

die Bedingungen für die Bürgschaftsvergabe ab März 2009 – befristet bis Ende 2010 – verbessert. So kann künftig ein Unternehmen Bürgschaften bis zu einem Höchstbetrag von 2 Mio. Euro anstelle von bisher 1 Mio. Euro erhalten und der Verbürgungsgrad wurde von bisher 80 % auf 90 % erhöht.

Die Bürgschaftsbedingungen für Betriebsmittelkredite sind ebenfalls verbessert worden. Im Rahmen dieser Verbesserungen hat der Bund in stärkerem Umfang Rückbürgschaften übernommen, wodurch die Bürgschaftsbanken erst in die Lage versetzt werden, mehr und höhere Kredite abzusichern.

ep: Wie können sich heute die Unternehmer aus dem Handwerk bei ihren regionalen Bürgschaftsbanken absichern lassen und welche Voraussetzungen sind dafür zu erfüllen?

U. Stumpp: Existenzgründer und bestehende Unternehmen können für einen befristeten Zeitraum für ihre Kredite Bürgschaften bis zu 90 % erhalten. In der Praxis wurden bisher die Kredite durch Bürgschaften durchschnittlich in Höhe von 70 % abgesichert. Für eine Bürgschaft ist eine jährliche Provision zwischen 1 bis 1,5 % zu entrichten. Bürgschaftsbanken übernehmen Ausfallbürgschaften gegenüber den Hausbanken für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art, z. B. für

- Investitions- und Wachstumsfinanzierungen sowie Betriebsübernahmen
- Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditrahmen)
- Avale und Garantien (auch Kreditrahmen, z. B. für Durchführungs- und Gewährleistungsbürgschaften).

Bürgschaften dürfen für ein einzelnes Unternehmen bis zur Höhe von 2 Mio. Euro übernommen werden. Grundvoraussetzung ist, dass das zu finanzierende Vorhaben wirtschaftlich vertretbar ist.

ep: Was raten Sie den Unternehmern, um so schnell wie möglich an neue finanzielle Mittel zu kommen?

U. Stumpp: Entsprechend dem Motto der Bürgschaftsbanken

„Kein betriebswirtschaftlich sinnvolles Vorhaben soll an fehlenden Sicherheiten scheitern!“, müssen die Unternehmen ihr Konzept nachvollziehbar aufarbeiten. Eine immer größere Rolle spielt die Persönlichkeit des Unternehmers selbst. Je früher die Unterlagen (Beschreibung des Vorhabens, Finanzierungsplan) der Bürgschaftsbank in vollständiger Form vorgelegt werden, desto schneller kann die Bürgschaftszusage erteilt werden. Der Handwerker sollte auch die Beratungsangebote der Kammern und Verbände nutzen.

ep: Bieten die Bürgschaftsbanken dabei auch Unterstützung an, falls sich die Hausbanken ggf. bei den Finanzierungsvorhaben querstellen?

U. Stumpp: Existenzgründer und bestehende Unternehmen haben auch die Möglichkeit, direkt bei der Bürgschaftsbank einen Bürgschaftsantrag zu stellen – die so genannte Bürgschaft (vorerst) ohne Bank oder BoB. Diese Möglichkeit des direkten Antragsweges gibt es nur für kleinere Vorhaben bis ca. 200 TEuro – je nach Bundesland. Im Fall einer Bürgschaftszusage ist es dann für den Handwerker leichter, sich die Finanzierung bei einer Hausbank zu beschaffen.

ep: Wie sehen Sie die künftige Rolle der Bürgschaftsbanken, vor allem falls die schwierige Situation weiter andauern sollte?

U. Stumpp: In der wirtschaftlich schwierigen Phase stellen die Hausbanken höhere Anforderungen an die banküblichen Sicherheiten. Deshalb werden sie verstärkt Bürgschaften der Bürgschaftsbanken als Sicherheiten hereinnehmen. Diese vollwertigen Banksicherheiten führen zu geringeren Eigenkapitalanforderungen bei den Hausbanken und reduzieren deshalb die Risikokosten.

Die Bürgschaftsbanken stehen aktuell dem Mittelstand unverändert zur Seite, um notwendige Vorhaben mit Bankkrediten finanzieren zu können.

ep: Wir bedanken uns für das Gespräch.

Betriebliche Altersvorsorge: Unterstützungskasse



Vor Abschluss einer betrieblichen Altersvorsorge ist es generell ratsam, sich von unabhängigen Experten beraten zu lassen. Dabei gilt es, Musterberechnungen des Versicherers zur Rendite auf Richtigkeit zu prüfen. Zum Beispiel bei Abschluss einer Lebensversicherung mit einer Unterstützungskasse, sollten die Vorsorgeaufwendungen im Insolvenzfall so abgesichert sein, dass diese nicht plötzlich in der Insolvenzmasse verschwinden.

Rückdeckung fällt in Insolvenzmasse

Diese Fälle treten immer wieder auf, obwohl dazu einschlägige aktuelle Gerichtsurteile existieren, die dazu eine eindeutige Aussage treffen.

Bereits durch Urteile des Oberlandesgerichts (OLG) Düsseldorf vom 02.07.2008 (**Az. 7 O 212/06**) und 11.12.2007 (**Az. I-4 U 205/06**) ist entschieden worden, dass Geschäftsführer und sonstige Mitarbeiter gegen den Insolvenzverwalter der Unterstützungskasse regelmäßig keinen Anspruch auf Herausgabe der von einer Unterstützungskasse abgeschlossenen Lebensversicherung haben. Dieses Vermögen fällt in die Insolvenzmasse.

Unterstützungskassen

Unterstützungskassen (**Kasten**) unterliegen keiner Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Vorstände, Geschäftsführer und Vermittler solcher „Konstrukte“ müssen keine Sachkunde nachweisen. Daher kann es durch kleine steuerliche „Irrtümer“ bei der U-Kasse rasch zur Insolvenz kommen.

Die Einholung von Wirtschaftsauskünften offenbart, dass die Initiatoren häufig weder Bonität noch guten Leumund besitzen.

Risiken

Das Risiko für Arbeitgeber besteht auch darin, dass wiederholt das zur Altersversorgung angesparte Vermögen einfach in ein Steuerparadies überwiesen wurde. Es ist auch sicher ein Signal, dass Versicherungsgesellschaften für die von ihnen gegründeten U-Kassen keine Patronatserklärung oder Garantie abgeben wollen. Für betroffene Arbeitgeber, denen damit die Doppelzahlung des Altersvorsorgeaufwands droht, ist dies nicht gerade ein Signal zur Vertrauensbildung.

Die Unterstützungskasse (U-Kasse)

- rechtsfähige und rechtlich selbstständige Versorgungseinrichtung für die betriebliche Altersversorgung, die auf ihre Leistungen keinen Rechtsanspruch gewährt
- kann als GmbH, eingetragener Verein oder Stiftung organisiert sein
- wird von einem oder mehreren Arbeitgebern, so genannten Trägerunternehmen (Gruppenunterstützungskasse), getragen
- gewährt im Auftrag des Arbeitgebers den Arbeitnehmern ihrer Trägerunternehmen einmalige o. laufende Versorgungsleistungen
- finanziert sich aus freiwilligen Zuwendungen ihrer Trägerunternehmen und aus den Erträgen aus der Anlage ihres Vermögens
- eine Möglichkeit der Vermögensanlage ist beispielsweise der Abschluss von Rückdeckungsversicherungen – rückgedeckte Unterstützungskasse
- finanziert man mit den Zuwendungen Rückdeckungsversicherungen in gleicher Höhe wie die Versorgungszusage, handelt es sich um eine kongruent oder deckungsgleich rückgedeckte U-Kasse.

GF verliert „planmäßig“ Vorsorgevermögen

In der Regel fallen Geschäftsführer (GF) und Mitarbeiter, die unabhängig finanzmathematisch nachrechnen lassen, in Ohnmacht. Viele der „hübschen“ Musterberechnungen stimmen bei weitem nicht mit der Realität überein. Oft ist nur ein Drittel dessen an Vermögen vorhanden, was zur Finanzierung einer lebenslangen Rente nötig wäre – gelegentlich auch noch viel weniger. Falsche Prognosen bei der Vermittlung sowie hohe Provisionen und zusätzliche Verwaltungskosten zehren das Vermögen auf. Bei näherem Hinsehen erinnert manches dieser Steuersparmodelle an ein Schneeballsystem, bei dem es völlig unklar ist, wie denn im Ernstfall die Zahlungen an nachfolgende Rentner erfolgen sollen.

Haftung für falsche Musterberechnungen zur Rendite

Das Landgericht (LG) Bamberg (**Az. 2 O 88/08**) verurteilte einen britischen Versicherer aufgrund geschönter Vergangenheitswerte und unrealistischer Zukunftsprognose zur Rückabwicklung. Auch die relativ verbreitete Verschlechterung wirtschaftlicher Verhältnisse bei zahlreichen U-Kassen und den dahinter stehenden Finanzhäusern berechtigt zur fristlosen Kündigung (**BGH Urteil vom 04.04.1951**), denn niemand muss sehenden Auges warten, bis seine Altersversorgung in die Hände eines Insolvenzverwalters fällt. Schon heute bringen die meisten Lebensversicherer die Zahlungen an Kunden aus den laufenden Beiträgen auf, um nicht ihre in der Finanzkrise wertgeminderten Papiere verkaufen und die entstandenen „stillen“ Verluste aufdecken zu müssen – in der Hoffnung, dass es keine Kündigungswelle gibt. So kann man sich auf schwankendem Boden oder als Koloss auf tönernen Füßen nach außen immer noch als Fels in der Brandung darstellen, um die Kunden nicht zu verschrecken.

Scheinsicherheit für Verpfändung oder Bezugsrecht

Soweit Mitarbeitern ein Bezugsrecht in der Lebensversicherung eingeräumt wurde, handelt es sich regelmäßig allenfalls um eine jederzeit widerrufliche Erklä-

rung – also eine Scheinsicherheit. Unwiderrufliche Bezugsrechte oder Verpfändungen können steuerschädlich oder anfechtbar sein, vor allem wenn die zu versorgende Person dies als Kredit-sicherheit bei seiner Bank benutzt. Eine Abtretung an den Mitarbeiter wäre sicherlich steuerschädlich, kommt jedoch in der Praxis immer wieder vor, bis es der Betriebsprüfer entdeckt.

Wenig Erfahrungen

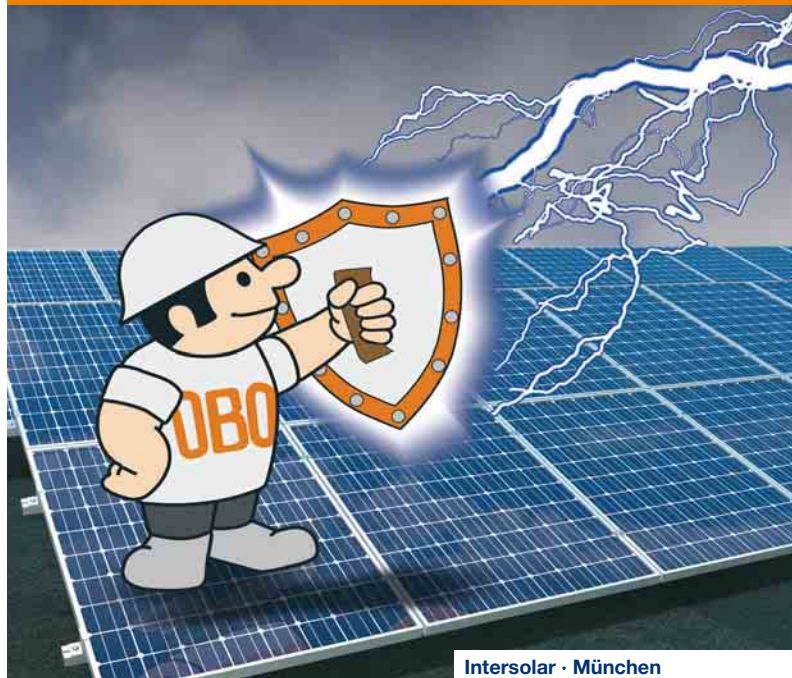
Tatsache ist, dass U-Kassen und Versicherer kaum Erfahrungen damit haben, was im Falle einer Insolvenz möglich ist. Satzungsgemäße Regeln, ausgeschlossene Übertragbarkeit oder Ausschluss von vertraglichen Kündigungs- oder Verwertungsrechten sind beliebte Versuche, sich gegen die Vereinnahmung durch den Insolvenzverwalter zu wappnen. Tatsächlich aber gibt es ein grundgesetzliches Eigentumsrecht, das den Gläubiger schützt – so einfach ist es nicht, den Gläubiger von der Verwertung der Vermögenswerte abzuhalten. Im Ernstfall beurteilen Gerichte solche vertraglichen und satzungsgemäßen „Gegengifte“ gegen Insolvenzverwalter schlicht für unwirksam. Eine andere Meinung kann ein Versicherer und seine U-Kasse zwar haben – dafür haften und eine Garantie abgeben will er aber nie.

Fazit

Grundsätzlich kann man diesem „bösen Erwachen“ begegnen, indem man sich einmal im Jahr schriftlich vom Berater des Vertrauens bestätigen lässt, dass die Versorgung (noch) dem aktuellen Steuerrecht entspricht. Dies prüft üblicherweise kein Berater „kostenlos“ oder „automatisch“ beim Aufstellen des Jahresabschlusses. Wenn ein GF auf den Insolvenzschutz Wert legt, muss er einen Anwalt mit der Prüfung beauftragen, ob die Regelungen im Ernstfall auch standhalten würden. Dies ist bei 99 % aller hier bekannten Fälle nicht gegeben. Praktisch sind Versicherer und andere „Träger der Altersversorgung“ mit solchen Fragen komplett überfordert.

J. Fiala, P. A. Schramm

OBO Systemlösungen für Photovoltaik-Anlagen Komplett verlegt. Sicher geschützt.



Intersolar · München

27. - 29. Mai 2009
Halle B5 · Stand B5.118

Perfektes Zusammenspiel OBO Systeme für Photovoltaik-Anlagen

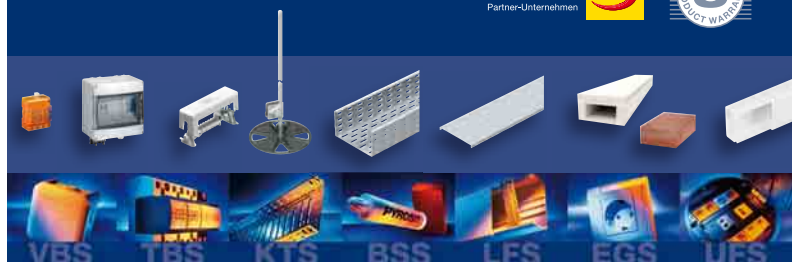
OBO bietet ein sorgsam aufeinander abgestimmtes Produktsortiment, das Ihnen bei der gesamten Installation einer Photovoltaik-Anlage zur Verfügung steht. OBO unterstützt Sie damit Sie eine saubere und sichere Installation am und im Gebäude bekommen.

Sichere Installation mit OBO

- Überspannungsschutz-Systemen
- Potentialausgleichs-Systemen
- Blitzschutz-Systemen
- Kabeltrag-Systemen
- Brandschutz-Systemen
- Verbindungs- und Befestigungs-Systemen

Fordern Sie unseren Prospekt
„OBO Systemlösungen für Photovoltaik-Anlagen“ an.

E-CHECK
Partner-Unternehmen



OBO BETTERMANN GmbH & Co. KG

Kundenservice Deutschland
Tel. 0 23 73/89-15 00 · Fax 0 23 73/89-77 77
Postfach 1120 · D-58694 Menden
E-Mail: info@obo.de · www.obo.de

OBO
BETTERMANN