

Ziel / Aufgabe



- Nachhaltige Sicherung der Erträge durch vertriebliche Neuausrichtung
- Kernelemente waren die Zusammenführung der unterschiedlichen Vertriebskanäle Sparkassen und Mittelstand mit differenzierten Rollenbildern und strategischer Ausrichtung an der Organisation der S-Finanzgruppe und neuer Marktbearbeitungskonzepte
- Verbindung der Struktur und der Zielvorgaben in einem neuen Vergütungssystem (Zielsystem)

Projekthalte



- Umstellung von Provisions- auf Zielsystem
- Neue Gebietsaufteilung nach Sparkassenstrukturen
- Differenzierung nach:
 - Unternehmensvariable (Unternehmensergebnis, KZI)
 - Individualziel quantitativ (AW und/oder DB2)
 - Individualziel qualitativ (KPI-Steuerung Geschäftsfeld)
 - Teamziel (DB2): Zusammenarbeit der unterschiedlichen Rollen wird pro Region gefördert
- Einheitliche Vergütungssystematik über alle Rollen

Branche



- Leasing
- Non Captive
- Sparkassen-Finanzgruppe

Rolle	Fixum	Variable Vergütung										Summe	
		Unterneh- variable		Qualitatives Ziel				Quantitatives Ziel					
		%	%	Spanne	Ist	Spanne	Ist	Spanne	Ist	Spanne	Ist		%
Leiter Vertrieb SuM													
Leiter Vertrieb T&L													
Gebietsleiter GK													
Gebietsleiter SuM													
Gebietsleiter T&L													
S-Koordinator													
Vertriebstrainer													
S-Berater													

Ergebnis / Nutzen



- Umstellung von Provisions- auf Zielsystem erreicht
- Zielorientierte Vergütung durch Verknüpfung der Geschäftsfeldziele mit den Zielen der einzelnen Regionen und Vertriebsmitarbeiter
- Förderung der Leistungsträger durch progressive Vergütung bei Zielübererfüllung