

---

## Pressemitteilung 20.2010

---

Vergütungsstudie: Führungs- und Fachkräfte in Marketing und Vertrieb 2010

### Gehälter in Marketing und Vertrieb steigen kaum

---

**Gummersbach, 14. Juni 2010** Die Gehälter von Fach- und Führungskräften in Marketing und Vertrieb sind in diesem Jahr deutlich geringer gestiegen als im Vorjahr: Von 2008 auf 2009 erhöhten die Unternehmen in Deutschland die Grundvergütung ihrer Marketing- und Vertriebsmitarbeiter noch um durchschnittlich 3,4 Prozent, von 2009 auf 2010 waren es lediglich 1,9 Prozent. Das ergab die aktuelle Studie der Managementberatung Kienbaum zur Vergütung in Marketing und Vertrieb. Sie basiert auf den Daten von 433 Unternehmen und mehr als 5.000 Einzelpositionen. „Grund für die geringe Gehaltssteigerung ist die immer noch angespannte wirtschaftliche Situation, weil Gehaltserhöhungen häufig an die Ertragslage der Unternehmen geknüpft sind“, sagt Christian Näser, Vergütungsexperte bei Kienbaum.

#### **Leiter Marketing und Vertrieb verdient am besten**

Spitzenreiter im Vergleich der Gesamtgehälter sind Leiter für Marketing und Vertrieb: Mit derzeit durchschnittlich 140.000 Euro liegt ihr Gehalt vor dem des Vertriebsleiters mit 135.000 Euro und vor dem des Marketingleiters mit 119.000 Euro. Bei den Fachkräften verdienen Top-Verkäufer und Senior-Produktmanager am meisten: Ein Top-Verkäufer erhält durchschnittlich 89.000 Euro jährlich, ein Senior-Produktmanager 83.000 Euro. „Gerade in Krisenzeiten haben die Bereiche Marketing und Vertrieb eine existentielle Bedeutung für viele Unternehmen. Die

---

Gehälter für die Fach- und Führungskräfte in diesen Bereichen müssen wettbewerbsfähig sein, dürfen aber gleichzeitig das Unternehmen nicht zu stark belasten“, sagt Christian Näser von Kienbaum.

### **Gesamtbezüge streuen sehr stark**

Die Gesamtbezüge der Fach- und Führungskräften in Marketing und Vertrieb liegen weit auseinander: Führungskräfte verdienen im Jahr zwischen weniger als 50.000 und mehr als 300.000 Euro. Bei den Fachkräften reicht die Spanne sogar von 20.000 Euro bis mehr als 200.000 Euro jährlich. Das heißt, eine Fachkraft kann mehr als das Zehnfache des Gehalts eines Kollegen auf der gleichen Hierarchieebene verdienen.

### **Variable Vergütung hat hohen Stellenwert**

Die variable Vergütung hat sowohl im Marketing als auch im Vertrieb eine große Bedeutung: 88 Prozent der Führungskräfte und 80 Prozent der Fachkräfte in Marketing und Vertrieb kommen in den Genuss einer Bonuszahlung. Im Vertrieb macht der variable Gehaltsanteil mittlerweile fast ein Viertel der Gesamtbezüge aus, wobei zwischen dem Bonusanteil bei den Führungskräften mit 22 Prozent und dem der Fachkräfte mit 23 Prozent und mehr kaum ein Unterschied besteht. Besonders hoch ist der Anteil der variablen Vergütung bei den Außendienstleitern: Dort macht der variable Anteil sogar 28 Prozent der Gesamtbezüge aus.

Dass die variable Vergütung nicht nur für Mitarbeiter aus dem Vertrieb eine wichtige Rolle spielt, spiegelt sich im Anteil variabler Vergütungsbestandteile im Marketing wider: 18 Prozent des Gehalts einer Führungskraft und 14 Prozent des Gehalts einer Fachkraft werden im Durchschnitt variabel ausbezahlt.

### **Vertrieb bietet Chancen auch für Nicht-Akademiker**

Speziell im Marketing ist der Ausbildungsstand von Fach- und Führungskräften sehr hoch: Drei Viertel der Führungskräfte und 69 Prozent der Fachkräfte haben ein Fachhochschul- beziehungsweise Hochschulstudium abgeschlossen. Im Vergleich dazu liegt der Akademikeranteil für vergleichbare Funktionen im

Vertrieb mit 51 Prozent bei den Führungskräften und 38 Prozent bei den Fachkräften deutlich niedriger. Betrachtet man jedoch den Anteil der Fachhochschul- und Universitätsabsolventen im Vertrieb im Zehn-Jahres-Vergleich, so lässt feststellen, dass dieser bereits von 25 Prozent auf nunmehr durchschnittlich 44 Prozent angestiegen ist. „Trotz des Anstiegs der Akademikerquote im Außendienst besitzen Mitarbeiter ohne weiterführende formale Qualifikation gute Aufstiegs- und Verdienstchancen. Hier kommt es auf das akquisitorische Talent und weniger auf den Abschluss an“, sagt Christian Näser.

### **Firmenwagen sind weit verbreitet**

56 Prozent der Führungskräfte im Marketing fahren einen Dienstwagen, bei den Führungskräften im Vertrieb sind es sogar mehr als drei Viertel. Von den erfassten Fachkräften fahren 42 Prozent der Mitarbeiter im Marketing ein vom Unternehmen gestelltes Auto, bei den Fachkräften im Vertrieb sind es 76 Prozent. Insbesondere für Außendienstmitarbeiter ist der Firmenwagen eine Notwendigkeit für ihre tägliche Arbeit. Deshalb fahren 90 Prozent der Außendienstverkäufer einen Firmenwagen.

### **Mitarbeiter dürfen Firmenwagen häufig privat nutzen**

„Nicht zu unterschätzen ist außerdem die Belohnungs- und Anreizfunktion eines Dienstwagens, der privat genutzt werden darf“, sagt Näser. Die Regelungen zur Privatnutzung des Firmenwagens sind sowohl für Führungs- als auch für Fachkräfte gleichermaßen großzügig: 90 Prozent der Führungskräfte und 84 Prozent der Fachkräfte in Marketing und Vertrieb steht ihr Firmenauto privat uneingeschränkt zur Verfügung. Dabei sind Autos der Firma Audi unter den Führungskräften mit 39 Prozent am weitesten verbreitet. Am beliebtesten ist das Modell A6. Bei Fachkräften sind Autos von VW mit 39 Prozent am meisten gefragt.

---

Der komplette Ergebnisbericht „Vergütungsstudie Führungs- und Fachkräfte in Marketing und Vertrieb 2010“ ist zum Preis von 600 Euro (+MwSt.) über den Online-Shop von Kienbaum unter [www.kienbaum.de](http://www.kienbaum.de) oder direkt bei der

---

Kienbaum Vergütungsberatung, Postfach 10 05 52, 51605 Gummersbach (Fax +49 2261 703-201) erhältlich. Für Rückfragen steht Ihnen Christian Näser gerne zur Verfügung. Telefon: +49 2261 703-608, E-Mail: christian.naerer@kienbaum.de.

---

Kienbaum ist in Deutschland Marktführer im Executive Search und im HR-Management und gehört zu den führenden Managementberatungen. Mit seinem integrierten Beratungsansatz begleitet Kienbaum Unternehmen aus den wesentlichen Wirtschaftssektoren bei ihren Veränderungsprozessen von der Konzeption bis zur Umsetzung. Kienbaum verbindet ausgewiesene Personalkompetenz mit tiefem Wissen in Strategie, Organisation und Kommunikation.

Weitere Informationen:

Erik Bethkenhagen

Ahlefelder Straße 47, 51645 Gummersbach

Fon: +49 2261 703-579

[Erik.bethkenhagen@kienbaum.de](mailto:Erik.bethkenhagen@kienbaum.de)

[www.kienbaum.de](http://www.kienbaum.de)

---

Redaktion/Verantwortlich für den Inhalt: Erik Bethkenhagen