



Gehaltsstudie: Einkäufer in Österreich

09.02.2012

Schlusslicht beim Einkommen der österreichischen Einkäufer sind die Beschäftigten im Dienstleistungssektor mit einem durchschnittlichen Jahresgehalt von 47 000 Euro.

Einkäufer in der Energiebranche verdienen im Durchschnitt 106 000 Euro im Jahr, die Kollegen in der Holz- und Papierindustrie erhalten im durchschnittlich 77 000 Euro. Die Auto- und Pharmabranche sowie die Maschinenbauer vergüten ihre Einkäufer im Durchschnitt mit 65 000 Euro.

Das sind die Ergebnisse der ersten österreichischen Einkäufergehaltsstudie, die von der Personalberatung Penning Consulting, den Einkaufsspezialisten von Kerkhoff Consulting und dem Forum Einkauf des Österreichischen Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrums (ÖPWZ) durchgeführt worden ist. Befragt worden sind 175 österreichische Unternehmen aller Industrien und Größen im Jahr 2011.

Die Studie belegt, dass Einkaufsleiter großer Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro rund 40 Prozent mehr Gehalt als ihre Kollegen in Unternehmen mit weniger Umsatz bekommen. Das durchschnittliche jährliche Gehalt von Einkaufsleitern aller Branchen in Österreich betrug im vergangenen Jahr 82.000 Euro. „Trotz der eindeutigen Korrelation von Unternehmensgröße und Gehalt werden die Spitzengehälter bei den Befragten jedoch nicht ausschließlich bei den größten Unternehmen bezahlt“, erklärt Stephan Penning, Geschäftsführender Gesellschafter der Personalberatung Penning Consulting „Aufgrund von flachen Hierarchien und der Möglichkeit, somit schnell Verantwortung zu übernehmen, zahlen auch Unternehmen mit 100 bis 250 Mitarbeitern Spitzengehälter.“ Zudem ist die Gehaltsschere bei Spezialisten oder erfahrenen Sachbearbeitern bei großen und kleinen Unternehmen nicht so groß, wie bei Führungskräften. So beziehen zum Beispiel „Strategische Einkäufer“ bei großen Unternehmen durchschnittlich nur 20 Prozent mehr Gehalt.

Nur ein Drittel der Einkäufer in Österreich erhalten neben ihrem Grundgehalt eine variable Vergütung. Auch bei den Führungskräften, den Einkaufsleitern, hat gerade jeder Zweite eine Bonusvereinbarung. Bei Einkaufsleitern kleiner Unternehmen sind es sogar nur 41 Prozent. Ihr durchschnittlicher Bonus liegt bei rund 4000 Euro. Einkaufsleiter von großen Unternehmen mit mehr als 100 Millionen Euro Jahresumsatz erhalten im Durchschnitt das Vierfache als variablen Gehaltsbestandteil. „Einkäufer werden nicht ausreichend motiviert, einen exzellenten Job zu machen“, sagt Stephan Penning. „Überraschend ist sowohl die niedrige Quote der Einkaufschefs, die überhaupt ein variables Gehalt bekommen, als auch

die geringe Höhe der Boni. High Potentials können so nur schwer für eine Karriere im Einkauf begeistert werden.“

Auch die Bemessungsgrundlage der Boni spornt nicht zu Höchstleistungen an. Nur ein Viertel des Bonus lässt sich durch Individualziele erreichen. 36 Prozent des Bonus werden fällig beim Erreichen der Unternehmensziele, 27 Prozent beim Erreichen der Bereichsziele und 12 Prozent beim Erreichen der Teamziele. „In österreichischen Einkaufsabteilungen gibt es aktuell kaum differenzierte Vergütungssysteme auf Basis spezifischer Steuerungs- und Messgrößen“, sagt Gundula Jäger, Geschäftsführerin des Wiener Büros der Einkaufsberatung Kerkhoff Consulting. „Das liegt aber auch daran, dass österreichische Unternehmen auch heute noch immer nicht über ausreichende kennzahlengestützte Systeme für die Erfolgsmessung von Einkaufsabteilungen verfügen. Hier haben die Unternehmen dringenden Nachholbedarf.“

„Einkäufer verdienen, auch unter Berücksichtigung des Gesamtpaketes mit Boni und Zusatzleistungen, im Vergleich häufig immer noch signifikant schlechter als Mitarbeiter in anderen betriebswirtschaftlichen Disziplinen“, sagt Personalberater Stephan Penning. „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. „Aktuell findet aber ein Paradigmenwechsel statt. Die Unternehmenslenker haben erkannt, wie wichtig ein optimal geführter Einkauf für den Ertrag ihrer Firmen ist. Dies haben sie nicht zuletzt in der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 lernen müssen, als plötzlich die Umsätze wegbrachen und händeringend nach Einsparlösungen gesucht worden ist.“

Penning sagt: „Die größere strategische Bedeutung des Einkaufs wird in den kommenden Jahren dazu führen, dass die Gehälter steigen. Schon heute tun sich Unternehmen in Österreich schwer, Nachwuchs zu rekrutieren. Die Besetzung von Vakanzen dauert im Durchschnitt acht Monate und länger.“ 83 Prozent der befragten Unternehmen haben zudem angegeben, keinen Nachfolger für strategische Schlüsselpositionen im Einkauf zu haben. „Für Unternehmen kommt es jetzt darauf an, die Weichen in den Anreizsystemen richtig zu stellen und junges Spitzenpersonal an Bord zu holen, das über die Jahre zu Verantwortungsträgern aufgebaut werden kann.“

www.penning-consulting.com

www.kerkhoff-consulting.com

www.opwz.com