

# BaustoffMarkt

Das Wirtschaftsmagazin für die Baustoffbranche

Zugleich offizielles Organ des Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V.

Sopro EntkopplungsMatte eXtra

**Sopro**

*feinste Bauchemie*

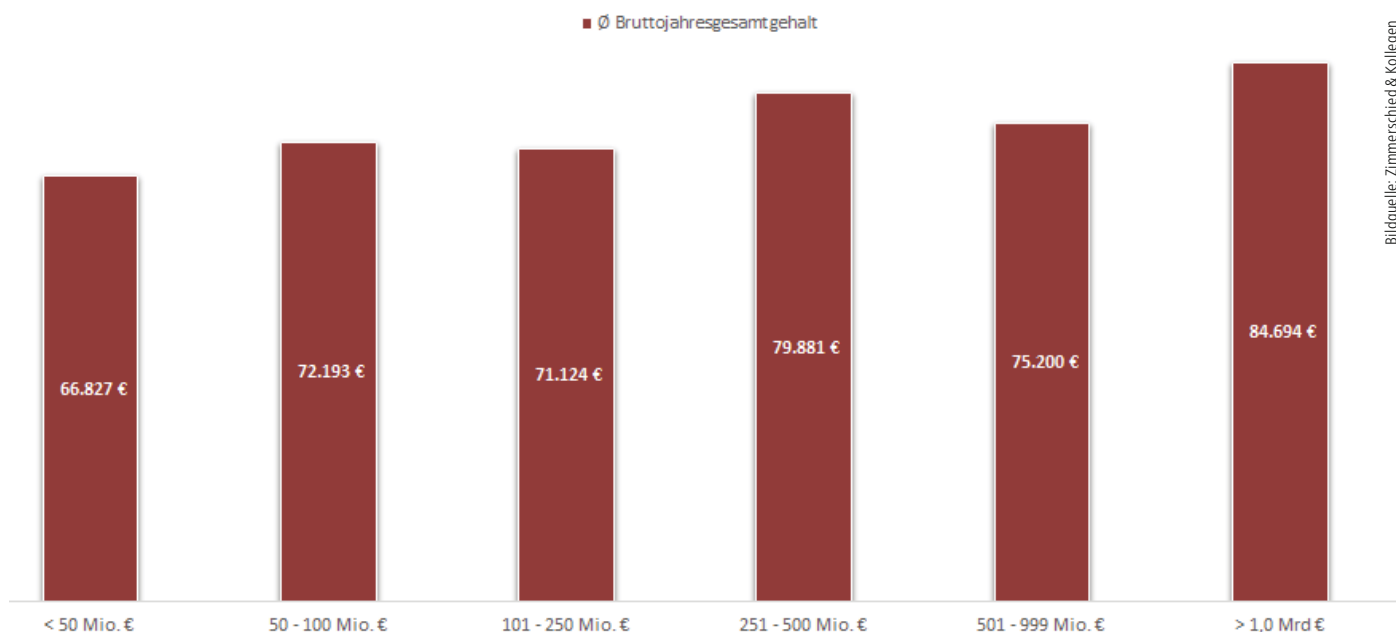
## Rollt den roten Teppich aus!

Schnelle & sichere Fliesenverlegung – auch bei kritischen Untergründen

Für kritische, gerissene und nicht vollständig ausgetrocknete Untergründe

Entkopplung, Spannungsabbau, gleichmäßige Lastverteilung

Für ein Extra an Sicherheit, geeignet für Sanierung und Neubau



Bildquelle: Zimmerschied &amp; Kollegen

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

# Herausforderung Altersstruktur

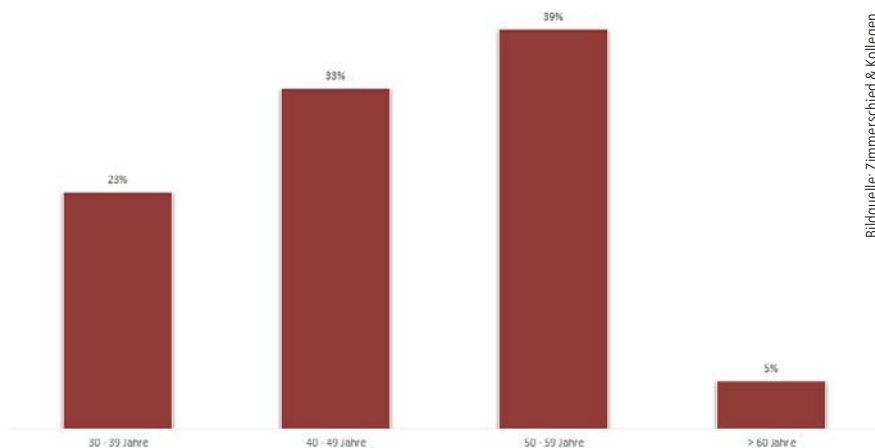
**Gehaltsstrukturen im Vertriebsaußendienst der Baustoffbranche** Nach 2014 und 2018 hat Zimmerschied & Kollegen, eine auf die Bauzulieferindustrie spezialisierte Personalberatung, zum dritten Mal eine Vergütungsstudie durchgeführt. Untersuchungsgegenstand waren die Gehaltsstrukturen des Außendienstes der Baustoffindustrie. Insgesamt haben 158 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. Im folgenden Beitrag sind einiger der wichtigsten Ergebnisse der Studie zusammengefasst.

**Ralf Zimmerschied**

Von besonderem Interesse dabei ist die Gehaltsentwicklung: Das jährliche durchschnittliche Gesamtbruttogehalt im Außendienst der Baustoffbranche betrug 2021 72.432 Euro. Im Jahr 2017 waren das hingegen noch 64.486 Euro. Dies entspricht einer Steigerung von etwas mehr als 10 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. Ein weiterer Aspekt, der im Zuge der Studie untersucht wurde, ist die Altersstruktur im

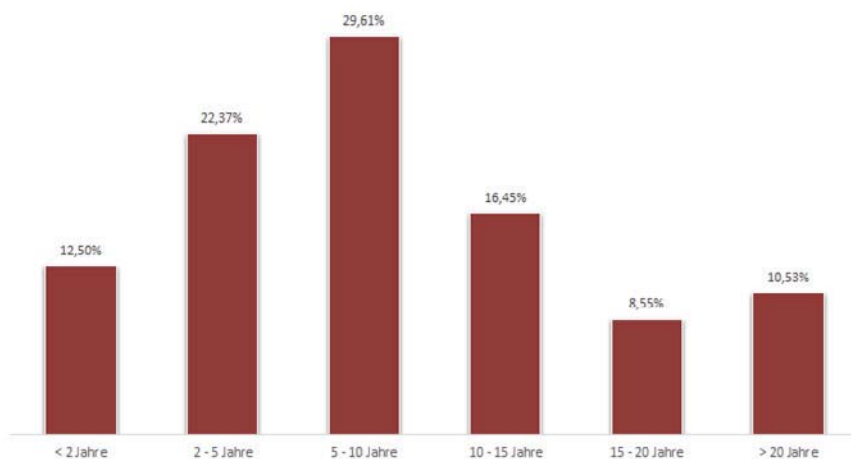
Außendienst der Branche. Die Abbildung 2 zeigt die Altersverteilung der Außendienstmitarbeiter in der Baustoff-Branche. Dabei ist deutlich zu erkennen, dass die Teilnehmer zum größten Teil den Altersgruppe 40 bis 49 Jahre und 50 bis 59 Jahre zugehören. Die Altersgruppe bis 39 Jahre ist noch mit 23 Prozent vertreten, gefolgt von der am wenigsten angegebenen Altersgruppe der 60-Jährigen mit 5 Prozent. 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 dieser Altersaufbau in den nächsten 5

bis 10 Jahren zu einer Herausforderung in der Nachbesetzung von Vertriebsmitarbeitern, die in Ruhestand gehen werden. 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 zwei Drittel der Teilnehmer mehr als fünf Jahre im selben Unternehmen tätig sind. Einen besonders sensiblen Bereich im Außendienst stellt stets die Thematik Firmenwagen dar. Die Abbildung 4 zeigt die Markennutzung. Die am häufigsten genann-



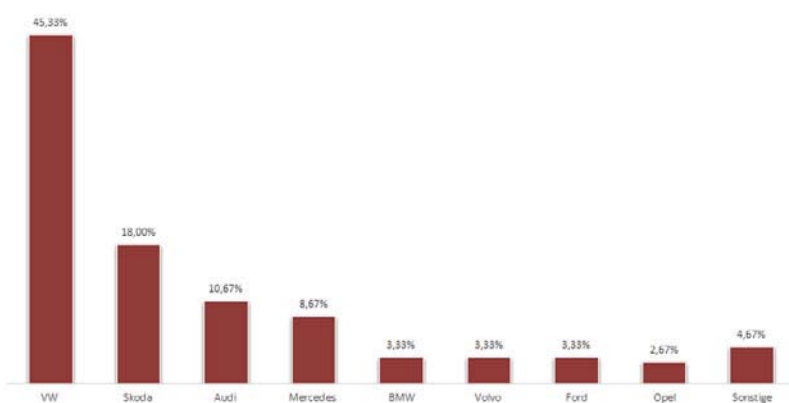
Bildquelle: Zimmerschied & Kollegen

Abbildung 2: Altersstruktur.



Bildquelle: Zimmerschied & Kollegen

Abbildung 3: Verweildauer im Unternehmen.



Bildquelle: Zimmerschied & Kollegen

Abbildung 4: Pkw-Marke.

arbeiter die 1-Prozent-Regelung. Die restlichen 7 Prozent führen ein Fahrtenbuch. Der durchschnittliche Bruttolistenpreis der Dienstwagen beträgt dabei etwa 48.395 Euro. Derzeit fahren über 94 Prozent der Firmenwagen mit Diesel, wohingegen nur knapp über 3 Prozent einen Benzinmotor haben. Hybridfahrzeuge sind mit 2 Prozent ebenfalls kaum und Elektrofahrzeuge überhaupt nicht als Dienstfahrzeug unter den befragten Außendienstmitarbeitern vertreten. Auf die Frage, welche Antriebs-/Kraftstoffart für den nächsten Firmenwagen vorgesehen ist, haben über 56 Prozent Diesel angegeben. Circa 22 Prozent der Befragten würden jedoch für die Zukunft ein Hybridfahrzeug und circa 8 Prozent ein Elektrofahrzeug bevorzugen. Der Benzinmotor kommt für die Außendienstmitarbeiter der Branche fast gar nicht in Frage und liegt bei knapp über 1 Prozent.

Aus der vorliegenden Studie wird deutlich, dass die Baustoff-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 Baustoffe nochmals verstärkt. Eine zentrale Aufgabe für die Zukunftssicherung von Unternehmen in diesem Markt ist daher schon jetzt die Gewinnung von qualifizierten Mitarbeitern für den Vertrieb. Die resultierende Herausforderung lässt sich nach unserer Einschätzung, insbesondere für größere Marktteilnehmer, nur über eine professionelle Personalentwicklung, dem Ausbau eines starken Employer Brandings und die Weiterentwicklung der Recruiting Tools erfolgreich bewältigen. ■

te PKW-Marke ist Volkswagen mit circa 45 Prozent. Zuzüglich der Marken Skoda und Audi hat der VAG-Konzern einen Anteil von circa 74 Prozent. Im Hinblick auf die Abrechnung des Firmen-Pkw nutzen 93 Prozent der Außendienstmit-

## Über den 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.

