



Wie viel Vermögen brauche ich um meine Familie abzusichern?

Liebe Unternehmer, die Überschrift kann ich auch in eine andere Frage übersetzen: Was passiert, wenn am Ende vom Geld noch Leben übrig ist? Und das impliziert die nächste Frage:

Wie viel Vermögen sollten Sie sich als Unternehmer schützen, um sich und Ihre Familie lebenslanglich abzusichern?

Ausgangssituation

Unternehmer stellen sich häufig die Frage, wie viel Vermögen sie benötigen, um sich selbst und ihre Familie gegen wirtschaftliche Risiken verschiedenster Art in der Zukunft abzusichern.

Die Antwort geht wahrscheinlich auf unsere Selbstschutzzinstinkte zurück. Ich nenne es hier einfach mal den Eichhörncheninstinkt – der veranlasst, möglichst viele Nüsse, wo gerade verfügbar, für schlechte Zeiten zu horten.

Übersetzt auf die Vermögenssituation heißt das bei uns Menschen: Je mehr, umso besser!

Genau diese Antwort ist auch der Grund, warum Menschen nach mehr Vermögen streben, egal, ob es sich um einen Tankwart oder um Elon Musk handelt.

Unternehmer sind hier keine Ausnahme. Bei Unternehmern kommt aber hinzu, dass die aus ihrer Sicht beste und rentabelste Geldanlage, „natürlich“ das eigene Unternehmen ist. Deshalb konzentrieren sie häufig all ihre komplette Aufmerksamkeit auf den Betrieb. Alles andere erscheint zu riskant, kompliziert und weniger rentabel und auch nicht zum Geschäft zu gehören.

Die intuitive Marschroute nach der Devise „im Zweifel bleibt's eben einfach im Unternehmen“ ist in frühen Phasen des Unternehmertums sicherlich notwendige Voraussetzung für die Schaffung von substanziellen Unternehmenswerten.

Die Kernproblematik besteht aber darin, dass eine solche intuitive Vermögensstrategie schleichend in ein extremes wirtschaftliches, rechtliches und politisches Experiment für jeden dieser Unternehmer übergeht.

Gemeint ist damit konkret, dass die gesamten privaten Vermögensverhältnisse auf

- einen einzigen Rechtsträger (den Unternehmer),
- auf einen einzigen Vermögenswert (das Unternehmen)
- in einem einzigen Land (Deutschland), das zugleich auch noch
- der einzige Wohnsitz aller Familienangehörigen ist,

konzentriert werden.

Leider erschließen sich die enormen Risiken beim Vorliegen von materiellen Geschäftserfolgen für viele Betroffene gar nicht oder oft auch zu spät. Ein Unternehmen, das ursprünglich mit einem Einsatz von 25.000 Euro gegründet wurde, kann zwar einige Jahre später – oder auch nach einer langjährigen generationsübergreifenden Phase – tatsächlich viele Millionen Euro wert sein.

Und nun stellen viele Unternehmer insgeheim die Frage: Wie schütze ich im Unternehmen angespartes Vermögen? Es gibt viele sinnvolle Schutzmaßnahmen, aber diese sollten dann auch zur Unternehmerfamilie passen. Augenblicklich erreichen uns auch wieder viele Anfragen zur Bewertung von „zweifelhaften“ Angeboten mit der häufig noch zu beobachtende „Schutzmaßnahme“: die eigentlich dem Unternehmen dienende deutsche Immobilie ins Privatvermögen zu verlagern, scheint erst einmal naheliegend, ändert aber bei genauer Betrachtung nichts an dem oben beschriebenen Kamikazeexperiment.

Immer schon da, aber wenig beachtet!

Wer nichts weis, muss halt glauben! Deshalb möchte ich heute mit Ihnen mal über Risiken beim Vermögen sprechen.

Mir ist bewusst, dass das Thema heikel ist, weil Risiken für die meisten von Ihnen der Vorhof der Hölle sind.

Arbeit, Ehe und Leben enthalten Risiken. Sie können: arbeitslos werden, Ihr attraktiver Partner kann sich aus dem Staub machen, und Sie können krank werden.

Genauso können Sie aber auch: sehr erfolgreich arbeiten, in 35 Jahren immer noch verliebt sein wie am ersten Tag, und Sie können vor Gesundheit strotzen.

Eliqa Goldeselch weiß nicht, ob Ihnen bewusst ist: Risiko, ist nichts anderes als die Wahrscheinlichkeit, dass eine bestimmte Erwartung erfüllt wird.

Sollte Ihnen das nicht klar sein, so kann ich nur hoffen, dass sich das bald ändert, weil nirgendwo mehr „erwartet“ wird als beim Geld.

Menschen neigen dazu, die Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmter Ereignisse jeweils für sich genommen als niedrig zu erachtet und in ihren Handlungen auszublenden. Die Möglichkeit des Auftretens einer ernsten Erkrankung mag in jungen Jahren gering sein. Haftungsklagen ins Privatvermögen oder gar die Firmeninsolvenz erscheinen in guten Zeiten völlig undenkbar.

Das ist aber leider noch nicht alles, denn „die Elefanten im Porzellanladen“ sind die Risiken, von denen Unternehmer im Vorfeld keine Kenntnis haben können. Kaum ein Mittelständler war 2019/2020 rund um Corona auf die drastischen Folgen wie die Verfügbarkeit von Mitarbeitern und Lieferketten vorbereitet.

Vieler dieser Risiken hatten die meisten Mittelständler nicht auf dem Schirm, bevor sie sich tatsächlich fest setzten. Und was kommt noch? Keine Energie? hohe Inflation?

Alle genannten Risiken dürfen nicht alternativ, sondern müssen immer aufsummiert betrachtet werden. Denn genau darin liegen die Herausforderungen: je größer der geschäftliche Erfolg, umso mehr Risiken tauchen mit der Zeit am Horizont auf.

Es bedeutet aber auch, dass nur ein extrem durchschlagendes Risiko ausreichen kann, dass das millionenschwere Unternehmen verarmen kann. Die Unternehmerideen und seine Tatkraft, die über die Jahre viele Arbeitsplätze und die Altersvorsorge für andere geschaffen haben sind plötzlich vakant.

Um sich zu schützen, müssen Sie sich offen, ehrlich und konsequent die folgenden Fragen beantworten:

- Was passiert mit Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Vermögen, wenn die Firma risikobedingt in eine Schieflage gerät?
- Wenn Sie dadurch in die private Haftung genommen werden?
- Wenn Sie die Sorgen um die Firma, Ihre Familie und Ihr Vermögen in eine Erkrankung treiben?
- Wenn dadurch Ihnen die weitere Berufsausübung unmöglich wird?
- Wenn eine neue Sonderabgabe für „die Reichen“ erhoben wird, die Ihre Existenz oder auch „nur“ Ihre Altersvorsorge gefährdet?

Wenn Sie mit diesen Fragen offen umgehen, wird schnell klar: Familienvermögen, als materieller Vermögenswert, besteht häufig nur »auf dem Papier der letzten Unternehmensbilanz« und kann sich in kürzester Zeit in Luft auflösen.

Die Lösung

Was ist zu tun? Nun recht einfach. Um aktuell nicht relevante Risiken heute möglichst umfassend vorsorgend einzubeziehen, ist eigentlich genau das Gegenteil der bestehenden Vermögenskonzentration erforderlich.

Es muss über eine zukunftsorientiert Unternehmensstruktur nachgedacht werden, die Unternehmensvermögen von den unternehmerischen Risiken im operativen Geschäft trennt. Danach sollte ein hinreichender Teil des Familienvermögens nichts mehr mit Ihrem Unternehmen zu tun haben.

Im letzten Schritt sollte geprüft werden, ob die Konzentration von Eigentumsverhältnissen auf das Wohnsitzland eingeschränkt werden kann.

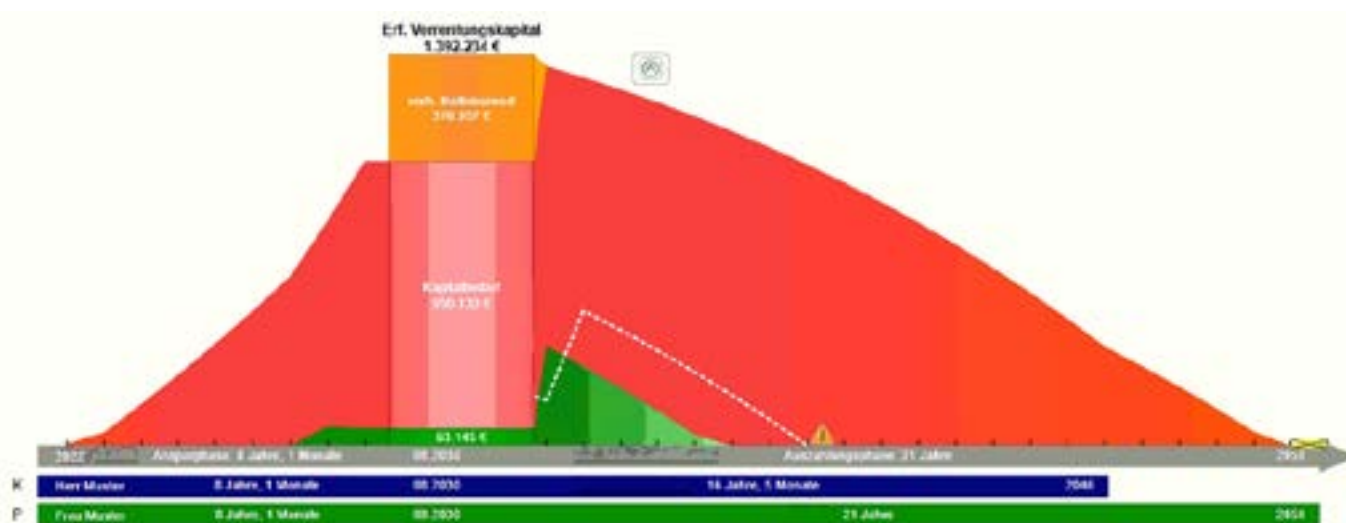
Und damit stellt sich nun die wichtige Folgefrage: Wie viel Vermögen brauchen Sie – ganz konkret – für den Schutz Ihrer Familie?

Wir beginnen heute erst einmal mit einer einfachen Überschlagsrechnung. Diese haben wir entwickelt, weil für viele unserer Unternehmer die entscheidende Frage ist: Wann kann ich mein Unternehmen verkaufen oder an die nächste Generation übergeben, ohne dabei auf Lebensqualität zu verzichten?

Wichtig ist hierbei, dass auf Basis der Nettoeinkünfte (nach Steuern und Abgaben) gerechnet wird.

Das gesamte Familienvermögen wird ja aus versteuertem Einkommen aufgebaut. Deshalb bestimmen Sie als ersten Schritt den konkreten Nettobedarf für Ihre private Lebensführung. Erfahrungsgemäß liegt dieser Nettowert bei ca. 5000,- € im Monat (ohne große Anschaffungen).

Mit diesem Wert und unserem Unabhängigkeitsplaner berechnen wir dann den Unabhängigkeitstag. Nachfolgende Übersicht veranschaulicht wichtige Parameter, die Einfluss auf den Unabhängigkeitstag haben.



Doch erst einmal zum Verständnis die Rahmenbedingungen:

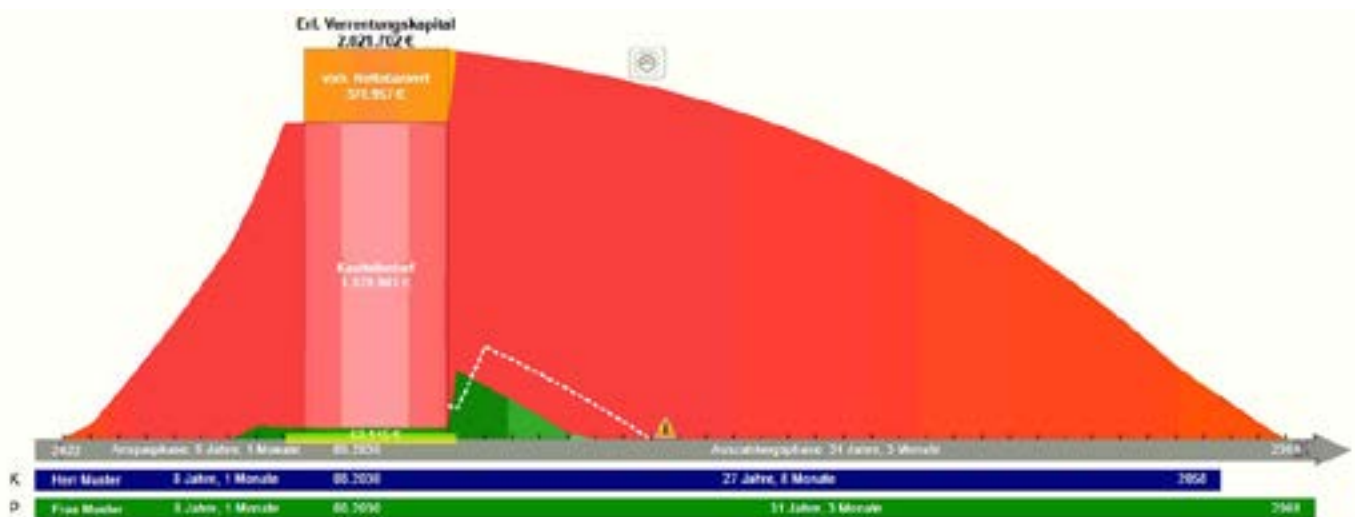
Der Unternehmer ist 59 und würde gern mit 67 in Rente gehen. Seine Frau ist 2 Jahre jünger und angestellt. Er bekommt eine Betriebsrente und sie die gesetzliche Rente. Der Wert beider Renten ist der orange Nettobarwert zu Rentenbeginn.

Der grüne Bereich ist eine kleine Direktversicherung, die beitragsfrei gestellt wurde und 2028 zur Auszahlung kommt.

Die Grundlage für die Lebenserwartung liefert uns hier das statistische Bundesamt, so wird der Mann (Jahrgang 1963) 83 Jahre alt und seine Frau (geb. 1965) 86.

Der aktuelle Nettobedarf beträgt 07/2022 5.000 p.m. und wir rechnen mit einer durchschnittlichen Inflation bis zum Lebensende von 2,1% p.a. . Das bedeutet, dass das Ehepaar ab 08/2030 bereits 5.904 p.m. netto zur Verfügung haben sollte. Unser internes Kapitalkonto verzinsen wir mit 4,5% netto.

Beim Ersten Anblick ist der Unternehmer erstaunt über die großen Zahlen. Nach der Erklärung des Kapitalbedarfs muss der Mann erst einmal in den Keller, um für den Schock eine Flasche besten Rotwein zu öffnen. Er sollte sein Unternehmen in 8 Jahre für ca. 1,8 Mio brutto verkaufen, um die Nettolücke von 950 T zu schließen. Der Schrecken wird noch etwas größer, denn wir haben uns mit der anfangs gestellten Frage beschäftigt: Ist am Ende des Geldes noch Leben zu erwarten. Deshalb haben wir die Lebenserwartung auf 95 bzw. 96 erhöht.



Die Antwort war, das schaffen wir nie! Bei 2. Glas Wein haben wir uns dann über mögliche Alternativen unterhalten.

Viele Unternehmer, wie auch in diesem Fall, besitzen leider keine Steuerstrategie und zahlen Spitzensteuersatz. Für fast alle Branchen kann mit der entsprechenden Unternehmensstruktur aber der persönliche Steuersatz innerhalb von 8-10 Monaten um 15% -17 % bei gleichem Einkommen gesenkt werden. Im konkreten Fall waren das 25.000,- € p.a mehr im Privatvermögen.

Im nächsten Schritt gehen wir jetzt daran, die Voraussetzungen für den nahezu steuerfreien Verkaufserlös für sein Unternehmen zu schaffen.

Tendenziell sind die betroffene Unternehmerfamilien aber immer überrascht, wie viel Kapital absolut gesehen erforderlich ist, um zu einer halbwegs sicheren Lösung zu gelangen, die bereits viele Unwägbarkeiten berücksichtigt. Die Beträge sind deswegen „halbwegs sicher“, weil wir eine längere Lebenserwartung als die durchschnittliche Lebenserwartung und mit einer 65%igen Aktienquote auch eine recht konservative Anlagestrategie mit historisch geringen Wertausschlägen in der Kalkulation unterlegt haben. Anders als Beamte und Politiker, bei denen sich der Steuerzahler um die lebenslange Unterhaltszahlung kümmert, müssen Unternehmer sich ja selbst um ihre Altersvorsorge und die Versorgung ihrer engsten Angehörigen im Ernstfall kümmern.

Die Frage des notwendigen Schutzvermögens ist viel komplexer, als bisher dargestellt, denn es gibt eine Vielzahl weiterer Einflussfaktoren, die sich auf die notwendige Höhe des zu schützenden Vermögens auswirken.

Doch dazu in einer der nächsten Beiträge.

Haben Sie jetzt schon eine konkrete Frage, dann buchen Sie sofort Ihr Strategiegelgespräch.



Lothar Petzold

eliQa GmbH
13158 Berlin

www.eliQa.de
lothar.petzold@eliqa.de
030 7262466950