



GIVVE PARTNER BEST PRACTICE

AUGUST 2023

ÜBERARBEITET JANUAR 2026

LOHNKONZEPTE GMBH

Die Lohnkonzepte GmbH steht seit 11 Jahren als zuverlässiger Partner an der Seite von givve. Das Unternehmen bestreitet gemeinsam mit vielfältigen Kunden die Hürden der heutigen (Arbeits-) Welt und meistert durch gezielte Optimierung des Nettolohns Herausforderungen, mit denen sich Kunden konfrontiert sehen, wie mit der Personalnot, steigenden Kosten oder dem Rückgang des Reallohns.

Lennart Reichert, Junior Partner im Bereich Unternehmensstrategie/Unternehmensentwicklung sowie Recht und Compliance, blickt mit givve auf die langjährige Zusammenarbeit und steht Rede und Antwort.



Gibt es bestimmte Branchen oder Kundengruppen, bei denen givve und die givve Card besonders beliebt sind?

Die givve Card erfreut sich im Niedriglohnsektor besonderer Beliebtheit. Das ist nachvollziehbar, denn für Personen mit geringerem Einkommen kann jeder zusätzliche Euro einen Unterschied machen. In der Alten- und Krankenpflege sind wir beispielsweise stark vertreten.



Welche spezifischen Vorteile und Funktionen der givve Card sind in eurer Zielgruppe besonders hervorzuheben?

Besonders hervorzuheben sind zum einen die intelligente Definition des dynamischen Einsatzgebietes der givve Card basierend auf der Postleitzahl, zum anderen die Möglichkeit einer individuellen Logo- oder Design Card mit Firmenbranding ab der ersten bestellten Karte. Auch die Smartphone App ist wirklich gut und übersichtlich gestaltet.

Von besonderem Vorteil ist ebenso die Möglichkeit, die givve Card mit weiteren Zuwendungen flexibel zu beladen. Das fördert die Mitarbeiterbindung gegenüber dem Unternehmen und ist ein Zeichen der Wertschätzung. Und Budgets können seitens Arbeitgeber beweglich gesteuert werden.

Gibt es Herausforderungen, die euch bei der Vermarktung der givve Card begegnen?

Online-Gutscheine werden extrem günstig angeboten. Hier können wir im Bereich Sachbezug die givve Card aufgrund begrenzter finanzieller Mittel seitens des Kunden nicht immer durchsetzen.

Ohne Zweifel lässt sich allerdings festhalten, dass die givve Card von den Mitarbeitenden qualitativ sehr viel wertiger wahrgenommen wird. Qualität hat nun einmal ihren Preis.

Viele Kunden sind zunächst auch von den flexiblen Einstellungsmöglichkeiten der givve Card überrascht, vor allem mit Blick auf das regionale Setup.

Welche Strategie verfolgt ihr bei der Kundenansprache, um das maximale Potenzial der givve Card zu nutzen?

Wir beraten zusätzlich zum klassischen Sachbezug ebenfalls in Richtung Barzuschüsse, wie zum Beispiel die Bezuschussung des heimischen Internets. Die vielfältigen Beladungsmöglichkeiten und der höhere monatliche Zufluss auf die Karte erhöhen die Nutzbarkeit und steigern den finanziellen Vorteil für die Mitarbeitenden. Vor allem in der aktuellen Zeit, in der beinahe alles teurer geworden ist.

Wir betonen außerdem die Win-Win Situationen für den Arbeitgeber. Die givve Card wird für unsere Kunden attraktiver, sobald sie verstehen, dass Sach- sowie Barbezüge und weitere Lohnbausteine nicht nur als On-Top Benefit ohne Gegenleistung, sondern auch im Rahmen von beispielsweise Lohnerhöhungen oder zur Auszahlung von Überstunden sinnvoll eingesetzt werden können.

Wie erklärt ihr den Arbeitnehmern die givve Card und wie gehen eure Kunden/die Unternehmen damit um?

Wir haben eigens hierfür ein grafisch sehr ansprechendes FAQ Exposé in verschiedenen Sprachen für die rein technischen Belange der givve Card entwickelt. Dieses Exposé stellen wir den Arbeitgebern und auf Wunsch auch direkt deren Mitarbeitenden in elektronischer Form zur Verfügung. Je nachdem, welches Setup und welche Module wir auf den Karten einrichten, können zusätzliche Ansprachen der Arbeitnehmer notwendig bzw. gewünscht werden.

Die Unternehmen gehen sehr unterschiedlich mit der Einführung der givve Card um. Einige möchten

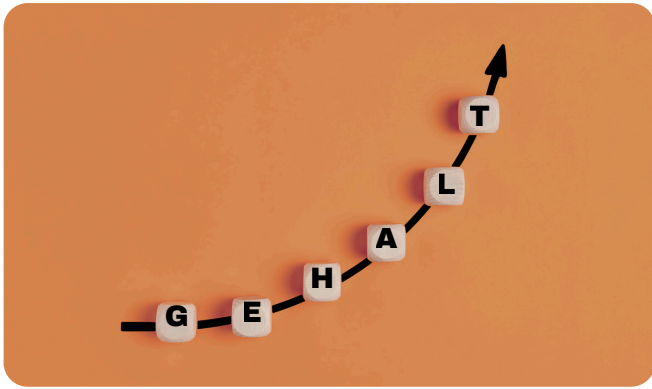
die interne Kommunikation an ihre Arbeitnehmer eigenständig übernehmen, andere ziehen uns als Unterstützung heran.



Gibt es spezielle Anwendungsfälle oder innovative Ideen, die eure Kunden mit der givve Card umsetzen? Kennst du hier einen besonderen Anwendungsfall, den du gerne teilen möchtest?

Wir bieten die givve Card nicht nur als separaten On-Top Benefit an, sondern auch für den konkreten Einsatz als Alternative zur klassischen Gehaltserhöhung, zu variablen leistungsabhängigen Zuwendungen oder zur Abgeltung von Überstunden.

Wir können dem Kunden hierzu eine geplante Brutto-Zuwendung, zum Beispiel eine Gehaltserhöhung um 4% brutto, in den individuell pro Arbeitnehmer zu erwartenden Netto-Zufluss umrechnen und als Alternative automatisiert in dieser errechneten Höhe verschiedene Sach- und Barlohnbausteine vorschlagen, die auf die givve Card geladen werden können.



Der Vorteil für den Kunden liegt dabei auf der Hand: 100 Euro Brutto-Gehaltserhöhung kostet den Arbeitgeber ca. 124 Euro insgesamt. Davon kommen jedoch lediglich nur ca. 60 Euro netto beim Arbeitnehmer an. Werden stattdessen 60 Euro (plus weitere Zuwendungen) auf die Karte geladen, ist das eine Win-Win Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Da wir sehr leistungsfähige Schnittstellensysteme zwischen Dienstplan- und Lohnsoftware entwickelt haben, kann das in gleicher Art und Weise auch vollständig digital für monatlich variable Werte wie Leistungsprämien oder Überstundenabgeltung realisiert werden.

Der Arbeitgeber erhält jeden Monat eine individualisierte One-Click Datei, die in Sekunden in die Lohnabrechnung importiert werden kann und das vollständige Lohnkonzept inklusive aller genutzten Lohnarten in den Gehaltsabrechnungen abbildet.

Besonders beliebt ist dieses variable System im Bereich der Alten- und Krankenpflege, denn hier werden durch den 24/7 Einsatz der Arbeitnehmer durchgehend Überstundenauszahlungen und Prämien für Springer- oder Teildienste fällig.

Aufgrund des hohen Fachkräftemangels bietet es sich zudem an, als Teil des Einstiegsgehalts steuer- und sozialabgabenfreie Lohnbausteine auszu zahlen. So sind für den Arbeitnehmer monatlich bis zu 150 Euro netto mehr möglich – ohne Mehrkosten oder Abgaben für den Arbeitgeber.

Sie haben ebenfalls Erfolgsgeschichten zu berichten, die Sie gerne teilen möchten? Dann schreiben Sie uns gerne eine Mail an partner@givve.com.

Lieber Lennart, herzlichen Dank für deine Zeit und Mühe, uns Rede und Antwort zu stehen! Wir freuen uns weiterhin auf die Zusammenarbeit mit dir und der Lohnkonzepte GmbH!