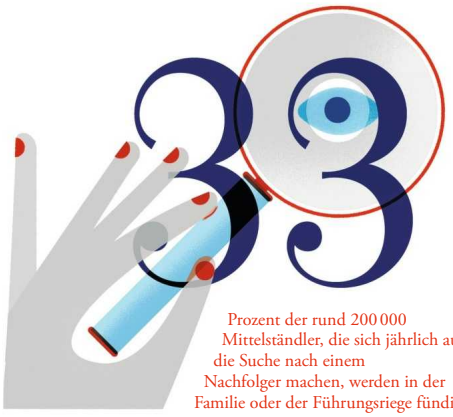
bis zwölf Jahre. So lange bleibt die Private-Equity-Gesellschaft Hannover Finanz eigenen Angaben zufolge an einem mittelständischen Unternehmen beteiligt



Prozent der rund 200 000 Mittelständler, die sich jährlich auf die Suche nach einem Nachfolger machen, werden in der Familie oder der Führungsriege fündig

bis zu 49 Prozent: Immer öfter geben sich Finanzinvestoren mit Minderheitsbeteiligungen an Firmen zufrieden – 700 Millionen Euro investieren sie jährlich, ohne selbst das Ruder zu übernehmen

Eine Kasse als Geldesel?

Eine Unterstützungskasse soll die Mitarbeiterrenten aufbessern und Firmen zugleich bei Steuern und Finanzierung helfen. Oft geht das allerdings schief VON NADINE OBERHUBER

Weil Walter Hartmann weiß, wie rar gute Dachdecker sind, wollte er die Rente seiner Mitarbeiter aufbessern. Nun aber steht er vor dem Ruin. Seine GmbH muss zwei Millionen Euro aufbringen, um in ein paar Jahren die versprochene Zusatzrente auszuzahlen. Dabei hatte ihm vor Jahren ein Berater gesagt, eine Unterstützungskasse sei ideal für ihn: Er könne damit Gewinne steuerfrei beiseite legen, Sozialabgaben sparen, über ein hauseigenes Darlehen den eigenen Betrieb finanzieren und dazu noch Gutes für seine Angestellten tun. Heute schämt sich Hartmann dafür, dass er das geglaubt hat, und will deshalb nicht mit seinem richtigen Namen genannt werden.

Der Betrieb des Dachdeckermeisters aus dem Bergischen ist nicht der einzige, der Probleme hat, weil er auf eine Unterstützungskasse für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) setzte. Genau wie ihm wird vielen Mittelständlern das Prinzip Unterstützungskasse derzeit als optimale Finanzierungslösung verkauft. Glaubt man den Finanzvertrieben, ist sie der am schnellsten wachsende Bereich der bAV. Zumindest die Anbieter verdienen glänzend daran: Während der Absatz anderer Produkte ziemlich schleppend verläuft, verkaufen Berater nach eigenen Aussagen solche Unterstützungskassen an acht von zehn Firmen, die sie in dieser Frage beraten.

Rechtsexperten wie Sebastian Uckermann von der bAV-Beratung Kenston schütteln darüber nur den Kopf. Er kennt unzählige Fälle von Unternehmen, die so in eine Schieflage geraten sind: »Wenn Sie als Firmenchef das Steuerrecht, das Arbeitsrecht, die Sozialversicherung und die bAV nicht hundertprozentig verstehen, dann gehen Sie damit baden.«

Die Rechtslage könnte sich allerdings verändern. Denn die Bundesregierung will jetzt mit einem neuen Gesetz Betriebsrenten massiv fördern. Dabei gibt es verschiedene Modelle, zu denen weiterhin auch Unterstützungskassen gehören.

Solche Kassen sind der älteste Weg, eine Betriebsrente aufzubauen. Bei großen Konzernen wie Siemens, die seit über hundert Jahren solche Kassen betreiben, funktionieren sie ja auch. Für viele kleine Unternehmen dürfte das Prinzip zu komplex sein: Dabei gründet eine Firma entweder selbst eine Kasse oder schließt sich einer Gruppenkasse an, die mehrere Unternehmen betreut. Meist haben die Kassen die Rechtsform eines eingetragenen Vereins, das spart Steuern. Dort zahlt der Arbeitgeber dann einen Teil der Gehälter ein, für die keine Sozialabgaben fällig sind. Zudem kann er seine Beiträge von der Steuer absetzen. Das Geld soll sich in der Kasse dann durch geschickte Anlage vermehren und später die Zusatzrenten für die Mitarbeiter finanzieren.

Das Hauptverkaufsargument ist: Das eingezahlte Geld fließt nicht aus der Firma ab. Die Unterstützungskasse kann es als Darlehen zurück an die Firma reichen. Die muss nur später das Geld inklusive eines »angemessenen Zinses« wieder in die Kasse einzahlen. So kann sie sich unabhängig von fremden Geldinstituten selber finanzieren – zumindest in der Theorie.

Die Wirklichkeit sieht anders aus, meint Sven Jürgens. Der Fachanwalt beschäftigt sich mit mehreren Fällen, bei denen Unternehmer wohl Insolvenz anmelden müssen, weil ihnen die Verwaltung der eigenen Kassen über den Kopf wuchs. Im Grunde dürfte es solche Fälle gar nicht geben, wenn die Firmeninhaber streng unternehmerisch handelten, argumentiert Manfred Baier von der Gesellschaft Fels, die Unterstützungskassen für Unternehmen managt: »Für mich ist das eine Frage des Controllings. Der Unternehmer muss eben Disziplin walten lassen, sich einen Rückzahlplan machen – und sich daran halten.« Viele Berater und Anwälte wie Thorsten Walter nennen das reine Utopie. Einen Vorwurf macht er den Beratern: »Unterstützungskassen werden fast immer als Instrument zur billigen Innenfinanzierung verkauft.« Da sei es doch kein Wunder, dass das eingezahlte Kapital Begehrlichkeiten wecke.

Außerdem müssen die Unternehmer das Kapital der Unterstützungskasse vermehren, weil sie ihren Mitarbeitern eine bestimmte Verzinsung zusagen – auch das überfordert viele kleinere Unternehmer. Erst recht, wenn die Firmeninhaber ihren Mitarbeitern keine fixe Summe zu Ruhestandsbeginn versprochen haben, sondern eine lebenslängliche Monatsrente, wofür sich immerhin rund die Hälfte der Arbeitgeber entscheidet. Per Gesetz darf nur das Geld für zehn Rentenjahre in der Kasse angehäuft werden. Laut Statistiken werden die Bundesbürger aber im Schnitt viel älter als 75. »Es ist absehbar, dass da große Probleme entstehen werden«, warnt Jürgens.

Mit der akribischen Geldverwaltung sei es nicht getan, betont Alexander Siegmund von der Beratungsgesellschaft Kölner Pensionsmanagement. Denn das Regelwerk zu den Unterstützungskassen sei so kompliziert und gleichzeitig so auf jede Firma zugeschnitten, dass er kaum eine Kasse kenne, die sich rechtlich auf sicherem Terrain bewege. Er hat sich 600 Satzungen solcher Kassen angesehen und sagt: »Über 99 Prozent haben falsche oder unvollständige Angaben in ihren Satzungen.« Selbst solche, die von professionellen Verwaltern gemanagt werden. Die größte Gefahr dabei sei, dass irgendwann die Finanzämter bemängeln können, dass die Kasse die strengen Vorgaben, einem sozialen Zweck zu dienen, nicht erfüllt. Werde ihr dann der Vereinsstatus aberkannt, werde sie körperschaftsteuerpflichtig, und zwar rückwirkend. Das könne teuer werden.

Walter Hartmann jedenfalls hat ein Problem: In der Unterstützungskasse fehlt Geld – und sein Betrieb braucht dringend frisches Kapital, um wachsen zu können. Aber als seine Bank zusammenrechnete, welche Verpflichtungen er gegenüber der Unterstützungskasse hat, kam sie zu dem Schluss: Er ist überschuldet, von ihr bekommt er kein Geld mehr.

ANZEIGE

Von wegen Plage

Finanzinvestoren – immer noch als Heuschrecken verschrien – können Unternehmen langfristig begleiten VON DANIEL SCHÖNWITZ

Die Hamburger Biesterfeld AG ist kräftig gewachsen: Zwischen 2011 und 2015 hat das 110 Jahre alte Familienunternehmen seinen Umsatz von 850 Millionen auf 1,1 Milliarden Euro gesteigert. Ermöglicht hat diesen Wachstumsschub vor allem eine sogenannte Heuschrecke. Die Private-Equity-Gesellschaft Hannover Finanz investiert in mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum. Vor fünf Jahren ist die Hannover Finanz bei dem Chemikalien- und Kunststoffvertrieb eingestiegen. Inzwischen hält sie einen Anteil von 29 Prozent.

Mit dem frischen Kapital haben Vorstandschef Thomas Arnold und sein Team neue Niederlassungen gegründet, etwa in Thailand, und Firmen mit internationaler Präsenz zugekauft. Trotz dieser Erfolge und obwohl die typische Beteiligungsdauer in der Privat-Equity-Branche – fünf Jahre – abgelaufen ist, sagt Hannover-Finanz-Vorstand Jürgen von Wendorff: »Wir bleiben für insgesamt zehn bis zwölf Jahre an Bord, womöglich auch deutlich länger.« Und die Biesterfeld-Manager loben, der Investor sei »ebenso wie die Familie an einem langfristigen und nachhaltigen Wachstum interessiert«.

Finanzinvestoren müssen also keineswegs immer als aggressive Sanierer auftreten, die kurzfristig den Firmenwert steigern und schnell wieder verkaufen wollen. »Die vermeintlichen Heuschrecken sind immer öfter langfristige strategische Partner«, sagt Christian Niederle, Managing Partner der Beratungsgesellschaft Network Corporate Finance in Düsseldorf. Angesichts zahlreicher positiver Beispiele in den vergangenen Jahren wachse das Interesse. Das liegt zum einen daran, dass nur rund ein Drittel der etwa 200 000 Mittelständler, die sich jährlich auf die Suche nach einem Nachfolger machen, in der Familie oder der Führungsriege fündig werden. Finanzinvestoren können für sie eine willkommene Alternative sein.

Interessant sind sie auch für Mittelständler, die selbst noch viel mit ihrer Firma vorhaben: Denn immer häufiger geben sich Private-Equity-Investoren mit Minderheitsbeteiligungen von 25 bis 49 Prozent zufrieden – wie im Falle Biesterfeld. Laut Marktstatistik des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) ist der Anteil solcher »Wachstumsfinanzierungen« am Private-Equity-Markt zwischen 2013 und 2015 von 6,9 auf 12,7 Prozent gestiegen. Finanzinvestoren stecken somit pro Jahr immerhin 700 Millionen Euro in ambitionierte Mittelständler, ohne selbst gleich das Ruder zu übernehmen.

Eine der Private-Equity-Gesellschaften, die sich in diesem Bereich engagieren, ist die Hamburger Beteiligungsgesellschaft Dennso, zu deren Portfolio beispielsweise der Logistik-Zulieferer Wegener + Stapel Fördertechnik (W+S) aus Bergen bei Hannover gehört.

Gut ein Jahr nach der Übernahme ist in Bergen nicht von Stellenabbau und Effizienzsteigerung, sondern von Wachstum und Internationalisierung die Rede. Der Umsatz wuchs im ersten Halbjahr um rund 15 Prozent, und die Akquise läuft auf Hochtouren. Im Frühjahr kündigte W+S etwa an, ein automatisches Paketfördersystem für ein neues DHL-Zentrum in Saudi-Arabien zu liefern.

Manfred Schleicher, Geschäftsführer und Mehrheitseigentümer des Unternehmens mit 60 Mitarbeitern, will die Expansion weiter vorantreiben. Auch Investor Dennso ist optimistisch: »Wir wollen das Unternehmen langfristig begleiten«, sagt Vorstand Helmke Gerndt. Zeitdruck besteht damit nicht. Das wäre bei Wachstumsfinanzierungen auch kontraproduktiv.

So viel Zeit lassen sich nicht alle Private-Equity-Gesellschaften. Viele sammeln das Geld, das sie in Unternehmen investieren, wiederum bei Anlegern ein und legen dafür Fonds mit einer Laufzeit von sechs bis acht Jahren auf. Sie müssen ihre Anleger also irgendwann wieder auszahlen. »Damit kein Verkaufsdruck entsteht, haben unsere Fonds keine Laufzeitbegrenzung«, sagt Hannover-Finanz-Manager von Wendorff. Christian Niederle vom Network Corporate Finance rät daher zu sorgfältiger Partnerwahl. Es sei wichtig, »mit mehreren Investoren zu sprechen, Konzepte zu vergleichen und ein Gefühl für die jeweilige Mentalität zu entwickeln«. Das ist aber – trotz des wachsenden Interesses – längst noch nicht gang und gäbe.