

Incentive: Outdoor-Training

Woher kommt leidenschaftliche und anhaltende Energie? Ganz sicher nicht alleine von äußeren Anreizen wie Prämien, Boni, Incentives, Lob und Tadel oder anderen Drogen. Wer handelt, um dafür belohnt zu werden, ist gleichsam nicht „bei sich“, sondern abhängig vom Lob und Tadel anderer und gibt damit anderen Menschen Macht über sich. Etwa 40 Prozent der Entscheidungsträger geben „die Absatzsteigerung“ noch immer als das Hauptziel für Incentiv-Maßnahmen an. Doch immer stärker schiebt sich ein neuer Aspekt in den Vordergrund: die Leistungsqualität der Mitarbeiter/-innen.

Ein Aspekt ist besonders hervorzuheben. Es ist das sportliche Moment, denn es wirkt den Ermüdungserscheinungen des Alltags entgegen und vermittelt den Beteiligten eine Standortbestimmung.

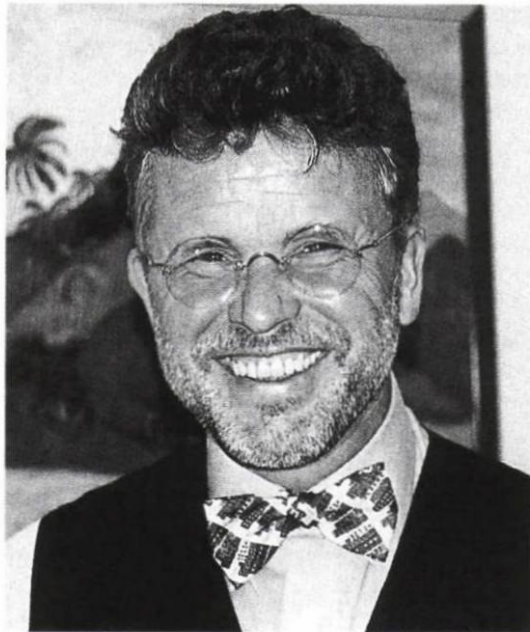
Das gute Outdoor-Incentive unterscheidet sich von einer Sportveranstaltung dadurch, dass nicht mehr nur Verkäuferinnen mit den besten Leistungen ausgezeichnet werden.

Die Gewinner sind jetzt die Mitarbeiterinnen, die den größten Leistungszuwachs erreichen. Dabei werden bei diesem Leistungsvergleich die quantitativen Ziele von den qualitativen immer mehr verdrängt.

Es darf nicht übersehen werden, dass nach Incentives die Leistungskurve (oft) nur für kurze Zeit steigt. Gerade wenn man die ersten Sektflaschen öffnen will, neigt die Kurve wieder sanft ihr Haupt. **Incentives haben oft kurze Beine. Das Reizniveau muss immer höher geschraubt werden.** Und es liegt auf der Hand, dass nur um den Preis permanenter Neumotivierung motiviert werden kann.

Wehe, wenn die Belohnung ausbleibt oder geringer als erwartet ausfällt.

Während die Deutschen das Team- und Persönlichkeitstraining im Freien oft noch mit Action Games, Abenteuer-Veranstaltungen und Survivalkursen verbinden, führen jenseits des Atlantiks bereits viele Anbieter die beliebten Outdoor Kurse im Bildungsangebot. Sinn der meisten Übungen sind gemeinsame Erfahrungen. Eine hierzulande fast unbekannt Variante sind Outdoor-SEminare (wie sie seit 1995 einmal jährlich vom Autor angebo-



Ewald W. Schneider

Foto: E.W.S.

ten werden). Die Segeltörns haben einen mittleren bis hohen Schwierigkeitsgrad. Jeder gesunde Mensch kann im Team mit anderen erfahrenen Crew-Mitgliedern den meist einwöchigen Törn „in südlicher Sonne“ bewältigen. Da Wettersituationen nicht planbar sind, werden allerhöchste Ansprüche an Mensch und Material gestellt. Einmal berichtete ein „Schnuppersegler“, der sehen wollte ob er so etwas seinen Mitarbeiterinnen überhaupt zumuten könne, nach einem anspruchsvollen Törn: „Seither höre ich verständnisvoller zu, unterscheide besser, begegne meinen Gesprächspartnern mit weniger aber deutlicheren Aussagen. Ich packe besser an, bin ausdauernder geworden, allein und im Team“. **Gute Outdoor-Aktivitäten bieten Erfahrungen, die am Schreibtisch oder im Seminarraum nicht möglich sind!**

Fazit:

Um es richtig zu stellen, ernsthafte Outdoor-Incentives sind keine Karotten, die dem störrischen Esel vor die Augen gehalten werden. Genauso wenig ist es das heimliche 14. Jahresgehalt für die Besten, noch ein dümmliches Spiel um einen Cocktailempfang auf dem Zuckerhut.

Ewald W. Schneider

Zahlungsverkehr innerhalb der Euro-Zone: Internationale Konto- nummer senkt Kosten

Unternehmen, die häufiger Überweisungen ins Ausland leisten oder aus dem Ausland empfangen, sollten bei ihrer Bank eine internationale Kontonummer beantragen.

Das empfehlen Finanzexperten der Postbank. Der Grund: Die Europäische Kommission hat eine Verordnung erlassen, nach der Kunden in Zukunft Auslandszahlungen innerhalb der Euro-Zone zu Inlandsgebühren abwickeln können. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Kunden bei der Überweisung ihre internationale Kontonummer (IBAN) sowie den Code zur Identifizierung der Bank (BIC) angeben. Die IBAN, die für jedes Girokonto separat beantragt werden muss, setzt sich aus dem Länderkennzeichen (für Deutschland DE), einer Prüfziffer, der Bankleitzahl und der nationalen Kontonummer zusammen. Mit Hilfe der IBAN und des BIC können Auslandszahlungen trotz der unterschiedlichen nationalen Zahlungsverkehrssysteme so exakt adressiert werden, dass die Zahlungen automatisiert bis zum Konto des Empfängers weitergeleitet werden. Dadurch können die Gebühren für Auslandsüberweisungen deutlich gesenkt werden. Geschäftskunden sollten ihre IBAN und den BIC auf dem Rechnungsformular oder dem Briefbogen kenntlich machen und umgekehrt ihre ausländischen Geschäftspartner ebenfalls um eine Mitteilung über deren IBAN und BIC bitten.

Zahlungsverkehr innerhalb der Euro-Zone Internationale Konto- nummer senkt Kosten

Voraussetzung ist Angabe der

IBAN (Länder-Kennzeichen + Prüfziffer + Bankleitzahl + nationale Kontonummer)

BIC (Code zur Identifizierung der Bank)

