

WIE VIEL VERDIENST DU?

Text: Birka Patz

Zahlen sind unsexy, langweilig und vor allem rein rational! Wie kann es dann sein, dass ein und dieselbe Zahl so viele Emotionen wachruft: Bewunderung oder Missgunst? Mitleid oder Schadenfreude? Glück oder Depression? Wie kann es dann sein, dass eine einzige Zahl belohnt und motiviert oder bestraft und depressiv macht? Das geht ganz einfach, wenn diese Zahl Ihr Gehalt ist.

Über Geld spricht man nicht. Das war zumindest noch das Credo unserer Eltern – für die jüngeren unter Ihnen – unserer Großeltern. Noch immer ist es ein Thema, das unter Kollegen und Freunden nur am Rand gestreift wird. Obwohl in kleinen Kreisen eher darüber geschwiegen wird, ist es Gesprächsthema in der Öffentlichkeit. Auch bei anonymen Befragungen zeigen sich Herr und Frau Österreicher durchaus auskunftsbereit.

Somit hätte Peter Marsch von der jobs-Personalberatung nicht auch heute die „Gehaltsstudie Verkauf 2012“ vorlegen können. Und Bibiane Sibera vom ÖPwZ wäre gemeinsam mit Penning Consulting und Kerkhoff Consulting an der ersten Erhebung der Durchschnittsgehälter von Einkäufern in Österreich gescheitert. Sind sie aber nicht. Grund genug für uns, die beiden miteinander bekanntzumachen. Und vor allem, den Verkauf erstmals mit seinem Kooperationspartner, dem Einkauf, zu vergleichen. Lässt sich das überhaupt

Mal ehrlich, würden Sie das Ihren Kollegen oder dem Freundeskreis so ohne Weiteres beantworten? Geht ja keinen etwas an, oder? Neugierig macht es aber trotzdem, das Gehalt. Auch Sie? Dann lesen Sie jetzt weiter!

vergleichen? Wie viel sind die Leistungen des einen und des anderen wert? Was treibt die Gehälter von Verkäufern nach oben, was die der Einkäufer? Wir kamen zu teils überraschenden Ergebnissen.

Wer verdient am meisten?

Topverdiener unter den Verkäufern sind die Vertriebsleiter. Das überrascht wenig, 80.000 Euro brutto pro Jahr verdienen sie im Durchschnitt in Österreich, alle Boni, Provisionen und Zusatzleistungen eingerechnet. 15.000 Euro davon müssen sie sich Jahr für Jahr durch eigene Leistung als variablen Anteil verdienen. Rang zwei belegt der Außendienst mit 60.000 inklusive eines variablen Anteils von ebenfalls 15.000 Euro. Vergleichsweise wenig verdient der Insendienst. Wer im Sommer nicht schwitzen und im Winter nicht frieren muss, darf sich mit 40.000 Euro im Jahr zufriedengeben. 2.000 Euro davon sind variabel.

Da kann es schon sein, dass der eine oder andere Vertriebsleiter in den Garten der Einkäufer schießt, dort scheint das Gras grüner: Im Durchschnitt verdienen Führungskräfte im Einkauf pro Jahr ein Grundgehalt von 82.000 Euro, 2.000 Euro also mehr als ihr Kooperationspartner im Vertrieb. Doch aufgepasst, dazu kommt für jeden

Zweiten noch ein Bonus von bis zu 11.000 Euro. Wer hätte das gedacht? Unsere Studienautoren offenbar nicht. Sie zeigten sich überrascht.

Und wie kann man sich diesen Umstand erklären? Peter Marsch hat dazu eine Vermutung: „Ein wichtiger Aspekt dabei ist die Wechselbeziehung von Einkommen und Verweildauer im Unternehmen. Wenn man einmal Einkaufsleiter ist, bleibt man das länger. Beim Verkauf gibt es eine höhere Fluktuation. Da ist es gang und gäbe, sich alle zwei Jahre zu verändern, auch in Führungspositionen.“

Beruf oder Berufung?

Einkäufer bleiben da schon länger in ihrem Job. Bemerkenswert ist jedoch, dass sie in der Regel länger im Unternehmen sind als in der Einkäuferposition selbst. Heißt das, Verkäufer ist man, Einkäufer wird man? „Verkäufer ist man im Herzen“, so Peter Marsch. Da gibt es jene, die den Job viele Jahre nicht ausüben. Oder jene, die als Quereinsteiger dazukommen. Das ist wie bei Musikern. Das Gen hat man oder man hat es nicht.

Vom „Einkaufergen“ hingegen möchte Bibiane Sibera nicht sprechen. Jedoch stellen beide Parteien dasselbe Schicksal: Erstens fehlt die Kenntnis des Berufstas-

bei Schülern und Studenten. Bis neue Mitarbeiter gefunden werden, dauert es lange. Und zweitens mangelt es an Ausbildungsmöglichkeiten. Selbstredend hat auch sie Auswirkungen auf Gehalt und Position. Jedoch gar nicht so große, wie vielleicht angenommen. Spielen hier die fehlenden Ausbildungsangebote eine Rolle? Der Vertrieb kann sich da ja wenigstens über ein paar FH-Studiengänge freuen. Der Einkauf fehlt jedoch im Studienprogramm von Universitäten und den meisten Fachhochschulen.

Bringt mehr Erfahrung mehr Gehalt?

Das Leben selbst scheint dann wohl der beste Lehrmeister zu sein. So ist die Rechnung im Einkauf leicht: je mehr Kerzen auf der Geburtstagstorte, desto mehr Geld auf dem Gehaltskonto. Zudem spielt es eine Rolle, wie lange jemand im Unternehmen und in der Position des Einkäufers ist. Im Verkauf hat man scheinbar weniger Respekt vor dem Alter. Mitvierziger sind die Bestverdiener.

Schließen Sie die Augen. Stellen Sie sich einen Top-Verkäufer vor. Und dann einen Top-Einkäufer. Was sehen Sie? Peter Marsch hat ein klares Bild im Kopf: „Wenn ich mir einen Top-Verkäufer vorstelle, dann ist er ein sportlicher Mitvierziger. Der Top-Einkäufer eher der weise Mann mit der hohen Lebenserfahrung.“ Ohne Zweifel, ▶



3 FRAGEN...

... an Bibiane Sibera, ÖPWZ

Einen guten Verkäufer erkennt man an seinen Verkaufszahlen. Wie wird der Erfolg eines Einkäufers gemessen?

Das ist es schwieriger. Auch im Einkauf wird mit Kennzahlen gearbeitet, aber zu entscheiden, welche man heranzieht, ist nicht einfach. Ich würde sagen, ein Einkäufer ist dann erfolgreich, wenn er früh dabei ist. Das heißt, er wartet nicht ab, bis eine Bestellung auf seinem Tisch landet. Sondern er ist proaktiv und schon in die Entwicklung von Produkten eingebunden. Das ist ein Erfolgsfaktor. Er muss auf seine Lieferanten zugehen, seine Märkte kennen, diese Daten aufbauen und auf einem hohen Niveau halten. Und er muss Innovationen liefern,

gemeinsam mit seinen Lieferanten, für das Unternehmen und die Kunden der Verkäufer.

Der Einkäufer klagt über Fachkräftemangel. Woran liegt das?

Die Möglichkeiten sind zu wenig bekannt. Menschen im Einkauf sollten wirtschaftliche und oft gleichzeitig technische Fähigkeiten mitbringen. Das allein ist schwierig. In Schulen und Universitäten wird zu wenig auf diesen Bereich hingewiesen. Auch eine gezielte Ausbildung wäre wünschenswert. Wir arbeiten im Forum Einkauf des ÖPWZ am Image des Einkaufs. Es muss attraktiv werden. Einkäufer müssen sich besser verkaufen!

Was macht das Einkauf attraktiv?

Bis zu 70%, im Durchschnitt rund 45% der Gesamtkosten eines Unternehmens verantworten der Einkauf. Er hat eine große Verantwortung, die ihm dabei viel Kreativität abverlangt. Der Einkäufer sollte sich im Unternehmen auskennen und mit allen Abteilungen reden. Wenn er gut ist, hat er eine Schlüsselrolle im Unternehmen und ist gefragter Ansprechpartner.



im Verkauf geht es um Leistung. Um Schickhaftigkeit. Um Flexibilität. Im Alter lassen diese Eigenschaften nach. Die Reizebereitschaft sinkt. Deshalb stehen die Spitzenverdiener im Verkauf nicht kurz vor der Pension – wie ihre Kollegen im Einkauf. Doch Bibiane Sibera rückt das Bild vom weiblichen, langjährigen Einkaufsleiter zurecht: „Keine Frage, Erfahrung ist von Nutzen. Der Einkäufer braucht Menschenkenntnis und Reife, um dem Geschäftspartner auf Augenhöhe zu begegnen.“ Weder darunter noch darüber also. Auch der Einkaufsleiter sitzt auf keinem Podest. Entgegen landläufiger Meinung bestellt er nicht Verkäufer zu sich und sitzt ihnen gegenüber gegen das Licht. Ein Bild, von dem wir uns getrost lösen können.

Kampf der Geschlechter

Von einem anderen Bild können wir uns jedoch nicht so leicht lösen:

Als Frau verdient du noch immer bezeichnlich weniger als deine männlichen Kollegen. Im Verkauf sind es rund 25%. Im Einkauf durchschnittlich gar 42%. Auf den ersten Blick erschreckende Zahlen. Im leistungsorientierten Verkauf jedoch meist nicht unbegründet: Weibliche Vertriebler können oft nicht dieselbe Leistung erbringen wie männliche. Gar nicht ihre Schuld. So machen es etwa Kinder schwieriger für Frauen, im Außendienst zu arbeiten und zu reisen.

Auch die Proaktivität sei ein entscheidendes Erfolgs- und somit ebenso Gehaltskriterium: „Für Männer ist sie Naturall. Ihnen liegt das im Blut. Sie umwerben. Frauen fällt es hingegen oft schwer. Für sie ist es eine unnatürliche Verhaltensweise“, beschreibt Peter Marsch.

Wie sieht es mit Erklärungen im Einkauf aus? Die gestatten sich nicht so plausibel. Aber bestützend. Auch im Einkauf findet man Frauen eher

in den unteren Ebenen, als Sachbearbeiter. „Der Posten des Einkaufsleiters ist in Österreich traditionell männlich besetzt“, bestätigt Bibiane Sibera.

Ist Geld alles?

Ein Mann und sein Auto! Und wieder ein Klischee. Aber ein Zutreffendes: Was wäre ein Außendienstler ohne seinen Firmenwagen? Und natürlich muss er die richtige Marke haben. Keine Frage, auch im Einkauf würde man sich über einen Audi A6 oder einen 5er-BMW freuen. Doch das spielt der Dienstwagen eine geringere Rolle. Schade, denken sich wohl viele Einkäufer. „Wir haben uns aber auch von dem Bild gelöst, das der Einkäufer hinter seinem Schreibtisch sitzt und auf seine Lieferanten wartet“, entgegnet Bibiane Sibera. Auch der Einkäufer macht Hausbesuche.

Doch ohne Zweifel ist der Vertriebler anders ausgestattet als sein Gegen-

3 FRAGEN...

... an Peter Marsch, Jobs Personalberatung GmbH



Verkäufer zu sein rangiert nicht gerade unter den Top-Berufswünschen. Was sind dennoch die Hauptmotivatoren, in den Vertrieb einzustiegen?

Im Vertrieb kann ich meine eigene Karriere am besten steuern. Wenn ein Verkäufer gute Ergebnisse erzielt, hat er seinen Job fix. Er ist für seinen Erfolg und sein Wohlbefinden selbst verantwortlich. Er kann sehr schnell sehr viel verdienen, aber auch sehr schnell nichts mehr. Das ist für den einen abschreckend, für den anderen attraktiv. Der Vertrieb ist nichts für jemanden, der langfristige Sicherheit sucht. Da muss man sich seine Sicherheit jeden Tag selbst erarbeiten. Der Job bringt aber auch viele Freiheiten mit sich.

Was sind die wichtigsten Faktoren bei der Vergütung von Verkäufern?

Verkäufer sind stark über externe Faktoren steuerbar. Wenn ein Kunde kauft, dann bekommt der Verkäufer Anerkennung. Dazu gehört auch das Gehalt, es ist zu bezahrend, aber es ist nicht alles. Hinzu kommen Faktoren, die das Image eines Verkäufers heben. Er möchte sich möglichst positiv nach außen präsentieren: toll gekleidet, schöne Visitenkarten, neue Uhren, bestimmte Automarken, modernste Geräte. Das klingt zwar nach einem Klischee, aber so ist es. Es ist alles Teil der Vergütung.

Ist es einfacher, selbst Kunde zu sein?

Verkäufer sagen immer, sie wären gerne Einkäufer, die härten es leichter. Das stimmt aber nicht. Wenn der Verkäufer einen Abschluss nicht macht, geht er zum nächsten Kunden. Einkäufer haben es da oft nicht so leicht.

spieler. Womit kann man Sie, liebe Verkäufer, motivieren? Die typischen Verkäufererwartungen reichen vom neuen Auto bis zur schicken Visitenkarte. Sie entscheiden über das Aussehen in der Berufsgruppe. Und das Angebot an Zusatzleistungen hat zugenommen: Neben Handy, Laptop und Firmenauto reihen sich hier auch Pensionen, Spesen- und Sonderzahlungen bis hin zu Unternehmensbeteiligungen.

Bekanntlich ist der Verkauf stark leistungsorientiert. Da geht es um Umsatz und Deckungsbeitrag. Aber auch um Kundenbesuche und Angebotsböden. Das sind individuelle Ziele, an deren Erreichung der Verkäufer gemessen wird. Er ist ein Einzelkämpfer. „Den letzten Schritt zum Abschluss tut der Verkäufer alleine“, bemerkt Peter Marsch. Und dafür wird er auch belohnt. Außendienstler können sich so über rund 15.000 Euro jährlich zusätzlich auf ihrem Bankkonto freuen. Verkaufsleiter müssen sich immerhin

15.000 bis 20.000 Euro pro Jahr hart erarbeiten. Anders im Einkauf, wo Zusatzleistungen eher selten sind. Auch die variable Vergütung stellt Geschäftsführer hier vor ein Problem: Wie bewertet und messe ich, was mein Einkäufer geleistet hat? Die Wunderkennzahl hat man noch nicht gefunden, mit der der Einkäufererfolg des Einzelnen gemessen werden kann. Daher gibt es um Unternehmensziele, um das Gesamtergebnis. Doch immerhin können sich Einkäuferleiter bei deren Erreichung über einen Bonus von bis zu 18.000 Euro freuen.

Worauf es ankommt

All diese Werte sind natürlich Durchschnittswerte. Wie hoch das Gehalt wirklich ausfällt – und das ist bei Einkäufern und Verkäufern gleich – hängt stark von der Branche ab. Dabei kommt es darauf an, was Einkauf beziehungsweise Verkauf be-

ziehen kann. So ist in manchen Branchen der Einkäufer wichtiger als der Verkäufer. Erwis in der Energiebranche oder im produzierenden Gewerbe. Da hat der Einkauf großen Einfluss auf Gewinn und Verlust. Mit ihm steht und fällt die Produktion im Unternehmen. Anders in IT und Telekommunikation, da sind es die Verkäufer, die die Hosen anhaben.

Einfluss auf die Höhe des Gehalts haben die Unternehmensgröße sowie die Führungsverantwortung. Nicht zu vergessen das verantwortete Einkaufsvolumen beziehungsweise das zugewiesene Vertriebsgebiet. Mit mehr Verantwortung – und mehr Gehalt – gehen auch mehr Überstunden einher. Von der Normalarbeitszeit von 40 Wochenstunden können sowohl Vertriebs- als auch Einkaufsleiter nur träumen. Denn die Realität steht anders aus: Sie können mit zumindest 50 Stunden pro Woche rechnen. ■