

Karrierechance Technischer Vertrieb

FH-Studie. Eine bereits zum dritten Mal durchgeführte Studie zur Arbeit im Technischen Vertrieb zeigt deutlich: Das Arbeitsfeld ist lukrativ, die Anforderungen an die Ausbildung sind aber dementsprechend hoch.

MICHAEL ROITHER

WIEN (SN). Bei der aktuellen Panelstudie zum Status quo des technischen Vertriebs von Roman Anlanger (Studiengangsleiter „Technisches Vertriebsmanagement“, FH des bfi Wien) und Wolfgang A. Engel (Unternehmensberater und Wirtschaftskoach) wurden 449 Personen im deutschsprachigen Raum befragt. Ohne einen Anspruch auf Repräsentativität für die gesamte Zielgruppe zu erheben, gibt die Studie einen guten Einblick in das Arbeitsfeld. Dieses ist sehr vielfältig in Bezug auf Branchen, Produkte, Unternehmen, Leistungen und Randbedingungen. Durch die Studie sollen Entwicklungen und Entwicklungsmöglichkeiten aufgezeigt werden.

Das Arbeitsfeld unter der Lupe

Im Technischen Vertrieb dominieren laut Studie mit über 90 Prozent die Männer bei einem Altersdurchschnitt von 38,6 Jahren. Die Muttersprache ist zu über 95 Prozent Deutsch, die Unternehmenssprache nur zu 82 Prozent: In 17 Prozent der Firmen wird Englisch gesprochen, ein Prozent fällt auf andere Sprachen. Technischer Vertrieb ist laut Studie eine eher familienfreundliche Tätigkeit – mehr als drei Viertel der Befragten sind verheiratet oder in fester Partnerschaft, allerdings haben nur etwas weniger als die Hälfte der Befragten Kinder.

Der Ausbildungsstand scheint in diesem speziellen Bereich generell auf einem hohen Niveau zu sein. Knapp zwei Drittel der Befragten haben ein abgeschlossenes Studium (Universität oder Fachhochschule), davon der weit überwiegende Teil im technischen Bereich (Dipl.-Ing. oder ähnliches). Ein großer Anteil entfällt auch auf Personen mit abgeschlossener Lehre bzw. Matura und/oder Meisterprüfung.

Bei der Funktion im Unternehmen dominieren eindeutig die Außendienstmitarbeiter mit mehr als einem Drittel. Rechnet man diejenigen Personen dazu, die sich als Außendienst- bzw. Gebietsleiter bezeichnen, kommt man sogar auf fast zwei Drittel. Überhaupt sind Führungskräfte in der Studie überdurchschnittlich vertreten.

50 Prozent der Befragten verdienen nach eigenen Angaben mehr als 2.900 Euro netto, der Durchschnitt liegt mit 3.800 hoch. Für die Autoren der Studie liegt das zum Teil daran, dass die Befragten ein hohes Ausbildungsniveau aufweisen sowie der Anteil der Inhaber und Führungskräfte hoch ist. Diese überdurchschnittlich hohen Werte bestätigen auf jeden Fall, dass der Vertrieb ein Bereich ist, in dem gut zu verdienen ist, besonders wenn eine gediegene Ausbildung eingebracht wird.

Die Befragungsteilnehmer können großteils auf eine relativ lange Berufserfahrung zurückblicken. Im Durchschnitt beträgt die Dauer der Berufstätigkeit 16,6 Jahre, die Firmenzugehörigkeit ist im Schnitt 5,4 Jahre. Bei den „Jahren im Vertrieb“ liegt der Durchschnitt bei 10,3 Jahren. In den Unternehmen hat der Vertrieb laut Eigenaussage der Befragten einen hohen Stellenwert.

In der Studie sind praktisch alle Bran-



Technischer Vertrieb: Von den Mitarbeitern wird viel verlangt, dennoch ist die Arbeitszufriedenheit aufgrund guter Entlohnung und interessanter Tätigkeit hoch.

Bild: SN/WALDHÄUSL

chen vertreten, es dominiert der Bereich Produktion und Verarbeitung mit 40 Prozent, gefolgt von verschiedenen Arten von Dienstleistungen. Die Befragten sind bei eher größeren Unternehmen tätig, der Mittelwert liegt bei ca. 330 Mitarbeitern, wovon durchschnittlich 28 im Technischen Vertrieb tätig sind. Das Einsatzgebiet dieser Mitarbeiter umfasst neben dem deutschsprachigen Raum vorwiegend EU-Länder, aber auch eine breite Palette an Ländern auf anderen Kontinenten. Dabei sind die einzelnen Vertriebspersonen meist nicht nur für eines der Gebiete, sondern meist für mehrere zuständig. Das Geschäft wird vorwiegend im Bereich „B2B“ (Business to Business) gemacht.

Der Kunde im Mittelpunkt

Allen Teilnehmern der FH-Studie wurde eine umfangreiche Liste mit positiven Stichwörtern zur Auswahl vorgelegt: „Kontakt“, „Kunde“, „Abwechslung“, „Menschen“, „Technik“ und „Vielseitig“ wurden hierbei am häufigsten gewählt. Besonders fällt auf, dass Begriffe, die mit Kunden zu tun haben, auf der Liste ganz vorn rangieren.

„Störfaktoren“, die die Arbeit erschweren können, wurden vor allem im Bereich der „Bürokratie“, der administrativen Tätigkeiten, gesehen. Die Autoren sind überzeugt, dass hier einer der wesentlichen Ansatzpunkte zu finden ist, wie Störungen im Vertriebsalltag minimiert werden können. Fast alle Vertriebsmitarbeiter sehen und haben ihre Stärken in der verkaufsorientierten Kommunikation mit (potenziellen) Kunden. Alles, was diese Haupttätigkeit stört, reduziert tendenziell den Verkaufserfolg. Führungskräfte im Vertrieb sind aus Sicht von Roman Anlanger und Wolfgang A. Engel aufgerufen, Überlegungen anzustellen und Maßnahmen zu setzen, die bü-

rokratische Belastung vor allem der verkaufstarken Front-Männer und -Frauen auf das notwendige Minimum zu reduzieren. Anmerkung: Trotz der auftretenden Störfaktoren ist die allgemeine Arbeitszufriedenheit dennoch hoch.

Bildung als Schlüsselfaktor

Ein gutes Drittel der Befragten schätzt die notwendige Einschulungszeit eines neuen Mitarbeiters auf mehr als ein Jahr, mehr als zehn Prozent gar auf zwei Jahre. Entsprechend hoch sind auch die Anforderungen an die Ausbildung, die für eine Tätigkeit im technischen Vertrieb erfüllt werden müssen.

Gute zwei Drittel der Befragten geben an, dass es solche Mindestanforderungen gibt. Die Nachfrage, welche das sind, ergibt folgendes Bild: Mit großem Abstand führt das Fachhochschulstudium, das in mehr als der Hälfte der Fälle Voraussetzung für eine Mitarbeit im Vertrieb ist – gefolgt von der technischen Lehre, der berufsbildenden höheren Schule mit Matura und dem Universitätsstudium.

Um im Technischen Vertrieb Erfolg zu haben, ist neben guter Ausbildung auch Hartnäckigkeit gefragt: Laut Angaben der Befragten müssen im Schnitt fast elf Kontakte absolviert werden, um erfolgreich zu sein. Hierbei dürfte es sich laut der Studien-Autoren um Großaufträge handeln, die aufgrund der überdurchschnittlichen Teilnahmehäufigkeit von Mitarbeitern aus großen Unternehmen überrepräsentiert zu sein scheinen. Rechnet man diesen Bereich heraus, spielt sich der Großteil der notwendigen Kontakte zwischen zwei und fünf pro Auftrag ab.

Wichtigstes Kontaktmedium ist dabei der persönliche Besuch beim Kunden, gefolgt vom Telefonkontakt. Briefpost und Fax spielen so gut wie keine Rolle mehr,

sind vom E-Mail verdrängt worden. 80 Prozent der Vertriebsmitarbeiter besuchen ihre Kunden persönlich.

Dass die Vertriebstätigkeit kein leichter Job ist, zeigen die Angaben über die durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit. Im Mittel werden fast 50 Stunden pro Woche gearbeitet, das Maximum liegt ca. beim Doppelten der Normalarbeitszeit. Das Gros der Mitarbeiter ist zwischen 41 und 50 Stunden pro Woche aktiv. Diese Arbeitszeit wird im Schnitt etwa zur Hälfte im Innendienst verbracht; die andere Hälfte sind Reisen im In- und Ausland.

Das Monatsgehalt von Vertriebsmitarbeiter setzt sich in den meisten Fällen zusammen aus Fixum und erfolgsabhängiger Provision, letztere beträgt im Durchschnitt zwischen zehn und 40 Prozent der Gesamtsumme.

Ein Großteil der Unternehmen gibt den Mitarbeitern zusätzliche Incentives als Erfolgsanerkennung. Am beliebtesten sind Firmenhandy, Dienstwagen und Laptop, wobei einige Befragte monieren, dass seien keine Incentives, sondern Arbeitsmittel. Gerne werden auch Geldprämien und Seminare spendiert. Nur in etwa der Hälfte der Fälle profitieren auch die Mitarbeiter des Innendienstes von den Erfolgen der Außendienstler.

Glaube an Krisensicherheit

Da während des Erhebungszeitraumes die „Krise“ in aller Munde war, wurde in der Panelstudie auch danach gefragt. Die Hälfte der Befragten stuft ihre Arbeitsplatzsicherheit hoch ein, viele aber mittel – was die Studien-Autoren als Unentschlossenheit deuten. Auf die Frage „Wie gut geht es derzeit Ihrem Unternehmen – verglichen mit anderen Unternehmen Ihrer Branche?“ zeigte sich ebenfalls eine grundsätzlich optimistische Sicht.

BILDUNG KOMPAKT

Energieeffizientes Bauen: Lehrstuhl

INNSBRUCK (SN, com). Wolfgang Streicher ist neuer Professor für Energieeffizientes Bauen mit spezieller Berücksichtigung des Einsatzes erneuerbarer Energien an der Universität Innsbruck. Finanziert wird diese neue Stiftungsprofessur, die einen Beitrag zur nachhaltigen Energieerzeugung und besseren Energienutzung in der Re-

gion leisten soll, dreijährig vom Land Tirol. Wolfgang Streicher ist Fachmann auf den Gebieten Erneuerbare Energien in Gebäuden, Wärmespeicherung, Energieeffiziente Gebäude und Energieausweis. Der neu berufene Professor verkörpert damit die Schnittstelle zwischen dem klassischen Bauingenieurwesen und der mehr maschinenbaulich orientierten energieeffizienten Gebäudetechnik.

Ehrendoktor für Nobelpreisträger

SALZBURG (SN, com). Die Universität Salzburg verlieh kürzlich dem britischen Biochemiker und Nobelpreisträger Sir Paul Nurse und dem international vielfach ausgezeichneten österreichischen Mathematiker Peter M. Gruber die Ehrendoktorwürde der Naturwissenschaften. Sie wurden damit für ihre außergewöhnlichen wis-

senschaftlichen Leistungen und ihren kollegialen und freigiebigen Stil in der fachlichen Zusammenarbeit ausgezeichnet.

Sir Paul Nurse ist einer der weltweit führenden Molekularbiologen und Genetiker. Seine Forschungsergebnisse sind von größter praktischer Bedeutung für die Medizin.

Peter Gruber ist Experte in den Bereichen Konvexgeometrie, Diskrete Geometrie und Geometrie der

Zahlen. Auf allen drei Gebieten zählt er zu den weltweit führenden Persönlichkeiten und leistete bahnbrechende Beiträge.

D: Niedrigste Schülerzahl seit '90

WIESBADEN (SN, apn). Noch nie seit der Wiedervereinigung Deutschlands haben dort so wenige Kinder und Jugendliche allgemeinbildende und berufliche Schulen in besucht. Wie das Sta-

tistische Bundesamt mitteilte, lag die Gesamtzahl von rund 11,7 Millionen im laufenden Schuljahr 2009/10 unter dem bisherigen Tiefststand von 1992. Rund 8,9 Millionen Mädchen und Jungen besuchen derzeit allgemeinbildende Schulen, weitere 2,8 Jugendliche werden an berufsbildenden Schulen unterrichtet. Gegenüber dem vorherigen Schuljahr beträgt der Rückgang 1,3 Prozent.