

Interlaken | 14. Mai 2012

Wenn es an der Zeit ist, ist es zu spät

Referenten informieren über Pensionskasse und Nachfolgeregelung

Am BVG-Apéro thematisiert die Bank EKI jeweils Fragen der beruflichen Vorsorge und der Pensionierung. In diesem Jahr referierten die Experten Ronald Biehler, Carlo Hächler und Hanspeter Schurter über Pensionskassenvergleiche und den langwierigen Prozess der Nachfolgeregelung.

Wenn die Pensionierung vor der Tür steht, ist es zu spät. Das gilt für die berufliche Vorsorge genauso wie für die Nachfolgelösung im eigenen Geschäft. Die drei Referenten am BVG-Apéro der Bank EKI zeigten, dass es für Fragen rund um die Pensionierung, die Geschäftsübergabe oder die Optimierung der Rente vor allem eines braucht: eine fundierte Analyse. Wer sich mit seiner Pensionsplanung auseinandersetzt, muss sich nicht nur fragen, wann und wofür er das Geld seiner Pensionskasse beziehen will, wie Ronald Biehler von der Pensionskasse Noventus erklärte. Wie bei Krankenkasse oder Autoversicherung lohne es sich, als Unternehmer auch bei der beruflichen Vorsorge eine Standortbestimmung vorzunehmen und Optimierungsmöglichkeiten zu überprüfen, so der Experte.



Die erste Lösung ist nicht unbedingt die beste. Carlo Hächler (rechts) und Hanspeter Schurter von der Beratungsfirma CGZ raten, bei der Suche nach einem Nachfolger keine Option im Vorhinein auszuschliessen.

Fotos: Bettina Bhend

Deckungsgrad und Kommunikation

Die Aspekte, die es bei der Überprüfung zu beachten gilt, sind mannigfaltig. Ronald Biehler erwähnte den Deckungsgrad der Pensionskasse, der wo immer möglich über 100 Prozent liegen sollte, um die nötige Sicherheit zu gewährleisten. Auch die Zahlungsmodalitäten für die Beiträge sind wichtig, können sie sich doch, wenn zum Beispiel alle Beiträge auf einmal bezahlt werden müssen, auf die Liquidität der eigenen Unternehmung auswirken. Weiter solle man sich über die Anlagestrategie Gedanken machen und beachten, ob die Pensionskasse individuelle Lösungen anbiete. Schliesslich ist die Kommunikation der Pensionskassen für Unternehmer ein wichtiger Anhaltspunkt – zum Beispiel, ob man regelmässig Geschäftsberichte erhält.

Bezüge und Einkäufe

Eine genaue Planung erfordern insbesondere die Bezüge und Einkäufe. So ist im Moment nicht genau geklärt, bis wann es noch erlaubt ist, Gelder aus der Pensionskasse für die Wohneigentumsfinanzierung zu verwenden. Zudem kann ein Vorbezug problematisch werden, wenn das Haus oder die Eigentumswohnung wieder verkauft wird – dann nämlich muss das Geld zurückbezahlt werden. Einkäufe, so erklärte Ronald Biehler am Apéro, sind steuerabzugsfähig und sollten darum gestaffelt erfolgen. Weiter gelte es zu berücksichtigen, dass nach einem Einkauf während drei Jahren keine Bezüge mehr gemacht werden können. Das bedeutet, dass eine vorzeitige Pensionierung oder ein Hauskauf in dieser Zeit nicht möglich ist und mit den Einkäufen abgestimmt werden muss.



Wie bei Versicherungen und Krankenkasse lohne es sich für Unternehmer, verschiedene Pensionskassen miteinander zu vergleichen und einen Wechsel in Betracht zu ziehen. Experte Ronald Biehler sagte am BVG-Apéro der Bank EKI, was es dabei zu beachten gilt.

Coaching oder Ausstiegsgefahr

In einem zweiten Referat informierten Carlo Hächler und Hanspeter Schurter von der Zürcher Beratungsfirma CGZ über Nachfolgeregelungen. Sie zeigten, dass die Geschäftsübergabe ein langwieriger Prozess ist. Mit der Erwägung aller Optionen – familienintern, betriebsintern oder extern –, mit der Vorbereitung, der Umsetzung und der Sicherung der Nachhaltigkeit würden nicht selten fünf Jahre oder mehr verstreichen. Die beiden Experten betonten, dass es wichtig sei, sich nicht nur auf eine mögliche Lösung zu konzentrieren. Auch wenn zum Beispiel ein Nachfolger aus der eigenen Familie in Betracht kommt, gilt es immer abzuwägen, ob dieser die Aufgabe überhaupt übernehmen kann und will. Allenfalls braucht die Person ein intensives Coaching oder es besteht die Gefahr, dass sie nach kurzer Zeit wieder aus dem Unternehmen aussteigt.

Partner und Lieferanten

Und selbst wenn ein potenzieller Nachfolger in der Familie oder im Unternehmen gefunden ist oder der Verkauf des Unternehmens beschlossen wurde, geht die Arbeit weiter. Es gilt nämlich, alle beteiligten Partner am Übergangsprozess zu beteiligen: weitere Familienmitglieder, familienexterne Gesellschafter, die eigenen Mitarbeiter und nicht zuletzt Partner und Lieferanten. Und bei alledem gelte es, die Strategie des Unternehmens nicht aus den Augen zu verlieren. Dass das ein schwieriges Unterfangen ist, zeigt die Tatsache, dass viele Nachfolgeregelungen im ersten Anlauf scheitern. Darum brauche es ein individuelles «change management», für das unter Umständen ein professioneller Berater beigezogen werden sollte, so die Experten.

Mehr zum Thema

- **«Alles Gute für morgen»** - Interlaken | 19. Februar 2010
- **Bonussystem für Hypothekarkunden** - Interlaken | 16. September 2009

ARTIKELINFO

Artikel Nr. 118688
14.05.2012, 12.01 Uhr
Autor/in: ▶ Bettina Bhend
Seitenaufrufe: 182