

LIQUIDITÄTSSCHONENDER WEG

PENSIONSUSAGEN AN GESELLSCHAFTER-GESCHÄFTSFÜHRER OFT UNTERFINANZIERT

Derzeit existieren mehr als eine Million aktive Pensionszusagen (PZ) an Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) in Deutschland. Der größte Teil davon ist für das Unternehmen, das die zivilrechtliche Zusage erteilt hat, problematisch. Verkaufsargument war, die PZ sei ein hervorragendes Steuersparmodell für den GGF bzw. „sein“ Unternehmen. Doch die arbeitsrechtliche Verpflichtung, die Finanzierung der späteren Leistungen sowie ein sicherer Schutz der Zusage im Fall einer Insolvenz wurden dabei nur zu wenig beachtet.

Häufigstes Problem für das Unternehmen ist die notwendige wirtschaftliche Ausfinanzierung der zugesagten Leistungen. „Zahlreiche PZ wurden in der Vergangenheit nicht ausreichend finanziert“, weiß Anton Wittmann. „Die Folge: Nun oder in Zukunft müssen entsprechend größere Summen aufgebracht werden, die oft aber nicht zur Verfügung stehen, um der Leistungspflicht nachzukommen.“ Der Verzicht auf den Future-Service (der noch nicht erdiente künftige Teil der Zusage) kann in vielen Fällen eine erste Entspannung verschaffen. Eine höchst interessante Variante der Auslagerung bzw. Ausfinanzierung von PZs besteht in der Gründung einer aktiven Beratungs-GmbH. „Dieser Weg ist liquiditätsschonend und erbschaftssteuerlich vorteilhaft“, so der Experte. Der GGF wechselt dabei aus der



Finanzexperte Anton Wittmann

bestehenden GmbH (A-GmbH) in die neu gegründete B-GmbH, die auch die PZ der A-GmbH übernimmt. Die A-GmbH entscheidet, wie sie die PZ wirtschaftlich ausstattet. Mit dem vorhandenen Aktivwert oder weiteren Finanzmitteln, je nachdem wie wichtig die Leistungen aus der PZ für den GGF sind. Nun ist die abgebende A-GmbH von der Leistungsverpflichtung befreit und steht für einen Verkauf, die Übergabe an Kinder oder familienfremde Nachfolger unbelastet bereit. Vorteil:

eine bestehende PZ wird in Kaufpreisverhandlungen regelmäßig mit dem 1,5 – 2-fachen der Verpflichtung abgewertet (Langlebigerisiko), während die B-GmbH lediglich mit den Mitteln der vorhandenen Aktivwerte ausgestattet werden muss und somit Liquidität im Verhältnis 1:1 abfließt (die in der B-GmbH dem GGF wieder zufließt). Der ausscheidende GGF wird von der B-GmbH an die A-GmbH im Zuge einer Arbeitnehmerüberlassung „ausgeliehen“. Er führt die Geschäfte der A-GmbH weiter, auch sein Gesellschafterstatus wird nicht verändert. Für seine Tätigkeit in der A-GmbH wird ein Beratungshonorar zum Beispiel in Höhe seiner vorherigen Gesamtvergütung an die B-GmbH gezahlt. Bei der Neugründung kann bereits überlegt werden, ob im Rahmen der Nachfolge oder aus erbschaftssteuerlichen Erwägungen Kinder als Gesellschafter der B-GmbH fungieren. Im Falle des Ablebens des GGF sind die Kinder bereits Inhaber der GmbH-Anteile.

Weitere Vorteile:

- Der Aktivwert, der in die B-GmbH fließt, kann der A-GmbH als Darlehen wieder zufließen
- Der Aktivwert kann von der B-GmbH genutzt werden, Vermögenswerte der A-GmbH zu erwerben
- Wenn spätere Erben bereits Gesellschafter der B-GmbH sind, entsteht dadurch eine erbschaftssteuerfreie Vermögensübertragung
- Die B-GmbH kann abgewickelt werden, wenn die Finanzmittel aufgebraucht sind und keine weiteren

NETZWERKKONTAKT:



Anton Wittmann (Geschäftsführer)

Johann-Sebastian-Bach-Platz 22 | 91522 Ansbach
 Telefon 0981 / 97 212 - 11 | Fax 0981 / 97 212 - 29
 anton@wittmann-finanzgruppe.de
 www.wittmann-finanzgruppe.de

Renten mehr gezahlt werden.

- Durch Anfragen bei Lohnsteuer-Finanzamt und Körperschaftssteuer-Finanzamt vor AG-Wechsel wird steuerliche Sicherheit erreicht.

„Die ‚Beratungs-GmbH‘ ist eine liquiditätsschonende Auslagerung von Pensionszusagen“, so das Fazit von Anton Wittmann. „Sie bietet interessante Gestaltungsmöglichkeiten bei der Vermögensübertragung und schont Freibeträge im Rahmen der Erbschaftssteuer.“ **M**