

Unternehmensnachfolge: Alles bereit zur Übergabe?

Nicht einmal jeder zweite Firmeninhaber hat rechtzeitig alle Vorkehrungen für eine Unternehmensnachfolge getroffen. Dabei können fehlende Regelungen den Unternehmenswert empfindlich beeinflussen und ggf. auch den betrieblichen Versorgungsanspruch des Unternehmers gefährden. Viele Mandanten sind auf strategische Hilfestellungen angewiesen.

Manchmal kommt sie plötzlich wie Weihnachten, doch besser ist es, eine Unternehmensnachfolge strategisch zu planen. Doch statistisch gesehen waren 43 Prozent der Firmeninhaber in 2016 nicht rechtzeitig auf die Nachfolge vorbereitet. Eine unzureichende zeitliche Planung und fehlende inhaltliche Regelungen können eine erfolgreiche Nachfolge wirtschaftlich gefährden. Dabei sollte jedes Unternehmen sowohl auf die nicht geplante wie auch eine altersbedingte Nachfolge vorbereitet sein. Das Leben ist mit vielen Risiken verbunden: Krankheit, Tod, Scheidung, Streitigkeiten – um den Unternehmenswert nicht zu bedrohen oder gar die Existenz des Betriebes aufs Spiel zu setzen, sollte es einen Notfallplan geben. Testamentarische Regelungen, Patientenverfügungen, Eheverträge, Vertretungsbefugnisse und Vollmachten bilden eine erste wichtige Basis.

Ebenso wichtig ist es, auch die geplante Übergabe von langer Hand anzugehen. Ob familiäre Übernahme oder externer Verkauf – die Weichen müssen rechtzeitig gestellt werden. Einer Schätzung des Instituts für Mittelstandsforschung zufolge stehen im Zeitraum 2014 bis 2018 rund 135.000 Unternehmen zur Übernahme an. In jedem zweiten Fall wird eine familieninterne Nachfolgeregelung geplant, während in rund 17 Prozent eine unternehmensinterne Übernahme erwartet wird. In nahezu allen Fällen ist die Bemessung eines realistischen Unternehmenswertes Dreh- und Angelpunkt eines erfolgreichen Deals. Dabei spielen häufig bestehende betriebliche Pensionsverpflichtungen eine große Rolle.

Schicksal der Pensionszusagen klären

Nicht ausreichend finanzierte Versorgungszusagen zugunsten des Gesellschafter-Geschäftsführers können eine Nachfolgereglung erschweren: Ein Dilemma, aus dem sich betroffene Unternehmer gleich aus zwei Gründen befreien sollten. Zum einen kann durch mangelnde Sicherungspolster die persönliche Altersversorgung des Unternehmers gefährdet sein. Geht das Unternehmen samt Versorgungszusage in fremde Hände über, entzieht sich das weitere Schicksal der Versorgung dem Zugriff des Rentners. Zum anderen gelten ungedeckte Pensionsverpflichtungen als Investorenschreck und drücken den Kaufpreis des Betriebes.

Der anhaltende Niedrigzins und die Bewertungsvorschriften gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz lassen die Pensionsrückstellungen vieler Unternehmen dramatisch steigen. Die Zinsprognose für die Bewertung von Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz hat sich gegenüber den Vorjahren weiter verschlechtert. Zum 31. Dezember 2017 betrug der Zinssatz noch 3,68 %. Je nach Prognosemodell ist mit einem Absinken des Zinssatzes um knapp 2 Prozentpunkte bis zum Jahr 2023 zu rechnen. Diese Zinssenkung wird in der Regel zu einem außerordentlichen Anstieg der handelsbilanziellen Pensionsrückstellungen um ca. 30 – 40 % führen. Die Steuerbilanz hingegen bleibt von der handelsrechtlichen Bewertung weiterhin unberührt, sodass sich keine Liquiditätseffekte zur Gegenfinanzierung ergeben. Im Ergebnis verschlechtert sich die Handelsbilanz als Aushängeschild des Betriebes und Grundlage der Unternehmensbewertung.

Ziele orten und Lösungen ansteuern

Unternehmen, die eine Übergabe ansteuern, sollten sich wappnen und im ersten Schritt eine Prognose für die Entwicklung der Pensionsrückstellungen anfordern. In Abhängigkeit der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der konkreten Unternehmensziele sind die möglichen Handlungsszenarien zu prüfen. Neben einer Ausfinanzierung der Verpflichtung bietet in vielen Fällen die Auslagerung der bestehenden Pensionslasten auf einen kapitalmarktorientierten Pensionsfonds die geeignete Lösung. Auf diesem Weg können sowohl die Steuer, als auch die Handelsbilanz von Rückstellungen befreit werden. Und auch der Versorgungsberechtigte kann von der Auslagerung auf einen externen Pensionsfonds profitieren: Die Zusage wird unabhängig vom Unternehmenserfolg und ein zusätzlicher Schuldner tritt in die Verpflichtung ein. Gut geplant lässt sich eine Auslagerung von Versorgungsverpflichtungen sogar ergebnisneutral realisieren. Der Unternehmer gewinnt unternehmerische Handlungsspielräume zurück und eine wesentliche Hürde zur erfolgreichen Übergabe des Unternehmens ist genommen.

HDI verfügt über Expertise und Erfahrung, um eine Analyse und die Neuordnung von Versorgungsverpflichtungen bis hin zur Auslagerung umfassend zu begleiten. Wir begleiten den gesamten Prozess im Sinne Ihrer Zielrichtungen und unterstützen mit vielfältigen Services.



**Für weitere Informationen und Beratungsgespräche stehen wir
Ihnen gerne zur Verfügung.**

HDI Generalvertretung Jahreis & Kollegen

Dieter Hoffmann

Erlenstegenstr. 89
90491 Nürnberg

Telefon +49 911 960429-58
Mobil +49 151 26160685
Telefax +49 911 960429-51
E-Mail: dieter.hoffmann@hdi.de

www.hdi-jahreis.de
www.jahreis-kollegen.de