

# Inhalt

<b>Vorwort der Verfasser</b>	<b>3</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>6</b>
<b>2. Inhalt, Methodik und Stichprobenstruktur der Studie</b>	<b>8</b>
2.1 Stichprobenstruktur I	8
2.2 Stichprobenstruktur II	9
<b>3. Ergebnisse</b>	<b>10</b>
3.1 Entlohnung der Verkäufer	11
3.2 Entlohnung der Verkaufsleiter	11
3.3 Entlohnung der Flottenverkäufer	12
3.4 Erwünschte Veränderungen von Gehaltskomponenten	12
3.5 Motivation durch Zusatzleistungen	13
3.6 Sonderregelungen bei den Entlohnungssystemen	13
3.7 Sonderregelungen im Bereich Gebrauchtwagen	14
3.8 Vergütung von Zubehörverkauf	14
3.9 Regelung von Provisionsausfall bei Fehlzeiten	14
3.10 Anforderungen an die Verkäuferentlohnung (Geschäftsführer)	15
3.11 Anforderungen an die Verkäuferentlohnung (Verkäufer)	15
3.12 Stärken der Entlohnungssysteme	16
3.13 Veränderungsbedarf	16
3.14 Tätigkeiten von Verkäufern	17
<b>4. Die wichtigsten Ergebnisse in Kürze</b>	<b>18</b>
<b>5. Moderne Vergütungssysteme</b>	<b>20</b>
<b>6. Schwachstellen abstellen</b>	<b>21</b>
<b>7. Erwartungen an Entlohnungssysteme</b>	<b>22</b>

<b>8. Komponenten eines Verkäufer-Entlohnungssystems</b>	<b>23</b>
8.1 Garantiegehalt	23
8.2 Fixum	23
8.3 Bruttoertragsprovision	24
8.4 Leistungskomponenten	25
8.5 Jahresleistungsprämie	25
8.6 Vereinbarung von Absatzzielen	25
8.7 Lineare Zielerreichungsprovision	26
8.8 Progressive Zielerreichungsprovision	26
8.9 Jahreserfolgskomponente	27
8.10 Provisionsplitting	27
8.11 Topfsystem	27
8.12 Provisionsausgleich bei Fehlzeiten	28
8.13 Großkundengeschäft	28
8.14 Gebrauchtwagengeschäft	28
8.15 Musterkalkulationen	31
<b>9. EDV-gestützte Entlohnungssysteme</b>	<b>34</b>
<b>10. So führen Sie ein neues Entlohnungssystem ein</b>	<b>40</b>
10.1 Die Wahl eines firmenindividuellen Entlohnungssystems	40
10.2 Bewertung eines aktuellen Verkäufer-Entlohnungssystems	41
10.3 Organisatorische Maßnahmen	42
10.4 Anforderungen	42
10.5 Checkliste zur Einführung eines neuen Verkäufer-Entlohnungssystems	43
<b>11. Sonderteil</b>	<b>44</b>
Immer am Kunden / Der Garantieranbieter MultiPart	44
Mit offenen Augen / Interview mit Geschäftsführer Waldemar Dixa	46
Eigenverantwortung zeigen / Das Autohaus Humborg im Porträt	48
Sechs auf einen Streich / Mehrmarkenhändler Erhard Kollinger	50
Das Original / Die Produkte von MultiPart	52