

GeschäftsWERT

Informationen und Tipps der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen für den Mittelstand

ZINSMANAGEMENT

Niedrige Zinsen für die Zukunft sichern

Die Zeichen stehen auf weiteren Zinsanstieg. Grund genug, um sich Gedanken zu machen, wie Sie Ihre Zinsrisiken geschickt begrenzen können.



Auch wenn die Zinsen im Euro-Raum – historisch gesehen – noch immer auf niedrigem Niveau liegen, deutet vieles darauf hin, dass die Kletterpartie noch nicht zu Ende ist. So erwarten die Volkswirte der DekaBank, dass die Europäische Zentralbank (EZB) angesichts des überraschend starken Konjunkturaufschwungs die Leit-zinsen im Oktober und Dezember um jeweils 0,25 Basispunkte auf 3,50 Prozent anheben könnte. Dann, so vermuten die Deka-Experten, wird die EZB eine Pause einlegen, weil die von den USA ausgehende Abschwächung der Weltkonjunktur und die restriktive Finanzpolitik in Deutschland

und Italien das Wirtschaftswachstum im Euroland bremsen wird. Allerdings stünden „die Chancen gut, dass sich die Konjunkturschwäche als vorübergehend erweisen wird“. Das aber bedeutet: Die Inflationsgefahr ist nicht gebannt, ein weiterer Zinsanstieg nicht auszuschließen.

„Jetzt ist ein professionelles Zinsmanagement gefordert, um die künftige Zinsbelastung des Unternehmens optimal zu steuern“, betont Katja Raviol, Leiterin des Geld- und Devisenhandels der Kreissparkasse.

Grundsätzlich muss sich der Kunde entscheiden, ob er eher kurz- oder langfristig finanzieren möch-



Liebe Leserinnen und Leser,

zum Unternehmerdasein gehört es, kalkulierte Risiken einzugehen – zum Beispiel in neue Produkte und Maschinen zu investieren. Ebenso aber zeichnet es einen klugen Unternehmer aus, dass er sich gegen Risiken absichert, die man ja nie ganz vermeiden kann.

Ein aktuelles Beispiel dafür ist die Zinsentwicklung. Leider sieht es nicht danach aus, als ob die derzeitige Aufwärtsbewegung zu Ende ist. Denn die EZB wird zur Inflationsvorbeugung weiter an der Zinsschraube drehen. Das aber bedeutet teurere Refinanzierungen auslaufender Kredite – es sei denn, dass Sie sich durch geeignete Instrumente weiter günstige Konditionen sichern. Wie das funktioniert, lesen Sie in unserem Titelthema. Darüber hinaus finden Sie in dieser Ausgabe natürlich wieder viele weitere nützliche Informationen rund um die Unternehmensfinanzen.

Wir wünschen Ihnen eine nutzbringende Lektüre.

Bernd Georges
Vorstandsmitglied der
Kreissparkasse
Esslingen-Nürtingen

INHALT

ElectronicBanking Mit iTAN und HBCI-Karte gegen Trickbetrüger **3**

Unternehmensnachfolge
Den Generationswechsel in der Familie planmäßig vorbereiten **4**

Maschinenversicherung Risiken für den Betrieb richtig abdecken **5**

Kurz und bündig **6–7**

Erbschaftssteuer Steuerberater Peter Bürkle über Vor- und Nachteile der geplanten Erbschaftssteuerreform **8**

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Nichts dem Zufall überlassen

Wie sich Firmenchefs gezielt auf den Generationswechsel vorbereiten können, zeigt das Beispiel des Autohauses Russ in Dettingen.

! DARAN SOLLTEN SIE DENKEN

Checkliste für den Notfallplan

- Sichern Sie die Führungsnachfolge.
- Stimmen Sie Ihr Testament auf den Gesellschaftsvertrag ab.
- Schließen Sie eine Vorsorgevollmacht ab.
- Sichern Sie Ihren Ehegatten bzw. Ihre Ehegattin ab.
- Senken Sie die Erbschaftsteuer.
- Sichern Sie die verbleibende Erbschaftsteuerzahlung.
- Aktualisieren Sie den Notfallplan regelmäßig.

Für Firmen gibt es keine Haltbarkeitsdauer. Die Lebenszeit eines erfolgreichen Unternehmens ist praktisch unbegrenzt, solange es geregelt an die nächste Generation übergeben wird. Eberhard Russ, der gemeinsam mit seinem Bruder Siegfried den Familienbetrieb Autohaus Russ in Dettingen führte, wollte darum nichts dem Zufall überlassen. Denn zu übergeben hatte der heute 72-Jährige schließlich ein Unternehmen mit 315 Mitarbeitern, mehreren Niederlassungen im Landkreis und einem Umsatz von knapp 150 Millionen Euro im Jahr 2005.

Mit der Planung einer Nachfolgeregelung haben die beiden Brüder bereits vor mehr als 30 Jahren begonnen, als gesellschaftsvertraglich geregelt wurde, „dass es je Familienstamm immer nur einen Nachfolger gibt, der auch dazu geeignet sein muss“. Konkret wurde die Übergabe vor drei Jahren, als Eberhard Russ den Bürosessel seinem Sohn Hansjörg überließ, der heute gemeinsam mit dem Neffen Stefan Russ das Unternehmen führt. Seitdem bietet der Senior seine Unterstützung nur noch an, wenn er darum gebeten wird.

Diesen Rat gab ihm einst Rüdiger Standhardt vom Giessener Forum für Bewegung, Bildung und Beratung. Durch die Kreissparkasse kam Russ an den Experten für Unternehmensnachfolge. Auch heute noch treffen sich Coach, Geschäftsführer und Gesellschafter einmal im Monat, um Fragen der Nachfolge zu besprechen: Gesellschaftsverträge, Kompetenzfragen, Vollmachten, Testamentgestaltung, Notfallplan etc.

Neben den vielen Sachfragen ist jedoch vor allem



Gelungener Generationswechsel: Senior Eberhard Russ (2. v. re.) mit seiner Familie.

eins entscheidend: die Herstellung einer Beziehungsebene zwischen Alt- und Jung-Gesellschaftern. „Wir waren der Meinung, zuerst über Sachen sprechen zu müssen, und die Beziehung würde sich dann von allein ergeben“, erinnert sich Russ. Doch erst eine wertfreie und kritische Diskussion untereinander ebnete den Weg für die Regelung der Sachfragen. Die meisten Hausaufgaben sind inzwischen gemacht. Zur Diskussion steht noch die Integration eines Beirats. Dann kann sich Eberhard Russ verdient seinen liebsten Freizeitbeschäftigungen, Segeln und Unternehmensberatung, widmen. Am liebsten aber würde er im Ruhestand noch ein Unternehmen gründen. „Denn ein Unternehmer“, so Russ, „ist ein Unternehmer, bis er stirbt.“

Die Kreissparkasse bietet Seminare zum Thema Betriebsübernahme an (s. Seite 7).



DREI FRAGEN AN DEN COACH

Rüdiger Standhardt vom Giessener Forum zu Fallstricken bei der Familiennachfolge

Geschäftswert: Warum ist die langfristige Planung bei Betriebsübergaben im Familienkreis so wichtig?

Standhardt: Erfahrungsgemäß dauert die praktische Regelung einer Nachfolge drei Jahre. Das liegt einfach daran, dass nicht nur finanzielle, juristische und steuerliche Fragen beantwortet werden müssen, sondern in erster Linie viel emotionaler Klärungsbedarf besteht.

Geschäftswert: Liegt das vielleicht auch daran, dass der Senior einfach nicht loslassen kann?

Standhardt: Das ist oft ein wesentliches Problem.

Genauso herausfordernd ist aber auch die Frage, wie Junior und Senior miteinander reden, wie gut sie sich in die Position des anderen hineinversetzen und gemeinsame Lösungen finden können.

Geschäftswert: Welches sind die ersten Schritte zu einer erfolgreichen Übergabe?

Standhardt: Eine neutrale externe Moderation mit Projektsteuerung ist unumgänglich. Ein Coach ist nicht in die Firmen- und Familieninteressen involviert und kann darum sowohl den formalen als auch den emotionalen Klärungsprozess wesentlich besser strukturieren.