

Altersversorgung Hartes Ruhepolster

Vor Jahren versprochene Betriebsrenten machen es nun vielen Unternehmern nahezu unmöglich, ihre Firma zu schließen oder zu verkaufen. Doch es gibt Auswege aus dem Dilemma.

Uwe Straub (Name von der Redaktion geändert) hatte sich das alles so schön vorgestellt. Am Ende eines langen Berufslebens als Gründer eines kleinen Handelsunternehmens für Sicherheitstechnik wollte er sich mit 65 Jahren zur Ruhe setzen. Und zwar gut gepolstert mit ordentlichen Pensionszahlungen für sich und seine Frau, die er in der eigenen Firma angestellt hatte. Seit 25 Jahren hatte er dazu Rückstellungen gebildet und die Beträge eins zu eins angespart, rund 1 Mio. Euro, angelegt in Festgeld. Mit den Erträgen daraus die Betriebsrente zu zahlen und die Firma zu schließen, das war sein Plan. Doch rasch merkte Straub: Das geht gar nicht so einfach. Die Pensionsverpflichtungen erwiesen sich als eine Art goldene Fessel für den Unternehmer.

Denn Straubs Firma ist gesetzlich verpflichtet, das Ruhegeld an ihn und seine Ehefrau zu leisten, und zwar lebenslang. Ein Verkauf des Unternehmens ist deshalb nahezu unmöglich: Kein Käufer will sich auf diese Bürde einlassen. Straubs Fall ist typisch für wohl Tausende von Firmenchefs. Ihre Pensionszusagen erweisen sich als gewaltige Last in der Bilanz, die sie daran hindert, frei über den Fortgang ihres Unternehmens entscheiden zu können.

Verwundert und wütend zugleich marschieren sie dann zu Anwälten wie Kai König von der Kanzlei Dr. Dornbach & Partner, um nach Auswegen aus der selbst gestellten Falle zu suchen. "Das ist doch eine Riesenschweinerei", rufen sie, erzählt König, "jetzt muss ich wohl weitermalochen bis zum bitteren Ende." König versteht die Betroffenen, sagt aber: "Viele Unternehmer haben das Spiel halt nicht richtig verstanden."

Steuerersparnis mit Spätfolgen

Die Spielregeln erscheinen simpel: Die Firma gibt ihrem Geschäftsführer und den Angestellten eine Pensionszusage, für die sie jährlich Rückstellungen bildet. Dadurch reduziert sich der Gewinn, das Unternehmen muss nun weniger Steuern zahlen. Außerdem wird so Liquidität frei, die etwa für Investitionen genutzt werden kann. Die Bewertung der Verpflichtungen bemisst sich nach der mutmaßlichen Lebenserwartung des Rentenempfängers, ermittelt anhand der Richttafeln des Versicherungsmathematikers Klaus Heubeck.

Wie viele andere Unternehmer vertraute auch Händler Straub in den 80er-Jahren auf dieses damals gängige Modell der Altersvorsorge für Selbstständige, das ihm und seiner Frau später eine auskömmliche Rente sichern sollte. In vielen Fällen reicht das Geld nun aber nicht. Nicht wenige bauten gar keinen Kapitalstock auf: Die Firma, dachten sie, würde schon ausreichend Ertrag zur Auszahlung der Renten erwirtschaften.

Und auch Unternehmer, die auf Nummer sicher gehen wollten, haben heute mitunter ein Problem. Denn die Rückdeckungsversicherungen, die viele abschlossen, haben nicht die erwarteten Erträge gebracht. Der Grund: Bei diesen Policen - eine spezielle Variante der Kapitallebensversicherung - wurden nicht selten Renditen von fünf oder sechs Prozent erwartet. Die tatsächliche Verzinsung fiel aber weit geringer aus; es entstanden Kapitallücken. Besserung ist kaum in Sicht - zumal die Versicherer verpflichtet sind, das Geld in sichere

Kapitalanlagen zu stecken. Die werfen derzeit gerade mal 1,5 Prozent Rendite ab. Zwar haben Altverträge aus den 90er-Jahren noch eine garantierte Verzinsung von vier Prozent. Angesichts der Not der Assekuranzen, die vielfach draufzahlen, mutmaßen Branchenexperten, dass die Entwicklung manche Versicherung in die Pleite treiben könnte. Tausende Kunden stünden dann wohl ohne Altersversorgung da.

Doch schon abseits solcher Horrorszenarien erkennen immer mehr Unternehmer, dass es nicht so einfach ist, die über Jahrzehnte angesparten Leistungen tatsächlich in Anspruch zu nehmen. Läuft der Laden mal nicht mehr so gut oder will ein Unternehmer ihn schließen, steckt er in einem Dilemma, aus dem es scheinbar kein Entrinnen gibt.

Was also tun? Im Kern gibt es drei Auswege aus dieser Situation: den Abschluss einer (womöglich zusätzlichen) Rückdeckungsversicherung, die Auslagerung der Pensionsverpflichtungen auf einen externen Träger sowie die Abfindung des Begünstigten, häufig ist das der Unternehmer selbst. Jeder dieser Auswege kostet allerdings eine Stange Geld - und birgt mitunter Risiken.

Zu den Lieblingsvarianten der Unternehmer zählt die Auslagerung der Pensionsverpflichtungen auf einen externen Träger, sagt Uwe-Michael Martis, geschäftsführender Gesellschafter bei der Martis & Knab Wirtschaftsberatung. Dabei überträgt der Unternehmer den bislang aufgelaufenen Teil der Versorgung auf einen Pensionsfonds und finanziert die ausstehenden Beträge in weiteren Raten über eine Unterstützungskasse (siehe Kasten Seite 100).

Rentenberater aus dem Versicherungslager preisen, wen wundert's, eine Rückdeckungsversicherung als Lösung an. Hier ist jedoch Vorsicht geboten. Schließlich erwiesen sich schon in der Vergangenheit die Ertragserwartungen vielfach als zu optimistisch. Zudem ist es eine teure Lösung. Die Prämienhöhe richtet sich nach dem Alter der Versicherten und natürlich nach der in der Pensionszusage vereinbarten Rente. Weil der Garantiezins derzeit nur 1,75 Prozent beträgt und eine höhere Rendite nicht sicher ist, übersteigen die Kosten der Police sogar die Pensionsrückstellungen in der Steuerbilanz. Ein Ausweg, den sich viele kaum leisten können.

Das gilt auch für die Möglichkeit einer sogenannten Liquidationsversicherung. Dabei werden die Verpflichtungen auf einen Versicherer übertragen, der dann die Betriebsrente zahlt. Allerdings kassiert die Assekuranz auch hier kräftig. Unternehmer Straub hätte rund 500000 Euro nachschießen müssen. Die Versicherer wollen sich vor dem Risiko, dass sie dem Ruheständler noch über sehr viele Jahre eine Rente auszahlen müssen, mit hohen Prämien schützen. Bei einem heute 65-Jährigen kalkulieren sie mit einer Lebenserwartung von 89 Jahren.

Deshalb entschied sich der Unternehmer nun, entgegen seinem Willen, die Firma einen geplanten Tod sterben zu lassen. Er lässt das Handelsunternehmen weiterlaufen, letztlich ohne echten Geschäftsbetrieb. Das kostet ihn zwar rund 10000 Euro jährlich, unter anderem für die Erstellung der Bilanzen, aber so reicht das angesparte Kapital noch für rund zehn Jahre. Und Straub gewinnt, trotz der Ungewissheit, was danach kommt, neue Lebensqualität: "Jetzt kann ich wieder ruhig schlafen."