

# Mut zu Neuem

**Jobrad** | Rund 80 E-Bikes fahren die Mitarbeiter von Schneider Schreibgeräte inzwischen zu dienstlichen und privaten Zwecken. Seit Anfang 2016 setzt das Unternehmen dazu aus mehreren Gründen auf Leasing.

— „We care“: So betitelt Schneider Schreibgeräte seinen Nachhaltigkeitsbericht 2014 bis 2017 als Unternehmen, das seit fast 20 Jahren nach dem europäischen Eco-Management and Audit Scheme (EMAS) zertifiziert ist. Darin werden die Leuchtturmprojekte für ressourcen- und umweltschonendes Handeln erläutert.

Eine Maßnahme innerhalb der Mobilitätsstrategie ist die Einführung von E-Bikes als Verkehrsmittel für dienstliche und private Fahrten der Mitarbeiter. 2012 hat der Hersteller von Stiften auf Vorschlag von Senior-Chef Roland Schneider, der selbst begeisterter E-Biker ist, das Angebot konzipiert und bei den Angestellten nachgefragt, wer Interesse hat. Einzige Voraussetzung: Der Nutzer muss damit mindestens 80 Tage pro Jahr die Strecke zwischen Wohn- und Arbeitsstätte absolvieren.

Ansonsten steht es allen rund 400 Mitarbeitern im schwäbischen Schramberg offen. „Wir haben damals zwölf E-Bikes gekauft, die nach ersten Tests sofort vergriffen waren“, sagt Pressesprecherin Martina Schneider. Die Resonanz und positiven Effekte haben sich in der Belegschaft herumgesprochen (siehe Kasten unten), sodass die Nachfrage in die Höhe geschossen ist. 2013 hat der Geschäftsführer Christian Schneider bereits 23 Fahrräder mit E-Motor, im Folgejahr 54 und Ende 2015 rund 60 gezählt. Mittlerweile sind zirka 80 im Einsatz.

**Umstieg von Kauf auf Leasing** | Die wachsende Menge brachte insbesondere durch den Kauf der Räder und das komplette interne Management einige Herausforderungen mit sich. Zum einen mussten die Verantwortlichen die UVV durchführen sowie als Ansprechpartner bei Schäden fungieren.

„Dadurch ist der Verwaltungsaufwand kaum mehr zu bewerkstelligen gewesen und infolgedessen sind auch die Kosten deutlich gestiegen“, erläutert Martina Schneider.

Zum anderen stellte das Remarketing nur an gewerbliche Aufkäufer eine steuerlich saubere Option dar. Bei einer Abschreibung über sieben Jahre bedeutete der Buchwert im Vergleich zum Wertverlust und dem tatsächlich erzielbaren Preis aber oft ein Minus beim Verkauf. Aus diesem Grund transferiert das Unternehmen nach Rückgabe auch einige der gekauften in den eigenen Pool und stellt diese etwa Besuchern für einen Abstecher durch den Schwarzwald zur Verfügung.

Christian und Martina Schneider haben daher nach einer anderen Lösung gefahndet. Dabei ist ihr ein Vortrag des Geschäftsführers von Leaserad zu deren Jobrad-Konzept und den Möglichkeiten von Leasing



**14 Kilometer täglich** | Marketing-Mitarbeiter Berthold Hilser fährt mit seinem Dienststrad zwei Mal am Tag von der Wohn- zur Arbeitsstätte und zurück

Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

## E-Bike-Fahrer | „Willkommenes alternatives Mobilitätsangebot“

— Berthold Hilser aus dem Marketing-Team bei Schneider Schreibgeräte ist einer der Beschäftigten, der die E-Bike-Aktion der Firma in Anspruch nimmt.

Der langjährige Mitarbeiter nutzt seit Start der Aktion vor etwa vier Jahren ein E-Bike und pendelt damit zwei Mal am Tag von der Wohn- zur Arbeitsstätte und zurück. Insgesamt kommt er so bei einfacher Strecke von etwa 3,5 Kilometern auf 14 Kilometer täglich. „Da ich schon vorher mit dem Fahrrad zur Arbeit gefahren bin, war das E-Bike ein willkommenes alternatives Mobilitätsangebot“, sagt Hilser.

Denn für ihn bringen die Vehikel mit unterstützendem E-Motor auf den bergigen Straßen im Schwarzwald nicht nur eine körperliche Erleichterung und mehr Fahrsicherheit, sondern sie verkürzen auch die Fahrtzeit. „Diese positiven Effekte haben sich unter den Mitarbeitern herumgesprochen, sodass die anfänglich größtenteils sportlich motivierten Nutzer mittlerweile in der Minderheit sind und der Kreis sich deutlich erweitert hat“, betont Hilser. Er bleibt daher ebenfalls bei der Stange und hat bereits das Leasing seines nächsten E-Bikes im Blick.

### Auf einen Blick | Der Schneider-Fuhrpark

– Neben den 80 E-Bikes, die für drei Jahre geleast sind und danach zu zehn Prozent des Listenpreises übernommen werden können, falls im Anschluss kein neues Modell geleast wird, hat Schneider Schreibgeräte einen Fuhrpark mit insgesamt 14 Fahrzeugen,

- ▶ davon 13 Pkw und ein Lkw
- ▶ davon neun gekauft (niedrige Laufleistungen von 5.000 bis 10.000 km p.a.) und fünf im Finanzleasing inkl. Wartung & Verschleiß (36 Monate/40.000 km p.a.)
- ▶ Pkw: vor allem Audi und VW, darunter Hybride wie je zwei VW Golf GTE und VW Passat GTE sowie ein VW E-Up
- ▶ maximaler CO<sub>2</sub>-Richtwert für Fahrzeugauswahl: 110 g/km
- ▶ Ladestation auf dem Firmengelände für E-Fahrzeuge
- ▶ Fuhrparkmanagement intern

### In Kürze | Schneider Schreibgeräte GmbH

Der Hersteller von Schreibgeräten ist ein 1938 gegründetes Familienunternehmen, das heute in dritter Generation geführt wird und gegenwärtig etwa 100 Modelle in verschiedenen Varianten produziert. An den drei Standorten hierzulande im schwäbischen Schramberg als Stammsitz sowie in Wernigerode und Weilheim sind rund 600 Mitarbeiter beschäftigt, die Stifte aller Art entwerfen, fertigen und in über 120 Länder exportieren. Der Gesamtumsatz in 2015: rund 102 Millionen Euro.

**Nachhaltigkeit als Prinzip | Geschäftsführer Christian Schneider hat mit seiner Schwester Martina Anfang 2016 nicht nur das Leasing von E-Bikes eingeführt, sondern auch E-Autos und Hybride**



eingefallen, den er auf einer Veranstaltung gehalten hatte. Nach ersten Gesprächen mit dem Anbieter von Leasing-Modellen für Fahrräder, Pedelecs und E-Bikes ist Schneider Schreibgeräte Anfang 2016 von Kauf auf Leasing umgestiegen.

**Anreize fürs Leasing |** Da mit dem Wechsel der Beschaffungsform die E-Bikes für die Mitarbeiter nicht mehr umsonst sind, sondern sie sich an den Kosten beteiligen müssen, hat der Familienbetrieb einige neue Anreize geschaffen. So sind die verpflichtenden Fahrten zwischen Wohn- und Arbeitsstätte von mindestens 80 auf 60 Tage jährlich gesunken. Zudem ist ein maximaler Listenpreis von 4.000 Euro festgesetzt worden, der die Beschaffung von teureren Rädern ermöglicht. Bis dahin hatten die Preise um die Hälfte darunter gelegen. Im Zuge des neuen Limits sind die durchschnittlichen Preise bereits auf 2.850 Euro geklettert. „Zugleich können die Mitarbeiter nun je nach Wunsch zwischen unterschiedlichen Modellen, von Mountain-Bikes über Herren- und Damenräder mit E-Motor bis hin zu klassischen Fahrrädern ohne Hilfsantrieb, wählen“, berichtet Christian Schneider.

**Das konkrete Leasingmodell |** Alle Räder werden für drei Jahre geleast. Anschließend können die Nutzer sie zu zehn Prozent des Listenpreises erwerben oder geben es zu-

rück und ordern ein neues. Die Rate dafür tragen sie als zusätzlich zu versteuerndes Einkommen auf das Bruttogehalt. Schafft er die 60 Fahrten, leistet Schneider einen Zuschuss von 35 Euro auf die monatliche Zahlung.

Beispiel: Ein Mitarbeiter fährt ein E-Bike mit einem Listenpreis von rund 2.400 Euro. Die Leasingrate beläuft sich auf rund 66 Euro. Davon werden 35 Euro abgezogen, sodass 31 Euro auf den Bruttolohn addiert werden und dem Mitarbeiter in diesem Fall nach Abzug seiner individuellen Abgabenhöhe rund 20 Euro netto zu Buche schlagen. „Das entspricht ungefähr dem Betrag, den wir auch bei Kauf aufgewendet haben“, sagt Christian Schneider. „Diesen wollen wir nicht erhöhen. Vielmehr soll jeder Einzelne entscheiden, wie viel er darüber hinaus übernehmen will.“

Hinzu kommt die Versteuerung des geldwerten Vorteils nach der Ein-Prozent-Regelung. Die beruflichen Fahrten werden dazu via E-Mail gemeldet. Das Controlling fußt auf einem ständig aktualisierten Ranking im Intranet plus Vertrauen. „Wir sind ein überschaubarer Kreis, der in seiner Leistungsfähigkeit unter anderem von Ehrlichkeit lebt“, sagt Martina Schneider. Deshalb laufe es mit der Meldedisziplin beim Leasingmodell genauso gut. Der Mitarbeiter mit den meisten Kilometern legt derzeit 24 Kilometer einfach von der Wohn- zur Arbeitsstätte zurück.

**Vorteile für das Unternehmen |** Darüber hinaus sind die Halterpflichten wie UfV nun delegiert. Diese erledigt ein Vertragshändler im Frühjahr oder Herbst. Dafür holt er die Räder ab, checkt den Zustand, bringt sie in Schuss und inklusive schriftlicher Dokumentation zurück. Die Kosten trägt die Firma. „Größere Reparaturen und Schäden zahlt der Mitarbeiter wie bisher selbst“, sagt Christian Schneider. Gleichwohl sei die Nachfrage ungebrochen.

**Ausweitung auf andere Standorte |** Deshalb rechnet der Geschäftsführer damit, dass weitere Nutzer sich anschließen und das Angebot wahrnehmen. In Schramberg sieht er aber nur noch geringes Potenzial. Den nächsten Schub erwartet er vom Standort in Wernigerode, für den der Rahmenvertrag erst kürzlich unterzeichnet wurde. Mit den dortigen Mitarbeitern soll dann die 100er-Marke bei den Diensträdern geknackt werden.

Zusätzlich sollen Incentives generell zu Fahrten mit den alternativen Beförderungsmitteln animieren, indem die Gesamtkilometer als Bewertungskriterium in einen Wettbewerb einfließen. Die Preise für Spitzenreiter: zum Beispiel Zubehör wie Helme oder Gutscheine für den Fahrradhändler. Ziel ist es, so auch die Nachhaltigkeit im privaten Bereich zu fördern.

| Annemarie Schneider