

DIE NEWS

FACHZEITSCHRIFT —
FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN

ZKZ 31568 · MÄRZ 2021 · EUR 12,00 · 38. JAHRGANG

AUF DER ZIELGERADEN
**Nachfolge im Hause
Möbel Schaumann**

OPTION KAPITALMARKT
**Finanzierung
breiter aufstellen**

Vermögen erhalten

**Plötzlich
Milliardär**

**Vendée
Globe**

Gerhard Senft –
der Mann hinter dem
Segel-Erfolg von
Boris Hermann

DIE NEWS

STANDPUNKT

04

DAMOKLESSCHWERT ERBSCHAFTSTEUER
ENTSCHÄRFEN!

BLICKPUNKT



05

„ANTI-BANK“ FAMILY OFFICE
Unabhängigkeit zahlt sich aus

08

PRÄVENTIV HANDELN
Vermögensmanagement in Unternehmerfamilien

12

DER FAMILIENPOOL ALS GESTALTUNGSELEMENT
Privatvermögen steuerlich optimieren

14

VERMÖGENSSCHUTZ MIT LANGZEITWIRKUNG
Was Familienstiftungen auszeichnet

16

EIN ZEICHEN DER LIEBE
Der Ehevertrag als Teil des Vermögensmanagements

RECHT & STEUERN

19

RECHTSTIPP

19

STEUERTIPP

NACHFOLGER IM GESPRÄCH

20

VIERTE GENERATION AM RUDER
Nachfolge bei Möbel Schaumann auf der Zielgeraden



GESUNDHEIT & FITNESS

23

GESUNDHEIT ALS ERFOLGSFAKTOR
Mehr Leistungsfähigkeit – bessere Stress-Resilienz

IM INTERVIEW

26

„ICH HABE DIESE LEIDENSCHAFT. BEI TENNIS WÜRD
ICH DAS NICHT MACHEN.“

Im Interview: Gerhard Senft über sein Stuttgarter Immobilien-
business und seinen Beitrag zum Erfolg von Boris Herrmann



Abb.: BorsherrmannRacing / Andreas Lindlar

FINANZIERUNG & KAPITAL

30

OPTION KAPITALMARKT

Diversifikation der Finanzierung vorantreiben

32

DIE KRISE ERFOLGREICH MEISTERN

Mit Fördermitteln wieder auf Kurs

34

FLEXIBEL GEPLANT – KLARER POSITIONIERT

Die CFO-Agenda für den Mittelstand

36

STARK DANK KOOPERATION

Zusammenarbeiten – aber eigenständig bleiben

VERSICHERUNG & VORSORGE

38

ZEIT REIF FÜR DECKUNGSEINSCHRÄNKUNGEN?

Nicht an der falschen Stelle sparen

40

KMU TUN SICH SCHWER

Keine Scheu vor Versorgungswerk & Co.

42

FINANZIERUNG RICHTIG ABSICHERN

Versicherungslücke Schließen

IT & TELEKOMMUNIKATION



Abb.: USBFCO / Shutterstock.com

44

AUTOMATISIERTER DATENFLUSS

Intelligente Cloud-Services in der Buchführung

46

SIEBEN VERMEIDBARE FEHLER

So gelingt die digitale Transformation

48

VORSCHAU & IMPRESSUM



„ICH HABE DIESE LEIDENSCHAFT. BEI TENNIS WÜRDEN ICH DAS NICHT MACHEN.“

Der Stuttgarter Immobilienunternehmer Gerhard Senft agiert oft im Verborgenen. Durch einen glücklichen Zufall wurde er zum Mit-Ermöglicher des größten deutschen Erfolgs der jüngeren Segelsportgeschichte. Während sich derzeit alle auf Boris Herrmann stürzen hat News-Herausgeber Nils-Peter Hey den begeisterten Segler zum Hintergrundgespräch getroffen.



Gerhard Senft und die „Seexplorer“.

Die Vendée Globe gilt als die härteste Solo-Segler-Regatta der Welt. Dieses Jahr war die Aufmerksamkeit besonders groß. Warum?

Ja, da kam vieles zusammen. Erst die deutsche Beteiligung, dann der knappe Verlauf, der Corona-Winter hat sein Übriges getan. Das war eine schöne Ablenkung, da man ohnehin nicht viel machen konnte. Ich glaube, das ging vielen so – auch Menschen, die mit dem Segelsport nicht verbunden sind. In meinem Freundeskreis sind eigentlich nur Nicht-Segler, und plötzlich waren alle ganz begeistert und freuten sich über die Unterhaltung.

Fangen wir vorne an: Als Unternehmer treten Sie als „Privat-investor“ auf. Was bedeutet das?

Um das zu erklären, muss ich meinen Vater erwähnen. Er kommt aus der Automobilbranche und Volvo hat ihn in den Vorstand geholt. Volvo wollte sich damals internationaler aufstellen. Über ein Netzwerk kam man auf meinen Vater. Er war der erste Ausländer bei Volvo in Schweden in den Siebzigerjahren. Das war schon außergewöhnlich. Schweden war seinerzeit ein bisschen wie Bayern – nicht so richtig weltoffen. So sind wir nach Skandinavien gekommen, lebten in Göteborg und sind im Sommer viel gesegelt. Auf diese Weise habe ich die Liebe zum Meer entdeckt.

Mein Vater hat später in der Automobilzulieferindustrie eine Firma übernommen, saniert und ein gewisses Vermögen geschaffen. Das führte dazu, dass er sehr früh Firmenanteile an meine Schwester und mich übertragen konnte. Mir war klar, dass ich nicht in die Industrie gehen würde, aber durch den Verkauf der Anteile hatte ich einen kleinen Grundstock an Vermögen. Ich selbst habe Medientechnik studiert. Anfang der 2000er-Jahre kam dann die New-Economy-Krise, eine Firma nach der anderen machte zu – auch das Unternehmen, für das ich gearbeitet hatte. Eine Zeit lang war ich arbeitslos, das war schwierig. Dann habe ich durch Zufall einen Makler in Stuttgart kennengelernt. Wir sprachen darüber, etwas komplett Neues anzufangen. Ich wollte die ganze Karriere, das Studium hinter mir lassen. So wurde ich freier Handelsvertreter im Immobilienbereich. Unter meinen Freunden sagten wir lächelnd: „Wenn man nichts kann, wird man Makler.“ Genau das war aber im Nachhinein eine sehr gute Entscheidung. Ich habe nicht nur das Immobilienhandwerk gelernt, sondern alles, was man über Bewertung und Kommunikation wissen muss. Zudem habe ich den Markt in Stuttgart sehr gut kennengelernt und ein gutes Netzwerk aufgebaut. Meine engsten Freunde kommen alle aus dieser Zeit.

Das Vermitteln alleine war aber nicht mein Ding, dafür das Investieren in und den Vermögensaufbau mit Immobilien. So wurde das Mehrfamilienhaus zu meinem Steckenpferd. Damals was das mutig, die Häuser konnte man sich auf dem Markt aussuchen. Die Zinsen lagen bei fünf Prozent, die Renditen trotzdem nur bei vier Prozent. Zunächst war das ein Zuschussgeschäft. Aber ich war mir sicher, es erfolgreich machen zu können. Man muss nur lange genug warten und das hat sich bewahrheitet. In den letzten Jahren sind die Preise extrem gestiegen. Inzwischen hat das Vermögen eine Größenordnung angenommen, bei der ich aus den Mietüberschüssen der Objekte, die ich vor 16 Jahren gekauft habe, meinen Lebensunterhalt bestreiten kann. ▶



Abb.: Romain Clairs

Segel-Profi Boris Herrmann mit dem Eigner der „Seaexplorer“, Gerhard Senft.

Das Trading-Geschäft habe ich aufgegeben und bin jetzt nur noch „Privatinvestor“. Diesen Titel habe ich mir vor zehn Jahren zugelegt. Ich will privat weiter investieren und kaufen. Operativ bin ich heute einer dieser Digitalnomaden, ich kann fast alles von unterwegs machen. Bisher war ich Einzelkämpfer mit Teilzeit-Assistentin. Nun stellen wir das im Sinne eines Family Office deutlich breiter auf. Auch mit Vollzeit-Geschäftsführer, der – wie könnte es anders sein – einer meiner besten Freunde ist.

Wie kamen Sie von den Immobilien zu Boris Herrmann?

Seit der Schweden-Zeit kam ich leider nicht mehr zum Segeln, weil einfach zu viele andere Sachen präsent waren. Mich hat es aber immer wieder ans Wasser zurückgezogen. 2016 haben sich meine Frau und ich ein Segelschiff gekauft, eine CNB 76 („Construction Navale de Bordeaux“, Anm. d. Red.). Das war unser erstes eigenes Boot. Auf der Bootsmesse in Düsseldorf waren wir eigentlich nur, um uns Charterboote anzusehen. Aber als wir dort die CNB sahen, haben wir uns sofort verliebt. Innerhalb von zwei Tagen ist dann ein Lebenstraum entstanden: Damit zu segeln, viel Zeit zu verbringen, die Welt zu erkunden. Das war schon sehr spontan. Der Kontakt zu Boris Herrmann kam kurze Zeit später über eben dieses Segelschiff zustande.

CNB veranstaltet einmal im Jahr ein Owners-Meeting mit einer kleinen Regatta. Ich bin vorher noch nie Regatta gesegelt und hatte keine Ahnung was auf mich zukommt. Also sprach ich mit unserem Broker Arno Kronenberg von „Kronenberg Yachting“, dass ich gerne einen Profi an Bord hätte. Jemanden, der Navigation und Taktik verantwortet und uns auf der eigenen Yacht ausbildet. So lernte ich Boris Herrmann kennen. Er war schon gestandener Profi und dennoch bereit, auf eine schwere 76er (ca. 23 Meter Bootslänge und 45 Tonnern Verdrängung, Anm. d. Redaktion) zu kommen, um mit uns unerfahrenen Seglern diese kleine Spaß-Regatta zu segeln. Wir waren uns sofort sehr

sympathisch und er hat von seinem Traum erzählt, die Vendée Globe zu segeln. Er hat uns die IMOCA-Klasse erklärt, das sind sehr schnelle und leichte Regattaboote für Langstreckenrennen. Ich wusste lediglich von den America's-Cup-Booten und dass das eine wahnsinnige Materialschlacht ist, nach der die Boote nahezu wertlos sind. Bei den IMOCAs ist das anders, die sind sehr wertbeständig. Man hat beobachten können: Ältere Boote der letzten und vorletzten Generation konnten sehr gut mithalten. Einen gewissen Wertverlust haben die auch, aber der ist überschaubar und es gibt einen Markt dafür. In der Folge haben wir einen Deal gemacht: Ich konnte mir vorstellen in das Boot zu investieren, sofern der Wertverlust irgendwie ausgeglichen wird. Ich bin kein großer Mäzen, ich bin Privatmann, trotzdem bin ich ins Risiko gegangen. Wir brauchten aber einen Partner, der mir über vier Jahre eine Charter zahlt und das war der „Yachtclub de Monaco“ von Pierre Casiraghi. Ich habe die „Seaexplorer“ gekauft, das Team war Malizia und der Hauptsponsor „Yachtclub de Monaco“.

Boris hatte also fortan ein Boot und einen Sponsor. Das sind die wesentlichen Faktoren, um starten zu können. Doch erst Kühne & Nagel und die Logistik-Partner haben das Budget für eine wettbewerbsfähige Vendée Globe eingebracht. Die kamen durch die Greta-Thunberg-Kampagne 2019 ins Spiel (Boris Herrmann skipperte die Klimaaktivistin über den Atlantik, Anm. d. Redaktion). Besonders überzeugend war die Wissenschaftsmission des Teams Malizia und der damit verbundene Forschungsbeitrag über CO₂ in den Ozeanen. Anfang 2020 kam dann der letzte Federstrich. Boris sagte: „Mensch, wir brauchen neue Foils, wir wollen konkurrenzfähig sein.“ Foils (Tragflächen, Anm. d. Redaktion) sind sehr, sehr teuer. Ich konnte einen kleinen Teil dazu beitragen und sagte: „Wenn ihr das macht, super, das wertet mein Boot auf. Ich habe was davon, aber ich kann das nicht komplett bezahlen. Ich mache aber gerne den Anfang.“ Es war insgesamt ein Vier-Jahres-Vertrag mit Exit-Strategie. Unsere Ziele haben wir mehr als erreicht, die „Seaexplorer“ wird jetzt wie geplant verkauft.

Das hört sich alles ganz einfach an.

Ja, so wie wir die CNB 76 spontan gekauft haben, war auch das wirklich kurz entschlossen. Ich höre sehr auf meinen Bauch. Ich habe Boris kennengelernt und hatte sofort ein gutes Gefühl. Boris ist ein super netter Mensch und ein toller Sportler. Er hat Wirtschaft studiert, er kann also mit Geld umgehen, er kann mit Menschen umgehen, ein Team aufbauen. Das sind alles sehr positive Faktoren. Tolle Sportler gibt es viele, aber wenn die den Rest nicht können, wird es schwierig. Er bringt einfach alles mit, er sieht gut aus, er kann vor der Kamera reden. Das war damals unsere Vision: Den Yachtsport in die deutschen Medien bringen, weil das eine spannende Sache ist! Mit dieser Entwicklung, haben wir nicht im Traum gerechnet. Es ist fantastisch zu erleben, dass es jetzt so groß wurde.

Warum nutzen Sie das für sich nicht mehr als Plattform zur Eigenkommunikation?

Ich bin tatsächlich unter dem Radar geflogen in Stuttgart. Das ist ein sehr spezielles, kleines Geschäft auf einem sehr lokalen Markt, den ich bediene. Ich investiere nur in Mehrfamilienhäuser

in Stuttgart. Das ist so speziell, da ist das persönliche Netzwerk viel wichtiger ist als die Öffentlichkeit. Mit vielen Menschen, mit denen ich zusammenarbeite, bin ich sehr gut befreundet. Es sind gleichzeitig meine besten Freunde aus der Maklerzeit. Ich habe letztes Jahr einen größeren Deal gemacht, ein Wohnkomplex bei Stuttgart mit 15 Millionen Euro Investition. Das ist deutlich mehr, als die Projekte oder Objekte, die ich bisher akquiriert habe. Das haben wir ausnahmsweise veröffentlicht. Aber es würde nicht viel bringen, das größer aufzuziehen. Ich brauche nur hier in Stuttgart die richtigen Kontakte, denn die besten Objekte gehen nicht über den Markt, die gehen nur über ein hochqualitatives Netzwerk. Insofern ist es eine Gratwanderung, wenn man zu groß und zu offen ist, denn dann halten manche vielleicht sogar Abstand. Ich muss im Sinne meiner Partner aufpassen, dass wir nicht zu sehr ins Rampenlicht geraten.

Noch einmal kurz zurück zu Boris Herrmann. Er muss sich jetzt um ein neues Boot bemühen. Sind Sie wieder dabei?

Das muss man sehen. Als Unterstützer bin ich sicher dabei, aber dass ich noch einmal in die Vollen gehe und komplett investiere, das glaube ich eher nicht. Er möchte jetzt einen Neubau, das ist finanziell eine ganz andere Hausnummer. Vielleicht bin ich auch als Miteigner dabei, aber nicht mehr in der bisherigen Form. Das war als Anschlag auf vier Jahre angelegt. Boris hat mit unserer Hilfe seinen Traum verwirklicht. Jetzt hat er alle Möglichkeiten. Ich denke, dass nun Viele Schlange stehen und hoffe das auch für ihn.

Würden Sie so ein Modell mit weiteren Nachwuchseglern noch einmal machen?

Ich glaube nicht, das war eine einmalige Geschichte, so wie ich es beschrieben habe. Es war dieser Zufall, dieses Kennenlernen, dieses Erstmalige. Da ist der erste Deutsche in diesem außergewöhnlichen Rennen. Etwas in die deutschen Medien zu bringen, das hier niemand kennt. Wir haben das Ziel mehr als erreicht, das hat in dem Moment einfach alles gepasst.

Wenn ein Unternehmer mit dem Gedanken spielt als Sportförderer aktiv zu werden, was würden Sie diesem raten?

Es ist wichtig, einen persönlichen Bezug und eine Leidenschaft für das Thema zu haben. Der Antrieb lag natürlich auch darin, einen Bereich kennenzulernen, an den man sonst nicht herankommt. Wenn jemand gerne Auto fährt und in einem Formel-1-Auto sitzen möchte, dann geht das normalerweise nicht. So war das für mich auch. Beim Start der Vendée Globe laufen hunderttausende von Menschen den Steg auf und ab, um diese IMOCA-Boote zu bewundern. Die Möglichkeit, da einfach mal mitzusegeln, hat man nicht. Es muss einem Spaß machen, ich habe diese Segel-Leidenschaft. Bei Tennis würde ich das nicht machen. Wenn ich jemanden kennenlernen würde, der sicher ganz vorne im Tennis mit dabei sein könnte, würde mich das nicht interessieren. Es muss etwas sein, zu dem man selber einen klaren Bezug hat.

Herr Senft, herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Der Stuttgarter Immobilienunternehmer am Steuer seiner Yacht.



Abb.: Sabine Senft

DER/DIE/DAS FETTNA(Ä)PF/IN/CHEN ALS WEGBEGLEITER:IN:ENDER

Da rollt was auf uns zu, liebe UnternehmerInnen. Der Duden geniert wie ein Irrer und aus Rücksicht auf Transgenderpersonen schlägt man vor, dass Muttermilch jetzt besser „Menschenmilch“ heißen soll, die zudem noch vom „austragenden Elternteil“ produziert wird. Gleichstellung und Gleichberechtigung sind wichtige Anliegen, keine Frage. Wenn man die rein ethisch-moralisch-gesellschaftliche Komponente ausblendet – nur für einen Moment –, dann sieht man betriebspraktisch viele Probleme am Horizont aufmarschieren. Allein die Unternehmenskommunikation und die Werbung laufen Gefahr, zum Fettnapfserienproduzenten zu werden. So viele Kontrollschichten kann man gar nicht einziehen, als dass nicht irgendwann irgendwer wegen irgendwas die beleidigte Leberwurstin spielt. Wenn wir als Gesellschaft so empfindlich werden, dass jede Produktbeschreibung, jeder Werbetext, jede Bildunterschrift oder der Halbsatz in der Weihnachtsansprache zum Politikum oder Gegenstand kleiner und großer Shitstorms werden kann, dann gnade uns der Allmächtige der Markenführung. Die Forderungen der Gleichstellungs-Sprachpolizei werden jedenfalls zu massiven Aufwands- und damit Kostensteigerungen führen, um damit Dinge zu forcieren, die zumindest in unserem Lande keine Kernprobleme sind. Ganz doof: Wenn man lediglich einen abwägenden Dialog über ganz pragmatische Folge-Fragen führen will, wird man schon als Relativist abgestempelt, zumindest als unsensibel gebrandmarkt oder gar von der „Cancel Culture“ am Nasenring durch die Öffentlichkeit gezerrt. Hoffen wir weiterhin, dass „Lieber das Maul halten“ bei profilierten Unternehmen nicht zum bestimmenden Faktor wird. ■

NILS-PETER HEY

APRIL 2021

ANDERS WERDEN

IM BLICKPUNKT

- Querdenker finden und binden
- Kooperationen mit Start-ups
- Digitale Geschäftsmodelle
- Kreativität fördern

NEWS-SPEZIALS

- Auto und Flotte
- Rund ums Büro
- Planen und Führen
- Recht und Steuern

TERMINE

- Redaktionsschluss: 08. März 2021
- Anzeigenschluss: 08. März 2021
- Erscheinungstag: 06. April 2021

IMPRESSUM

DIE NEWS

ISSN 2700-6220

HERAUSGEBER UND V.I.S.D.P.

Agnes & Nils-Peter Hey

GRÜNDER UND EHRENHERAUSGEBER

Dr. Theo M. Breitsohl

VERLAG

Richard Pflaum Verlag GmbH & Co. KG

Lazarettstraße 4, 80636 München

GESCHÄFTSFÜHRERIN

Agnes Hey

REDAKTIONSLEITER

Hendrik Fuchs

redaktion@dienews.net

REDAKTION

Nils-Peter Hey, Maximilian Kreuzer, Michelle Dian, Sabine Mack

FACHBEIRAT

Dr. Theo M. Breitsohl (Vorsitzender), André Bartel, Johannes Ellenberg, Wolf Hirschmann, Matthias Kelch, Beatrice Kiesel-Luik, Bernhard Rathke, Michael von Resch, Joachim Schramm, Christine Schmidberger, Moritz Schneil

RECHTSBEIRAT

Alexandra Dellmeier, Klaus Finck, Matthias Lauer, Arne Jeran, Nils Wolfgang Bings

STRATEGISCHE PARTNER

BAW Bayerische Akademie für Wirtschaftskommunikation e.G.

SARAMAR Sachverständigenrat Marketing e.V.

SchmidtColleg GmbH & Co. KG

VdU Verband deutscher Unternehmerinnen e.V.

Weissman & Cie. GmbH & Co. KG

wiv Wirtschafts- und Industrievereinigung Stuttgart e.V.

MEDIAVERTIEB

Dr. Theo M. Breitsohl, anzeigen@dienews.net

KUNDENSERVICE

kundenservice@pflaum.de, +49 89 126 07 - 0

BEZUGSPREISE

Einzelheft 12,00 € inkl. MwSt. zzgl. Versand

Print-Abonnement 110,00 € inkl. MwSt. zzgl. Versand

Weitere Details, Tarife und Versandkosten siehe www.dienews.net

DRUCK

Mayr Miesbach GmbH

Am Windfeld 15, 83714 Miesbach

TITELFOTO

Mikhail Starodubov / shutterstock.com

TRANSPARENZ

Die Rubrik „Kurz vorgestellt“ basiert auf Unternehmensinformationen.

PUBLIKATIONEN DER PFLAUM-GRUPPE

