

Vorteile leistungsbezogener Vergütung und Zielvereinbarungen

Leistungsbezogene Vergütung beteiligt die Mitarbeiter entsprechend ihrer Leistung am Erfolg ihres Unternehmens. Gehaltsvereinbarungen kombiniert mit Erfolgsprämien oder Zielvereinbarungen, verbinden die Grundsicherheit eines Gehalts mit einem Anreizsystem für Leistung.

Leistungsbezogene Vergütung beteiligt die Mitarbeiter entsprechend ihrer Leistung am Erfolg ihres Unternehmens. Gehaltsvereinbarungen kombiniert mit Erfolgsprämien oder Zielvereinbarungen, verbinden die Grundsicherheit eines Gehalts mit einem Anreizsystem für Leistung.

Variable Vergütung passt sich dynamisch und flexibel an aktuelle Entwicklungen im Unternehmen oder am Markt an. Ist das Grundgehalt niedriger, sinken die Lohnnebenkosten. Von steigenden Umsätzen des Unternehmens profitieren auch die Mitarbeiter. Durch ihr persönliches Engagement beeinflussen sie ihr Entgelt. Sie sind am Unternehmenserfolg direkt oder indirekt beteiligt, wodurch sie sich stärker mit dem Unternehmen identifizieren. Belohnte Eigeninitiative und Selbstorganisation sorgen für Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Über Erfolgsprämien läßt sich der Vertrieb im Unternehmen auch steuern: Die Belohnung eines erreichten Gruppenumsatzes stärkt die Zusammenarbeit im Team. Führungskräfte, die am Umsatz ihrer Gruppe beteiligt sind, fördern die Zusammenarbeit und den Teamgeist. Neue Vertriebspartner werden sorgfältig eingearbeitet, um sie schnell in der Gruppe zu integrieren.

Höhere Provision einzelner Produkte aktiviert den Verkauf, wenn z.B. ein neues Produkt im Markt platziert werden soll.

Wettbewerbe über bestimmte Zeiträume oder für spezielle Produkte steigern den Umsatz ohne die grundlegenden Vereinbarungen der Vergütung zu verändern.
Das Unternehmen erkennt engagierte Mitarbeiter und kann diese intensiver fördern.

Pressekontakt:

Nicola Strätz
Telefon: 0951 / 980 461 - 07
Telefax: 0951 / 980 461 - 50
E-Mail: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostraße 15
96047 Bamberg

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 leistungsfähige Lösungen für die Provisionsabrechnung und die Organisation von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen, Schwerpunkte liegen in der Finanzdienstleistung und Telekommunikation. FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Anpassung und Einführung. Mit aktueller Java Technologie sind die FABIS

Module über das Internet erreichbar. Homeoffice und Unterstützung des Außendienstes sind realisiert. Die Systeme können als Software als a Service (SaaS) gemietet werden.



Besuchen Sie uns im Internet unter:

- www.fabis.de (Vertriebssoftware)
- www.db-hercules.de (Java-Module)
- www.softcondev.de (Projekte und Überblick)