

DAS JOBRAD*

Wir erhalten aktuell sehr viele Fragen zum Jobrad. Geleaste Dienstfahräder zur privaten Nutzung finanziert durch Arbeitnehmer*innen über Entgeltumwandlung werden gerade massiv als eine ‚Win-Win-Win‘-Situation beworben: Alle Beteiligten sollen einen Vorteil daraus ziehen. Übrigens werden verschiedene Begriffe wie Jobrad, Dienstrad, Firmenfahrrad, Business Bike etc. verwendet, die alle dasselbe meinen.

WAS STECKT HINTER DER WERBUNG?

Voraussetzung für Jobräder mit Entgeltumwandlung ist eine entsprechende Regelung im Tarifvertrag. Inwieweit in unserem TV DN eine entsprechende Regelung existiert, wird gerade geklärt – die Meinungen dazu gehen leider auseinander. Außerdem ist noch nicht klar, ob es für das Jobrad eine Dienstvereinbarung braucht oder nicht. Unabhängig von diesen Formalien wollen wir auch mal einen Blick hinter die bunte Welt der professionellen Werbung werfen. Denn wir haben alle gelernt: Wo es Gewinner gibt, gibt es immer auch Verlierer. Beim Jobrad gibt es eine Vielzahl von Beteiligten und damit viele potentielle Gewinner und Verlierer - Fahrradhändler, Vermittlungsagenturen, Versicherungen, Finanzamt, Sozialkassen, Rentenkasse, Arbeitgeber und Arbeitnehmerinnen. Das Ergebnis in Kürze vorweg: Bei den derzeit angebotenen Modellen gewinnen vor allem die Fahrradhändler, Vermittler, Versicherungen und Arbeitgeber. Für die Arbeitnehmerinnen sieht es erst dann gut aus, wenn sich der Arbeitgeber finanziell an Versicherung oder Leasingraten beteiligt - und Hauptverlierer sind die Sozialkassen. Aber betrachten wir das Ganze doch einmal etwas genauer:

FAHRRADHÄNDLER UND FAHRRADWERKSTÄTTEN

Der Fahrradhändler will viel Umsatz machen und einen hohen Preis für das verkaufte Fahrrad erzielen. Das erreicht er dadurch, dass die bei privaten Käufen häufig gewährten Rabatte beim Jobrad entfallen. Da außerdem

regelmäßige Inspektionen oder Service-Checks erfolgen müssen, die man sich privat vielleicht sparen würde oder vielleicht sogar selbst erledigt, verdient er noch zusätzlich Geld in der Werkstatt. Dasselbe gilt für Reparaturen, die ja jetzt von der Versicherung (s.u.) abgedeckt sind.

Mit dem Jobrad-Modell ist er einer der großen Gewinner.

LEASINGANBIETER

Auch die meist zwischengeschalteten Vermittler/Leasinganbieter gehören zu den Gewinnern des Geschäftsmodells *Jobrad*. Sie verdienen ihr Geld dadurch, dass sie es Arbeitgebern und Arbeitnehmerinnen besonders bequem machen, auf ihr Angebot einzugehen, indem sie fertige Pakete aus den Dienstleistungen der beteiligten Angebotspartner (also in erster Linie Versicherer und Banken als Vorfinanzierer) schnüren.

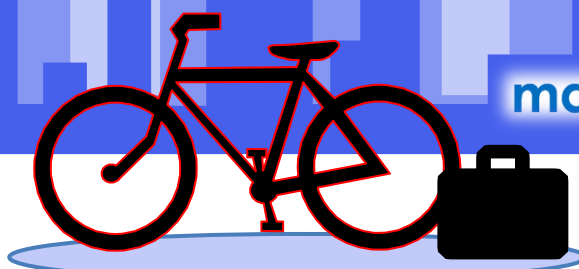
VERSICHERUNG

Kein Jobrad ohne Versicherung. Und die immer verpflichtend dafür zu buchenden Versicherungspakete kosten auch Geld. Geld, dass die Arbeitnehmerin bezahlen muss, wenn nicht an dieser Stelle der Arbeitgeber einen Teil seiner Ersparnis (s.u.) dazu gibt. Es gibt wohl etliche Risiken, die Arbeitgeber und Leasinganbieter gern absichern möchten. Wir fänden es deshalb richtig, wenn sie zumindest Teile dieser Kosten übernehmen würden. Dadurch, dass Leasinganbieter Versicherungsraten in den Leasingraten verstecken können, kann es für Laien schwer sein, ein Jobrad-

*Die Angaben sind überwiegend übernommen aus einem Info-Blatt der Diakovere



mav



Angebot und ein günstig privat gekauftes Rad zu vergleichen. Denn oft kostet es nicht viel, eine bestehende Hausratversicherung aufzustocken und das Fahrrad mitzuversichern. Und auch die Frage, ob das Fahrrad überhaupt versichert werden soll, kann man sich nur beim privaten Kauf stellen. Hier bieten u.a. Verbraucherzentralen mit Finanz- und Rechtsexperten ihre Erfahrung und Hilfe an.

FINANZÄMTER

Die Finanzämter fühlen sich bei Steuersparmodellen meist nicht sehr wohl und unterbinden diese Wege schnell. Ob das aktuelle Modell in der Diakonie, also bei uns, da Stand hält, ist alles andere als sicher. Dem Vorgehen und ehemaligen Werbeargument, den Restwert beim Kauf des Fahrrads nach Ablauf der drei Jahre Leasing besonders niedrig anzusetzen, hat das Finanzamt mittlerweile einen Riegel vorgeschoben. Und auch den sogenannten geldwerten Vorteil für die private Nutzung (0,25%-Regelung) müssen Nutzerinnen des Jobrads zahlen. Dieser fällt übrigens nicht an, wenn der Arbeitgeber die Kosten des Leasings zusätzlich zum Gehalt übernimmt.

SOZIALKASSEN

Die Sozialkassen werden nicht gefragt und bleiben im Regen stehen. Sie sind Verliererinnen des Modells. Die Rentenkasse wehrt sich jedoch und zahlt den Jobradler*innen später einfach weniger Rente. Das dicke Ende kommt also zum Schluss. Aber auch die Ansprüche auf Krankengeld und Arbeitslosenunterstützung verringern sich: Wer also von Krankheit, Arbeitslosigkeit oder auch einfach nur Schwangerschaft und Elternzeit betroffen ist, ist doppelt betroffen.

ARBEITGEBER

Der Arbeitgeber spart Geld bei den Sozialversicherungen, weil das Gehalt, auf dessen Basis die Versicherungen berechnet werden, durch die Leasing- und Versicherungsraten verringert wird. Schön wäre hier, mit einem Teil der Einsparung die monatlichen Raten für das Jobrad zu unterstützen. So ein Vorgehen könnte die Diakonie als attraktiven Arbeitgeber unterstreichen.

ARBEITNEHMER*INNEN

Wie lautet das Fazit für uns?

- Weniger Rente (bei durchschnittlich 19,5 Jahren Rentenzeit sind das insgesamt 234,- Euro, also pro Monat jeweils ein Euro weniger Rente)
- geringere Ansprüche auf Krankengeld
- geringere Ansprüche auf Arbeitslosenunterstützung.

Nach Auskunft der Verbraucherzentralen, die sich professionell mit derartigen Fragen beschäftigen, ist eine unabhängige individuelle Beratung und Prüfung dringend zu empfehlen. Immerhin schließt man einen Vertrag auf drei Jahre ab, den man praktisch nicht kündigen kann.

Einen guten Eindruck bekommt ihr unter dem folgenden Link/QR-Code:



YouTube-Link - Fahrrad-Leasing per Entgeltumwandlung im öffentlichen Dienst

Man sollte sich also vor dem Abschließen eines Jobrad-Vertrags sehr gut informieren und am besten auch individuell von unabhängiger Seite beraten lassen.