

Firma gegen Rente

Die Leibrente bietet für Unternehmer, die ihren Betrieb verkaufen wollen, und auch für Existenzgründer besondere Vorteile.



Sybille und Karl-Heinz Schäfer, seit über 15 Jahren in der Gastronomie tätig, haben klare Vorstellungen: Mit einem etablierten Hotel im Schwarzwald, übernommen gegen eine monatliche Rentenzahlung an den Voreigentümer, wollen sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Statt einer hohen, einmaligen Kaufsumme, die sie nur mit viel Eigen- und noch mehr Fremdkapital hätten aufbringen können, zahlen sie dem Verkäufer nun eine monatliche Rente bis an dessen Lebensende. Ihr Vorhaben zeigt sehr schön das Grundprinzip einer Leibrentenvereinbarung: Je nach Lebensdauer des Verkäufers zahlt der Käufer mehr oder eben weniger für den Betrieb.

Laut Hotel- und Gaststättenverband „Dehoga“ in Berlin ist diese Form der Kaufpreiszahlung als Grundstein der Altersversorgung bei vielen Hoteliers durchaus beliebt, allerdings werde die Einmalzahlung im Allgemeinen bevorzugt. Doch für den Fall, dass der geforderte Preis den Interessenten zu hoch erscheint oder der Verkäufer bei seinem Lebenswerk weiter mitreden möchte, könnte die Leibrentenlösung eine gute Alternative sein. Denn hierbei haben Verkäufer in der Regel ein längeres Mitspracherecht, zumal auch alle Parteien etliche Jahre miteinander verbunden sind. Sie verfolgen dabei das gleiche Grundinteresse, schließlich muss die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens aus Sicht beider Lager unbedingt erhalten bleiben. Auch das Bundeswirtschaftsministerium hat sich mit der Leibrente befasst und hält sie für „ein Verfahren mit Zukunft“. Spätestens in zehn Jahren dürfte die Bundesrepublik hier mit Großbritannien gleich gezogen haben, wo schon heute jedes dritte mittelständische Unternehmen seinen Eigentümer gegen eine Rentenabsprache wechselt. In Deutschland trifft dies bislang nur auf jeden zehnten Firmenübergang zu. Dabei sind Leibrentenverträge in der Versicherungs- und Immobilienbranche durchaus gängige Praxis: Bei der privaten Rentenversicherung erfolgen die periodische Auszahlungen einer vereinbarten Monatssumme, solange die versicherte Person lebt. Gleiches gilt beim Hausverkauf auf Rentenbasis, wobei hier oftmals ein lebenslanges Wohnrecht des Verkäufers in seiner einstigen Immobilie mit vereinbart wird.

Leibrente hat viele Facetten

Verstirbt der Verkäufer, müssen die Rentenzahlungen seitens der Käufer übrigens nicht automatisch enden: Bei der Maximalzeitrente etwa ist der Zahlungszeitraum nach oben hin gedeckelt, etwa auf eine Laufzeit von maximal 20 Jahren. Bei der Mindestzeitrente wiederum fließt das Geld statt an den Verkäufer an seine Hinterbliebenen, sollte er

vorzeitig versterben. Bei der Kalkulation des Kaufpreises raten Experten dem Käufer, von einer Lebenserwartung des Verkäufers auszugehen, die mindestens acht Jahre oder mehr über der statistischen liegt. Bei der Berechnung sei ferner ein Zinsfaktor rechnerisch zu berücksichtigen, so als ob regelmäßig und die ganze Zeit über in eine Anlage mit einer garantierten Verzinsung und Überschussbeteiligung investiert würde. „Eine solche Berechnung mit realistischen Maximal- und Minimalzinssätzen kann man von der Hausbank, dem Steuerberater oder einem Unternehmensberater durchführen lassen“, rät die Stuttgarter Steuerberaterin Marianne Stanger. Dieses errechnete, fiktive Guthaben sollte der Käufer dann mit der zu zahlenden, angenommenen Rentengesamtsumme und dem geschätzten Firmenwert bei Übernahme vergleichen. Dabei sollte er allerdings auch bedenken, dass das zu übernehmende Unternehmen ihm sowohl Arbeitsplatz als auch Existenzgrundlage zugleich bietet, zudem durch Eigenleistung und Marktchancen weitere Umsatz- und Gewinnsteigerungen möglich sind und die Leibrentenzahlungen vorzeitig enden oder, je nach Vertrag, sich zumindest reduzieren können. Denn üblicherweise erhalten Hinterbliebene des einstigen Firmeneigentümers einen geringeren Betrag.

Unbedingt Notar einschalten

Individuelle Vereinbarungen sind auch bei den Zahlungsmodalitäten gängige Praxis. Es obliegt den Parteien, ob bei Betriebsübernahme eine Abschlagszahlung fällig wird, die Rentenbeiträge monatlich, viertel-, halb- oder jährlich fließen sollen, eine Anpassung der Rentenbeträge an die Inflationsrate oder Wertsteigerung erfolgen soll oder nicht. „Wird kein Inflationsausgleich vereinbart, kann der Käufer hoffen, dass seine Einkünfte steigen, aber der Wert der Leibrente durch die Inflation sinkt“, sagt Holger Käunicke, Geschäftsführer bei Investora Corporate Finance. Nicht selten gewährt der Firmenverkäufer auch eine Aufschubzeit für die erste Zahlung, deren Dauer meist mit der Übergaberegulierung zusammenhängt. Findet eine Einführungszeit über mehrere Jahre mit allmählicher Firmenübergabe statt, spricht dies für einen späteren Zahlungsbeginn – wird alles jedoch Zug um Zug geregelt, gibt es meist keine Aufschubfrist. Zudem ist es den Parteien freigestellt, ob eine Hinterbliebenenrente ein- oder ausgeschlossen werden soll. Was auch immer im Detail vereinbart wird, Experte Käunicke empfiehlt in jedem Fall im Beisein eines Notars alles zu Papier zu bringen.

Gerd Zimmermann

„Nicht nur auf die Zinsen achten!“

Rainer Langen, Unternehmensberater mit Schwerpunkt Mittelstandsfinanzierung in Kronberg, gibt Existenzgründern und Unternehmensnachfolgern Tipps zum Umgang mit Banken.

Herr Langen, gehen Existenzgründer und Jungunternehmer eher zur Hausbank oder zu dem Institut, das die beste Kondition verspricht?

Die Praxis zeigt, dass das Zinsthema gerade bei jungen Unternehmern viel zu früh im Vordergrund steht und „Billigangebote“ einen großen Reiz ausüben. Dabei wird oft vergessen, dass es besonders am Anfang viel wichtiger ist, eine Bank zu finden, mit der man partnerschaftlich die Zukunft gestalten kann, als um jeden Preis Zinskosten zu sparen. Wer auf Qualität bei den angebotenen Finanzierungsinstrumenten und Beratungskompetenz der Bank verzichtet, hat langfristig zumeist die teurere Finanzierung gewählt.

Laut Ihrem Buch „Die Sprache der Banken“ hängen gute Konditionen auch von der Einhaltung von Spielregeln ab. Was ist zu beachten?

Zum einen das von der Bank ermittelte Rating: Je besser die Kennzahlen und Perspektiven eines Unternehmens, umso günstiger der Zinssatz. Innerhalb einer Ratingklasse werden Kunden, die gleich mehrere Bankdienstleistungen nachfragen, mit einem günstigeren Zins belohnt. Zum anderen spielt die Höhe der werthaltigen Besicherung eine wichtige Rolle. Hierzu zählen vor allem Grundschulden auf private Immobilien und marktgängige Gewerbeobjekte. Unterschiede in Bonität und Besicherung können Kredite schnell bis zu drei Prozentpunkte teurer werden lassen. Bereits bei 100.000 Euro Finanzierung sind dies Zusatzkosten von 250 Euro im Monat.

Aus welchen Gründen scheitern Bankgespräche hauptsächlich?

Am fehlenden Unternehmenskonzept und

an schlechter Kommunikation. Wer heute Finanzierungen sucht und auf Antrieb Erfolg haben will, muss die Attraktivität seines Konzeptes einschließlich einer plausiblen Planungsrechnung ehrlich, transparent und gut strukturiert auf den Tisch legen. Der Unternehmer muss es auch im eigenen Interesse schaffen, seine Ideen in die Sprache der Banken zu übersetzen. Erfolg wird nur derjenige haben, der weiß, wie Banken ticken. Missverständnisse können hier fatale Folgen haben. Natürlich wird man auch aus Fehlern klug. Aber viel schlauer ist es, von Anfang an das Wissen erfahrener Spezialisten zu nutzen. Dies schafft ganz klare Wettbewerbsvorteile. Nur technisch und wirtschaftlich gut durchdachte und überzeugende Konzepte haben eine Chance im Finanzierungsmarkt.

Die Fragen stellte Gerd Zimmermann

»Aus einer kleinen Werkstatt ein innovatives Unternehmen zu machen, hielten viele für unmöglich. Aber nicht unsere Bank.«

(Helmut Dornbracht, Mitbegründer Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG)

Der Mittelstand denkt langfristig.
Wir sind der Partner, der genauso denkt.

Mehr Informationen unter www.dresdner-mittelstand.de



Dresdner Bank
Die Beraterbank