Kenston Pension **Buyout News**

Pension-Buyout: Auslagerung unmittelbarer Pensionsverpflichtungen

bAV-Newsletter der Kenston Pension GmbH, Rechtsberatungskanzlei für betriebliche Altersversorgung

Ausgabe 03/2026
November 2026

INHALT

1 Vorwort

2 Ausstattung und Restrukturierung von Rentnergesellschaften im Rahmen von Pension Buyouts

3 Pension Compliance – Corporate Governance in der betrieblichen Altersversorgung

4 Haftungssicherheit statt Kaufpreis und Eigenkapital

5 Kenston Pension GmbH: Haftungssichere Auslagerung von Versorgungsverpflichtungen aus einer Hand

6 **KENSTON** GRUPPE®: Gesellschaften, Historie und Standorte

7 **KENSTON** GRUPPE®: Fachöffentlichkeit

VORWORT

1 Pension-Buyout im Fokus des Marktes

Wir freuen uns, Ihnen die aktuelle Ausgabe unserer **Kenston Pension Buyout News** zu präsentieren.

Schwerpunkt der aktuellen Ausgabe ist der Fachbeitrag von Uckermann/Drees/Böglmüller in der Neuen Zeitschrift für Arbeitsrecht (NZA 19/2026).

Dieser geht der grundsätzlichen Fragestellung auf den Grund, inwieweit Pensionsverpflichtungen auslagernde Unternehmen Ausstattungsverpflichtungen treffen, die über die ausschließliche Bereitstellung von Vermögenswerten hinausgehen. Hierbei wird insbesondere der Tenor des seinerzeit maßstabbildenden Urteils des Bundesarbeitsgerichts von 2008 vor dem Hintergrund einer Ausstattungsverpflichtung dem Grunde nach gewürdigt.

Der Fachbeitrag baut dabei inhaltlich auf dem bereits im Juni erschienenen Aufsatz der Autoren in der NZA 12/2026 auf, in dem die sich für auslagernde Unternehmen ergebenden Haftungsrisiken im renditegetriebenen Modell benannt und aufgezeigt wurden.

In der aktuellen Ausgabe der Corporate Compliance Zeitschrift (CCZ) haben sich Dr. Marc Werner und Dr. Matthias Böglmüller von Seitz Rechtsanwälte mit Corporate Governance in der betrieblichen Altersversorgung befasst und hierbei auch einen Schwerpunkt auf Compliance-Themen bei Auslagerungsgestaltungen gelegt. Da wir ebenfalls regelmäßig auf sich hieraus ergebende Haftungsthematiken für auslagernde Unternehmen hinweisen, haben wir den Inhalt des Fachbeitrages, mit freundlicher Genehmigung der Autoren, in unseren aktuellen Newsletter auszugsweise übernommen.

Abschließend nehmen wir kritisch zu dem aufkommenden Phänomen von Kaufpreiszahlungen und der Bereitstellung von „Eigenkapital“ durch Anbieter im Rahmen von Pension-Buyouts Stellung. Renditegetriebene Anbieter werben zunehmend mit Modellen, bei denen eine Rentnergesellschaft zunächst mit einem vermeintlich besonders hohen Kapitalbetrag ausgestattet wird, der über die heute rechtlich erforderliche Dotierung hinausgeht. Die Differenz zwischen dieser höheren Dotierung und dem tatsächlich erforderlichen Kapitalbedarf fließt anschließend als „Kaufpreis“ an das abgebende Unternehmen zurück. In anderen Modellen wird mit einem besonders hohen „Eigenkapital“ geworben, das der Erwerber zusätzlich in die Rentnergesellschaft einbringt. Häufig wird hierfür der aus der Investmentwelt stammende Begriff „Skin in the Game“ verwendet. Wieso Unternehmen bei derartigen Gestaltungen besonders kritisch sein sollten, zeigt der dritte Beitrag des Newsletters.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und freuen uns auf Ihre Anregungen.

Sebastian Uckermann und Patrick Drees
Geschäftsführer Kenston Pension GmbH
CEO/COO **KENSTON** GRUPPE®





2 Ausstattung und Restrukturierung von Rentnergesellschaften im Rahmen von Pension Buyouts

Die Auslagerung unmittelbarer Pensionsverpflichtungen unter Nutzung einer Rentnergesellschaft ist seit einigen Jahren eines der intensiv diskutierten Themen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Der Markt ist weiterhin in Bewegung, was nicht zuletzt kürzlich Martin Diller und Mathis Schaller in einem NZA-Editorial (NZA Heft 15/2026, S. III) aufgegriffen, den Finger in die Wunde des renditegetriebenen Modells gelegt und vor den massiven Haftungsrisiken gewarnt haben. Hier setzt der Beitrag, der hier auszugsweise wiedergegeben wird, an und zeigt vor dem Hintergrund einer möglichen Ausstattungsverpflichtung dem Grunde nach die sich daraus für auslagernde Unternehmen ergebenden Haftungsrisiken auf.

Ausstattungsverpflichtung einer Rentnergesellschaft der Höhe nach

Die ordnungsgemäße Ausstattung einer Rentnergesellschaft der Höhe nach wird von Marktteilnehmern nach wie vor oftmals mit dem vermeintlich einschlägigen Urteil des BAG aus 2008 begründet. Die Literatur ist sich jedoch einig, dass die durch das BAG aufgestellten Maßstäbe seit Inkrafttreten des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) als überholt anzusehen sind. Die gesellschaftsrechtlichen Regelungen zur Ausgliederung von Versorgungsverpflichtungen sowie zur Aufspaltung von Gesellschaften enthalten Regelungen zur (partiellen) Gesamtrechtsnachfolge sowie zur Haftung der beteiligten Rechtsträger gegenüber Gläubigern und Inhabern von Sonderrechten in der Folge. Sie regeln aber nicht abschließend, welche materiellen Anforderungen bei der Spaltung durch Ausgliederung an die Vermögensaufteilung bzw. aus der Perspektive einer ausgegliederten Rentnergesellschaft an die Ausstattung dieser Gesellschaft zu stellen sind.

Da vor Einführung des BilMoG darüber hinaus keine gesetzliche Grundlage für eine sachgerechte Bewertung von Pensionsrückstellungen bestand, entwickelte das BAG mit seinem Urteil aus 2008 einen eigenen Ansatz zur ordnungsgemäßen Ausstattung einer Rentnergesellschaft. Seit dem BilMoG gibt es jedoch umfassende Bewertungsverfahren für Versorgungsverpflichtungen. Damit ist der Anlass für die seinerzeitige Rechtsprechung des BAG entfallen. Dem BilMoG zufolge verlangt § 253 I 2 HGB eine Berechnung der Pensionsrückstellungen „in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags“. Da der Erfüllungsbetrag künftige absehbare Preis- und Kostensteigerungen umfasst, sind absehbare Gehalts- und Rentenerhöhungen zu berücksichtigen. Das Unternehmen muss somit für die künftigen Gehalts- oder Rentenerhöhungen bei der Bewertung langfristig für realistisch gehaltene Trendannahmen ansetzen. Künftige Steigerungen der Lebenshaltungskosten sind zu berücksichtigen, wenn hinreichende Anhaltspunkte für deren Eintritt bestehen, was nach allgemeiner Überzeugung bei den Inflationsprognosen der Deutschen Bundesbank und von Wirtschaftsforschungsinstituten der Fall ist. Damit ist eine der vom BAG kritisierten Hauptschwächen des alten Rechts entfallen. Denn den versorgungspflichtigen Arbeitgeber trifft die arbeitsvertragliche Nebenpflicht, eine Rentnergesellschaft, auf die Versorgungsverbindlichkeiten ausgegliedert werden, so auszustatten, dass sie die laufenden Betriebsrenten zahlen kann und zu den gesetzlich vorgesehenen Anpassungen in der Lage ist. Dies wird gerade durch die Berechnung der Pensionsrückstellung nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz gewährleistet. Zudem muss seit dem BilMoG nach § 253 II 1 HGB ein Rechnungszins gewählt werden, der sich an dem der Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz orientiert, wobei im Falle von Rückstellungen für Altersversorgungsverpflichtungen nach aktueller Rechtslage auf die vergangenen zehn Geschäftsjahre abzustellen ist. Auch wenn das BilMoG eine Ausnahme zulässt, soweit der von der Deutschen Bundesbank ermittelte Zinssatz die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht widerspiegelt und der Ermessensspielraum nicht gänzlich verhindert wird, lässt sich festhalten, dass Vorgaben des HGB für die Bilanzierung von Rückstellungen seit dem BilMoG wesentlich strenger und realitätsnah sind.

Sofern man die Ausstattung der Rentnergesellschaft nach wie vor auf Grundlage der BAG-Rechtsprechung als notwendig ansieht und sich dementsprechend den seit 2008 neu eingetretenen und aktuellen Gegebenheiten verwehrt, müsste man für die ordnungsgemäße Ausstattung der Rentnergesellschaft gemäß BAG auch den seinerzeit festgesetzten Zinskorridor nutzen.

Da das BAG diesen zwischen 3 und 6 % angesetzt hat, ist zu fragen, wieso dieser Korridor für die Ausstattung einer Rentnergesellschaft ausreichend sein sollte, wenn der aktuell durch das auslagernde Unternehmen genutzte Diskontierungszins bei 2,19 % valutiert. Zudem ist es gerade die Aufgabe und Zielsetzung der bilanzrechtlichen Grundsätze, die Höhe der Pensionsverpflichtungen so zu bemessen, dass im Interesse sämtlicher Gläubiger, insbesondere auch der pensionsberechtigten Betriebsrentner, ein ausreichender Vermögenswert auf der Aktivseite der Bilanz vorgehalten wird. Für eine noch darüber hinausgehende Ausstattung besteht angesichts dieses Regelungsanliegens kein sachlicher Anlass. Versorgungslücken ist damit ein effektiver Riegel vorgeschoben worden. Die seinerzeit gerichtliche Feststellung eines Verstoßes des Arbeitgebers gegen seine Fürsorgepflicht aufgrund zu geringer Ausstattung einer ausgegliederten Rentnergesellschaft ist seit Inkrafttreten des BilMoG der Höhe nach folglich auszuschließen, wenn die Ausstattung dem handelsrechtlich ermittelten Wert der Versorgungsverpflichtungen entspricht.

Ausstattungsverpflichtung einer Rentnergesellschaft dem Grunde nach

Auch wenn das BAG-Urteil aus 2008 seit dem BilMoG in Bezug auf die Höhe der Ausstattungsverpflichtung als überholt gilt, stellt sich die Frage, ob es nicht zur ordnungsgemäßen Ausstattung einer Rentnergesellschaft im Grunde weiterer Regelungsinstrumente bedarf. Zielsetzung des seinerzeitigen Urteils war es schließlich, Schutzmechanismen für die Versorgungsberechtigten zu entwickeln, um Betriebsrenten im Rahmen von Spaltungsprozessen langfristig zu sichern und möglichem Missbrauch durch die unsachgemäße Ausstattung von Rentnergesellschaften entgegenzuwirken.

Die Grundaussage des Urteils ist nach wie vor richtig. So wohne jedem Arbeitsverhältnis die Nebenpflicht des Arbeitgebers inne, die im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis stehenden Interessen des Arbeitnehmers so zu wahren, wie dies unter Berücksichtigung der Interessen und Belange beider Vertragspartner sowie der anderen Arbeitnehmer nach Treu und Glauben verlangt werden kann. Diese Rücksichtnahmepflicht des Arbeitgebers, die aus § 242 BGB abgeleitet wird, gilt auch für die Vermögensinteressen der Arbeitnehmer. Die Vertragspartner haben einerseits alles zu unterlassen, was den Vertragszweck beeinträchtigen oder gefährden könnte, andererseits alles Notwendige zu tun, um den Leistungserfolg sicherzustellen.

Wird nun, wie im finanzgetriebenen Modell üblich, die Auslagerung der Versorgungsverpflichtung lediglich genutzt, um Zugriff auf die Vermögenswerte zu erlangen und diese sodann hochspekulativ angelegt werden, stellt sich die berechtigte Frage, ob der Arbeitgeber dabei tatsächlich seiner arbeitsvertraglichen Nebenpflicht ausreichend nachkommt oder eine Rentnergesellschaft in diesen Gestaltungen dem Grunde nach überhaupt nicht ordnungsgemäß ausgestattet sein kann. Bedarf es nicht vielmehr Schutzmechanismen zur dauerhaften und langfristigen Sicherung der Vermögenswerte, um die ordnungsgemäße Ausstattung der Rentnergesellschaft zu gewährleisten? So hält das BAG fest, dass den versorgungspflichtigen Arbeitgeber die arbeitsvertragliche Nebenpflicht trifft, eine Rentnergesellschaft, auf die Versorgungsverbindlichkeiten ausgegliedert werden, so auszustatten, dass sie die laufenden Betriebsrenten zahlen kann und zu den gesetzlich vorgesehenen Anpassungen (dauerhaft) in der Lage ist. Denn den Versorgungsberechtigten bzw. mittelbar dem PSVaG wird nicht damit geholfen sein, dass eine Rentnergesellschaft im Zeitpunkt des Spaltungsprozesses ausreichende Vermögenswerte zugeteilt bekommen hat, diese jedoch unmittelbar im Anschluss am Kapitalmarkt hochspekulativ angelegt werden und perspektivisch verloren sein könnten. Eine Ausstattungsverpflichtung der Höhe nach würde so ad absurdum geführt.

Das BAG führt in dem Urteil schließlich aus, dass ob und gegebenenfalls wie stark bei einer Rentnergesellschaft die Interessen des Pensions-Sicherungs-Vereins aG und der Versorgungsberechtigten gefährdet sind, davon abhängt, über welches Vermögen und welche laufenden Einnahmen diese Gesellschaft verfügt. Da es sich bei den laufenden Einnahmen der Rentnergesellschaft (fast) ausschließlich um Kapitalerträge handeln wird, rückt die Kapitalanlage-Politik der Rentnergesellschaft zweifellos in den Vordergrund. Ebenso hat das BAG in einer älteren Entscheidung bereits erwogen, ob nicht für eine Rentnergesellschaft eine „Pflicht zur konservativen Geldanlage“ bestehe und somit für die ordnungsgemäße Ausstattung dem Grunde nach zwingend notwendig sei. Hauptaspekt der Kapitalanlage sollte demnach sein, den Werterhalt der Vermögenswerte jederzeit garantieren zu können. Spekulative Kapitalanlagen können dies nicht sicherstellen.

Allgemeine Haftungsrisiken für auslagernde Unternehmen und deren Organe

Eine konservative und risikolose Kapitalanlage sollte auch im ureigenen Interesse des auslagernden Arbeitgebers sein. Denn das BAG hat wiederholt festgestellt, dass sich etwaige Schadenersatzansprüche der Versorgungsberechtigten direkt gegen den auslagernden Arbeitgeber und nicht gegen die Rentnergesellschaft richten. Die Rentnergesellschaft ist nämlich hinsichtlich ihrer Ausstattung nicht Handelnde, sondern lediglich Handlungsobjekt.

Dieser Argumentation folgend könnten sich demnach Schadenersatzansprüche sowohl für eine nicht ordnungsgemäße Ausstattung der Rentnergesellschaft der Höhe nach als auch dem Grunde nach ergeben.

Dies gilt sowohl für das auslagernde Unternehmen als auch für dessen Organe. Denn entscheiden sich die Organe eines Unternehmens für ein Auslagerungsmodell, bei dem die nachhaltige Sicherung der Betriebsrenten hinter renditeorientierten Anlagekonzepten zurücktritt, eine ordnungsgemäße Ausstattung der Rentnergesellschaft dem Grunde nach also nicht bejaht werden kann, stellt sich die Frage, ob sie ihrer Pflicht zu einer sorgfältigen und am Unternehmensinteresse ausgerichteten Geschäftsführung noch gerecht werden. Dies gilt insbesondere dann, wenn bereits im Zeitpunkt der Entscheidung erkennbar ist, dass die Anlagestrategie die dauerhafte Erfüllbarkeit der Versorgungsverpflichtungen beeinträchtigen oder gefährden kann. Kommt es später zu Finanzierungslücken oder können Betriebsrenten aufgrund der gewählten Struktur nicht mehr vertragsgemäß erfüllt werden, können gesellschaftsrechtliche Organhaftungsansprüche gegen Vorstände nach § 93 AktG bzw. Geschäftsführer gem. § 43 GmbHG in Betracht kommen. Oder wie Diller und Schaller richtig festhalten:

„Niemand kann sagen, mit welchem Argument man ihn letztendlich in die Haftung bekommen wird, aber in die Haftung bekommen wird man ihn."

Nicht nur die Organmitglieder selbst, sondern auch die an der Konzeption und Umsetzung entsprechender Transaktionen beteiligten Berater können sich Haftungsrisiken ausgesetzt sehen. Vor allem in den Abspaltungsprozess involvierte Rechtsanwälte sind verpflichtet, die rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken der gewählten Struktur zutreffend zu analysieren und ihre Mandanten hierüber vollständig aufzuklären. Werden die arbeitsrechtlichen Anforderungen an die Ausstattung einer Rentnergesellschaft oder die sich hieraus ergebenden Organhaftungsrisiken unzureichend berücksichtigt oder verharmlost, können neben einer vertraglichen Beraterhaftung auch berufsrechtliche Konsequenzen drohen.

Bereits umgesetzte Auslagerungsprozesse sollten vor diesem Hintergrund ebenfalls kritisch hinterfragt werden. Danach kann der geleistete Abgeltungsbetrag nämlich in gewissen Gestaltungen sekundär sein. Denn sofern die Voraussetzungen einer ordnungsgemäßen Ausstattung dem Grunde nach nicht erfüllt sind, sieht sich das auslagernde Unternehmen unabhängig vom geleisteten Abgeltungsbetrag Haftungsrisiken ausgesetzt. Klarstellend: Selbst wenn nach der Höhe ordnungsgemäß ausgestattet ist, kann bei riskanten Kapitalanlagen eine Ausstattungsverpflichtung dem Grunde nach verletzt sein.

Haftungsrisiken bei Einschaltung externer Berater

Doch nicht nur die Ausstattungsverpflichtung der Höhe und dem Grunde nach kann Haftungsrisiken für das auslagernde Unternehmen und dessen Organe bergen. In der Praxis entstehen schon im Entscheidungsprozess oftmals unerkannte Risiken.

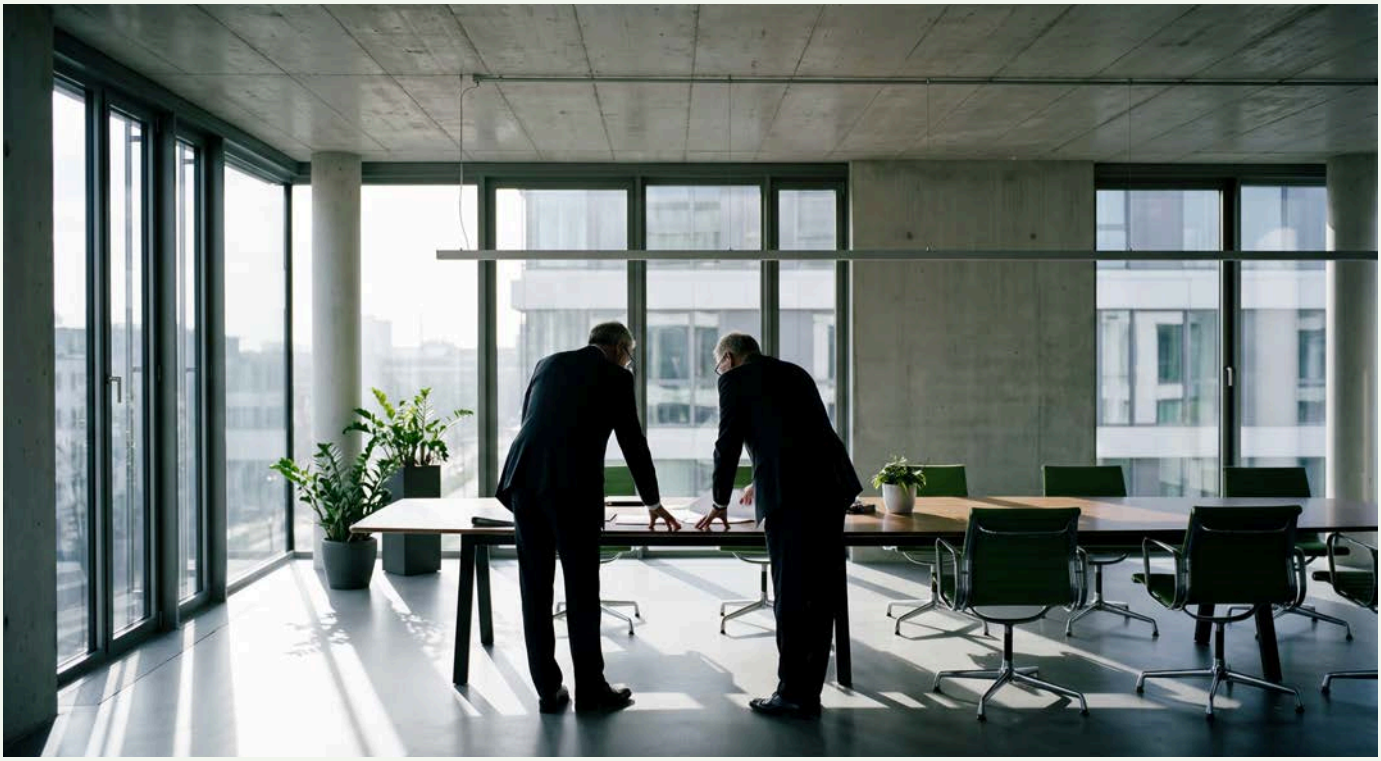
Unternehmen, die ihre bestehenden Versorgungsverpflichtungen auslagern möchten, bedienen sich regelmäßig externer Berater. Diese strukturieren Ausschreibungen, koordinieren Bieterprozesse, bewerten Angebote und sprechen Handlungsempfehlungen aus. Nicht selten prägen sie damit die spätere Auswahlentscheidung maßgeblich. Vielfach handelt es sich bei diesen Beratungsunternehmen zugleich um Versicherungs-Großmakler, die bereits seit Jahren umfangreiche Dienstleistungen für das Unternehmen erbringen. Neben der Vermittlung von Direktversicherungen oder Rückdeckungsversicherungen übernehmen sie häufig auch die Administration der betrieblichen Altersversorgung, die Rentner-Payroll sowie die Erstellung versicherungsmathematischer Gutachten und bilanzieller Bewertungen. Gerade diese Dienstleistungen entfallen jedoch ganz oder teilweise, wenn die Versorgungsverpflichtungen auf einen externen Versorgungsträger übertragen werden. Der Berater kann deshalb ein unmittelbares wirtschaftliches Interesse daran haben, dass die Transaktion unterbleibt, verzögert wird oder jedenfalls nicht zu einer vollständigen Übertragung der Verpflichtungen führt. Geht man davon aus, dass eine wirtschaftlich sinnvolle Auslagerung und der damit verbundene Risikotransfer grundsätzlich im Interesse des Unternehmens liegen, entsteht ein struktureller Interessenkonflikt: Je erfolgreicher die Transaktion verläuft, desto größer ist regelmäßig der Umsatzverlust des Beraters. Ein deutlicherer Gegensatz zwischen Unternehmensinteresse und Eigeninteresse des Beraters ist kaum vorstellbar.

Nach § 76 I AktG leitet der Vorstand die Gesellschaft in eigener Verantwortung. Diese Leitungsverantwortung umfasst jedoch nicht lediglich die abschließende Entscheidung. Sie umfasst insbesondere die Organisation eines Entscheidungsprozesses, der geeignet ist, sachgerechte und objektive Entscheidungen hervorzubringen. Der Vorstand darf sich externer Berater bedienen. Die Verantwortung für die Integrität des Entscheidungsprozesses verbleibt jedoch uneingeschränkt beim Organ. Gemäß § 93 I AktG haben Vorstandsmitglieder die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters anzuwenden. Hierzu gehört insbesondere, dass Entscheidungen auf zutreffenden Tatsachen, auf objektiven Entscheidungsgrundlagen beruhen und frei von sachfremden Einflüssen sind. Die Pflicht umfasst daher auch die Auswahl geeigneter Berater.

Die Business Judgment Rule gem. § 93 I 2 AktG schützt unternehmerische Entscheidungen demgegenüber nur dann, wenn sie auf einer angemessenen Informationsgrundlage beruhen. Eine solche Informationsgrundlage setzt objektive und unabhängige Entscheidungsgrundlagen voraus. Erarbeitet jedoch ausgerechnet derjenige Berater die Entscheidungsgrundlage, dessen wirtschaftliche Interessen den Unternehmensinteressen unmittelbar entgegenstehen, bestehen erhebliche Zweifel an der erforderlichen Objektivität. Führt der konfliktbehaftete Entscheidungsprozess dazu, dass eine wirtschaftlich sinnvolle Auslagerung unterbleibt, verzögert wird oder ein wirtschaftlich nachteiliger Erwerber ausgewählt wird, können Schadensersatzansprüche gegen die Organmitglieder in Betracht kommen. Das Haftungsrisiko entsteht dabei nicht erst durch eine nachweislich fehlerhafte Entscheidung. Bereits die pflichtwidrige Organisation des Entscheidungsprozesses kann eine eigenständige Pflichtverletzung darstellen.

Fazit

Die Übertragung von unmittelbaren Pensionsverbindlichkeiten auf Rentnergesellschaften ist ein unverzichtbares Instrument von „De-Risk-Prozessen“ in deutschen Unternehmen. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftslage sind entsprechende bilanzielle Entschuldungsprogramme unausweichlich. Gleichwohl müssen die beschriebenen rechtlichen Spielregeln eingehalten werden, um unkontrollierbare Haftungsgefahren rechtssicher beenden zu können. Maßgeblich ist hierbei, dass die zur Finanzierung der Pensionsverbindlichkeiten getroffenen Anlageentscheidungen zu risikolosen Finanzinstrumenten führen. Auf Basis eines Festgeldkontenansatzes werden grds. nur entsprechend mündelsichere Anlagen infrage kommen bzw. zu empfehlen sein. Mündelsicher sind alle Vermögensanlagen, bei denen Wertverluste der Anlage mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen sind; der Wertverlust durch Inflation wird hierbei jedoch implizit toleriert. Gesetzlich ist der Umgang mit dem Mündelgeld in den §§ 1798 ff. BGB geregelt. Dementsprechend sollten in den vergangenen Jahren eingerichtete Rentnergesellschaften einer nachhaltigen Prüfung unterzogen werden, inwieweit die getroffenen Anlageentscheidungen zu einer erforderlichen Enthaftung der jeweiligen Gesellschaftsorgane führen, was den Erfahrungen der Verfasser zufolge zu verneinen ist. Eine Restrukturierung bereits errichteter Rentnergesellschaften wird somit evident geprüft und in Erwägung gezogen werden müssen, um eine rechtsnotwendige Anlagegestaltung zumindest nachträglich noch sicherstellen zu können. Und das kann nur im Verantwortungsbereich der Unternehmensführung und der Eigentümer liegen: Der Einsatz von Rentnergesellschaften ist kein Finanzdienstleistungsprodukt, sondern eine komplex-juristische M&A-Maßnahme, die nur auf höchster Unternehmensebene entschieden und umgesetzt werden kann. Unternehmensinterne Fachabteilungen sollten, auch aufgrund der enormen Volumina solcher Transaktionen, nur im Umsetzungsprozess helfen, aber nicht eigenständig entscheiden, und nur mit Hilfe „neutraler Berater“ oder wie Diller/Schaller es ausdrücken: mit „seriösen Akteuren“.





3 Pension Compliance – Corporate Governance in der betrieblichen Altersversorgung

Compliance-Abteilungen deutscher Unternehmen haben in den vergangenen zwei Jahrzehnten erhebliche Ressourcen in den Aufbau von Präventions- und Kontrollsystemen investiert. Kartellrecht, Korruptionsprävention, Exportkontrolle, Datenschutz, Geldwäscheprävention, HR-Compliance und zuletzt Lieferkettensorgfalt sowie ESG gehören heute zum Standardrepertoire jeder Compliance-Organisation. Ein Themenfeld fehlt in der Aufzählung klassischer Compliance-Disziplinen nahezu regelmäßig: die betriebliche Altersversorgung (bAV). Dabei verwalten Unternehmen oftmals Pensionsverpflichtungen in einer Größenordnung, die die meisten anderen Compliance-relevanten Risikofelder in ihrer wirtschaftlichen Dimension bei Weitem übersteigt.

Der aktuelle Fachbeitrag von Werner/Böglmüller verfolgt die These, dass die bAV nicht nur ein arbeits-, steuer- oder bilanzrechtliches Spezialgebiet ist, sondern ein originäres Compliance-Thema. Strukturell werden dieselben Fragen relevant wie in anderen etablierten Compliance-Bereichen: Gibt es klare Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen? Werden Interessenkonflikte, insbesondere von Beratern und Geschäftspartnern, identifiziert und offengelegt? Bestehen Eskalationswege auf Vorstands- oder Geschäftsführungsebene? Drohen im Schadensfall Organhaftungsansprüche gegen Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsräte?

Der Beitrag geht diesen Fragen unter anderem exemplarisch anhand eines in der Praxis wiederkehrenden, aber bislang kaum thematisierten Problems nach. Dem strukturellen Interessenkonflikt integrierter Beratungs- und Maklermodelle bei strategischen bAV-Entscheidungen. Ergänzend werden Governance-Fragen bei der Auslagerung von Pensionsverpflichtungen auf Rentnergesellschaften vertieft. Die für den Pension-Buyout relevanten Aspekte des Beitrages werden daher nachfolgend, mit freundlicher Genehmigung der Autoren, auszugsweise wiedergegeben.

Die betriebliche Altersversorgung als unterschätztes Compliance-Thema

Pensionsverpflichtungen sind für viele Unternehmen eine der größten, wenn nicht die größte, Passivposition der Bilanz. Sie werden über Jahrzehnte aufgebaut, betreffen häufig tausende Versorgungsberechtigte und beruhen auf komplexen versicherungsmathematischen Annahmen. Ihre Finanzierung oder Absicherung erfolgt über Kapitalanlagen, Rückdeckungsversicherungen, Contractual Trust Arrangements (CTA), Pensionskassen, Pensionsfonds oder Unterstützungskassen. Entscheidungen in diesem Bereich, etwa über Systemwechsel, Auslagerungen, Anbieterwechsel oder Kapitalanlagestrategien, binden über lange Zeiträume erhebliche Vermögenswerte und wirken sich unmittelbar auf Bilanz, Rating und Unternehmensbewertung aus.

Trotz dieser Dimension wird die bAV in der Unternehmenspraxis überwiegend als reines Fachthema von HR- und Finanzabteilungen behandelt, das in enger, oft langjähriger Zusammenarbeit mit spezialisierten externen Dienstleistern, Aktuaren, Versicherungsmaklern und Beratungshäusern gesteuert wird. Compliance-Funktionen sind in diese Prozesse nach der Beobachtung der Autoren nur selten strukturiert eingebunden. Dies steht in einem bemerkenswerten Kontrast dazu, dass die bAV nahezu idealtypisch die Risikomerkmale aufweist, die andere Compliance-Bereiche prägen. Hohe finanzielle Bedeutung, Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und externen Dienstleistern, langfristige Vertragsbeziehungen, komplexe regulatorische Anforderungen und potenzielle Interessenkonflikte auf Seiten der eingeschalteten Berater.

Von der Fachaufgabe zur Organaufgabe

Good Corporate Governance verlangt, dass wesentliche unternehmerische Entscheidungen auf einer angemessenen Informationsgrundlage getroffen werden, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten klar zugeordnet sind und strukturelle Interessenkonflikte erkannt und gesteuert werden. Für Vorstandsmitglieder einer Aktiengesellschaft konkretisiert sich dieser Maßstab in § 93 Abs. 1 Satz 1 AktG, der die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters verlangt. Nach § 93 Abs. 1 Satz 2 AktG liegt eine Pflichtverletzung nicht vor, wenn das Vorstandsmitglied bei einer unternehmerischen Entscheidung vernünftigerweise annehmen durfte, auf Grundlage angemessener Information zum Wohle der Gesellschaft zu handeln (Business Judgment Rule). Für Geschäftsführer einer GmbH gilt über § 43 Abs. 1 GmbHG ein vergleichbarer Sorgfaltsmaßstab.

Der Schutz der Business Judgment Rule ist an kumulative Voraussetzungen geknüpft. In der gerichtlichen Praxis steht dabei regelmäßig die angemessene Informationsgrundlage im Zentrum der Prüfung. Werden bAV-relevante Entscheidungen, etwa über die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen, den Wechsel des Durchführungswegs oder die Neuvergabe von Beratungs- und Maklermandaten, faktisch vollständig an externe Dienstleister delegiert, entsteht ein erhebliches Risiko. Insbesondere dann, wenn die wirtschaftlichen Eigeninteressen der Dienstleister an den zur Wahl stehenden Handlungsalternativen unternehmensseitig weder erhoben noch bewertet werden. In einem solchen Fall kann die Informationsgrundlage der Entscheidung im Nachhinein als unzureichend bewertet werden.

Der strukturelle Interessenkonflikt integrierter Beratungs- und Maklermodelle als Compliance-Risiko

In der deutschen Unternehmenspraxis nehmen große, häufig international tätige Versicherungsmakler- und Benefits-Beratungshäuser bei der Betreuung der betrieblichen Altersversorgung eine Stellung ein, die weit über die klassische Vermittlung von Versicherungsverträgen hinausgeht. Sie übernehmen aktuarielle Berechnungen, begleiten die laufende Verwaltung der Versorgungssysteme und beraten HR- und Finanzabteilungen bei strategischen Weichenstellungen. Darüber hinaus konzipieren und moderieren sie Ausschreibungen, bieten Funding-Lösungen an, konzipieren Contractual Trust Arrangements (CTA), begleiten Übertragungen an Pensionsfonds und wirken maßgeblich an Entscheidungen über die Finanzierung oder Auslagerung langfristiger Versorgungsverpflichtungen mit. Damit werden sie faktisch Teil der Entscheidungsinfrastruktur des Unternehmens, ohne selbst Organ oder Angestellter zu sein. Solche Häuser bewerben beispielsweise ihre CTA-Lösungen häufig unter Einbindung konzerneigener oder verbundener Treuhandgesellschaften und empfehlen zugleich die Auslagerung administrativer Tätigkeiten an die eigene Organisation.

Diese Breite des Geschäftsmodells wirft eine Governance-Frage auf, die bislang zu wenig Aufmerksamkeit erhält. Wie unabhängig kann eine strategische Empfehlung sein, wenn derjenige, der sie ausspricht, zugleich wirtschaftlich davon betroffen ist, welche Handlungsalternative das beratene Unternehmen wählt? Diese Frage ist nicht gleichbedeutend mit dem, hier ausdrücklich nicht erhobenen, Vorwurf, ein bestimmter Anbieter handele rechtswidrig oder beeinflusse Entscheidungen tatsächlich pflichtwidrig. Die strukturelle Konfliktlage besteht jedoch unabhängig davon, ob im Einzelfall pflichtwidrig gehandelt wird. Sie entsteht bereits dort, wo Beratungsmandat und wirtschaftliches Eigeninteresse institutionell zusammentreffen, und lässt sich weder durch die persönliche Integrität der handelnden Berater noch durch deren Selbstverständnis als „Berater“ auflösen.

Governance bei der Auslagerung von Pensionsverpflichtungen

I. Die Rentnergesellschaft als Auslagerungsinstrument

Neben dem Interessenkonflikt bei integrierten Beratungsmodellen verdient ein zweites, eng verwandtes Themenfeld besondere Aufmerksamkeit. Die Governance von Auslagerungsentscheidungen, insbesondere die Übertragung von Pensionsverpflichtungen auf sogenannte Rentnergesellschaften im Wege umwandlungsrechtlicher Ausgliederung (Pension Buy-out). Eine Rentnergesellschaft entsteht, wenn Pensionsverbindlichkeiten gegenüber Betriebsrentnern und ausgeschiedenen Mitarbeitern mit unverfallbarer Anwartschaft nach § 123 Abs. 3 UmwG auf eine gesonderte, nicht operativ tätige Gesellschaft ausgegliedert werden, deren Anteile regelmäßig bei der übertragenden Gesellschaft verbleiben. Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat die grundsätzliche Zulässigkeit einer solchen Ausgliederung ohne Zustimmungs- oder Widerspruchsrecht der Versorgungsempfänger bestätigt.

Zentral für die arbeitsrechtliche Beurteilung ist seit der Grundsatzentscheidung des BAG vom 11. März 2008 die Anforderung, dass der übertragende Rechtsträger die Rentnergesellschaft so ausstattet, dass diese dauerhaft in der Lage ist, die laufenden Betriebsrenten zu zahlen und die gesetzlich vorgesehenen Anpassungen nach § 16 BetrAVG vorzunehmen. Das Gericht hat diese Anforderung ausdrücklich auf die arbeitsvertragliche Rücksichtnahmepflicht des Arbeitgebers gestützt und hierfür unter anderem Vorgaben zu den anzuwendenden Sterbetafeln und zum Rechnungszins entwickelt. Bereits zuvor hatte das BAG in seiner Entscheidung von 1999 die Möglichkeit einer Pflicht zur konservativen Vermögensanlage der Rentnergesellschaft angesprochen.

II. Renditegetriebene Auslagerungsmodelle als Governance-Risiko

Mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) hat sich die rechtliche Ausgangslage für die Bestimmung der erforderlichen Ausstattungshöhe verändert.

In der überwiegenden Literatur wird die handelsrechtlich ermittelte Pensionsrückstellung nach § 253 Abs. 2 HGB heute als Untergrenze einer ordnungsgemäßen Ausstattung angesehen, während die vom BAG 2008 entwickelten Bewertungsparameter jedenfalls hinsichtlich der Ausstattungshöhe als überholt

gelten. Diese Verschiebung darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die arbeitsvertragliche Rücksichtnahmepflicht nicht in der einmaligen Übertragung ausreichender Vermögenswerte erschöpft. Sie verlangt vielmehr, dass die Vermögensinteressen der Versorgungsempfänger dauerhaft geschützt werden und der Vertragszweck, die sichere Erfüllung der Versorgungszusagen, nicht durch die Struktur oder die Anlagestrategie der Rentnergesellschaft gefährdet wird.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die zunehmende Verbreitung renditegetriebener Auslagerungsmodelle erhebliche Compliance-Relevanz. Kennzeichnend für diese Modelle ist, dass nicht die langfristige und sichere Erfüllung der Versorgungsverpflichtungen, sondern die wirtschaftliche Verwertung des zur Finanzierung übertragenen Vermögens im Vordergrund steht. Pensionsverpflichtungen dienen in solchen Konstellationen im Kern als Vehikel, um Zugriff auf erhebliche Vermögenswerte zu erhalten und diese mit erhöhten Renditeerwartungen am Kapitalmarkt zu investieren. Hochriskante oder spekulative Kapitalmarktstrategien mit teils exorbitanten Renditeerwartungen stehen zur arbeitsvertraglichen Rücksichtnahmepflicht in einem erheblichen Spannungsverhältnis. Dies gilt in besonderem Maße, wenn die Struktur der Rentnergesellschaft nicht transparent ist und Kapitalabflüsse zugunsten Dritter, teils unter Einbeziehung ausländischer Gesellschaften, erfolgen können. Gleiches gilt, wenn sich hinter einem vordergründig seriösen Modell tatsächlich ein Hedge-Fund-Konzept verbirgt, das im Ergebnis auf Spekulation zulasten des Pensions-Sicherungs-Vereins (PSVaG) und damit der deutschen Unternehmerschaft insgesamt ausgerichtet ist.

III. Organhaftungsrisiken bei der Auslagerungsentscheidung

Entscheiden sich die Organe eines Unternehmens für ein Auslagerungsmodell, bei dem die nachhaltige Sicherung der Betriebsrenten hinter renditeorientierten Anlagekonzepten zurücktritt, stellt sich die Frage, ob sie ihrer Pflicht zu sorgfältiger und am Unternehmensinteresse ausgerichteter Geschäftsführung noch gerecht werden, wenn bereits im Zeitpunkt der Entscheidung erkennbar ist, dass die gewählte Anlagestrategie die dauerhafte Erfüllbarkeit der Versorgungsverpflichtungen beeinträchtigen oder gefährden kann. Kommt es später zu Finanzierungslücken oder können Betriebsrenten aufgrund der gewählten Struktur nicht mehr vertragsgemäß erfüllt werden, drohen nicht nur arbeitsrechtliche Auseinandersetzungen mit den Versorgungsempfängern, sondern auch gesellschaftsrechtliche Organhaftungsansprüche gegen Vorstände nach § 93 AktG bzw. gegen Geschäftsführer nach § 43 GmbHG.

In einem solchen Haftungsprozess wird insbesondere zu prüfen sein, ob die Auslagerungsentscheidung auf einer angemessenen Informationsgrundlage beruhte und ob die Voraussetzungen der Business Judgment Rule tatsächlich erfüllt waren. Je stärker das gewählte Modell auf spekulative Renditeerwartungen ausgerichtet ist und je geringer der Fokus auf der dauerhaften Erfüllung der Versorgungsverpflichtungen liegt, desto größer wird das persönliche Haftungsrisiko der Entscheidungsträger. Dementsprechend sollten in den vergangenen Jahren eingerichtete Rentnergesellschaften einer eingehenden Prüfung unterzogen werden, inwieweit die getroffenen Anlageentscheidungen zu einer hinreichenden Enthaftung der jeweiligen Gesellschaftsorgane führen. Eine Restrukturierung bereits errichteter Rentnergesellschaften wird somit als Compliance-Maßnahme geprüft und in Erwägung gezogen werden müssen.

Hinzu tritt, dass nicht nur die Organmitglieder des auslagernden Unternehmens, sondern auch die an der Konzeption und Umsetzung entsprechender Transaktionen beteiligten Berater – Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer sowie Corporate-Finance- und M&A-Berater – erheblichen eigenen Haftungsrisiken ausgesetzt sind, wenn sie die arbeitsrechtlichen Anforderungen an die Ausstattung einer Rentnergesellschaft oder die daraus resultierenden Organhaftungsrisiken unzureichend berücksichtigen oder verharmlosen. Neben einer vertraglichen Beraterhaftung können hier auch berufsrechtliche Konsequenzen drohen.

Für die Compliance-Funktion folgt daraus ein konkreter Prüfauftrag: Auslagerungsprojekte im Bereich der bAV sollten nicht allein unter dem Gesichtspunkt der kurzfristigen Bilanzentlastung oder der Rendite des übertragenen Vermögens bewertet werden, sondern strukturiert daraufhin überprüft werden, ob die gewählte Struktur und Anlagestrategie die dauerhafte Erfüllbarkeit der Versorgungszusagen tatsächlich sicherstellt. Dazu gehört auch eine kritische Prüfung, inwieweit an der Strukturierung beteiligte Berater selbst wirtschaftlich an der Umsetzung des Modells partizipieren.

Fazit

Die betriebliche Altersversorgung ist kein isoliertes arbeits- oder steuerrechtliches Spezialgebiet, sondern ein originäres Compliance- und Good-Governance-Thema von erheblicher finanzieller und haftungsrechtlicher Tragweite.

Das Beispiel des strukturellen Interessenkonflikts integrierter Beratungs- und Maklermodelle zeigt exemplarisch, dass langjährige, fachlich kompetente und persönlich vertrauensvolle Dienstleisterbeziehungen institutionelle Unabhängigkeit nicht ersetzen können – und dass die unreflektierte Delegation

strategischer bAV-Entscheidungen an wirtschaftlich interessierte Dritte die Business-Judgment-Rule-Verteidigung von Vorstand und Geschäftsführung im Ernstfall gefährden kann. Das ergänzend behandelte Beispiel renditegetriebener Auslagerungsmodelle bei Rentnergesellschaften unterstreicht, dass sich vergleichbare Governance-Defizite auch jenseits klassischer Interessenkonflikte manifestieren können, wenn die dauerhafte Erfüllbarkeit von Versorgungszusagen hinter kurzfristigen bilanziellen oder renditeorientierten Erwägungen zurücktritt.



Uckermann/Drees

STANDARDKOMMENTAR ZUR BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG

Das Recht der betrieblichen Altersversorgung

Zivil-, Arbeits-, Steuer-, Bilanz- und Sozialversicherungsrecht – Kommentar.

Buch. In Leinen C.H.BECK
ISBN Nummer: 978-3-406-84215-3
3. Auflage, erscheint voraussichtlich Januar 2027

Zum Werk

Die betriebliche Altersversorgung als zweite Säule der Alterssicherung hat in den vergangenen Jahren eine deutliche Stärkung erfahren. Die Zahl der versorgungsberechtigten Arbeitnehmer hat sich weiter erhöht, die Zahl der Angebote hat sich deutlich vermehrt und die Beurteilung aller einschlägigen Rechtsfragen ist immer komplexer geworden. Im Zusammenspiel von Zivil-, Arbeits-, Steuer-, Bilanz- und Sozialversicherungsrecht ist die Haftungsgefahr ständig gewachsen. Hier gibt das Werk Orientierung und Antwort auf alle Fragen.



4 Haftungssicherheit statt Kaufpreis und Eigenkapital

Der Markt für Pension Buyouts in Deutschland wächst. Für Unternehmen, die ihre Pensionsverpflichtungen ausgliedern und die damit verbundenen langfristigen Risiken aus ihrer Bilanz entfernen möchten, kann die Übertragung auf eine Rentnergesellschaft ein sachgerechter Weg sein. Voraussetzung ist, dass die Rentnergesellschaft ausreichend dotiert wird und das zur Erfüllung der Versorgungsverpflichtungen erforderliche Kapital anschließend dauerhaft erhalten und konservativ angelegt wird.

Zunehmend bieten renditeorientierte Anbieter Modelle an, die diese Voraussetzungen zu übertreffen scheinen und eine Kaufpreiszahlung oder die Bereitstellung von Eigenkapital zum Kern ihrer Umsetzung machen. In der ersten Variante wird die Rentnergesellschaft mit einem Betrag ausgestattet, der über die heute rechtlich erforderliche Dotierung hinausgeht; die Differenz fließt als „Kaufpreis“ an das abgebende Unternehmen zurück. In der zweiten Variante wird mit einem besonders hohen „Eigenkapital“ geworben, das der Erwerber zusätzlich einbringt, häufig verbunden mit dem Schlagwort „Skin in the Game“. Beide Modelle vermitteln auf den ersten Blick zusätzliche Sicherheit. Die rechtliche und wirtschaftliche Prüfung muss jedoch stets dieselbe Frage beantworten: Woher stammt das Geld, wie refinanziert der Erwerber seinen Kapitaleinsatz, und verbleibt das Kapital dauerhaft dort, wo es zur Erfüllung der Pensionsverpflichtungen benötigt wird?

Pension Buyout als Rechtsberatung mit dem Ziel der Haftungssicherheit

Ein Pension Buyout ist in erster Linie keine Finanztransaktion, sondern **rechtliche Beratung mit dem Ziel, die Haftung des übertragenden Unternehmens dauerhaft und belastbar zu beseitigen**. Das Unternehmen sucht keine Rendite, keinen Co-Investor und keine Beteiligung an einem Investmentmodell. Sein Interesse ist auf Risikoreduktion gerichtet, nicht auf Renditemaximierung. Der Wert der Transaktion bemisst sich daher nicht an einem erzielten Preis, sondern daran, ob die Verpflichtungen so übertragen werden, dass Haftungsrisiken nicht auf das Unternehmen und auf dessen Organe zurückfallen.

Aus dieser Zielsetzung folgt der Prüfungsmaßstab. Zu beurteilen sind die zutreffende Bemessung der Dotierung, die rechtliche Ausgestaltung der Rentnergesellschaft, die Anlagerichtlinien sowie die Frage, ob die Struktur den Werterhalt des Versorgungsvermögens dauerhaft und jederzeit gewährleisten kann. Preis- und Kapitalkennzahlen sowie Renditeerwartungen, mit denen Anbieter werben, sind für diese Beurteilung allenfalls nachrangig. Lösungen, die auf Kaufpreiszahlung oder zusätzlichem Eigenkapital beruhen, gefährden das Ziel der Haftungssicherheit häufig, weil sie einen wirtschaftlichen Refinanzierungsdruck in eine Struktur tragen, die gerade frei von Renditeerwartungen sein soll. Ebenso bergen derartige Gestaltungen die latente Gefahr einer nicht ordnungsgemäß ausgestatteten Rentnergesellschaft der Höhe nach, da sich das auslagernde Unternehmen seiner Ausstattungsverpflichtungen nicht dadurch entledigen kann, dass Dritte Eigenkapital oder Kaufpreise zur Verfügung stellen.

Wirtschaftliche Logik der Rentnergesellschaft und die Herkunft des Kaufpreises

Die wirtschaftliche Logik einer Rentnergesellschaft unterscheidet sich grundlegend von derjenigen eines operativen Unternehmens. Eine operative Gesellschaft verfügt über ein Geschäftsmodell, Kunden, Umsätze und die Aussicht auf künftige Gewinne; hieraus kann sich ein Unternehmenswert ergeben, für den ein Erwerber einen Kaufpreis zahlt.

Eine reine Rentnergesellschaft besitzt diese Ertragsquellen nicht. Ihre Aufgabe besteht darin, vorhandenes Kapital zu verwalten und daraus über Jahrzehnte die übernommenen Verpflichtungen zu erfüllen. Sie ist ein mit Kapital ausgestatteter Rechtsträger zur Erfüllung langfristiger Verpflichtungen, nicht ein Unternehmen, dessen Wert in künftigen Gewinnen liegt.

Ist ein Erwerber dennoch bereit, einen erheblichen Kaufpreis zu zahlen, stellt sich zwangsläufig die Frage der Refinanzierung. Denn wieso sollte jemand einen Kaufpreis für ein Unternehmen zahlen, in dem sich Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus zukünftig zu zahlenden Versorgungsleistungen ausgeglichen gegenüberstehen?

Dotierung und Kapitalanlage als untrennbare Einheit

Dem Tenor des maßstabbildenden Urteils des Bundesarbeitsgerichts aus 2008 folgend, ist eine Rentnergesellschaft nicht schon deshalb ausreichend ausgestattet, weil zu einem Stichtag ein hoher Geldbetrag vorhanden ist. Vielmehr sind weitere Aspekte zu berücksichtigen, um darüber hinaus auch eine ordnungsgemäße Ausstattung dem Grunde nach zu gewährleisten. Das erforderliche Kapital muss langfristig zur Verfügung stehen, damit die Pensionsverpflichtungen zuverlässig erfüllt werden können. Das Bundesarbeitsgericht verlangt, dass im Zeitpunkt der Umwandlung die Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung langfristig gesichert ist. Zudem hat das BAG bereits in einer Entscheidung aus 1999 darauf hingewiesen, dass ein Versorgungsschuldner nicht auf Wertpapiere mit hohen Gewinnchancen und entsprechend hohen Risiken verwiesen werden kann, und hat in diesem Zusammenhang die Frage einer Pflicht zur konservativen Geldanlage bei der Finanzierung von Betriebsrenten ausdrücklich angesprochen.

Dotierung und Kapitalanlage lassen sich daher wirtschaftlich nicht trennen. Kapital, dessen Erhalt für die dauerhafte Erfüllung der Versorgungsverpflichtungen erforderlich ist, kann nicht zugleich als Risikokapital dienen, mit dem der Erwerber seinen Kaufpreis oder seinen Eigenkapitaleinsatz verdient. Hier liegt das strukturelle Spannungsverhältnis renditegetriebener Modelle: Hat der Erwerber einen Kaufpreis gezahlt, muss er diesen Betrag zurückverdienen und erwartet überdies eine Rendite. Da die Rentnergesellschaft keine operativen Erträge erwirtschaftet, kann diese Rendite nur aus dem vorhandenen Vermögen und Kapitalanlageerträgen stammen. Damit entsteht ein ökonomischer Anreiz, höhere Kapitalmarktrisiken einzugehen. Hinzu können Mittelabflüsse über Managementvergütungen, Beratungsentgelte, Provisionen, Finanzierungsstrukturen oder Geschäfte mit verbundenen Unternehmen treten.

Maßgeblich ist daher nicht nur die nominelle Höhe der Anfangsdotierung, sondern die wirtschaftlich nachhaltige Dotierung, also der Teil des Kapitals, der langfristig für die Betriebsrentner erhalten bleibt. Wird das mitzuübertragende Versorgungskapital einem mit dem Sicherungszweck unvereinbaren Anlagerisiko ausgesetzt oder über komplexe Vertrags-, Gebühren- oder Beteiligungsstrukturen abgezogen, entscheidet der ursprüngliche Überweisungsbetrag nicht über die Angemessenheit der Ausstattung.

Der Kaufpreis als Prüfanlass, nicht als Sicherheitsgewinn

Ein erheblicher Kaufpreis für eine reine Rentnergesellschaft kann demnach oftmals ein Indiz dafür sein, dass das zugrunde liegende Geschäftsmodell besonders intensiv zu prüfen ist. Der Kaufpreis entsteht nicht aus dem Nichts; besitzt die Gesellschaft keine unabhängigen Ertragsquellen, muss nachvollziehbar sein, aus welcher wirtschaftlichen Quelle er und die Rendite des Erwerbers refinanziert werden sollen.

Das abgebende Unternehmen sollte sich daher nicht mit der Aussage einer besonders hohen Dotierung begnügen. Eine ordnungsgemäße Ausstattung der Rentnergesellschaft dem Grunde nach lässt sich vielmehr lediglich durch konservative und den Werterhalt der Vermögenswerte garantierende Anlagepolitik darstellen, mit der renditeorientierte Anbieter ihr Geschäftsmodell nicht darstellen können.

Eigenkapital und „Skin in the Game“

Für Modelle mit zusätzlichem Eigenkapital gilt im Kern dasselbe. Der Begriff „Skin in the Game“ soll dabei vermitteln, dass der Erwerber eigenes Kapital einsetzt, unternehmerische Risiken übernimmt und daher gleichgerichtete Interessen mit dem abgebenden Unternehmen und den Versorgungsberechtigten hat. Diese Argumentation greift bei einer Rentnergesellschaft zu kurz. Für das übertragende Unternehmen ist nicht entscheidend, ob der Erwerber eigenes Geld verlieren kann, sondern ob ausgeschlossen ist, dass das für die Betriebsrenten erforderliche Kapital verloren geht. Das behauptete unternehmerische Risiko des Erwerbers ersetzt dabei weder eine ausreichende Dotierung noch eine konservative Kapitalanlage und beseitigt die Haftungsrisiken des übertragenden Unternehmens nicht.

Zudem stellt sich die Frage, welches unternehmerische Geschäft mit einer reinen Rentnergesellschaft überhaupt betrieben werden soll. Ein professioneller Investor belässt Eigenkapital nicht dauerhaft unverzinst in der Gesellschaft; er erwartet Refinanzierung und Rendite.

Da operative Gewinne fehlen, kann diese nur aus einer renditeorientierten Bewirtschaftung des Versorgungsvermögens oder aus Vergütungen, Gebühren, Beratungsleistungen, Finanzierungsstrukturen oder Geschäften mit verbundenen Unternehmen stammen. Dadurch entsteht gerade der Interessengegensatz, den „Skin in the Game“ vermeintlich ausschließen soll.

Wird eingebrachtes Eigenkapital unmittelbar oder mittelbar wieder aus der Struktur zurückgeführt, etwa durch Ausschüttungen oder Gebühren, entsteht keine nachhaltige zusätzliche

Sicherheit; das gilt erst recht, wenn die Rückführung von Beginn an Teil des Geschäftsmodells ist.

Wirtschaftlich besteht daher kein grundlegender Unterschied zum Kaufpreismodell. Beim Kaufpreis ist zu fragen, wie der Erwerber den gezahlten Betrag refinanziert, beim Eigenkapital, wie er Einsatz und erwartete Rendite zurückverdient. In beiden Fällen lautet die Kernfrage, welche Werte der Rentnergesellschaft entnommen oder welche Anlagerisiken eingegangen werden müssen, damit sich das Modell für den Erwerber rechnet. Die Hervorhebung von „Skin in the Game“ ist deshalb kein Ersatz für die rechtliche und wirtschaftliche Analyse des Geschäftsmodells, sondern bei fehlender Transparenz ein Anlass für besonders sorgfältige Prüfung.

Ein seriös konzipierter Pension Buyout verfolgt das Ziel, die Verpflichtungen rechtssicher auf eine dauerhaft leistungsfähige Rentnergesellschaft zu übertragen und Haftungsrisiken für das auslagernde Unternehmen und dessen Organe auszuschließen. Daraus ergeben sich folgende Anforderungen:

Zutreffende Dotierung: Der Kapitalbedarf ist nach den heute maßgeblichen handelsrechtlichen und versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Berücksichtigung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes zu bestimmen; eine schematische Übertragung älterer Berechnungsansätze der BAG-Rechtsprechung ist nicht erforderlich.

Kapitalerhalt: Das Vermögen ist konservativ und transparent anzulegen. Auf Basis eines haftungsausschließenden Festgeldkontenansatzes werden daher grundsätzlich nur mündelsichere Anlagen in Frage kommen.

Transparenz des Geschäftsmodells: Der Erwerber muss darlegen, aus welchen Quellen er seine Kosten deckt, ohne das Versorgungsvermögen zu belasten, und wie etwaige externe Administrationskosten die Rentnergesellschaft belasten.

Ein solches Modell benötigt weder einen wirtschaftlich schwer erklärbaren Kaufpreis noch ein werbewirksam herausgestelltes Eigenkapital oder „Skin in the Game“.

Fazit

Unternehmen sollten einen Pension Buyout nicht wie den Verkauf eines operativen Geschäfts oder wie ein gemeinsames Investment mit dem Erwerber behandeln. Eine Rentnergesellschaft besitzt regelmäßig kein operatives Geschäft, aus dessen künftigen Gewinnen sich ein erheblicher Kaufpreis oder eine Rendite auf zusätzliches Eigenkapital finanzieren ließe. Verspricht ein Anbieter dennoch Millionenbeträge oder stellt er sein eigenes Risiko heraus, ist genau zu untersuchen, aus welchen Mitteln dies letztlich refinanziert werden soll.

Eine nominelle Überdotierung oder ein hoher Eigenkapitalausweis am ersten Tag schaffen dabei keine zusätzliche Sicherheit, wenn das Vermögen anschließend erhöhten Anlagerisiken ausgesetzt oder über Vergütungs-, Finanzierungs- und Beteiligungsstrukturen wieder abgeschöpft wird. Für das abgebende Unternehmen kommt es nicht darauf an, wer außer ihm noch ein Risiko trägt, sondern darauf, dass das Risiko für die Erfüllung der Pensionsverpflichtungen nachhaltig minimiert wird.

Maßstab eines haftungssicheren Pension Buyouts sind weder der versprochene Kaufpreis noch das eingebrachte Eigenkapital noch das behauptete „Skin in the Game“, sondern eine ausreichend dotierte Rentnergesellschaft mit einer konservativen, konsequent auf Kapitalerhalt ausgerichteten Anlagestrategie. Da der Pension Buyout in erster Linie rechtliche Beratung zur Sicherung der Haftungsfreiheit des Unternehmens ist, gebührt dieser Prüfung der Vorrang vor jeder Preis- oder Renditebetrachtung.



KENSTON PENSION GMBH

5 Haftungssichere Auslagerung von Versorgungsverpflichtungen aus einer Hand

Die Kenston Pension GmbH, ein Unternehmen der **KENSTON** GRUPPE®, fungiert in ihrer Funktion als gerichtlich zugelassene Rentenberatungskanzlei für die betriebliche Altersversorgung als Rechts- und Spezialdienstleister, der sich ausschließlich auf die Themengebiete der betrieblichen Altersversorgung und der Zeitwertkonten konzentriert.

Mit der Kenston Services GmbH besitzt die **KENSTON** GRUPPE® darüber hinaus ein gruppeneigenes Aktuariat und einen Dienstleister zur Abwicklung der Rentnerlohnbuchhaltung sowie aller dazugehörigen Tätigkeiten. Mathematisch und administrativ betreut die Kenston Services GmbH unter anderem 85 Pensions- und Sterbekassen mit 350.000 Versorgungsberechtigten.

Bereits seit 2005 ausschließlich im Bereich Versorgung und Vergütung tätig, hat sich die **KENSTON** GRUPPE® frühzeitig auf die Übernahme von unmittelbaren Versorgungsverpflichtungen spezialisiert. Die erste Transaktion wurde im Jahr 2011 umgesetzt. Neben umwandlungsrechtlichen Gestaltungen werden je nach individuellem Einzelfall auch Schuldübernahmen bzw. Schuldbeitritte gemäß §§ 414 ff. BGB oder auch der Kauf von Gesellschaften im Rahmen eines Share-Deals umgesetzt. Alle Umsetzungen von KENSTON gewährleisten die vollumfängliche Haftungsbefreiung für das auslagernde Unternehmen und dessen Organe.

Im Rahmen von über 1.500 durchgeführten Transaktionen mit einem Volumen von 4 Milliarden Euro werden aktuell 95.000 Versorgungsberechtigte betreut. Die **KENSTON** GRUPPE® ist daher der Ansprechpartner zur Auslagerung von Versorgungsverpflichtungen für alle Unternehmen von der Ein-Mann-GmbH bis zum DAX-Konzern.

Die **KENSTON** GRUPPE® agiert dabei als Komplettanbieter. Neben der Erstellung aller für den Auslagerungsprozess notwendigen rechtlichen Unterlagen werden auch die für den Spaltungsprozess notwendigen versicherungsmathematischen Gutachten gruppenintern erstellt. Für die Rentnergesellschaft werden nach dem Auslagerungsprozess darüber hinaus externe Kosten vermieden. Dies wird durch das interne Aktuariat und die interne Rentnerlohnbuchhaltung sichergestellt. Für übernommene Versorgungsberechtigte ist eine 24/7-Hotline geschaltet, sodass deren Anliegen rund um die Uhr bearbeitet werden können. Rentenrechtliche Experten stehen bei Rückfragen ebenso wie Lohnabrechnungs-Spezialisten für die Betriebsrentner zur Verfügung.

Geschäftsführer der Kenston Pension GmbH sind Herr Sebastian Uckermann und Herr Patrick Drees.

Herr Uckermann, gerichtlich zugelassener Rentenberater für die betriebliche Altersversorgung, ist gleichzeitig CEO der **KENSTON** GRUPPE®, „Vorsitzender des Bundesverbandes der Rechtsberater für betriebliche Altersversorgung und Zeitwertkonten e.V.“ (BRBZ) sowie Autor zahlreicher praktischer und wissenschaftlicher Fachpublikationen auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung. Darüber hinaus ist Herr Uckermann Herausgeber und Autor eines Standardkommentars zur betrieblichen Altersversorgung im Beck-Verlag.

Herr Drees, gerichtlich zugelassener Rentenberater für die betriebliche Altersversorgung, ist gleichzeitig COO der **KENSTON** GRUPPE®, Mitglied im Kuratorium des BRBZ sowie Autor zahlreicher praktischer und wissenschaftlicher Fachpublikationen auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung.
Darüber hinaus ist Herr Drees Herausgeber und Autor eines Standardkommentars zur betrieblichen Altersversorgung im Beck-Verlag.

KENSTON GRUPPE®

6 Gesellschaften, Historie und Standorte

Unter dem Dach der **KENSTON** GRUPPE® (www.kenston.com) agieren miteinander verbundene Unternehmen, die als unabhängige Lösungspartner für sämtliche Themenbereiche der betrieblichen Altersversorgung agieren. Im Mittelpunkt steht hierbei die Umsetzung aller in Frage kommenden Auslagerungsgestaltungen von unmittelbaren Versorgungsverpflichtungen.

Darüber hinaus ist die **KENSTON** GRUPPE® als Partner zur Finanzierung von unternehmerisch nachhaltigen Investitionen tätig. Entsprechende Umsetzungen erfolgen weltweit und werden einheitlich gesteuert.

KENSTON GRUPPE® ist eine Marke der Kenston Services GmbH.

Kenston Pension GmbH

Gerichtlich zugelassene Rentenberatungskanzlei – rechtliches Kompetenzzentrum für die bAV.

PVK Pensionsverwaltung GmbH

Fachgesellschaft für die Übertragung von Pensionsverpflichtungen.

Kenston Services GmbH

Unabhängiges Dienstleistungsunternehmen für aktuarielle Themen der bAV, berät über 85 Pensions- und Sterbekassen.

KENSTON Business GmbH

Koordinationsfunktion im Rahmen der internationalen Beratung.

KENNZAHLEN

Seit 2005
betriebsrentenrechtliche und aktuarielle Beratung

2011
erste Transaktion zur Übernahme unmittelbarer Versorgungsverpflichtungen

> 1.500
durchgeführte Transaktionen

4 Mrd. €
Transaktionsvolumen

~ 95.000
verwaltete Versorgungsberechtigte in Rentnergesellschaften

> 85
verwaltete Pensions- und Sterbekassen mit 350.000 Versorgungsberechtigten

STANDORTE



Köln
Im Zollhafen 13c
50678 Köln
Deutschland



Düsseldorf
Königsallee 80
40212 Düsseldorf
Deutschland



Wien
Lassallestraße 7b
1020 Wien
Österreich



London
96 Kensington High St.
London W8 4SG
Großbritannien



Dubai
Al Noor Building, 402-93
Dubai
VAE

KENSTON GRUPPE®

7 Fachöffentlichkeit

Die **KENSTON** GRUPPE® und die entsprechend handelnden Personen unterstreichen ihre marktführende Stellung durch die jahrzehntelange Veröffentlichung einschlägiger juristischer Fachliteratur. Hierzu gehört auch explizit die Autoren- und Herausgeberschaft im Rahmen von Standardwerken der betrieblichen Altersversorgung. Ebenfalls elementarer Bestandteil der KENSTON-Leistungen ist die juristische Ausbildung aller beratenden Berufe sowie firmeninterner Stabsstellen.

7.1. Fachliteratur



BBP · BETRIEBS-WIRTSCHAFT IM BLICKPUNKT



NZA · NEUE ZEIT-SCHRIFT FÜR ARBEITSRECHT



RDA · RECHT DER ARBEIT



BB · BETRIEBS-BERATER



PU · PRAXIS UNTERNEHMENS-NACHFOLGE



DSTR · DEUTSCHES STEUERRECHT



GSTB · GESTALTENDE STEUERBERATUNG



Das Recht der betrieblichen Altersversorgung – Kommentar
C.H.BECK, 2. Auflage



Betriebliche Altersversorgung und Zeitwertkonten
Schäffer-Poeschel, 2. Auflage



Betriebliche Versorgungszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer
Schäffer-Poeschel

7.2. Fachseminare

BECKAKADEMIE SEMINARE

BECK AKADEMIE SEMINARE

Auslagerung unmittelbarer Pensionsverpflichtungen – Seminare für die beratenden Berufe

Referent: Sebastian Uckermann

Termine und Anmeldung: www.kenston.com/seminare

7.3. Historie Veröffentlichungen

7.3.1. Fachbücher

2022 **Das Recht der betrieblichen Altersversorgung – Zivil-, Arbeits-, Steuer-, Bilanz- und Sozialversicherungsrecht (Grauer Kommentar)**
2. Auflage, ISBN 978-3-406-69561-2 · Verlag C. H. Beck, München · Uckermann (Herausgeber und Autor), Drees (Autor)

2019 **Betriebliche Versorgungszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer – Steuerrechtliche und zivilrechtliche Anforderungen, Gestaltungsoptionen, Finanzierungswege**
1. Auflage · Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart · Uckermann

2014 **Das Recht der betrieblichen Altersversorgung – Zivil-, Arbeits-, Steuer-, Bilanz- und Sozialversicherungsrecht (Grauer Kommentar)**
1. Auflage, ISBN 978-3-406-63193-1 · Verlag C. H. Beck, München · Uckermann (Hrsg. und Autor), Fuhrmanns, Ostermayer, Doetsch (Hrsg.)

2014 **Betriebliche Altersversorgung und Zeitwertkonten – Arbeits- und Sozialrecht, Steuer- und Bilanzrecht**
2. überarbeitete und aktualisierte Auflage, ISBN 978-3-7910-3250-4 · Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart · Uckermann

7.3.2. Fachpublikationen

NZA = Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht · NZS = Neue Zeitschrift für Sozialrecht · DStR = Deutsches Steuerrecht · RdA = Recht der Arbeit · BB = Betriebs-Berater · BBP = Betriebswirtschaft im Blickpunkt · PU = Praxis Unternehmensnachfolge · GStB = Gestaltende Steuerberatung · StB = Der Steuerberater · NWB-BB = NWB Betriebswirtschaftliche Beratung

NZA 19/2026	Ausstattung und Restrukturierung von Rentnergesellschaften im Rahmen von Pension Buyouts · Uckermann / Drees / Böglmüller
BBP 08/2026	Auslagerung unmittelbarer Pensionsverpflichtungen – Risiken renditegetriebener Ausgliederung · Uckermann / Drees / Böglmüller
NZA 12/2026	Ausgliederung von Pensionsverpflichtungen – Risiken renditegetriebener Modelle · Uckermann / Drees / Böglmüller
Handelsblatt 08.05.2026	Betriebsrenten der DAX- und MDAX-Konzerne – Experteneinschätzung · Uckermann (Zitat/Interview)
PU 02/2025	Kalkulation des Abgeltungsbetrags von „Rentnergesellschaften“ · Uckermann / Drees
PU 04/2024	Haftungsbefreiende Handhabung und Herauslösung von Pensionsverpflichtungen bei Unternehmensliquidationen (Teil 2) · Uckermann / Drees
PU 03/2024	Haftungsbefreiende Handhabung und Herauslösung von Pensionsverpflichtungen bei Unternehmensliquidationen (Teil 1) · Uckermann / Drees
PU 03/2023	Pensionsverpflichtungen als Deal-Breaker: haftungsbefreiende Auslagerung beim Unternehmensverkauf · Uckermann / Drees
NZA 21/2020 (Editorial)	Pensionsverpflichtungen in der Corona-Krise – Beratungslösungen durch umwandlungsrechtliche Auslagerung auf Dritte · Uckermann
DStR 11/2019	Sozialversicherungsrechtliche Einordnung von Gesellschafter-Geschäftsführern, mitarbeitenden Gesellschaftern und nahestehenden Personen · Uckermann / Drees
private banking magazin 01/2019	Aus der Beratungspraxis: Rückabwicklung einer Pensionsfondszusage · Uckermann / Drees
BBP 12/2018	Rückabwicklung von Pensionsfonds als notwendige Beratungslösung · Uckermann / Drees
BBP 09/2018	Neue Wege der effektiven Auslagerung von unmittelbaren Pensionszusagen · Uckermann
NZA 19/2016	Widerruf von Versorgungszusagen (Jahresendgeschäft 2016) · Uckermann
NZA 19/2015	Sinnhaftigkeit von pauschaldotierten Unterstützungskassen · Uckermann
Creditreform 2/2015	Verwaltung von betrieblichen Versorgungswerken / bAV-Auslagerung · Uckermann
gmbh.chef 14-6 (Dez/Jan)	Rechtssichere Beratung im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
BBP 09/2014	Haftungsfallen für Steuerberater im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann / Heilck
der freie beruf 07–08/2014	Betriebliche Altersversorgung als Wachstumsmarkt für freie Berufe · Uckermann / Drees
Personalmagazin 06/2014	Auslegung von Versorgungsordnungen (Altersgrenze) · Uckermann
DStR 20/2014	Sozialversicherungsrechtliche Behandlung der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann / Heilck
BBP 01/2014	Auslagerung von Pensionsverpflichtungen auf einen Pensionsfonds (Teil 2) · Uckermann / Heilck
BBP 12/2013	Auslagerung von Pensionsverpflichtungen auf einen Pensionsfonds (Teil 1) · Uckermann / Heilck
der freie beruf 09–10/2013	Zukunftstrend ganzheitliches betriebliches Gesundheitsmanagement · Uckermann / Doetsch
der freie beruf 04/2013	Verbraucherschutz in der bAV durch Aufdeckung und Vermeidung unerlaubter Rechtsberatung · Uckermann
NZA 4/2013	Rechtliche Grundlagen der GGF-Versorgung im Rahmen der bAV (Teil 2) · Uckermann
Finanzen und Steuern 02/2013	Betriebliche Versorgung und Vergütung im internationalen Kontext · Uckermann
DStR 48/2012	Kritische Würdigung der Vorteilhaftigkeit pauschaldotierter Unterstützungskassen · Uckermann / Jakob
NZA-Beilage 3/2012 (zu NZA 21/2012)	Aktuelle Marktlage im Bereich der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
DStR 45/2012	Betriebswirtschaftliche Vorteilhaftigkeit der Auslagerung von Pensionsverpflichtungen auf Pensionsfonds · Uckermann / Jakob / Drees
Vermögen & Steuern 9/2012	Verzicht auf den Future-Service bei GGF wieder möglich – BMF bestätigt Rechtsauffassung · Uckermann
GStB 8/2012	Rechtsprechung zur Anerkennung von Zeitwertkonten für Gesellschafter-Geschäftsführer · Uckermann / Jakob
RdA 6/2012	Übertragung versicherungsförmiger Versorgungsansprüche nach § 4 BetrAVG; Beitragszusage mit Mindestleistung · Uckermann

NZA 8/2012	Rechtliche Grundlagen der GGF-Versorgung im Rahmen der bAV (Teil 1) · Uckermann
BB 30/2012	Standpunkt: Intransparenz in der bAV und notwendige Lösungen · Uckermann
GStB 7/2012	Leitfaden für die steuerlich optimale Auslagerung unmittelbarer Pensionszusagen (Teil 2) · Uckermann
GStB 6/2012	Leitfaden für die steuerlich optimale Auslagerung unmittelbarer Pensionszusagen (Teil 1) · Uckermann
der freie beruf 03/2012	Anwendung von pauschal dotierten Unterstützungskassen · Uckermann
NZA 11/2011	Informations- und Aufklärungspflichten in der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
der freie beruf 09–10/2011	Qualitäts- und Beratungsstandards zur Rechtssicherheit in der bAV · Uckermann (mit BRBZ)
RdA 4/2011	Zeitwertkonten bei Sozial-, Versorgungs- und Unterhaltsleistungen sowie im Pfändungsfall · Uckermann
Lohn+Gehalt 5/2011	Haftungsgefahren für Arbeitgeber in der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
Profile 04/2011	Alleinstellungskompetenzen steuerlicher Berater in der bAV-Beratung · Uckermann
NZA 3/2011	Die Rechtsbegründungsakte der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann / Fuhrmanns
NZA 1/2011	Historische, gesetzliche und zivilrechtliche Grundlagen der bAV in Deutschland · Uckermann / Fuhrmanns
VERSICHERUNGS-BETRIEBE 1/2011	Haftungsgefahren im Rahmen der bAV und Lösungswege · Uckermann
KKH-Allianz Nachrichten 01/2011	Haftungsgefahren für Arbeitgeber in der bAV und Wege zur Haftungsvermeidung · Uckermann
der freie beruf 11/2010	Aus- und Weiterbildung in der bAV – BRBZ initiiert Deutsche Lehr- und Praxisakademie · Uckermann
personalmagazin – bAV spezial 11/2010	Aktuelle berufsrechtliche Fragestellungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
NWB-BB Nr. 10 v. 30.09.2010	Haftungsfalle „unerlaubte Rechtsberatung" – Erlaubnispflichtigkeit von Beratungsdienstleistungen in der bAV · Uckermann
NZS 09/2010	Sozialversicherungsrechtliche Behandlung der Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
Vermögen & Steuern 8/2010	Unterschiede zwischen Entgeltumwandlung in der bAV und Zeitwertkontenlösungen · Uckermann
NZA 10/2010	Entgeltumwandlung in der bAV nach der „Zillmerungsentscheidung" des BAG vom 15.09.2009 · Uckermann
Vermögen & Steuern 5/2010	Haftungsgefahren für die Finanzdienstleistung durch unerlaubte Rechtsberatung in der bAV · Uckermann
Vermögen & Steuern 4/2010	Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) auf unmittelbare Pensionsverpflichtungen · Uckermann
GStB 4/2010	Herabsetzungsmöglichkeiten unmittelbarer Versorgungsrechte eines GGF – Verzicht auf Future-Service · Uckermann
BB 11/2010	Herabsetzung betrieblicher Versorgungsrechte eines GGF – Finanzverwaltung Baden-Württemberg (Fortsetzung zu BB 8/2010) · Uckermann
BB 8/2010	Herabsetzung betrieblicher Versorgungsrechte eines GGF – Auffassung der Finanzverwaltung NRW · Uckermann
BB 6/2010	Auslagerungsmöglichkeiten von Pensionsverpflichtungen aus Sicht der steuerlichen Beratung · Uckermann
StB 1–2/2010	Steuer-, arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Beherrschung eines GGF bei unmittelbarer Pensionszusage · Uckermann
GStB 1/2010	Begründungsloser Verzicht auf noch nicht erdiente Versorgungsrechte von Gesellschafter-Geschäftsführern · Uckermann
Vermögen & Steuern 1/2010	Die neue steuerliche Behandlung von Zeitwertkonten · Uckermann
StB 12/2009	Sozialversicherungsrechtliche Aufzeichnungspflichten bei der Bildung von Wertguthaben (Flexi-G II) · Uckermann
GStB 12/2009	Gleichzeitiger Bezug von Gehalt und Pension durch beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer · Uckermann
BB 48/2009	Versorgungszusagen an beherrschende GGF – Herabsetzung nach den Grundsätzen der Past-Service-Methode · Uckermann
wp.net Novemberjournal 2009	Unerlaubte Rechtsberatung in der bAV aus Sicht der Versicherungswirtschaft · Uckermann
der freie beruf 10/2009	Rechtlich „richtige" Qualitätssicherung in bAV- und Zeitwertkontenberatung · Uckermann
GStB 10/2009	Die „neuen" steuerlichen Vorgaben des BMF an die Führung von Zeitwertkontenmodellen · Uckermann / Pradl
BB 36/2009	Gefahren unerlaubter Rechtsberatung in der bAV aus Sicht des Steuerberaters – Handlungsempfehlungen zur Enthaftung · Uckermann / Pradl
Vermögen & Steuern 9/2009	Auswirkungen der EStÄR 2008 auf die steuerbilanzielle Bewertung unmittelbarer Pensionszusagen an beherrschende GGF · Uckermann
Vermögen & Steuern 8/2009	Gutachterliche Feststellungen zur Erlaubnispflichtigkeit der Beratung in bAV und Zeitwertkonten · Uckermann
BB 25/2009	Versorgungszusagen an beherrschende GGF – Pensionszahlung bei gleichzeitigem Gehaltsbezug; ersetzende und ergänzende Zusagen · Uckermann / Pradl
steuer-journal 11/2009	Abstimmung von Zeitwertkontenlösungen mit Versorgungswerken der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann / Steinhaus
GStB 6/2009	Berufsrechtliche Haftungsgefahren für Steuerberater im Beratungsgebiet der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann / Pradl
GStB 5/2009	Konkrete Auswirkungen des BilMoG auf die Bewertung betrieblicher Pensionsverpflichtungen · Uckermann
der freie beruf 04/2009	Der rechtlich „richtige" Beratungsprozess im Bereich der betrieblichen Altersversorgung · Uckermann
Vermögen & Steuern 4/2009	Zeitwertkontenberatung 2009 – Alleinstellungskompetenzen für Steuerberater durch beratungsorientiertes Mandantenmanagement · Uckermann
GStB 3/2009	Zeitwertkonten erfolgreich als Partner der betrieblichen Altersversorgung einsetzen · Uckermann

finanzwelt 02/2009	Auswirkungen des Flexi-G II auf die weitere rechtliche Behandlung von Zeitwertkonten · Uckermann
GStB 1/2009	Steuerliche Behandlung von Zeitwertkonten – kritische Stellungnahme zum Vorhaben der Finanzverwaltung · Uckermann
personalmagazin – ENTGELT spezial 1/2009	Interview zu den Änderungen der rechtlichen Behandlung von Zeitwertkontenmodellen · Uckermann (Interview)
Vermögen & Steuern 1/2009	Haftungsfallen in bAV und Zeitwertkonten durch Ausführung unerlaubter Rechtsberatung · Uckermann
DAS INVESTMENT 01/2009	Auswirkungen des Flexi-G II auf die rechtliche Behandlung von Zeitwertkontenmodellen · Uckermann
BB 47/2008	Kommentierung der abschließenden Beratungen im Gesetzgebungsverfahren zu Zeitwertkonten (Flexi-G II) · Uckermann
portfolio international 11/2008	Stellungnahme zum Entwurf eines BMF-Schreibens zur steuerlichen Behandlung von Zeitwertkonten · Uckermann
Vermögen & Steuern 11/2008	Würdigung des Entwurfs eines BMF-Schreibens zur steuerlichen Behandlung von Zeitwertkonten · Uckermann
BB 43/2008	Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen von Zeitwertkonten – 3. Update zu BB 24/2008 · Uckermann
Haufe Personal 10/2008	Kommentierung des Entwurfs eines BMF-Schreibens zur steuerlichen Behandlung von Zeitwertkonten · Uckermann
personalmagazin – bAV spezial 10/2008	Kommentierung der avisierten gesetzlichen Vorhaben zur Führung von Zeitwertkonten · Uckermann
BB 39/2008	Ungenutzte Alleinstellungskompetenzen von Rechts- und Steuerberatern in bAV und Zeitwertkonten · Uckermann
BB 37/2008	Kommentierung der Vorhaben des BMF zur rechtlichen Behandlung von Zeitwertkontenmodellen · Uckermann
Vermögen & Steuern 9/2008	Kommentierung des Regierungsentwurfs zu den gesetzlichen Änderungen von Zeitwertkontenmodellen · Uckermann
BB 35/2008	Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen von Zeitwertkonten – 2. Update zu BB 24/2008 · Uckermann
Vermögen & Steuern 8/2008	Folgen gesetzgeberischer Einschnitte in Insolvenzsicherung und Kapitalanlage von Zeitwertkonten · Uckermann
GStB 7/2008	Leitfaden für Bewertung und Bilanzierung wertpapiergebundener Zeitwertkonten · Uckermann
BB 29/2008	Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen von Zeitwertkonten – Update zu BB 24/2008 · Uckermann
portfolio international 06/2008	Mögliche steuerliche Probleme bei der beabsichtigten Novellierung des Flexi-Gesetzes · Uckermann
BB 24/2008	Beabsichtigte Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen von Zeitwertkonten (Ausgangsbeitrag) · Uckermann
Vermögen & Steuern 6/2008	Insolvenzrechtliche Absicherung wertpapiergebundener Zeitwertkonten · Uckermann
Lohn+Gehalt 3/2008	Arbeitsleitfaden für die unternehmensinterne Bilanzbuchhaltung – Teil 2 · Uckermann
Vermögen & Steuern 4/2008	Arbeitsrechtliche Anforderungen an Zeitwertkonten · Uckermann
portfolio institutionell 03/2008	Arbeitsrechtliche und finanztechnische Erfordernisse an Zeitwertkonten · Uckermann / Fuhrmanns
Vermögen & Steuern 3/2008	Bilanzielle und steuerliche Vorteilhaftigkeit von Zeitwertkonten für Personengesellschaften · Uckermann / Spielmann
Vermögen & Steuern 2/2008	Bilanzielle und steuerliche Vorteilhaftigkeit von Zeitwertkonten für Kapitalgesellschaften · Uckermann / Spielmann
Lohn+Gehalt 1/2008	Arbeitsleitfaden für die unternehmensinterne Bilanzbuchhaltung – Teil 1 · Uckermann
Creditreform 12/2007	Vorteilhaftigkeit von Zeitwertkonten · Uckermann
Vermögen & Steuern 12/2007	Rechtssichere Beratung bei Einrichtung und Reparatur von Pensionszusagen – Teil II · Uckermann
Vermögen & Steuern 11/2007	Rechtssichere Beratung bei Einrichtung und Reparatur von Pensionszusagen – Teil I · ohne Namensnennung
Vermögen & Steuern 9/2007	Praktischer Arbeitsleitfaden für Steuer- und Finanzberater (Steuer/Bilanz Zeitwertkonten) · Uckermann / Spielmann
Vermögen & Steuern 8/2007	Brisante Themen der bAV und der Zeitwertkonten (Rechtsberatung) · Uckermann
Vermögen & Steuern 8/2007	Insolvenzsicherung über CTA-Modelle · Kenston Pension GmbH
Handelsblatt 13.02.2007	Problemstellungen bei Pensionszusagen im Mittelstand · Uckermann (Zitat/Interview)

Kenston Pension GmbH
Im Zollhafen 13c
50678 Köln
T +49 (0) 221 99 2222 3 - 0
info@kenston-pension.de
www.kenston-pension.de

Kenston Pension