

Störfall Nachfolge

Todesfälle, Unfälle und andere Ereignisse

Kompetenz in Sachen Nachfolge und Bewertung für Finanzanlage- und Versicherungsmakler seit 2011



Bewertung

- Sachverständige Wertermittlung – (Teil-)Bestände, Unternehmen
- Wertgutachten (Scheidungen, Erbschaften, Abfindungen,...)



Beratung

- Nachfolgeplanung für Senioremakler, Existenzgründer, Investoren
- M&A-Beratung, Strukturierung, Optimierung, Projektplanung



Vermittlung

- Maklerunternehmen, Assekuradeure, Maklerpools, Vertriebe
- Maklerbestände, Teilbestände, Geschäftsfelder



Moderation

- Verkaufs- und Nachfolgeverhandlungen
- Sondersituationen: Fusionen, Abspaltungen, Familienrat, Mediation



Absicherung

- Treuhänderische Absicherung von Unternehmern (MaklerTreuhand®)
- Verkauf und Übertragung von Unternehmen als Treuhänder



Resultate - gegründet von unabhängigen Experten

Andreas W. Grimm

- Jahrgang 1970, verheiratet, 2 Kinder
- Langjährige Führungserfahrung als Vorstand, Geschäftsführer, und Bereichsleiter bei Banken, Vertrieben und Versicherungen
- Diplom-Wirtschaftsingenieur und zertifizierter Bank-Controller
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft
- Mitglied Bundesfachkommission „Arbeitsmarkt und Alterssicherung“ des Wirtschaftsrats Deutschland



Thomas Öchsner

- Jahrgang 1964, verheiratet, 2 Kinder
- Langjähriger Erfahrung als Geschäftsführer, Beirat und Bereichsleiter im Bereich M&A, Beteiligungsmanagement und Business Development
- Begleitung von ca. 150 Unternehmenstransaktionen und Existenzgründungen
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft sowie
- Fachbereichsleiter für die Bewertung von Versicherungs- und Maklerbeständen des Bundesverbands der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.



Störfall Nachfolge

Todesfälle, Unfälle und andere Ereignisse

Häufiger, als man denkt...



Fast jeder 7. Auftrag
entsteht aus einer Notlage:

Todesfall

Unfall

Akute schwere Erkrankung

**Schleichende Erkrankung
(Lebenskrise oder Neustart)**

Ungeplante Nachfolgesituationen vernichteten Werte



Ideeller Wert

subjektiver / objektiver
Unternehmenswert

subjektiver / objektiver
Bestandswert

Kaufpreis
vor / nach Steuern

Ertragswertverfahren – Unternehmenswert

Einfluss der aktuellen Entwicklungen auf den Unternehmenswert



$$UW = \sum_{t=1}^T \frac{BErg_t^{nSt}}{(1+i)^t} + SW$$

	Zukünftig erzielbare Umsätze
./.	Zukünftige Kosten
./.	Unternehmerlohn
./.	Steuern auf den Ertrag (indiv. / pausch.)
=	Betriebsergebnis nach Steuern (BErg^{nSt})

UW	= Unternehmenswert	T	= Goodwill Verflüchtigungszeitraum
i	= Zinssatz		
t	= Jahr	SW	= Substanzwert

Notlage – Unternehmenswert bricht ein



Jahr	1	2	3	4	5	6	7
Umsatzerlöse	278.000,00	284.950,00	292.073,75	299.375,59	306.859,98	314.531,48	322.394,77
Kosten	-80.000,00	-82.800,00	-85.698,00	-88.697,43	-91.801,84	-95.014,90	-98.340,43
Unternehmerlohn	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00
Steuern	-43.050,00	-44.502,50	-45.981,51	-47.487,36	-49.020,35	-50.580,80	-52.169,02
entnehmbarer Finanzmittelüberschuss	79.950,00	82.647,50	85.394,24	88.190,81	91.037,79	93.935,78	96.885,32
Abgezinst	72.248,62	69.562,75	65.940,02	62.476,59	59.168,32	56.010,83	52.999,59
Unternehmenswert	439.506,72						

Für den Käufer stellt sich die Rechnung anders dar:
Umsatzeinbruch befürchtet, Kosten steigen, Risiko steigt!
 (Beispielrechnung: Umsatz -20%, Kosten +25.000 EUR, Abzinsung +2%)

Jahr	1	2	3	4	5	6	7
Umsatzerlöse	222.400,00	227.960,00	233.659,00	239.500,48	245.487,99	251.625,19	257.915,82
Kosten	-105.000,00	-108.675,00	-112.478,63	-116.415,38	-120.489,92	-124.707,06	-129.071,81
Unternehmerlohn	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00
Steuern	-14.840,00	-15.499,75	-16.163,13	-16.829,78	-17.499,33	-18.171,34	-18.845,40
entnehmbarer Finanzmittelüberschuss	27.560,00	28.785,25	30.017,24	31.255,31	32.498,75	33.746,78	34.998,60
Abgezinst	24.828,82	23.362,75	21.948,35	20.588,84	19.286,42	18.042,41	16.857,37
Unternehmenswert	144.914,98						

Notlage – Baufinanzierer und Berater im Vorsorgebereich oder der Kapitalanlage sind besonders betroffen!



Jahr	1	2	3	4	5	6	7
Umsatzerlöse	278.000,00	284.950,00	292.073,75	299.375,59	306.859,98	314.531,48	322.394,77
Kosten	-80.000,00	-82.800,00	-85.698,00	-88.697,43	-91.801,84	-95.014,90	-98.340,43
Unternehmerlohn	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00
Steuern	-43.050,00	-44.502,50	-45.981,51	-47.487,36	-49.020,35	-50.580,80	-52.169,02
entnehmbarer Finanzmittelüberschuss	79.950,00	82.647,50	85.394,24	88.190,81	91.037,79	93.935,78	96.885,32
Abgezinst	72.248,62	69.562,75	65.940,02	62.476,59	59.168,32	56.010,83	52.999,59
Unternehmenswert	439.506,72						

Die fehlende Übergabe führt voraussichtlich zu dramatischen Umsatzeinbrüchen

(Beispielrechnung: Umsatz -60%, Kosten +25.000 EUR, Abzinsung +2%)

Jahr	1	2	3	4	5	6	7
Umsatzerlöse	111.200,00	113.980,00	116.829,50	119.750,24	122.743,99	125.812,59	128.957,91
Kosten	-105.000,00	-108.675,00	-112.478,63	-116.415,38	-120.489,92	-124.707,06	-129.071,81
Unternehmerlohn	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00	-75.000,00
Steuern	24.080,00	24.393,25	24.727,19	25.082,80	25.461,07	25.863,06	26.289,87
entnehmbarer Finanzmittelüberschuss	-44.720,00	-45.301,75	-45.921,93	-46.582,34	-47.284,85	-48.031,40	-48.824,04
Abgezinst	40.288,29	-36.767,92	-33.577,72	-30.685,23	-28.061,26	-25.679,55	-23.516,51
Unternehmenswert	-218.576,47						

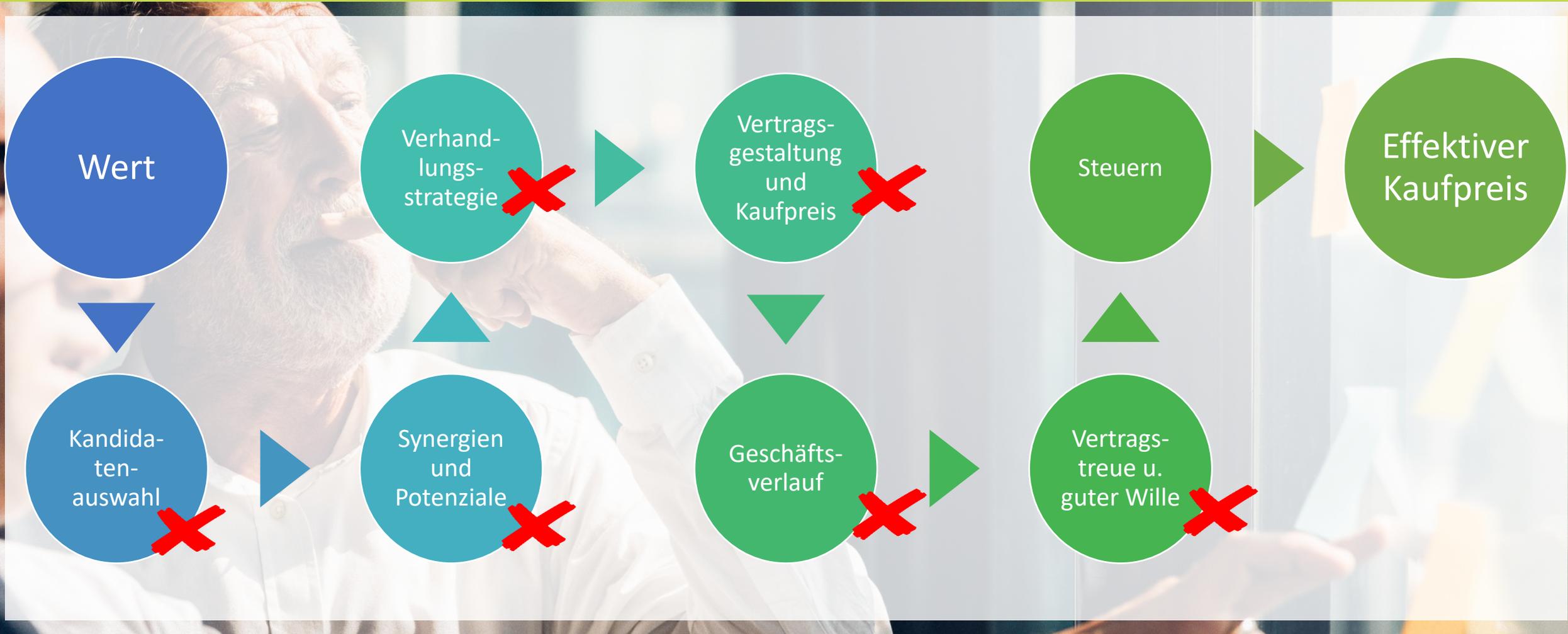
Qualitäts- und Ergebnissicherung über den Fahrplan Nachfolge – unser M&A-Prozessmodell für Sie!



*) kostenfrei für Partner, regulär 230 EUR pro Stunde

***) Erfolg = Unterzeichnung eines Kaufvertrags oder vergleichbare Vereinbarung

Vom Wert eines Bestands zum effektiven Kaufpreis



Zentrale Fragen in der ungeplanten und ungerichteten Unternehmensnachfolge-Situation

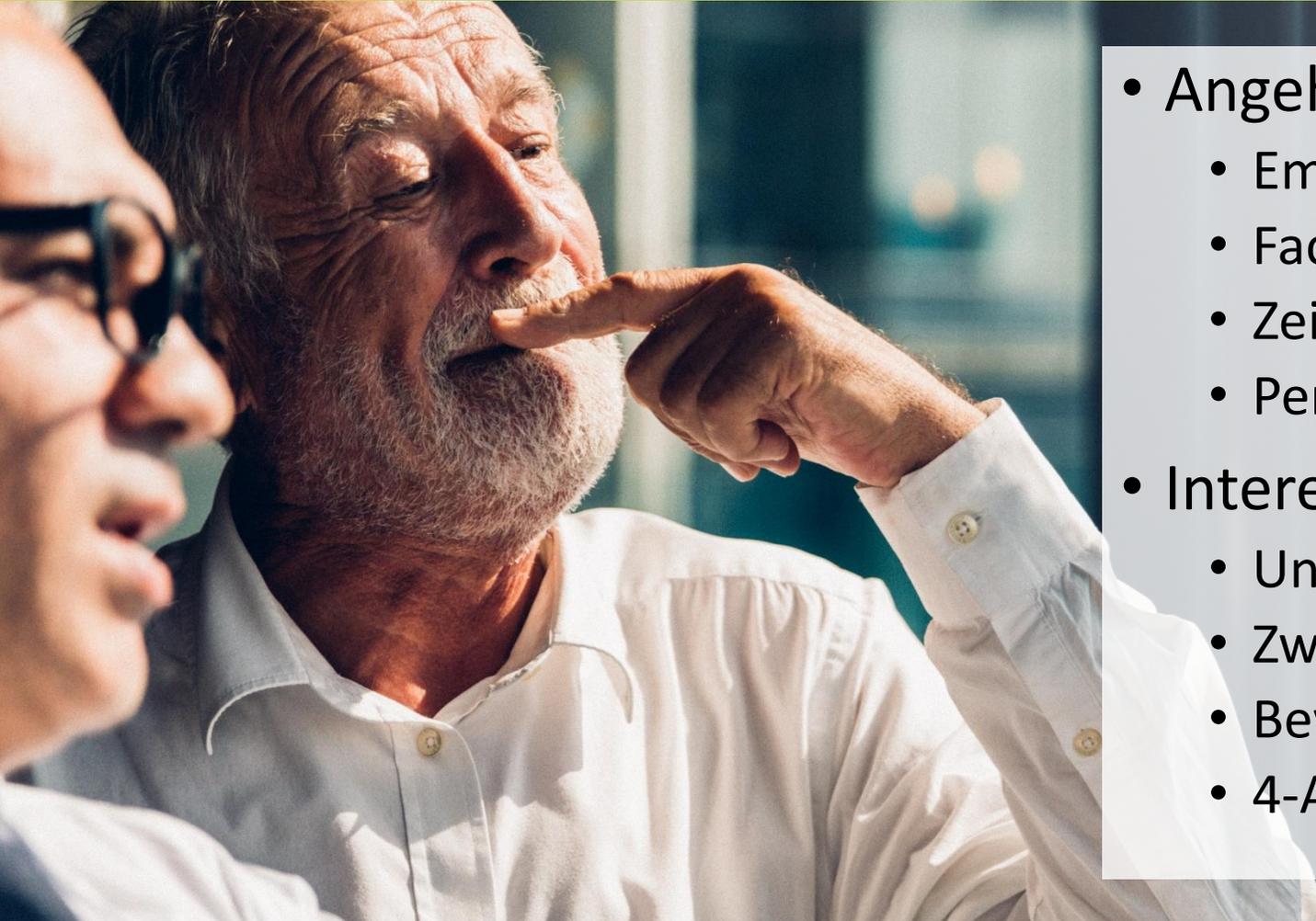
1. Gibt es überhaupt noch einen übertragbaren Vertragsbestand oder ein übertragbares Vertragsobjekt (z.B. Gesellschaft)?
2. Wer oder welches Gremium ist in der Lage rechtssichere Vereinbarungen zu schließen? Ab wann ist es handlungsfähig?
3. Welcher Teil des Geschäftsmodells ist unter den gegebenen Rahmenbedingungen überhaupt übertragbar? ...und was ist der Teil wert?
4. Wer kann und wer muss bei der Übertragung mitwirken?
5. Wie kann sichergestellt werden, dass alle erforderlichen Schlüsselpersonen erhalten und handlungsfähig bleiben?
6. Wer kann zu welchem Termin rechtswirksam das übernehmen, was übernommen werden kann und soll?
7. Wer kann den Prozess ohne Interessenkonflikt sachkundig und ohne überfordert zu sein steuern?

Oft eine Frage der Rechtsform...



- 1. Einzelunternehmer sind oftmals im Nachteil**
 - Betriebs- und Privatvermögen sind nicht getrennt und haften füreinander
 - Mit dem Tod endet der Maklervertrag, sollte nichts Anderslautendes vereinbart sein
 - Manche Produktgeber weigern sich trotz wirksamer Vollmachten, Bestände zu übertragen
 - Bestellung eines gerichtlich bestellten Betreuers nicht unproblematisch (Unternehmertum)
 - Erbgemeinschaft kann sich komplett blockieren
- 2. Kapitalgesellschaften nicht immer im Vorteil**
 - Gesellschafterversammlung in Notlagen oftmals nicht handlungsfähig
 - Gewerbeerlaubnis ist oftmals an den Gesellschafter gekoppelt
 - Bestände in Kapitalgesellschaften i.d.R. nur mit steuerlichen Nachteilen aus der GmbH veräußerbar
 - Satzungen der Gesellschaften haben oft unsinnige Abfindungsregelungen oder keine wirksamen bzw. sinnvollen Abfindungsregelungen für Erben
- 3. Personengesellschaften können zu unkontrollierbaren Einheiten werden**
 - Sonderrechtsnachfolge macht alle Erben zu Gesellschaftern
 - Satzungen sind teilweise überhaupt nicht auf eine Erbschaft vorbereitet

Viele Erblasser und Vollmachtgeber unterschätzen, welche Bürde sie ihren Angehörigen und Bevollmächtigten auferlegen



- Angehörige / Belegschaft
 - Emotionale Überforderung
 - Fachliche Überforderung
 - Zeitliche Überforderung
 - Persönliche Überforderung
- Interessenkonflikte
 - Unter Familienangehörigen
 - Zwischen Mitgesellschaftern und Erben
 - Bevollmächtigten und Erben / Inhaber
 - 4-Augen-Prinzip!

MaklerTreuhand® - durchdachte und wirksame Absicherung



- Wichtige Vertrauenspersonen können bei Aktivierung des Treuhänders einbezogen werden
- Für alle Rechtsformen umsetzbar
- Operatives Tagesgeschäft mit 4-Augen-Prinzip abgesichert
- Robustes Mandat, Immunität gegen
 - Familienzweist
 - Erbstreitigkeiten
 - Betreuerbestellung
- Interessenkonflikte werden vermieden

Absicherung

Vollmacht, ggf. Testament und Vorsorge-Vollmacht, Notfall-Ordner, Vertrauensperson(en)

Notlage

Aktivierung des Treuhänders durch Vertrauensperson(en)

Tagesgeschäft

Absicherung mit Untervollmacht unter Wahrung 4-Augen-Prinzip

Platzierung

des Maklerunternehmens am Markt unter Beachtung mögl. Andienungspflicht

Abwicklung

der gesamten Transaktion in treuhänderischer Funktion

Das einzige, was wirklich hilft...

„Probesterben“

- Durchspielen der denkbaren Notlagenzenarien
- Beschreibung der gewünschten Handlungen und Ergebnisse
- Identifizieren des Regelungsbedarfs
 - Schriftlicher **Maklervertrag** / Datenschutzerklärung
 - **Satzung** um Notlagenaspekte erweitern / prüfen
 - **Unternehmervollmacht** / Prokura
 - Untervollmachten (z.B. Bankvollmacht)
 - Aktuelles **Testament**
 - Nachschlagewerk: **Notfall-Ordner**
- Es so regeln, dass es funktioniert!

Nicht alles lässt sich vorhersehen, regeln und kontrollieren...



- Beziehen Sie die Personen, die handeln sollen, frühzeitig in Ihre Überlegungen ein und spekulieren Sie nicht
- Setzen Sie die Instrumente, die Ihnen zur Verfügung stehen auf Ihr Umfeld angepasst ein (Vollmacht vs. Verfügung)
- Vollmachten erteilen Sie Menschen, die sie verdienen und die sie ausfüllen können
- Setzen Sie die Generalvollmacht nur dann ein, wenn Sie mit der bevollmächtigten Person absolute Einigkeit erzielt haben und keine Interessenkonflikte befürchten müssen!
- Erzeugen Sie keinen Flickenteppich und keine Regelungskonflikte!
- Planen Sie mit einem gesunden Pessimismus!

„frau & geld“ vertraut der MaklerTreuhand®



„Lieber Herr Grimm,

Sie haben uns mit Ihrer Firma und Ihrer segensreichen Tätigkeit sehr, sehr weitergeholfen. Lieben herzlichen Dank!

Ich wünsche Ihnen von Herzen alles Gute und Sie können uns gerne jederzeit als Referenz nutzen!“

Helma Sick

im Januar 2022

Vorzugskonditionen für Partner unserer Kooperationspartner

- Telefonische **Erstberatung kostenfrei** (bis zu eine Stunde)
- Resultate Select Pauschale **149 EUR** statt 349 EUR**
- Resultate MaklerTreuhand® für **2.250 EUR** statt **2.500 EUR**
- Nachlass auf Beratungshonorare **15 Prozent**
- Bestandsverkauf zu **top Konditionen***

www.bestandswerte.de

www.resultate-institut.de/kontakt/

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Proven Expert
Online Reputation

SEHR GUT

★★★★★

Resultate Institut für Un...
(4 Quellen)

71 Kundenbewertungen

3.12.2021 Mehr Infos

www.resultate-institut.de | www.maklertreuhand.de
info@resultate-institut.de



Bewerten Sie uns!

