

Dr. Karin Ebel, Jan Eiben

**VERMÖGENSNACHFOLGE IN DER
UNTERNEHMERFAMILIE**

Ergebnisse der Studie

INTES Institut für Familienunternehmen

WHU

Otto Beisheim School of Management

Burgplatz 2
56179 Vallendar

Telefon: 0261 6509-331

Telefax: 0261 6509-339

fu@whu.edu
www.whu.edu/fu

Vallendar, 2007

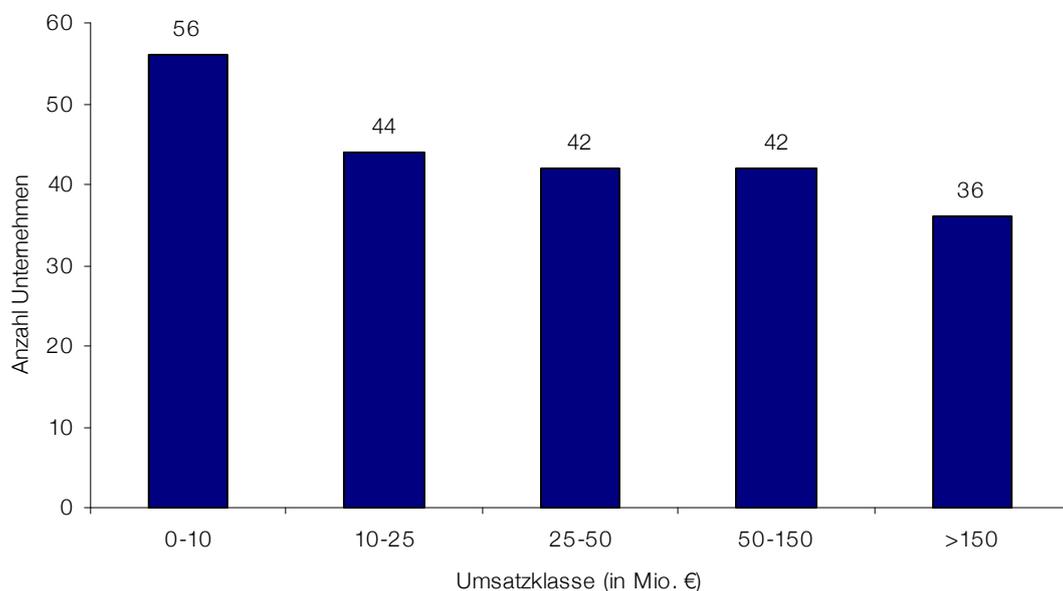
Teil I: Ergebnisse der Studie

1 Gegenstand der Studie

Diese Studie wurde im Herbst 2006 von dem Zentrum für Familienunternehmen der WHU – Otto Beisheim School of Management, der INTES Akademie für Familienunternehmen, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers sowie der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer durchgeführt, um zu untersuchen, ob die deutschen Unternehmer für den Erbfall ausreichende Regelungen getroffen haben. Darüber hinaus war uns wichtig zu erfahren, ob und ggf. wie die Befragten mit der potenziellen Erbschaftsteuerbelastung umgehen und wie die Kinder als Vermögensnachfolger an das Familienvermögen herangeführt werden. Schließlich wurde gefragt, wer die Unternehmer bei diesen sehr persönlichen und weitreichenden Entscheidungen begleitet.

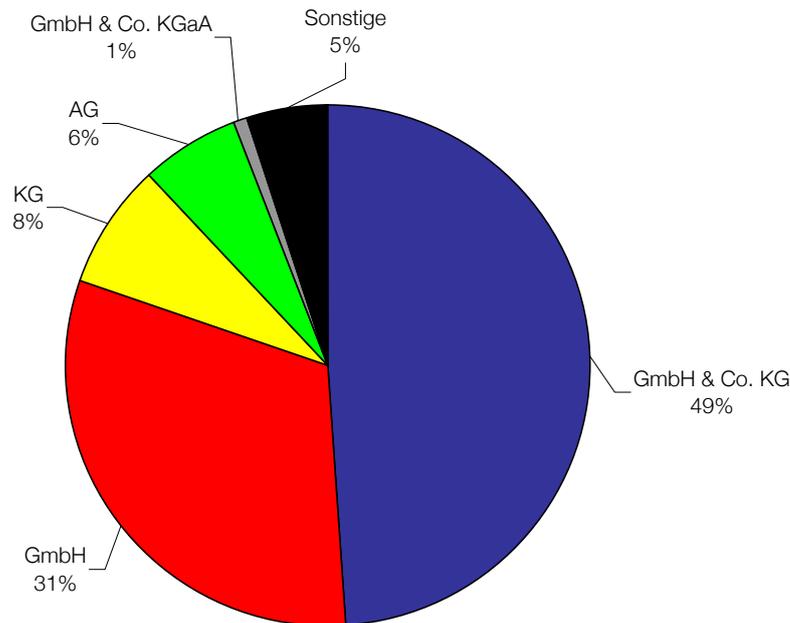
Insgesamt haben an dieser Studie 240 Unternehmer teilgenommen. Dabei waren Unternehmen mit folgenden Größenklassen vertreten (20 Befragte ohne Angaben):

Abb. 1: Umsatzverteilung der teilnehmenden Unternehmen



Die meisten der teilnehmenden Unternehmen haben die Rechtsform der GmbH & Co. KG, gefolgt von der GmbH. Die verbleibenden Unternehmen firmieren als KG, AG oder sonstige (z. B. Einzelkaufmann):

Abb. 2: Rechtsform der teilnehmenden Unternehmen



2 Regelungen zum Erbfall

2.1 Grundsatz

Im ersten Schritt wurden die Unternehmer gefragt, ob sie den Erbfall grundsätzlich geregelt haben (z. B. durch Testament oder Erbvertrag). Von den 240 Teilnehmern der Studie haben 215 diese Frage beantwortet; von diesen wiederum haben erfreuliche 81% eine entsprechende Regelung. Dieses Ergebnis ist die erste positive Überraschung dieser Studie und liegt damit deutlich über den Ergebnissen einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn aus dem Jahr 2002. Dort gaben lediglich 49,1% der Befragten – in der Regel Inhaber kleinerer Unternehmen – an, ein Testament zu haben.

Allerdings sind die bestehenden Regelungen nicht immer ausreichend und weisen Lücken auf. Denn das Testament bzw. der Erbvertrag entspricht in jedem fünften Fall nicht der aktuellen persönlichen Situation. Und noch weitaus weniger, nämlich nur 69% der Befragten haben ihre letztwilligen Verfügungen ebenfalls mit dem Gesellschaftsvertrag abgeglichen. Es ist daher fraglich, ob die getroffene Regelung für den Erbfall im Einklang mit den Anforderungen des Gesellschaftsvertrages steht.

Schließlich bleibt auch die Zahl der Unternehmer beachtlich, die über keinerlei Regelung für den Erbfall verfügen. 19% haben weder ein Testament noch einen Erbvertrag, so dass im Erbfall die gesetzliche Erbfolge eintreten würde.

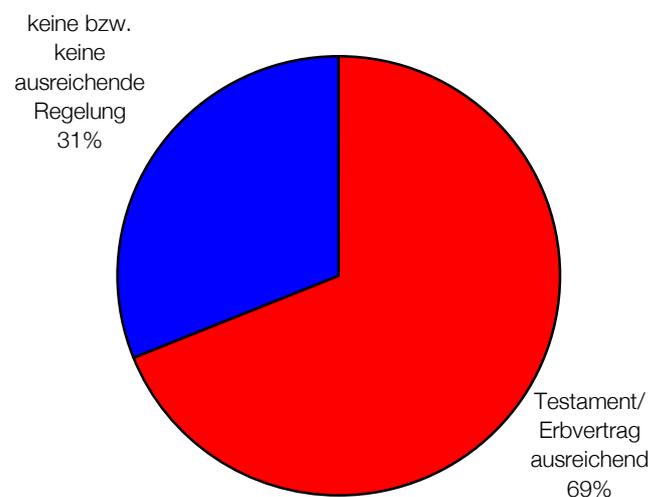
Die gesetzliche Erbfolge hat jedoch insbesondere für Familienunternehmer den Nachteil, dass die Unternehmensbeteiligung auf eine Erbengemeinschaft übertragen und damit willkürlich zersplittert wird. Darüber hinaus ist der Ehegatte gesetzlicher Erbe, obwohl in den meisten Gesellschaftsverträgen Ehegatten nicht berechtigt sind, die Unternehmensbeteiligung zu erben. Bei einer gesetzlichen Erbfolge würde der Ehegatte damit in den meisten Fällen aus der Gesellschaft ausgeschlossen und mit einer deutlich unter dem Verkehrswert liegenden Abfindung entschädigt werden.

Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass zwar

- 81% aller Befragten ein Testament bzw. einen Erbvertrag haben, wobei
- jede fünfte Regelung hiervon nicht ausreichend ist, da sie entweder nicht der aktuellen Situation entspricht und/oder nicht mit dem Gesellschaftsvertrag abgeglichen ist und schließlich
- 19% aller Befragten keinerlei Regelung für den Erbfall besitzen.

Damit haben nur 69% der Befragten ausreichende Regelungen für den Erbfall.

Abb. 3: Regelung für den Erbfall



2.2 Finanzielle Absicherung des Ehegatten

Da die Unternehmensbeteiligung in der Regel in direkter Linie und damit auf die Abkömmlinge übertragen wird, hat die finanzielle Absicherung des überlebenden Ehegatten einen besonderen Stellenwert.

213 der 240 Befragten beantworteten die Fragen zur finanziellen Absicherung des Ehegatten. 97% der Befragten haben – nach eigener Einschätzung – ihren Ehegatten finanziell abgesichert. Weiterhin wollten wir wissen, ob die finanzielle Absicherung durch firmenunabhängiges Privatvermögen gewährleistet ist.

Denn nur in diesem Fall ist der überlebende Ehegatte nicht von der zukünftigen finanziellen Situation des Unternehmens abhängig. Darüber hinaus können erwirtschaftete Gewinne des Unternehmens thesauriert und für eigenes Wachstum verwendet werden, ohne die finanzielle Versorgung des überlebenden Ehegatten zu beeinträchtigen. Umgekehrt kann sich das Unternehmen unabhängig von den finanziellen Bedürfnissen des überlebenden Ehegatten weiterentwickeln.

88% der Befragten gaben an, den Ehegatten durch firmenunabhängiges Vermögen abgesichert zu haben. Dieses Ergebnis ist die zweite positive Überraschung dieser Studie, aber auch erstaunlich. Denn um die finanzielle Absicherung des Ehegatten umzusetzen, bedarf es Berechnungen, auf welchen Betrag sich die Absicherung des Ehegatten belaufen soll. Lebenshaltung, Versicherungen, Reisen und sonstige Kosten (z.B. Geschenke, Mitgliedsbeiträge, PKW) sind ebenso zu berücksichtigen wie eventuelle Kosten für Haushaltshilfen und Pflegedienste. Darauf aufbauend ist das eigene Vermögen zu betrachten. Ist für die finanzielle Absicherung ein Kapitalverzehr erforderlich oder kann alles aus den Erträgen abgedeckt werden, so dass die Vermögenssubstanz nur im Notfall verwertet wird? Oder wird der Ehegatte – wie in vielen Fällen üblich – doch über ein Nießbrauchsrecht an der Firmenbeteiligung und damit über das Unternehmen abgesichert? Sofern diese Punkte ausreichend berücksichtigt wurden, zeugt dies von einem enorm hohen Verantwortungsbewusstsein der Unternehmer, das großen Respekt verdient.

Im Ergebnis wäre damit nur jeder zehnte hinterbliebene Ehegatte nicht firmenunabhängig abgesichert und damit von der weiteren positiven Entwicklung des Unternehmens abhängig.

2.3 Minderjährige

Für die erste negative Überraschung dieser Studie sorgten die Antworten im Zusammenhang mit Minderjährigen. Lediglich die Hälfte der Befragten (51%) haben Regelungen für minderjährige Erben oder minderjährige Vermächtnisnehmer getroffen. Dies bedeutet, dass Minderjährige von den gesetzlichen Vertretern (grundsätzlich beide Elternteile) vertreten werden; in den Fällen, in denen die Eltern als gesetzliche Vertreter ihr minderjähriges Kind nicht vertreten können, wäre ein Ergänzungspfleger zu bestellen. Mit Vollendung des 18. Lebensjahres haben die minderjährigen Erben bzw. Vermächtnisnehmer dann freien Zugriff auf das ererbte Vermögen.

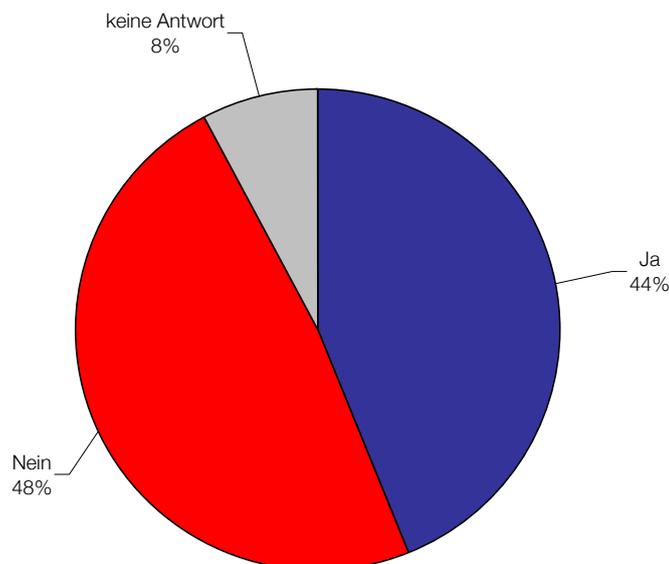
Um Minderjährige ausreichend und vor zu früher übermäßiger Verantwortung zu schützen, kann z. B. eine Testamentsvollstreckung angeordnet werden, die über die Vollendung des 18. Lebensjahres hinausgeht und den minderjährigen Erben damit z. B. bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres bindet. Durch die Anordnung der Testamentsvollstreckung kann gleichzeitig vermieden werden, dass zwei Personen – nämlich beide Elternteile – Erklärungen für den Minderjährigen abgeben müssen. Die Testamentsvollstreckung ist damit ein durchaus probates Mittel, den gesetzlich vorgesehenen Minderjährigenschutz ausreichend zu berücksichtigen, ohne die Entscheidungswege deutlich zu verlängern. Von dieser Möglichkeit haben jedoch die Hälfte der Befragten keinen Gebrauch gemacht.

Schließlich kann bereits zu Lebzeiten festgelegt werden, wer die Personensorge für das eigene minderjährige Kind trägt, wenn beide Elternteile versterben. Damit wird sichergestellt, dass das minderjährige Kind in einer Umgebung und bei Personen aufwächst, die die Eltern für diesen Fall vorgesehen haben. Diesen Fall hat jeder zweite Befragte nicht geregelt.

2.4 Handlungsunfähigkeit

Die zweite negative Überraschung dieser Studie liegt im Umgang der Befragten mit einer eventuellen Handlungsunfähigkeit. Noch nicht einmal die Hälfte der Befragten (44%) hat Regelungen für den Fall der Handlungsunfähigkeit (z. B. Koma) getroffen:

Abb. 4: Regelung für den Fall der Handlungsunfähigkeit



Dieses Ergebnis ist erstaunlich, da über 80% der Befragten den Erbfall geregelt haben, aber nur jeder Zweite die Handlungsunfähigkeit. Dies ist auch deshalb verwunderlich, als das Thema der Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen gegenwärtig in der öffentlichen Diskussion steht. Darüber hinaus ist eine solche Regelungslücke gefährlich, da selbst ein aktuelles und mit dem Gesellschaftsvertrag abgestimmtes Testament in diesem Fall (noch) nicht greift. Der Betroffene erhält dann vom Amtsgericht einen Ergänzungspfleger zugewiesen, der ein naher Angehöriger sein kann, jedoch nicht sein muss. Es besteht also die Gefahr, dass die Rechte des handlungsunfähigen Unternehmers von (familienfremden) Dritten wahrgenommen werden.

Schließlich ist zu beachten, dass bis zur Bestellung eines Ergänzungspflegers durchaus einige Wochen vergehen können, in der keine Entscheidungen über das Vermögen des handlungsunfähigen Unternehmers getroffen werden können. Dies bedeutet, dass weder Stimmrechte ausgeübt noch in seinem Namen Verträge geschlossen werden können. Hier besteht ein deutlicher Handlungsbedarf, wenn Unternehmer eine ausreichende Notfallregelung treffen möchten.

2.5 Fazit

Die Befragten haben für den Notfall folgende Regelungen getroffen:

Testament/Erbvertrag	81%
Ausreichende letztwillige Verfügungen	69%
Finanzielle Absicherung des Ehegatten	97%
Firmenunabhängige Absicherung des Ehegatten	88%
Regelungen für Minderjährige	51%
Vorsorge bei Handlungsunfähigkeit	44%

Für den Erbfall sind in einer überraschend großen Zahl von Fällen grundsätzliche Regelungen – inklusive die finanzielle Absicherung des Ehegatten – getroffen worden. Es fehlt allerdings an wesentlichen Regelungen im Nachfolgekonzert, insbesondere Regelungen für Minderjährige sowie für den Fall der Handlungsunfähigkeit. Hier besteht erheblicher Handlungsbedarf.

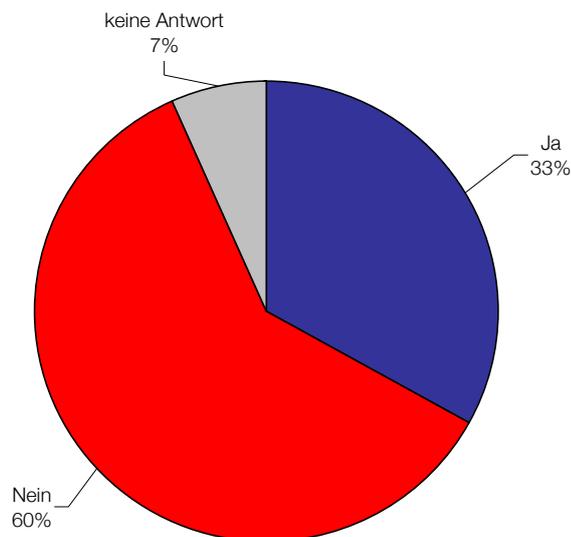
3 Steuerliche Folgen

3.1 Steuerliche Situation

63% der Befragten wissen, wie hoch ihre potenzielle Erbschaftsteuer nach der derzeitigen Regelung ist. Damit ist aber immerhin einem Drittel der befragten Unternehmer unbekannt, welche Erbschaftsteuerlast auf die Erben zukommt. Bei jedem Fünften der Befragten (22%) ist eine entsprechende Liquidität für Erbschaftsteuerzwecke nicht vorhanden. Dies bedeutet, dass im Erbfall voraussichtlich die Unternehmensbeteiligung belastet oder zumindest teilweise veräußert werden muss. Denn nach der gegenwärtigen Regelung besteht kein Anspruch auf Stundung der festgesetzten Erbschaftsteuer.

Ein sehr überraschendes Ergebnis ergab sich bei der Frage „Glauben Sie, dass die geplante Erbschaftsteuerreform 2007 Steuererleichterungen bringt?“ Hier haben 60% der Befragten mit einem klaren Nein geantwortet, d. h. mehr als die Hälfte der befragten Unternehmer geht nicht davon aus, dass die Erbschaftsteuer in Zukunft für sie günstiger wird.

Abb. 5: Glauben Sie, dass die geplante Erbschaftsteuerreform 2007 Steuererleichterungen bringt?



Dies ist insbesondere deshalb bemerkenswert, weil zum Zeitpunkt der Befragung in der öffentlichen Diskussion eindeutig davon ausgegangen wurde, dass die Erbschaftsteuerreform 2007 erhebliche Erleichterungen für die Unternehmer bringen würde. Zu diesem Zeitpunkt glaubten dies bereits nur noch ein Drittel der Befragten; ein Ergebnis, das die Politiker sicherlich überraschen wird.

3.2 Steuerliche Optimierung

62% der Befragten optimieren in regelmäßigen Abständen ihre gesamtsteuerliche Situation („tax-planning“). Dabei werden nicht nur einkommen-, sondern auch erbschaftssteuerliche Aspekte berücksichtigt.

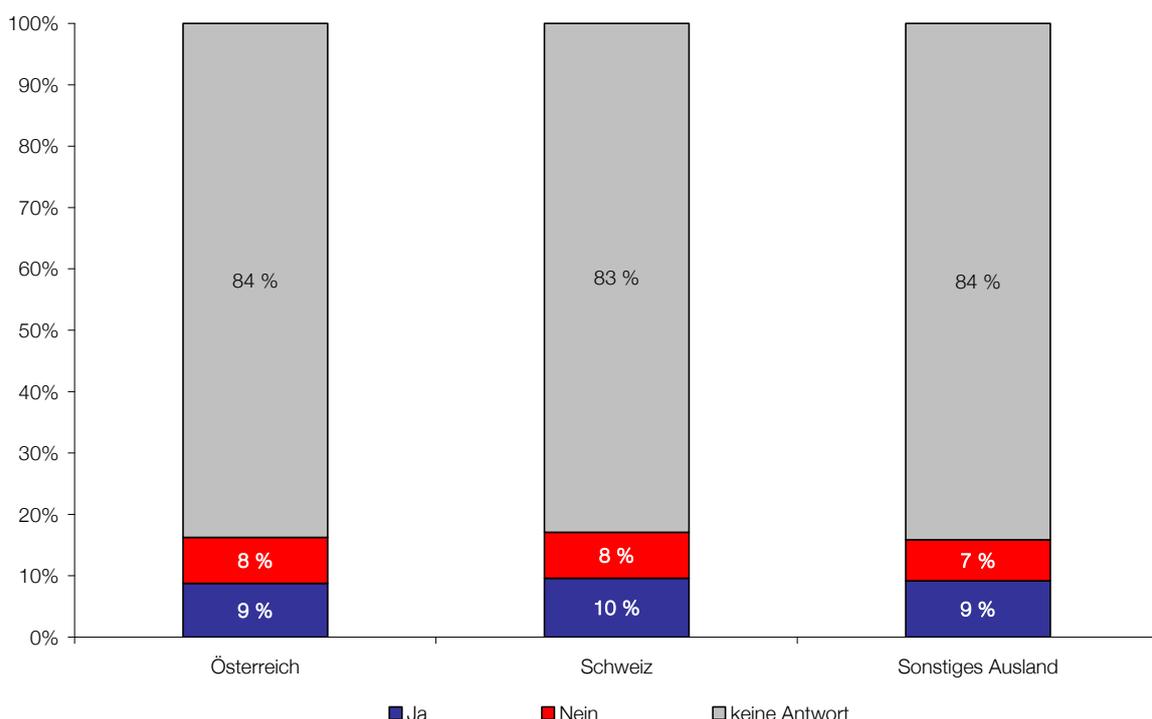
Bei der Anlageentscheidung im Privatvermögen spielt allerdings nur bei 51% der Befragten die potenzielle Erbschaftsteuer eine wesentliche Rolle, d. h. die Erbschaftsteuer beeinflusst die Anlageentscheidung nur bei jedem Zweiten. Auch Steuersparmodelle sind von untergeordnetem Interesse. Lediglich 50% der Befragten informieren sich regelmäßig über Steuersparmodelle. Steuern scheinen damit eine geringere Rolle zu spielen, als allgemein vermutet wird.

3.3 Verlagerung ins Ausland

Diese Tendenz setzt sich bei der Überlegung fort, ob Vermögen oder sogar der Wohnsitz ins Ausland verlagert werden soll. Nur 17% der Befragten denken (ernsthaft) über eine Verlagerung des Vermögens ins Ausland nach. Für 75% steht ein solcher Schritt dagegen gegenwärtig nicht zur Diskussion. Dieses Ergebnis ist durchaus überraschend, da durch Presseberichte der Eindruck entsteht, dass eine Kapitalflucht ins Ausland deutlich stärker zu befürchten ist.

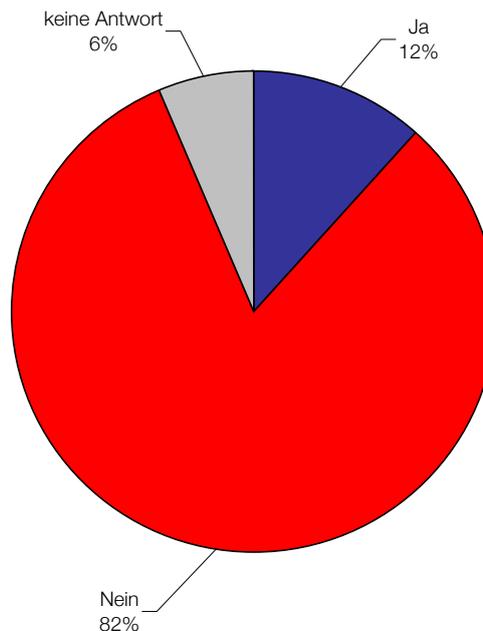
Beim Verlagerungsziel waren erstaunlicherweise die Länder Österreich und Schweiz gleich stark vertreten; denselben Wert erreichte auch das sonstige Ausland. Insofern ist bei einer Vermögensverlagerung kein klarer Auslandsfavorit erkennbar.

Abb. 6: Verlagerungsziel



Ein ähnliches Bild ergibt sich bei der Wohnsitzverlagerung. Lediglich für 11% der Befragten kommt ein Wegzug ins Ausland in Betracht. 82% der Befragten haben einer Wohnsitzverlagerung eine klare Absage erteilt.

Abb. 7: Ziehen Sie eine Wohnsitzverlagerung in Betracht?



4 Kinder und Vermögen

Schließlich wollten wir wissen, wie Kinder als Vermögensnachfolger an diese Thematik herangeführt werden. Denn die klarste Nachfolgeregelung verbunden mit der geschicktesten Anlagestrategie ist nicht erfolgversprechend, wenn Kinder als Erben nicht in der Lage sind, mit dem Familienvermögen angemessen umzugehen. Von den Befragten haben 86% Kinder und konnten diesen Bereich somit beantworten. Die Befragten haben zwischen ein und sechs Kindern, im Durchschnitt zwei Kinder und liegen damit über dem gesamtdeutschen Durchschnitt.

4.1 Eignung der Kinder

61% der Befragten halten ihre Kinder für persönlich – und damit von der Veranlagung und den Interessen her – geeignet, das Vermögen zu übernehmen und entsprechend zu verwalten. Das bedeutet aber auch, dass mehr als ein Drittel der befragten Unternehmer ihre Kinder nicht für persönlich geeignet hält, das Vermögen nach einem Erbfall entsprechend weiterzuführen. In diesen Fällen stellt sich die Frage, ob und ggf. mit welchen Beschränkungen Familienvermögen übertragen und vererbt werden soll.

Bei der fachlichen Eignung, d. h. bei der Frage, ob die Kinder entsprechend qualifiziert sind, das Vermögen zu übernehmen und zu verwalten, kamen lediglich 43% zu der Auffassung, dass eine entsprechende fachliche Eignung ihrer Kinder vorliegt. Ein Drittel der Befragten hat hierauf nicht geantwortet und sieht sich damit nicht in der Lage zu beurteilen, ob eine entsprechende fachliche Eignung ihrer Kinder gegeben ist. Mit einem Nein antworteten immerhin 23%. Dies bedeutet im Ergebnis, dass noch nicht einmal die Hälfte der Befragten davon überzeugt ist, dass ihre Kinder die fachliche Qualifikation mitbringen, die eine Fortführung des Vermögens in angemessener Weise erfordert.

4.2 Vermögensverfassung für das Familienvermögen

Erschwert wird die Situation noch dadurch, dass lediglich jeder Fünfte eine Vermögensverfassung hat, an der sich Kinder orientieren können. In einer solchen Vermögensverfassung wird beispielsweise festgelegt, ob ein Vermögensverzehr erlaubt ist oder der Vermögenserhalt und damit der Erhalt der Kapitalsubstanz höchste Priorität besitzt. Eine solche Vermögensverfassung dient insbesondere den Kindern als Leitlinie, wie sie zukünftig mit dem Vermögen zu verfahren haben. Fast zwei Drittel der befragten Unternehmer hat keine solche Vermögensverfassung. Von diesem Teil plant nur jeder Fünfte die Erarbeitung einer Vermögensverfassung. Über ein Drittel haben keine Antwort gegeben, ob sie die Erarbeitung einer Vermögensverfassung planen – ein Zeichen dafür, wie wenig sich Unternehmer mit der langfristigen Sicherung ihres Vermögens befassen. Schließlich gibt es nur in jeder dritten Familie Programme, nach denen Kinder systematisch an den Umgang mit dem Familienvermögen herangeführt werden, obwohl 75% der Befragten der Meinung sind, dass eine solche Heranführung sinnvoll ist.

Abb. 8: Halten Sie eine systematische Heranführung Ihrer Kinder an das Familienvermögen für sinnvoll?

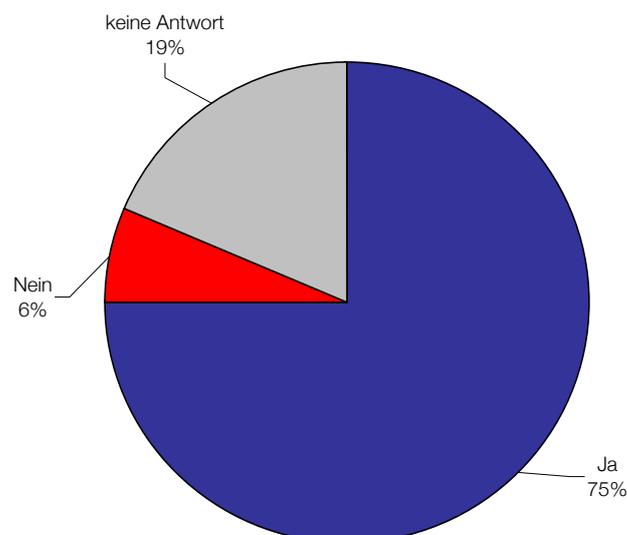
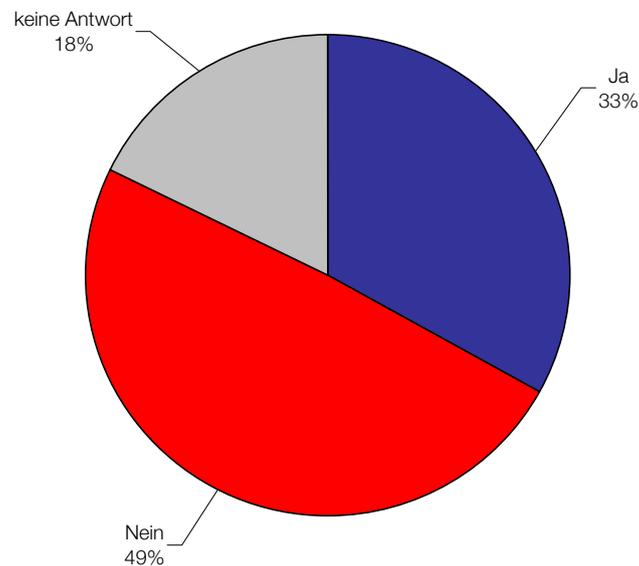


Abb. 9: Gibt es in Ihrer Familie Programme, nach denen Ihre Kinder systematisch an den Umgang mit dem Familienvermögen herangeführt werden (z. B. steigende Verantwortung für einzelne Vermögensbereiche)?



4.3 Fazit

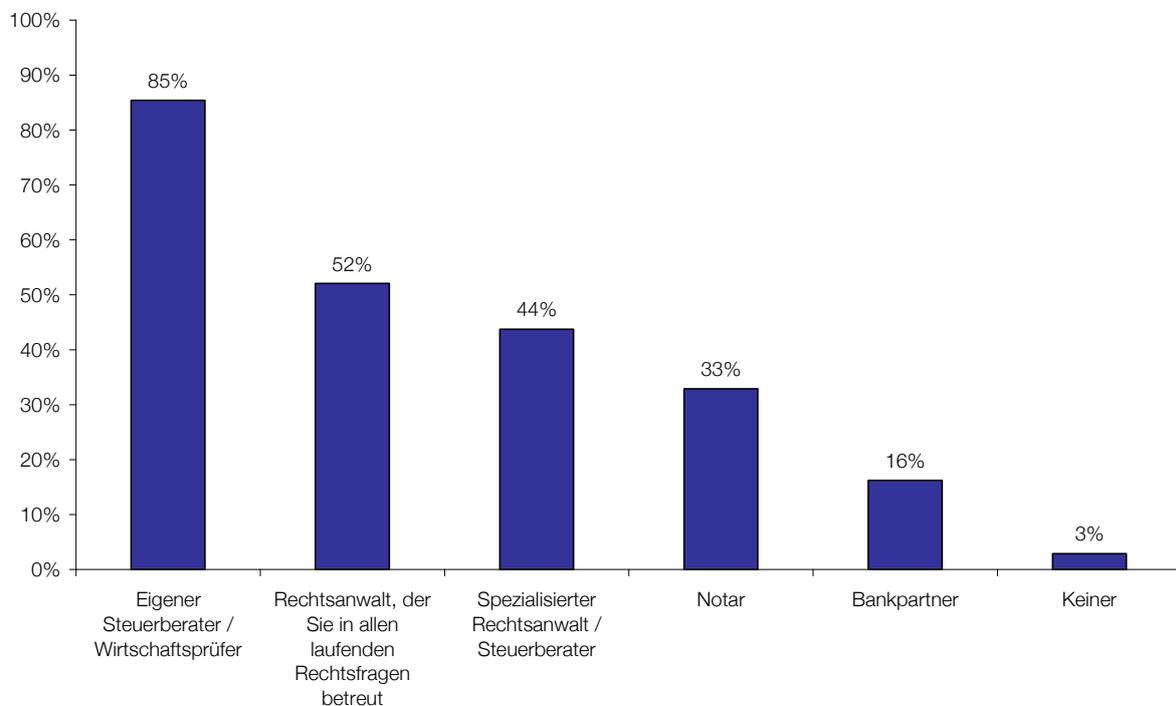
Damit bleibt festzuhalten, dass ein erheblicher Bedarf besteht, Kinder als Vermögensnachfolger entsprechend auszubilden und ihnen Leitlinien für das Familienvermögen vorzugeben. Ein geringer Teil der Befragten geht dieses wesentliche Thema im Rahmen der Nachfolge systematisch an. Hier besteht erheblicher Handlungsbedarf. Denn die Befragten sind zwar von der persönlichen, weniger jedoch von der fachlichen Eignung ihrer Kinder überzeugt, das Familienvermögen später zu übernehmen:

- persönliche Eignung 61%
- fachliche Eignung 43%

5 Fachliche Unterstützung

In den meisten Fällen werden Unternehmer bei erbrechtlichen und erbschaftsteuerlichen Fragen von ihrem eigenen Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer unterstützt (ca. 85%). Damit ist der eigene Steuerberater/Wirtschaftsprüfer immer noch der wichtigste Ratgeber in diesem Bereich. Dies wird ergänzt durch die Beratung des Rechtsanwaltes, der den Unternehmer in allen laufenden Rechtsfragen betreut (52%). Spezialisierte Rechtsanwälte und Steuerberater werden dagegen noch nicht einmal von der Hälfte der Befragten (44%) hinzugezogen. Bankpartner spielen eine untergeordnete Rolle (16%). Ohne fremde Hilfe klären lediglich knapp 3% der Befragten ihre Vermögensnachfolge.

Abb. 10: Wer unterstützt Sie bei den erbrechtlichen und erbschaftsteuerlichen Regelungen?



Die Hinzuziehung von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern ist über die Größenklassen der befragten Unternehmen relativ gleich verteilt. Lediglich bei der Hinzuziehung eines spezialisierten Rechtsanwaltes bzw. Steuerberaters gibt es Unterschiede. Bei Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 10 Mio. p. a. werden im Vergleich zu anderen Unternehmen nur halb so häufig Spezialisten für erbrechtliche und erbschaftsteuerliche Beratung hinzugezogen wie bei den größeren.

Teil II: Handlungsempfehlungen

1. Schaffen Sie eine geeignete Erbregelung

Jeder Unternehmer sollte eine letztwillige Verfügung besitzen, die sowohl der aktuellen Situation als auch den Anforderungen des Gesellschaftsvertrages Rechnung trägt und zwar spätestens ab dem Zeitpunkt, in dem er Anteile erhält. Denn in den wenigsten Fällen ist die gesetzliche Erbfolge die optimale Nachfolgeregelung für Unternehmer.

2. Aktualisieren Sie Ihre Erbregelung in regelmäßigen Abständen

Idealerweise sollten die vorgenannten Regelungen jährlich einmal überprüft werden. Spätestens jedoch bei Änderungen auf der familiären, wirtschaftlichen oder steuerlichen Seite ist eine Überprüfung dringend erforderlich.

3. Schaffen Sie firmenunabhängiges Vermögen

Beginnen Sie frühzeitig, firmenunabhängiges Privatvermögen aufzubauen – für Ihre eigene Altersversorgung und für die finanzielle Absicherung Ihres Ehegatten. Denn nur dann ist der überlebende Ehegatte von einer weiteren Entwicklung des Unternehmens unabhängig. Das Unternehmen kann sich im Gegenzug unabhängig von den finanziellen Bedürfnissen des überlebenden Ehegatten weiterentwickeln.

4. Treffen Sie ausreichende Regelungen für Minderjährige

Durch entsprechende Regelungen sollten weiterhin Entscheidungen getroffen werden können, ohne dass aufwändige Verfahren für Ergänzungspfleger die Entscheidungsprozesse wesentlich beeinträchtigen. Überlegen Sie, ob eine Bindung durch Testamentsvollstreckung über den Zeitpunkt des Eintritts der Volljährigkeit hinaus in Ihrem Fall sinnvoll ist. Und regeln Sie, was geschehen soll, wenn beide Elternteile versterben, bevor die Kinder volljährig sind.

5. Regeln Sie auch den Fall der Handlungsunfähigkeit

Auch für den Fall der Handlungsunfähigkeit sollten Sie Vorsorge treffen. Ansonsten befinden Sie sich in einem nicht geregelten Zustand, da das Testament (noch) nicht eingreift und deshalb ggf. Stimmrechte in Gesellschafterversammlungen nicht ausgeübt werden können. Erteilen Sie deshalb einer Person Ihres Vertrauens eine Vollmacht für den Bereich des Vermögens, die im Fall Ihrer Handlungsunfähigkeit dafür sorgt, dass für Ihr Vermögen weiterhin Entscheidungen getroffen werden können. Informieren Sie die bevollmächtigte Person vorab über Ihre Wünsche und darüber, wo die Vollmacht aufbewahrt wird. Ob Sie

darüber hinaus eine Vollmacht für den gesundheitlichen Bereich bzw. eine Patientenverfügung verfassen wollen, ist im Einzelfall zu klären.

6. Berechnen Sie in regelmäßigen Abständen Ihre potenzielle Erbschaftsteuer

Jeder Unternehmer sollte neben seiner gewöhnlichen Jahresplanung die Größenordnung seiner potenziellen Erbschaftsteuerlast kennen. Denn im Notfall sollte Klarheit bei den Erben herrschen, in welcher Höhe die Erbschaftsteuer voraussichtlich anfällt. Und darüber, woraus bzw. wie sie bezahlt werden sollte.

7. Ziehen Sie eine vorweggenommene Erbfolge in Erwägung

Sofern Sie sich kurz vor dem oder im Nachfolgeprozess befinden, sollte eine vorweggenommene Erbfolge oder (Teil-)Schenkungen in Betracht gezogen werden. Durch entsprechende Sonderrechte kann der Einfluss des Schenkers erhalten sowie sein Zugriff auf das übertragene Vermögen bestehen bleiben. Diese Sonderrechte können im Erbfall ggf. auf den überlebenden Ehegatten übertragen werden.

8. Führen Sie Ihre Kinder an das Vermögen heran

Fangen Sie früh damit an, Kinder mit Vermögensentscheidungen vertraut zu machen. Geben Sie in einer Vermögensverfassung Leitlinien vor, nach der sich Ihre Kinder richten können. Unterstützen Sie sie aktiv, wenn es um die fachliche Qualifikation in Vermögensfragen geht. Und übertragen Sie Ihren Kindern frühzeitig die Verantwortung für einzelne (kleinere) Bereiche.

KONTAKT

INTES Akademie für Familienunternehmen GmbH

Kronprinzenstraße 46

53173 Bonn-Bad Godesberg

Internet: www.intes-akademie.de

Telefon: 0228 36780-61

Telefax: 0228 36780-69

INTES Institut für Familienunternehmen

WHU – Otto Beisheim School of Management

Burgplatz 2

56179 Vallendar

Internet: www.whu.edu/fu

Telefon: 0261 6509-331

Telefax: 0261 6509-339

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA

Kaiserstraße 24

60311 Frankfurt

Internet: www.hauck-aufhaeuser.de

Telefon: 069 2161-440

Telefax: 069 2161-453

Die Familienunternehmer – ASU

Reichsstraße 17

14052 Berlin

Internet: www.asu.de

Telefon: 030 30065-0

Telefax: 030 30065-390