



Graphic Consult

Variable Vergütung



Variable Vergütung

In Zeiten steigender Kosten und sinkender Umsätze ist es notwendig, sich über alternative Entlohnungsmodelle Gedanken zu machen, um die Lohnkosten im Griff zu behalten. Dabei entsteht die Forderung, die Kostenintensität in Abhängigkeit zur Wirtschaftslage zu setzen. Ein Modell, das sich im Außendienst schon lange bewährt hat, ist die variable Vergütung. Dabei werden bestimmte Teile der fixen Lohnkosten in variable Lohnkosten umgewandelt. Das System ist gerecht und leicht verständlich.

Ziel des Modells ist es, die Fixkosten für das Personal zu senken. Die Entlohnung der Arbeitnehmer ist sowohl von der Eigenleistung als auch von der Ertragslage des Unternehmens abhängig. Die Wirkungen der variablen Vergütung sind aus zwei Perspektiven zu betrachten:

Arbeitnehmerperspektive:

Der Arbeitnehmer hat ein höheres Risiko, aber auch die Chance, durch bessere Leistungen mehr zu verdienen. Er wird mit in die Pflicht genommen und sozusagen selbst zum Unternehmer gemacht, da es für ihn persönlich von Interesse ist, dem Unternehmen gegenüber verantwortlich zu handeln. Verdienst und Verantwortung haben eine Anreizfunktion, die sich auf die Motivation der Mitarbeiter auswirkt, auch wenn Geld als Motivator nur mit äußerster Vorsicht eingesetzt werden darf.

Variable Vergütung

Arbeitgeberperspektive:

Die Geschäftsführung ist daran interessiert, dass das Personal bei höchst möglicher Motivation Spitzenleistungen erbringt und die Personalkosten in Krisenzeiten so gering wie möglich gehalten werden. Da fixe Kosten zu variablen Kosten gewandelt werden, entstehen Personalkosten über dem Inflationsausgleich nur dann, wenn sie auch erwirtschaftet werden. Es kann eine Flexibilität der Kosten erreicht werden.

Die Implementierung des Modells funktioniert, wenn dadurch eine „Win-Win-Situation“ entstanden ist, d. h. dass beide Parteien von der Neuerung profitieren. Dabei ist es wichtig, die Höhe des variablen Anteils und dessen Bemessungsgrundlage genau zu diskutieren und zu definieren. Dies geschieht am effektivsten im Konsens mit allen von der Entscheidung Betroffenen.



Peter Jeschke – Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirt.-Ing. (FH)

Management Consultant

Geschäftsführender Gesellschafter, GC Graphic Consult

Beratungsschwerpunkte

Strategie, Organisation, Vertrieb, Personalentwicklung, Sanierung



Graphic Consult

GC Graphic Consult GmbH
Weihenstephaner Straße 1
85716 Unterschleißheim/München
Deutschland

Tel: +49/(0)89/89 60 56 - 0
Fax: +49/(0)89/89 60 56 - 11
E-Mail: comcenter@GC-online.de
Internet: www.GC-online.de