

Die **3** häufigsten **Fehler** ,
die fast alle **Unternehmer** bei der
Unternehmensnachfolge **machen**
und die ihr Vermögen und
Einkommen **gefährden** !



So einfach finden Sie für sich eine Nachfolgelösung, die Ihnen **Seelenfrieden** bringt und nicht nur Ihre Werte wie **Familienfrieden** und **Vermögen** erhält, sondern Ihnen **zusätzliches Einkommen** und **Vermögen** bringt und darüber hinaus auch **Spaß** macht.



Bernd Nielsen der Nachfolgeaufklärer

Herzlich Willkommen!

Toll und vielen Dank, dass Sie sich für den Download entschlossen haben.

Es klingt schon elitär und sehr speziell „die 3 größten Fehler bei der Unternehmensnachfolge, die Ihr Vermögen und Einkommen gefährden“. Da könnte schon ein Einwand kommen, was kümmert mich jetzt die Unternehmensnachfolge, wenn ich jetzt mein Unternehmen führen will und das noch 20 Jahre?



Lassen Sie mich in diesem kleinen Ebook mit Irrtümern und falschen Einstellungen aufräumen.



Viele Unternehmer wollen mit Ihrem Unternehmen nicht nur jetzt ein ausreichendes Einkommen erzielen, sondern auch nach einer aktiven Unternehmerzeit genügend verdienen um einen angemessenen Lebensunterhalt bestreiten zu können.

Sie nehmen sich aber nicht genügend Zeit neben dem anstrengenden Tagesgeschäft sich mit strategischen Fragen zu beschäftigen, wie : wohin will ich mit meinem Unternehmen und wovon und wie lebe ich nach meiner aktiven Unternehmerbetätigung?

Sie sind es leid sich immer mit Kosten- und Umsatzdruck, Personalfragen und Problemen mit der Liquidität zu beschäftigen. Da soll noch Zeit sein für Aufgaben, die mit Tod oder Loslassen zu tun haben, die keinen Spaß machen und die nur Kosten mit sich bringen? Und zudem noch in weiter Ferne liegen?

Sie wissen, was ich meine. Sie beschäftigen sich mit den og. Themen sicherlich nur dann, wenn Sie unmittelbar betroffen sind oder in Ihrem Umkreis etwas passiert, was Ihnen für die eigene Person vielleicht doch schlaflose Nächte bereitet.

Mein Tipp vorab:

Der Beginn der Nachfolgeplanung ist kein fester Zeitpunkt: Ändern Sie Ihre Einstellung und Ihr Verhalten zur Nachfolge.

Denn es gibt auch für Sie einen einfacheren Weg, wie Sie sofort, einfach, bequem und zudem kurzfristig Ihr Vermögen und Einkommen sichern können, wie Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können, Ihren Seelen-und Familienfrieden erhalten können und Ihr jetziges Einkommen und Vermögen erhöhen können und zusätzlich noch Spaß haben.

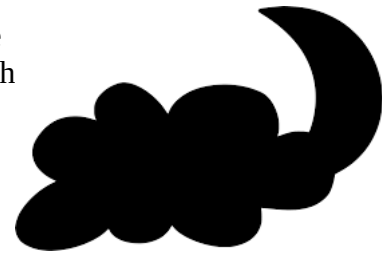
Versprochen!

Der einfachere Weg für Sie:

In meiner über 30-jährigen Erfahrung in der Nachfolgeberatung helfe ich Unternehmern und deren Familien Unternehmen und Vermögen zu erhalten, zu veräußern oder in der Familie weiterzugeben.



Und immer wieder das gleiche Muster: Jahrelang steht das operative Geschäft im Vordergrund. Nachfolge und Ruhestand sind keine Themen. Dann wird Nachfolge plötzlich wichtig. Der Unternehmer stellt plötzlich fest, er ist überraschend 65 Jahre alt, er ist trotz seiner 75 Jahre nicht mehr in der Lage das Unternehmen zu führen, ist plötzlich krank oder die wirtschaftlichen Verhältnisse haben sich seit gestern ganz schnell verändert. Dann ist es wirklich 5 Minuten vor zwölf.



Dennoch gibt es 2 unterschiedliche Gruppen. Die eine - die mit Abstand die größte - hat dann Probleme bei der Übertragung innerhalb der Familie bzw. bei der Veräußerung des Unternehmens. Ein Nachfolger ist nicht in Sicht, die jeweilige Übertragung des Unternehmens ist mit hohen Kosten und Wertverlusten behaftet.

Dabei könnten diese Unternehmer sich eigentlich entspannt zurücklehnen und sich sagen, ich habe alles richtig gemacht. Wenn sie nur rechtzeitig den richtigen Knopf gedrückt hätten. Also lassen Sie uns die Zeit zurückdrehen und dann lächeln wir entspannt.

Die andere kleine Gruppe kann sagen: Mist, aber wir haben die Lösung dennoch. Denn dieser Gruppe gelingt auch in solchen Momenten eine Unternehmensübergabe in der Familie oder eine Unternehmensveräußerung.

Daneben gibt es aber eine Anzahl von Unternehmern und Unternehmen, die es nicht erst zu einer Bedrohung kommen lassen.

Sie lesen in den nächsten Sekunden, was Sie in Zukunft allein und mit Ihrer Familie anders machen können. Sie ahnen es vielleicht: Sie bereiten die Nachfolge vor, ändern Ihre Einstellung und Verhalten zur Nachfolge und können Ihr Unternehmerdasein genießen.



Fehler # 1

Sie schieben die Nachfolgeplanung auf, weil Sie keine Zeit haben, erst in 10 Jahren ihr Unternehmen abgeben wollen oder vermeiden die Nachfolgeplanung ganz.

Die besten und erfolgreichsten Nachfolgen sind die, die ganz reibungslos, ohne große Kosten, schnell und ohne großes Aufsehen von statten gehen.

Ist Ihnen schon aufgefallen, dass der Verkauf Ihrer VW-Aktien den Bestand der VW-AG überhaupt nicht berührt? Dass weder die Geschäftsleitung noch die Mitarbeiter, geschweige der Wettbewerb und die Kunden dies erfahren?

Was ist das Besondere daran?

Der Verkauf Ihrer Aktie berührt nicht die Geschäftsführung oder den Mitarbeiterstamm.

Ziel einer langfristigen Nachfolgeplanung sollte also sein, ähnliche Verhältnisse hinsichtlich Arbeitsteilung anzustreben wie bei der Volkswagen- AG, natürlich nur ähnlich.



Doch was passiert in der Realität?

Eine sofortige Übergabe des Unternehmens ist nicht gewährleistet. Das heißt bei einem plötzlichem Ausfall des Unternehmers ist mit einer hohen Verminderung des Unternehmenswertes zu rechnen, hohen Kosten, einer gewaltigen Zeitverzögerung oder sogar im schlechtesten Fall mit einer völligen Vernichtung des Unternehmens.

Und vor allem wer vertritt Sie bzw. ersetzt Ihre Tätigkeit als Leiter der Verwaltung, Vertrieb etc. und als Manager? Wer hat Ihre Kenntnisse?



In welcher Funktion sind Sie in Ihrem Unternehmen tätig?

In welcher Funktion müssen sie bei Ihrem Ausscheiden ersetzt werden?

Folgende Frage möchte ich Ihnen stellen:

Warum kümmern Sie sich nicht um Ihre Nachfolge?

Häufig genannte Ausreden, bezeichnet als Erklärungen:

- Ich habe keine Zeit
- ich muss mich um das operative Geschäft kümmern
- keiner ist besser im Vertrieb (in der Verwaltung, Personalführung) als ich
- ich habe keine Zeit zum Delegieren
- Am Ende muss ich das sowieso selber machen
- ich bin erst 40 Jahre

Fehler # 2

Das weiß oder macht mein Notar oder mein Steuerberater

Nachfolge ist eine komplexe und vielschichtige Angelegenheit.

Es sind steuerliche Fragen, rechtliche Probleme, menschliche Konflikte, unternehmerische Aufgaben zu bewältigen. Darüber hinaus muss der Unternehmer von sich aus tätig werden, denn das ist seine Aufgabe. Ein Berater wird nie von sich aus tätig, er braucht einen Auftrag.



Ein Notar ist ein ganz wichtiger Spezialist im Rahmen der Nachfolge. Doch was macht er?

Er übt eine neutrale Funktion aus, er ist kein Berater im klassischen Sinne, er soll objektiv bei der Nachfolge mitwirken. Was aber entscheidend ist, was macht ein Notar? Er fügt die wirtschaftliche Entscheidung des Unternehmers in eine rechtliche Konstruktion. Das

heißt, er braucht Daten, wer ist Nachfolger, wer muss was leisten? Er fragt nicht nach Befähigung des Nachfolgers, er fragt nicht nach der Existenzfähigkeit des Unternehmens, er fragt nicht nach der wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbs. Selbst wenn er das tut, zeigt es deutlich, dass erst diese Fragen beantwortet werden müssen, bevor er tätig werden kann und er endgültige Lösungen erarbeiten kann.

Für die Tätigkeit eines Rechtsanwalts gilt ähnliches, nur dass ein Rechtsanwalt nicht unparteiisch sein muss und dass er Beraterfunktionen ausüben kann.

Auch ein Steuerberater übt nur **eine** Spezialistentätigkeit aus. Er betrachtet auch nur **einen** Aspekt der Nachfolge. Eine Nachfolge ist aber vielschichtig.

Ein weiterer Punkt ist, hat er **Erfahrung** auf dem Gebiet der Nachfolge, oder ist er nur ein **Allroundberater**? Spricht er das Thema Nachfolge an?



Nun eine Frage an Sie: können diese beiden Berufsgruppen alleine Ihre Nachfolge gestalten und was tun Sie dabei?

Ausreden und Erklärungen kommen uns bekannt vor.

- Ich habe keine Zeit.
- Ich bin noch zu jung.
- Ich beginne gerade meine Unternehmertätigkeit.
- Ich habe nichts zu vererben.
- Meine Kinder regeln das schon.

Fehler # 3

„Meine Kinder werden das schon richten“

Es ist grundsätzlich verwurzelt, dass Unternehmensnachfolge in der Vergangenheit hauptsächlich in der Familie erfolgte und dass es der Wunsch vieler Unternehmer war und ist, dass ihre Kinder das Unternehmen ihrer Eltern übernehmen.

Aber sind sie auch in der Lage, das Unternehmen kompetent weiterzuführen?



Wollen sie das auch?

Was hat der Unternehmer in der Vergangenheit dafür getan, dass seine Kinder in seine Fußstapfen treten?

- Hat er die Ausbildung der Kinder in dieser Hinsicht positiv begleitet?



- Hat er für ausreichende praktische Erfahrung für die Kinder in anderen Unternehmen gesorgt?
- Wie ist es bei mehreren Kindern, sollen alle in das Unternehmen eintreten oder soll nur ein Kind etwas zu sagen haben?
- Liegen die rechtlichen Voraussetzungen vor, dass der Sohn oder die Tochter das Unternehmen weiterführt? Wie sind die wirtschaftlichen Voraussetzungen? Ist Streit zu erwarten?



Tatsache ist, dass nur rd 50% der Nachfolgen innerhalb der Familie erfolgen und dass daher eine **Veräußerung** mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 % erfolgen wird.

Eine Frage: Warum tun Sie nichts und zwar rechtzeitig, dass Ihre Kinder Nachfolger werden können?

Dabei ist so leicht.

- Ändern Sie Ihre Einstellung zur Nachfolgeberatung.
- Beziehen Sie Ihre Familie in die Unternehmensführung ein.
- Informieren Sie Ihre Familie über betriebliche Angelegenheiten.
- Reden Sie nicht schlecht über Ihr Unternehmen und die Situation.
- Nörgeln Sie nicht über Ihre Mitarbeiter.
- Meckern Sie nicht über Ihre Belastungen.
- Stellen Sie Ihre Erfolge dar.

Oder, wenn sicher ist, dass kein Familienangehöriger Nachfolger wird, bereiten Sie sich darauf vor, dass Sie dann langfristig eine Veräußerung anstreben?



Lösung #1, #2 und #3

Ihr sofortiger und schnellster Weg zu Werteeerhalt, Seelen – und Familienfrieden und mehr Einkommen und Vermögen.

Frühzeitige Planungen



Zielgerichtete Einbeziehung von Fachleuten und kompetenten Beratern



Nachfolgersuche beginnt in der Familie und endet auf dem Unternehmensmarkt



Daraus folgt:

- kurzfristig: **Sicherung des Unternehmens und Absicherung der Familie**
- mittelfristig: **Mehr Einkommen und Vermögen**
- langfristig: **Jederzeitige Übergabe des Unternehmens ohne große Kosten und Wertverlusten**

Und nun die sehr, sehr gute Nachricht für Sie: All das können auch Sie sofort in Ihren Unternehmensalltag implementieren. Egal welcher Branche Sie angehören oder welches Produkt oder Dienstleistung Sie anbieten. In Ihrem Unternehmen nicht? Wetten doch?

Lösung #1, #2 und #3

Nun stellen Sie sich folgende ideale und bequeme IST-Situation vor:

- Ab sofort erhalten Sie jeden Freitag um 13.00 Uhr eine persönlich von Bernd Nielsen geschriebene E-Mail.
- Dadurch werden Sie erinnert und motiviert, auch an Ihrer Einstellung und Verhalten zur Nachfolge zu arbeiten.
- Hier erhalten Sie 3 Ts: Texte, Tipps und Tricks, wie Sie Ihren Unternehmeralltag neu strukturieren können. Mit weißen Samthandschuhen auf einem goldenen Tablett serviert.
- Dies können Sie einfach auf Ihr Unternehmen und oder Familie übertragen.
- Sie können dann mit voller Freude und Zuversicht ins Wochenende gehen. Und werden am Sonntag-Abend mit den Hufen scharen, dass Sie Am Montag ins Büro oder Homeoffice dürfen. Denn Ihr Unternehmen wird gesichert und Wachstum von Einkommen und Vermögen drohen!
- Darüber hinaus entwickeln Sie in kürzester Zeit, wie Sie weitere Schritte zur Unternehmenssicherung und zur Vorbereitung der Nachfolge gestalten werden.
- Bald werden Sie nicht nur mehr Einkommen und Vermögen generieren, sondern Sie werden auch mehr Freizeit und weniger Stress erleben.

Sie werden so viel Spaß und Freude haben, das sich Ihr Umfeld, Ihr Nachbar - und auch Ihre Mitbewerber fragen, was mit Ihnen los ist, welches Glücksgefühl Sie besitzen oder welche Glückshormone Ihnen gespritzt wurden.

Handeln Sie jetzt, raus aus Ihrer Komfortzone, erweitern Sie Ihr Universum und sagen JA zu Seelenfrieden und Familienfrieden, Streitvermeidung, Werterhalt und mehr Einkommen und Vermögen und mehr SPASS.

Weitere Informationen Hier den link anklicken: <https://www.ezpage24.com/134993/3707951>



Wer bin ich?

Ich bin Bernd Nielsen. Ich habe die Ausbildung zum Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Seit rd. 30 Jahren bin ich schwerpunktmäßig auf dem Gebiet der Unternehmens- und Vermögensnachfolge unterwegs. Meine Mission ist es Werte zu erhalten, materielle und immaterielle, also Vermögen und Liquidität, aber auch Erhalt des Familienfriedens, Streitvermeidung und Erhalt der Entscheidungs- und Verfügungsgewalt über das Unternehmen bzw. Vermögen. Denn eine nicht oder ungeplante oder schlecht geplante Nachfolge ist Vermögensvernichtung und gefährdet Unternehmen und Vermögen.

Was tue ich?

Ich helfe mittelständischen Unternehmern (im Alter von 50-65 Jahren) ihr Unternehmen zu erhalten und weiterzugeben und/oder zu veräußern, ihr Vermögen und Einkommen zu erhalten und zu vermehren mit meiner 5-säulen basierten nutzenorientierten-Nachfolge-Strategie. Wie? Ich beziehe den Mandanten in die Erarbeitung von Lösungen mit ein und erreiche nicht nur, dass der Mandant eine Lösung erarbeitet, die „**seine**“ ist und er nicht eine „**fremde**“ Lösung vorgesetzt bekommt, sondern dass die erarbeitete Lösung den Nutzen (Gewinn, Wohlbefinden) für ihn, seine Familie und sein Unternehmen erhöht. Der Mandant erkennt die Schwachstellen, die sein Unternehmen und Vermögen insbesondere durch Konsequenzen aus der Nachfolge bedrohen, erkennt die Chancen, die sich daraus ergeben und entwickelt ein Konzept und kurz-, mittel- und langfristige Pläne und Strategien.

Nutzen

Das Problem meiner Kunden ist, dass sie Nachfolge nicht als ein Problem wahrnehmen bzw. es verdrängen und verschieben und dass sie aus dem Routinegeschäft heraus - also dem operativem Geschäft - sich keine Zeit gönnen sich um strategische Fragen und Fragen der Nachfolge zu kümmern. Diese falsche Prioritätensetzung ist das eigentliche Problem meiner Kunden. Was verändert sich bei meinem Kunden durch mich? Der Kunde gewinnt einen ganz anderen Eindruck von seinem Unternehmen. Er muss sich keine unnötigen Gedanken um sein Unternehmen machen. Das Unternehmen ist jeder Zeit übergabefähig ohne unnötige finanzielle Zahlungen oder Wertverluste. Der Unternehmer weiß seine Zukunft nach dem unternehmerischen Dasein gesichert.

Zielkunde

Der Zielkunde ist mittelständischer Unternehmer, Gesellschafter oder Eigentümer eines mittelständischen Unternehmens. Er ist zwischen 50 und 65 Jahre alt, verheiratet, Kinder. Bezogen auf Unternehmen sind es inhabergeführte Unternehmen also KMU.

Bernd Nielsen der Nachfolgeaufklärer
Lohkoppel 1
22179 Hamburg
040/69641589
01577/5261374
nielsenbernd@gmail.com

Impressum

• **Name und Anschrift der verantwortlichen Person oder des Unternehmens.**

Bernd Nielsen der Nachfolgeaufklärer

• Bernd Nielsen

• Lohkoppel 1 22179 Hamburg

• E-Mail-Adresse nielsenbernd@gmail.com

• Telefonnummer 0406964589

• Umsatzsteuer-Identifikationsnummer DE 230131820