

Thema: Compensation & Benefits

„Innovatives Bonussystem Verkauf Nahrungsmittelindustrie“

Um die vielen verschiedenen, traditionell gewachsenen Entgeltstrukturen im Sales-Bereich zu vereinheitlichen und die Mitarbeiter noch klarer auf die ehrgeizigen Wachstumsziele zu fokussieren, sollte in einem führenden Nahrungsmittelunternehmen ein neues Bonussystem für den Verkaufsbereich entwickelt und implementiert werden.

Hierbei war die Hauptherausforderung „die alten Zöpfe abzuschneiden“, aber gleichzeitig ein neues System zu entwickeln, welches alle Mitarbeitergruppen als einigermaßen gerecht empfinden und alle zu exzellenten Leistungen motiviert.

Schließlich wurde ein System erarbeitet, welches aus den Komponenten „Kollektive Erfolgsbeteiligung (Überschreitung der Ergebnisziele der Einheit)“ und „individueller Leistungsprämie (Überschreitung messbarer individueller Zielsetzungen)“ bestand.

Insgesamt hatten die Mitarbeiter die Möglichkeit, bis zu 20% vom Tarifentgelt als zusätzliches variables Einkommen zu erhalten.

Das System hat nicht nur reibungslos funktioniert und einen signifikanten Beitrag zu positiven Geschäftsergebnissen geleistet, sondern auch geholfen, die Unternehmenskultur hin zu einer Leistungskultur zu entwickeln, in der besondere Leistungen und messbare Erfolge positiv honoriert werden.

Das Projekt in Stichworten:

- Analyse bestehender Entgeltstrukturen
- Design und Implementierung eines variablen Bezahlungssystems
- Performance Management
- Beitrag zur Entwicklung einer Leistungskultur