



	Einkaufsleiter	Strategischer Einkäufer	Fach-einkäufer	Sachbearbeiter Einkauf
<b>Mittelwert</b>				
2015	84.527	58.908	46.152	39.775
2013	81.723	62.852	46.556	34.250
2012	79.854	60.727	50.942	38.934
2011	84.610	54.279	44.757	32.511

#### EINKÄUFER-GEHALTSSTUDIE

## Wo bleibt der Anreiz?

**Unternehmensgröße, Geschlecht und Branche sind die bestimmenden Faktoren für das Gehaltsniveau von Einkäufern.**

➔ Österreichische Unternehmen vergüten nicht leistungsorientiert. Allein Branche, Alter, Geschlecht und Unternehmensgröße entscheiden über die Bezahlung österreichischer Einkäufer. Das ist das Ergebnis der Einkäufer-Gehaltsstudie 2016 des Forums Einkauf im ÖPWZ sowie der Change-Management-Beratung Penning Consulting. „Professionalisierung zahlt sich für Einkäufer nicht aus“, resümiert Studienleiter Stephan Penning.

Grundsätzlich gilt: Wer älter ist, verdient mehr. Wer in

einem größeren Unternehmen arbeitet, verdient mehr. Und wer männlich ist, verdient deutlich mehr. Ein Zusammenhang zwischen Gehaltshöhe und Leistung lässt sich nicht feststellen. „Unternehmen setzen die falschen Anreize und verschonen Leistungspotenzial“, so Penning. Und das, obwohl Einkäufer – laut Studie – immer dringender gesucht werden. Je höher die Position, desto länger und schwieriger die Suche. Im Durchschnitt beziehen Einkaufschefs ein Bruttojahresgehalt inklusive aller variablen Bestandteile in

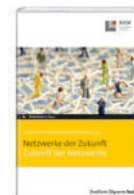
Höhe von 84.527€. Das liegt sogar unter dem Niveau von 2011. 78 Prozent der Chefeinkäufer in großen Unternehmen mit mehr als tausend Mitarbeitern verdienen mehr als 90.000, 44 Prozent sogar mehr als 120.000 Euro. In kleinen Unternehmen verdienen dagegen gerade einmal 1,5 Prozent der Einkaufsleiter mehr als 120.000 Euro. Insgesamt liegt der Mittelwert bei großen Unternehmen bei 124.167 Euro, bei kleinen Unternehmen bei 79.039 Euro. Die Unternehmensgröße macht also einen Unterschied von rund 45.000 Euro aus.

Eine ähnlich große Kluft tut sich auf, wenn man die Positionen nach Geschlechtern differenziert. Männer in Führungsposition verdienen durchschnittlich 24.557 Euro mehr als ihre weiblichen Kolleginnen. Trotz der hohen Nachfrage nach Einkäufern auf dem Arbeitsmarkt ist das Gehaltsniveau insgesamt über die letzten fünf Jahre nicht gestiegen. Penning mahnt die Unternehmen zu einer dringenden notwendigen Anpassung des Gehaltsschemas. Und das ÖPWZ empfiehlt Topeinkäufern, ihre Gehaltserwartungen offen auf den Tisch zu legen und an Leistung und Professionalisierung zu binden.

Die gesamte Studie gibt es unter [einkauf.opwz.com/publikationen](http://einkauf.opwz.com/publikationen)

#### BUCHTIPP

## Erfolgreiche Verknüpfungen



Persönliche und institutionelle Netzwerke, Branchennetzwerke, Web 2.0: Man hat den Eindruck, die ganze Welt bestünde nur noch aus Netzwerken, weil sich alles und jeder miteinander verknüpfen. Ausgehend von der Überlegung, dass Unternehmen zunehmend und irgendwann ausschließlich in Netzwerkbeziehungen zu sehen sind, will das Herausgebersteam drei Leitfragen beantworten:

- ▶ Was bedeutet das für bestehende Unternehmen und Start-ups?
  - ▶ Was bedeutet das im Besonderen für kleine und mittlere Unternehmen?
  - ▶ Wo liegen die Chancen und Risiken dieser Entwicklung?
- Eine Pflichtlektüre für jedermann, der in Netzwerken arbeitet und das auch künftig erfolgreich fortführen möchte.

W. AXEL ZEHRFELD, MANDY PASTOHR, THOMAS FUNKE  
NETZWERKE DER ZUKUNFT  
ZUKUNFT DER NETZWERKE  
Frankfurter Allgemeine Buch,  
30,80 Euro

#### KARRIERETIPP



von **Helmut Fallmann**

Gründer und Mitglied des Vorstandes der Fabasoft AG

➔ Ich bin seit der Gründung der Fabasoft als 22-jähriger Student selbstständig. Ich folgte meiner unbändigen Leidenschaft für Informationstechnologie. Für mich wäre nichts anderes in Frage gekommen. Fast drei Jahrzehnte reicher an Erfahrung, sind meine Tipps für Junge: Folgt Eurer Begeisterung für ein Wissensgebiet, das ist die Kraftquelle für Disziplin, Weiterentwicklung und das Verkraften

von Rückschlägen. Nur meine Neugierde für das Lösen komplexer Aufgaben in der digitalen Wirtschaft sind bis zum heutigen Tag die Triebfeder für ständige Innovation, ohne die wir nicht konkurrenzfähig wären. Ich rate jedem, Unternehmertum für sich in Betracht zu ziehen. Es ist die – nach meiner Überzeugung – befriedigendste Möglichkeit, Intuition und Pioniergeist, Kreativität und Verantwortung auszuleben.

Denkt so früh wie möglich international, sammelt globale Kontakte und Erfahrungen und pflegt sie. Der Wettbewerbsdruck kommt von außen und nicht von den heimischen Schrebergärten. Trainiert vernetztes Denken, indem ihr euch für Kunst, Gesellschaft und Politik interessiert. Die Welt ist so komplex, dass Lösungen nur entwickeln kann, wer die Zusammenhänge erkennt und versteht.