



Volksbank Alzey-Worms eG

mit Niederlassung VR-Bank Mainz

Herzlich Willkommen
zum Netzwerktreffen am 5. Juni 2025

mittelstandsforum
RHEINHESSEN

Agenda

Unternehmensnachfolge 360° – rechtzeitig planen, sicher übergeben

- 8:30 Uhr** **BEGRÜßUNG**
Sabine Hermsdorf, Vorstand Volksbank Alzey-Worms eG
- 8:40 Uhr** **Faktor Mensch**
Andrea Michel – Anthropos GmbH
- 8:55 Uhr** **Fallbeispiel zur gelungenen Unternehmensnachfolge**
Daniel Wagener – Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
- 9:10 Uhr** **Steuerrechtliche Aspekte**
Stephan Cerny – AZ Treuhandgesellschaft mbH
- 9:25 Uhr** **Professionelles Vorsorge- und Nachfolge-Management**
Carsten Eckelmann – Volksbank Alzey-Worms eG
- 9:40 Uhr** **Fragerunde**
Podiumsdiskussion mit allen Referenten
- ≈ 10:00 Uhr** **Businessfrühstück & Austausch**

Begrüßung

Sabine Hermsdorf

Vorstandsmitglied
Volksbank Alzey-Worms eG
mit Niederlassung VR-Bank Mainz



Unsere Regionalpartner

Volksbank Alzey-Worms eG 
mit Niederlassung VR-Bank Mainz

Aderhold



ANTHROPOS
move your business

AUTO BAYER GRUPPE

Ihr Ford Partner mitten in Rhein-Main
Alzey | Wiesbaden | Nieder-Olm



AZ-Treuhandgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungs- / Steuerberatungsgesellschaft

BUSCHLINGER, CLAUS & PARTNER
Rechtsanwälte PartG mbB
RECHTSANWÄLTE NOTARE FACHANWÄLTE

 **dreivorzwölf**
marketing

 **DZ PRIVATBANK**

evaluto
Steinfurth Immobilienbewertung



HNG
HOBOHM • NATALELLO • GILOTH
Rechtsanwälte seit 1959

KAHL

Aus Arbeitsplatz
wird Lieblingsplatz.

KNIERIM & KOLLEGEN
RECHTSANWÄLTE

Marketing und Beratung
Michael Raab Dipl. BW (FH)



 **Union
Investment**

 **Volksbank
Immobilien GmbH
Alzey-Worms**

mittelstandsforum
RHEINHESSEN



Rückblick Netzwerkveranstaltungen 2024

mittelstandsforum
RHEINHESSEN



Employee Journey –
So stärken Sie Ihre Arbeitgebermarke



Sicher durch die digitale Finanzwelt
Der digitale Euro, Kryptowährungen
und das Geldwäschegesetz im Fokus



New Work –
Machen Sie den Arbeitsplatz
zum Lieblingsplatz
zu Gast bei KAHL GmbH

Agenda

Unternehmensnachfolge 360° – rechtzeitig planen, sicher übergeben

- 8:30 Uhr** **BEGRÜßUNG**
Sabine Hermsdorf, Vorstand Volksbank Alzey-Worms eG
- 8:40 Uhr** **Faktor Mensch**
Andrea Michel – Anthropos GmbH
- 8:55 Uhr** **Fallbeispiel zur gelungenen Unternehmensnachfolge**
Daniel Wagener – Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
- 9:10 Uhr** **Steuerrechtliche Aspekte**
Stephan Cerny – AZ Treuhandgesellschaft mbH
- 9:25 Uhr** **Professionelles Vorsorge- und Nachfolge-Management**
Carsten Eckelmann – Volksbank Alzey-Worms eG
- 9:40 Uhr** **Fragerunde**
Podiumsdiskussion mit allen Referenten
- ≈ 10:00 Uhr** **Businessfrühstück & Austausch**

Faktor Mensch



Andrea Michel
Personal & Management Beratung

ANTROPHOS GmbH

www.anthropos-gmbh.de
andrea.michel@anthropos-gmbh.de



Unternehmensnachfolge richtig gestalten.

Intern oder Extern?

Ein Impuls für Unternehmer*innen mit
Weitblick



Unser Beratungsansatz.

Personalberatung

Direktbesetzungen

Managementberatung

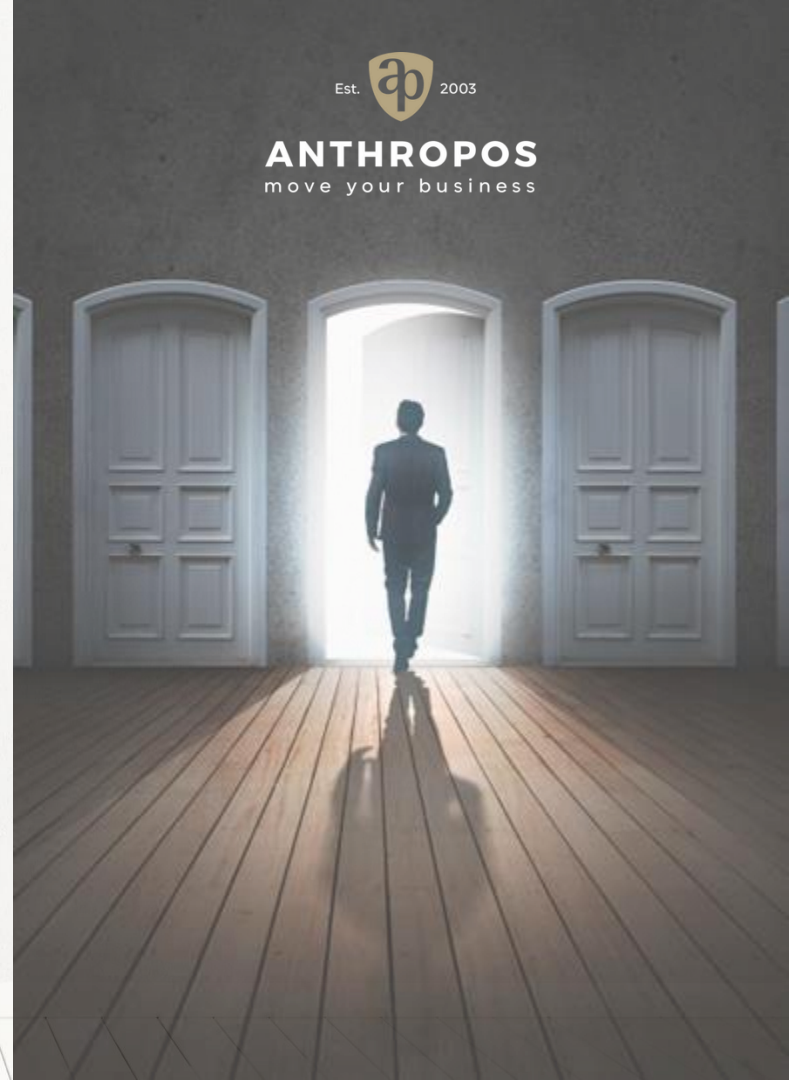
Karrierebegleitung

Nachfolgeplanung

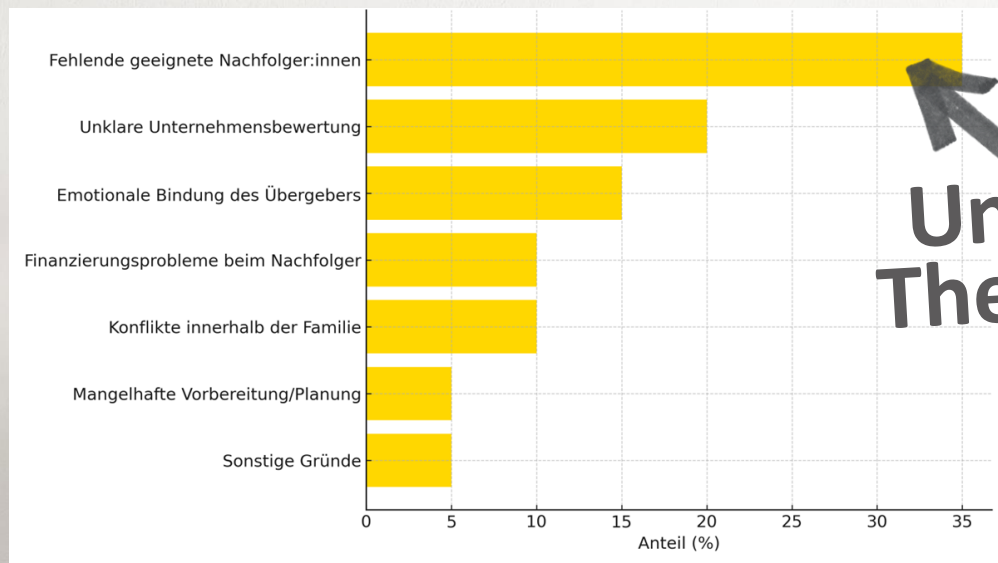
Intern oder Extern



ANTHROPOS
move your business



Paradigmenwechsel.



Unser
Thema!

Stilllegung des Unternehmens geplant
oder Stilllegung ist ernsthaft erwogene Option

231.000

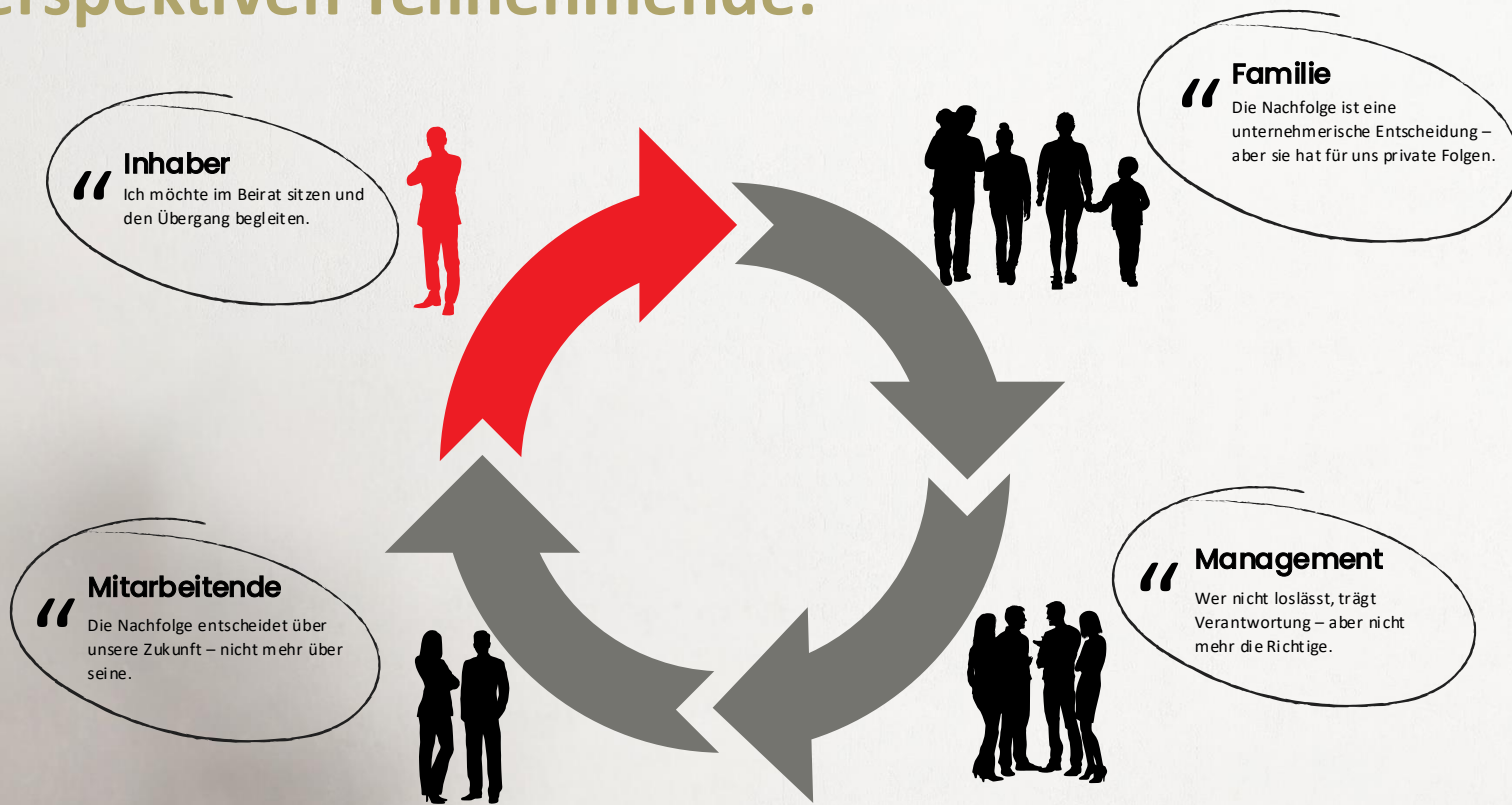
Rückzug aus dem Unternehmen und
Nachfolgeregelung angestrebt

215.000

Die Anzahl der echten Neugründungen lagen 2024 bei 594.000.

Risiko! Keine stabile Grundlage vs. etablierten Unternehmen.

Perspektiven Teilnehmende.



Nachfolge ist auch Transformation.

1/3 der Belegschaft ist bei einer Veränderung sehr offen und empfindet dies als neue Chance.

1/3 sind zunächst skeptisch und distanziert. Abwarten, ob sich die “Neuheiten” in Ergebnisse wandeln.

1/3 sehen keinen Grund für eine Veränderung - bin zufrieden und mache meinen Job wie bisher.





Lösungsansatz



“Unterstützung beim Finden von Kandidat*innen, Mitwirkung in der Bewertung rechtlicher und steuerlicher Aspekte, Beratung bei familiären Konflikten.”

Inhaber.

Mut für richtige Entscheidungen

Herausforderung

Emotionale Bindung: Der Inhaber sieht das Unternehmen als sein Lebenswerk. Es fällt ihm schwer, loszulassen.

Risiken

Nachfolgefragen: Wer ist geeignet? Innerhalb der Familie? Eine externe Führungskraft? Ein MBO (Management Buy-Out)?

Chancen

Sicherstellung, dass die Werte des Unternehmens erhalten bleiben, Arbeitsplätze gesichert sind und der Betrieb weiterhin erfolgreich ist.



Lösungsansatz



Familienaufstellung. Nachfolge in der Familie strukturieren. Beratung bei Interessenskonflikten.

Familie.

Quelle von Unterstützung und Konflikt

Herausforderung

In inhabergeführten Betrieben ist die Familie emotional, manchmal auch wirtschaftlich und stark mit dem Unternehmen verknüpft.

Risiken

Kinder haben kein Interesse an der Übernahme oder es gibt mehrere potenzielle Nachfolger in der Familie.

Chancen

Ehepartner moderieren informell zwischen Altinhaber (emotional gebunden) und Familie oder extern (zukunftsorientiert) und fördert Verständnis füreinander.



Management.

Brücke zwischen Alt und Neu

Herausforderung

Das Management ist in viele Prozesse involviert und trägt das operative Wissen. Bei einem externen Nachfolger könnte es zum Kulturbruch oder Widerstand kommen.

Risiken

Wenn nicht früh eingebunden, kann es zu Fluktuation kommen. Achtung bei Positionierung für die Nachfolge aus dem Managementteam.

Chancen

Frühzeitiger Know-how-Transfer an Nachfolger (intern oder extern) und Vermeidung von Wissensverlust bei abruptem Führungswechsel.

Lösungsansatz

“Entwicklung eines Übergabepplans. Aufbau von Führungskompetenz. Rollenklarheit in der neuen Struktur.”



Mitarbeitende.

Träger der Unternehmenskultur

Herausforderung

Mitarbeitende erleben häufig Unsicherheit in Nachfolgeprozessen: „Bleibt mein Arbeitsplatz sicher?“, „Verändert sich die Unternehmenskultur?“

Risiken

Motivation kann sinken. Gerüchteküche und Fluktuation nehmen zu.

Chancen

Gute Kommunikation kann Vertrauen schaffen. Beteiligung (z. B. bei der Entwicklung der Vision oder Werte) stärkt die Identifikation.

Lösungsansatz

✦ Kommunikationsstrategie, Change Management und Kulturentwicklung.



...Daher...

Nachfolge ist kein Sprint, sondern ein Marathon.

Jetzt sind Sie fast am Ziel.



Dankeschön.

ANTHROPOS GMBH



@ office@anthropos-gmbh.de

🌐 www.anthropos-gmbh.de

☎ +49 6132 4229080





Fallbeispiel zur gelungenen Unternehmensnachfolge

Daniel Wagener
Rechtsanwalt & Partner

Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln

www.aderhold.legal
d.wagener@aderhold.de





Generationenwechsel mit Erfolg: Eine Nachfolgegeschichte, die Mut macht.

Mittelstandsforum Rheinhessen:

Gemeinsames Netzwerktreffen „Unternehmensnachfolge 360° - rechtzeitig planen, sicher übergeben“

Daniel Wagener - Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Alzey, 05. Juni 2025

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Die Kabel-Unternehmensgruppe beschäftigt etwa 1.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete ehemals einen Jahresumsatz von rd. 100 Mio. €, inzwischen jedoch nur noch von ca. 70 Mio. €.

- Die Kabel-Unternehmensgruppe ist ein familiengeführtes Unternehmen, das seit den 1970er Jahren Kabel unter anderem für die Industrie, die Windkraft und die Automobilbranche herstellt.
- Die Unternehmensgruppe besteht aus fünf Einzelgesellschaften, von denen auch eine ausländische Gesellschaft einen Teil der Produktion im Ausland betreibt. Die Kabel GmbH fungiert als Holding, während das operative Geschäft in den weiteren Gesellschaften abgebildet ist.
- Das Kundenportfolio der Unternehmensgruppe reicht von Mittelständlern bis hin zu weltweit tätigen Großkonzernen in diversen Märkten.
- Herr Kabel ist als Alleingesellschafter auch Geschäftsführer der Kabel GmbH sowie den weiteren Gruppengesellschaften. Seine Tochter leitet als CSO und Prokuristin die operativen Abteilungen. Finanzen, Personal und IT verantwortet seit vielen Jahren Herr Müller (CFO), der ebenfalls Geschäftsführer ist.
- Im Laufe der Jahre hat sich Herr Kabel durch umfassende persönliche selbstschuldnerische Bürgschaften und hohe Gesellschafterdarlehen in sämtlichen Gesellschaften privat engagiert.

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Das Familienunternehmen gerät aufgrund interner und externer Faktoren zunehmend in die Krise.

1

Umsatzrückgang durch sinkende Nachfrage insb. im Automotiv- und Windkraftbereich, Marktveränderungen, (neue) Mitbewerber.

2

Fehlende und ineffiziente Kostenkontrolle: Zu hohe Fixkosten, ineffiziente Prozesse und mangelnde Kostenoptimierung verringern stetig die Rentabilität.

3

Managementfehler: Teilweise fehlerhafte strategische Entscheidungen, unzureichende oder verspätete Reaktionen auf Marktveränderungen.

4

Zu hohe Fremdfinanzierung zur Verlustfinanzierung erhöht die Zinslast und belastet das Unternehmen durch Zusatzkosten.

5

Unzureichende Liquidität und fehlerhafte Liquiditätssteuerung führen dazu, dass das Unternehmen seinen Zahlungsverpflichtungen teilweise verspätet nachkommt.

Wenn ein Familienunternehmen in eine Krisensituation kommt, resultieren hieraus oftmals besondere Folgen, die im Vergleich zu Unternehmen im Streubesitz in den Vordergrund treten.

1. Emotionale Faktoren

2. Strukturveränderungen

3. Neuausrichtung

**Psychologische
Aspekte**

**Veränderte
Beziehungen
zu
Stakeholdern**

**Reorganisation
nach Sanierung**

- ▶ Die starke Emotionalität ist bei allen Themen zur Überwindung der Krise zu berücksichtigen.
- ▶ Erhöhte Anforderungen und Auflagen der Stakeholder, z.B. Banken, Lieferanten oder Warenkreditversicherungen, aufgrund der Krisensituation.
- ▶ Reorganisation durch Veränderung von veralteten Strukturen und Neuausrichtung des Geschäfts.

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Die Kabel-Gruppe lässt durch Aderhold ein Sanierungsgutachten nach IDW S6 erstellen. Mit den identifizierten Sanierungsmaßnahmen kann die Liquiditäts- und Ertragskrise nachhaltig aufgelöst werden.

Struktur Sanierungsgutachten

Wirtschaftliche Ausgangslage	<ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der vorangegangenen Geschäftsjahre - Analyse von Auffälligkeiten
Markt/Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> - Benennung wesentlicher Wettbewerber mit Beschreibung der Geschäftsfelder - KPIs zu den wesentlichen Wettbewerbern - Ergänzende Kompetenzen der Wettbewerber - Vergleich des digitalen Reifegrads
Krisenstadium und -ursachen	<ul style="list-style-type: none"> - Krisenstadienanalyse - Feststellung des Krisenstadiums
Leitbild saniertes Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> - Darstellung einer zukünftigen, tragfähigen Ausrichtung des Unternehmens
Maßnahmenprogramm	<ul style="list-style-type: none"> - Darstellung von adäquaten Sanierungsmaßnahmen mit Angabe zum bisherigen Umsetzungsstadium, u.a. Veränderungen in der Unternehmensführung, Anpassung der Kapitalstruktur, Kostensenkungsprogramme, Verkauf von Assets - Abbildung eines Fortfinanzierungskonzeptes - Erstellung einer detaillierten Nachfolgeregelung
Integrierter Sanierungsplan und Aussage zur Sanierungsfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Planung für das laufende und die zwei folgenden Geschäftsjahre unter Abbildung der Effekte aus der Umsetzung der definierten Sanierungsmaßnahmen - Ertrags-, Liquiditäts- und Bilanzplanung

Inhaltsverzeichnis

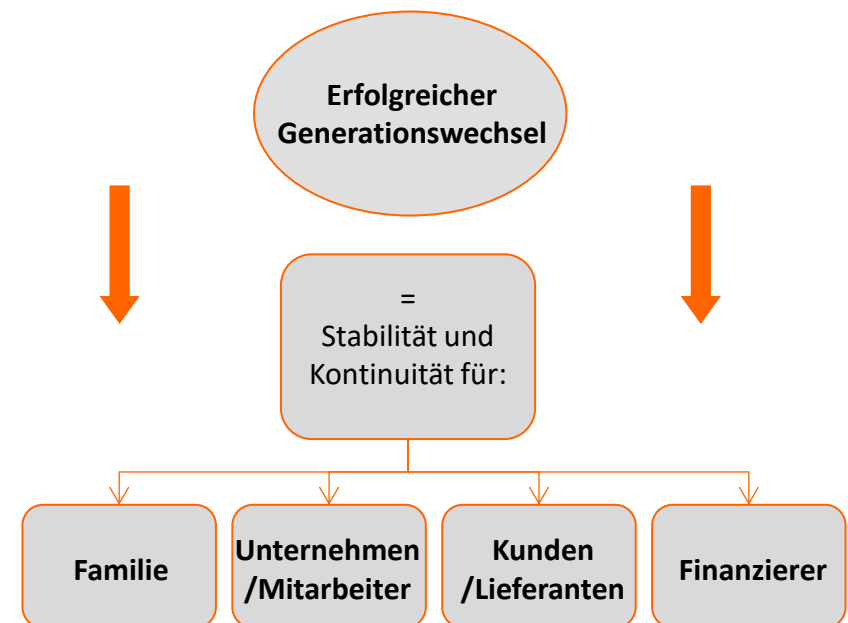
A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Bereits seit einiger Zeit plant Herr Kabel aus altersbedingten Gründen eine Nachfolge innerhalb der Unternehmensgruppe umzusetzen. Aufgrund der Krise ist nun ein operativ und steuerlich günstiger Zeitpunkt zur Umsetzung.

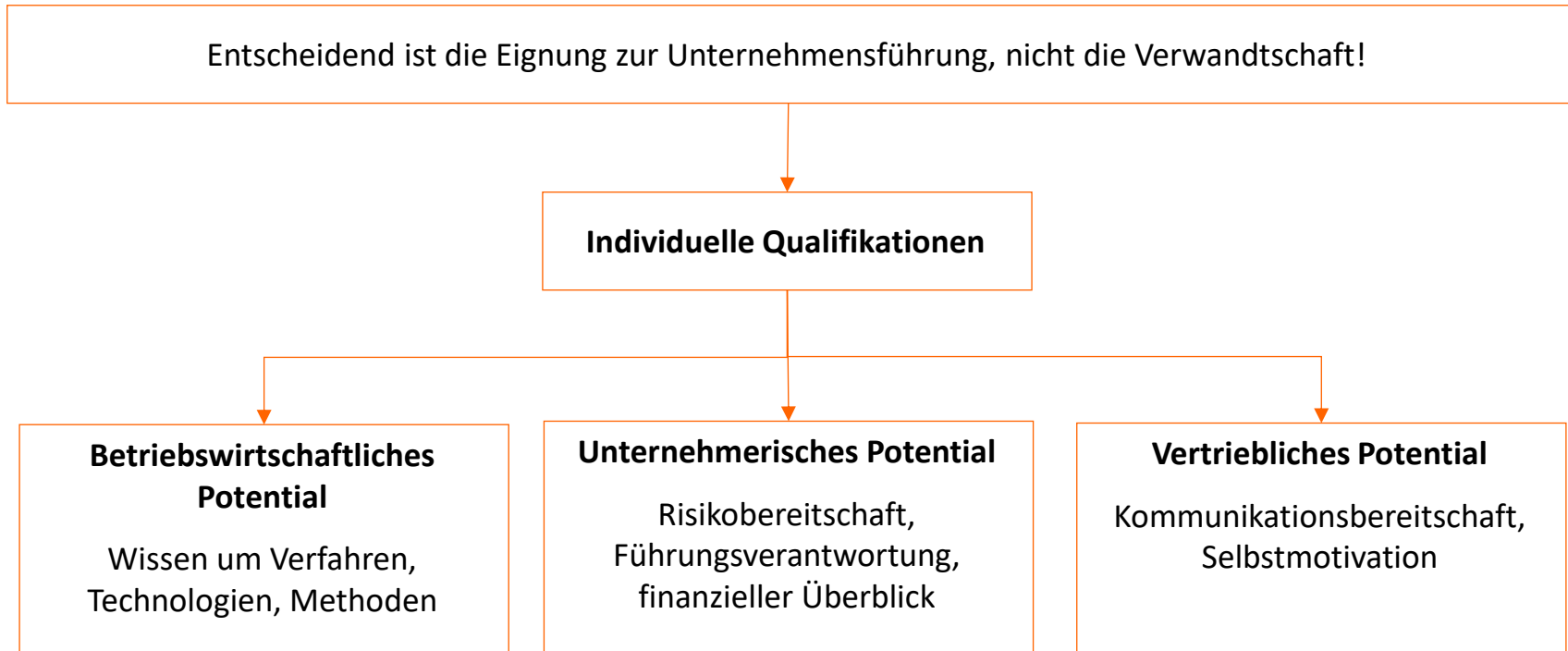
Der Begriff der Unternehmensnachfolge

- **Übergabe** des **Eigentums** und die Übertragung der **Leitungsmacht**.
- **Gründe** für die Übertragung liegen oftmals in der Person des ausscheidenden **Unternehmers** selbst: Alter, Krankheit, Tod oder die Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung.
- **Steuerliche Bewertung** einer Übertragung des Unternehmens erforderlich.
- Die Umsetzung **nach einer erfolgreichen operativen Sanierung** stellt einen idealen Zeitpunkt im Hinblick auf die Finanzierer dar.

Ziele der Unternehmensnachfolge



Wahl des geeigneten Nachfolgers



Kabel Unternehmensgruppe: Herausforderungen und Konflikte bei der Unternehmensnachfolge

Herausforderung für Nachfolger in persönlicher und fachlicher Hinsicht

Persönlich

- Unternehmen ist stark durch die **Persönlichkeit** des Altgesellschafters geprägt
- **Kundenkontakte** sind mit Person des Altgesellschafters verbunden
→ Ggf. Verlust der Kontakte
- **Vertrauen** der **Kunden** in Unternehmen muss aufrecht erhalten werden

Fachlich

- Nachfolger*in muss **Fähigkeiten** in allen Bereichen des gewachsenen Unternehmens zugleich unter Beweis stellen (Management Know-how, Führungserfolg, Markt-/ Kunden-/ Lieferantenkenntnisse)
→ Überleitungsphase ist notwendig
- Anpassungen in der **Unternehmensführung** bedingen ggf. **Neuinvestitionen**

Das Unternehmen als Lebenswerk: „Loslassen und Annehmen“ – Problematisch für Altinhaber und Nachfolger*in

Unternehmer

- Gefestigte, aber häufig veraltete **Strukturen**
- Unternehmer möchte sich ungern über die Schulter schauen lassen
- Auseinandersetzung mit dem Alter und der eigenen Sterblichkeit
- Konventionen, ideelle **Werte**
- **Angst / Zweifel** an Erfolg des Nachfolgers
- **Rollenverständnis** bei innerfamiliärer Nachfolge

Nachfolger*in

- Hoher **Druck** durch Übergabe eines Lebenswerkes
- Angst, in die Fußstapfen des Altgesellschafters zu treten
- Verschiedene **Wertvorstellungen**
- Zu schnelle Änderungen am **Unternehmenskonzept** können weitreichende Folgen haben
- **Fehlerkultur** entwickeln

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Herr Kabel möchte zwar die Kabel-Unternehmensgruppe als Familienunternehmen fortführen, prüft aber zunächst, ob Herr Müller (CFO) einen geeigneten Nachfolger darstellt.

Übergabe an Mitarbeiter (Management-Buy-Out)

Management Buy Out (MBO)

Chancen

- Interna bleiben im Unternehmen
- Kenntnis der Unternehmensstruktur
- „interne“ Restrukturierung
- Nachhaltige Fortführung der Unternehmensstrategie
- Übergabe an erfahrenes Management
- Akzeptanz bei Mitarbeitern
- Vertrauen durch Altunternehmer und Finanzierer in neues Management
- Haftungsstrukturen müssen ggfs. nicht fortgesetzt werden



Risiken

- Finanzkraft ggf. beschränkt
- Ggf. Belastung des Unternehmens mit Kosten der Übernahme
- Manager ist mit neuer Rolle des Unternehmers ggf. überfordert (neuer Kopf, alte Struktur)
- Reibungsverluste im Vorfeld
- Oftmals keine zusätzlichen Gelder für Restrukturierung und notwendige Investitionen
- Ggfs. Fortsetzung von Haftungsstrukturen

Da es unsicher ist, ob Herr Müller als Nachfolger zur Verfügung steht, wird parallel auch die Möglichkeit eines externen Investors geprüft.

Übergabe an Externe – Management Buy In (MBI) / Investor

Übergabe an Externe – MBI / Investor

Chancen

- Klare Nachfolgeregelung; „Neuanfang“
- Nutzung von möglichen Synergieeffekten
- „Einkauf“ von Know-how und neuen Kontakten
- Finanzkraft des Investors
- Prüfung der bisherigen Strukturen, Optimierungen
- Umsetzung ggfs. notw. Investitionen
- Neue Motivation für Mitarbeiter
- Kaufpreis



Risiken

- Kaufmotive und Dauer des Engagements fraglich
- Ggf. Wettbewerbsnachteile aufgrund Umstrukturierung
- Verlust persönlicher Beziehungen / Vertrauensstellung bei Kunden / Lieferanten
- Ggf. Belastung des Unternehmens mit Kosten der Übernahme
- Nachverhandlungen durch Investor
- Keine korrekte Kaufpreisermittlung oder Finanzkraft des Investors wurde überschätzt

Darstellung der Unterschiede bei einer Transaktion als Share- oder Asset-Deal. Beide Transaktionsformen haben Vor- und Nachteile. Auswahl der Transaktionsart muss auf Grundlage der individuellen Situation erfolgen.

Merkmal	Asset-Deal	Share-Deal
Gegenstand des Kaufs	Einzelne Vermögenswerte und ggfs. Schulden des Unternehmens	Anteile (Shares) an der Gesellschaft
Vertragspartner	Käufer und die Gesellschaft als Verkäufer	Käufer und Gesellschafter (z. B. natürliche Personen oder andere Gesellschaften)
Rechtsnachfolge	Keine Gesamtrechtsnachfolge – Einzelübertragung notwendig	Gesamtrechtsnachfolge durch Anteilsübernahme
Haftung	Käufer haftet zunächst nur für übernommene Vermögensgegenstände	Käufer übernimmt alle Rechte und Pflichten der Gesellschaft
Steuerliche Behandlung	Abschreibung der erworbenen Wirtschaftsgüter möglich	Keine Abschreibung auf den Kaufpreis möglich
Komplexität der Abwicklung	Höherer Aufwand wegen Einzelerfassung und -übertragung	Einfachere Abwicklung, da nur Gesellschaftsanteile übertragen werden

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Herrn Kabel lagen zwar interessante Angebote von Investoren vor, er entscheidet sich letztendlich jedoch, noch im laufenden Jahr unter Einbeziehung der Finanzierer seine Tochter als Nachfolgerin einzusetzen.

Wunsch zur Nachfolge aus der Familie

Nachfolge aus der Familie

Chancen

- Starke emotionale Komponente, Nachfolgerin ist bekannt
- Schrittweise Übertragung / Heranführung möglich
- Fortführung Lebenswerk
- Vertrauensverhältnis zur Belegschaft
- Keine Belastung des Unternehmens mit Kosten einer Übernahme
- Rentenregelung / Altersversorgung durch wiederkehrende Leistung
- Sicherung des Know-How durch Beratervertrag für Altunternehmer



Risiken

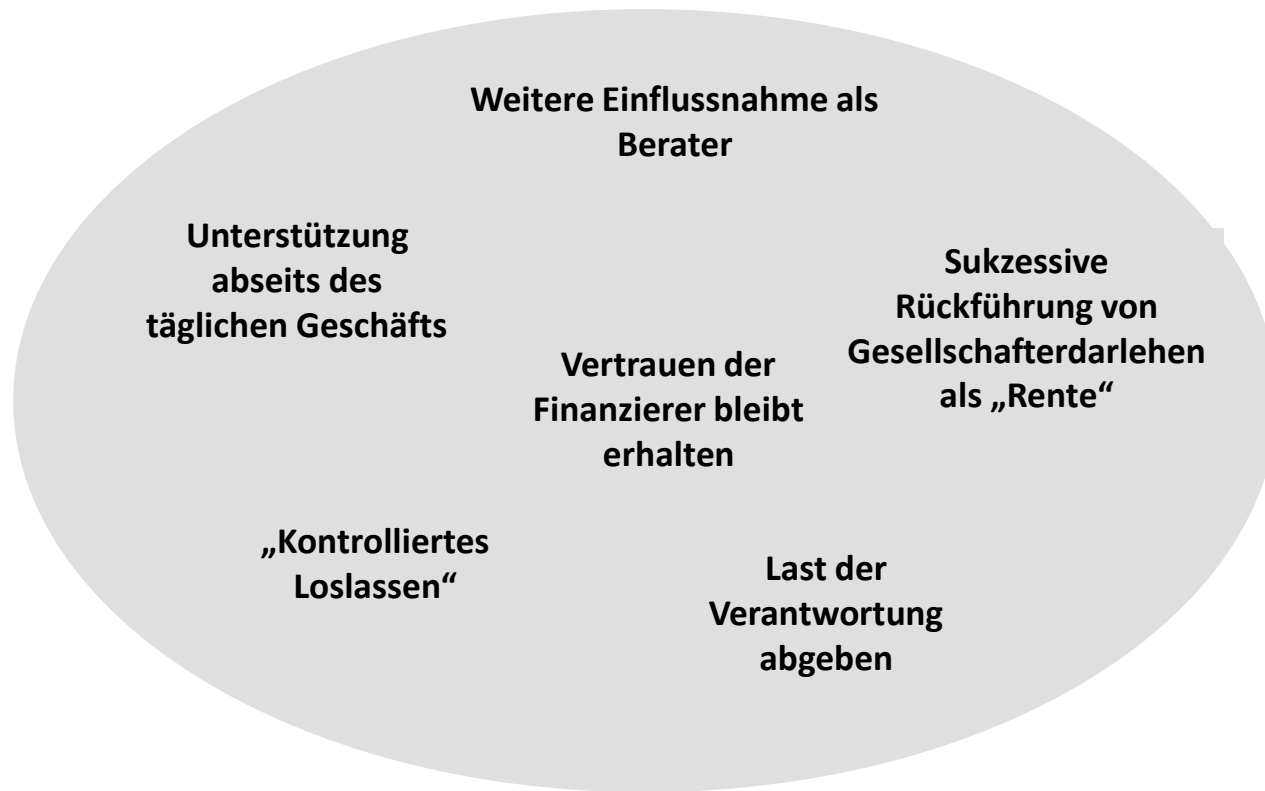
- Verlust starker Unternehmerpersönlichkeit
- Familiäre Bindung ggf. wichtiger als fachliche Eignung
- Unternehmerische Fehlentscheidungen
- Vertrauensverlust im Markt
- Keine Prüfung der bisherigen Strukturen
- Ggf. weiterhin starker Einfluss der Familie / des ausgeschiedenen Geschäftsführers
- Abfindungsansprüche innerhalb der Familie
- Kein zusätzliches Kapital

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Die Unternehmensnachfolge bietet sowohl der Kabel-Unternehmensgruppe als auch Herrn Kabel eine Zukunftsperspektive.

Nachfolgeregelung bietet auch Altunternehmer Möglichkeit der Fortbeschäftigung und Alterssicherung



Eine strukturierte Unternehmensnachfolge kann einen Katalysator für den Unternehmenserfolg darstellen – Berater können im Vorfeld auf Stolpersteine hinweisen und Lösungen anbieten

- Die **Unternehmensnachfolge** bietet den Beteiligten die Möglichkeit, das Unternehmen in die nächste Generation zu überführen und in diesem Zuge **strukturelle und wirtschaftliche Neuausrichtungen** vorzunehmen. Die Unternehmensnachfolge birgt allerdings auch das Risiko, dass die bestehenden Strukturen nicht kritisch hinterfragt werden oder die Auswahl des Nachfolgers nicht zielgerichtet erfolgt.
- Soweit eine innerfamiliäre Nachfolgeregelung nicht sachdienlich erscheint, bietet ein **formaler Prozess** auch eine Chance für die Finanzierer, Einfluss zu nehmen und anschließende Restrukturierungsszenarien bereits im Vorfeld zu verhindern.
- Insbesondere nach einer erfolgreichen Sanierung des Unternehmens ist eine strukturierte Nachfolgelösung von den Finanzierern sogar gewünscht.
- Die Unternehmensnachfolge beinhaltet zahlreiche **rechtliche, steuerliche und finanzwirtschaftliche Stolpersteine**, die es zu umgehen gilt. Die stringente Auswahl eines Nachfolgers kann als Katalysator der Unternehmensnachfolge für die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens wirken und **Lösungsansätze** bieten, die in der **bisherigen Struktur** kaum hätten umgesetzt werden können.
- Eine **steuerliche Optimierung** ist nach erfolgreicher Sanierung ggf. möglich.

Inhaltsverzeichnis

A.	Das Familienunternehmen	2
	Kabel-Unternehmensgruppe	2
	Das Unternehmen gerät in die Krise	4
B.	Auflösen der Krise	7
	Sanierungsgutachten nach IDW S6	7
C.	Wahl des geeigneten Nachfolgers	9
	Überblick: Vorbereitung einer Nachfolgelösung	9
	Externe Lösung	13
	Interne Lösung	17
D.	Ergebnis: Generationenwechsel mit Erfolg	19
E.	Kontakt	22

Aderhold



Daniel Wagener
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 (0)221 933 12-317
E-Mail: d.wagener@aderhold-legal.de

Aderhold Köln
Im Mediapark 8
50670 Köln



Aderhold

Steuerrechtliche Aspekte



Stephan Cerny

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater &
Partner

AZ-Treuhandgesellschaft mbH

www.aztreuhand.de
office@aztreuhand.de

Gliederung

Interne Unternehmensnachfolge

1. Ertragssteuerliche Auswirkungen/Bilanzierung
2. Schenkungssteuerliche Auswirkungen
3. Testament/Erbengemeinschaft



1. Ertragsteuerliche Auswirkungen / Bilanzierung

1. Ertragssteuerliche Auswirkungen/Bilanzierung (1/2)

- § 6 Abs. 3 EStG erfasst sowohl Vermögensübergänge durch Erbfall als auch unter Lebenden
- Erwerber i.S.d. § 6 Abs. 3 EStG kann neben einer natürlichen Person auch eine Mitunternehmerschaft sein
- Die Übertragung einer betrieblichen Sachgesamtheit auf eine Personengesellschaft **zum Buchwert** bei Vorliegen der Voraussetzungen
- Voraussetzung ist eine **unentgeltliche Übertragung**, d.h. insbesondere eine Übertragung, die nicht gegen Gewährung von (neuen/zusätzlichen) Gesellschaftsrechten erfolgt
- Übertragung eines Betriebes, Teilbetriebes oder Mitunternehmeranteils
- Grundsatz: **Sämtliche funktional wesentlichen Betriebsgrundlagen** gehen auf den Erwerber über



2. Ertragssteuerliche Auswirkungen/Bilanzierung (2/2)

Beispiel:

Einzelunternehmer U überträgt seinen gesamten Betrieb auf seine Tochter T. Das Betriebsgrundstück hält er jedoch zurück und vermietet es an T.

Lösung:

Eine Buchwertfortführung nach § 6 Abs. 3 EStG kommt nicht in Betracht, da U der T eine wesentliche Betriebsgrundlage nicht mitübertragen hat. Die stillen Reserven in den Wirtschaftsgütern des Betriebs sind aufzudecken



2. Schenkungssteuerrechtliche Auswirkungen

2. Schenkungssteuerliche Auswirkungen

2.1 Begünstigtes Vermögen

- Erster Schritt: Vorliegen von begünstigungsfähigem Vermögen?
 - Grundsätzlich begünstigungsfähig: Betriebsvermögen (Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Mitunternehmerschaften), Anteile an Kapitalgesellschaften von mehr als 25 % und land- und forstwirtschaftliches Vermögen
 - Vereinfachtes Ertragswertverfahren: Unternehmenswert **13,75** fache des durchschnittlichen Gewinns (niedrigerer Unternehmenswert durch Gutachten nachweisbar)
- Zweiten Schritt: Ermittlung des sog. begünstigten Vermögen
 - Nicht begünstigtes sog. „Verwaltungsvermögen“ (=Versteuerung wie Privatvermögen), aber 10 % sog. „Schmutzzuschlag“
- Bei Übertragung zu Lebzeiten kann das Bilanzbild entsprechend angepasst/optimiert werden



2.2 Verschonungsmöglichkeiten (1/2)

- Bei Vorliegen von begünstigtem Betriebsvermögen: Verschonungsabschlag von im Regelfall 85 % (auch „Grundmodell“ oder „Regelverschonung“ genannt)
- Diese 85 % des Vermögens unterliegen von Beginn an weder der Erbschaft- noch der Schenkungsteuer
- Verbleibende 15 % des übertragenen Vermögens fallen in die Bemessungsgrundlage
- Zusätzlich: gleitender Abzugsbetrag von EUR 150.000
- Verringerung um 50 % des die Wertgrenze übersteigenden Betrags
- Bis EUR 1.000.000 ist begünstigtes Vermögen immer EUR 0
- Ab EUR 3.000.000 wirkt sich der Abzugsbetrag nicht mehr aus
- Für Großvermögen (> 26 Mio.) gelten Besonderheiten



2.2 Verschonungsmöglichkeiten (2/2)

- Neben der Regelverschonung existiert das sog. „Optionsmodell“
- Auf unwiderruflichen Antrag beträgt der Verschonungsabschlag nicht 85 %, sondern 100 % des begünstigten Vermögens
- 3 Punkte zu beachten
- Begünstigtes Vermögen nicht zu mehr als 20 % aus Verwaltungsvermögen bestehen
- Bei der Ermittlung der Verwaltungsvermögensquote keine quotale Schuldenverrechnung und keine Verrechnung bei Ermittlung des Netto-Verwaltungsvermögens
- Der Freibetrag für das Verwaltungsvermögen (Schmutzzuschlag) nicht anzuwenden



2.3 Verwaltungsvermögen und junge Finanzmittel (1/2)

- Verwaltungsvermögenstest: Bei Überschreiten der 90 %-Grenze keine Begünstigung (sog. Einstiegstest)
- Gesetzgeber ist damit übers Ziel hinausgeschossen, aber zwischenzeitlich neues Berechnungsmodell aufgrund eines Urteils des Bundesfinanzhofs (Urteil vom 13.09.2023)
- Modifizierter Verwaltungsvermögensbegriff
- Im Extremfall bis zur Änderung durch die Rechtsprechung: Versagung der Vergünstigung, trotz ausschließlich begünstigtem Vermögen (insbesondere bei hohem Fremdfinanzierungsanteil)



2.3 Verwaltungsvermögen und junge Finanzmittel (2/2)

- Bewertung der Wirtschaftsgüter des Verwaltungsvermögens: Gemeiner Wert (§ 9 BewG)
- Junge Finanzmittel: Positiver Saldo der eingelegten und der entnommenen Finanzmittel, welche dem Betrieb im Zeitpunkt der Entstehung der Steuer weniger als zwei Jahre zuzurechnen waren
- Vermietete Immobilien (als typisches Objekt privater Vermögensverwaltung oder Alterssicherung) nicht begünstigt (Gegenausnahme: Betriebsaufspaltung)
- Anteile an Kapitalgesellschaften von 25 % oder weniger
- Wertpapiere
- Finanzmittel (Bankguthaben und Forderungen) über 15 % des Unternehmenswertes
- Kunstgegenstände



2.4 Besonderheiten bei Personengesellschaften

- Bei der Übertragung eines Anteils an einer Personengesellschaft muss der Erwerber Mitunternehmer werden
- Die Mitunternehmerstellung setzt Mitunternehmerinitiative und Mitunternehmerrisiko voraus. Beide Merkmale müssen vorliegen, können jedoch im Einzelfall mehr oder weniger ausgeprägt sein
- Mitunternehmerinitiative bedeutet vor allem Teilhabe an den unternehmerischen Entscheidungen, zumindest in dem Umfang der Stimm-, Kontroll- und Widerspruchsrechte eines Kommanditisten
- Mitunternehmerrisiko bedeutet gesellschaftsrechtliche oder eine dieser wirtschaftlich vergleichbaren Teilhabe am Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens. Dieses Risiko wird regelmäßig durch die Beteiligung am Gewinn und Verlust sowie an den stillen Reserven des Anlagevermögens einschließlich des Geschäftswerts vermittelt
- Problematisch oft bei umfassenden Widerrufsrechten sowie beim Vorbehalt des Nießbrauchs (siehe nächster Punkt)



2.5 Übertragung aller wesentlichen Betriebsgrundlagen

- Übertragung aller wesentlichen Betriebsgrundlagen
- Übertragung auch aus dem Sonderbetriebsvermögen
- Überlassung dieser Betriebsgrundlagen auf Basis von Pachtverträgen nicht ausreichend
- Disquotale Übertragungen aus Gesamthandsvermögen und Sonderbetriebsvermögen sind möglich
- Bei Nichtübertragung von wesentlichen Betriebsgrundlagen müssen diese im Betriebsvermögen derselben Personengesellschaft bleiben



2.6 Nießbrauchsgestaltungen

- Beliebtes und sinnvolles Gestaltungsmittel
- Vorteil: Nießbrauch kann als auf dem Schenkungsgegenstand ruhende Last von der Bemessungsgrundlage abgezogen werden
- Vorteil: Versorgung des Schenkers/Ertrag bleibt beim Schenker
- **Achtung:** Ausgestaltung des Nießbrauchs (Mitunternehmerstellung, siehe vorheriger Punkt)



2.7 Haltefristen

Regelverschonung:

- 5 Jahre Haltefrist
- Lohnsummenregel 5 Jahr mindestens 400 %/300 %/250 %

Optionsverschonung:

- 7 Jahre Haltefrist
- Lohnsummenregelung beträgt 7 Jahre mindestens 700 %/565 %/500 %

Verstoß: Anteiliger Verlust der Begünstigung



3. Testament und Erbengemeinschaft

3. Testament/Erbgemeinschaft

- Fertigen Sie Ihr Testament an
- Überprüfung alle paar Jahre
- Klären Sie strittige/schwierige Themen zu Lebzeiten
- Ordnen Sie Vermögen direkt den in Frage kommenden Personen zu (z. B. durch Aufteilung des Betriebs und von Immobilien)
- Begünstigung nur für den Erben, der Vermögen später übernimmt
- Bei Weitergabeverpflichtung keine Begünstigung (z. B. Sachvermächtnisse)
- **Achtung:** In den Fällen einer freien Erbauseinandersetzung Frist von sechs Monaten (in Ausnahmefällen auch länger)
- **Praxishinweis:** Bei begünstigungsfähigem Vermögen: Vermeidung einer freien Erbauseinandersetzung
 - Bereits vorher bei Testament entsprechende Gestaltungen mit Hilfe von Vermächtnissen oder Teilungsanordnungen nutzen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt

AZ-Treuhandgesellschaft mbH

Herr WP, StB Stephan Cerny

Am Rennweg 9

55232 Alzey

scerny@aztreuhand.de



AZ-Treuhandgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungs- / Steuerberatungsgesellschaft

Professionelles Vorsorge- und Nachfolgemanagement

Carsten Eckelmann

Private Banking / Nachfolgeberater,
Testamentsvollstrecker

Volksbank Alzey-Worms eG

www.vb-alzey-worms.de

carsten.eckelmann@vb-alzey-worms.de





„DAMIT
MEIN LEBENSWEZK
EINE ZUKUNFT HAT!“

VR-NachfolgeBeratung

Professionelles Vorsorge- und Nachfolge-
Management für Privat- und Geschäftskunden



Agenda

1. Warum ist die VR-NachfolgeBeratung so wichtig?

- a. Probesterben (Auschnitt aus unserem Beratungsprogramm
FINESS – Überblick über potentielle Steuerlast)
- b. Lebzeitige Übergabe (Nießbrauchdepot +
Generationenkonzept)
- c. Etwas Gutes tun (Mitgliederstiftung)
- d. Das Leben genießen (Träume erfüllen)

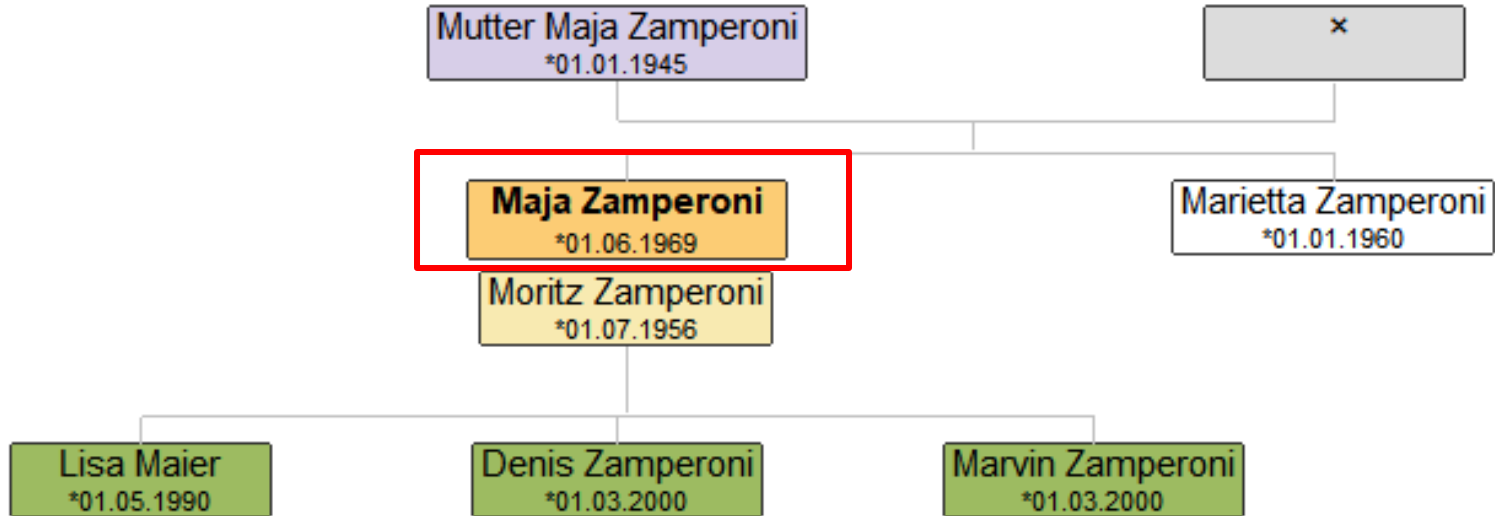
2. Ihr Nutzen – unser Leistungsversprechen

Szenario: „Probe-Sterben“

Wäre heute alles so geregelt, wie ich es möchte,
wenn ich gestern gestorben wäre?

Wir schaffen für unseren Kunden mehr Transparenz
mit dem Szenario: „Probe-Sterben“.

Wir ermitteln den aktuellen Status Quo - u.a. die gesetzliche Erbfolge



*„Damit meine
Werte bleiben!“*

Wie verteilt sich das aktuelle Vermögen der Person nach Verkehrswert und nach Steuerwert?

	VW (Bilanz)	VW (Erbe)	SW (Erbe)
A. Immobilien			
bebaute Grundstücke			
RH H-Str. 12, Ulm	900.000 €	900.000 €	751.215 €
MFH H-Str. 3, Stuttgart	2.200.000 €	2.200.000 €	1.925.001 €
unbeb. Grundstücke			
B. Kapital			
Geld			
Volksbank Alzey-Worms	515.000 €	515.000 €	515.000 €
ING	270.000 €	270.000 €	270.000 €
Deutsche Bank	137.500 €	137.500 €	137.500 €
Verkaufserlös aus GmbH	1.500.000 €	1.500.000 €	1.500.000 €
Wertpapiere			
RB Musterstadt	477.000 €	477.000 €	477.000 €
Swiss Selection 75	46.000 €	46.000 €	46.000 €
Vermögensverwaltung Berenberg	500.000 €	500.000 €	500.000 €
Union Investment	250.000 €	250.000 €	250.000 €
C. Versicherungen			
Basisversorgung			
Zusatzversorgung			
Kapitalanlageprodukte			
Rentenversicherung			
D. Forderungen			
E. Nutzungs- u. Leistungsrechte			
F. Unternehmen			
G. Sonstiges			
Gold	125.000 €	125.000 €	125.000 €
Porsche GT3	200.000 €	200.000 €	200.000 €
Summe (BW/VW/SW)	7.120.500 €	7.120.500 €	6.696.716 €

„Damit meine
Werte bleiben!“


Wer würde welche Erbquote erhalten (testamentarische und gesetzlich)?

		Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
Personenart		Ehemann	Sohn	Sohn	Sohn
Verzicht		nein	Pflichtteilsverzicht	Pflichtteilsverzicht	Pflichtteilsverzicht
Ehegattentestament (Erbgang I)					
Testamentarische Erbquote		1/1			
Gesetzliche Erbquote		1/2	1/6	1/6	1/6
Pflichtteilsquote		1/4			

*„Damit meine
Werte bleiben!“*

Wer würde wie viel Nachlassvermögen bekommen?

Wer müsste wie viel Erbschaftsteuer bezahlen?

	Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
	Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
Personenart	Ehemann	Sohn	Sohn	Sohn
Verzicht	 nein	Pflichtteilsverzicht	Pflichtteilsverzicht	Pflichtteilsverzicht
Nettovermögen (VW)	6.831.500 €			
= Nettonachlass	6.831.500 €			
* Erbteil	100,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
= Erbteilerforderung	6.831.500 €	0 €	0 €	0 €
= zivilrechtlicher Erwerb	6.831.500 €	0 €	0 €	0 €
- Erbschaftsteuer	587.518 €	0 €	0 €	0 €
= Nettoerwerb nach Steuer	6.243.982 €	0 €	0 €	0 €

„Damit meine Werte bleiben!“

Was können wir ändern?

Wie wirkt sich dies aus?

Bis es emotional / rechtlich / steuerlich passt

	Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
	Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
Personenart	Ehemann	Sohn	Sohn	Sohn
Verzicht	nein	nein	nein	nein
Ehegattentestament (Erbgang I)				
* Erbteil	100,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
= Erbteilerforderung	6.831.500 €	0 €	0 €	0 €
+ Pflichtteilerforderung	0 €	569.291 €	569.291 €	569.291 €
- Pflichtteilerlast	1.707.875 €	0 €	0 €	0 €
= zivilrechtlicher Erwerb	5.123.625 €	569.291 €	569.291 €	569.291 €
- Erbschaftsteuer	263.036 €	18.612 €	17.479 €	17.479 €
= Nettoerwerb nach Steuer	4.860.589 €	550.679 €	551.812 €	551.812 €

„Damit meine Werte bleiben!“

Wie verteilen sich die Freibeträge der Erben?

	Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
	Moritz Zamperoni	Lisa Maier	Denis Zamperoni	Marvin Zamperoni
Personenart	Ehemann	Sohn	Sohn	Sohn
Verzicht	nein	nein	nein	nein
Ehegattentestament (Erbgang I)				
- persönlicher Freibetrag	500.000 €	400.000 €	400.000 €	400.000 €
- sachliche Freibeträge	12.000 €	0 €	0 €	0 €
- Versorgungsfreibetrag	256.000 €	0 €	10.300 €	10.300 €
- Zugewinnfreibetrag	2.537.128 €	0 €	0 €	0 €
- (anteilige) pauschale Beerdigungskosten	10.300 €	0 €	0 €	0 €
= steuerpflichtiger Erwerb	1.384.400 €	169.200 €	158.900 €	158.900 €
* Steuersatz %	19,000 %	11,000 %	11,000 %	11,000 %
= Erbschaftsteuer	263.036 €	18.612 €	17.479 €	17.479 €

„Damit meine Werte bleiben!“

b. Lebzeitige Übergabe

**Mit warmer Hand geben
steueroptimierte Möglichkeiten
nutzen**

Weiterhin davon profitieren

*„Damit meine
Werte bleiben!“*



Nießbrauch vs. Schenkung

- Nießbrauch mit Immobilien kennt jeder
- Aber kennen Sie schon den Nießbrauch mit Wertpapieren?

Nießbrauchdepot vs. Schenkung Marvin		
	Nießbrauchdepot	Schenkung
Empfänger der Zuwendung		
Vorname	Marvin	
	1.000.000,00 €	
Empfänger der Nutzung/Leistung		
Vorname	Maja	
Alter	60	
Jahreswert d. Auflage (SW)	40.000,00 €	
Kapitalwertfaktor (VW)	13,791	
Steuerrechtlicher Erwerb (err.)		
Steuwert d. Erwerbs	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
- (Steuwert d. Auflage	551.640,00 €	0,00 €
= steuerrechtlicher Erwerb	448.360,00 €	1.000.000,00 €
- Persönlicher Freibetrag (beansprucht)	400.000,00 €	400.000,00 €
= steuerpflichtiger Erwerb (gerundet)	48.360,00 €	600.000,00 €
* Steuersatz	15,00%	15,00%
= Schenkungsteuer¹⁾	7.254,00 €	90.000,00 €

„Damit meine Werte bleiben!“

c. Etwas gutes tun – mit dem eigenen Stiftungsfonds

(mind. 50.000 Euro)

der ihren Namen trägt,

in der Mitgliederstiftung der Volksbank Alzey Worms.

Sie bestimmen wer die Ausschüttung erhält.

Wir verwalten und kümmern uns um die Abwicklung, für immer!

„Damit meine Werte bleiben!“

75



Diese Zeile kann für Quellangaben genutzt werden

d. Das Leben genießen

Aber an die drei vorgenannten
Punkten denken.



*„Damit meine
Werte bleiben!“*

Ihr Nutzen – unser Leistungsversprechen

- ✓ Wir bieten Ihnen einen Überblick über alle Aspekte der Vorsorge- und Nachfolgeplanung
- ✓ Sie erhalten Hinweise, in welchem Bereich Handlungsbedarf besteht, um Ihre Pläne realisieren zu können
- ✓ Am Ende steht ein ausführliches Strategiegelgespräch für Ihre Nachfolgeplanung, das wirtschaftlich, rechtlich und steuerlich aufeinander abgestimmt ist. Dafür stehen wir mit unserem Expertennetzwerk.
- ✓ Sie bekommen das gute Gefühl, an alles gedacht zu haben.

*„Damit meine
Werte bleiben!“*

Einbindung der rechts- und steuerberatenden Berufe

Steuerberater

- Steuerliche Begleitung der umzusetzenden Maßnahmen



VR Bank

- Altersgerechte Vermögensstruktur
- Übergabefähige Vermögensstruktur
- Absicherung von Lebensrisiken



Anwalt / Notar

- Testament / Erbvertrag
- Übergabevertrag
- Vollmachten & Verfügungen



„Damit meine Werte bleiben!“



Ihr Netzwerkpartner

Carsten Eckelmann

Private Banking / Spezialist für die VR-NachfolgeBeratung
Testamentsvollstrecker

carsten.eckelmann@vb-alzey-worms.de

06731 493-1651

Zertifizierter Senior Estate Planner ADG



*„Damit meine
Werte bleiben!“*

Fragerunde



Verabschiedung

Jürgen Eppelsheimer

Direktor Firmenkunden
Volksbank Alzey-Worms eG
mit Niederlassung VR Bank Mainz



Einladung

Netzwerkveranstaltungen 2025

Netzwerkveranstaltungen 2025

5.

Juni

08:30*

Alzey

**Unternehmensnachfolge 360° –
rechtzeitig planen, sicher übergeben**

Businessfrühstück zum Netzwerken in Kooperation
mit Aderhold Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Anthropos GmbH, AZ-Treuhandgesellschaft mbH

InfoCenter Volksbank Alzey-Worms eG
Hospitalstr. 15
55232 Alzey

7.

Oktober

17:00*

Mainz

**Vom Ich zum Wir –
Führungsstil neu denken**

Workshop für Unternehmer:innen, die ihren
Führungsstil zukunftsorientiert weiterentwickeln
möchten

Café Raab
Kapellenstraße 31
55124 Mainz-Gonsenheim

Hier informieren und anmelden!



18.

September

18:00*

Mannheim

**Ohne Werte ist alles
nichts wert**

Workshop zu den Perspektiven für werte-
orientierte und zeitgemäße Arbeitswelten

KAHL GmbH
Industriestraße 17-19
68169 Mannheim

5.

November

18:00*

Nierstein

**Inside KI – Chancen und Risiken
für den Mittelstand**

Informationsabend zur praktischen Nutzung
von künstlicher Intelligenz im Mittelstand

Volksbankfiliale Nierstein (3. OG)
Marktplatz 10
55283 Nierstein

mittelstandsforum
RHEINHESSEN

**Vielen Dank für den Austausch
und Ihre Aufmerksamkeit.**

**Genießen Sie jetzt unser Businessfrühstück
bei guten Gesprächen.**