# Mittelstandsförderung wird ausgebaut

**Kleine und mittlere Unternehmen können durch das ERP-Wirtschaftsplangesetz 2024 zinsgünstige Finanzierungen und Beteiligungskapital mit einem Volumen von rund elf Milliarden Euro erhalten.**

Innovationen bringen die Wirtschaft voran. Deswegen können Mittelständler für entsprechende Investitionen ERP-Mittel beantragen.

FOTO: GETTYIMAGES/WINNIEVINZENCE

VON PATRICK PETERS

Die Geschichte geht bis ins Jahr 1948 zurück: Damals hatten die USA das European Recovery Program (ERP), auch bekannt als Marshallplan, auf die Beine gestellt, um die wirtschaftliche Erholung der westeuropäischen Länder nach dem Zweiten Weltkrieg zu unterstützen. Im Zeitraum von 1948 bis 1952 wurden Hilfen im Wert von mehr als 13 Milliarden US-Dollar (entspricht heute rund 134 Milliarden US-Dollar) geleistet. Der Marshallplan spielte eine entscheidende Rolle bei der wirtschaftlichen Erholung Europas nach dem Krieg. Er half dabei, Industrien wieder aufzubauen, Infrastruktur zu modernisieren und Lebensstandards zu verbessern – das deutsche Wirtschaftswunder ist nur ein Beispiel dafür.

Auch heute ist das European Recovery Program noch im Einsatz. Das 1953 aus den Marshallplanhilfen entstandene ERP-Sondervermögen wird weiterhin für die Wirtschaftsförderung in Deutschland eingesetzt. Und das im großen Stil: „Das Bundeskabinett hat Mitte August den Entwurf des ERP-Wirtschaftsplangesetzes 2024 beschlossen. Kleine und mittlere Unternehmen können auf dieser Grundlage im Jahr 2024 zinsgünstige Finanzierungen und Beteiligungskapital mit einem Volumen von rund elf Milliarden Euro erhalten. Das sind zwölf Prozent mehr als im Vorjahr. Dem deutschen Mittelstand steht damit weiterhin ein verlässliches, qualitativ hochwertiges und besonders großzügiges Förderangebot aus dem ERP-Sondervermögen zur Verfügung“, heißt es beim Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz.

Zum Vergleich: Im Jahr 2022 wurden mit Mitteln des ERP-Sondervermögens Kreditfinanzierungen mit einem Volumen von mehr als neun Milliarden Euro und rund 19.500 Einzelkrediten für Investitionen der deutschen Wirtschaft ermöglicht. Die Förderprogramme aus dem ERP-Sondervermögen gehören mit ihren zinsgünstigen Krediten und Beteiligungen laut Bundeswirtschaftsministerium heute zu den wichtigsten Instrumenten der deutschen Wirtschaftsförderung. Im Fokus der Förderung stehen vor allem die Gründungs- und Nachfolge-, Innovations-, Wachstums- und Beteiligungsfinanzierung. Die ERP-Förderkreditprogramme erlauben sowohl kleineren und mittleren Unternehmen als auch großen mittelständischen Unternehmen, ihre Vorhaben zu attraktiven Konditionen zu finanzieren.

Das ERP-Sondervermögen leiste insbesondere dort Hilfe, wo das Angebot der Banken nicht in ausreichendem Maße verfügbar sei. So sei beispielsweise im Bereich von Gründungen und Innovationen der Finanzierungszugang oftmals erschwert. Die Schwerpunkte für das Jahr 2024 liegen daher weiterhin auf der Stärkung des Finanzierungszugangs für Gründungen und kleine und mittlere Unternehmen sowie auf den volkswirtschaftlich wichtigen Schlüsselbereichen Innovation, Digitalisierung und Wagniskapital.

Die ERP-Förderprogramme auf Basis von Krediten werden zum großen Teil über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zur Verfügung gestellt. Anträge müssen stets bei der Hausbank (Bank oder Sparkasse) eingereicht und vor Beginn des Vorhabens bei der Hausbank beantragt werden. Wichtig dabei laut KfW: „Es werden nur Vorhaben berücksichtigt, die volkswirtschaftlich förderungswürdig sind, die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit der geförderten Unternehmen steigern und einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. ERP-Mittel sollen nur gewährt werden, wenn die Durchführung des Vorhabens ohne diese Förderung wesentlich erschwert würde.“

Ein Beispiel für die Förderung ist der „ERP-Förderkredit KMU“. Dieser richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen und Freiberufler in einer Kredithöhe von bis zu 25 Millionen Euro. Kreditnehmer haben bis zu 20 Jahre Zeit für die Rückzahlung und müssen drei Jahre keine Tilgung leisten. Da die KfW 50 Prozent des Risikos übernimmt, ist ein leichter Kreditzugang möglich.

Mit dem „ERP-Förderkredit KMU“ fördert die KfW nach eigenen Angaben alles, was für die unternehmerische Tätigkeit notwendig ist. Dazu zählen Anschaffungen (Investitionen), laufende Kosten (Betriebsmittel), Material- und Warenlager sowie Unternehmensgründung, -nachfolge und -beteiligung. Ein anderes Programm ist der „ERP-Gründerkredit – StartGeld“, der bis zu 125.000 Euro für ein Gründungsvorhaben vergibt, um ein Unternehmen einzurichten und zu betreiben. Auch dabei werden Anschaffungen, laufende Kosten und das Material- und Warenlager finanziert, ebenso der Kauf eines Unternehmens oder Unternehmensanteils, wenn Kreditnehmer dann eine Geschäftsführerfunktion übernehmen.

**INFO**

**ERP-Innovationsfinanzierung**

Das European Recovery Program hat auch kleine und mittlere Unternehmen nach der Gründungsphase im Blick, die Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben umsetzen oder in Forschung und Entwicklung neuer Produkte, Verfahren/Prozesse oder technischer Dienstleistungen investieren wollen. Dafür steht einerseits der „ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit“ (Kreditbetrag liegt zwischen mindestens 25.000 und 25 Millionen Euro pro Innovations- und Digitalisierungsvorhaben und maximal 7,5 Millionen Euro pro Vorhaben innovativer Unternehmen). Das Programm „ERP-Mezzanine für Innovation“ wiederum kann als integriertes Finanzierungspaket zur Verfügung gestellt werden, das aus einem klassischen Darlehen (Fremdkapitaltranche) und aus einem Nachrangdarlehen (Nachrangtranche) besteht. Alternativ kann die Finanzierung als reine Fremdkapitalfinanzierung (klassisches Darlehen) gestaltet werden.

# Cyberangriffe auf Firmen: Der Feind in deinen Daten

Hacker verschlüsseln Daten und verlangen Lösegeld. Dieses Geschäftsmodell nennen IT-Experten „Ransomware“ – eine Software, die sämtliche Daten aus dem Rechner korrumpiert. Die Kriminellen wollen damit die betroffenen Firmen erpressen. Im Gegenzug versprechen sie, die gekaperten Firmendaten freizugeben. Das Bundeskriminalamt (BKA) stuft Ransomware als „größte Bedrohung“ für Wirtschaftsunternehmen ein. Behörden raten davon ab, Hacker zu bezahlen. Es gebe keine Sicherheit, dass die Daten in allen Fällen entschlüsselt werden.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) gibt zu bedenken, dass mittelständische Unternehmen ihre IT-Sicherheit vernachlässigen. Als Gründe für die Anfälligkeit der Firmen nennt der Verband veraltete Betriebssysteme, geringes Problembewusstsein der Mitarbeiter und unzureichende Vorkehrungen. So sei es oft möglich, über Phishing-Mails und gefälschte Webseiten an die Zugangsdaten von Beschäftigten zu kommen. Die Notwendigkeit von Schutzvorkehrungen zur Abwehr solcher Bedrohungen wird auch laut der KfW verkannt – insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen. Oft fehlt es ihnen an Personal mit fachlicher Expertise zur IT-Sicherheit. **hes**

# Finanzierungsalternativen gesucht

Wirtschaftliche Abkühlung und Inflation erschweren es Firmen, sich über die Hausbank zu finanzieren. Doch es gibt Wege, sich von den Geldinstituten unabhängiger zu machen.

VON GIAN HESSAMI

Die deutsche Wirtschaft stagniert. Mit den eingetrübten Aussichten ist es für viele Firmen schwieriger geworden, sich über die Hausbank zu finanzieren. Dies gilt insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die finanziell nicht so stark wie die großen Player am Markt aufgestellt sind. Banken befürchten künftige Zahlungsausfälle der Schuldner, die zudem im Zuge der Zinswende höhere Zinszahlungen für Kredite stemmen müssen. Finanzierungsalternativen sind also gefragt. Alternativen im Überblick:

**Hardware und Software leasen**

Anstatt das Geld bei der Bank zu leihen, können Betriebe Investitionen für die IT über Leasingverträge abwickeln. Dies gilt nicht nur für die Hardware, sondern auch für die Software – auch sie muss immer wieder aktualisiert werden. Unternehmen bleiben über das Leasing nicht nur finanziell flexibel, sondern sind auch in der Lage, eine womöglich teurere, aber dafür an ihre Anforderungen angepasste Softwarelösung zu beschaffen. Über Software-Leasing können Firmen etwa beim Leasinganbieter Deutsche Leasing alle anfallenden Kosten auf die gesamte Nutzungsdauer verteilen. Dies gilt für die Vorfinanzierung wesentlicher Bestandteile wie der Programmierung oder Anpassung durch Externe ebenso wie für anfallende Eigenleistungen.

Eine Möglichkeit für Mittelständler, Liquidität zu schonen, ist das Leasing von Hardware und Software. FOTO: GETTYIMAGES/GORODENKOFF

**Über private Kreditfonds finanzieren**

Eine andere Möglichkeit, sich bankenunabhängig zu finanzieren, sind private Kreditfonds, im Fachjargon Private Debt genannt. Das Prinzip: Die Kreditfonds sammeln von institutionellen Investoren wie Banken, Versicherungen, Stiftungen oder vermögenden Family Offices Gelder ein und vergeben verschiedene Formen von Fremdkapital wie beispielsweise vorrangige Darlehen für Investitionen oder Akquisitionsfinanzierungen. Die durchschnittliche Finanzierungsgröße liegt bei 20 bis 25 Millionen Euro pro Transaktion, die den Investoren versprochene Zielmarge liegt zwischen sieben und acht Prozent.

„Kreditfonds bevorzugen in erster Linie am Markt etablierte Unternehmen, die auch für einen klassischen Bankkredit infrage kommen würden“, sagt Philipp Bunnenberg vom Bundesverband alternative Investments (BAI).

Finanziert werde typischerweise die GmbH mit einem Umsatz von 25 Millionen bis 75 Millionen Euro. Der Nachteil bei Kreditfonds: Die Darlehen sind durch die höhere Verzinsung für Unternehmen zumeist teurer als herkömmliche Bankkredite.

**Factoring stärkt Liquidität**

Ein weiteres Finanzierungsinstrument nennt sich Factoring, das besonders in Krisenzeiten gefragt ist. Dabei übergibt ein Unternehmen seine Forderungen, die es gegenüber Kunden hat, an eine Factoringgesellschaft. Diese begleicht umgehend die Rechnungen und holt sich die ausstehenden Beträge später von den Kunden zurück. Damit schaffen Unternehmen Spielraum für Investitionen. Für diese Dienstleistung berechnet der Factoringanbieter der Firma eine vorher vereinbarte Gebühr. Diese Art der Finanzierung schafft Planungssicherheit. Außerdem kann die Firma Zinsen für Kredite einsparen, die sie ohne Factoring womöglich hätte aufnehmen müssen.

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Machen Sie den Wandel zur Chance mit umfassender Beratung und der passenden Finanzierung.
Mehr dazu: **sparkasse.de/unternehmen**

In Partnerschaft mit:
Deutsche Leasing

Weil’s um mehr als Geld geht.

# Weniger Investitionen in Innovation

Mittelständler müssen investieren, um ihre gute Marktposition zu behalten. Doch aufgrund der schlechteren Konjunkturaussichten sparen viele ausgerechnet bei den Innovations-Investitionen. Für Mitarbeiter-Fortbildungen wird aber mehr Geld ausgegeben.

VON ANJA KÜHNER

Angesichts der herausfordernden Situation mit schlechten Wachstumsperspektiven, anhaltender Inflation und weiterhin hohen Energiekosten setzen die meisten mittelständischen Unternehmen auf Kostensenkung und Sparmaßnahmen. Auch bei den Investitionen setzen sie den Rotstift an: Nur noch 68 Prozent wollen in diesem Jahr noch investieren. Die Investitionsbereitschaft ist damit unter Pandemieniveau gesunken. Vergangenes Jahr hatten noch 73 Prozent aller Mittelständler einen Investitionswillen, im Herbst 2021 sogar 76 Prozent. „Je kleiner das Unternehmen, umso mehr werden die Investitionen heruntergefahren“, weiß sagt Stephan Ortolf, Leiter des Zentralbereichs Firmenkunden der DZ Bank.

Dies ist das ernüchternde Ergebnis einer repräsentativen Sonderbefragung der DZ Bank. Schließlich riskieren die Unternehmen mittel- und langfristig damit ihre gute Position im internationalen Wettbewerb. Insbesondere bei langfristigen Zukunftsprojekten wie dem betrieblichen Innovationsmanagement (Forschung und Entwicklung, „F&E“) und Produktinnovationen wird gespart. 13 Prozent aller Firmen wollen ihre Ausgaben in F&E senken, sieben Prozent bei Produktinnovationen.

Dabei wird, wer sich nicht ständig weiterentwickelt, schnell von Wettbewerbern überholt. Das bestätigt ein Blick auf die deutschen Autozulieferer. Laut einer aktuellen Studie der Beratungsgesellschaft PwC fallen sie im internationalen Wettbewerb bereits spürbar zurück und verlieren Weltmarktanteile. Mit durchschnittlich 13 Prozent Umsatzwachstum im vergangenen Jahr „bilden sie das globale Schlusslicht, weit abgeschlagen hinter dem Rest Europas (21 Prozent), Asien (23 Prozent) und Amerika (25 Prozent)“, teilte die Unternehmensberatung mit.

Auch bei der Gewinnmarge landeten sie auf dem letzten Platz. Allerdings sieht Henning Rennert, Studienautor und Partner bei der PwC-Strategieberatung Strategy& Deutschland, nicht schwarz für diese Branche, die sich in einem Punkt vom sonstigen Mittelstand unterscheidet: „Die deutschen Zulieferer investieren aktuell so viel wie noch nie in Forschung und Entwicklung. Die Kombination aus Innovationskraft, Produktreife und steiler Lernkurve, mit der sich die deutschen Zulieferer jahrzehntelang vom Wettbewerb abgehoben haben, verfängt auch heute noch.“

Ansonsten werden lediglich Investitionen, die zu Kostensenkungen führen, fortgeführt oder ausgebaut. Energie- und Ressourceneffizienz steht laut DZ Bank-Umfrage hoch im Kurs (49 Prozent), ebenso die Automatisierung von Prozessen (46 Prozent).

58 Prozent der Mittelständler würden allerdings mehr investieren, wenn sie die benötigten Fachkräfte hätten. Deshalb zeigt sich beim Thema Fortbildung von Mitarbeitern ein deutlicher Zuwachs. Fast jedes zweite Unternehmen will dafür – nicht zuletzt als Antwort auf den Fachkräftemangel – die Ausgaben hochfahren. Vor einem Jahr stand dies bei nur für rund jeden Dritten auf der Investitionsagenda.

# Bund und KfW wollen Unternehmenswachstum anschieben

Mit dem Förderprogramm „RegioInnoGrowth“ stehen bis zu 450 Millionen Euro Eigenkapital und Eigenkapital-ähnliche Finanzierungen für Start-ups und innovative mittelständische Unternehmen zur Verfügung.

VON PATRICK PETERS

Es muss nicht immer die klassische Bankfinanzierung sein: Gerade Start-ups und innovative mittelständische Unternehmen auf Wachstumskurs schauen zunehmend auf alternative Finanzierungsformen. Dazu gehört beispielsweise Venture Capital. „Das ist eine Form der Finanzierung, bei der Investoren Kapital in junge, vielversprechende Unternehmen investieren, die ein hohes Wachstumspotenzial haben. Venture Capitalists investieren oft in den frühen Stadien eines Unternehmens, wenn es noch keine stabilen Umsätze oder nachweislich funktionierende Geschäftsmodelle gibt, jedoch zum Beispiel eine vielversprechende neue Technologie. Venture Capital wird auch als Wagniskapital oder Risikokapital bezeichnet und meint in der Regel außerbörsliches Beteiligungskapital, das in Form von haftendem Eigenkapital bereitgestellt wird“, sagt Dr. Sonja Keppler, Professorin für Entrepreneurship und Innovationsmanagement an der privaten Allensbach Hochschule mit einem Forschungsschwerpunkt auf Venture Capital und Private Equity.

Sie betont auch die wachsende Bedeutung dieser Risikokapitalgeber für die Geschäftsentwicklung vieler Firmen. „Die Entwicklung von Start-ups und innovativen Unternehmen ist mit großer Unsicherheit behaftet und viele dieser Firmen scheitern. Daher haben Gründer und Unternehmer häufiger Schwierigkeiten als etablierte Unternehmen, eine klassische Bankfinanzierung zu erhalten, es sei denn, es sind entsprechende Sicherheiten vorhanden. Venture Capitalists sind bereit, dieses Risiko einzugehen, wenn sie entsprechende Erfolgschancen sehen. Das ist ein großer Mehrwert.“

Junge Unternehmen brauchen häufig Risikokapital, da sie zwar vielversprechende Chancen, aber noch keine stabilen Umsätze zu bieten haben. FOTO: GETTYIMAGES/AHMETOV RUSLAN

Damit so viele Start-ups und innovative mittelständische Unternehmen wie möglich von dieser Finanzierungsmöglichkeit profitieren können, haben der Bund und die KfW das Förderprogramm „RegioInnoGrowth“ als weiteren Baustein des Zukunftsfonds beschlossen. Es soll Firmen, die in der Regel nicht im Fokus von Venture Capital-Fonds stehen, mit Eigenkapital und Eigenkapital-ähnlichen Mitteln bei der Finanzierung ihres Wachstums unterstützen. Die Bundesregierung setzt damit eine weitere, in ihrer 2022 beschlossenen Start-up-Strategie genannten Maßnahme zur Stärkung innovativer Unternehmen um und ergänzt die Förderung von Zukunftstechnologien unter dem Zukunftsfonds.

Hierfür stellt der Bund aus dem Zukunftsfonds und dem ERP-Sondervermögen bis zu 450 Millionen Euro bereit. Der Ansatz von „RegioInnoGrowth“ ermöglicht durch eine Kooperation mit den Landesförderinstituten regional passgenaue Finanzierungslösungen. Unternehmen können jeweils bis zu fünf Millionen Euro erhalten, die zum Beispiel in Form von Mezzanine-Kapital oder Nachrangdarlehen vergeben werden. „RegioInnoGrowth“ soll durch eine Kooperation mit den Landesförderinstituten regional passgenaue Finanzierungslösungen ermöglichen. Dabei ist auch die Einbindung von privaten Investoren wie Business Angels oder Family Offices möglich. Der Bund übernimmt laut offizieller Mitteilung bis zu 70 Prozent der Risiken, die übrigen Anteile liegen bei den Ländern und gegebenenfalls privaten Investoren.

Der Verband Business Angels Deutschland e.V. (BAND) schreibt dazu: „Bei der Ausgestaltung der Programme sind die Länder sehr frei. Möglich sind stille und offene Beteiligungen, Wandel- und Nachrangdarlehen.“ Der Verband forderte bereits im Frühjahr die Schaffung einer Plattform, auf der die wichtigsten Parameter der Programme übersichtlich dargestellt sind. Das würde für Start-ups und Kapitalgeber einen besseren Überblick über die verschiedenen Angebote der Bundesländer schaffen.

Für Entrepreneurship-Professorin Sonja Keppler ist das neue Programm eine gute Entwicklung. „Deutschland muss alles daransetzen, als Gründungs- und Wachstumsstandort attraktiv zu werden und zu bleiben. Sonst besteht das Risiko, dass innovative Unternehmen ins Ausland abwandern und viel wichtiges Know-how verloren geht. Die Förderung mit Eigenkapital und Eigenkapital-ähnlichen Mitteln zur Wachstumsfinanzierung ist ein erster Schritt. Die grundsätzliche Verbesserung der Rahmenbedingungen für kleine und mittelständische Unternehmen ist ebenfalls anzuraten, um eine Abwanderung zu verhindern.“

ANZEIGE

*Unternehmensnachfolge*

**INTERVIEW ANDREAS BRETSCHNEIDER**

# Ihr Lebenswerk in guten Händen

Andreas Bretschneider, Leiter der UBS Niederlassung in Düsseldorf

Andreas Bretschneider, verantwortlich für das UBS Geschäft in NRW, erklärt im Interview, worauf es bei der Weitergabe eines Unternehmens ankommt und warum es nicht immer leicht ist, den passenden Nachfolger zu finden.

*Herr Bretschneider, was sind die wichtigsten Trends beim Thema Unternehmensnachfolge?*
**Andreas Bretschneider** Wir haben es heute vermehrt mit jüngeren Eigentümern zu tun – das Unternehmen bis zum Lebensende zu halten ist schlicht nicht mehr die Norm. Gleichzeitig ändert sich die Generation der Nachfolger und Käufer.

Die eigenen Kinder sind nicht mehr zwingend die erste Wahl und wollen es oft auch gar nicht sein. Denn nur knapp die Hälfte aller Betriebe bleibt heute noch in Familienhand. Was sich aber nicht geändert hat, sind die hohe Identifikation des Gründers mit seinem Lebenswerk und die vielen, oft emotionalen Hürden beim Loslassen.

Diese Kombination macht die Suche nach dem passenden Nachfolger schwierig. Besonders in ländlichen Regionen läuft die Übernahme dann schleppend – das beobachten wir zum Beispiel auch hier bei uns in Nordrhein-Westfalen.

*Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend, um den Generationswechsel zu meistern?*
**Bretschneider** Die Weitergabe kann zu einer sehr komplexen Aufgabe werden – vor allem dann, wenn das Unternehmen schon über Jahre mitgewachsen ist. Im Tagesgeschäft landet die Nachfolge aber meist auf der langen Bank – bis es mitunter zu spät ist. Unsere jüngste UBS-Umfrage unter Unternehmern bestätigt, dass die Vorbereitungszeit für Verkauf oder Weitergabe mit ein bis zwei Jahren in der Regel als zu kurz veranschlagt wird. Vier von fünf der befragten Unternehmer, also ganze 81 Prozent, bereuen im Nachhinein, nicht schon früher mit der Planung begonnen zu haben. Das gilt insbesondere für inhabergeführte Firmen, wo Geschäftsführung und Eigentum in einer Hand liegen und somit gleichzeitig die Interessen des Unternehmens und der Familie zu berücksichtigen sind. Denn das birgt Konflikte. Um diese zu vermeiden, braucht es eine sorgfältige Vorbereitung.

*Können Sie erklären, warum gerade die familiäre Struktur einen solch großen Einfluss auf die Nachfolge haben kann?*
**Bretschneider** Nehmen wir einmal an, all Ihre Sprösslinge sind qualifiziert und eindeutig gewillt, die Nachfolge anzutreten. Wie entscheiden Sie, wer Ihre Rolle übernimmt und wie gehen Sie mit Ihren anderen Kindern um? Bekommen sie versöhnende Vermögenswerte oder eine symbolische Beteiligung? Und wie stellen Sie sicher, dass Ihr Erbe auch in Ihrem Sinne fortgeführt wird? Solche Entscheidungen werden nicht leichter, wenn Sie selbst jahrelang eins mit Ihrem Unternehmen waren und es zur heutigen Größe geführt haben. Für diese Anforderungen brauchen Sie die richtigen Strategien und Instrumente, die wir mit unseren Kunden entwickeln. Gerade in Zeiten neuer Werte, Patchworkfamilien und Partnern ohne Eheschein sind Unternehmer gut beraten, ihre Fälle vorzeitig vertraglich zu regeln. Nur so lassen sich Vermögenswerte nachhaltig schützen.

Die UBS hat Niederlassungen in Berlin, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und hier in Düsseldorf zwischen Königsallee und Carlsplatz.

*Wo setzt Beratungsleistung beim Thema Nachfolgeplanung konkret an?*
**Bretschneider** Jedes Unternehmen ist einzigartig und mehr wert als die Summe seiner Jahresergebnisse. Deshalb steht für uns die persönliche Beratung an erster Stelle, gerade bei der Entflechtung und Planung komplexer Eigentumsstrukturen. Wir versetzen uns immer in die Lage unserer Kunden und nehmen bewusst einen ganzheitlichen Blickwinkel ein. Dieser berücksichtigt nicht nur die jeweilige Vermögensstruktur, die individuellen Wünsche und regionalen Besonderheiten, sondern bezieht auch gezielt steuerliche und rechtliche Aspekte ein. Bei der Nachfolgeplanung empfiehlt es sich ganz besonders, alle Aspekte im Blick zu behalten und frühzeitig zu antizipieren, um Risiken und somit Kosten bei der Weitergabe zu vermeiden. Wer mehr erfahren möchte, ist herzlich zu einem Gespräch bei uns in der Kasernenstraße eingeladen.

*Herr Bretschneider, vielen Dank für das Gespräch!*

**Info und Kontakt**

**Ihr Kontakt zu uns:**

UBS Europe SE
Carlsquartier
Kasernenstraße 51
Düsseldorf
**www.ubs.com/duesseldorf**

Um Andreas Bretschneider direkt auf LinkedIn zu kontaktieren, scannen Sie einfach den QR-Code oder schreiben Sie eine E-Mail an
**andreas.bretschneider@ubs.com**