



HAKA®

FÜHRUNGSROLLEN- MATRIX 2025

Rolle	führt	Hauptverantwortung	Zielsetzung für Teamentwicklung Multiplikation	Einkommen aus Verkaufsbonus oder Eigenumsatz	Einkommen aus Führungsbonus	Anzahl der 35 % Linien	Voraussetzungen für die Auszahlung eines Führungsbonus
Sales Director	(Senior) Sales Manager	Strukturkopf einer gesamten Organisation (z.B. Ländergesellschaft). Strategische Führung der gesamten Struktur, Entwicklung langfristiger Ziele, Rekrutierung und Motivation von Sales Managern. Schnittstelle zur Business Unit Leitung und aktive Mitgestaltung von sämtlichen Vertriebsmassnahmen. Durchführung regelmäßiger Team- und Manager-Meetings, sowie Events. Identifikation und Entwicklung von Talenten.	Entwicklung drei 4.000er Linie p.a.	Provision auf Eigenumsatz ab 10 % bis zu 35 % und Provision auf Teamumsatz bis zu 25 %. Für Auszahlung von Differenzbonus ist ein Eigenumsatz von 50 € Voraussetzung	7.5 %	8	100 € Eigenumsatz / Kundenumsatz
Senior Sales Manager	Sales Manager / Team Manager	Strategische Führung der gesamten Struktur, Entwicklung langfristiger Ziele, Rekrutierung und Motivation von Sales Managern. Schnittstelle zur Business Unit Leitung und Mitgestaltung von Vertriebsmassnahmen. Durchführung Team- und Manager-Meetings, sowie Events. Identifikation und Entwicklung von Talenten.	Entwicklung zwei 4.000er Linie p.a.	Provision auf Eigenumsatz ab 10 % bis zu 35 % und Provision auf Teamumsatz bis zu 25 %. Für Auszahlung von Differenzbonus ist ein Eigenumsatz von 50 € Voraussetzung	7.0 %	6	100 € Eigenumsatz / Kundenumsatz
Sales Manager	Team Manager / Manager	Operative Führung der Struktur, Entwicklung langfristiger Ziele, Rekrutierung und Motivation und Coaching von Team Managern. Weiterleitung aller Informationen an die eigene Downline. Ansprechpartner für sein Team.	Umwandlung von 10 % seiner Kundenbasis. Entwicklung zwei 4.000er Linie p.a.	Provision auf Eigenumsatz ab 10 % bis zu 35 % und Provision auf Teamumsatz bis zu 25 %. Für Auszahlung von Differenzbonus ist ein Eigenumsatz von 50 € Voraussetzung	6.5 %	4	100 € Eigenumsatz / Kundenumsatz

Team Manager	Manager	Neukundenakquise und Betreuung bestehender Kunden. Umwandlung von bestehenden Kunden in Business Partner. Aufbau weiterer Teams. Weiterleitung aller Informationen an die eigene Downline. Ansprechpartner für sein Team.	Umwandlung von 10 % seiner Kundenbasis. Entwicklung einer 4.000er Linie p.a.	Provision auf Eigenumsatz ab 10 % bis zu 35 % und Provision auf Teamumsatz bis zu 25 %. Für Auszahlung von Differenzbonus ist ein Eigenumsatz von 50 € Voraussetzung	6.0 %	2	100 € Eigenumsatz / Kundenumsatz + Restumsatz > 2.000 €
Manager	Business Partner	Neukundenakquise und Betreuung bestehender Kunden. Umwandlung von bestehenden Kunden in Business Partner. Aufbau eines Teams.	Umwandlung von 10 % seiner Kundenbasis. Entwicklung einer 4.000er Linie p.a.	Provision auf Eigenumsatz ab 10 % bis zu 35 % und Provision auf Teamumsatz bis zu 25 %. Für Auszahlung von Differenzbonus ist ein Eigenumsatz von 50 € Voraussetzung	5.5 %	1	100 € Eigenumsatz / Kundenumsatz + Restumsatz > 2.000 €
Business Partner	Kunden	Neukundenakquise und Betreuung bestehender Kunden	Entwicklung von 25 Kunden p.a.	Provision auf Eigenumsatz ab 10 % bis zu 35 % und Provision auf Teamumsatz bis zu 25 %. Für Auszahlung von Differenzbonus ist ein Eigenumsatz von 50 € Voraussetzung	0	0	

Transparente Regelung für die Auszahlung von Führungsboni

Unser gemeinsames Ziel ist es, Spitzenleistungen zu fördern und dich für deine Arbeit als Führungspersönlichkeit angemessen zu belohnen. Die Auszahlung des Führungsbonus ist eng mit der Erfüllung der definierten Hauptaufgaben deiner Rolle verbunden. Damit stellen wir sicher, dass unsere Führungsstruktur effektiv bleibt und die Unternehmensziele konsequent umgesetzt werden.

Um den Führungsbonus in voller Höhe zu erhalten, ist es notwendig, dass du die Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten, wie sie in der Rollen-Matrix definiert sind, vollständig und nachhaltig erfüllst. Sollten einzelne oder alle Hauptaufgaben nicht oder nur unzureichend erfüllt werden, behalten wir uns das Recht vor, den Führungsbonus anteilig zu kürzen oder in Ausnahmefällen nicht auszuzahlen.

Diese Regelung basiert auf unserem gemeinsamen Verständnis von Leistung, Verantwortung und der Wichtigkeit, unseren hohen Standards gerecht zu werden. Als Führungskraft bist du ein Vorbild für dein Team und trägst maßgeblich zur Motivation und Weiterentwicklung deiner Kollegen bei.

Mit dieser klaren Regelung möchten wir dich dabei unterstützen, deine Rolle mit Engagement und Erfolg auszufüllen – und sicherstellen, dass außergewöhnliche Leistungen auch weiterhin wertgeschätzt und honoriert werden.

