

Effiziente Einrichtung von Versorgungswerken

So sorgen Sie sinnvoll und lukrativ vor

Kleine und mittelständische Unternehmen machen sich heute mehr denn je Gedanken über ihre heutigen und zukünftigen Herausforderungen. Da haben wir in Deutschland den demografischen Wandel, d.h. immer mehr Menschen werden älter und immer weniger Menschen werden geboren, somit fehlt dringend wichtiger Nachwuchs. In Deutschland kann sich mittlerweile fast jeder qualifizierte Arbeitnehmer seinen Arbeitsplatz aussuchen, somit ist aus einem Arbeitgeber- ein Arbeitnehmermarkt entstanden. Das bedeutet eine sehr große Herausforderung der Personalfindung für jedes deutsche Unternehmen. Jedes Unternehmen unterliegt i.d.R. einer gewissen Mitarbeiterfluktuation, in einigen Branchen ist diese extrem hoch, in anderen ist sie im erträglichen Bereich. Jede Fluktuation ist stark begründet in der Motivation des einzelnen und aller Mitarbeiter.

Kostensenkung im Visier

Um neue Mitarbeiter und vor allem neue Fachkräfte zu gewinnen, heißt es meistens hohe Kosten zu tragen und viel Zeit und Nerven für Bewerbungsgespräche mitzubringen. Darüber hinaus denken Unternehmer an die Attraktivitätssteigerung als Arbeitgeber in seiner Branche und seiner Region. Dazu stellt sich der Unternehmer die Fragen, wie kann ich meine Liquidität erhöhen und wie befreie ich mich aus der Umklammerung der Banken? Zudem belasten Krankentage der Mitarbeiter die Effektivität der Firma, wie kann man diese Krankentage noch einfacher reduzieren? Wie steigern ich entspannter den Unternehmensgewinn? Und zu guter Letzt, es sind auch hohe steuerliche Einsparungen als Motivgründe immer häufiger anzutreffen etwas zu verändern.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben oder zu werden müssen Mitarbeiter besser motiviert und emotional enger ans Unternehmen gebunden werden. Der Arbeit-



»Um wettbewerbsfähig zu bleiben oder zu werden müssen Mitarbeiter besser motiviert und emotional enger ans Unternehmen gebunden werden.«



Hennings: Hennings; Bild: Depositphotos, ridofranz

nehmer kann sich heute einen neuen Job aussuchen! Somit gilt es noch attraktiver zu sein als bisher, denn es ist nachweislich effizienter bestehende Mitarbeiter zu halten, als stets neue Kräfte zu suchen.

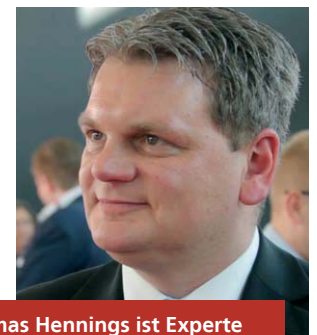
Lohnkostenmanagement

Die BLM Consult ist ein auf das Lohnkostenmanagement spezialisiertes Beratungsunternehmen für den Mittelstand. BLM unterstützt bundesweit kleine und mittelständische Unternehmen bei den gesamten oben aufgeführten Herausforderungen. Das Drei-Säulenkonzept der BLM beinhaltet die Kombination aus Entgeltoptimierungslösungen, die Überprüfung und Implementierung von professionellen Versorgungswerken, sowie die professionelle Ausfinanzierungen der Versorgungszusagen. Der gesamte Ablauf scheint komplex, ist er aber nur, da häufig Unwissenheit in den einzelnen Themenbereichen vorherrscht und das sogar bei der Mehrzahl der Steuerberater.

Entgeltbausteine

Seit fast 50 Jahren bestehen die Möglichkeiten sogenannte Entgeltbausteine zur Gehaltsoptimierung umzusetzen. Immer mehr kleinere und mittelständische Unternehmen nutzen diese hervorragenden Lösungen, deren Grundlagen im Einkommensteuergesetz aufgeführt und somit gesetzlich geregelt sind. Es wird hierüber eine neue Liquidität für den Arbeitnehmer und diverse aufwandsneutrale Mehrwerte für den Arbeitgeber geschaffen. Aus der neugewonnenen Liquidität wird ein komplettes juristisch und steuerlich geprüftes hochprofessionelles Versorgungswerk für den Unternehmer und seine Mitarbeiter implementiert. Die sog. pauschaldotierte Unterstützungskasse (pdUK) bekannt, ist der älteste Durchführungsweg in der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland und wird auch durch die Innenfinanzierungsvorteile auch als Unternehmensbank bezeichnet. Da durch das Betriebsrentenreformgesetz die versicherungskonformen Lösungen insbesondere für Arbeitnehmer extrem an At-

traktivität verloren haben, bekommt die Unternehmenskasse bei Mittelständlern viel positiven Aufwind. Sie wird steuerlich gefördert und Arbeitnehmeransprüche sind durch den Pensionsversicherungsverein aG abgesichert. Die Finanzierung des Versorgungswerks erfolgt aus hohen Einsparungen aus dem vorgeschalteten betrieblichen Lohnkostenmanagement und aus den regelmäßigen Beiträgen der Mitarbeiter. Die solide Ausfinanzierung entsteht, indem sich das Unternehmen durch die neugewonnene Liquidität sich einerseits von teuren Unternehmerkrediten trennt und gleichzeitig oder etwas zeitversetzt liquide Mittel zur Finanzierung der Zusagen sinnvoll einsetzt. Hieraus besteht die Möglichkeit neuerliche Überschüsse zu erzielen. Die Anlagen werden nach Kurz-, Mittel- und Langfristigkeit gemischt und gestreut aufgestellt. Es werden hier stets



Thomas Hennings ist Experte für Sachwertlösungen und Makroökonomie. Er ist COO der BLM Consult GmbH.

überproportional inflationsschützende Sachwertanlagen berücksichtigt. Die den Zusagen übersteigende Vermögenswerte verbleiben dann i.d.R. beim Unternehmer. Dieses sogenannte Arbitragegeschäft verhilft dem Unternehmer sogar dazu, mittels seines Mitarbeiterkollektivs eigenes Vermögen zusätzlich auf- und auszubauen. Unternehmer können somit ein effizientes und lukratives Versorgungswerk im eigenen Unternehmen aufbauen, das seinesgleichen sucht.