GGF-CHECK

Der Management-Kompass für geschäftsführende Gesellschafter

Orientierung für unternehmerische Schlüsselentscheidungen

Der GGF-Check schafft Orientierung, macht möglichen Handlungsbedarf sichtbar und führt Sie direkt zu weiterführenden Informationen, aktuellen Veranstaltungen und persönlichen Ansprechpartnern.

www.ggf-verband.de/ggf-check

Wie gut sind Sie heute wirklich aufgestellt?

Als geschäftsführender Gesellschafter tragen Sie Verantwortung für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihr persönliches Vermögen.

Viele grundlegende Entscheidungen werden einmal getroffen und anschließend über Jahre nicht mehr überprüft. Doch Rechtsprechung, wirtschaftliche Rahmenbedingungen, persönliche Lebenssituationen und die Anforderungen an die Unternehmensführung verändern sich.

Der GGF-Check hilft Ihnen, die wichtigsten unternehmerischen Handlungsfelder strukturiert zu betrachten. Er zeigt, wo Sie bereits gut aufgestellt sind und wo eine nähere Prüfung sinnvoll sein könnte.

Der GGF-Check ist Ihr persönlicher Management-Kompass.

- persönliche und betriebliche Risiken reduzieren
- zusätzliche Liquidität schaffen
- Privatvermögen schützen
- Mitarbeiter gewinnen und binden
- die Zukunft des Unternehmens sichern

SO FUNKTIONIERT DER CHECK

Bewerten Sie jede Aussage nach Ihrer persönlichen Einschätzung: **Gut | Prüfen | Handlungsbedarf**

1. GGF-Status

Ist Ihr Sozialversicherungsstatus heute noch rechtssicher?

Der Sozialversicherungsstatus gehört zu den größten finanziellen Risikofeldern geschäftsführender Gesellschafter.

Viele Unternehmer verlassen sich auf ältere Entscheidungen, frühere Betriebsprüfungen oder eine Einschätzung, die unter anderen Voraussetzungen getroffen wurde. Änderungen der Rechtsprechung, neue Beteiligungsverhältnisse oder Anpassungen des Gesellschaftsvertrages können dazu führen, dass eine frühere Beurteilung heute nicht mehr belastbar ist.

Dabei bestehen zwei unterschiedliche Risikosituationen: Es werden möglicherweise seit Jahren Beiträge gezahlt, obwohl keine Versicherungspflicht besteht. Oder es werden keine Beiträge gezahlt, ohne dass ein aktueller und rechtskräftiger Statusbescheid vorliegt.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Ist geklärt, ob Sie derzeit als selbständig tätig oder abhängig beschäftigt eingestuft werden und wie Sie sozialversicherungsrechtlich abgerechnet werden?	☐	☐	☐
Liegt ein Bescheid der Deutschen Rentenversicherung oder der Krankenkasse vor, der Ihre derzeitige Tätigkeit und die aktuellen Verhältnisse abdeckt?	☐	☐	☐
Wurde geprüft, ob Änderungen seit der Bescheiderteilung – etwa bei Beteiligungsverhältnissen oder im Gesellschaftsvertrag – Ihre Statusbeurteilung beeinflussen?	☐	☐	☐
Wurde geprüft, ob neuere Rechtsprechung Ihre bisherige Statusbeurteilung beeinflusst?	☐	☐	☐
Sind Ihnen die möglichen Folgen einer unzutreffenden Statusbeurteilung bekannt – insbesondere Beitragsnachforderungen, mögliche Erstattungsansprüche und Haftungsrisiken?	☐	☐	☐

MEHR ERFAHREN

Welche Risiken bestehen beim Sozialversicherungsstatus geschäftsführender Gesellschafter?

→ Zum GGF-Status

2. GGF-Stiftungskasse

Wie wird aus Unternehmensvermögen persönliches Vermögen?

Ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen ist nur die eine Hälfte der Aufgabe. Ebenso entscheidend ist die Frage, wie vorhandenes Unternehmensvermögen sinnvoll, steuerlich begleitet und rechtlich sicher in persönliches Vermögen, private Liquidität und eine langfristige Versorgung überführt werden kann.

Viele geschäftsführende Gesellschafter verfügen über erhebliche Werte innerhalb ihrer GmbH, während das unmittelbar verfügbare Privatvermögen deutlich geringer ausfällt.

Mit der GGF-Stiftungskasse hat der GGF-Verband ein speziell auf geschäftsführende Gesellschafter ausgerichtetes Versorgungskonzept entwickelt. Auch ältere Pensionszusagen und betriebliche Versorgungslösungen können erhebliche finanzielle, bilanzielle und steuerliche Auswirkungen haben. Deshalb sollten neben der Vermögensstrategie auch Finanzierung und versicherungsmathematische Grundlagen regelmäßig überprüft werden.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Ist geregelt, wie Unternehmensvermögen später in persönliches Vermögen überführt werden kann?	☐	☐	☐
Besteht eine klare Strategie für private Liquidität und Altersversorgung?	☐	☐	☐
Wurden bestehende Pensionszusagen und andere Versorgungsverpflichtungen auf möglichen Anpassungsbedarf überprüft?	☐	☐	☐
Wurden Finanzierung, Bilanzwirkung und versicherungsmathematische Grundlagen in den letzten Jahren überprüft?	☐	☐	☐
Ist Ihre persönliche Vermögens- und Versorgungsstruktur ausreichend diversifiziert?	☐	☐	☐

MEHR ERFAHREN

Wie lässt sich Unternehmensvermögen in private Liquidität und persönliche Versorgung überführen?

→ Zur GGF-Stiftungskasse

3. GGF-Gesundheit

Wie gut sind Sie selbst und die Menschen in Ihrem Unternehmen medizinisch versorgt?

Gesundheit gehört zu einer vorausschauenden Unternehmensführung. Dazu zählen die eigene medizinische Versorgung des geschäftsführenden Gesellschafters ebenso wie passende Gesundheitsangebote für die Beschäftigten.

Für Geschäftsführer, Führungskräfte und Spezialisten können besondere medizinische Versorgungskonzepte sinnvoll sein – auch bei bestehender gesetzlicher Krankenversicherung.

Ebenso können Unternehmen ihren Beschäftigten zusätzliche Gesundheitsleistungen ermöglichen. Betriebliche Gesundheitsbudgets bieten dafür einen praktikablen Einstieg – auch für kleinere Unternehmen. Entscheidend sind die Bedürfnisse der Beschäftigten und eine wirtschaftlich und organisatorisch passende Gestaltung.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Haben Sie Ihre eigene medizinische Versorgung im Hinblick auf Ihre besondere unternehmerische Verantwortung überprüft?	☐	☐	☐
Haben Sie geprüft, welche zusätzlichen medizinischen Versorgungsangebote für wichtige Führungskräfte und Spezialisten sinnvoll wären?	☐	☐	☐
Wurde geprüft, welche zusätzlichen Gesundheitsleistungen für Ihre Belegschaft sinnvoll und zugänglich wären?	☐	☐	☐
Haben Sie ein betriebliches Gesundheitsbudget als Möglichkeit zur Unterstützung und Bindung Ihrer Beschäftigten in Betracht gezogen?	☐	☐	☐
Sind Ihnen die wirtschaftlichen, steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen der für Ihr Unternehmen infrage kommenden Gesundheitsangebote bekannt?	☐	☐	☐

MEHR ERFAHREN

Welche Gesundheitsangebote passen zu Ihnen, Ihren Führungskräften und Ihrer Belegschaft?

→ Zur Gesundheitsseite

4. Persönliche Haftung

Ist Ihr Privatvermögen ausreichend vor Ihrer Geschäftsführerhaftung geschützt?

Geschäftsführende Gesellschafter tragen eine weitreichende persönliche Verantwortung.

Die Haftung beschränkt sich nicht auf Ansprüche außenstehender Dritter. Auch gegenüber der eigenen Gesellschaft kann eine persönliche Innenhaftung entstehen.

Fehlentscheidungen, versäumte Kontrollpflichten, steuerliche Verpflichtungen, Sozialversicherungsbeiträge oder verspätete Reaktionen in einer wirtschaftlichen Krise können zu einer persönlichen Haftung führen. Eine D&O-Versicherung kann einen wichtigen Schutz darstellen - entscheidend ist, ob sie tatsächlich zu den heutigen Risiken passt.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Sind Ihnen die wesentlichen Risiken der Innen- und Außenhaftung bekannt?	☐	☐	☐
Besteht ein aktueller D&O-Versicherungsschutz?	☐	☐	☐
Wurde geprüft, ob Versicherungssumme und Versicherungsbedingungen noch angemessen sind?	☐	☐	☐
Werden persönliche Haftungsrisiken regelmäßig überprüft?	☐	☐	☐
Sind Zuständigkeiten und Kontrollen zur Vermeidung persönlicher Haftungsrisiken im Unternehmen klar geregelt?	☐	☐	☐

UNSER HINWEIS

Ergibt sich aus diesem Thema ein Handlungsbedarf, unterstützen wir Sie bei der Einordnung und zeigen Ihnen im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft geeignete Lösungswege auf.

5. Unternehmenssanierung

Erkennen Sie Risiken, bevor sie zur Krise werden?

Unternehmerische Krisen entstehen selten plötzlich. Meist entwickeln sie sich über einen längeren Zeitraum.

Sinkende Liquidität, verspätete Zahlungseingänge, steigende Kosten, der Ausfall wichtiger Mitarbeiter oder fehlende Kontrollinstrumente können erste Warnzeichen sein.

Ein wirksames Frühwarnsystem hilft, Risiken rechtzeitig zu erkennen. Auch Kenntnisse über Restrukturierungsmöglichkeiten, Forderungsmanagement, Notfallplanung und gesetzliche Handlungsoptionen gehören zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Wer früh handelt, erhält sich Handlungsspielräume.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Werden Liquidität, Kostenentwicklung und offene Forderungen regelmäßig überwacht?	☐	☐	☐
Besteht ein nachvollziehbares Frühwarnsystem?	☐	☐	☐
Sind mögliche Restrukturierungs- und Sanierungsoptionen bekannt?	☐	☐	☐
Gibt es Notfallpläne für wirtschaftliche oder persönliche Krisensituationen?	☐	☐	☐
Ist geregelt, wer bei einem kurzfristigen Ausfall des Geschäftsführers handeln kann?	☐	☐	☐

UNSER HINWEIS

Ergibt sich aus diesem Thema ein Handlungsbedarf, unterstützen wir Sie bei der Einordnung und zeigen Ihnen im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft geeignete Lösungswege auf.

6. Liquiditätsmanagement

Kennen Sie Ihre Liquidität heute – und in den nächsten Monaten?

Liquidität ist die Grundlage unternehmerischer Handlungsfähigkeit. Ohne ausreichende und planbare Liquidität sind Investitionen, Wachstum und selbst der laufende Geschäftsbetrieb eines Unternehmens gefährdet – unabhängig davon, wie gut das Unternehmen operativ aufgestellt ist.

Viele mittelständische Unternehmen verfügen über ein funktionierendes Reporting, doch häufig fehlt ein tagesaktueller Gesamtüberblick über die tatsächliche Liquiditätslage sowie eine belastbare, vorausschauende Planung. Entscheidungen werden dann eher reaktiv als strategisch getroffen.

Ein strukturiertes Liquiditätsmanagement umfasst mehr als die Kontoführung: einen täglichen Liquiditätsstatus, eine rollierende Liquiditätsplanung, eine tragfähige ggf. bankenunabhängige Finanzierungsstrategie und die gezielte Optimierung des Working Capital. Erst im Zusammenspiel dieser Bausteine entsteht echte finanzielle Handlungsfreiheit.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Liegt ein tagesaktueller Überblick über alle Bankkonten und deren Liquiditätspositionen des Unternehmens vor?	☐	☐	☐
Besteht eine rollierende Liquiditätsplanung für die kommenden Wochen und Monate?	☐	☐	☐
Ist Ihre Finanzierungsstruktur auf künftige Investitions- und Wachstumsvorhaben abgestimmt?	☐	☐	☐

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Werden Working-Capital-Potenziale bei Forderungen, Verbindlichkeiten und Beständen systematisch genutzt – insbesondere durch die Verkürzung von Zahlungsfristen und den Abbau überfälliger Forderungen?	☐	☐	☐
Besteht ein Überblick über überfällige Forderungen und darüber, wie stark diese Ihre Liquidität belasten?	☐	☐	☐
Sind Verantwortlichkeiten und verbindliche Prozesse im Liquiditätsmanagement klar geregelt – einschließlich der regelmäßigen Überwachung und Bearbeitung offener Forderungen?	☐	☐	☐

UNSER HINWEIS

Ergibt sich aus diesem Thema ein Handlungsbedarf, unterstützen wir Sie bei der Einordnung und zeigen Ihnen im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft geeignete Lösungswege auf.

7. Unternehmensnachfolge

Wer übernimmt Ihr Unternehmen – und zu welchem Preis?

Die Nachfolge innerhalb der Familie oder aus dem eigenen Management gelingt immer seltener. Für viele Unternehmer wird der Verkauf an einen externen Käufer (einen strategischen Investor, einen Finanzinvestor oder einen externen Unternehmer) zur tragfähigsten und wirtschaftlich attraktivsten Lösung.

Ein Unternehmensverkauf braucht Vorlauf. Von der Vorbereitung bis zum Vollzug vergehen häufig ein bis zwei Jahre. Wer erst unter Zeitdruck verkauft – etwa aus Alters- oder Gesundheitsgründen –, verliert Verhandlungsmacht und oft einen erheblichen Teil des erzielbaren Kaufpreises. Ein längerer Übergabezeitraum nach dem Verkauf erhöht zudem die Flexibilität bei Käuferkreis und Transaktionsstruktur.

Entscheidend für den Erfolg sind ein realistisches Bild des Unternehmenswerts, eine möglichst geringe Abhängigkeit von Ihrer Person (idealerweise eine zweite Führungsebene), eine prüfungsfähige Unterlagenbasis, eine durchdachte Transaktionsstruktur und der Zugang zu einem breiten Kreis qualifizierter Kaufinteressenten. Erfahrene Berater unterstützen Sie dabei.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Haben Sie festgelegt, wann und auf welchem Weg Sie Ihr Unternehmen übergeben möchten – und welche persönliche finanzielle Versorgung dafür erforderlich ist?	☐	☐	☐
Kennen Sie den aktuellen Marktwert Ihres Unternehmens auf Basis einer nachvollziehbaren Bewertung?	☐	☐	☐
Wurden familieninterne Nachfolge, Übernahme durch das Management und Verkauf an externe Käufer verglichen – einschließlich der Eignung und Finanzierungsmöglichkeiten potenzieller Nachfolger oder Käufer?	☐	☐	☐
Sind Kundenbeziehungen, Führung und wesentliche Entscheidungen so organisiert, dass das Unternehmen auch ohne Ihre persönliche Beteiligung funktioniert?	☐	☐	☐

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Sind Abschlüsse, Planungsrechnung, Verträge und Schutzrechte für eine Prüfung durch Nachfolger oder Käufer aufbereitet?	☐	☐	☐
Sind mit fachlicher Unterstützung die steuerlichen Folgen, die Übergabe- oder Verkaufsstruktur, geeignete Käufergruppen und der Zugang zu ihnen geklärt – und sind sich die Gesellschafter über das Vorgehen einig?	☐	☐	☐

UNSER HINWEIS

Ergibt sich aus diesem Thema ein Handlungsbedarf, unterstützen wir Sie bei der Einordnung und zeigen Ihnen im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft geeignete Lösungswege auf.

8. Fördermittel

Nutzen Sie alle staatlichen Fördermöglichkeiten für Ihr Unternehmen?

Staatliche Förderprogramme bieten mittelständischen Unternehmen erhebliche finanzielle Spielräume – als nicht rückzahlbare Zuschüsse auf Bundes-, Landes- und EU-Ebene. In der Praxis werden diese Mittel jedoch häufig nicht abgerufen: weil Förderprogramme unbekannt sind, Antragsprozesse als komplex empfunden werden oder keine systematische Prüfung der Förderfähigkeit geplanter Investitionen stattfindet.

Dabei sind die Möglichkeiten vielfältig: Bauvorhaben können mit 17,5 bis 55 % gefördert werden, Energieeffizienzmaßnahmen mit 20 bis 50 %, Innovationsprojekte mit bis zu 50 % und allgemeine Investitionen mit 10 bis 35 %. Nicht rückzahlbare Zuschüsse stärken die Liquidität unmittelbar, ohne Eigenkapital oder Kreditspielräume zu belasten.

Eine strukturierte Fördermittelstrategie beginnt mit einer Potenzialanalyse: Welche Vorhaben sind förderfähig? Welche Programme passen? Wie sind Fristen und Antragsprozesse gestaltet? Erfahrene Spezialisten kennen die aktuelle Förderlandschaft, identifizieren passende Programme und begleiten den Prozess von der Antragstellung bis zur Mittelauszahlung.

Ihre Standortbestimmung	Gut	Prüfen	Handeln
Haben Sie systematisch geprüft, welche staatlichen Förderprogramme für Ihr Unternehmen infrage kommen?	☐	☐	☐
Werden geplante Investitionen, Bauvorhaben und Energieeffizienzmaßnahmen vorab auf Förderfähigkeit analysiert?	☐	☐	☐
Ist sichergestellt, dass Förderanträge rechtzeitig vor Projektbeginn gestellt werden?	☐	☐	☐
Kennen Sie die Förderquoten und Konditionen relevanter EU-, Bundes- und Landesprogramme?	☐	☐	☐
Besteht eine kontinuierliche Beobachtung aktueller Förderprogramme und Ausschreibungsfristen?	☐	☐	☐

UNSER HINWEIS

Ergibt sich aus diesem Thema ein Handlungsbedarf, unterstützen wir Sie bei der Einordnung und zeigen Ihnen im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft geeignete Lösungswege auf.

Sie haben Orientierung gewonnen.

Mit dem GGF-Check haben Sie acht zentrale Handlungsfelder eines geschäftsführenden Gesellschafters systematisch betrachtet.

Möglicherweise hat sich Ihre bisherige Einschätzung bestätigt. Vielleicht sind aber auch Fragen sichtbar geworden, die bislang wenig Beachtung gefunden haben oder seit mehreren Jahren nicht mehr überprüft wurden.

Genau dafür wurde der GGF-Check entwickelt: nicht als abschließende Beratung, sondern als Orientierungsinstrument für unternehmerische Schlüsselentscheidungen.

Meine persönlichen Prioritäten

Handlungsfeld	Prüfen	Handeln	Meine nächste Entscheidung
GGF-Status	☐	☐	
GGF-Stiftungskasse	☐	☐	
GGF-Gesundheit	☐	☐	
Persönliche Haftung	☐	☐	
Unternehmenssanierung	☐	☐	
Liquiditätsmanagement	☐	☐	
Unternehmensnachfolge	☐	☐	
Fördermittel	☐	☐	

Hinweis für die Nutzung über einen Beratungspartner

Wenn Sie diesen GGF-Check von Ihrem persönlichen Beratungspartner erhalten haben, besprechen Sie die Ergebnisse und mögliche nächste Schritte zunächst mit ihm.

Der GGF-Verband unterstützt Sie und Ihre Beratungspartner bei weiterführenden fachlichen Fragen und vermittelt bei Bedarf den Zugang zu geeigneten Kompetenzpartnern.

Ihr GGF-Verbandsansprechpartner:

Rainer Bastian

Initiator und Geschäftsführer

Telefon: 0162 44 36 310
E-Mail: dialog@ggf-verband.de

→ Mehr über Rainer Bastian erfahren