

# DIENSTRAD

Angebot für Mitarbeitende



**Avimo**

A man with a beard and sunglasses is riding a black electric bicycle towards the camera. He is wearing a black t-shirt and dark pants. The bicycle has a bright front light that is illuminated. The background consists of modern buildings with large glass windows and a paved plaza. The overall atmosphere is dynamic and professional.

Ein neues Dienstrad motiviert. Jetzt Ihren Kolleg:innen das attraktivste Dienstrad Angebot ermöglichen.

# Anforderungen

Bei Dienstrad Einführungen



## UNTERNEHMEN

### MAXIMALE WIRKUNG

- Hohe Abschlussquote
- Nachhaltigkeit / Parkplätze
- Employer Branding

Erfordert  
attraktives  
Angebot

### EINFACHER PROZESS

- Bei der Einführung sowie bei der operativen Abwicklung

### HOHE SICHERHEIT

- Bestmögliche Vertragsgestaltung aus steuer- und arbeitsrechtlicher Sicht
- Berücksichtigung der individuellen Gegebenheiten
- Laufende Updates / Beratung



## MITARBEITENDE

### FINANZIELL HOCH ATTRAKTIV

- Maximal hoher finanzieller Vorteil
- Keine unnötigen Margen
- Leistungsstarke Versicherung

### KOMFORT

- Großes Händlernetz
- Viele Marken
- Kurze Lieferzeiten
- Einfache Abwicklung

### FLEXIBILITÄT

- Bei Ausscheiden / Karenz etc.

# Hoch attraktives Angebot

In Kooperation mit Avimo Dienstrad

Ca.

48%<sup>1)</sup>

Keine versteckten Margen wie  
bei Dienstrad Leasing  
Unternehmen

## Preisvorteil Mitarbeiter:innen

- Steuerliche Vorteile (über Gehaltsumwandlung + Umsatzsteuer)<sup>2)</sup>
- 300 Euro E-Bike Förderung für das Unternehmen (brutto) <sup>3)</sup>
- Nachlass Händler (zwischen 5% und 7%)

<sup>1)</sup> Korrekte Berechnung ohne versteckte Kosten. Bei kollektivvertraglicher Überzahlung. Vorteil abhängig von der jeweiligen Lohnsteuerklasse. Bis zu 58% Vorteil möglich.

<sup>2)</sup> Umsatzsteuer bei vorsteuerabzugsberechtigten Unternehmen

<sup>3)</sup> Förderung zugesagt bis 31.3.2023 (bis Budgets aufgebraucht sind)

# Maximal einfacher Prozess

## 1.) Bereitstellung aller Abwicklungsunterlagen

Inkl. Manuals & Video Anleitungen



INFORMATIONSSUNTERLAGE

## DIENSTRAD

Angebot für Mitarbeitende von

 LOGO  
Über Foliensmaster  
Unternehmenslogo einfügen



bereitgestellt von

**Avimo**

Stand 23.8.22

Attraktive  
Kommunikationsunterlagen  
Logo und Inhaltsanpassung einfach  
möglich (White Label)

BESTELLFORMULAR DIENSTRAD

 Schritt 2 - betrifft Händler: Bestellformular mit Mitarbeitendem ausfüllen und an Unternehmen übermitteln (Emailadresse siehe Zeile 9)

Hinweis: Dokument bitte Lokal am Rechner abspeichern, ggf. Zoom Faktor rechts unten anpassen

 Handlung MitarbeiterIn (notwendige Schritte)

Unternehmen		Bitte über Drop Down Box auswählen (Pfeil rechts unten im blauen Feld, ggf. "Zoom Faktor" ändern.
Adresse		
Ort		
ATU Nummer		optional
Email Unternehmen (für Rechnungslegung)		
Preisobergrenze		optional
E-Bike Förderung möglich (abhängig davon ob Unternehmen die Kriterien erfüllt)		
Bestellnummer / Zuordnung (für Rechnungslegung)		optional
MitarbeiterIn		bitte ausfüllen
Personalnummer		bitte ausfüllen
Adresse / Ort		bitte ausfüllen
Mobilnummer		bitte ausfüllen

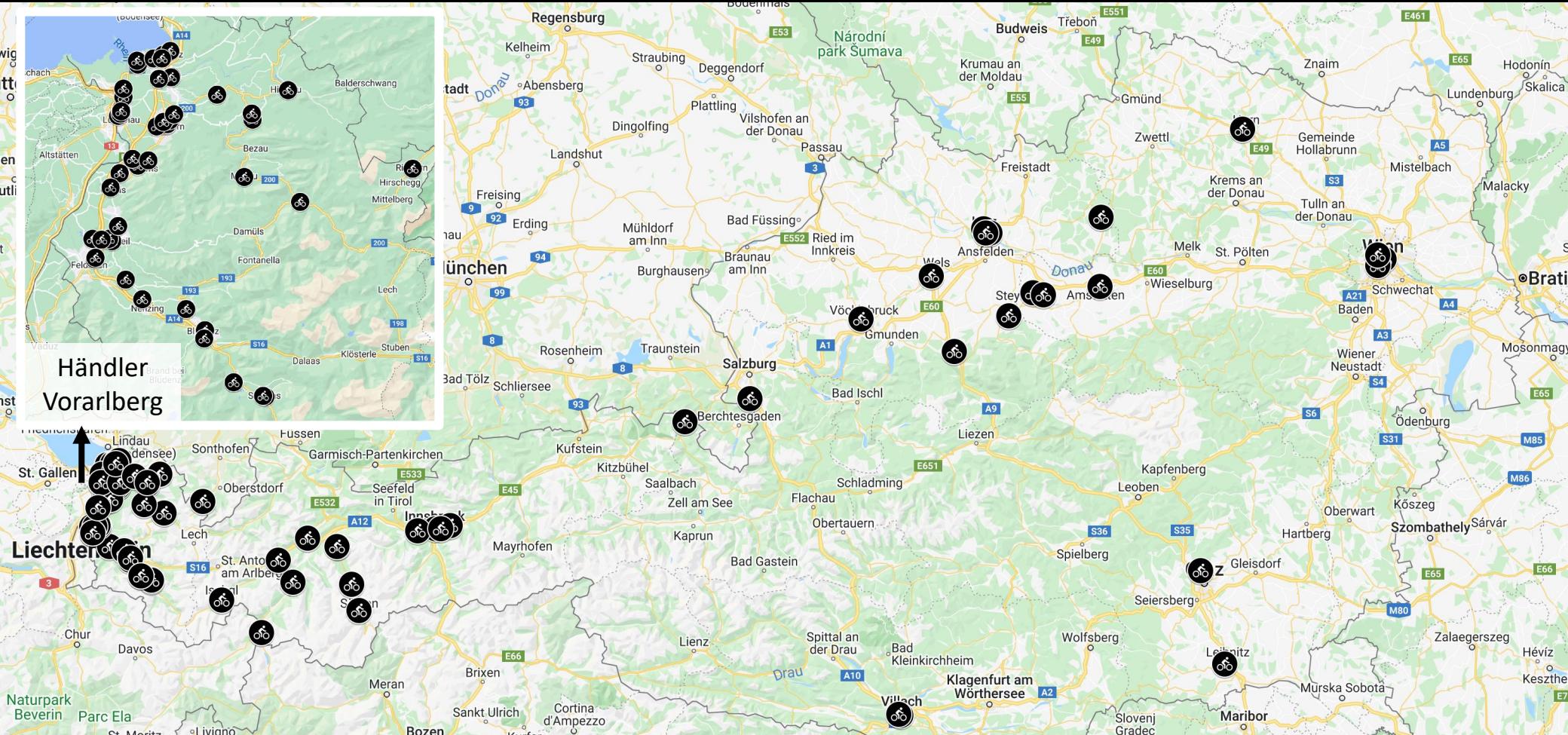


Excel Dokument für einfache Abwicklung  
inkl. Vertragsvorlagen – “1 Click”  
für Händler, Mitarbeitende, Unternehmen

# Maximal einfacher Prozess

inkl. vereinbarter Händlerrabatt ✓

## 2.) Großes Händlernetz (>100 Händler)



Link zu



Google Maps

Laufende Erweiterung des Händlernetzes  
Händler umfassend über Prozess informiert (auch zur Förderabwicklung)

<https://www.google.com/maps/d/viewer?mid=1Bp6hYSV7drz0soCdLLaytm7G0TnngaG3&usp=sharing>

## 3.) Kooperation mit führenden Experten / Solide Vertragsvorlagen



**Beauftragung von führenden  
Experten zum Thema Dienstrad**



**Dr. Christian Prodinger**  
Steuerberater



**Mag. Jakob Widner**  
Arbeitsrechtsexperte



**Praxisbezogene  
Umsetzung**



**Mag. Peter Steiner**  
WSW Steuerberatung Hohenems

**Avimo**

Überlassungsvertrag  
Dienstrad

VARIANTE  
GEHALTSMUMWANDLUNG -  
ABZUG VOM  
BRUTTOLOHN

Für Variante  
Gehaltsumwandlung...

**Avimo**

Überlassungsvertrag  
Dienstrad

VARIANTE  
ABZUG VOM  
NETTOGEHALT/-LOHN

...sowie Netto Abzug<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Sollte Gehaltsumwandlung nicht möglich sein aufgrund notwendiger kollektivvertraglicher Überzahlung

# Über 50 Marken

Bei den Händlerpartnern erhältlich

**KRAFTSTOFF**

**SIMPLON**

**KALKHOFF**

**TREK**

**RALEIGH**

**Diamant**

**RIESE & MÜLLER**

**FOCUS**

**BREEZER**

**LAPIERRE**

**HERCULES**

**CENTURION**

**nALOO**

**Electra**

**BULLS**

**DART**

**KTM**

**VELOVILLE**

**m-cro**

**ORBEA**

**VICTORIA**

**e.bikemanufaktur**  
Premium E-Mobilität

**CUBE**

**WINORA**

**CONWAY**

**HAIBIKE**

**tern**

**PEGASUS**

**STEVENS**

**SPECIALIZED**

**GENESIS**

**SIMPLON**

**cervélo**

**Diamant**

**RALEIGH**

**Diamant**

**cervélo**

**FOCUS**

**cannondale**

**MERIDA**

**Bianchi**

**GIGANT**

**Liv**

**tern**

**BULLS**

**SANTA CRUZ**

**LAPIERRE**

**MONDRAKER**

**R RAYMON**

**FLYER**

**SCOTT**

**ROTHWILD**

**BROMPTON**

**vst fahrradmanufaktur\***

**KTM**

**TREK**

**PEGASUS**

**JOHANSSON**

**SCOTT**

**FLYER**

**RIESE & MÜLLER**

**FANTIC**

**Gazelle**

**BH**

**WINORA**

# Versicherungsangebot

Hoch automatisierte Abwicklung

Abschluss über das Unternehmen (Empfehlung) oder Mitarbeitende möglich<sup>1)</sup>

In Kooperation mit

→ WERTGARANTIE

Diebstahlschutz



Reparaturkostenübernahme  
inkl. Verschleiß<sup>2)</sup>



Direkte Verrechnung über  
Partnerhändlerinnen



Übernahme Vertrag nach  
48 Monaten möglich



# Vorteile

Für das Unternehmen

+ Einsparung von 7,5% Lohnnebenkosten



## Weniger Parkplatzbedarf

Engpass an Parkflächen entgegenwirken bzw. Parkflächen anders nutzen



## Klimabeitrag

Radfahren ist die nachhaltigste Anreise zum Arbeitsplatz – Die EU fordert Unternehmen zur Senkung der CO2 Bilanz auf (inkl. Besteuerung)



## Employer Branding

Fachkräftemangel erfordert innovative Maßnahmen – insbesondere im Bereich der Nachhaltigkeit



## MitarbeiterInnen Gesundheit

Radfahren reduziert nachweislich Krankenstandstage.  
Siehe [Rechner Klimaaktiv.](#)

## + Sehr hohes Kosten- / Nutzenverhältnis

Um den selben finanziellen Vorteil für MitarbeiterInnen in Form einer Gehaltserhöhung zu schaffen, müsste ein hoher Betrag investiert werden (Förderung, Nachlass, Lohnsteuer + Lohnnebenkosten)

# Zusammenfassung Vorteile

Avimo Dienstrad



## UNTERNEHMEN

### MAXIMALE WIRKUNG

- Hohe Anreizwirkung durch maximal attraktives Angebot
- Ansprechende Unterlagen als White Label Lösung

### EINFACHER PROZESS

- Bei der Einführung sowie bei der operativen Abwicklung  
→ voll automatisierte Prozesse
- Anleitung inkl. Video Dokumentation

### HOHE SICHERHEIT

- Bestmögliche Vertragsgestaltung aus steuer- und arbeitsrechtlicher Sicht (entwickelt von führenden Experten)
- Berücksichtigung der individuellen Gegebenheiten
- Laufende Updates / Beratung



## MITARBEITENDE

### FINANZIELL HOCH ATTRAKTIV

- Ca. 48% Preisvorteil (Best in Class)
- Keine unnötigen Leasing Margen
- Händlerrabatt, Förderung
- Leistungsstarke Versicherung (keine Deckelung Reparaturkosten)
- Versicherung kann am Schluss übernommen werden

### KOMFORT

- Großes Händlernetz
- Info zu vereinbarten Rabatten, Marken, Lieferzeiten je Händler
- Einfache Informationsunterlagen
- Versicherungsabwicklung über Händler

### FLEXIBILITÄT

- Bei Ausscheiden / Karenz etc.
- Individuelle Lösungen möglich

- **Persönliche Begleitung beim Einführungsprozess**
- **Bereitstellung aller Unterlagen (als Mustervorlagen)**
  - Kommunikationsunterlagen MitarbeiterInnen (Kurz- und Langversion)
  - Bestellformular (Excel) / Kalkulationsformular (Excel)
  - Mustervorlagen Verträge entwickelt von führenden Arbeits- und Steuerrechtsexperten (Excel)
  - Monitoring Dokument zur Verwaltung der Verträge (Excel)
  - Unterlagen für das Backoffice Team für einfache Abwicklung (Powerpoint)
  - Informationsunterlage mit allen Händlerpartner:innen (Powerpoint)
  - Informationsunterlage für Mitarbeiter:innen zum Ablauf (Powerpoint)
- **Abschluss einer attraktiven Versicherung über den Kooperationspartner WERTGARANTIE**
- **Zugriff auf das gesamte Händlernetz**

*Inkl. laufender Support  
und Updates*

# Einführungsprozess

In 5 Schritten zu Avimo Dienstrad

Einführung innerhalb von 3 Tagen möglich



1. Offene Fragen  
klären und  
Angebot  
unterschreiben

2. Unterlagen  
lesen  
bzw. Videos  
anschauen

3. On-Boarding  
Workshop mit  
Avimo

4. Parameter  
festlegen  
-> Info an Händler

5. Mitarbeiter  
informieren und  
loslegen...

## On-Boarding Gebühr je nach Unternehmensgröße auf Basis Anzahl Mitarbeitende<sup>1)</sup>

Spezialtarif für  
Unternehmen mit  
< 15 Mitarbeitende auf  
Anfrage

< 30

€ 3.000

30 - 100

€ 4.000

100 - 300

€ 5.000

Angebot für  
Unternehmen > 300  
Mitarbeitende auf  
Anfrage

### Mögliche „Finanzierung“ der On-Boarding Gebühr

- Unternehmen spart durch Gehaltsumwandlung ca. 7,5% Lohnnebenkosten durch Reduktion der Lohnsteuerbemessungsgrundlage (DB / DZ / Kommunalsteuer)
- Umlage auf monatliche Rate möglich über Servicegebühr im Kalkulationsformular

<sup>1)</sup> Einmalige On-Boardinggebühr. Verbundene Unternehmen erhalten 50% Nachlass auf die On-Boarding Gebühr. Laufende Updates inkludiert (bis auf Widerruf). Vorbehaltlich einer laufenden Servicegebühr bei Umstellung des Geschäftsmodell (z.B. bei Einführung einer digitalen Plattform) – siehe Angebot.

# Referenzen

## CO-CREATION ENTWICKLUNGSPARTNER



## ERFOLGREICH EINGEFÜHRT BEI



# DIENSTRAD

Angebot für Mitarbeitende



Anhang

**Avimo**

# Vision Avimo



**Anliegen: „Menschen und Unternehmen mit nachhaltiger Mobilität begeistern“**  
→ Entwicklung eines nachhaltigen Mobilitätsökosystems  
Unternehmen / Öffentliche Hand / Mobilitätsanbieter

The screenshot shows a website for 'Avimo Dienstrad'. The header includes the Avimo logo, a phone number, an email address, and a LinkedIn link. Below the header, there's a large image of a person riding a bicycle. Text on the page reads 'Avimo Dienstrad' and 'Unschlagbar attraktiv.' There's also a button labeled 'Kontakt aufnehmen'.

[www.avimo.io/Dienstrad](http://www.avimo.io/Dienstrad)

Wie

- Attraktivstes Dienstrad Angebot
- Enge Kooperationen mit allen Stakeholdern
- Community / Erlebnisse

Ergebnis

- „Mobility as a Service“ Plattform
- Maximal nachhaltiges Verhalten
- Freude auf dem Weg in die Arbeit

**Neben dem Dienstrad Angebot sollen zukünftig noch weitere nachhaltige Mobilitätsangebote folgen. Ziel ist der Aufbau einer „Mobility as a Service Plattform“**

# Abwicklung Bestellung

In 5 einfachen Schritten zum neuen Dienstrad

Bearbeitungszeit ca. 10-15 Minuten



1. Mitarbeiter  
bestellt Rad bei  
Händler

2. Händler schickt  
Excel Bestell-  
formular ans  
Unternehmen

3. Vertrag mit  
Mitarbeiter  
abschließen –  
Freigabe an  
Händler

4. Auslieferung  
Rad ->  
Versicherung  
informieren

5. Rechnung  
überweisen &  
Info an Lohn-  
verrechnung

# Maximal hoher finanzieller Vorteil

## Beispielkalkulation

Kalkulation Monatsrate / Kaufpreis nach 48 Monaten	
Einkommen monatlich (brutto)	4.300,00
Brutto Listenpreis	3.500,00
Nachlass brutto (optional)	- 180,00
Brutto-Kaufpreis auf Rechnung (inkl. Nachlass)	3.320,00
abzügl. Bundesförderung für E-Bikes (optional)	- 300,00
Restbetrag brutto	3.020,00
Restbetrag netto	2.516,67
Nutzungsdauer in Monaten	48
Finanzierungsrate monatlich	46,35
Versicherungsrate monatlich (bei Abschluss über das Unternehmen)	10,75
Sofortschutzgebühr einmalig (bei Abschluss Versicherung über das Unternehmen)	3,50
Umwandlungsrate - Abzug vom Bruttolohn	57,18
effektive Monatsrate für MitarbeiterIn (abzügl. geschätzter Steuerersparnis) <sup>1)</sup>	34,71
Restwert in % vom Listenpreis nach 48 Monaten	10%
Restwert nach 48 Monaten (exkl. MwSt.)	291,7
Restwert nach 48 Monaten (inkl. MwSt.)	350,0
Effektive Kosten (Schätzung) <sup>1)</sup>	2.015,85
Gesamte Ersparnis (Schätzung) <sup>2)</sup>	2.003,74
Gesamte Ersparnis in % (Schätzung)	-50%

### Beispiel E-Bike

- Listenpreis 3.500 inkl. UST
- Gehalt 4.300 Brutto
- inkl. Versicherung (Diebstahl, Unfall, Wartung)
- Vorsteuerabzugsfähiges Unternehmen
- 180 Euro Händlernachlass
- 300 Euro Förderung

# Umsetzungsvarianten

Bei Dienstrad Einführungen

## Variante 1: Kooperation mit Leasing Unternehmen

- Leasingunternehmen kauft Räder
- Weiterverrechnung an Mitarbeitende über Gehalts-umwandlung<sup>1)</sup>
- Versicherung zu Diebstahl und Reparatur wird angeboten (limitierte Deckung) <sup>2)</sup>
- Kein ausverhandelter Händlernachlass
- In der Regel keine Förderung möglich (250 Euro)

## Variante 2: Eigene Umsetzung Unternehmen

- Unternehmen kauft Räder
- Weiterverrechnung an Mitarbeitende über Gehalts-umwandlung bzw. Nettoabzug
- Versicherung muss organisiert werden
- Kooperation mit Händlern + Nachlass muss verhandelt werden
- Umfassende Beschäftigung mit Förderprozess notwendig

## Variante 3: Kooperation Avimo Dienstrad

- Unternehmen kauft Räder
- Weiterverrechnung an Mitarbeitende über Gehalts-umwandlung bzw. Nettoabzug
- Hoch attraktive Versicherung inkl. Deckung aller Reparaturkosten ohne Limit
- Verhandelter Nachlass mit Händlern
- 250 Euro Förderung möglich (Prozess maximal einfach)

### Mittlere Vorteile



### Höhere Vorteile



### Maximale Vorteile



<sup>1)</sup> Nur möglich bei kollektivertraglicher Überzahlung. Ein Abzug vom Nettogehalt ist bei einer Kooperation mit einem Leasingunternehmen wenig sinnvoll – deutlich teurer als Barkauf durch Mitarbeitenden

<sup>2)</sup> Achtung: jährliche Reparaturkosten sind gedeckelt

# Umsetzungsvarianten

Bei Dienstrad Einführungen

UNTERNEHMEN

ANFORDERUNG	Variante 1: Kooperation mit Leasing Unternehmen	Variante 2: Eigene Umsetzung Unternehmen	Variante 3: Kooperation Avimo Dienstrad
Hohe Wirkung	Vorteil für Mitarbeitende fällt durch hohe Margen, fehlender Händlerrabatt und Förderung deutlich geringer aus -> weniger Anreizwirkung.	Vorteil fällt je nach Aufwand und Knowhow mehr oder weniger hoch aus. Employer Branding hoch da Unternehmen selbst aktiv wird.	Vorteil fällt sehr hoch aus. Ansprechende Unterlagen als White Label zahlen positiv ins Employer Branding ein. Unternehmen wird selbst aktiv und kooperiert mit professionellem Dienstleister.
Maximal einfacher Prozess	Hoch standardisierte Prozesse - ggf. wenig Flexibilität bei Anpassungswünschen. Support ggf. eingeschränkt aufgrund großer Zahl an Kunden.	Sehr hoher Aufwand um Projekt aufzusetzen. Prozesse müssen gut durchdacht sein. Direkte Kooperation mit Händlern in der Regel aufwendig. Kein Ansprechpartner bei Fragen.	Einführung sowie operative Umsetzung maximal einfach. On-Boarding in ca. 3 Tagen. Abwicklung pro Vertrag ca. 10-15 min. Umfassender persönlicher Support. Videoanleitungen.
Hohe Sicherheit	Vertragsvorlagen vorhanden (ggf. weitere Überprüfung sinnvoll). Teilweise werden Steuerrichtlinien ausgereizt – z.B. Restwert bei Firmenradl 5%.	Viele Fragestellungen bei der Gestaltung des Modells und der Verträge (arbeits- und steuerrechtlich) -> hoher finanzieller Aufwand zur Klärung.	Führende Steuerrechts- und Arbeitsrechtsexperten wurden beauftragt. Zentrale Fragen wurden direkt mit BMF abgestimmt. Transparente Darstellung und Beratung zu allen Themen.

## **Was ist das Besondere an Avimo Dienstrad?**

Avimo Dienstrad ist aus einem Co-Creation Projekt mit Vorarlberger Unternehmen entstanden. Durch die gemeinsame Entwicklung konnte eine optimale Lösung entwickelt werden. Im Fokus stand das gemeinsame Anliegen Mitarbeiter:innen ein hoch attraktives Angebot zu unterbreiten.

## **Was ist der Unterschied zu den klassischen Leasing Anbietern?**

Avimo Dienstrad ermöglicht Unternehmen die eigene Umsetzung eines Dienstrad Angebotes. Dabei werden die Räder vom Unternehmen gekauft und über eine Überlassungsgebühr dem Mitarbeiter übergeben. Durch den Wegfall der durchaus hohen Margen, dem ausverhandelten Händlerrabatt und der möglichen Förderung ist der Preisvorteil deutlich höher.

## **Wie kommt der hohe Vorteil für die Mitarbeiter:innen zustande?**

Der hohe Vorteil kommt zustande durch:

- Lohnsteuervorteil
- Vorsteuervorteil
- E-Bike Förderung von 300 Euro brutto
- Händlernachlass: bei E-Bikes mindestens 180 Euro brutto

Berücksichtigt werden muss, dass es individuelle Unterschiede gibt, abhängig von:

- Kollektivertraglicher Überzahlung
- Vorsteuerabzugsfähigkeit des Unternehmens
- Einkommenssteuerklasse des Mitarbeitenden
- Nachlass des Händlers

## **Kommen weitere Kosten auf das Unternehmen zu?**

Das aktuelle Modell ist eine Weiterführung des Co-Creation Angebotes. Zukünftig könnte sich im Zuge weiterer Entwicklungen das Geschäftsmodell nochmals ändern. Ggf. wird es zukünftig eine digitale Lösung geben mit einer Servicegebühr pro Vertragsabschluss.

## **Wird auch eine Finanzierung / Leasing angeboten?**

Aktuell gibt es kein klassisches Leasing Angebot. Die finanziellen Vorteile sind deutlich höher, wenn das Unternehmen die Räder selbst kauft und finanziert. Natürlich kann bei der eigenen Hausbank eine Rahmenfinanzierung für die Räder abgeschlossen werden.

## **Können wir ein Dienstrad Projekt nicht selbst im Unternehmen umsetzen?**

Grundsätzlich ist eine eigenständige Umsetzung natürlich möglich. Jedoch müssen sehr viele Einzelheiten bedacht und erarbeitet werden – insbesondere in Bezug auf vertragliche und steuerliche Fragestellungen. Gleichzeitig müssen Händler für die Kooperation gewonnen werden. Diese haben in der Regel schon sehr viel Kooperationen zu Diensträdern und könnten weitere Kooperationen kritisch sehen. Eine eigenständige Umsetzung wird vermutlich mehrere Monate dauern und viel Ressourcen beanspruchen.

## **Gibt es Risiken bei der steuerrechtlichen Abwicklung?**

Die steuerrechtlichen und vertraglichen Grundlagen wurden mit namhaften Experten erarbeitet. Seitens Avimo Dienstrad kann jedoch keine Garantie für die Anerkennung des Modells bei den Finanzbehörden gegeben werden. Ein individuelle Prüfung und ggf. Klärung über einen Auskunftsbescheid nach §90 wird empfohlen.

## **Werden weitere HändlerInnen dazu kommen?**

Das Händlernetz wird laufend erweitert. Das Unternehmen oder die Mitarbeiter:innen können jederzeit Wünsche zu Partnerhändlern übermitteln.

## **Was ist die Vision von Avimo Dienstrad?**

Neben dem Dienstrad Angebot sollen in Zukunft noch weitere Angebote zur nachhaltigen Gestaltung der Pendlerfahrten und Geschäftsreisen folgen. Der CO<sub>2</sub> Ausstoß im Bereich Mobilität wird zunehmend zu einer wichtigen Kennzahl für Unternehmen. Gleichzeitig werden innovative Mobilitätsangebote immer wichtiger um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

## Welche Unterlagen werden bereit gestellt?

Folgende zentralen Dokumente werden u.a. bereitgestellt (siehe auch Seite 12) :

### - Info Mitarbeitende inkl. Versicherungsinfos

Alle Infos zum Dienstrad Angebot sind in ansprechender Form aufbereitet. Die Vorteile als auch der Abwicklungsprozess sind dargestellt. Alle möglichen Fragen werden in den FAQs beantwortet.

### - Übersicht Partnerhändler

Für jeden Händlerpartner gibt es eine eigene Seite, auf der alle Infos zu verfügbaren Marken, Lieferzeiten, Rabatten und Angeboten gelistet sind.

### - Excel Dokument

Der Abwicklungsprozess vom Erstkontakt mit dem Händler bis zum fertigen Vertrag ist in einem smarten Excel Dokument abgebildet. Individuelle Gegebenheiten können über Parameter berücksichtigt werden. Maximale Einfachheit und Komfort für Händler:innen, Unternehmen und Mitarbeitende.

### - Info Mobilitätsverantwortliche

In diesem Dokument sind alle relevanten Informationen zur Abwicklung und zu steuerrechtlichen Fragen enthalten.

Mit den vorhandenen Dokumenten kann das eigene Dienstrad Angebot sehr rasch im Unternehmen gestartet und kommuniziert werden. Individuelle Anpassungen in den Unterlagen sind möglich.

## Wie groß ist der Aufwand bei der Einführung?

Der Einführungsprozess geht sehr rasch. Es wird ein Einführungsworkshop abgehalten und alle Dokumente übergeben. Die Händler werden über die Teilnahme informiert.

## Wie groß ist der Aufwand bei der laufenden Umsetzung?

Auch dieser Prozess ist hoch standardisiert und automatisiert. Es sind in den jeweiligen Phasen nur wenige Schritte notwendig.

## Wie sieht es überhaupt mit der Liefersituation derzeit aus? Macht aktuell eine Dienstrad Aktion überhaupt Sinn?

Durch die Corona Pandemie ist die Lieferung von Rädern teilweise herausfordernd. Bei vielen Herstellern gibt es lange Wartezeiten. An dieser Situation wird sich laut den Experten in den nächsten 2 Jahren vermutlich wenig ändern. Dennoch ist es gelungen, HändlerInnen zu finden, die noch größere Lagerbestände verfügbar haben bzw. mit entsprechendem Vorlauf größere Mengen an Rädern beziehen können. Die Liefersituation werden wir mit den HändlerInnen laufend besprechen und ggf. weitere Maßnahmen entwickeln.

## **Was passiert im Falle einer Karenz?**

Die Nutzung wird während des Mutterschutzes / Karenz widerrufen und der Vertrag wird pausiert. Optional kann mit Zustimmung des Arbeitgebers das Rad weiter genutzt werden. Dazu muss Nutzungsentgelt inkl. UST per Bankeinzug weiterbezahlt werden. Bei Ausscheiden gelten die Regeln für den Ausstieg (siehe oben)

## **Was passiert am Ende der Laufzeit? Kann der Mitarbeitende das Rad kaufen?**

Ähnlich wie bei Dienstrad Leasing Unternehmen, kann der Kauf des Rades aus steuerlichen Gründen nicht zugesichert werden. Dem Unternehmen steht es frei, nach Ende der Laufzeit ein entsprechendes Angebot zu unterbreiten. Gerne kann die praktische Umsetzung dieses Themas persönlich besprochen werden.

## **Was passiert wenn der Mitarbeitende vorzeitig aus dem Unternehmen ausscheidet?**

Es hängt davon ab, in welchem Form der Ausstieg erfolgt. In den Verträgen wird unterschieden zwischen:

- „Bad Leaver“ die Kündigung erfolgt durch den Mitarbeitenden -> Dann muss das Rad zum jeweiligen „Restwert“ inkl. UST rausgekauft werden
  - “Good Leaver“: Mitarbeiter:in wird ohne berechtigten Grund vom Unternehmen gekündigt -> das Rad muss vom Mitarbeitenden zurückgestellt werden. Ein optionaler Verkauf des Rades zum jeweiligen „Restwert“ inkl. UST kann vom Mitarbeitenden eingefordert werden.
- > dies ist die arbeitsrechtlich optimalste Variante. Eine Anpassung dieser Klausel kann auf Wunsch vorgenommen werden.

## **Wer steckt hinter der WERTGARANTIE und welche Leistungen sind beinhaltet?**

Die WERTGARANTIE Versicherung zählt zu den etabliertesten Radversicherungen in Österreich und Deutschland und ist seit 20 Jahren am Markt. Die WERTGARANTIE Versicherung beinhaltet:

- Diebstahlschutz / Unfallkosten-Schutz
- Reparaturkostenübernahme inkl. Verschleiß (ohne jährliche Deckelung wie bei anderen Produkten am Markt)

## **Ist die Versicherung verpflichtend? Wer sollte die Versicherung abschließen?**

Es wird empfohlen, die Versicherung verpflichtend zu machen. Damit sind die operativen Risiken für das Unternehmen und die Mitarbeitenden abgedeckt. Der Abschluss kann vom Unternehmen oder vom Mitarbeitenden ganz einfach erfolgen. Wer regelmäßig mit dem Rad fährt, profitiert jedenfalls von der Versicherung.<sup>1)</sup>

## **Wie groß ist der Aufwand beim Versicherungsabschluss bzw. der laufenden Abwicklung?**

Der Aufwand ist sehr gering. Für den Vertragsabschluss wird lediglich das Excel Dokument das bereits fertig ausgefüllt ist inkl. der Rad-Rechnung an die Wertgarantie übermittelt. Diese schickt die Versicherungspolizze. Kündigungen sind monatlich über das Kundenportal möglich. Die Abrechnung erfolgt über eine Sammelrechnung.

## **Wie erfolgt die Abwicklung / Abrechnung von Reparaturen?**

Der Mitarbeitende kann bei allen Kooperationspartnern der Wertgarantie bzw. Avimo Dienstrad das Rad reparieren lassen. Der Händler rechnet direkt mit der Wertgarantie ab.

## **Kann der Mitarbeitende die Versicherung am Ende der Laufzeit übernehmen?**

Eine Übernahme der Versicherung zum bestehenden Neukauf-Tarif ist ganz einfach möglich.

<sup>1)</sup> Insbesondere wenn das Unternehmen die Versicherung abschließt und über die Gehaltsumwandlung weiterverrechnet.

# Sind noch Fragen offen? Gerne Kontakt aufnehmen...



Angebot bekannt aus  
„Vorarlberg heute“ Beitrag 20.8.2021 (Link)

## **Dr. Volker Amann**

+43 664 5507907

[volker.amann@avimo-consulting.com](mailto:volker.amann@avimo-consulting.com)

## **AVIMO GMBH**

Hintere Achmühlerstrasse 1A  
6850 Dornbirn

[www.avimo-consulting.com](http://www.avimo-consulting.com)  
[www.avimo.io/Dienstrad](http://www.avimo.io/Dienstrad)