

PU Praxis Unternehmensnachfolge

Nachlassplanung · Steuerstrategien · Übergabemodelle



Ihr Plus im Netz: pu.iww.de
Online | Mobile | Social Media

Sonderausgabe

BELASTUNGEN DES NACHFOLGEPROZESSES IM MITTELSTAND

Pensionszusagen als Hindernis im Nachfolgeprozess, Teil 1 bis 3

von Dipl. Kfm. Manfred Rinderer und Dipl.-Kfm. Peter Schrade,
beide zertifizierte Berater für Unternehmensnachfolge



BELASTUNG DES NACHFOLGEPROZESSES IM MITTELSTAND

Pensionszusagen als Hindernis im Unternehmensnachfolgeprozess, Teil 1

von Dipl. Kfm. Manfred Rinderer und Dipl.-Kfm. Peter Schrade,
beide zertifizierte Berater für Unternehmensnachfolge

| In den nächsten Jahren stehen über 3,5 Mio. Unternehmen zur Übergabe an. Darunter sind viele, die Pensionsverpflichtungen gegenüber geschäftsführenden Gesellschaftern und/oder Mitarbeitern haben (IfM Bonn; Daten Fakten Nr. 18; Unternehmensnachfolge in Deutschland 2018 bis 2022, S. 9 ff.). Grundsätzlich ist es unerheblich, ob bei der Unternehmensnachfolge eine familieninterne Regelung angestrebt wird oder das Unternehmen an externe Nachfolger übergeben werden soll. Pensionszusagen können eine enorme Hypothek oder sogar einen Deal-Breaker im Nachfolgeprozess darstellen. |

1. Status quo

Nicht nur die konstante Niedrigzinsphase belastet die Bilanzen der Unternehmen, sondern auch oder gerade die steuerlichen Auflösungsrisiken, die oftmals völlig vergessen werden. In der Vergangenheit hatte die Einrichtung von Pensionszusagen für GmbH-Geschäftsführer häufig steuerliche Hintergründe. Die steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich jedoch schon seit einigen Jahren deutlich verändert. Leider werden die mit Pensionszusagen verbundenen Probleme i. d. R. erst kurz vor dem Verkauf des Unternehmens aufgedeckt, da keine ausreichend langfristige Vorbereitung der Unternehmensübergabe erfolgt. Dabei könnte ein rechtzeitiges Handeln sehr gute Lösungen für beide Seiten schaffen.

Probleme werden häufig erst kurz vor dem Verkauf aufgedeckt

2. Die klassische Pensionszusage

Eine Pensionszusage ist einer der fünf verschiedenen Durchführungswege, die man in der betrieblichen Altersversorgung kennt. Sie zählt neben der Unterstützungskasse zu den ältesten Formen der betrieblichen Altersversorgung. Die Grundlagen dazu finden sich heute im Betriebsrentengesetz (§ 1 Abs. 1 S. 1 BetrAVG). Pensionszusagen wurden bis zur Jahrtausendwende grundsätzlich nur als leistungsorientierte Zusage formuliert. Leistungsorientierte Zusagen haben einen festen Rentenwert versprochen. Je nach Größe des Betriebs und nach Anzahl der Zusagen waren die Zusagen fest definiert. So wurden den Mitarbeitern z. B. feste Rentenbausteine bspw. i. H. v. 3.000 EUR Altersrente mit dem Erreichen des 65. Lebensjahres und dem Ausscheiden aus dem Unternehmen zugesagt.

2.1 Die Nachteile einer Pensionszusage aus heutiger Sicht

Nachteil dieser Art der Zusagen ist, dass nicht selten versäumt wurde, das Unternehmen mit ausreichend Rückdeckungskapital für die Erfüllung der Zusagen auszustatten. Diese Unterkapitalisierung war zum Teil gewünscht, um die steuerlichen Auswirkungen von Pensionszusagen maximal ausnutzen zu können. Heute führt die fehlende Liquidität jedoch zu unkalkulierbaren Risiken und Problemen in den Unternehmen, mit eventuell existenziellen Auswirkungen.

Vielen Unternehmen fehlt das Rückdeckungskapital für die Erfüllung

Die Unternehmen sind zum Zeitpunkt der Erteilung der Zusage noch davon ausgegangen, dass die zugesagten Leistungen aus den laufenden Einnahmen des Unternehmens getätigt werden können. Die tatsächliche Situation sieht heute oft anders aus. Das ist erst recht der Fall, wenn nicht nur die Geschäftsleitung eine Zusage erhalten hat, sondern die gesamte Belegschaft. So kommt es nicht selten vor, dass heute weniger Mitarbeiter deutlich mehr Rentner in den Unternehmen finanzieren müssen.

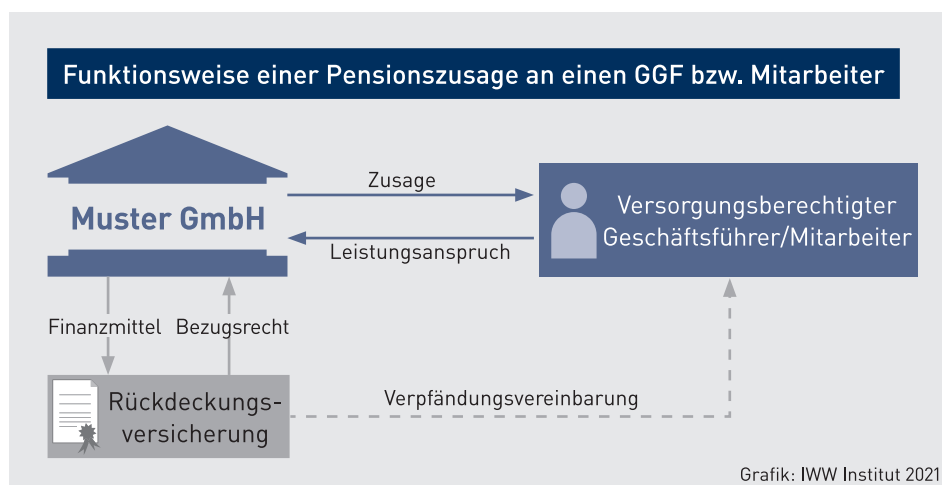
2.2 Zinsstruktur als Problemauslöser Nr. 1

Vor allem die deutlich veränderte Zinsstruktur ist Auslöser für diese Problematik. Seit Jahren verzeichnen wir eine rückläufige Zinsentwicklung und eine negative Umlaufrendite. Das führt zu deutlich ansteigenden Rückstellungswerten in den Bilanzen der Unternehmen, die neben möglicher fehlender Liquidität auch noch das Eigenkapital des Unternehmens belasten. Nicht selten fallen Unternehmen nur wegen der Pensionszusage in eine überschuldete Bilanz und müssen Fortführungsprognosen erstellen oder gar Insolvenz anmelden.

Oftmals ist das bei kleinen mittelständischen Unternehmen zu sehen, die in guten wirtschaftlichen Jahren Steuern sparen wollten. Durch die Möglichkeit im ersten Jahr der Zusage gleich hohe Rückstellungen bilden zu können, waren Pensionszusagen für den geschäftsführenden Gesellschafter (GGF) ein geeignetes Instrument dazu.

Auf der Aktivseite wurde häufig eine Lebensversicherung abgeschlossen. Die damalige Prognose der zu erwartenden Gewinne hat sich durch die schlechten Zinserträge bei Weitem nicht realisiert. Bei optimierter steuerlicher Ausnutzung der Pensionszusagen wurden sogar in vielen Fällen keine Rückdeckungen aufgebaut. Man ging davon aus, dass die Rente dann später aus den laufenden Erträgen gezahlt werden kann. Heute sind solche Zusagen zumeist hoffnungslos unterkapitalisiert, was dann sehr schnell auch mal den Gedankengang eines Verzichts/Teilverzichts aufkommen lässt. Zu den Auswirkungen eines Verzichts werden wir noch im Laufe des Aufsatzes zurückkommen.

Die nachfolgende Grafik illustriert die typische Funktionsweise der Pensionszusagen.



Rückläufige
Zinsstruktur bewirkt
deutlich ansteigende
Rückstellungswerte

Besonders kleine
mittelständische
Unternehmen sind
betroffen

Verzicht/
Teilverzicht als
Lösung

2.3 Aufbau der Vertragsbeziehung

Grundsätzlich gibt es zwei völlig unabhängige Vertragsbeziehungen. Die erste Vertragsbeziehung ist die Pensionszusage als bilaterale Vertragsbeziehung zwischen dem Arbeitgeber und dem Versorgungsberechtigten. Alle Regelungen in dieser Vereinbarung sind verpflichtend für das Unternehmen. Bei Mitarbeiterzusagen in größeren Unternehmen werden dazu oftmals Versorgungsordnungen formuliert, die für die jeweiligen Mitarbeitergruppen und das Unternehmen wie ein Arbeitsvertrag bindend sind. Probleme treten meistens bei Geschäftsführenden-Gesellschafter-Versorgungen (GGF) auf. Der Inhaber eines Unternehmens kann aufgrund seiner beherrschenden Stellung Verträge mit sich selbst schließen und so auch die Zusage anpassen, ohne auf Regelungen des BetrAVG zu achten. Das führt jedoch immer zu steuerlichen Konsequenzen, wenn nicht die Regeln der Vergleichbarkeit mit abhängigen Beschäftigten aus Sicht der Finanzverwaltung eingehalten werden.

Die erste Vertragsbeziehung stellt die Pensionszusage dar

Die zweite Vertragsbeziehung besteht zwischen dem Unternehmen und einem möglichen Rückdeckungsinstrument. Insbesondere bei individuellen Zusagen an einzelne Mitarbeiter eines Unternehmens, z. B. der GGF-Versorgung, handelt es sich um klassische Lebensversicherungen als sogenannte Rückdeckungsversicherung. Diese Rückdeckungsversicherung hat lediglich die Aufgabe, Kapital für die Finanzierung der Versorgungsansprüche aufzubauen. Handelt es sich um eine Lebensversicherung, dann dient sie wie ein zusätzliches Bankkonto oder Depot. Der Versorgungsberechtigte hat aber keinen persönlichen Anspruch gegenüber der Versicherung.

Die zweite Vertragsbeziehung entsteht durch die Rückdeckungsversicherung

Zur Absicherung der Kapitalansprüche aus den Rückdeckungsversicherungen werden diese insbesondere bei Geschäftsführern, die nicht dem PSV (PSV ist die Abkürzung für Pensions-Sicherungs-Verein; der PSV sichert im Rahmen eines Umlageverfahrens die Renten-/Versorgungsansprüche von Mitarbeitern ab) unterliegen, an den Versorgungsberechtigten verpfändet. Insbesondere bei der Sicherung dieser Ansprüche gegenüber geschäftsführenden Gesellschaftern, die keinen Insolvenzschutz über den Sicherungsverein, der PSV AG erhalten, ist eine Verpfändung zur Sicherung der Altersversorgung eine wichtige Sicherungsmaßnahme.

Verpfändung zur Sicherung der Altersversorgung

Neben der Tatsache, dass hier einige Fehler gemacht werden können, besteht regelmäßig das Risiko, dass im Insolvenzfall der Insolvenzverwalter trotz Verpfändung der Rückdeckungsversicherungen seine Ansprüche gegenüber der Versicherungsgesellschaft durchsetzen kann (vgl. BGH 7.4.05, IX ZR 138/04).

In der Praxis besteht nicht selten die Meinung, dass die Rückdeckungsversicherung die eigentliche Altersversorgung darstellt. Diese Fehleinschätzung kann im Extremfall zur verdeckten Gewinnausschüttung und zu entsprechenden Steuernachzahlungen führen. Fälle, in denen die Rentenversicherung direkt an den versorgungsberechtigten GGF ausgezahlt wird, haben i. d. R. negative steuerliche Konsequenzen, da der GGF Zahlungen erhält, für die keine Lohnsteuer abgeführt wird und gleichzeitig auch noch die Rückstellungen aufgelöst werden.

Rückdeckungsversicherung stellt nicht die eigentliche Altersversorgung dar

3. Herausforderungen im Rahmen der Nachfolge

Die Praxis zeigt, dass sich für Unternehmen mit Pensionszusagen die Nachfolgesuche deutlich erschwert. Die Komplexität von Pensionszusagen wird den Beteiligten im M&A-Prozess häufig erst zu einem sehr fortgeschrittenen Zeitpunkt der Verhandlungen klar. Unter dem Zeitdruck kommt es oftmals zu pauschalen Kaufpreisreduzierungen bei der Gestaltung eines Asset Deals, die für den Verkäufer hohe Einkommenseinbußen bedeuten, aber auch für den Käufer nicht unerhebliche Risiken bergen.

Eine Analyse der Pensionszusagen ist eine wichtige Grundlage, um die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Zusagen genauer zu verstehen und entsprechend Handlungsoptionen identifizieren zu können. Dazu eignet sich insbesondere eine Verlaufsanalyse der Zusagen. Diese zeigt die Entwicklung der zukünftigen steuerlichen wie auch handelsrechtlichen Rückstellungswerte und macht über diesen Weg sehr schnell deutlich, welche betriebswirtschaftlichen Einflüsse die Zusagen in Zukunft haben können.

Nachfolgend werden insbesondere die Herausforderungen bei geschäftsführenden Gesellschaftern aufgezeigt, die zusätzlich besondere steuerliche Anforderungen zu beachten haben.

3.1 Steuerliche Besonderheiten bei Inhaberversorgungen

Pensionszusagen an Inhaber (GGF) müssen bestimmte Anforderungen erfüllen, damit steuerlich keine Probleme entstehen. Stichwörter wie Erdienbarkeit, Überversorgung, Wartefristen etc. sind nur einige Themen, die zu beachten sind.

Die Erdienbarkeit spielt insbesondere bei Anpassungen der Zusagen vor der Übergabe/Rentenphase eine wichtige Rolle. Anpassungen bestehender Zusagen bedürfen in der Regel einer mindestens zehnjährigen Erdienungsfrist. Somit sollten Pensionszusagen frühzeitig im Rahmen der Nachfolgeplanung Beachtung finden. Spätestens zwischen dem 55. und 57. Lebensjahr sollten die wichtigsten Entscheidungen getroffen worden sein.

3.2 Ausfinanzierung der Zusagen

Eine weitere Herausforderung besteht durch die oftmals unzureichende Ausfinanzierung der zugesagten Leistungen. Leistungsorientierte Zusagen haben den Charakter, dass eine feste Leistung, z. B. 3.000 EUR Altersrente, zugesagt wurde. Wie diese jedoch langfristig gezahlt werden soll, wird oft zu spät thematisiert. Nicht selten kommt es zu Überraschungen, wenn man den Kapitalbedarf einer solchen Zusage berechnet und mit den tatsächlichen Kapitalrücklagen vergleicht.

Mit Einbruch der Kapitalmärkte seit 2002 und der daraufhin eingetretenen Zinswende hat sich die Situation dramatisch verändert. Benötigte man zur Jahrtausendwende noch rund 100.000 EUR Kapital für eine lebenslange Rente von 1.000 EUR pro Monat, so sind es heute bereits über 250.000 EUR.

Pensionszusage als
Verkaufshürde

Problem der
Erdienbarkeit

Unzureichende
Ausfinanzierung der
zugesagten Leistung

3.3 Handelsrechtliche Auswirkungen

Durch die Einrichtung einer Pensionszusage ist das Unternehmen verpflichtet, gemäß § 253 Abs. 2 HGB Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten in der Bilanz des Unternehmens auszuweisen. Bis zum Jahr 2010 wurde für die Handels- und die Steuerbilanz der gleiche Abzinsungssatz zur Ermittlung der Rückstellungen verwendet.

Seit Einführung des Bilanzierungsmodernisierungsrichtliniengesetzes (BilMoG) sind jeweils zwei Rückstellungswerte zu ermitteln. In der Steuerbilanz wird weiterhin mit einem Rechnungszins von 6 % gerechnet. Der Rechnungszins in der Handelsbilanz richtet sich nach den von der Bundesbank monatlich veröffentlichten Zinssätzen für siebenjährige bzw. zehnjährige Industrieanleihen.

Neben den siebenjährigen Durchschnittzinssätzen sind seit 2015 aufgrund der Wohnimmobilienkreditrichtlinie i. V. m. § 253 Abs. 6 HGB zwei handelsrechtliche Rückstellungswerte zu berechnen. Hintergrund dieser Überlegungen war, dass aufgrund des Ansatzes der siebenjährigen Zinssätze die Rückstellungen in den Unternehmen extrem schnell angestiegen und Unternehmen bereits 2015 in Überschuldungsthemen hineingerutscht sind.

Mit der Einführung des zweiten handelsrechtlichen Zinssatzes wurde ebenfalls festgelegt, dass die Differenz zwischen den beiden Rückstellungsbeträgen aus dem Zinssatz mit siebenjähriger und dem mit zehnjähriger Berechnung als Ausschüttungssperre im Anhang der Bilanz aufzuführen ist. Zum Bilanzstichtag 31.12.20 lag der Rechnungszinssatz für siebenjährige Industrieanleihen bei 1,6 % und der für zehnjährige bei 2,3 %. Bereits 2025 ist zu erwarten, dass beide Zinssätze unter 1 % liegen. Damit werden in den nächsten Jahren weitere extreme Steigerungen der Rückstellungsbeträge in den Handelsbilanzen zu erwarten sein.

ZU DEN AUTOREN | Manfred Rinderer verfügt über mehr als 25 Jahre operative Berufserfahrung aus verschiedenen nationalen und internationalen Führungspositionen in verschiedenen Branchen im Industrie- und Dienstleistungssektor. Als Experte in den Bereichen Strategie, Marketing und Vertrieb baute er vorwiegend in mittelständischen und inhabergeführten Unternehmen bestehende Märkte aus, erschloss neue Vermarktungspotenziale, richtete Unternehmen neu aus, initiierte und begleitete Fusionen sowie Kooperationen. Seit 2007 berät er zusätzlich als Business Coach, stieg 2015 bei conlcess M & A Partner ein und gründete die MR-U.N.i.K.u.M GmbH & Co KG. Manfred Rinderer ist bei der BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) als Berater registriert.

Peter Schrade hat über 30 Jahre Erfahrung im Zusammenhang mit konzeptionellen Versorgungskonzepten. Seit 2007 ist er selbstständiger Unternehmensberater und Inhaber der IFM GmbH (www.ifm-kierspe.de). Als Mitglied im Bundesverband „Die KMU Berater“ (www.kmu-berater.de) ist er in der Fachgruppe Unternehmensnachfolge und Fördermittel aktiv. Ebenfalls ist er seit 2020 Vorstandsmitglied des Bundesverbandes der pauschaldotierten Unterstützungskasse (pdUK). Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen neben der strategischen Nachfolgeberatung, die Begleitung bei M&A Prozessen, sowie die Liquiditätssicherung und Eigenkapitalstärkung von KMU's. Ein besonderer Fokus liegt auf der Restrukturierung von GGF Versorgungsen, sowie betrieblichen Versorgungswerken.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- In Teil 2 und Teil 3 des Beitrags werden die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen von Pensionszusagen im Unternehmensnachfolgeprozess anhand von Praxisbeispielen erläutert sowie die Schwerpunkte einer Restrukturierung dargestellt.

Seit BilMoG sind zwei Rückstellungswerte zu ermitteln

Differenzermittlung zwischen den beiden Rückstellungsbeträgen

BELASTUNG DES NACHFOLGEPROZESSES IM MITTELSTAND

Pensionszusagen als Hindernis im Unternehmensnachfolgeprozess, Teil 2

von Dipl. Kfm. Manfred Rinderer und Dipl.-Kfm. Peter Schrade,
beide zertifizierte Berater für Unternehmensnachfolge

| Das nachfolgende Praxisbeispiel zeigt einen typischen Sachverhalt und die Herausforderungen, die eine leistungsorientierte Pensionszusage heute im Nachfolgeprozess darstellt. |

Hinweis | Teil 1 der Beitragsserie finden Sie auf der Homepage von PU www.iww.de/pu unter der Abruf-Nr. 47465758.



ARCHIV

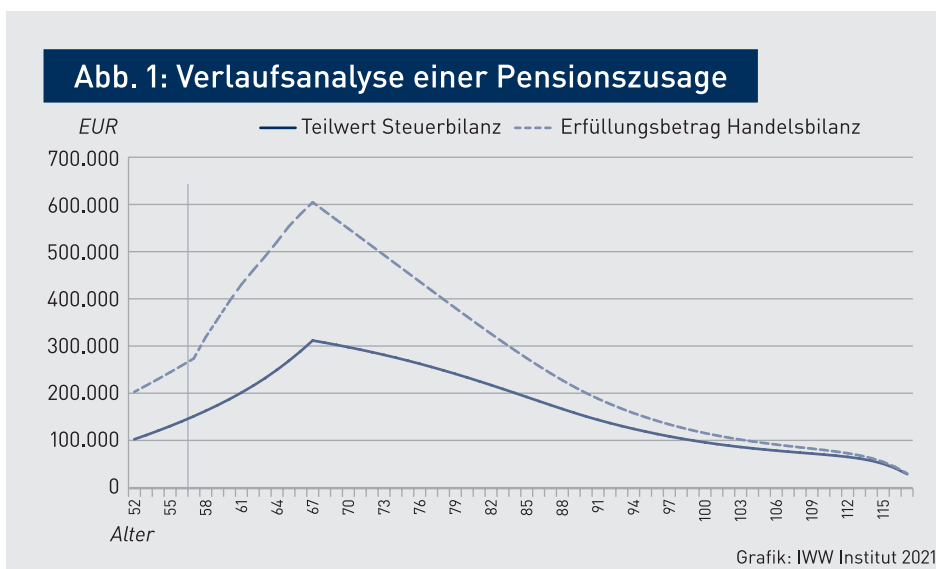
Teil 1 finden Sie unter
der Abruf-Nr. 47465758

1. Darstellung der betriebswirtschaftlichen Auswirkungen

■ Basisdaten

Alter Versorgungsberechtigter:	55 Jahre
Rentenzusage:	25.488 EUR pro Jahr
Hinterbliebenenversorgung:	60 % der Altersrente
Rückstellungen in der Steuerbilanz zum 31.12.20:	151.231 EUR
Rückstellungen in der Handelsbilanz zum 31.12.20:	273.568 EUR
Ausschüttungssperre:	45.199 EUR
Aktuelle Rückdeckung:	192.000 EUR

Daten eines
typischen Praxisfalls



Steuerliche und
handelsrechtliche
Rückstellungs-
entwicklung

Die durchgezogene Verlaufskurve zeigt den steuerlichen Rückstellungsverlauf bis zum 115. Lebensjahr. Die gestrichelte Verlaufskurve stellt eine Momentaufnahme der handelsrechtlichen Rückstellungsentwicklung dar.

Auf Basis dieser Verlaufsanalyse werden nachfolgende Problemfelder näher beleuchtet:

- Progressiver Rückstellungsverlauf in den letzten zehn Jahren vor Rentenbeginn
- Rückstellungsverlauf bis zum 115. Lebensjahr und die Auswirkungen
- Finanzierungslücken im Allgemeinen
- Verzehr des bilanziellen Eigenkapitals
- Insolvenzantragsrisiko
- Steuerliche Risiken von Verzichts- bzw. Teilverzichtserklärungen

1.1 Progressiver Rückstellungsverlauf in den letzten zehn Jahren vor Rentenbeginn

Der Anstieg der Rückstellungen zwischen dem 55. und 65. Lebensjahr verdoppelt sich. In unserem Beispiel steigt der steuerliche Rückstellungswert von 151.231 EUR zum 55. Lebensjahr auf über 312.000 EUR zum 65. Lebensjahr.

Betriebswirtschaftlich bedeutet das, dass das Trägerunternehmen gerade in den letzten Jahren bis zur möglichen Übergabe deutlich mehr Erträge erwirtschaften muss als in den Jahren zuvor. Durchschnittlich müsste das Unternehmen jährlich einen Mehrerlös von 16.000 bis 20.000 EUR erzielen, im Vergleich zu den vorangegangenen Geschäftsjahren. Insbesondere für kleine mittelständische Unternehmen, die nicht selten mit kleinem Jahresgewinn abschließen, kann das zu Problemen führen.

Noch deutlicher zeigt sich das Problem bei der handelsrechtlichen Verlaufsanalyse. Vergleicht man im Jahr 2020 den handelsrechtlichen und den steuerlichen Rückstellungsbetrag (Abbildung 1), so liegen über 331.300 EUR zwischen den beiden Beträgen. Damit verschlechtert sich das bilanzielle Eigenkapital in der veröffentlichten Handelsbilanz um diesen Betrag. Für den Nachfolgeprozess eine schlechte Ausgangslage, weil offensichtlich das Unternehmen **hohe Verbindlichkeiten hat, die kein Erwerber tragen möchte**. Laut aktueller Prognose werden die handelsrechtlichen Rückstellungen bei dieser Zusage noch auf über 600.000 EUR ansteigen.

An dieser Stelle wird erneut deutlich, dass eine Unternehmensnachfolge bereits frühzeitig begonnen werden sollte. Je früher der Inhaber des Unternehmens seine Pensionszusage anpasst, desto früher kann er Werte für das Unternehmen und seine Altersvorsorge sichern.

1.2 Rückstellungsverlauf bis zum 115. Lebensjahr und die Auswirkungen

Auf Basis der Heubeck-Tafeln ist der Rückstellungswert bis zum 115. Lebensjahr der versorgungsberechtigten Person zu kalkulieren. Tatsächlich liegt die mittlere durchschnittliche Lebenserwartung von Männern und Frauen immer noch zwischen 78 und 84 Lebensjahren (Angaben Statistisches Bundesamt Mai 2021). Ausgehend von dieser statistischen Lebenserwartung und gerundet auf beispielsweise das 85. Lebensjahr würden in der Steuerbilanz immer noch rund 175.000 EUR Rückstellungsbetrag für die Pensionszusage geführt. Der Betrag ist höher als der aktuelle Rückstellungsbetrag und müsste im Fall, dass der Versorgungsberechtigte wie seine Ehefrau gleich-

Gerade in den letzten Jahren ist die Belastung enorm

Bilanzielle Belastung in der Handelsbilanz doppelt so hoch

Rückstellungswert ist bis zum 115. Lebensjahr zu kalkulieren

zeitig versterben würden, komplett steuerlich aufgelöst werden, was zu entsprechend hohen Liquiditätsbelastungen im Unternehmen führen dürfte. Unterstellt man, dass im Jahr 2050, also zum Zeitpunkt, wo unser Mustermann das 85. Lebensjahr erreicht, noch eine Unternehmenssteuerbelastung von rund 30 % aus KSt und GewSt besteht, müssten vom Unternehmen knapp 78.000 EUR Steuerbelastungen getragen werden. Eine solche ungewisse Belastung wird kein Nachfolger eingehen wollen.

1.3 Finanzierungslücken im Allgemeinen

In der Praxis zeigt sich, dass viele, nahezu die meisten Pensionsverpflichtungen nicht ausreichend finanziert sind. Bei den leistungsorientierten Zusagen der Vergangenheit war die Ausgangslage in der Planungsrechnung i. d. R. noch ausreichend gut finanziert. Durch den Einbruch der Zinsmärkte in den letzten 10 bis 15 Jahren hat sich diese Situation jedoch deutlich verschlechtert. In unserem Praxisbeispiel beträgt die Altersrentenzusage ca. 20.000 EUR pro Jahr. Als diese Pensionszusage im Jahr 2000 eingerichtet wurde, musste ein Unternehmen rund 350.000 EUR Kapital ansparen, um daraus die Zusage sicher finanzieren zu können. Heute muss das Trägerunternehmen für die gleiche Rente bereits über 600.000 EUR Kapital aufwenden.

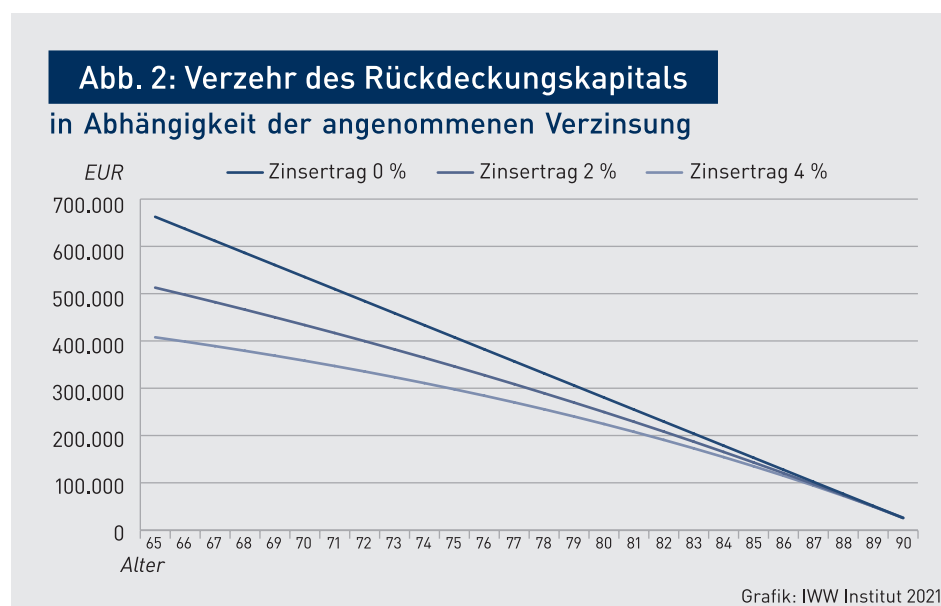
Selbst wenn wie hier das Trägerunternehmen bereits im Jahr 2008 eine weitere Rückdeckungsversicherung abgeschlossen hat, reicht das Kapital immer noch nicht aus.

Nicht selten sind Pensionszusagen auch mit einem Inflationsausgleich versehen. So sollen die Renten jährlich ab der ersten Rentenzahlung um 1 % oder 2 % ansteigen. Tatsächlich führen diese Regelungen aufgrund des mehrfach zitierten Zinseffektes zu extrem hohem Anstieg des Kapitalbedarfs zum Rentenbeginn.

Die nachfolgende Abbildung 2 zeigt das Kapital für das Praxisbeispiel je nach Verzinsung des Kapitals ab Rentenbeginn.

Viele Pensionsverpflichtungen sind nicht ausreichend finanziert

Belastung steigt immens, wenn ein Inflationsausgleich vereinbart wurde



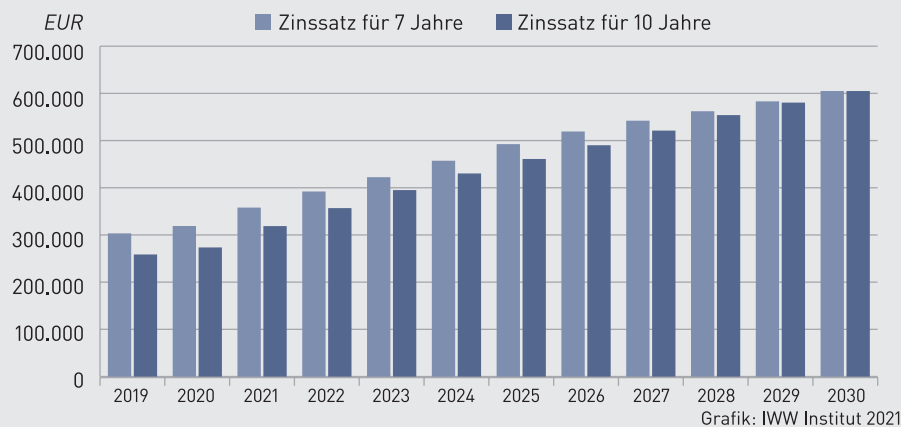
1.4 Verzehr des bilanziellen Eigenkapitals

Neben den finanziellen Lücken aus der Rückdeckung machen sich immer deutlicher die Herausforderungen der steigenden Rückstellungswerte in der Handelsbilanz bei den Unternehmen bemerkbar.

Gerade im Mittelstand, wo die Finanzierungsmöglichkeiten eher begrenzt und Krediterweiterungen oftmals von der persönlichen Bonität der Inhaber abhängig sind, wird die Belastung aus den steigenden Rückstellungen für Pensionen zu einer immer größer werdenden Herausforderung.

Immer größer
werdende
Herausforderung

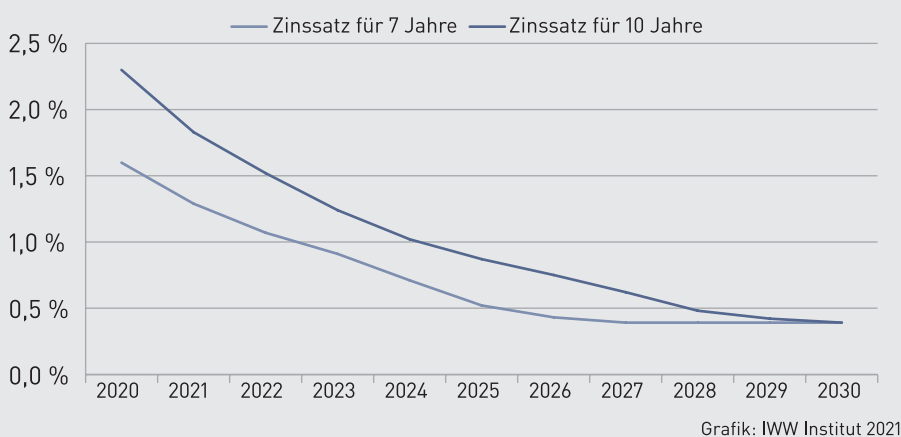
**Abb. 3: Entwicklung des handelsbilanziellen Rückstellungswertes
in Abhängigkeit des Abzinsungssatzes**



Die Abbildung zeigt den extremen Anstieg der Rückstellungswerte bis 2030. Aufgrund der seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsphase wird sich auch der Trend nicht so schnell ändern.

Momentane
Niedrigzinsphase
lässt auf keine Trend-
änderung hoffen

**Abb. 4: Prognostizierter Verlauf der Rechnungszinssätze
für die handelsbilanziellen Rückstellungsberechnungen**



Der Anstieg der Rückstellungen in der Handelsbilanz von 2020 mit knapp 273.000 EUR auf über 500.000 EUR im Jahr 2030 zum 65. Lebensjahr unseres Musterversorgungsberechtigten bedeutet, dass das Unternehmen in den nächsten zehn Jahren jährlich durchschnittlich 25.000 EUR zusätzlichen Ertrag erwirtschaften muss, um allein den Anstieg der Rückstellungen ausgleichen zu können.

1.5 Insolvenzantragsrisiko

Die unter Punkt 1.4 beschriebenen Auswirkungen auf die Handelsbilanz bergen selbstverständlich das Risiko einer Insolvenzantragspflicht.

Sollte durch einen Anstieg der Pensionsrückstellungen das bilanzielle Eigenkapital komplett verbraucht worden sein, sodass eine Überschuldung der GmbH eintritt, besteht bereits die Pflicht der Aufstellung einer positiven Fortführungsprognose.

Ein Rangrücktritt oder andere Maßnahmen, die zu einer Heilung der Situation führen, können jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Gesellschaft ihren Verpflichtungen wahrscheinlich nicht nachkommen kann, sollten mittelfristig nicht ausreichende Erträge zu einer Verbesserung der Eigenkapitalsituation führen.

Das Risiko, welches durch Pensionszusagen unmittelbar und ohne tatsächliche Verschlechterung der eigentlichen betrieblichen Leistung eintreten kann, lässt sich an dieser Stelle sehr deutlich erkennen. Jeder auch noch so kurzfristige Liquiditätsengpass kann dann in der Zukunft durchaus negative Folgen für den Geschäftsführer im Rahmen einer Insolvenzverschleppung nach sich ziehen.

2. Steuerliche Risiken von Verzichts- bzw. Teilverzichts- erklärungen

Aufgrund der zuvor beschriebenen Auswirkungen kann man schnell auf den Gedanken kommen, dass man auf die Pensionszusage oder auf Teile der Zusage verzichten könnte. Mitarbeiter werden im Gegensatz zu beherrschenden Geschäftsführer eher nicht verzichten. Genau diese Tatsache führt dazu, dass bei Verzichtsthematiken sehr schnell steuerliche Risiken zu beachten sind.

Verzichtet ein beherrschender Gesellschafter auf bereits erdiente Ansprüche seiner Zusage, dann geht die Finanzverwaltung generell davon aus, dass es sich um einen gesellschaftsrechtlichen Verzicht handelt (vgl. BMF 15.2.07, S 2742-26 St31N, DStR 2007, S. 99; ein Verzicht auf eine bereits erdiente Pensionszusage ist generell immer als gesellschaftsrechtlich veranlasst zu sehen). Die Beweislast liegt beim Unternehmen, dass ohne Verzicht die Gesellschaft nicht mehr zu retten ist und dass für den Verzicht neben weiteren einschränkenden Maßnahmen im Unternehmen bis hin zu Lohnkürzungen für andere Angestellte keine Alternative gegeben war.

Risiko einer
Insolvenz-
antragspflicht

Kaum ein Mitarbeiter
verzichtet freiwillig

Kann man nicht nachweisen, dass der Verzicht betrieblich veranlasst war, dann bleibt es bei einem gesellschaftsrechtlichen Verzicht, was zu entsprechenden Steuerbelastungen auf privater Ebene des Versorgungsberechtigten führt. Gemäß Erlass vom 14.8.12, IV C 2 S 2743/10/10001 :001) würde in diesen Fällen der sogenannte Wiederbeschaffungswert zu ermitteln sein. Dieser Wiederbeschaffungswert, den ein fremder Dritter für den Verzicht aufwenden würde, wäre auf der gesellschaftsrechtlichen Ebene wie eine verdeckte Einlage zu beurteilen und auf der persönlichen Ebene mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern. Gesellschaftsrechtlich würden außerbilanziell die Anschaffungskosten der Gesellschaftsanteile um diesen Wert erhöht werden.

Bei unserem Praxisbeispiel könnte der Wiederbeschaffungswert bis zu 900.000 EUR betragen. Bei einem persönlichen Steuersatz von 42 % plus SoLi und ggf. KiSt wäre mit einer persönlichen Steuerlast von rund 450.000 EUR zu rechnen.

Ein Verkauf der Firmenanteile würde die steuerliche Belastung des Verzichts nicht egalisieren. Im Rahmen des Verkaufs werden nur 60 % der Wiederbeschaffungskosten aufgrund des Teilwertverfahrens berücksichtigt. Diese 60 % werden dann bei der Gewinnermittlung im Verkaufsprozess als Anschaffungskosten vom Verkaufspreis abgezogen. Somit fallen 40 % fiktive Anschaffungskosten aufgrund des Teilwertverfahrens bei der Gewinnermittlung weg und belasten die steuerlichen Auswirkungen des Verkäufers.

ZU DEN AUTOREN | Manfred Rinderer verfügt über mehr als 25 Jahre operative Berufserfahrung aus verschiedenen nationalen und internationalen Führungspositionen in verschiedenen Branchen im Industrie- und Dienstleistungssektor. Als Experte in den Bereichen Strategie, Marketing und Vertrieb baute er vorwiegend in mittelständischen und inhabergeführten Unternehmen bestehende Märkte aus, erschloss neue Vermarktungspotenziale, richtete Unternehmen neu aus, initiierte und begleitete Fusionen sowie Kooperationen. Seit 2007 berät er zusätzlich als Business Coach, stieg 2015 bei conLcess M & A Partner ein und gründete die MR-U.N.i.K.u.M GmbH & Co KG. Manfred Rinderer ist beim BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) als Berater registriert.

Peter Schrade hat über 30 Jahre Erfahrung im Zusammenhang mit konzeptionellen Versorgungskonzepten. Seit 2007 ist er selbstständiger Unternehmensberater und Inhaber der IFM GmbH (www.ifm-kierspe.de). Als Mitglied im Bundesverband „Die KMU Berater“ (www.kmu-berater.de) ist er in der Fachgruppe Unternehmensnachfolge und Fördermittel aktiv. Ebenfalls ist er seit 2020 Vorstandsmitglied des Bundesverbandes der pauschaldotierten Unterstützungskasse (pdUK). Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen neben der strategischen Nachfolgeberatung, die Begleitung bei M&A Prozessen, sowie die Liquiditätssicherung und Eigenkapitalstärkung von KMU's. Ein besonderer Fokus liegt auf die Restrukturierung von GGF Versorgung, sowie betrieblichen Versorgungswerken.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- In Teil 3 des Beitrags werden die Schwerpunkte einer Restrukturierung dargestellt.

Ohne betriebliche Veranlassung bleibt es bei gesellschaftsrechtlichem Verzicht

40 % fiktive Anschaffungskosten entfallen wegen Teilwertverfahren

BELASTUNGEN DES NACHFOLGEPROZESSES IM MITTELSTAND

Pensionszusagen als Hindernis im Nachfolgeprozess, Teil 3

von Dipl. Kfm. Manfred Rinderer und Dipl.-Kfm. Peter Schrade,
 beide zertifizierte Berater für Unternehmensnachfolge

| Bei der Unternehmensnachfolge geht es immer wieder darum, sich möglicher bestehender Pensionsverpflichtungen zu entledigen. Dabei geht es grundsätzlich um die bilanzielle Entlastung des Unternehmens. In der Praxis kommt es dann oft zu sehr unterschiedlichen Lösungen. |

1. Schwerpunkte bei der Restrukturierung

Man unterscheidet zwischen schuldrechtlichen und wirtschaftlichen Entlastungen des Unternehmens von seinen Pensionsverpflichtungen. Schuldrechtlich ist ein Unternehmen nur dann entlastet, wenn sichergestellt ist, dass ein fremder Dritter für die Erfüllung der Zusagen eintreten muss. Bei einer wirtschaftlichen Entlastung bleibt das Unternehmen auch dann noch in der Haftung, obwohl die Rückstellungen nicht mehr die Bilanz des Unternehmens belasten. Je nach Lösungsstrategie können mit der Restrukturierung der Zusagen gleichzeitig die Vermögenswerte gesichert werden. So können in einem möglichen Insolvenzfall des Trägerunternehmens die Versorgung und die bereits erdienten Ansprüche des beherrschenden Geschäftsführers, der keinen Insolvenzschutz durch den PSV erhält, gesichert werden. Ebenfalls können mögliche Bilanzsprungrisiken minimiert oder bestenfalls vermieden werden, indem steuerliche Vorträge auf neue Versorgungsberechtigte übertragen werden.

Bei den nachfolgend skizzierten Lösungsansätzen soll nicht der Anspruch erhoben werden, dass es sich um eine abschließende und detaillierte Übersicht handelt, da bei der Restrukturierung von Pensionszusagen sehr individuelle Lösungs- und Handlungsoptionen möglich sind, sodass selbst bei mehreren Zusagen in einem Unternehmen auch mehrere Handlungsalternativen gleichzeitig genutzt werden können.

2. Verzicht auf den Future-Service

Bei Versorgungszusagen für Anwärter ist zwischen erdienten Ansprüchen, dem sogenannten Past-Service und den noch zu erdienenden Ansprüchen, dem Future-Service, zu unterscheiden. In vielen Fällen beginnt die erste Handlung im Rahmen einer Restrukturierung mit dem Einfrieren der Zusage auf den erdienten Anteil und dem Verzicht auf den Future-Service.

Aus der Praxis zeigt sich, dass der schnelle Weg, für Entlastung in der Bilanz zu sorgen, nur ein Aufschieben bedeutet und eine echte Strategie noch fehlt. Grundsätzlich ist das richtig. Mit dem Verzicht auf den Future-Service kann man die Bilanz des Unternehmens durchaus entlasten. Erst mit dem BMF-Erlass aus August 2012 (BMF 14.8.12, IV C 2 – S 2743/10/10001 :001 BStBl I 12, 874 – Verzicht des Gesellschafter-Geschäftsführers einer Kapitalgesellschaft

Schuldrechtliche
 oder wirtschaftliche
 Entlastung

Unterscheidung in
 Past- und Future-
 Service

auf eine Pensionsanwartschaft als verdeckte Einlage [§ 8 Abs. 3 S. 3 KStG]; Verzicht auf künftig noch zu erdienende Pensionsanwartschaften [sog. Future-Service]) ist deutlich klargestellt worden, ab wann ein Verzicht greift. Denn in vielen Bundesländern werde noch die Grundsatzauffassung aus 1997 (BFH 9.6.97, GrS 1/94 BStBl II 98, 307) vertreten, dass ein Teilverzicht immer zu einem steuerlichen Gesamtverzicht führt.

Bei der Berechnung der erdienten Anwartschaften werden gemäß m/n-tel Methodik die bereits erdienten Monate ab Dienstbeginn – bei beherrschenden GGF ab Zusage – ins Verhältnis zu der maximal möglichen Dienstzeit bis zum Rentenbeginn gesetzt. Bei dieser ersten möglichen Handlungsoption darf man nicht außer Acht lassen, dass die gesamten zuvor beschriebenen Auswirkungen wie die bilanzielle Belastung, das Bilanzsprungrisiko etc. nicht gelöst sind, sondern nur auf ein geringeres Niveau abgesenkt wurden. Je nach Stand der Zusage, z. B. kurz vor Rentenbeginn, ist mit dieser Anpassung wahrscheinlich noch kein hinreichendes Ergebnis erreicht worden.

Keine Lösung
der bilanziellen
Belastung

3. Anpassung der Pensionszusagen

Grundsätzlich sollte man Pensionszusagen in regelmäßigen Abständen – i. d. R. alle vier bis fünf Jahre – auf die sich verändernde Rechtslage hin überprüfen. In diesem Zusammenhang sollte auch eine Überprüfung der Zusagen auf ihre langfristige betriebswirtschaftliche Auswirkung vorgenommen werden. Wirtschaftliche wie personelle Veränderungen des Unternehmens, aber auch der Versorgungsberechtigten könnten bei einer solchen Überprüfung rechtzeitig zu einer geeigneten Handlungsoption bei der Restrukturierung von Pensionszusagen führen. Vor dem Hintergrund, dass Anpassungen von Zusagen für beherrschende GGF je nach Anpassung oftmals einem zehnjährigen Erdienungszeitraum unterliegen, sollte man spätestens zwischen dem 53. und 55. Lebensjahr des Versorgungsberechtigten eine Überprüfung der Zusagen einplanen. So zeigt sich in der Praxis häufig, dass ursprüngliche Bestandteile der Pensionszusagen nicht mehr notwendig sind oder sich verändert haben, wie z. B. beim Invaliden- bzw. Hinterbliebenenschutz.

Überprüfung
spätestens zwischen
dem 53. und 55.
Lebensjahr

4. Auslagerung auf ein Contractual Trust Arrangement (CTA)

Ein CTA ist im Wesentlichen auf die Entlastung der Bilanz und für die Absicherung von Vermögen bei möglicher Insolvenz des Trägerunternehmens ausgerichtet. Die Pensionszusage kann ähnlich wie bei einem Pensionsfonds auf ein externes Versorgungsdepot ausgelagert werden, ohne jedoch dabei einen Durchführungswechsel vorzunehmen. Ein CTA dient als Treuhand. In der Regel sollte ein CTA als doppelseitige Treuhand dienen, sodass CTA als Verwaltungstreuhand gegenüber dem Unternehmen zum einen und als Sicherungstreuhand gegenüber dem Versorgungsberechtigten zum anderen fungiert. Das schafft Sicherheit im Insolvenzfall für die Versorgungsberechtigten in Höhe des tatsächlich vorhandenen Kapitals des CTA.

Auslagerung auf
ein externes
Versorgungsdepot

Ein CTA kann als GmbH, als Stiftung oder als eingetragener Verein geführt werden. Verwaltet werden CTA in der Regel von Kapitalanlagegesellschaften, insbesondere wenn es sich um Gruppen-CTA handelt. Da wirtschaftlich Berechtigter des CTA weiterhin das Trägerunternehmen ist, können die Anlage-

kriterien durch das Trägerunternehmen bestimmt werden, sofern es sich um Einzel-CTA handelt. Bei Gruppen-CTA werden unter Umständen Kriterien des Verwalters zu berücksichtigen sein. Das Kapital ist in der Zeit, in dem die Versorgungszusagen bestehen, unwiderruflich der Vermögensmasse des Unternehmens entzogen.

ÜBERSICHT / Contractual Trust Arrangement (CTA)	
Vorteile	Nachteile
■ Bilanz wird verkürzt – Pensionszusagen wirtschaftlich ausgelagert ■ CTA als externe Gesellschaft führt zu zusätzlichem Insolvenzschutz ■ Keine Überwachung durch Versicherung/Bankenaufsicht ■ Gestaltungsspielraum bei der Ausgestaltung der Kapitalrücklage (ggf. Investition in eigene Unternehmen möglich) ■ Keine Pflicht zum Nachschuss bei Unterkapitalisierung wie beim Pensionsfonds	■ Rechtliche Verpflichtung bleibt bestehen ■ Finanzmittel für CTA fließen vorerst aus dem Unternehmen ab und können erst zurückfließen, wenn Versorgungsgrund weggefallen ist ■ Bei Unterkapitalisierung bleibt Bilanzsprungrisiko

Da es sich nicht um einen Durchführungswechsel handelt, bleiben einige Herausforderungen der Pensionszusagen wie z. B. ein Bilanzsprungrisiko weiter bestehen. Mit dem Rentenbeginn muss das Unternehmen die Rentenabrechnung an den/die Versorgungsberechtigten vornehmen, was gerade nicht gewollt sein dürfte. Damit eignet sich ein CTA eher für eine interne als für eine externe Unternehmensübergabe. Letztlich entscheidet auch hier der Einzelfall. So kann ein CTA zur Sicherung des Vermögens für den Senior bei einer familieninternen Übergabe durchaus eine Handlungsoption darstellen.

Im Wesentlichen werden CTA jedoch für international bilanzierende Unternehmen sinnvoll sein. Durch die Einführung des BilMoG und der Möglichkeit der Saldierung von unwiderruflich verpfändetem Rückdeckungsvermögen für die Versorgungsleistungen kann ein vergleichbarer Effekt der Bilanzverkürzung erreicht werden und das Vermögen kann z. B. in einem Depot verwaltet werden. Wahrscheinlich werden die Kosten für die Verwaltung des Depots deutlich günstiger sein als die CTA-Verwaltung.

5. Auslagerung auf einen Pensionsfonds

Die Auslagerung auf einen Pensionsfonds stellt wohl die bekannteste Art einer Restrukturierung von Pensionszusagen dar. Man unterscheidet grundsätzlich zwischen kapital- bzw. versicherungsförmigen Pensionsfondslösungen. Der Pensionsfonds wurde am 1.1.02 als fünfter Durchführungsweg in Deutschland eingeführt. Ursprünglich aus einer europäischen Rahmenrichtlinie sollte durch Pensionsfonds mehr Flexibilität bei der Kapitalanlage ermöglicht werden. Ziel der Pensionsfondslösung ist die Möglichkeit, die Rückdeckungen der Pensionsverpflichtungen in risikoreichere Anlagen wie Unternehmensbeteiligungen bzw. -anleihen zu investieren. Da bei der kapitalorientierten Pensionsfondslösung keine Garantien wie bei Versicherungen zu erfüllen sind, können die Anlagen somit auch spekulativeren Charakter ha-

Rentenabrechnung muss durch das Unternehmen erfolgen

CTA sinnvoll für international bilanzierende Unternehmen

Kapital- bzw. versicherungsförmige Pensionsfondslösungen

ben als das sonst üblicherweise bei Versicherungslösungen der Fall ist. In Deutschland wurde die Richtlinie jedoch nicht in ein eigenes Pensionsfondsgesetz gegossen, sondern in das Versicherungsvertragsgesetz eingebunden. Die ursprünglich angestrebte Flexibilität ist damit ein ganzes Stück eingeschränkt worden.

Ziel bleibt die Absicherung der langfristigen Alters-, Hinterbliebenen- und Invalidenrenten. Die seit Jahren anhaltende Niedrigzinsphase zeigt einmal mehr, dass Garantien heute nicht mehr zu finanzieren, bzw. sehr teuer geworden sind. Mit dem kapitalorientierten Pensionsfonds besteht die Möglichkeit, mit geringerem Kapitalaufwand eine Auslagerung der Pensionszusage durchzuführen. Die Höhe des Auslagerungsbetrags richtet sich hierbei auch nach der gewünschten Verzinsung (Rechnungszins). Mittlerweile gibt es einige Pensionsfondsanbieter, die mit unterschiedlichen Rechnungszinsannahmen kalkulieren und somit dem Unternehmen die Möglichkeit verschaffen, auf Basis der jeweils aktuellen finanziellen Möglichkeiten eine Auslagerung zu ermöglichen. Je höher der kalkulierte Rechnungszins bei der Auslagerung angenommen wird, umso höher ist jedoch das Risiko eines Nachschusses, sollte der tatsächliche Zinsertrag hinter den Erwartungen zurückbleiben.

Beachten Sie | Ein Nachschuss ist immer dann zu leisten, wenn der Pensionsfonds bei seiner jährlichen Überprüfung feststellt, dass eine Finanzierung gemäß den anerkannten versicherungsmathematischen Methoden nicht mehr sichergestellt ist. Ein weiterer Faktor für eventuelle Nachschusspflichten ist die Lebenserwartung des Versorgungsberechtigten. Somit kann schon allein durch die gestiegene Lebenserwartung bei konstanter Ertragslage ein Nachschuss möglich werden.

Insbesondere bei einzelnen Zusagen, die auf einen Pensionsfonds ausgelagert werden, können diese Risiken zum Nachschuss führen, weil es hier keinen Ausgleich zwischen verschiedenen Versorgungsberechtigten gibt, sollten einige früher und andere später versterben.

Die Auslagerung über einen Pensionsfonds führt zwar auch dazu, dass dem Unternehmen Kapital entzogen wird. Vor dem Hintergrund der dargestellten Risiken nicht restrukturierter Pensionszusagen stellt der Pensionsfonds jedoch ein sehr probates Mittel bei der Lösung von Pensionszusagen im Nachfolgeprozess dar.

PRAXISTIPP | Bei der Suche nach dem richtigen Anbieter sollte man sich jedoch die Unterstützung eines kompetenten Beraters sichern, insbesondere bei der Restrukturierung von Zusagen an beherrschende GGF.

6. Auslagerung auf eine Unterstützungskasse

Die Unterstützungskasse ist ein weiterer der fünf Durchführungswege. Eine Restrukturierung von Pensionsverpflichtungen über eine Unterstützungskasse ist differenziert zu beleuchten. Es kommt wie so oft auf den jeweiligen Zustand der Zusage sowie auf die bilanzielle Situation im Unternehmen an. Grundsätzlich möchte man zunächst behaupten, dass Unterstützungskassen

Auslagerung der
Pensionszusage mit
geringerem
Kapitalaufwand

Nachschusspflicht

Kein Ausgleich
zwischen verschie-
denen Versorgungs-
berechtigten

nur bei Restrukturierungen von Pensionszusagen ideal sind, wenn die Pensionsverpflichtungen bereits mit der Restrukturierung ins Rentenalter wechseln. Zuwendungen an Unterstützungskassen in der Anwartschaftsphase können nur mit gleichbleibenden bzw. steigenden Beiträgen steuerlich berücksichtigt werden, was zu dieser Auffassung führt. Anders ist das in der Rentenphase. Hier kann zum Deckungskapital zugewendet werden. Das ist unabhängig davon, ob es sich dabei um eine rückgedeckte versicherungsförmige oder um eine pauschaldotierte Unterstützungskasse handelt.

Die Unterstützungskasse ist in § 4d EStG in Verbindung mit dem KStG verankert. Man unterscheidet pauschaldotierte bzw. versicherungsfreie sowie rückgedeckte versicherungsförmige Unterstützungskassen.

■ Warum ist das so wichtig?

Bei Übertragungen von Pensionszusagen müssen die nach § 6a EStG gebildeten Rückstellungen gewinnerhöhend aufgelöst werden. Im Gegenzug benötigt man dann entsprechende betriebsausgabenwirksame Zuwendungen, um die Liquidität des Unternehmens durch die Steuerlast nicht zusätzlich zu belasten. Bei einer Auslagerung in der Rentenphase kann das in der Regel durch die hohe einmalige Zuwendung sichergestellt werden, sodass bestenfalls keine Liquiditätsbelastungen verbleiben. In der Anwartschaftsphase ist das leider nicht möglich, außer das Unternehmen hat Verlustvorträge, die ggf. mit den gewinnerhöhenden Auflösungen verrechnet werden können. Ebenfalls eignet sich die Unterstützungskasse für den Aufbau des Future-Service.

Es zeigt sich, dass die Unterstützungskasse ein geeignetes Instrument bei der Entlastung der Unternehmen von Pensionsverpflichtungen sein kann, wobei der Schwerpunkt sicherlich bei einer internen Übergabe liegt. Ob es immer eine rückgedeckte Unterstützungskasse sein muss oder ob der Fall in der Praxis vielleicht über eine pauschaldotierte Unterstützungskasse umgesetzt werden kann, entscheidet wie immer der Einzelfall. Pauschaldotierte Unterstützungskassen zeigen vor dem Hintergrund der Niedrigzinsauswirkungen viel mehr Flexibilität in der Anlage und Rentenzahlungsgestaltung. Zudem eignen sie sich nicht nur für GGF-Zusagen sehr gut. Mittlerweile gibt es Lösungsansätze über sogenannte partiell dotierte Unterstützungskassen, die ein Mix aus beiden zuvor genannten Möglichkeiten darstellen.

7. Schuldbeitritt

Der Schuldbeitritt ist mit dem neu eingeführten AIFM-StAnpG aus 2013 neu und im § 4f EStG für den übergebenden Betrieb und im § 5 Abs. 7 EStG für den übernehmenden Betrieb geregelt. Grundsätzlich steckt hinter dem Schuldbeitritt die Möglichkeit, dass eine Pensionszusage von einem Unternehmen auf ein anderes Unternehmen durch Übernahme der Verpflichtung übertragen werden kann. Bei dieser Lösung sind jedoch zumeist lange steuerliche Verteilungszeiträume von i. d. R. 15 Jahren zu beachten. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen spielt dieser Lösungsweg in der Praxis oft nur eine untergeordnete Rolle, zumal auch hier bei dem übernehmenden Unternehmen ausreichend Vermögen vorhanden sein muss, um die Verpflichtung erfüllen zu können.

Versicherungsfreie
sowie versicherungsförmige Unterstützungskassen

Lösungsansatz über
sogenannte partiell
dotierte Unterstützungskasse

Übertragung einer
Pensionszusage von
einem auf ein anderes
Unternehmen

8. Liquidationsdirektversicherung

Selbstverständlich könnte auch eine sogenannte Liquidationsdirektversicherung eingesetzt werden, um schuldbefreiend die Pensionsverpflichtungen aus der Bilanz des Unternehmens auslagern zu können. Es handelt sich dabei nicht um eine andere Art einer Direktversicherung, sondern um eine Lösung, bei der der Versicherer nicht nur die Kapitalanlage übernimmt, sondern zudem auch die gesamte Rentenabwicklung in der Zukunft. Der Versicherer tritt an die Stelle des Unternehmens und muss alle gesetzlichen Abgaben abrechnen und abführen. Somit kommen bei der Liquidationsdirektversicherung neben den Kosten für die garantierten Leistungen auch die Verwaltungskosten für die gesamte kalkulierte Lebenserwartung hinzu, was zusätzlich zu einem extrem hohen Aufwand für das Unternehmen führt. Bei dem aufgeführten Praxisbeispiel kann so schnell ein Kapitalaufwand von über 900.000 EUR entstehen.

Versicherer tritt an die Stelle des Unternehmens

FAZIT | Grundsätzlich sollten Unternehmer nicht nur dann handeln, wenn die Nachfolgeregelung kurz bevorsteht. Leider zeigt die Praxis, dass es oft anders ist. Wie so oft ist der Faktor „Zeit“ ein entscheidendes Kriterium. Das gilt insbesondere bei Pensionszusagen. Betriebswirtschaftliche Analysen der bestehenden Zusagen sollten frühzeitig begonnen werden. Unternehmen mit Pensionsrückstellungen haben kaum die Möglichkeit, von der KfW finanzielle Unterstützung zu bekommen, weil Pensionszusagen ein K.-o.-Kriterium bei KfW bzw. Finanzierungen über die Bürgschaftsbank darstellen.

Vor dem Hintergrund der Unternehmensübergabe sowohl im Fall der externen wie auch bei der familieninternen Nachfolge stellt das Thema ungeklärte Pensionsverpflichtungen einen weiteren kritischen Aspekt dar. Denn in beiden Fällen werden die Nachfolger keine KfW-Mittel oder Bürgschaftsfinanzierungen für die Nachfolge/Übernahme bzw. Nachfinanzierung erhalten.

Entscheidend bleibt bei der Restrukturierung, diese ganzheitlich vorzunehmen und nicht nur auf Teillösungen, wie z. B. auf den Ausbau der Rückdeckung zu konzentrieren. Zudem ist es ratsam, frühzeitig einen spezialisierten Fachberater zu konsultieren, der den interdisziplinären Ansatz der Pensionszusagen erfassen und somit Lösungsmöglichkeiten in alle Richtungen aufzeigen und anleiten kann. Treffen Sie Ihre Entscheidungen getreu dem Motto: „Es ist nie zu früh, aber oft zu spät!“

ZU DEN AUTOREN |

- Manfred Rinderer verfügt über mehr als 25 Jahre operative Berufserfahrung aus verschiedenen nationalen und internationalen Führungspositionen in verschiedenen Branchen im Industrie- und Dienstleistungssektor. Seit 2007 berät er zusätzlich als Business Coach, stieg 2015 bei conIcess M & A Partner ein und gründete die MR-U.N.i.K.u.M GmbH & Co KG. Manfred Rinderer ist beim BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) als Berater registriert.
- Peter Schrade ist seit 2007 selbstständiger Unternehmensberater und Inhaber der IFM GmbH (www.ifm-kierspe.de). Als Mitglied im Bundesverband „Die KMU Berater“ (www.kmu-berater.de) ist er in der Fachgruppe Unternehmensnachfolge und Fördermittel aktiv. Ebenfalls ist er seit 2020 Vorstandsmitglied des Bundesverbandes der pauschaldotierten Unterstützungskasse (pdUK). Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen neben der strategischen Nachfolgeberatung die Begleitung bei M&A Prozessen sowie die Liquiditätssicherung und Eigenkapitalstärkung von KMUs. Ein besonderer Fokus liegt auf der Restrukturierung von GGF Versorgungsen sowie betrieblichen Versorgungswerken.