



Neue Wege für den deutschen Mittelstand

Wie Sie sich eine dauerhafte Liquiditätsquelle erschließen, die Ihr bilanzierendes Unternehmen immer handlungsfähig macht, steuerneutral auf Ihre Altersvorsorge einzahlt und Ihre Mitarbeiter bindet?

Ohne privates oder fremdes Kapital in Anspruch zu nehmen!

Lothar Petzold

April 2023

www.eliqua.de

Inhaltsverzeichnis

Vermögensschutz!	Seite 5
Wie viel Vermögen brauche ich um meine Familie abzusichern?	Seite 13
Ein Konzept bringt Mehrwert	Seite 20
eLiqui® der Profiweg für ein inhabergeführtes Unternehmen	Seite 31
Wir sind hier nicht beim Wunschkonzert, aber als Unternehmer sind wir's doch.	Seite 38
Die Dokumentation der eigenen „Nachhaltigkeit“ lohnt sich ab 2023.	Seite 42
Persönliche Haftung für die Geschäftsleitung von GmbHs und AGs durch Pensionszusagen.	Seite 47



eliQa®

Erschließen Sie sich eine erstaunlich einfache Methode, neues Kapital zu gewinnen, die in jedem bilanzierenden Unternehmen funktioniert.

Finanzielle Aufwendungen für Ihre Altersvorsorge als Unternehmer oder für Ihre Mitarbeiter belasten entweder privates und bereits versteuertes Kapital oder die Liquidität Ihres Unternehmens, insbesondere wenn die Gelder zu externen Dienstleistern mit provisionsabhängigen Versorgungsmodellen abfließen.

Das gilt auch für Ihre Mitarbeiter, wenn sie zusätzlich Kapital ansparen wollen, um ihre Rentenlücke zu schließen. Und in schlechten Zeiten haben Sie keinen Zugriff auf dieses angesparte Kapital.

Wir von eliQa® sind fest davon überzeugt, dass alle finanziellen Aufwendungen zur Altersvorsorge im Unternehmen bleiben müssen. Zum Wohle der Mitarbeiter, der Unternehmer, der Geschäftsführung, des Managements und in der Folge zum Wohle der dauerhaften Liquidität.

Ohne ausreichend Wasser sind wir Menschen nicht lebensfähig. Als erfolgreicher Unternehmer oder Geschäftsführer wissen Sie, „Ihre Liquidität“ ist das Wasser für Ihr Unternehmen.

Unsere Mission ist es, Ihnen immer „fließendes Wasser“ und somit „dauerhaft fließende Liquidität“ zur Verfügung zu stellen – ohne Aufnahme von Fremdkapital. Ausschließlich durch das Optimieren Ihrer Zahlungsströme, was auch zu erheblichen Steuervorteilen führt. Handelsbilanzen können von Pensionsrückstellungen befreit werden.

Im Ergebnis sichern Sie sich und Ihrer Geschäftsführung ein finanziell sorgenfreies Leben im verdienten Ruhestand. Sie erhöhen den Unternehmenswert und binden nachhaltig Ihre Mitarbeiter – **garantiert.**

Und das Beste: Ihr angespartes Kapital bleibt in Ihrem Unternehmen. Sie haben immer Zugriff – auch in finanziell schwierigen Zeiten.

Nutzen Sie unser wissenschaftlich erarbeitetes sowie rechtlich und finanztechnisch gesichertes eliQa®-System für bilanzierende Unternehmen. In einem kostenfreien und unverbindlichen Erstgespräch erfahren Sie in 20 Minuten, wie groß Ihre Versorgungslücke zu Ihrem Wunschkapital im Alter ist und wie das eliQa-System Ihnen, Ihrem Unternehmen und Ihren Mitarbeitern hilft.



eliQa[®]

Vermögensschutz!

Die Generation unserer Eltern wurde von der Hoffnung getragen, dass es ihren Kindern in der Zukunft einmal besser gehen werde.

Unsere Generation steht wiederum vor der Herausforderung, alles dafür zu tun, um den geschaffenen Wohlstand für uns und unsere Kinder zu erhalten und vor den zunehmenden Risiken zu schützen. Eine Aufgabe, die Vernunft, Verstand und Weitsicht erfordert.

Die Realität sieht anders aus

Ja, es wäre alles so schön und einfach. Aber die Realität sieht leider anders aus. Die Risiken, welche für Vermögen gefährlich werden können, haben die letzten Monate und Jahre leider stetig zugenommen. Auch wenn die Aktien- und Immobilienmärkte schön gestiegen sind, sollten wir uns nicht nur der schönen Kursgewinne erfreuen, sondern auch nach vorne schauen, was da so alles auf uns bzw. unser Vermögen zu kommen könnte? Ähnlich dem Autofahren. Da schauen wir auch, wohin wir fahren und blicken nicht immer in den Rückspiegel, denn dies ginge schief und würde zu einem Unfall führen. Genauso verhält es sich mit Vermögen.

Die Liste der Risiken für Vermögen ist lang, viel zu lang, um sich nicht darauf einstellen zu müssen. Um nur einige aufzuzählen: Verwahrentgelt oder Negativzinsen, Inflation, ausufernde Staatsverschuldung, Panik, Terror, Brexit, Handelskonflikte, wachsender Sozialismus, Enteignung, Pandemie, Krieg in Europa, etc..

Natürlich gehören Risiken zum Leben. Das ist normal. Genau deshalb stellen wir uns auch nach Möglichkeit darauf ein. Mit dem Auto fahren wir langsam und nutzen neue Technologien. Wir rauchen oder betrinken uns nicht sinnlos. Im Bereich des Vermögens wird es da deutlich komplexer. Hier muss man auch das

unmöglich Gegläubte einkalkulieren. Das hat der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine als Teil des europäischen Festlandes aufgezeigt.

Entstehung Vermögensschutzkonzept

Seit mehr als 40 Jahren bin ich im Bereich Vermögensverwaltung tätig. Zu Beginn in einer Sparkasse, später als selbständiger Vermögensverwalter mit Instituten in Deutschland und Liechtenstein. In dieser langen Zeit habe ich mich sehr viel mit der zentralen Frage der Reduzierung von Kapitalmarktrisiken beschäftigt.

Viele schöne Versprechen

Während dieser Zeit habe ich viele theoretische Modelle, Manager, Konzepte, Algorithmen, etc. kennen gelernt, die alle mehr oder weniger vorgaben, crash-resistent zu sein und den nächsten Kurseinbruch vorherzusagen oder eliminieren zu können. In der Praxis hat sich hierbei klar herauskristalliert, dass keine dieser vielversprechenden Theorien wirklich gut funktioniert hat. Ein Hauptgrund hierzu ist die Tatsache, dass alle diese Methoden auf vergangenheitsbezogener Datenbasis stattfinden. Also im Nachgang zum Kursrückgang war immer nachvollziehbar, warum die Kursrückgänge stattgefunden haben. Aber der Rückspiegel hilft mir nicht beim Vorwärtsfahren.

Die Aufgabe war somit klar: Es musste eine Strategie bzw. ein Anlagekonzept gefunden werden, welches wirklich krisenresistent ist, und zwar nicht nur in der Theorie, sondern vor allem in der Praxis. Die nächste Krise bzw. Negativereignis wird wieder überraschend kommen und erfahrungsgemäß auch wieder anders sein als derartige Ereignisse in der Vergangenheit.

Prophylaxe statt hinterher weinen!

Im Fazit brauchten wir ein Instrument bzw. eine Anlagenstruktur, welche bereits vor der nächsten Krise installiert und funktionsfähig ist. Am besten auch noch ohne Absicherungskosten, da wir ja nicht wissen, wann der Ereigniszeitpunkt sein wird. Es kann Jahre dauern.

Mit viel Fleiß, Engagement und der notwendigen Orientierung am Ziel hat unser Institut nun seit vielen Jahren ein praxistaugliches und erfolgreiches Vermögensschutz-Konzept im Einsatz, welches funktioniert und keine Zusatzkosten erfordert. Zum Wohl der Vermögen unserer Mandanten und unseres eigenen Familienvermögens.

2-stufiges Vermögensschutzkonzept

Inhaltlich unterscheiden wir hier zwei Ebenen, wo den Hauptrisiken entgegengewirkt werden muss bzw. kann:

- Ebene 1: Interner Schutz
- Ebene 2: Externer Schutz

Auf Ebene 1, dem internen Schutz, geht es um die direkte Vermögensfürsorge, welche von uns selbst gestaltet und geformt werden kann.



Substanzwerterhalt oberstes Ziel

Das oberste Ziel ist hierbei eindeutig und klar definiert: Sicherung des langfristigen realen Substanzwerterhalts der Vermögenswerte! Diesen erreichen wir durch die vier Säulen in unserem Schutzkonzept:

- Investment-Prozess
- Effizienz
- Risiko-Management
- Authentizität

Unser **Investment-Prozess** mit 40jähriger Praxisbewährung basiert hierbei auf zahlreichen Qualitätskriterien bei der Anlagenauswahl. Er ist klar und verständlich formuliert und hat den Kapitalerhalt als oberste Zielsetzung. Spekulation oder Gewinnmaximierung sind uns fremd. Wir investieren nur in Anlagen, die wir verstehen. Im Endergebnis des Prozesses steht eine krisenresistente Anlagenstruktur. Derzeit schafften es gerade einmal 85 verschiedene Einzelaktien in unsere Anlagestrategien. Diese relativ geringe Anzahl spiegelt unsere High-Level-Qualitätsauswahl wider. Qualität geht vor Quantität. Von den weltweit über 500.000 Anlagemöglichkeiten fielen fast alle durch unser Qualitätsraster. Das von uns am häufigsten verwendet Wort bei der Anlagenauswahl ist „Nein“. Nein, zu teuer, zu viel Risiko, zu intransparent, zu komplex, nicht verständlich, zu schön und wahr zu sein, etc. Diese qualitativ hochwertige Auswahl an Einzelinvestments ist die Basis für eine krisenresistentes Portfolio. Es ist eine Struktur, die unabhängig von künftigen Ereignissen wertstabil bleiben wird. Unabhängig davon, wer in den USA regiert oder die nächsten Wahlen in Deutschland gewinnt. Rot, Grün, Gelb oder Schwarz, etc. krisenresistent eben!

Das **Effizienz-Ziel** strebt nach der Reduzierung von Kosten und Steuerlast. Das erste Ziel erreichen wir, in dem wir Einzelwerte gegenüber kostspieligen Fondslösungen den Vorzug geben und die richtige Depotbank wählen. Durch diese Maßnahme lässt sich bereits ein direkt messbarer Erfolg einstellen, bei dem ca. 1 – 2 % Kosten pro Jahr eingespart werden können. Bei zehnjährigem Planungshorizont in Summe 10 – 20 % auf das Kapital. Bei 1 Mio. Euro also 100.000 bis 200.000 Euro Kostenersparnis. Zudem besitzen Einzelwertanlagen den höchstmöglichen Eigentums-Charakter in der Geldanlage. Zur Senkung der Steuerlast setzen wir auf gesetzeskonforme nationale und internationale Gestaltungsmöglichkeiten, welche zudem auch häufig sehr gut für generationsübergreifende Vermögenslösungen geeignet sind. Hierbei lassen sich gegenüber der normalen einfachen Einzeldepotlösung Einsparungspotentiale in erheblichem Umfang generieren, was im Einzelfall geprüft und berechnet werden muss. Es gilt der Wissensvorsprung bei Speziallösungen, die in der allgemeinen Anlage- und Bankenwelt nicht bekannt sind. Zur Umsetzung bedarf es eines kreativen Netzwerkes, welches wir erfolgreich installiert haben.

Im Bereich des **Risiko-Managements** steuern und überwachen wir erfolgreich die Markt- und Anlagenrisiken. Hierbei erfolgt täglich die Bewertung aller Chancen und Risiken, welche die Kapitalmärkte hervorbringen. Ein sehr aufwendiger und detaillierter Prozess. Nicht weniger wichtig ist die tägliche Überprüfung sämtlicher Einzelanlagen, welche in unserem Institut im Einsatz sind. Hier greift nun ein weiterer Vorteil im Investmentprozess. Da wir kein Sammelsurium von mehreren Hundert Anlagemöglichkeiten verwenden, sondern uns klar auf einen überschaubaren Kreis von Qualitätsanlagen konzentriert fokussieren, können wir höchste Qualität und Sorgfalt bei unserer Handwerks-kunst anwenden. Ein aktiver und entschlossener Handelsansatz bei Veränderungen ist uns ebenfalls sehr wichtig und wird praktiziert. Sobald eine Einzelanlage negative Entwicklungstendenzen erkennen lässt, wird sie eliminiert und ausgetauscht. Zum Einsatz kommen Investitionen aus den Bereichen Aktien, Renten, Gold, Immobilien, Währungen und Liquidität.

Authentizität – Deckungsgleiche Investitionen

Die vierte und qualitativ hochwertigste Entscheidungshürde über eine Investition ist die Frage nach der Selbst- oder Eigeninvestition. Bei jeder Analyse einer Einzelanlage steht als Letztes die Frage:

Ist die Anlage auch für unser eigenes Portfolio gut genug und kaufen wir die Aktie bzw. Anlage real auch selbst?

Wird die Frage mit „Ja“ beantwortet, wird die Anlage für unser Family-Office gekauft. Damit ist sie auch für die Mandantenportfolios freigegeben. Bei „Nein“ kaufen wir die Anlage weder für uns noch für unsere Mandanten.

Die **vollständige Authentizität** der deckungsgleichen Investitionen ist unser wichtigster Qualitäts-Check. Ist eine Aktie oder Anlage nicht gut genug für eine eigene Investition, kann die Anlage auch nicht gut genug für unsere Mandanten sein. Nur das Beste ist gerade gut genug! Neben diesem ersten Qualitätssiegel verbindet sich damit auch gleich das Zweite. Alle Anlagen, in die wir selbst investiert sind, überwachen wir naturgemäß intensiver als Anlagen, die wir nicht besitzen.

Diese Deckungsgleichheit der Investitionen ist Grundsatz unserer Tätigkeit. Damit sind wir mit unseren Anlagen im Institut, bei den Mitarbeitern/innen und Family Office auf gleicher Augenhöhe mit unseren Mandanten und deren Anlagen.

Ein höheres Maß an Sicherheit ist unseres Erachtens nicht möglich.

Diese vier Säulen der ersten Ebene haben viele Jahre ausgereicht, um stabile und sichere Erträge in der Vermögensverwaltung zu erzielen. Doch seit einigen Monaten bzw. Jahren kamen neue teilweise erhebliche Veränderungen in Politik, Gesellschaft und Besteuerung auf uns bzw. die Vermögen unserer Mandanten zu. Einhergehend mit diesen Entwicklungen erhöhten sich damit auch die externen Risikoparameter. Vermögen musste bzw. muss im aktuellen Umfeld zunehmend vor externen Zugriffen geschützt werden. Der Begriff der „Asset-Protection“ wird immer wichtiger. Die Entwicklung der zusätzlichen Risiken sowie die Nachfrage erkannten wir in unserem Institut frühzeitig und entwickelten eine zweite Ebene unseres Vermögensschutzkonzeptes.

Auch die zweite Ebene dient dem langfristigen Substanzwerterhalt des Vermögens und beinhaltet folgende externe Risikoarten:

- Schutz vor politischen Risiken
- Schutz vor persönlichen und zivilrechtlichen Risiken
- Schutz vor Steueränderungen

Die Herangehensweise bei den aufgeführten externen Risiken ist sehr unterschiedlich, da die einzelnen Risikorichtungen von den Mandanten unterschiedlich wahrgenommen werden bzw. dem persönlichen Umfeld entsprechend angepasst sein müssen.

Bei den politischen Risiken beherrschen die Themen

- Ausufernde Staatenverschuldung
- Staatskonkurs
- Währungskrise
- Systemkrise, Regimewechsel
- Krieg in Europa

die Sorgen der Mandanten.

Im privaten Umfeld haben die persönlichen und zivilrechtlichen Risiken zugenommen. Hier seien beispielhaft genannt:

- Haftung als Geschäftsführer, Inhaber
- Unternehmenskonkurs
- Vermögensschutz bei Scheidung
- Erbschaftsstreitigkeiten
- Vorsorgevollmacht bei Krankheit

Im dritten Bereich der externen Risiken, dem Schutz vor Steueränderungen bzw. Steuererhöhungen, haben wir folgende Einzelrisiken identifiziert:

- Vermögenssteuer
- Zinsen, Dividenden, Kursgewinne
- Vermietung und Verpachtung
- Reduzierung der Erbschaftssteuerfreibeträge, Erhöhung der Steuersätze

Um insbesondere in den vorgenannten Risikoarten der zweiten Ebene einen Sicherheitswall oder Burggraben um das vorhandene Vermögen zu ziehen, haben wir verschiedene Sicherheitsstufen definiert. Diese sechsstufige Auflistung beginnt mit beispielhaften Anlagemöglichkeiten der niedrigsten Sicherheitsstufe 1. Anlagekonstruktionen in dieser Klasse sind gegen externe Risiken besonders gefährdet und bieten den geringsten Vermögensschutz. Mit zunehmender Sicherheitsstufe nimmt das Zugriffsrisiko durch externe Risiken ab.

Fazit:

Vermögen verpflichtet. Ein erfolgreiches Vermögensschutzkonzept gibt es. Wer sein Vermögen erfolgreich bewirtschaften und vor externen Risiken schützen will, muss sich diesen Herausforderungen stellen und die entsprechenden Strukturen schaffen. Wir helfen Ihnen als Familienunternehmen gerne dabei.



Andreas Glogger

Geschäftsführer und Inhaber GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung

vermoegensverwaltung-europa.com

andreas.glogger@vermoegensverwaltung-europa.com

+49 8282 8809910



Wie viel Vermögen brauche ich um meine Familie abzusichern?

Liebe Unternehmer, die Überschrift kann ich auch in eine andere Frage übersetzen: Was passiert, wenn am Ende vom Geld noch Leben übrig ist? Und das impliziert die nächste Frage:

Wie viel Vermögen sollten Sie sich als Unternehmer schützen, um sich und Ihre Familie lebenslanglich abzusichern?

Ausgangssituation

Unternehmer stellen sich häufig die Frage, wie viel Vermögen sie benötigen, um sich selbst und ihre Familie gegen wirtschaftliche Risiken verschiedenster Art in der Zukunft abzusichern.

Die Antwort geht wahrscheinlich auf unsere Selbstschutzzinstinkte zurück. Ich nenne es hier einfach mal den Eichhörncheninstinkt – der veranlasst, möglichst viele Nüsse, wo gerade verfügbar, für schlechte Zeiten zu horten.

Übersetzt auf die Vermögenssituation heißt das bei uns Menschen: Je mehr, umso besser!

Genau diese Antwort ist auch der Grund, warum Menschen nach mehr Vermögen streben, egal, ob es sich um einen Tankwart oder um Elon Musk handelt.

Unternehmer sind hier keine Ausnahme. Bei Unternehmern kommt aber hinzu, dass die aus ihrer Sicht beste und rentabelste Geldanlage, „natürlich“ das eigene Unternehmen ist. Deshalb konzentrieren sie häufig all ihre komplette Aufmerksamkeit auf den Betrieb. Alles andere erscheint zu riskant, kompliziert und weniger rentabel und auch nicht zum Geschäft zu gehören.

Die intuitive Marschroute nach der Devise „im Zweifel bleibt's eben einfach im Unternehmen“ ist in frühen Phasen des Unternehmertums sicherlich notwendige Voraussetzung für die Schaffung von substanziellen Unternehmenswerten.

Die Kernproblematik besteht aber darin, dass eine solche intuitive Vermögensstrategie schleichend in ein extremes wirtschaftliches, rechtliches und politisches Experiment für jeden dieser Unternehmer übergeht.

Gemeint ist damit konkret, dass die gesamten privaten Vermögensverhältnisse auf

- einen einzigen Rechtsträger (den Unternehmer),
- auf einen einzigen Vermögenswert (das Unternehmen)
- in einem einzigen Land (Deutschland), das zugleich auch noch
- der einzige Wohnsitz aller Familienangehörigen ist,

konzentriert werden.

Leider erschließen sich die enormen Risiken beim Vorliegen von materiellen Geschäftserfolgen für viele Betroffene gar nicht oder oft auch zu spät. Ein Unternehmen, das ursprünglich mit einem Einsatz von 25.000 Euro gegründet wurde, kann zwar einige Jahre später – oder auch nach einer langjährigen generationsübergreifenden Phase – tatsächlich viele Millionen Euro wert sein.

Und nun stellen viele Unternehmer insgeheim die Frage: Wie schütze ich im Unternehmen angespartes Vermögen? Es gibt viele sinnvolle Schutzmaßnahmen, aber diese sollten dann auch zur Unternehmerfamilie passen. Augenblicklich erreichen uns auch wieder viele Anfragen zur Bewertung von „zweifelhaften“ Angeboten mit der häufig noch zu beobachtende „Schutzmaßnahme“: die eigentlich dem Unternehmen dienende deutsche Immobilie ins Privatvermögen zu verlagern, scheint erst einmal naheliegend, ändert aber bei genauer Betrachtung nichts an dem oben beschriebenen Kamikazeexperiment.

Immer schon da, aber wenig beachtet!

Wer nichts weis, muss halt glauben! Deshalb möchte ich heute mit Ihnen mal über Risiken beim Vermögen sprechen.

Mir ist bewusst, dass das Thema heikel ist, weil Risiken für die meisten von Ihnen der Vorhof der Hölle sind.

Arbeit, Ehe und Leben enthalten Risiken. Sie können: arbeitslos werden, Ihr attraktiver Partner kann sich aus dem Staub machen, und Sie können krank werden.

Genauso können Sie aber auch: sehr erfolgreich arbeiten, in 35 Jahren immer noch verliebt sein wie am ersten Tag, und Sie können vor Gesundheit strotzen.

Eliqa Goldeselch weiß nicht, ob Ihnen bewusst ist: Risiko, ist nichts anderes als die Wahrscheinlichkeit, dass eine bestimmte Erwartung erfüllt wird.

Sollte Ihnen das nicht klar sein, so kann ich nur hoffen, dass sich das bald ändert, weil nirgendwo mehr „erwartet“ wird als beim Geld.

Menschen neigen dazu, die Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmter Ereignisse jeweils für sich genommen als niedrig zu erachtet und in ihren Handlungen auszublenden. Die Möglichkeit des Auftretens einer ernsten Erkrankung mag in jungen Jahren gering sein. Haftungsklagen ins Privatvermögen oder gar die Firmeninsolvenz erscheinen in guten Zeiten völlig undenkbar.

Das ist aber leider noch nicht alles, denn „die Elefanten im Porzellanladen“ sind die Risiken, von denen Unternehmer im Vorfeld keine Kenntnis haben können. Kaum ein Mittelständler war 2019/2020 rund um Corona auf die drastischen Folgen wie die Verfügbarkeit von Mitarbeitern und Lieferketten vorbereitet.

Vieler dieser Risiken hatten die meisten Mittelständler nicht auf dem Schirm, bevor sie sich tatsächlich fest setzten. Und was kommt noch? Keine Energie? hohe Inflation?

Alle genannten Risiken dürfen nicht alternativ, sondern müssen immer aufsummiert betrachtet werden. Denn genau darin liegen die Herausforderungen: je größer der geschäftliche Erfolg, umso mehr Risiken tauchen mit der Zeit am Horizont auf.

Es bedeutet aber auch, dass nur ein extrem durchschlagendes Risiko ausreichen kann, dass das millionenschwere Unternehmen verarmen kann. Die Unternehmerideen und seine Tatkraft, die über die Jahre viele Arbeitsplätze und die Altersvorsorge für andere geschaffen haben sind plötzlich vakant.

Um sich zu schützen, müssen Sie sich offen, ehrlich und konsequent die folgenden Fragen beantworten:

- Was passiert mit Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Vermögen, wenn die Firma risikobedingt in eine Schieflage gerät?
- Wenn Sie dadurch in die private Haftung genommen werden?
- Wenn Sie die Sorgen um die Firma, Ihre Familie und Ihr Vermögen in eine Erkrankung treiben?
- Wenn dadurch Ihnen die weitere Berufsausübung unmöglich wird?
- Wenn eine neue Sonderabgabe für „die Reichen“ erhoben wird, die Ihre Existenz oder auch „nur“ Ihre Altersvorsorge gefährdet?

Wenn Sie mit diesen Fragen offen umgehen, wird schnell klar: Familienvermögen, als materieller Vermögenswert, besteht häufig nur »auf dem Papier der letzten Unternehmensbilanz« und kann sich in kürzester Zeit in Luft auflösen.

Die Lösung

Was ist zu tun? Nun recht einfach. Um aktuell nicht relevante Risiken heute möglichst umfassend vorsorgend einzubeziehen, ist eigentlich genau das Gegenteil der bestehenden Vermögenskonzentration erforderlich.

Es muss über eine zukunftsorientiert Unternehmensstruktur nachgedacht werden, die Unternehmensvermögen von den unternehmerischen Risiken im operativen Geschäft trennt. Danach sollte ein hinreichender Teil des Familienvermögens nichts mehr mit Ihrem Unternehmen zu tun haben.

Im letzten Schritt sollte geprüft werden, ob die Konzentration von Eigentumsverhältnissen auf das Wohnsitzland eingeschränkt werden kann.

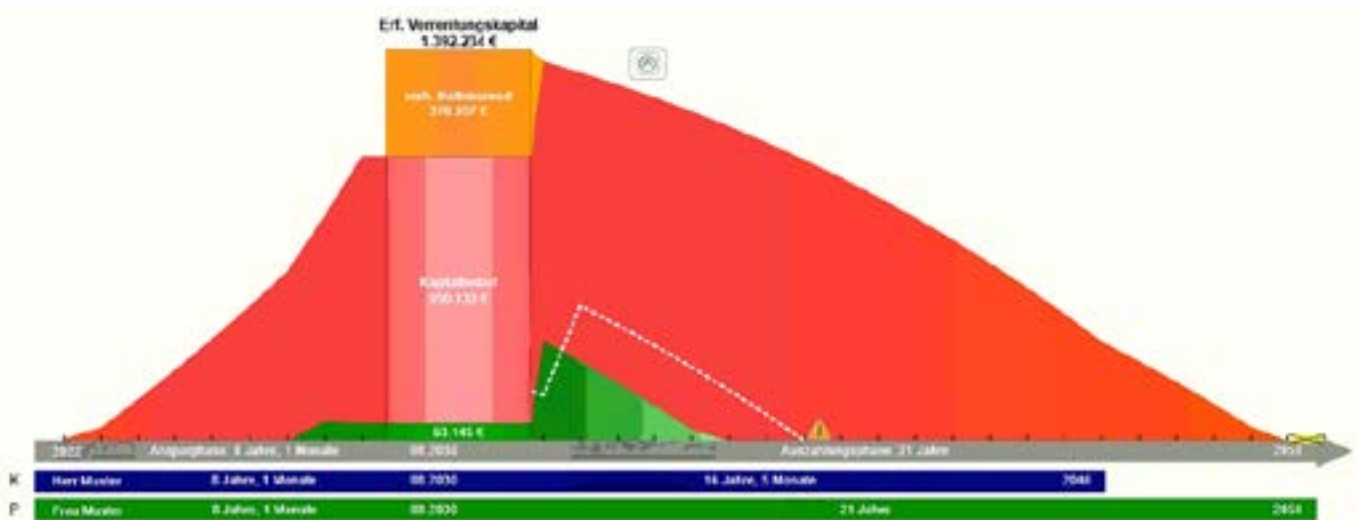
Und damit stellt sich nun die wichtige Folgefrage: Wie viel Vermögen brauchen Sie – ganz konkret – für den Schutz Ihrer Familie?

Wir beginnen heute erst einmal mit einer einfachen Überschlagsrechnung. Diese haben wir entwickelt, weil für viele unserer Unternehmer die entscheidende Frage ist: Wann kann ich mein Unternehmen verkaufen oder an die nächste Generation übergeben, ohne dabei auf Lebensqualität zu verzichten?

Wichtig ist hierbei, dass auf Basis der Nettoeinkünfte (nach Steuern und Abgaben) gerechnet wird.

Das gesamte Familienvermögen wird ja aus versteuertem Einkommen aufgebaut. Deshalb bestimmen Sie als ersten Schritt den konkreten Nettobedarf für Ihre private Lebensführung. Erfahrungsgemäß liegt dieser Nettowert bei ca. 5000,- € im Monat (ohne große Anschaffungen).

Mit diesem Wert und unserem Unabhängigkeitsplaner berechnen wir dann den Unabhängigkeitstag. Nachfolgende Übersicht veranschaulicht wichtige Parameter, die Einfluss auf den Unabhängigkeitstag haben.



Doch erst einmal zum Verständnis die Rahmenbedingungen:

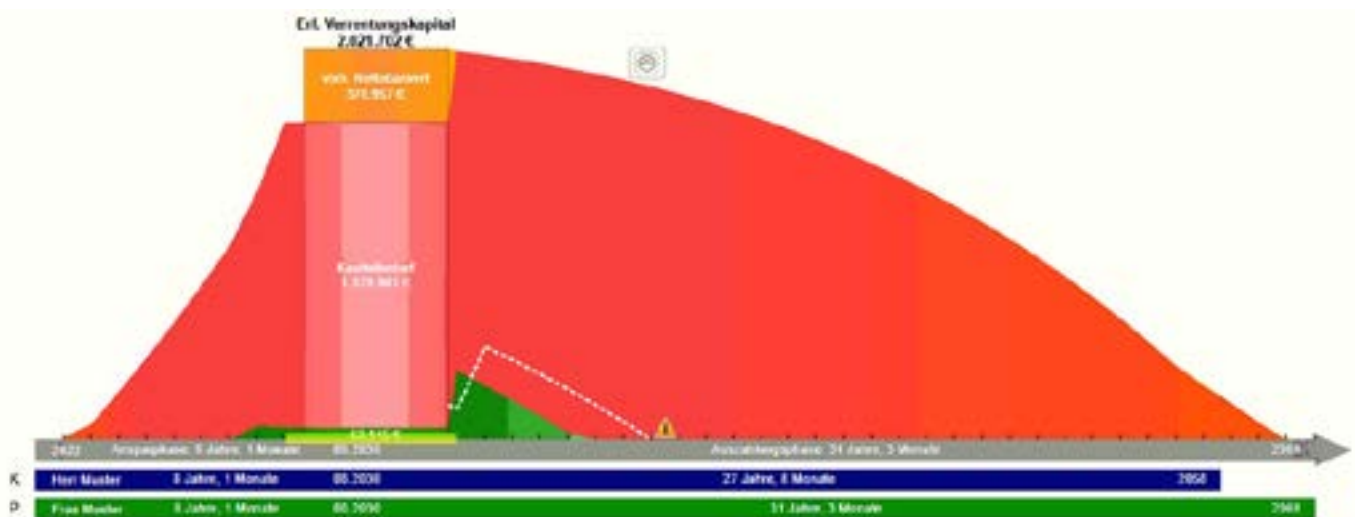
Der Unternehmer ist 59 und würde gern mit 67 in Rente gehen. Seine Frau ist 2 Jahre jünger und angestellt. Er bekommt eine Betriebsrente und sie die gesetzliche Rente. Der Wert beider Renten ist der orange Nettobarwert zu Rentenbeginn.

Der grüne Bereich ist eine kleine Direktversicherung, die beitragsfrei gestellt wurde und 2028 zur Auszahlung kommt.

Die Grundlage für die Lebenserwartung liefert uns hier das statistische Bundesamt, so wird der Mann (Jahrgang 1963) 83 Jahre alt und seine Frau (geb. 1695) 86.

Der aktuelle Nettobedarf beträgt 07/2022 5.000 p.m. und wir rechnen mit einer durchschnittlichen Inflation bis zum Lebensende von 2,1% p.a. . Das bedeutet, dass das Ehepaar ab 08/2030 bereits 5.904 p.m. netto zur Verfügung haben sollte. Unser internes Kapitalkonto verzinsen wir mit 4,5% netto.

Beim Ersten Anblick ist der Unternehmer erstaunt über die großen Zahlen. Nach der Erklärung des Kapitalbedarfs muss der Mann erst einmal in den Keller, um für den Schock eine Flasche besten Rotwein zu öffnen. Er sollte sein Unternehmen in 8 Jahre für ca. 1,8 Mio brutto verkaufen, um die Nettolücke von 950 T zu schließen. Der Schrecken wird noch etwas größer, denn wir haben uns mit der anfangs gestellten Frage beschäftigt: Ist am Ende des Geldes noch Leben zu erwarten. Deshalb haben wir die Lebenserwartung auf 95 bzw. 96 erhöht.



Die Antwort war, das schaffen wir nie! Bei 2. Glas Wein haben wir uns dann über mögliche Alternativen unterhalten.

Viele Unternehmer, wie auch in diesem Fall, besitzen leider keine Steuerstrategie und zahlen Spitzensteuersatz. Für fast alle Branchen kann mit der entsprechenden Unternehmensstruktur aber der persönliche Steuersatz innerhalb von 8-10 Monaten um 15% -17 % bei gleichem Einkommen gesenkt werden. Im konkreten Fall waren das 25.000,- € p.a mehr im Privatvermögen.

Im nächsten Schritt gehen wir jetzt daran, die Voraussetzungen für den nahezu steuerfreien Verkaufserlös für sein Unternehmen zu schaffen.

Tendenziell sind die betroffene Unternehmerfamilien aber immer überrascht, wie viel Kapital absolut gesehen erforderlich ist, um zu einer halbwegs sicheren Lösung zu gelangen, die bereits viele Unwägbarkeiten berücksichtigt. Die Beträge sind deswegen „halbwegs sicher“, weil wir eine längere Lebenserwartung als die durchschnittliche Lebenserwartung und mit einer 65%igen Aktienquote auch eine recht konservative Anlagestrategie mit historisch geringen Wertausschlägen in der Kalkulation unterlegt haben. Anders als Beamte und Politiker, bei denen sich der Steuerzahler um die lebenslange Unterhaltszahlung kümmert, müssen Unternehmer sich ja selbst um ihre Altersvorsorge und die Versorgung ihrer engsten Angehörigen im Ernstfall kümmern.

Die Frage des notwendigen Schutzvermögens ist viel komplexer, als bisher dargestellt, denn es gibt eine Vielzahl weiterer Einflussfaktoren, die sich auf die notwendige Höhe des zu schützenden Vermögens auswirken.

Doch dazu in einer der nächsten Beiträge.

Haben Sie jetzt schon eine konkrete Frage, dann buchen Sie sofort Ihr Strategiegelgespräch.



Lothar Petzold

eliQa GmbH
13158 Berlin

www.eliQa.de
lothar.petzold@eliqa.de
030 7262466950



eliQa®

Ein Konzept bringt Mehrwert

eliQa® ist ein innovatives, wissenschaftlich unterlegtes Konzept zur Finanzierung von vorhandenen Pensionsverpflichtungen – eine betriebswirtschaftlich optimierte und gleichzeitig Eigenkapital und liquiditätsverbessernde Lösung für den Weg aus der „Pensionsfalle“.

Auf Grund der individuellen Gestaltungsmöglichkeiten gehören zu unseren Mandanten inhabergeführte mittelständische Unternehmen. Im Folgenden möchten wir Ihnen einen Überblick über die aktuelle Situation in Bezug auf die bestehenden Pensionszusagen inkl. der bilanziellen Bewertung geben.

Anschließend beschreiben wir, wie sich Pensionsverpflichtungen liquiditätsneutral und gewinnerhöhend bereinigen lassen und damit wichtige Bilanz- und Erfolgskennzahlen positiv beeinflusst werden.

Die Ausgangssituation

Die Pensionszusage ist eines der ältesten und heute gleichzeitig das weit verbreitetste Instrument der betrieblichen Altersvorsorge.

Was Mitte der 70er Jahre als Instrument der Mitarbeiterbindung begann, hat sich über die Jahre als ein wesentlicher Bestandteil der Altersversorgung entwickelt. Insbesondere die steuerliche Förderung hat der Pensionszusage im Vergleich zu anderen Durchführungsformen der betrieblichen Altersversorgung (wie Direktversicherung, Unterstützungskasse, Pensionskasse und Pensionsfonds) zu ihrem Stellenwert verholfen.

Der fiskalpolitische Ansatz aus dem EStG § 6 a basiert darauf, dass Unternehmen durch die Rückstellungsbildung die nicht ausgezahlten Lohnbestandteile steuer- und sozialversicherungsfrei zur Produktivitätssteigerung und hierdurch zur Bildung von Reserven oder Kapitalpolstern nutzen können, um auf diesem Wege Jahrzehnte später ihren Mitarbeitern den versprochenen Ruhestandslohn zahlen zu können.

Heute wissen wir, dass dieser fiskalpolitische Ansatz nur von einem kleinen Teil der Unternehmen im Sinne der Altersversorgung erfolgreich umgesetzt wurde.

Viele Unternehmen, unabhängig von ihrer Größe, haben es in den vergangenen Jahrzehnten versäumt bzw. durch undurchsichtige Anlagekonzepte nicht die sich aus der Rückstellungsbildung ergebenden Liquiditätsvorteile nutzen können, um zielgerichtet Vermögen für anstehende Renten- oder Kapitalzahlungen aufzubauen.

Aus diesen Gründen sind in vielen Fällen bis heute ungenügende oder keinerlei Kapitalreserven für anstehende Zahlungen gebildet worden, was sich aktuell zu einem erheblichen Nachteil und zu einer enormen Belastung für diese Unternehmen entwickelt hat.

Bei der Mehrzahl der Unternehmen wurden die Versorgungswerke mittlerweile aus Angst vor der „Pensionsfalle“ geschlossen. Damit verschärft sich das Finanzierungsproblem noch weiter, weil dem Unternehmen die steuerlichen Vorteile der Innenfinanzierung und eine Möglichkeit der Bindung von Fachkräften genommen wurden.

Die Herausforderungen

Die heutigen Herausforderungen für Unternehmen mit vorhandenen und nicht oder nur teilweise kapitalgedeckten Pensionszusagen bestehen im Wesentlichen aus den folgenden Bereichen:

Liquiditätsengpässe

Die Steuerminderung, die sich aufgrund der Rückstellungsbildung nach § 6 a EStG ergibt, ist keine Steuerersparnis sondern lediglich eine Steuerstundung. Führt der Aufbau von Rückstellungen für Pensionsanwärter regelmäßig zu verminderten Steuerzahlungen, kehrt sich dieser Effekt im Rentnerbereich um.

Mit Renteneintritt eines Pensionsberechtigten beginnt die Phase der Auflösung von Pensionsrückstellungen, die in der GuV als Ertrag verbucht werden und damit steuererhöhend wirken.

Die erhöhten Steuerzahlungen gehen zu Lasten des operativen Cashflows und damit der Kapitalbildungsmöglichkeit. Durch die Schließung von Versorgungswerken, werden in Zukunft gegen den steigenden Aufwand keine gewinnmindernden Rückstellungen mehr gebildet und damit der soeben beschriebene Effekt noch zusätzlich verstärkt.

Die von den Unternehmen vor Jahrzehnten eingegangenen Verpflichtungen zur Zahlung von Renten oder Kapitalbeträgen müssen bei nicht vorhandenem Vermögen heute aus dem operativen Cashflow bedient werden, was insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Phasen zu einer enormen Belastung anwachsen kann.

Regulatorische Veränderungen

Die Anpassungen im IAS 19 und damit der Wegfall der Korridormethode, führen in der Bilanz des Unternehmens zu einem erheblichen Anstieg der vorhandenen Pensionsrückstellungen.

Die „Richttafeln 2018 G“ von Professor Klaus Heubeck haben das Ziel, für Bewertungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung sachgerechte biometrische Rechnungsgrundlagen bereitzuhalten. Die aktuell auf das Jahr 2018 fixierten Tafeln nach Heubeck werden an die tatsächliche Sterblichkeit in unregelmäßigen und damit nicht kalkulierbaren Abständen angepasst.

Änderungen am Kapitalmarkt

Die Schwankungen am Kapitalmarkt haben einen doppelten Effekt und damit starken Einfluss auf die Bewertung der bestehenden Pensionsverpflichtungen. In einem sinkenden Zinsumfeld (BilMoG/Abzinsungsgesetz) müssen die Pensionsrückstellungen in den vergangenen Jahren nach oben angepasst werden und das führt zu einem erheblichen Bewertungsrisiko.

In den Fällen, dass Planvermögen aufgebaut wurde, sorgen niedrigere Erträge dafür, dass die Rentenzahlungen die Erträge übersteigen und die Kapitalsubstanz angegriffen werden muss. Zusätzlich können die Kapitalmarktinvestitionen Verluste (durch falsche/nicht sachgerechte Anlagekonzepte) oder Schwankungen (durch veränderte Bewertungsvorschriften) produzieren und ebenfalls die Werthaltigkeit des Planvermögens weiter reduzieren.

In allen Fällen muss die fehlende Deckung durch das Unternehmen ausgeglichen werden. Das geht nur durch höhere operative Erträge, Kapitalmarkterträge und/oder Eigenkapitalverminderung.

Für Unternehmen sind Pensionsrückstellungen dadurch mittlerweile eine schwer kalkulierbare und scheinbar nicht steuerbare Größe mit erheblichen Einflüssen auf die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Netto-Cashflow geworden. Gute Managementleistungen, welche zu einer Gewinnsituation im operativen Geschäft geführt haben, können durch die volatilen Erhöhungen der Pensionsrückstellungen innerhalb eines Geschäftsjahres schnell wieder aufgezehrt werden.

Rolle der Banken und Ratingagenturen

Banken und Ratingagenturen betrachten heute derartige Situationen bei Unternehmen mit großer Sorge, da die steigende Last aus den Pensionsverpflichtungen die zukünftige Rentabilität der Unternehmen deutlich belasten wird. In der Folge resultieren hieraus Rating- und Bonitätsabschläge.

Da Pensionsrückstellungen bilanziell grundsätzlich dem Bereich des Fremdkapitals zuzurechnen sind, führen hohe Pensionsverpflichtungen regelmäßig zu einer Verschlechterung wesentlicher Unternehmenskennzahlen, z. B. der Eigenkapitalquote. Für die betroffenen Unternehmen ist zu befürchten, dass vorhandene Pensionsrückstellungen die Bewertung im Rahmen eines Ratings negativ beeinflussen – insbesondere, wenn ihnen auf der Aktivseite kein spezifisches Versorgungsvermögen gegenübersteht – und damit die Aufnahme von Fremdkapital verschlechtert bzw. verteuert wird.

Seit der vermehrten Schließung von Versorgungswerken Ende der 90er Jahre und spätestens seitdem die regulatorischen Veränderungen des IAS 19 greifen und die Kapitalmarktzinsen immer weiter fallen, beschäftigen sich Vorstände und Geschäftsleitungen von betroffenen Unternehmen mit der Suche nach einer dauerhaften Lösung. In den meisten Fällen jedoch ist die Suche nach einem „gangbaren Weg“ immer wieder an der Frage der Finanzierbarkeit gescheitert, so dass auch bis heute ein Großteil der betroffenen Unternehmen kein zukunftsfähiges Konzept umsetzen konnte.

Das Angebot von Banken und Versicherungsgesellschaften ist groß. Eine Reihe von möglichen Lösungsvorschlägen, z. B. die Auslagerung von vorhandenen Pensionsverpflichtungen an externe Pensionsfonds, die Einrichtung von Contractual Trust Arrangements (CTA) oder die Implementierung von Rückdeckungsversicherungen, stehen hierbei zur Verfügung. Zwar führt jeder dieser aufgezeigten Möglichkeiten in der Theorie zu einer Lösung der Rückstellungsproblematik, jedoch ist in der Praxis der Kapitalaufwand für die meisten Unternehmen nicht darstellbar und führt betriebswirtschaftlich zur Vernichtung von Eigenkapital.

Gleichzeitig besteht die Verpflichtung des Arbeitgebers, für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen einzustehen. Diese Verpflichtung trifft den Arbeitgeber auch dann, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt, sondern er sich eines externen Versorgungsträgers (Lebensversicherungsunternehmen, Pensionskasse, Pensionsfond, CTA oder Unterstützungskasse) bedient und dieser die zugesagte Leistung nicht oder nicht vollständig erbringen kann.

Unterschiedliche Bewertung von Pensionsverpflichtungen: ein Systemproblem?

Seit der Einführung des BilMoG (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz) existieren nunmehr drei verschiedene Konzepte für die Bewertung von betrieblichen Pensionsverpflichtungen nebeneinander.

Während das Steuerrecht mit § 6 a EStG unverändert vom Teilwertverfahren und einem Diskontierungszinssatz von 6 Prozent p.a. ausgeht, hat sich inzwischen analog zu den IFRS (International Financial Reporting Standards) das PUC-Verfahren (Projected-Unit-Credit-Methode bzw. Anwartschaftsbarwertverfahren) durchgesetzt. Einigkeit zwischen HGB und IFRS besteht auch bei der Berücksichtigung von Gehalts- und Rententrends sowie der Fluktuation.

Nachdem sich der deutsche Gesetzgeber 2007 aber doch nicht vollständig den internationalen Bewertungsmethoden anschließen wollte, ergibt sich ein wesentlicher Unterschied in der Ermittlung des Diskontierungszinssatzes.

Das HGB geht von einer strikt retrospektiven Betrachtungsweise von Staats- und Unternehmensanleihen aus.

In der Folge hinkt in den Handelsbilanzen der Zinssatz dem tatsächlichen Rückgang der Umlaufrendite um Jahre hinterher und kann damit auch auf eine Erholung der Wertpapierrenditen wiederum nur mit jahrelanger Verzögerung reagieren.

Ab 2016 hat sich der Verzögerungszeitraum durch die verlängerte Durchschnittsbildung noch von 7 auf 10 Jahre verlängert. Auf den ersten Blick scheint es sich bei dieser Diskrepanz um ein bilanztheoretisch motiviertes Systemproblem zu handeln.

Dem ist aber nicht so, denn das Problem besteht in der Schätzung der künftigen Zinssatzentwicklung. Während international eine offene Schätzung vorgeschrieben ist, setzt das konservativere deutsche Handelsrecht auf den Durchschnitt der Vergangenheit.

Für das HGB ist die beste Schätzung der Zukunft der „Vergangenheitsdurchschnitt von 7 oder von 10 Jahren“. Beiden Ansätzen liegt aber die Unmöglichkeit, die künftige Entwicklung von Zinssätzen zuverlässig vorherzusagen, zu Grunde.

In dem Zusammenhang sind und waren sich viele Unternehmen zum Zeitpunkt der Erteilung einer Pensionszusage nicht im Klaren, dass sie neben den sowieso schon enormen Langlebigkeitsrisiken auch noch erhebliche Zinsänderungsrisiken eingegangen sind.

Die Lösung

Die Erfahrung in Zusammenarbeit mit unseren Mandanten hat gezeigt, dass die im ersten Teil beschriebene Situation hinsichtlich der Pensionsrückstellungen bei den Unternehmenslenkern durchaus bekannt ist. Die Mehrheit kann jedoch sehr schlecht einschätzen, in welcher Form und mit welcher Intensität sich die verändernden Marktbedingungen auf die eigene Pensionsrückstellung und damit auf Bilanz, GuV und Cashflow auswirken wird.

Jedes Unternehmen, das betriebliche Pensionsverpflichtungen eingegangen ist oder plant betriebliche Pensionsverpflichtungen einzugehen, muss sich darüber im Klaren sein, dass Bewertungsschwankungen nicht das Problem, sondern die Auswirkung des Problems sind.

Das Problem selbst besteht in dem Versprechen einer Leistung, deren zugehöriger Aufwand nicht zuverlässig vorhersehbar ist. Abhilfe kann somit nur durch die Ausgestaltung des Versprechens geschaffen werden.

Die Lösung ist der konsequente Wechsel von einer leistungs- zu einer beitragsorientierten Pensionszusage. Der Wechsel darf aber nicht zwangsläufig zu einem Mittelabfluss in einen teuren und möglicherweise nicht gewollten versicherungsförmigen Durchführungsweg führen.

Weitaus weniger bekannt sind die Gestaltungsmöglichkeiten der Zahlungsströme innerhalb des Unternehmens die sich aus der bereits bestehenden Konstruktion der Pensionsrückstellung ergeben. Diese führen zur Bildung von zusätzlichem Vermögen durch außerordentliche Erträge. Wir erarbeiten hierbei mit unseren Mandanten betriebswirtschaftlich optimierte Lösungen, die sich in die Strategie und den gesetzten Zielen der Eigentümer und Unternehmensführung einfügen.

Die Beratung unserer Mandanten erfolgt daher schrittweise in Abstimmung mit den Firmenlenkern und deren involvierten steuerlichen und rechtlichen Beratern sowie begleitenden Unternehmensberatern in den folgenden Phasen:

Phase 1 Analyse

Hier stellen wir unseren Mandanten eine Analyse des bestehenden Rentner- und Anwärterkollektives zur Verfügung. Im Unterschied zu den versicherungsmathematischen Gutachten betrachtet die eliQa®-Analyse hierbei das bestehende Versorgungswerk nicht nur stichtagsbezogen, sondern erfasst es in einer dynamischen Vorausbetrachtung auf die kommenden 10 bis 35 Jahre und die sich ergebenden jeweiligen Wechselwirkungen mit der Bilanz, der Erfolgsrechnung und deren Einflüsse auf den Liquiditätsbestand eines Unternehmens.

Phase 2 Zielstellung

Aus der Analyse des Bestandes werden die möglichen Schritte nach folgenden Kriterien festgelegt:

- Senkung der Kosten und Verbesserung des Netto-Cashflows
 - Vermeidung/Verminderung von Risiken wie:
 - Zinsänderung in der Bewertung und am Kapitalmarkt
 - Wegfall von Abfederungseffekten durch die Korridormethode nach IFRS
 - nicht planbare außerordentliche Erträge durch das Versterben der Versorgungsberechtigten
 - zukünftige Sterbetafeln nach HEUBECK werden die gestiegene Lebenserwartung in Deutschland abbilden
- Verbesserung von Unternehmenskennzahlen
 - Stärkung und Erhöhung des Eigenkapitals und der Eigenkapitalquote
 - deutliche Verbesserung von Erfolgskennzahlen EBITDA/EBIT und EBT
 - wesentliche Verbesserung in der Beurteilung der Bonität des Unternehmens

Phase 3 Umsetzung der obigen Zielstellungen:

Die eliQa Berater werden nur tätig, wenn dem Unternehmen nach Abzug der Beraterkosten eine steuerliche Gewinnerhöhung generiert wird.

Phase 4 Betreuung:

eliQa® begleitet seine Mandanten wunschgemäß selbstverständlich gerne über die gesamte Finanzierungsdauer.

Fazit

Das eliQa®-Konzept versetzt Unternehmen durch die interne Bereitstellung von Kapitalmitteln in die Lage, ohne Verwendung zusätzlicher Mittel die Rückstellungsproblematik liquiditätsschonend dauerhaft zu lösen.

Die Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen führt dabei je nach Ausgestaltung zu mehr Eigenkapital, der Vermeidung zukünftiger Bewertungsrisiken und verbessert die Bonität des Unternehmens deutlich.

Selbst eine Transformation eines bestehenden Versorgungswerks mit leistungsorientierten Versorgungszusagen ist rechtlich und technisch in den meisten Fällen möglich und für die Versorgungsberechtigten allemal besser als die Schließung des Versorgungswerks.

Bei geschickter Gestaltung der „neuen“ Pensionszusage wird die Verpflichtung in allen Bewertungssystemen mit fast gleichem Bilanzwert angesetzt werden können.



Lothar Petzold

eliQa GmbH

13158 Berlin

www.eliQa.de

lothar.petzold@eliqa.de

030 7262466950

Phase 1 – Analyse

Aktueller Pensionsverpflichtungsbestand (Anzahl)

- ___ aktive Anwärter
- ___ ausgeschiedene Anwärter
- ___ Rentner

Unternehmensperspektiven

Für Prognoserechnungen ist es besonders wichtig, die zukünftige Entwicklungsrichtung des Unternehmens zu kennen. Bitte entsprechend auswählen.

- An der Eigentümer- und Geschäftsführerstruktur wird in den nächsten 20 Jahren nichts geändert.
- Das Unternehmen soll in den nächsten ___ Jahren im Familienbereich weitergegeben werden.
- Ein Unternehmensverkauf in den nächsten ___ Jahren ist angedacht/möglich.
- Das Unternehmen soll in ___ Jahren geschlossen werden.

Ziele der Umstellung

Bitte kreuzen Sie an, welche der nachfolgenden Aspekte für Sie besonders wichtig sind.

- Rentenzahlungen sollen gesichert und unabhängig von der Unternehmensentwicklung sein.
- Es soll eine Bilanzbereinigung der Rückstellung mit der Umsetzung erreicht werden.
- Für einen möglichen Unternehmensverkauf mit Pensionsverpflichtungen soll die Möglichkeit eines nahezu steuerfreien Verkaufserlöses vorbereitet werden.
- Die notwendigen Änderungen/Anpassungen der Zahlungsströme sollen weitestgehend steuerneutral erfolgen.
- Bestehende Versorgungszusagen sollen auf steuerliche und rechtliche Anerkennung geprüft und ggfs. überarbeitet werden (Stichwort: Betriebsprüfungssicherheit).
- Der Zufluss aus Pensionsverpflichtungen und damit seine Besteuerung sollen allein durch den Begünstigten bestimmt werden.
- _____
- _____

Zur Erstellung der Analyse benötigen wir folgende Informationen:

1. Gesellschafterliste
2. komplette Textfassung der Einzel- und Gruppenzusagen
3. für beherrschende Gesellschafter (Anteil größer als 10 %), die ausgefüllte Checkliste



eliQa[®]

eLiqui[®] der Profiweg für ein inhabergeführtes Unternehmen

Krisenvorsorge ist eine der wichtigsten Disziplinen im Unternehmertum, denn jedes Unternehmen rutscht auf kurz oder lang mal in eine Krise. Nicht nur starke Nerven sind gerade dann von Bedeutung, sondern auch eine starke Belegschaft und die nötigen finanziellen Reserven.

Für diese beiden Herausforderungen haben wir ein außergewöhnliches und neuartiges Konzept entwickelt, welches einerseits Mitarbeiter an das Unternehmen bindet und andererseits Liquiditätsreserven schafft, über die ein Unternehmen frei verfügen kann mit einer Win-Win-Situation für Mitarbeiter und Geschäftsführung. Dazu gehen wir den Profiweg der Konzerne und übersetzen sie für den inhabergeführten Mittelstand. Doch der Reihe nach:

„Was haben Sie als Unternehmer von der betrieblichen Altersvorsorge Ihrer Mitarbeiter?“ – wenn wir das unsere Kunden fragen, werden die Augen oft groß. „Wie meinen Sie das, nur Kosten und Arbeit?!“, ist häufig die Antwort voller Unverständnis. Ein Denkanstoß: Betriebliche Altersvorsorge ist die Verlagerung von Lohnbestandteilen von heute in die Zeit des Rentenbeginns.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist die betriebliche Altersvorsorge eine Kreditbeziehung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Hier braucht es einen neuen Gedankenansatz: Betriebswirtschaftlich macht es also keinen Sinn, einen Mitarbeiterkredit an eine Versicherung weiterzugeben. Aus Unkenntnis, Unerfahrenheit oder Bequemlichkeit entscheiden sich immer noch viele Unternehmer für externe Lösungen und berauben sich dadurch der steuerlichen Vorteile der Direktzusage und einer effektiven Möglichkeit der Bindung von Fachkräften.

Warum tun wir das?

Ursprünglich entwickelt wurde das eliQa®-Konzept in den Jahren 1997 – 2005 von Lothar Petzold, Geschäftsführer der eliQa Gesellschaft für Mittelstandsförderung mbH in Zusammenarbeit mit der Humboldt Universität zu Berlin. Ziel war und ist es, den Mittelstand zu stärken, um so den Mitarbeitern vor Ort eine Zukunft im Unternehmen zu ermöglichen und eine monetäre Unternehmensbalance zur Sicherung der Unternehmenszukunft herzustellen.

Aus der Analyse des Marktes für betriebliche Altersvorsorge und den oben geschilderten Zwängen für Unternehmen wurde die betriebliche Altersvorsorge von uns wieder auf betriebswirtschaftlich fundierten Boden gestellt.

Durch externe Umsetzung und die langanhaltende Niedrigzinsphase haben Unternehmen keine kostengünstige Möglichkeit, der Verpflichtung zur Rückzahlung des Mitarbeiterkredits aus der betrieblichen Altersvorsorge nachzukommen.

Der steuerliche Ansatz aus dem Einkommenssteuergesetz basiert darauf, dass Unternehmen durch die Bildung von Rückstellungen die nicht ausgezahlten Lohnbestandteile steuer- und sozialversicherungsfrei zur Bildung von Reserven und Kapitalpolstern nutzen dürfen. Die logische Konsequenz daraus ist, dass die dadurch geschaffenen liquiden Mittel frei verfügbar im Unternehmen verbleiben müssen.

Daraus entstand das eliQa®-Konzept, welches einerseits frei verfügbare Liquidität schafft und andererseits die eigenen und wertvollen Mitarbeiter ans Unternehmen bindet und ihnen gleichzeitig die Angst vor der Rentenlücke nimmt.

Für das Unternehmen bedeutet das konkret: 50 – 60 % des jährlichen Sparbetrags des Mitarbeiters steht dem Unternehmen zur freien Verwendung zur Verfügung. Gleichzeitig erhält ihr Mitarbeiter eine Nettorendite bezogen auf seinen Netto-Sparbetrag von 5,5 % – 6,5 % p. a. (altersabhängig).

Oft werden Bruttoverdienste oder Bruttoverzinsungen zur Darstellung oder Hervorhebung von Vorteilen im Verkauf genutzt. Nur eine Netto-Netto Betrachtung ist für eine solide Altersvorsorge sinnvoll, denn Ihr Mitarbeiter lebt heute vom netto und kann auch in der Rente nur vom netto leben. Die Fragen, die man sich in Folge dessen also stellen muss: Was fehlt dem Mitarbeiter, wenn er jetzt spart effektiv auf seinem Konto, und was bekommt er bei Renteneintritt zur freien Verfügung (nach Steuer- und Sozialversicherungsabgaben) tatsächlich ausgezahlt?

Die Auszahlung beim eliQa®-Konzept erfolgt in Form eines einmaligen Kapitalbetrages, statt wie üblicherweise einer lebenslangen Rente. Dieser Weg der Auszahlung wurde aufgrund von empirischen Untersuchungen gewählt. 90 % der Befragten entschieden sich für 80.000 € Kapitalauszahlung statt einer lebenslangen Rente von 500 € monatlich. Der Vorteil liegt so auf beiden Seiten. Da für das Unternehmen als auch für den Mitarbeiter die konkrete Höhe und der konkrete Zeitpunkt exakt feststehen. Im Insolvenzfall des Unternehmens ist der zugesagte Kapitalbetrag, das sind Mitarbeiter-Beitrag, Arbeitgeber-Beitrag und die Zinsen zu 100 % über den Pensionssicherungsverein abgesichert. Jährlich erhält der Mitarbeiter einen aktuellen Kontoauszug über den Kapitalbetrag, der bei Rentenbeginn garantiert zur Verfügung steht.

Was heißt das für einen Mitarbeiter aber nun konkret?

Mit diesem übersichtlichen und flexiblen Konzept schaffen wir für Mitarbeiter eine leicht verständliche und transparente Form der Vorsorge. Denn gerade für viele Mitarbeiter ist ihre gesetzliche Rente ein Buch mit sieben Siegeln. Zwar bekommt Ihr Mitarbeiter regelmäßig einen Rentenbescheid, wirklich verständlich sind diese jedoch leider nicht. Nicht die Frage „reicht die Rente“ ist wichtig, sondern die Beantwortung der Frage: „Wie viel brauche ich, um ohne Einschränkungen im Alter weiterleben zu können?“. Altersarmut oder eine massive Einschränkung zu Rentenbeginn sind oft die Folgen einer ineffektiven Altersvorsorgeberatung.

Eine einfache Faustformel, die wir Mitarbeitern mitgeben: Teilen sie ihr aktuelles Nettogehalt durch zwei – das ist ab nächstem Monat ihre Rente. Natürlich sind die Kinder bis zum Renteneintritt aus dem Haus, die Altersvorsorge muss nicht mehr bespart werden, der Arbeitsweg entfällt. Doch Kosten wie Miete, Essen, Urlaub, Hobby und Mobilität übersteigen die 50 % der gesetzlichen Nettorente (Abbildung 1) deutlich. Es bleibt eine Netto-Rentenlücke von ungefähr 30 %, die es für jeden Arbeitnehmer zu schließen gilt. Das weiß auch der Staat und hat 2002 das Anrecht des Mitarbeiters auf betriebliches Sparen im Gesetz verankert.

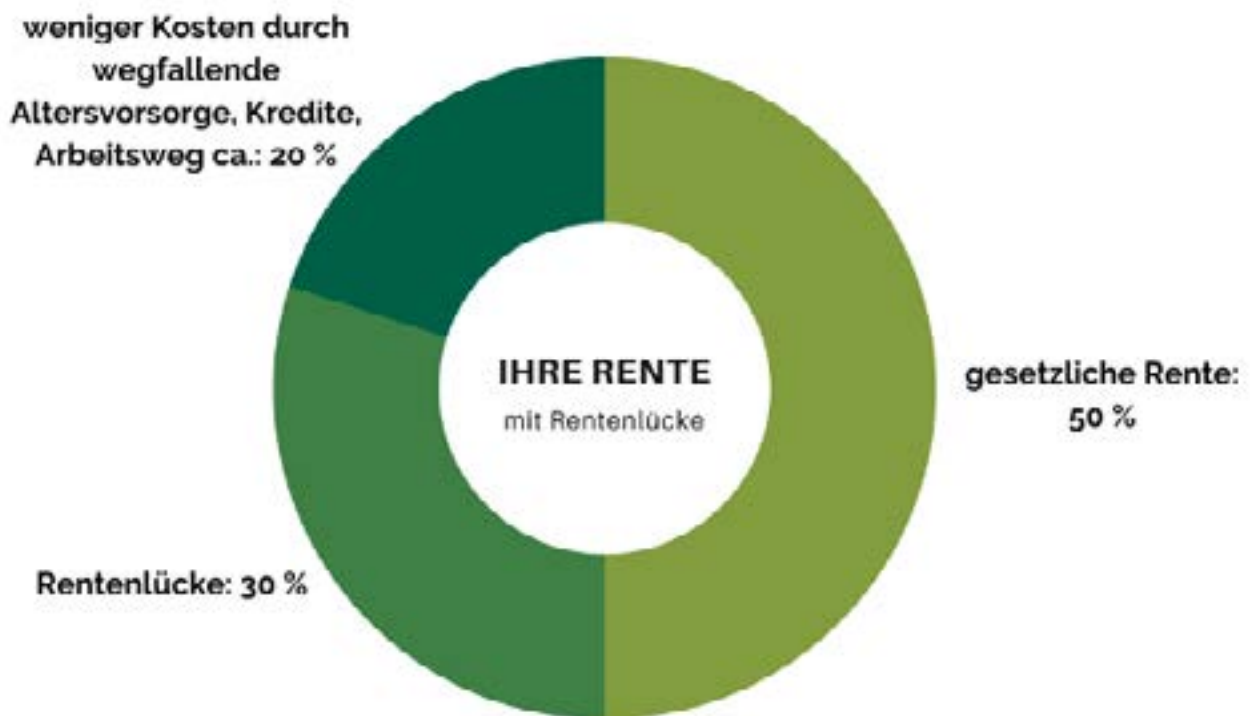


Abbildung 1: Wie hoch ist die durchschnittliche Rentenlücke?

Ein Rechenbeispiel

Ein Mitarbeiter (45 Jahre alt, Steuerklasse 4, 1 Kind) entschließt sich im Jahr 2022 monatlich 105 € netto (jährlich 1.260 €) zu sparen. Die staatliche Förderung beträgt pro Monat 100 €. Vom Arbeitgeber erhält er einen 30 % igen Zuschuss auf den Eigenbeitrag und die staatliche Förderung (205 €) in Höhe von 61,50 €. Der Anlagebetrag in Höhe von 266,50 € wird durch den Arbeitgeber auch noch attraktiv verzinst. Daraus resultiert eine Kapitalleistung mit 67 in Höhe von 413 € für einen Nettoaufwand von 105 €. Die Kapitalleistung ist dann bei Auszahlung steuervergünstigt mit der Fünftelregelung und auf den Auszahlungsbetrag werden Krankenversicherungsbeiträge fällig. Für Zweiteres liegt die Freigrenze aktuell bei 19.740 €. Somit ist es für jeden Mitarbeiter sinnvoll, in der Summe mindestens 19.740 € anzusparen. So zahlt er im Jahre der Auszahlung keine Sozialabgaben auf seinen Kapitalbetrag und keine Steuern.

Praxisbeispiel auf Monatsbasis:



Abbildung 2: Schematische Darstellung eines Sparbetrags von 105 €

Jeden Monat wird so für den Mitarbeiter Geld angespart. In jedem Jahr kann er seinen Sparbetrag neu festlegen. So hat er, wie in Abbildung 3 zu sehen, nach 3 Jahren schon eine garantierte Kapitalauszahlung von 15.384,39 € mit 67 Jahren angespart. Über dieses Konzept lässt sich eine sinnvolle, transparente und sorgenfreie Altersvorsorge für jeden Mitarbeiter aufbauen. Es ist deutlich sichtbar, dass aufgrund der Flexibilität in der Höhe der Sparbeiträge jährlich unterschiedliche Beträge vereinbart werden können. Alle Vereinbarungen über die Zuschüsse und Verzinsungen des Arbeitgebers sind im Rahmenvertrag oder einer Betriebsvereinbarung für jeden Mitarbeiter verbindlich fixiert.

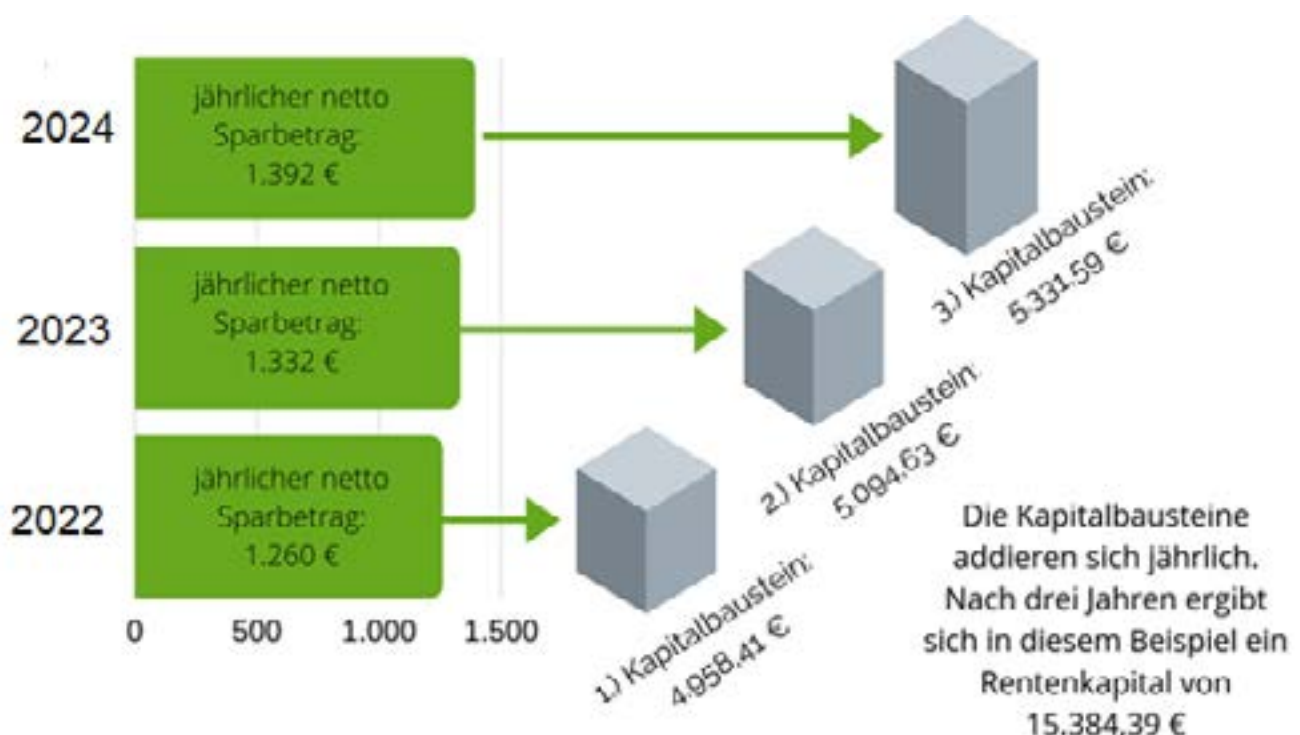


Abbildung 3: Schematische Darstellung der Kapitalbausteine mit flexiblem jährlichem Sparbetrag

Auf der Seite des Unternehmens wird gleichzeitig ein effektiver Weg zur Mitarbeiterbindung geschaffen. Jedes Jahr bekommt der Mitarbeiter seinen gesicherten Kapitalbetrag per Kontoauszug ausgewiesen und sieht ihn jedes Jahr weiterwachsen. Gleichzeitig wird ein gleich großer Anteil an Liquidität im Unternehmen angesammelt und kann aufgrund der Steuerrückflüsse frei verwendet werden.

Haben Sie jetzt schon eine konkrete Frage, dann buchen Sie sofort Ihr Strategiegelgespräch.



Lothar Petzold

eliQa GmbH
13158 Berlin

www.eliQa.de
lothar.petzold@eliqa.de
030 7262466950



eliQa[®]

Wir sind hier nicht beim Wunschkonzert, aber als Unternehmer sind wir's doch

Stephanie Böttcher, geschiedene Walther, Steuerberaterin, Autorin und Keynote-Speakerin, spricht mit uns über Tipps und Tricks für Unternehmer, die eigene Steuerlast nachhaltig zu senken. Und darüber, dass es hohe Zeit ist, endlich die Gesellschaftsform zu wechseln. „In meinen täglichen Beratungen kommt es immer und immer wieder vor, dass Einzelunternehmer förmlich um Hilfe bitten, weg vom Höchststeuersatz kommen“, sagt Böttcher lächelnd. „Die Lösung ist doch ganz einfach“, fährt die Steuerexpertin fort, „es geht einfach um die richtige Nutzung der steuerlichen Vorteile, die der Gesetzgeber ohnehin vorsieht. Vor allem für Unternehmer.“

Letztlich geht es immer darum, den Satz für das zu versteuernde Einkommen möglichst gering zu halten. So einfach und so klar ist die Strategie von Böttcher. Die Umsetzung fühlt sich für Freiberufler und Gewerbetreibende aber oft als eine Nummer zu groß an. Ängste, dass die eigene Dienstleistung nicht in ein Firmengerüst passen könnte, treibt die meisten von Böttchers Mandanten um.

„Diese Ängste kann ich sehr gut verstehen. Aus steuerlicher Perspektive ist es, gelinde gesagt, einfach Unsinn“, sagt Steuerexpertin Böttcher. „Wenn beispielsweise aus einer freiberuflichen Tätigkeit eine GmbH wird, so sinkt die Steuerlast von derzeit maximal 42 Prozent auf maximal 15 Prozent Körperschaftssteuer plus 15 Prozent Gewerbesteuer. Und unser Steuergesetz sieht das genauso vor. Die Intention dahinter ist, dass Unternehmen, wie GmbHs, das eingesparte Vermögen zurück investieren in das eigene Unternehmen.“

Here's the ticket, where are we going to today?

Derlei Möglichkeiten gibt es für Angestellte und Einzelunternehmen, die ausschließlich nach dem Einkommensteuertarif besteuert werden, nicht. Der Ansatz von Steuerstrategin Böttcher ist es, Einzelkämpfern die Möglichkeit zu geben, Vermögen aufzubauen, ohne dass Vater Staat am Gewinn der eigenen harten Arbeit abkassieren kann.

„Wenn mir meine Mandanten ihr Leid klagen, dass gut die Hälfte ihrer Gewinne vom Fiskus verschlungen werden sollen, bekomme ich Kopfweg“, sagt Böttcher. „Denn die Lösung ist einfach. Die Gründung einer GmbH ist wie eine Fahrkarte, die man einlöst. Und dann kann man sich recht entspannt zurücklehnen und sich genüsslich chauffieren lassen. Denn so oder so kommt man immer zum Ziel, nämlich Vermögen aufbauen.“ Böttcher meint: „Das Unternehmen, das steuerlich optimiert ist, trägt den Unternehmer zum Ziel. Immer und ohne Ausnahme. Vorausgesetzt das Geschäftsmodell selbst stimmt.“

Den Schritt in die neue Rechtsform wagen. Jetzt!

„Wer seine Steuern optimieren möchte muss einfach den Schritt in die GmbH wagen“, sagt Böttcher. „Nehmen Sie doch einfach mich als Beispiel. Als Beschäftigte in einem deutschen Konzern musste ich vielen Vorgaben folgen und wurde dafür mit einem Steuersatz von über 40% belohnt. Heute habe ich viele der bis dahin sehnlichst erträumte Freiheiten. Ich tausche nicht mehr Zeit gegen Geld, sondern bin bei dramatisch geringerem Aufwand beim selben Einkommen zahle weniger als 30 Prozent an den Fiskus. Und die Freiheit, die mir das, Unternehmertum bringt, ist darüber hinaus durch nichts auf der Welt zu ersetzen.“

Vermögensaufbau durch Kombination aller Besteuerungen

Den Idealtypus der Besteuerung beschreibt Böttcher anschließend: „Die einzelnen Steuertarife müssen für einen effektiven Vermögensaufbau allerdings gut aufeinander abgestimmt werden. Das ist nichts anderes als die Steuerstrategie, von der ich immer spreche. Denn das beste Ergebnis lässt sich erzielen, wenn der Unternehmer mit einer Kombination aller drei Steuern ins Feld zieht.

Da wären Körperschafts-, Gewerbe- und schließlich die Einkommenssteuer. Idealerweise sollten Ausgabe für den privaten Konsum mit der Einkommenssteuer belastet werden. Das geschieht, indem sich der Unternehmer als Geschäftsführer seiner GmbH ein Gehalt zahlt, das genau so hoch ist, dass alle privaten Konsumausgaben davon bestritten werden können. Sämtliche sonstige Einnahmen verbleiben in der GmbH und unterliegen dort nur der Körperschafts- & Gewerbesteuer.“

Warum ist das so?

„Zwar mindert ein hohes Geschäftsführergehalt den zu steuernden Gewinn des Unternehmens, jedoch muss das Gehalt schlimmstenfalls mit 42 oder gar 45 Prozent Einkommenssteuer veranlagt werden. Bleibt das Geld im Unternehmen, werden maximal die 15 plus 15 Prozent fällig. Als geschäftsführender Gesellschafter sollten mir die Gewinne meiner Firma genauso lieb sein, wie mein Gehalt. Im Unternehmen aber kann es mittelfristig schon beim Vermögensaufbau helfen. Zudem hat der Unternehmer viel mehr Kontrolle über die steuerlichen Abgaben, die zu leisten sind.“

„Aber“, mahnt Steuerstrategin Böttcher, „eine Steuerstrategie ist immer eine Maßanfertigung. Sie kennen Folgendes mit den Risiken und Nebenwirkungen vermutlich aus einem ganz anderen Berufsfeld. Klären Sie eventuell erarbeitete Maßnahmen unbedingt mit dem Steuerberater Ihrer Wahl ab. Aber Achtung, viele Kollegen aus der laufenden Beratung scheuen sich nicht selten, eine komplexe Strategie umzusetzen. Dann lieber direkt an einen Experten wenden!“

So läuft es ab

- Kontaktaufnahme
- Bereitstellung mit anschließender Analyse der Unterlagen
- Check auf Sinnhaftigkeit einer steuerlichen Strategie
- Steuerliches Strategiegelgespräch
- Klärung sämtlicher mandantenseitiger Fragen
- Umsetzung

Das sind die Vorteile

- Kontrolle über die eigene Steuerlast
- Senkung der Steuern auf maximal 30 Prozent oder sogar weniger
- Haftungsreduzierung
- Optimierung und Vorbereitung der eventuellen Unternehmensnachfolge
- Klare finanzielle und fiskalische Roadmap für das Unternehmenswachstum



Stephanie Böttcher

Stephanie Böttcher ist Steuerberaterin, Autorin und Keynote-Speakerin. An ihrem 40. Geburtstag hatte sie alle auf ihren Beruf wesentliche Ziele erreicht, um geruhsam bis zur Rente weiterarbeiten zu können. Mit Zwischenstationen bei einer der Big Four der Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaften und einem der größten deutschen Konzerne entschied Böttcher sich dafür, ihr Wissen vom Steuerrecht zu nutzen, um ihren Mandanten zu zeigen, wie der Weg über die steuerliche Strategie zu einem sicheren Vermögensaufbau führt.

Steuerstrategie-Expertin

In meinen täglichen Beratungen kommt es immer und immer wieder vor, dass Einzelunternehmer förmlich um Hilfe bitten, weg vom Höchststeuersatz kommen. Es ist hohe Zeit ist, endlich die Gesellschaftsform zu wechseln.

Die Dokumentation der eigenen „Nachhaltigkeit“ lohnt sich ab 2023

Die aktuell veröffentlichte 7. MaRisk-Novelle der BaFin (Banken Finanzaufsicht) ist für viele Mittelständler unbekannt und auf den ersten Blick nicht direkt relevant. Die MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) geben grundsätzlich vor, wie Kreditinstitute ihre Kreditvergabestandards zu organisieren und auszurichten haben. Die neuen Anpassungen zu regulatorischen Vorgaben verpflichten Banken ab 2023 dazu, ESG-Kriterien einzubeziehen. Diese unmittelbaren Anforderungen an die Kreditinstitute werden jedoch mittelbare Auswirkungen auch auf die kreditnehmenden Mittelständler haben.

Kreditinstitute werden verpflichtet „ESG-Risiken“ in ihre Kreditvergabestandards zu integrieren

Unter ESG-Kriterien versteht man die nachhaltigkeitsbezogenen Verantwortungsbereiche von Unternehmen. Die Risikobewertung der Kreditgeber soll sich an der Frage orientieren, ob und inwieweit der Kreditnehmer zum Klimawandel beiträgt. Folglich müssen drei Bereiche unter der Berücksichtigung von mittel- und längerfristigen Entwicklungen systematisch analysiert werden:

- „E“ wie Environment: Umweltaspekte wie Umweltverschmutzung oder -gefährdung, Treibhausgasemissionen oder Energieeffizienzthemen
- „S“ wie Social: Soziale Themen wie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Diversity oder gesellschaftliches Engagement
- „G“ wie Governance: nachhaltige Unternehmensführung wie Unternehmenswerte oder Steuerungs- und Kontrollprozesse

Die Integration der ESG-Risiken in das Gesamtrisikoprofil und die Risikotragfähigkeitsbetrachtung wird Einzug in die Bonitätsbeurteilung von Kreditnehmern finden. Dabei sind Kreditinstitute gefordert, sowohl aus normativer als auch ökonomischer Perspektive die Zukunftsfähigkeit des Kreditnehmers zu beurteilen. Die Geschäftsmodellanalyse des Kreditnehmers mit Hilfe der Bilanz, G+V, Anhang, Lagebericht etc. ist zukünftig noch stärker auf die Zukunftsfähigkeit auszurichten. Mit ESG-Risiken verbundene bzw. mögliche Auswirkungen, sind bei der Festlegung der Kreditkonditionen zu beachten.

Das bedeutet, das Fehlen oder eine schlechte „Nachhaltigkeits-Bilanz“ werden ab 2023 die Kreditkonditionen deutlich verteuern oder die Kreditvergabe sogar unmöglich machen.

Jedes Kreditinstitut ist gefordert (und damit auch in der Folgewirkung der Kreditnehmer), relevante ESG-Daten vorzuhalten, um eine angemessene Beurteilung, Steuerung und Überwachung von Risiken inkl. ESG-Risiken jederzeit sicherzustellen.

Neben einer Bilanz, G+V, Lagebericht und Anhang werde Nachhaltigkeitsdaten und -Berichte für Kreditgespräche wesentlich

Kurz gefasst: Die bekannte Notwendigkeit der zur Verfügungstellung der Bonität mittels der wirtschaftlichen Daten einer G+V, etc. teilweise auf Monatsbasis, werden um die Nachhaltigkeitsdaten erweitert.



Zukunftsfähigkeit wird im Kontext von ökologischen, sozialen, digitalen und wirtschaftlichen Potenzialen und Risiken gestaltet.

Der Bericht des Sustainable-Finance-Beirat der Bundesregierung betont, dass der Erfolg und die Zukunftsfähigkeit unserer Volkswirtschaft auch auf dem nachhaltigen Handeln von Finanzmarktteilnehmern basiert. Die Finanzströme sollen in nachhaltige Investitionen und weg von klimaschädlichen Aktivitäten gelenkt werden.

Letztendlich hängt also die Zukunftsfähigkeit der Kreditinstitute von der Zukunftsfähigkeit der Wirtschaft und Kreditnehmer ab. Unter dem Begriff der „Zukunftsfähigkeit“ versteht man die Fähigkeit des Kreditnehmers mit Hilfe seines Geschäftsmodells unter den gegebenen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen das Darlehen nebst Kreditzinsen zu vereinbartem Termin zurückzuzahlen. Das ist das Ziel und der Wunsch eines jeden Kreditgebers, wodurch die ESG-Kriterien ins Zentrum des Strategieprozesses und in den Fokus bei der Bewertung und Entscheidung von Krediten gelangen.

ESG-Nachhaltigkeitsdaten können nur mit Hilfe der Digitalisierung gemanagt werden

Die Beurteilung und Darstellung der Kreditrisiken- bei Kreditvergabe sowie turnusmäßigen oder anlass- bezogenen Beurteilungen – sind Auswirkungen von ESG-Risiken unter Berücksichtigung eines angemessen langen Zeitraums einzubeziehen. Dies kann durch Einbindung in Risikoklassifizierungsverfahren oder separat (z.B. ESG-Score) erfolgen.

Kreditnehmer können die Klassifizierung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten anhand der EU-Taxonomie einordnen. Können sie diese Daten bereits vorweisen, werden sie einen entscheidenden Vorteil bei der Kreditvergabe haben, aber auch gegenüber weiteren Stakeholdern.



Peter Lender

Er ist DIN-ISO-zertifizierter Nachhaltigkeitsmanager und Entwickler des DigitalisierungsAudits sowie von zahlreichen Plattformen und Ökosystemen. Als zertifizierter Sanierungsberater (IFUS-Institut) ist er u.a. Mitbegründer der Geschäftsmodell-Werkstatt, sowie der DigitalisierungsAkademie. Zuvor befasste er sich mit dem Aufbau und der Positionierung von Kunden-Service und User Experience im Rahmen der Transformation von Geschäftsmodellen.

Er ist Autor von Fachbüchern und Herausgeber des T4Magazins. In Konstanz hat er hat Volkswirtschaft und in Kiel Agrarökonomie studiert und anschließend als Doktor der Agrarwissenschaften promoviert. Er ist außerdem Diplom Bankbetriebswirt (ADG).

DIGUM GmbH

55411 Bingen am Rhein

<https://digum.de/>

info@digum.de

+49 (0) 721 61 93 07 11

Persönliche Haftung für die Geschäftsleitung von GmbHs und AGs durch Pensionszusagen

Wie ein neues Gesetz die Anforderungen an die Geschäftsleitung und deren Steuerberater massiv ausweitet und die Insolvenzgefahr erhöht. Das hat sich bisher kaum rumgesprochen.

Rückdeckungsversicherungen für Pensionszusagen aus den 1990er Jahren können für GmbHs und AGs gefährlich werden. Das gilt auch für die Geschäftsleitung persönlich. Denn seit Jahresbeginn 2021 droht ihnen die persönliche Haftung.

Viele geschäftsführende Gesellschafter von GmbHs haben sich selbst eine Pension zugesagt. In vielen Fällen wurde diese mit einer Rückdeckungsversicherung als Finanzierungsinstrument ausgestattet.

Aus aktueller Sicht werden viele Rückdeckungsversicherungen wahrscheinlich nicht die notwendigen Mittel bei Renteneintritt bereitstellen.

In den meisten Fällen besteht eine deutliche Unterdeckung des verfügbaren Kapitals für die Zahlung der Pension.

Seit den 1990er Jahren haben sich zwei Faktoren negativ für die Versicherten entwickelt: Der Höchstrechnungszins und die erwarteten Überschüsse sind von ca. 7 % auf rund 1 % gesunken. Darüber hinaus hat sich die kalkulierte Lebenserwartung deutlich erhöht (Heubecktafeln). Beides hat zur Folge, dass Auszahlungen aus den Verträgen deutlich niedriger ausfallen als ursprünglich erwartet. **Das Unternehmen selbst haftet aber für die Höhe der Pension und muss die Lücke füllen.**

Was für Privatpersonen „nur“ schmerzhaft ist, bedeutet für den GGF einer GmbH in seiner Doppelrolle als Zahlungsverpflichteter und Zahlungsempfänger ein massives Problem, denn er kann nicht einfach seine eigene Rente reduzieren. Diese ist bilanziert und ein Verzicht gilt als Einnahme und löst einen unangenehmen Rattenschwanz an steuerlichen Problemen und Zahlungsverpflichtungen aus. Die Lücke in der Bilanz hat schon in vielen Fällen dazu geführt, dass die Geschäftsleitung die Insolvenz beantragen musste.

”

Der GGF einer GmbH in seiner Doppelrolle als Zahlungsverpflichteter und Zahlungsempfänger kann nicht einfach seine eigene Rente bzw. Pension reduzieren, da sie bilanziert ist. Ein Verzicht gilt als Einnahme und löst einen unangenehmen Rattenschwanz an steuerlichen Problemen und Zahlungsverpflichtungen aus. Die Lücke in der Bilanz hat schon in vielen Fällen dazu geführt, dass die Geschäftsleitung die Insolvenz beantragen musste. Insbesondere mit Fremdsolvenzanträgen durch die Finanzämter.

Das StaRUG zwingt zum Handeln

Zum Jahresanfang 2021 trat ein Gesetz in Kraft, das Unternehmen helfen soll Insolvenzen zu vermeiden. Das neue Gesetz heißt StaRUG (Gesetz über den **St**abilisierungs- und **R**estrukturierungsrahmen für **U**nternehmen).

Was hilfreich klingt, bürdete aber allen GmbHs, deren Geschäftsführern, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern schlagartig Pflichten auf, wie sie vorher nur für Aktiengesellschaften vorgeschrieben waren: Jede GmbH muss ein Risikomanagementsystem aufbauen und alle Risiken für den Fortbestand des Unternehmens ständig überwachen.

Falls die Geschäftsführung eine Insolvenzgefahr erkennt, sollten sofort die Aufsichtsgremien informiert werden. Erkennt der Steuerberater Auffälligkeiten, muss er die Geschäftsleitung der GmbH umgehend informieren. Die Geschäftsleitung muss daraufhin sofort tätig werden. Wer das Problem auf die lange Bank schiebt, ist in der persönlichen Haftung. **Wenn die Rückdeckungsversicherung erkennbar eine Unterdeckung zeigt, muss die Geschäftsleitung zügig eine Alternative finden.**

Diese Alternative gibt es. Sie ist in 3-6 Monaten umsetzbar und führt zu einer Deckung in Höhe des Barwertes der Altzusage (siehe Grafik).

Die einfache Faustregel:

Ist der Aktivwert kleiner als die Rückstellung, sollten Sie sofort Ihre individuelle und kostenneutrale Prognoserechnung mit einem kurzen Anruf anfordern:

Termin vereinbaren

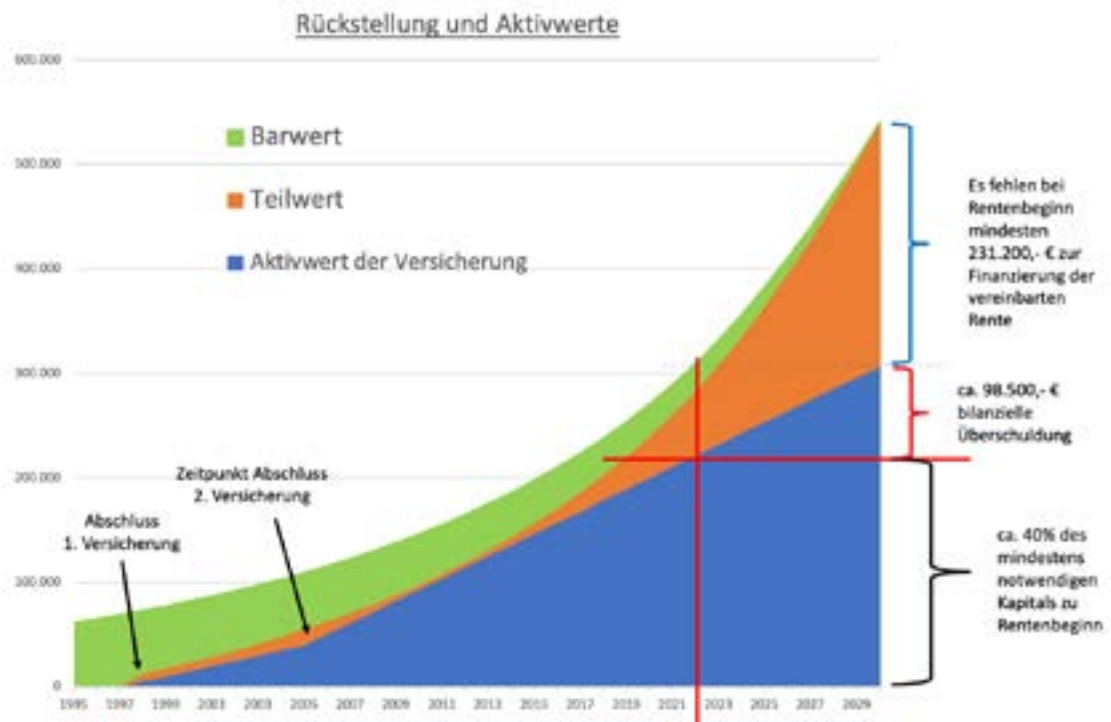
Oft will man in diesem Fall die „alte Versicherung“ kündigen. Das ist auch keine gute Alternative. Denn für die Differenz zwischen gezahlten Beiträgen abzüglich der Verwaltungskosten und Rückkaufswert wird **sofortige Steuerpflicht** ausgelöst. Vor der Auszahlung führt die Versicherungsgesellschaft Kapitalertragssteuer und Soli an den Fiskus ab. Erfahrungsgemäß sind das ca. 14-18% des Aktivwertes.

Ausgangslage eines aktuellen Kundenbeispiels:

Firmeneröffnung: 01.01.1995

Zusage am 01.07.1998 (Rente 7.000 DM – 3.579,52 € pro Monat)

Rente mit 65 (Beginn 01.02.2031)



Barwert ist der Wert, den die zukünftige Zahlung in der Gegenwart besitzt.

Teilwert ist ein finanzmathematischer Wert zur Verteilung des Personalaufwandes während der Dienstzeit. Das ist der aktuelle Wert der Rückstellung in der Bilanz.

Aktivwert der Versicherung ist der aktuelle Kapitalwert der Versicherung vor abzuführender Kapitalertragssteuer.

In unserem Beispiel ist der Aktivwert am 31.12.2022 78% des Teilwertes oder 71% des Barwertes der Rente.

Anders ausgedrückt: 8 Jahre vor Rentenbeginn fehlen dem Kapitalstock zur Erfüllung der Rente mindestens 60%. Die beiden Versicherungen werden aber schon seit 24 bzw. 17 Jahren bespart! Mit unserem Konzeptbaustein eChef® haben wir das Problem unseres Kunden gelöst.

Finanzämter stellen Fremdinsolvenzanträge

Wenn Finanzämter im Wege von Außenprüfungen bilanzielle Überschuldung durch Pensionszusagen feststellen und das Unternehmen bzw. der Unternehmer nicht in der Lage ist, diese Unterdeckung kurzfristig auszugleichen (im obigen Beispiel sind das ca. 98.500 €) dann stellen sie von Amts wegen Insolvenzanträge. **In den letzten zwölf Monaten betraf dieser Sachverhalt mehrere tausend Unternehmen.**

Banken, die bei der Kreditprüfung die Unterdeckung feststellen, verweisen auf ihre konzerneigenen oder verbundenen Lebensversicherungsgesellschaften. Sie verlangen vom Unternehmen die Aufstockung der Versicherungssumme (Abschluss einer weiteren Rückdeckungsversicherung).

Auch bei Unternehmensverkäufen und bei Übergabe an die nächste Generation sind die Rückdeckungsversicherungen regelmäßig ein großes Hemmnis für einen zügigen Abschluss, oft verhindern sie den Verkauf sogar komplett.

Der Ausweg: eliQa Konzept mit eChef® / eLiqui®

Die eliQa GmbH hat bereits 2005 eine Lösung für die Rückabwicklung von Rückdeckungsversicherungen im Zusammenhang mit bestehenden Pensionszusagen entwickelt (eChef®). Ohne zusätzlichen finanziellen Aufwand wird die Zahlung der vereinbarten Pension ermöglicht. In vielen Fällen erreicht das eliQa-Konzept sogar eine Erhöhung der Rentenzahlung.

Fazit

Das StaRUG zwingt Geschäftsführer von GmbHs, deren Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, sich mit den **bilanziellen Risiken der Rückdeckungsversicherung** zu beschäftigen. Wenn Probleme bestehen, müssen diese so schnell wie möglich einer Lösung zugeführt werden.



Lothar Petzold

eliQa GmbH

13158 Berlin

www.eliQa.de

lothar.petzold@eliqa.de

030 7262466950

Erschließen Sie sich eine erstaunlich einfache Methode, neues Kapital zu gewinnen, die in jedem bilanzierenden Unternehmen funktioniert.

Unsere Liquiditätsquellen:

- **eChef[®]**: Versorgungszusagen bereinigen. Unternehmenswert erhöhen.
- **eLiqui[®]**: bAV geschickt nutzen. Mitarbeiter binden.
- **eGewinn**: Altersvorsorge neu denken. Rentenlücken schließen.
- **eKapital**: Leistung anerkennen. Leistung wertschätzen.
- **eTransfer**: Steuervorteile nutzen. Vermögen privatisieren.
- **eProtect**: Rentenverpflichtungen erfüllen. Operativen Gewinn sichern.

eliQa Gesellschaft für Mittelstandsförderung mbH
Garibaldistraße 21
D-13158 Berlin

E-Mail: info@eliqa.de
Tel: +49 (0)30 72624669-0
Fax: +49 (0)30 72624669-99

www.eliqa.de

