



Liebe Leserin, lieber Leser,

die schlechtesten Lösungen sind meist die, welche unter Zeitdruck entstehen. Dies gilt im besonderen Maße für eine so komplexe Themenstellung wie die Unternehmensnachfolge. Damit Sie mit Weitblick und ohne Druck die Weichen richtig stellen können, bieten wir Ihnen eine kostenlose Orientierungsberatung an. Machen Sie von diesem Angebot Gebrauch, ich freue mich auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Informieren Sie sich darüber hinaus in unserer Mandantenzeitung MEHRWERT über weitere interessante Themen rund um die vorausschauende Unternehmensführung. Viele inspirierende Gedanken bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihr Peter Mannherz

Förderung für Beratung

Wollen Sie sich fachkundig zur Nachfolge beraten lassen? Dann nutzen Sie jetzt das neue Förderprogramm der EU!

FAMILIENSTIFTUNG ALS INTERESSANTE MODELLVARIANTE

Zeitbombe Unternehmensnachfolge frühzeitig entschärfen

In den Jahren von 2014 bis 2018 sollen nach profunden Schätzungen in Deutschland rund 135.000 Familienunternehmen übertragen werden. Bei den meisten besteht der Wunsch nach einer familieninternen Nachfolgelösung. Doch häufig ist kein geeigneter Familiennachfolger vorhanden, oder aber die Nachkommen haben andere Pläne. Guter Rat und noch mehr Kreativität ist in solchen Fällen gefragt. Die Einrichtung einer Stiftung ist auch für den Mittelstand eine interessante Alternative.



Bildquelle: forclia

An wen der Firmenschlüssel übergeben wird, ist bei vielen Unternehmen ungeklärt

Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn beurteilt seit Beginn der 1990er Jahre in regelmäßigen Abständen die Anzahl der anstehenden Unternehmensübertragungen. Nach aktuellen Schätzungen dieser Organisation sollen in Deutschland im Zeitraum von 2014 bis 2018 rund 135.000 Familienunternehmen

übergeben werden. Dies entspricht rund 27.000 Übergaben pro Jahr.

Vor allem in Familienbetrieben tickt in dieser Frage eine Zeitbombe, denn jährlich müssen nach Experten-schätzung über 2000 Unternehmen schließen, weil die Nachfolge nicht eindeutig geregelt ist.

Unternehmer, die vermeiden wollen, am Ende ihres Berufslebens Arbeitsplätze, Kapital und ihr eigenes Lebenswerk zu vernichten, sollten sich deshalb frühzeitig der Frage stellen, wie es weitergehen soll. Denn nur so ist genügend Zeit vorhanden, sich umfassend zu informieren, zu planen, Alternativen abzuwägen und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Gerade für Familienunternehmen kann die Einrichtung einer Stiftung eine attraktive Gestaltungsvariante darstellen. Wobei darauf hinzuweisen ist, dass es eine Vielzahl von Stiftungsformen und -modellen gibt. Für Familienunternehmen interessant sind besonders die Familienstiftung und die sogenannte Doppelstiftung. Weitere Informationen zu Möglichkeiten und zum Vorgehen bei der Errichtung einer Stiftung gibt es im Interview mit Peter Mannherz auf Seite drei.

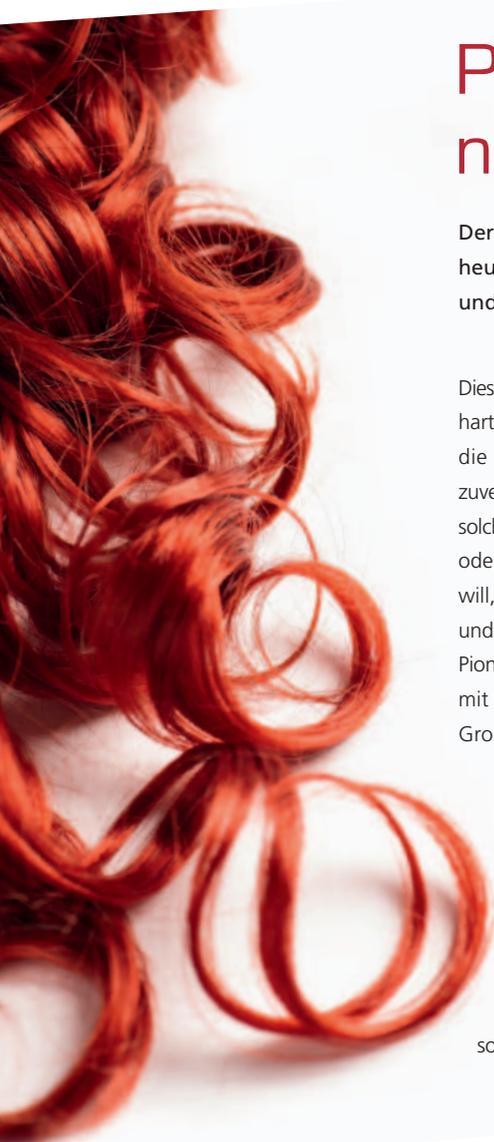
>>Experten-Interview: Unternehmensnachfolge – früher an später denken<<

inhalt

• Mandantenporträt:
POWER HAIR STYLING
• MEHRWERT fragt nach:
Günter Schwarz
(2)

• Elektronik: Das digitale
Unternehmen
• Unternehmensnachfolge:
Interview mit Peter Mannherz
(3)

• Kundenzeitung: Sprachrohr
des Unternehmens
• Neue Teammitglieder:
Jugend mit Zukunft
(4)



POWER HAIR STYLING setzt neue Impulse in der Branche

Der Friseurmarkt in Deutschland ist seit Jahren kräftig in Bewegung: die Anzahl der Betriebe, bundesweit heute deutlich über 80.000, ist rasant gestiegen. Im gleichen Maße sind die Beschäftigten pro Betrieb und die Umsätze gesunken.

Diese Entwicklungen bedingen einen harten Wettbewerb, Preisdruck und die Konkurrenz um gutes und zuverlässiges Personal. Wer in einem solch schwierigen Umfeld überleben oder gar erfolgreich expandieren will, braucht ein gutes Konzept und noch mehr unternehmerischen Pioniergeist. So wie Günter Schwarz mit seiner POWER HAIR STYLING Group.

Im Jahr 2001 begann die Erfolgsstory mit der Eröffnung eines ersten Friseursalons in der Uhlandstraße 35 in Singen. Schon drei Jahre später wurde eine Filiale eröffnet, weitere Außenstellen sollten noch im selben Jahr folgen.

Mit dem rasanten Wachstum der Firmengruppe stellte sich Günter Schwarz die Frage nach einem geeigneten Management und entwickelte ein eigenes Lizenzmodell. Bereits im Jahr 2007 eröffnete die erste Lizenzfiliale in Villingen. Inzwischen führt Günter Schwarz zusammen mit sechs Lizenznehmern insgesamt 15 Salons in Südwestdeutschland.

Gefragt nach den Erfolgsfaktoren für sein Modell, benennt Günter Schwarz ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Kundenorientierung und gut ausgebildetes Personal als die wesentlichen Faktoren. Die Schulungen der POWER ACADEMY werden vom langjährigen Partner GOLDWELL begleitet.

Seine ACADEMY versteht Günter Schwarz übrigens auch als Karriereschmiede. „Denn motivierte und topausgebildete Fachleute sind potenzielle Führungskräfte für unsere Lizenzfilialen“, so Schwarz und er sieht sich deshalb für die weitere Expansion seiner Firmengruppe bestens gerüstet.



www.powerhairstyling.de

INTERVIEW

„Mit größerer Transparenz zu besseren und schnelleren Entscheidungen“

Seit rund eineinhalb Jahren ist Günter Schwarz mit seiner POWER HAIR STYLING Group Mandant der SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz. MEHRWERT befragte ihn zu seinen Beweggründen und Erfahrungen.

MEHRWERT: Herr Schwarz, wie haben Sie den Weg zur SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz gefunden?

GÜNTER SCHWARZ: Den Kontakt gab es schon länger. Durch Qualitätsmängel beim ehemaligen Berater habe ich mich dann für einen Wechsel entschieden.

MEHRWERT: Was gefällt Ihnen besonders gut bei der SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz?

GÜNTER SCHWARZ: Die Arbeitserleichterung durch den elektronischen Belegtransfer, die gut ausgebildeten und engagierten Mitarbeiter, und nicht zuletzt, dass der Chef bei speziellen Fragen auch mal schnell erreichbar ist.

MEHRWERT: Welche positiven Veränderungen können Sie feststellen?

GÜNTER SCHWARZ: Durch Unternehmen online wissen wir immer genau, wo wir stehen. Das ist ganz wichtig, denn so können wir besser planen und schneller entscheiden.

KOMPLETTLÖSUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Das digitale Unternehmen ist schon Realität

Die Welt vernetzt sich rasant und die Digitalisierung unserer Gesellschaft schreitet unaufhaltsam voran. Um kostengerecht und effizient zu wirtschaften, muss jedes Unternehmen zum digitalen Unternehmen werden. Im Bereich der betriebswirtschaftlichen Prozesse ist der digitale Belegtransfer schon seit einigen Jahren gängige Praxis. Inzwischen gibt es die Komplettlösung für mittelständische Unternehmen.

Ob Angebote oder Rechnungen zu schreiben, Artikel- und Kundendaten zentral zu pflegen oder digitale Dokumente zu managen – alle diese Aufgaben können heute rationell über vernetzte elektronische Systeme erledigt werden.

Der digitale Belegtransfer in Verbindung mit dem Führungscockpit wird von unserer Kanzlei schon seit mehreren Jahren angeboten und von den meisten unserer Mandanten genutzt. Unser Partner, die DATEV eG,

bietet für mittelständische Firmen eine Komplettlösung, welche Funktionen des Auftragswesens, der digitalen Dokumentenablage, der Finanzbuchführung sowie des Zahlungsverkehrs integriert und die damit verbundenen Abläufe wesentlich vereinfacht und beschleunigt.

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne zu den Einsatzmöglichkeiten der Lösung in Ihrem Unternehmen.

Leistungsmerkmale der Systemlösung (Auszug):

- zentrale Pflege von Kunden- und Lieferantendaten
 - Informationen über Kunden, Lieferanten und Auftragslage
 - Abbildung des Verkaufsprozesses – vom Angebot bis zur Rechnung
 - Auswertungen und Analysemöglichkeiten, z. B. ABC-Analysen
 - Unterstützung der Digitalisierung von Belegen
 - Scannen und Ablegen aller im Unternehmen anfallenden Dokumente
 - Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch betriebswirtschaftliche Auswertungen
 - Darstellung von Trends und Entwicklungen mit dem Controllingreport
 - Überweisungen und Lastschriften über verschiedene Verfahren
 - termingesteuerte Integration der Bankkontoumsätze
- Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne zu den Einsatzmöglichkeiten der Lösung in Ihrem Unternehmen.



Bildquelle: Fotolia

Die Zukunft im Unternehmen ist digital

EXPERTEN-INTERVIEW:

Unternehmensnachfolge: früher an später denken

Mehr als 600 Stiftungen werden jedes Jahr ins Leben gerufen. Die Beweggründe dazu können vielfältig sein: Unternehmer wollen Steuern sparen, ihr Lebenswerk sichern oder soziale Initiativen unterstützen. Die Einrichtung einer Stiftungsgründung muss jedoch gut vorbereitet und geplant sein. MEHRWERT sprach zu diesem Thema mit Peter Mannherz.

MEHRWERT: Herr Mannherz, eignet sich die Stiftung eigentlich auch für den Handwerks- oder kleineren Gewerbebetrieb als Modell für die Nachfolge?

MANNHERZ: Auf jeden Fall – die Stiftung ist für alle Firmen interessant, um das Unternehmen in den bestehenden Strukturen und mit den vorhandenen Traditionen dauerhaft zu erhalten. Bei einer solchen Konstruktion kann übrigens auch die Versorgung von Familienangehörigen sichergestellt werden.

MEHRWERT: Müssen Stiftungen grundsätzlich gemeinnützig sein?

MANNHERZ: Circa 95 % der bei uns rechtsfähig eingetragenen Stiftungen verfolgen zwar gemeinnützige Zwecke, zwingend ist das aber nicht. Für Familienstiftungen etwa bestehen keine besonderen steuerlichen Förderungen – sie werden deshalb auch als privatnützige Stiftung bezeichnet.

MEHRWERT: Was raten Sie einem Unternehmer zum Thema Nachfolge?

MANNHERZ: Das Wichtigste ist, sich frühzeitig dieser zentralen Frage zu stellen. Jedes Nachfolgemodell bedarf der gründlichen Information und Planung. Auch eine Stiftungsgründung sollte schon zu Lebzeiten initiiert werden, denn nur dann kann der Wille des Stifters bestmöglich umgesetzt werden.

Zum Thema Nachfolgegestaltung bietet die SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz eine kostenlose Erstberatung im Umfang von einer Stunde an.

mannherz

AUS- UND WEITERBILDUNG IN DER KANZLEI

Mit jungen Mitarbeitern die Zukunft gestalten

Die SteuerBeratungskanzlei Peter Mannherz ist gut gerüstet für die Zukunft. Weiterbildung gehört für uns alle zur regelmäßigen Aufgabe. Jedoch auch auf die Ausbildung und damit die fachliche Nachfolge legen wir großen Wert. So ist die Hälfte unserer Kanzleimitarbeiter unter 30 Jahre alt. Anlass genug, die jungen Kanzleimitarbeiter einmal vorzustellen.

Patricia Horn, seit Oktober 2012 in der Kanzlei, studiert an der Dualen Hochschule in Villingen-Schwenningen und plant ihren Abschluss als Bachelor of Arts in der Fachrichtung Steuerwesen für den Herbst 2015.

Julia Mannherz, Schwiegertochter des Kanzleiinhabers, ist Handelsassistentin und hat ein betriebswirtschaftliches Studium als Bachelor of Science abgeschlossen. Julia ist seit April 2014 in der Kanzlei beschäftigt und verstärkt das FiBu-Team.

Sophie Mannherz, Tochter von Peter Mannherz, unterstützt seit April 2014 das Sekretariat als Fachinformatikerin bzw. Bürokauffrau.

Sven Häntzschel ist Steuerfachangestellter und verstärkt unser Team im Büro Neustadt/Sachsen. Seit August 2014 gehört er der Kanzlei an und studiert an der Berufsakademie in Dresden.

KUNDENZEITUNG

Sprachrohr des Unternehmens

Wichtige Firmeninformationen aus erster Hand an Mitarbeiter und Kunden zu vermitteln ist eine zentrale Kommunikationsaufgabe für jedes Unternehmen. Ein ideales Instrument dazu ist eine Hauszeitung.

Egal ob Arztpraxis oder Industriebetrieb, eine Zeitung, ein Magazin oder ein Newsletter kann für jede Unternehmensgröße und Branche ein nützliches Kommunikationsinstrument sein. Doch Vorsicht ist geboten, denn ein Newsletter oder eine Hauszeitung sollte nicht als Werbeblättchen daherkommen. Sowohl inhaltlich als auch graphisch muss einiges beachtet werden, denn die Leser erwarten nützliche Informationen, eine professionelle Darstellung und eine niveauvolle Textgestaltung.

Daher ist es wichtig, im Vorfeld zu entscheiden, welche Zielgruppen angesprochen, welche Themen kommuniziert werden und wie oft die Firmenversion erscheinen soll. Als Detailinformation sowie zur Entscheidungsfindung hat Das Marketing Büro® ein umfangreiches Whitepaper mit Checkliste zusammengestellt, das kostenlos unter www.dasmarketingbuero.de/news/download.php heruntergeladen werden kann.



Beispiel für eine monatlich erscheinende Hauszeitung

Quelle: Meierling Ventilatoren GmbH / Das Marketing Büro®

IMPRESSUM

Herausgeber:
SteuerBeraterKanzlei Peter Mannherz
Steuerberater, vereidigter Buchprüfer,
Rechtsbeistand
Gewerbestraße 4B
78345 Moos
Telefon: 0 77 32 / 99 81-0
Fax: 0 77 32 / 30 38
E-Mail: info@stb-mannherz.de
www.stb-mannherz.de

Konzept und Realisierung:

Das Marketing Büro®
Diplom-Volkswirt Markus Gschwind
UG (haftungsbeschränkt)
Schützenstraße 32
D-77933 Lahr
www.dasmarketingbuero.de

Texte: Markus Gschwind
Gestaltung: Martina Gabriel



Das MUSS für Smartphone-Enthusiasten

www.stb-mannherz.de