

KERN[®]
Zukunft für Lebenswerke





UNTERNEHMENSNACHFOLGE FÜR DEN VERBAND NORDRHEIN-WESTFÄLISCHER OMNIBUSUNTERNEHMEN E.V.

NWO AJO 2024 - SCHLADMING, 15./16. JÄNNER 2024

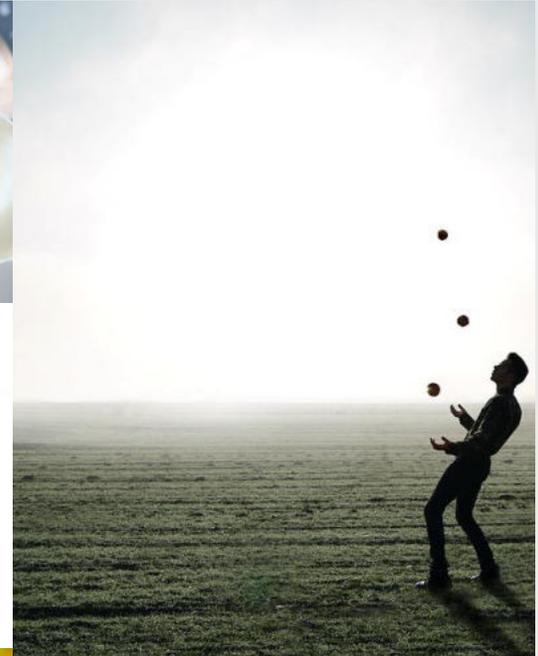
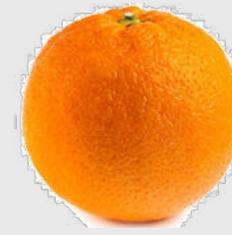
AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



**Was Sie erwarten
können...**



NWO AJO 2024 - Schladming, 15./16. Jänner 2024

- **Unternehmensnachfolge und Generationswechsel**
- **Notfallkoffer für Familie und Firma & Familienverfassung**
- **Unternehmenswert, steuerliche Aspekte, Erbschaft**



KERN in dreißig
Sekunden

Das Erfolgsrezept

Gegründet 2004 aus den Erfahrungen einer Bremer Kaufmannsfamilie

- ✓ **Fokussiertes Angebotspektrum**
 - Unternehmensverkauf
 - Generationswechsel
 - Unternehmenskauf
- ✓ **Über 30 Standorte in D-A-CH**
- ✓ **300.000 Investorenprofile**
- ✓ **Zielgruppe: Familienunternehmen**
 - 5 – 150 Mitarbeiter
 - ½ Mio. – 50 Mio. Euro Transaktionssumme



Alexander Mehnert

Partner bei KERN - Zukunft für Lebenswerke
(Standort Köln/Bonn)

Jahrgang 1970. Betriebswirt, Change Manager und Business Coach.

Erfahrung als Geschäftsführer in Familienunternehmen in Handel und Produktion im Premium-Segment.

Langjährige Vertriebs- und Führungsverantwortung in verschiedenen Dienstleistungsunternehmen und Bundeswehr.

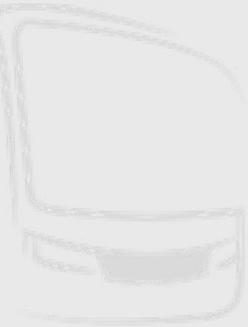
Enge Begleitung von Veränderungsprozessen, Private Equity und Unternehmensnachfolgen in Franchise- und Familienunternehmen.



AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Unternehmensnachfolge und Generationswechsel

Warum Unternehmensnachfolge so wichtig ist

Der Markt verändert sich & die Demographie gefährdet Wohlstand und Käuferfindung

Familienunternehmen stellen **mehr als zwei Drittel** aller Unternehmen in Deutschland dar.

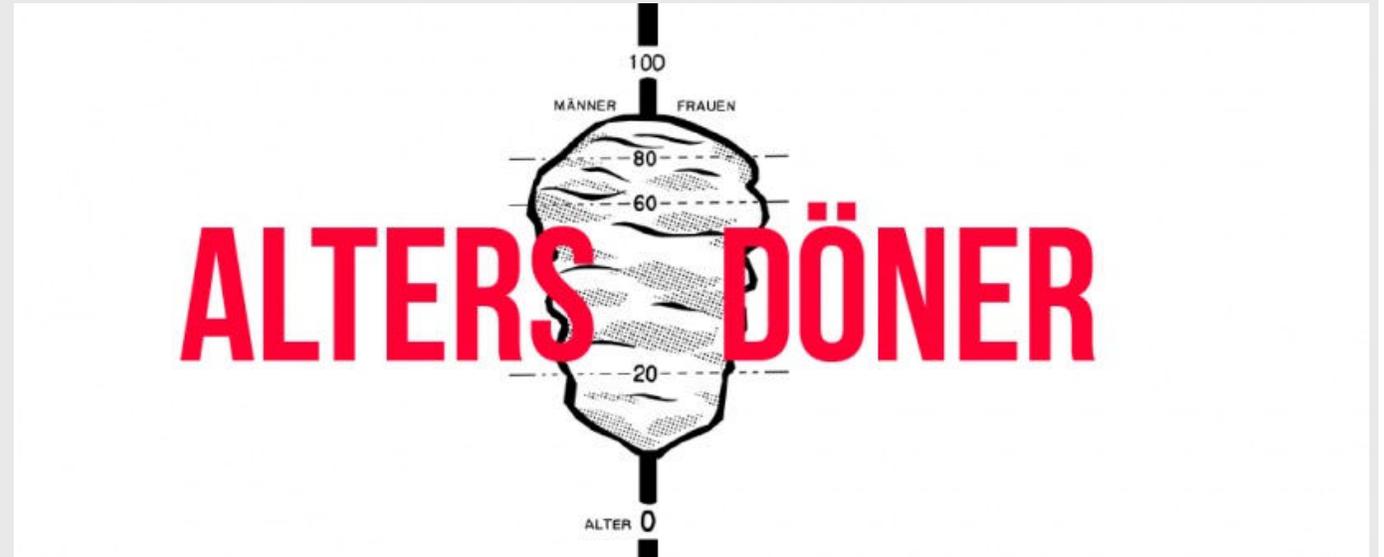
Aktuell steht **jedes zweite Unternehmen** vor der Frage der Nachfolge.

Im Jahr 2025 werden es rund **70 % aller Unternehmen** sein, die die Nachfolge konkret angehen müssten.

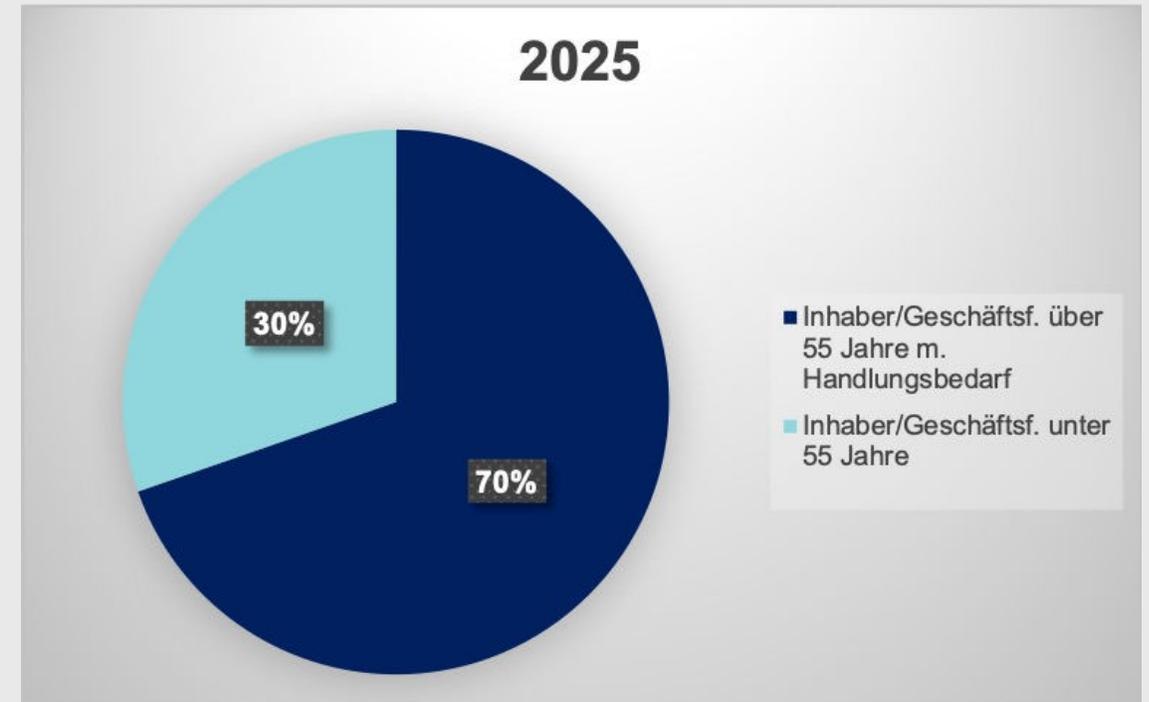
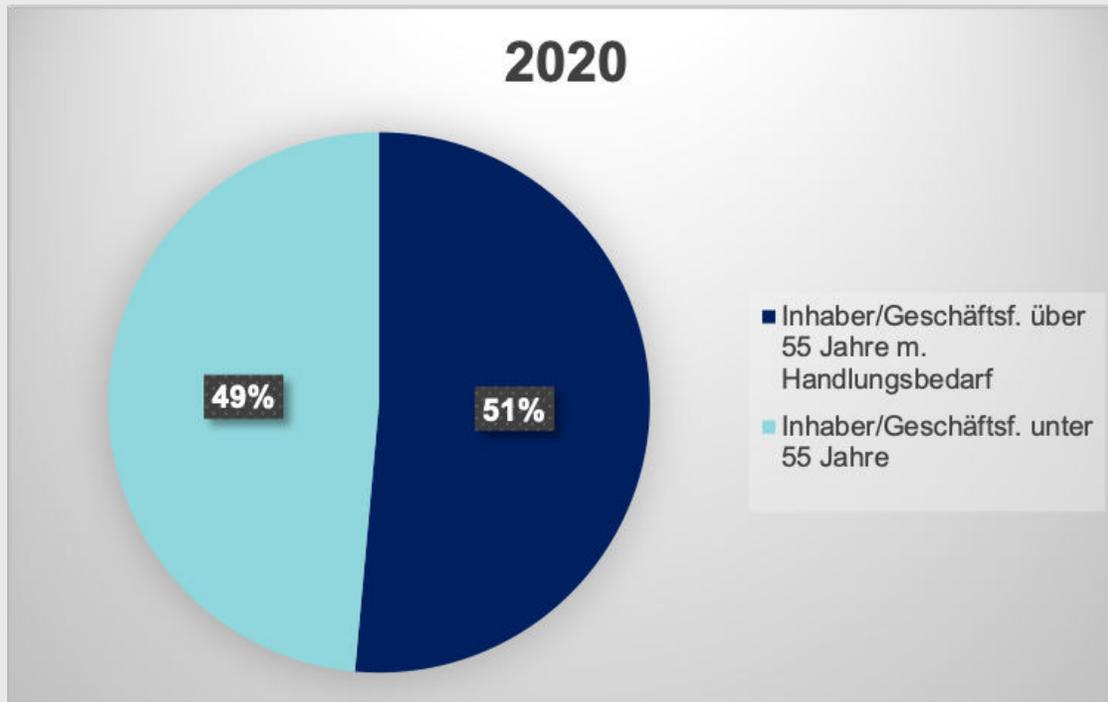
Käufermarkt



Fakten sind eine gute Entscheidungsgrundlage



Der Markt verändert sich & die Demographie gefährdet Wohlstand und Käuferfindung



KERN – Studie mit jeweils über 580.000 Firmenanalysen



AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Die Kunst des Loslassens

Die Bedeutung der weichen Faktoren

Die weichen Faktoren bestimmen die Nachfolge im familiengeführten Mittelstand.

Bin ich bereit, mein Lebenswerk loszulassen?

Wer kann mein Unternehmen auch in zehn Jahren noch erfolgreich im Markt führen?

Was denken die Mitarbeiter, wenn ich in Zukunft meinen Hobbys nachgehe?

Haben meine Mitarbeiter beim „Neuen“ eine sichere Zukunft?



Einmal im Leben... da sollte jeder Schritt passen





Was dann? Wirklich die Klassiker?



Tipp: Erstellen Sie Ihre Löffelliste!



Fangen Sie doch heute an: Notieren Sie sich alles, was Sie unbedingt in Ihrem Leben noch tun, sehen, lernen, erleben und bewegen wollen, bevor Sie „den Löffel abgeben“.

Was wollte ich immer schon tun? Was möchte ich noch erleben und mit wem? Welche Werte möchte ich hinterlassen? Was kann und will ich weitergeben? Was schenke ich mir selbst, solange ich noch auf dem Planeten bin? Welchen Einfluss könnte mein Wissen und Tun da „draußen“ haben, außerhalb der eigenen vier Wände? Wer bin ich, wenn ich nicht mehr „Chef“ bin? Wenn ich nachts um zwei Uhr geweckt würde und nach dem Sinn meines Lebens gefragt würde, was würde ich antworten?

AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Nachfolge... Last oder Lust

Geschäftsmodelle ändern sich

—

**nicht nur aufgrund der
nachfolgenden Generation**

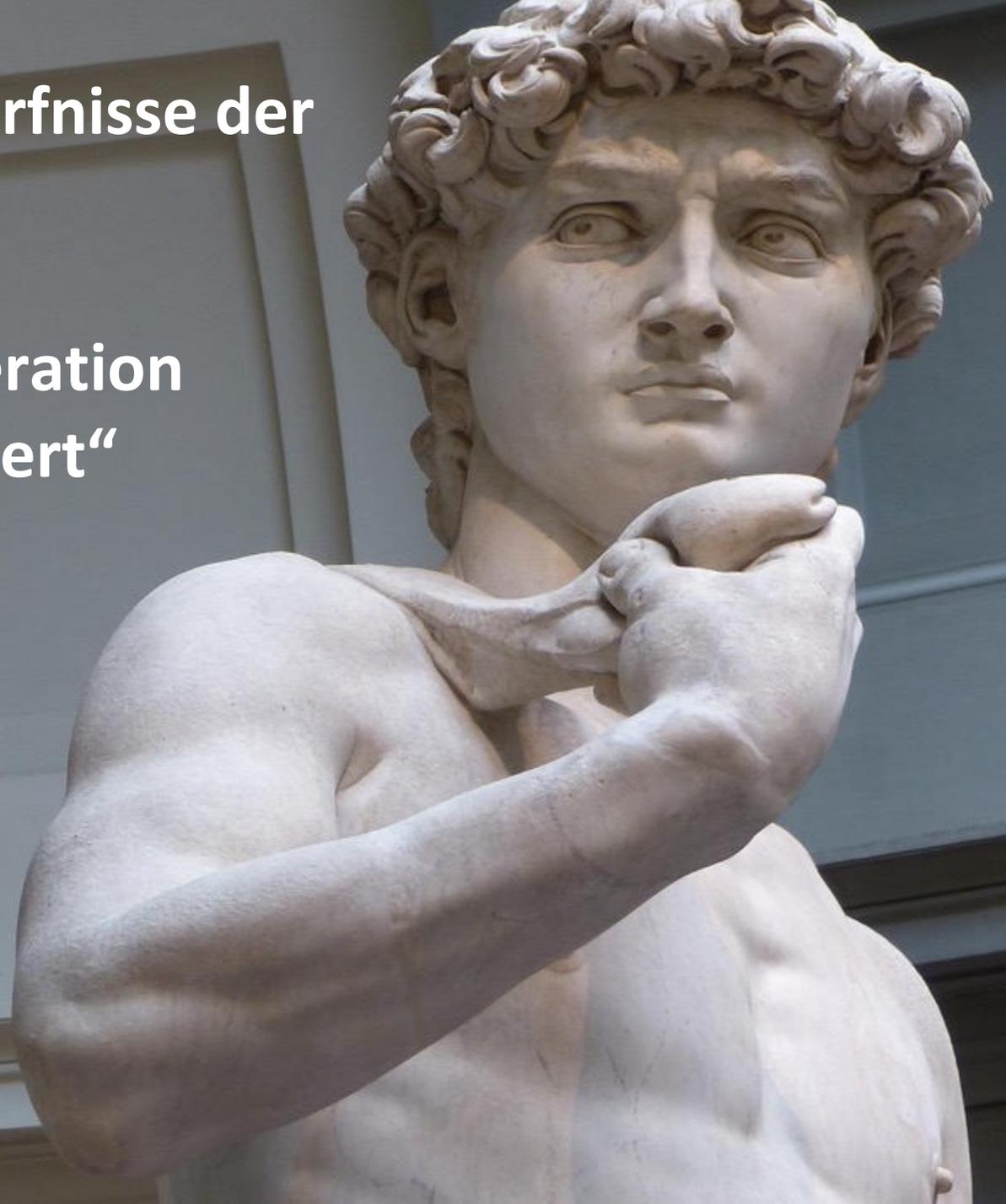


Wer kann meine Nachfolge kompetent weiterführen?

**Der Traum eines Unternehmers...
... und die Sicht des Übernehmers.**



**„Die unterschiedlichen Bedürfnisse der
Generationen“
oder
„Warum die dritte Generation
Kunstgeschichte studiert“**



Sie sind dran!

Welches Thema macht Ihnen am meisten Bauchschmerzen?

Was ist Ihre größte Sorge? Was ist Ihr größter Wunsch? Was liegt Ihnen am meisten am Herzen?

3 Teilnehmer und Teilnehmerinnen, 3 Wechsel nach je 5 Minuten:

A berichtet B Sorgen und Wünsche in der Nachfolge. B stellt Verständnisfragen. C hört und schaut aufmerksam zu.

Die gelungene Nachfolgelösung sieht folgendermaßen aus:

Das Unternehmen wird weiter **bestehen**.

Die **geeignete Nachfolgerin**, die ihrerseits auch die Nachfolge antreten will, ist gefunden.

Das Problem mit der **Gerechtigkeit** wurde zufriedenstellend gelöst.

Der Nachfolger wird **günstige Bedingungen** für sein neue Rolle vorfinden.

Die Beteiligten haben in einem **offenen und vertrauensvollen Prozess** das Ergebnis erarbeitet und wirklich niemand hat nur den Ansatz für ein ungutes Gefühl.

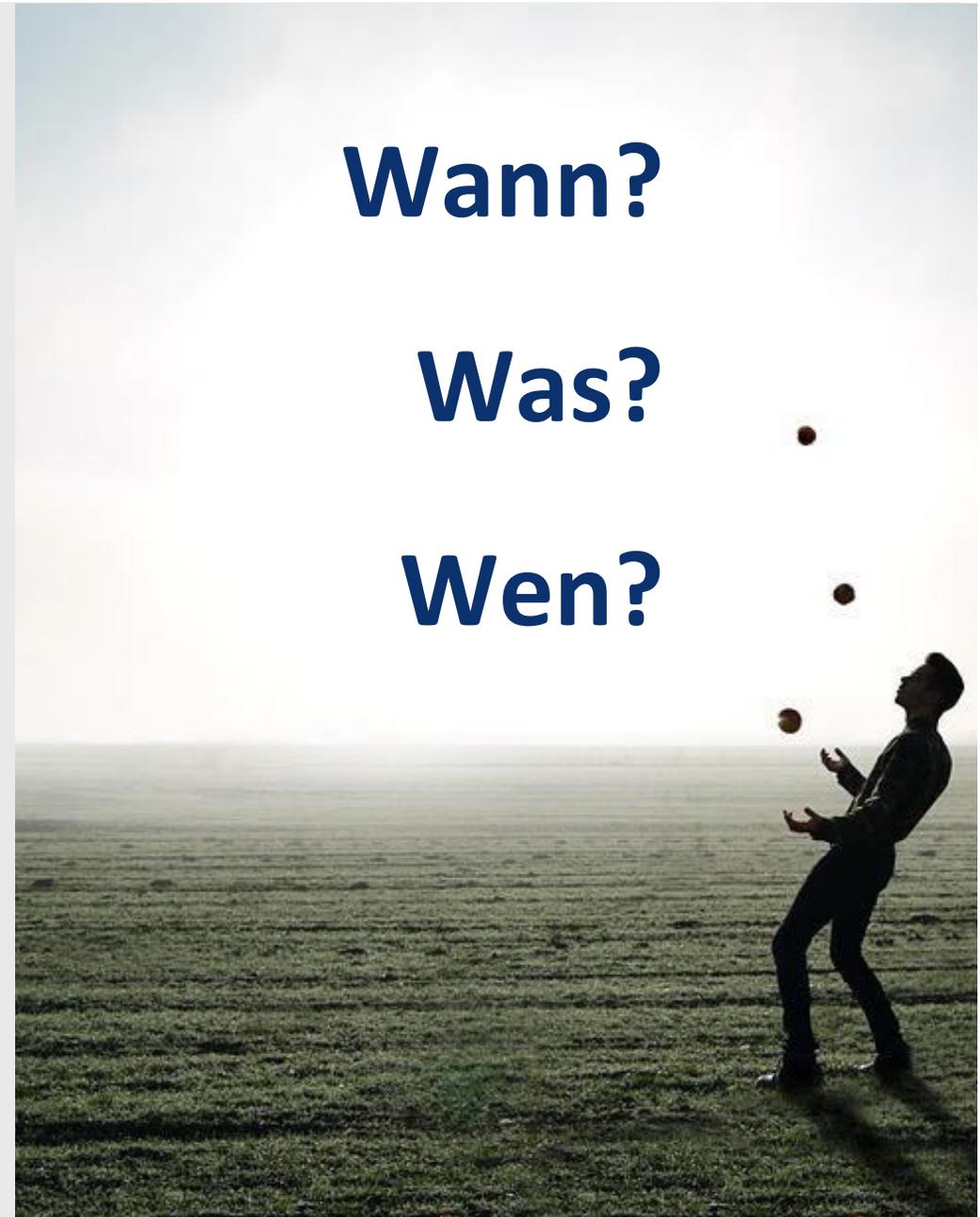
HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Die wesentlichen drei W's der Unternehmensnachfolge

Wann?

Was?

Wen?



KERN[®]
Zukunft für Lebenswerke



AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

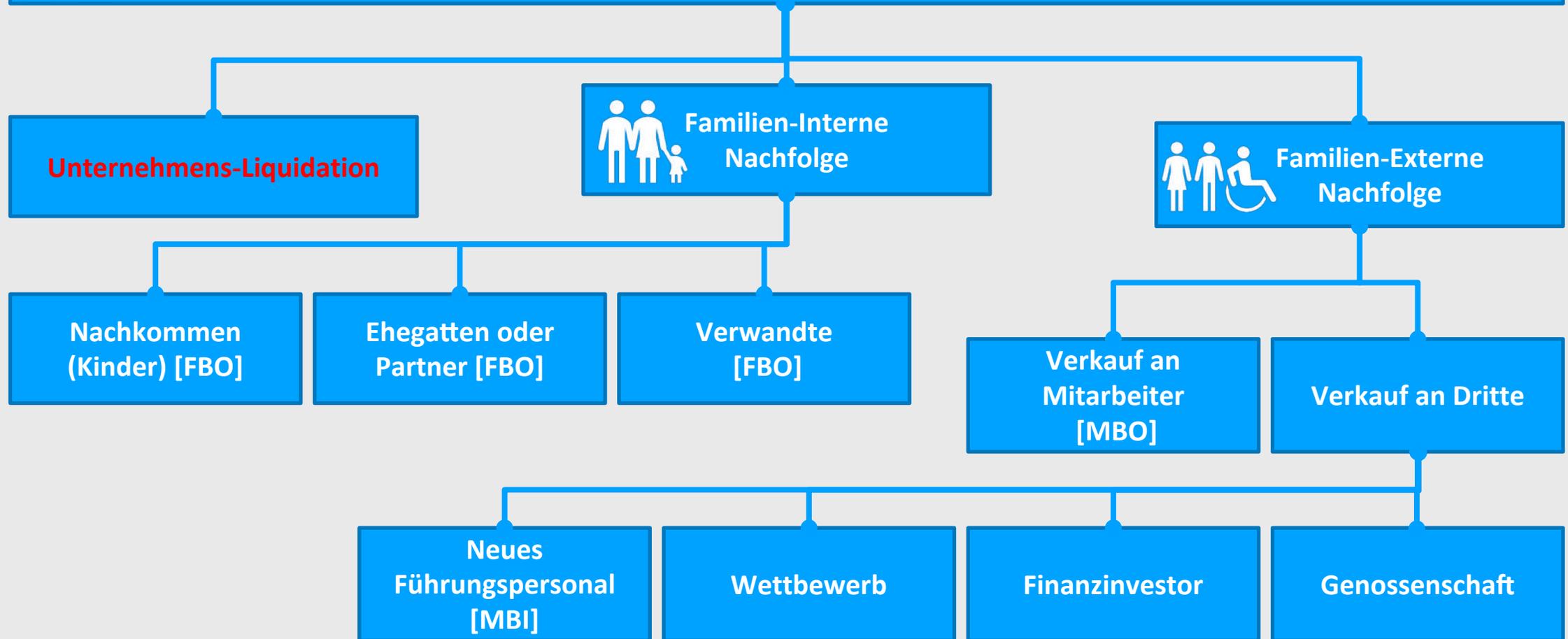
Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



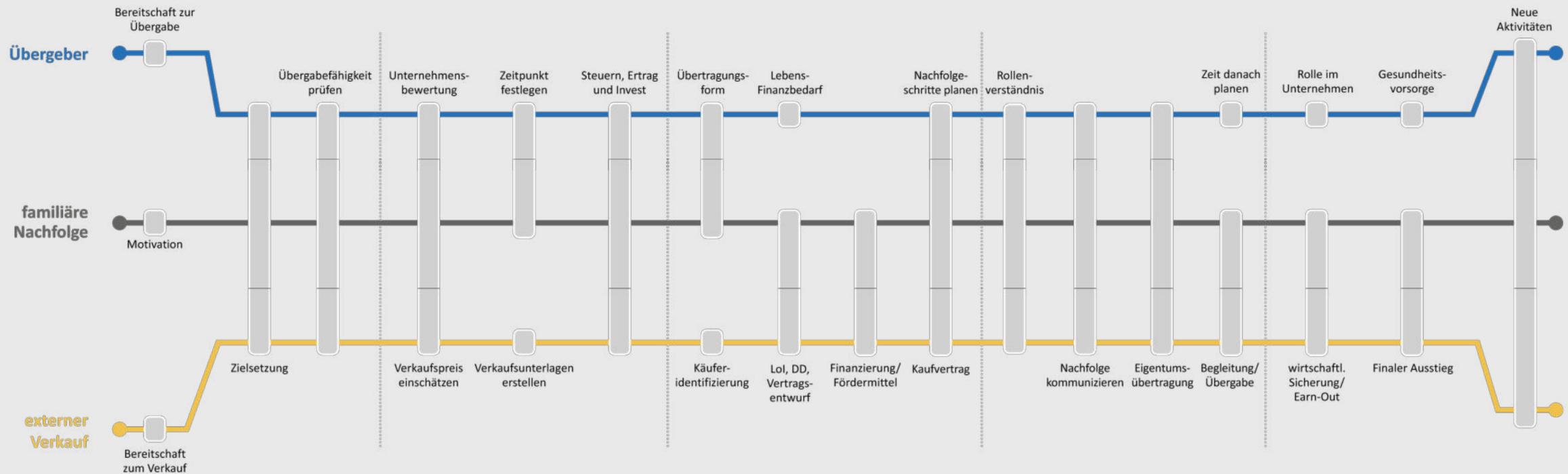
Arten der Unternehmensnachfolge und 2 x 10 Probleme



Strategische Optionen der Unternehmensnachfolge



Der KERN-NachfolgeFAHRPLAN



Die zehn Probleme innerfamiliärer Nachfolge

Die Nicht-Beschäftigung mit der Unternehmensnachfolge

Die Angst des Unternehmers vor der Kommunikation innerhalb der Familie

Die ewige Suche nach der objektiven Gerechtigkeit

Die Verbindung von Familie und Management

Das „Ich bin unersetzlich“-Syndrom

Der Tunnelblick auf die eigenen Kinder

Zu Hause gibt es die einzige und beste Ausbildung

Jeder Generationswechsel ist hochindividuell – es gibt keine „Blaupause“

Steuersparmodelle stehen über allen anderen Lösungen

Unverhofft kommt oft –
Generationswechsel sind immer für eine Überraschung gut

Die zehn Probleme **externer Nachfolge**

Fehlende Nachfolgefähigkeit

Zu hohe
Kaufpreiserwartungen

Nichteinigung über Haftungsfragen,
Gewährleistungen, Garantien

Eingeschränkte
Interessentenansprache

Vertragsentwurf
von einem Notar
oder der
Gegenseite
schreiben lassen

Potenzieller
Nachfolger geht in
Angestellten-
verhältnis

Pensionszusagen

Steuern und
rechtliche Fragen

Vertrauensverlust
zwischen den
Vertragsparteien

Fehlende
organisatorische
Voraussetzungen

AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



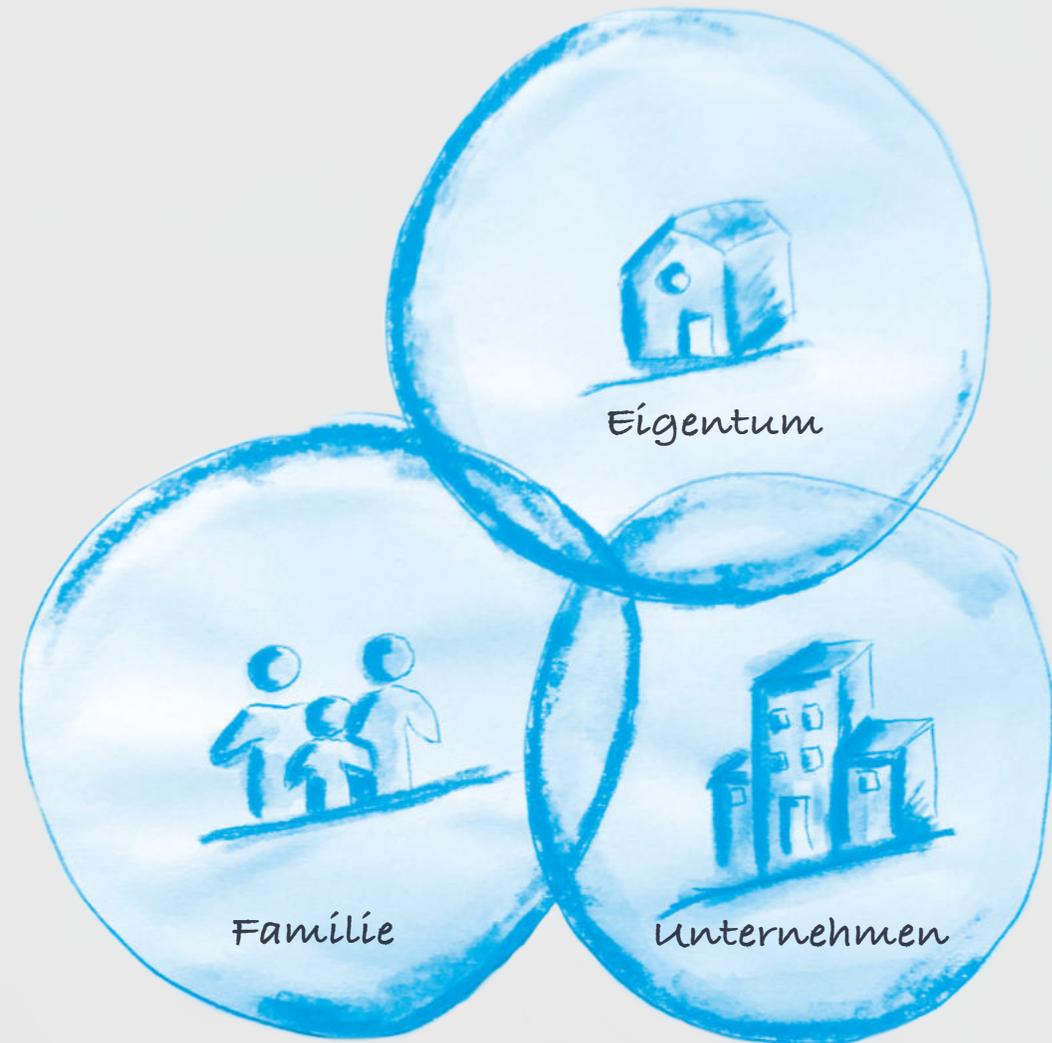
Exkurs... Drei Kreise Modell

Drei Kreise Modell

Das Drei-Kreise-Modell des Familienunternehmenssystems wurde 1978 von Renato Tagiuri und John Davis an der Harvard Business School entwickelt.

Sieben verschiedene Interessengruppen:

- Familienmitglieder, die nicht am Unternehmen beteiligt sind, aber Nachkommen oder Ehegatten/Partner der Eigentümer sind
- Familieneigentümer, die nicht im Unternehmen beschäftigt sind
- Familienfremde Eigentümer, die nicht im Unternehmen tätig sind
- Familienfremde Eigentümer, die im Unternehmen arbeiten
- Nicht Familienangehörige als Arbeitnehmer
- Familienmitglieder, die im Unternehmen mitarbeiten, aber keine Eigentümer sind
- Familieneigentümer, die im Unternehmen mitarbeiten



Quelle: Konfliktpotential nach dem „Drei Kreise Modell“, Tagiuri & Davis, 1996

Drei Kreise Modell

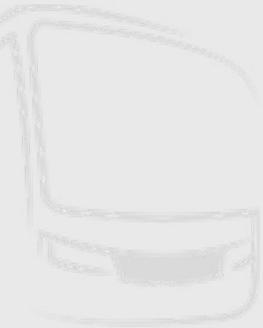
Logische Unterschiede

„Anlässe“	 Familie	 Firma	 Eigentum
Mitgliedschaft	Eng verwandte Personen aller Altersstufen	I.d.R. nicht verwandte Personen mit bestimmten Anforderungsprofilen	Häufig verwandte Personen (erwachsen)
Zugang	Geburt, Heirat, Adoption	Einstellung, Vertrag	Vererbung, Kauf von Anteilen
„Wahrung“	Liebe, Bindung, Anerkennung	Gehalt, Anerkennung, Karriereziele	Anteilsbesitz, Autorität über Seniorität, Erfahrung
Balancierung	Ausgleichsgerechtigkeit	Leistungsgerechtigkeit	Verfahrensgerechtigkeit
Entscheidungskriterien	Wohlergehen der Familie	Wirtschaftlichkeit	Existenzsicherung der Firma und der Gesellschafter

AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Konfliktlösung und Kommunikation

Die Geschichte mit der Orange in der Nachfolge...



Sie sind dran!

Welche „Orangenthemen“ hatten Sie in Ihren Unternehmen?

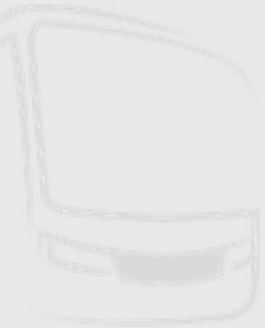
Welche Konflikte hätten Sie durch Zuhören vermeiden können?



AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

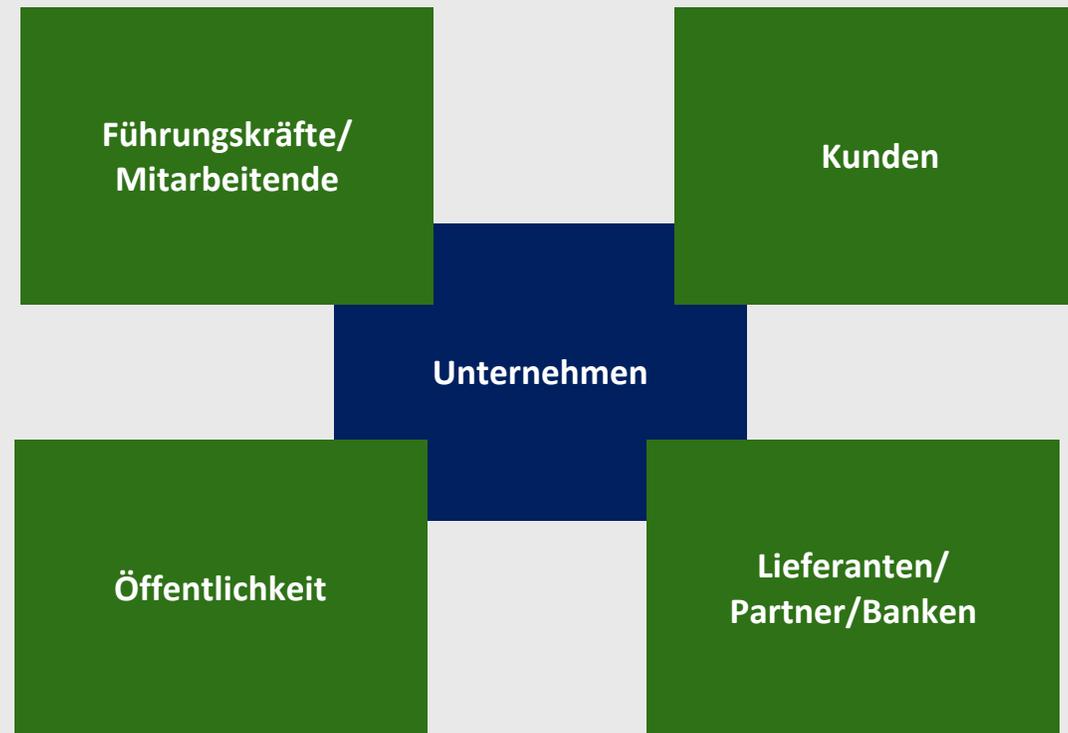
NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Exkurs...
**Wie Kommunikation
gelingen kann**

An wen ist hier zu denken? (Beteiligte/Stakeholder)



Wie Kommunikation gut gelingen kann.



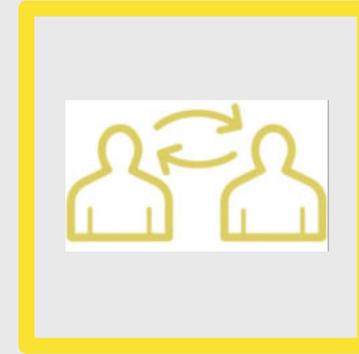
Individuelle
Ansprache der
Stakeholder/
Zielgruppen,
Wahrnehmung
des Menschen
und seiner
Bedürfnisse



Klar,
glaubwürdig,
nachhaltig



Nachvollziehbar,
der Sinn
wird verstanden



Involvierend,
Dialog,
Austausch



Medialer Mix,
Kultur spezifisch

AJO 2024 - Schladming, 15. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Inhaberstrategie & Familienverfassung

Familienverfassung - Wofür? Warum? Für wen?

Eine Familienverfassung dient dazu, alle betroffenen Gesellschafter eines Familienunternehmens mit **Spielregeln** für den Umgang untereinander auszustatten. Sie fasst die gemeinsamen Werte und Ansichten der Betroffenen zusammen.

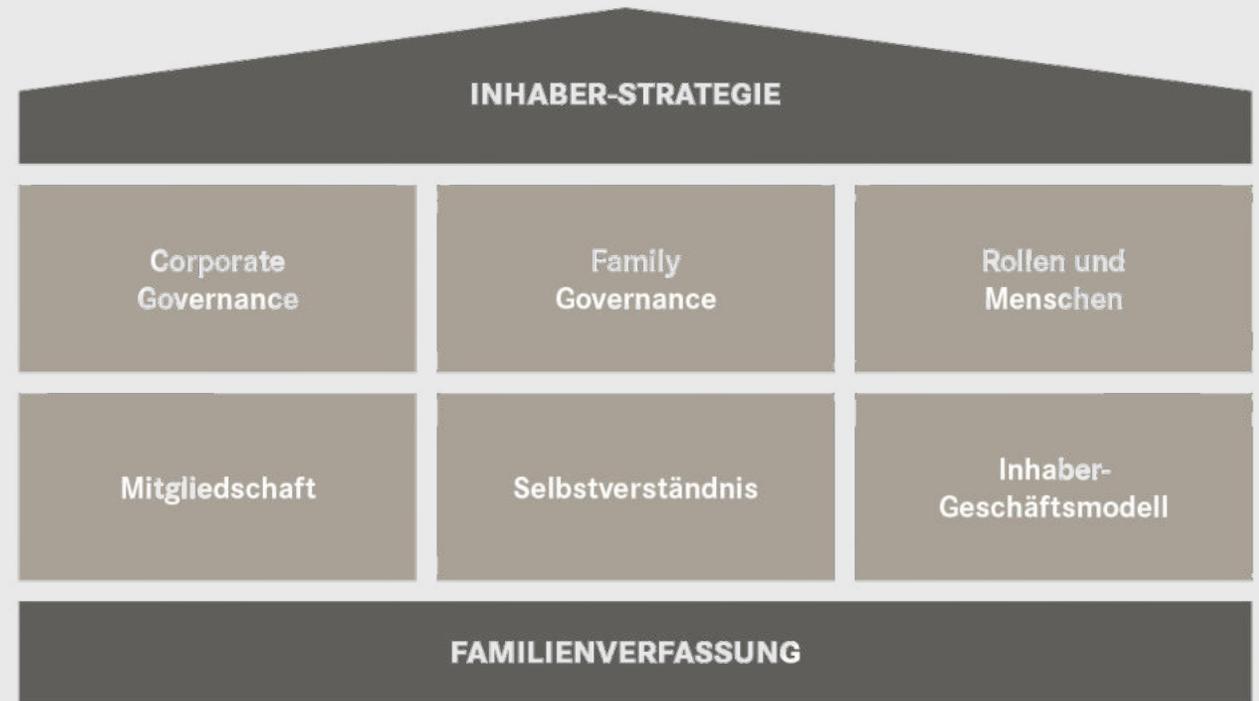
Gerade bei größeren Gesellschafterstrukturen und Generationen empfiehlt sich ein juristisch und wertemäßig geprüfter **Handlungsrahmen**.

Für kleine Familienunternehmen nicht geeignet. Hier kann ein Unternehmensleitbild/-Philosophie ausreichend sein.

Familienverfassung nach Prof. Dr. Peter May

Grundlegende Fragen am Beginn des **Inhaberstrategie-Prozesses**, an dessen Ende die Formulierung der **Familienverfassung** steht:

- Wer gehört zur **Inhaberfamilie**? Wer hat welche **Rechte und Pflichten**?
- Was hält uns als Inhaberfamilie zusammen? Welche **Werte** liegt unserem Handeln zugrunde?
- Wie gut funktioniert unser **Geschäftsmodell in der Zukunft** und welche **Führungsstruktur** ist gut für unser Unternehmen?
- Wie entscheiden wir über die Mitarbeit von Familienmitgliedern? Haben wir **klare Regeln** zu den Themen Vergütung, Ausschüttungen und Anteilsübertragung?
- Wie können wir den Zusammenhalt der Familie sichern und wie gehen wir mit **Konflikten** um?
- Welche **Rollen** gibt es künftig in der Familie und im Unternehmen und wie können wir die nächste Generation darauf vorbereiten Verantwortung zu übernehmen?



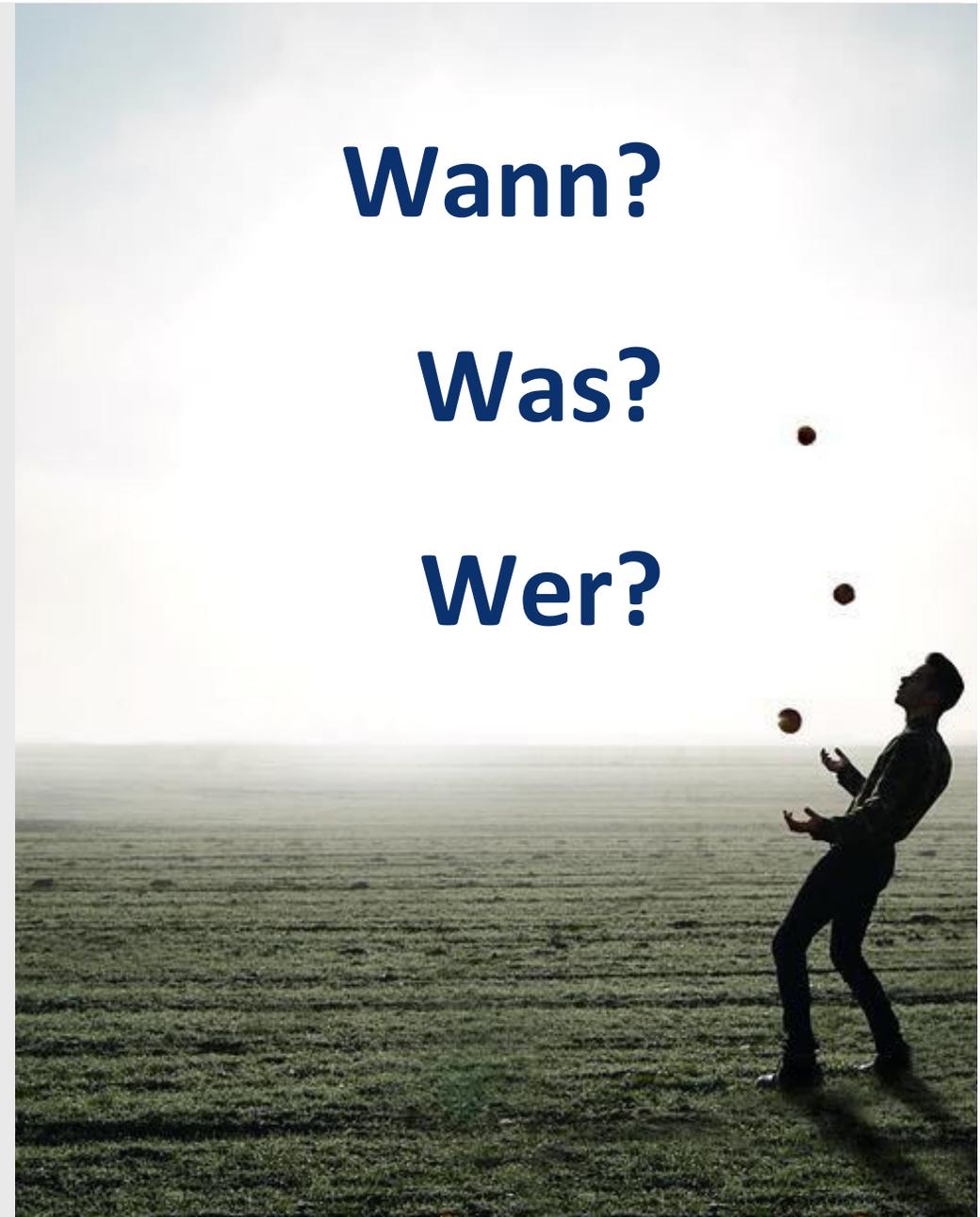
Und wieder...

Die wesentlichen drei W's
der Unternehmensnachfolge

Wann?

Was?

Wer?



NACH MIR DIE SINTFLUT?



Notfallkoffer für Familie und Firma

Was geschieht bei plötzlicher Krankheit, Unfall oder Tod?

Wie sieht die optimale Vorbereitung, auch in Verbindung mit einem Generationswechsel oder Unternehmensverkauf aus?



Sie sind dran!

Was passiert, wenn die Inhaberin/der Inhaber plötzlich durch Krankheit, Unfall oder Tod ausfällt?

Welche Themen müssen geregelt sein?

Wollen Sie darüber sprechen, wie es bei Ihnen im Unternehmen aussieht?

Es geht (nur) um folgende drei Fragen

1. Wer soll das Unternehmen vertreten, wenn ich das nicht mehr kann? Wie weit gehen die Vertretungsbefugnisse?
2. Wer darf mich als Gesellschafter/Eigentümer vertreten?
3. Wer entscheidet über mein Vermögen und meine medizinische Versorgung, wenn ich es selbst nicht mehr kann?



Inhalt eines unternehmerischen Notfallkoffers für Familie + Firma

- Die Nachfolgeplanung. Umfangreiche Analyse der Ist-Situation.
- Erstellung einer „Privatbilanz“ mit allen Werten, komplett saldiert.
- Der Vermögensplan. Aufteilung u. Zukunftsplanung.
- Die Steuerplanung. Umfassend für Privat und Unternehmung.
- Bankvollmachten.
- Passwörter und Schlüsselverzeichnis.
- Versicherung Privat und Firma.
- Gesellschaftsvertrag. Synchronisation mit dem Erbrecht.
- Der Beirat. Instrument für die Vorsorge im Unternehmen.
- Das Testament. Individuell und offen abgestimmt mit den Betroffenen.
- Patientenverfügung. Medizinische Notfallvorsorge.
- Betreuungsvollmacht und /oder Vorsorgevollmacht.
- Die Sorgerechterklärung bei minderjährigen Kindern.
- Die Bestattungsverfügung.
- Brief und Botschaften für Angehörige.

Warum Formularvollmachten nicht helfen...

1. Falsch aufgebaut: regeln nur die Vertretung für spezielle Punkte und/oder Lücken

2. Es werden nicht ausreichend Vertreter bestimmt.

3. Sie werden nicht notariell beglaubigt. Es erfolgt keine Meldung bei der Bundesnotarkammer.

4. Es fehlen immer: ausreichenden Vollmachten pro Unternehmen; die Haftungseinschränkung für die Vertreter; die Ehegatten, Mitarbeiterregelung; Klare Handlungsanweisungen für die Vertreter; Aufwandsentschädigungen uvm.

5. Sie werden nicht regelmäßig überprüft und angepasst

Warum notarielle Vollmachten nicht helfen..

1. Falsch aufgebaut: Generalvollmacht, Innenverhältnis, Patientenverfügung, Betreuungsvollmacht sind ein Dokument

2. Es werden nicht ausreichend Vertreter bestimmt....

3. Eine Aufteilung der Zuständigkeiten ist nicht vorgesehen für Gesundheit, Privatvermögen, Unternehmen

4. Es fehlen immer: ausreichende Vollmachten pro Unternehmen, die Haftungseinschränkung für die Vertreter, die Ehegatten, Mitarbeiterregelung; Klare Handlungsanweisungen für die Vertreter; Aufwandsentschädigungen uvm.

5. Sie werden nicht regelmäßig überprüft und angepasst

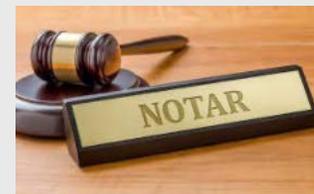
Notfallkoffer für den Fall der ungeplanten Nachfolge

Wir empfehlen:

[Secufox](#) – gerne stellen wir den Kontakt für ein unverbindliches Beratungsgespräch her

[IHK – Notfallhandbuch](#) – Downloadlink für einen umfassenden Leitfaden

[Den Notar Ihres Vertrauens](#) – Informationsportal der Bundesnotarkammer



KERN[®]
Zukunft für Lebenswerke



AJO 2024 - Schladming, 16. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.

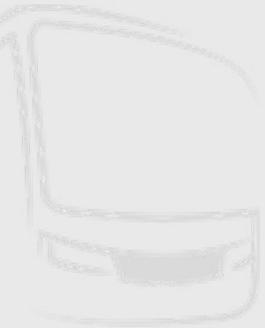


Unternehmenswert, steuerliche Aspekte, Erbschaft

AJO 2024 - Schladming, 16. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Unternehmens- bewertung

Bewertungsmethoden

... welche Wege führen zum Ziel?

Multiplikatorverfahren

Zur Bestimmung eines anzunehmenden Marktwertes des Unternehmens wird ein vergleichs-orientiertes "Multiplikatorverfahren" angewandt.

Bei dem Multiplikatorverfahren handelt es sich um einen in der Praxis häufig angewandten Bewertungsansatz, bei dem der Marktwert des zu bewertenden Unternehmens (Bewertungsobjekt) entweder aus dem Marktpreis vergleichbarer, börsennotierter Unternehmen, oder auf Basis von Preisen ermittelt wird, die im Rahmen von Transaktionen mit vergleichbaren Unternehmen gezahlt wurden.

Zu den üblichen verwendeten Kennzahlen zählen dabei Umsatz, EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen) und EBIT (Ergebnis vor Steuern und Zinsen).



Substanzwertverfahren

Die Substanzwertmethode gilt als die älteste Methode zur Berechnung eines Unternehmenswertes.

Der Substanzwert zielt dabei auf den Wert der im Unternehmen vorhandenen Substanz ab, der in Vermögensteilen der Unternehmung gebunden ist.

Die Vermögensgegenstände werden dabei in betriebsnotwendig und nicht betriebsnotwendig unterteilt.

Zu dem betriebsnotwendigen Vermögen gehören die Teile, die zur Erwirtschaftung des Betriebsergebnisses laufend benötigt werden. Das betriebsnotwendige Vermögen ist somit zentraler Bestandteil des Unternehmens.

Das nicht betriebsnotwendige Vermögen ist dadurch gekennzeichnet, dass es ohne die Fortführung des Unternehmens zu gefährden, veräußert werden kann.



Discounted Cashflow

Der Discounted Cashflow-Ansatz gehört zu den Entity Verfahren der Unternehmensbewertung.

DCF-Verfahren bestimmen den Unternehmenswert durch Diskontierung von Cashflows.

Der Cashflow zeigt an, wie viel eigen erwirtschaftetes Geld dem Unternehmen für Investitionen, Kredittilgung, Steuern, Ausgleich von Liquiditätsengpässen usw. zur Verfügung steht. Die DCF-Verfahren stellen **nicht auf Ertrags-, sondern auf Zahlungsüberschüsse** ab.



Ertragswertverfahren

Die Ertragswertmethode gilt als die gerichtsfesteste und weitgehend finanzamttauglichste Bewertungsmethode.

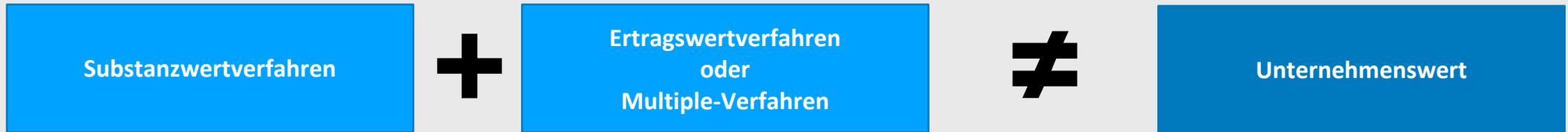
Der Wert des Unternehmens ergibt sich bei der Ertragswertberechnung (unter der Voraussetzung ausschließlich finanzieller Ziele) durch den Barwert der mit dem Eigentum an dem Unternehmen verbundenen Nettozuflüsse an die Unternehmenseigner (Nettoeinnahmen der Unternehmenseigner).

Demnach wird der Wert des Unternehmens allein aus der Eigenschaft abgeleitet, finanzielle Überschüsse für die Unternehmenseigner zu erwirtschaften.

Der Barwert ist dabei der Wert, den die zukünftigen finanziellen Überschüsse in der Gegenwart besitzen. Er wird durch Abzinsung der zukünftigen Überschüsse ermittelt.



Wichtig: keine doppelte Anrechnung!



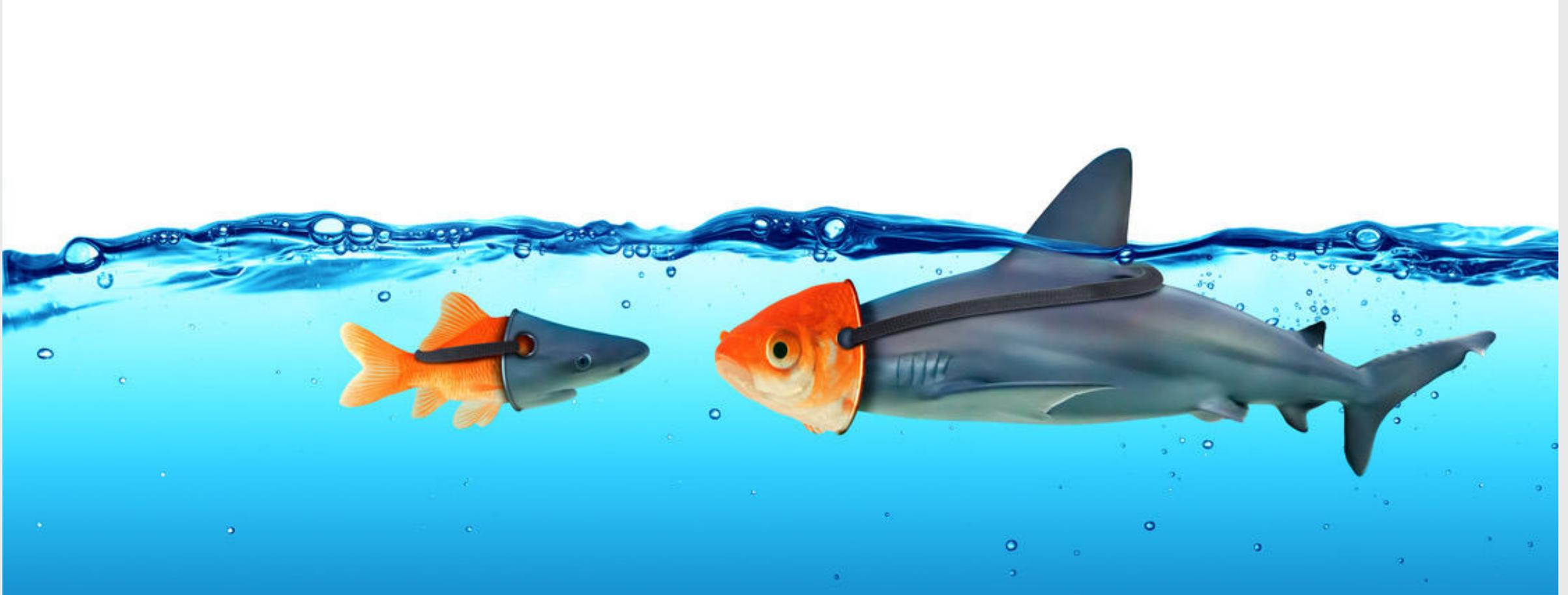
Beispiel Bauunternehmen:

Die Grundstücke, LKW und sonstigen Transportmittel (hier: Bagger) sind **betriebsnotwendig**, da ohne sie kein Gewinn erzielt werden kann. Deshalb dürfen sie nicht als eigener Wert hinzugerechnet werden! Nur **nicht-betriebsnotwendige** Positionen können separat hinzugerechnet werden (im Ertragswert-Verfahren separat ausgewiesen)!

ba) Grund und Boden-Anteil	83.417,80
bb) nicht zuordenbar	1,00
bc) Gebäude-Anteil	255.393,00
c) Bauten auf fremden Grundstücken	1,00
2. technische Anlagen und Maschinen	69.256,50
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	
a) LKW	69.054,00
b) sonstige Transportmittel	286.770,00
c) Betriebsausstattung	3.972,50
d) Geschäftsausstattung	183.670,50

EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN IST HILFREICH,
ALSO...

KERN[®]
Zukunft für Lebenswerke



AJO 2024 - Schladming, 16. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Wertbildende Faktoren in Unternehmen

Sie sind dran! Gruppenarbeit 😊!

Was sind die wertbildenden Faktoren in Ihrem Unternehmen?

Denken Sie bspw. an Strategie, Innovation, Finanzen, Risiken, Führung, Organisation, Markt, Kunden, Unternehmenskultur, Personal, Dienstleistung, Beschaffung.....

Wertbildende Faktoren in Unternehmen



AJO 2024 - Schladming, 16. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge

Wichtiger Hinweis

Bitte fragen Sie zu den folgenden Hinweisen in Sachen Steuern und Erbschaft in jedem Fall Ihren Steuerberater oder Ihre Steuerberaterin oder Ihre Rechtsberater/innen.

Unsere Hinweise und Informationen geben wir ohne Gewähr. Betrachten Sie diese bitte als Impulse, keinesfalls als Beratung.

Danke für Ihr Verständnis!

Unternehmensverkauf - Versteuerung

Versteuert wird der
Veräußerungsgewinn,
nicht der Kaufpreis!

Kaufpreis

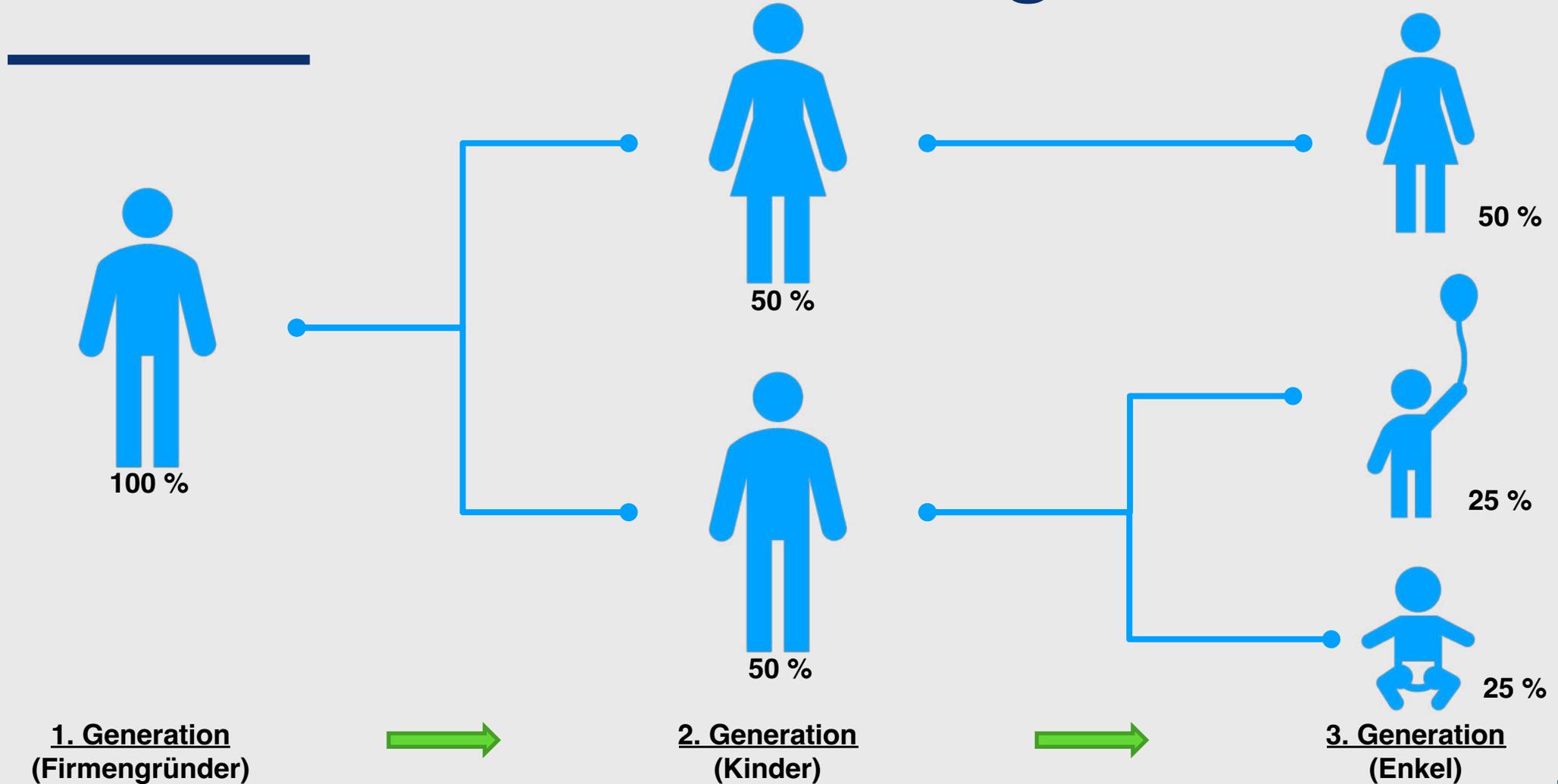
- Veräußerungskosten

- Betriebsvermögen

- Vom Erwerber nicht übernommene
Verbindlichkeiten

= Veräußerungsgewinn

Heute schon an übermorgen denken!

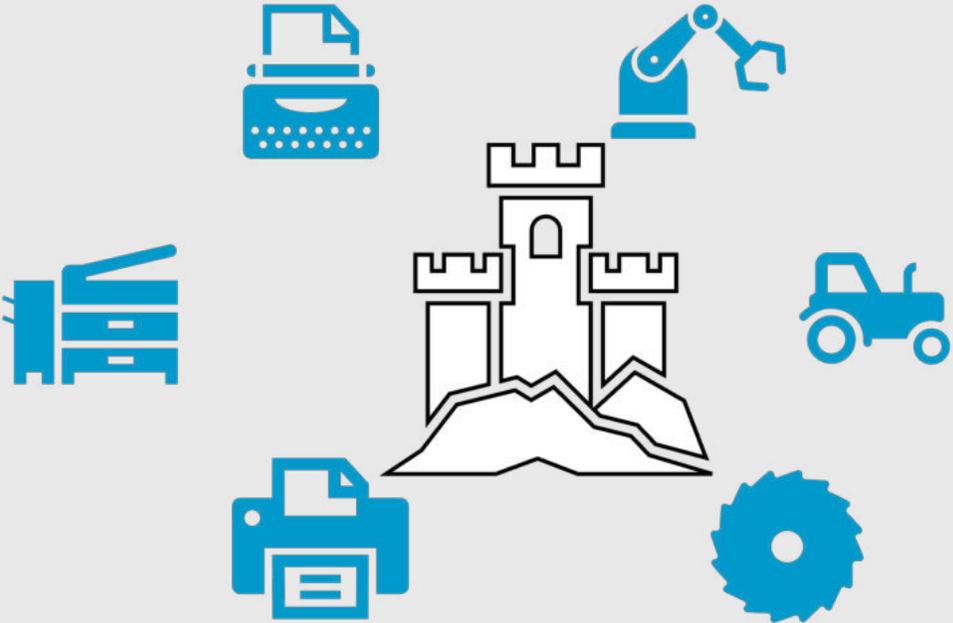


Rechtliche Betrachtung

SHARE DEAL



ASSET DEAL



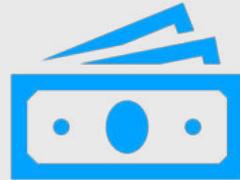
Steuerliche Betrachtung



Erbschaftssteuer / Schenkungssteuer

Anwendungsfall:

Wenn Sie Ihr Familienunternehmen im Rahmen einer internen Unternehmensnachfolge durch eine vorgezogene Erbschaft / Schenkung übertragen wollen.



Einkommensteuer

Anwendungsfall:

Vorausgesetzt, die Anteile Ihrer Gesellschaft werden von Ihnen als natürliche Person im Privatvermögen gehalten, wird im Falle einer Veräußerung die Einkommensteuer fällig.



Gewerbesteuer / Körperschaftsteuer

Anwendungsfall:

Wenn Anteile an einer juristischen Person (bspw. GmbH) oder einer Personengesellschaft (GmbH & Co. KG) veräußert werden, welche durch eine andere Kapitalgesellschaft gehalten werden.

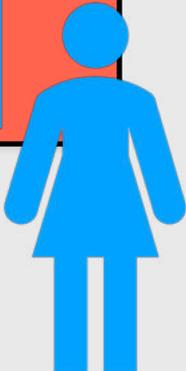
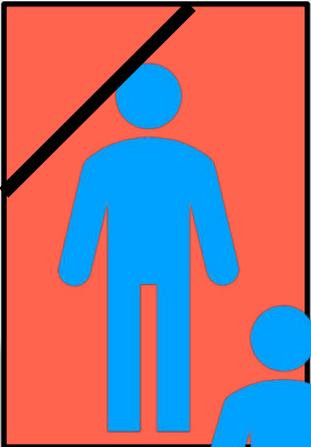


Betriebl. Steuern (Umsatz- /Lohnsteuer)

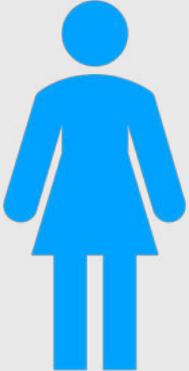
Anwendungsfall:

Die Umsatz- sowie Lohnsteuer des Unternehmens für das Kalenderjahr vor dem Übergang werden sowohl vom Noch-Eigentümer als auch vom Nachfolger als Gesamtschuldner geschuldet.

Freibeträge



Ehegatten
500.000 €



Kinder
400.000 €



Enkel
200.000 €

Verschonungsmöglichkeiten

Optionsfelder

Regelverschonung = 85 %

Optionsverschonung = 100 %

Fortführungsfrist

Min. 5 Jahre

Min. 7 Jahre

Spezialitäten

Betriebe unter 5 Mitarbeiter

Keine Lohnsummenregelung

Betriebe mit 6 – 10 Mitarbeiter

250 %

500 %

Betriebe mit 11 – 15 Mitarbeiter

300 %

565 %

Betriebe mit > 15 Mitarbeiter

400 %

700 %

Das begünstigte Betriebsvermögen bleibt von der Steuer „verschont“, wenn der Beschenkte bestimmte Kriterien (Behaltensfristen, Lohnsummen) in der Zukunft erfüllt.

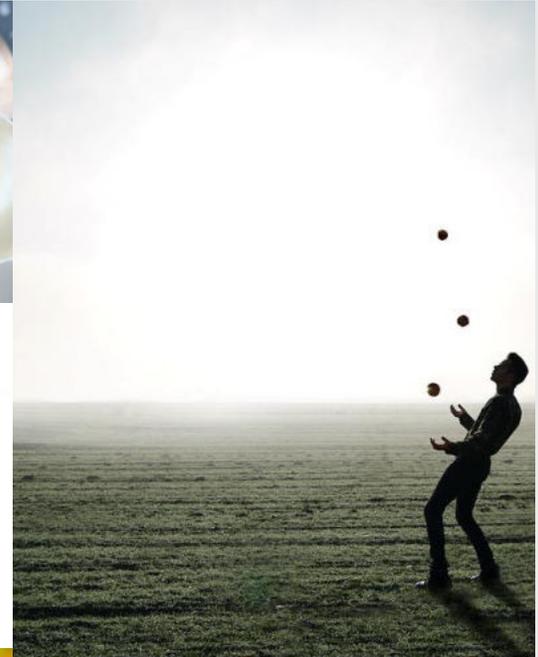
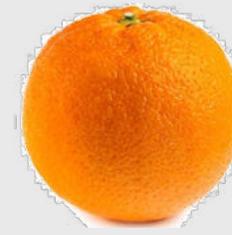
AJO 2024 - Schladming, 16. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



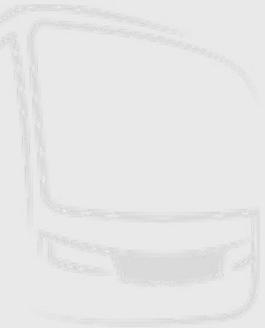
Zusammenfassung



AJO 2024 - Schladming, 16. Jänner 2024

NWO

Verband Nordrhein-Westfälischer
Omnibusunternehmen e.V.



Ihr Feedback?

Alexander Mehnert

Partner bei KERN - Zukunft für Lebenswerke

Standort Köln/Bonn (rechtl. selbst.)

Kranhaus 1 - Im Zollhafen 18, 50678 Köln

Telefon +49 221 650 31 995

Mobil +49 171 6414466

Email: mehnert@kern-unternehmensnachfolge.com

Homepage: <https://www.kern-unternehmensnachfolge.com/standort/koeln-mehnert>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/alexander-mehnert/>



Dankeschön und bis zum nächsten Mal!

KERN[®]
Zukunft für Lebenswerke

