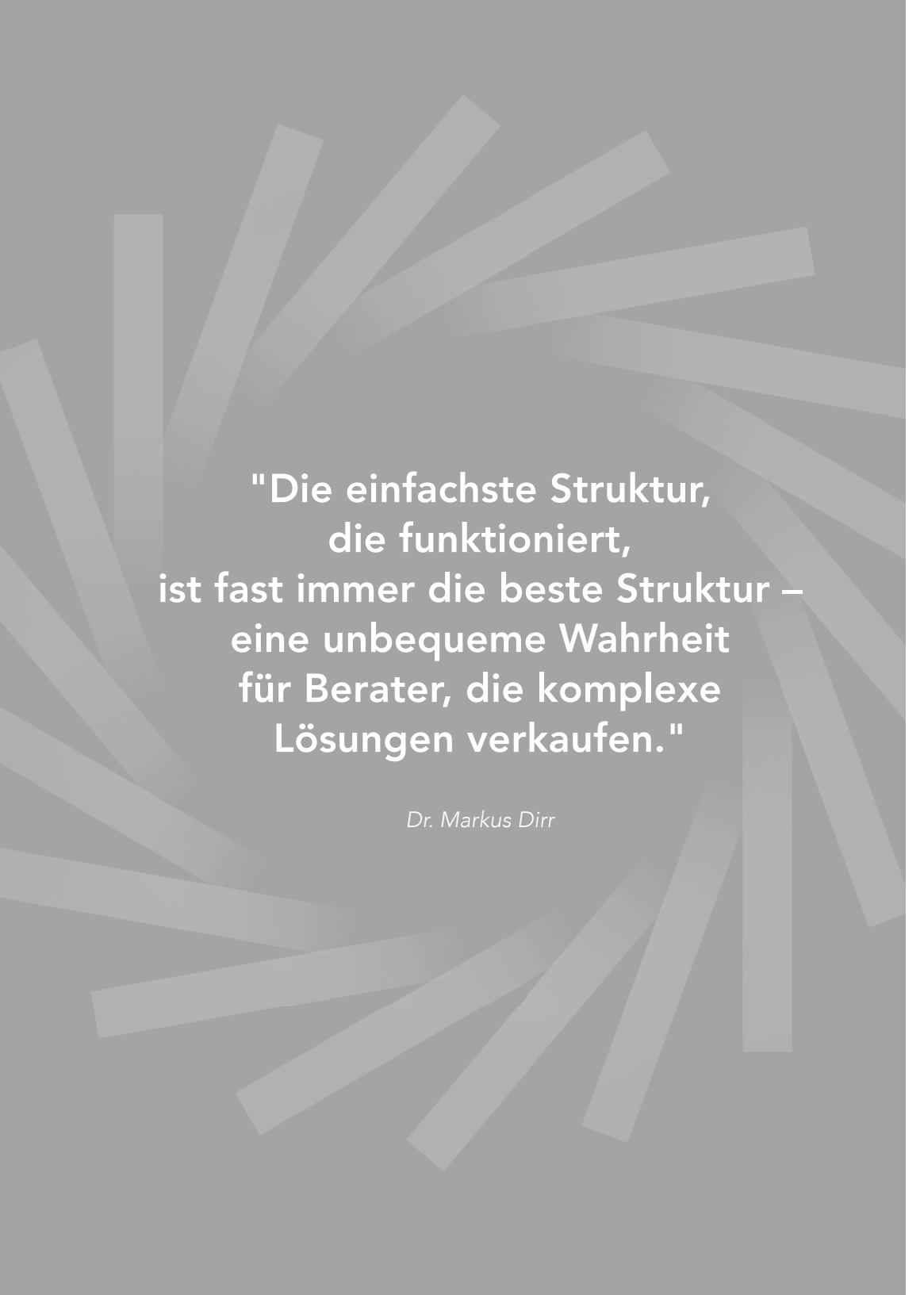


The background of the slide is a solid dark grey. Overlaid on this are numerous light grey, semi-transparent rectangular bars of varying lengths and orientations. These bars radiate outwards from the center of the slide, creating a sunburst or starburst effect. The bars are distributed across the entire frame, with some pointing towards the corners and others more centrally located.

**"Die einfachste Struktur,
die funktioniert,
ist fast immer die beste Struktur –
eine unbequeme Wahrheit
für Berater, die komplexe
Lösungen verkaufen."**

Dr. Markus Dirr

16

Nach dem Unternehmensverkauf:

Wann eine Beteiligungsgesellschaft sinnvoll ist

Dr. Markus Dirr

Externer Geschäftsführer einer Management-Holding im Familienbesitz

Der Verkauf eines Familienunternehmens markiert einen tiefgreifenden Wendepunkt in der Geschichte einer Unternehmerfamilie. Die Gründe für einen Verkauf sind vielfältig: fehlende Nachfolger, attraktive Übernahmeangebote, strategische Neuausrichtung oder schlicht der Wunsch nach einem neuen Lebensabschnitt. Was jedoch alle Verkäufer eint, ist die plötzliche Veränderung ihrer Vermögenssituation. Aus einem operativ gebundenen Unternehmenswert wird liquides Finanzvermögen – ein fundamentaler Wandel, der neue Herausforderungen mit sich bringt.

Man kann vier typische Ausgangssituationen für eine Beteiligungsgesellschaft betrachten:

1. **Der vollständige Exit:** Die Familie hat 100 % der Anteile verkauft und verfügt nun über ein erhebliches Finanzvermögen, das strukturiert angelegt werden muss. Die emotionale Herausforderung liegt im Identitätswandel vom aktiven Unternehmer zum passiven Investor.
2. **Der teilweise Rückzug:** Die Familie hat Mehrheitsanteile verkauft, hält aber noch eine Minderheitsbeteiligung am Unternehmen. Diese Konstellation schafft eine Übergangssituation, in der die Familie sowohl Investor im eigenen Unternehmen als auch Investor für das freigewordene Kapital ist.
3. **Der strategische Verkauf mit Neustart:** Das Kerngeschäft wurde veräußert, aber die Familie plant bereits neue unternehmerische Aktivitäten

in anderen Branchen oder mit innovativen Geschäftsmodellen. Das Verkaufskapital dient als Grundlage für diesen Neuanfang.

4. **Der generationsübergreifende Vermögenstransfer:** Der Verkauf erfolgt im Rahmen eines längerfristigen Nachfolgeplans, bei dem die ältere Generation sich zurückzieht, während die jüngere Generation das Vermögen in neue Richtungen lenken möchte.

In allen vier Szenarien steht die Familie vor der grundlegenden Frage: Wie strukturieren wir unser Vermögen so, dass es langfristig erhalten bleibt, unseren Werten entspricht und möglicherweise weiterhin unternehmerische Betätigung ermöglicht?

1. Entscheidungskriterien für oder gegen eine Beteiligungsgesellschaft

Die Entscheidung für oder gegen eine Beteiligungsgesellschaft sollte wohlüberlegt sein und hängt von diversen Faktoren ab. Folgende Kriterien haben sich als besonders relevant erwiesen:

Für eine Beteiligungsgesellschaft sprechen:

- ♦ **Vermögenshöhe:** Ab einer kritischen Masse von etwa 3–5 Millionen Euro Anlagevermögen können die Kostenvorteile und Möglichkeiten einer Beteiligungsgesellschaft die administrativen Aufwendungen rechtfertigen.
- ♦ **Unternehmerische Ambitionen:** Wenn die Familie weiterhin aktiv investieren und gestalten möchte, bietet eine Beteiligungsgesellschaft den idealen Rahmen für direktes Engagement in Unternehmen, Start-ups oder Projekte.
- ♦ **Familiäre Komplexität:** Bei mehreren Familienmitgliedern oder -stämmen schafft eine Beteiligungsgesellschaft klare Governance-Strukturen und Entscheidungsprozesse, die familiäre Konflikte minimieren können.
- ♦ **Steueroptimierung:** Eine sorgfältig strukturierte Beteiligungsgesellschaft kann steuerliche Vorteile bei der Vermögensübertragung und -verwaltung bieten, insbesondere im Hinblick auf die Erbschafts- und Schenkungssteuer.
- ♦ **Generationenübergreifende Perspektive:** Wenn das Vermögen nicht nur bewahrt, sondern über Generationen hinweg entwickelt werden soll, bietet eine Beteiligungsgesellschaft den institutionellen Rahmen für langfristiges Denken.

Gegen eine Beteiligungsgesellschaft sprechen:

- ♦ **Wunsch nach Einfachheit:** Nicht jede Familie möchte die Komplexität einer eigenen Gesellschaftsstruktur mit entsprechenden Compliance-Anforderungen und Verwaltungsaufwand.
- ♦ **Kurzfristiger Anlagehorizont:** Wenn die Familie plant, das Vermögen innerhalb weniger Jahre für private Zwecke zu verwenden oder zu verteilen, rechtfertigt dies selten den Aufwand einer dauerhaften Struktur.
- ♦ **Fehlende Expertise:** Ohne ausreichendes Wissen über Kapitalanlagen oder unternehmerische Beteiligungen kann eine Beteiligungsgesellschaft schnell zur Belastung werden.
- ♦ **Divergierende Interessen:** Wenn die Familienmitglieder grundlegend unterschiedliche Vorstellungen über die Vermögensverwendung haben, kann eine gemeinsame Struktur zu dauerhaften Konflikten führen.

Ein zentraler Aspekt, den fast alle Familien unterschätzen: Die Entscheidung für eine Beteiligungsgesellschaft stellt die Identität der Familie radikal auf den Prüfstand. Wer ist man noch, wenn man nicht mehr ‚der Unternehmer‘ ist? Diese Transformation vom operativen Macher zum strategischen Investor gelingt nur denjenigen Familien, die den Mut aufbringen, ihre bisherige Identität grundlegend zu hinterfragen. Die Realität zeigt: Viele scheitern genau an diesem kritischen Punkt, lange bevor steuerliche oder rechtliche Fragen überhaupt relevant werden.

Alternative Möglichkeiten zum Vermögensmanagement im Vergleich

Der Aufbau einer Beteiligungsgesellschaft ist nur eine von mehreren Optionen für Unternehmerfamilien nach einem Verkauf. Um eine fundierte Entscheidung zu treffen, lohnt sich ein Blick auf die wichtigsten Alternativen:

Verwaltung im Privatvermögen:

- ♦ **Vorteile:** Einfache Struktur, hohe Flexibilität, keine gesellschaftsrechtlichen Verpflichtungen
- ♦ **Nachteile:** Eingeschränkte Möglichkeiten für direkte Unternehmensbeteiligungen, weniger steuereffizient, schwächere Governance-Strukturen für Familienvermögen
- ♦ **Empfehlenswert für:** Kleinere Vermögen (unter 3 Mio. Euro), Einzelpersonen ohne Nachfolger