

# **Vergütungs-Benchmarks in Vertrieb und Marketing**

Zusammengestellt vom  
Lehrstuhl für Vertriebsmanagement  
und Business-to-Business Marketing

Stand: 28. Juni 2012

# Disclaimer/Haftungsausschluss

## Bitte beachten Sie bei der Nutzung dieser Unterlage die folgenden Hinweise:

- Die vorliegende Unterlage wurde vom Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing an der WHU – Otto Beisheim School of Management zusammengestellt.
- Die Datengrundlage der vorgestellten Studienergebnisse stammt größtenteils aus externen Quellen. Nur Studien mit der Quellenangabe „eigene Studie“ basieren auf Erhebungen des Lehrstuhls für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing.
- Sämtliche Beiträge Dritter sind als solche gekennzeichnet. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers.
- Für Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte der vorgestellten Studien können wir keine Garantie übernehmen und schließen jegliche Haftung aus.
- Diese Präsentation enthält Links auf externe Webseiten Dritter. Auf die Inhalte dieser direkt oder indirekt verlinkten Webseiten haben wir keinen Einfluss. Für die Richtigkeit der Inhalte ist immer der jeweilige Anbieter oder Betreiber verantwortlich, weshalb wir diesbezüglich keinerlei Gewähr übernehmen.
- Wenn Sie den Inhalt der aufgeführten Studien zitieren möchten, empfehlen wir Ihnen folgendes Format:

Cron, William L. und Thomas E. DeCarlo (2009), *Dalrymple's Sales Management: Concepts and Cases*, 10. Auflage, Wiley, John & Sons, zitiert nach: Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing (2012), „Vergütungs-Benchmarks in Vertrieb und Marketing“, Präsentationsunterlage, WHU – Otto Beisheim School of Management, Vallendar.

Name	Erscheinungs- jahr	Herausgeber	Datenherkunft	Inhalt
<b>Kienbaum Vergütungsstudie</b>	2009/2010	<b>Kienbaum</b>	Deutschland	<ul style="list-style-type: none"> <li>Was sind durchschnittliche Einkommen in Vertriebs- und Marketingpositionen?</li> </ul>
<b>Vergütungsstudie StepStone</b>	2009	<b>StepStone/ PersonalMarkt</b>	Deutschland	<ul style="list-style-type: none"> <li>Was sind durchschnittliche Einkommen in Vertriebspositionen?</li> </ul>

**Kienbaum Vergütungsstudie**

**Vergütungsstudie StepStone**

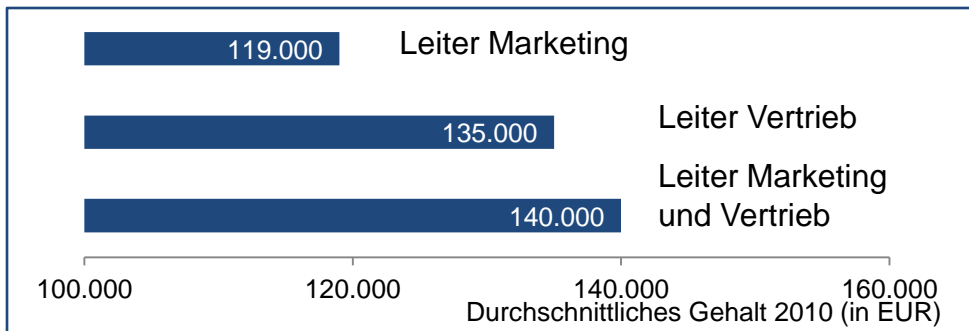
# 2010 hatten Vertriebsleiter in Deutschland ein im Durchschnitt über 10% höheres Gehalt als Marketingleiter

## Spitzenverdiener in leitender Position<sup>1</sup>

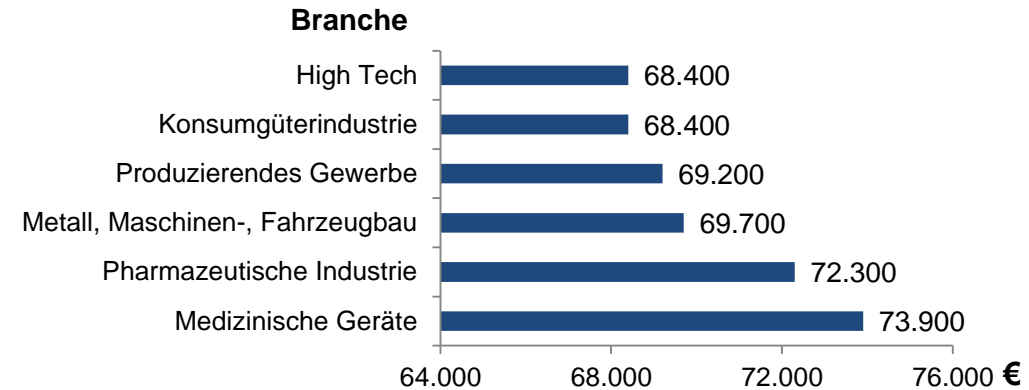
	Durchschnittliches Gehalt 2010 (in EUR)
Leiter Marketing und Vertrieb	140.000
Leiter Vertrieb	135.000
Leiter Marketing	119.000

## Spitzenverdiener unter den Fachkräften<sup>1</sup>

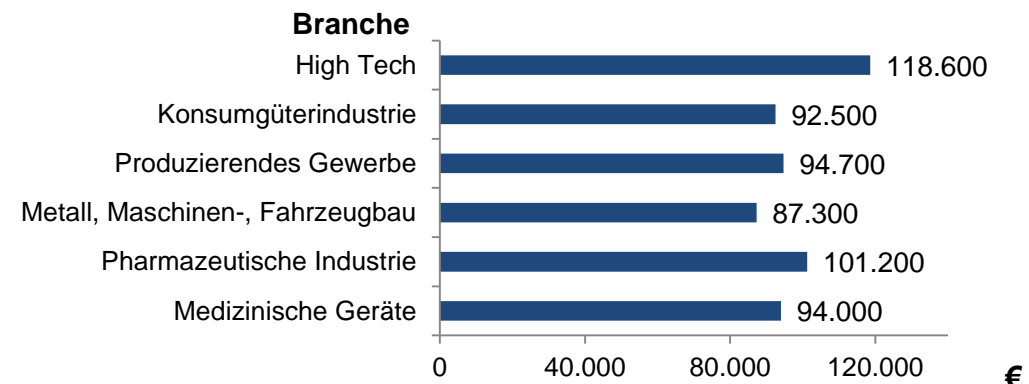
	Durchschnittliches Gehalt 2010 (in EUR)
Top-Verkäufer	89.000
Senior-Produktmanager	83.000



## Jahresdurchschnittsgehälter von in sechs ausgewählten Branchen<sup>2</sup>



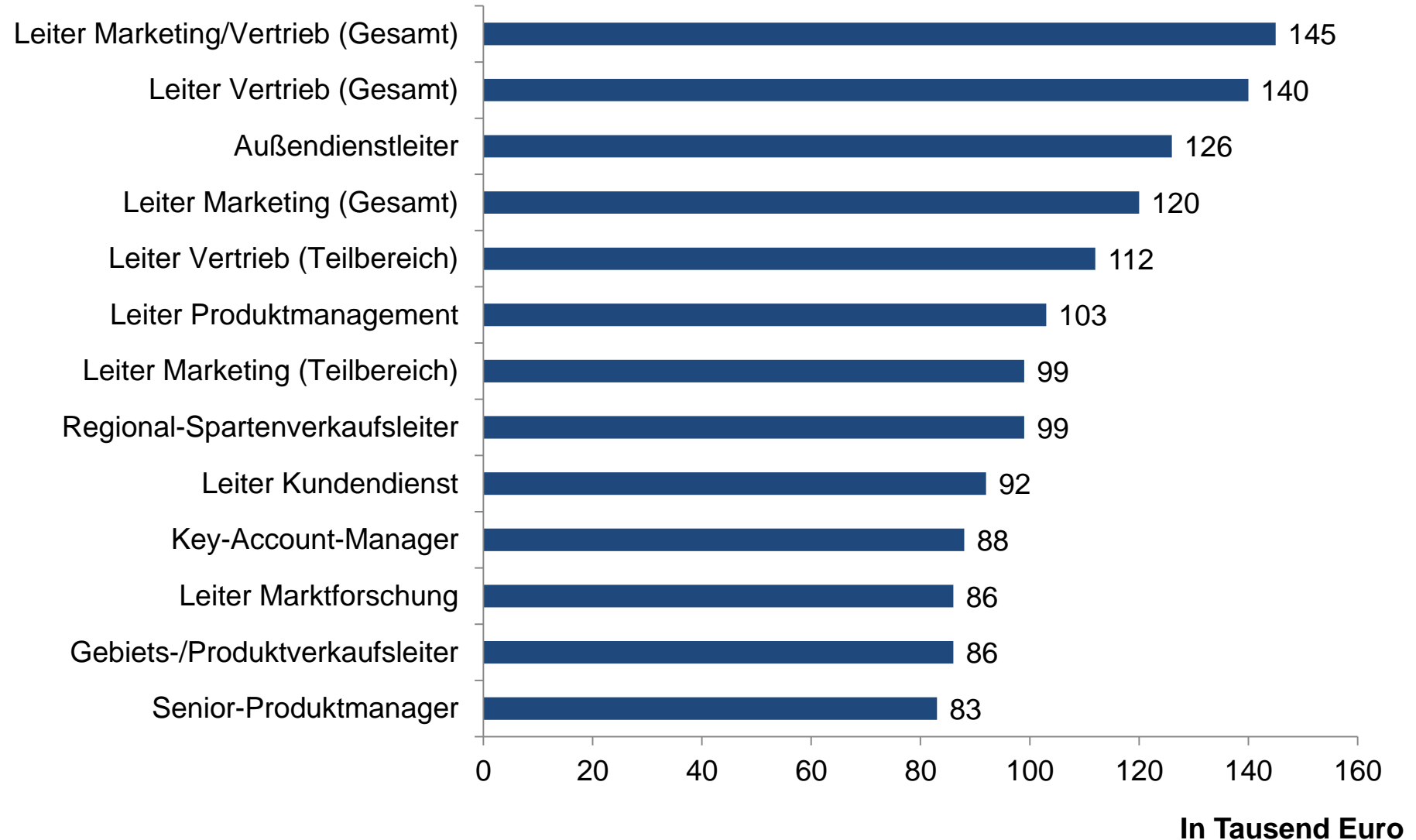
## Jahresdurchschnittsgehälter von Vertriebsleitern in sechs ausgewählten Branchen<sup>2</sup>



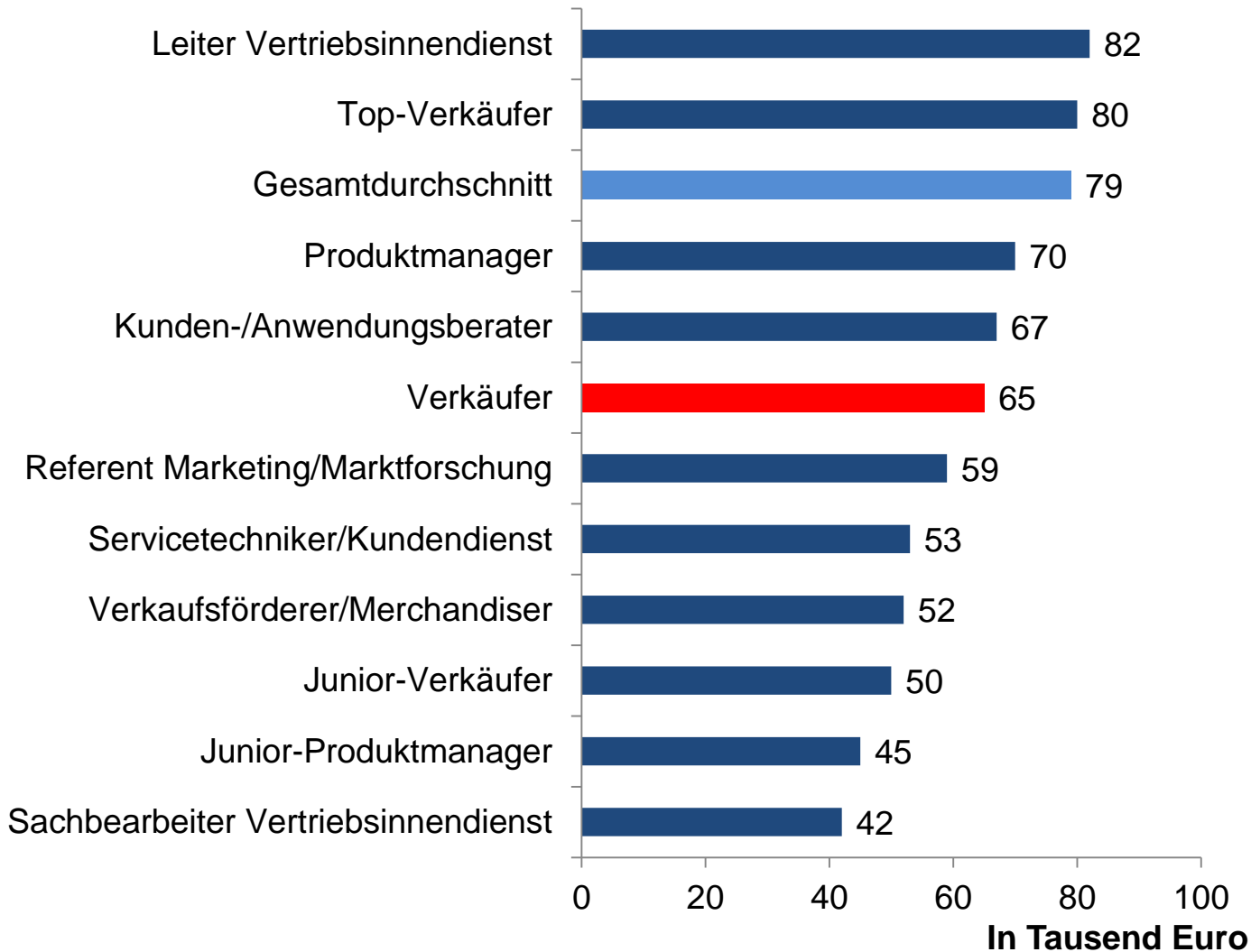
Quelle: 1) Kienbaum (2010): Vergütungsstudie Führungs- und Fachkräfte in Marketing und Vertrieb 2010; (abgerufen am 28.06.2012), [verfügbar unter [http://www.kienbaum.de/desktopdefault.aspx/tabid-501/649\\_read-7394/](http://www.kienbaum.de/desktopdefault.aspx/tabid-501/649_read-7394/)]

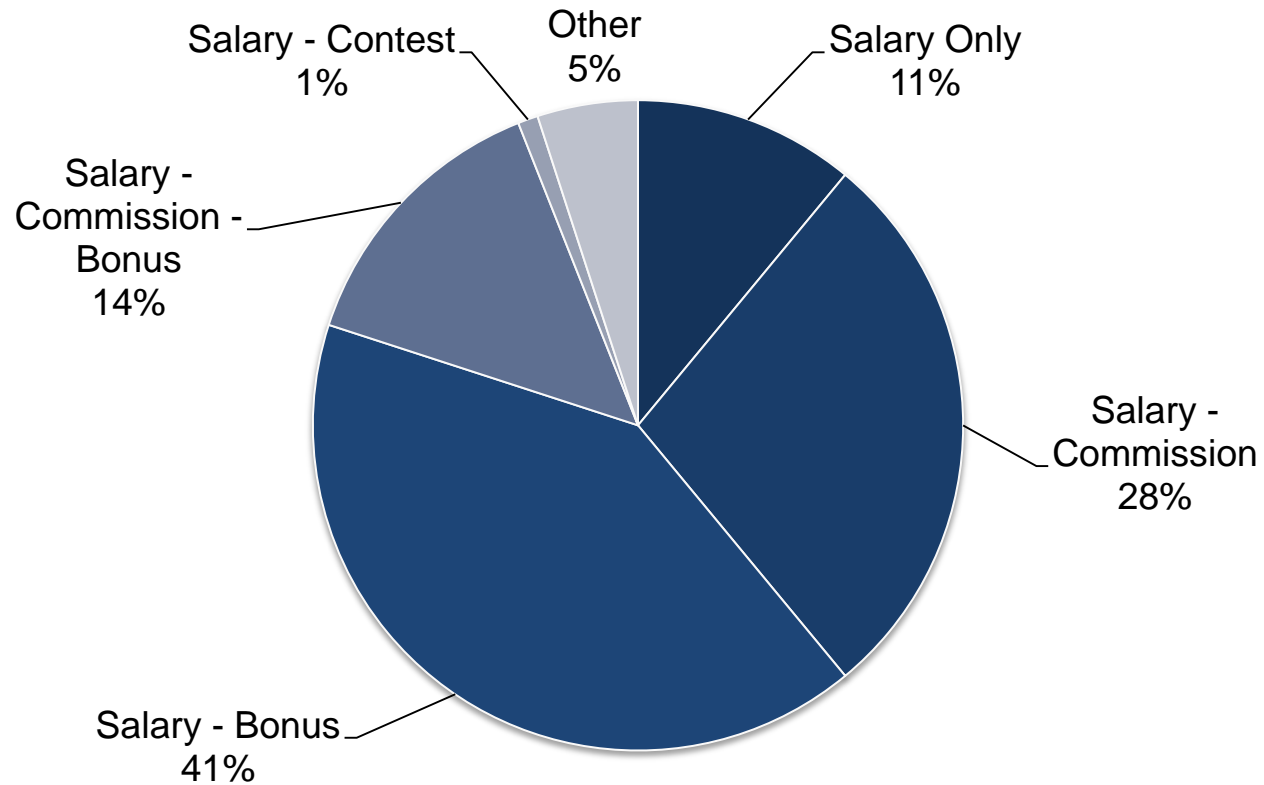
2) Towers Watson (2010), zitiert nach: FAZ.NET (2010), Vergütung im Vertrieb – Provision auf dem Prüfstand (abgefragt am 28.06.2012); [verfügbar unter: <http://www.faz.net/aktuell/beruf-chance/recht-und-gehalt/verguetung-im-vertrieb-provision-auf-dem-pruefstand-1941305.html>],

# Durchschnittliches Einkommen in Vertriebs- und Marketingpositionen (1/2)



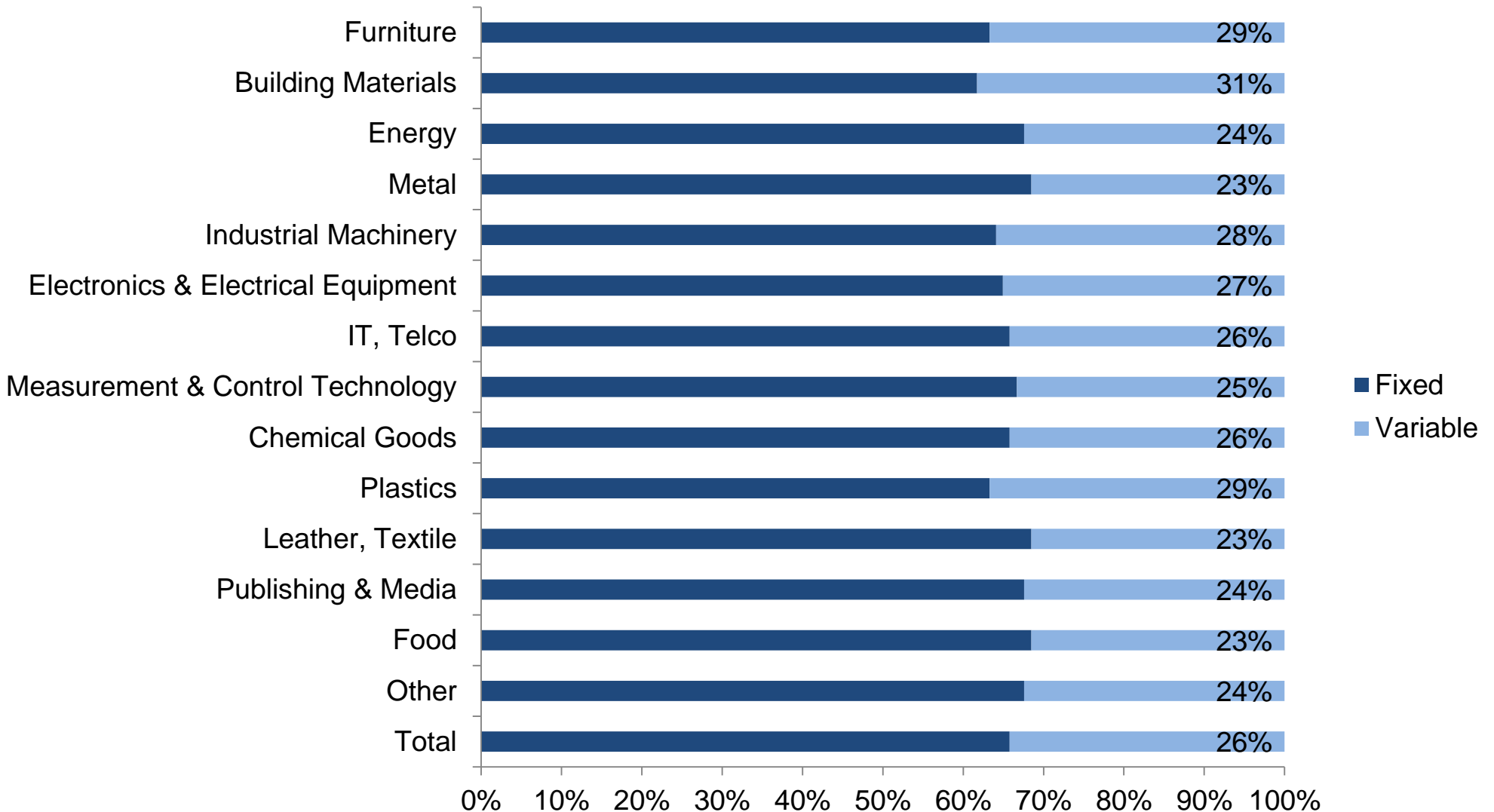
## Durchschnittliches Einkommen in Vertriebs- und Marketingpositionen (2/2)



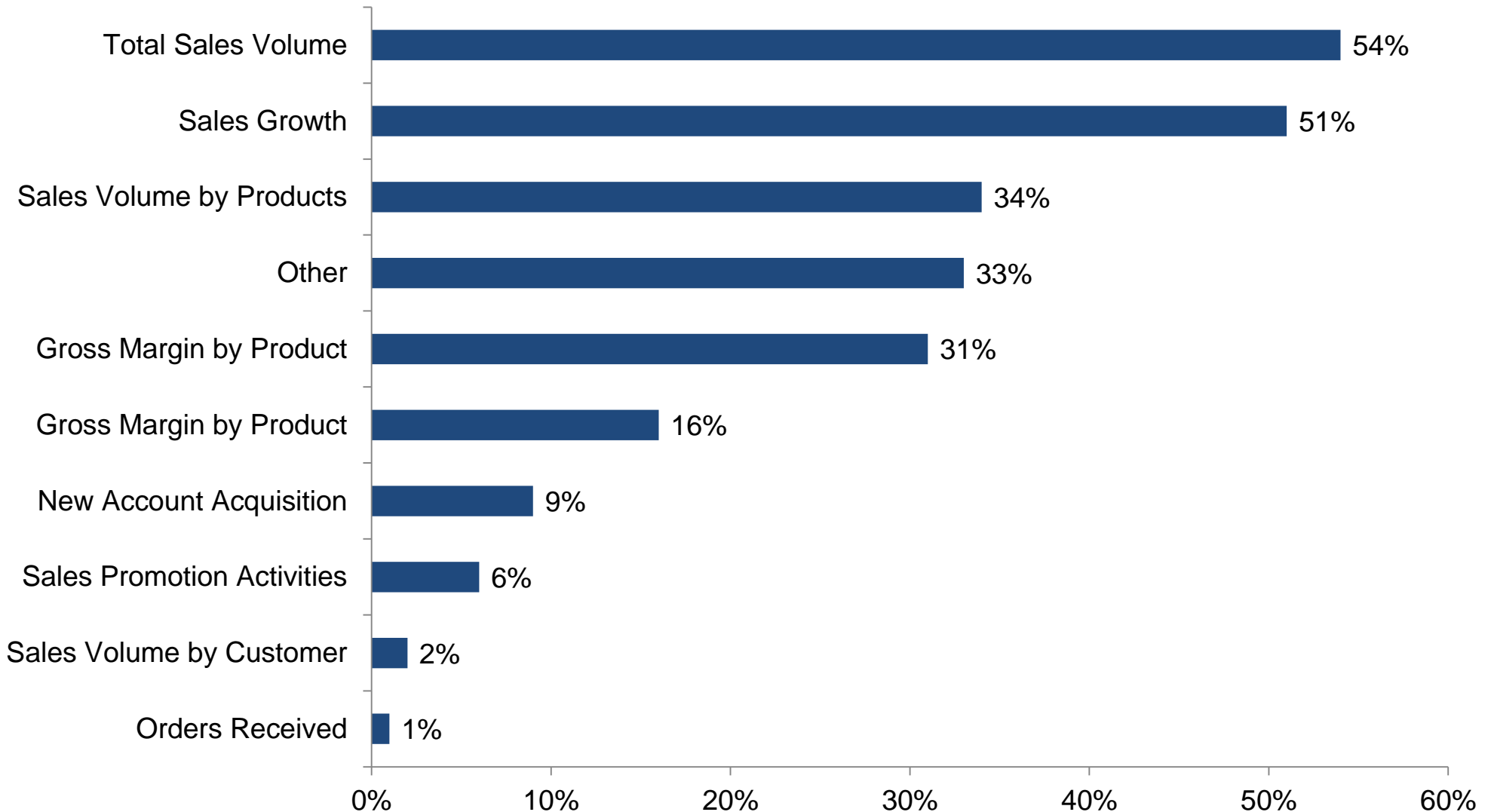




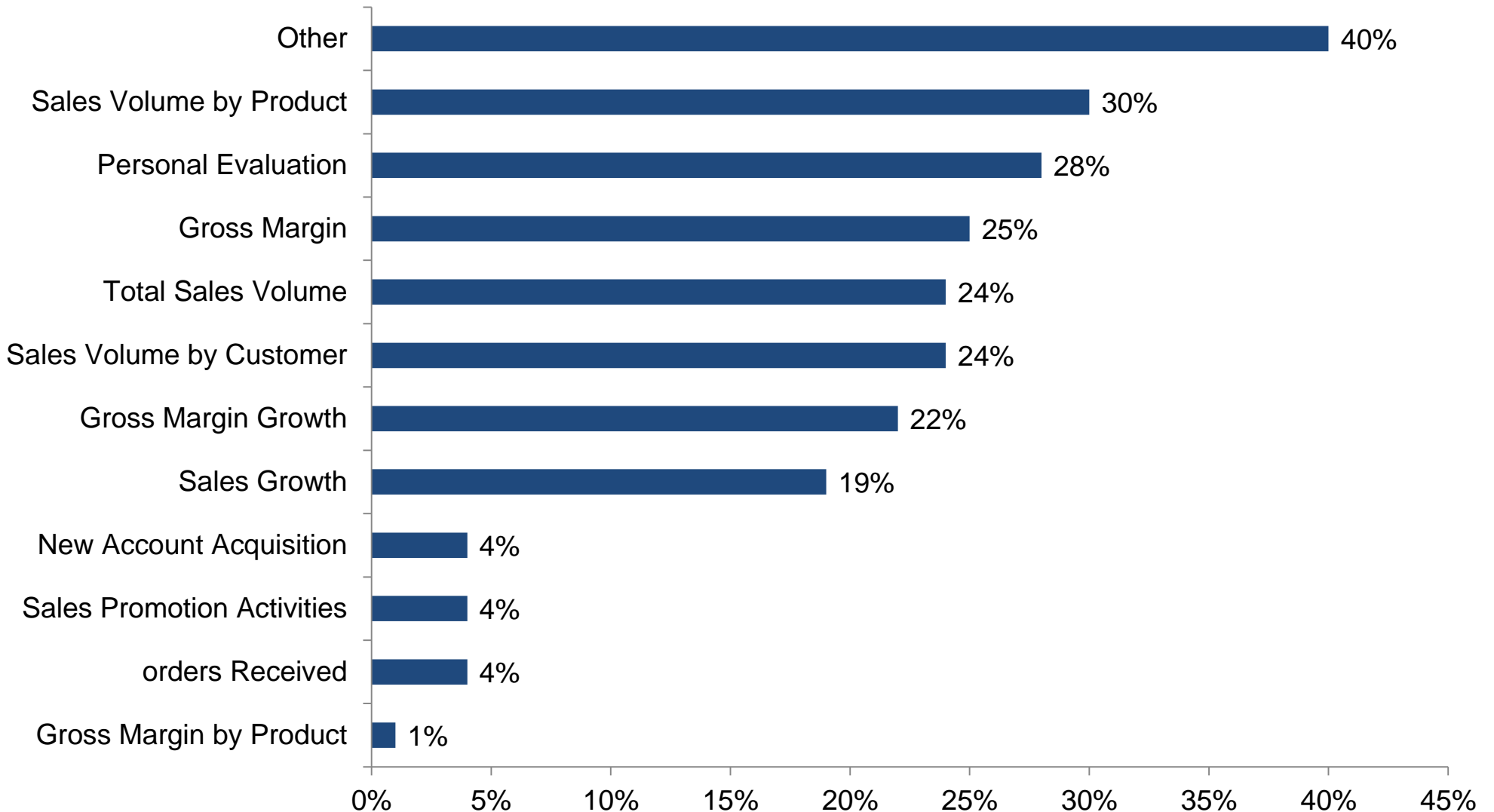
# Kombination von fixen und variablen Einkommenskomponenten nach Branche



# Basis für die Vergütung über Kommission



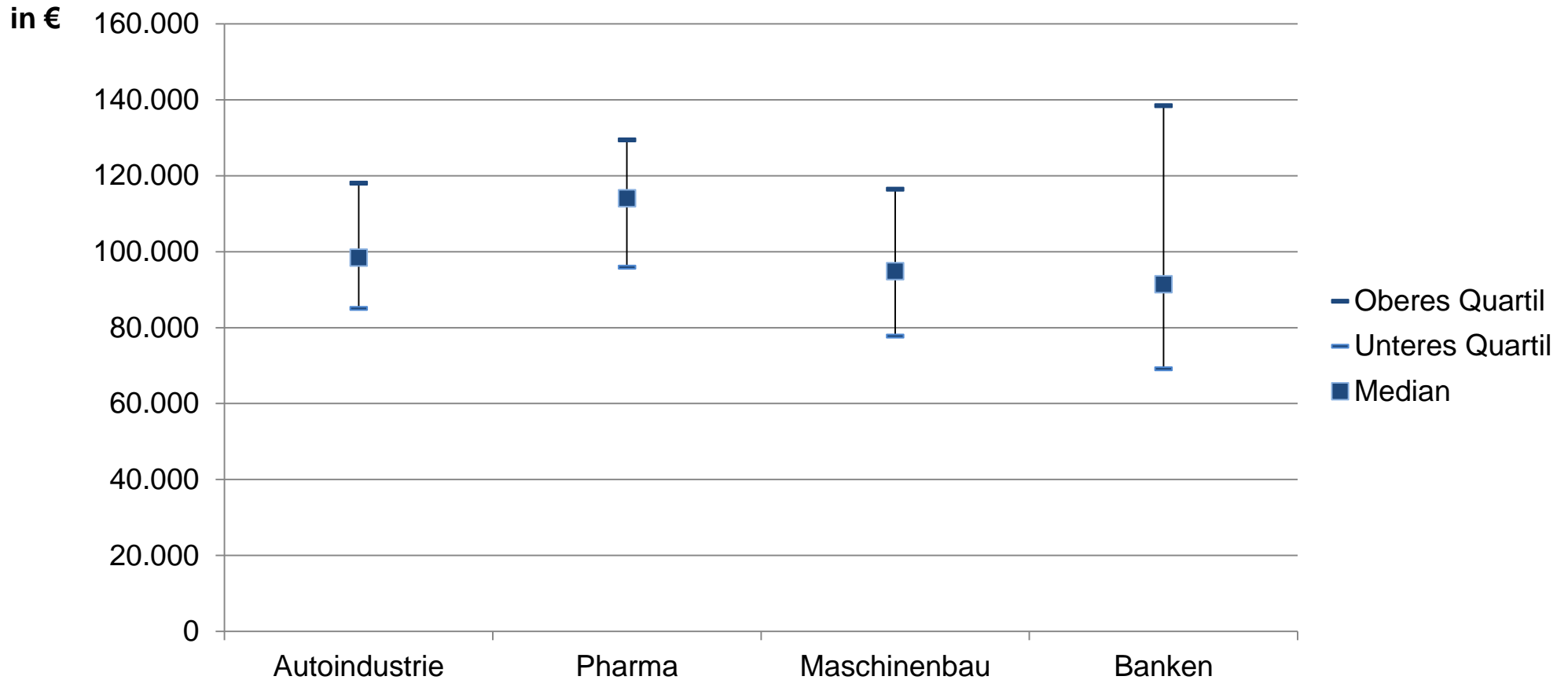
# Basis für die Vergütung über Bonus

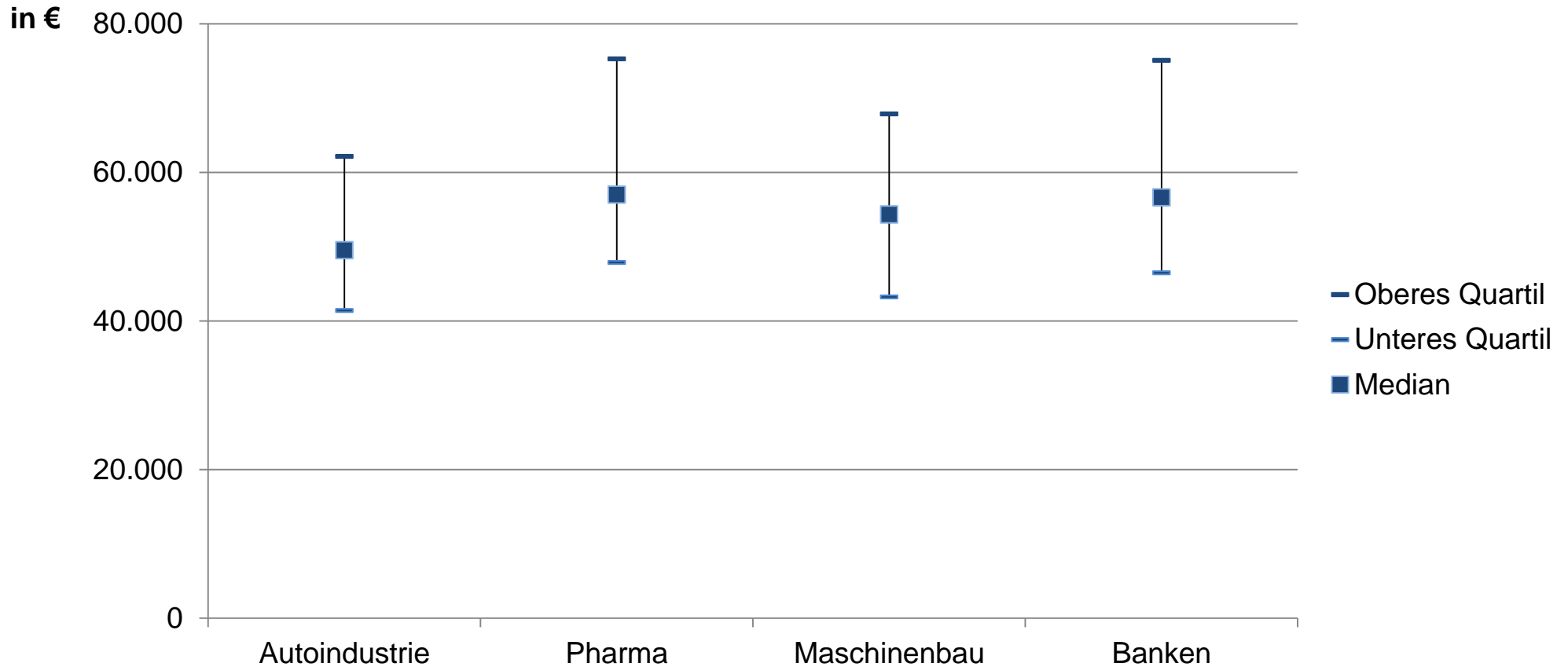


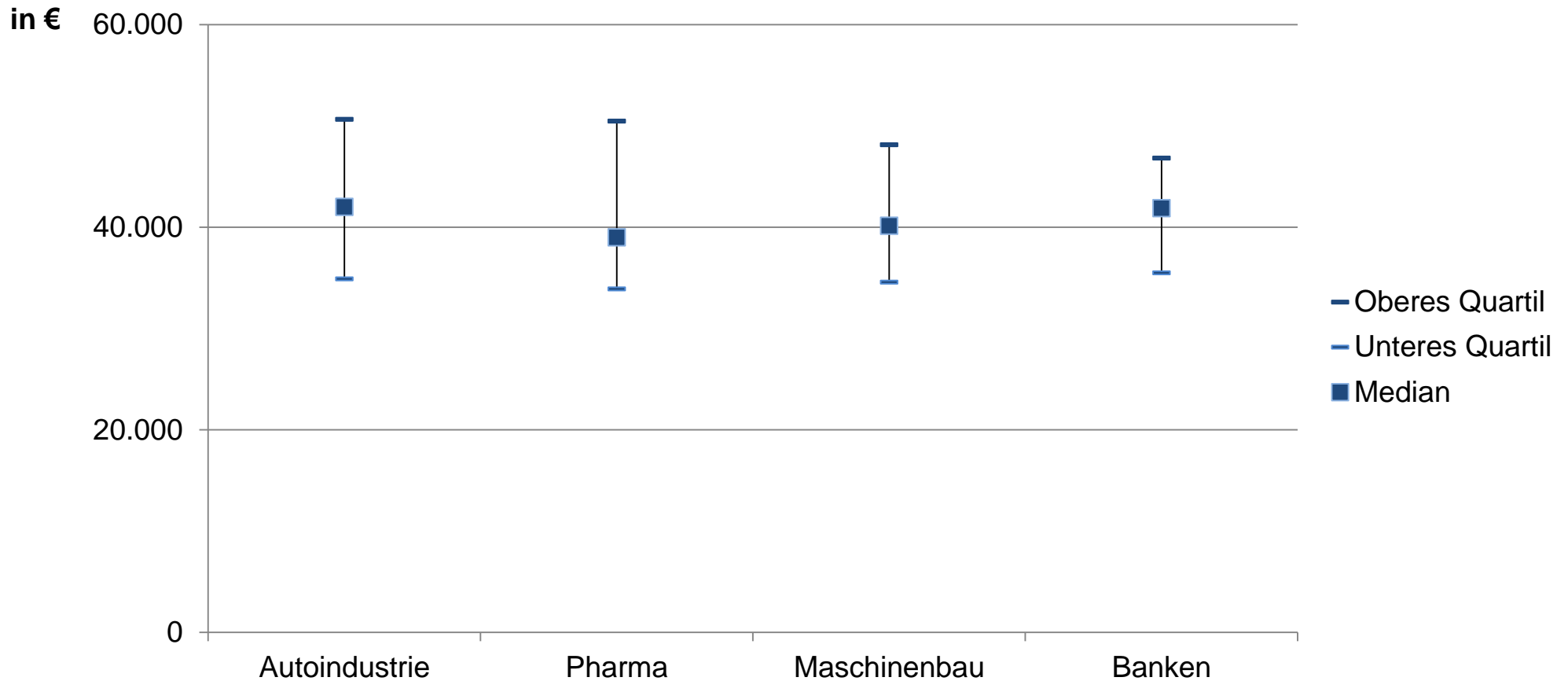
**Kienbaum Vergütungsstudie**

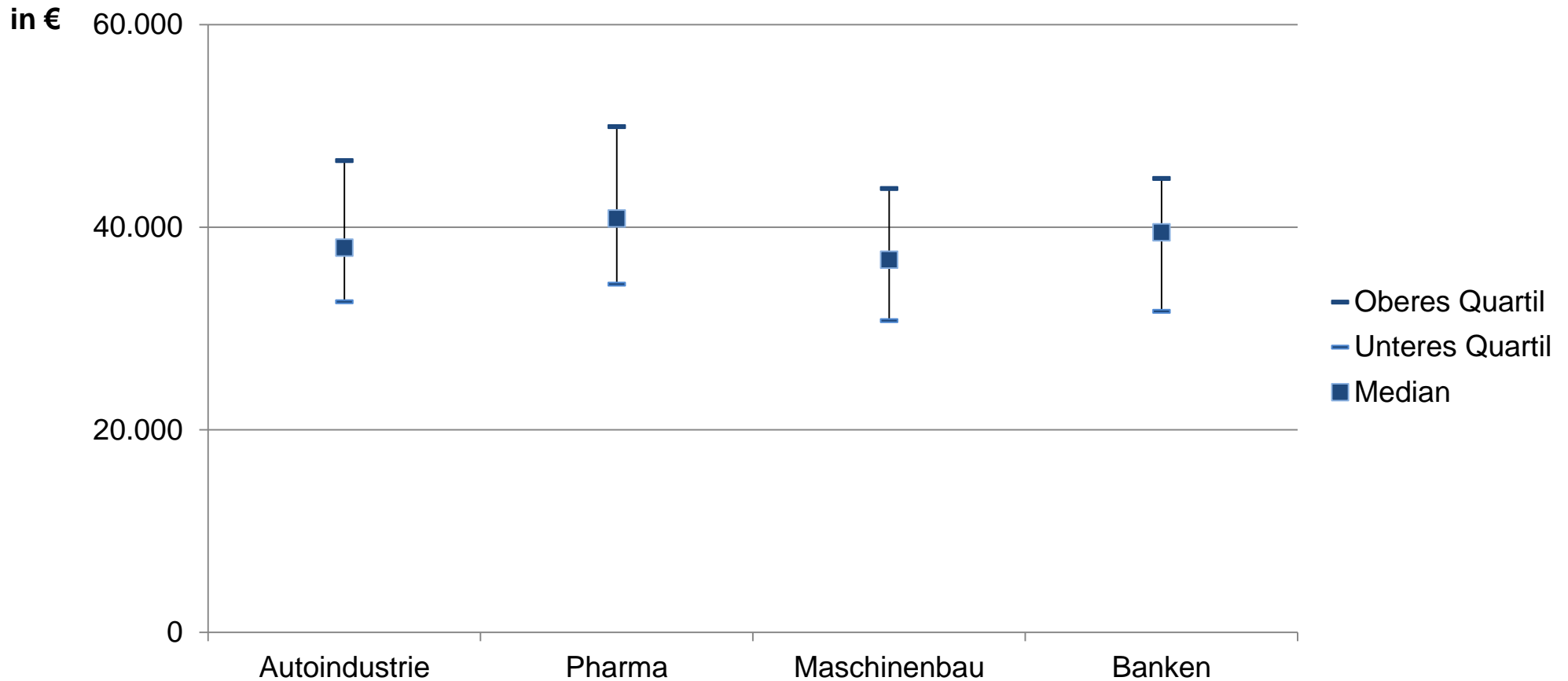
**Vergütungsstudie StepStone**

# Gehalt Vertriebsleitung mit Personalverantwortung

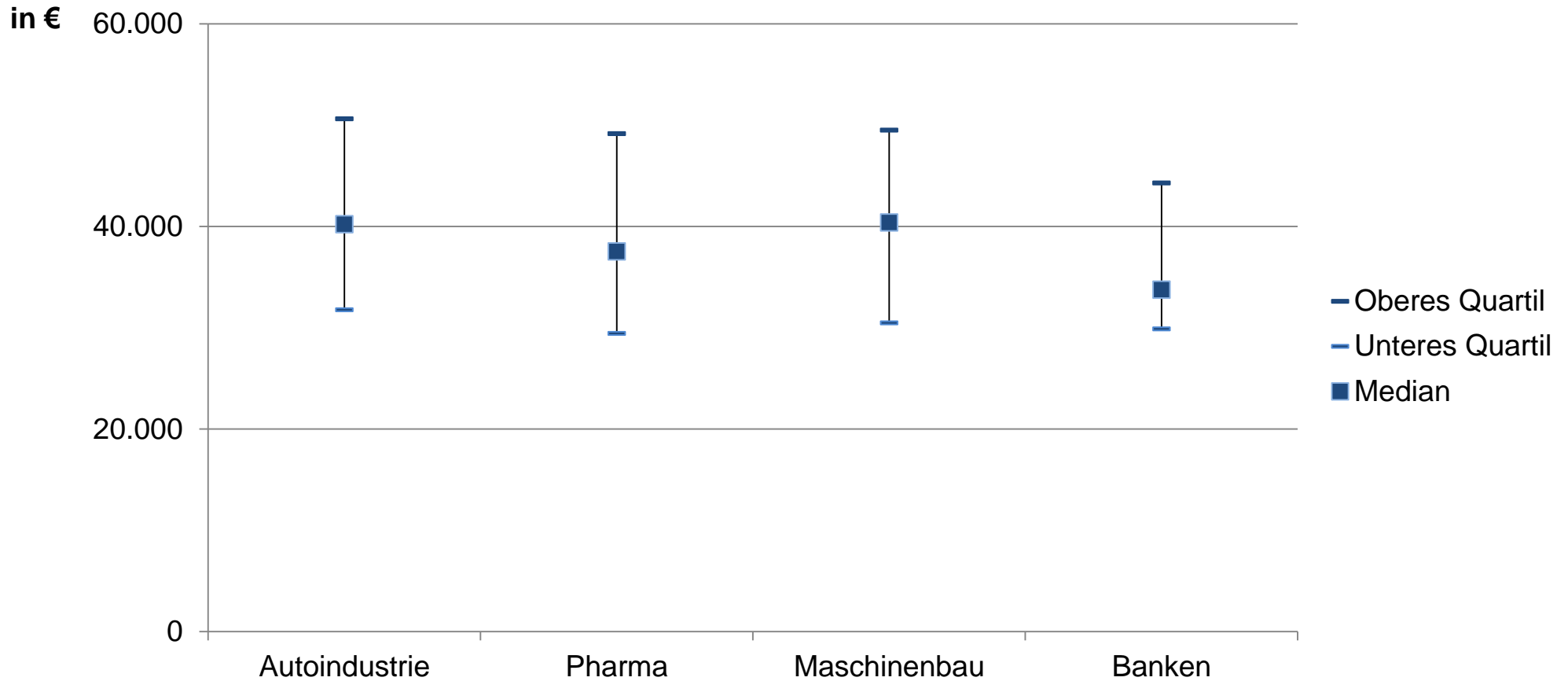












# Durchschnittliches Gehalt in Abhängigkeit von der Position

