

TOOLKIT ANGEBOTSANFRAGE

Die 5 Schritte im Vorfeld der Angebotsanfrage





Vor dem Versand

Bevor Sie Angebotsanfragen an potenzielle Anbieter senden, sollten Sie intern einige Überlegungen anstellen, um sich selbst und Ihr Unternehmen vorzubereiten.

Der erste und vermutlich wichtigste Schritt besteht in der Frage, ob Sie das Angebotsverfahren wirklich durchlaufen müssen. Es kann kostspielig und zeitaufwendig sein. Nehmen Sie sich deshalb die Zeit und überlegen Sie, ob ein formales Verfahren notwendig ist. Nachdem Sie sich für das Verfahren entschieden haben, müssen Sie Vorbereitungen im eigenen Unternehmen treffen, bevor Sie mit der Prüfung geeigneter Anbieter von BGM-Plattformen beginnen können. Unterstützung von der Führungsebene und von wichtigen Beteiligten ist in dieser Phase entscheidend. Dies gewährleistet den Erfolg Ihres BGM-Programms, da dadurch die Teilnahme, das Engagement und die Entwicklung gesunder Gewohnheiten im gesamten Unternehmen gefördert werden.

Prüfen Sie, ob Sie bereit sind

Die Einführung eines BGM-Programms ist eine bedeutsame Entscheidung, die sich direkt auf den Erfolg Ihres Unternehmens und das Wohlergehen Ihrer Mitarbeitenden auswirkt. Sie kann großen Einfluss auf die Produktivität, Unternehmenskultur und Loyalität haben. Wie können Sie Ihr Unternehmen vorbereiten, sodass Sie gerüstet sind, wenn die Implementierung beginnt?

Je besser Sie Ihr Unternehmen verstehen, desto besser können Sie im Angebotsverfahren nicht nur den besten Anbieter für Ihre aktuellen Anforderungen auswählen, sondern auch die Lösung, die mit Ihrem Unternehmen mitwächst.

Vor dem Versand:

- Wo steht Ihr Unternehmen zurzeit in puncto Wohlbefinden?
- Wie werden Ihre Mitarbeitenden auf diese Initiative reagieren?
- Welche möglichen Schwierigkeiten und Hürden sehen Sie?
- Welche Ziele verfolgen Sie mit dieser Initiative?



Legen Sie ein Budget fest

Es ist entscheidend, dass Sie sich der Kosten im Zusammenhang mit Ihrer Investition in das Wohlbefinden der Mitarbeitenden bewusst sind. Viel Zeit und Aufwand fließen in die Implementierung, Fortbildung, Einweisung und Einführung. Wenn Sie vorab ein Budget festlegen, dann bleiben die Kosten im Rahmen und Sie können ein erfolgreiches Programm aufbauen, das den speziellen Anforderungen Ihrer Belegschaft gerecht wird.

Bestimmen Sie neben den Kosten für die Ersteinrichtung auch den weiteren Budgetrahmen, damit er Ihrer Gesamtstrategie, Mission und Vision zum Wohlbefinden entspricht. Ihr Ziel besteht darin, das Wohlbefinden Ihrer Mitarbeitenden ganzheitlich zu verbessern und nicht nur einige wenige BGM-Angebote bereitzustellen. Achten Sie darauf, dass Ihre finanziellen Mittel auf den Umfang und die Intensität Ihrer gewünschten Lösung abgestimmt sind.

Diese Posten sollten Sie einkalkulieren:

- Anreize
- Technische Anforderungen
- Personalkapazitäten
- Einweisung und Fortbildung
- Betreuung durch Champions
- Implementierung



Bilden Sie ein Kernteam

Unternehmen, in denen sich die Führungsebene für den Aufbau einer starken Kultur des Wohlbefindens einsetzt, zeichnen sich durch gesündere Mitarbeitende und ein besseres Arbeitsumfeld aus. Als zentrale Mitglieder Ihres Kernteams sollten Ihre Führungskräfte nicht nur hinter Ihrem BGM-Programm stehen, sondern es auch aktiv fördern. Wenn Sie sie frühzeitig einbinden, bringen sie sich langfristig in das Verfahren ein, sodass Sie erfolgreich eine Gesundheitskultur aufbauen können.

Ihr Kernteam ist maßgeblich für eine erfolgreiche Implementierung, Integration und Einführung. Im Laufe des Anbieterauswahlverfahrens können Sie Anbieter besser bewerten und vergleichen, wenn Sie Akteure und Führungskräfte aus verschiedenen Bereichen zusammenbringen. Auch für den langfristigen Programmerfolg sind diese Kernteammitglieder wichtig, denn sie fördern die Teilnahme und das Engagement und fungieren als Champions für Wohlbefinden.

Das Kernteam sollte Führungskräfte aus diesen Bereichen umfassen:

- Human Resources
- Finanzen
- IT
- Sicherheit
- Marketing
- Vorstand
- Kunden- oder Mitarbeiterzufriedenheit



Bereiten Sie die Kommunikation vor

Nachdem Sie Ihr Kernteam aus Entscheidungsträgern gebildet haben, binden Sie sie proaktiv in wichtige Meilensteine ein, damit sie am Ball bleiben. Erstellen Sie einen einheitlichen Kommunikationsplan mit internen Mitteilungen, nächsten Schritten und Zeitplänen, damit Ihre Kernteammitglieder den Überblick behalten und in der Lage sind, ihre eigenen Teams auf dem Laufenden zu halten. Rufen Sie nach Möglichkeit für wichtige Programmentscheidungen, die Einfluss auf die Interessen Ihrer Mitarbeitenden haben, das ganze Team zusammen. Wenn Sie in Ihrem Kernteam bereits frühzeitig eine Dynamik aufbauen, dann zahlt sich dies später aus, wenn Sie für den unternehmensweiten Programmstart bereit sind.

Ein erster Kommunikationsplan sollte Folgendes enthalten:

- Hauptziele
- Zeitplan
- Interne Mitteilungen
- Teammeetings
- Einführungsphase
- Ressourcen für Champions
- Laufendes Programm
- Kommunikation



Ermitteln Sie Ihre Anforderungen

Ihr oberstes Ziel besteht in der Einführung eines BGM-Programms, das die Anforderungen Ihrer Belegschaft bestmöglich erfüllt.

Führen Sie deshalb für Ihr Unternehmen eine Bedarfsanalyse durch, um den Anbieter zu finden, der Sie mit seiner BGM-Plattform am besten bei der Erfüllung dieses Ziels unterstützt. Ermitteln Sie dabei nicht nur die Anforderungen, die unbedingt erfüllt werden müssen, sondern auch die wünschenswerten Elemente. Je besser Anbieter Ihre Wünsche und Anforderungen im Vorfeld kennen, desto besser sind sie in der Lage, die richtige Lösung für Ihr Unternehmen und Ihre Belegschaft anzubieten. Dazu müssen Sie jedoch selbst erst einmal Ihre Ziele und Anforderungen ermitteln und prüfen, bevor Sie eine Angebotsanfrage senden.

Mögliche Programmanforderungen:

- Nachweisliches Engagement
- Gamification
- Auf mobile Geräte ausgelegtes Design
- Flexible Boni
- Echtzeit-Analysen
- Globale Reichweite
- Personalisierung
- Gesundheitsstationen und Geräte
- Soziale Challenges
- Programme zum Umgang mit Erkrankungen



Vermutlich haben Sie nicht alle Antworten sofort parat.

Um Ihnen den Anfang , zu erleichtern, haben wir einen Kundenleitfaden erstellt, mit dem Sie Ihre Möglichkeiten ausloten und das Angebotsverfahren mühelos durchlaufen können.

Sind Sie bereit, beim BGM-Programm für Ihre Mitarbeitenden neue Maßstäbe zu setzen?
Sprechen Sie mit einem Fachberater von Personify Health, um den ersten Schritt zu tun.

Anfrage senden

Weitere Informationen finden Sie unter personifyhealth.com/global/de
Besuchen Sie uns auf [Facebook](#) | [Twitter](#) | [LinkedIn](#)

~personifyTM
HEALTH