

Bindung statt Benefits
Wie Sie die passenden
Mitarbeitenden gewinnen und
halten



Nicola Stefan-Weissenböck

Sanosense AG

Beratung, Training und Coaching für Unternehmen
in Entwicklungs- und Veränderungsprozessen



Ausgangssituation

- **Personalknappheit** / Fachkräfte-Mangel
- Verschiebung des Arbeitsmarktes zu einem **Arbeitnehmermarkt**
- **Bedürfnisse** der Mitarbeitenden haben sich **verändert**
- **Erwartungen** der Mitarbeitenden haben sich **verstärkt**
- **Geringere emotionale Bindung** der Mitarbeitenden an Unternehmen



~~Akuter~~ Fachkräftemangel

- **Bis 2036** gehen ca. **30 %** der Erwerbstätigen in Rente
- **68 %** sind offen für einen früheren **Renteneintritt** – Grund: mehr freie Zeit*

*Quelle: Gallup Engagement Index Deutschland 2023



Fehlende emotionale Bindung

- **69 %** machen Dienst nach Vorschrift
- **18 %** haben innerlich gekündigt
- **45 % der Arbeitnehmer sind auf Jobsuche** bzw. offen für einen neuen Job
- **4 von 10** Befragten, die **weniger als 12 Monate im Unternehmen** sind, sind bereits wieder offen für etwas Neues*

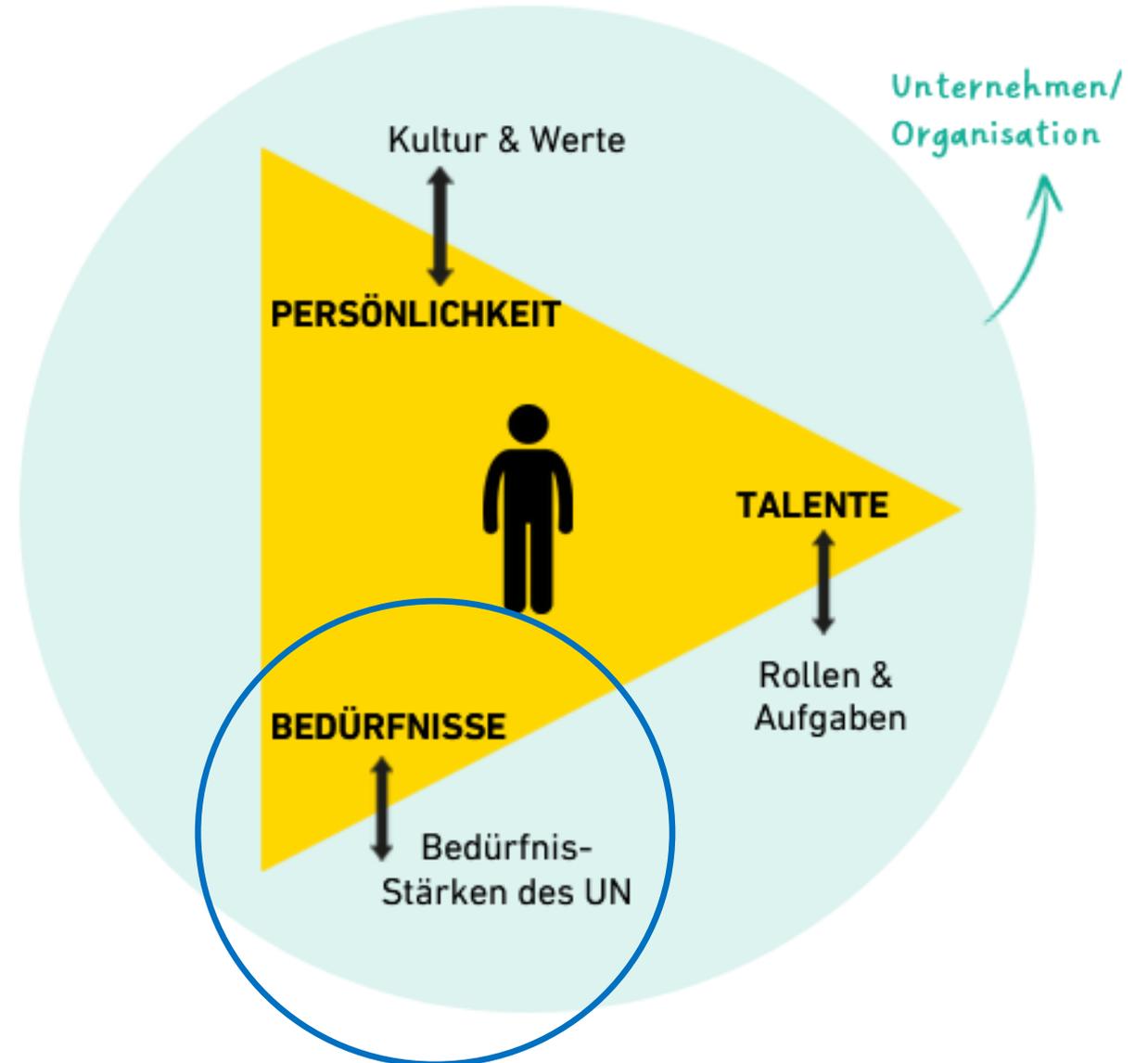


*Quelle: Gallup Engagement Index Deutschland 2023

Wie entsteht Bindung dann?

Das Goldene Dreieck

Der Dreifach-Match zwischen Mensch und Unternehmen



Erfüllte Bedürfnisse erzeugen echte Zufriedenheit

- **Zu wissen, was ich für meine Zufriedenheit benötige**, bedeutet gleichzeitig zu wissen, was ich nicht unbedingt brauche.
- Beeinflussung von der Außenwelt findet deutlich weniger statt, wenn ich weiß, was ich wirklich brauche.
- Mitarbeitende, die ihre Top-Bedürfnisse kennen, sind mit dem Gesamtbild ihres Unternehmens um **2 Notenpunkte zufriedener**.



Zufriedenheit schafft das, was alle wollen

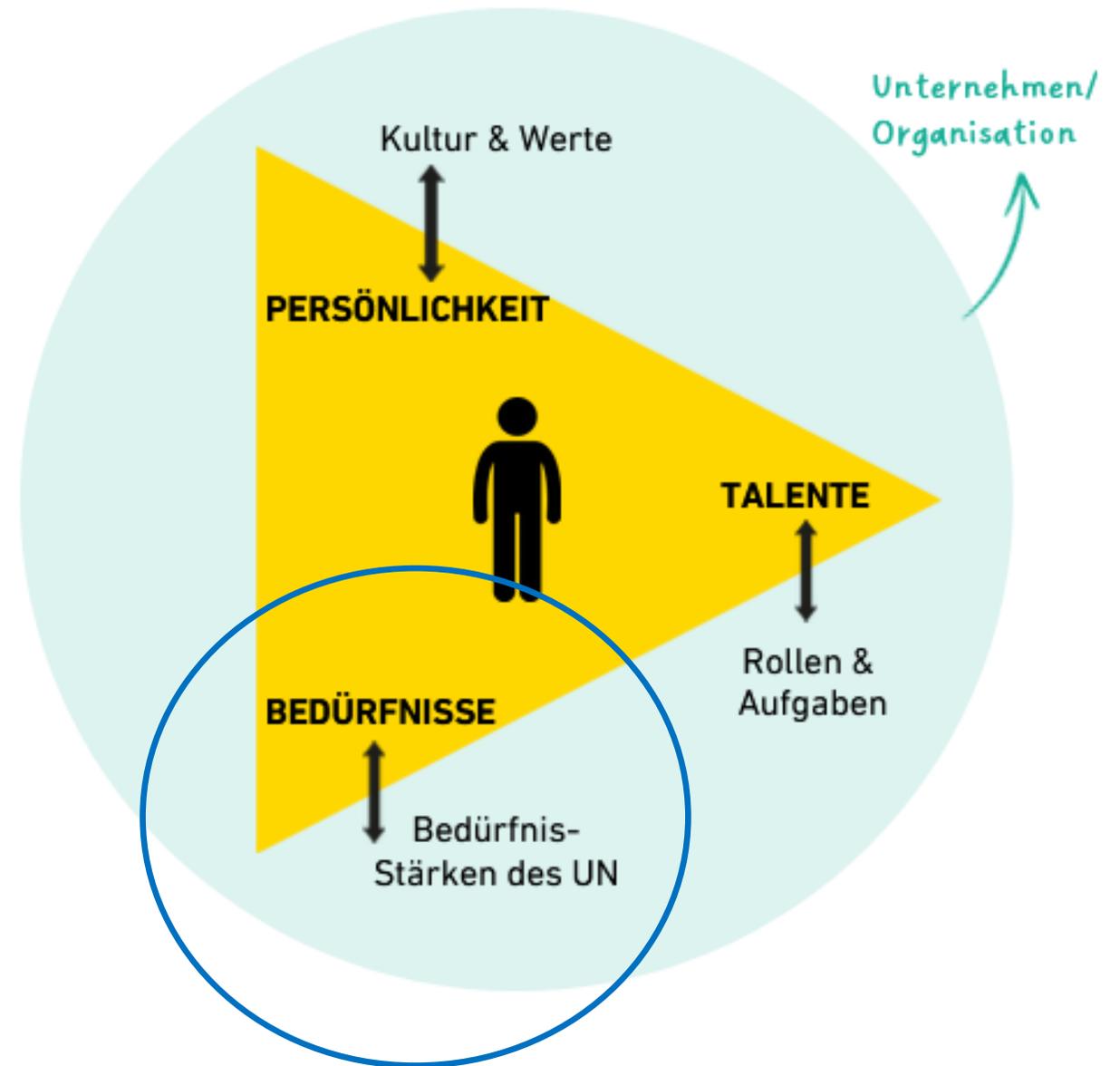
Und was Sie als Unternehmen weder mit Geld kaufen noch anordnen können:

- Hohe intrinsische **Motivation**
- **Vertrauen** und **Selbstvertrauen**
- **Mut** und **Entscheidungsfreude**
- Mehr **Leistungsbereitschaft** und **Engagement**
- Besseres **Verhalten** und **Miteinander**
- **Verantwortungsbewusstsein**
- Stärkere **Bindung** und **Loyalität**



Wie Bedürfnisse erfüllt werden

1. Was sind die wichtigsten **Bedürfnisse der Menschen** in Ihrem Unternehmen?
2. Welche Bedürfnisse **können Sie als Unternehmen ganz besonders gut erfüllen?** (Und welche auch nicht?)



Wie Bedürfnisse erfüllt werden

- **Leistungen / Benefits**
Sichtbar, benennbar, austauschbar
- **Verhaltensweisen / Kultur**
Erlebbar, spürbar, entwickelbar



**Niemand mag falsche
Versprechungen.
Klare Arbeitgeber-
Positionierung
bedeutet auch, zu wissen,
was Sie *nicht* bieten.**



Klares Profil – stimmige Kommunikation

- **Identität** als Arbeitgeber wird deutlich
- **Werte** und **Bedürfnisse** kommen zum Ausdruck und passen zusammen
- **Tonalität** und **Bildsprache** passen dazu
- **Inhalte** gehen klar auf die Top-
Bedürfnisse ein
- **Authentisch** und **einheitlich** über alle
Kanäle hinweg



Zusammenfassung

- Definieren Sie, **wer Sie als Unternehmen sind**, wofür Sie stehen und worin Sie besonders gut sind.
- Suchen Sie nach **Menschen**, die mit ihrer Persönlichkeit und ihren Bedürfnissen **zu Ihnen passen**. Machen Sie keine schlechten Kompromisse!
- Präsentieren Sie sich **authentisch** und **ehrlich**. Zeigen Sie, wer Sie sind! Stellen Sie Ihre Stärken heraus und akzeptieren Sie Ihre Schwächen.
- Achten Sie darauf, dass Ihre **Kommunikation** nach innen und außen **klar** und **stimmig** ist.
- Gehen Sie **Mitarbeitergewinnung** und **Bindung** Hand-in-Hand an.



Haben Sie noch Fragen?
Melden Sie sich gerne
direkt bei uns!

sanosense AG

Äußere Nürnberger Str. 62
91301 Forchheim

E: Info@sanosense.de

T: 09191 13000-12

www.sanosense.de



E-Mail an Nicola

