

# GIVVE® PARTNER BEST PRACTICE

---

**Up** givve® Card





# CONFERA CONSULTING GMBH

Als unabhängiger Vermittler von Lohnnebenleistungen steht confera Consulting seit 10 Jahren verlässlich an der Seite von givve®. confera Consulting unterstützt Unternehmen sich auf dem Arbeitsmarkt als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren – im aktuellem War for Talents unerlässlich. Das Team berät rund um Firmenkarten, Cafeteria Systeme, Mittagsverpflegung und Gesundheitsförderung, sprich innovative Vergütungen, die über das klassische Gehalt hinausgehen und für Mitarbeitende sowie Bewerbende einen Mehrwert bieten.

Claudia Lörtzer, Geschäftsführerin der confera Consulting GmbH, teilt ihre Erfahrungen mit givve® und der givve® Card.



Claudia Lörtzer

## **Gibt es bestimmte Branchen oder Kundengruppen, bei denen givve® und die givve® Card besonders beliebt sind?**

Die confera Consulting GmbH ist Rahmenvertragspartner bekannter Wohlfahrtsverbände, ich schätze, das kann man als besondere Kundengruppe bezeichnen. Das Deutsche Rote Kreuz, der Deutsche Paritätische Wohlfahrtsverband und e-Masters erhalten von uns kostengünstige Einkaufspreise und Konditionen für die givve® Card, da bei Verbänden wie diesen nicht allzu hohe finanzielle Mittel vorhanden sind.



Dabei ist es gerade in dieser Branche umso wichtiger, die tägliche Arbeit zu belohnen und Mitarbeiter zu motivieren. Da freut es uns, dass wir mit günstigeren Konditionen für die givve® Card dazu beitragen können.

Unsere weiteren Kunden stammen aus vielfältigen Branchen.

**Welche spezifischen Vorteile und Funktionen der givve® Card sind in eurer Zielgruppe besonders hervorzuheben?**

Wenn wir von den Wohlfahrtsverbänden als besondere Zielgruppe ausgehen, dann haben diese den Vorteil, dass wir die givve® Cards zu einem sehr guten Einkaufspreis anbieten können.

**Welche Herausforderungen begegnen euch in der Vermarktung der givve® Card?**

Manche Wettbewerber betreiben exzessives Preisdumping mit aggressivem Marketing. Diese Preise und das Marketing kommen vor allem bei den Arbeitgebern gut an, die selbstverständlich so wenig Budget wie möglich auf Mitarbeiterbenefits verwenden möchten.



Die Personalabteilungen hingegen bewerten givve® oftmals besser und wertiger als Wettbewerber-Produkte und möchten die givve® Card einführen. Sie erkennen, dass ein tolles Produkt seinen Preis hat. In diesem Spannungsfeld müssen wir bestmöglich als Vermittler agieren und unseren Ansprechpartnern Argumente an die Hand geben, um die Entscheider in ihrem Unternehmen von der Qualität der givve® Cards und vom Preis-Leistungsverhältnis zu überzeugen.

**Welche Strategie verfolgt ihr bei der Kundenansprache, um das maximale Potenzial der givve® Card zu nutzen?**

Wir stellen die givve® Cards in Vergleich zu ähnlichen Produkten und erläutern die Unterschiede und Vorteile von givve®. In diesem Vergleich geht die givve® Card in der Regel als Sieger hervor, da die Karte beispielsweise eine hohe Flexibilität und so einen echten Mehrwert für die Arbeitnehmenden bietet.

**Wie erklärt ihr die givve® Card den Arbeitnehmenden und wie gehen die Firmen damit um?**

Wir halten die Erklärung kurz und bündig: Die givve® Card ist ein Gutschein in Form einer Mastercard. Das versteht jeder. Ab und an werden auch Infomaterialien oder Flyer für die Mitarbeitenden angefragt, die wir dann zur Verfügung stellen.

**Kannst du uns Best Practices für eine typische Kundenanwendung der givve® Card nennen?**

Typischerweise wird die givve® Card als Alternative zur Gehaltserhöhung an die Arbeitnehmenden ausgegeben. Im sozialen Bereich kommt die Karte ebenfalls als Entlohnung und Dankeschön für die Übernahme von unbesetzten Schichten zum Einsatz.

**Gibt es spezielle Anwendungsfälle oder innovative Ideen, die Kunden mit der givve® Card umsetzen können?**

Spezielle Anwendung findet die Karte wie eben gesagt zum Beispiel im sozialen Bereich als Entlohnung für übernommene Schichten. Manche Kunden verwenden die Karte ebenfalls als Incentive für Anwesenheit bei Nicht-Krankheit. In der Industrie und Produktion dienen givve® Cards auch zur Ausschüttung von Sonderzahlungen, die an bestimmte produzierte Stückzahlen gekoppelt sind. Von Zeit zu Zeit wird die givve® Card auch zur Auszahlung der Erholungsbeihilfe sowie für eine Bonuszahlung bis zu 10.000 € (§ 37b Abs. 1 EStG) genutzt.

**Liebe Claudia, tausend Dank für deine Zeit, unsere Fragen zu beantworten! Wir freuen uns weiterhin auf die Zusammenarbeit mit dir und deinem Team!**

**Sie haben ebenfalls Erfolgsgeschichten zu berichten, die Sie gerne teilen möchten? Dann schreiben Sie uns gerne eine Mail an [partner@givve.com](mailto:partner@givve.com).**