

Unternehmensnachfolge – Teil 1

Die unschöne Seite der Pensionszusage

Leider scheitern viele Nachfolgeregelungen in der vom Verkäufer angedachten Zeit, weil er viele Konsequenzen gar nicht berücksichtigt hat. Einer von vielen kritischen Punkten ist die Bewertung des Unternehmens aus Käufersicht. Und hier im Besonderen die Pensionszusagen. Ein potenzieller Käufer oder Nachfolger interessiert sich für das Unternehmen, aber niemals für die Pensionszusage und die Verpflichtung dahinter. Oft wissen die meisten Verkäufer eines Handwerksbetriebes gar nicht warum und was konkret sie irgendwann einmal vereinbart hatten und was das für sie und ihr Unternehmen aber aktuell bedeutet. Im Nachfolgenden wird diese Thematik im Interview von Heike Dannenberg, gerichtlich registrierte Rentenberaterin und Ewald W. Schneider, mit der Thematik Nachfolgeregelungen seit 1989 befasst, erläutert.

RAS: Was sind Ihre Erfahrungen als Spezialistin der betrieblichen Altersversorgung, wenn es um die vielbeschäftigten Handwerker geht?

Dannenberg: Im Grundsatz

geht es ja für den Handwerker um nicht weniger als den Fortbestand seines Unternehmens. Für das Thema sollte man eigentlich Zeit finden. Leider sieht die erlebte Praxis oft anders aus.

RAS: Herr Schneider. Sie sind ja bekanntermaßen ganz nah dran, wenn es um die konkrete Nachfolgeregelung geht. Was fällt Ihnen da besonders auf?

Schneider: Leider scheitern viele Nachfolgeregelungen in der vom Verkäufer angedachten Zeit, weil er viele Konsequenzen gar nicht berücksichtigt hat. Einer von vielen kritischen Punkten ist die Bewertung des Unternehmens aus Käufersicht. Und hier im Besonderen die Pensionszusagen. Ein potenzieller Käufer oder Nachfolger interessiert sich für das Unternehmen, aber niemals für die Pensionszusage und die Verpflichtung dahinter. Erstaunlicherweise wissen die meisten Verkäufer eines Handwerksbetriebes gar nicht warum und was konkret sie irgendwann mal vereinbart haben und was das für sie und ihr Unternehmen bedeutet.

RAS: Soweit ich informiert bin, wurden Pensionszusagen eingerichtet, um hauptsächlich Steuern zu sparen.

Dannenberg: Ganz genau. Der Steuerhebel war immer schon hoch und niemand wollte in guten Geschäftsjahren Steuern verschenken. Die Pensionszusage wurde gerne auf Anraten des Finanzdienstleisters, hin und wieder auch der Steuerberaters eingerichtet. Der Geschäftsführer war froh, sich endlich um seine Altersrente gekümmert zu haben. Der Vertrag landete in der Schublade oder im Ordner und hat das Tageslicht nicht mehr gesehen.



Heike Dannenberg, Gerichtlich registrierte Rentenberaterin (betriebliche Altersversorgung) www.Kanzlei-Kolodzik.de

Wenn eine Versicherung dazu eingerichtet wurde, erging es ihr genauso.

RAS: Um was geht es genau?

Dannenberg: Es geht um ein Versorgungsversprechen, das in Form eines Vertrags zwischen Geschäftsführer und dem Unternehmen geschlossen wird. Der Vertrag verspricht dem Geschäftsführer eine Leistung, wenn er ein gewisses Alter erreicht hat, seine Witve versorgt werden soll oder er z.B. invalide wird. Dieser Vertrag ist nicht einfach nur ein Versprechen, das man sich in ein paar Jahren wieder anders überlegen kann, sondern es ist ein Vertrag, der für verschiedene Parteien sehr verbindliche Konsequenzen hat. Und das Geld muss irgendwo herkommen, und zwar vom Unternehmen selbst.

1. Da ist zunächst der Geschäftsführer der GmbH, Herr Wassermann. Er baut sich rätterlich jeden Tag und jede Woche seiner Dienstzeit ein Stückchen mehr seines gesamten Versorgungsanspruchs auf. Dieser Anspruch steht ihm zu und lässt sich arbeitsrechtlich grundsätzlich auch nicht wieder entziehen oder einfach reduzieren.

2. Die zweite Vertragspartei ist der Arbeitgeber, also zum Beispiel die Klimaprofis GmbH. Sie muss dafür Sorge tragen, dass dieses Versorgungsversprechen auch gehalten und vor allem finanziert werden kann. Aus diesem Grund haben viele Unternehmen bei Einrichtung einer Pensionszusage auch eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

3. Der dritte unbequeme Beteiligte ist das Finanzamt. Sobald eine Pensionszusage eingerichtet wird, drücken sich die daraus entstehenden Verpflichtungen auf der Passivseite der Bilanz des Unternehmens als Pensionsrückstellungen aus. Diese werden jedes Jahr neu berechnet und steigen entsprechend der Verpflichtungshöhe stetig bis zum Rentenbeginn an. Hier geht es unter Umständen um sehr hohe Beträge. Pensionsrückstellungen haben aber den Charme, dass mit ihnen Steuern gespart werden. Bei beispielsweise 450.000 EUR Gesamtrückstellungen, die dem steuerlichen Gegenwert von 3000 EUR Monatsrente incl. Witwenversorgung entsprechen, kommen über die Jahre

leicht 135.000 EUR Steuern zusammen, die sich das Unternehmen bis zum Rentenbeginn sparen konnte.

RAS: Wo liegen denn nun die Probleme, die jetzt ans Licht kommen?

Schneider: Die Probleme liegen kurz gesagt in der Finanzierung, in der Bilanz und in der Fehlerhaftigkeit der Pensionsverträge. Die Pensionszusagen entsprechen nicht mehr dem aktuellen Stand der Technik. Das wäre nicht weiter schlimm, wenn wenigstens ein Wartungsvertrag existiert hätte, der die Komponenten immer mal wieder auf den Prüfstand gestellt hätte. Aber das ist fast nie passiert.

Dannenberg: Fast alle Pensionszusagen sind stark unterfinanziert und das nicht unbedingt, weil die Unternehmen kein Geld

haben, aber der Finanzierungsmotor wurde nicht mitbetreut und angepasst.

RAS: Das klingt, als sei es das Problem des Verkäufers, nicht des Käufers.

Schneider: Absolut richtig. Aber ein Käufer wird niemals eine solche Verpflichtung übernehmen. Er möchte das Unternehmen kaufen, seine Chancen, Perspektiven, seine Marktpräsenz... aber nicht die Rente des ehemaligen Geschäftsführers. Wenn Herr Wassermann aus unserem Beispiel ab dem 65. Lebensjahr 3000 EUR Altersrente von seinem Unternehmen bezieht soll und Zinsen erstmal nicht berücksichtigt werden, dann sind das pro Jahr Ausgaben von 36.000 Euro für das Unternehmen. Wird er 75 Jahre alt, dann stehen schon 360.000 EUR auf der Rechnung. Lassen wir ihn 95 Jahre alt werden, muss das Unternehmen über 1 Mio. EUR auf den Tisch legen. Das sind Zahlen, die sich kaum jemand klar gemacht hat und die auch nicht kalkulierbar sind, weil niemand weiß, wie lange das Leben dauert.

Dannenberg: Wir sind hier beim Schlagwort Langlebigerisiko angelangt. Wenn eine Pensionszusage eine Rente verspricht, wird dieses Risiko voll auf das Unternehmen abgewälzt. Und die Entwicklung des Unternehmens über die nächsten 30 Jahre kann ebenfalls kein Mensch vorhersagen. Hier liegt aber auch schon ein Teil der Lösung. Häufig bringt eine Umstellung von Renten- auf Kapitalleistung schon viel Erleichterung.

RAS: Wie wäre es, wenn Herr Wassermann uneigennützig auf die Versorgung verzichtet, zumindest teilweise?

Dannenberg: Das wäre die plausibelste, aber leider auch die schlechteste Lösung, denn die Rechnung kommt postwendend vom Finanzamt. Und sie ist so horrend teuer, dass dies keine Op-

tion ist. Das Finanzamt verlangt von ihm nämlich Steuern auf den Gegenwert des Verzichts, obwohl er keine Leistung erhält. Er verzichtet also z.B. auf den Gegenwert von 600.000 EUR (entspricht dem „Wiederbeschaffungswert“ von 3000 EUR Altersrente), erhält keine Leistung und zahlt zusätzlich mit höchstem Steuersatz ca. 270.000 EUR Steuern.

RAS: Was ist mit den Versicherungsverträgen?

Dannenberg: Wenn welche eingerichtet wurden, ist zumindest ein Teil finanziert. Die Verträge reichen aber fast nie wirklich aus und sie passen oft nicht zu den Regelungen des Versorgungsversprechens. Es wurde zum Beispiel eine Rente zugesagt, die Versicherung zahlt aber nur ein Kapital. Oder die Witwe soll eine lebenslange Rente erhalten, die Versicherung zahlt aber im Todesfall nur noch wenige Jahre die Leistung. Die Differenz muss das Unternehmen immer nachschließen. Hin und wieder wurden von Finanzdienstleistern weitere Produkte verkauft, aber auch sie sind häufig nicht passend und zudem teuer. Dabei bietet gerade die Pensionszusage die größtmögliche Finanzierungsfreiheit und man ist eben nicht gezwungen, regelmäßige Versicherungsverträge zu bedienen.

RAS: Was hat es mit den Bilanzen auf sich?

Dannenberg: Rückstellungen sind gut, wenn es um den Steuerspareffekt geht. Sie sind schlecht, wenn sie sich für das Unternehmen zu hoch entwickeln. Die Rückstellungen in der Handelsbilanz bewegen sich durch eine Gesetzesänderung aus dem Jahre 2009 und das niedrige Zinsniveau extrem nach oben. Das hat Auswirkungen auf die Darlehensverhandlungen, die Unternehmenskennzahlen, Ausschüttungen usw. Nicht selten können Firmen dadurch dramatisch in Schieflage kommen. Gerade der

Klein- und Mittelstand muss unbedingt handeln. Der Steuerberater hat hier immer einen Blick darauf, aber er ist nicht die Stelle, die Sanierungen durchsetzen kann. Er kann lediglich darauf hinweisen und das tut ein guter Steuerberater auch.

RAS: Sie sagten, der dritte Grund liegt in der Fehlerhaftigkeit der Pensionsverträge. Was ist damit gemeint?

Dannenberg: Als man Pensionszusagen eingerichtet hat, wurden häufig Mustervordrucke mit haarsträubenden Klauseln verwendet. Sie halten einer aktuellen Qualitätskontrolle nicht stand. Ältere Zusagen sind zu fast 100% fehlerhaft. Das erkennt teilweise sogar ein Laie, weil diese Verträge und die Bedingungen missverständlich und unklar sind. Das birgt erhebliche Risiken für das Unternehmen. Am Ende droht bei einer Betriebsprüfung im worst case die steuerliche Nichtanerkennung. Außerdem hat sich die Welt der Gesetze und Rechtsprechungen massiv geändert. Eine Pensionszusage muss ähnlich einer Energiewende auf die rechtlichen Änderungen reagieren können und braucht einen Kundendienst, der die Sicherheitsaspekte regelmäßig prüft. Außerdem sollten auch Exit-Klauseln eingebaut werden, damit sich das Unternehmen bei Austritt des Geschäftsführers durch Abfindung oder Kapitalleistung von seiner Verpflichtung komplett entledigen kann.

RAS: Alles in allem könnte man also sagen, die Pensionszusage erfüllt schon lange nicht mehr die Effizienzkriterien und technischen Anforderungen. Was ist zu tun? Schneider: Eine Sanierung durch einen „Notdienst“ und ein anschließender Wartungsservice ist bei fast allen Zusagen dringend angeraten. Lösungen gibt es mehrfach, sie hängen aber sehr vom individuellen Fall und den Interessenlagen ab. Für den Ge-



Ewald W. Schneider, Nachfolgeregelungen seit 1989
www.ewald-w-schneider.de

haben, sondern weil die Finanzierung auf die falsche Zielgröße abgestellt und nie richtig überprüft wurde. Der Finanzierungsbedarf ist durch die Lebenserwartung ständig gestiegen, die Kalkulationsgrundlagen und Bewertungen wurden rechtlich geändert und die Finanzanlagen bleiben aus verschiedenen Gründen weit hinter der Prognose zurück. Die technische Finanzierungsanlage im Hintergrund muss also immer höhere Leistung brin-

schäftsführer im Klein- und Mittelstand ist der Unternehmenserlös und die Pensionszusage oft die einzige finanzielle Alterssicherung.

Dannenberg: Und was viele nicht wissen: Ansprüche eines beherrschenden Geschäftsführers aus der betrieblichen Altersversorgung sind nicht gegen Insolvenz geschützt. Sollte das Unternehmen also in Schieflage geraten, sollten VORHER alle Finanzierungsbausteine und Versicherungen (soweit möglich) an den Geschäftsführer verpfändet oder in eine Treuhandlösung überführt werden. Sonst steht er schnell vor dem absoluten Nichts. Die Sicherheit reicht allerdings nur soweit, wie die Höhe der gegenüberstehenden Finanzierungsmittel.

RAS: An wen sollte sich ein Unternehmen wenden?

Dannenberg: Das Bewusstsein, sich einen unabhängigen Rechtsberater für die betriebliche Altersversorgung ins Haus zu holen, ist bis heute leider nicht verbreitet. Aber genau das wäre der richtige Weg. Die Welt der betrieblichen Altersversorgung wurde und wird bis heute stark über Versicherungsunternehmen und ihre Vertreter wahrgenommen. Sie dominieren immer noch den Markt. Dabei handelt es sich in der betrieblichen Altersversorgung um eine Rechtsdienstleistung, die Finanzdienstleister, Makler und Steuerberater nicht darstellen dürfen, wir als gerichtlich registrierte Rechtsberater schon. Wir dürfen im Umkehrschluss weder Produktlösungen vertreiben noch in Abhängigkeit zu Finanzdienstleistern stehen. Wir sind nur dem uns beauftragenden Unternehmen und seinen Interessen verpflichtet. Es macht im Ergebnis einen Unterschied, ob sich jemand über seine unabhängige Beratungsleistung finanziert oder über den Verkauf einer Produktlösung. Leider ist unsere Berufsgruppe so klein, dass unsere

Dienstleistung nur wenige kennen. Wir bieten unsere Dienstleistung gerne an und freuen uns über jeden, den wir sensibilisieren konnten und der das Problem aktiv angehen möchte. Sprechen Sie uns an.

RAS: Was raten Sie zum Abschluss allen Unternehmen der SHK-Branche, die Pensionszusagen im Betrieb halten?

Schneider: Am Ende des Tages geht es immer nur ums Geld und die unterschiedlichen Interessen der Beteiligten. Je mehr Geld für die Verpflichtung vorhanden ist, desto mehr Handlungsalternativen hat das Unternehmen. Und Ansparen braucht Zeit. Fehlt das Geld, sind andere Strategien notwendig und davon gibt es ja einige. Sicher ist jedoch jetzt schon, dass unterfinanzierte Verpflichtungen ihren schonungslosen Abzug im Kaufpreis finden und hier geht es oft um 6-stellige Beträge. Ich kann den Geschäftsführern in ihrem eigenen Interesse nur dringend raten: Gehen Sie das Thema an! Beschäftigen Sie sich so bald wie möglich mit Ihrer Zusage und lassen Sie sie fachmännisch und unabhängig durchleuchten. Die Zeit läuft in jeder Beziehung gnadenlos gegen Sie, denn sie fehlt zur Finanzierung und Sie als beherrschender Gesellschafter-Geschäftsführer müssen noch eine mind. 10-jährige Dienstzeit bis zum Renteneintritt vorweisen können, wenn in der Pensionszusage wesentliche Änderungen vorgenommen werden sollen. Ansonsten sind die Möglichkeiten stark eingeschränkt.