

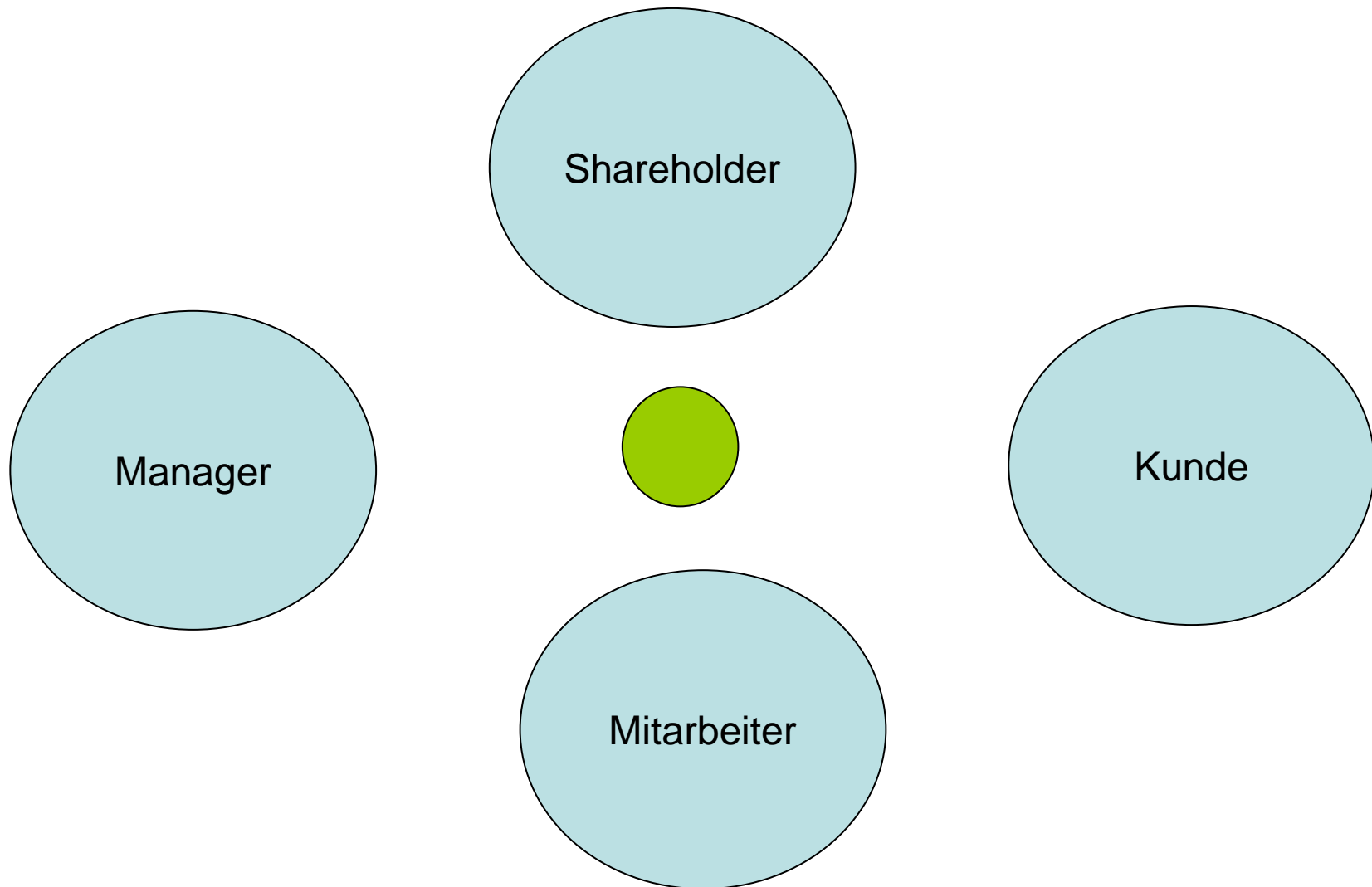
Mitarbeiterwert

Version 0.3

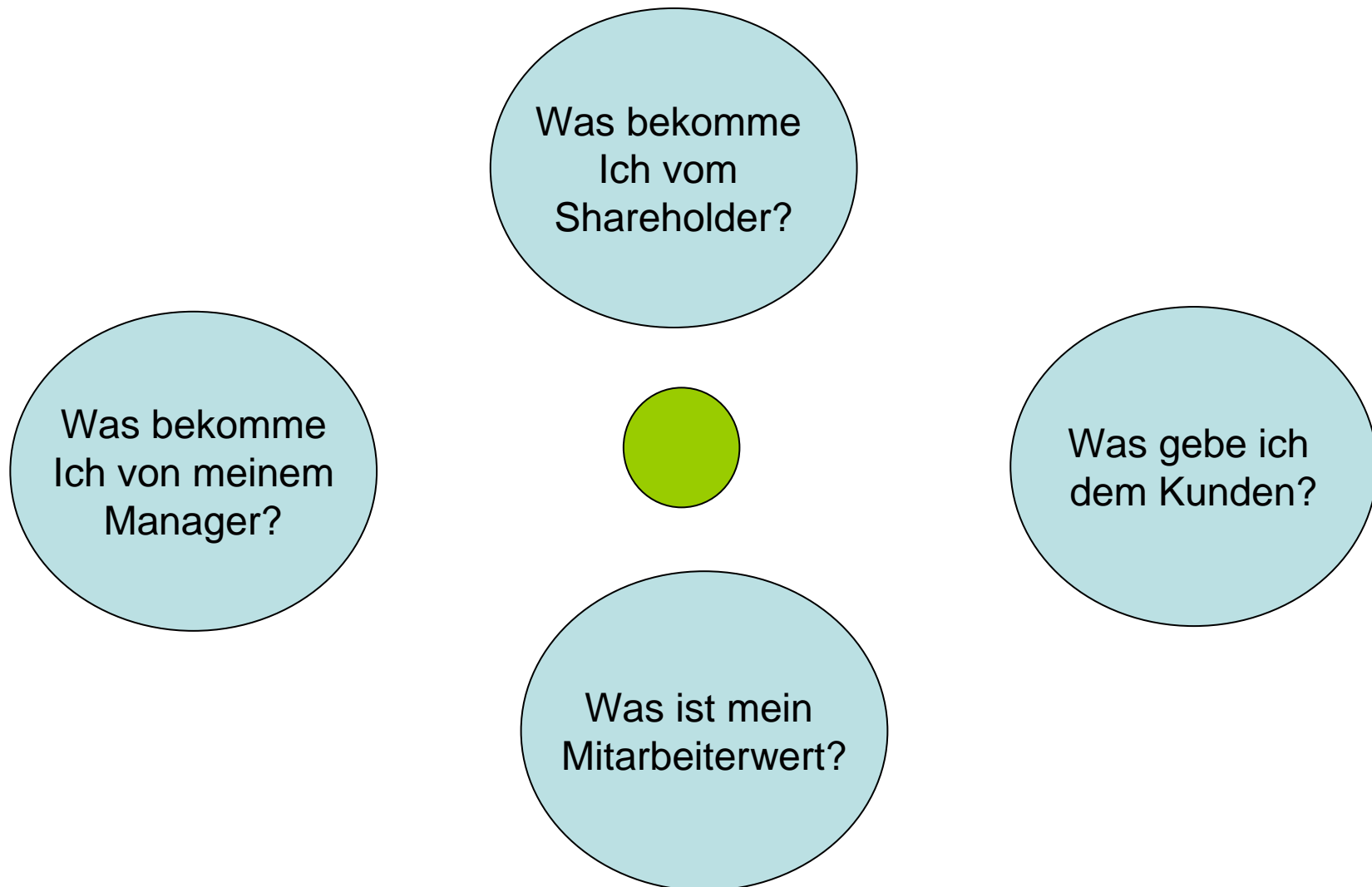
Inhaltsverzeichnis

- 360 Grad Positionierung
- Kunden
- Shareholder
- Manager
- Mitarbeiterwert

360 Grad Positionierung



360 Grad Positionierung



360 Grad-Positionierung

- Was gebe ich dem Kunden?
- Was bekomme ich vom Shareholder?
- Was bekomme ich von meinem Manager?
- Was ist mein Mitarbeiterwert?

Kunden

- Hohe bis höchste Erwartungen der Kunden
- Der Kunde bezahlt für seine Leistung zuviel Geld, weil sie wegen des Gewinnaufschlages zu teuer ist.
- In den meisten Projekten wird wie ein Fisch ins kalte Wasser geworfen.
- Kunde ist König Denken. Wir will immer mehr Arbeitsleistung aus einem herauspressen wie er bezahlt
- Der Mitarbeiter wird so angesehen, wie die Firma einen Ruf beim Unternehmen hat.

ROI (Kunden)

$$\text{ROI(Kunden)} = \frac{\text{Was bekomme ich vom Kunden zurück}}{\text{Was liefere ich dem Kunden}}$$

Verhalten der Kunden

- Durch die vielen eingebauten Fehler in der Software wird der Kunde sich niemals positiv über die Software äußern
- Durch die permanente Unterkalkulation der Projekte wird der Kunde sich niemals darüber freuen, daß er einen Mehrwert bekommen hat.
- Die abgegebenen Projektaufgaben haben beim Kunden Im Vergleich zum Kerngeschäft einen niedrigeren Wert, daher wird der Kunde den Wert der eigentlichen Leistung niemals richtig beurteilen, sondern immer unter seinen Wert stellen
- Es wird niemals ein Lob aussprechen, geschweige den einen Dank
- Der Hauptanteil der Bezahlung streicht die Firma ein und reicht diese an den Shareholder weiter

Shareholder

- Alle 6 Monate wechselt der Shareholder
- Der Shareholder ist anonym
- Der Shareholder hat bereits Geld, er will mehr
- Der Shareholder ist nicht an meiner Arbeit interessiert
- Der Shareholder unterstützt einen nicht beim Kunden

ROI (Shareholder)

$$\text{ROI(SH)} = \frac{\text{Was bekomme ich vom Shareholder zurück}}{\text{Was gebe ich dem Shareholder}}$$

ROI (Shareholder)

- Der ROI(Shareholder) ist negativ
- Ich gebe dem Shareholder mehr, als er zurückgibt
- Der Shareholder ist ein Mitverdiener
- Der Shareholder ist ein Trittbrettfahrer
- Der Shareholder ist ein Geldkonsument
- Der Shareholder ist passiv nicht aktiv
- Der Shareholder ist an meiner Arbeit nicht interessiert

Manager

Verhalten von Managern

Keine Aufträge

Keine Arbeit

Keine Projekte

Überhöhte Zielvorgaben

Schlechte Fürsorge

Zu wenig Informationen

Excel Sheet Controlling

Schlechte Führung

Schlechter Führungsstil

Manager

- Emotionale Reaktion von Managern
 - Kein Vertrauen
 - Keine Wertschätzung
 - Keine Belohnung
 - Keine Anerkennung
 - Keine Beförderung
 - Keine Entwicklung
 - Keine Gehaltssteigerung

ROI (Manager)

$$\text{ROI(Mgr)} = \frac{\text{Was ich von einem Manager bekomme}}{\text{Was gebe ich meinem Manager}}$$

ROI (Manager)

- Der ROI(Manager) ist extrem negativ
- Ich gebe dem Manager mehr, als er zurück gibt
- Der Manager ist ein Mitverdiener
- Der Manager ist ein Trittbrettfahrer
- Der Manager ist ein Zeitkonsument
- Der Manager ist passiv nicht aktiv
- Der Manager ist an meiner Arbeit nicht interessiert

Mitarbeiterwert

$$\text{Mitarbeiterwert} = \frac{1}{\text{Mitarbeiteranzahl}}$$

Mitarbeiterwert

- Zurückdrängen des Shareholderwertes dorthin, wo er hergekommen ist und wo we hingehört... An die New Yorker Börse und sonst nirgendwo

Global Small Blue



Das Ziel von **GSB** sind hervorragende humanistische Analysen von aktuellen Fragen der Unternehmen

Diese Präsentation wurde Ihnen gewidmet von GSB