

Auf zwei Rädern ins Büro

Mit dem Dienstfahrrad zur Arbeit fahren ist seit ein paar Jahren in Mode. Steuerlich sind die Räder einem Dienstwagen inzwischen gleichgestellt. Neben Arbeitnehmern und Arbeitgebern profitieren auch die Fahrradhändler von dem neuen Geschäftsmodell.

VON REBEKKA SAMBALE

LUDWIGSHAFEN/SCHIFFERSTADT. David Schäfer nennt es „eine Win-Win-Situation“. Ungefähr 50 Leasingräder verkauft das Zweiradhaus Mayer in Schifferstadt pro Jahr, wie der Junior-Chef schätzt. „Win-Win“ deshalb, weil alle Beteiligten profitieren. „Die Mitarbeiter kommen durch wenig Geldeinsatz schnell zum Wunschrad“, erklärt Schäfer. Der Arbeitgeber wiederum könne seine Mitarbeiter durch das Dienstrad-Angebot motivieren – und die Angestellten haben weniger Fehltage, weil sie sich durchs Radfahren fit halten. Die Händler, so Schäfer, verkaufen mehr Ware. Seit etwa einem Jahr bietet das Zweiradhaus Mayer Fahrradleasing an. Die Resonanz sei „extrem gut“, die Abwicklung „extrem einfach“.

Diese läuft meist über ein Onlineportal, welches das Leasingunternehmen zur Verfügung stellt – also zum Beispiel der Anbieter Jobrad, Businessbike oder Bikeleasing. Auf das Portal kann jede „Partei“ jederzeit zugreifen: Arbeitnehmer, Arbeitgeber, Fahrradhändler und das Leasingunternehmen. Die Händler erhalten ihr Geld vom Leasingunternehmen. Sobald das Rad an dieses verkauft ist, sind sie raus aus der Sache. Das Fahrrad gehört dann dem Leasinganbieter, der es wiederum an den Arbeitgeber verleiht (zur Sache).

Einige Großkonzerne, etwa SAP, bieten Diensträder an. Die BASF macht das nicht.



Immer mehr Angestellte nutzen in Deutschland ein Dienstfahrrad. FOTO: DPA

Zur Sache: Fahrradleasing

Viele Fahrradhändler in der Region sind begeistert von diesem System. Auch Markus Keller, Geschäftsführer von Keller Radsport in Friesenheim. „Die Nachfrage steigt von Jahr zu Jahr“, sagt er. Bis zu 40 Räder kann sein Geschäft pro Jahr an Leasinganbieter verkaufen. Zum Teil motivieren auch die Arbeitnehmer ihre Chefs, ist Kellers Erfahrung. Die Angestellten erfahren davon, dass Zweiradleasing möglich ist und fragen in der Firma nach. Zu Keller ins Geschäft kommen nicht nur Kunden aus Ludwigshafen. Überhaupt bedauert er, dass in Ludwigshafen bislang relativ wenige Arbeitgeber Dienstfahrräder anbieten.

Das gilt auch für den größten Arbeitgeber in der Stadt: die BASF. Innerhalb des Werks können die Mitarbeiter zwar die markanten roten Werkfahrräder nutzen, privat ist das

Richtig in Schwung gekommen ist das Geschäft mit Dienstfahrrädern im Jahr 2012. Seitdem gilt die sogenannte Ein-Prozent-Regelung nicht nur für Dienstwagen, sondern auch für Dienstfahrräder und -E-Bikes. Die Regelung besagt, dass Arbeitnehmer ihr Rad monatlich mit einem Prozent des Listenpreises versteuern müssen.

Das Leasingrad-System funktioniert über Barlohnsumwandlung. Das bedeutet: Der Angestellte sucht sich im Fahrradgeschäft sein Wunschrad aus, das der Arbeitgeber dann bei einem Leasingunternehmen leiht und dem Angestellten zur Nutzung überlässt. Die Leasingrate wird monatlich vom Gehalt des Mitarbeiters abgezogen. Ein Teil des Lohns wird also als Sachleistung ausgezahlt: in Form des Fahrrads.

Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben dadurch ein geringeres zu versteuerndes Einkommen. Auf einen Teil des Gehalts muss nicht der komplette Einkommenssteuersatz, sondern eben nur das eine Prozent gezahlt werden. Es wird für beide günstiger. Das Leasing läuft in der Regel über 36 Monate. Danach gibt es aber die Möglichkeit, dass der Arbeitnehmer das Fahrrad dem Leasingunternehmen zu einem günstigeren Gebrauchtpreis abkauft und es ab dann sein Eigen nennt.

Deutschlandweit sind unterschiedliche Anbieter für Fahrradleasing auf dem Markt. Einer der ersten war Jobrad. Das Freiburger Unternehmen schätzt, dass bundesweit mehr als 200.000 geleaste Diensträder auf den Straßen unterwegs sind. |rs

jedoch nicht erlaubt. Warum also keine Leasingmodelle beim Chemiekonzern? Das habe verschiedene Gründe, teilt eine BASF-Sprecherin auf Anfrage mit. Einer davon: „Die Mobilität am Standort Ludwigshafen zielt – auch aus Sicherheitsgründen – auf eine Verringerung des Individualverkehrs ab.“ Das Hauptverkehrsmittel sei der Werkbus, ergänzt durch Autos, die von verschiedenen Einheiten genutzt werden. Der Gedanke dahinter: Wer mit dem Leasingfahrrad zur Arbeit kommt, fährt auch damit ins Werk. Das würde mehr Individualverkehr bedeuten. Und: „Nach dem aktuellen Tarifvertrag ist eine Umwandlung von Tarifentgelt zum Zwecke des Fahrradleasings nicht zulässig“, sagt die Sprecherin. Außerdem könne sich die Entgeltumwandlung bei einigen Mitarbeitern nachteilig auf die Altersversorgung auswirken, heißt es.

Andere Großkonzerne, etwa das Software-Unternehmen SAP in Wall-dorf, bieten schon seit einigen Jahren Diensträder an. Vermutlich ist das der Grund, warum Regine Böhn im Oppauer Radhaus Böhn hin und wieder auch Kunden aus Wiesloch und Heidelberg berät. Etwa fünf bis zehn Räder entfallen da pro Jahr auf Leasing, berichtet die Mitarbeiterin. Auch sie spricht von einer „problemlosen Abwicklung“.

Der Riese unter den Fahrradhändlern in Ludwigshafen ist zweifelsohne Fahrrad XXL Kalker im Gewerbegebiet Oggersheim. Laut Geschäftsführer Martin Steiger arbeitet das Haus mit sechs unterschiedlichen Leasinganbietern zusammen. „Es werden viele teure Räder gekauft, die sonst nicht gekauft worden wären“, nennt er einen weiteren Vorteil für die Händler. Alleine am Standort Ludwigshafen verkauft das Unternehmen laut Steiger jährlich 1500 bis 2000 Diensträder. Im Durchschnitt, so sagt er, suchen sich die Angestellten Räder mit einem Kaufpreis von etwa 1500 Euro aus. „Das wirkt ganz anders als eine normale Finanzierung“, sagt Steiger – wobei es ja faktisch eine solche ist. Der Mitarbeiter kommt günstig und mit Ratenzahlung – entspricht den Leasingraten – an sein Wunschgefährt. Steigers Erfahrung nach nutzen auch viele kleine und mittelständische Unternehmen die Möglichkeit. Und dann nennt Steiger noch einen regionalen Aspekt, der für den Umstieg aufs Rad spricht: der bevorstehende Abriss der Ludwigshafener Hochstraße Nord.

Bedruckte Shirts und eine Box fürs Strohhutfest

Steven Weiland entwirft Kleidung mit Heimatbezug

VON VOLKER ENDRES

LUDWIGSHAFEN. Ein Heimatgefühl jenseits von „Alla Hopp“ und Schobbe-Seligkeit – das wünscht sich Steven Weiland. Der 23-jährige Oppauer ist überzeugter (Vorder-)Pfälzer und Gründer der Firma Hometown Clothing. „Ich will etwas für Stadt und Region bewegen“, sagt er.

Am Anfang war das Graffiti. Das gilt zumindest aus Sicht von Steven Weiland. Erst nach und nach entstand in dem begeisterten Sprayer die Idee der eigenen Modemarke. Den Ausschlag gaben andere Künstler, denen er eine Verbreitungsmöglichkeit geben wollte. Auf seiner Internetplattform vertreibt Weiland seit 2014 daher „gradlinige und motivierte Kleidung“. „Mit der Zeit habe ich immer mehr Kontakte geknüpft.“ Deshalb gehören längst auch Fotografen zu den Mitwirkenden. „Und ich wollte sowieso nie ein reines T-Shirt-Ding machen“, so der Junggründer, der als gelernter Schreiner mittlerweile als Kaufmann bei einem Baustoffhändler beschäftigt ist.

Die Heimatliebe schlägt sich auch in einem kleinen Verkaufsschlager des Modelabels nieder: „Ich empfinde eine große Euphorie für das Strohhutfest“, sagt der 23-Jährige. „Und ich wollte etwas für das Fest machen, das ich liebe.“ Das sollte mehr sein als ein einfaches T-Shirt. Entstanden ist – auch angelehnt an seinen ursprünglichen Lehrberuf – daraus die Strohhutfest-Box als limitierte Auflage. Sie besteht aus einer handgefertigten, mit Stroh ausgelegten Holzkiste, in der neben dem „Hometown“-Shirt auch ein Button und ein Dubbeglas ist. Die 50 Boxen sind weitgehend vergriffen. Die letzten werden über den Stoffschubbe-Internetauftritt vergeben. „Der Hype darum ist richtig groß“, freut sich der Unternehmensgründer.

Überhaupt will er mehr bieten als ein reines Modelabel. „Maler, Skater, Tänzer oder Boxer – kurz gesagt: eine Rasselbande von kreativen und verrückten Kids, die alle genau diese Straßen lieben, auf denen sie groß geworden sind!“, so die Eigenwerbung des Labels. Neben bedruckten T-Shirts oder bestickten Kappen gibt es deshalb auch Filmschnipsel, „Videoografie, Fotografie. Ich wollte eine Plattform, die alles vereint“, erklärt Weiland. Er sieht sich auf einem guten Weg: „Ich will auch 2018 neue Kontakte knüpfen und tolle Klamotten herausbringen.“ Ziel seien dabei keine Stückzahlen von 100.000 und mehr, sondern Qualität und solides Wachstum. „Unsere größte Serie waren bislang 180 T-Shirts.“ Ein befreundeter Graffiti-Künstler habe dafür das Motiv beigesteuert.

„Für ein ‚nur mal ausprobieren‘ ist die Sache mittlerweile zu groß geworden.“ Für einen kompletten Absprung in die Selbstständigkeit aber noch nicht groß genug. Deshalb arbeitet Steven Weiland nach Feierabend zu Hause weiter, hat dabei mittlerweile viele Mitwirkende gewonnen. „Leute, die mal schnell eine Bestellung ausführen, oder die mich auch bei der Motivauswahl beraten.“ Seine Freundin gehört zu diesem Personenkreis. „Aber auch meine Oma. Die ist mir sehr wichtig, weil sie den Blick von außen hat.“ Bislang scheint der Oma zu gefallen, was der Enkel auf Shirts oder Dubbegläser druckt. Nur eines bedauert der Lokalpatriot: „In Ludwigshafen gibt es leider keinen Raum für Sprayer. Ludwigshafen ist nicht offen für die Szene.“ Er müsse nach Mannheim und Frankenthal fahren, um seine Kunstwerke legal auf Wände zu sprühen.

IM NETZ

www.stoffschubbe.com



Schreiner, Sprayer, Designer: Steven Weiland hat viele Talente. FOTO: KUNZ

Fasihi GmbH: Zweiter Geschäftsführer

LUDWIGSHAFEN. Rolf Lutzer ist seit Anfang Mai neben Saeid Fasihi weiterer Geschäftsführer des Software-Unternehmens Fasihi GmbH. Wegen des starken Wachstums von Umsatz und Mitarbeitern hätten sich die Gesellschafter des Unternehmens dazu entschlossen, den langjährigen Mitarbeiter und Prokuristen dem Firmengründer zur Seite zu stellen, heißt es aus dem Unternehmen. Der 47-jährige Lutzer ist seit 2001 im Unternehmen.

Die Fasihi GmbH wurde 1990 in Ludwigshafen gegründet, wo sie noch heute ihren Sitz hat. Sie erreichte im Jahr 2017 eigenen Angabe zufolge einen Umsatz von 6,8 Millionen Euro. 80 Mitarbeiter sind bei dem Unternehmen beschäftigt, dass sich um „firmenindividuelle Lösungen für Informations- und Kommunikationsanforderungen“ kümmert. |rhp/rs

Mehr Öko-Energie

Neue Stromtankstelle neben dem Müllheizkraftwerk

LUDWIGSHAFEN. Neben der Verwaltung des Müllheizkraftwerks gibt es eine neue Stromtankstelle. Sie wird von den Technischen Werken Ludwigshafen (TWL) betrieben.



In der Stadt gibt es immer mehr Ladestationen. FOTO: DPA

Reiner Lübke, Technischer Vorstand der TWL, und Thomas Grommes haben die Tankstelle kürzlich in Betrieb genommen. Grommes ist Geschäftsführer der GML – Gemeinschafts-Müllheizkraftwerk Ludwigshafen GmbH. Die Ladestation wird mit CO₂-neutralem Ökostrom versorgt, wie es von der GML heißt. Der Strom werde aus der Verbrennung von nicht mehr recycelbaren Restabfällen im Müllheizkraftwerk gewonnen.

Es ist die zehnte Stromtankstelle der TWL in Ludwigshafen. 2012 wurde eine Station am Rathaus-Center

und eine bei den Wirtschaftsbetrieben Ludwigshafen (WBL) eröffnet. Seit 2015 gibt es eine im Walzmühl-Parkhaus, seit 2016 drei weitere: an der Hochschule, in den Hohenzollernhöfen und am Ludwigplatz. Auch am Klinikum steht eine Stromtankstelle. Ebenso bei der TWL Metering GmbH und bei der Ludwigshafener Feuerwehr. |rhp/rs

Existenzgründer: Handwerks-Seminar

MANNHEIM. Für angehende Unternehmer bietet die Handwerkskammer (HWK) Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald am Montag, 11. Juni, ein Seminar an. Unter dem Titel „Fit for Future“ sollen Existenzgründer auf die Selbstständigkeit vorbereitet werden. Die Veranstaltung dauert von 9 bis 16 Uhr und kostet 75 Euro inklusive Unterlagen. Das Seminar findet in der Bildungsakademie der HWK statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter Telefon 0621/18002153 oder per E-Mail an beratung@hwk-mannheim.de. |rhp/rs

Starthilfe für Startups

Technologiezentrum zu 100 Prozent belegt

LUDWIGSHAFEN. Das Interesse am regionalen Innovationszentrum TZL wächst weiter, wie dessen Sprecherin mitteilt. In den ersten Monaten des laufenden Jahres sind zwei neue Unternehmen eingezogen.

Derzeit befinden sich 27 Mieter und fünf Gründungsinteressierte im regionalen Innovationszentrum, heißt es von dort. Damit sei das Haus zu 100 Prozent belegt. Das Zentrum vermietet Geschäftsräume an Unternehmensgründer und Startups. Außerdem berät es in der Gründungs- und Wachstumsphase – unter anderem zu Finanzierung und Fördermitteln. Gesellschafter der TZL GmbH sind das Land mit einem 70-prozentigen Anteil und die Stadt Ludwigshafen mit 30 Prozent.

In den ersten vier Monaten des laufenden Jahres ist die Nachfrage nach Büroräumen und Beratung im TZL weiter gestiegen. Zwei neue Unter-

nehmen sind eingezogen und fünf Gründer nehmen das Angebot des TZL in Anspruch, in der Vorgründungsphase einen Raum zu vergünstigten Konditionen zu mieten. So können sie in einem betreuten Umfeld ihr Gründungsvorhaben ausarbeiten und das eigene Unternehmen starten. Das nennt sich „Inkubator-Angebot“ und kann für drei bis sechs Monate genutzt werden.

Weitere 14 Unternehmen, die sich im Umfeld des TZL befinden, nehmen die sonstigen Leistungen des Gründerzentrums in Anspruch, wie Post- und Office-Services, Seminar- und Besprechungsräume. Auch Externe nutzen die Infrastruktur des TZL für Seminare, Schulungen, Meetings und anderen Veranstaltungen, teilt eine Sprecherin des TZL mit.

Da in absehbarer Zeit wieder Unternehmen aus dem Zentrum ausziehen, können sich Interessenten aber weiterhin dort melden. |rhp/rs

– ANZEIGE –

Noch keine RHEINPFALZ-CARD zum Miterleben?

Dann gleich bestellen unter 0631 3701-6606 oder www.rheinpfalz.de/card

13 Tage Schätze der Antike mit MSC Magnifica

Genua - Marseille - Barcelona - Malta - Kreta - Rhodos - Athen - Korfu - Rom - Genua



3. bis 15. November 2018

Stechen Sie mit der MSC Magnifica in See und bewegen Sie sich auf den Spuren der Antike. Der milde, mediterrane Winter verlockt zu einer Kreuzfahrt, um die großen, antiken Kulturen rund ums Mittelmeer kennenzulernen. Angenehme Temperaturen und weniger Besucher als im Sommer sind ideale Voraussetzungen, um berühmte Städten und Orte zu erkunden.

Preis p.P. in der Doppelkabine:

Balkon Bella 1.249,00 Euro
Balkon Fantastica 1.379,00 Euro
Kinder von 0-17 Jahre frei.

Leistungen:

- Bus An-/abreise nach/von Genua
- 12 Übernachtungen an Bord & Kreuzfahrt gemäß Reiseplan
- Vollpension an Bord
- Benutzung der Bordeinrichtungen im Passagierbereich (einzelne SPA-, Freizeiteinrichtungen und A-la-carte-Restaurants gegen Gebühr)
- Veranstaltungen & Bordprogramm
- Deutsch sprechender Gästeservice

RHEINPFALZ-CARD-Inhaber erhalten ein Bordguthaben von 30,00 Euro p.P.

Abfahrtsorte: Homburg, Zweibrücken, Pirmasens, Landstuhl, Kaiserslautern, Frankenthal, Ludwigshafen.

DÉPART

In Zusammenarbeit mit:



Anmeldung über:

DÉPART Reisebüro Schmid GmbH
Alexanderstr. 2, 66482 Zweibrücken
Tel. 06332 3055, Fax 06332 73827
E-Mail: info@reisebuero-schmid.de

Wir leben Pfalz. **DIE RHEINPFALZ**

