

DIE EIGENE BANK FÜR KRISEN- ZEITEN

Die Corona-Krise hat einen entscheidenden Malus bei mittelständischen Unternehmen freigelegt: Die unzureichende Kapitalausstattung für Krisensituationen. Der Ausweg ist ungewöhnlich – aber logisch.

Text: Harro von Lieres

Hunderttausende von Unternehmern stecken wegen der Corona-Krise in der Klemme. Einerseits wissen sie nicht, wie sie auch nach Aufbrauchen der staatlichen Hilfgelder wirtschaftlich wieder auf die Füße kommen können. Andererseits wissen sie nicht, wie sie ihre wertvollen Fachkräfte noch auf längere Zeit bei der Stange halten können – und ob es ihnen überhaupt gelingt. Das Wirtschaftsforschungsinstitut Ifo berichtet, dass 50 Prozent der Unternehmen in Deutschland Kurzarbeit beantragt hätten und fast jedes fünfte Unternehmen Entlassungen vornimmt.



Manfred Baier

„Planungssicherheit für das Unternehmen.“

Und ein Ende ist nicht abzusehen. Die missliche Situation ruft schon die nächste Krise herauf: Eine Kreditklemme. Aus Sicht der Banken steigen die Kreditrisiken von Tag zu Tag.

Rettung verheißt da nur noch ein ganz altes Hausmittel, getreu dem Motto „Hilft Dir keiner, so hilf Dir selbst“.

Die Rede ist von dem ältesten Durchführungsweg der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) mit dem sperrigen Namen „pauschaldotierte Unterstützungskasse (pdUK)“. Das Prinzip gibt es schon seit Bismarcks Zeiten und ist schnell erzählt: Die Mitarbeiter legen ihr Geld nicht über teure Versicherungen zu Minizinsen an, für deren Ausfall der Arbeitgeber auch noch zu haften hat, sondern quasi als Darlehen un versteuert direkt im Unternehmen. Dort verzinst es sich und mit Eintritt der Rente wird die angesparte Rente in einer Summe fällig. Gemeinhin wird die pdUK deshalb auch „Unternehmerbank“ genannt.

„Unsere Kunden sind weit krisenresistenter als andere Unternehmen“

Die Authent-Gruppe aus Nürnberg betreut mit ihren U-Kassen über 2.000 mittelständische Unternehmen bundesweit und gilt in diesem Segment in jeder Hinsicht als Qualitätsmarktführerin. Authent-Chef Manfred Baier sagt: „Unsere Kunden sind weit krisenresistenter als andere mittelständische Unternehmen und können viel freier agieren. So können sie sogar den härtesten Schritt vermeiden: Entlassungen oder Gehaltsverzicht.“ Ein unschätzbare Wettbewerbsvorteil, wenn beim Hochfahren der Wirtschaft im Hause gleich die nötigen liquiden Mittel bereitliegen und die aufeinander eingespielte Belegschaft sofort zur Verfügung steht.



Heinz Weber

„Kein Betteln mehr um teure Bankkredite.“

Heinz Weber, Unternehmensberater aus dem bayrischen Altötting, stößt ins gleiche Horn: „Unternehmen mit einer solchen U-Kasse brauchen in dieser Krisen-Situation bei Banken nicht um teure Kredite für fehlende Liquidität zu betteln, die ihnen vorher von diesen über Direktversicherungen und Pensionskassen laufend entzogen wurde. Er hat quasi seine eigene Bank.“

Weber ist mit seiner Firma Weber & Partner ein erfahrener Hase, wenn es um Versorgungseinrichtungen und Finanzierungsstrategien für Unternehmen geht. Aber eine Krise wie die Corona-Krise hat er in 40 Jahren Berufstätigkeit auch noch nicht erlebt. Und an versicherungsbaasierten bAV-Modellen lässt er ebenfalls kein gutes Haar. Derzeit befinden sich gleich sieben versicherungsförmige Pensionskassen in höchst bedrohlicher Schieflage und unter verschärfter Aufsicht der Finanzdienstleistungsaufsicht. Weil insgesamt jede vierte Pensionskasse in Deutschland zumindest gefährdet ist, sieht die BaFin sogar das ganze Geschäftsmodell kritisch. Weber fühlt sich daher bestätigt: „In Stress-Situationen zeigt sich, dass Versicherungen zur bAV ungeeignet sind. Dagegen können U-Kassen durch ihren starken Innenfinanzierungseffekt Krisensituationen besonders gut abfedern. Deshalb können sie sich bereits heute als Krisengewinner bezeichnen lassen. Weil Unternehmen auf diese Weise Arbeitsplätze absichern und damit auch die betriebliche Altersvorsorge erhalten, könnten U-Kassen sogar eine gesamtgesellschaftliche Funktion einnehmen.“

FINANZIERUNGSANSCHUB DURCH NETTOLOHNOPTIMIERUNG

Wie aber finanziert sich eine U-Kasse eines mittelständischen Betriebs, wenn dieser selbst gerade eine Stress-Situation auszuhalten hat? Das Zauberwort dafür (und auch generell zur Stärkung der Innenfinanzierung) heißt:



„Finanzierung der U-Kasse zum Nulltarif.“

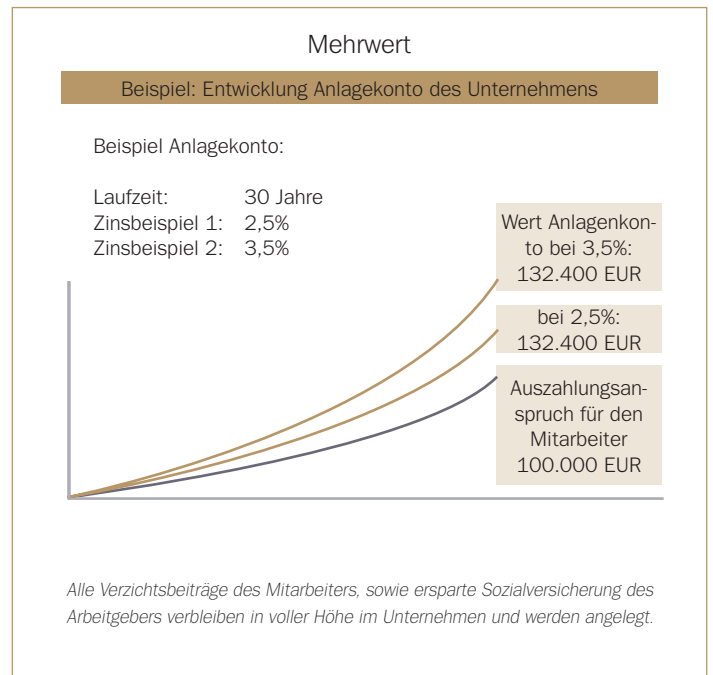
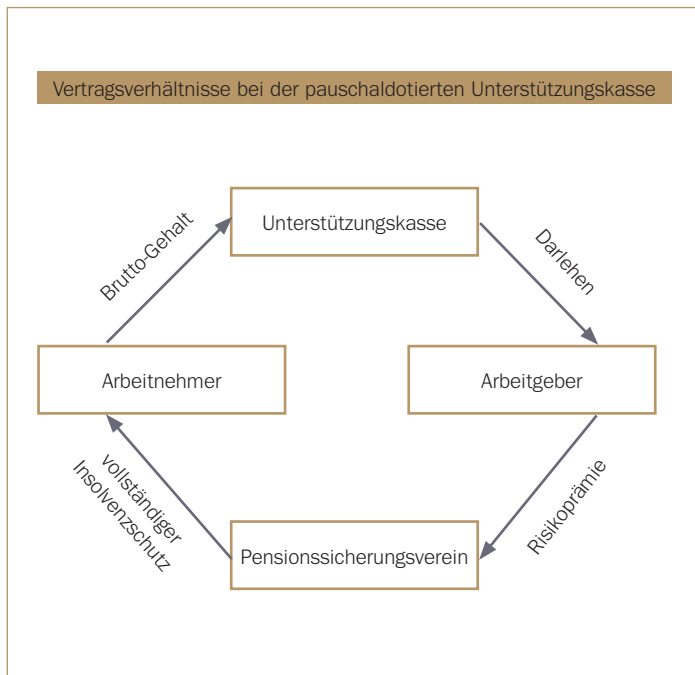


Swantje Fidelak

„U-Kassen verbessern Mitarbeiterbindung.“

Nettolohnoptimierung. Klaus Tenbrock, geschäftsführender Gesellschafter der Praemium GmbH im nordrheinischen Bocholt, ist ihr Erfinder. Bestens vertraut mit dem Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht und findet er für seine Mandanten das individuell passende Lohn-

kommen zu lassen. „Ein derartiges System dient gerade Unternehmen mit hoher Fluktuation zur Verbesserung ihrer Mitarbeiterbindung“, weiß Swantje Fidelak, bAV-Expertin und Fachabteilungsleiterin der CEB Bankshop AG, eine der erfolgreichsten pdUK-Beraterinnen bundesweit.



kosteneinspar-Konzept, so dass sich diese Ersparnisse eben besonders gut für die pdUK-Finanzierung einsetzen lassen. Im Ergebnis bekommt der Arbeitnehmer den gleichen Nettolohn und nun noch als Zuckerl obendrauf seine Beiträge für die betriebliche Rente. „Betriebsrente zum Nulltarif“, nennt Tenbrock diesen Weg, „und dazu noch gesetzlich abgesichert durch den Pensionssicherungsverein PSV!“

Überhaupt richten viele Unternehmer auch rein arbeitgeberfinanzierte Versorgungswerke ein, um aus sozialer Verantwortung den Mitarbeitern steuer- und sozialversicherungsoptimiert Leistungen für den Ruhestand zu-

Pauschaldotierte U-Kassen gelten als soziale Einrichtungen und sind daher steuerlich begünstigt. So sind beispielsweise die Aufwendungen für die U-Kasse voll auf die Steuer anrechenbar. Durch den Einsatz zum Beispiel zum Ablösen teurer Kredite oder für bestimmte Finanzierungsvorhaben entsteht dem Unternehmen zudem eine Reihe an betriebswirtschaftlichen Vorteilen. In den ersten zwölf bis 15 Jahren finanziert sich eine U-Kasse durch all diese Effekte selbst. Fidelak ergänzt: „Gleichzeitig finanziert die Fluktuation in der Belegschaft die Versorgungsleistungen mit, da Steuervorteile von vor Renteneintritt ausgeschiedenen Mitarbeitern konserviert bleiben und nicht zurückgezahlt werden müssen.“



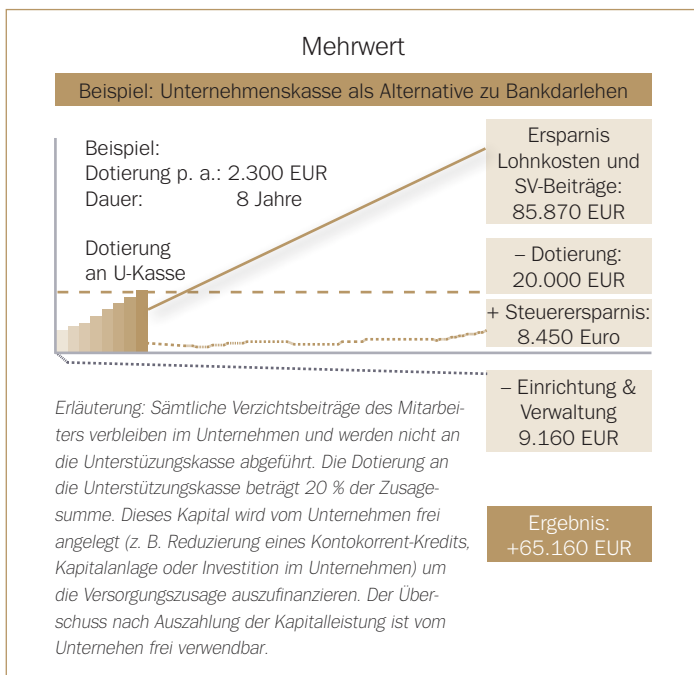
Karl-Heinz Gambeck
 „Rechtzeitig Ausfinanzierung sichern.“

ARBEITGEBER LEGEN GERN 30, 50 ODER SOGAR 100 PROZENT DAZU – FREIWILLIG

Aus all dem zusammen resultiert eine weitere Besonderheit: Bei der bAV mit einer pdUK legen die Arbeitgeber in aller Regel – freiwillig - 30 oder sogar 50 Prozent hinzu.

Phase, nachdem die Steuervorteile auslaufen. Daher ist die langjährige Begleitung durch den pdUK-Experten so wichtig, damit rechtzeitig die Weichen für die spätere Ausfinanzierung der explizit dafür generierten Betriebsmitteln gestellt sind, ohne heute die Liquidität zu belasten.“

Wenn das gegeben ist, kann sich das Unternehmen dann auf der sicheren Seite wähen? Authent-Chef Baier, von vielen als der Altmeister der pdUK-Branche angesehen, hat die Antworten: „In aller Regel werden die Leistungen nicht als monatliche Rente sondern als Einmalbetrag ausgezahlt. Dadurch reduziert sich der zeitliche Risikofaktor ungemein. Zum zweiten liegt dem Unternehmen Planungssicherheit vor. Anders als zinsabhängige Versicherungen weiß der Arbeitgeber genau, wieviel er wann zur Leistungserbringung erwirtschaftet haben muss. Der Haftungsfall durch das Verschulden Dritter, den Versicherungen, ist hier also ausgeschlossen. Für all das braucht er aber eine saubere U-Kassen-Konzeption.“



MERKMALE VON UNTERSTÜTZUNGSKASSEN

- Anlage der bAV-Beiträge im Unternehmen, volle Kontrolle
- Einsatz als Innenfinanzierung, Bankenunabhängigkeit und Bilanzvorteile
- Höhere Renditen als bei festverzinslichen Anlagen
- Niedrige, steuerabzugsfähige Nebenkosten
- Gesetzlich anerkannte Steuervergünstigungen
- Absicherung durch Pensionssicherungsverein
- Keine unkalkulierbaren Pflichtzuschüsse
- Bessere Arbeitsmotivation und Firmenidentifikation
- Ausfinanzierung durch Einsparungen bei Löhnen, Steuern und Bankzinsen

Weil sie selbst starken Nutzen daraus ziehen. „Immer mehr unserer Mandanten erkennen, dass sogar eine Zulage von 100 Prozent für sie selbst noch so vorteilhaft ist, dass sie die U-Kasse ganz offensiv als Instrument zur Mitarbeitergewinnung einsetzen“, so Tenbrock. Bei der versicherungsförmigen bAV dagegen legt der Arbeitgeber indes höchst selten mehr als die vorgeschriebenen 15 Prozent Arbeitgeberzulage hinzu, zu unbedeutend sein eigener Nutzen.

Bei all dem Hochglanz der pdUK möchte der zertifizierte bAV-Fachberater Karl-Heinz Gambeck aus Laugna bei Augsburg doch noch anmahnen: „Entscheidend ist die

Zur Bewältigung der Folgen aus der aktuellen Corona-Krise ist die pauschaldotierte Unterstützungskasse nur für die Unternehmen geeignet, die schon eine haben. Alle anderen können jedoch selbst jetzt in ihrer augenblicklich schwierigen Situation mit dem Aufbau einer U-Kasse beginnen – kostenneutral. Das macht ebenso kurzfristig Sinn für diejenigen, die recht bald ihre Förderkredite aus dem Corona-Topf zurückzahlen müssen wie auch für diejenigen, die nach Corona Liquiditätsbedarf haben werden.

„Denn die nächste Krise kommt bestimmt“, so Baier. Wie auch immer sie aussehen mag. ≡