

Leistungsabhängige Zusatzvergütung

Für

Robin Leitner

Beginn der Regelung

01.03.2025

Eigene fakturierbare Leistungen

- Für die erfolgreiche Mitarbeit in Kundenauftragsprojekten erhältst du monatlich eine Leistungsprämie.
- Die monatliche Leistungsprämie berechnet sich aus dem für deine Rolle maßgeblichen Tagesprämiensatzes in Höhe von 130,00 € brutto multipliziert mit den tatsächlich fakturierbar erfassten Zeiten oberhalb des Auslastungsschwellwertes in Höhe von 60 %.
- Eine Auslastung von 100 % liegt bei einer Vollzeitstelle bei 220 Arbeitstagen zu je 8 Stunden vor, die gleichmäßig auf 12 Monate verteilt werden; bei abweichenden Arbeitszeitmodellen errechnet dies sich entsprechend anteilig.
- Maßgebliche Tagesprämiensätze und Schwellwerte werden arbeitgeberseitig regelmäßig überprüft und bei wesentlichen Veränderungen im Geschäft angepasst.
- Die Leistungsprämie wird jeweils mit dem monatlichen Grundgehalt des Folgemonats bargeldlos gezahlt.
- Die Abrechnung der monatlichen Leistungsprämie erfolgt jeweils nur vorläufig; der Arbeitgeber behält sich insoweit eine nachträgliche Korrektur vor. Etwaige sich dabei ergebende Differenzen zur ursprünglichen Abrechnung werden mit der zukünftigen Leistungsprämie verrechnet.

Vertriebsleistung

- Beim Eingang von Kundenaufträgen wird anhand eines übergreifenden Verteilungsschlüssels für diesen Kundenauftrag vom Arbeitgeber nach billigem Ermessen eine anteilige Zuordnung des Vertriebs Erfolgs an die am Vertrieb beteiligten Mitarbeitenden vorgenommen. Nach Erbringung der beauftragten Leistungen wird dir der generierte Rohertrag (Umsatz abzüglich enthaltener Fremdleistungen und nichtfakturierbarer Reisekosten) entsprechend dem Verteilungsschlüssel zugeordnet. Du erhältst monatlich eine Vertriebsprämie von 2,5 % des dir auf diese Art zugeordneten Umsatzes.

HiSolutions-Erfolgsprämie

- Du kannst eine jährliche Unternehmenserfolgsprämie erhalten, die sich anteilig am Jahresüberschuss des Unternehmens misst und von der eigenen Position/Beraterstufe abhängig ist (siehe Anhang).
- Die Berechnungsbasis ist jeweils das Ergebnis vor Steuern und Dividenden.
- Nicht bei der Bemessung der Prämien berücksichtigt werden außerordentliche Geschäfte außerhalb der Beeinflussungssphäre des operativen Managements wie der Verkauf von Beteiligungen, den Effekten aus öffentlichen Subventionen oder Transaktionen zwischen Aktionären.
- Die konkrete Höhe der jährlichen HiSolutions-Erfolgsprämie bestimmt der Arbeitgeber nach billigem Ermessen. Negative Beträge sind ausgeschlossen.
- Die Auszahlung erfolgt (im ersten Jahr und im Austrittsjahr ggf. anteilig) bargeldlos mit dem monatlichen Grundgehalt nach Feststellung des Jahresabschlusses zwischen dem 01.04. und 31.05. des Folgejahres, wenn das Arbeitsverhältnis zum jeweiligen Abrechnungszeitpunkt von Bestand ist.

- Die Unternehmenserfolgsprämie bemisst sich an der prozentualen Arbeitszeit und wird bei unbezahlten Abwesenheiten, die sich auf volle Kalendermonate erstrecken, entsprechend anteilig gekürzt.

Berlin, 14. November 2025



i. V. Stefan Nees
Director
HiSolutions AG



i. A. Kevin Keßler
Personalreferent
HiSolutions AG

Robin Leitner
Arbeitnehmer

Anhang:

Position (Stichtag 31.12. des maßgeblichen Geschäftsjahres)	Anzahl an Anteilen am Jahresüberschuss
Mitarbeitende in OPS und Backoffice, Projektassistenz	1
Consultant	2
Senior Consultant	3
Managing Consultant, Expert	5
Senior Managing Consultant, Senior Expert	10