
Incentive-Strukturen

einfach überlegen
 Podcast

Wie Incentive Strukturen aufgebaut werden sollten:

- Provisionszahlungen sollten ertragsorientiert und nicht umsatzorientiert sein.
- Bonuszahlung sind zu bevorzugen, da so die Ziele des gesamten Unternehmens stärker in den Fokus gerückt werden.
- Das Bonussystem muss zur (Vertriebs-)Strategie des Unternehmens passen.
- Anders als früher sollte der Bonus nicht größer als das Grundgehalt sein.
- Die Mitarbeiter sollten nicht nur durch monetäre Incentives motiviert werden, sondern aktiv gefördert werden und Entwicklungsperspektiven aufgezeigt bekommen.

Möglichkeiten der monetären Beteiligung an individuell beeinflussbaren Erfolgen

Provision

Beteiligung am Geschäftsabschluss
(z.B. Umsatzprovision oder Ertragsprovision)

Bonus

Entlohnung für die Erreichung von vereinbarten Zielen (z.B. Anzahl der Neukunden)

Incentive-Strukturen

Die **Provision** stellt sicher, dass individueller Erfolg entsprechend honoriert wird

Erläuterung

- **Jährlich** ausbezahlte Entlohnung
- **Abhängig** von erbrachter **Leistung**
- **Höhe** berechnet sich nach vorher festgelegten Regeln
- In der Regel abhängig von **AE, Umsatz** oder **DB**



Ziele

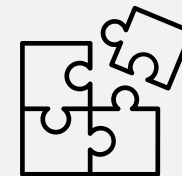
- **Anreiz**, sehr gute Leistung zu erbringen
- **Honorierung** von individuellem Erfolg
- **Aufstockung** des Gehalts



einfach überlegen
 Podcast

Beispiel

- Provisionsregelungen nach Umsatz
- Provisionsregelungen nach DB
- Provisionsregelungen nach Stück
- ...



Incentive-Strukturen

Der **Bonus** stellt die Erreichung der strategischen Ziele und die Weiterentwicklung der Mitarbeiter sicher

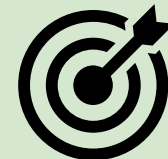
Erläuterung

- In einer **Zielvereinbarung** sollten einma im Jahr Ziele festgehalten werden
- Unterscheidung zwischen **Konzern-, Sparten-** bzw. **BU-** und **persönlichen** Zielen
- Unterschiedliche **Gewichtung** von Zielen
- Ziele sollten **SMART** formuliert sein



Ziele

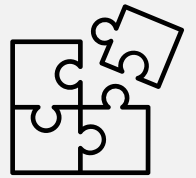
- Sicherstellung der **Erreichung** von **strategischen Zielen** des Unternehmens
- **Strategische Weiterentwicklung** der Mitarbeiter



einfach überlegen Podcast

Beispiel

- 1 Mrd. EUR Umsatz
- 300 Mio. EUR EBIT
- 100 Mio. EUR Cashflow
- # eingehender Beschwerden < 12
- Akquirierung von min. 5 neuen Kunden
- Identifizierung von min. 2 Leads im Markt Türkei
- Erfolgreiche Einführung des neuen CRM-Systems
- Durchschnittliche Angebotsdurchlaufzeit max. 10 Tage

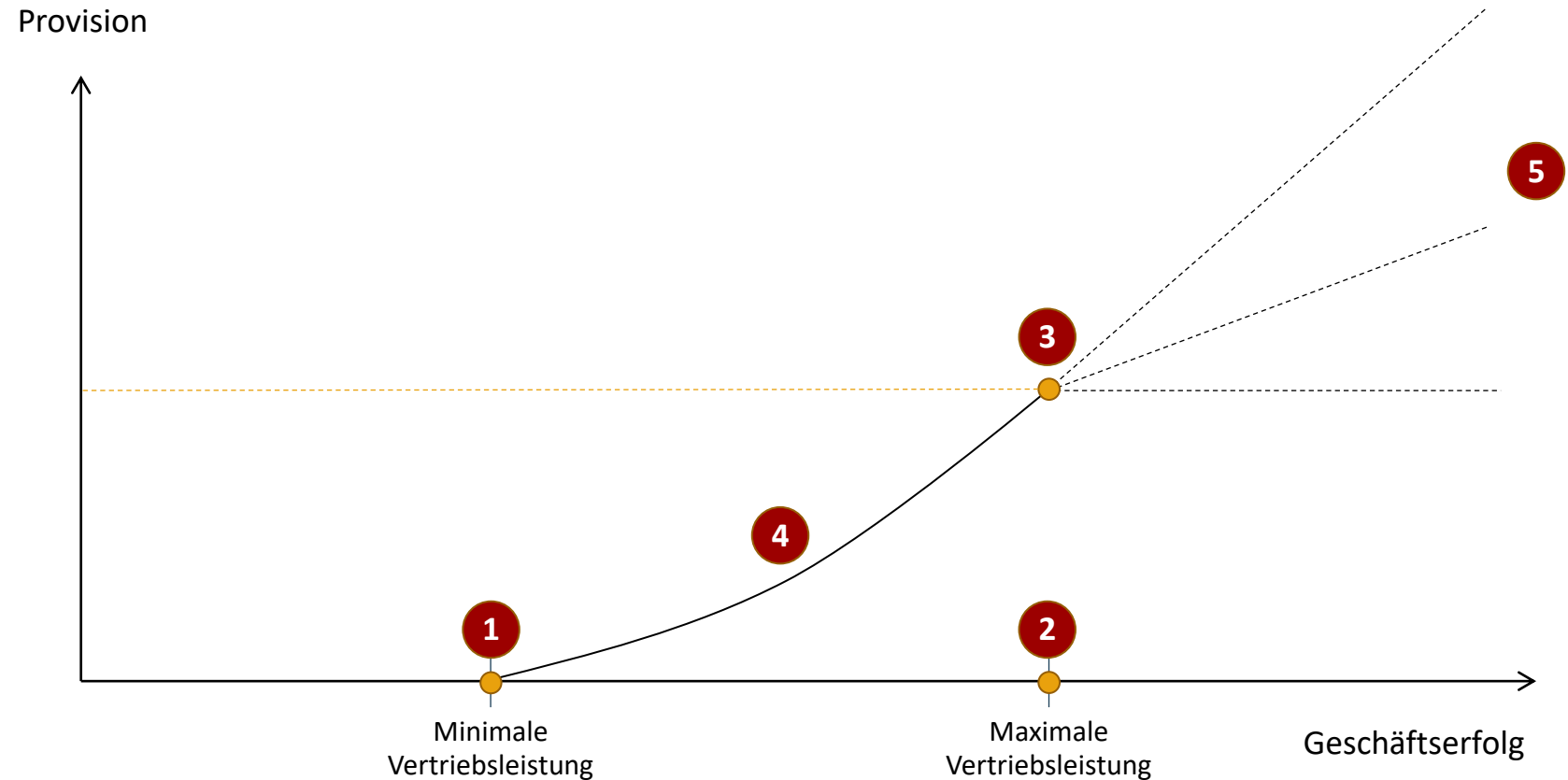


Incentive-Strukturen

einfach überlegen
Podcast

Bei der Konzipierung von Provisionsregeln, sollten folgende fünf Schritte durchgeführt werden:

- 1 Definition Minimalziel
- 2 Definition maximal mögliche Leistung eines Vertriebsmitarbeiters
- 3 Festlegung der Provision bei maximal möglicher Leistung eines Vertriebsmitarbeiters
- 4 Konstruktion des konvexen Teils der Provisionskurve
- 5 Ausgestaltung des „zufälligen“ Bereichs





JOHANNES JOSNIK
ASSOCIATE PARTNER

M: Josnik@weissman.de

T: +49 911 586 77 0

A: Weissman & Cie. GmbH & Co. KG

Längenstraße 14

90491 Nürnberg

www.weissman.de



LinkedIn