

Bekommt jeder,  
was er verdient?



## Gehaltsstudie Verkauf 2017

### **jobs Personalberatung GmbH**

Rudolfsplatz 3/9  
A-1010 Wien

Tel: +43 1 3 190 190/0

Fax: +43 1 3 190 190/99

E-Mail: [office@jobs-personalberatung.com](mailto:office@jobs-personalberatung.com)

Homepage: [www.jobs-personalberatung.com](http://www.jobs-personalberatung.com)

---

# Inhalt

---

<b>Vorwort</b> .....	<b>3</b>
<b>Über jobs Personalberatung</b> .....	<b>5</b>
<b>Demographische Daten</b> .....	<b>6</b>
Teilnehmer .....	7
Unternehmensgröße .....	8
Position .....	8
Branche .....	9
Mitarbeiterverantwortung .....	10
Reisetätigkeit .....	10
Bundesland .....	11
Vertriebsgebiet .....	12
Beschäftigungsverhältnis .....	13
Anstellungsart .....	13
Ausbildung .....	14
Berufserfahrung .....	15
<b>Gehaltsstatistik</b> .....	<b>16</b>
Position .....	17
Branche .....	18
Unternehmensgröße .....	19
Berufserfahrung .....	19
Bundesland .....	20
Vertriebsgebiet .....	21
Reisetätigkeit .....	21
Mitarbeiterverantwortung .....	22
Vergleich Einkommen abhängig vom Geschlecht .....	22
Zusatzleistungen .....	23
Ausbildung .....	24
Beschäftigungsart .....	25
Gehaltszufriedenheit .....	25
Analyse der variablen Gehaltsanteile .....	26
<b>Gehaltsanalyse nach Positionen</b> .....	<b>30</b>
Verkaufsinendienst .....	31
Verkaufsinendienst mit Außendienstfunktion .....	34
Verkaufsaußendienst .....	36
Product Management / Marketing .....	38
Verkaufs- / Vertriebsleitung .....	41
<b>Sonstiges</b> .....	<b>44</b>
<b>Fazit</b> .....	<b>47</b>
<b>Vergleich mit den Vorjahren</b> .....	<b>48</b>
<b>Nachwort</b> .....	<b>52</b>

## Vorwort

---

Schon seit 2008 führt die jobs Personalberatung eine großangelegte SALES-Gehaltsstudie in Österreich durch. Über 500 Personen aus unserem Kontaktnetzwerk der Verkaufsbranche haben auch heuer wieder an der schriftlichen Befragung teilgenommen und für eine repräsentative Gehaltsstudie gesorgt.

All diese Studienteilnehmer\* haben einen umfassenden Einblick in ihre persönliche Gehaltssituation gegeben. Neben ihren demographischen Daten haben sie nicht nur ihr Jahresgehalt und Nebenleistungen in die Statistik einfließen lassen, sondern auch Angaben über ihre abgeschlossene Ausbildung, ihre Berufserfahrung, das Arbeitspensum, Karriereperspektiven und vieles mehr. Das alles konnten wir in dieser Studie berücksichtigen und so analysieren, welche Aspekte zu welchem Gehalt führen.

Seite 47:

***Die Entwicklung  
der Gehaltsfaktoren  
von 2008 bis 2017.***

Ihr persönlicher Nutzen ist absolut hochwertig: Sie können Ihr Gehalt mit dem von über fünfhundert Ihrer Kollegen aus dem Verkaufsumfeld vergleichen und werden sehen, ob Sie marktgerecht bezahlt werden. Die Studie gibt Ihnen auch die Möglichkeit, zu sehen, auf welche Kriterien es ankommt, wenn's ums Geld geht.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß bei der Lektüre und möchten uns an dieser Stelle bei allen herzlich bedanken, die durch ihre Teilnahme diese Studie ermöglicht haben.

Mag. Peter Marsch  
jobs Personalberatung GmbH

\* Zur leichteren Lesbarkeit der Texte wurde entweder die männliche oder weibliche Form von Personen bezogenen Hauptwörtern gewählt. Eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts ist damit keinesfalls beabsichtigt. Frauen und Männer werden mit den Texten gleichermaßen angesprochen.



## Über jobs Personalberatung

---

jobs Personalberatung hat sich auf die Besetzung von Positionen in den Bereichen **Sales und Executive, IT und Telekommunikation** spezialisiert.

Zu unseren Erfolgsprinzipien zählt neben den modernsten **Search-Technologien** (Research, E-Cruiting, Oracle-Bewerberdatenbank) und langjähriger Erfahrung, vor allem die **langfristige Karrierebegleitung** durch persönliche Bewerberbetreuung (wie Beratung, Potentialanalyse, Coaching und Gehaltscheck, um nur ein paar Punkte zu nennen).

Im März 2000 von Mag. Samantha Scherzer, B.Sc. und Mag. Peter Marsch gegründet, besetzen wir von jobs Personalberatung ca. **100 Stellen pro Jahr**.

Gerne informieren wir Sie darüber, wie wir Ihnen beim nächsten Karriereschritt bzw. bei Ihrer Personalsuche behilflich sein können.

Mag. Peter Marsch  
Geschäftsführer

Tel: +43 1 3 190 190 / 11  
Fax: +43 1 3 190 190 / 99  
E-Mail: [marsch@jobs-personalberatung.com](mailto:marsch@jobs-personalberatung.com)  
Homepage: [www.jobs-personalberatung.com](http://www.jobs-personalberatung.com)

jobs Personalberatung GmbH  
Rudolfsplatz 3/9  
A-1010 Wien

## Demographische Daten

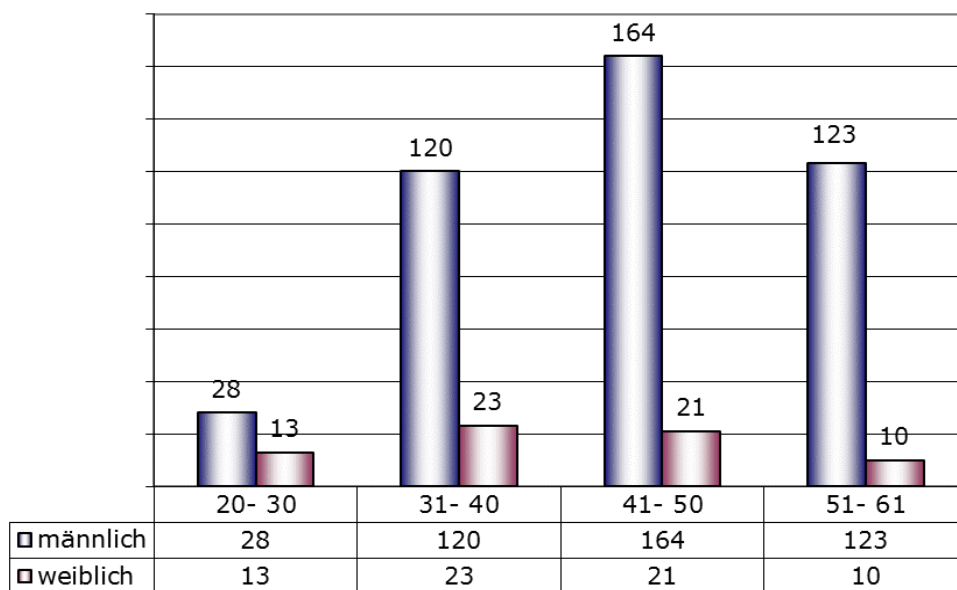
---

## Demographische Daten

Die Studie wurde online mittels eines Selbstausfüller-Fragebogens durchgeführt und an 11.475 Personen im Berufsfeld Verkauf versendet. Die Befragung wurde im Februar 2017 in einem Zeitraum von 25 Tagen durchgeführt. 528 ausgefüllte Fragebögen sorgten für eine aussagekräftige Studie.

Die Rücklaufquote beträgt somit 4,6 Prozent. Von den 528 Fragebögen waren 95,1 Prozent gültig und wurden somit in die Auswertung einbezogen.

### Teilnehmer nach Altersgruppen



### Teilnehmer

Insgesamt: 528  
 Gültig: 502  
 Männlich: 435 86,7 %  
 Weiblich: 67 13,3 % (+5,2 gegenüber 2015)

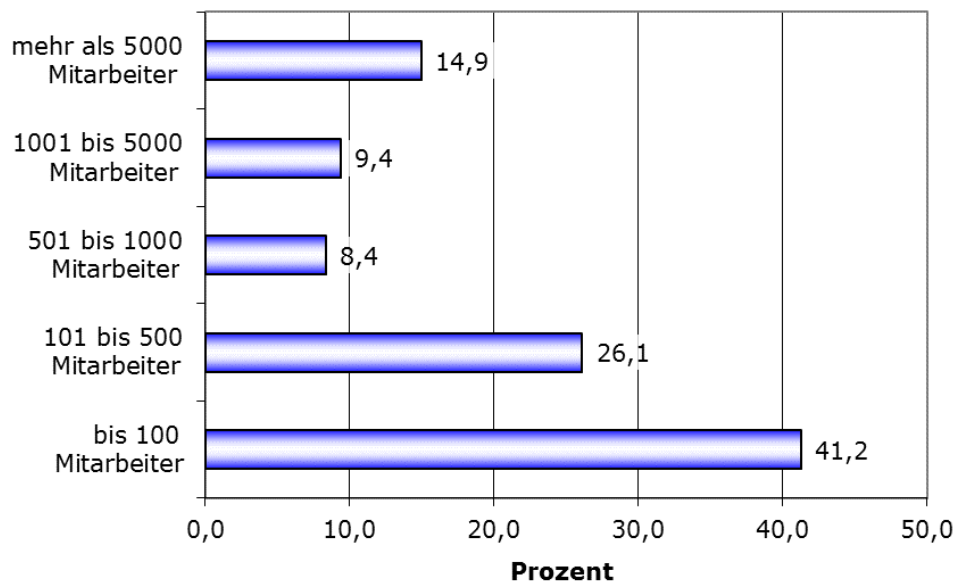
Ø- Alter: 45 Jahre (+1 im Vergleich zu 2015)  
 Jüngster TN: 20 Jahre  
 Ältester TN: 60 Jahre

Der Anteil der Männer überwiegt klar mit fast 87 Prozent. Die männlichen und weiblichen Vertriebsmitarbeiter haben ihren Schwerpunkt im Alter von 41 bis 50 Jahren.

## Verteilung der Teilnehmer nach...

### Unternehmensgröße

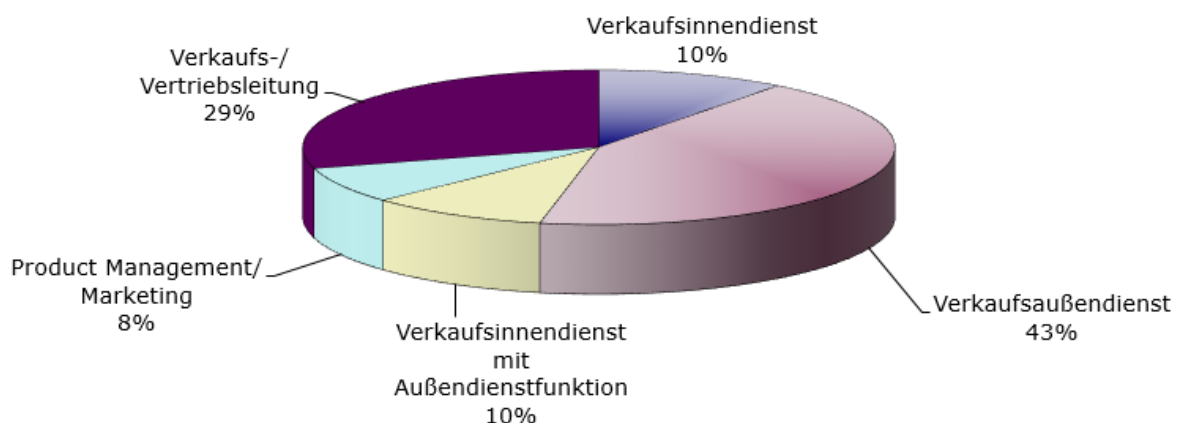
#### Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen



Die meisten Beschäftigten, über zwei Drittel, sind in Unternehmen bis 100 Mitarbeiter tätig.

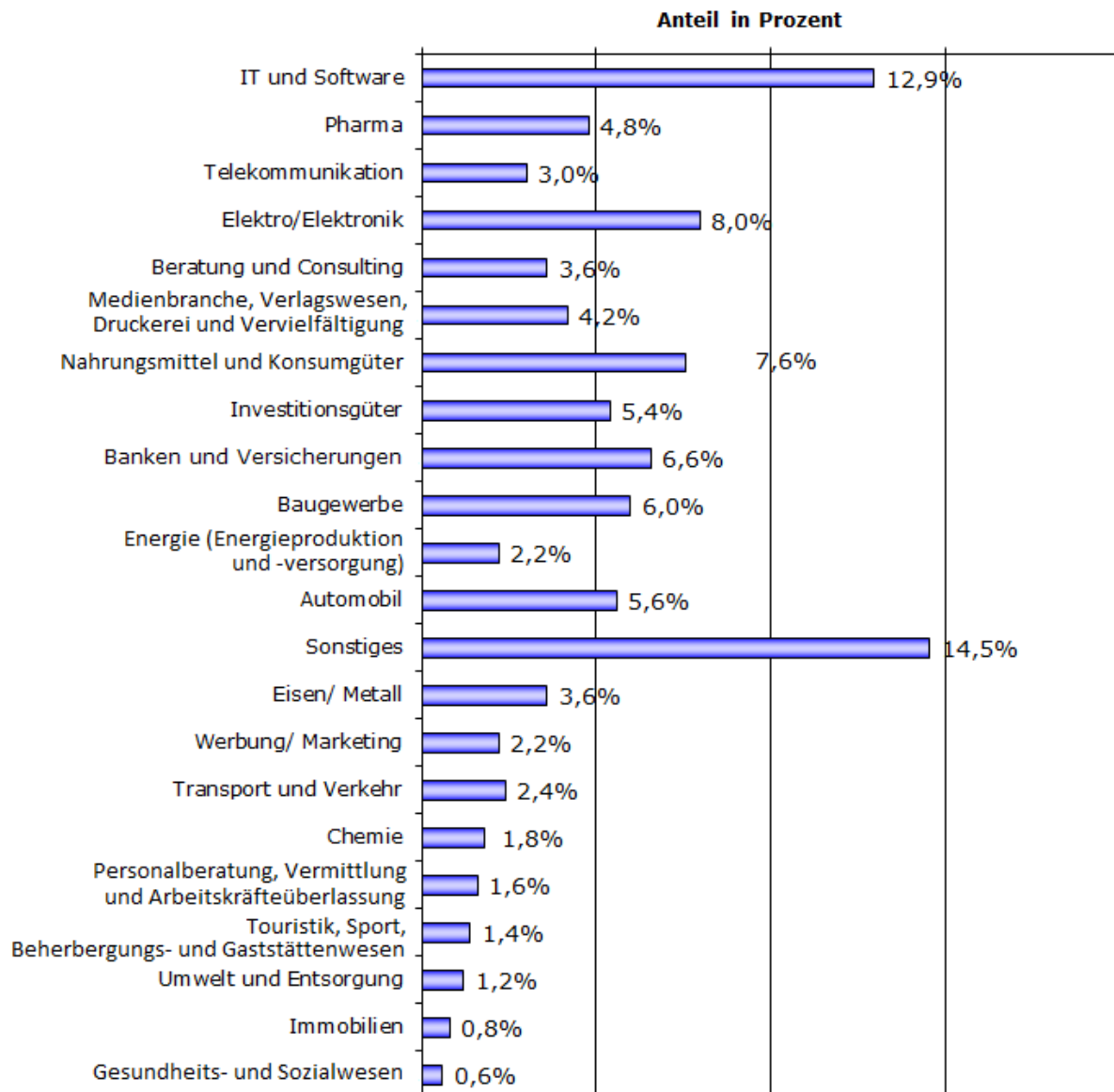
### Position

#### Aufteilung nach Position



Verkaufsaußendienst und Verkaufs-/ Vertriebsleitung sind die am besten vertretenen Positionen in der vorliegenden Gehaltsstudie.



Branche**Teilnehmeranzahl nach Branchen**

Die Branche „IT und Software“ führt das Ranking der Studienteilnehmer mit 13 Prozent deutlich an - gefolgt von der Elektro/Elektronik-Branche sowie der Nahrungsmittel- und Konsumgüter-Branche (jeweils 8%).

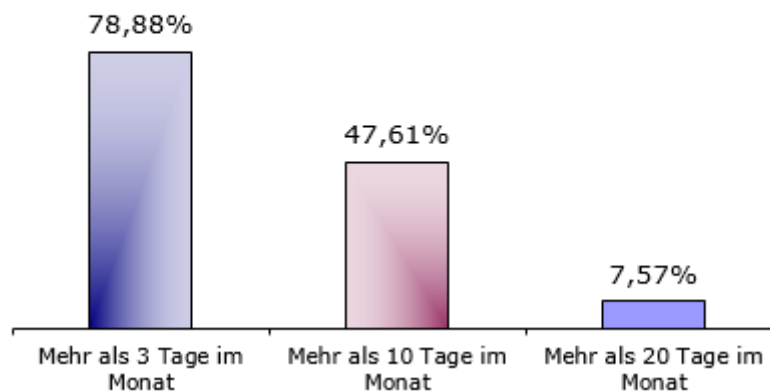
## Mitarbeiterverantwortung



Eine bemerkenswert hohe Zahl an Teilnehmern ist mit Führungsaufgaben betraut – mit 47% ist das fast die Hälfte der Teilnehmer.

## Reisetätigkeit

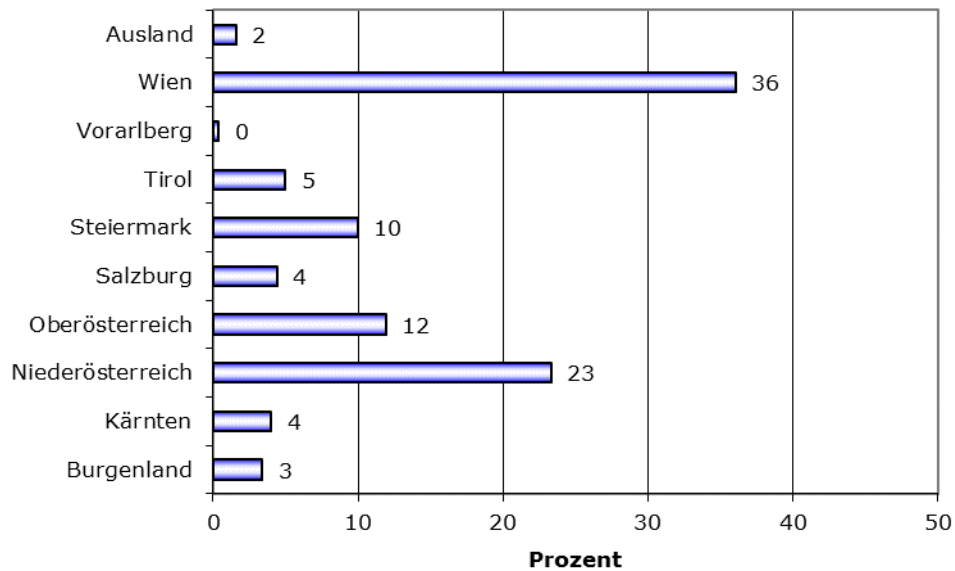
### Reiseintensität / Tage im Außendienst



Erwartungsgemäß hoch ist die Zahl der Mitarbeiter, die Außendienstseinsätze haben. 79 Prozent geben an, mehr als 3 Tage im Monat im Außendienst zu sein. Dabei ist aber ein enormer Rückgang zu 2015 zu verzeichnen, als es noch 87 Prozent waren.

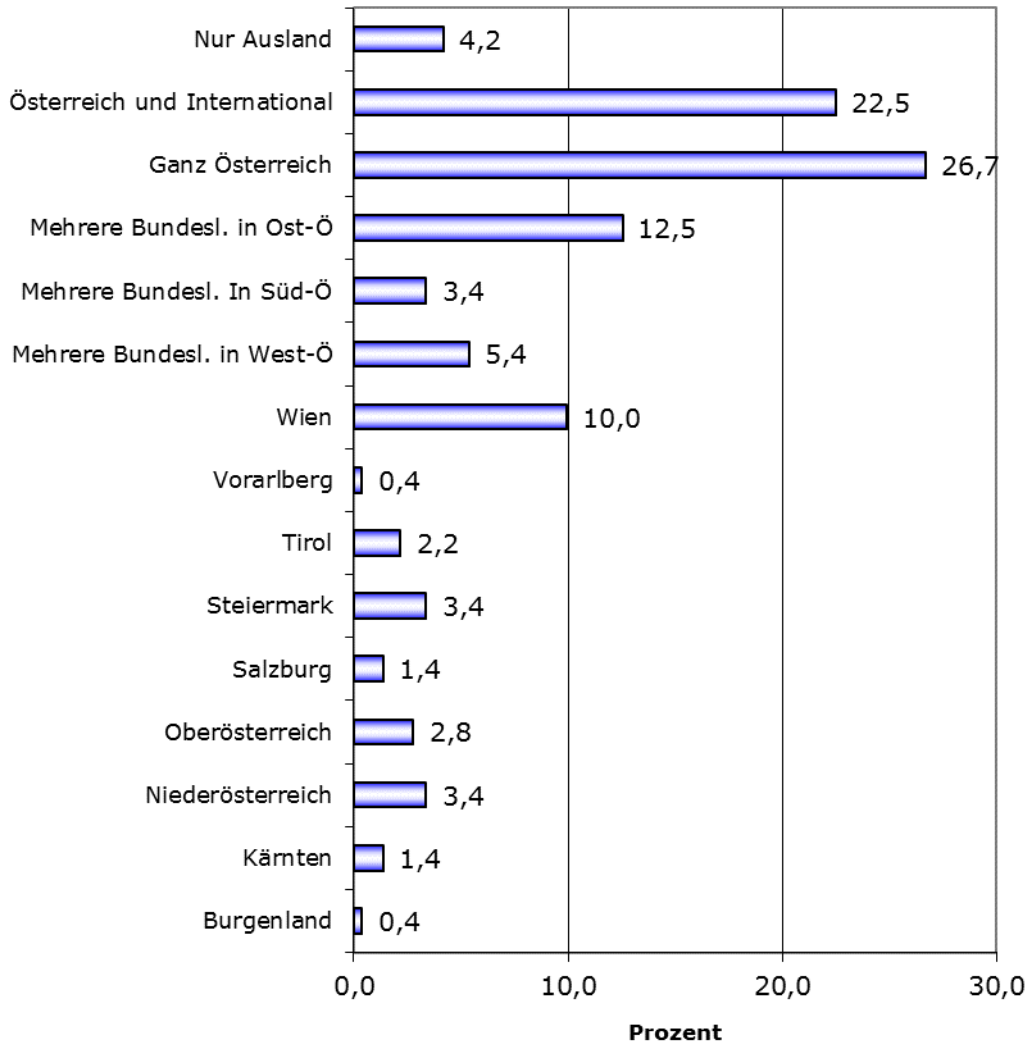
Fast jeder Zweite verbringt sogar mehr als 10 Tage im Außendienst und fast 8 Prozent haben reine Außendienstjobs. Auch hier waren die Angaben 2015 noch höher.

## Wohnsitz-Bundesland



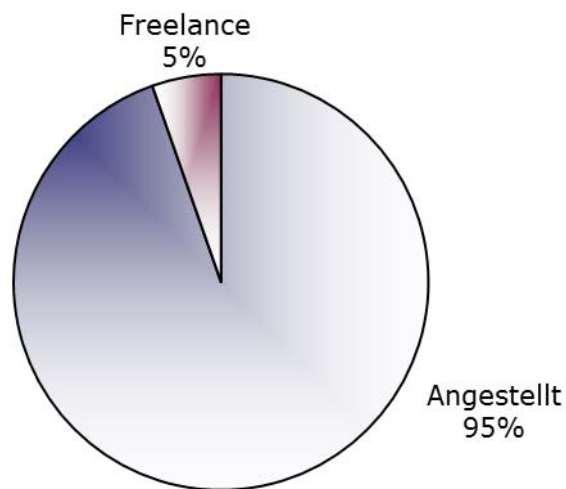
Wien als Wohnsitz dominiert mit 36 Prozent der Studienteilnehmer, gefolgt von Niederösterreich mit 23 Prozent.

## Vertriebsgebiet



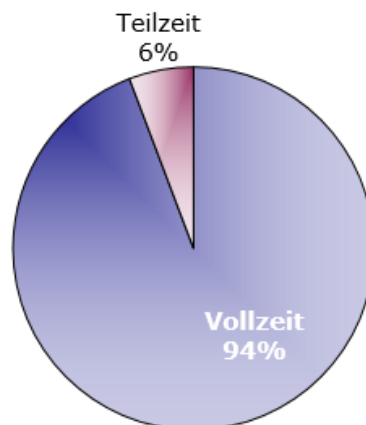
Fast die Hälfte (49%) aller Vertriebsmitarbeiter betreut ganz Österreich, 22,5 Prozent sind davon zudem auch noch international zuständig. Ausschließlich das Ausland betreuen 4,2 Prozent der Studienteilnehmer. Innerhalb Österreichs sind Personen mit Vertriebsgebiet Ostösterreich (mehrere Bundesländer oder nur Wien) am stärksten vertreten.

## Beschäftigungsverhältnis



Die meisten Mitarbeiter im Verkauf befinden sich in einem festen Angestelltenverhältnis, lediglich 5 Prozent sind freiberuflich tätig.

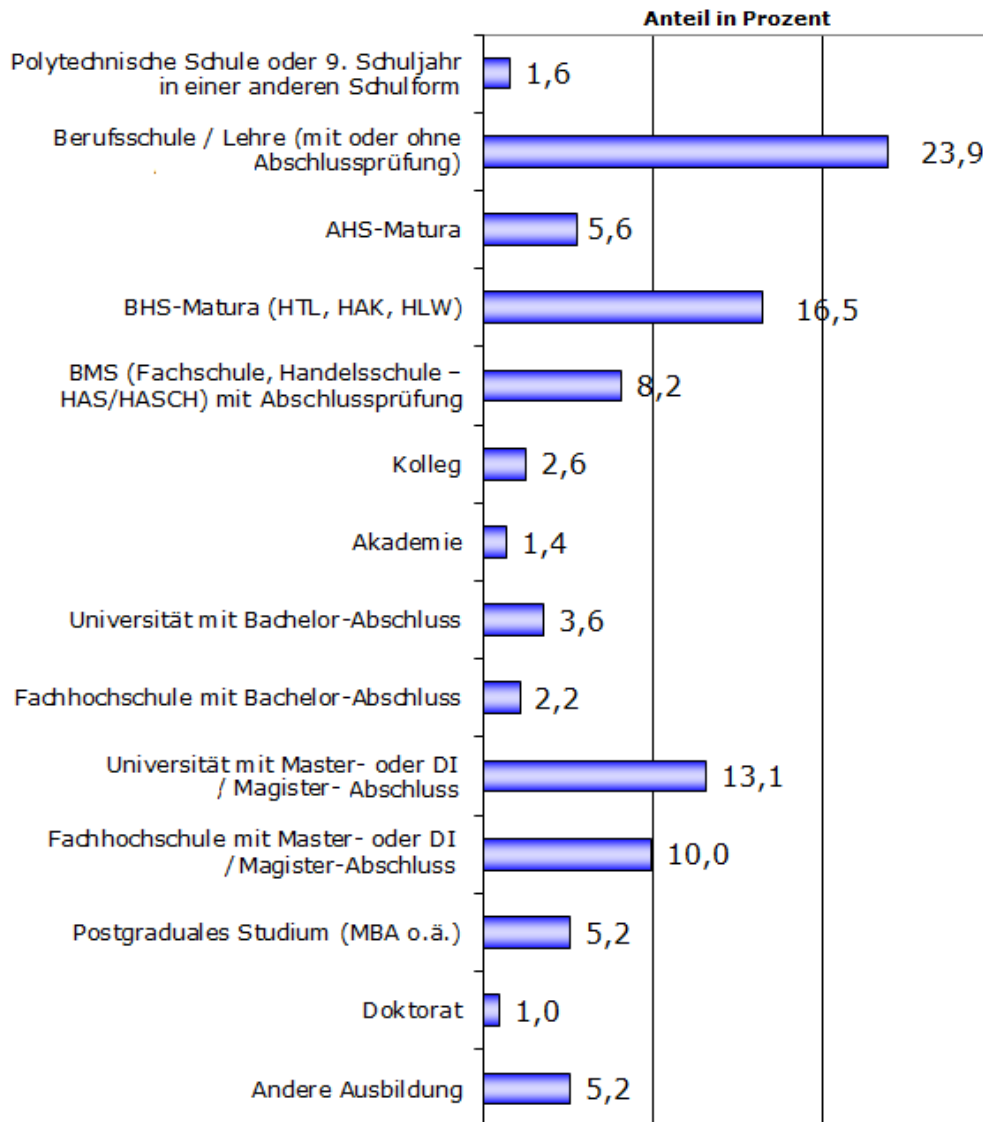
## Ausmaß der Beschäftigung



Die Vollzeit-Anstellung ist im Bereich des Verkaufs die Regel, dies wird mit einem Anteil von 94 Prozent klar bestätigt. Gegenüber 2015 hat sich die Zahl der Teilzeitbeschäftigten unter den Studienteilnehmern von 2 auf 6 Prozent erhöht.

Ausbildung

**Höchste abgeschlossene Ausbildung**

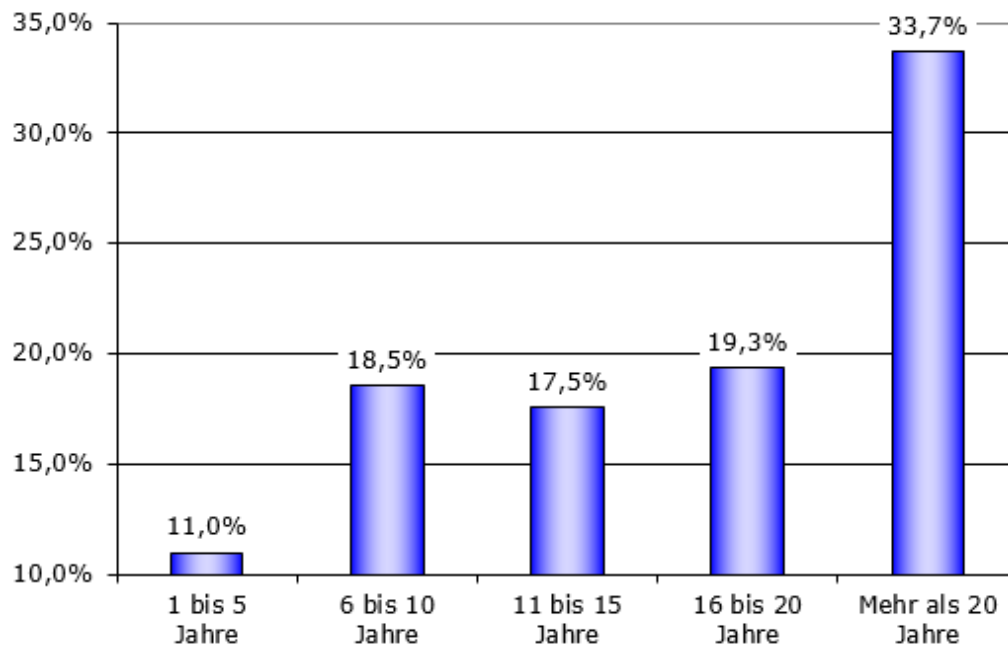


Besonders stark vertreten im Verkaufsbereich sind mit etwa 24 Prozent Personen mit abgeschlossener Berufsschule oder Lehre, sowie 16,5 Prozent mit BHS-Matura - also HTL, HAK oder HLW.

Bei Master (auch DI/Magister) und Bachelor-Abschlüssen sind Universitätsabschlüsse etwas stärker vertreten als Fachhochschul-Absolventen.

## Berufserfahrung

### Berufserfahrung in Jahren



Der größte Anteil an Studienteilnehmern ist seit mehr als 20 Jahren im Verkaufsbereich tätig. Diese Erfahrungsgruppe hat gegenüber 2015 zugenommen. Insgesamt sind jedoch alle Alters- und Erfahrungsgruppen in der Studie ausreichend gut vertreten.

## Gehaltsstatistik

---



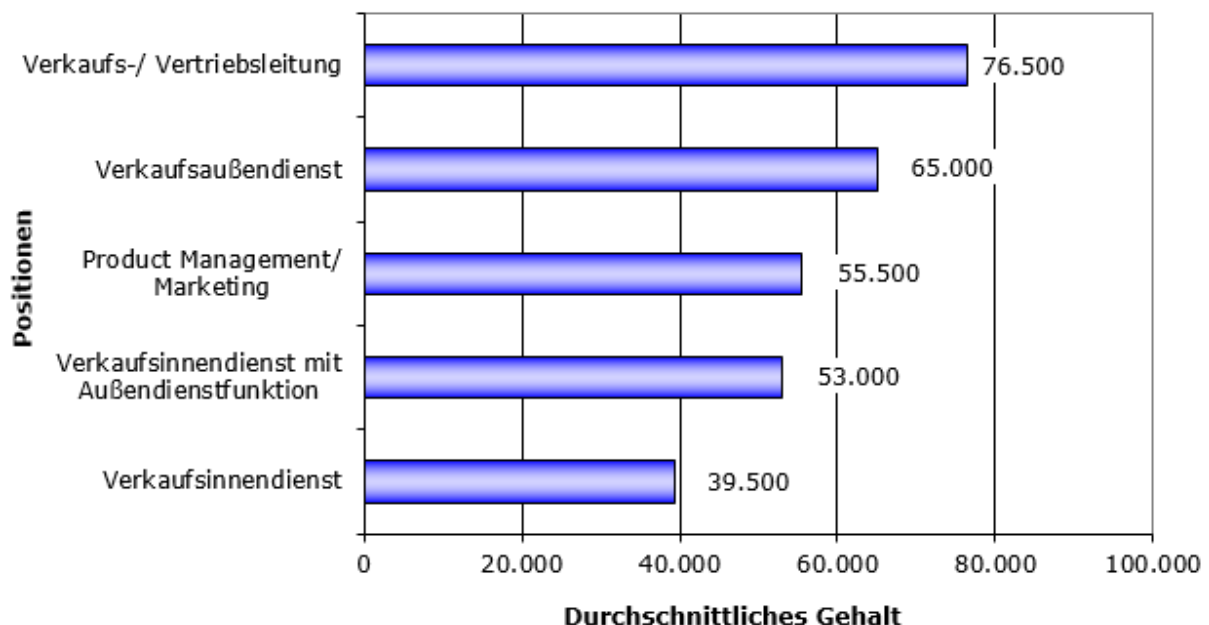
## Gehaltsstatistik

Die Werte, die zu diesen Statistiken herangezogen wurden, verstehen sich als Bruttojahreseinkommen inklusive zusätzlicher Bezüge, variablen Anteilen, sowie Urlaubsgeld und Weihnachtsremuneration.

Die Werte sind im Durchschnitt zu sehen, zur Berechnung wurde der Median (Zentralwert) herangezogen, da dieser robuster gegenüber „Ausreißern“ ist als ein Mittelwert.

### Analyse der Gehälter nach...

#### Position



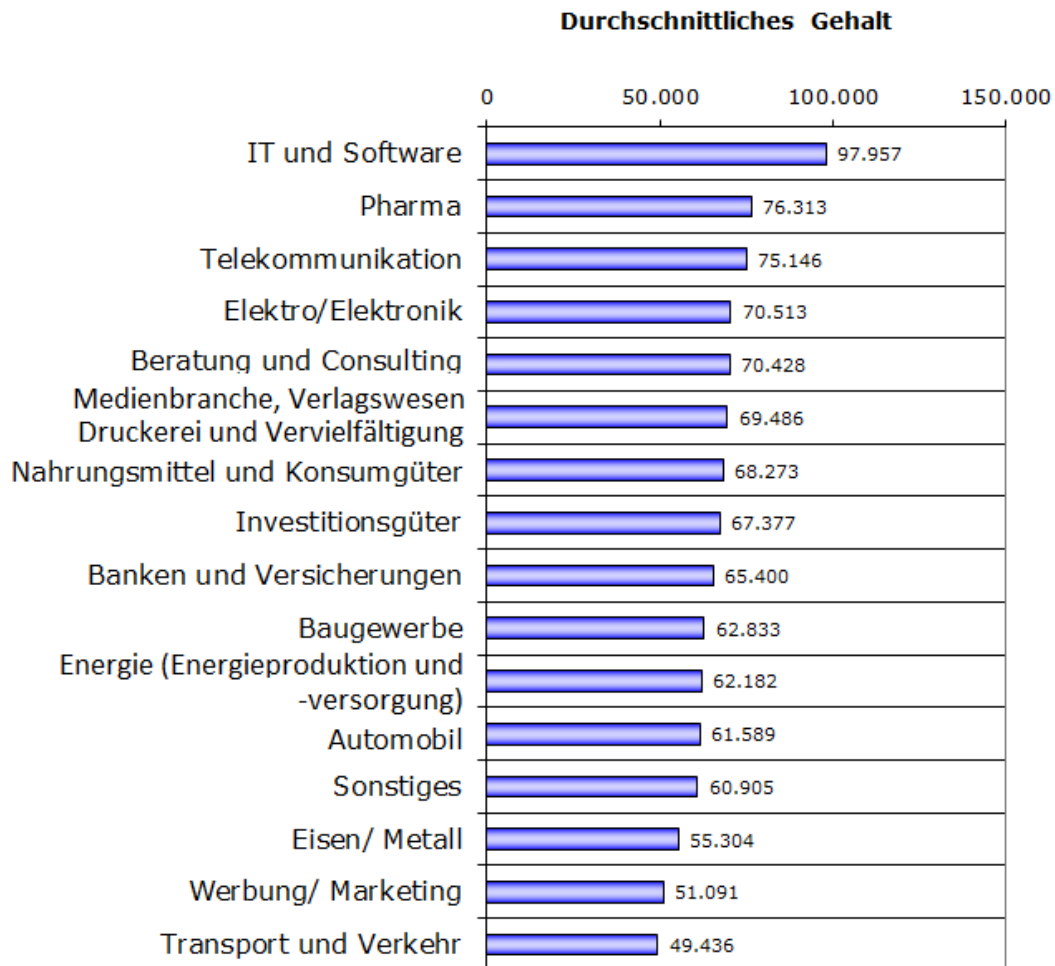
Mit einem durchschnittlichen Gehalt von 76.500 Euro verdient man in der Führungsposition Verkaufs-/ Vertriebsleitung verständlicherweise am meisten – 2015 lag dieser Durchschnittswert mit 85.000 Euro allerdings wesentlich höher.

Im Verkaufsaußendienst verdient man mit 65.000 Euro (+ 8% gegenüber 2015) wesentlich mehr als in der Position Marketing / Product Management, wo es im Schnitt 55.500 Euro sind (+ 3%).

Im Verkaufsinendienst ist das Durchschnittsgehalt bei 39.500 Euro (+ 10% gegenüber 2015). Der "Verkaufsinendienst mit Außendienstfunktion" ist mit 53.000 Euro beim Gehalt zwischen Innendienst und Außendienst angesiedelt (- 4% gegenüber 2015).

Branche

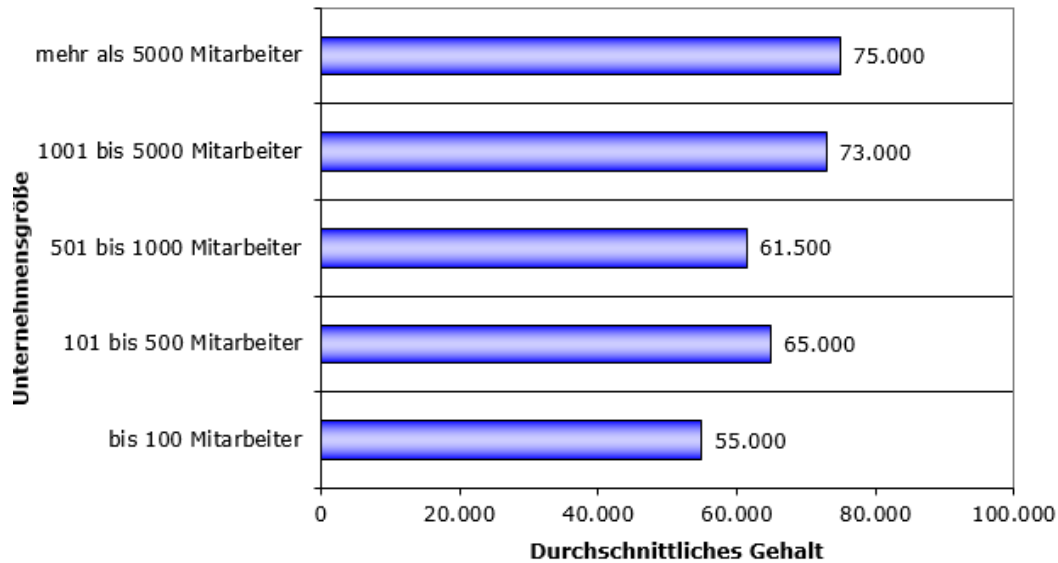
## Gehälter im Branchenvergleich



Am meisten bezahlt wird in der Branche „IT und Software“, gefolgt von der Pharma- und der Telekommunikationsbranche.

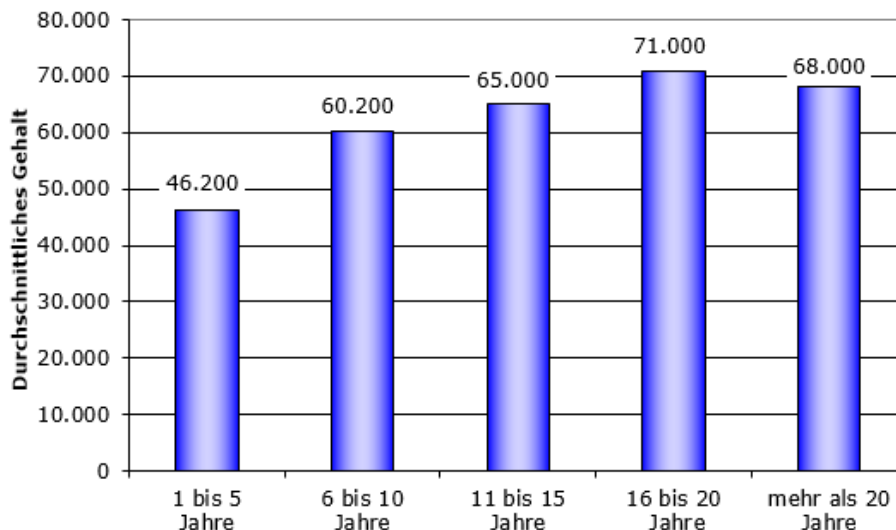
Am Ende des Rankings befinden sich die Branchen Eisen/Metall, Werbung und Marketing sowie Transport und Verkehr.

## Unternehmensgröße



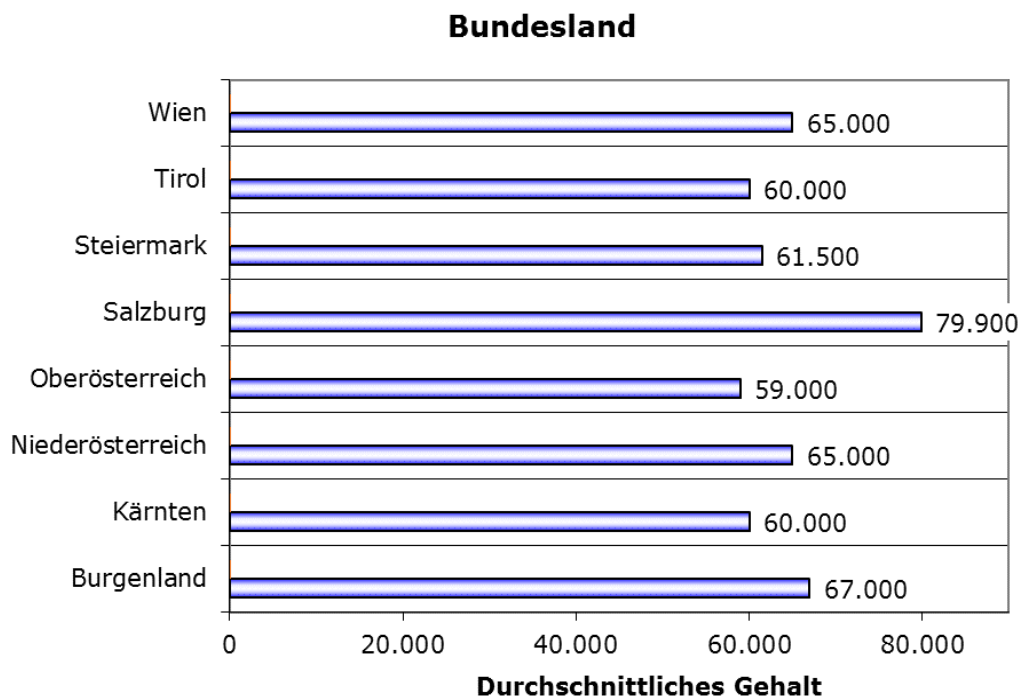
Waren 2015 deutliche Unterschiede zwischen Großunternehmen und Klein-/Mittelunternehmen deutlich, so hat sich dies aktuell wieder relativiert. Lediglich bei Unternehmen bis 100 Mitarbeitern gab es keinen Durchschnittsgehaltsanstieg, diese Gruppe blieb etwas auf der Strecke. Im Bereich 101 bis 1.000 Mitarbeiter gibt es einen deutlichen Anstieg im Durchschnittsgehalt, während der obere Bereich ab 1.001 Mitarbeiter ebenso keine Zuwächse zeigt.

## Berufserfahrung



Innerhalb der ersten 20 Berufsjahre sind größere Gehaltssprünge feststellbar, danach bleibt das Durchschnittsgehalt auf einem hohen Level stabil.

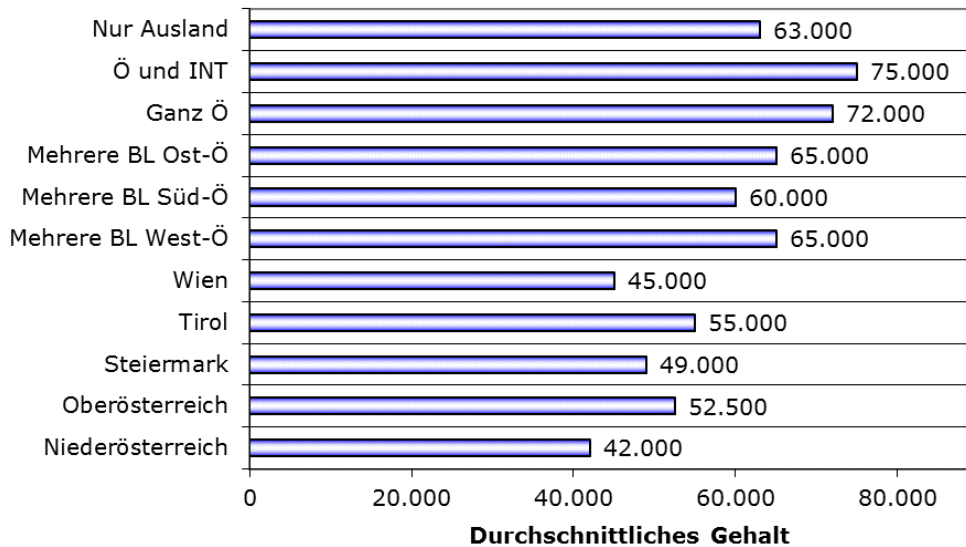
Wohnsitz-Bundesland



Vertriebsmitarbeiter mit Hauptwohnsitz in Salzburg liegen überdurchschnittlich weit vorne im Bundesländervergleich. Danach folgen Wien, Niederösterreich und Burgenland (Einzugsgebiet Wien). Das war auch bei der letzten Studie 2015 nicht anders. Oberösterreich bildet das Schlusslicht.

Für Wohnsitz Vorarlberg und das Ausland kann man hier aufgrund zu weniger Einzelwerte keinen repräsentativen Durchschnittswert angeben.

## Vertriebsgebiet

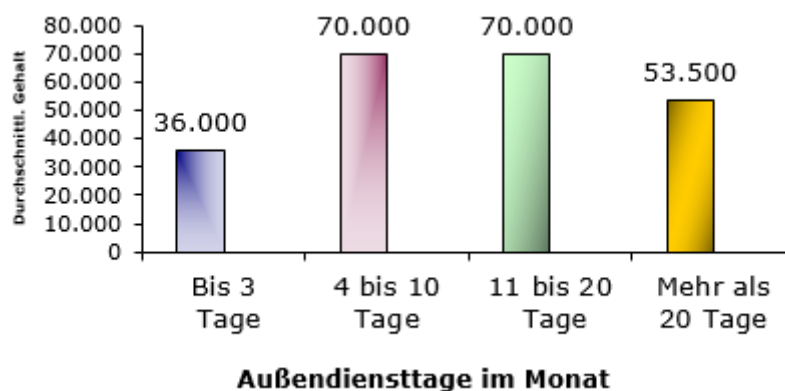


Welche Durchschnittsgehälter werden für welche Vertriebsgebiete bezahlt?

Generell gilt nach wie vor, dass mehr bezahlt wird, je größer das Vertriebsgebiet ist. Die Tätigkeit in einzelnen Bundesländern ist weniger lukrativ als bundesländerübergreifend tätig zu sein. Am besten bezahlt ist demnach, für Österreich und das Ausland zuständig zu sein. Bei den einzelnen Bundesländern ist das Vertriebsgebiet Tirol voran.

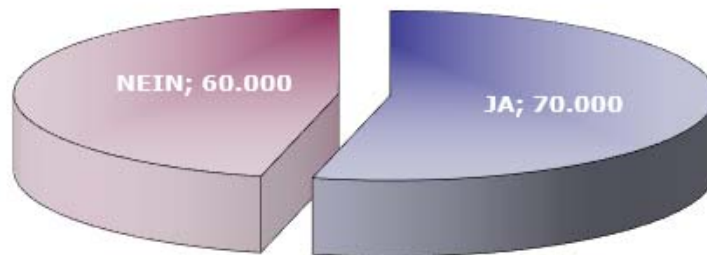
Für nicht in obiger Grafik angeführte Vertriebsgebiete (Bundesländer) sind aufgrund zu weniger Einzelwerte keine repräsentativen Auswertungen und Angaben möglich.

## Reisetätigkeit



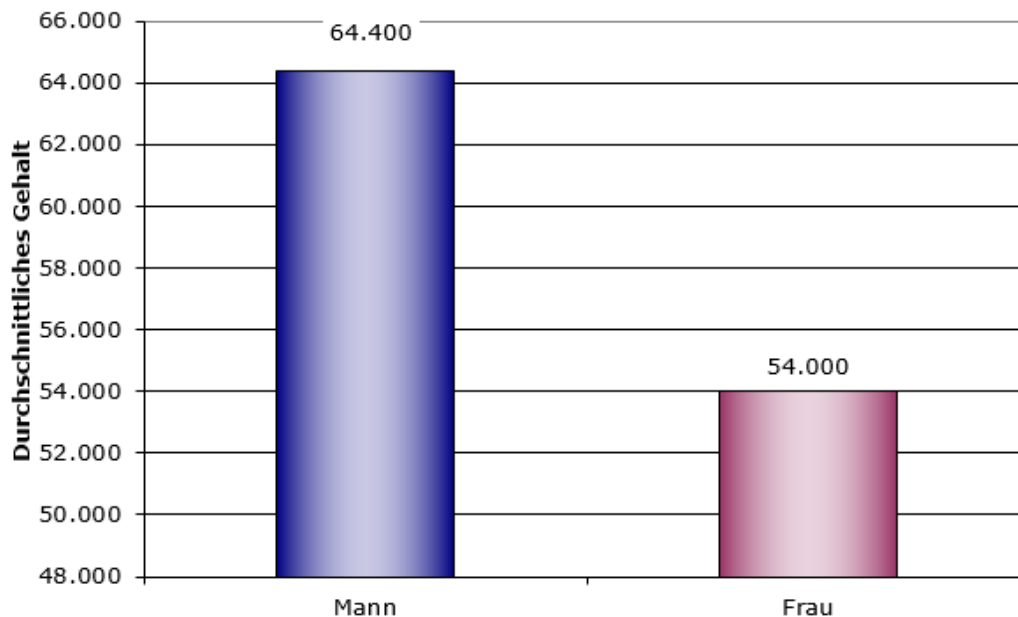
Wenn Mitarbeiter im Außendienst unterwegs sind, macht sich das im Einkommen klar bemerkbar. Am besten bezahlt sind jedoch nicht die reinen Außendienstjobs, sondern jene mit Innen- und Außendienstanteil.

## Mitarbeiterverantwortung



Über 15 Prozent mehr verdient man im Verkauf durchschnittlich, wenn man Personalverantwortung hat. Der Unterschied ist deutlich, auch wenn er gegenüber 2015 etwas gesunken ist (damals 20% Unterschied).

## Verdienen Männer und Frauen gleich viel?



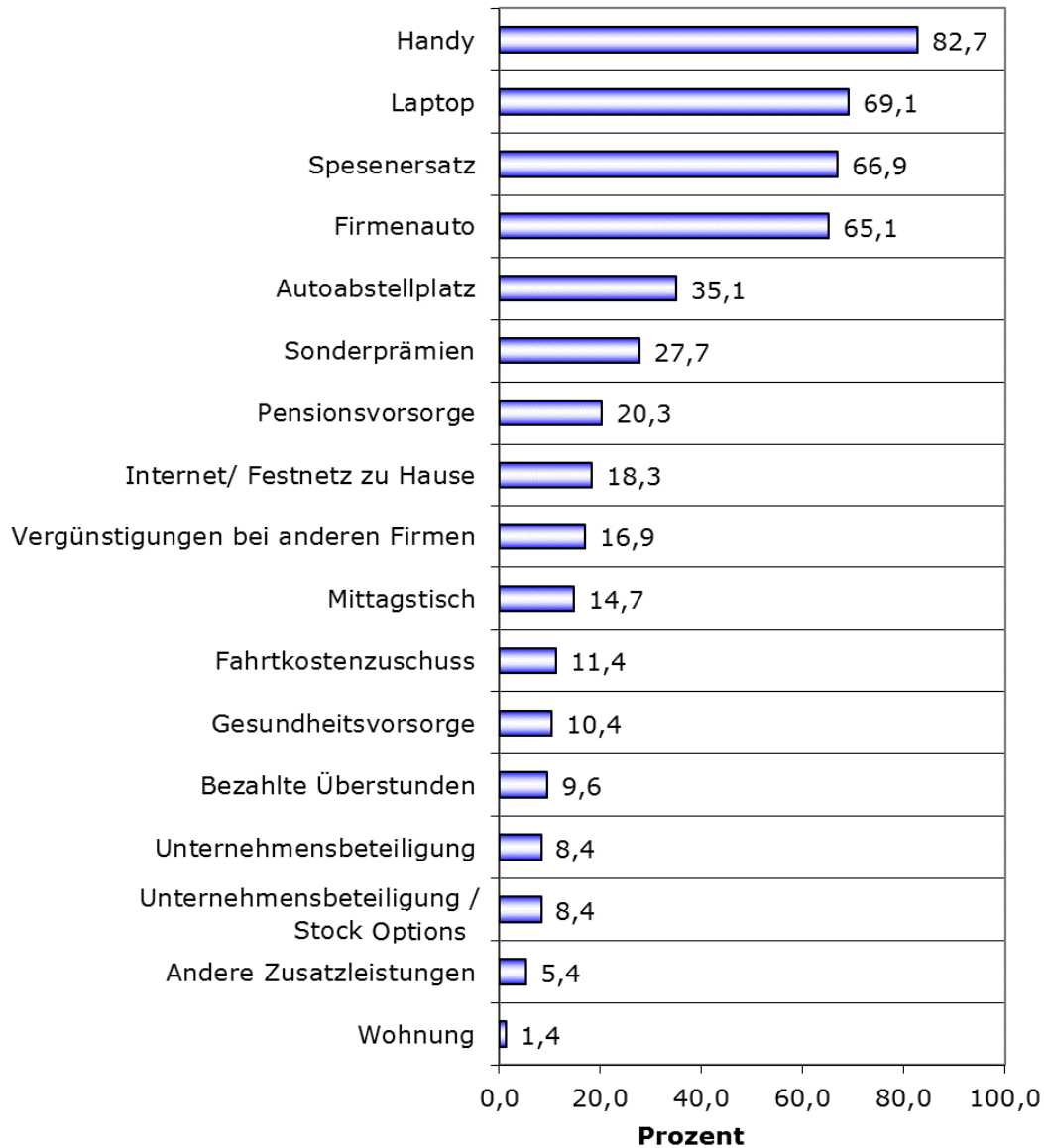
Für diese Auswertung wurden ausschließlich Vollzeitbeschäftigte verglichen.

Die Darstellung zeigt deutlich, dass Männer im Verkauf in der Regel mehr verdienen - und zwar um fast 20 Prozent mehr.

Dies ist aber insofern erfreulich, als der Unterschied 2015 noch 30 Prozent betrug. **Im Verkauf wird die Einkommensdifferenz zwischen Mann und Frau seit Jahren kleiner.**

Welche Zusatzleistungen gibt es

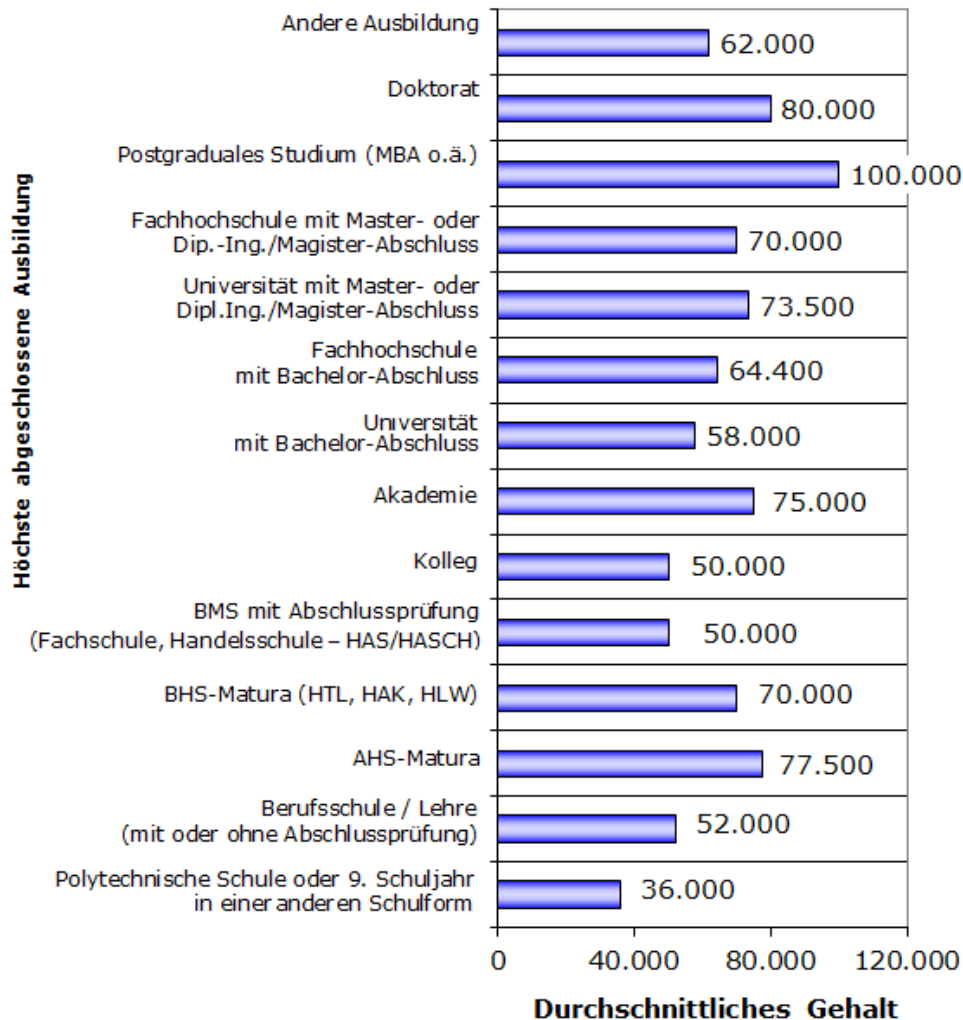
**Zusatzleistungen**



Das Mobiltelefon und der Laptop, das Firmenauto und die Reisespesen, diese vom Arbeitgeber bezahlten Zusatzleistungen sind offenbar die Grundausstattung von Vertriebsmitarbeitern und seit Beginn der Studie dominant.

Gegenüber 2015 gab es bei den meisten Werten weniger Nennungen, d.h. **das Angebot an Zusatzleistungen hat generell etwas abgenommen**. An der Reihenfolge hat sich aber so gut wie nichts geändert.

## Ausbildung



Am besten bezahlt sind Personen mit postgradualen Masterprogrammen und Studienlehrgängen (+ 18% gegenüber 2015). Erst danach folgen jene mit abgeschlossenem Doktoratsstudium (- 2% im Vergleich zu 2015).

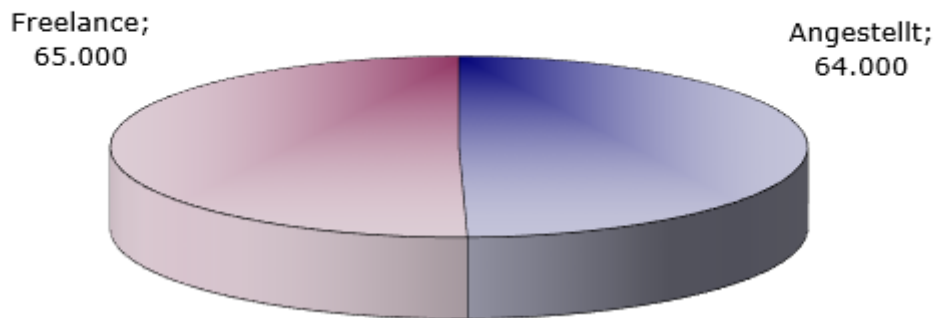
Ein Uni-Abschluss mit Master- oder Dipl. Ing./Magister-Abschluss hat im Bezahlranking die Fachhochschule wieder überholt.

AHS-Matura wird etwa 12 Prozent niedriger bezahlt als 2015.



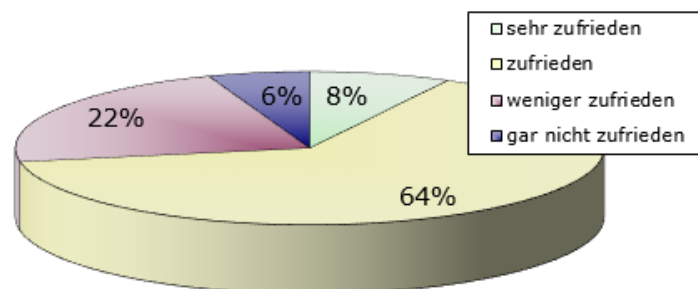
## Beschäftigungsart

### Beschäftigungsart



Angestellte verdienen 1,5 Prozent weniger als 2015, bei den Selbständigen ging das Durchschnittseinkommen hingegen um 19 Prozent nach oben. Damit haben sie die Angestellten im Gehaltsdurchschnitt überholt.

## Gehaltszufriedenheit



72 Prozent der Befragten sind mit ihrem Gehalt zufrieden oder sogar sehr zufrieden. Das ist weiter auf sehr hohem Niveau. **Gegenüber 2015 gab es insgesamt eine leichte Verschiebung in Richtung mehr Zufriedenheit.**

Natürlich hängt die Zufriedenheit mit dem Einkommen auch von der Höhe des Gehalts ab. Je mehr die befragten Personen verdienen, desto zufriedener sind sie.

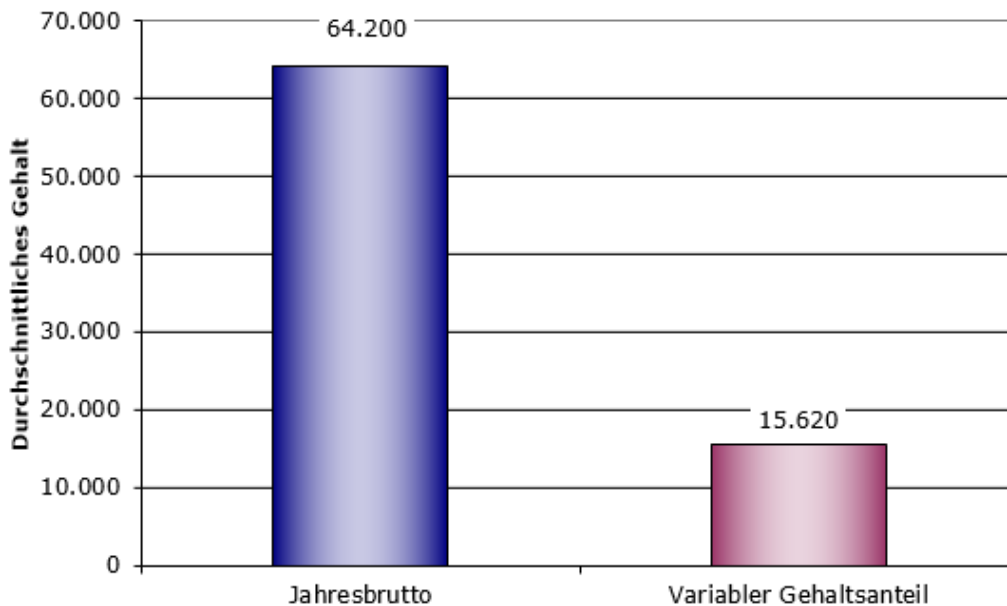
Personen, die bis zu 35.000 Euro im Jahr verdienen, sind damit am unteren Ende der Verdienstmöglichkeiten, was sich in der Gehaltszufriedenheit entsprechend niederschlägt: 59 Prozent davon sind mit ihrem Gehalt wenig oder gar nicht zufrieden. Sehr zufrieden sind hier minimale 3,7 Prozent.

Bei der Personengruppe mit Durchschnittsgehalt von 35.000 bis 70.000 Euro liegt der Anteil der wenig bis gar nicht Zufriedenen bei exakt einem Drittel. Der Großteil mit 61 Prozent ist immerhin zufrieden.

Diese Zufriedenheit steigt weiter bei einem Verdienst von bis zu 100.000 Euro (86% zufrieden bis sehr zufrieden) sowie bei noch höherem Verdienst. Unzufrieden ist im höchsten Gehaltsbereich kein einziger. Weniger zufrieden sind nur 9,4 Prozent.

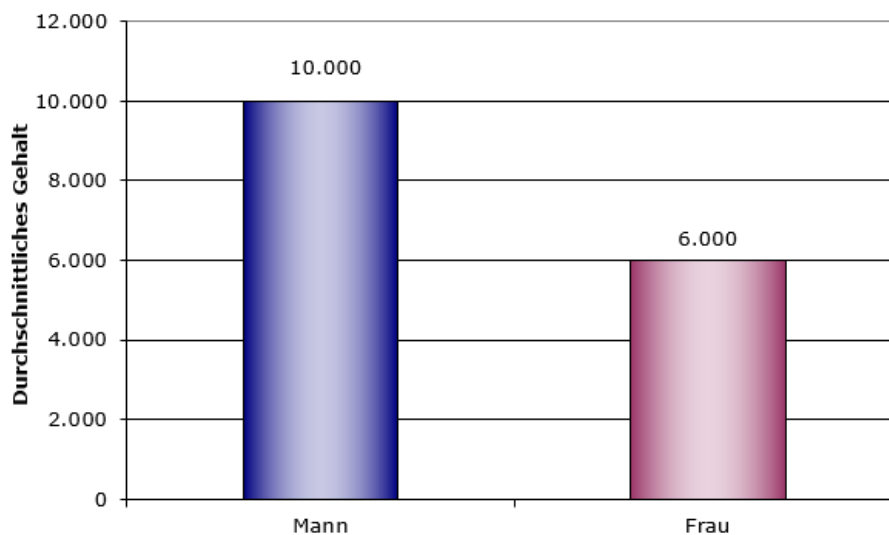
## Analyse der variablen Gehaltsanteile

### Anteil variable Vergütung am Gesamtverdienst



In Relation zum Jahresbrutto von durchschnittlich 64.200 Euro beträgt der variable Gehaltsanteil 24 Prozent bzw. 15.620 Euro.

### Unterschied zwischen Männern und Frauen



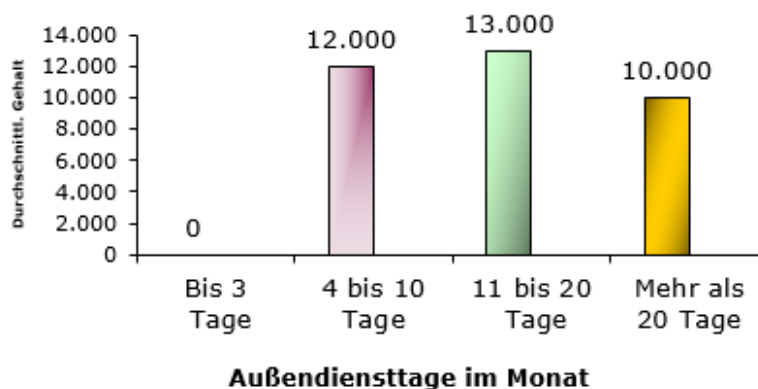
Der variable Anteil am Jahresbrutto ist bei Männern zwei Drittel höher als bei Frauen. **Gegenüber 2015 ist der Unterschied immerhin deutlich geschrumpft**, damals bekamen Männer weit mehr als das Doppelte.

### Variabler Gehaltsanteil bei Mitarbeiterverantwortung



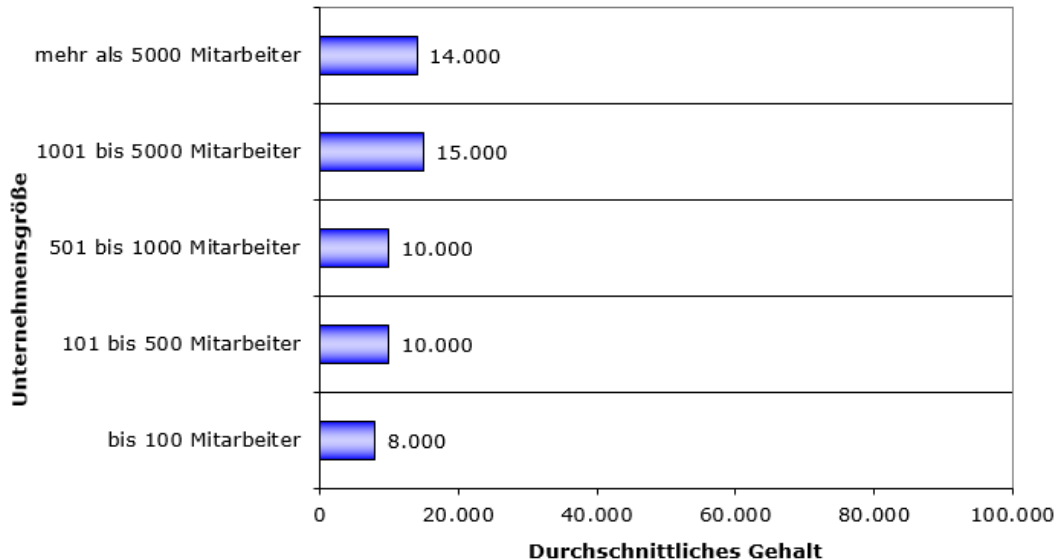
Bei der Höhe des variablen Gehalts spielt die Mitarbeiterverantwortung keine Rolle, zumindest im Durchschnitt aller Befragten.

### Variabler Gehaltsanteil bei Reisetätigkeit



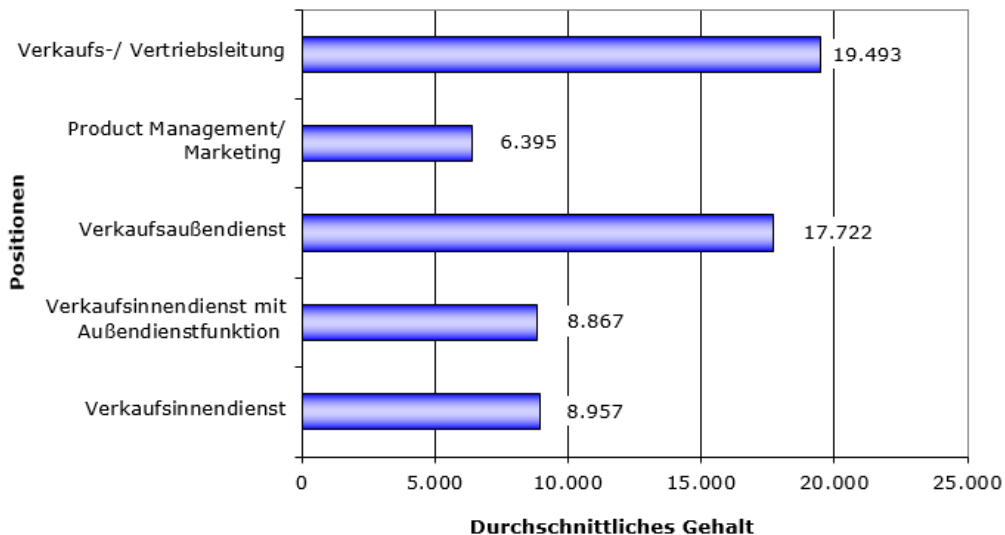
Höhere variable Gehaltsbestandteile sind mit der Reisetätigkeit eng verknüpft. Wer zumindest teilweise im Außendienst tätig ist, erhält auch variable Gehaltsbestandteile. Gegenüber 2015 sind die Werte in allen Kategorien gesunken.

## Variabler Gehaltsanteil nach Unternehmensgröße



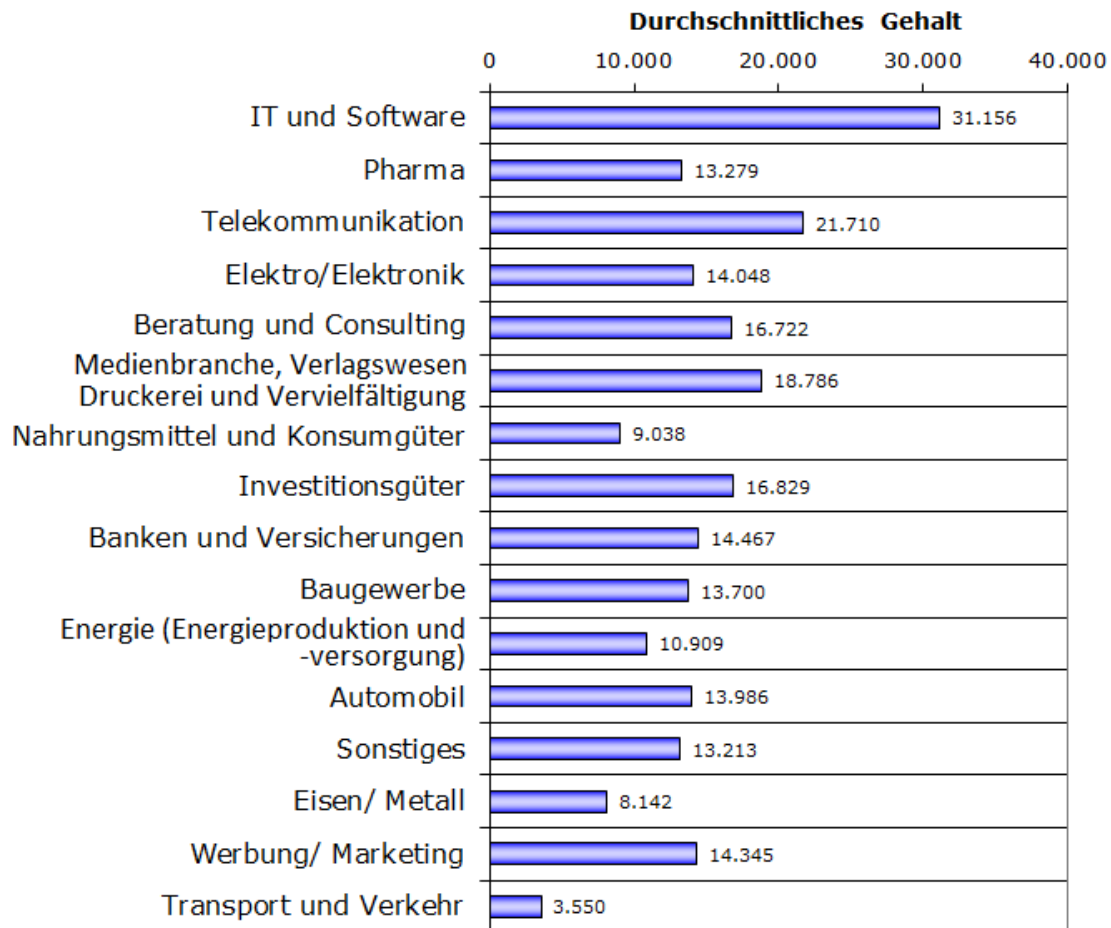
In größeren Unternehmen ist der variable Gehaltsanteil tendenziell höher. Im Vergleich zu 2015 wird bei Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern aber weit nicht mehr so viel variables Gehalt ausbezahlt.

## Variabler Gehaltsanteil nach Position



Im Verkaufsaußendienst und in der Verkaufsleitung ist der Anteil des variablen Gehalts am Gesamteinkommen deutlich höher als in den anderen Positionen. Das liegt wie bereits gesehen an der höheren Reiseintensität sowie an den Zielvereinbarungen. Während das variable Gehalt im Verkaufsaußendienst im Vergleich zu 2015 massiv angestiegen ist, hat sich dieser im Product Management / Marketing fast halbiert.

## Variabler Gehaltsanteil nach Branche



In den Branchen IT/Software sowie Telekommunikation ist das variable Gehalt am höchsten. Die Consulting-Branche ist von der 2. Position im Jahr 2015 deutlich zurückgefallen.

## Gehaltsanalyse nach Positionen

---

### LEGENDE:

Symbol	Veränderung zum Vorjahr
↑	mehr als 5%
↗	bis 5%
→	fast keine Veränderung
↘	bis -5%
↓	mehr als -5%

# Verkaufsinendienst

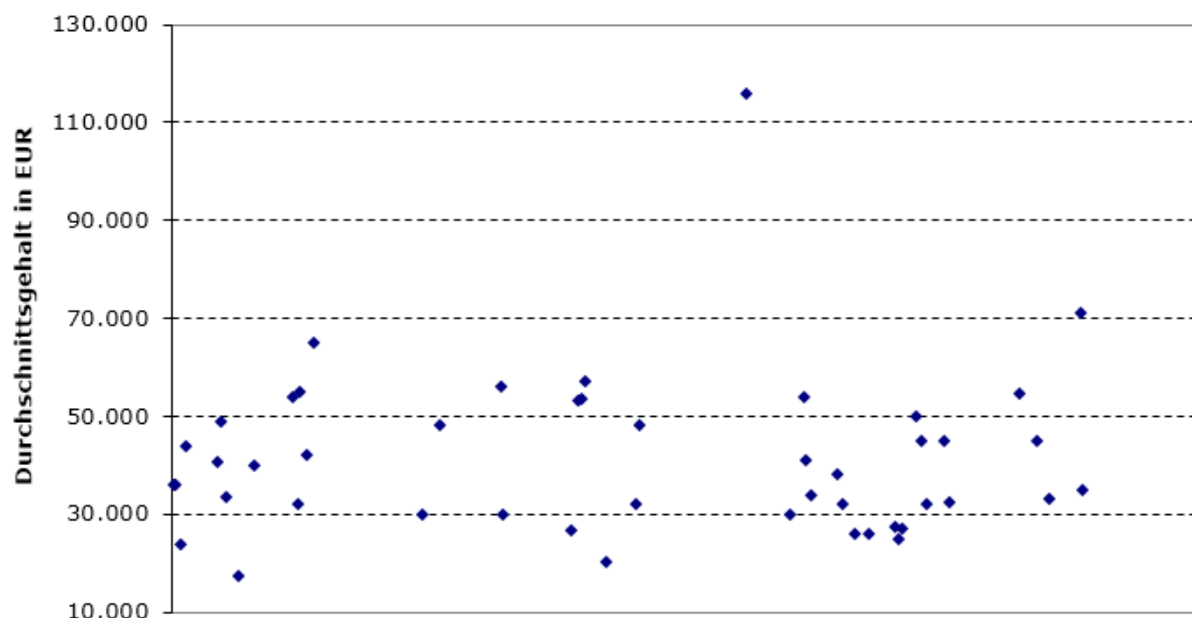
## Gehalt

Durchschnittsgehalt:	39.500 €	↑
Davon variabel:	8.957 €	↑
Var. Gehalt in %	23,0 %	↑

## Beschäftigte

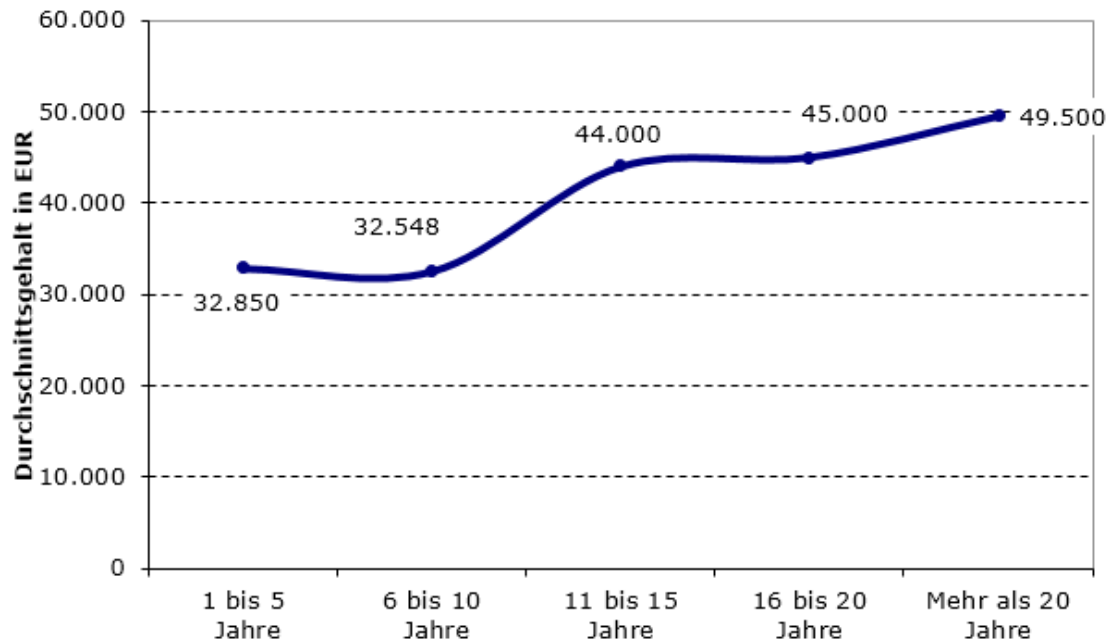
Weiblich:	36,5 %	↑
Männlich:	63,5 %	↓
Reisetätigkeit bis 3 Tage:	96,2 %	↑
Reisetätigkeit 4-10 Tage:	3,8 %	↓
Reisetätigkeit darüber:	0,0 %	→
Wochenstunden:	Ø 40	→
Mitarbeiterverantwortung:	28,8 %	↗

## Gehaltsverteilung



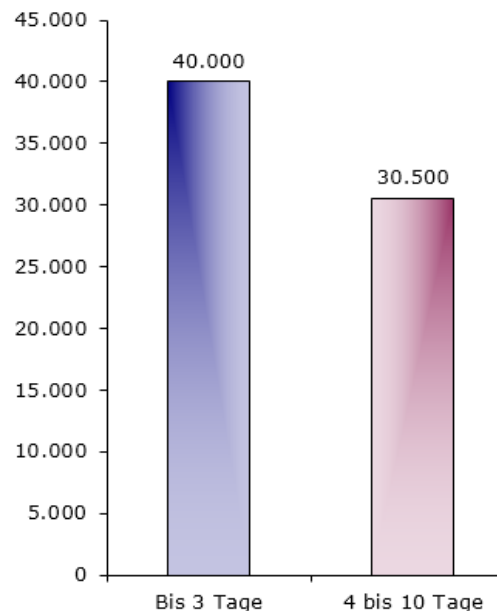
Die Grafik zeigt jede einzelne befragte Person, deren Position „Verkaufsinendienst“ ist, und ihr jeweils angegebenes Jahresbruttogehalt. Die Bandbreite für Mitarbeiter im Verkaufsinendienst ist sehr groß, größtenteils zwischen 25.000 und 60.000 Euro. Die teils sehr unterschiedlichen Gehälter ergeben sich durch das breitgefächerte Tätigkeitsspektrum: Es reicht von der Sachbearbeitung bis zum Telemarketing.

## Gehaltsverteilung nach Jahren an Berufserfahrung



Die langfristige Gehaltsentwicklung im Verkaufsinendienst zeigt klar einen ansteigenden Verlauf. Auch nach 20 Jahren Berufserfahrung gibt es noch Gehaltszuwachs.

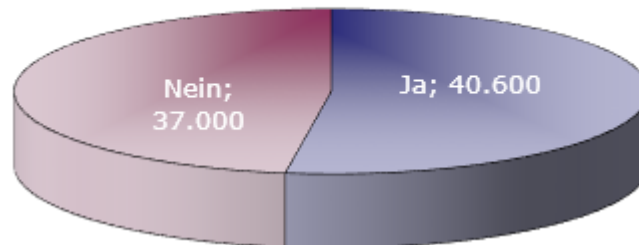
## Reisetätigkeit



Im Innendienst sind Reisen die Seltenheit, entsprechend ist ihr Einfluss auf das Gehalt nicht nachweisbar.



### Mitarbeiterverantwortung



Fast 29 Prozent der befragten Verkaufsinendienst-Mitarbeiter sind mit Führungsaufgaben betraut. Auf die Bezahlung wirkt sich das im Schnitt mit fast 10 Prozent mehr Gehalt aus.

### Arbeitsstunden pro Woche

Mit durchschnittlich 40 Arbeitsstunden pro Woche scheint der Alltag im Vertriebsinnendienst nicht ganz so zeitintensiv wie die anderen abgefragten Positionen. Spitzenreiter ist der Verkaufs-/Vertriebsleiter mit 50 Arbeitsstunden pro Woche.

# Verkaufsinendienst mit Außendienstfunktion

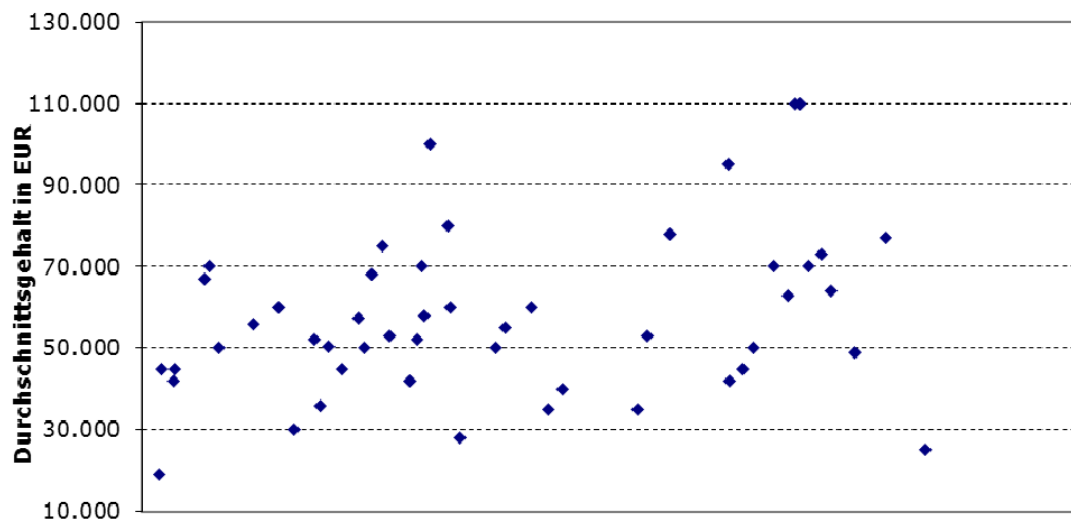
## Gehalt

Durchschnittsgehalt:	53.000 €	↘
Davon variabel:	8.867 €	↘
Var. Gehalt in %	16,7 %	↘

## Beschäftigte

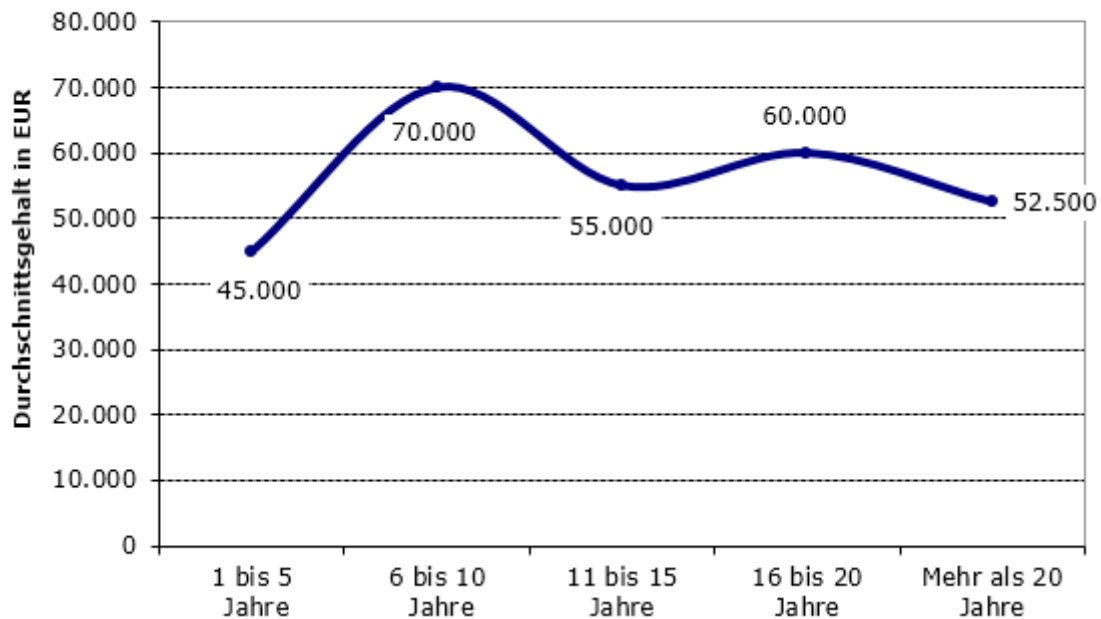
Weiblich:	12,2 %	↑
Männlich:	87,8 %	↓
Reisetätigkeit bis 3 Tage:	26,5 %	↑
Reisetätigkeit 4-10 Tage:	57,1 %	↑
Reisetätigkeit 11-20 Tage:	14,3 %	↓
Reisetätigkeit darüber:	2,0 %	↑
Wochenstunden:	Ø 43,0	↘
Mitarbeiterverantwortung:	40,8 %	↑

**Gehaltsverteilung**



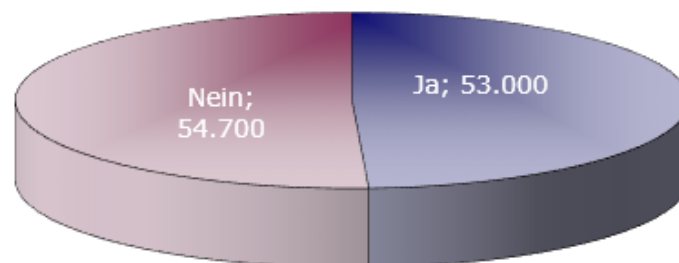
Die Grafik zeigt jede einzelne befragte Person, deren Position „Verkaufsinendienst mit Außendienstfunktion“ ist, und deren jeweils angegebenes Jahresbruttogehalt. Die Bandbreite in diesem Bereich ist groß – zwischen 30.000 und 75.000 Euro Jahresbrutto – damit ist die Dichte besonders hoch.

## Gehaltsverteilung nach Jahren an Berufserfahrung



Die Berufserfahrung in Jahren spielt offenbar keine große Rolle. Unter den Befragten ist der Gehaltszenit bei 6 bis 10 Jahren Berufserfahrung erreicht.

## Mitarbeiterverantwortung



Fast 41 Prozent der befragten Innendienstmitarbeiter mit Außendienstfunktion haben Personalverantwortung – das hat in dieser Funktion, wie schon in den Vorjahren ermittelt, keine relevante Auswirkung auf das Gehalt.

## Arbeitsstunden pro Woche

Mit durchschnittlich 43 Arbeitsstunden pro Woche ist diese Position etwas zeitintensiver als der Verkaufsinendienst. Gegenüber 2015 ist das 1 Arbeitsstunde weniger pro Woche.

## Reisetätigkeit

Diese ist extrem zurückgegangen. Hatten 2015 noch 30 Prozent mehr als 10 Außendienst-Tage pro Monat, so sind es jetzt nur mehr 16 Prozent.

# Verkaufsaußendienst

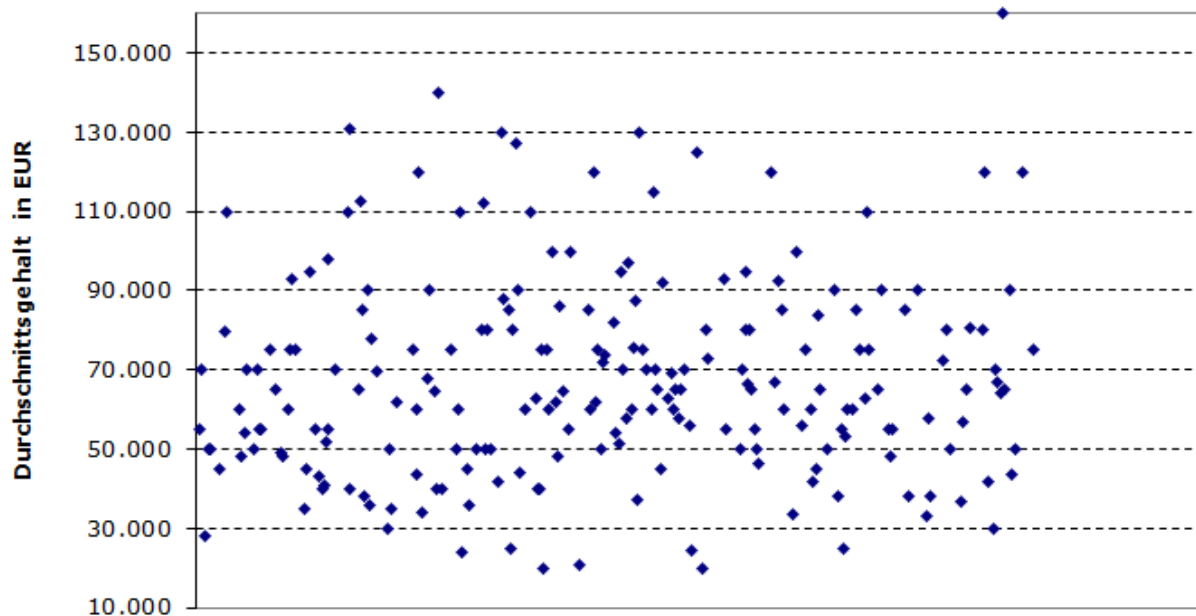
## Gehalt

Durchschnittsgehalt:	65.000 €	↑
Davon variabel:	17.722 €	↑
Var. Gehalt in %	27,0 %	↑

## Beschäftigte

Weiblich:	8,4 %	↗
Männlich:	91,6 %	↘
Reisetätigkeit bis 3 Tage:	0 %	↓
Reisetätigkeit 4-10 Tage:	22,8 %	→
Reisetätigkeit 11-20 Tage:	61,4 %	↘
Reisetätigkeit darüber:	15,8 %	↗
Wochenstunden:	Ø 45	↘
Mitarbeiterverantwortung:	25,6 %	↘

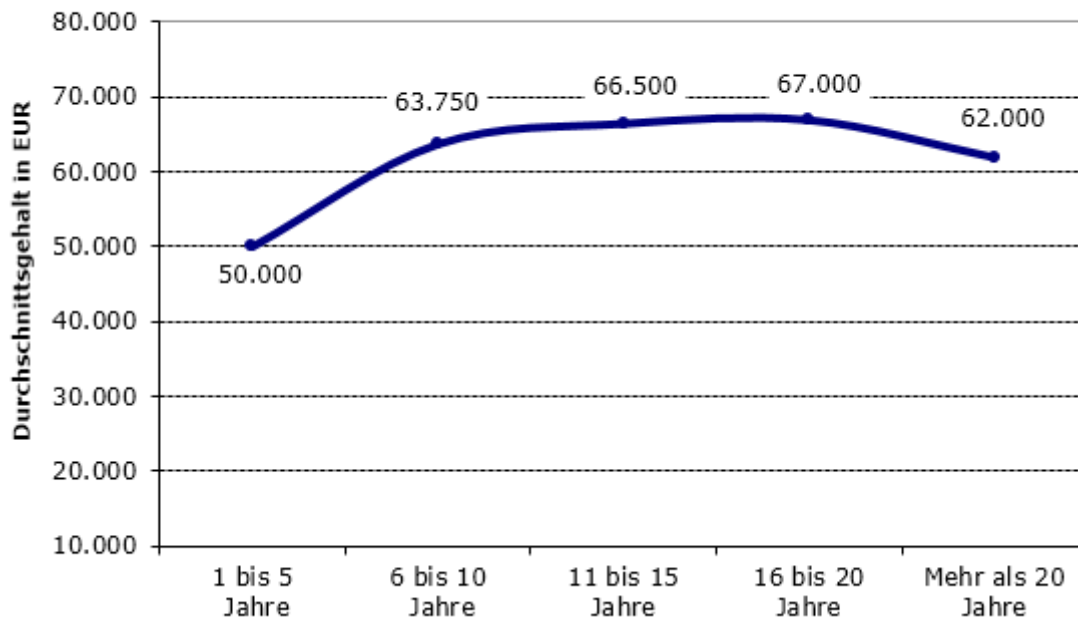
## Gehaltsverteilung



Die Grafik zeigt jede einzelne befragte Person, deren Position „Verkaufsaußendienst“ ist, und deren jeweils angegebenes Jahresbruttogehalt. Die Bandbreite für Außendienstmitarbeiter ist groß – zwischen 30.000 und 90.000 Euro Jahresbrutto ist die Dichte besonders hoch. Es zeigt sich, dass im Verkaufsaußendienst viel Verdienstpotezial besteht, da es nach oben hin nicht wenige Ausreißer gibt.

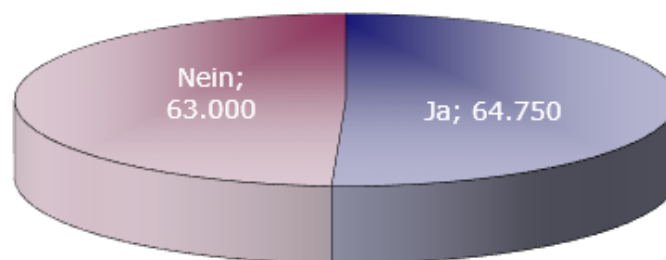
**Mit knapp 92 Prozent Anteil ist diese Position extrem männerdominiert.**

### Gehaltsverteilung nach Jahren an Berufserfahrung



Die Berufserfahrung in Jahren entscheidet mit, wenn es um die Gehaltshöhe geht. Ab 6 Jahren Berufserfahrung gibt es den größten Sprung, man verdient 27 Prozent mehr als darunter. Danach flacht die Kurve ab, ist bei über 20 Jahren Berufserfahrung sogar rückläufig.

### Mitarbeiterverantwortung



25,6 Prozent der befragten Verkaufsaußendienstmitarbeiter haben Personalverantwortung. Das wirkt sich nur ganz geringfügig auf das Durchschnittsgehalt aus.

### Arbeitsstunden pro Woche

Mit durchschnittlich 45 Arbeitsstunden pro Woche ist diese Position recht arbeitsintensiv. Im Vergleich zu vergangenen Jahren ist die Stundenbelastung um 1 Stunde zurückgegangen.

## Product Management / Marketing

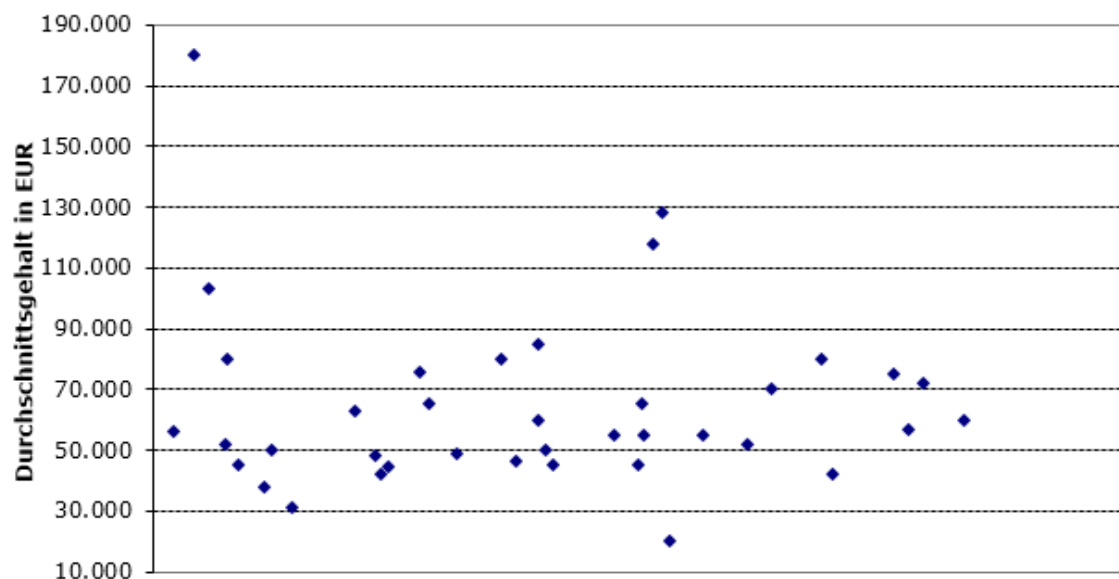
### Gehalt

Durchschnittsgehalt:	55.500 € ↗
Davon variabel:	6.395 € ↓
Var. Gehalt in %	12 % ↑

### Beschäftigte

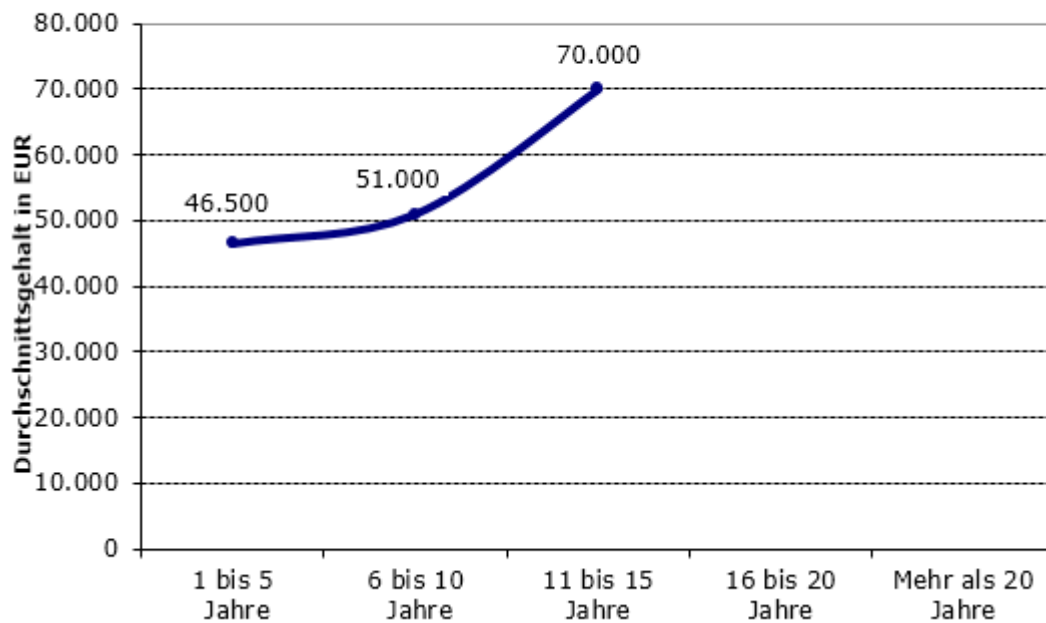
Weiblich:	26,3 % ↓
Männlich:	73,7 % ↗
Reisetätigkeit bis 3 Tage:	57,9 % ↑
Reisetätigkeit 4-10 Tage:	28,9 % →
Reisetätigkeit 11-20 Tage:	13,2 % ↓
Wochenstunden:	Ø 42 ↓
Mitarbeiterverantwortung:	50,0 % ↗

### Gehaltsverteilung



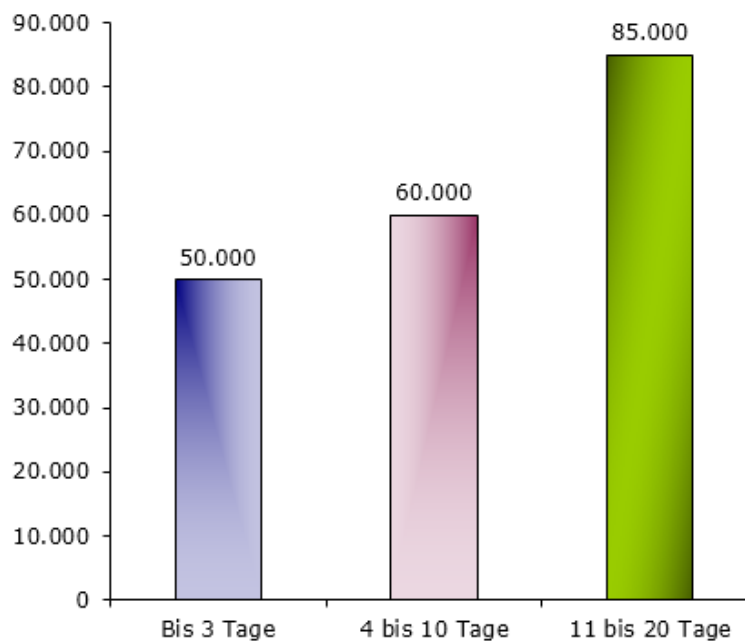
Die Grafik zeigt jede einzelne befragte Person, deren Position im Marketing oder Product Management ist, und ihr jeweils angegebenes Jahresbruttogehalt. Die Gehaltsbandbreite bewegt sich hauptsächlich zwischen 40.000 und 80.000 Euro. Eine extreme Bandbreite - auch weil in diese Kategorie viele unterschiedliche Positionen fallen.

## Gehaltsverteilung nach Jahren an Berufserfahrung



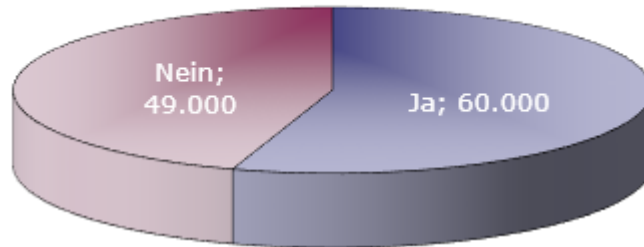
Der Verlauf der Durchschnittsgehälter zeigt extrem nach oben, auch wenn Daten über 15 Jahren Berufserfahrung nicht verfügbar sind.

## Reisetätigkeit



Wer einen Job hat, der zumindest 4 oder mehr Außendiensttage beschert, verdient im Schnitt 20 Prozent mehr als seine Kollegen. Nochmal toppen lässt es sich ab 11 Außendiensttagen: Weitere plus 41 Prozent.

### Mitarbeiterverantwortung



Genau 50 Prozent der Befragten im Marketing oder Product Management sind mit Führungsaufgaben betraut. Das wirkt sich auch auf den Verdienst aus: Und zwar mit einem durchschnittlichen Plus von 22 Prozent auf dem Gehaltszettel.

### Arbeitsstunden pro Woche

Mit durchschnittlich 42 Arbeitsstunden pro Woche wird im Product Management / Marketing mehr gearbeitet als im Innendienst, aber weniger als im Außendienst.

Signifikant ist die Änderung gegenüber 2015: Damals wurden noch 44 Stunden gearbeitet.



## Verkaufs- / Vertriebsleitung

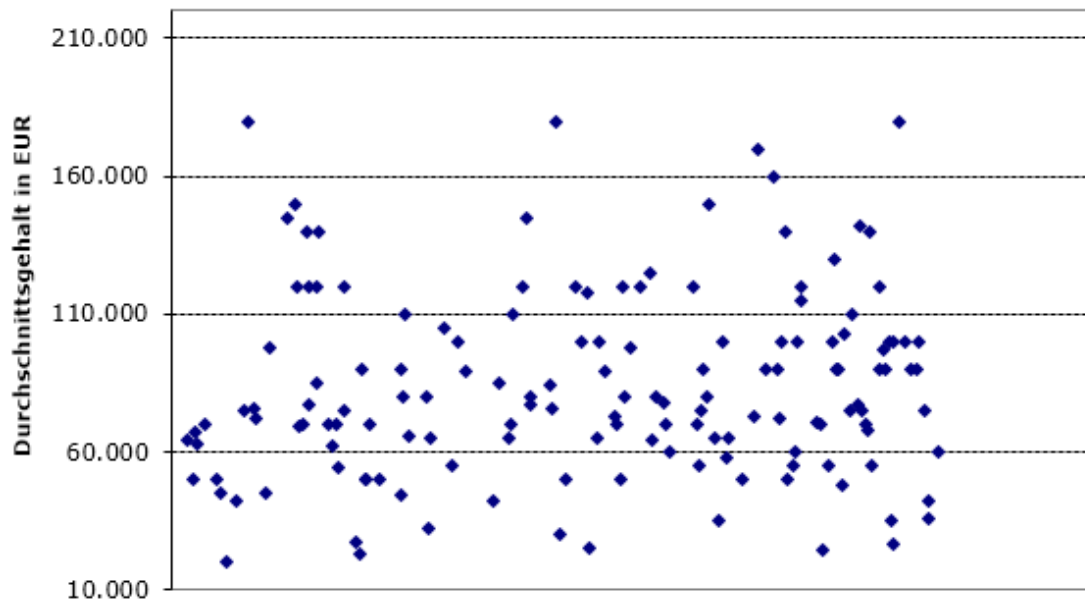
### Gehalt

Durchschnittsgehalt:	76.500 €	↓
Davon variabel:	19.493 €	↗
Var. Gehalt in %	25,5 %	

### Beschäftigte

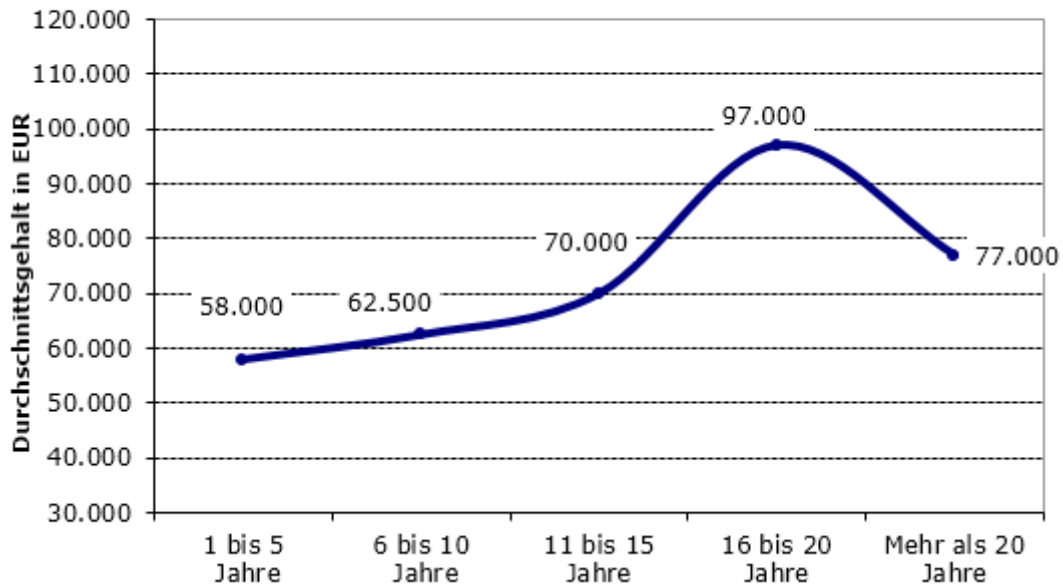
Weiblich:	9,5 %	↑
Männlich:	90,5 %	↓
Reisetätigkeit bis 3 Tage:	14,2 %	↑
Reisetätigkeit 4-10 Tage:	45,3 %	→
Reisetätigkeit 11-20 Tage:	38,5 %	↘
Wochenstunden:	Ø 50	→
Mitarbeiterverantwortung:	85,1 %	↗

### Gehaltsverteilung



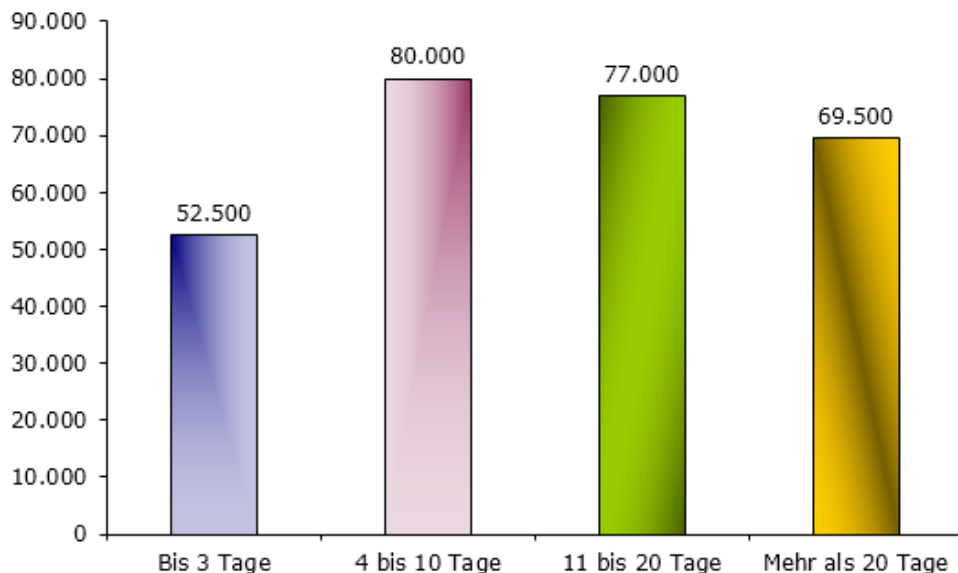
Die Grafik zeigt jede einzelne befragte Person, deren Position „Verkaufs- oder Vertriebsleitung“ ist, und ihr jeweils angegebenes Jahresbruttogehalt. Die Bandbreite bewegt sich insbesondere zwischen 50.000 und 120.000 Euro. Letztendlich hängt das Gehalt auch von der Teamgröße ab. Wer kleine Teams leitet oder gar als einzige Person im Vertrieb eines Kleinunternehmens als Verkaufsleiter fungiert, ist in der Gehaltstabelle tendenziell weiter unten angesiedelt.

### Gehaltsverteilung nach Jahren an Berufserfahrung



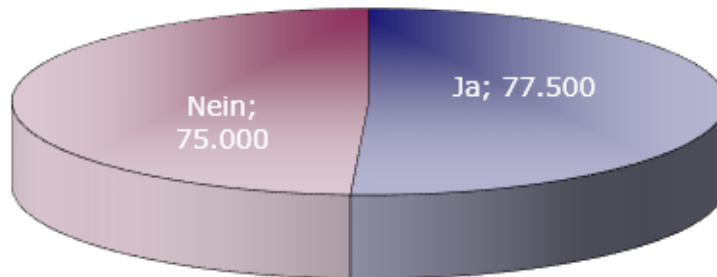
Die Gehaltskurve zeigt mit zunehmender Berufserfahrung steil nach oben und erreicht ihren Höhepunkt bei 16 bis 20 Jahren Berufserfahrung. Gegenüber 2015 wird der Gehaltszenit wesentlich später erreicht und fällt deutlicher wieder ab.

### Reisetätigkeit



Reisetätigkeit ist bei den Führungskräften 2017 kein allzu großer Indikator für das Gehalt. Wer aber zumindest 4 Tage oder mehr auswärts im Einsatz ist, verdient deutlich mehr.

## Mitarbeiterverantwortung



Über 85 Prozent der Vertriebsleiter haben auch Personalverantwortung. Jene 15 Prozent, die zwar die Positionsbezeichnung „Verkaufs- / Vertriebsleiter“ innehaben, aber nicht mit Personalverantwortung ausgestattet sind, verdienen aber minimal weniger. Das ist überraschend, war doch die Differenz in der Gehaltsstudie 2015 wesentlich größer.

### Arbeitsstunden pro Woche

Mit durchschnittlich 50 Arbeitsstunden pro Woche ist diese Position einsam an der Spitze, was das Arbeitspensum betrifft. Gegenüber den Vorjahren verhält sich dieser Wert sehr konstant.

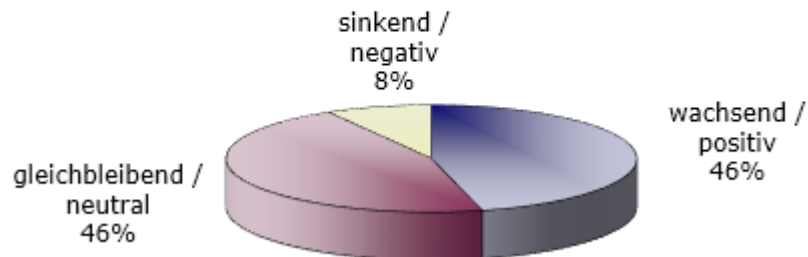
### Frauenanteil in Führungspositionen

Der Frauenanteil ist von 3,8 Prozent im Jahr 2015 auf 9,5 Prozent deutlich angestiegen.

## Sonstiges

---

### Einschätzung der Karrierechancen

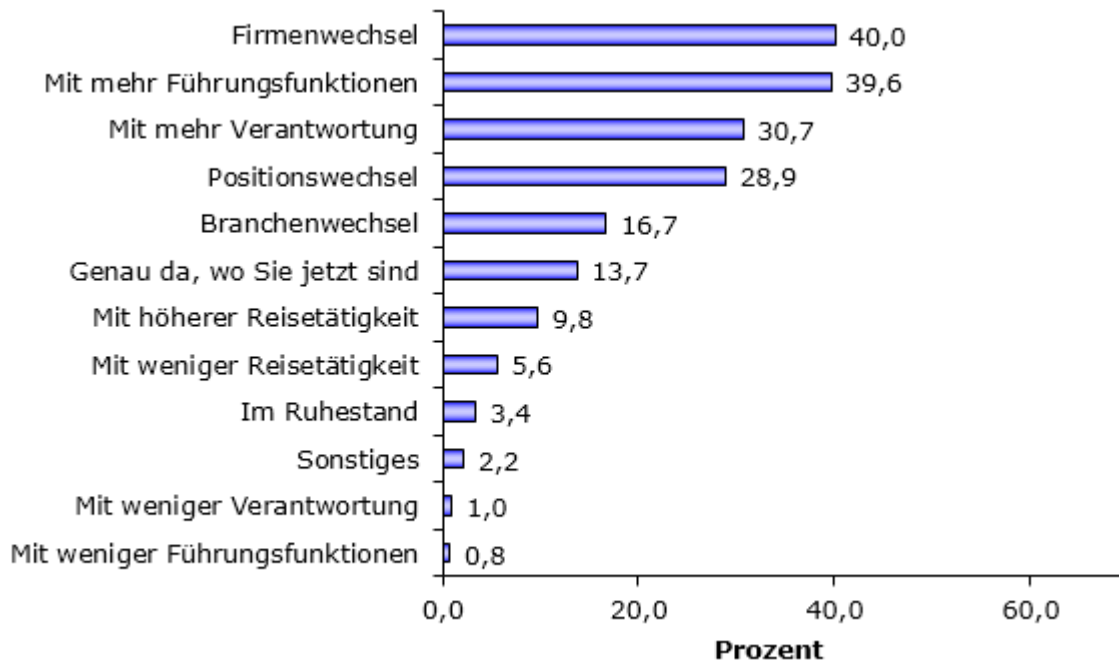


**Gegenüber 2015 ist die Stimmung, was die Einschätzung der eigenen Karrierechancen betrifft, besser geworden.**

Waren es 2015 immerhin 43 Prozent der Befragten, die ihre Karrierechancen „wachsend / positiv“ einschätzten, so sind es heuer sogar 46 Prozent. Der Anteil an Befragten, die ihre Karrierechancen negativ einschätzen, ist von 9 auf 8 Prozent gesunken.

Insgesamt herrscht Optimismus. Die Jobaussichten werden aber von der breiten Masse (46%) relativ nüchtern und neutral eingeschätzt.

## Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?



**Der Zukunftsausblick ist gegenüber 2015 wesentlich vorsichtiger geworden, die Angaben zurückhaltender.**

Dies kann aber auch auf die grundsätzliche, sehr hohe Zufriedenheit zurückgeführt werden.

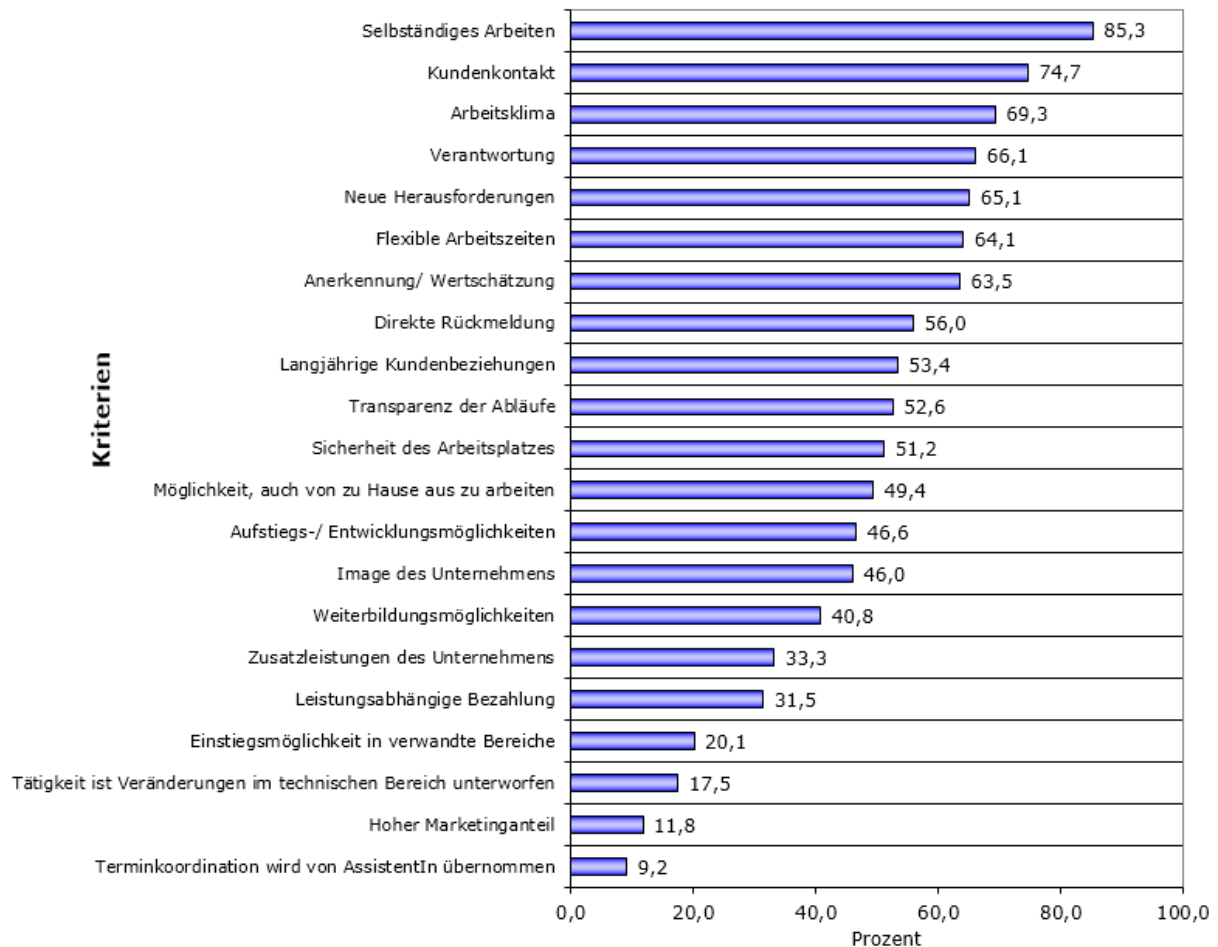
Der Firmenwechsel ist heute zwar oberste „Zukunftsvorstellung“, gegenüber 2015 aber von 47 auf 40 Prozent Nennungen zurückgegangen.

Mehr Führungsfunktionen (40%) und mehr Verantwortung (31%) geben viele der Befragten an, es waren 2015 aber mit 46,4 bzw. 46,6 Prozent noch wesentlich mehr, die sich ihre Zukunft so vorstellten.

Einen Positionswechsel innerhalb der Firma ziehen 28,9 Prozent der Befragten in Betracht, das waren 2015 mit 37,4 Prozent noch wesentlich mehr.

Das sind langfristige Trends, die schon 2014 zu beobachten waren und sich 2015 und 2017 nun fortgesetzt haben.

## Wie sorgt man für zufriedene Mitarbeiter?



Wie sorgt man für zufriedene Mitarbeiter? Diese Frage stellten wir jenen, die es wissen müssen: Den Mitarbeitern selbst!

**Wer seine Verkaufsmannschaft bei Laune halten möchte, sollte den Mitarbeitern vor allem selbständiges Arbeiten ermöglichen.**

Mit 85 Prozent der Befragten ist man sich hier de facto einig (- 1% gegenüber 2015). Den Kontakt zu den Kunden schätzen 75 Prozent der im Verkauf tätigen Personen (- 2,5% gegenüber 2015).

Gegenüber 2015 sind fast alle Faktoren gleichbedeutend geblieben.

## Fazit

---

### Wer sind die Topverdiener?

Die Topverdiener im Verkauf sind als Verkaufsleiter tätig. Gegenüber 2015 ist das Durchschnittsgehalt aber um 10 Prozent zurückgegangen.

### Wie sieht es mit der Gleichberechtigung aus?

13,3 Prozent der Studienteilnehmer sind weiblich. Der Bereich mit dem höchsten Frauenanteil ist der Verkaufsdienst (36,5% sind Frauen). Der geringste Frauenanteil ist im Außendienst mit 8,4 Prozent zu finden. Hingegen gab es bei Führungspositionen (Vertriebsleitung) einen enormen Anstieg im Frauenanteil von 3,8 auf 9,5 Prozent. Beim Durchschnittsgehalt hinken Frauen weit hinterher, obwohl sich auch das wesentlich verbessert hat: 20 Prozent Gehaltsunterschied anstatt 30 Prozent vor zwei Jahren.

### Welche Vertriebsgebiete sind die lukrativsten?

Je größer das zu betreuende Vertriebsgebiet, desto höher das Gehalt. Vertriebsgebiet ganz Österreich wäre ideal, dazu noch internationale Verantwortung. Aber zumindest mehrere Bundesländer stellten sich als empfehlenswert heraus.

### Großes oder kleines Unternehmen?

Unternehmen ab 100 Mitarbeiter heben sich von kleineren Unternehmen im Durchschnittsgehalt ab, einen weiteren Sprung gibt es in Unternehmen ab 1.000 Mitarbeitern.

### Wer hat mehr variables Gehalt und wer weniger?

Der Anteil des variablen Gehalts am Jahresbrutto beträgt im Schnitt 24 Prozent und ist bei Männern um zwei Drittel höher als bei Frauen. Auch Führungspositionen und Außendienstmitarbeiter haben mehr variables Gehalt als die Kollegen vom Innendienst und Marketing.

### Wie ist die Stimmung?

Die Gehaltszufriedenheit ist auf Rekordniveau, noch höher als 2015 (75% zufrieden oder sehr zufrieden). 46 Prozent schätzen ihre Karrierechancen wachsend bzw. positiv ein – auch das ist höher als 2015. Ein Firmenwechsel kommt für 40 Prozent in Frage (2015 noch 46%).

### Und der ideale Job im Verkauf ist...?

...als Verkaufsleiter in der IT- und Software-Branche in einem Großkonzern tätig zu sein. 16 bis 20 Jahre Berufserfahrung, Wohnort Salzburg, am besten hat man auch ein postgraduales Masterprogramm vorzuweisen, Personalverantwortung und unbedingt immer wieder einige Außendiensttage. Das Vertriebsgebiet soll ganz Österreich + Ausland umfassen.

Das wäre das Idealprofil des bestbezahlten Verkaufsmitarbeiters 2017 - **der Top Verdiener 2017!**

Allerdings wird dafür die Normalarbeitszeit nicht ausreichen, 50 Arbeitsstunden pro Woche werden im Schnitt dafür in Kauf genommen.

# Entwicklung von 2008 bis 2017

2008	2011	2014	2017
<b>Durchschnittsgehalt Verkaufs-/Vertriebsleitung</b>			
75.000 EUR	80.000 EUR	85.000 EUR	76.500 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Verkaufsaußendienst</b>			
60.000 EUR	56.600 EUR	58.800 EUR	65.000 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Product Management / Marketing</b>			
58.500 EUR	51.800 EUR	60.000 EUR	55.500 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Verkaufsinendienst</b>			
35.000 EUR	39.600 EUR	36.400 EUR	39.500 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Verkaufsinendienst mit Außendienstfunktion</b>			
noch keine Auswertung	noch keine Auswertung	53.950 EUR	53.000 EUR
<b>Durchschnittsgehalt IT und Software – Branche</b>			
80.000 EUR	86.400 EUR	100.725 EUR	97.957 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Beratung und Consulting</b>			
65.000 EUR	79.500 EUR	75.118 EUR	70.428 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Telekommunikation</b>			
noch keine Auswertung	74.400 EUR	116.792 EUR	75.146 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Medienbranche</b>			
noch keine Auswertung	60.500 EUR	73.018 EUR	69.486 EUR
<b>Durchschnittsgehalt Nahrungsmittel- und Konsumgüterbranche</b>			
noch keine Auswertung	56.763 EUR	64.103 EUR	68.273 EUR
<b>Durchschnittsgehalt nach Unternehmensgröße</b>			
In Großkonzernen ist das Durchschnittseinkommen deutlich höher als im Mittelstand und in Kleinunternehmen.	Die Gehaltsschere zwischen Großunternehmen (hohe Durchschnittseinkommen) und Kleinunternehmen (geringere Gehälter) ist deutlich geringer geworden.	Großer Gehaltssprung ab 1.000 Mitarbeiter und noch einer ab 5.000 Mitarbeiter.	Großer Gehaltssprung ab 100 Mitarbeiter und noch einer ab 1.000 Mitarbeiter.
<b>Durchschnittsgehalt nach Berufserfahrung</b>			
Ab einer Berufserfahrung von 10 Jahren stagniert die Höhe des Einkommens. Bis dahin lassen sich teilw. große Gehaltssprünge erzielen.	Bereits ab einer Berufserfahrung von 6 Jahren stagniert die Gehaltskurve. Immer früher werden Spitzengehälter erzielbar.	Ab einer Berufserfahrung von 16 Jahren stagniert die Höhe des Einkommens bei ca. 70.000 Euro im Durchschnitt.	Ab einer Berufserfahrung von 16 Jahren stagniert die Höhe des Einkommens bei ca. 70.000 Euro im Durchschnitt.
<b>Durchschnittsgehalt nach Reisetätigkeit</b>			
Mitarbeiter, die Außendienstesätze haben, verdienen um 67 Prozent mehr.	Mitarbeiter im Außendienst verdienen nur noch 33 Prozent mehr.	Am besten bezahlt sind nicht die reinen Außendienstjobs, sondern jene mit 4 bis 10 Außendiensttagen.	Am besten bezahlt sind nicht die reinen Außendienstjobs, sondern jene mit 4 bis 20 Außendiensttagen.



2008	2011	2014	2017
<b>Gehaltsunterschied Frauen – Männer</b>			
Männer verdienen wesentlich mehr.	Männer verdienen mehr, Frauen haben jedoch leicht aufgeholt.	Männer im Verkauf verdienen 23 Prozent mehr.	Männer im Verkauf verdienen 20 Prozent mehr.
<b>Zusatzleistungen</b>			
Mobiltelefon, Laptop, Firmenauto am häufigsten. Firmenbeteiligung hat abgenommen.	Keine Veränderung gegenüber den Vorjahren.	Keine Veränderung gegenüber den Vorjahren.	Keine Veränderung. Insgesamt etwas weniger Leistungen.
<b>Durchschnittsgehalt nach Ausbildung</b>			
Uni-Absolventen verdienen im Schnitt nicht mehr als HTL-Absolventen. FH-Abgänger haben enorm aufgeholt.	Uni-Absolventen wieder deutlich mehr als FH-Absolventen, HTL-Absolventen auf das Gehaltsniveau von AHS und HAK abgefallen.	Am besten bezahlt werden postgraduale Master und Doktoranden.	Wie 2014 - am besten bezahlt werden postgraduale Master und Doktoranden.
<b>Durchschnittsgehalt nach Beschäftigungsart</b>			
Freelancer verdienen deutlich besser als Angestellte <sup>1</sup> .	Freelancer verdienen weniger als Angestellte.	Angestellte verdienen 3 Prozent mehr als Freelancer.	Freelancer überholen Angestellte und verdienen besser.
<b>Gehaltszufriedenheit</b>			
70% sind mit dem Gehalt zufrieden oder sogar sehr zufrieden. Zwei Drittel der Personen, die weniger als 35.000 EUR Jahresbruttoverdienst haben, sind wenig oder gar nicht zufrieden.	59% sind zufrieden oder sehr zufrieden. Verständlicherweise am unzufriedensten sind auch heuer die Personen mit den niedrigsten Gehältern.	Die Zufriedenheit ist weiter gestiegen und liegt auf Rekordniveau.	Die Zufriedenheit ist unverändert auf sehr hohem Niveau.
<b>Variabler Gehaltsanteil bei Mitarbeiterverantwortung</b>			
Das variable Gehalt ist bei Führungskräften nicht höher ausgefallen (15.000 EUR).	Auch heuer kein Unterschied zwischen Führungspersonen und anderen.	20% mehr variables Gehalt bei Führungskräften.	Kein signifikanter Unterschied.
<b>Variabler Gehaltsanteil nach Reisetätigkeit</b>			
Wer im Außendienst tätig ist, hat doppelt so viel variables Gehalt. Der Rückgang ist durch das zurückgehende Geschäft erklärbar.	Wer zumindest teilweise im Außendienst ist (ab 3 Tage pro Monat), bekommt bis zu 5fach so hohe variable Gehaltsanteile.	11 bis 20 Außendiensttage sind das Optimum.	Wer zumindest teilweise im Außendienst ist (ab 3 Tage pro Monat), bekommt deutlich mehr.

<sup>1</sup> Einnahmen fallen vermutlich größtenteils noch in die Zeit vor der Krise.

2008	2011	2014	2017
<b>Variabler Gehaltsanteil nach Unternehmensgröße</b>			
Je größer das Unternehmen, desto höher der variable Bestandteil des Einkommens.	Unternehmensgröße ist kein Kriterium mehr.	Bei Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern ist das variable Gehalt (Absolutwert) mit Abstand am höchsten.	Je größer das Unternehmen, desto höher der variable Bestandteil des Einkommens. Unterschiede wurden aber kleiner.
<b>Variabler Gehaltsanteil nach Position</b>			
Im Verkaufsaußendienst und in der Verkaufsleitung ist der Anteil des variablen Gehalts am höchsten.	Einschnitte bei Verkauf- und Vertriebsleitung, nun gleichauf mit Verkaufsaußendienst. Auch Marketing musste Einschnitte hinnehmen.	Im Verkaufsaußendienst und in der Verkaufsleitung ist der Anteil des variablen Gehalts am Gesamteinkommen deutlich höher als in den anderen Positionen.	Im Produkt Management / Marketing hat sich der variable Gehaltsanteil halbiert, bei den anderen Positionen hingegen konstant.
<b>Variabler Gehaltsanteil nach Branchen</b>			
IT/Software sowie Chemiebranche am höchsten.	Keine Änderungen in den ausgewerteten Branchen.	In der Branche IT und Software Consulting ist das variable Gehalt am höchsten.	In den Branchen IT und Software sowie Telekommunikation ist das variable Gehalt am höchsten.
<b>Einschätzung der Karrierechancen</b>			
Konjunktur am Höhepunkt, Nachfrage nach Arbeitskräften im Verkauf auch. 69% sehen für sich wachsende Karrierechancen, nur 3 Prozent sinkende Chancen.	Nur noch 55% mit positiver Zukunftseinschätzung, aber auch nur 4 % mit negativer Einstellung. Neutrale und nüchterne Einstellung hinsichtlich Karrierechancen.	Immerhin 52% der Befragten schätzen ihre Karrierechancen „wachsend / positiv“ ein. Etwas weniger als im Vorjahr.	Gegenüber 2014 ist die Stimmung, was die Einschätzung der eigenen Karrierechancen betrifft, doch gedämpfter.
<b>Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?</b>			
Mehr Führungsfunktionen und Verantwortung. Auch sehr oft angestrebt: Interner Positionswechsel, noch etwas vor Firmenwechsel.	Ähnlich 2008, aber gedämpftere Ambitionen. 51 Prozent können sich Jobwechsel vorstellen, 4 von 5 davon immerhin im eigenen Unternehmen.	Firmenwechsel für 47 Prozent denkbar, Positionswechsel für 40 Prozent.	Der Zukunftsausblick ist gegenüber 2014 wesentlich vorsichtiger geworden, die Angaben zurückhaltender.

2008	2011	2014	2017
<b>Wie sorgt man für zufriedene Mitarbeiter?</b>			
Selbstständiges Arbeiten, Kundenkontakt, herausfordernde Arbeit und Verantwortung.	Mehr Verantwortung sowie Aufstiegs-/Entwicklungsmöglichkeiten etwas weniger gefragt, Wunsch nach Sicherheit am Arbeitsplatz nimmt weiter zu.	Leicht gestiegen ist weiter die Bedeutung des Arbeitsklimas. Ansonsten keine Änderungen.	Keine Änderungen gegenüber 2014.

## Nachwort

---

## Danke!

... an alle, die sich die Zeit genommen haben, unseren Fragebogen auszufüllen. Sie haben damit wesentlich zu einem aussagekräftigen Ergebnis, in Form dieser Studie, beigetragen.

© jobs Personalberatung GmbH, März 2017