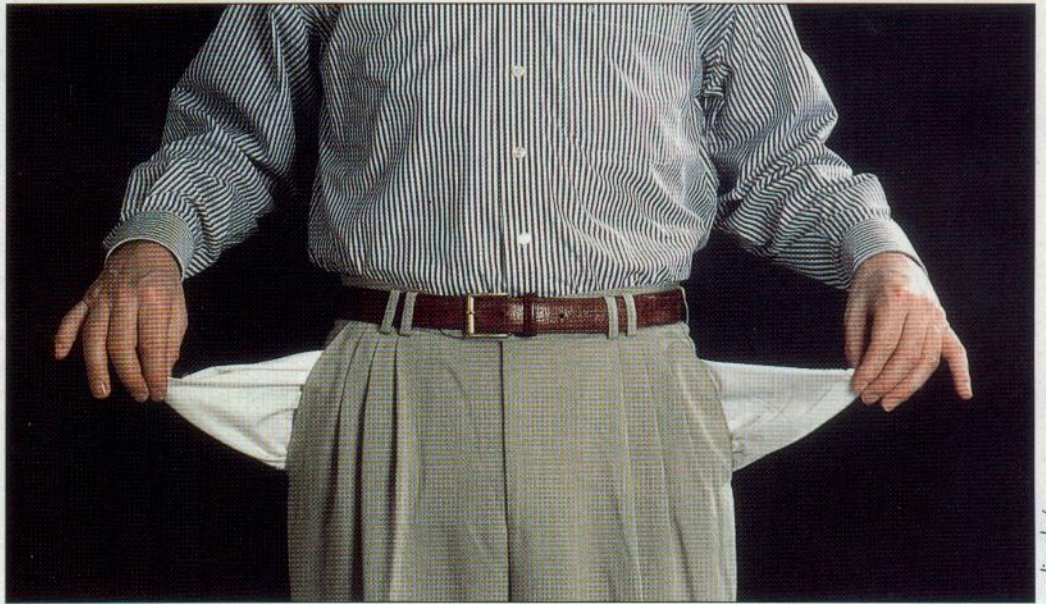


JUNGUNTERNEHMER: Umfassende Vorsorge beim Start in die Selbstständigkeit

Wenn das private Risiko zum Geschäftsrisiko wird

Ein Jungunternehmer ist u.a. mit zwei Arten von Risiken konfrontiert, nämlich einerseits mit dem Unternehmer- oder Marktrisiko sowie andererseits mit dem persönlichen Risiko. Persönliche Risiken können je nachdem Teil des Unternehmerrisikos werden. Ihre Versicherung ist in diesem Fall nicht nur aus privaten Gründen geboten, sondern auch eine betriebliche Notwendigkeit. **VON DANIEL U. HAUSHERR**

Wie jeder erwerbstätige Mensch muss sich der Selbständigerwerbende gegen die Risiken Tod, kurzfristigen Erwerbsausfall durch Krankheit oder Unfall sowie daraus resultierende langfristige Erwerbsunfähigkeit (Invalidität) absichern. Je nach Rechtsform seines Unternehmens stehen ihm dabei verschiedene Möglichkeiten offen. So ist der geschäftsführende Inhaber einer AG oder GmbH in der Regel ein Angestellter seiner eigenen Firma und muss sich daher den gesetzlich vorgeschriebenen Versicherungen wie insbesondere UVG und BVG anschliessen.



mediacolor's

Liegt dagegen eine selbstständige Erwerbstätigkeit in Form einer Einzelfirma oder Kollektivgesellschaft vor, kann der Unternehmer seine Vorsorge weitgehend frei gestalten. Unfall- und Krankentaggeldversicherungen, Pensionskasse und private Vorsorge sind für ihn nicht obligatorisch; er hat aber jederzeit ein Recht darauf, sich entsprechenden Versicherungseinrichtungen anzuschliessen. Spätestens dann, wenn er Mitarbeiter beschäftigt, muss er diese obligatorisch versichern. Für ihn selbst besteht dieses Obligatorium allerdings nicht. Der Einzel- oder Kollektivunternehmer kann seine persönliche Vorsorge mittels Kranken- und Unfalltaggeldversicherung sowie mit Renten- und Kapitalversicherungen der Säulen 3a oder 3b hinreichend abdecken und auf seine individuellen Bedürfnisse hin auch optimieren. Beispielsweise kann es für einen unverheirateten, kinderlosen Unternehmer durchaus sinnvoll sein, nur für den Fall seiner dauernden Invalidität vorzusorgen sowie für den Ruhestand Kapitalien zu äufnen, nicht aber für seinen Todesfall zu sorgen, da er ja kein Versorgerrisiko trägt. Wäre er z.B. bei einer Pensionskasse angeschlossen, würde er Witwen- und Kinder- bzw. Waisenrenten mitfinanzieren. Eine solche Individualisierung führt im Idealfall zu einer optimalen Allokation des Prä-

mienfrankens, sie birgt aber auch Risiken in sich. Hat der Jungunternehmer zu einem späteren Zeitpunkt eine Familie, d.h., es besteht ein Versorgerrisiko, kann die höhere Eintrittsprämie bei der Todesfallversicherung die ursprünglichen Optimierungsgewinne wieder kompensieren.

Wie erwähnt, besteht das Unternehmerrisiko einerseits aus dem Marktrisiko, andererseits aus den mit der Geschäftstätigkeit zu erfüllenden Verpflichtungen. Grundsätzlich lässt sich das Marktrisiko (oder besser Wettbewerbsrisiko) nicht im konventionellen Sinne versichern, sondern höchstens in Form von Alternativen Risikotransferlösungen (ART), dies allerdings nur im Fall von Grossunternehmen und nur mit einem substanziellen Eigenfinanzierungsgrad des Risikos. Auch beim kleinen Jungunternehmen wird die Absicherung des Marktrisikos durch eine Eigenfinanzierung gewährleistet – nämlich dadurch, dass der Betrieb stets genügend Kapital bzw. Liquidität zur Verfügung haben sollte, um seine Geschäftsideen umsetzen sowie seinen Verpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. «Der Businessplan muss deshalb ein «worst case»-Szenario enthalten, und ihm entsprechend sind genü-

gend finanzielle Mittel bereitzustellen. Als das absolute «worst case»-Szenario muss der Konkurs angesehen werden, der auf Grund der heutigen Bestimmungen der Verwaltungsratshaftung auch das private Vermögen bedroht», erklärt Rolf Wägli, Inhaber und VR-Präsident der Zürcher Vermögensverwaltungsfirma R. Wägli & Cie. Als Vermögensschutz für diesen Fall empfiehlt er, das Konkursprivileg von Lebensversicherungen zu nutzen. Bei grösseren Vermögen könne auch die Einrichtung einer liechtensteinischen Stiftung oder eines angelsächsischen Trusts erwogen werden.

Der Sicherstellung des Marktrisikos dient dem Jungunternehmer primär das Startkapital. Dieses kann aus ganz verschiedenen Quellen stammen:

– *Finanzierung aus eigenen privaten Mitteln:* Wer sich selbstständig macht, setzt vielfach zuerst private Mittel als Startkapital ein. Wer nicht genügend freie Mittel hat, kann, sofern vorhanden, seine Freizügigkeitsleistung aus der 2. Säule oder auch Vorsorgegelder der Säule 3a zur Startkapitalbildung heranziehen. Dabei ist aber zu beachten, dass die damit markant geschmälereten Vorsorgeleistungen kompensiert werden müssen. Ebenfalls ist beispielsweise im Einzelfall genau zu prüfen, ob die Altersvorsorge noch gewährleistet ist, falls das gesamte Risikokapital infolge Marktmissersfolg abgeschrieben werden muss.

– *Finanzierung aus dem Bekanntenkreis:* Ebenfalls vor allem in der frühen Unternehmensphase werden Gelder von Verwandten und Bekannten zur Finanzierung herangezogen. Diese Beträge liegen erfahrungsgemäss meist unter einer halben Million Franken und werden in Form von Erbvorbezügen oder zinslosen Darlehen gewährt.

– *Finanzierung aus Beteiligungskapital (Equity oder Venture Capital):* Eine dritte und immer häufiger anzutreffende Variante ist die Kapitalbeschaffung bei Unternehmen, die sich an der Geschäftsidee und damit am erwarteten Erfolg beteiligen wollen. Mit der Inanspruchnahme dieses Kapitals geht der Jungunternehmer zwar einerseits viel stärkere Verpflichtungen ein als bei der Finanzierung durch Bekannte und Verwandte. So muss er beispielsweise seine Geschäftsidee und seinen Businessplan zuerst einmal präsentieren und anschliessend auch einhalten. Andererseits hat dieser «Selbstkontrollmechanismus» aber auch positive Seiten, erklärt man bei der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (Seca). Zudem unterstützen die Beteiligungsgesellschaften die Jungunternehmer über die blosser Finanzierung hinaus auch mit Know-how.

– *Finanzierung mit Fremdkapital:* Eine weitere Möglichkeit, Startkapital zu beschaffen, bildet das Einholen von Krediten. Allerdings kann ein kreditfinanziertes Startkapital erhebliche (Liquiditäts-)Risiken in sich bergen; die zu entrichtenden Tilgungsraten und Zinsen haben bei Umsatzeinbrüchen oder -schwankungen schon manchem Unternehmer das Genick gebrochen. Zudem ist angesichts der sehr restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken diese Variante nicht besonders attraktiv; am ehesten sind Banken bereit, eine Hypothek aufzustocken oder Wertschriften bzw. Le-

bensversicherungen zu verpfänden. Die Police kann auch bei der Versicherung selbst belehnt werden (so genanntes Policendarlehen). In beiden Fällen ist aber auf das Konkursprivileg zu achten, wie Jean-Luc Gérard warnt, Leiter Verkauf Finanz- und Vorsorgeplanung der Helvetia Patria in Zürich: «Ein Transfer von Kapital aus der Lebensversicherung via Darlehen in geschäftliches Eigenkapital kann je nach Höhe ganz oder teilweise das Konkursprivileg zunichte machen.» Allenfalls zu prüfende, vorteilhaftere Finanzierungsalternativen zum Bankkredit und Policendarlehen sind Factoring und Leasing.

Das aus den oben stehenden Quellen stammende Startkapital wird durch die persönlichen Risiken des Jungunternehmers in unterschiedlichem Masse tangiert. Beispielsweise ist von einem hohen Risiko zu sprechen, wenn eine Erfolg versprechende Geschäftsidee von einer einzigen Person oder einer kleinen Gruppe von Personen abhängt. Die persönlichen Risiken dieser Personen (z.B. Unfalltod, schwere Krankheit usw.) können unmittelbare Auswirkungen auf das Unternehmen haben. In diesen Fällen kann mit den Kapitalgebern vereinbart werden, dass so genannte Keyman-Policen abgeschlossen werden. Diese Policen, meist Todesfall- oder Unfallkapitalversicherungen, sollen beim temporären oder endgültigen Ausfall dieser Schlüsselpersonen die Opportunitäts- und Neuakquisitionskosten abdecken. Nach Auskunft von Seca-Präsident Bernd Samsinger wird seitens der Venture-Kapitalgeber aber generell die Bildung von breiter abgestützten Management-Teams angestrebt, damit dieser Fall möglichst nicht eintritt. Trotzdem kommt der Fall der «genius one-man show» in Einzelfällen vor. Uwe Meise von der Brokerin Aon Jauch & Hübener in Feldmeilen ZH sieht eine zunehmende Zahl solcher Fälle gerade wegen der boomartigen Entwicklung von Hightech- und Internetfirmen. Es existieren dabei keine standardisierten Keyman-Policen.

Wie Seca-Vorstandsmitglied Massimo Lattmann erklärt, kommt die Keyman-Versicherung in Einzelfällen auch bei Management-Buyouts vor. Bei einer Übernahme der Firma durch ihr Management findet die Finanzierung nämlich oft über einen hohen Fremdkapitalanteil statt (Leveraged Management Buyout). Ist die übernehmende Gruppe sehr klein – d.h. die persönlichen Risiken werden bezüglich des Buyouts zum so genannten «Klumpenrisiko» –, kann die Kreditgewährung an den Abschluss von Todesfallversicherungen, oft in Millionenhöhe, gekoppelt sein. Dieser Fall ist häufig auch Usanz bei der oben erwähnten Variante der Fremd- bzw. Kreditfinanzierung. Im Gegensatz zur Beteiligungsfinanzierung sind hier die Kreditgeber an einer Sicherstellung des Kredits interessiert, denn sie partizipieren nicht am Geschäftserfolg, sondern tragen nur das Kreditrisiko. Deshalb wird der Abschluss von Versicherungen häufig als Bedingung in einen Kreditvertrag eingefügt. In diesem Fall ist der Kreditnehmer aus Sicht des Kreditgebers die Schlüsselperson, die Police mithin eine Keyman-Police. ■

SCHUTZ VOR JUNGUNTERNEHMERRISIKEN

Risiko	Auswirkung	Prävention
Schlechter Geschäftsgang	Gewinn + Verlust/Liquidität	Einbezug in Geschäftsplan (worst case szenario), Bereitstellung genügender Mittel
Produktehaftung	Gewinn + Verlust	Unternehmen: Versicherung, selbst. Dienstleister: Vermögensschutz/z.B. Stiftung
Unternehmensausbau	Kapitalbedarf, evtl. Verwässerung des Unternehmensanteils	Reservebildung, private Kapitalanlagen des Gründers
Konkurs	Persönliche wirtschaftliche Auswirkungen und Haftungsfragen (VR-Haftung)	Vermögensschutz / z.B. Stiftung
Todesfall, Invalidität, Krankheit	Geschäftsgang/Privat-Geschäftsgang/Privat	Keyman-Police Critical-Illness-Versicherung, Erwerbsausfallrente, Risikoversicherung, Krankenvers.
Heirat	Steuer/Vorsorge/Nachlass	Detaillierte Finanzplanung, vertragliche Vereinbarungen
Familiengründung	Vorsorge/Nachlass	Detaillierte Finanzplanung, vertragliche Vereinbarungen
Scheidung	Persönliche wirtschaftliche Auswirkungen, Auswirkungen auf BVG usw.	Vertragliche Vereinbarungen zum Zeitpunkt der Verheiratung verhindern unnötige Komplikationen
Rente, evtl. frühzeitige Rente	Wirtschaftliche Auswirkungen	Versicherungen, private Kapitalanlagen/Reservebildung

Quelle: R. Wägli & Cie, Zürich