

BETRIEBS- WIRTSCHAFTLICHE BERATUNG

► SONDERDRUCK AUS HEFT 4/2017

www.nwb.de

Praxisfall: Pensionszusagen als Belastung im Nachfolgeprozess

Lösungen für eine Entlastung der Bilanz

Dipl.-Kfm. Peter Schrade und Dipl.-Kfm. Manfred Rinderer

Praxisfall: Pensionszusagen als Belastung im Nachfolgeprozess

Lösungen für eine Entlastung der Bilanz

Dipl.-Kfm. Peter Schrade und Dipl.-Kfm. Manfred Rinderer*

In der Vergangenheit waren Pensionszusagen für GmbH-Geschäftsführer ein beliebtes „Steuersparmodell“. Die steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahren verändert! Die unzureichende Kapitalrückdeckung der Pensionsverpflichtung und das Niedrigzinsumfeld stellen die Unternehmen vor große Herausforderungen. Diese Risiken einer Pensionszusage sind für den Verkauf eines Unternehmens, die Beteiligung von Investoren oder bei der Nachfolgeplanung ein Hemmschuh, schlimmstenfalls sogar ein Deal-Breaker. Als Berater sollten Sie nicht erst handeln, wenn der Verkauf des Unternehmens oder der Renteneintritt des Geschäftsführers kurz bevor steht. Denn mögliche Gestaltungsspielräume können dann nicht mehr genutzt werden.

I. Die klassische Pensionszusage

Die gesetzliche Grundlage der Pensionszusagen findet sich in § 1 Abs. 1 Betriebsrentengesetz (BetrAVG).

Pensionszusagen wurden in der Vergangenheit in aller Regel als **leistungsorientierte Zusagen** eingerichtet. Der große Nachteil dieser Zusagen liegt darin begründet, dass eine fest definierte Leistung zugesagt wurde, ohne über das dafür notwendige Vermögen nachzudenken.

In der Praxis besteht oft die Meinung, dass die Pensionszusage und die Rückdeckung ein und dasselbe sind. An dieser Stelle bedarf es dringender Aufklärung, denn je nach Ausprägung dieser Auffassung, die z. B. auch über die Versicherungsverträge erzeugt wurden, können daraus reichlich Unklarheiten und Probleme entstehen.

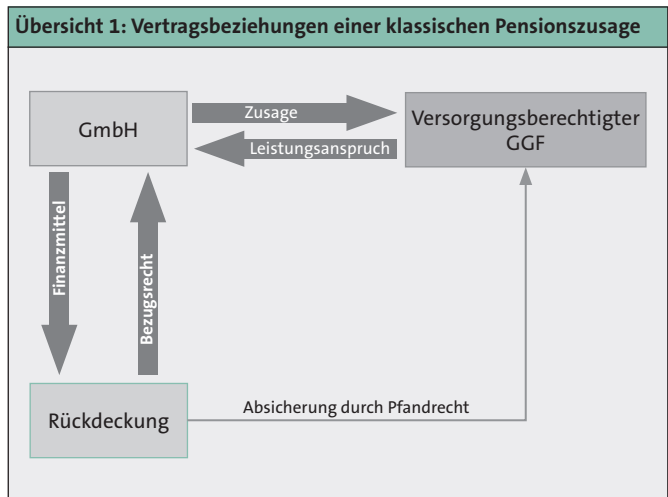
Es gibt zwei vertragliche voneinander völlig unabhängige Vertragsbeziehungen (vgl. auch **Übersicht 1**):

1. Die Pensionszusage ist eine bilaterale Vertragsbeziehung zwischen dem Arbeitgeber und dem versorgungsberechtigten Mitarbeiter, in der eine Leistung bei bestimmten biometrischen Voraussetzungen zugesagt wird – i. d. R. Altersrenten sowie Invaliden und/oder Hinterbliebenenversicherungen.
2. Die zweite Vertragsbeziehung besteht zwischen dem Unternehmen und einem möglichen Rückdeckungsinstrument. Meistens handelt es sich um klassische Lebensversicherungen als sog. Rückdeckungsversicherung.

Diese **Rückdeckungsversicherung** hat lediglich die Aufgabe, Kapital für die Finanzierung der Versorgungsansprüche aufzubauen. Handelt es sich um eine Lebensversicherung, dann dienen die biometrischen Daten der versorgungsberechtigten Person allein zur Berechnung der Versicherungsleistungen.

Der Versorgungsberechtigte hat aber keinen persönlichen Anspruch gegenüber der Versicherung!

Zur Absicherung der Kapitalansprüche aus den Rückdeckungsversicherungen werden diese oft 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. Hier können jedoch viele Fehler gemacht werden.



Literatur-Tipp ➡ Vgl. grundlegend zu den Zusageformen Fritz, Beratung bei betrieblicher Versorgung – Teil 1: Besonderheiten der Zusageformen, NWB-BB 6/2015 S. 187 [➡AAAAE-90836].

* Beide Autoren sind zertifizierte Berater für Unternehmensnachfolge (HTW) und Inhaber von Unternehmensberatungen; Dipl.-Kfm. Peter Schrade ist darüber hinaus Mitglied im „Bundesverband Die KMU-Berater“ (www.kmu-berater.de).

II. Probleme bei Pensionszusagen im Rahmen der Nachfolge

In den nächsten Jahren stehen hunderte von Unternehmen mit Pensionsverpflichtungen zur Übergabe an. Die Praxis zeigt, dass Unternehmen mit Pensionszusagen nur schwer einen Nachfolger finden. Oft bleibt es nur bei einem Asset Deal, oder das Unternehmen verschwindet ganz vom Markt.

Eine Verlaufsanalyse der Pensionszusagen wird meistens weder bei Einrichtung noch in späteren Jahren vorgenommen, so dass eine betriebswirtschaftliche Auswirkung der Zusagen den Betroffenen überhaupt nicht bewusst ist.

Die Probleme zeigen sich insbesondere bei geschäftsführenden Gesellschaftern, die zudem besondere steuerliche Anforderungen zu beachten haben.

1. Steuerliche Besonderheiten bei Inhaberversorgungen

Da Inhaber in aller Regel Verträge mit sich selbst schließen dürfen (vgl. § 181 BGB), wirft die Finanzverwaltung schon seit einigen Jahren ein besonderes Auge auf diese Zusagen. Stichworte wie Erdienbarkeit, Überversorgung und Wartefristen sind dabei zu beachten.

Die Erdienbarkeit spielt insbesondere bei der Unternehmensnachfolge eine wichtige Rolle. Anpassungen bestehender Zusagen bedürfen immer einer mindestens zehnjährigen Erdienungsfrist. Es zeigt sich, dass allein aufgrund der Pensionszusage eine strategische Unternehmensnachfolge spätestens mit dem 55. Lebensjahr beginnen sollte.

2. Ausfinanzierung der Zusagen

Ein weiteres Problem stammt aus der unzureichenden Ausfinanzierung der zugesagten Leistungen. Denn es wurde nur eine Leistung zugesagt, z. B. eine Altersrente von 3.000 €. Welches Kapital zum Rentenbeginn zur Finanzierung dieser lebenslangen Rente benötigt wurde, war bei Vertragsabschluss kein Thema.

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

3. Handelsrechtliche Auswirkungen

Durch die Einrichtung einer Pensionszusage ist das Unternehmen gemäß § 253 Abs. 2 HGB verpflichtet, 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 **Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG)** sind jeweils zwei Rückstellungswerte zu ermitteln:

- In der **Steuerbilanz** wird weiterhin mit 6 % Zinssatz gerechnet.
- Die **Handelsbilanz** soll möglichst die tatsächlichen Verpflichtungen des Unternehmens darstellen. Dementsprechend wird hier der Zins verwendet, der auf Basis der

durchschnittlichen Industriedarlehen der letzten sieben Jahre ermittelt wird. Dieser Zinssatz betrug zum 31.12.2015 bereits 3,89 % und liegt damit deutlich unter dem steuerlichen Zinssatz.

Daraus ergibt sich für die Unternehmen eine wesentliche betriebswirtschaftliche Auswirkung, denn die Rückstellungen in der Handelsbilanz sind deutlich höher. Aufgrund fehlender Verrechnungsmöglichkeiten gehen die höheren Rückstellungen der Handelsbilanz zulasten des Eigenkapitals des Unternehmens.

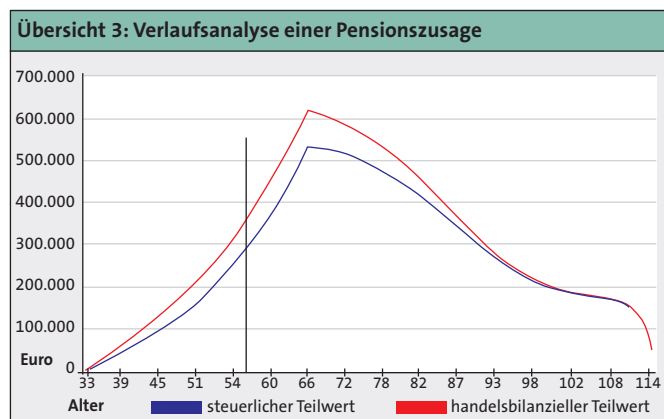
Weil immer deutlicher wird, welche Auswirkungen die Niedrigzinsphase auf die Unternehmen und deren Eigenkapital hat, wurde im Rahmen der **Wohnimmobilienkreditrichtlinie** aus März 2016 die Berechnung des anzuwendenden Abzinsungssatzes für die handelsrechtlichen Rückstellungsberechnungen auf den Durchschnitt zehnjähriger Industriedarlehen ermöglicht. Mit dem Bilanzstichtag 31.12.2015 gibt es somit ein **Wahlrecht für die Berechnung der handelsrechtlichen Rückstellungswerte**: Wendet man den höheren Zinssatz auf Basis der zehnjährigen Industriedarlehen an (der Zinssatz beträgt zum 31.12.2015 4,31 %), so ist der Unterschiedsbetrag im Anhang der Bilanz anzugeben und mit einer Ausschüttungssperre zu versehen.

Im Folgenden werden anhand eines typischen Praxisbeispiels die Herausforderungen einer leistungsorientierten Pensionszusage im Unternehmensnachfolgeprozess dargestellt. Zur Verdeutlichung der betriebswirtschaftlichen Auswirkungen eignet sich hierzu insbesondere die sog. **Verlaufsanalyse**.

III. Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen an einem Praxisfall

Dem folgenden Praxisfall liegen folgende Basisdaten zugrunde:

Übersicht 2: Basisdaten des Praxisfalls	
Alter Versorgungsberechtigter:	55 Jahre
Rentenzusage:	36.123 €
Hinterbliebenenversorgung:	60 % der Altersrente
Rückst. in der Steuerbilanz zum 30.12.15:	188.928 €
Rückst. in der Handelsbilanz zum 30.12.15:	266.956 €
Aktuelle Rückdeckung:	180.000 €



Die **blaue** Verlaufskurve zeigt den steuerlichen Rückstellungsverlauf bis zum 115. Lebensjahr. Die **rote** Verlaufskurve stellt eine Momentaufnahme der handelsrechtlichen Rückstellungsentwicklung dar.

Aus der Verlaufsanalyse ergeben sich die folgenden Erkenntnisse:

1. Progressiver Rückstellungsverlauf in den letzten zehn Jahren vor Rentenbeginn

Der Anstieg der Rückstellungen zwischen dem 55. und 65. Lebensjahr verdoppelt sich. Im Praxisfall steigt der steuerliche Rückstellungswert von 188.928 € zum 55. Lebensjahr auf über 405.000 € 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 es – im Vergleich zu den letzten Geschäftsjahren – jährlich einen Mehrerlös von 20.000 € bis 30.000 € erzielen. Insbesondere bei kleinen mittelständischen Unternehmen, wie z. B. Handwerksbetrieben, die nicht selten mit geringem Jahresgewinn abschließen, könnte das zu Problemen führen.

Noch deutlicher zeigt sich das Problem bei der handelsrechtlichen Verlaufsanalyse. Schon bei gleichbleibendem Zinssatz von aktuell 3,89 % zum Bilanzstichtag 31.12.2015 liegt der Rückstellungswert rund 80.000 € über dem steuerlichen Wert. Fällt der Abzinsungszinssatz bis zum Rentenbeginn auf unter 2 %, was aus heutiger Prognose als gesichert anzunehmen ist, liegt der Rückstellungswert bei über 700.000 €.

Praxishinweis ► An dieser Stelle wird besonders deutlich, dass eine wertorientierte Unternehmensnachfolge bereits frühzeitig begonnen werden sollte, spätestens mit dem 55. Lebensjahr! Je früher der Inhaber dieser Firma seine Pensionszusage anpasst, desto früher kann er Werte für das Unternehmen und seine Altersvorsorge sichern.

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 dem 75. und 85. Lebensjahr. Ausgehend von der durchschnittlichen Lebenserwartung sind noch rund 60 % bis 65 % des steuerlichen Rückstellungswerts vorhanden.

Nimmt man im Praxisfall an, dass der versorgungsberechtigte Geschäftsführer mit 85 Jahren verstirbt und die Hinterbliebenenversorgung nicht mehr notwendig ist, müssten in diesem Bilanzjahr über 360.000 € Rückstellungen gewinnerhöhend aufgelöst werden. Bei einem unterstellten Steuersatz von 30 % wären hier 108.000 € Steuern vom Trägerunternehmen – dem Nachfolger – zu tragen.

Diese Verbindlichkeiten sind für einen Nachfolger nicht abzuschätzen. Die Unsicherheit steigt zudem, wenn es eine Hinterbliebenenversorgung gibt. Bei dieser kommt es entscheidend darauf an, wie konkret die Absicherung formuliert ist.

3. Finanzierungslücke im Allgemeinen

Grundsätzlich ist festzustellen, dass mit großer Wahrscheinlichkeit die meisten Pensionszusagen aktuell unterkapitalisiert sein dürften. Wie schon erwähnt, liegt die Ursache zumeist in der Tatsache der leistungsorientierten Zusagen verbunden mit dem deutlichen Absinken der Ertragszinssätze.

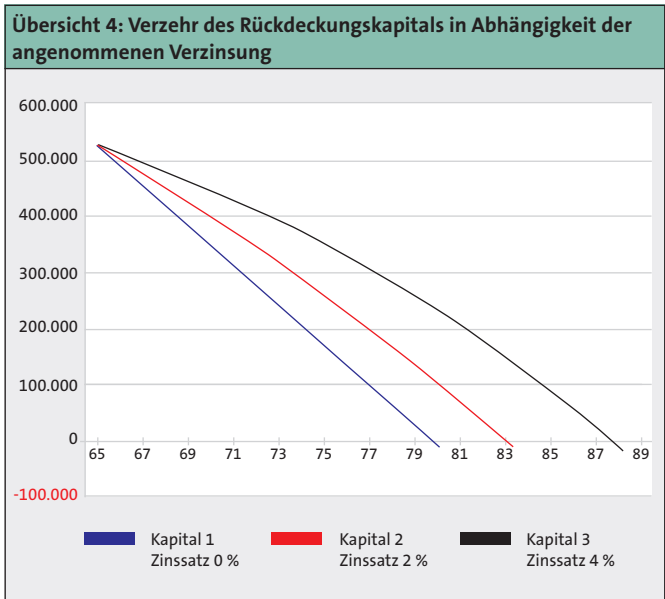
Leistungsorientierte Pensionszusagen stehen im Gegensatz zu beitragsorientierten Zusagen.

Im Praxisfall beträgt die Altersrentenzusage 36.123 € pro Jahr. Als diese Pensionszusage im Jahr 1995 eingerichtet wurde, musste ein Unternehmen rund 280.000 € Einmalbeitrag aufwenden. Heute muss das Trägerunternehmen für die gleiche Rente bereits über 900.000 € Kapital aufwenden. Das zeigt deutlich, welche Probleme die Niedrigzinsphase mit sich bringt.

Selbst wenn das Trägerunternehmen in der Vergangenheit immer wieder die Rückdeckung angepasst hätte, dann wäre oftmals immer noch nicht ausreichend Kapital zur Erfüllung der Rentenverpflichtung vorhanden. Denn auch in der Rentenphase spielt der Zinsertrag neben der sich verändernden statistischen Lebenserwartung eine wichtige Rolle. Je nach Zinsertrag der Kapitalanlage ist das vorhandene Kapital zwischen dem 80. und 88. Lebensjahr verbraucht.

Beispiel ► *Beinhaltet die Altersrente eine dynamische Rentenanpassung von 2 %, würde selbst bei 4 % Verzinsung des Rückdeckungskapitals bereits mit dem 83. Lebensjahr das Kapital aufgebraucht sein.*

Eine Steigerung von 2 % bis 3 % war in der Vergangenheit bei Pensionszusagen eher üblich und verdeutlicht die Probleme der heutigen Finanzierung. **Übersicht 4** zeigt den Verzehr des Rückdeckungskapitals für verschiedene Zinsszenarien.



4. Verzehr des bilanziellen Eigenkapitals

Neben den finanziellen Lücken aus der Rückdeckung machen sich ganz aktuell die Probleme der steigenden Rückstellungswerte in der Handelsbilanz bei den Unternehmen bemerkbar.

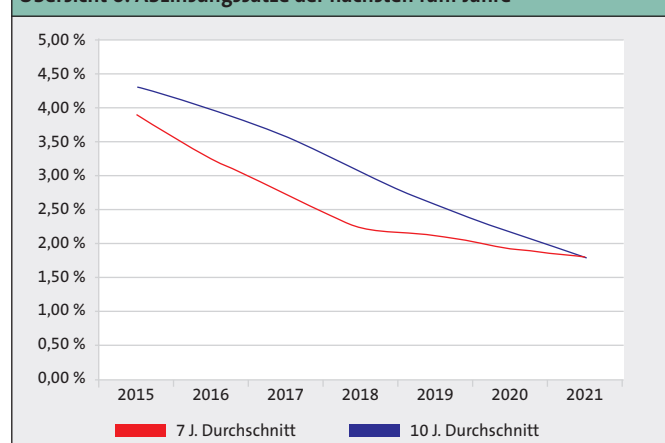
Gerade im Mittelstand, wo die Finanzierungsmöglichkeiten eher begrenzt sind und Krediterweiterungen oftmals an der persönlichen Bonität der Inhaber hängen, wird die Belastung aus den steigenden Rückstellungen für Pensionen zu einer immer größer werdenden Herausforderung.

Übersicht 5: Entwicklung des handelsbilanziellen Rückstellungswerts in Abhängigkeit des Abzinsungssatzes

Jahr	Alter	Teilwert	Barwert		
			3 %	2,50 %	2,00 %
2016	56	280.593	375.584	415.140	459.734
2017	57	301.705	398.556	439.405	485.379
2018	58	323.885	422.737	464.858	512.189
2019	59	347.221	448.416	491.805	540.482
2020	60	371.903	476.001	520.665	570.698
2021	61	398.204	506.057	552.030	603.453
2022	62	426.514	539.328	586.663	639.535
2023	63	457.364	576.748	625.522	679.929
2024	64	491.461	619.470	669.780	725.829
2025	65	529.712	668.874	720.828	778.646
2026	66	527.756	726.568	780.280	839.999
2027	67	525.276	794.380	849.952	911.697

Übersicht 5 zeigt, wie sich die Rückstellungswerte entwickeln werden. Schon heute kann man die Abzinsungssätze der nächsten fünf Jahre gut prognostizieren:

Übersicht 6: Abzinsungssätze der nächsten fünf Jahre



Wird ein handelsbilanzieller Abzinsungssatz von 2,50 % unterstellt, steigt der Rückstellungswert in der Handelsbilanz auf rund 850.000 €. Im Vergleich zum steuerlichen Rückstellungswert von 525.000 € beträgt die Differenz 325.000 €.

Diese Differenz geht voll und ganz zulasten des Eigenkapitals. Das bedeutet, dass das Unternehmen mindestens 325.000 € mehr Ertrag in der Zeit von 2016 bis 2027 erwirtschaften muss, um im Vergleich zum heutigen Wert des Unternehmens keinen bilanziellen Verlust zu erzielen.

5. Insolvenzantragsrisiko

Die im vorigen Abschnitt beschriebenen Auswirkungen auf die Handelsbilanz bergen selbstverständlich auch das Risiko einer möglichen Insolvenz bzw. einer Insolvenzantragsverschleppung.

Sollte durch einen Anstieg der Pensionsrückstellungen das bilanzielle Eigenkapital komplett verbraucht worden sein, so dass 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 Liquiditätssengpass kann dann in der Zukunft durchaus negative Folgen für den Geschäftsführer im Rahmen einer Insolvenzverschleppung nach sich ziehen.

6. Steuerliche Risiken von Verzichts- bzw. Teilverzichtserklärungen

Aufgrund der zuvor beschriebenen Auswirkungen könnte man auch sehr schnell auf den Gedanken kommen, dass auf die Pensionszusage oder auf Teile der Zusage verzichtet werden kann. Hier lauern jedoch besondere Risiken für den geschäftsführenden Gesellschafter, die zu persönlichen Steuerbelastungen führen können.

Im Wesentlichen geht es dabei um die Vergleichbarkeit von Vertragsanpassungen, die auch jeder Dritte, also jeder Angestellte, mittragen würde. Ein Angestellter würde wahrscheinlich ohne Ersatzleistung, z. B. eine Abfindung, niemals auf bereits erdiente Ansprüche einer Rentenzusage verzichten wollen. Man spricht in diesen Fällen von einem **gesellschaftsrechtlichen Verzicht**, d. h. der Verzicht ist nur quasi privat veranlasst.

Gemäß BMF-Schreiben vom 14.8.2012 - IV C 2 - S 2743/10/10001 :001 [JAAAE-15778] muss in diesen Fällen der sog. **Wiederbeschaffungswert** ermittelt werden, den ein fremder Dritter für den Verzicht aufwenden würde. Dieser wäre auf der gesellschaftsrechtlichen Ebene wie eine verdeckte Einlage zu beurteilen, was auf der persönlichen Ebene mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern wäre. Gesellschaftsrechtlich würden außerbilanziell die Anschaffungskosten der Gesellschaftsanteile um diesen Wert erhöht werden.

Im Praxisfall könnte der Wiederbeschaffungswert bis zu 900.000 € betragen. Bei einem persönlichen Steuersatz von 42 % plus Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer wäre die persönliche Steuerlast dann schnell bei rund 450.000 €.

Ein Verkauf der Firmenanteile würde die steuerliche Belastung des Verzichts nicht egalisieren, weil im Rahmen des Teil-

einkünfteverfahrens nur 60 % der Anschaffungskosten berücksichtigt werden.

IV. Lösungen und Schwerpunkte bei der Restrukturierung

Grundsätzlich geht es bei der Lösung und Restrukturierung der leistungsorientierten Pensionszusagen häufig um eine bilanzielle Entlastung des Unternehmens. Es gibt zahlreiche Strategien, die jedoch immer an den individuellen und persönlichen Voraussetzungen der Unternehmen und deren Ziele und Wünsche des Versorgungsberechtigten gebunden sind. Sie können demnach in jedem Unternehmen anders ausfallen und bei mehreren Zusagen in einem Unternehmen auch unterschiedliche Lösungswege beinhalten.

Literatur-Tipp ➡ Vgl. grundlegend hierzu auch Fritz, Beratung bei betrieblicher Versorgung – Teil 2: Gestaltungsmöglichkeiten, NWB-BB 7/2015 S. 216 [→JAAAE-92560].

In den folgenden Abschnitten werden einige wichtige Lösungswege aufgezeigt.

1. Verzicht auf den Future Service

Bei Versorgungszusagen für Anwärter ist zwischen erdienten Ansprüchen, dem sog. **Past Service**, und den noch zu erdienten Ansprüchen, dem sog. **Future Service**, zu unterscheiden.

Oft wird der Verzicht auf den Future Service als schnelle und einfache Lösung gesehen, was auch grundsätzlich richtig ist. Bei der Berechnung des Past Services, also dem bis zum Stichtag erdienten Leistungsanspruch, stellen sich jedoch neue Herausforderungen. Diese haben sich u. a. durch das BMF-Schreiben vom 10.7.2015 - IV C 6 - S 2144/07/10003 [→YAAAE-96119] ergeben. Es bestehen demnach einige Haftungsrisiken bei der Ermittlung des erdienten Leistungsanspruchs.

Mit dem Verzicht auf den Future Service kann die Bilanz des Unternehmens durchaus entlastet werden. Es wird jedoch keine dauerhafte Lösung erreicht, denn auf niedrigerem Niveau bleiben die gleichen Auswirkungen wie bereits zuvor beschrieben.

2. Anpassung der Pensionszusagen

Soweit noch möglich, könnte die Pensionszusage insgesamt angepasst werden. Dabei geht es nicht nur um einen Teilverzicht auf den Future Service, sondern vielmehr um eine Neuordnung der Zusage auf Basis der sich veränderten Anspruchsgrundlagen. Zusätzliche Risiken, die sich aus Invalidenversicherungen für die Bilanz des Unternehmens ergeben, oder Konkretisierungen der Hinterbliebenenversorgung können angepasst werden. Insbesondere das Wahlrecht einer wertgleichen Kapitalauszahlung als Alternative zur lebenslangen Rente ist im Rahmen einer Unternehmensnachfolge ein wichtiges Instrument.

3. Auslagerung auf ein Contractual Trust Arrangement (CTA)

Bei Unternehmen, die grundsätzlich nach HGB bilanzieren, wäre eine Contractual Arrangement (CTA)-Lösung nicht erforderlich. Denn durch die Möglichkeit der Saldierung von Aktivvermögen, welches ausschließlich für die Finanzierung der Altersversorgungsleistungen bzw. der Pensionszusagen im Allgemeinen dient, können die Rückstellungen in der Handelsbilanz verrechnet werden.

Ein CTA ist nichts anderes als ein Treuhandmodell. Eine dritte Person – ein Trust – übernimmt die Vermögenswerte und verwaltet diese für das Unternehmen. Die Vermögenswerte des CTA werden mit den Rückstellungen saldiert und führen zu einer Bilanzverkürzung.

Ein CTA macht eigentlich nur als doppeltes Treuhandmodell Sinn, d. h. das CTA hält nicht nur treuhänderisch das Vermögen gegenüber dem Unternehmen, sondern im Insolvenzfall können die Mitarbeiter sich direkt an das CTA halten und ihre Ansprüche stellen.

Letztlich stellt sich die Frage, wie viel Vermögen man aus der Verfügungsgewalt des Unternehmens auslagern möchte bzw. wie viel Vermögen überhaupt zur Verfügung steht. Da es sich um keine Durchführungswechsel handelt, bleiben Probleme weiter im Unternehmen, wie insbesondere Bilanzsprungrisiken.

4. Auslagerung auf einen Pensionsfonds

Die Auslagerung auf einen Pensionsfonds ist heutzutage die bekannteste Art einer Restrukturierung von Pensionszusagen. Doch auch hier ist Vorsicht geboten, denn nicht jeder Pensionsfonds ist gleich.

Man unterscheidet grundsätzlich zwischen **kapital- bzw. dynamisch orientierten** und **rein versicherungsförmigen** Pensionsfonds.

Der kapital- bzw. dynamisch orientierte Pensionsfonds hat die Möglichkeit, die Geldanlage in etwas risikoreichere Anlagen zu investieren, also z. B. in Unternehmensbeteiligungen. Damit kann er höhere Erträge erwirtschaften als ein klassischer versicherungsförmiger Tarif und mit einem geringeren Kapitalaufwand die Pensionszusage auslagern.

Die Gefahr steckt jedoch in der **Nachschusspflicht**. Reicht das Vermögen nicht aus, dann ist das Unternehmen zum Nachschuss verpflichtet. Wird dieser nicht geleistet, werden in aller Regel sog. Tarifwechsel vorgenommen. Damit würde der Pensionsfonds in einen versicherungsförmigen Tarif umwandeln, was bei der aktuellen Zinssituation zu einer weiteren Reduzierung der Leistungen führt. Die Differenz wäre dann als Rückstellung wieder in der Bilanz aufzuführen.

Insbesondere deutsche Pensionsfonds reagieren sehr zeitnah, was eine Umstellung des Tarifs beinhaltet. Internationale Pensionsfonds haben andere Möglichkeiten. Sie sind i. d. R. flexibler und können individueller auf die Situation des Unternehmens eingehen.

5. Auslagerung auf eine Unterstützungskasse

Die Unterstützungskasse ist ein Durchführungsweg, der sich bei der Restrukturierung von bestehenden Pensionszusagen grundsätzlich nur in der Bezugsphase, d. h. der Rentenphase, eignet. Der Hintergrund liegt in der pauschalen bzw. ratierlichen Berücksichtigung der betriebsausgabenwirksamen Zuwendungen an die Unterstützungskasse.

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

In der Praxis findet man sehr häufig Unternehmen, die bereits ehemalige Inhaber oder sich in der Rentenphase befindliche Mitarbeiter haben, für die es aber keine Rückdeckungsmittel gibt. Die Leistungen werden aus den laufenden Erträgen des Unternehmens geleistet.

In diesen Fällen eignet sich eine pauschaldotierte, versicherungsfreie Unterstützungskasse besonders gut. Dieser Lösungsansatz kann eine echte Lösung bei der Minimierung von Risiken für das Unternehmen sein. Das gilt auch dann, wenn Vermögen vorhanden ist, das man aber nicht oder noch nicht aus dem Unternehmen herausnehmen möchte.

Ein wesentlicher Vorteil dieses Lösungswegs liegt in der Möglichkeit einer Darlehensvergabe zwischen Unterstützungskasse und Trägerunternehmen. Laufende Rentenzahlungen werden somit in laufende Zinszahlungen umgewandelt, und mit laufenden Tilgungsleistungen können die Passivwerte der Bilanz weiter minimiert werden.

Das führt letztlich zur Stärkung des bilanziellen Eigenkapitals und damit zur Verbesserung der Bonität des Unternehmens.

6. Schuldbeitritt

Der Schuldbeitritt ist mit dem neu eingeführten AIFM-Steueranpassungsgesetz (AIFM-StAnpG) aus 2013 neu geregelt und in § 4f EStG für den übergebenden Betrieb und in § 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 Verflechtungen 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 stellt der Schuldbeitritt in der Praxis oft nur eine untergeordnete Rolle dar, zumal auch hier bei dem übernehmenden Unternehmen ausreichend Vermögen vorhanden sein muss, um die Verpflichtung erfüllen zu können.

7. Liquidationsdirektversicherung

Selbstverständlich könnte auch eine sog. Liquidationsdirektversicherung eingesetzt werden, um schuldbefreiend die

Pensionsverpflichtungen aus der Bilanz des Unternehmens auslagern zu können. In diesem Fall sind jedoch die zuvor schon angesprochenen hohen Aufwendungen zu berücksichtigen. Im Praxisfall würde der Kapitalaufwand schnell über 900.000 € betragen.

FAZIT

Aufgrund der zuvor geschilderten Hintergründe sollten Sie Ihre Mandanten schon frühzeitig mit dem Thema „Pensionszusagen im Unternehmen“ vertraut machen und nicht erst dann, wenn es z. B. um die Frage der Unternehmensnachfolge geht.

Der Faktor „Zeit“ spielt wie so oft auch hier eine große Rolle. Gerade bei Pensionszusagen gilt das in mehrfacher Hinsicht.

Aber auch vor dem Hintergrund einer möglichen Überschuldung des Unternehmens sollten betriebswirtschaftliche Analysen der bestehenden Zusagen frühzeitig begonnen werden.

Es wäre ebenfalls falsch, sich nur auf den Ausbau der Rückdeckung zu konzentrieren. Die aufgerufenen Beträge sind oft erschreckend hoch und verursachen den Eindruck beim Unternehmer, dann doch lieber alles so zu belassen, wie es ist. Das ist aber falsch, denn wie beschrieben existieren viele verschiedene Stellschrauben.

Konsultieren Sie im Zweifel einen spezialisierten Fachberater, der für Ihre Mandanten den interdisziplinären Ansatz der Pensionszusagen erfassen kann und somit in alle Richtungen die Beratung lenken kann. Wie sagt es sich so leicht: Es ist nie zu früh, aber oft zu spät!

AUTOREN



Dipl.-Kfm. Peter Schrade

ist zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge (HTW) und seit 2007 selbständiger Unternehmensberater und Inhaber der IFM GmbH (www.ifm-kierspe.de). Er war zuvor zehn Jahre Geschäftsführer in einem mittelständischen Unternehmen, das sich u. a. mit der Strukturierung von Versorgungskonzepten befasst hat. Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen die Restrukturierung von betrieblichen Versorgungszusagen und die Liquiditätssicherung. Darüber hinaus ist er Mitglied im „Bundesverband Die KMU-Berater“ (www.kmu-berater.de).

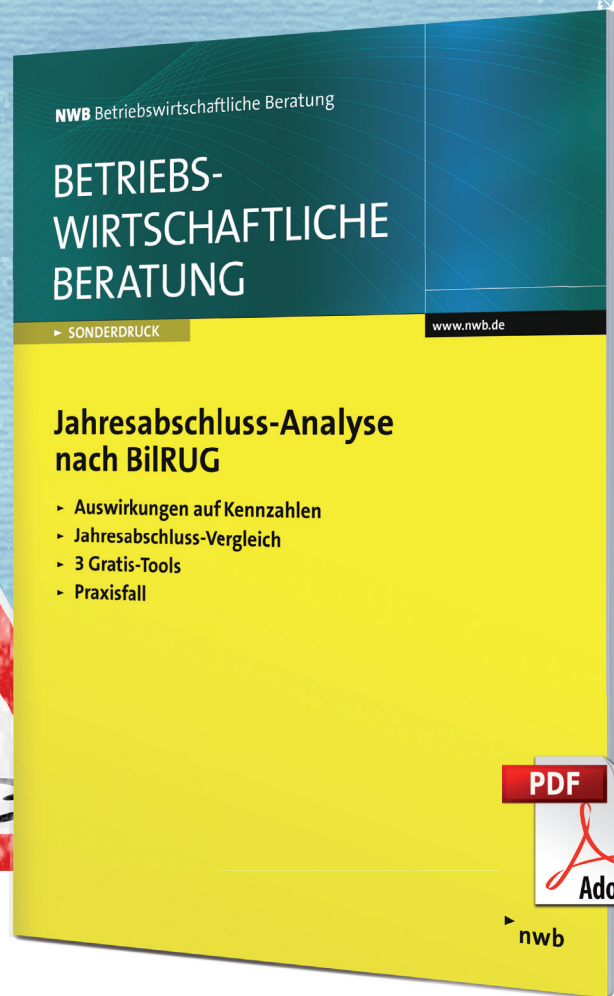


Dipl.-Kfm. Manfred Rinderer

ist zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge (HTW) und Inhaber der MR – U.N.i.K.u.M. Unternehmerberatung. Vor seiner Selbstständigkeit war er rund 20 Jahre in führenden Positionen in mittelständischen Unternehmen unterschiedlicher Branchen tätig, mit den Schwerpunkten Strategie, Marketing/Vertrieb und Restrukturierung. Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen die Unternehmensnachfolgeplanung, M&A und die wertorientierte Unternehmensführung.

Erster Jahresabschluss nach BilRUG

So kommen Sie nicht ins Schleudern!



**Lassen Sie sich durch das BilRUG nicht aufs Glatteis führen.
Und bewahren Sie Ihre Mandanten vor bösen Überraschungen!**

Diese Fragen bewegen Ihre Mandanten

- ✓ Werden die Kennzahlen noch richtig interpretiert?
- ✓ Müssen Kreditverträge angepasst werden?
- ✓ Stimmen die Kalkulationen noch?

Das Themen-Special „Jahresabschluss-Analyse nach BilRUG“ erhalten Sie
beim Gratis-Test von NWB Betriebswirtschaftliche Beratung. Hier anfordern:

www.nwb.de/go/jaa-bilrug

