

# ERFOLGE FEIERN, ERLEBEN UND GENIESSEN

Die Jahresziele werden mit jedem Monat erreicht, nicht erst am Ende

Andreas Müller

Erfolge und das Erreichen der Ziele ist ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaftlichkeit in Unternehmen. Gerade in Bereichen, in denen Teams zusammen wirken und arbeiten müssen, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen, ist das Hervorheben auch kleinerer Erfolge hilfreich, um die Motivation aufrecht zu erhalten und das Teamgefüge zu stärken.

## Häufig profitieren nicht alle!

Wer ist verantwortlich dafür, dass ein Fußballverein das Spiel gewinnt? Ist es der Torhüter, der den Elfmeter gehalten hat? Oder der Mittelstürmer, der die Flanke verwandelt hat? Oder der Trainer, der die Mannschaft so zusammengestellt und geformt hat?

Am Ende tragen nicht nur die offensichtlichen Akteure dazu bei, dass es zum Erfolg kommt. Auch der Platzwart, Physio-Therapeut und Koch haben ihren Anteil am Erfolg, der meist nicht messbar ist.

So ist es auch in einer Bank: Wie misst man den Erfolg derer, die "Zuarbeiten", ohne dass sich daraus eine falsche Fokussierung ergibt? (Siehe ausführliche Information)

## Kleine Erfolge stärken das Team und bereiten den Weg

Aus diesem Grund sollen auch die kleinen, unscheinbareren Erfolge gefeiert werden, die tagtäglich oder monatlich im Unternehmen und in den Teams erzielt werden. Ein unverhoffter Auftrag, die Lösung eines besonders herausfordernden Problems, das Erkennen und Aufzeigen einer wirkungsvollen Optimierung... all das sind kleine Erfolge, die bewusst gefeiert und vor Augen gehalten werden dürfen.

## Das Grundprinzip: Jedes Team kann den Erfolg definieren

Jedes Team bekommt ein monatliches Erfolgs-Budget, abhängig von der Anzahl Mitarbeitender (15 € p.P.). Jedes Team ist verantwortlich dafür zu entscheiden, was jetzt der besondere Erfolg in diesem Monat ist und wie er gefeiert werden soll.

Die Erfolge der einzelnen Teams und die Erfolgs-Feier sollen kommuniziert und umgesetzt werden, um die KollegInnen zu motivieren.



**Andreas Müller**

Sicherheitsingenieur  
Unternehmensberatung für die  
Stress-Reduktion am Arbeitsplatz,  
nachhaltiges Personalmanagement,  
Experte für Burnout-Prävention

**Kontakt**  
info@zeitmagnet.de  
www.zeitmagnet.de

## Falscher Fokus, durch falschen Anreiz

Etliche Studien zeigen, dass festgelegte Erfolgsfaktoren dazu führen, dass sich Mitarbeitende auf genau diese Faktoren fokussieren - und andere vernachlässigt werden. Häufig werden gewinn-bringende Leistungen als Erfolgsfaktor festgelegt: verrechenbare Stunden, geführte Gespräche, erzielter Umsatz, etc. Das führt dazu, dass die übrigen Faktoren vernachlässigt werden. Denn welchen Wert hat ein Gespräch unter Kollegen? Welchen Wert die Überlegung zur Prozess-Verbesserung? Was hat die Einzelperson davon, sich Gedanken über die IT zu machen? Durch die Bestimmung von messbaren Erfolgsfaktoren lenken Unternehmen den Fokus automatisch auch weg von den Faktoren, die keinen direkt messbaren Erfolg bringen. Denn der Fokus des Einzelnen liegt auf dem Wert - welcher unter anderem stark von Gehalt und Bonus abhängig ist.

→ Den Team-Erfolg kann ich nicht durch die reine Festlegung von Faktoren messen und bestimmen, ohne gleichzeitig eine übermäßige Verwaltung und Dokumentation der Faktoren zu erzeugen.

## Eigenverantwortung und Spontaneität, statt "Pflichtgefühl"

Es geht nicht darum, den "größten Erfolg des Monats" zu feiern. Es geht auch nicht darum, daraus eine Verpflichtung abzuleiten. Und es soll auch keine monotone, immer gleiche Geschichte werden.

Stellen Sie sich den "Goldenen Buzzer" bei den Talent-Shows vor: Der wird aus dem Gefühl und aus der Situation heraus gedrückt und es kommt der Goldregen. So sollen auch die Erfolge festgelegt und gefeiert werden.

Passiert etwas, das der oder die einzelne als feierwürdigen Erfolg definiert, entscheidet sie eigenständig, dass das jetzt ein Erfolg für das Team ist! Egal ob das am 1. oder 31. des Monats passiert ist und unabhängig davon, ob der Erfolg überhaupt der "größte" des Monats ist. Denn Erfolg wird vor allem aus der Situation und dem Kontext heraus definiert.

## Vorgehen und Rahmenbedingungen:

- Die Mitarbeitenden werden darüber informiert und sind eigenständig für die Umsetzung verantwortlich.
- Die Erfolge werden im TEAMS-KANAL gepostet
- Die Person, die "den goldenen Buzzer" (sinnbildlich) auslöst entscheidet und organisiert das kleine Erfolgs-Fest im Rahmen des Budgets (15 € pro Person).
- Die kleine Feier wird mit einem Foto dokumentiert und ebenfalls im Teams-Kanal geteilt
- Wertungsfrei: Die Erfolge werden nicht miteinander verglichen und es findet keine Abwertung der Erfolge statt ("Aber ich habe letzte Woche mehr Umsatz erzielt").
- Team-Übergreifend: Jeder hat die Möglichkeit, den Erfolg auch übergreifend zu feiern und zum Beispiel zwei oder drei Erfolge mit anderen Teams zusammenzulegen und ein gemeinsames Event zu organisieren.
- Das Erfolgs-Budget kann über maximal 3 Monate "gesammelt" werden, um daraus eine größere Feier zu machen. Darüber hinaus verfällt das Budget.

## Mögliche Ideen:

Ein bisschen Inspiration, was man im kleineren und größeren Rahmen organisieren könnte

- kleine Snack-Runden (z.B. Sushi-Platte, Vesper-Platte, Kalte-Platte..)
- ein gemeinsames "kleines" Mittagessen, z.B. auch auf dem Weihnachtsmarkt oder vom Imbiss um die Ecke
- Sekt & Co: Natürlich kann auch mal eine Flasche geöffnet werden, sofern sie ins Budget passt
- Klein-Erlebnisse: Auch möglich ist eine runde Minigolf, Go-Kart-Fahren, Billard, Dart, Bowling
- Groß-Erlebnisse: Mit dem über 2 oder 3 Monate gesammelten Budget könnte auch ein größeres Event, z.B. gemeinsamer Grill-Kurs, größeres Abendessen, Erlebnis-Kurse (z.B. Malen, Töpfern, Escape-Room, ...) veranstaltet werden. *Hier empfiehlt es sich, das vorher mit den Team-Kollegen abzustimmen.*

## Bonus-Challenges:

UNABHÄNGIG des monatlichen Erfolgs-Erlebnisses (Wertungsfrei!) können zusätzliche Wettbewerbe festgelegt werden, die zu einem Bonus-Budget (150 €) für die Erfolgs-Feier führen. Die Kriterien für diesen Wettbewerb werden jeweils zum Anfang des Quartals festgelegt und am Ende des Quartals im Team gemeinsam abgestimmt. Möglichkeiten für diese Challenges:

- Schönste / Beste Kunden-Bewertung des Quartals
- Beste Prozess-Verbesserung
- Lustigstes Feier-Foto

Hier können - da unabhängig vom monatlichen Erfolg - auch wirtschaftliche Ziel-Faktoren festgelegt werden. Diese sind nicht absolut, sondern immer in Abhängigkeit der Team-Größe festzulegen:

- größter Umsatz / Teammitglied
- meiste Beratungsgespräche / Teammitglied