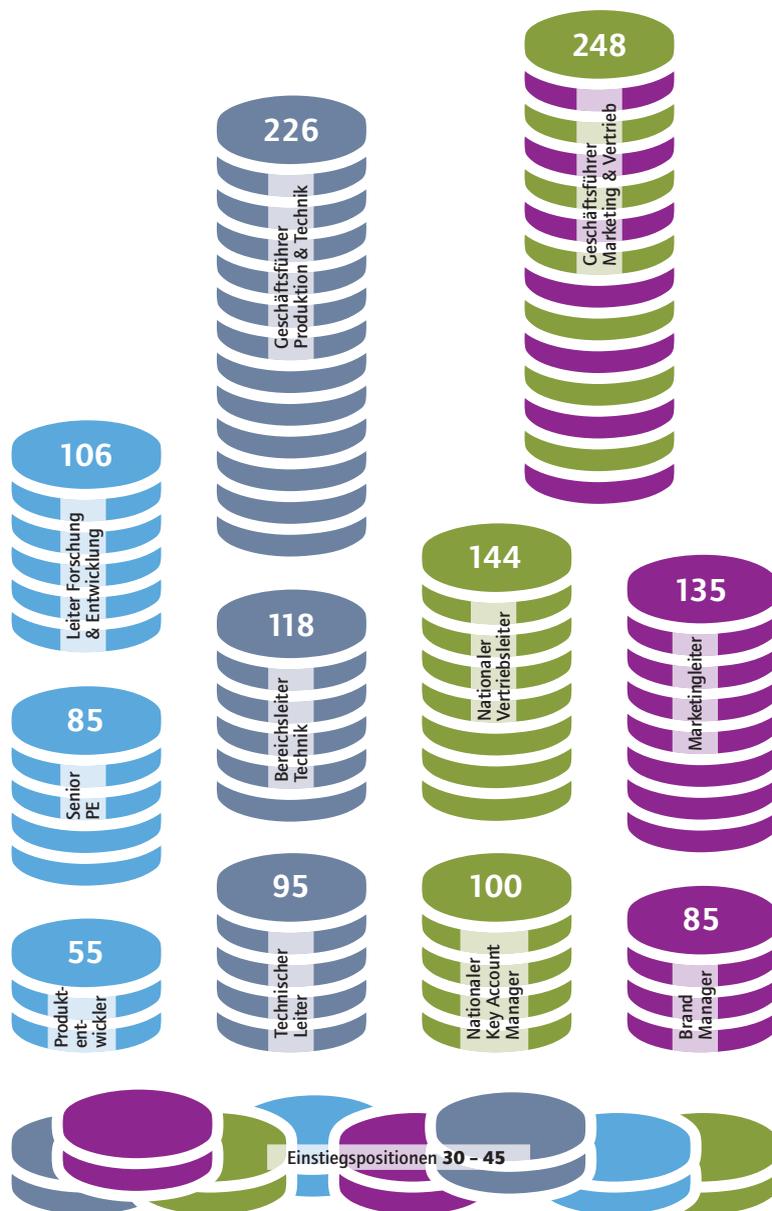


Sattes Plus am Monatsende

Marketing und Vertrieb bieten die besten Gehaltsperspektiven in der Ernährungsindustrie. Die Einflussfaktoren sind vielfältig.



Durchschnitt der Gesamtvergütung inklusive Firmenwagen, Altersvorsorge etc.

Angaben in Tsd. Euro

Geld ist nicht alles, aber jeder möchte gerne angemessen bezahlt werden. Doch woran soll man sich orientieren? Daniel Trautmann weiß als Fachmann für Vergütung und Karriere, was in der Lebensmittelindustrie üblich ist und welche Einflussfaktoren eine Rolle spielen. Als Consultant bei Rau Food Recruitment kennt er den Marktwert für offene Positionen. Das erste Jahresgehalt nach Studienabschluss kann bereits zwischen 30 000 und 45 000 Euro brutto differieren. „Für ein hohes Einstiegsgehalt muss allerdings sehr vieles stimmen“, weiß er und meint damit nicht nur die Leistung des Kandidaten. Der Verdienst hängt zum Beispiel von der Region ab, in der jemand arbeitet. In Ostdeutschland sind die Löhne am niedrigsten, gefolgt vom Norden und Westen, im Süden zahlt die Branche am besten. Große Konzerne zahlen oft besser als kleinere Betriebe. „Aber dort muss man viele Hierarchieebenen überwinden, um nach vorne zu kommen“, gibt Trautmann zu bedenken.

Auch der Funktionsbereich entscheidet: Im Schnitt müssen sich Fachkräfte im Qualitätswesen mit weniger zufriedengeben als die Beschäftigten im Bereich Forschung und Entwicklung, die wiederum von Produktion und Technik überholt werden. Noch ein paar Scheine drauf gibt es im kaufmännischen Bereich wie etwa dem Controlling.

Die besten Gehaltsperspektiven bieten in der Ernährungsindustrie allerdings Marketing und Vertrieb: „Hier wird das Geld verdient“, stellt der Personalberater klar. Deshalb zahlt sich herausragende Leistung in diesen Disziplinen besonders aus: Variable Gehaltsbestandteile bringen bei Erfolg ein sattes Plus am Monatsende. Zudem ist in diesen Aufgabengebieten die meiste Bewegung. Es gibt immer wieder offene Positionen, die einen nächsten Karriereschritt ermöglichen. Als förderlich gilt dabei heute nicht mehr das Weiterkommen in einer einzigen Disziplin. Wer echte Top-Positionen anstrebt, sollte Erfahrung in mehreren relevanten Bereichen sammeln. Denn die enge Verbindung von Marketing und Vertrieb wird zunehmend wichtiger. Gelegentliche Jobwechsel, die das Gehalt nach oben treiben, sind zwar erwünscht. Doch man sollte es nicht übertreiben: „Wer nach zwei Jahren wieder weg ist, hat kaum verstanden, worum es geht.“ Für nachhaltige Erfahrungsgewinne seien drei bis vier Jahre empfehlenswert. *sb*