

# UNTERNEHMENSKÄUFE UND BERUFLICHE VORSORGE

## Berufliche Vorsorge als zwingender Teil der Due Diligence

**Das rekordtiefe Zinsniveau macht der beruflichen Vorsorge zu schaffen. Nicht zuletzt deshalb kann die Vorsorgelösung eines Unternehmens bei einem Kauf eine wesentliche Rolle spielen und den Kaufpreis beeinflussen. Noch mehr als in den Zeiten «normaler» Zinsen sollte deshalb bei Unternehmenskäufen oder -verkäufen die berufliche Vorsorge zwingend Teil der Due Diligence sein.**

### 1. AKTUELL SEHR SCHWIERIGE SITUATION FÜR DIE ZWEITE SÄULE

Die rekordtiefen Zinsen treffen die zweite Säule in vielfacher Hinsicht besonders hart: Die Suche nach Renditequellen gestaltet sich sehr schwierig, es herrscht ein Anlagenotstand. Die auf den Rentendeckungskapitalien einberechnete Verzinsung (technischer Zinssatz; je nach Pensionskasse von bis zu 3%) kann durch risikoarme Anlagen bei Weitem nicht mehr erzielt werden. Fällt eine Pensionskasse in eine Unterdeckung, haben allein die aktiv Versicherten und der Arbeitgeber zu sanieren, da laufende Renten nicht oder nur in ganz speziellen Fällen gekürzt werden können.

Weiter erfolgt vielfach eine Umverteilung von den aktiv Versicherten zu den Rentenbeziehenden, insbesondere bei Pensionierung: Die Höhe des Umwandlungssatzes hängt im Wesentlichen von der einberechneten Lebenserwartung und der einberechneten Verzinsung (technischer Zinssatz) ab. Ist im Umwandlungssatz ein höherer technischer Zinssatz eingerechnet, als ihn die Pensionskasse auf den Rentendeckungskapitalien anwendet (ein Umwandlungssatz von beispielsweise 5,60% [Männer, Alter 65] benötigt bereits einen jährlichen Zins von 3%), entstehen Pensionierungsverluste, die im Zeitpunkt der Pensionierung zulasten des Deckungsgrads nachreserviert werden müssen.

Für Unternehmen, die ihre Vorsorgeverpflichtungen nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften wie z. B. nach den *International Financial Reporting Standards (IFRS)* bzw. IAS 19 bilanzieren, ergeben sich aufgrund der tiefen Zinsen

Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligation, DBO), die in der Regel deutlich höher ausfallen als das Vorsorgevermögen der Pensionskasse. Die damit verbundene Unterdeckung reduziert das Eigenkapital eines Unternehmens unmittelbar.

### 2. REAKTIONEN DER PENSIONSKASSEN

Die rekordtiefen Zinsen und die steigende Lebenserwartung führen dazu, dass immer mehr Pensionskassen ihre Umwandlungssätze stark senken, teilweise sogar unter 5%. Dadurch werden die Pensionierungsverluste bzw. die Umverteilungen reduziert. Auf der anderen Seite führt eine solche Senkung zu einer Reduktion des Leistungsziels. Um eine Verschlechterung des Leistungsziels zu verhindern oder mindestens abzufedern, müssten die Sparbeiträge erhöht und Zusatzgutschriften getätigt werden. Dafür fehlen aber vielfach die Mittel.

Als weitere Massnahme halten immer mehr Vorsorgeeinrichtungen in ihren Anschlussverträgen fest, dass bei Austritt eines Kollektivs die dazugehörenden Rentenbeziehenden mitübertragen werden. Art. 53e Abs. 4<sup>bis</sup> des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) regelt für diesen Fall, dass ein Anschlussvertrag erst aufgelöst werden kann, wenn die neue Vorsorgeeinrichtung schriftlich bestätigt hat, dass sie die Rentenbeziehenden zu den gleichen Bedingungen übernimmt.

### 3. BERUFLICHE VORSORGE UND UNTERNEHMENSKÄUFE IN FRÜHEREN ZEITEN

Im Zeitpunkt der Einführung des BVG per 1.1.1985 und auch in den für Pensionskassen «goldenen» Jahren danach war die berufliche Vorsorge bei Unternehmenskäufen und -verkäufen meist kein preisrelevanter Faktor. Verfügten sowohl die übernehmende als auch die übernommene Unternehmung über jeweils eine eigene Pensionskasse, erfolgte in der Regel eine Fusion. Da zwei Pensionskassen naturgemäss nie denselben Deckungsgrad ausweisen, wurden in der Kasse mit dem besseren Deckungsgrad sogar Mittel mittels



PATRICK SPUHLER,  
DIPL. PHIL. II, PARTNER,  
ZUGELASSENER  
EXPERTE FÜR BERUFLICHE  
VORSORGE, MITGLIED DER  
EIDG. BVG-KOMMISSION,  
PREVANTO VORSORGE AG,  
BASEL

Gutschriften auf den Vorsorgekonten verteilt, um den Deckungsgrad auf das tiefere Niveau der anderen Kasse zu senken und so eine Verwässerung des Deckungsgrads zu verhindern.

Die Umwandlungssätze lagen in der Regel nahe beisammen, sodass die Konditionen bei Pensionierungen selten frappant unterschiedlich ausfielen. Damit stellte sich als wesentlichste Frage zum Vorsorgeplan diejenige nach der Höhe der Arbeitgeber-Sparbeiträge und der Risikoleistungen – und damit implizit auch nach der Höhe der Arbeitgeber-Risikobeiträge.

Wurde nur ein Teil eines Unternehmens übernommen, verblieben die Rentenbeziehenden meist in ihrer ehemaligen Pensionskasse. Denn in den Neunzigerjahren mit ihren hohen Teuerungsraten und Zinsen konnten auf den Rentenkapitalien sogar «risikolos» Gewinne erzielt werden.

#### 4. BERUFLICHE VORSORGE UND UNTERNEHMENSKÄUFE HEUTE

Aktuell sieht die Situation aus den eingangs beschriebenen Gründen ganz anders aus. Bei jedem Unternehmenskauf oder -verkauf ist die konkrete Situation der beruflichen Vorsorge aus wirtschaftlichen und vorsorgerechtlichen Gründen vertieft zu prüfen. Im Vordergrund stehen dabei die folgenden Fragen:

→ Auswirkungen bei Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften; → Nachfinanzierung bei unterschiedlichen Deckungsgraden; → Verbleib der Rentenbeziehenden; → Vorsorgeplan: Höhe der Beiträge und des Umwandlungssatzes.

Nachstehend wird davon ausgegangen, dass mit dem Unternehmenskauf auch eine Vereinheitlichung der Vorsorgelösung erfolgen soll. Getrennte Versichertenbestände und unterschiedliche Vorsorgepläne sind personalpolitisch und rechtlich heikel. Deshalb sollte längerfristig von getrennten Lösungen abgesehen werden.

**4.1 Auswirkungen bei Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften.** Bilanziert ein Unternehmen nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften wie z. B. IAS 19, haben Unternehmenskäufe und -verkäufe einen direkten Einfluss auf die Erfolgsrechnung und auf die Höhe des Eigenkapitals. Bei der Bewertung der Vorsorgeverpflichtungen gelangt in der Regel ein deutlich tieferer Diskontsatz zur Anwendung, als ihn die Pensionskasse (technischer Zinssatz) verwendet. Dadurch resultiert in vielen Fällen eine Unterdeckung, welche das Eigenkapital schmälert.

Bilanziert das zu kaufende Unternehmen ebenfalls nach diesen Rechnungslegungsvorschriften, sollte dieser Effekt

bekannt sein. Allerdings kann der Wert hier selten 1:1 übernommen werden, da die Höhe der Verbindlichkeiten vom Vorsorgeplan sowie den Bewertungsannahmen (Diskontsatz, Annahmen zu Lohnerhöhungen, Austrittswahrscheinlichkeiten, Pensionierungsverhalten usw.) abhängt und diese Annahmen von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich ausfallen.

Weit stärker wird der Effekt sein, wenn das zu übernehmende Unternehmen bisher nicht nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften bilanziert hat. In diesem Fall weist seine Unternehmensbilanz in der Regel keine Vorsorgeansprüche aus. So finden sich bei Bilanzierung nach Swiss GAAP FER allenfalls eine Arbeitgeberbeitragsreserve als Aktivum oder der Umfang einer Sanierungszusage als Passivum, wobei für deren Bestimmung allein die Situation der Pensionskasse und nicht die Bewertung nach IFRS massgebend ist. Diese Beträge fallen aber meist deutlich geringer aus als bei einer Bilanzierung nach IFRS, sodass ohne vorgängige Berechnungen eine grosse, wohl eher negative Überraschung eintreten kann. Aber auch nach der Übernahme werden Effekte spürbar sein, denn die mit dem Kauf verbundenen Veränderungen des Versichertenbestands und Plananpassungen haben unmittelbaren Einfluss auf die Erfolgsrechnung.

Die in diesem Kapitel beschriebenen Effekte betreffen in gleicher Art und Weise auch den Verkäufer. Bilanziert etwa nur der Verkäufer seine Pensionsverpflichtungen nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften, wird sich dadurch das Eigenkapital des verkaufenden Unternehmens nach dem Verkauf verändern.

In der Regel wird im Verkaufsvertrag festgehalten, welcher Rechnungslegungsstandard für die Bestimmung des Verkaufspreises massgebend ist. Diese beschriebenen Effekte haben je nach Umfang einen entsprechenden Einfluss auf den Wert eines Unternehmens und damit des Kaufpreises. Nicht zuletzt deshalb sollte die berufliche Vorsorge unbedingt Teil einer Due Diligence sein.

**4.2 Nachfinanzierung bei unterschiedlichen Deckungsgraden.** Der Stiftungsrat der übernehmenden Vorsorgeeinrichtung, aber auch die Aufsichtsbehörde werden eine Verwässerung des Deckungsgrads nicht oder nur in sehr beschränktem Ausmass zulassen. Bei den rekordtiefen Zinsen und deshalb schwierigen Aussichten steht, anders als früher, eher eine Angleichung der Deckungsgrade an das höhere Niveau im Vordergrund. Als Finanzierungsquelle kommt dafür in der Regel nur der Arbeitgeber infrage. Mit Vorteil werden die damit verbundenen Kosten bei der Verkaufsverhandlung bereits frühzeitig mitberücksichtigt.

**4.3 Verbleib der Rentenbeziehenden.** In der Regel wird eine Vorsorgeeinrichtung kein Interesse zeigen, laufende Renten zu übernehmen, ausser diese seien sehr tief bewertet und sie erhalte die entsprechenden Mittel. Verschlechtert sich die strukturelle Risikofähigkeit (Verhältnis der Vorsorgekapitalien der aktiv Versicherten zu den gesamten Vorsorgekapitalien) zusätzlich, wird eine Vorsorgeeinrichtung noch weniger Interesse zeigen. Dennoch führt eigentlich kein Weg an einer Übernahme der Rentner vorbei, falls das

übernommene Unternehmen über eine eigene Einrichtung verfügt und das gesamte Unternehmen gekauft wird. Dies insbesondere auch, falls die zuständige Aufsichtsbehörde den alleinigen Verbleib eines Rentenbestands nicht zulässt –

---

*«Von unterschiedlichen Beitragsplänen ist sowohl aus personalpolitischen als auch aus rechtlichen Überlegungen abzuraten.»*

was auch im Sinne des BVG und seines Grundgedankens der betrieblichen Vorsorge ist, schliesslich sind die aktiv Versicherten, die Rentenbeziehenden und der Arbeitgeber zusammen die Akteure und damit auch eine Schicksalsgemeinschaft.

Die Rentenübernahme kann sich aufgrund entsprechender Regelungen in der Anschlussvereinbarung im ganzen Kaufprozess zu einem Stolperstein oder gar Hindernis entwickeln. Dann etwa, wenn sich die Vorsorgeeinrichtung, der sich der Käufer angeschlossen hat, weigert, die Rentenbeziehenden zu übernehmen, oder einen viel höheren Betrag verlangt, als die Abgebende zu bezahlen willens oder in der Lage ist.

**4.4 Vorsorgeplan: Höhe der Beiträge und des Umwandlungssatzes.** Die Vielfalt der Vorsorgepläne in der Schweiz führt dazu, dass sich die Beiträge für die berufliche Vorsorge je nach Arbeitgeber stark unterscheiden. Mit dem Kauf eines Unternehmens oder eines Betriebsteils stellt sich insbesondere im Rahmen der Integration die Frage, wie damit umgegangen werden soll. Da am Schluss für einen Arbeitnehmer die Total-Kompensation relevant ist – sprich wieviel der Arbeitgeber für ihn in Form von Einkommen und Beiträgen an seine Pensionskasse leistet –, können Planunterschiede entweder direkt über Planangleichungen oder auch indirekt mit Einkommenskorrekturen ausgeglichen werden. Von unterschiedlichen Beitragsplänen ist sowohl aus personalpolitischen als auch aus rechtlichen Überlegungen abzuraten.

Anspruchsvoller gestaltet sich der Prozess, falls die bisherige und die neue Pensionskasse deutlich unterschiedliche Umwandlungssätze anwenden, was dazu führen kann, dass eine Person bei (vorzeitiger) Pensionierung in ihrer bisherigen Pensionskasse eine viel höhere Rente erhalten würde als nach dem Übertritt in die neue Kasse. Aber auch der umgekehrte Fall kann eintreten, sprich mit dem Zuwarten der Pensionierung bis nach dem Pensionskassenwechsel wird eine höhere Rente erlangt.

Auf die Pensionierungen ist deshalb im Rahmen eines Unternehmenskaufs grosses Augenmerk zu richten. Bestehen beispielsweise für kurz vor der Pensionierung stehende Personen Pensionsvereinbarungen und können diese wegen des Pensionskassenwechsels nicht mehr wie vorgesehen erfüllt werden, stellt sich die Frage, inwiefern der Arbeitgeber für diese Differenz aufzukommen hat.

## 5. WEITERE WICHTIGE FRAGESTELLUNGEN

Der mit einem Unternehmenskauf verbundene Wechsel der Vorsorge greift auch in bestehende Vertragsverhältnisse ein. Verträge können hinfällig werden oder müssen neu abgeschlossen werden. Beispielsweise gibt es Pensionskassen, die ihre Altersrenten im Rahmen eines Rentenvertrags an einen Rückversicherer übertragen, dem Rückversicherer somit bei Pensionierung das Vorsorgekapital überweisen und dieser die Altersrente ausrichtet. Nun hat es sich in einigen Fällen gezeigt, dass diese Verträge bei einer Auflösung des Versicherungsvertrags oder bei einem Verschwinden der Vorsorgeeinrichtung, beispielsweise infolge Fusion, automatisch aufgelöst werden und die Rentenbeziehenden bzw. ihre Vorsorgekapitalien an die Vorsorgeeinrichtung oder an ihre Rechtsnachfolgerin zurückfließen.

Aber auch weitere Übergangsfragen sind kritisch zu beleuchten, beispielsweise welche Vorsorgeeinrichtung oder welcher Rückversicherer für pendente und latente Invaliditätsfälle aufzukommen hat.

## 6. FAZIT

Die obligatorische berufliche Vorsorge darf durchaus als Erfolgsgeschichte bezeichnet werden. Die rekordtiefen Zinsen, der anspruchsvolle Anlagemarkt und die demografische

Entwicklung, die auch Pensionskassen stark spüren, machen aber die Situation so schwierig wie noch nie seit Einführung des BVG am 1.1.1985. Damit sind bei einer Unternehmenstransaktion Käufer und Verkäufer gut beraten, die Vorsorgesituation vorgängig kritisch zu prüfen.

Dabei ist zu Beginn des (Ver)-Kaufprozesses zwar noch keine allzu detaillierte Analyse notwendig, doch sollte man sich rechtzeitig mit folgenden Fragen auseinandersetzen: Welches könnten die Auswirkungen bei Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften sein? Besteht Nachfinanzierungsbedarf infolge unterschiedlicher Deckungsgrade?

Von welcher Vorsorgeeinrichtung werden künftig die laufenden Renten ausgerichtet?

Wie weit klaffen Beiträge und Umwandlungssätze auseinander?

Gibt es weitere Auswirkungen und Anpassungsbedarf bei bestehenden Vertragsverhältnissen?

Mit einer fachmännischen Begleitung bei der Beantwortung dieser Fragen wird verhindert, dass die berufliche Vorsorge im Verkaufsprozess zu unliebsamen Überraschungen führt oder sich sogar zu einem Dealbreaker entwickelt. ■