

Das gewisse Extra

Netto-Entgeltoptimierung | Klingt sperrig, besagt aber nur, Mitarbeitern einen Mehrwert in Form von Sachbezügen zu bieten. Dabei profitiert der Arbeitgeber von den niedrigeren Lohnnebenkosten. Ein Gespräch mit Florian Gößmann-Schmitt über Mitarbeiterangebote, Kostenstrukturen und die Bedeutung von guter Atmosphäre.

Interview: Constanze Elter

DATEV magazin: Sie haben sich als Kanzlei bereits früh digital aufgestellt. Wie kommt man da auf das Beratungsthema Gehaltsextras?

FLORIAN GÖSSMANN-SCHMITT: Zu unserem Mandantenstamm zählen Unternehmer, die sich für Digitalisierung interessieren. Diese Art von Unternehmen haben im Blick, ihre Mitarbeiter an sich zu binden. Über diesen Umweg sind wir auf das Thema gekommen. Denn gerade Unternehmer, denen es wichtig ist, ihre Firma für die Zukunft optimal aufzustellen, achten auch darauf, wie sie gute Mitarbeiter halten können. Der typische Kunde für ein solches Gehaltsoptimierungsprojekt ist jemand, der seine Firma ausrichten will für die Zukunft, der neuen Themen gegenüber aufgeschlossen ist.

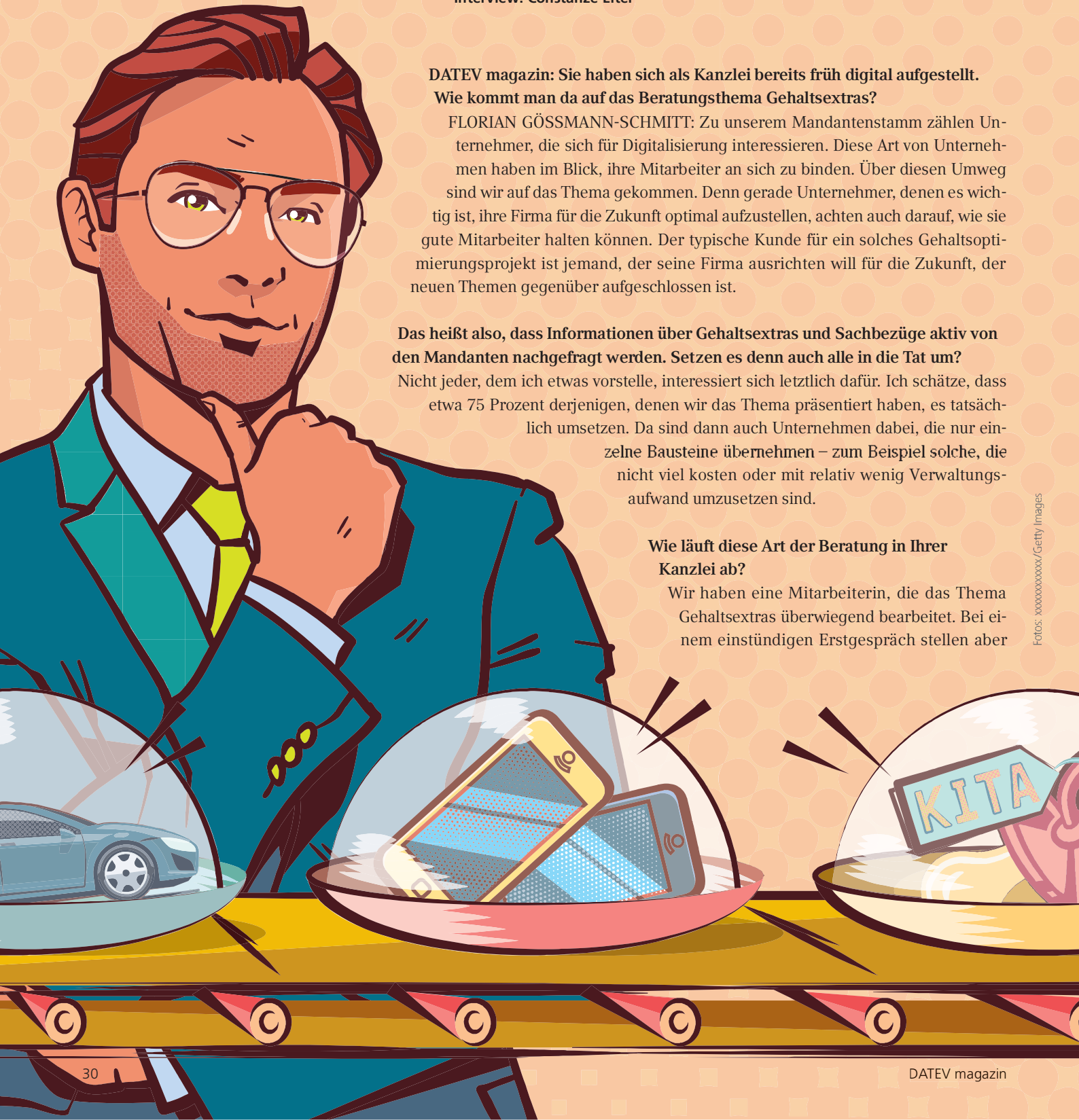
Das heißt also, dass Informationen über Gehaltsextras und Sachbezüge aktiv von den Mandanten nachgefragt werden. Setzen es denn auch alle in die Tat um?

Nicht jeder, dem ich etwas vorstelle, interessiert sich letztlich dafür. Ich schätze, dass etwa 75 Prozent derjenigen, denen wir das Thema präsentiert haben, es tatsächlich umsetzen. Da sind dann auch Unternehmen dabei, die nur einzelne Bausteine übernehmen – zum Beispiel solche, die nicht viel kosten oder mit relativ wenig Verwaltungsaufwand umzusetzen sind.

Wie läuft diese Art der Beratung in Ihrer Kanzlei ab?

Wir haben eine Mitarbeiterin, die das Thema Gehaltsextras überwiegend bearbeitet. Bei einem einstündigen Erstgespräch stellen aber

Fotos: xxxxxxxxxxxx/Getty Images



zunächst die Berater die gängigsten Bausteine und Lösungen vor. Wir zeigen auch Beispiele – etwa eine Gesundheitskarte mit Logo, was zusätzlich den Werbeeffect demonstriert. Unsere Kanzlei hat außerdem eine Kooperation mit dem Dienstleister Corporate Benefits, ein Partner für Mitarbeiterangebote mit Sonderkonditionen namhafter Hersteller und Marken. Wir haben eine Vereinbarung, dass alle unsere Mandanten ebenfalls diese Angebote nutzen können. Sie werden über uns registriert – auf diese Weise können die Mitarbeiter unserer Mandanten dieselben Angebote wie die Mitarbeiter großer Firmen nutzen.

Mit welchen Fragen kommen die Mandanten auf Sie zu?

Was kostet es mich und wie viel Aufwand habe ich? Das sind die beiden zentralen Punkte. Den Mandanten ist wichtig, dass die Kostenstruktur passt. Darüber hinaus wollen sie natürlich wissen, wie das Ganze im Detail funktioniert, welche Erfahrungen andere Unternehmer gemacht haben und wie man Sachbezüge in das Lohnsystem einbinden kann. Hier geht es vor allem um Praxistauglichkeit – und hier liegt auch der Schnittpunkt zur Digitalisierung: Umso mehr die Mandanten automatisieren und vereinfachen können, umso empfänglicher sind sie dafür.

Aber es gibt ja auch Fallstricke, die inhaltlich bei der Beratung zu beachten sind?

In der Tat, und diese sprechen wir immer an. Entscheidend ist zum Beispiel, ob es sich um ein tarifgebundenes Unternehmen handelt. Denn Sie dürfen Tariflohn nicht einfach so in Sachbezüge umwandeln wie bei anderen Unternehmen. Außerdem sind arbeitsrechtliche Aspekte zu berücksichtigen und Betriebsvereinbarungen – da muss man darauf achten, ob es irgendetwas gibt, was dem widerspricht. Daneben ist der Mindestlohn ebenfalls ein Thema, denn bei einer Umwandlung reduziert sich das Bruttogehalt und da muss der Arbeitgeber aufpassen, dass der Lohn nicht unter das Mindestlohn-Niveau sinkt.

Das Thema Sachbezüge ist sehr komplex. Haben Sie sich und Ihre Angestellten inhaltlich fortgebildet, um bei den Mandanten mit zusätzlichem Wissen punkten zu können?

Fachliche Seminare, Fortbildung für Programme – und natürlich Marktbeobachtung ist das, was wir in die Waagschale werfen. Wir halten uns auf dem Laufenden über das, was es Neues gibt, derzeit etwa digitale Essensmarken. Hier er-

geben sich ständig neue Trends und Entwicklungen. Und natürlich schauen wir auch, wo es die besten Konditionen für unsere Mandanten gibt. Teilweise verhandeln wir mit den Anbietern dann eigene Rabatte aus oder nutzen Anbieter, mit denen die DATEV bereits erfolgreich Sonderkonditionen verhandelt hat, zum Beispiel mit Edenred.

Gerade von Lösungen wie der Ticket-Restaurant-Karte von Edenred oder der Primecard, die auf einer Mastercard basieren, bin ich wegen der Masse an Akzeptanzstellen ein großer Fan. Denn das macht den Einsatz für die Mitarbeiter einfach und zufriedene Mitarbeiter sorgen für zufriedene Unternehmer – und die sind dann gerne bereit, für unsere Beratungsleistung ein entsprechendes Honorar zu bezahlen.

Was würden Sie anderen Steuerberatern empfehlen, die sich mit dem Thema befassen und über einen Einstieg in eine solche Beratung nachdenken?

Das Wichtigste ist, dass man sich ein Portfolio schafft von Bausteinen. Und man sollte es in der eigenen Kanzlei umsetzen.

Dann weiß man, was gut funktioniert und was nicht. Mein Tipp wäre außerdem, diese Art von Beratung herauszunehmen aus den normalen Leistungen, damit man es auch bepreisen kann.

Wer sich ein Portfolio für Gehaltsextras aufgebaut hat, sollte zunächst einen allgemeinen Infoabend für die Mandanten veranstalten – und dabei natürlich für eine gute Atmosphäre und Verpflegung sorgen. Ich glaube, es ist das Wichtigste, dass man aktiv ist und erklärt, wie die Beratung den Mandanten von Nutzen sein kann und was man konkret zu bieten hat.

Da das Deklarationsgeschäft weniger werden wird, müssen wir insgesamt tiefer in die Beratung einsteigen. Und da wünsche ich mir wiederum von anderen Kollegen mehr Austausch über diese Themen – um einen Blick über den Tellerrand der eigenen Kanzlei und des Tagesgeschäfts zu werfen. ●

CONSTANZE ELTER

Redaktion DATEV magazin

Was kostet es mich und wie viel Aufwand habe ich? Das sind die beiden zentralen Punkte.

UNSER GESPRÄCHSPARTNER



FLORIAN GÖßMANN-SCHMITT

Ist Steuerberater in der Kanzlei Hahn Gößmann-Schmitt im unterfränkischen Heustreu