

**1. Ist Flexibilisierung der Personalkosten für Ihr Unternehmen ein Ziel?**

- Ja
- Nein

**2. Woran sollten flexibilisierte Gehälter im Idealfall gemessen werden?**

**Deckungsbeitrag**

- Unternehmen
- Team
- Mitarbeiter

**Umsatz**

- Unternehmen
- Team
- Mitarbeiter

**3. Nach welchem Vergütungsmodell entlohnen Sie die Mitarbeiter?**

**Im Außendienst?**

- Festgehalt
- Festgehalt und Provision
- Festgehalt und Prämie
- Festgehalt, Provision und Prämie
- Festgehalt und Provision im Leistungskorridor

**Verkaufsinendienst?**

- Festgehalt
- Festgehalt und Provision
- Festgehalt und Prämie
- Festgehalt, Provision und Prämie
- Festgehalt und Provision im Leistungskorridor

**Lager / Logistik?**

- Stundenlohn
- Leistungslohn
- Gehalt

**4. Wie hoch schätzen Sie den variablen Anteil (Hebel) am Gehalt der Mitarbeiter im**

- Außendienst [ ]%
- Verkaufsinendienst [ ]%
- Lager / Logistik [ ]%



**5. Wie hoch schätzen Sie zusätzliche Umsatzpotenziale, durch bessere gegenseitige Unterstützung von Innendienst und Außendienst, ein?**

[ ]%

**6. Um wieviel könnten, nach Ihrer realistischen Einschätzung, die Verkäufer die Handelsspanne sofort steigern? (z.B. von 25% auf 27%)**

[ ]%

**7. Welche, schnell zu realisierenden, Optimierungsmöglichkeiten (Quick Wins) sehen Sie in der Zusammenarbeit vom Vertrieb mit Lager/ Logistik?**

---

---

---

**8. Welche, schnell zu realisierenden, Optimierungsmöglichkeiten (Quick Wins) sehen Sie im Bereich Lager / Logistik?**

---

---

---

**9. Was ist für Sie das größte Hindernis, die genannten Potentiale zu heben?**

---

---

---