

... für Menschen!

Mehr Motivation - Mehr Erfolg - Mehr Ertrag

LOB – Leistungs**O**rientierte **B**onussysteme[©] für
kleine und mittelständische Unternehmen





DIE MESSBARE ERFOLGSFORMEL FÜR UNTERNEHMEN

Erfolg ist individuell

Stellen Sie sich eine Schulklasse beim 1000-Meter Lauf vor.

Paul ist untrainiert und bricht seinen Lauf auf halber Strecke keuchend ab. Er erhält **Note Sechs**.

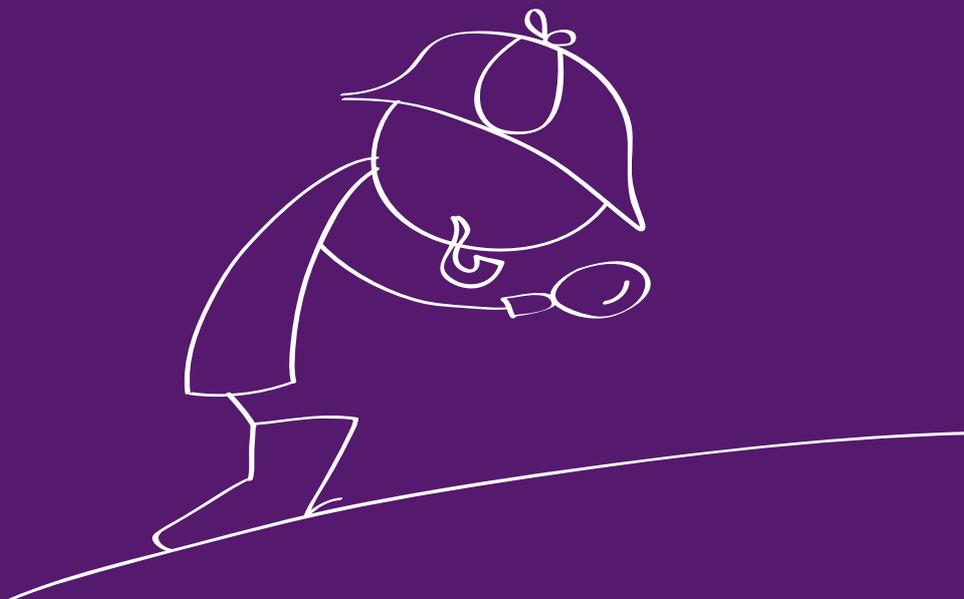
Erik ist Leichtathletik-Landesmeister, läuft eine Traumzeit und **bekommt Note Eins**.

Nach vier Wochen wiederholt der Lehrer den Lauf. Die schlechte Note hat **Paul** gewurmt, er **hat in der Zwischenzeit trainiert**. Er beißt sich durch und schafft die 1000 Meter. Doch laut Notenskala reicht seine Zeit **trotzdem** nur für **eine Fünf**.

Erik kann es sich erlauben, einen „**kleineren Gang**“ einzulegen und bekommt **trotz schlechterer Zeit wieder eine Eins**.

Ist die Notengebung gerecht? – Ja, denn der Lehrer verwendet eine einheitliche Notenskala.

Ist die Notengebung motivierend? – Nein, weder für Paul noch für Erik.



Gesucht: Ein Bonussystem, das motivierend und wirtschaftlich zugleich ist!

Bonussysteme in vielen Unternehmen funktionieren oft nach dem Schema der Notengebung. Meist profitieren nur wenige und immer die gleichen Mitarbeiter. Weder die Leistungsträger noch neue oder schwächere Mitarbeiter werden dadurch motiviert.

Manchmal sind **Unternehmer** auch vom Erfolg einer Bonusregelung regelrecht „überrascht“ und **bangen um die Wirtschaftlichkeit** und Ausgewogenheit im Gehalts- und Teamgefüge.

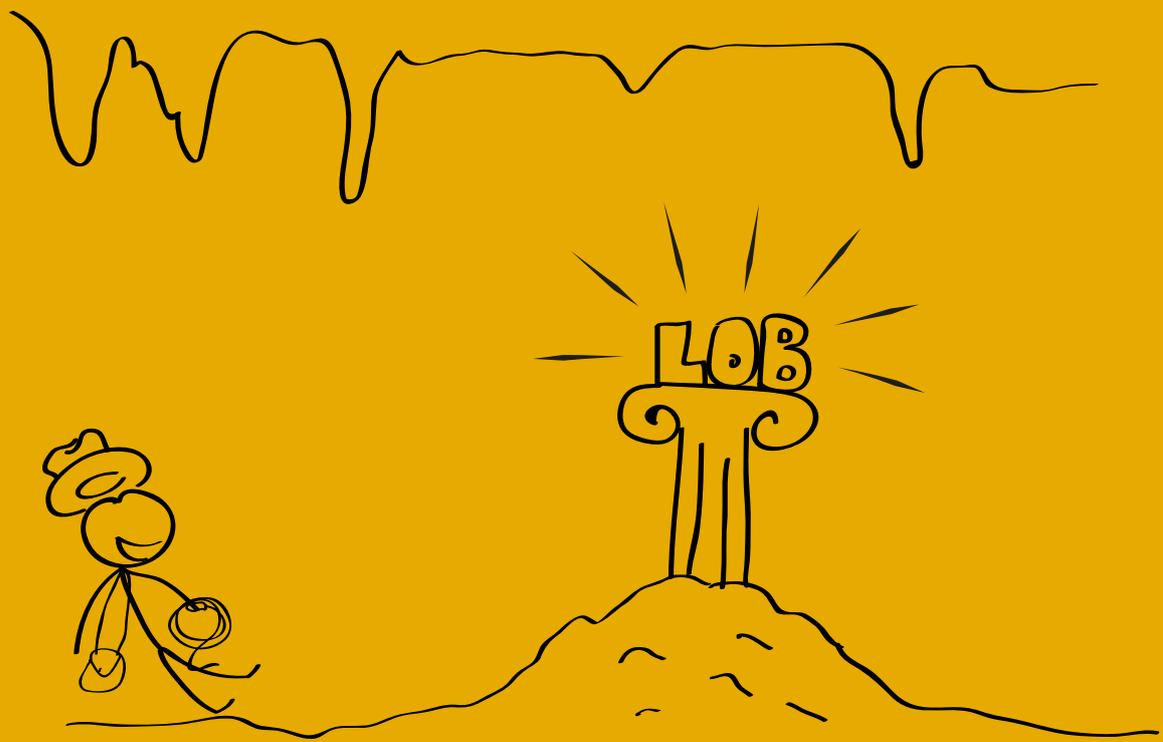
Sie veranlassen daher kurzfristig Änderungen. In der Folge kehrt sich die entfachte Motivation in Unzufriedenheit um.

Erfahrungswerte mit **LOB**

Die Ergebnisse der letzten Jahre zeigen deutliche Verbesserungen der wirtschaftlichen Situation der Unternehmen. Je nach Branche konnten mittels Rohertragssteigerung pro teilnehmende Vollzeit-Mitarbeiter/innen bis zu 1.500 € - 4.400 € pro Jahr erzielt werden.

82 Prozent der am **LOB** teilnehmenden Mitarbeiter/innen haben sich verbessert. Das System wird erfolgreich von Unternehmern und Arbeitnehmern angenommen.

Interessenten bieten wir vor einer Einführung eine Potenzialabschätzung an. Gerne bringen wir Sie auch mit Unternehmern in Kontakt, die bereits mit dem **LOB** arbeiten.



Gefunden: Das Konzept **LOB** geht einen neuen Weg.

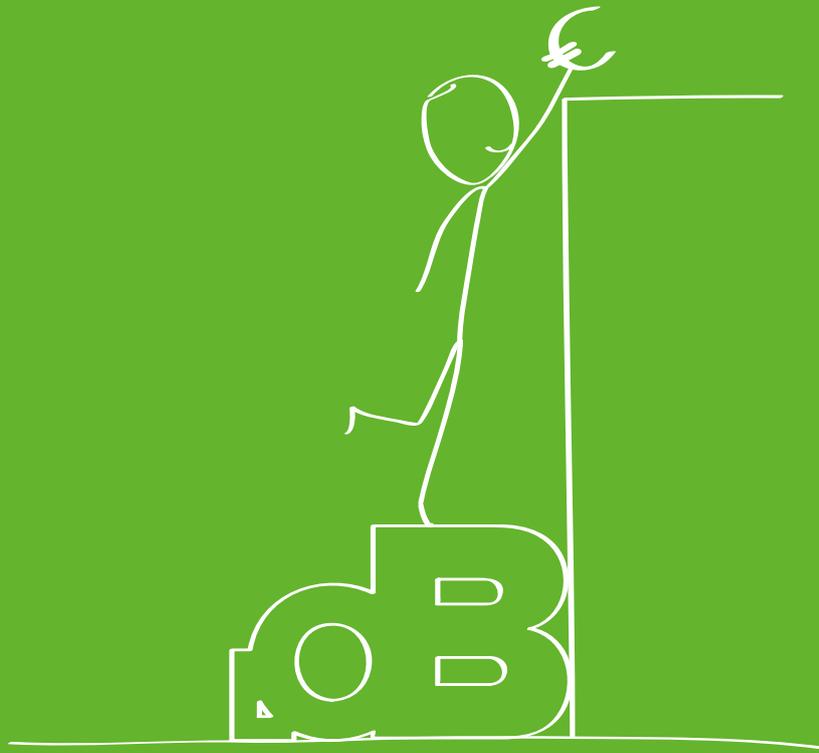
Der grundlegende Erfolgsfaktor des **LOB** ist die Betrachtung der **individuellen Situation** des Betriebs und der Mitarbeiter. Dazu wird anhand verschiedener Kennzahlen für jeden Mitarbeiter eine Historie erarbeitet, auf deren Basis Bonus-Szenarien errechnet werden, die für das Unternehmen wirtschaftlich und gleichzeitig für den Mitarbeiter motivierend sind.

Individualisierung, Freiwilligkeit, Transparenz und **Fairness** sind die Garanten für eine hohe **Akzeptanz** bei den Mitarbeitern. Hier werden nicht alle „über einen Kamm geschert“, sondern jeder wird nach seinem persönlichen Leistungsvermögen und seiner Leistungssteigerung bewertet. Jeder kann gewinnen, für jeden ergeben sich Motivationsanreize, denn jeder orientiert sich an seinen eigenen Vorleistungen. Eine Konkurrenz im Team wird vermieden, da alle profitieren, so dass der Austausch von Erfolgsgeheimnissen gefördert wird.

Mit der **Leistungsverbesserung** jedes Einzelnen kommt es zu einer **Ertragssteigerung** für das Unternehmen bei gleichzeitiger Erhöhung der **Kundenzufriedenheit**.

Die kontinuierliche Begleitung und Unterstützung des Unternehmers und der Mitarbeiter durch den **LOB**-Berater vermitteln allen Beteiligten die notwendige Sicherheit und garantieren den langfristigen Erfolg.

Mit *LOB* gewinnen alle: Die Mitarbeiter – das Unternehmen – die Kunden



Mehr Ertrag für Ihr Unternehmen mit **LOB**

Bei der Einführung eines LeistungsOrientierten Bonussystems **LOB** werden die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter von einem zertifizierten **BEITRAINING® LOB**-Berater individuell und intensiv begleitet. Ziel ist es, **bereits im ersten Jahr** für das Unternehmen eine **Ertragssteigerung** nach Projektkosten zu generieren, um diese dann in den Folgejahren auszuweiten.

Erfolgsfaktoren des LeistungsOrientierten Bonussystems (LOB):

- Berücksichtigung der individuellen Situation des Unternehmens, seiner Mitarbeiter und der bestehenden Bonus-Systeme
- Hohe Sicherheit durch eine sorgfältige Analyse vor der Einführung (Kennzahlen-Historien, Bonus-Szenarien)
- Gute Akzeptanz und Motivationssteigerung bei den Mitarbeitern durch Freiwilligkeit, Transparenz und klare, individuelle Zielvereinbarungen
- Enge Begleitung und monatliches Feedback für die Führungskräfte mit dem Ziel einer effizienten und erfolgreichen Einführung, Durchführung und Optimierung
- Unterstützung der Teilnehmer zur Erhaltung der Motivation und jährliche Befragungen zur Zufriedenheit mit **LOB**

Das **LOB** als innovativer Meilenstein für Ihr Unternehmen!

Kundenmeinung

„Die Idee eines Bonussystems für Mitarbeiter existiert bereits seit Jahren für mich. Die Umsetzung scheute ich, da ich negative Auswirkungen befürchtete. Diese gingen von Konkurrenzdruck der Mitarbeiter untereinander bis zu unzufriedenen Kunden. [...] Diese Befürchtungen waren unbegründet.

Motivation, teamorientiertes Miteinander und ein Umsatzplus von 15% kennzeichneten das letzte Jahr!

Nach Auswertung meiner Statistik habe ich festgestellt, dass das Plus insbesondere durch höherwertigen Verkauf erzielt wurde. Gleichzeitig stieg die Kundenzufriedenheit, was sich durch eine höhere Weiterempfehlungsrate zeigt. Meine Mitarbeiter schätzen das System, da sie nur gewinnen können.“

Martin Knepeck, Knepeck Augenoptik + Optometrie, Oldenburg

Über **BEITRAINING**[®]

Wer wir sind!

Jedes Unternehmen lebt von der Qualität seiner Mitarbeiter. Deshalb hat sich **BEITRAINING**[®] (**BEI** steht für Business Education International) zur Aufgabe gemacht, die Mitarbeiterentwicklung gezielt zu fördern.

Wir kombinieren unseren internationalen Erfahrungsschatz mit den Stärken regionaler Strukturen und einer individuellen Betreuung unserer Kunden vor Ort. So finden Sie uns in Deutschland und Österreich flächendeckend an verschiedenen Standorten, die alle nach den gleichen Qualitätsstandards arbeiten.

BEITRAINING[®] bietet Trainingsprogramme in folgenden Bereichen:

- [Management](#)
- [Verkauf](#)
- [Service und Dienstleistung](#)
- [Persönliche Entwicklung](#)

Geschult werden Fähigkeiten und Fertigkeiten, die sogenannten „People Skills“. Diese sind in der beruflichen Praxis dringend erforderlich, werden in Schule und Ausbildung aber nur selten bis gar nicht vermittelt.

Kleine und mittlere Unternehmen, Franchisesysteme und Netzwerke – das ist die Kernzielgruppe, auf die wir spezialisiert sind. Seit 1997 betreuen wir inzwischen rund 2.000 Kunden, die auf unsere Kompetenz und Expertise vertrauen.



BEITRAINING[®] *International*

Bucher Str. 79a
90419 Nürnberg

TEL +49 (0)911 - 20 600 0

FAX +49 (0)911 - 20 600 14

E-MAIL info@bei-training.com

WWW bei-training.com