

Unternehmensnachfolge

Vorsorgeplanung als Bestandteil der Nachfolgeregelung

Unternehmensnachfolgen können sehr emotional sein. Es geht dabei um die Loslösung und den Verkauf eines Lebenswerks, verbunden mit einer Neuorientierung oder Aufgabe der Erwerbstätigkeit. Es empfiehlt sich, diesen Prozess käufer- wie auch verkäuferseitig frühzeitig mitunter auch aus vorsorge- und steuerrechtlicher Optik zu planen.

› André Egli, Philipp Dahinden

Rechtzeitig sollen steuerliche und betriebswirtschaftlich optimale Strukturen (zum Beispiel Holdingstruktur, Trennung Immobilien vom Betrieb etc.) geschaffen werden, um den Verkauf optimal abzuwickeln. Nebst der eigentlichen Transaktion ist der Vorsorgeaspekt, die Vorsorgeplanung, verbunden mit steuerlichen Überlegungen, wichtig und wird teilweise vernachlässigt. Dabei sind die Bedürfnisse des Käufers und des Verkäufers völlig unterschiedlich.

Aus Käufersicht

Durch den Kauf der Firma geht der Käufer finanzielle Verpflichtungen ein. Zusätzlich ist er in der Regel deutlich jünger als der Verkäufer und hat unter Umständen auch die Bedürfnisse einer Familie mit zu berücksichtigen. Aus Sicht des Käufers ist somit zentral, wie er seine eingegangenen Verpflichtungen adäquat absichern kann.

Analyse Vorsorgesituation

Im Rahmen des Nachfolgeprozesses sollte die Vorsorgesituation des Käufers exakt analysiert werden. Zu klären ist, ob

versicherte Leistungen im Invaliditäts- oder Todesfall (bei Krankheit und Unfall) ausreichen, um eingegangene Amortisations-, Zins- und übrige Verpflichtungen zu finanzieren.

Diese Prüfung erfolgt mittels Vorsorgeanalyse, wo die Bedürfnisse den versicherten Leistungen gegenübergestellt werden. Die Leistungen bei Unfall und Krankheit sind aufeinander abzustimmen. Dies ist in der Praxis nicht immer einfach, da die Versicherungsträger unterschiedlich sind (UVG–BVG).

Wichtig erscheint auch, dass allenfalls bestehende Ehegatten oder Lebenspartner über das Vorsorgekonzept und die eingegangenen Risiken informiert werden und was im worst case passiert. Ergänzend dazu sind situativ Ehe- und Erbverträge zu erstellen beziehungsweise bestehende zu prüfen und anzupassen.

Säule 3b als Sicherheit

Die Vorsorgesituation ist auch bereits in die Finanzierung des Kaufpreises miteinzubeziehen. Kreditinstitute verlangen in der Regel Sicherheiten. Diese können für den Risikofall mit einer Risikoversiche-

rung 3b abgedeckt werden, welche im Todes- oder Invaliditätsfall ein Kapital oder eine Rente dem Begünstigten (zum Beispiel Ehegatte oder Bank) entrichtet. Dies beeinflusst mitunter die Zinshöhe der Finanzierung.

Take-away Käufersicht

Der Hauptfokus liegt auf der optimalen Risikoabsicherung bei Tod und Invalidität, dies auch in Bezug auf die Absicherung der Familie oder Finanzierung des Kaufpreises.

Aus Verkäufersicht

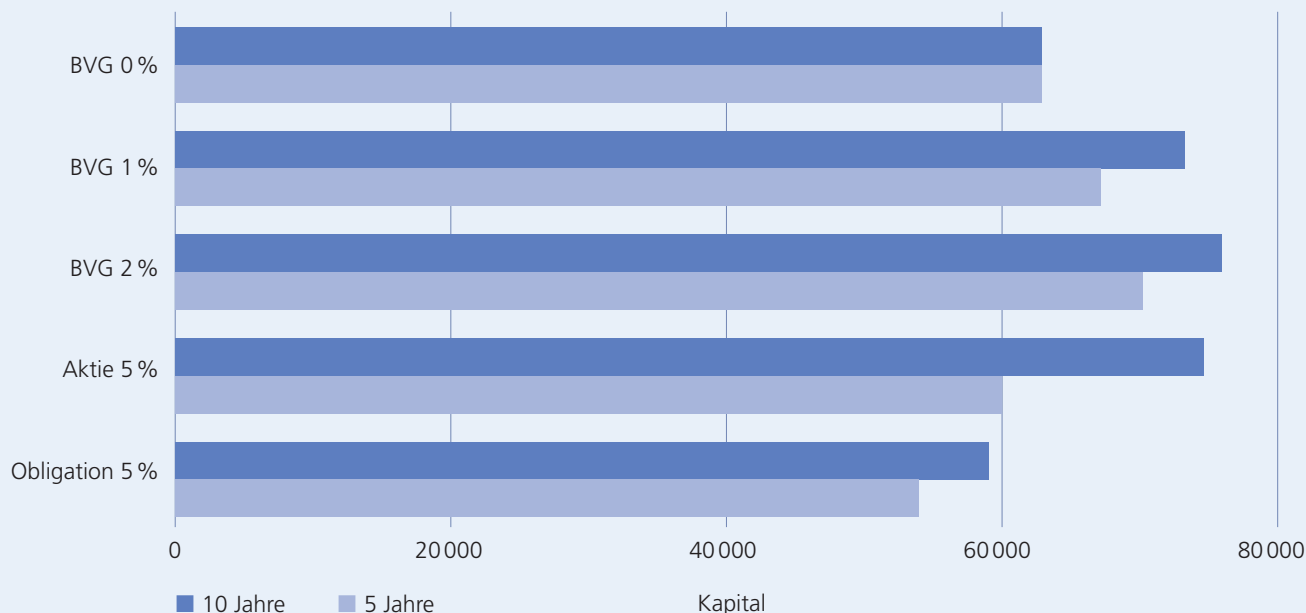
Da sich der Verkäufer oft nahe am Rentenalter befindet, stellen sich für ihn andere Fragen. Reichen seine Mittel aus, um den Lebensunterhalt bis ans Lebensende abzudecken? Oder: Wie kann der Verkäufer sein Kapital steueroptimal einsetzen und auch wieder beziehen? Geht er diese wichtigen Fragen frühzeitig an, kann er steuerlich zum Teil massiv optimieren.

Einkäufe in die Pensionskasse

Einkäufe in die Pensionskasse sind steuerlich sehr attraktiv, können doch diese

Abb. 1: Einkäufe in die Pensionskasse (Renditevergleich)**Grundlagen**

Einkauf:	CHF 50 000
Steuerbares Einkommen (nach Einkauf):	CHF 150 000
Renditeannahmen:	Aktien 5 %, Obligationen 3 % (nach Gebühren und Steuern)
Kapitalbezug:	nach 5 bzw. 10 Jahren
Nettosteuerersparnis:	30 %

Anlageart

vom steuerbaren Einkommen voll in Abzug gebracht werden. Voraussetzung dafür ist, dass entsprechende Einkaufslücken bestehen (Einkauf fehlende Beitragsjahre).

Pensionskassen gelten im Grundsatz als sichere Institutionen. Es sind nur sehr wenige Fälle bekannt, wo Versicherte zu Schaden gekommen sind. Trotzdem ist es wichtig zu wissen, in welcher finanziellen Lage sich die Pensionskasse befindet und wie deren Risikofähigkeit ist (Deckungsgrad, Grösse, Aktiven-/Passivenstruktur etc.).

Doch wie attraktiv sind Einkäufe renditemässig im Vergleich mit anderen Vermögenanlagen? Wenn die Rendite eines Einkaufs mit der Rendite von Obligationen und Aktien verglichen wird, ist das Ergebnis erstaunlich: Wird bei einem

BVG-Einkauf die Steuerersparnis und eine Verzinsung von zwei Prozent zum eingesetzten Kapital dazugezählt, so schafft es eine Aktienanlage mit einer jährlichen Rendite von fünf Prozent innerhalb von zehn Jahren unter Umständen nicht, ein höheres Kapital als bei einem Einkauf zu generieren. Eine Obligation mit einer Rendite von drei Prozent erzielt in fünf oder auch zehn Jahren in der Regel weniger Kapital als ein BVG-Einkauf (vgl. Abbildung 1).

Bei einem Einkauf ist darauf zu achten, dass innert drei Jahren nach Einkauf kein Kapitalbezug aus der Pensionskasse stattfindet, da ansonsten der Einkauf rückwirkend steuerlich nicht akzeptiert wird.

Pensionszeitpunkt

Der Verkauf der Firma geht nicht automatisch einher mit der Aufgabe der Erwerbs-

tätigkeit. Oft arbeitet der ehemalige Firmeninhaber in seiner ehemaligen Firma für kurze Zeit weiter oder er nimmt eine neue, andere Tätigkeit auf.

Es stellt sich somit die Frage nach seinem für ihn optimalen Pensionszeitpunkt. Neben der ordentlichen Pensionierung (Alter 65) sind weitere Möglichkeiten denkbar:

› **Frühpensionierung:** Die Frühpensionierung ist in der zweiten Säule ab Alter 58, in der dritten Säule ab Alter 60 möglich. Im BVG werden Altersleistungen bei Frühpensionierung entsprechend gekürzt. Diese Kürzung könnte mittels zusätzlicher Einkäufe aufgefangen werden. Weiter ist zu beachten, dass bis zum ordentlichen Pensionsalter AHV-Beiträge (für Nicht-erwerbstätige) fällig werden können.

Abb. 2: Kapital- oder Rentenbezug

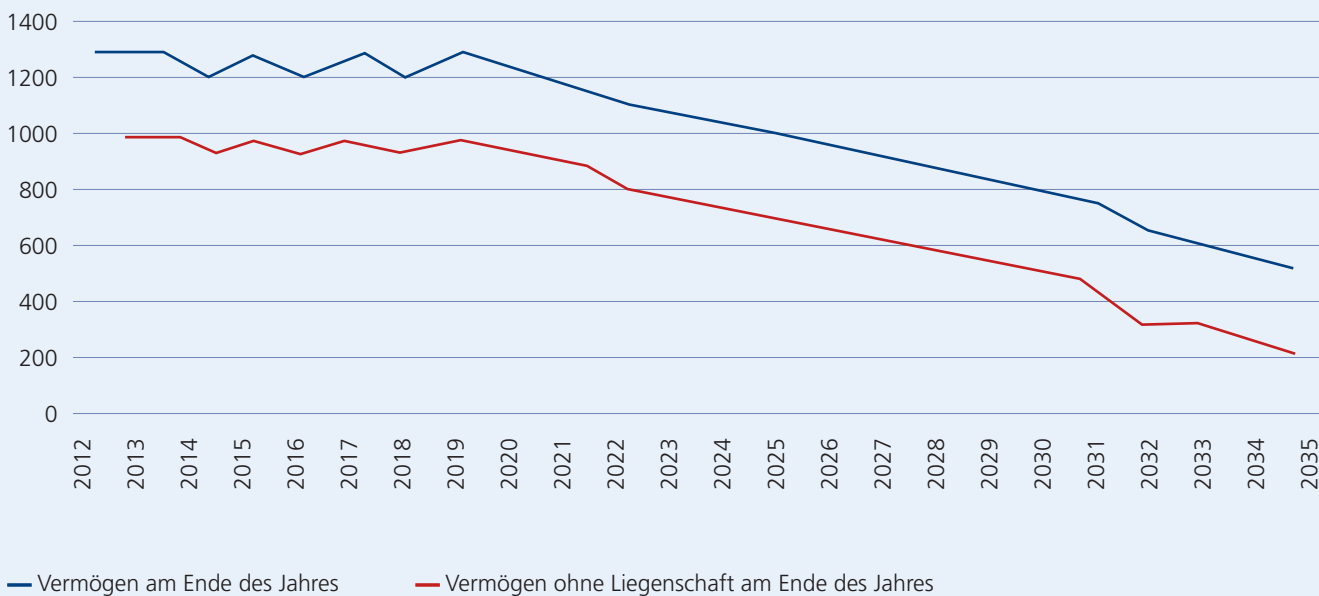
Beispiel Verzehrplanung

Dieses Beispiel zeigt die Veränderung des Vermögens (inkl. und exkl. Liegenschaften) über einen gewissen Zeitraum bzw. über die voraussichtliche Lebensdauer

einer Person oder eines Ehepaars. Die Grafik basiert auf einer detaillierten Aufstellung der vorhandenen Vermögensmitteln sowie der zukünftig anfallenden Geldzuflüsse (z. B. Kapitalbezüge, Renten etc.)

und -abflüsse (z. B. Lebensunterhalt allgemein, Sanierung der Liegenschaft etc.). Gemäss Vermögensentwicklung reichen die Vermögenswerte für den Lebensunterhalt bis zum statistischen Lebensende aus.

Vermögensentwicklung



› **Teilpensionierung:** Der Verkäufer kann sich bei entsprechender Pensumsreduktion schrittweise pensionieren lassen und das Kapital aus der zweiten Säule auch schrittweise beziehen (maximal in drei Tranchen).

› **Pensumsreduktion mit Weiterversicherung des bisherigen Verdienstes:** Dabei kann der Versicherte in der zweiten Säule ab dem 58. Altersjahr das Arbeitspensum (Lohnreduktion höchstens 50 %) senken und in der Vorsorge trotzdem den bisherigen Verdienst weiterversichern.

Dies hat den Vorteil, dass sich die Altersleistungen sowie das Einkaufspotenzial nicht reduzieren. Offen ist hier, wer diese Beiträge finanziert (Arbeitgeber oder Arbeitnehmer).

› **Aufschub der Pensionierung:** Die Pensionierung kann höchstens bis zur Vollendung des 70. Altersjahrs hinausgeschoben werden. Wird das Kapital aus der 2. Säule nicht benötigt, verbleibt es somit steuerlich privilegiert im Vorsorgekreis.

Steuerplanung

Aufgrund gewisser steuerlicher Restriktionen ist eine frühzeitige Steuerplanung zentral. Wegen der progressiven Steuerbelastung in der Schweiz sollten in der Regel geplante Einkäufe in die zweite Säule, aber auch absehbare Kapitalbezüge (aus zweiter und dritter Säule) gestaffelt erfolgen.

So lässt sich je nach Wohnort oder Höhe der Leistung die Steuerprogression brechen und optimieren. Gelder aus der drit-

ten Säule können vom Alter 60 bis 70, jene der zweiten Säule vom Alter 58 bis 70 bezogen werden. Auch hier ist der jeweilige Einzelfall unterschiedlich und zu prüfen. Da ein Dritte-Säule-Konto/-Police nur als Ganzes aufgelöst werden kann, sind mehrere Konti/Policen von Vorteil.

Ehe-/Erbrecht

Schlussendlich ist auch beim Verkäufer zu prüfen, ob allenfalls ehe- und erbrechtliche Regelungen vorzunehmen sind und ob z. B. zu Lebzeiten Schenkungen/Erbsparbezüge erfolgen sollen. Dies kann v. a. auch bei eigenen Kindern relevant sein.

Take-away Verkäufersicht

Der Fokus liegt klar auf einer steueroptimierten Vermögensbildung, auf dem Zeitpunkt der Pension und auf die erbrechtlichen Regelungen. Je nach Progres-

sion lässt sich durch ein Splitting ein Steuervorteil erzielen, welcher je nach Kanton beträchtlich sein kann.

Rente oder Kapital?

Ein wichtiger Entscheid. Emotional ist es ein grosser Unterschied, ob inskünftig Vermögen verzehrt (bei Kapitalbezug) oder mit einer monatlichen Rente (bei Rentenbezug) gerechnet werden kann. Absolut und abschliessend lässt sich auch nicht festlegen, ob ein Kapitalbezug oder Rentenbezug vorteilhafter ist.

Der Einzelfall ist entscheidend. Dabei spielen die übrigen Vermögensverhältnisse, die familiäre Situation (verheiratet, Kinder usw.) und das Risikoprofil (Gesundheit) der Person eine entscheidende Rolle.

In der Praxis wird zur Entscheidungsfindung oftmals eine Verzehrplanung erstellt. Dabei werden die zukünftigen planbaren

Geldzuflüsse den planbaren Geldabflüssen gegenübergestellt. Die sich daraus ergebenden Vermögenszu- oder -abflüsse können mit den vorhandenen Vermögenswerten kombiniert werden. Eine Vermögensentwicklung lässt sich somit antizipieren und auch grafisch darstellen, was gewisse Entscheidungsfindungen (zum Beispiel geplante Schenkungen, Anschaffungen, Liegenschafts- unterhalt usw.) vereinfacht (vgl. Abbildung 2).

Schlussfolgerung

Es empfiehlt sich, beim Nachfolgeprozess für den Käufer und auch den Verkäufer die individuelle Vorsorge- und Steuersituation exakt zu analysieren und den jeweiligen Bedürfnissen anzupassen. Dieser Prozess ist in der Regel mit der erstmaligen Prüfung und auch Umsetzung nicht abgeschlossen, sondern ist periodisch zu hinterfragen und allenfalls anzupassen. <<

OHNE UMWEG ZUR ZIEL- GRUPPE

mit dem Veranstaltungskalender
auf www.kmu-magazin.ch

**Sie veranstalten ein Seminar,
ein Event oder einen Workshop?
Unser Veranstaltungsservice
bietet Ihnen:**

- › eine hohe Aufmerksamkeit
- › keine Streuverluste
- › die kostenlose Publikation Ihrer Basisdaten
- › die selbstständige Pflege Ihrer Daten



Porträt



André Egli

Partner, Leiter Nachfolgeregelungen,
dipl. Treuhandexperte, Balmer-Etienne AG



Philipp Dahinden

Leitung Vorsorgeberatung, dipl. Treuhandexperte,
Balmer-Etienne AG



Kontakt

andre.egli@balmer-etienne.ch
philipp.dahinden@balmer-etienne.ch
www.balmer-etienne.ch

