



TTIP

Gut gemeint - schlecht gemacht

TTIP – der Freihandelsvertrag mit den USA steht im Zentrum einer kontroversen wirtschaftlichen Diskussion. Aufgrund der weitreichenden Implikationen des Vertrags möchten wir Ihnen einen Artikel von Prof. Dr. Bert Rürup, Leiter Handelsblatt Research und Vorsitzender des Sachverständigenrates der Bundesregierung a. D. zum Thema in Auszügen präsentieren (mit freundlicher Genehmigung von Herrn Prof. Rürup).

TTIP steht für »Transatlantic Trade and Investment Partnership«. Vor einigen Wochen überreichte das »Bündnis Stopp TTIP« 3,28 Millionen Unterschriften dem Präsidenten des Europaparlaments, Martin Schulz (SPD). Fast die Hälfte der Unterschriften stammt aus Deutschland. Selten war die Kritik an einem internationalen Abkommen lauter, selten war der koalitionsäre Schulterschluss, dieses Projekt durchzuziehen, enger. Der Grund: Selten ging es in einem Konflikt um so viele Interessen.

Die eigentlichen TTIP-Verhandlungen begannen im Sommer 2013 und sollen im Laufe des Jahres 2016 abgeschlossen werden.

Ziele des Abkommens

Inhaltlich geht es um ein völkerrechtlich verbindliches Freihandels- und Investitionsschutzabkommen zwischen den USA und den Län-

dern der Europäischen Union. TTIP steht in einer Reihe mit anderen Abkommen wie CETA, TPP, TiSA oder NAFTA. Mit Hilfe dieser Verträge zwischen einzelnen Ländern oder Ländergruppen soll, neben gesamtwirtschaftlichen Vorteilen für die Vertragsparteien, auch die seit geraumer Zeit anhaltende Stagnation in den Verhandlungen über allgemein verbindliche Handelserleichterungen im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) ein Stück weit überwunden werden. Der Preis für die Vorteile der Vertragsparteien sind allerdings mögliche Benachteiligungen von Staaten, die nicht an diesen Abkommen beteiligt sind.

Freihandel differenzierter sehen

Der freie Waren- und Dienstleistungsverkehr ist zu begrüßen. Er sollte aber nicht zu einem Götzen gemacht werden, wie dies Rainer Hank, Leiter des Wirtschaftsressorts der »FAZ am Sonntag«, tut, wenn er meint „Demokratie sei überbewertet“ im Vergleich zum Freihandel. Zudem ist es nicht so wie – naive – Freihandelsbefürworter behaupten, dass ein möglichst ungehinderter Güteraustausch zwischen allen Ländern stets der beste Weg ist, um auf einen höheren Wachstumspfad zu gelangen.

So gibt es durchaus einige gute Argumente, dass temporäre Handelsbeschrän-

kungen die Modernisierung und Industrialisierung einer aufstrebenden Volkswirtschaft begünstigen können.

Und die Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass alle führenden Industriestaaten – einschließlich der USA, Großbritannien und Deutschland – ihren Aufstieg genau auf diesem Weg vorbereiteten. Auch Chinas rasanter wirtschaftlicher Aufstieg in den vergangenen 30 Jahren war keineswegs das Ergebnis einer schnellen Liberalisierung des Güter- und Kapitalmarkts.

Begründete Irritationen

Den positiven ökonomischen Impulsen stehen allerdings massive Bedenken gegenüber. TTIP würde nämlich den Einfluss der nationalen und der europäischen Politik auf die Gestaltung von technischen oder sozialen Standards stark beschränken.

Nun ist es ist zweifellos sinnvoll, dass bei einer so komplexen Materie und so vielen beteiligten Staaten die Verhandlungen über dieses Abkommen zunächst in der Vertraulichkeit von Expertengruppen stattfinden. Nur so kann etwa der Einfluss von Lobbygruppen verringert werden. ▶

INHALT

TTIP kommt näher	1
Änderungen bei Rahmenverträgen	2
Betriebliche Altersvorsorge: »Altlasten«	3

Fortsetzung – TTIP

Höchst irritierend ist es allerdings, dass die für TTIP zuständigen EU-Beamten sehr viele und intensive Gespräche mit Vertretern von Wirtschaftsverbänden führten, während Sprecher von Verbraucherverbänden, Umweltgruppen, Gewerkschaften, öffentliche Unternehmen, Kommunen oder Kulturschaffende nicht eingeladen waren. Dies räumt die EU-Kommission auf ihrer Website offen ein.

Geheimhaltung

Und mindestens ebenso befremdlich ist, dass die Abgeordneten des Deutschen Bundestages – im Gegensatz zu den US-amerikanischen Kongressmitgliedern – bislang keinen Einblick in die mit den USA abgestimmten „konsolidierten Texte“ nehmen durften.

Angesichts dieser gleichermaßen asymmetrischen wie selektiven Informationspolitik der Verhandlungskommission sagte kürzlich Bundestagspräsident Norbert Lammert (CDU): „*Ich halte es für ausgeschlossen, dass der Bundestag einen Handelsvertrag zwischen der EU und den USA ratifizieren wird, dessen Zustandekommen er weder begleiten noch in alternativen Optionen beeinflussen konnte*“. Da möchte man ihm nicht widersprechen. Umso wunderlicher ist es, dass die Bundeskanzlerin und der Bundeswirtschaftsminister sich in seltener Einmütigkeit zu dem Abkommen bekennen.

Streitfall Schiedsgerichte

Der wirklich entscheidende Kritikpunkt sind jedoch nicht Standards, sondern die geplanten Schiedsgerichte, die ausländische Investoren in Streitfällen mit der deutschen Ge-

setzgebung und der Gesetzesauslegung künftig anrufen dürfen sollen. Nun verstoßen diese Schiedsgerichte zwar nicht gegen unser Grundgesetz. Doch nicht alles, was nicht verboten ist, muss auch sinnvoll sein.

Denn wenn Schiedsstellen – selbst wenn sie mit ehemaligen Richtern besetzt würden – anstelle der ordentlichen nationalen Gerichte über Klagen ausländischer Investoren entscheiden, kann dies nur zweierlei bedeuten: Entweder misstraut man der Funktionsfähigkeit der nationalen Rechtsprechung oder die Interessen von ausländischen Investoren sollen anders als die von inländischen behandelt werden. Denn für die bleiben die nationalen Gerichte zuständig.

Die USA sind eine Nation mit einer langen rechtsstaatlichen Tradition, und das Gleiche gilt auch für die Staaten der Europäischen Union. Im europäisch-nordamerikanischen Verhältnis sind Schiedsgerichte, die ausländischen Investoren eine rechtliche Sonderstellung einräumen, deswegen schlicht überflüssig.

Eine solche eigenständige Schiedsgerichtsbarkeit für ausländische Investoren würde die Handlungsmöglichkeiten der nationalen Politik stark einschränken. Es gibt inzwischen zahlreiche Beispiele dafür, dass Staaten von solchen Schiedsgerichten, die auf der Basis von Freihandelsverträgen etabliert wurden, zu hohen Schadensersatzzahlungen verpflichtet wurden, weil sich ausländische Investoren durch das nationale Recht in ihren Renditeerwartungen getäuscht sahen.

EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström antwortete kürzlich auf die Nachfrage des deutschen Europaparlamentarier Fabio De Masi, dass es „*keinen unmittelbaren und ausschließlichen Kausalzusammenhang*“ zwischen einem Zustrom ausländischer Direktinvestoren und über dem nationalen Recht stehenden Schiedsgerichten gibt. Wenn dies der Fall ist, dann sind Schiedsgerichte selbst aus einer rein ökonomischen Perspektive überflüssig.

Deshalb: TTIP – so nicht!

Den vollständigen Artikel können Sie bei uns anfordern unter info@imu-verband.de ■

▼ Rahmenverträge

Lexware, Handelsblatt, GEMA

Ab sofort gibt es für unsere Mitglieder wieder rabattierte Preise bei Produkten von LEXWARE. Unser Kooperationspartner Neumeier AG (Lexware Gold-Partner) bietet unseren Mitgliedern 20% Verbandsrabatt auf Einmalkaufversionen, auf Software im Abonnement sowie auf viele Lexware-Produkte – außerdem 10% Rabatt auf Lexware-Schulungen bei der Neumeier AG. Der Preisvorteil gilt auch für bestehende LEXWARE-Kunden.



Um in den Genuss der Preisvorteile für Verbandsmitglieder zu kommen, ist es notwendig, dass die Bestellvorgänge ausschließlich über den Lexware Gold-Partner Neumeier AG abgewickelt werden. Dazu ist immer das Legitimationspasswort „Verband-27“ anzugeben. Ein entsprechendes Bestellformular finden Sie hier:

▷ www.neumeier-edv.de/verband

Unternehmerinformation

Auch beim **Handelsblatt**, der **WirtschaftsWoche**, dem Magazin **Capital** und der **Börse Online** erhalten unsere Mitglieder Nachlässe von z.T. über 40%. So beträgt zum Beispiel der Abo-Preis des Handelsblatts für Mitglieder 431,40 € p.a., inkl. MwSt. (statt 719 €).

Fordern Sie weitere Infos und die Bestellformulare an ▷ info@imu-verband.de

GEMA-Gebühren

Wenn Sie GEMA-gebührenpflichtige Veranstaltungen bzw. Aufführungen mit Musik haben, erhalten Sie als Mitglied einen Nachlass von 20 Prozent auf die jeweiligen Vergütungssätze. Dies gilt auch für VG Media Gebühren. Fordern Sie weitere Infos an ▷ info@imu-verband.de ■

Impressum

Verantwortl. Redakteur: Dipl.-Kfm. Johann Stigler • Herausgeber: Interessenverband mittelständischer Unternehmen und freier Berufe e.V. - IMU • D-81241 München, Kafler Straße 6; Telefon 089/38989456, Fax 089/38989460 • e-mail: info@imu-verband.de • www.imu-verband.de • Druck: NEEF+STUMME, Hamburg • Vertrieb: Impulse Medien GmbH • Erscheinungsweise: drei- bis viermal jährlich, für unsere Mitglieder im Rahmen ihrer Mitgliedschaft im Verband kostenlos enthalten. Nachdrucke sind nicht gestattet. Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an den verantwortlichen Redakteur bzw. die Bundesgeschäftsstelle Ihres Verbandes.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Altlasten

Bei Unternehmensverkäufen sind ungedeckte Pensionsverpflichtungen kritisch. Sie werden wie Fremdkapital gesehen, führen zu einem geringeren Kaufpreis – und können im schlechtesten Fall eine Einigung mit dem Erwerber verhindern.

An Kaufinteressenten wird es der Schnell & Baier GmbH* voraussichtlich nicht mangeln. Der Hersteller von Messwerkzeugen ist mit seinen 18 Mitarbeitern gut aufgestellt. Gemeinsam erwirtschaften sie einen Jahresumsatz von 5 Millionen Euro. „Klein aber fein“ charakterisiert der alleinige Inhaber und Geschäftsführer Ludwig S.* sein Unternehmen. Ein geeigneter Nachfolger aus der Familie für den heute 58jährigen fehlt allerdings. Ein Verkauf erscheint daher die einzig praktikable Lösung.

Mehr als 100.000 Betriebe betroffen

Ludwig S. ist nicht der einzige Unternehmer mit Nachfolgeproblemen. Durch den fortschreitenden demographischen Wandel wird dieses Thema für viele Betriebe immer dringender. Nach einer Hochrechnung des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IFM) mussten sich allein in den Jahren 2010 bis 2014 in Deutschland etwa 110.000 Familienunternehmen dem Wechsel in der Chefetage stellen.

Soll der objektive Wert eines Unternehmens festgestellt werden, dann geht es nicht nur um dessen Zukunftsaussichten, um den Ertrag oder den Cashflow. Ein potenzieller Erwerber interessiert sich natürlich auch für die langfristigen Verbindlichkeiten. Bestehende Pensionsverpflichtungen fallen hier besonders ins Auge.

Ein Gegenwert für die Zusagen fehlt

Das ist auch bei der Schnell & Baier GmbH so. Hier gibt es zwei relativ komfortable Pensionszusagen für den Chef und seinen früheren Partner Burkhard B.*. Letzterer erhält seit fünf Jahren eine monatliche Altersrente von 4.000 Euro, Ludwig S. kann mit 65 Jahren 5.000 Euro erwarten. Die

aktuellen Barwerte der beiden Zusagen liegen bei rund 490.000 Euro und 650.000 Euro und lasten schwer auf dem mutmaßlichen, erhofften Verkaufserlös. Für ihn und seinen ehemaligen Partner ist der Erhalt der Rentenansprüche natürlich besonders wichtig – nach ihren bisherigen Vorstellungen sollen sie dauerhaft aus dem Unternehmensertrag bezahlt werden. Speziell dafür reservierte Vermögenswerte gibt es bislang aber keine. Die in der Bilanz regelmäßig gebildeten Pensionsrückstellungen führten zwar regelmäßig zu geringeren Ertragssteuern, die Ersparnisse wurden aber umgehend im Betrieb reinvestiert.

Keine Sicherheit

Jetzt haben sowohl die Kaufinteressenten als auch die Veräußerer ein Problem: Für einen potenziellen Erwerber schmälern die Rentenansprüche regelmäßig den Ertrag. Das bedeutet: Die Renten müssen möglicherweise jahrzehntelang zusätzlich erwirtschaftet werden. Andererseits können aber weder Ludwig S. noch Burkhard B. für alle Zeiten mit absolut sicheren Betriebsrenten rechnen. Denn die betriebliche Altersvorsorge eines beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführers ist über den Pensionsversicherungsverein grundsätzlich nicht geschützt. Verlässt die Schnell & Baier GmbH ihren bisherigen Erfolgskurs, kann auch die betriebliche Altersvorsorge gefährdet sein.

Eine Rückdeckung nutzt beiden

Diese Situation ist nicht untypisch. Oft sind Pensionszusagen betriebswirtschaftlich be-

trachtet ein Fixkostenblock, der von der Höhe her ungewiss ist. Denn die Versorgung endet erst mit dem Tod der Versorgungsberechtigten. Um dieses Risiko zu managen ist es wichtig, dass den Zusagen ein echter Vermögenswert gegenübersteht, der idealerweise außerhalb des Unternehmens angespart wird. Hierzu eignen sich Rückdeckungsversicherungen und Investmentfonds ganz besonders. Ein weiterer Vorteil einer solchen Ausfinanzierung ist, dass eine Pensionszusage damit auch vom wirtschaftlichen Schicksal des Betriebes abgekoppelt werden kann. In der Praxis geschieht dies zumeist über eine Verpfändung an die Versorgungsberechtigten.

Rechtzeitig angehen

Fehlt diese Gegenfinanzierung, werden Pensionsverpflichtungen wie Fremdkapital gesehen. Daher führen ungedeckte Pensionsverpflichtungen oft zu einem geringeren Kaufpreis. Im schlechtesten Fall können sie einen Verkauf sogar ganz verhindern. Vertuschen oder kleinreden funktioniert nicht: Das neue Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) schreibt vor, dass eingegangene Pensionsverpflichtungen in der Handelsbilanz transparent ausgewiesen werden müssen. Da im Zusammenhang mit einer Nachfolgeplanung vielerlei Aspekte zu beachten sind und oft Jahre vergehen können, bis der Übergang erfolgreich realisiert ist, sollten Unternehmer das Thema nicht unbearbeitet lassen.

**) alle Namen geändert*

© Allianz Lebensversicherungs-AG

Lösungen für ungedeckte Pensionsverpflichtungen

Partielle oder komplette Ausfinanzierung	Übertragung der Verpflichtung auf einen externen Träger	Direkte Übernahme der Verpflichtung durch einen Versicherer
Im Rahmen eines Sparprozesses werden Vermögensmittel angesammelt, die später die Versorgungsleistungen finanzieren – zumeist Rückdeckungsversicherungen oder ausgewählte Investmentfonds. Die Struktur der Zusage bleibt erhalten.	Dafür kommen Unterstützungskasse oder Pensionsfonds infrage. Aufgrund der Vielzahl möglicher arbeits-, steuerrechtlicher und betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge ist eine ausführliche Beratung empfehlenswert.	Hier werden die Versorgungsansprüche über eine sogenannte Liquidations-Direktversicherung von einem Lebensversicherungsunternehmen übernommen. Nur möglich, wenn ein Unternehmen vollständig aufgelöst wird.

BranchenLösungen leben.



Betriebliche Altersversorgung – individuelle Lösungen für Ihre Branche im Fokus.

Sind Sie Arbeitgeber?

Und wollen Ihren Arbeitnehmern eine betriebliche Altersversorgung anbieten, die sowohl die Belange Ihrer Branche berücksichtigt als auch attraktiv ausgestaltet ist? Dann entscheiden Sie sich für die Allianz. Gestalten Sie mit uns gemeinsam den perfekten Rahmen für die Vorsorge Ihrer Mitarbeiter.

Sind Sie Arbeitnehmer?

Und wollen eine attraktive Betriebsrente? Eines steht fest: Mit der Allianz an Ihrer Seite haben Sie einen starken Partner, der Sie beim Aufbau Ihrer individuellen Altersvorsorge gemeinsam mit Ihrem Arbeitgeber unterstützt.

Hoffentlich Allianz versichert.

Allianz 



Alle Vorteile unter: business.allianz.de