



Vergütungsreport
Führungs- und Fachkräfte
in Marketing & Vertrieb 2024

44. Ausgabe

© Copyright 2024

Kienbaum Consultants International GmbH

Edmund-Rumpler-Straße 5

51149 Köln

shop.kienbaum.com

www.kienbaum.de

Projektleitung:

Sylvia Löbach

sylvia.loebach@kienbaum.de

Nils Prüfer

nils.pruefer@kienbaum.de

Bitte beachten Sie: Die Kienbaum Vergütungsreports sind ausschließlich für den/die Empfänger:in bestimmt. Eine Weitergabe an Dritte oder die Nutzung für Dritte (z. B. im Rahmen von Beratungsprojekten) sind – auch auszugsweise – nicht gestattet.

Das erweiterte Nutzungsrecht gestattet die Weiterverwertung durch Dritte, sofern dies im Zusammenhang mit Zuarbeiten für den/die Empfänger:in steht. Die erweiterte Nutzung berechtigt auch, Reportdaten für Dritte zu verwenden. Sollten Sie sich für das erweiterte Nutzungsrecht interessieren, wenden Sie sich bitte an uns.

Haftungsausschluss: Die in dieser Studie enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für eventuelle Schäden, die sich aus ihrer Verwendung ergeben, übernehmen wir keine Haftung.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	6	2.3.1 Verbreitung und Höhe jahresbezogener variabler Vergütung (Short Term Incentives/STI)	56
1.1 Vorwort.....	6	2.3.2 Berechnung und Kriterien der jahresbezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentives/STI).....	64
1.2 Das Wichtigste in Kürze.....	8	2.3.3 Zielorientierte variable Vergütungssysteme.....	66
2. Komponenten der Vergütung.....	10	2.3.4 Objectives and Key Results (OKR)	68
2.1 Gesamtvergütung nach Einflussgrößen	11	2.3.5 Verbreitung und Höhe mehrjähriger variabler Vergütung (Long Term Incentives/LTI).....	70
2.1.1 Gesamtvergütung nach Positionen	14	2.4 Zusatzleistungen, Arbeitszeiten und sonstige Vergütungskomponenten	71
2.1.2 Gesamtvergütung nach Positionsausprägungen.....	19	2.4.1 Betriebliche Altersversorgung.....	71
2.1.3 Gesamtvergütung nach Unternehmensgröße.....	22	2.4.2 Firmenwagen.....	81
2.1.4 Gesamtvergütung nach Wirtschaftszweigen/Branchen	26	2.4.3 Exkurs: Mobilität	86
2.1.5 Gesamtvergütung nach Ertragslage.....	29	2.4.4 Exkurs: Remote Work	87
2.1.6 Gesamtvergütung nach Regionen.....	30	2.4.5 Arbeitszeit.....	88
2.1.7 Gesamtvergütung von Führungskräften nach Hierarchieebenen.....	32	2.4.6 Mehrarbeitsvergütung.....	88
2.1.8 Gesamtvergütung nach Status.....	34	3. Gesamtübersichten	92
2.1.9 Gesamtvergütung von Führungskräften nach Personalverantwortung	36	4. Positionsübersichten	123
2.1.10 Gesamtvergütung nach Positionszugehörigkeit und Berufserfahrung	37	4.1 Positionsübersicht: Leitung Vertrieb.....	129
2.1.11 Gesamtvergütung nach Berufsausbildung und Absolventengehälter ..	41	4.2 Positionsübersicht: Leitung Key Account Management	132
2.1.12 Gesamtvergütung nach Geschlecht	47	4.3 Positionsübersicht: Kundenberater:in/Account Manager:in	135
2.2 Grundvergütung – Bestandteile und Entwicklung	48	4.4 Positionsübersicht: Key-Account-Manager:in.....	137
2.2.1 Bestandteile und Verteilung der Grundvergütung.....	48	4.5 Positionsübersicht: Account Manager:in Online	139
2.2.2 Gehaltssteigerungen	53	4.6 Positionsübersicht: Sachbearbeitung Vertrieb	141
2.3 Variable Vergütung	56	4.7 Positionsübersicht: Leitung Vertriebsinnendienst	143

4.8	Positionsübersicht: Expert:in Vertriebsunterstützung	146	4.31	Positionsübersicht: Leitung Produktmanagement	200
4.9	Positionsübersicht: Vertriebsinnendienst (operativ)	148	4.32	Positionsübersicht: Produktmanager:in	203
4.10	Positionsübersicht: Leitung Außendienst.....	150	4.33	Positionsübersicht: Leitung Marktforschung	205
4.11	Positionsübersicht: Gebiets-/Regionalverkaufsleitung (Sparten- /Produktverkaufsleitung)	153	4.34	Positionsübersicht: Referent:in Marktforschung	208
4.12	Positionsübersicht: Außendienstmitarbeiter:in Vertrieb	156	4.35	Positionsübersicht: Leitung E-Commerce.....	210
4.13	Positionsübersicht: Vertriebsingenieur:in	158	4.36	Positionsübersicht: Expert:in E-Commerce	213
4.14	Positionsübersicht: Leitung Verkaufsförderung.....	160	5. Anhang	216	
4.15	Positionsübersicht: Verkaufsförderer:in/Merchandiser:in	163	5.1	Hinweise zur Methodik	216
4.16	Positionsübersicht: Leitung Vertriebssteuerung/-controlling	165	5.1.1	Der Untersuchungskreis.....	216
4.17	Positionsübersicht: Spezialist:in Vertriebssteuerung/-controlling	168	5.1.2	Methodik der Analyse	221
4.18	Positionsübersicht: Sachbearbeitung Vertriebscontrolling.....	170	5.1.3	KRIEM Grades	223
4.19	Positionsübersicht: Leitung Export	172	5.1.4	Statistische Kennziffern innerhalb der Untersuchung	226
4.20	Positionsübersicht: Leitung Kundendienst/Kundenbetreuung	175	5.1.5	Praktische Hinweise für die Anwendung.....	227
4.21	Positionsübersicht: Spezialist:in Kundendienst/Kundenbetreuung	178	5.2	Compensation Glossar	228
4.22	Positionsübersicht: Spezialist:in technischer Kundendienst	180	6. Aktuelle Vergütungsreports Deutschland	232	
4.23	Positionsübersicht: Sachbearbeitung Kundendienst/ Kundenbetreuung.....	182			
4.24	Positionsübersicht: Servicetechniker:in/Kundendienst.....	184			
4.25	Positionsübersicht: Leitung Marketing.....	186			
4.26	Positionsübersicht: Referent:in Marketing	189			
4.27	Positionsübersicht: Referent:in Online Marketing	191			
4.28	Positionsübersicht: Marketing Analyst:in	193			
4.29	Positionsübersicht: Sachbearbeitung Marketing	195			
4.30	Positionsübersicht: Leitung Werbung	197			

1. Einleitung

1.1 Vorwort

Die globalen wirtschaftlichen Herausforderungen beeinflussen das Konsumverhalten und die Geschäftsstrategien von Unternehmen. Dabei spielen die Bereiche Marketing und Vertrieb eine zentrale Rolle, um Umsatz zu generieren und wettbewerbsfähig zu bleiben. Flexibilität und Innovationsfähigkeit sind unerlässlich, um auf die sich schnell ändernden Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Eine angemessene und leistungsgerechte Vergütung ist eine wichtige Voraussetzung, um die hierfür qualifizierten Führungs- und Fachkräfte zu rekrutieren und langfristig an das Unternehmen zu binden. Welche Vergütung ist im Einzelfall tatsächlich angemessen? Diese Frage lässt sich nur durch den externen Vergleich mit Vergütungshöhen und -strukturen anderer Unternehmen ermitteln.

Eine fundierte Grundlage hierfür bietet Ihnen unser Vergütungsreport »Führungs- und Fachkräfte in Marketing und Vertrieb«. Ziel dieser Untersuchung ist es, für Entscheider:innen eines Unternehmens die nötige Transparenz über Höhe und Zusammensetzung des Gesamteinkommens zu schaffen. Damit bietet unser Report den Verantwortlichen aktuelle Informationen und Anregungen

- › zur Festsetzung einer marktgerechten Vergütung,

- › zur Vermeidung überhöhter Fluktuation und fehlender Motivation,
- › zu mehr Sicherheit bei Gehaltsverhandlungen,

In Kapitel 2 des Vergütungsberichts finden Sie die Darstellung der einzelnen Vergütungskomponenten: Zunächst wird die Gesamtdirektvergütung nach den verschiedenen Einflussgrößen (unternehmens-, positions- und personenspezifische Faktoren) aufgeschlüsselt. Es folgen die Grundvergütung und deren Entwicklung sowie die variable Vergütung und Zusatzleistungen. Kapitel 3 und 4 bieten Ihnen ausführliche Gesamtübersichten zur Vergütung und Einzelübersichten zu jeder untersuchten Position.

Weitere Hinweise zur Methodik dieser Untersuchung und zu den verwendeten Termini finden Sie im Anhang sowie im Glossar unter Kapitel 5.

Da sich die im vorliegenden Bericht dargestellten Ergebnisse an einen breiten Teilnehmerkreis richten, sind sie auf generelle Vergütungstatbestände und -tendenzen ausgerichtet. Dem besonders gelagerten Einzelfall werden sie dadurch nicht immer gerecht. Für diese Fälle möchten wir Sie auf unsere individuellen Marktvergleiche aufmerksam machen. Unsere Experten und Expertinnen ermitteln Ihnen maßgeschneidert für bestimmte Positionsgruppen oder Einzelpositionen

die marktübliche Vergütung. Gleichzeitig beraten wir Unternehmen auch gezielt darin, passgenaue variable Modelle und Vergütungsstrukturen für den Vertrieb auszugestalten und einzuführen.

In diesem Zusammenhang ist uns der breite Blick auf die zentralen Elemente der Vertriebssteuerung wichtig, um für unsere Kunden möglichst schlagkräftige Modelle auszugestalten, die sich klar vom Wettbewerbsumfeld abheben. Gern steht Ihnen unser Director Nils Prüfer als Experte für die Themen Vertriebsvergütung und Vertriebssteuerung bei allen Fragen bezüglich einer modernen und strategiekonformen Ausrichtung des Vertriebs jederzeit zur Verfügung.

Ihr Feedback ist sehr wertvoll und hilft uns dabei, unsere Studie kontinuierlich zu verbessern und an Ihren Bedarf anzupassen. Deshalb freuen wir uns sehr, wenn Sie sich (selbstverständlich anonym) an unserer **Feedback-Umfrage** beteiligen. Das Ausfüllen dauert lediglich 3 Minuten. Den Online-Fragebogen können Sie über diesen Link aufrufen: shop.kienbaum.com/Feedback.

Zum Abschluss noch ein persönliches Anliegen:
Sollten bei Ihrer Arbeit mit dem Vergütungsreport Informationen unverständlich oder erklärungsbedürftig erscheinen,

helfen wir Ihnen gerne persönlich bei allen Fragen weiter. Auch über Anregungen für die nächste Untersuchung freuen wir uns.



Sylvia Löbach
Projektleiterin



Nils Prüfer
Director

Gesamtübersicht 1: Alle Positionen: Gesamtdirektvergütung (Median in Tsd. €) nach Beschäftigten

Position	Beschäftigte								insg.
	bis 50	50 - 100	100 - 250	250 - 500	500 - 1.000	1.000 - 2.000	2.000 - 5.000	über 5.000	
Sachbearbeitung Vertrieb	46	49	49	51	51	52	52	53	49
Position 2	54	60	62	66	68	69	72	72	62
Position 3	85	96	102	106	109	116	119	134	94
Position 4	64	70	74	79	80	82	85	84	72
Position 5	74	85	90	92	94	101	102	119	83
Position 6	87	100	106	109	113	119	122	138	104
Position 7	90	102	108	112	115	122	125	142	108
Position 8	73	87	92	96	101	110	116	126	95
Position 9	80	91	97	100	103	109	111	127	99
Position 10	45	48	48	50	50	51	53	55	48
...
Position 36	84	100	105	110	115	126	132	142	109
Leitung
Spezialist:in/Referent:in
Sachbearbeitung/Facharbeitende

4. Positionsübersichten

Vertrieb/Key Account Management

1. Leitung Vertrieb
2. Leitung Key Account Management
3. Kundenberater:in/Account Manager:in
4. Key-Account-Manager:in
5. Account Manager:in Online
6. Sachbearbeitung Vertrieb

Vertriebsinnendienst

7. Leitung Vertriebsinnendienst
8. Expert:in Vertriebsunterstützung
9. Vertriebsinnendienst (operativ)

Außendienst

10. Leitung Außendienst
11. Gebiets-/Regionalverkaufsleitung
(Sparten-/Produktverkaufsleitung)
12. Außendienstmitarbeiter:in Vertrieb
13. Vertriebsingenieur:in

Verkaufsförderung

14. Leitung Verkaufsförderung
15. Verkaufsförderer:in/Merchandiser:in

Vertriebssteuerung/-controlling

16. Leitung Vertriebssteuerung/-controlling
17. Spezialist:in Vertriebssteuerung/
-controlling
18. Sachbearbeitung Vertriebscontrolling

Export

19. Leitung Export

Kundendienst

20. Leitung Kundendienst/Kundenbetreuung
21. Spezialist:in Kundendienst/Kundenbe-
treuung
22. Spezialist:in technischer Kundendienst
23. Sachbearbeitung Kundendienst/Kunden-
betreuung
24. Servicetechniker:in/Kundendienst

Marketing allgemein

25. Leitung Marketing
26. Referent:in Marketing
27. Referent:in Online Marketing
28. Marketing Analyst:in
29. Sachbearbeitung Marketing

Werbung

30. Leitung Werbung

Produktmanagement

31. Leitung Produktmanagement
32. Produktmanager:in

Marktforschung

33. Leitung Marktforschung
34. Referent:in Marktforschung

E-Commerce

35. Leitung E-Commerce
36. Expert:in E-Commerce

4.6 Positionsübersicht: Sachbearbeitung Vertrieb

Tätigkeitsbeschreibung

Verantwortlich für verschiedene Büroarbeiten im Bereich Vertrieb; Überprüfung der Durchführung von Vertriebsmaßnahmen inklusive Erfolgskontrolle; Koordination von Vertriebskonzepten; Auswertung und Dokumentation von Vertriebsstatistiken; Pflege von Kontakten zu Kund:innen; Vorbereitung von Veranstaltungen.

Durchschnittliche Vergütungsdaten

	Hohe Komplexität	Mittlere Komplexität	Niedrige Komplexität
KRIEM Grade	9	7	5
Variable Vergütung (Empfänger:innen in %)	47 %	42 %	33 %
Höhe der variablen Vergütung (in Tsd. €)	4	3	2
Anteil variabler Vergütung an der Gesamtdirektvergütung (in %)	7 %	5 %	4 %
Firmenwagen (Empfänger:innen in %)	6 %	5 %	4 %
Betriebliche Altersversorgung (Empfänger:innen in %)	59 %	60 %	41 %

Vergütungsspannen

	unteres Quartil	Median	oberes Quartil	Durchschnitt
Grundvergütung (in Tsd. €)	40	48	58	50
Gesamtdirektvergütung (in Tsd. €)	41	49	61	52

Gesamtdirektvergütung (in Tsd. €) nach Beschäftigten

	Beschäftigte								insg.
	bis 50	50 - 100	100 - 250	250 - 500	500 - 1.000	1.000 - 2.000	2.000 - 5.000	über 5.000	
unteres Quartil	40	42	41	43	43	43	43	44	41
Median	46	49	49	51	51	52	52	53	49
oberes Quartil	56	60	60	61	62	62	62	62	61
Durchschnitt	48	51	51	53	53	53	54	54	52

Gesamtdirektvergütung (in Tsd. €) nach Beschäftigten

	Beschäftigte								insg.
	bis 50	50 - 100	100 - 250	250 - 500	500 - 1.000	1.000 - 2.000	2.000 - 5.000	über 5.000	
Hohe Komplexität	50	54	54	55	57	57	58	59	54
Mittlere Komplexität	46	49	49	51	51	52	52	53	49
Niedrige Komplexität	40	42	42	42	43	43	44	44	42

Gesamtdirektvergütung (in Tsd. €) nach Berufserfahrung

	Berufserfahrung in Jahren						insg.
	bis 3	3 - 6	6 - 11	11 - 16	16 - 20	über 20	
unteres Quartil	38	40	40	41	47	48	41
Median	42	48	48	49	56	58	49
oberes Quartil	51	58	59	60	65	66	61
Durchschnitt	44	50	50	51	57	59	52

5. Anhang

5.1 Hinweise zur Methodik

5.1.1 Der Untersuchungskreis

Wichtig für Ihre Interpretation der vorliegenden Auswertungen ist die Kenntnis und Einordnung des Untersuchungskreises – also der in der Analyse untersuchten Unternehmen und Positionen. Dieser wird im Folgenden näher beleuchtet.

Grundlage für die Auswertungen sind die Vergütungsdaten aus der Kienbaum Vergütungsdatenbank. In dieser werden die Vergütungsdaten aus unseren jährlichen Datenerhebungen, individuellen Benchmarks und laufenden Beratungsprojekten, anonymisiert und standardisiert vorgehalten, um projektübergreifende Analysen durchzuführen. Die Vergütungsdatenbank beinhaltet stets die aktuellsten Daten und liefert dadurch eine verlässliche Datenquelle für unsere Vergütungsanalysen.

Extra für diese Studie wurden weitere Daten bei Unternehmen erhoben. Im Rahmen einer Fragebogenerhebung bei Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft wurden Informationen zum Unternehmen und zur Position abgefragt wie zum Beispiel die Anzahl der Beschäftigten im Unternehmen, der Umsatz, die Ertragslage und regionale Verortung. Von besonderem Interesse sind zudem die Informationen auf Positionsebene. Im

Fragebogen werden Eigenschaften der Positionsinhabenden abgebildet wie zum Beispiel die Position, Positionszugehörigkeit oder Ausbildungsabschluss. Zudem wurden umfassende Informationen zur Vergütung der Positionsinhabenden wie zum Beispiel das Bruttomonatsgehalt, die Anzahl der Gehälter, die zugesagte und ausgezahlte variable Vergütung oder auch betriebliche Zusatzleistungen erhoben.

Unsere Daten durchlaufen einem umfassenden Qualitätssicherungsprozess und genügen höchsten Qualitätsansprüchen. Die Daten werden sowohl durch Expert:innen der teilnehmenden Unternehmen, als auch durch unsere Kienbaum Berater:innen und statistische Verfahren geprüft und ausgewertet, z. B. werden Ausreißer identifiziert oder Fehler in der Datengrundlage erkannt und ausgeschlossen.

In den folgenden Tabellen und Abbildungen geben wir Ihnen einen Eindruck über die Verteilung ausgewählter Merkmale der Stichprobe der vorliegenden Studie.

Abbildung 31: Datengrundlage nach Umsatz
(in Mio. €)

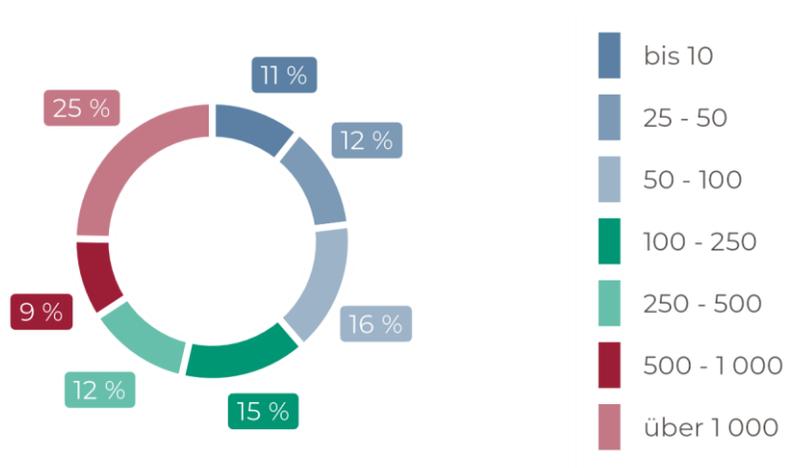


Abbildung 32: Datengrundlage nach Beschäftigten

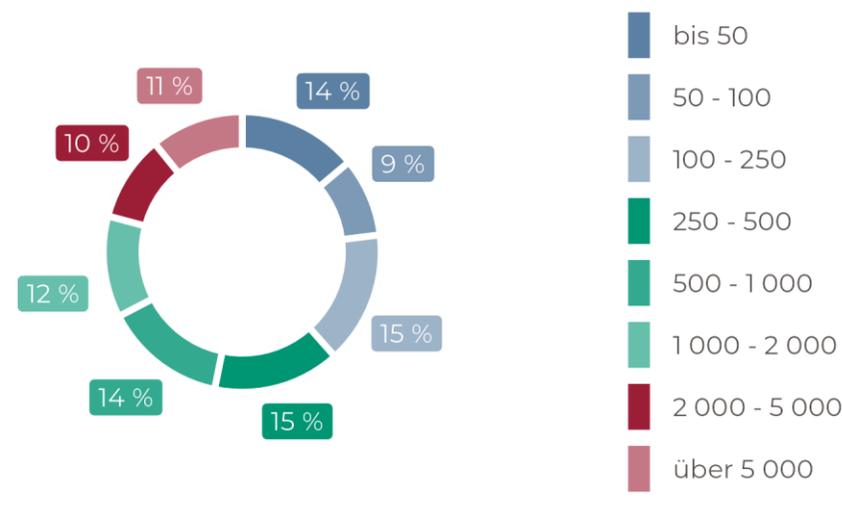


Abbildung 33: Datengrundlage nach Wirtschaftszweigen

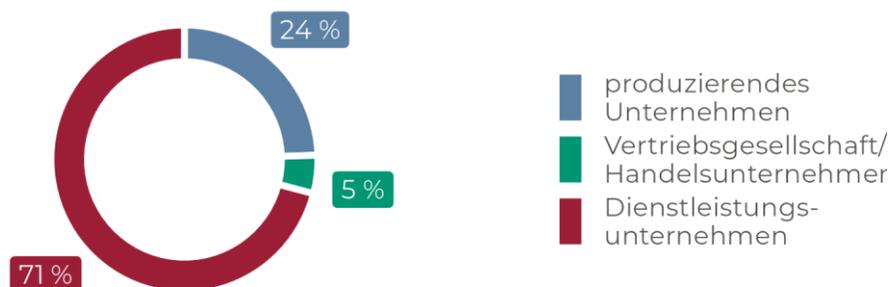
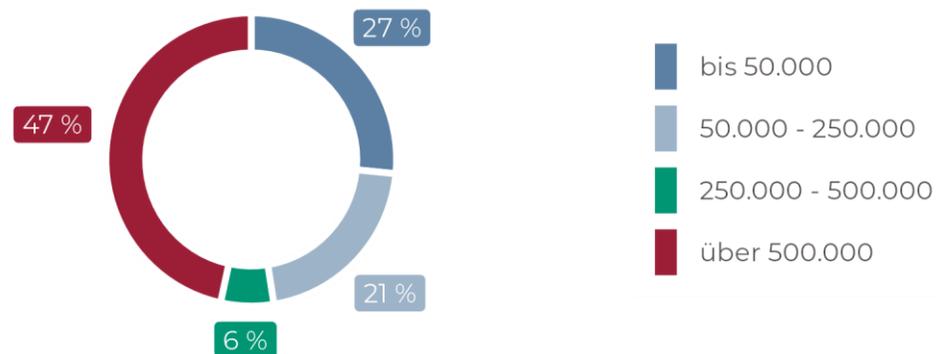


Abbildung 34: Datengrundlage nach Gemeindegröße



6. Aktuelle Vergütungsreports Deutschland

Im Folgenden finden Sie eine Auflistung der aktuellen Vergütungsreports.

Alle Reports sowie weitere Vergütungsdatenprodukte finden Sie unter: shop.kienbaum.com.

Darstellung der aktuellen Vergütung nach allen relevanten Vergütungskomponenten sowie nach unternehmens- und positionsspezifischen Einflussgrößen:



Geschäftsführung:
Vergütung der Geschäftsführung



Führungs- und Fachkräfte in Marketing und Vertrieb:
Vergütung von der Vertriebsleitung bis zum/zur Servicetechniker:in



Führungskräfte:
Vergütung der oberen, mittleren und operativen Führungsebene



Führungs- und Fachkräfte in IT-Funktionen:
Vergütung von Leitung IT bis zum/zur User Helpdesk Spezialist:in



Spezialist:innen & Fachkräfte:
Vergütung von Spezialist:in Finanzen bis zur Empfangskraft



Führungs- und Fachkräfte in kaufmännischen Funktionen:
Vergütung von der Kaufmännischen Gesamtleitung bis zum/zur Disponent:in



Führungs- und Fachkräfte in technischen Funktionen:
Vergütung von der Technischen Gesamtleitung bis zum/zur Spezialist:in Qualitätswesen