

Die Lösung

Die Erfahrung in Zusammenarbeit mit unseren Mandanten hat gezeigt, dass die im ersten Teil beschriebene Situation hinsichtlich der Pensionsrückstellungen bei den Unternehmenslenkern durchaus bekannt ist. Die Mehrheit kann jedoch sehr schlecht einschätzen, in welcher Form und mit welcher Intensität sich die verändernden Marktbedingungen auf die eigene Pensionsrückstellung und damit auf Bilanz, GuV und Cashflow auswirken wird.

Jedes Unternehmen, das betriebliche Pensionsverpflichtungen eingegangen ist oder plant betriebliche Pensionsverpflichtungen einzugehen, muss sich darüber im Klaren sein, dass Bewertungsschwankungen nicht das Problem, sondern die Auswirkung des Problems sind.

Das Problem selbst besteht in dem Versprechen einer Leistung, deren zugehöriger Aufwand nicht zuverlässig vorhersehbar ist. Abhilfe kann somit nur durch die Ausgestaltung des Versprechens geschaffen werden.

Die Lösung ist der konsequente Wechsel von einer leistungs- zu einer beitragsorientierten Pensionszusage. Der Wechsel darf aber nicht zwangsläufig zu einem Mittelabfluss in einen teuren und möglicherweise nicht gewollten versicherungsförmigen Durchführungsweg führen.

Weitaus weniger bekannt sind die Gestaltungsmöglichkeiten der Zahlungsströme innerhalb des Unternehmens die sich aus der bereits bestehenden Konstruktion der Pensionsrückstellung ergeben. Diese führen zur Bildung von zusätzlichem Vermögen durch außerordentliche Erträge. Wir erarbeiten hierbei mit unseren Mandanten betriebswirtschaftlich optimierte Lösungen, die sich in die Strategie und den gesetzten Zielen der Eigentümer und Unternehmensführung einfügen.

Die Beratung unserer Mandanten erfolgt daher schrittweise in Abstimmung mit den Firmenlenkern und deren involvierten steuerlichen und rechtlichen Beratern sowie begleitenden Unternehmensberatern in den folgenden Phasen:

Phase 1 Analyse

Hier stellen wir unseren Mandanten eine Analyse des bestehenden Rentner- und Anwärterkollektives zur Verfügung. Im Unterschied zu den versicherungsmathematischen Gutachten betrachtet die eliQa®-Analyse hierbei das bestehende Versorgungswerk nicht nur stichtagsbezogen, sondern erfasst es in einer dynamischen Vorausbetrachtung auf die kommenden 10 bis 35 Jahre und die sich ergebenden jeweiligen Wechselwirkungen mit der Bilanz, der Erfolgsrechnung und deren Einflüsse auf den Liquiditätsbestand eines Unternehmens.

Phase 2 Zielstellung

Aus der Analyse des Bestandes werden die möglichen Schritte nach folgenden Kriterien festgelegt:

- Senkung der Kosten und Verbesserung des Netto-Cashflows
 - Vermeidung/Verminderung von Risiken wie:
 - Zinsänderung in der Bewertung und am Kapitalmarkt
 - Wegfall von Abfederungseffekten durch die Korridormethode nach IFRS
 - nicht planbare außerordentliche Erträge durch das Versterben der Versorgungsberechtigten
 - zukünftige Sterbetafeln nach HEUBECK werden die gestiegene Lebenserwartung in Deutschland abbilden
- Verbesserung von Unternehmenskennzahlen
 - Stärkung und Erhöhung des Eigenkapitals und der Eigenkapitalquote
 - deutliche Verbesserung von Erfolgskennzahlen EBITDA/EBIT und EBT
 - wesentliche Verbesserung in der Beurteilung der Bonität des Unternehmens

Phase 3 Umsetzung der obigen Zielstellungen:

Die eliQa Berater werden nur tätig, wenn dem Unternehmen nach Abzug der Beraterkosten eine steuerliche Gewinnerhöhung generiert wird.

Phase 4 Betreuung:

eliQa® begleitet seine Mandanten wunschgemäß selbstverständlich gerne über die gesamte Finanzierungsdauer.

Fazit

Das eliQa®-Konzept versetzt Unternehmen durch die interne Bereitstellung von Kapitalmitteln in die Lage, ohne Verwendung zusätzlicher Mittel die Rückstellungsproblematik liquiditätsschonend dauerhaft zu lösen.

Die Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen führt dabei je nach Ausgestaltung zu mehr Eigenkapital, der Vermeidung zukünftiger Bewertungsrisiken und verbessert die Bonität des Unternehmens deutlich.

Selbst eine Transformation eines bestehenden Versorgungswerks mit leistungsorientierten Versorgungszusagen ist rechtlich und technisch in den meisten Fällen möglich und für die Versorgungsberechtigten allemal besser als die Schließung des Versorgungswerks.

Bei geschickter Gestaltung der „neuen“ Pensionszusage wird die Verpflichtung in allen Bewertungssystemen mit fast gleichem Bilanzwert angesetzt werden können.