

Bildnachweis: stock.adobe.com – H_L_Ko

Vertrieb – ein finanzieller Blick ins Team

Vergütung I Key Account Management und Vertriebsaußendienst gehören zum Vertriebsteam, unterscheiden sich aber operativ und auch gehaltstechnisch. Wie stark sich beide Positionen voneinander abgrenzen, klären wir und zeigen wie sich das in barer Münze auszahlt.

Hinter einer erfolgreichen Vertriebsleitung steht in der Regel immer ein engagiertes und dynamisches Vertriebsteam, das in erster Linie operativ unterstützt, aber auch dort, wo es erforderlich ist, bei strategischen Aufgaben mit anpackt. Ganz vorne mit dabei – das Key Account Management und der Vertriebsaußendienst.

„Viele Menschen neigen dazu, diese beiden Aufgabenfelder in einen Topf zu schmeißen und zweifeln daran, dass es Unterschiede gibt. Aber es gibt sie und diese wirken sich gehaltlich auch nicht unerheblich aus“ erläutert Dirk Grave, Prokurist und Senior Consultant der Dr. Schwerdtfeger Personalberatung GmbH & Co. KG, der im Herbst 2020 die Durchführung einer Gehaltsstudie für das Agribusiness geleitet hat.

Key Account Manager

Das Key Account Management konzentriert sich in seiner Arbeit auf die Betreuung von Schlüsselkunden, also eben jenen Kunden, die umsatztechnisch eine große Bedeutung für das Unternehmen haben oder in strategischer Hinsicht relevant sein können.

Als Key Account Manager ist man erste Ansprechperson, für diesen besonderen Kundenkreis in allen Fragen, die im Austausch mit dem Unternehmen auftauchen können. Man ist das Gesicht des Unternehmens in Richtung des Kunden. Probleme lösen, Neuprodukte und Innovationen platzieren, die Kundenbeziehung so pflegen, dass sie langfristig und nachhaltig tragfähig ist und bleibt, Marketingmaßnahmen genau auf den Kunden zuschneiden – auch diese Aufgaben, sind elementare Bestandteile

DAS RÄT DER EXPERTE



Im Vertrieb erfordert es ein hohes Maß an Fachkompetenz, gerade bei technisch anspruchsvollen, erklärungsbedürftigen Produkten, wie in der Landtechnik.

- Auch bei den Mitarbeitenden in den Vertriebsteams – ganz gleich ob es sich um das Key Account Management oder den Vertrieb im Außendienst handelt – ist es empfehlenswert, attraktive Gehaltspakete zu schnüren, die sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammensetzen. Je nachdem, wie die Pakete gestaltet werden, können sie ein wichtiger Faktor für die Gewinnung neuer Mitarbeitender und/oder die Bindung der bestehenden Mitarbeitenden ans Unternehmen sein.
- Unternehmen können variable Gehaltsbestandteile mit der Erreichung von Zielen verknüpfen, in dem sie mit den Mitarbeitenden Zielvereinbarungen schließen. Wichtig ist hierbei die Maßgaben der SMART-Formel zu beachten. Außerdem kann man die Zielvereinbarungen nutzen, um das Engagement der Mitarbeitenden im Vertrieb auf ertragreiche Produkte und Dienstleistungen zu fokussieren.
- Ein Dienstwagen, der auch privat genutzt werden kann, wird von Mitarbeitenden in diesen Berufsgruppen in der Regel erwartet.

500 SEITEN ANSCHUB

MW PARTS dein Partner für alle Projekte rund um Landtechnik und Werkstatt. 5 Mio. Teile bestellen, wann du willst, wo du willst und wie du willst.



Jetzt mit dem Code **Agrar3** kostenlos den Katalog anfordern!



Einfach den QR-Code scannen oder bestellen unter: www.mwparts.com/mein-katalog

MW

MW PARTS



KURZ-VITA – DIRK GRAVE

- Jahrgang 1970, verheiratet, wohnhaft in Vechta
- Studium der Rechtswissenschaften mit wirtschaftsrechtlichem Schwerpunkt an der Universität Osnabrück
- Berufseinstieg im Personalbereich eines amerikanischen Lebensmittelkonzerns in Bremen
- 7 Jahre Erfahrung im Personalmanagement eines weltweit tätigen, großen Agrartechnikunternehmens im Oldenburger Münsterland, davon 4 Jahre als Leitung des Bereichs Personal und Organisation
- Wechsel in die Personalberatung im Jahr 2007
- Aktuell als Senior Personalberater mit einem Fokus auf der Besetzung von



kaufmännischen und technischen Führungspositionen und in der Vergütungsberatung aktiv

- seit Januar 2017 zudem Prokurist der Dr. Schwerdtfeger Personalberatung GmbH & Co. KG

einer Tätigkeit als Key Account Manager. „Key Account Manager wissen im Idealfall bereits vor dem Kunden selbst, was er braucht und können so frühzeitig passende und individuelle Lösungen anbieten. Das funktioniert aber nur, wenn zwischen dem Key Account Manager und dem Kunden eine vertrauensvolle Zusammenarbeit aufgebaut wurde und diese auch aktiv gepflegt wird. Außerdem sind Key Account Manager häufig auch nicht nur auf nationalem Parkett unterwegs, sondern auch international im Einsatz. Das erfordert dann neben einem hohen Maß an Fachwissen und Erfahrung auch sehr gute sprachliche Fähigkeiten und interkulturelle Kompetenz“ ergänzt Dirk Grave.

Das durchschnittliche Jahresgehalt der Key Account Manager liegt laut der Studie der Dr. Schwerdtfeger Personalberatung aus 2020 bei 75.000 Euro. Dabei ist zu beachten, dass dieser Wert sich allein auf das Fixgehalt bezieht und keine variablen Gehaltsbestandteile berücksichtigt. Zusätzliche variable Anteile sind bei 90 Prozent der Key Account Manager – auch dies ist ein Ergebnis der Auswertung – ein Bestandteil des Gehaltspakets. Variable, an Zielvereinbarungen gekoppelte Anteile ermöglichen bei vollständiger Zielerreichung häufig eine Verbesserung des Jahresgehalts um durchschnittlich 20 Prozent, wobei in Einzelfällen auch deutliche höhere Beträge von bis zu 50 Prozent des Fixgehaltes on top erzielt werden können. Das Gehaltspaket wird in der Regel durch einen Dienstwagen abgerundet, der auch privat genutzt werden kann.

Nutzen Sie Zielvereinbarungen, um das Engagement auf ertragreiche Produkte und Dienstleistungen zu fokussieren.

Dirk Grave

Senior Personalberater und Prokurist, Dr. Schwerdtfeger Personalberatung GmbH & Co. KG

Im Branchenvergleich nehmen die Gehälter der Key Account Manager in der Agrartechnik, im Median mit 60.000 Euro per annum gemeinsam mit jenen aus den Segmenten Pflanze und Tierzucht den zweiten Platz ein. Auf dem Spitzenplatz befindet sich der Bereich Agrifood mit 70.000 Euro. „Hierzu ist anzumerken, dass wir unter dem Begriff Agrartechnik im Rahmen der Studie Unternehmen aus den Segmenten Anlagenbau, Landtechnik und Handel zusammengefasst haben und damit die Definition der Branche sehr breit angelegt war. Betrachtet man die Landtechnikindustrie gesondert, liegen die Gehälter teilweise deutlich über ermittelten Durchschnittswerten“ erläutert Dirk Grave.

Berufserfahrung zählt

Darüber hinaus ist auch der Faktor Berufserfahrung eine wichtige Einflussgröße. „Mehrjährige Berufserfahrung ist gerade bei den Key Account Managern nicht nur ein Parameter, der das Gehalt beeinflusst, sondern für die Unternehmen oft ein wichtiges und zentrales Einstellungskriterium. Key Account Manager mit mehr als fünf Jahren Berufserfahrung verdienen im Schnitt 20 Prozent mehr als ihre Kolleginnen und Kollegen mit weniger Erfahrung. Die Größe eines Unternehmens bezogen auf die Mitarbeitendenzahl hat unterdessen keinen signifikanten Einfluss auf die Höhe der Gehälter. Betrachtet man den Umsatz eines Unternehmens als eine Einflussgröße, so zeigen sich nur in den höheren Gehaltsgruppen erkennbare Auswirkungen. Demnach erzielen Key Account Manager in Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 200 Millionen Euro mit 97.000 Euro ein um bis zu 35 Prozent höheres Gehalt als ihre Kolleginnen und Kollegen in Unternehmen mit einem Umsatz von unter 50 Millionen Euro.

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

Die kompetente Beratung und Betreuung der übrigen und die Gewinnung neuer Kunden steht auf der Agenda der Vertriebsmitarbeitenden im Außendienst. Man kennt sie auch als Area Sales Manager oder Gebietsverkaufsleiter.

Sie verantworten das Geschäft in ihren Vertriebsregionen, sind Ansprechperson vor Ort, stehen auch mit auf dem Feld, wenn ein neuer Schlepper übergeben und in Betrieb genommen wird oder es Probleme gibt, die in Augenschein genommen werden. Sie widmen sich häufig intensiv dem landwirtschaftlichen Endkunden, sind also dicht dran an dessen Sorgen und Nöten und damit auch eine wichtige und wertvolle Informationsquelle für die Pro-

duktentwicklung und das Marketing. Wo kann ein Produkt verbessert werden? Gibt es dazu ganz spezifische Wünsche seitens des Landwirts oder Lohnunternehmers? Kann das Handling der Software noch vereinfacht und optimiert werden? Der Außendienst nimmt sich dieser Fragen und Wünsche an. Dies erfordert ein hohes Maß an Fachkompetenz, gerade bei technisch anspruchsvollen, erklärungsbedürftigen Produkten, wie in der Agrartechnik.

„Der Außendienstler muss wissen, wovon er spricht, damit der Endkunde ihn als Sparringspartner auf Augenhöhe nicht nur wahr- sondern auch ernst nimmt. Dabei schadet es in der Regel nicht, wenn der Mitarbeitende nicht nur technisch und fachlich versiert ist, sondern auch noch die Sprache seiner Kunden spricht und über eine gewisse Verbundenheit mit seiner Vertriebsregion verfügt“ erklärt Dirk Grave.

Die Vertriebsmitarbeitenden im Außendienst erzielen im Durchschnitt ein Jahresgehalt von 54.000 Euro. Auch hier bezieht sich der Wert nur auf das Fixum. Genauso wie bei den Key Account Managern kommen bei den Außendienstlern noch variable Bestandteile und in der Regel auch ein Dienstwagen dazu. Nicht nur bei der Gestaltung der Struktur des Gehalts ähneln sich die Key Account Manager und die Außendienstler. Auch beim Branchenvergleich, für den dieselben Definitionen und geprüften Parameter zugrunde gelegt wurden wie beim Key Account Management, belegen sie mit im Schnitt 51.000 Euro p.a. den zweiten Rang hinter dem Segment Agrifood.

Beim Faktor Unternehmensgröße wirkt sich die steigende Mitarbeiterzahl moderat auf das Gehalt der Mitarbeitenden im Außendienst aus. Ein positiver Trend ist in den unteren Verdienstgruppen zu beobachten. Hier steigt das Gehalt von 38.000 Euro (< 250 Mitarbeitende) über 45.000 Euro (250 – 1.000 Mitarbeitende) bis hin zu 46.000 Euro (>1.000 Mitarbeitende). Auch die Berufserfahrung wirkt sich als Einflussgröße in erster Linie in den niedrigeren Gehaltsbereichen aus. Er steigt von 40.000 Euro bei weniger als fünf Jahren Berufserfahrung auf 43.000 Euro, wenn diese fünf Jahre übersteigt. Der Umsatz des Unternehmens insgesamt wirkt sich indes nicht gravierend auf die Höhe des Gehaltes aus. Hier haben die Mitarbeitenden in Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 200 Millionen Euro mit durchschnittlich 60.000 Euro Fixum im Jahresgehalt die Nase vorn. ■

alexander.bohnsack@dlv.de
purnhagen@personal-schwerdtfeger.de

GEHALTSÜBERSICHT GESAMT – KEY ACCOUNT MANAGER

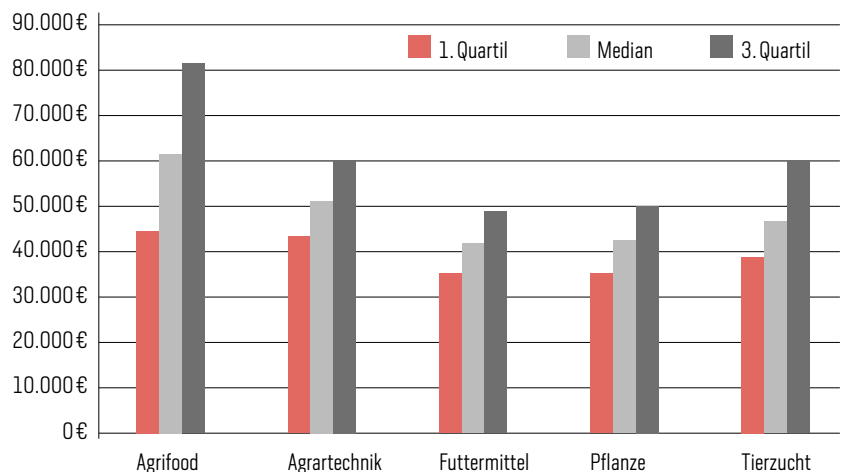


Bildnachweis: stock.adobe.com – Edler von Rabenstein

Ein Dienstwagen, der auch privat genutzt werden kann, wird von Mitarbeitenden im Vertrieb und Key Account Management in der Regel erwartet.

	2017	2020
1. Quartil	66.000,00 €	57.000,00 €
Median	79.000,00 €	74.000,00 €
3. Quartil	98.500,00 €	85.000,00 €
Minimum	45.000,00 €	41.000,00 €
Maximum	162.000,00 €	150.000,00 €
Durchschnittsgehalt	75.000,00 €	

Gehaltsübersicht nach Branche – Vertriebsmitarbeiter im Außendienst



Quelle: Dr. Schwerdtfeger Personalberatung GmbH & Co. KG, Gehaltsstudie 2020: Wer verdient was im Agribusiness?