



## NACHFOLGE IM PRIVATVERMÖGEN

Teil 1 – Der Umgang mit liquiden Vermögenswerten

Familienunternehmer widmen häufig ihr ganzes Tun und Schaffen dem unternehmerischen Vermögen. Allerdings führen Ausschüttungen, Gehälter, Erbschaften etc. im Laufe der Zeit auch zum Aufbau beachtlicher liquider Privatvermögen. Dieser Aufbau kann zu Herausforderungen und Problemen bei der Übertragung innerhalb der komplexen Familienstrukturen führen. Diesen Herausforderungen und ihren Lösungsansätzen widmen wir mit „Nachfolge im Privatvermögen“ eine 5-teilige *aspekte*-Reihe. Neben den verschiedenen Vermögensaspekten, werden auch steuerliche Aspekte näher beleuchtet und Lösungsansätze für die Herausforderungen gegeben. In Teil 1 erwartet Sie eine generelle Einführung in den Themenkomplex.

### Das eigene Unternehmen stets im Visier

Das Unternehmen, dessen Entwicklung, der Fortschritt der Produkte und Dienstleistungen, die Mitarbeiter, Expansion, alles haben Unternehmer ständig im Visier. Hier kennen sie sich aus, das bekommen sie von Kindesbeinen an zu Hause mit. Es ist tief in ihrer DNA verankert. Daher verwundert es nicht, dass einige sich weniger um das nicht unternehmerisch gebundene Vermögen kümmern. Oft sieht man es nur als „Kriegskasse“ an, sollte es dem Unternehmen einmal schlechter gehen, um es dann oder für Expansionszwecke wieder ins Unternehmen investieren zu können. Die Bedeutung des Auf- und Ausbaus eines vom Unternehmen unabhängigen Vermögens wird selten erkannt. Man unterwirft sich selbst und alles andere dem Unternehmen und denkt dabei weniger an das liquide Privatvermögen. Hier vertraut man oft einem Banker oder dem CFO, der alles so nebenher mitbetreut, es aber meist auch wieder als notwendige „Kriegskasse“ sieht.

*»Liquide Vermögenswerte werden oft vernachlässigt und lediglich als Kriegskasse angesehen.«*

Nach dem Verkauf des Unternehmens spürt der Unternehmer häufig erst, dass er das stattliche liquide Vermögen, das nun das von ihm und/oder seiner Familie über Jahre Aufgebaute repräsentiert, bislang sträflich vernachlässigt hat. Nicht selten ist er mit den hier aufkommenden Fragestellungen überfordert. Seine unternehmerischen Geschicke und Kenntnisse, die ihm das große unternehmerische Wachstum ermöglicht haben, benötigt er nun weniger. Das, was er nun braucht, hat er nicht gelernt oder es hat ihn, vielleicht mangels Zeit, nicht interessiert. Er muss weiter seinem vielleicht dann ebenfalls überforderten Banker vertrauen oder seinem ehemaligen CFO. Vielleicht bittet er diesen, für ihn ein Family Office aufzubauen, ohne manchmal genau zu wissen, was damit gemeint ist. Eine Leidenschaft für die neuen Herausforderungen, für das Anlegen, das Sichern und viel-

- ① Der Umgang mit liquiden Vermögenswerten
- ② Die Kinder
- ③ Die Einflussfaktoren
- ④ Die steuerlichen Aspekte
- ⑤ Die zehn goldenen Regeln

---

Dieser Artikel erschien im Original in „Nachfolge im Familienunternehmen“ des Bundesanzeiger Verlages. Autoren sind Dr. Claudia Klumpen-Neusel und Dr. Peter Raskin, Leiter Private Banking bei Berenberg.

In *aspekte* bereiten die Private-Banking-Kompetenzzentren gemeinsam mit Netzwerkpartnern Themen auf, die für Sie relevant sind. [www.berenberg.de/familienunternehmer](http://www.berenberg.de/familienunternehmer)

- Familienunternehmer
- Key Clients
- Senior Executives
- Stiftungen
- Maritime
- Sportler
- Private Clients



leicht auch zum Mehren des nun beträchtlichen Privatvermögens hat er nicht. Woher soll sie auch kommen?

### Das Unternehmen als Lebenswerk

Hinzu kommt ein Weiteres. Fällt es manchen Unternehmern bereits schwer, bei ihrem Unternehmen „loszulassen“ und sich rechtzeitig um Nachfolgefragen zu kümmern oder diese gar vorzubereiten, fällt es ihnen mindestens ebenso schwer, sich neben der Nachfolge im Unternehmen auch Gedanken über die Nachfolge des teils beträchtlichen liquiden Vermögens zu machen. Dabei stellen sich hier vergleichbare steuerliche und vor allem die so oft unterschätzten tatsächlichen Herausforderungen des Lebens. Sie sind so vielfältig, kaum voraussehbar und vor allem so wenig planbar wie das Leben selbst.

Einen Vorteil im Vergleich zum unternehmerisch gebundenen Vermögen gibt es gleichwohl. Das liquide Vermögen scheint für seinen Eigner oft weniger emotional besetzt als das Unternehmen. Die Lösung der Probleme um die Nachfolge in jenes Vermögen kann somit rational den Herausforderungen aller sehr vermögenden Kunden folgen. Aber auch diesen fällt es mitunter schwer, frühzeitig Vermögensteile auf die nachfolgende(n) Generation(en) zu übertragen. In der Praxis erlebt man hier nahezu alles. Da gibt es den sehr betagten Vermögensinhaber, der seinen über 50-jährigen Kindern noch immer nicht zutraut, das Vermögen zu verwalten, und täglich seine Lebensqualität und das Lebenswerk über die Größe des „Topfes“ definiert, den er erwirtschaftet hat. Übertragung von Verantwortung und Vermögensteilen kommt für ihn nicht in Betracht, da er fürchtet, so seinen „Topf“ zu schmälern und sein Lebenswerk dadurch zu mindern. Klingt seltsam und unvernünftig, kommt aber regelmäßig vor.

Da gibt es aber auch diejenigen, der alles unternimmt, Beraterheere beauftragt, um möglichst jede auch nur denkbare steuergünstige Übertragung auf die nächsten Generationen auszuloten und auszunutzen. Man folgt jedem Rat bis hin zum Umzug in andere Länder einzelner oder aller Familienmitglieder oder der umfassenden Umstrukturierung der Vermögen. Nicht selten verliert der Vermögensinhaber den Überblick und in vielen Fällen auch etwas an Lebensqualität. Denn oft sind mit allein steuerlich motivierten Handlungen Einschnitte gerade dort verbunden. Nicht selten fühlt man sich obendrein abhängig vom Berater. Und häufig passiert etwas nicht Eingeplangtes und die komplexe Struktur bricht zusammen.

*Lebenswerk vs. Lebensqualität*

➤ **Im zweiten Teil „Die Kinder“ unserer *aspekte*-Reihe „Nachfolge im Privatvermögen“ erfahren Sie welche Herausforderungen Sie bei der Übertragung von liquiden Vermögenswerten auf die nächste Generation beachten sollten.**

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG. Dieses Dokument stellt keine Finanzanalyse im Sinne des § 34b WpHG, keine Anlageberatung, Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Kauf von Finanzinstrumenten dar. Es ersetzt keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung. Die gemachten Angaben wurden nicht durch eine außenstehende Partei, insbesondere eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, geprüft. Alle Aussagen basieren auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für vertrauenswürdig halten. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit sämtlicher Angaben übernehmen wir dennoch keine Gewähr. Wir weisen ausdrücklich auf den angegebenen Bearbeitungsstand hin. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, auf solche Änderungen hinzuweisen und/oder eine aktualisierte Präsentation zu erstellen. Für den Eintritt der in diesem Dokument enthaltenen Prognosen oder sonstigen Aussagen über Renditen, Kursgewinne oder sonstige Vermögenszuwächse übernehmen wir keine Haftung. Wir weisen darauf hin, dass frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung sind. Zur Erklärung verwandter Fachbegriffe steht Ihnen auf [www.berenberg.de/glossar](http://www.berenberg.de/glossar) ein Online-Glossar zur Verfügung. Die gewerbliche Nutzung in Form eines Nachdrucks, der – auch teilweisen – Vervielfältigung sowie der Weitergabe der Studie ist ohne unsere ausdrückliche schriftliche Genehmigung nicht gestattet. Stand: März 2016.



**BERENBERG**  
PRIVATBANKIERS SEIT 1590

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG  
Neuer Jungfernstieg 20  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 350 60-0  
Telefax +49 40 350 60-900  
[www.berenberg.de](http://www.berenberg.de)  
[info@berenberg.de](mailto:info@berenberg.de)