

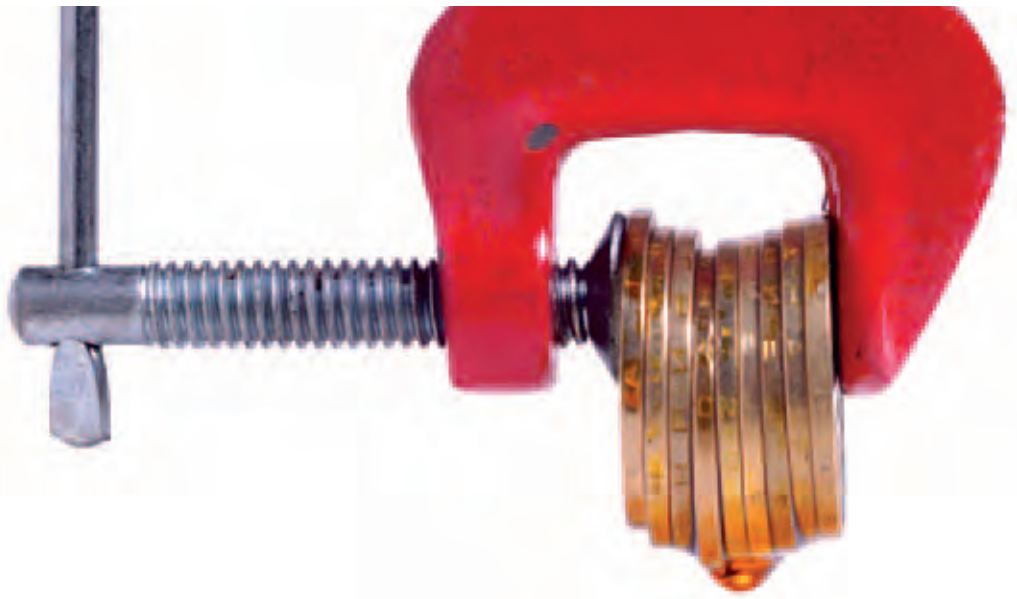
Teil 2



Wolfgang Scheer

In Deutschland gibt es nur wenige, die neben einem fundiertem Fachwissen so viele Erfahrungen in der Praxis vorweisen können. Profitieren Sie von seinem Know-how!

- ◆ Diplomsporthelehrer, Fitnessfachwirt, Fachübungsleiter Rehabilitation in mehreren Bereichen
- ◆ Seit 20 Jahren in der Fitnessbranche tätig, seit 16 Jahren Erfahrung bei Kooperationen mit Krankenkassen
- ◆ Seit 2000 selbständig mit „web.spot GmbH“, seit 2005 mit „VITALITAS“ (Gesundheitsdienstleistungen)
- ◆ Projektleiter für Prävention im FIT PLUS Fitness Center in Landshut mit eigener Gesundheitskurschule
- ◆ Projektleiter für Firmenfitness im FIT PLUS Fitness Center in Landshut mit vielen erfolgreichen Firmenkooperationen
- ◆ Berater im Bereich Prävention und Firmenfitness für zahlreiche Fitnessclubs



Das Jahressteuergesetz § 3 Nr. 34 EStG

Konzeptideen, Umsetzungsvorschläge und Vertriebsmöglichkeiten für Fitnessclubs

Nachdem die steuerlichen und rechtlichen Aspekte des § 3 Nr. 34 EStG schon in einer der letzten Ausgaben der New Tools detailliert geschildert wurden, gilt es jetzt, die sich daraus ergebenden Möglichkeiten zu durchleuchten.

Die Voraussetzungen zur Anwendung des Jahressteuergesetzes für Fitnessclubs sind eindeutig definiert:

Ihr Studio muss zertifiziert sein für Kurse nach § 20 SGB V gemäß dem Handlungsleitfaden der Spitzenverbände der gesetzlichen Krankenkassen, d.h. sie benötigen zertifizierte Lehrkräfte, eingetragene Kurse und die diversen Bestätigungen der Krankenkassen, die dafür notwendig sind. Sollte dies nicht der Fall sein, muss man entweder die entsprechenden rechtlichen Voraussetzungen schaffen oder dann doch auf andere Möglichkeiten der betrieblichen Gesundheitsförderung zurückgreifen.

Im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung gemäß § 3 Nr. 34 EStG bieten sich je nach Vorstellungen der Firma und natürlich auch des Fitnessbetreibers folgende Konzeptvarianten an:

Variante und Konzeptidee 1 Firmenvereinbarung über Gesundheitskurse gemäß § 3 Nr. 34 EStG

Bei dieser Variante hat die Firma den klaren Wunsch geäußert, ein bestimmtes Kursprogramm in Ihrem Fitnessclub buchen zu wollen. Dieses ist zeitlich begrenzt und die Nutzung des Fitnessclubs ist hierbei nicht vorgesehen. Achten Sie bei Vertragsabschluss auf klare Formulierungen hinsichtlich Kursdauer, Kursgebühren, Kursleiterqualifikationen und Nutzungsrechten. (s. Seminarreihe Firmenfitness Solution GmbH 2009) Genau genommen stellt sich hier natürlich die Frage, warum nicht gleich die Kurse über die Krankenkassen laufen lassen?

Dagegen spricht der Wunsch der meisten Firmen selbst als Sponsor der Mitarbeiter

im Rahmen der BGF in den Vordergrund zu treten. Die bei dieser Möglichkeit oft praktizierte Möglichkeit der „Abtretungserklärung“ ist allerdings bei den Krankenkassen nicht immer gerne gesehen.

Umsetzung dieser Variante 1

- ◆ Es erfolgt eine Rechnungsstellung für Gesundheitskurse/Rückentraining über die gewünschte Förderungssumme des Anbieters (Fitnessclub) an die Firma (Arbeitgeber)
- ◆ Der Rhythmus der Rechnungsstellung erfolgt nach Absprache mit der Firma (Halbjährlich/Quartalsweise)
- ◆ Die Nachweise für die Kurse kommen zu den Lohnakten des Mitarbeiters
- ◆ Es gibt ein Kursschema für den Mitarbeiter, welches er im Fitnessclub befolgen muss. In dieses muss er sich einschreiben und den Nachweis regelmäßiger Teilnahme erbringen
- ◆ Für den Teilnehmer entstehen keine Kosten

Variante und Konzeptidee 2 Firmenvereinbarung über Gesundheitskurse gemäß § 3 Nr. 34 EStG mit gleichzeitiger Möglichkeit der freien Nutzung des Fitnessclubs

Diese zumeist von Seiten der Firmen und Fitnessclubs favorisierte Möglichkeit bietet zum einen die Qualitätssicherung über den Kurs und zum anderen die Flexibilität und Langfristigkeit, die sich auch der Kunde und Teilnehmer wünscht. Die zusätzliche Nut-

zung des Fitnessclubs wird hier durch einen Aufpreis ermöglicht, der im Rahmen eines speziellen Firmentarifes für den Mitarbeiter gewährleistet wird.

Hier könnte man bei sehr strenger Betrachtungsweise eine Vermischung des § 3 Nr. 34 EStG mit einer Fitnessmitgliedschaft sehen, was nicht gestattet ist. Die entsprechenden klaren Formulierungen in den Verträgen wirken hier positiv entgegen. Wer auf Nummer sicher gehen will, bietet als Gesundheitskurse Rückenmaßnahmen an, die wiederum rechtlich anders bewertet werden.

Umsetzung der Variante 2

- 1 Die Rechnungsstellung, der Kursnachweis und die Kursschemata sind deckungsgleich wie bei Variante 1
- 2 Es gibt eine freiwillige Aufpreisvereinbarung mit dem Mitarbeiter für die Gesamtnutzung des Fitnessclubs

Variante und Konzeptidee 3 Firmenvereinbarung über Gesundheitskurse gemäß § 3 Nr. 34 EStG, Betriebskrankenkassenvereinbarung über § 20 Kurse und gleichzeitige Möglichkeit der freien Nutzung des Fitnessclubs

Dies ist natürlich für den Endverbraucher die Königsvariante, da er durch die gleichzeitige Förderung von Firma und Krankenkasse zu einer sehr günstigen Vereinbarung kommt. Viele größere Firmen haben ihnen zugehörige BKK, die sich aktiv für die Gesundheit ihrer Versicherten einsetzen und die Zusammenarbeit mit Fitnessclubs im Rahmen des § 20 SGB aktiv unterstützen. Die entsprechende Vertragsgestaltung mit der BKK verhindert hier die Überschneidung von Fitnessmitgliedschaft und Präventionskurs.

Umsetzung der Variante 3

- 1 Die Rechnungsstellung an die Firma, der Kursnachweis und die Kursschemata sind deckungsgleich wie bei Variante 1
- 2 Es gibt eine zusätzliche Präventionskursvereinbarung mit der Betriebskrankenkasse für Ihre Versicherten mit einer gleichzeitigen Vereinbarung über Rechnungsstellung, Kursnachweise und Kursschemata
- 3 Es gibt eine freiwillige Aufpreisvereinbarung mit dem teilnehmenden Mitarbeiter für die Gesamtnutzung des Fitnessclubs

Weitere Möglichkeiten...

wie z.B. die erweiterte Nutzung des § 20 SGB V oder die Einbindung von konservativen Maßnahmen der BGF sind durchaus gegeben, müssen allerdings auf die jeweiligen Bedingungen vor Ort angepasst werden.

Der Vertrieb über den Firmenfitnessbeauftragten

Nachdem Konzepte erwiesenermaßen nur etwas nützen, wenn sie auch umgesetzt werden, empfiehlt sich auch hier, wie in vielen anderen Bereichen der Fitnessclubs

der Einsatz eines Hauptverantwortlichen, in diesem Falle dem sogenannten Firmenfitnessbeauftragten. Grundsätzlich ist der Inhaber oder Chef natürlich in der Verpflichtung bei wichtigen Terminen selbst zugegen zu sein. Es spricht jedoch nichts dagegen, Verantwortung bei folgenden Fragestellungen abzugeben:

- 1 Wer verkauft Firmenfitness?
- 2 Gibt es eine Verkaufsstrategie für Firmen?
- 3 Eine Firma fragt wegen Kooperation. Was passiert danach?
- 4 Wurde ein Termin gemacht?
- 5 Gibt es ein Konzept für Firmenfitness?
- 6 Wird eine Statistik geführt?
- 7 Wird die Firma nachbearbeitet?

Nur der Einsatz eines Verantwortlichen sorgt hier für die langfristige Etablierung und Qualitätssicherung der Firmenfitness.

Die möglichen Aufgaben sind vielfältig. Der Aufbau von Firmenneukontakten, die Pflege von Firmenaltkontakten, das Telefonmarketing, der Abschluss von Firmenkooperationen und die Organisation im Club gehören genauso dazu wie Statistiken, Controlling und Berichtswesen.

Im Bereich der BGF organisiert der Firmenbeauftragte Rückenprogramme und Aufklärungsaktionen zu Stress, Ernährung, Bewegung und Entspannung. Er etabliert Gesundheitstage und Gesundheitsworkshops, verfasst Gesundheitsberichte und führt Gesundheitstests durch.

Das ganze lohnt sich, wie das Rechenbeispiel in der Tabelle zeigt:

Stolze 128 neue Firmenfitnessmitglieder ergeben sich bei 41 Vertriebsterminen und gerechneten 14 Firmenabschlüssen. Also ergibt sich bei etwas mehr als 3 Vertriebsterminen pro Monat schon einen Mehrumsatz von über 61.000 Euro pro Jahr.

(Im Beispiel wurde hier ein Monatsbeitrag von 40 Euro angenommen)

Vertriebstermine Firmen und Abschlüsse			
Monat	Termine FA	Abschlüsse	Mitgliedschaften
Jan	5	1	5
Feb	3	2	12
Mrz	8	2	24
Apr	1	0	0
Mai	5	1	9
Jun	1	1	35
Jul	2	0	0
Aug	7	1	13
Sep	1	1	5
Okt	4	3	16
Nov	3	1	6
Dez	1	1	3
Gesamt	41	14	128
Mehrumsatz	61.440 Euro/Jahr (128 x 40 Euro x 12)		



Solutions

in Kooperation mit Greinwalder & Partner

Fazit:

Die Vorteile einer professionellen betrieblichen Gesundheitsförderung für den Fitnessclub liegen auf der Hand. Sie reichen von der besseren Nutzung der eigenen Personalressourcen, der Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit, der leichteren Zielerreichung, der Steigerung der betrieblichen Effizienz, dem jetzt professionellen Auftreten bei Firmenterminen und Telefonanfragen bis zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Wer dabei die nötigen firmeninternen Umstrukturierungen in Kauf nimmt, kann im rasch wachsenden Zukunftsmarkt der betrieblichen Gesundheitsvorsorge sicherlich die entsprechenden Erfolge erzielen.