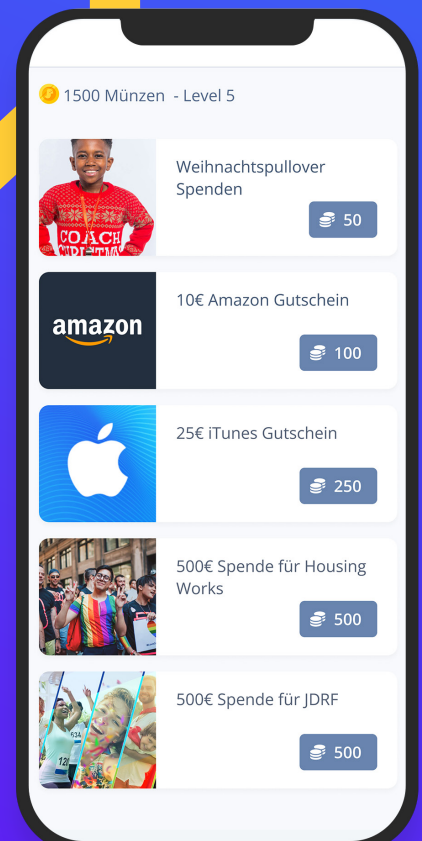


Prämien Guide

Wissenswertes für Ihr Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Programm



Einführung

Sie haben ein ausgeklügeltes Prämiensystem für Einstellungen von empfohlenen Kandidat*innen definiert. Sie informieren Ihre Mitarbeitenden regelmäßig über Ihre Empfehlungsprämien. Und doch werden Ihnen nur wenige brauchbare Kandidat*innen empfohlen. Was nun? Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Programm einstampfen oder neu ausrollen?

Konzentrieren Sie sich auf kleine Aufmerksamkeiten, die nicht viel kosten, aber große Freude machen und wertschätzend sind.

Die Theorie dazu ist eindeutig: Eine im Harvard Business Manager (Printausgabe August 2019) publizierte LinkedIn-Studie fand heraus, dass Employee Referrals der beste Kanal sind, um gute neue Mitarbeitende zu finden.

Unser Prämien Guide liefert Ihnen Impulse, wie Sie Ihre Mitarbeitenden langfristig motivieren und zu Markenbotschafter*innen machen.



Wozu Mitarbeitende belohnen?

Ein Mitarbeitenden-Empfehlungen stehen und fallen mit der Aktivität Ihrer Mitarbeitenden. Es gilt, die **Motivation stets hochzuhalten**. Prämien motivieren, Prämien ermutigen. Prämien sind ein Zeichen der Wertschätzung.

Von einer Geldprämie bis hin zu einem ehrlichen Dankeschön: Stärken Sie die Moral und Loyalität Ihrer Mitarbeitenden. Zeichnen Sie sie aus und zeigen Sie Anerkennung für ihren Einsatz. Wertschätzung reduziert die Fluktuation und ist wesentlich für den langfristigen Erfolg von Mitarbeitenden-Empfehlungen.

2020 entlohten doppelt so viele Top-1.000-Unternehmen wie im Vorjahr die erfolgreiche Empfehlung von Kandidat:innen mit einer Prämie.



Wofür sollten Sie Prämien vergeben?

Der Klassiker unter den Prämien ist die Prämie nach Einstellung. Die Auszahlung erfolgt meist sofort. Der Nachteil: Mitarbeitende, die Jobs empfohlen haben, deren Kandidat*in aber nicht eingestellt wurde, erhalten keine Wertschätzung. Die Motivation, erneut einen Job zu empfehlen, schwindet. Aber es gibt ein Mittel dagegen: Mit unserem digitalen Angebot für Mitarbeitenden-Empfehlungen ist es ein Leichtes, alle Aktivitäten in unserem Tool nachzuverfolgen und entsprechend auch kleine Erfolge zu prämiieren. Wir empfehlen: Konzentrieren Sie sich auf kleine Aufmerksamkeiten, die nicht viel kosten aber große Freude machen und wertschätzend sind.

Mit unserem Level- und Punktesystem können Sie ganz einfach die unterschiedlichen Typen unter Ihren Markenbotschafter*innen identifizieren. Manche Kolleg*innen sind sehr aktiv und teilen viele Jobs, während andere weniger aktiv sein mögen, dafür aber besser qualifizierte Kandidat*innen empfehlen. Mit dem transparenten System von Radancy Referrals bietet eine einfache Übersicht und gibt Ihnen die Möglichkeit, Prämien für das Erreichen des nächsten Levels oder für eine bestimmte Anzahl von Punkten zu vergeben.



Best-Practice-Beispiele

Beispiel 1: Belohnen Sie besonders aktive Teilnehmende und besonders auffällige Aktivitäten, z. B. die meisten Empfehlungen des Monats; die meisten Veröffentlichungen innerhalb einer Abteilung oder eines Standorts; Empfehlende, die die meisten Ansichten generiert haben; oder alle Mitarbeitenden, die sich bis zu einem bestimmten Zeitpunkt registriert haben.

Beispiel 2: Belohnen Sie Einzelaktionen, z. B. schlicht und einfach eine einzelne Empfehlung.

Wie sollten Sie Prämien verleihen?

Schnell

Anerkennung ist wichtig. Verleihen Sie die Prämie als unmittelbare Reaktion auf die Aktivität und zeigen Sie so Ihre Wertschätzung für das Engagement ihrer Mitarbeitenden.

Konkret

Heben Sie spezifische Aktivitäten hervor, die Sie bei der Empfehlung beeindruckt haben. Sagen Sie genau, was Ihnen gut gefallen hat. „Danke für Ihre tolle Empfehlung. Mit Ihrer Unterstützung können wir ein richtig starkes Team aufbauen.“

Persönlich

Persönliches Lob wirkt am besten. Falls ein persönliches Treffen nicht möglich ist, nutzen Sie Zoom, Teams, Skype oder Slack, schreiben Sie eine E-Mail oder SMS oder hinterlassen Sie eine nette handgeschriebene Nachricht auf dem Schreibtisch.

Ehrlich & positiv

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Dankeschön ehrlich ankommt. Schaffen Sie eine positive Erfahrung und sagen Sie klar, wofür Sie dankbar sind.

Welche Prämien können Sie anbieten?

Die Kultur und Werte Ihres Unternehmens haben einen starken Einfluss auf die Art der Belohnung Ihrer Mitarbeitenden. Hören Sie gut hin, und starten Sie bei Bedarf eine Umfrage. Was wollen Ihre Mitarbeitenden wirklich? Was motiviert sie?

Prämien können in Einzel-, Team- oder Unternehmensprämien unterteilt werden. Am häufigsten sind Einzelprämien im Einsatz, doch in bestimmten Unternehmenskulturen beleben besonders Teamprämien die Teilnahme an Ihrem Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Programm. Interne Wettbewerbe können die Empfehlungsrate ankurbeln. Mögliche Zielvorgabe: Welches Team generiert die meisten Job-Ansichten? Zudem können Sie Prämien in monetäre und nicht-monetäre Prämien unterteilen.

Monetäre Prämien

Individuelle Prämien sind abhängig von den gesuchten Positionen. Jobs mit höherer Verantwortung (je nach Managementebene) oder Stundenanzahl (Vollzeit / Teilzeit) sind in der Regel höher prämiert. Aber Achtung: Mit dieser Methode geben Sie unterschiedlichen Bereichen in Ihrem Unternehmen eine Wertigkeit, die gut argumentiert werden muss.

Die zweite Option ist die **Prämienpauschale** – dieselbe monetäre Prämie für alle Positionen. Der Vorteil ist gleichzeitig der Nachteil: Alle Mitarbeitenden werden unabhängig vom Aufwandsausmaß gleichgestellt. Dadurch entfallen idealerweise Diskussionen über Abstufungen, aber es werden auch Vollzeit- und Teilzeitjobs in einen Topf geworfen.

Unabhängig von der Methode, die Sie wählen, sollten Sie bei monetären Prämien beachten, dass nach Abzug der Steuern mit der Summe der Auszahlung auch die Motivation der Mitarbeitenden sinken könnte. Deshalb raten wir, wo möglich, von Anfang an Nettobeträge anzubieten. Stimmen Sie sich am besten mit Ihrer Lohnbuchhaltung ab.

Noch ein Tipp zu den monetären Belohnungen: Stimmen Sie sich im Vorhinein mit Ihrer Steuerberatung ab, denn die Steuergesetzgebung variiert von Land zu Land.



Nicht-monetäre Prämien

Öffentliches Lob oder ein persönliches Dankeschön sind oft wertvoller als materielle/monetäre Prämien. Machen Sie das zu Ihrem Vorteil, indem Sie Ihre Top-Markenbotschafter*innen im Newsletter, in Meetings, im Intranet oder im Mitarbeitenden-Magazin erwähnen. Seien Sie offen für Ideen:

Intranet & schwarzes Brett

Buchen Sie eine*n Fotograf*in und lassen Sie Fotos von Ihren aktivsten Markenbotschafter*innen machen, die Sie dann im Intranet oder am Schwarzen Brett veröffentlichen. Die ausgezeichneten Mitarbeitenden bekommen ihre Fotos als weiteres Dankeschön für die private Verwendung geschenkt. Um die Prämie abzurunden, überreichen Sie ein Zertifikat für den tollen Einsatz.

Präsentkorb

Ein Präsentkorb voll leckerer Naschereien und kulinarischer Köstlichkeiten lässt jedes Gourmet-Herz höherschlagen. Veröffentlichen Sie den Erfolg Ihrer Mitarbeitenden auch im Intranet.

TIPP: Das Mobiliar bleibt in Besitz Ihres Unternehmens und ist steuerlich absetzbar. Es ist nicht Teil der Lohnabrechnung.

Büroartikel & Dekoration

Bieten Sie exklusive Büroeinrichtung in Form eines ergonomischen Bürosessels, eines größeren Tisches, eines neuen Laptops oder eines breiteren Bildschirms an.

Parkplatz, Dienstwagen & ÖPNV-Ticket

Falls Ihr Unternehmen Parkplätze zur Verfügung hat, belohnen Sie Ihre aktivsten Mitarbeitenden einen Monat lang mit einem reservierten Parkplatz. Ein weiterer Bonus wäre, sie mit Dienstwagen auszustatten. Sie suchen nach einer ökologischeren Variante? Dann spendieren Sie doch ein Monats- oder Jahresticket für Ihren örtlichen Verkehrsverbund – falls Sie das nicht ohnehin tun.

Urlaub

Bedanken Sie sich für eine erfolgreiche Empfehlung mit einem zusätzlichen, bezahlten Urlaubstag. Eine weitere Option: Lassen Sie Ihren aktivsten Mitarbeitenden Vortritt bei der Priorisierung von Urlaubsanträgen.

Urlaubsgutschein

Ein Gutschein für ein Wellness-Wochenende oder einen Urlaub in den Bergen werden immer sehr geschätzt. Bieten Sie Ihren Mitarbeitenden eine Auswahl an Möglichkeiten, wie sie ihren nächsten (kostenfreien) Urlaub verbringen möchten.

Spende

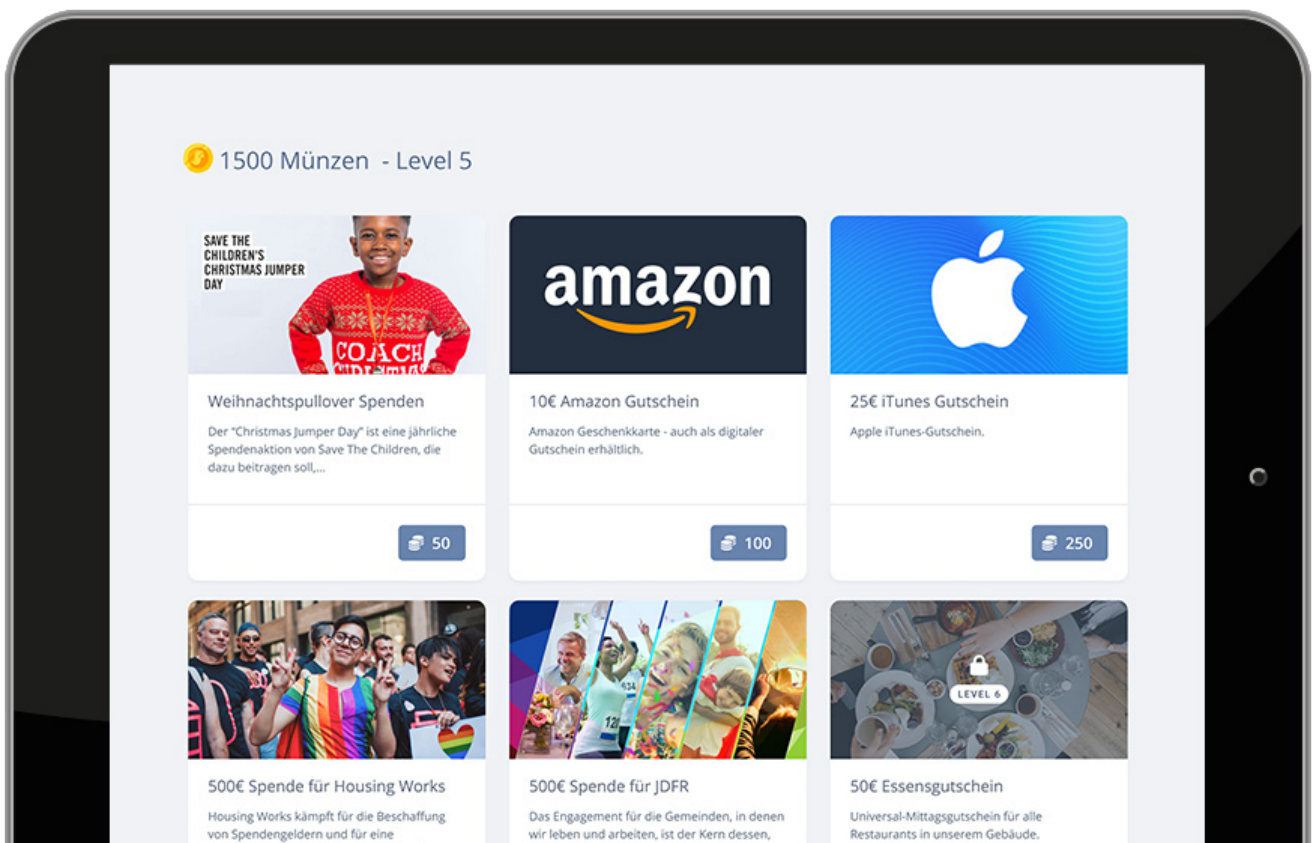
Manche Mitarbeitende möchten mit ihrer Prämie lieber Gutes tun und sich für eine Spende in ihrem Namen entscheiden.

Weitere Ideen

Weitere kostengünstige Ideen: Ein Frühstücksbuffet oder eine Kuchenparty zu Ehren der erfolgreichsten Empfehlenden, ein Blumenstrauß, ein Buch, Kinogutscheine, eine professionelle Autoreinigung, eine Wohnungs- oder Hausreinigung, ein Fallschirmsprung usw. Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf!!

Der Prämienshop: Individuelle Motivation

Gehen Sie bei Ihrem Prämienangebot auf die individuellen Interessen Ihrer Kolleg*innen ein und bieten Sie ihnen eine Prämienauswahl an. Das steigert die Motivation und sichert den Erfolg Ihrer Mitarbeitenden-Empfehlungen nachhaltig. Der Prämienshop auf der Radancy Plattform bietet Ihnen komplette Flexibilität .



Sie möchten mehr erfahren?

Wir unterstützen unsere Kund*innen dabei, neue Wege zu finden, um die Aktivitäten Ihrer Mitarbeitenden unkompliziert zu belohnen und das Prämienangebot zu erweitern.

Mehr Informationen und den direkten Kontakt zu uns finden Sie auf [Radancy.de/kontaktieren-sie-uns](https://www.radancy.de/kontaktieren-sie-uns).