

Rees, Januar 2015

## **Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung ohne Mehrkosten**

**Wifo Rees: Wie passen betriebliche Altersversorgung und die Situation kleiner und mittelständischer Unternehmen zusammen?**

W. v. d. Linde: „Aus meiner Sicht sehr gut. Der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter ist schon lange im Gange und Unternehmen bewerben sich inzwischen auch bei Ihren Bewerbern. Doch nicht nur bei der Mitarbeitersuche, sondern auch im Bereich der Bindung an das Unternehmen gibt es einfache und kostenneutrale Möglichkeiten, attraktive Sozialleistungen in das Leistungspaket eines Unternehmens zu integrieren. Das verschafft Bewerbern und Mitarbeitern greifbare finanzielle Vorteile und ist ein wichtiger Baustein eines positiven Unternehmensimages, dem vielzitierten Employer Branding, das auch für Mittelständler immer wichtiger wird.“

**Wifo Rees: Inwieweit kann sich das der Mittelstand denn leisten? Rechnet sich der Aufwand?**

W. v. d. Linde: „Auf jeden Fall! Und zwar in einem doppelten Sinne: Denn an dieser Stelle bin ich nicht nur Finanzdienstleister, sondern vor allem Unternehmensberater.“

**Wifo Rees: Wie genau meinen Sie das?**

W. v. d. Linde: „Nun, nachdem sich die Geschäftsführung für das Thema betriebliche Altersversorgung entschieden hat, ist der erste Schritt ein wirtschaftlicher, also rein quantitativer Natur. Hier gilt es, gemeinsam mit dem Unternehmer einen guten Konsens für die Wahl der Arbeitgeberleistung, also z. B. Kostenneutralität oder definierten, finanziellen Aufwand zu finden. Auf dieser Basis wird dann der bestmögliche Betrag für die Mitarbeiter kalkuliert. Danach kommt der zweite Schritt. Dieser ist qualitativer Art und wird leider nicht immer ausreichend berücksichtigt und geplant. Häufig wird nämlich eine solche Arbeitgeberleistung und Initiative in der Belegschaft nicht richtig gewürdigt bzw. genutzt. Damit sich die Wirkung dieser Maßnahmen richtig entfalten kann, will die Kommunikation und die entsprechende marketing- und mitarbeitergerechte Einführung gut bedacht und vorbereitet werden.“

**Wifo Rees: Wie aufwändig ist Ihr Ansatz?**

W. v. d. Linde: „Hier ist zwischen 2 Punkten zu unterscheiden: 1. Dem Kostenansatz: Er ist abhängig vom gewünschten Einsatzvolumen des Unternehmens. Von kostenneutral . ohne eigenes Investment - bis hin zu einem Betrag, der Botschaft für die Belegschaft sein kann: Anerkennung, Motivation, Identifikation. 2. Der zeitliche Aufwand: Er ist überschaubar. Zum einen ist er abhängig von der Komplexität der Unternehmensstruktur. Zum anderen von der unternehmerischen Erkenntnis in Bezug auf die finanzielle und ideelle Wertschöpfung, für das Unternehmen und jeden einzelnen Mitarbeiter.“

Wolfgang von der Linde, Jahrgang 1959, ist gebürtiger Sauerländer und ausgebildeter Bankkaufmann. Er ist in der Finanzdienstleistungsbranche seit über 15 Jahren selbstständig tätig, Inhaber der Barmenia-Versicherungsagentur Rees und Fachberater für betriebliche Altersvorsorge.

### **Wolfgang von der Linde**

Barmenia-Agentur Rees  
Empeler Straße 122  
46459 Rees

0172-270 6829  
info@von-der-linde.de

