

# 5 SCHRITTE ZU EINER ERFOLGREICHEN BENEFIT-STRATEGIE



## Was zeichnet ein strategisch angelegtes Benefit-Angebot aus?

Vor allem zwei Dinge: Es ist an die Bedürfnisse der Mitarbeiter angepasst und entspricht den Werten Ihres Unternehmens. Der Effekt ist klar: Mitarbeiter von Unternehmen, die eine Benefit-Strategie verfolgen, sind allgemein zufriedener mit dem Angebot und werden dadurch eher zu Botschaftern der eigenen Arbeitgebermarke. Überraschenderweise fehlt vielen Arbeitgebern jedoch eine angemessene Strategie für ihre Mitarbeiter-Benefits. Nutzen Sie die Chance, an vorderster Front zu stehen und erstellen Sie in fünf einfachen Schritten eine eigene Benefit-Strategie.



## **1 Bewerten Sie die aktuelle Situation**

Wie zufrieden sind Ihre Mitarbeiter heute mit ihren Benefits? Welche Benefits sind am beliebtesten und welche am wenigsten genutzt? Wie ist Ihr Benefit-Spektrum im Vergleich zu Mitbewerbern? Lassen Sie sich sowohl von internen Umfragen als auch von externen Statistiken helfen, um ein Gesamtbild zu erhalten und es als Benchmark zu verwenden. Sie stellen möglicherweise fest, dass die Mitarbeiter nicht wissen, worauf sie zugreifen können, und dass daher bestimmte Benefits ungenutzt bleiben und somit unnötige Kosten für Sie als Arbeitgeber verursachen.

## **2 Denken Sie über den Zweck nach**

Was ist Ihr Hauptzweck, um Benefits anzubieten? Leistung steigern, die Marke Ihres Unternehmens stärken oder die Fähigkeit, Talente zu gewinnen, zu binden und zu halten, verbessern? Das Fragen nach dem Warum ist ein guter Anfang, insbesondere wenn Sie es mit Ihren Unternehmenswerten verknüpfen können.

## **3 Setzen Sie sich konkrete Ziele**

Müssen Sie 100 neue IT-Talente einstellen? Die Fluktuation um 10% reduzieren? Die Krankheitsquote um vier Tage im Jahr senken? Der Arbeitgeber erster Wahl für die Generation Z werden? Verknüpfen Sie die Ziele in der Benefit-Strategie mit anderen Zielen in der Personalabteilung und anderen Abteilungen. Setzen Sie sich realistische und erreichbare Ziele, basierend auf Ihren internen Ressourcen und den Benchmarks für Ihre Branche.



## **4** **Machen Sie einen Aktionsplan**

Wie werden Sie Ihre Ziele erreichen? Müssen Sie Ihr gesamtes Angebot ändern oder einfach neu verpacken, was Sie bereits angeboten haben? Fordern Sie alte Denkweisen heraus. Beginnen Sie mit den Bedürfnissen und Wünschen bestehender Mitarbeiter und der Zielgruppen, die Sie in Zukunft für das Unternehmen gewinnen möchten. Bauen Sie Ihr Angebot mithilfe der Benefit-Pyramide auf. Es ist wichtig, dass Ihr Benefit-Angebot Ihre Arbeitgebermarke widerspiegelt und stärkt. Wenn Ihnen zum Beispiel die Umwelt besonders wichtig ist, bieten Sie umweltfreundliche Benefits, wie zum Beispiel ein Jobrad.

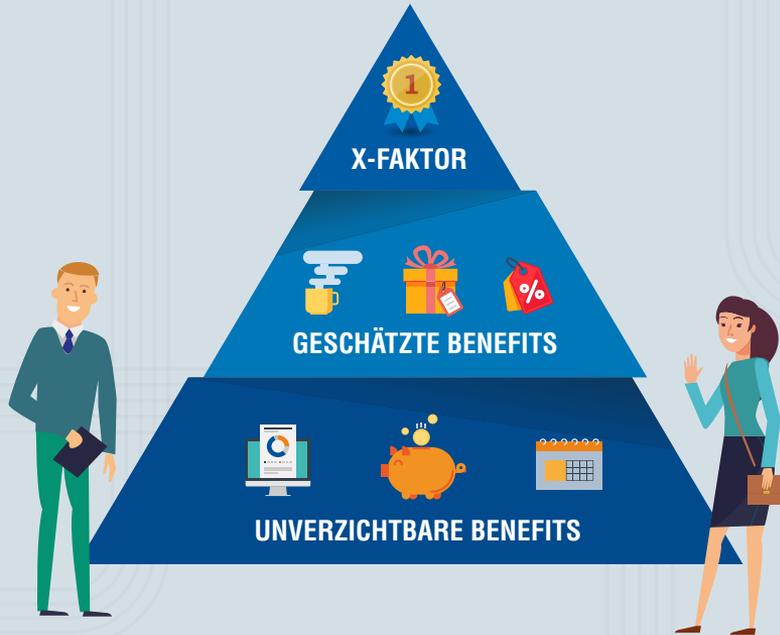
## **5** **Kommunizieren Sie richtig**

Das beste Benefit-Angebot der Welt ist nicht viel wert, wenn niemand davon weiß. Stellen Sie einen Kommunikationsplan mit relevanten saisonalen Themen zusammen. Nehmen Sie eine Marketing-Denkweise an und wählen Sie den richtigen Kanal für die richtige Zielgruppe. Welche Mitarbeiter lesen das Intranet von ihrem Arbeitscomputer aus und welche Mitarbeiter bevorzugen Push-Benachrichtigungen auf ihrem Handy? Kreieren Sie die Kommunikation so, dass sie für den Empfänger relevant wird, anstatt ein unpersönliches Massenmailing zu sein. Lassen Sie sich von begeisterten Mitarbeitern helfen: Ein Mitarbeiter mag sich leidenschaftlich für das Wohlbefinden interessieren und möchte an der Organisation eines Gesundheitsbewusstseins-Tages teilnehmen, während ein anderer Mitarbeiter seine Rente am liebsten hat.

### **! Vergessen Sie nicht, nachzufragen**

■ Sobald die Strategie umgesetzt ist, ist es Zeit, auf die Ergebnisse zu warten und sie dann zu messen. Wurden Ihre Ziele erreicht? Werden die Vorteile stärker genutzt? Sind die Mitarbeiter mit ihren Angeboten zufriedener? Evaluieren und verfolgen Sie regelmäßig mindestens einmal im Jahr die Strategie und die angebotenen Benefits.

# DIE BENEFIT-PYRAMIDE



## UNVERZICHTBARE BENEFITS:

Die Basis der Pyramide bilden die Benefits, die die meisten Mitarbeiter von ihrem Arbeitgeber erwarten. In vielen Branchen gehören dazu Tarifverträge, betriebliche Altersversorgung, Versicherungen sowie Gesundheits- und Wellnessbeiträge.

## GESCHÄTZTE BENEFITS:

In der Mitte der Pyramide stehen Dinge, die geschätzt, aber mehr als schön als ein absolutes Muss angesehen werden. Mitarbeiterrabatte, subventionierte Mahlzeiten und Massagen bei der Arbeit sind nur einige Beispiele.

## X-FAKTOR:

Hier ist Ihre Chance, wirklich aufzufallen und zu zeigen, wer Sie als Arbeitgeber sind. Haben Sie einen hauseigenen Barista? Einen süßen Bürohund? Einen speziellen Tag voller Spaß für die Familie? Ein einzigartiger und beispielloser Benefit kann einer werden, von dem weit über HR-Kreise hinaus gesprochen wird.

# Benify im Überblick

Als marktführende globale Plattform für Benefits und Total Rewards bieten wir Ihnen die Instrumente und Beratung, die Ihnen dabei helfen, das wertvollste Kapital Ihres Unternehmens dauerhaft für sich zu gewinnen.

Eine zeitgemäße HR-Strategie gehört zum Fundament erfolgreicher Unternehmen und stellt den Mitarbeiter in den Mittelpunkt. Deshalb haben wir unsere globale Plattform für Benefits und Total Rewards entwickelt. Wir helfen Arbeitgebern, Zusatzleistungen auf einer digitalen Plattform zu bündeln. Das stärkt die Arbeitgebermarke und gestaltet Prozesse effizienter.

Benify macht Unternehmen zu attraktiveren Arbeitgebern und ihre Mitarbeiter zu zufriedenen Arbeitnehmern. Unsere Plattform schafft ein einzigartiges Erlebnis und verbessert den Alltag von Arbeitgebern und Arbeitnehmern.



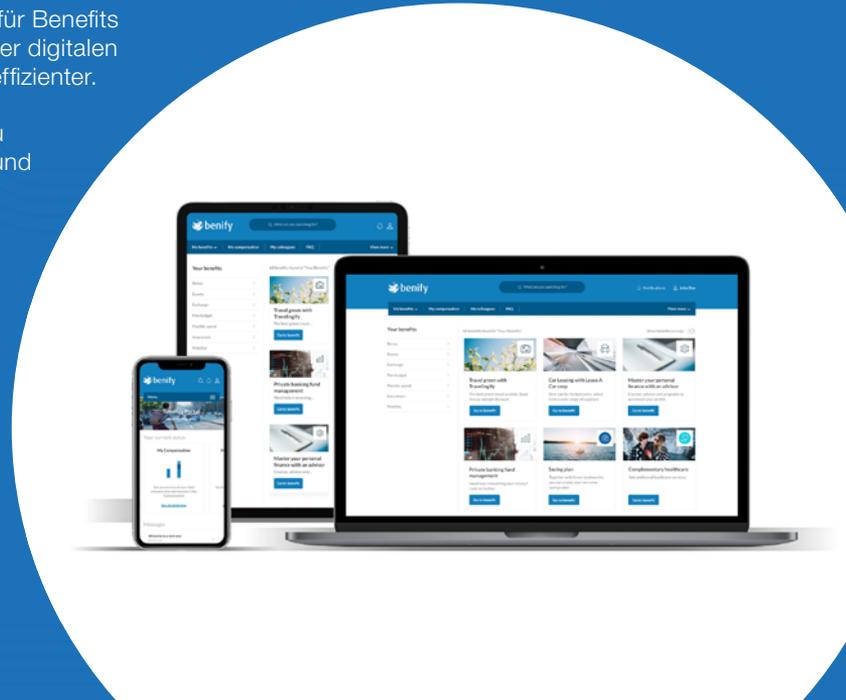
Kundenbindungsrate



Nutzer



Sprachen



**BENIFY SWEDEN HQ**

+46 8 21 02 00  
info@benify.se  
Banérgatan 16 Box 24101  
104 51 Stockholm

**BENIFY SWEDEN**

+46 8 21 02 00  
info@benify.se  
Första Långgatan 17  
413 27 Gothenburg

**BENIFY GERMANY**

+49 89 218 993 410  
info@benify.de  
Ganghoferstraße 68b  
80339 Munich

**BENIFY UNITED KINGDOM**

+44 (0) 777433 1594  
info@benify.co.uk  
51 Eastcheap  
London EC3M 1JP

**BENIFY FRANCE**

+33 1 83 79 11 50  
info@benify.fr  
11 Rue d'Uzès  
75002 Paris

**BENIFY NETHERLANDS**

+31(0) 20 891 2800  
support@benify.nl  
John M. Keynesplein 12-46  
1066 EP Amsterdam

**BENIFY USA**

info@benify.com  
100 Montgomery Steet  
Suite 1780  
San Francisco, CA 94104

**BENIFY NORWAY**

+46 8 21 02 00  
support@benify.no  
Benify AS Rådhusgata 4  
0151, Oslo

**BENIFY SINGAPORE**

info@benify.sg  
111 Somerset Road #16-06  
TripleOne Somerset  
Singapore 238164

**BENIFY FINLAND**

+46 8 21 02 00  
info@benify.fi  
Kalevankatu 9 A 10  
00100 Helsinki

**BENIFY DENMARK**

+45 7877 0670  
support@benify.dk  
Nyhavn 63 D, 2. sal  
DK-1551 Copenhagen K

**BENIFY LITHUANIA**

+46 8 21 02 00  
info@benify.com  
Vilniaus g. 4  
LT 01102 Vilnius

