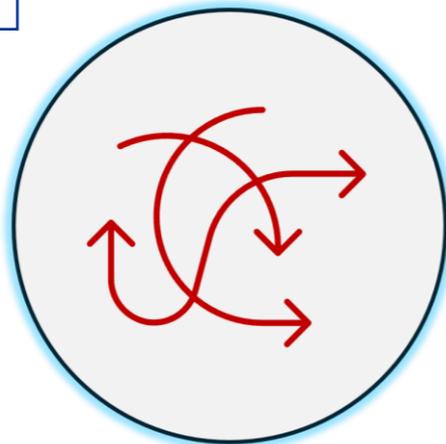




ERINNERN

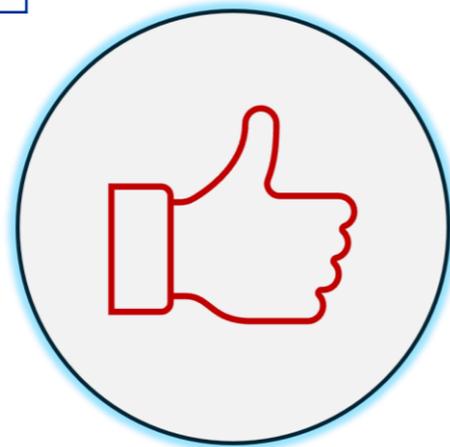


- Manche Unternehmen sind extrem großzügig und installieren eine Vielzahl von Benefits. Rekordhalter kamen so auf über 80 gleichzeitig angebotene Benefits.
- „Viel hilft Viel“ – das gilt aber nicht bei einem Überangebot von Benefits, die man kaum mehr erfassen und an die man sich auch nicht mehr in Gänze erinnern kann.
- Benefits, die Mitarbeiter vergessen haben, entfalten selbstverständlich keine Motivation und auch keine Bindung. Sie kosten Geld, ohne den gewünschten Effekt zu erzielen.

Nur durch ein **digitales** Mitarbeiterportal können Arbeitgeber sicherstellen, dass die Benefits **regelmäßig erinnert** werden und volle Mitarbeiterbindung entfalten



MÖGEN



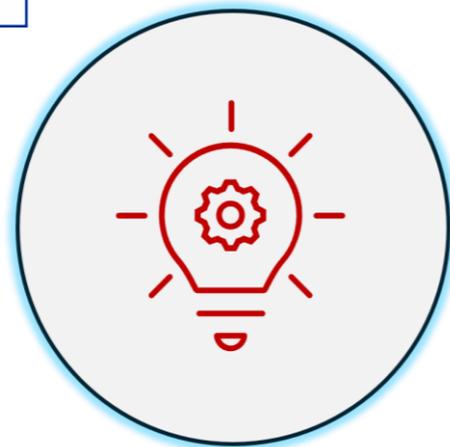
- Benefits, die nach dem „Gießkannenprinzip“ – meist für die gesamte Belegschaft – eingeführt werden, motivieren meist nur einen kleinen Teil der Begünstigten.
- Benefits, die ein Mitarbeiter nicht mag und wertschätzt, kosten das Unternehmen viel Geld ohne nennenswerte Effekte in der Mitarbeiterbindung.
- Als Beispiel soll hier das „Fitnessstudio“ dienen. In manchen Unternehmen bekam die Gesamtbelegschaft von 1.000 Mitarbeitern solch ein Paket, doch nur 10% (100) nutzten dieses Benefit.
- Die Firma bezahlt 1.000 x z.B. 25 € mtl. = 300.000 € p.a. und es nutzen nur 10% → 270.000 € an Kosten entstehen p.a., ohne das Ziel der Motivation und Mitarbeiterbindung zu erreichen.

Durch ein **Cafeteria-System**
können Begünstigte
individuell zusammengestellte Benefits
auswählen und anpassen,
was die Mitarbeiterbindung optimiert



3

VERSTEHEN



- Eines der wichtigsten Benefits, die Betrieblichen Versorgungen (Alter, Kranken, Unfall, Berufsunfähigkeit) sind komplex und im höchsten Maße erklärungsbedürftig.
- Themen wie Steuern, Sozialabgaben, persönliche Lohnabrechnung, Zinseszins etc. sind für die meisten Beschäftigten Themen, mit denen sie sich selten beschäftigen.
- So geschieht es häufig, dass der Wissenstransfer einer viele Jahre zurückliegenden Beratung teilweise oder gänzlich vergessen wurde.
- Nur wenn man versteht, welche persönlichen Vorteile diese Versorgung mit sich bringt, motivieren diese Benefits fortlaufend.

Stellen Sie Ihren Mitarbeitern
im Rahmen eines digitalen Portals
ihre persönlichen Leistungsdaten
inkl. Hochrechnung, FAQ, Assistenten
zur Verfügung – **es wird sie begeistern**



4

BINDUNG



- Viele Unternehmen investieren viel in die Kundenbindung, implementieren komplexe Strategien mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Geschäftsergebnisse zu verbessern.
- Durchleuchten Sie Ihre bestehenden Benefit-Angebote, werden Sie möglicherweise erkennen, dass „Erinnern“, „Mögen“ und „Verstehen“ noch großes Optimierungspotential haben.
- Selbstverständlich kostet diese Anstrengung Geld und Zeit, doch viel mehr kostet Fluktuation, Mängel beim Employer Branding speziell in der heutigen Zeit des Fachkräftemangels.

MIBAV hat schon viele bestehende **Benefit-Systeme optimiert** und dies strukturell, haftungssicher und kostengünstig. **Benefits müssen intern** verwaltet, analysiert und fortwährend angepasst werden.