

Wie Firmen das Risiko ihrer Pensionsverpflichtungen mindern können

Sascha Richter und sein Team haben eine erfolgreiche Nische gefunden: Sie bieten spezielle Beratung zum Thema Pensionen an. Was daran so besonders ist.

Von Manuel Böhnke

Der Unternehmer hatte Glück: Nach langer Suche fand er Ende 2024 jemanden, der seinen Betrieb übernehmen wollte. Die eigene Firma in guten Händen wissen und den Lebensabend genießen? Das schien greifbar nah. Doch es gab einen Haken: Der potenzielle Käufer schreckte vor den Pensionsrückstellungen in der Bilanz zurück.

Sascha Richter versteht das. „Für Unternehmen sind diese Ansprüche unkalkulierbar“, sagt er. Je nach Situation könne diese „Bremsspur“ einen Betrieb bis zu 70 Jahre belasten. „Niemand kann vorhersagen, wann sie endet“, erklärt der 54-Jährige. Deshalb berät er vor allem Mittelständler, wie sie das finanzielle Risiko ihrer Pensionsverpflichtungen mindern können.

Richter ist seit fast 30 Jahren im Geschäft. Der gelernte Bank- und Diplom-Kaufmann spezialisierte sich bei großen Anbietern auf betriebliche Altersvorsorge und beriet auch DAX-Konzerne, bevor er spä-

ter den Bereich Pensionen bei der Deutschen Bank leitete. Anfang 2021 gründete er die Richter Pension Consulting GmbH.

„Das Thema ist unheimlich komplex.“

Sascha Richter, Richter Pension Consulting GmbH

Das Team ist klein. Neben Richter arbeiten seine Frau Nicole und die Söhne Luis und Paul mit. „Wir haben ein sehr großes Netzwerk, auf das wir zugreifen“, betont der geschäftsführende Gesellschafter. Es umfasst Mathematiker, Steuerberater und Juristen. Diese Expertise ist notwendig, denn: „Das Thema ist unheimlich komplex.“

Alles beginnt mit einem Versprechen: Der Arbeitgeber sichert dem Arbeitnehmer zu, ihm eine lebenslange Pension zu zahlen – in der Regel ab dem 65. Geburtstag. Dafür muss das Unternehmen auf der einen Seite in geeigneter Form ausreichendes Geld anlegen und

auf der anderen Seite Rückstellungen in der Steuer- sowie Handelsbilanz bilden – aus versicherungsmathematischen Gründen theoretisch bis zum 115. Lebensjahr des Empfängers.

Woran ein Unsicherheitsfaktor des Modells deutlich wird: Die tatsächliche Lebenserwartung des Arbeitnehmers ist unbekannt. Ein zweiter: die Schwankungen am Kapitalmarkt. „Für Unternehmen ist es sehr schwierig, das Geld so anzulegen, dass sie ihre Zusagen erfüllen können“, erklärt Sascha Richter.

Kapitalzahlung statt lebenslanger Rente

Banken und Versicherungen empfehlen daher oft, die Rentenzahlungen über (weitere) Versicherungsverträge abzudecken. Das sei teuer und löse das Problem nicht. Richter geht deshalb andere Wege.

Er empfiehlt dem Arbeitgeber, den Arbeitnehmern statt der lebenslangen Rente eine einmalige Kapitalzahlung anzubieten, die sich an dem bilanziellen Wert ihrer Pensionszusage orientiert, basierend auf der durchschnittlichen Lebenserwartung. Um das Angebot attraktiv zu machen, kann die Summe gegebenenfalls um einen Zuschlag erhöht werden.

„Die meisten nehmen das an“, sagt Richter. Kapitalzahlungen seien bei großen Konzernen die Regel, während diese Möglichkeit bei kleinen und mittelständischen Unternehmen nahezu unbekannt sei.

Dieses Vorgehen ist bei aktiven und ehemaligen Mitarbeitern sinnvoll, die noch vor Rentenbeginn stehen. Bei Rentenempfängern, die bereits eine Pension ausgezahlt bekommen, empfiehlt Richter, die Ansprüche auf eine sog. „Rentnergesellschaft“ zu über-

tragen. Das Ziel ist in beiden Fällen immer, das Unternehmen von den Ansprüchen zu entlasten und Kalkulierbarkeit zu schaffen.

Für wen das Angebot interessant ist

Interessant sei das unter anderem vor dem Verkauf von Firmen, da mittlerweile die meisten potenziellen Käufer es zur Bedingung machten, dass im Unternehmen keine Pensionsverpflichtungen mehr existieren. Solche Fälle machen etwa

zwei Drittel von Sascha Richters Aufträgen aus. Auch im eingangs beschriebenen Beispiel habe er eine Lösung gefunden, der Deal kam zustande.

„Bei vielen anderen Mandanten geht es leider um Restrukturierung“, sagt der Diplom-Kaufmann. Sie melden sich bei ihm, um in einer wirtschaftlich schwierigen Situation die Pensionsrückstellungen zu senken – die zu diesem Zeitpunkt bisweilen bereits zu den größten Bilanzpositionen zählen und deren immer wei-

tere Steigerungen die Unternehmensgewinne auffressen.

Unternehmen findet eine erfolgreiche Nische

Diskussionen mit Wirtschaftsprüfern, Juristen, Mathematikern und Arbeitnehmern gehören zu Sascha Richters Alltag. Es gebe viele rechtliche Aspekte zu beachten, kein Fall gleiche dem anderen. Möglicherweise ist das ein Grund dafür, warum er sein Angebot für nahezu einzigartig in Deutschland hält. Weil er eben nicht davon lebe, Produkte zu verkaufen, die die Ansprüche absichern oder davon, die ebenfalls lebenslang notwendigen Gutachten zu erstellen. Richters Geschäftsmodell: Er wird im Erfolgsfall prozentual an den jeweiligen Vorteilen beteiligt, die sich für den Auftraggeber durch die gefundene Lösung ergeben.

Damit haben der 54-Jährige und seine Familie eine erfolgreiche Nische gefunden. Die Richter Pension Consulting GmbH sitzt in Bad Marienberg (Westerwald), berät allerdings Unternehmen deutschlandweit, auch im Bergischen Land. Die Hauptzielgruppe? Inhabergeführte Mittelständler aller Branchen und in allen Größenordnungen.



Sascha (r.), Nicole und Luis Richter beraten deutschlandweit Unternehmen. Einige Kunden sitzen im Bergischen Land. Foto: Richter Pension Consulting GmbH

www.richter-pension.de