

Prämienmodell für Vermittlung neuer Aufträge durch MA

- Ø Der Kontakt zwischen einem Entscheidungsträger beim Kunden und einer gis-Führungskraft muss durch Vermittlung des gis-MA zustandekommen
- Ø Ausgeschlossen vom Prämienmodell sind Verlängerungen bestehender Aufträge (gleicher Kunde, gleicher MA, neuer Zeitraum)
- Ø Aufstockung bestehender Aufträge um zusätzliche gis-MA können Gegenstand des Modells sein, wenn der MA maßgeblich am Zustandkommen der Aufstockung beteiligt war.
- Ø Die Prämie ist verdient, wenn durch den Auftrag ein bestimmtes Umsatzvolumen erreicht ist:

Umsatz	Prämienhöhe
20000	1000
50000	1500
80000	2000
120000	3000

- Ø Handelt es sich nicht nur um einen neuen Auftrag bei bestehenden Kunden, sondern um eine neue Kundenbeziehung (auch neue Abteilung beim bestehenden Großkunden), wird die Prämie um 2000 erhöht.
Dieser Prämienanteil kommt bereits bei Vertragsunterzeichnung zur Auszahlung
- Ø Wenn der Umsatz erbracht und vom Kunden bezahlt ist, wird die Prämie, bzw. der jeweilige Prämienanteil an den MA ausbezahlt