

Gehaltsstrukturen im Vertriebs-Außendienst der Bauelemente-Branche

Nach 2014 und 2018 führte **Zimmerschied & Kollegen**, eine auf die Bauzulieferindustrie spezialisierte Personalberatung, zum dritten Mal eine Vergütungsstudie durch, welche die Untersuchung der Gehaltsstrukturen des Außendienstes der Bauelementeindustrie zum Gegenstand hatte. Insgesamt haben 152 Außendienstmitarbeiter aus der Branche an der Befragung teilgenommen. Ziel war es, Transparenz in die Entwicklung und Gestaltung der Gehaltsstrukturen in der Branche im Außendienst zu schaffen. Vor diesem Hintergrund sind einige der wichtigsten Ergebnisse der Studie im folgenden Artikel zusammengefasst.

Von besonderem Interesse dabei ist die Gehaltsentwicklung: Das jährliche durchschnittliche Gesamtbruttogehalt im Außendienst der Bauelemente-Branche betrug 2021 70.850 Euro. Im Jahr 2017 waren das hinge-

gen noch 65.957,02 Euro. Dies entspricht einer Steigerung von etwas mehr als 5 Prozent in vier Jahren. Betrachtet man die Jahresgesamtbezüge in Verbindung mit dem Jahresumsatz des Arbeitgebers, lässt sich erkennen, dass mit steigender Betriebsgröße auch ein relativ konstanter Anstieg der Gehälter verbunden ist. (siehe Abbildung 1)

Ein weiterer Aspekt, der im Zuge der Studie untersucht wurde, ist die Altersstruktur im Außendienst der Branche.

Die Abbildung 2 zeigt die Altersverteilung der Außendienstmitarbeiter in der Bauelemente-Branche und die durchschnittlichen Brutto-Jahresgehälter der jeweiligen Altersgruppen. Dabei ist deutlich zu erkennen, dass die Teilnehmer zum größten Teil den Altersgruppen 40 – 49 Jahre und 50 – 59 Jahre zugehören. Die Altersgruppe bis 39 Jahre mit dem höchsten Brutto-Jahresgehalt ist noch mit 21 Pro-

zent vertreten, gefolgt von der am wenigsten angegebenen Altersgruppe der 60-jährigen mit 6 Prozent mit dem niedrigsten durchschnittlichen Jahresgehalt. Das durchschnittliche Alter im Vertrieb der Branche folgt der Altersverteilung in der Gesamtbevölkerung. Die Babyboomer der 60er-Jahre bilden den Hauptanteil der Befragten. Für die Branche wird diese Altersstruktur in den nächsten fünf bis zehn Jahren zu einer Herausforderung in der Nachbesetzung von Vertriebsmitarbeitern werden.

Lange Zugehörigkeit

Betrachtet man die durchschnittliche Verweildauer der Außendienstmitarbeiter im Unternehmen, zeigt sich eine eher hohe Kontinuität.

Abbildung 3 zeigt die Verweildauer der Teilnehmer in ihrem derzeitigen Unternehmen. Es wird deutlich, dass mehr als die Hälfte der Teilnehmer bereits seit zehn Jahren oder länger im selben Unternehmen tätig sind. An diesem Punkt stellt sich, wie bereits erwähnt, die Frage, wie der steigende Bedarf an Vertriebsmitarbeitern in den nächsten fünf bis zehn Jahren gedeckt werden soll, der sich durch das Erreichen des Renteneintrittsalters ergibt.

Einen besonders sensiblen Bereich im Außendienst stellt stets die Thematik der Firmenwagen dar. Die Abbildung 4 zeigt die Entwicklung der Antriebs- beziehungsweise Kraftstoffart in der nahen Zukunft.

Am Diesel wird festgehalten

Auf die Frage, welche Antriebs-/Kraftstoffart für den nächsten Firmenwagen vorgesehen ist, haben über 58 Prozent Diesel angegeben. 20 Prozent der Befragten würden jedoch für die Zukunft ein Hybridfahrzeug und 6 Prozent ein Elektrofahrzeug bevorzugen. Der Benzinmotor kommt für die Außendienstmitarbeiter der Branche fast gar nicht in Frage und liegt bei unter 1 Prozent. Die Entwicklung hin zum vollelektrischen Antrieb hat hier gerade erst begonnen und wird sicher in Zukunft auch davon abhängen, inwieweit der Ausbau der Ladeinfrastruktur in Deutschland mit dem Zuwachs der reinen E-Fahrzeuge Schritt halten kann.

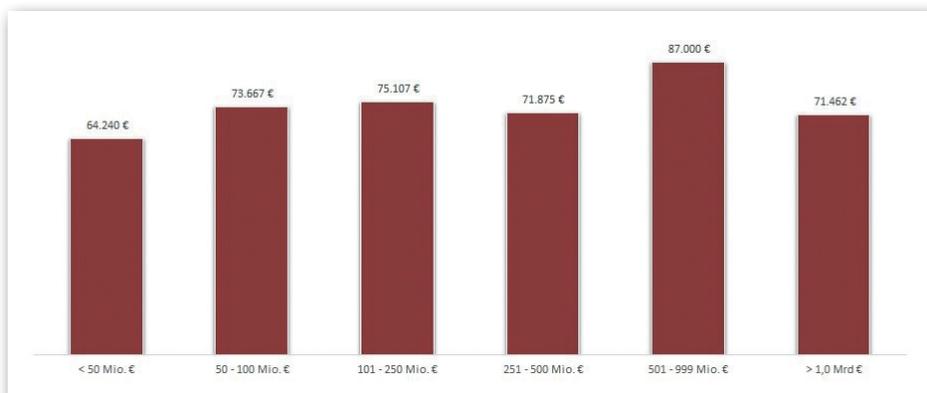


Abbildung 1. Durchschnittsvergütung im Bezug zum Umsatz im Jahr 2021.

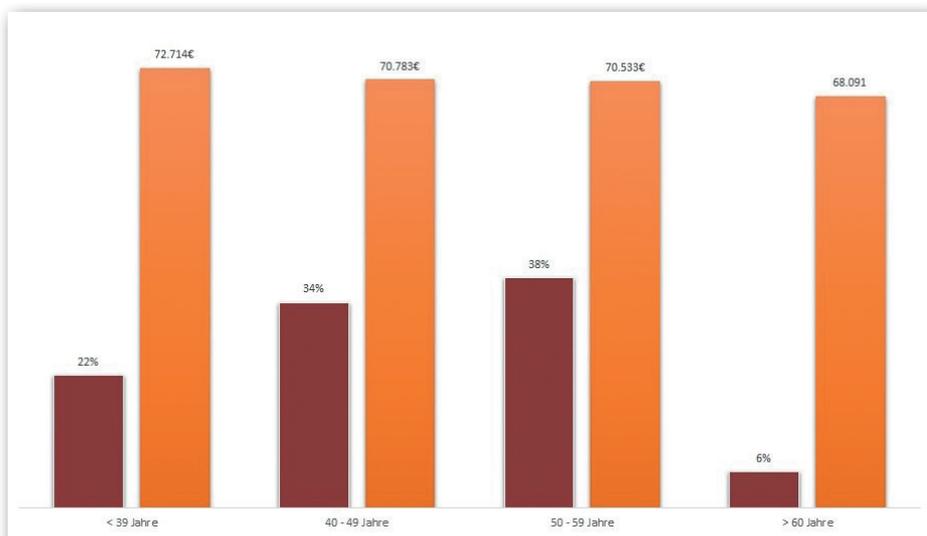


Abbildung 2. Altersstruktur und Durchschnittsvergütung

Grafiken: Zimmerschied

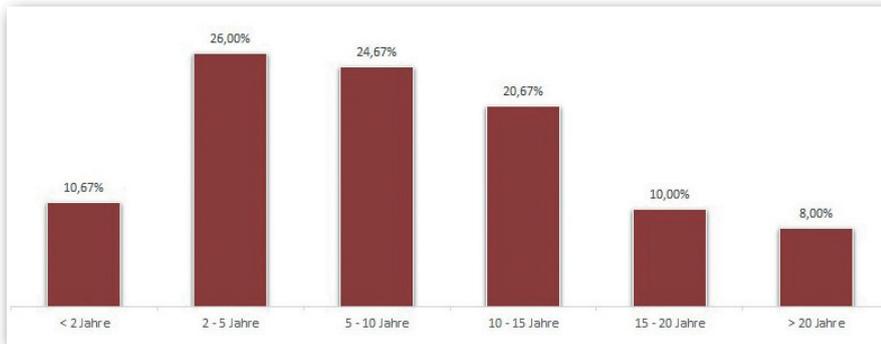


Abbildung 3. Verweildauer im Unternehmen

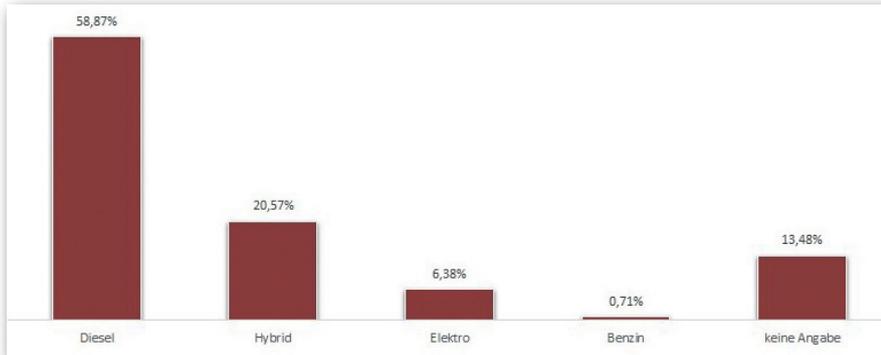


Abbildung 4. Antriebs-/ Kraftstoffart in der Zukunft

Im Hinblick auf die Abrechnung des Firmen-PKWs nutzen 96 Prozent der Außendienstmitarbeiter die 1-Prozent-Regelung, 4 Prozent führen ein Fahrtenbuch. Der durchschnittliche Bruttolistenpreis der Dienstwagen beträgt dabei etwa 49.000 Euro. Derzeit fahren über 58 Prozent der Firmenwagen mit Diesel, wohingegen nur knapp über 1 Prozent einen Benzinmotor haben. Hybridfahrzeuge sind mit 2 Prozent ebenfalls kaum und Elektrofahrzeuge mit unter 1 Prozent der Dienstfahrzeuge unter den befragten Außendienstmitarbeitern vertreten.

Vor großen Herausforderungen

Aus der vorliegenden Studie wird deutlich, dass die Bauelemente-Branche vor der anspruchsvollen Herausforderung einer zunehmend ungünstigen Altersstruktur steht. Gerade die älteren und erfahrenen Mitarbeiter stellen das Rückgrat des Vertriebes dar und realisieren auch dementsprechende Umsätze. Technisch qualifizierte Mitarbeiter werden bereits heute über das Angebot hinausgehend nachgefragt, was sich auch in deren Gehaltsniveau widerspiegelt. Diese Gehälter werden durch die anhaltende hohe Nachfrage im Segment der Bauelemente nochmals verstärkt. Eine zentrale Aufgabe für die Zukunftssicherung von Unternehmen in diesem Markt ist daher schon jetzt die Gewinnung von qualifi-

zierten Mitarbeitern für den Vertrieb. Die resultierende Herausforderung lässt sich nach unserer Einschätzung, insbesondere für größere Marktteilnehmer, nur über eine professionelle Personalentwicklung, den Ausbau eines starken Employer Brandings und die Weiterentwicklung der Recruiting Tools erfolgreich bewältigen. ■



Zum Autor

Ralf Zimmerschied ist Geschäftsführer der Zimmerschied & Kollegen Personalberatung. Das Unternehmen mit Sitz in Wetzlar ist seit mehr als 15 Jahren als Spezialist im Executive Search für die Bauzulieferindustrie tätig.

Foto: Zimmerschied

www.zimmerschied-personalberatung.de