FÜR VERTRIEBSLEITER

Erfolgsfaktoren für die leistungsabhängige Vergütung

Oft wird die Motivationswirkung von Provisionen überschätzt. Ohne tief in die Motivationsforschung einsteigen zu wollen: Extrinsische Anreize (wie Geld) wirken nur begrenzt – und wenn doch, dann bei standardisierten Tätigkeiten wie dem Verkauf wenig erklärungsbedürftiger Produkte. Im Projektgeschäft dagegen, in dem es um die kreative Entwicklung individueller Lösungen geht, hat die intrinsische Motivation eine höhere Aussicht auf Erfolg.

Um die erfolgsabhängige Vergütung für Verkäufer erfolgreich zu gestalten, sollten sich Vertriebsleiter Folgendes fragen:

1. Unterstützt die Definition des Modells wirklich die verschiedenen Unternehmensziele? Oder werden Verkäufer auf ein Thema fokussiert und vernachlässigen dadurch das „Über-den-Tellerrand-Schauen".

2. Berücksichtigt das Vergütungssystem die Profitabilität? Wie wird zum Beispiel honoriert, dass Verkäufer auch um den letzten Cent kämpfen?

3. Ein Stufenmodell verleitet Verkäufer dazu, kurz vor Erreichen der nächsten Stufe alles in Gang setzen, um diese Stufe zu schaffen. Dabei werden unter Umständen auch unprofitable Aufträge generiert. Wollen wir das als Unternehmen?

4. Können Verkäufer die Kennzahlen tatsächlich selbst relevant beeinflussen? Wenn dem Verkäufer Provision abgezogen wird wegen Mehrkosten, die von ihm nicht beeinflussbar waren, demotiviert dies.

Generell gilt: Eine zeitnahe Auszahlung der Provision motiviert am meisten. Denn der Verkäufer denkt Mitte März nicht daran, dass er zum Jahresende eine Endprämie generieren könnte.

Autor Michael Sturhan ist Inhaber der B2B-Vertriebsberatung Primesales.

Alle Hände voll zu tun: Projektchancen gibt es in Afrika zuhauf, nur die Finanzierung gestaltet sich für Mittelständler oft schwierig.

Förderung für Afrika

Über „Africa Connect" finanziert das BMZ Mittelstandsprojekte

UNTERNEHMEN, DIE IN AFRIKA investieren wollen, können sich ab sofort um eine Förderung im Rahmen des Entwicklungsinvestitionsfonds „Africa Connect" bewerben. Die Initiative ist Anfang Juni gestartet. Ziel des Programms ist es, kleinvolumige Projektfinanzierungen für Mittelständler zu erleichtern. Deutsche Hausbanken finanzieren Projekte in afrikanischen Ländern nur ungern, da sie das Risiko dort als zu hoch erachten.

Die Investitionsdarlehen, die zwischen 750.000 und vier Millionen Euro liegen, stellt das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) aus seinem Entwicklungsinvestitionsfonds (EIF) bereit. Im Rahmen der „Compact with Africa"-Initiative der Bundesregierung soll der Fonds die wirtschaftliche Entwicklung in reformorientierten Staaten stärken. Insgesamt steht nach Angaben des BMZ für „Africa Connect" bis Ende 2021 eine Milliarde Euro zur Verfügung.

Entscheidend für die Genehmigung eines Darlehens ist die wirtschaftliche, ökologische und entwicklungspolitische Nachhaltigkeit der Investition. So müssen geförderte Projekte vor Ort einen Mehrwert erzielen – also qualifizierte Ausbildungs- und Arbeitsplätze schaffen oder neue Technologien einführen. Beurteilt wird dies von der DEG, der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, die die Unternehmen während des gesamten Investitionszyklus berät.

Mit seinem steigenden Bedarf an Konsumgütern sowie niedrigen Produktionskosten bietet der afrikanische Kontinent für deutsche Mittelständler interessante Investitionsmöglichkeiten. Einige afrikanische Länder wie Äthiopien, die Elfenbeinküste und Ghana zählen mit Wachstumsraten von sieben Prozent zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit.

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft bewertet „Africa Connect" daher als Schritt in die richtige Richtung. Jedoch bestehe noch weiterer Handlungsbedarf durch die Politik, moniert Christoph Kannengießer, Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins. Es würden bessere Risikoabsicherungen benötigt, damit deutsche Mittelständler verstärkt nach Afrika expandierten. Das gelte vor allem für Projekte im Infrastruktur- und Energiebereich, bei denen deutsche Unternehmen „einem harten Wettbewerb mit Konkurrenten aus China und anderen Schwellenländern ausgesetzt" seien. <<