

1
22



Der Einkauf wird strategisch unterschätzt, Qualifizierte sind schwer zu finden.

MANAGEMENT

Schnittstelle Einkauf

Gehaltsstudie. Die Gehälter im Einkauf richten sich nach Umsatz und Firmengröße. Rekrutiert wird wenig innovativ.

Welche Kriterien für die Vergütungshöhe im Einkauf verantwortlich sind, ist das Thema der zweiten Österreichischen Einkäufergehaltsstudie von Penning Consulting, Kerkhoff Consulting und Forum Einkauf des Österreichischen Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrums (ÖPWZ).

Umsatz entscheidet

Unternehmensgröße und -struktur bestimmen nach wie vor die Vergütungshöhe. So steigt in der Regel mit Umsatz, Beschäftigungszahl, Personalverantwortung oder Lebensalter die Vergütung der Mitarbeiter im Einkauf. Entsprechend liegt das durchschnittliche Brutto-Gesamtgehalt von Einkaufsleitern in

Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro bei 96.367,- Euro, in KMUs bei nur durchschnittlich 63.333,- Euro. Weibliche Einkaufsleiter verdienen deutlich weniger als ihre männlichen Kollegen. In großen Unternehmen werden sie mit durchschnittlich 77.000,- Euro vergütet, Männer hingegen mit 90.933,- Euro.

Talentmanagement fehlt

Offene Stellen können oft erst nach einem Jahr besetzt werden. Grund dafür: Viele Unternehmen nutzen nur klassische Stellenanzeigen oder Personalberater und setzen zu wenig auf Social Media oder Netzwerke. Auch ein Ausbau der Qualifizierungsprogramme und Talentmanagement sind erfolgskritisch. (cama) ■