

1.33

Gehalts-Check Im Vergleich zu den Kollegen im Vertrieb werden Einkäufer in Österreich finanziell schlechter gestellt

Wenig Cash für Einkäufer

Die Studienautoren der ersten Einkäufergehaltsstudie prognostizieren aber einen Paradigmenwechsel.

Wien. Im Vergleich zu den Kollegen im Vertrieb scheinen die Einkäufer in Österreichs Betrieben ein wahres Mauerblümchendasein zu fristen: Sie sind in der Regel nicht motorisiert, werden mieser bezahlt und können die Höhe ihrer variablen Vergütung kaum individuell beeinflussen, so die ernüchternde Erkenntnis der von ÖPWZ, Kerkhoff Consulting und der deutschen Personalberatung Penning Consulting durchgeführten ersten österreichischen Einkäufergehaltsstudie. „Einkaufsleiter als Führungskräfte der zweiten Ebene sind im Vergleich zu anderen Funktionen in Unternehmen schlechter entlohnt“, zeigt sich Stephan Penning, Geschäftsführender Gesellschafter der Personalberatung Penning Consulting, überrascht vom Ergebnis.

Knapp 100.000 Euro

Das jährliche Grundgehalt eines Einkaufsleiters in einem Großunternehmen beläuft sich im Schnitt demnach auf etwas mehr als 100.000 €. 40% der Chefeinkäufer liegen im Bereich zwischen 72.000 und 90.000 €. In diesen Gehaltssphären befindet sich auch mehr als ein Drittel der Einkaufsleiter in kleineren und mittelgroßen Firmen. Im Vergleich dazu ergab eine 2010 durchgeführte Studie von Kienbaum, dass Key Account Manager der zweiten Ebene 101.000 € im Jahr, Außendienstleiter im Schnitt 121.000 € und ein Gesamtleiter im Vertrieb 149.000 € verdienen.

Auch im Bezug auf die Motorisierung schneiden die Einkäufer im Vergleich zu den „Vertrieblern“ eher schlecht ab: Nur 17% der Befragten verfügen über ein Firmenfahrzeug. Selbst die Einkaufsleiter können häufig nicht auf ein Fahrzeug ihres Arbeitgebers hoffen. Nur zwei von fünf Einkaufsleitern bekommen ein Firmenauto zur Verfügung gestellt.

Und auch bei den sonstigen Zusatzleistungen gibt es für die Einkäufer nur wenig zu holen: Knapp ein Fünftel erhält eine vom Arbeitgeber finanzierte Pensionsvorsorge, acht Prozent haben eine private Unfallversicherung seitens des Arbeitgebers, eine Krankenzusatzversicherung nur vier Prozent. „Einkäufer werden nicht ausreichend motiviert, einen exzellenten Job zu machen“, kritisiert Penning.

„Überraschend ist sowohl die niedrige Quote der Einkaufsleiter, die überhaupt ein variables Gehalt bekommen, als auch die geringe Höhe der Boni.“ „Dies ist dadurch zu erklären, dass der Einkauf – trotz seines enormen Einflusses auf das Unternehmensergebnis – viele Jahre nicht als ernsthafte Management-Disziplin betrachtet wurde“, sagt Gundula Jäger, Geschäftsführerin des Wiener Büros der Einkaufsberatung Kerkhoff Consulting. „Aktuell findet aber ein Paradigmenwechsel statt. Die Unternehmenslenker haben erkannt, wie wichtig ein optimal geführter Einkauf für den Ertrag ihrer Firmen ist“, so Jäger abschließend. (red)



Stephan Penning, Penning Consulting: „Die größere strategische Bedeutung des Einkaufs wird in den kommenden Jahren dazu führen, dass die Gehälter steigen.“

DURCHSCHNITTliche GEHÄLTER VON EINKÄUFERN

Energie	106.200
Holz/Papier	76.500
Banken/Finanzdienstleister/Versicherungen	67.844
Automotive	65.573
Konsumgüter/Lebensmittel	63.650
Elektrotechnik/Elektronik	63.065
Maschinenbau	62.475
Chemie/Pharmazie	61.247
Informationstechnologien	56.390
Handel	55.184
Transport/Verkehr	50.044
Dienstleistung	47.021

Mittelwert jährliches Bruttogrundgehalt 2011 in Euro. Quelle: Penning Consulting