

Versorgungskonzepte prüfen

Um spätere Deckungslücken zu vermeiden, müssen bei einer Unternehmensnachfolge die bestehenden Versorgungskonzepte geprüft werden. Das Thema erlangt durch die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zur Erbschaftsteuer gerade Aktualität. VON **MARK WALDDÖRFER**

Ob in einem Unternehmen eine betriebliche Altersversorgung (bAV) oder eine private Altersvorsorge (pAV) vorhanden ist, hängt von der Rechtsform des Unternehmens ab: Bei Einzelunternehmern und Personengesellschaften findet man regelmä-

ßig die pAV. Bei Kapitalgesellschaften, wie einer GmbH, spielt die bAV vor allem für den Gesellschafter-Geschäftsführer eine größere Rolle. Mitarbeitende Angehörige verfügen meist über eine bAV.

Für die Versorgung des Unternehmers wird meistens die Direktzusage oder die Unterstützungskasse gewählt. Der Grund: der flexible Gestaltungsspielraum und der nahezu unbeschränkte steuerlich wirksame Dotierungsrahmen. Bei den Durchführungswegen Pensionskasse, Pensionsfonds und Direktversicherung sind die Prämien nur in sehr beschränkter Höhe als Betriebsausgaben abzugsfähig. Diese Durchführungswegen sind eher ergänzend für Geschäftsführer und Vorstände, aber häufig bei mitarbeitenden Angehörigen anzutreffen.

Gefahr der Deckungslücke

Bei einer Unternehmensübergabe stehen sich der Wunsch des Erwerbers und die Sicht des Veräußerers häufig gegenüber: Der Käufer möchte ein schuldenfreies Unternehmen übernehmen, möglichst ohne betriebsfremde Risiken. Das Ziel des Verkäufers: einen hohen Unternehmenswert erzielen sowie die eigenen Ansprüche vom zukünftigen Schicksal der Firma trennen und für die Zukunft

garantieren. Dabei kann eine einmal eingerichtete bAV zum Knackpunkt werden. Denn die Rentenzahlungen sind aus dem operativen Geschäft zu leisten und die Versorgung ist ein nicht betriebsnotwendiger Schuldposten. Zudem können Deckungslücken durch unzureichende Finanzierungsinstrumente vorhanden sein. Werden potenzielle Lücken erst zum Zeitpunkt der Nachfolgeregelung erkannt, ist es für eine wirksame Reaktion oft zu spät!

Lösung durch Auslagerung

Bei einem Unternehmensverkauf muss die Finanzierung der Auslagerung oder des Deckungsvermögens sowie der Beratungskosten berücksichtigt werden. Dies setzt eine ausreichende Liquidität voraus. Allerdings können diese Maßnahmen den rechnerischen Unternehmenswert steigern: Zukünftige Ertragsüberschüsse werden verbessert, betriebsfremde Risiken beseitigt und die Eigenkapitalquote erhöht. Das nützt auch der Unternehmensnachfolge.

Verzicht als Lösung

Bei einem Verzicht auf bestehende Versorgungszusagen muss zwischen zwei Varianten unterschieden werden: Ist der Verzicht betrieblich oder durch das Ge-



ZUR PERSON

Mark Walddörfer leitet bei der Longial GmbH als Mitglied der Geschäftsführung den Bereich Aktuarielle Services. Seine Schwerpunkte sind die bilanzielle Bewertung von Pensions- und sonstigen Personalverpflichtungen nationaler und internationaler Konzerne und die Tätigkeit als verantwortlicher Aktuar betrieblicher und überbetrieblicher Pensionskassen. Die Longial GmbH versteht sich als der Pensionsberater mittelständischer Unternehmen.

www.longial.de

„ Werden Deckungslücken erst zum Zeitpunkt der Nachfolgeregelung erkannt, ist es für eine wirksame Reaktion oft zu spät.

sellschaftsverhältnis veranlasst? Dabei kann der Verzicht bereits bestehende bAV-Ansprüche und noch zu erdienende Anwartschaften einer Betriebsrente betreffen. Wird bei einer GmbH die Pensionsrückstellung aller Anwartschaften aufgelöst, bedeutet das eine Ertrags-erhöhung – mit entsprechenden steuerlichen Konsequenzen. Beim Gesellschafter-Geschäftsführer bedeutet der Verzicht auf bereits bestehende bAV-

Ansprüche einen steuerlichen Zufluss in Höhe der verdeckten Einlage. Der Verzicht auf zukünftige Betriebsrentenansprüche hat oft keine steuerliche Wirkung. Wird er frühzeitig in Angriff genommen, ist er daher meist die einfachste Option.

FAZIT

Speziell mit Blick auf bestehende Versorgungslasten muss die Unter-

nehmensnachfolge frühzeitig geplant werden. Denn eine Befreiung von diesen Lasten erhöht auch den Unternehmenswert – und kann sogar Voraussetzung für einen Verkauf sein. Wichtig dabei ist, dass der Aufwand für Finanzierungs- und Auslagerungslösungen über einen längeren Zeitraum verteilt werden kann. Der Neuerwerber muss sich selbst wieder Gedanken um seine eigene Versorgung machen. ■

Anzeige

Leidenschaft Mittelstand

Bank M
 Repräsentanz der biw Bank
 und Wertpapiere AG für Investments

RICHTIG
 statt so wie immer