

Extra: Verkauf

# Gehälter steigen, Optimismus sinkt

Immer weniger Verkäufer schätzen die Karrierechancen positiv ein. Mit ihrem Verdienst sind die meisten zufrieden.

VON PHILIPP HACKER

Der Wunsch nach einem sicheren Arbeitsplatz hat stark zugenommen – gleichzeitig sind die Gehaltsunterschiede zwischen großen und kleinen Unternehmen sowie zwischen Männern und Frauen zurückgegangen. Das sind zwei der zentralen Ergebnisse der Gehaltsstudie Verkauf 2009 der Jobs-Personalberatung, die dem Karriere-KURIER exklusiv zur Vorab-Veröffentlichung vorliegen.



„Der Wunsch nach Sicherheit am Arbeitsplatz hat deutlich zugenommen.“

Peter Marsch  
Jobs-Personalberatung

der Pharmabranche (42.000 statt 50.000 Euro) sind Einbußen zu verzeichnen.

Einen erfreulichen Trend gibt es bei der Aufteilung der Gehälter nach Geschlecht: „Quer durch alle Branchen lässt sich sagen, dass Männer zwar noch immer mehr verdienen. Die Frauen haben im Vergleich zum Vorjahr jedoch aufgeholt“, sagt Jobs-Geschäftsführer Peter Marsch im Gespräch mit dem KURIER. Aufgeholt haben auch die HTL-Absolventen, die im Schnitt nicht mehr weniger als ihre Kollegen mit Universitätsabschluss verdienen. Und auch die Gehaltsschere zwischen Groß- und Kleinunternehmen sei deutlich geringer geworden.

**Stagnation** Ebenfalls bemerkenswert: Spitzengehälter werden immer früher erzielt. Bereits ab einer Berufserfahrung von sechs Jahren stagniert die Gehaltskurve.

Wie im Vorjahr sind 70 Prozent der Verkäufer mit

ihrem Gehalt zufrieden. Allerdings: Zwei Drittel jener Befragten, die weniger als 35.000 Euro brutto pro Jahr verdienen, sind nicht zufrieden mit ihrem Salär.

**Geldsegen:** 7 von 10 sind mit ihrem Gehalt glücklich



**Sicherheit** Eine deutliche Auswirkung der Krise lässt sich bei den Bedürfnissen der Verkäufer erkennen, so Marsch: „Der Wunsch nach Sicherheit am Arbeitsplatz hat deutlich zugenommen. Zusatzleistungen des Un-

ternehmens und der Wunsch der Mitarbeiter nach Anerkennung haben gleichzeitig stark an Bedeutung verloren.“ Allerdings: Der Firmenwechsel als Zukunftsperspektive hat enorm zuge-

nommen und die internen Positionswechsel als Perspektive überholt.

Insgesamt schätzen „nur“ noch 60 Prozent der Verkäufer ihre Karrierechancen als positiv ein – 2008 waren es noch 69 Prozent gewesen.



SVEN HOFFMANN/FOTOLIA.COM

**Trends** Die ersten Ergebnisse der Studie im Detail:

Die Durchschnittsgehälter der Verkäufer sind tendenziell leicht gestiegen – so verdient ein Verkaufs- bzw. Vertriebsleiter durchschnittlich 80.000 Euro brutto im Jahr – 2008 waren es noch 75.000 Euro gewesen (siehe Grafik). In der IT- und Softwarebranche sind die höchsten Gehälter zu holen – durchschnittlich 85.000 Euro, 5000 mehr als im Vorjahr – und auch im Verkaufsinne dient gibt es eine Steigerung des Durchschnittsgehaltes von 35.000 auf 39.000 Euro brutto pro Jahr. Einzig in der Immobilienbranche (Rückgang von 50.000 auf 44.800 Euro jährlich) und in

## Wie ändert sich das Gehalt im Verkauf?

Kriterium	2008	2009
Durchschnittsgehalt Verkaufs-/Vertriebsleitung	75.000 EUR	80.000 EUR
Durchschnittsgehalt Verkaufsaußendienst	60.000 EUR	60.000 EUR
Durchschnittsgehalt Product Management / Marketing	58.500 EUR	59.500 EUR
Durchschnittsgehalt Verkaufsinne dienst	35.000 EUR	39.000 EUR
Durchschnittsgehalt IT und Software – Branche	80.000 EUR	85.000 EUR
Durchschnittsgehalt Beratung und Consulting	65.000 EUR	75.000 EUR
Durchschnittsgehalt Immobilienbranche	50.000 EUR	44.800 EUR
Durchschnittsgehalt Pharmabranche	50.000 EUR	42.000 EUR

KURIER Grafik: Tichy/Quelle: Jobs-Personalberatung

## ► Hintergrund

### Gratis Gehaltsstudie ab Ende Juni verfügbar

Für die Gehaltsstudie Verkauf 2009 verteilte die Jobs-Personalberatung in ihrem Kontaktnetzwerk über 7000 Fragebögen. Die Befragung fand zwischen Ende April und Mitte Mai 2009 statt – erste Auswirkungen der Wirtschaftskrise sind in den Ergebnissen also schon sichtbar.

Ab 29. Juni wird die komplette Gehaltsstudie an alle Interessenten versendet –

und zwar kostenlos. Wer sich für ein Exemplar interessiert, kann dieses bereits jetzt auf der Homepage der Personalberatung anfordern.

**Das Unternehmen** Jobs-Personalberatung wurde im Jahr 2000 von Peter Marsch und Samantha Scherzer gegründet und hat sich auf die Besetzung von Positionen in den Bereichen Sales und Executive, IT und Telekom-

munikation spezialisiert. „Für uns ist ‚Personalberater sein‘ ein sehr persönliches Geschäft“, sagt Firmengründer und Geschäftsführer Peter Marsch, der seit 1989 in der Personalberatung tätig ist. Sein Arbeitsmotto: „Untereinander. Mit unseren Auftraggebern. Und mit unseren Kandidaten.“

INTERNET  
www.jobs-personalberatung.com