

KOSTEN der Unternehmenskasse

Was nichts kostet, ist nichts wert.

- dies sind Worte eines Steuerberaters !

Jede Leistung, ob Service, eine Garantie, eine Beratung, die Fertigung eines Werkstücks, der Druck und Versand von Unterlagen, das Schreiben eines Briefes usw., verursacht Kosten. Selbstverständlich ist auch die Einrichtung und die Verwaltung einer Unternehmenskasse, wie alle Dienstleistungen, mit Kosten verbunden. Als Unternehmer sollte man daher richtigerweise nicht nach den Kosten, sondern nach der Rentabilität fragen.

Während die Kosten bei Versicherungslösungen (bis zu 20 % der Prämien) in die laufenden Zahlungen eingerechnet, damit auf den ersten Blick unsichtbar sind und in voller Höhe dem Arbeitnehmer zur Last fallen, trägt die klar definierten Kosten der Unternehmenskasse (rund 5 % der Zusage) allein der Arbeitgeber.

Obwohl der Arbeitgeber, wie im Hauptartikel beschrieben, bei versicherungsförmigen betrieblichen Altersvorsorgekonzepten keine Kosten trägt, hat er, obwohl er durch die Fremdverwaltung der Prämien keinen Einfluss auf die Kapitalanlage und die Rentabilität derselben hat, die Subsidiärhaftung (*Durchgriffshaftung*) für die zugesagten Ergebnisse, bei zugesagten Rentenleistungen sogar lebenslang. § 1 (1) BetrAVG regelt: „Der Arbeitgeber steht für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen auch dann ein, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt“. Dies bedeutet, dass der Arbeitgeber stets subsidiär haftet. Welche Kosten (bis zur Durchsetzung der Ansprüche Rückstellungen) verursacht ein Haftungsfall ? ? ?

Für einen Unternehmer sollte das Augenmerk daher in erster Linie immer auf einer vernünftigen Relation von Kosten zum Ertrag liegen. Unseres Erachtens ist der Kostenfaktor bei der pauschaldotierten Unterstützungskasse als nachrangig zu betrachten, da das Trägerunternehmen bei diesem Durchführungsweg und bei richtiger Ausgestaltung einen enormen Liquiditätsvorteil hat und darüber hinaus sogar ansehnliche Überschüsse erzielen kann.

Rentabilität bedeutet für uns, dass sich die Kosten einer Beratung, Umsetzung und dauerhaften Betreuung um ein Vielfaches rentieren müssen. Ein Geschäft ist immer nur dann gut, wenn beide Seiten zufrieden sind, d. h. für einen Unternehmer, dass er mit möglichst geringem Aufwand einen guten Gewinn erreicht.

Nach allen bisherigen Berechnungen können wir belegen, dass Unternehmen verschiedenster Branchen durch die Einrichtung eines unternehmenseigenen Versorgungswerks nach Abwicklung aller Zusagen, **also NACH KOSTEN**, einen Überschuss von im Durchschnitt mehr als 16.000 Euro pro Mitarbeiter erwirtschaften können.

Jeder Unternehmer weiß, dass man immer erst investieren muss, um aus diesen Investitionen später Gewinne zu realisieren.

Damit bestätigt sich ein Zitat von Martin Luther :

Wer etwas haben will, muss auch etwas geben können.