

ANZEIGE

ANZEIGE

A+W Software für Glas,
Fenster und Türen

Glaswelt-Newsletter: 02-2013

Näher dran. Mehr drin.

7 Tipps, damit die Mitarbeiter nicht zur Konkurrenz abwandern



Of ist das höhere Gehalt der neuen Stelle der Grund für einen Jobwechsel. Wer dem vorbeugen möchte, kann Mitarbeiter auch mit einem ganzen Portfolio an Zusatzleistungen an das Unternehmen binden. Personalberater Jörg Knoblauch gibt hier exklusiv für die GLASWELT 7 wichtige Tipps.

Personalberater Jörg Knoblauch sagt: „Egal, was Sie Ihren guten Mitarbeitern bezahlen, es ist immer zu wenig“. Er veranschaulicht das Dilemma, in dem Chefs stecken, wenn wichtiges Fachpersonal abwandert und dann fehlt.

Mit Zusatzleistungen lässt sich aber das Betriebsklima deutlich steigern. Vorteil: Diese belasten das Personalbudget deutlich weniger als Gehaltserhöhungen, weil sie steuerlich begünstigt sind oder oft deutlich günstiger zu haben als gedacht. Zudem sorgen sie durch umfangreiche Leistungen für mehr Klebstoff. Heißt: Personal wird weniger wechselwillig.

1. Pfiffige Ideen hat beispielsweise ein Meister aus der Glas-, Fenster- und Fassadenbranche. Er pflegt einen ganzen Strauß an Ideen, die gut ankommen. Der Chef spendiert seinen Mitarbeitern tagsüber Heißgetränke, abends Wurst- und Käse-Brötchen und bezahlt alle betrieblichen Weiterbildungen. Gut angenommen werden ebenfalls Massagestunden. Die rund 10 Termine übernimmt der Inhaber freiwillig für seine Mitarbeiter. Seine Begründung: Die **Belastung für den Rücken** ist für seine Mitarbeiter genauso enorm wie für Büroangestellten, die acht Stunden vor dem PC sitzen. Hier sieht er sich in der Fürsorgepflicht. Außerdem sollen Krankmeldungen vermieden werden.
2. Wem darüber hinaus die Gesundheit seiner Leute am Herzen liegt, für den ist eine **betriebliche Krankenversicherung** ein guter Tipp. Sie spart dem Arbeitnehmer die Ausgaben z.B. für Brille, Zahnersatz, Chefarzt- oder Heilpraktikerbehandlung. Gleichwohl hat er damit Anspruch auf Zweibettzimmer im Krankenhaus oder einen Zuschuss zum Zahnersatz. Ganz wichtig: Schließt ein Unternehmen mehr als fünf Verträge bei einem Versicherer ab, entfallen lästige Gesundheitsabfragen. Für Arbeitgeber ist die betriebliche Krankenversicherung mit wenig Aufwand zu haben: Gute Pakete gibt es ab ca. 10,- Euro pro Monat und Mitarbeiter.
3. Ein ebenso geschicktes wie günstiges Mittel: die **betriebliche Altersvorsorge**. Denn für Beiträge, die der Arbeitgeber in eine betriebliche Rente seines Mitarbeiters überweist (Stichwort: Entgeltumwandlung), entfallen die anteiligen Sozialversicherungskosten für den Arbeitgeber. Chefs können dann genau diese Ersparnis als Zuschuss zur Altersvorsorge auf den Vertrag des Mitarbeiters einzahlen. Bei einem möglichen Jobwechsel mitnehmen kann ein Arbeitnehmer den Zuschuss vom Chef erst nach fünf Jahren Vertragslaufzeit.
4. Hilfreich für Jobstarter ist es, wenn Chefs ihnen bei der **Wohnungssuche oder beim Umzug** finanzielle unter die Arme greifen. Oder, wenn ein neues Auto zum Pendeln ins Haus steht, dann können Unternehmer ein **Arbeitgeberdarlehen** anbieten.
5. Wer als Arbeitgeber dann noch mehr leisten möchte, kann einen **Kredit für den Haus- oder Wohnungskauf des Mitarbeiters** anbieten. Vorteil: Ein Arbeitgeberdarlehen werten Banken oft als Eigenkapital, was wiederum den Kredit und die eigene Zinsbelastung senkt. Allerdings: Hier ist die Bindung ans Unternehmen eng. Und im Fall einer Kündigung mit Aufwand beim Auseinanderdividieren verbunden.
6. Wer es weniger verflochten mag, kann seinen Mitarbeitern **Versicherungen** aller Art anbieten. Vom Unternehmen versichert werden kann eine Unfallabsicherung, eine erhöhte Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und natürlich die eigene Berufsunfähigkeit – und das alles ohne die sonst üblichen Gesundheitsfragen.
7. Attraktiver werden Zusatzleistungen für Arbeitgeber, wenn sie diese nicht in Einzel- sondern in Rahmenverträgen abschließen können. Das mindert den Aufwand pro Kopf und senkt die Kosten. Wer also mehrere Mitarbeiter in den Genuss von Betriebsrente & Co. kommen lassen will, fährt günstiger.

Über den Autor: Markus Sobau ist Geschäftsführer des Finanzplaners Confina in Mannheim und Stuttgart. Der Betriebswirt 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). www.confina.de



© 2013 GLASWELT | [Gentner Verlag](#) | [Karriere](#) | [Autorenhinweise](#) | [AGB](#) | [Impressum](#) | [Datenschutz](#)



Weitere Online-Angebote des Verlagshauses Alfons W. Gentner Verlag GmbH & Co KG:

[Gebäude-Energieberater](#), [Die Kälte](#), [Baumetall](#), [SBZ](#), [SBZ Monteur](#), [TGA Fachplaner](#), [Webinare](#)

[Wir sind Mitglied: VDZ, EMMA, FIPP, ABM und BV](#)

Suche/Webcode

[Erweiterte Suche](#)

