

„Arbeitgeber im Geldbeutel“

INTERVIEW. Deutsche verschenken gerne Reisen, im Ausland sind Shopping-Cards im Trend. Wir fragten nach dem praktischen Nutzen von Gutscheinkarten.

personalmagazin: Die neue BFH-Rechtsprechung macht Geschenkgutscheine attraktiver. Reagiert der Markt?

Christian Aubry: Die Änderung ist noch jung, doch wir bemerken zum Beispiel wesentlich mehr Klicks auf unserer Homepage. In der Praxis ist es ein Riesenunterschied, dass Geschenkkarten jetzt als Sachbezug gelten.

personalmagazin: Was sind die wesentlichen Funktionen der Gutscheinkarten?

Aubry: Üblich sind Gutscheinkarten, bei denen mit einem einzigen Anbieter ein Vertrag abgeschlossen wird, innerhalb dessen die Mitarbeiter bis zur monatlichen Freigrenze von 44 Euro oder für Aufmerksamkeiten aus persönlichem Anlass bis zu 40 Euro bestimmte Leistungen bekommen. Das wird sehr häufig beispielsweise für Tankgutscheine genutzt. Das andere sind die Essensgutscheine bei einem oder mehreren Restaurants, mit denen der Gutscheinaussteller Rahmenverträge abgeschlossen hat. Wir bieten darüber hinaus als einziger Anbieter in Deutschland noch die Shopping-Card an, mit der Arbeitnehmer in verschiedenen Läden zu dem auf der Karte ausgewiesenen Betrag einkaufen können.

personalmagazin: Was ist der Sinn?

Aubry: Zum einen natürlich Mitarbeitermotivation. Manche Unternehmen lassen aber auch ihre Karten in ihrem eigenen Layout und Corporate Design individualisieren. Statt verschiedener Einzelkarten von Tankstellen oder Elektronikmärkten tragen die Mitarbeiter

dann also stets den Namen des Arbeitgebers im Geldbeutel mit sich.

personalmagazin: Also gibt es neben der Motivation noch die Identifikation.

Aubry: Definitiv. Die Firma Fraport beispielsweise hatte sich im letzten Winter bei den Mitarbeitern, die auf dem Rollfeld arbeiten mussten, mit einer individuellen Karte bedankt. Diese hatte Schneeraupen als Motiv – das bewirkt sogar einen Sammlereffekt.

personalmagazin: In anderen Ländern werden Gutscheinkarten stärker genutzt. Wird sich das nun bei uns auch ändern?

Aubry: Ich denke ja. Überall wo die Nutzung der Gutscheine nicht durch die rechtlich strengeren Vorgaben einge-

schränkt ist, sind sie viel verbreiteter. Aber es gibt auch einen kulturellen Unterschied: In Deutschland werden oft besondere Leistungen mit Incentive-Reisen belohnt. Ausländische Unternehmen greifen mehr zu Gutscheinen, die dann aber allen Mitarbeitern gewährt werden. Doch auch in Deutschland ändert sich der Trend: Zum einen werden die Incentive-Reisen aus Kostengründen zurückgefahren. Zum anderen sehe ich aber die Tendenz, dass auch hier bei der Motivation immer öfter die ganze Mannschaft erreicht werden soll, statt sich nur auf die Spitze zu konzentrieren.

personalmagazin: Haben Sie einen Praxistipp für Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiter über Gutscheine motivieren wollen?

Aubry: Ich habe zwei Tipps. Zum einen sollten die Unternehmen bei Essensgutscheinen die Mitarbeiter bei der Auswahl der Restaurants oder Imbisse unbedingt beteiligen. Der zweite Tipp betrifft die Shopping-Card: Theoretisch kann der Arbeitgeber jeden Monat den vollen Betrag von 44 Euro steuerfrei an die Mitarbeiter weitergeben. Praktischer ist aber, diesen Betrag nicht die ganzen zwölf Monate auszuschöpfen, sondern auf neun oder zehn Monate zu begrenzen. Man kann sich nie sicher sein, ob nicht einzelne Mitarbeiter doch noch eine weitere Zuwendung erhalten, wie den Blumenstrauß zum Jubiläum oder die Flasche Wein für die gute Leistung. Die müsste andernfalls versteuert werden. ■



Christian Aubry

Geschäftsführer der Edenred Deutschland GmbH, Anbieter von Prepaid-Geschenk- und Essensgutscheinen

Das Interview führte **Katharina Schmitt**.