

# Geld ist nicht alles

Außer der Lohnerhöhungen gibt es attraktive Zusatzleistungen, um Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden

Von Markus Sobau

Der Personalexperte Jörg Knoblauch formuliert es mit den Worten: „Egal, was Sie Ihren guten Mitarbeitern bezahlen, es ist immer zu wenig.“ Dies veranschaulicht das Dilemma, in dem Chefs stecken, wenn wichtiges Fachpersonal abwandert und dann fehlt. Oft ist das höhere Gehalt der neuen Stelle der Grund für einen Jobwechsel.

Dem können Bäcker vorbeugen. Es gibt einige Zusatzleistungen, die dem Personal über das Gehalt hinaus angeboten werden können. Der Vorteil liegt auf der Hand: Diese belasten das Personalbudget deutlich weniger als Gehaltserhöhungen. Oftmals sind die Leistungen steuerlich begünstigt und preiswerter als viele Betriebsinhaber denken. Zudem sorgen sie durch umfangreiche Leistungen für mehr „Klebstoff“. Das Personal wechselt seltener zu einem anderen Arbeitgeber.

## Wohlbefinden schaffen

Pfiffige Ideen hat beispielsweise ein Großbäcker aus dem Badischen. Er pflegt einen ganzen Strauß an Ideen, die gut ankommen. Der Chef von 500 Mitarbeitern spendiert diesen tagsüber Heißgetränke und abends Wurst- und Käse-Brötchen. Darüber hinaus bezahlt er alle betrieblichen Weiterbildungen.

Als besonders Schmankerl für Mitarbeiter gelten Massagestunden. Die monatlich rund 100 Termine übernimmt der Bä-

## Der Autor



Markus Sobau

ist Geschäftsführer des Finanzplaners Confina in Mannheim und Stuttgart. Der Betriebswirt ist seit 1989 selbstständig und betreut mit seinem 30-köpfigen Expertenteam mehrere Berufsverbände, unter anderem den Berufsverband der Physiotherapeuten (Physio Deutschland, Landesverband Baden-Württemberg) und den Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie (LVI).

Informationen:  
www.confina.de



■ Bäcker können ihren Mitarbeitern unter anderem Kredite zu günstigen Konditionen anbieten. Foto: Fotolia

cker freiwillig. Seine Begründung lautet: Die Belastung für den Rücken ist für Bäcker und Verkäuferinnen genauso enorm wie für Büroangestellte, die acht Stunden vor dem PC sitzen. Hier sieht er sich in der Fürsorgepflicht. Krankmeldungen gibt es seitdem weniger.

## Krankenversicherung

Bäcker, die darüber hinaus in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter investieren wollen, für die ist die betriebliche Krankenversicherung ein guter Tipp. Sie spart dem Arbeitnehmer die Ausgaben beispielsweise für Brille, Zahnersatz, Chefarzt- oder Heilpraktikerbehandlung. Gleichwohl hat er damit Anspruch auf ein Zweibettzimmer im Krankenhaus oder einen Zuschuss zum Zahnersatz.

Wichtig: Es ist darauf zu achten, dass ein Betrieb mehr als fünf Verträge bei einem Versicherer abschließt. Denn nur dann entfallen lästige Gesundheitsabfragen. Die betriebliche Krankenversicherung ist vor allem interessant für Menschen, die gesundheitlich beeinträchtigt sind – etwa an Allergien, Asthma oder einer schweren Erkrankung wie Multiple Sklerose leiden. Also solche, die sehr wohl arbeiten können, jedoch aus Grund der Vorerkrankung von keinem Versicherer mehr unter Vertrag genommen werden. Für Arbeitgeber ist die betriebliche Krankenversicherung mit wenig Aufwand zu haben. Gute Pakete gibt es ab zirka zehn Euro pro Monat und Mitarbeiter.

## Altersvorsorge

Ein weiteres geschicktes wie günstiges Mittel, um Mitarbeiter an den Betrieb zu binden, ist die betriebliche Altersvorsorge. Denn für Beiträge, die der Arbeitgeber in eine betriebliche Rente seines Mitarbeiters überweist (Stichwort: Entgeltumwandlung), entfallen die anteiligen Sozialversicherungskosten. Chefs können dann diese Ersparnis als Zuschuss zur Altersvorsorge auf den Vertrag des Mitarbeiters einzahlen.

Für den Arbeitnehmer besteht allerdings eine Bindungsdauer: Bei einem möglichen Jobwechsel kann der Mitarbeiter den Zuschuss vom Chef erst nach fünf Jahren Vertragslaufzeit mitnehmen.

## Darlehen

Für Jobstarter ist es hilfreich, wenn Chefs sie bei der aufwändigen Wohnungssuche oder beim Umzug finanziell unterstützen. Steht ein neues Auto zum Pendeln ins Haus, dann können Unternehmer den Berufsanfängern ein Arbeitgeberdarlehen anbieten.

Firmen sind zwar keine Banken, aber aufgrund ihrer oft großen Kreditvolumina und der nötigen Bonität erhalten sie günstigere Zinskonditionen als Privatpersonen. Diese können sie dann an ihre Leute weitergeben. Der Mitarbeiter bezahlt statt sechs oder acht Prozent für einen Kleinkredit bei seiner Hausbank vielleicht nur drei bis vier Prozent an seinen Chef.

Wer als Arbeitgeber noch mehr leisten möchte, kann ei-

nen Kredit für den Haus- oder Wohnungskauf des Mitarbeiters anbieten. Der Vorteil dabei ist, dass Banken das Arbeitgeberdarlehen oft als Eigenkapital werten. Das wiederum senkt den Kredit und die eigene Zinsbelastung. Allerdings muss hier die Bindung des Mitarbeiters ans Unternehmen eng sein. Kündigt der Arbeitnehmer das Arbeitsverhältnis, müssen die Finanzen aufwändig auseinander dividiert werden.

## Versicherungen

Bäcker, die es weniger verflochten mögen, können den Angestellten diverse Versicherungen anbieten. Das Spektrum ist groß. Je nach persönlicher Risikobereitschaft kann das Portfolio unterschiedlich breit angelegt sein.

Der Unternehmer kann etwa eine üppige Einmalzahlung im Todesfall an die Hinterbliebenen versichern. Weiterhin bieten sich Unfallabsicherung, eine erhöhte Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und natürlich die eigene Berufsunfähigkeitversicherung an – alles ohne die Gesundheitsfragen, die sonst üblich sind.

## Verträge

Attraktiver werden Zusatzleistungen für Arbeitgeber, wenn sie diese nicht in Einzelsondern in Rahmenverträgen abschließen können. Das mindert den Aufwand pro Kopf und senkt die Kosten. Wer also mehrere Mitarbeiter in den Genuss von Betriebsrente und Co. kommen lassen will, fährt günstiger.

## Praxis Tipp

So werden Sie zum attraktiven Arbeitgeber

- ▶ Sorgen Sie für das körperliche und seelische Wohlbefinden ihrer Mitarbeiter: vergünstigte Lebensmittel, Massagestunden, Weiterbildungen.
- ▶ Investieren Sie in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter. Die betriebliche Krankenversicherung sowie diverse Zusatzversicherungen lohnen sich.
- ▶ Bieten Sie eine betriebliche Altersvorsorge. Die anteiligen Sozialversicherungskosten entfallen.
- ▶ Geben Sie vergünstigte Konditionen weiter. Firmen erhalten preiswertere Zinskonditionen als Privatpersonen.
- ▶ Schließen Sie keine Einzelsondern Rahmenverträge ab.

Anzeige

## ULMER-KEMO

Die Softwareexperten für Bäckereien.

Unsere Erfahrung  
Ihr Erfolg!

### B.I.T.-POS Touch Kassen



- B.I.T.-Bäckereiprogramm
- B.I.T.-POS Touch Kassen
- B.I.T.-Kundenkartensystem
- B.I.T.-Warenverteilung
- B.I.T.-Backstubencomputer
- 3RS Personalzeiterfassung
- 3RS Personaleinsatzplanung
- 3RS Wartungsplaner

### B.I.T.-Warenverteilung



ulmer  
kemo

ULMER-KEMO GmbH & Co. KG  
Daimlerstr. 27 • 76316 Malsch  
Tel. 0 72 46 / 70 61-10  
Fax 0 72 46 / 70 61-11  
info@ulmer-kemo.de  
www.ulmer-kemo.de