



KURZFASSUNG

Moderne Vergütungsbausteine schaffen einen fairen und über das ganze Jahr gleichmäßigen Spannungsbogen für die Verkäufer. Durch die Digitalisierung werden komplexe Vergütungsregelungen verständlich abgebildet, der Vergütungsanspruch transparent dargestellt und in einem effizienten Workflow bis zur Monatsabrechnung umgesetzt.

Lesen Sie in den nächsten Ausgaben mehr über das Thema der leistungsorientierten Vergütung:

Folge 3: Wirksame Prämiensysteme

Folge 4: Praxisbeispiele

VERGÜTUNG IN ZEITEN DER KOMPLEXITÄT

Bewährte Vergütungsmodelle im Verkauf

Der zweite Teil der Artikelreihe zeigt, wie ein gutes Vergütungsmodell der Motivation sowie der Steuerung der Verkäufer dient.

von Prof. Dr. Ralf Mertens

Der Wandel in der Branche lässt sich an den Mergen- und Bonusregelungen der Hersteller und Importeure gut ablesen. Die Vereinbarungen werden immer komplexer und die Planbarkeit der möglichen Erträge immer geringer.

Wie und woran soll ein Verkäufer sich da orientieren? Ein gutes Vergütungsmodell

dient nach meiner Erfahrung nicht nur der Motivation, sondern auch der Steuerung der Verkäufer. Die Vergütungsregelungen müssen dem Verkäufer als Leitfaden dienen, wie er mit seinem Verhalten Erträge sichern kann.

Mithilfe von modernen Vergütungssystemen wird der Verkäufer dabei unterstützt, die Qualität seiner Geschäfte zu beurteilen und den größten Nutzen für sich und in der Konsequenz für das Autohaus zu erzielen, denn er soll immer an der Qualität seiner Geschäfte partizipieren. Wer den Weg zum persönlichen Erfolg aufgezeigt bekommt, wird diesen auch gehen wollen.

Realistische Anreize setzen

Diese Funktion müssen moderne Vergütungssysteme übernehmen: Dem Verkäufer diesen Weg deutlich machen und das Bewusstsein für ertragreiche Geschäfte schärfen.

Wirkungsvoll sind immer nur Anreize, bei denen der Mensch eine realistische Chance sieht, erfolgreich zu sein. Diese

Sicherheit müssen auch Vergütungsmodelle bieten.

Das Garantiegeld mit einer Drei-Monatsverrechnung schafft eine gerechte Basis für beide Seiten. Eine solide Vergütung für das Fahrzeug sollte neben einem berechenbaren Sockel aus Bruttoertrags- oder Umsatzprovision eine Beteiligung an allen relevanten Bonusbestandteilen vorsehen. Besonders gute Geschäfte sollten besonders belohnt und alle Zusatzgeschäfte wie Finanzdienstleistungen, Zubehör und alle sinnvollen Mobilitätsdienstleistungen angemessen prämiert werden.

Bonusregelung einfach darstellen

Willibrord Kramer, seit über 20 Jahren mit dem Thema Vergütung im Autohaus vertraut, hat mit seinen Kunden Vorschläge entwickelt, wie auch komplexe Bonusregelungen einfach dargestellt werden können. Passend zu der jeweiligen Unternehmensstrategie haben sie ganz verschiedene Wege der Provisionierung ihrer Verkäufer mit ganz unterschiedlicher Gewichtung der Bonusbausteine gefunden, die inzwischen live auf den Rechnern der Verkäufer eingespielt sind.

Bei der Entwicklung dieser neuen Optionen haben die Händler von differenzierten Vergütungsszenarien profitiert, in denen die finanziellen Auswirkungen für die Verkäufer und das Autohaus simuliert wurden.

Um auch die notwendige Quantität zu erreichen, muss über das ganze Jahr eine gleichmäßige Spannung erhalten werden, immer wieder das eine Fahrzeug mehr verkaufen zu wollen. Das gelingt besonders gut mit einer flexiblen Zielvereinbarung, die mit monatlichen Ausschüttun-

ZIELE BEI DER VERGÜTUNG

- Produktivitätssteigerung im Verkauf und im Service
- Förderung des unternehmerischen Denkens
- Bessere Ertragsorientierung der Mitarbeiter
- Höhere Margen im Verkauf
- Bessere Erträge im Service
- Gerechte Entlohnung
- Stärkung der Teamarbeit

gen und quartalsmäßigen Verrechnungen sowie einem Bonus bei Zielerreichung am Jahresende immer wieder neue Chancen aufzeigt. Jedes Auto mehr zählt!

Neues Vergütungsmodell im Test

Ein revolutionäres Modell ist gerade in der Erprobung: Ein Modell mit monatlichen Zielvorgaben für Auftragseingang, Preisstabilität, Inzahlungnahmen und weitere fünf Finanzdienstleistungen wird dem Verkäufer in Echtzeit angezeigt und erhöht, je nach Stufe der Zielerfüllung (Blech, Bronze, Silber, Gold oder Platin) die Provision um Faktor 3.

Dank der Digitalisierung der Provisi- onsermittlung und -abrechnung ist der tatsächliche Aufwand dabei geringer als zuvor. Der Verkäufer hat bereits beim Auftragseingang ein sehr transparentes Bild des Geschäftes und seines Provisionsanspruches. Er sieht sofort, welche Ertragschancen er genutzt hat. Der Verkaufsleiter hat die Qualität des Geschäftes auf einen Blick. Der Workflow vom Auf-

NEUES VERGÜTUNGSMODELL

Ein neues Vergütungsmodell im Verkauf ist gerade in der Erprobung. Es gibt monatliche Zielvorgaben für:

- Auftragseingang
- Preisstabilität
- Inzahlungnahmen
- 5 Finanzdienstleistungen

Im System wird dem Verkäufer der Status-quo in Echtzeit angezeigt

Stufen der Zielerfüllung: Blech, Bronze, Silber, Gold oder Platin

Je nach Stufe der Zielerreichung erhöht sich die Provision um den Faktor 3

tragseingang bis zur Provisionsauszahlung hat sich bewährt.

Sogar die Berechnung des reduzierten Monatsverdienstes in Phasen der Kurzarbeit lässt sich leicht umsetzen. Fixum und Garantiegehalt werden um den Anteil der

Kurzarbeit reduziert und bei der eventuellen Berechnung von Vorschüssen und der Verrechnung von Aufstockungen berücksichtigt.

Um den Verkäufern den Start nach der Kurzarbeit zu erleichtern, steht ein bewährtes Modell bereit: die Auftragseingangsprovision. Vorübergehend sind 20 bis 50 Prozent der Provisionen mit dem Auftragseingang fällig. Der Rest fließt – wie üblich – nach der Auslieferung und dem Eingang der Gelder. Das schafft Planungssicherheit für die Verkäufer. ■



Prof. Dr. Ralf Mertens
Hochschule Stralsund
www.profmertens.de

DIE Kfz-Versicherung über das Autohaus. Kundenbindung – inklusive!

AutoProtect ist DIE smarte Kfz-Versicherung über das Autohaus, mit der Ihre treuen Kunden auch im Schadensfall immer wieder „nach Hause“ finden.

AutoProtect®

Das Beste für Sie und Ihre Kunden

- ✓ Back-Home-Steuerung
- ✓ Angebotserstellung in unter einer Minute
- ✓ Hohe Vergütung pro Abschluss
- ✓ Partnerschaftliche Kasko-Regulierung
- ✓ Ein Partner für alle Marken
- ✓ und vieles mehr...

AutoProtect GmbH

Filial-Direktion der ZURICH Versicherung

☎ 05141 9581-50 · ✉ autoprotect@zuerich.de

Ein Unternehmen der

Grundke Gruppe

ZURICH®

Jetzt Partner werden → www.autoprotect.de