

Blick aufs Konto

Haben Sie sich in letzter Zeit gefragt, was denn Ihr (Berufs-)Kollege aktuell so verdient? Oder mit wie viel Ihr Vorgesetzter eigentlich nach Hause geht? Wenn Sie nicht gerade eng mit ihm befreundet sind, wird er es Ihnen jedoch wohl kaum verraten. Muss er auch nicht, wir liefern Ihnen die Antwort: mit der „Gehaltsstudie Verkauf 2017“.

Text: Ulrike Putz

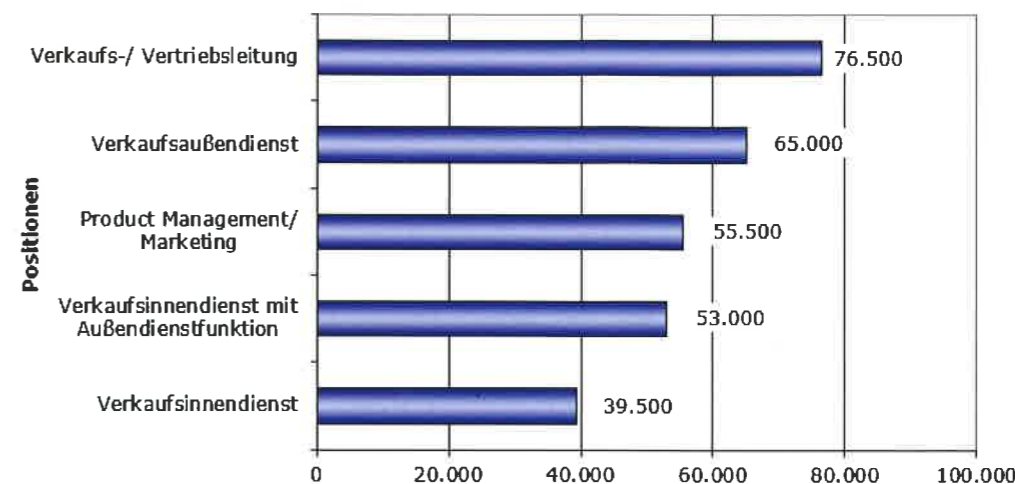
Geld, vor allem das eigene Gehalt, ist ein Tabuthema. Genauso wie Politik und Religion – vielleicht sogar noch geflis-

sentlicher – wird es bei der gepflegten Abendunterhaltung oder beim lockeren Small Talk außen vorgelassen. Und dennoch ist es ein Thema, das jeden interessiert. Was verdient der Kollege im Außendienst, der nur einmal die Woche im Büro vorbeischaud? Was verdient die Verkäuferin am Telefon? Wie viel bekommt der Bekannte, der als Freelancer in einer anderen Branche arbeitet? Und wie viel kassiert eigentlich der Chef ab? Diesen heißen Fragen hat sich die jobs Personalberatung angenommen. Seit 2008 veröffentlicht sie die „Gehaltsstudie Verkauf.“ Werfen wir also einen

Blick auf die Konten der Verkäufer 2017 und vergleichen wir den aktuellen Kontostand mit den Vorjahren.

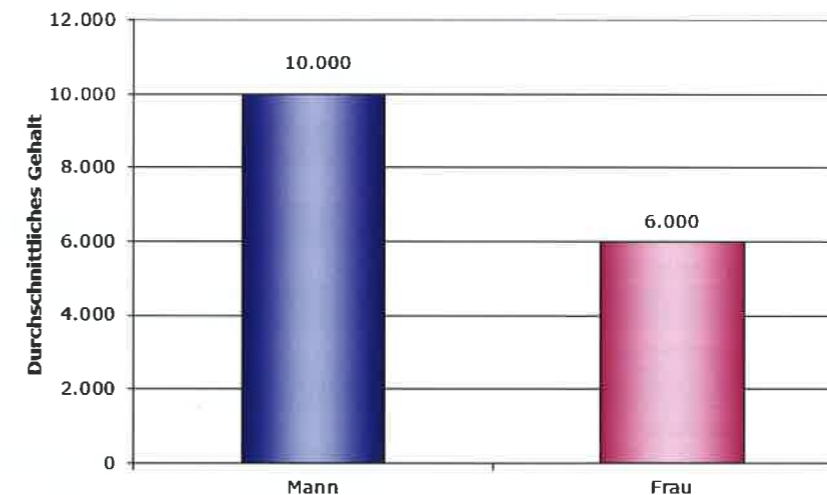
Wer verdient am meisten?

Ganz unten im Verdienst-Ranking ist die Dame oder der Herr am Telefon angesiedelt. Mit 39.500 Euro verdienen Verkäufer im Innendienst am wenigsten. Dennoch können sie sich über ein Plus von zehn Prozent gegenüber 2015 freuen. Ist man im Verkaufsinndienst und darf sich zusätzlich das eine oder andere Mal ins Auto setzen und Kun-



Durchschnittliches Gehalt nach Position

Graphiken: Quelle: jobs Personalberatung GmbH



Männer und Frauen: Es gibt (Gehalts) Unterschiede

den besuchen, macht man einen ordentlichen Sprung auf der Gehaltsleiter: 53.000 Euro verdienen sie jährlich, das ist jedoch um vier Prozent weniger als noch vor zwei Jahren. Ähnlich sieht es im Marketing/Product Management aus: Marketer gehen 2017 mit rund 55.500 Euro Jahresgehalt nach Hause.

Wieder einige Sprossen mehr auf der Gehaltsleiter erklimmt man als Verkäufer im Außendienst. Mit 65.000 Euro ist ihr Jahreseinkommen um acht Prozent gestiegen gegenüber 2015. Und wer sich fragt, was sein Vertriebsleiter monatlich aufs Konto bekommt, erhält

hier die Antwort: Mit einem durchschnittlichen Gehalt von 76.500 Euro verdient man in der Führungsposition verständlicherweise am meisten. 2015 lag dieser Wert mit 85.000 Euro allerdings wesentlich höher.

Nicht nur auf die Position kommt es an

Dass man im Verkaufsinndienst am wenigsten und in der Vertriebsleitung am meisten verdient, daran gibt es nichts zu rütteln. Dennoch macht es einen Unterschied, in welcher Branche und in wel-

chem Bundesland man arbeitet und über wie viel Berufserfahrung man verfügt.

Am meisten bezahlt wird in der IT und Software-Branche, gefolgt von der Pharma- und Telekommunikationsbranche. Am Ende des Rankings finden sich die Branchen Eisen/Metall, Werbung und Marketing sowie Transport und Verkehr. (Wenn Sie sich fragen, wie es bei uns in der Medienbranche aussieht – wir liegen im guten Mittelfeld.) Hinzukommt auch noch die Unternehmensgröße: Als Mitarbeiter eines Unternehmens mit mehr als 5.000 Mitarbeitern verdient man

durchschnittlich mehr als in Kleinbetrieben mit unter 100 Mitarbeitern. Und das gar nicht mal wenig; um etwa 20.000 Euro.

Beeinflusst wird das Gehalt auch vom Wohnort. Salzburger verdienen überdurchschnittlich mehr als Vertriebler aller anderen Bundesländer. Danach folgen Wien, Niederösterreich und das Burgenland. Schlusslicht bildet Oberösterreich. Das war auch bei der letzten Studie 2015 nicht anders.

Auch die Beschäftigungsart hat Auswirkung auf das Einkommen: Angestellte verdienen 1,5 Prozent weniger als 2015, Selbstständige freuen sich über ein Plus von 19 Prozent. Damit überholen sie die Angestellten im Gehaltsdurchschnitt.

Und natürlich spielt auch die Berufserfahrung eine Rolle: Innerhalb der ersten 20 Jahre kann man größere Gehaltssprünge machen, ist man erst mal ein alter Hase im Vertrieb bleibt das

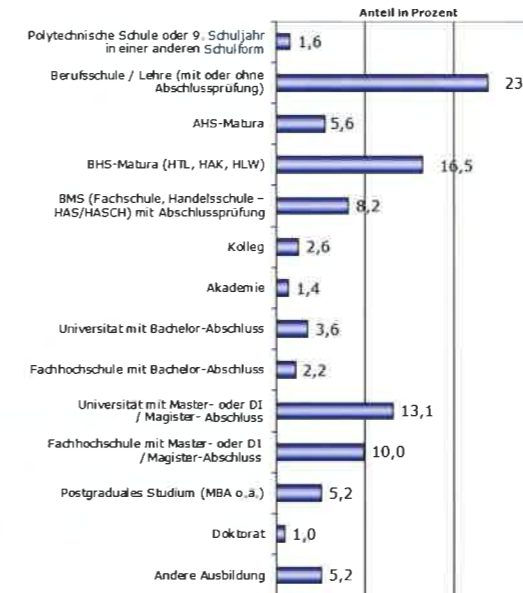
Durchschnittsgehalt auf einem hohen Level stabil. Am meisten verdienen Vertriebler mit 16 bis 20 Jahren Berufserfahrung. Daran hat sich in den letzten Jahren nichts verändert.

Unterschied Mann und Frau?

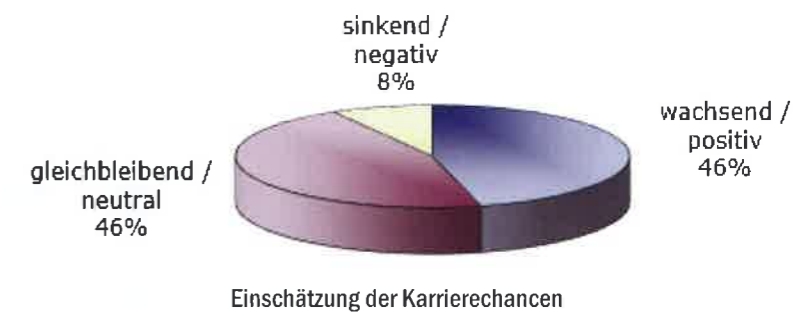
Natürlich thematisierte die Studie auch den viel diskutierten Gehaltsunterschied zwischen Männern und Frauen: Ja, es gibt ihn auch im Vertrieb. Sehr deut-

Entwicklung von 2008 bis 2017

2008	2011	2014	2017
Durchschnittliches Gehalt Verkaufs-/Vertriebsleitung			
75.000 EUR	80.000 EUR	85.000 EUR	76.500 EUR
Durchschnittliches Gehalt Verkaufsaußendienst			
60.000 EUR	56.600 EUR	58.800 EUR	65.000 EUR
Durchschnittliches Gehalt Marketing/Product Management			
58.500 EUR	51.800 EUR	60.000 EUR	55.500 EUR
Durchschnittliches Gehalt Verkaufsinendienst mit Außendienstfunktion			
Keine Auswertung	Keine Auswertung	53.950 EUR	53.000 EUR
Durchschnittliches Gehalt Verkaufsinendienst			
35.000 EUR	39.600 EUR	36.400 EUR	39.500 EUR
Gehaltsunterschied Männer – Frauen			
Männer verdienen deutlich mehr.	Männer verdienen mehr, Frauen haben jedoch leicht aufgeholt.	Männer im Verkauf verdienen 23 Prozent mehr.	Männer im Verkauf verdienen 20 Prozent mehr.
Durchschnittsgehalt nach Beschäftigungsart			
Freelancer verdienen deutlich besser als Angestellte.	Freelancer verdienen weniger als Angestellte.	Angestellte verdienen drei Prozent mehr als Freelancer.	Freelancer überholen Angestellte und verdienen besser.
Einschätzung der Karrierechancen			
Konjunktur am Höhepunkt, Nachfrage nach Arbeitskräften im Verkauf auch. 69 Prozent sehen für sich wachsende Karrierechancen, nur drei Prozent sinkende.	Nur noch 55 Prozent mit positiver Zukunftseinschätzung, aber auch nur vier Prozent mit negativer Einstellung. Neutrale und nüchterne Einstellung hinsichtlich Karriere-chancen.	Immerhin 52 Prozent schätzen ihre Karrierechancen als wachsend/positiv ein.	Gegenüber 2014 ist die Stimmung etwas gedämpfter.
Wie sorgt man für zufriedene Mitarbeiter?			
Selbstständiges Arbeiten, Kundenkontakt, herausfordernde Arbeit und Verantwortung.	Mehr Verantwortung sowie Aufstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten etwas weniger gefragt, Wunsch nach Sicherheit nimmt zu.	Leicht gestiegen ist weiter die Bedeutung des Arbeitsklimas. Ansonsten keine Änderungen.	Keine Änderungen gegenüber 2014.



Die Ausbildung beeinflusst das Gehalt



lich sogar: Männer verdienen in der Regel um fast 20 Prozent mehr als Frauen. Das ist jedoch sogar erfreulich, betrug der Unterschied 2015 immerhin 30 Prozent. Über die Jahre hat die Studie ergeben, dass die Einkommensdifferenz zwischen Mann und Frau immer kleiner wird.

Auch der Frauenanteil in Führungspositionen ist deutlich angestiegen, lag er 2015 noch bei 3,8 Prozent, ist er 2017 auf 9,5 Prozent hochgeklert.

Höhere Ausbildung, höheres Gehalt?

Neben Unternehmensgröße, Berufserfahrung und Geschlecht spielt auch die Ausbildung eine Rolle, wenn es um die Höhe des Gehaltes geht. In Österreich findet man ja mittlerweile ein gutes Angebot an Vertriebs-Studien (VERKAUFEN berichtete). Studierende können sich freuen, denn mit einem MBA-Abschluss verdient man das meiste – im Vergleich zu 2015 sind es sogar um 18 Prozent mehr. Hatten FH-Absolventen vor zwei Jahren noch die Nase vorne, haben sie nun Universitätsabsolventen im Gehalts-Ranking überholt.

Zusätzlich zum Gehalt

Nicht nur das Geld spielt bei der Gehaltsstudie eine Rolle, die Teilnehmer wurden auch nach Zusatzleistungen gefragt.

Ein Handy, Laptop, ein Firmenauto und erstattete Reise-spesen gehören seit Beginn der Studie quasi zur Grundausstattung von Vertriebsmitarbeitern. Auffällig, dass es bei der heurigen Studie weit weniger genannte Zusatzleistungen gab als noch vor zwei Jahren.

Zufrieden oder nicht?

Wissen wir nun, wer wie viel verdient, fragen wir uns nun: Sind Verkäufer auch damit zufrieden, was sie monatlich auf ihrem Konto haben? 72 Prozent der Befragten gaben an, mit ihrem Gehalt zufrieden oder sogar sehr zufrieden zu sein – et-was mehr als noch 2015.

Auch ist die Stimmung, was die Einschätzung der eigenen Karrierechancen betrifft, besser geworden. 46 Prozent sehen ihre Chancen wachsend/positiv (im Vergleich zu 43 Prozent 2015). In der Zukunft sehen viele einen Firmenwechsel, mehr Führungsaufgaben und mehr Verantwortung auf sich zukommen. Der Zukunftsausblick ist jedoch wesentlich vorsichtiger geworden, die Angaben zurückhaltender.

Besuchen Sie uns jetzt auf www.verkaufen-online.co.at