



Sehr geehrte Damen und Herren

Obwohl die oft geschätzten Lohn-Zusatzleistungen, als Ergänzung zum reinen Grundgehalt, immer mehr in den Fokus der Steuerbehörden gekommen sind, werden diese in vielen Betrieben und für zahlreiche Positionen immer noch angewendet.

Jeder spricht über diese Fringe-Benefits! Was ist jedoch damit genau gemeint?

Gemäss Eurostat handelt es sich bei den Fringe-Benefits um Bruttolöhne und -gehälter in Form von Sachleistungen. Diese umfassen alle Waren und Dienstleistungen, welche ein Unternehmen oder ein Betrieb seinen Arbeitnehmenden zur Verfügung stellt.

Darunter fallen:

- Unternehmenserzeugnisse
- Andere Produkte oder Dienstleistungen, die unentgeltlich oder verbilligt abgegeben werden
- Mitarbeiterwohnungen
- Firmenwagen (zum Privatgebrauch)
- Soziale Aufwendungen für indirekte Leistungen zu Lasten der Arbeitgeber wie Kantinen und Essensmarken, Kultur-, Sport- und Freizeiteinrichtungen, Kindergärten und -krippen, Kostenerstattungen für Fahrten zwischen Wohnort und Arbeitsplatz, Einkaufsgemeinschaften, Zahlungen an Gewerkschaftsfonds, Aufwendungen des Betriebsrates etc.

Welche und wie viele Fringe-Benefits werden in der Schweiz angeboten? Nachstehend haben wir Ihnen einige davon aufgelistet.

Viel Spass beim Lesen.

Ihr Team von p4p consulting

Fringe-Benefits Schweiz – praktisch jedes zweite Unternehmen entrichtet sie!

Mehr als die Hälfte der Schweizer Unternehmungen und Verwaltungen mit zehn und mehr Mitarbeitenden entrichten Ihren Angestellten oben erwähnte Fringe-Benefits.

Dieser Anteil steigt mit zunehmender Unternehmensgrösse beachtlich. So resultiert etwa bei Unternehmen mit über 250 Mitarbeitern ein Anteil von über 80 Prozent.

Unternehmen mit Fringe-Benefits zahlen höhere Löhne!

Unternehmen, welche Fringe-Benefits gewähren, bezahlen in der Regel gleichzeitig höhere Löhne. Der auf Basis von Lohnstrukturerhebungen geschätzte monatliche Bruttolohn dieser Unternehmungen liegt rund 3 bis 4 % höher als bei Unternehmen ohne solche Benefits – die Tendenz ist steigend!

Welche Benefits stehen am häufigsten zur Verfügung?

Lagen noch 2006 Autos (62 %), Beteiligung an der zweiten Säule (44 %) und Mobiltelefone (41 %) im vorderen Ranking, so ergibt es nach einer aktuellen Studie der Jobs.ch folgende Verteilung:



Weitere Leistungen, welche hier nicht ausgewertet wurden, können:

- Reka-Checks
- Bahnabonnemente
- Vorzugszinsen
- Sportzentren
- Vaterschaftsurlaub
- Sabbatical
- Prämien für Lebensversicherungen oder Krankenkassen
- Usw.

darstellen.

Rechtliches und Einführung von Fringe-Benefits?

Noch ein rechtlicher Hinweis:

Fringe-Benefits müssen übrigens, sofern sie als Teil des Lohns gelten, auch während einer Freistellung oder im Falle einer ungerechtfertigten fristlosen Entlassung ausbezahlt werden.

Bei der Behandlung von Fringe-Benefits Packages ist folgendes zu beachten:

- Auf Mitarbeiterbedürfnisse und Unternehmenskultur ausrichten
- Breite, unterschiedliche Palette von veränderbaren Angeboten
- Gerechter, transparenter und nachvollziehbarer Einsatz
- Genaue Budgetierung und permanente Kostenkontrolle
- Regelmässige Überprüfung von Wirkung und Akzeptanz

Facebook Seite p4p consulting

Gefällt Ihnen unser Facebook Auftritt? <https://www.facebook.com/P4Pconsultinggmbh?filter=3>
Wir freuen uns, wenn Sie uns "Liken".

Erfolgreiche Kunden – wir stellen vor!

Killer Ladenbau AG - www.killer.ch



Unsere Mandantin ist ein etabliertes und erfolgreiches Unternehmen im Ladenbau. Innovation und jahrelange Erfahrung in der Realisation von hochwertigen Ladeneinrichtungen ermöglichen ihr, anspruchsvolle Kundenwünsche erfolgreich umzusetzen. Für den Bereich Retail-Ladenketten suchen wir eine kundenorientierte und kommunikative Persönlichkeit als



Spartenleiter Retail-Ladenketten



Akquisition – Beratung – Verkauf – Netzwerken



Ihre Herausforderung

Sie übernehmen die Spartenleitung und damit verbunden die Verkaufs- und Budgetverantwortung für das Segment Retail-Ladenketten und bauen diesen erfolgreichen Bereich weiter aus. Ihr Beziehungsnetz sowie unsere namhaften Referenzprojekte öffnen Ihnen die Türen in der strategischen Kundenakquisition. Auf Basis von Ehrlichkeit, gegenseitigem Vertrauen und Fachkompetenz entwickeln Sie Kontakte und festigen Kundenbeziehungen langfristig. Sie verfügen über eine hohe Fach- und Sozialkompetenz und haben ein Gespür und Interesse an aktuellen Entwicklungen in einem dynamischen Marktumfeld. Sie überzeugen die Ladenkettenbetreiber und deren internen/externen Architekten von unseren Kompetenzen und unserer langjähriger Erfahrung im hochwertigen Ladenbau. Dank Ihrer Fähigkeit, die Vorstellungen der Kunden zu erkennen, ihnen Lösungsvorschläge zu unterbreiten und zu präsentieren, gelingt es Ihnen, diese Kunden zu überzeugen und für uns zu gewinnen.



Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Nach einer Grundausbildung als Innenausbau-, Hochbauzeichner, Polydesigner 3D (Dekorationsgestalter), Wohnberater o. Ä. haben Sie sich im Idealfall fachlich mit einem Abschluss FA oder HF weitergebildet. Ergänzende Ausbildungen im Verkauf sowie im kaufmännischen Bereich runden Ihr Profil optimal ab. Durch Ihre mehrjährige Verkaufserfahrung in der Bau-/Baunebenbranche, speziell der Innenausbaubranche, kennen Sie die Feinheiten der Akquisition und Kundenberatung. Sie arbeiten zielgerichtet, klar strukturiert, nutzen das CRM und bauen unsere Kundenplattform laufend aus. Ihre mehrjährigen, erfolgreichen Verkaufserfahrungen ermöglichen Ihnen den Aufbau von neuen Geschäftsfeldern.



Unsere Leistungen

Begeisternde Referenzobjekte, eine gute Marktverankerung, ein repräsentativer Showroom für Präsentationen und eine leistungsfähige Produktion sichern Ihnen die Aufmerksamkeit von potenziellen Kunden. Langjährige, erfahrene Mitarbeitende unterstützen Sie. Wir investieren in Ihre Verkaufs-, Sprach- und Führungskompetenz. Als Unternehmer im Unternehmen arbeiten Sie sehr selbstständig, mit entsprechender Verantwortung und Kompetenz. Erfolge werden gefeiert und honoriert!



Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk CH-1205-604 oder an p4p Consulting GmbH, Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg.



Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter 044 808 78 78.



Büro in Glattbrugg
Thurgauerstrasse 105
CH-8152 Glattbrugg
Tel. +41 44 808 78 78
info@p4p-consulting.ch

Büro in St. Gallen
Burggraben 27
CH-9000 St. Gallen
Tel. +41 71 245 78 78
info@p4p-consulting.ch

Büro in Frankfurt
DE-60528 Frankfurt
info@p4p-consulting.com

Folgen Sie uns

