

>> *Angenehm sind die
erledigten Arbeiten.* <<

Marcus Tullius Cicero

Die Compensation Y

Der Arbeitgeber als Marke mit Substanz

Steigerung der Attraktivität und Identifikation mit dem Arbeitgeber durch
mitarbeiterunterstützende Maßnahmen der Deutschen Service Gesellschaft

>>Die wichtigste Markenbeziehung im Leben ist nicht die Entscheidung für die richtigen Frühstücks-Cerealien, einen Fußballclub oder ein Auto, sondern für die Marke, für die jemand arbeitet, die Employer Brand.<<

Simon Barrow und Richard Mosley, Autoren "The Employer Brand"

Überblick

1. Situation heutiger Personalgewinnung: Herausforderung Generation Y
2. Ideen zur Attraktivitätssteigerung
3. Unsere Leistungen: attraktiver durch Compensation Y
4. Ihre Vorteile durch unsere Arbeit
5. Ablauf für Unternehmen und Mitarbeiter
6. Kostenbeitrag Unternehmen und Mitarbeiter
7. Beispielkunden Haushalts-Service-Plus+
8. Kontakt

>> Warum sollte jemand ausge-
rechnet bei Ihnen arbeiten? <<



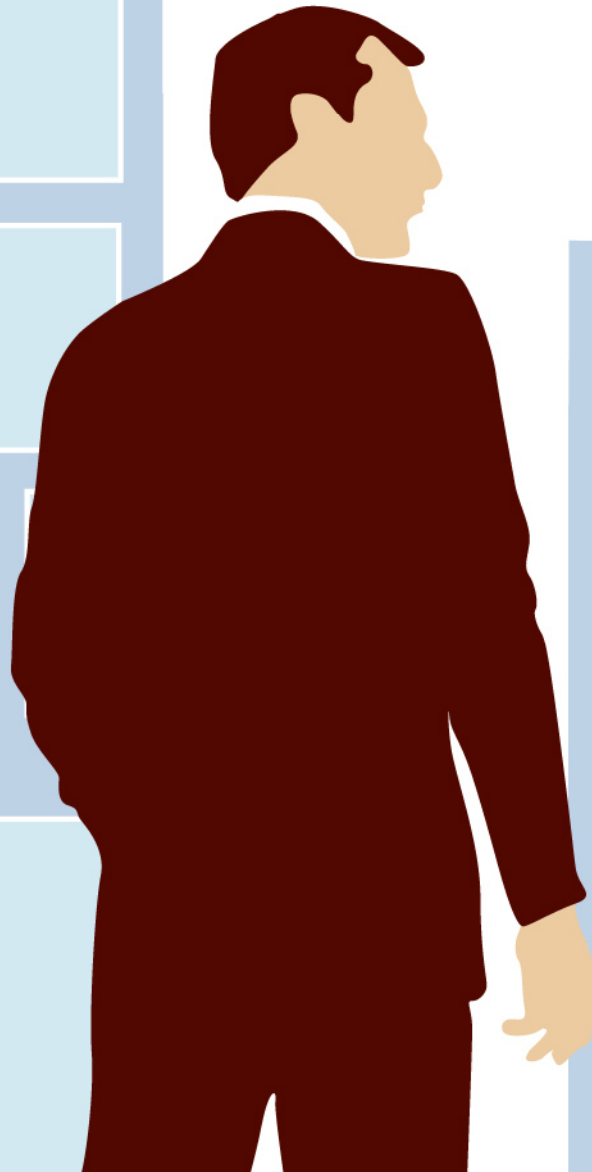
1. Situation heutiger Personalgewinnung: Herausforderung Generation Y

- Die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten sowie deren Identifikation mit dem Unternehmen zu sichern ist eine wachsende Herausforderung.
- Die Generation Y weist die geringsten Werte auf, was den Erfolgsfaktor emotionale Bindung angeht.
- Die leistungsstarken Kandidaten sind sich ihrer Stellung bewusst und wollen hauptsächlich mehr Zeit für sich und ihre Familie.
- Beide Partner sind gut ausgebildet, beruflich engagiert sowie wertorientiert, woraus sich neue, geänderte Bedarfe aber auch große Chancen ergeben.
- Arbeitgeber sehen sich mit der Frage konfrontiert: „Warum soll ich ausgerechnet bei Ihnen arbeiten?“
- **Die Attraktivität der Arbeitgebermarke ist der entscheidende Erfolgsfaktor.**

>>Die Employer Brand ist der wesentliche Unterschied zwischen den erfolgreichen und weniger erfolgreichen Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt.<<

Prof. Dr. Christoph Beck, Personalmarketing 2.0

**>> Sie sind das Unternehmen, das
seine Leute wertschätzt und sich
um sie kümmert.<<**



2. Ideen zur Attraktivitätssteigerung

- Ein geeigneter, pragmatisch-sympathischer Benefit, der ‚alle‘ Mitarbeiter und deren Familien emotional positiv anspricht.
- Eine Erhöhung der emotionalen Bindung und Identifikation mit dem Arbeitgeber durch eine besondere, unerwartete Anerkennung: Mehr private Freizeit.
- Eine Maßnahme, die die geänderten Bedarfe und Wünsche der Generation Y als Chance begreift und den ‚Zielkonflikt‘ mehr Freizeit auf Mitarbeiterseite und hoher Einsatz auf Arbeitgeberseite aufhebt.
- Aussage an die Bewerber und Mitarbeiter: „Ihr sollt bei uns arbeiten, weil wir das Unternehmen sind, das euch wertschätzt und sich um euch kümmert!“
- **Emotionalisierung der Arbeitgebermarke durch „kümmern und wertschätzen“-Botschaft: Die Compensation Y**

>>Die entscheidende Frage heute ist: Wie sehr kümmert sich das Unternehmen um seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter?<<

Compensation Y

Haushalts-Service-Plus+

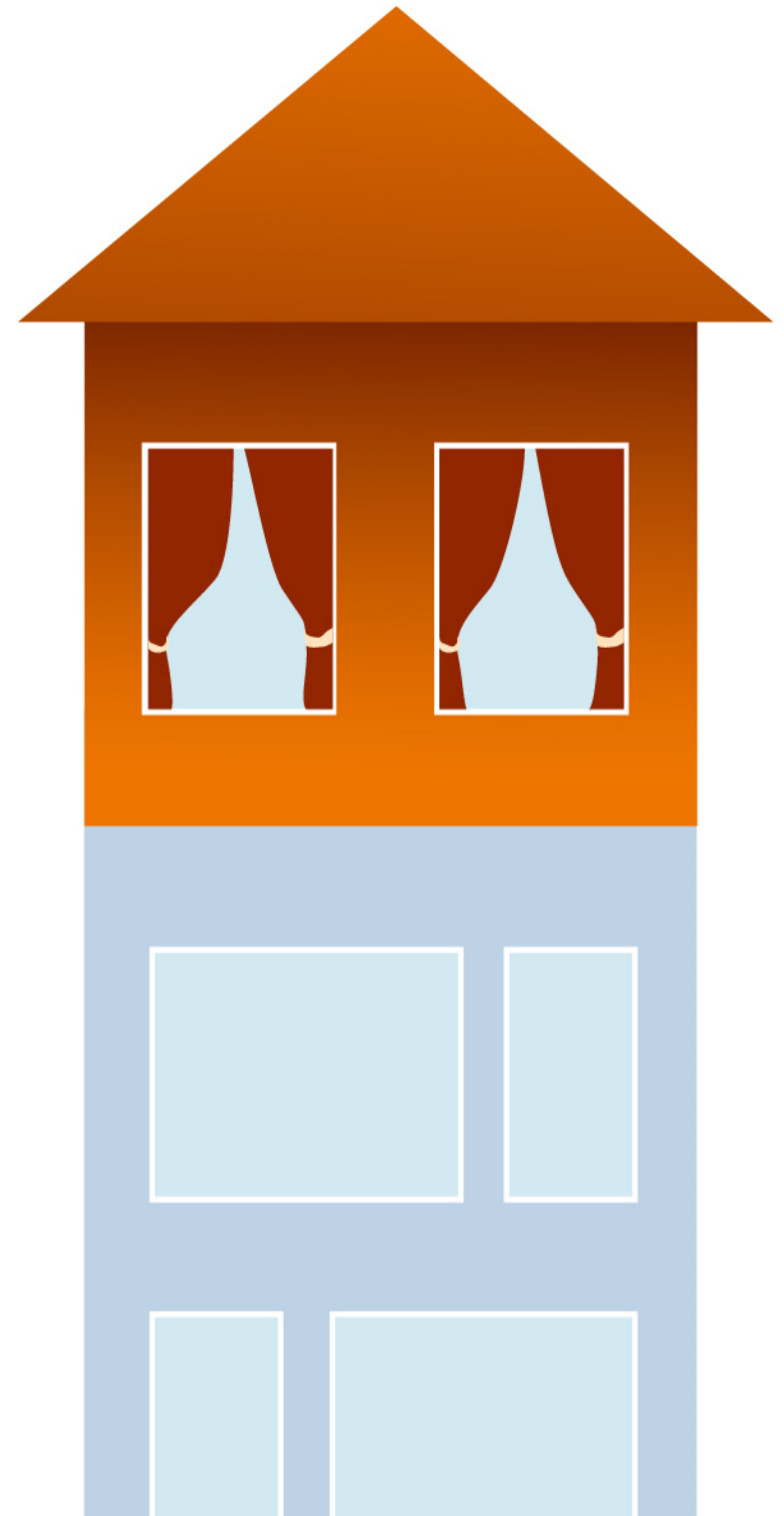
DeSeG übernimmt die privaten Arbeiten für die Mitarbeiter.

- ⇒ mehr Freizeit, gutes Gefühl
- ⇒ hochprofessioneller Komplettservice
- ⇒ attraktive Gesamtlösung

Inhouse-Service-Agentur

DeSeG übernimmt für das Unternehmen den Aufbau der Agentur und die Organisation und Abwicklung des Systems **Haushalts-Service-Plus+**.

- ⇒ besseres Image, erhöhte Leistungsfähigkeit
- ⇒ attraktiver als Arbeitgeber
- ⇒ höhere Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen
- ⇒ geringerer Rekrutierungsaufwand



3. Unsere Leistungen: attraktiver durch die Compensation Y

- Wir implementieren in Ihrem Unternehmen die **Compensation Y**: Diese besteht zum einen aus der **Inhouse-Service-Agentur**. Diese ist verantwortlich für die komplette Organisation und Abwicklung des Systems **Haushalts-Service-Plus+**.
- Zum anderen aus dem System **Haushalts-Service-Plus+**. Mit diesem hat sich für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter alles erledigt, was diese im privaten Bereich nicht selbst tun möchten, von der Basislösung bis zum Komplettpaket.
- Von der Übernahme des Haushalts (putzen, bügeln, Socken sortieren, Müll runterbringen etc.) über die Erledigungen (Anzug zur Reinigung bringen, Paket bei der Post holen, Geschenk besorgen, Schuhe zum Schuster bringen etc.) bis zu den Einkäufen (Getränke holen, Leergut wegbringen, Lebensmittel aus dem Supermarkt besorgen, frisches Obst und Gemüse kaufen etc.) ist immer alles einfach getan.
- Individuelle Concierge Dienste können auf Wunsch ebenfalls erbracht werden.

- Von der Organisation, Abwicklung und Qualitätssicherung bis zu den Dienstleistungen als solchen ist alles in unserer Hand gebündelt.
- Durch unseren Komplettservice sowohl für das Unternehmen als auch für die Mitarbeiter brauchen weder Sie noch Ihre Leute sich um irgendetwas selbst zu kümmern.
- **Diese Compensation Y lädt Ihre Arbeitgebermarke mit positiven Emotionen auf und sorgt für einen Beweis Ihrer Mitarbeiterorientierung, Ihres Verantwortungsbewusstseins und Ihrer Familienfreundlichkeit.**

>> Im Gegensatz zu rein monetären Anreizen wirken Nebenleistungen nachhaltig.<<

Die Vorteile

Ihre Mitarbeiter haben wieder komplett freie Wochenenden und mehr Zeit für sich und ihre Familien.



Ihr Unternehmen steigert sein Image. Sie sind leistungsstärker, produktiver, erfolgreicher in der Personalarbeit.

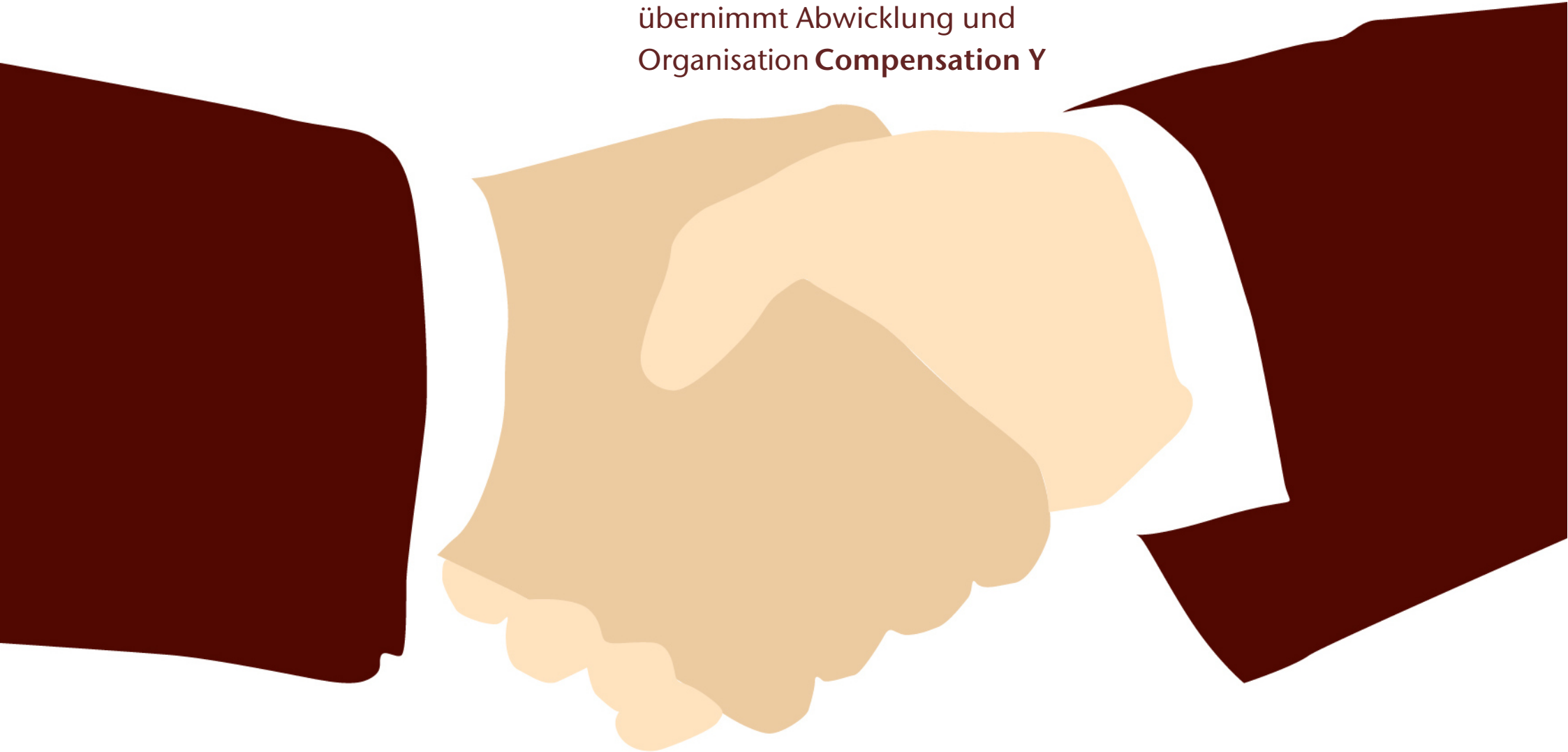
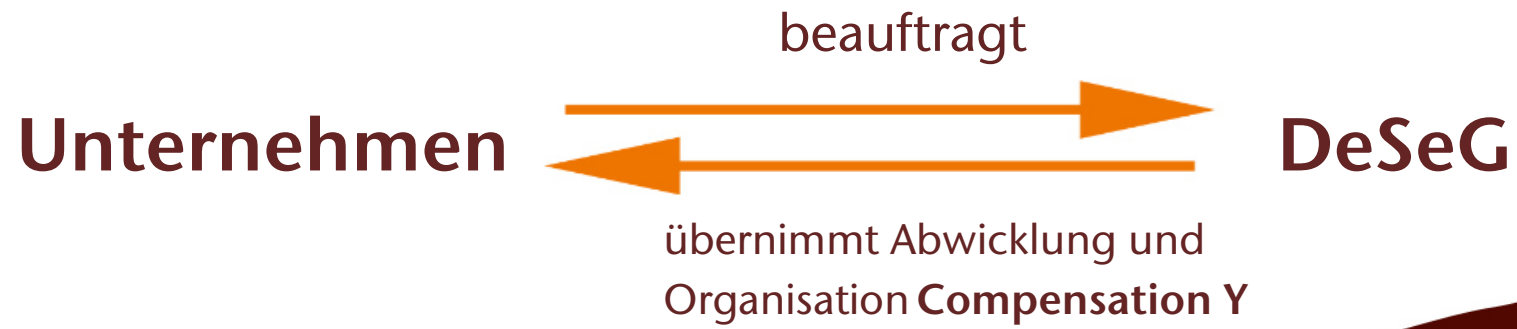
4. Ihre Vorteile durch unsere Arbeit

- Ihre Produktivität erhöht sich durch die Konzentration auf Kernkompetenzen und die verstärkte emotionale Bindung Ihrer Leute an das Unternehmen.
- Ihre personellen Ressourcen werden effizienter und effektiver genutzt.
- Ihre Mitarbeiter sind erholter und motivierter, was eine messbare Leistungssteigerung zur Folge hat.
- Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind stolz für Sie zu arbeiten, sie haben den Kopf frei, mehr Energie und machen somit Ihr Unternehmen erfolgreicher.
- Sie erlangen einen entscheidenden Imagegewinn durch diese „kümmern und wertschätzen“-Maßnahme, ganz besonders bei der Generation Y.

- Ihr Rekrutierungsaufwand verringert sich durch die geringere Fluktuation, die erhöhte Identifikation Ihrer Mitarbeiter mit dem Unternehmen und die erhöhte Anziehungskraft auf Bewerber.
- **Ihre Wettbewerbsposition verbessert sich ganz wesentlich, da Ihre Arbeitgebermarke erheblich an Attraktivität gewonnen hat.**

>>Heute reicht es nicht mehr, wenn wir ein gutes Gehalt zahlen – wir müssen ein richtiges Paket schnüren.<<

Der Ablauf



Ihr Unternehmen
kommuniziert:

>>Wir kümmern uns und
wertschätzen unsere
Mitarbeiter.<<

Die DeSeG stellt die genau
passenden Servicekräfte und
kümmert sich um den reibungs-
losen Ablauf.



5. Ablauf für Unternehmen und Mitarbeiter

- In der Regel und nach Wunsch wird der Service allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zur Verfügung gestellt.
- Der **Haushalts-Service-Plus+** wird über Email, Broschüren, Promotionen im Unternehmen, Mappen für Einsteiger sowie weitere Werbemaßnahmen kommuniziert. Z.B. Erste Woche Rundmail, Banner und Verteilung der Broschüren, vierte, achte und zwölfte Woche Promotion 5 Tage im Unternehmen usw. Ziel: nach spätestens drei Monaten soll jedem im Unternehmen der neue Service bekannt und vor allem bewusst sein.
- Die Kernaussage bei der Kommunikation ist, dass Sie sich für die Leistung der Mitarbeiter bedanken und etwas zurückgeben möchten. Sie würden gerne die geleistete Arbeit durch einen persönlichen Benefit anerkennen, den es so noch nicht gab. Deshalb übernehmen Sie von nun an alle privaten Arbeiten für Ihre Mitarbeiter, damit diese endlich wieder mehr Zeit und das Wochenende für sich haben. (Die DeSeG ist dabei quasi nur der „Dritte“, der die Leistungen organisiert und ausführt.) Der Arbeitgeber, **Sie** sind es, der sich um seine Leute

kümmert. Das ist von nun an ein Teil Ihrer Arbeitgebermarke. Sie sagen damit aus: Wir wertschätzen euch, wir kümmern uns um euch. Wir haben uns Gedanken gemacht, sind für euch da und verstehen euch.

- Ihre Mitarbeiter bekommen einen persönlichen Ansprechpartner, eine Service Nr. und Email Adresse. Hier teilen sie uns die gewünschten Leistungen mit (was, wann, wo). Basis sind die hauswirtschaftlichen Arbeiten, darauf aufbauend wird alles weitere (Erledigungen, Einkäufe) ebenfalls übernommen.
- Mit Ihrem Mitarbeiter wird daraufhin ein Termin, in der Regel gleich vor Ort, vereinbart. Hier geht es darum, dass er uns seine genauen Wünsche und individuellen Details sowie Besonderheiten mitteilt. Auf Wunsch wird Ihrem Mitarbeiter dabei auch schon gleich seine persönliche Haushaltshilfe vorgestellt.
- Unser Ziel ist es, dass für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab dem Tag, ab dem wir für sie tätig sind, und möglichst für ‚immer‘, immer alles einfach automatisch erledigt ist und sie sich nicht einmal mehr Gedanken um etwas machen müssen.

- Die einzelnen Aufgaben übernimmt immer eine feste, genau auf Ihren Mitarbeiter abgestimmte, persönliche Servicekraft. Diese hat einen mehrstufigen Auswahlprozess durchlaufen, um exakt den Wünschen und Vorstellungen Ihres Mitarbeiters zu entsprechen. Die Servicekräfte sind bei der DeSeG fest angestellt. Nur so ist auf breiter Basis ein reibungsloser Ablauf und langfristige Kundenzufriedenheit sichergestellt. (Dies ist ein ganz wesentliches, positives Unterscheidungsmerkmal gegenüber Vermittlungen.)
- Für Ihre Leute ist von nun an immer alles automatisch erledigt oder nur einen Anruf entfernt. Alles dank Ihnen, Ihrer **Inhouse-Service-Agentur** und dem **Haushalts-Service-Plus+**.
- Sie und Ihre Mitarbeiter behalten immer langfristig die DeSeG als ihren einen persönlichen Ansprechpartner. (Dies ist ein ganz wesentlicher Punkt, da die Mitarbeiter unserer Erfahrung nach sehr großen Wert auf Stabilität legen.)
- Ihre Leute erhalten monatlich einen genauen Leistungsnachweis und eine detaillierte Rechnung. (Hauswirtschaftliche Leistungen haben zusätzlich nochmal einen Steuervorteil von 20%!)
- Dauer: auf Wunsch, Umfang: auf Wunsch, jedoch dauerhaft und regelmäßig

>>Die Machtbalance zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer verschiebt sich: Die umworbene Generation Y legt viel Wert auf individuelle Werte und Freizeit.<<

Andreas Nölting, Springer für Professionals

6. Investment Unternehmen und Mitarbeiter

- Unser Konzept ermöglicht eine besonders attraktive Preisgestaltung. Ihrem Mitarbeiter wird für den Haushalts-Service-Plus+ statt des Normalsatzes lediglich der für ihn exklusive Stundensatz berechnet. Zusätzlich erhält er einen Steuervorteil von 20% auf alle haushaltsnahen Leistungen. Dadurch ergibt sich ein sehr attraktiver, effektiver Stundensatz. Darüber hinaus sind wir durch die spezielle Auswahl, Schulung und ständige Betreuung unserer Mitarbeiter wesentlich effizienter und effektiver, was ebenfalls nochmal erhebliche (Kosten-) Vorteile mit sich bringt.
- Das Unternehmen investiert einen pauschalen, monatlichen Kostenbeitrag für die Inhouse-Service-Agentur. Statt des standardmäßig anfallenden Investments, bieten wir Ihnen zum Start ein höchst lukratives Vorzugsangebot.

*>> Wer seiner Führungsrolle gerecht werden will,
muss genug Vernunft besitzen, um die Aufgaben
den richtigen Leuten zu übertragen... <<*

Theodore Roosevelt

>>Unternehmen<<

Haushalts-Service-Plus+

Wir übernehmen

Ihren Haushalt

+ Erledigungen

+ Einkäufe

Sie machen,

was Ihnen Freude bereitet.

DeSeG
Deutsche Service Gesellschaft



>> Wir übernehmen alles, was die Leistung erhöht...und zugleich dem Arbeiter nützt, denn sein Nutzen ist auch der des Arbeitgebers.<<

Robert Bosch

7. Beispielkunden Haushalts-Service-Plus+

Bankmitarbeiter

Zurückkommend von seiner Tätigkeit in London, benötigte unser Kunde zuerst einfach nur Hilfe im Haushalt, zur Pflege seiner Garderobe etc. Er suchte nach einer professionellen Lösung, weshalb ihm sein Kollege die DeSeG empfahl. Gestartet wurde mit einem Basispaket, drei Stunden pro Woche Wohnungsreinigung, Hemden bügeln und legen. Auf Grund seiner Arbeitsbelastung, verbunden mit geschäftlichen Reisen und dem Verlangen, sich am Wochenende zu erholen, wünschte er sich weitere Entlastungen. Daraufhin wurden alle Erledigungen übernommen: Gänge zur Reinigung, Pakete bei der Post abholen, Blumenkauf und -pflege, kleinere Reparaturen in der Wohnung, „Versorgen“ des Wagens und vieles mehr. Zusätzlich übernahmen wir alle Einkäufe. Basiseinkäufe wurden automatisiert, der Rest über eine standardisierte Email abgewickelt. Der Kunde ließ sich darüber hinaus sein Lieblingsessen kochen und einfach alles erledigen, wozu er keine Muße hatte aber benötigte. Unser Kunde ist dank unserer Arbeit höchst leistungsstark, sehr erfolgreich, trotzdem erholt und immer gut gelaunt. Umfang: zweimal wöchentlich, je drei bis fünf Stunden.

Anwältin, Anwalt

Unsere Kundin und ihr Mann, beide Partner in internationalen Wirtschaftskanzleien, benötigten von Anfang an einen Komplettservice. Die vorherige „private“ Lösung stellte für sie ein privates wie berufliches Risiko dar, ihre Qualitätsansprüche wurden nicht erfüllt. Über seine Kanzlei erfuhren sie von unseren Leistungen. Die Vorstellung wurde klar kommuniziert: Alles erledigen vom Wäschewaschen und -pflegen über das Putzen der Wohnung und des Treppenhauses bis zum Einkaufen und dem Führen der Haushaltskasse. Ergebnis: Beide langfristig leistungsstark. Umfang: zweimal wöchentlich je vier Stunden.

Anwältin, Bankmitarbeiter

Nachdem unsere Kunden trotz starker beruflicher Beanspruchung und des in Kürze erwarteten Nachwuchses den Samstagvormittag regelmäßig mit dem Putzen der Wohnung verbrachten, was zu Unzufriedenheit führte, wurde ihnen von ihrem Kanzleimanagement unsere Leistungen empfohlen. Gestartet wurde, wie immer, mit unserem Basispaket: reinigen der Wohnung und alles was sonst noch anfällt: Müll runterbringen, Socken sortieren, Blusen bügeln etc. Nach kurzer Zeit und dem Erfahren unserer Leistungsstärke und den sehr geringen Zusatzkosten wurde auch eingekauft, die Kleidung in die Reinigung gebracht etc. Ergebnis: Sie kann mehr Stunden produktiv sein und abrechnen, er die Vermögen lukrativer verwalten. Sehr begeistert über die professionelle Abwicklung. Umfang: drei bis fünf Stunden wöchentlich.

Fondsmitarbeiter

Als Executive Manager in einer Fondsgesellschaft suchte unser Kunde eine Lösung, die seinen Vorstellungen von professioneller Arbeit entsprach. Für ihn wurde die komplette Hausarbeit übernommen inkl. Kleiderpflege, so dass er seine Freizeit sinnvoll gestalten konnte. Ergebnis: Motivationssteigerung und dauerhafte Leistungssicherung. Überaus glücklich und zufrieden mit der Lösung. Umfang: 4 Stunden pro Woche.

Kanzleimitarbeiterin, Finanzmanager

Unsere Kunden benötigten eine qualifizierte Fachkraft zu Pflege ihrer wertvollen Wohnungseinrichtung, die natürlich, für den Fall der Fälle, auch korrekt versichert sein musste. Die „Alternativlösungen“ waren nicht willens dem nachzukommen, weshalb sie über ihren Arbeitgeber unsere Leistungen in Anspruch nahmen. Sie konnten nun guten Gewissens und mit einem guten Gefühl sowie gesteigerter Produktivität ihrer Arbeit nachgehen und die Tatsache genießen, dass für sie immer alles einfach erledigt war. Ergebnis: Beide haben den Kopf frei für Top-Leistung und wieder Zeit für sich.

Mitarbeiter einer Leasinggesellschaft

Unser Kunde, Pendler und Arbeitszeiten weit jenseits der 35 Stundenwoche, wollte einfach nur jemanden, der für ihn mal „durchwischt“. Danach wurde nach ganz kurzer Übergangszeit jedoch ein kleines Komplettpaket mit zwei Stunden Umfang. Ergebnis: Dauerhaft gesteigerte Leistungsmotivation, freudig begeistert über die professionelle Abwicklung und die tolle Hilfe.

Versicherungsmitarbeiterin

Als Managerin im Controlling mit erheblicher Verantwortung benötigte unsere Kundin eine tatkräftige Unterstützung für ihre Hausarbeit. Diese fand sie mit uns. Gebucht wurde das Management des Haushalts, weiteres immer auf Abruf. Ergebnis: Montag wieder erholt und fit, langfristig wesentlich produktiver. Endlich wieder Zeit für die zahlreichen Hobbies.

Partner einer Wirtschaftskanzlei

Auf Grund seiner Tätigkeit als Partner einer internationalen Wirtschaftskanzlei und entsprechender Arbeitsbelastung benötigte unser Kunde Unterstützung im privaten Bereich. Seine Frau, ebenfalls Anwältin in einer Großkanzlei, und er kamen deshalb überein, ihren Haushalt professionell betreuen zu lassen und darüber hinaus nach Möglichkeit auf Abruf verschiedenste Erledigungen zu buchen. Über seine Kanzlei erfuhr er von unseren Leistungen. Ergebnis: Stark gesteigerter Erholungswert, dadurch langfristig sichergestellte Leistungsfähigkeit. Glücklich und zufrieden über die angenehme und gewissenhafte Unterstützung. Umfang ca. fünf Stunden pro Woche.

Ingenieurin, IT Spezialist

Unsere Kunden erfuhren über seinen Arbeitgeber von unseren Dienstleistungen und buchten ein Basispaket bestehend aus der Wohnungspflege und auf Bedarf weiterem. Umfang: zwei bis drei Stunden pro Woche.

Anwalt

Als stark engagierter Anwalt mit Ambitionen zum Partner einer expandierenden Großkanzlei wünschte sich unser Kunde eine professionelle Unterstützung für seinen Haushalt und alle anfallenden Erledigungen. Er wollte sich auf seine berufliche Laufbahn konzentrieren und die nicht allzu üppig bemessene Freizeit sinnvoll und mit Freude verbringen. Er war natürlich froh, dass er von seinem Arbeitgeber professionell und seinen Vorstellungen entsprechend unterstützt wurde. Ergebnis: Entlasteter Mitarbeiter, glückliche Ehefrau, mehr Erfolg für die Kanzlei.

Bankmitarbeiter

Als Associate Direktor einer Schweizer Bank und den damit verbundenen betrieblichen und privaten Verpflichtungen, zugleich höchsten Ansprüchen an Arbeitsleistung und Kundenansprache verlangte unser Kunde nach einem perfekt zu ihm passenden Dienstleister, den er mit der DeSeG fand.

Managing Director

Unser Kunde kam als Managing Partner von London nach Frankfurt, um hier das Deutschlandgeschäft aufzubauen. Auf Grund seiner höchst verantwortungsvollen und arbeitsintensiven Tätigkeit, suchte seine Kanzlei nach einer professionellen Serviceagentur, die ihn entlastete und sich ihn auf seine

eigentliche Tätigkeit konzentrieren ließ. Es kam selbstverständlich nur ein genau passendes Vorgehen in Betracht, auch da die Kanzlei die Kosten komplett übernahm. Ebenso gab es sprachliche Besonderheiten zu berücksichtigen. Sie fand mit uns einen langfristigen und ihren höchsten Ansprüchen gerecht werdenden Partner. Umfang vier bis sieben Stunden pro Woche, Haushalt und verschiedenste Erledigungen.

(Die Referenzen sind repräsentativ für unser angebotenes Leistungsportfolio.)

>>Künftig werden sich Talente nicht mehr bei den Unternehmen bewerben, sondern Unternehmen bei ihren künftigen Mitarbeitenden.<<

Christian Wichmann, Senior Brand Consultant und Employer Branding Spezialist bei brand:trust

8. Kontakt

DeSeG Deutsche Service Gesellschaft KG

Bürgermeister-Beheim-Str. 44

63165 Mühlheim

Tel. +49 69 985596-38

Service-Tel. +49 800 3373454

info@deseg.de

www.deseg.de