kloepfel by epsa

DER GRÖSSTE EINKÄUFER

GEHALTSREPORT 2026 | DACH



brandeins /thema 2026 Heft 33
Beste Unternehmensberater

Forbes WORLD'S BEST MANAGEMENT CONSULTING FIRMS POWERED BY statista 2026

procure·ch

INHALT 2

5 GEHALTSREPORT DEUTSCHLAND

6 VORWORT

7 IN WELCHER BRANCHE ARBEITEN SIE?

9 IN WELCHEM BUNDESLAND ARBEITEN SIE?

11 IN WELCHER UMSATZKLASSE BEWEGT SICH IHR UNTERNEHMEN?

13 WIE HOCH IST IHR ZU BETREUENDES EINKAUFSVOLUMEN?

15 WELCHE POSITION HABEN SIE IM UNTERNEHMEN?

16 WELCHE ART DES EINKAUFS BETREIBEN SIE?

17 WELCHE BESCHAFFUNGSBEREICHE BETREUEN SIE HAUPTSÄCHLICH?

19 WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?

21 WIE IST IHR AKTUELLES ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS BEI IHREM ARBEITGEBER?

22 WELCHER IST IHR HÖCHSTER BILDUNGSABSCHLUSS?

24 WORAN WIRD DIE LEISTUNG IHRES EINKAUFS GEMESSEN?

26 HABEN SIE EINE BERUFLICHE FORTBILDUNG IM EINKAUF DURCHLAUFEN?

27 SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

29 IST DER EINKAUF BEREITS STRATEGISCH IN EINE ABTEILUNGSÜBERGREIFENDE KI-ARCHITEKTUR EINGEBUNDEN ODER IST DIES FÜR DIE ZUKUNFT GEPLANT?

31 WIE VIELE ÜBERSTUNDEN LEISTEN SIE DURCHSCHNITTLICH PRO WOCHE?

33 ERHALTEN SIE FÜR ÜBERSTUNDEN EINEN AUSGLEICH?

34 WELCHES GESCHLECHT HABEN SIE?

35 WIE ALT SIND SIE?

37 WIE BEWERTEN SIE DIE FAIRNESS IHRER VERGÜTUNG?

39 ZUSAMMENFASSUNG BRD & FAZIT

42 GEHALTSREPORT SCHWEIZ

43 VORWORT

45 IN WELCHER BRANCHE ARBEITEN SIE?

47 IN WELCHER UMSATZKLASSE BEWEGT SICH IHR UNTERNEHMEN?

49 WIE HOCH IST IHR ZU BETREUENDES EINKAUFSVOLUMEN?

51 WELCHE POSITION HABEN SIE IM UNTERNEHMEN?

52 WELCHE ART DES EINKAUFS BETREIBEN SIE?

53 WELCHE BESCHAFFUNGSBEREICHE BETREUEN SIE HAUPTSÄCHLICH?

55 WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?

57 WIE IST IHR AKTUELLES ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS BEI IHREM ARBEITGEBER?

58 WELCHER IST IHR HÖCHSTER BILDUNGSABSCHLUSS?

60 WORAN WIRD DIE LEISTUNG IHRES EINKAUFS GEMESSEN?

62 HABEN SIE EINE BERUFLICHE FORTBILDUNG IM EINKAUF DURCHLAUFEN?

63 SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

65 IST DER EINKAUF BEREITS STRATEGISCH IN EINE ABTEILUNGSÜBERGREIFENDE KI-ARCHITEKTUR EINGEBUNDEN ODER IST DIES FÜR DIE ZUKUNFT GEPLANT?

67 WIE VIELE ÜBERSTUNDEN LEISTEN SIE DURCHSCHNITTLICH PRO WOCHE?

69 ERHALTEN SIE FÜR ÜBERSTUNDEN EINEN AUSGLEICH?

70 WELCHES GESCHLECHT HABEN SIE?

71 WIE ALT SIND SIE?

73 WIE BEWERTEN SIE DIE FAIRNESS IHRER VERGÜTUNG?

75 ZUSAMMENFASSUNG CH & FAZIT

77 GEHALTSREPORT ÖSTERREICH
78 VORWORT
79 IN WELCHER BRANCHE ARBEITEN SIE?
81 IN WELCHER UMSATZKLASSE BEWEGT SICH IHR UNTERNEHMEN?
83 WIE HOCH IST IHR ZU BETREUENDES EINKAUFSVOLUMEN?
85 WELCHE POSITION HABEN SIE IM UNTERNEHMEN?
86 WELCHE ART DES EINKAUFS BETREIBEN SIE?
87 WELCHE BESCHAFFUNGSBEREICHE BETREUEN SIE HAUPTSÄCHLICH?
89 WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?
91 WIE IST IHR AKTUELLES ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS BEI IHREM ARBEITGEBER?
92 WELCHER IST IHR HÖCHSTER BILDUNGSABSCHLUSS?
94 WORAN WIRD DIE LEISTUNG IHRES EINKAUFS GEMESSEN?
96 HABEN SIE EINE BERUFLICHE FORTBILDUNG IM EINKAUF DURCHLAUFEN?
97 SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?
99 IST DER EINKAUF BEREITS STRATEGISCH IN EINE ABTEILUNGSÜBERGREIFENDE KI-ARCHITEKTUR EINGEBUNDEN ODER IST DIES FÜR DIE ZUKUNFT GEPLANT?
100 WIE VIELE ÜBERSTUNDEN LEISTEN SIE DURCHSCHNITTLICH PRO WOCHE?
102 ERHALTEN SIE FÜR ÜBERSTUNDEN EINEN AUSGLEICH?
103 WELCHES GESCHLECHT HABEN SIE?
104 WIE ALT SIND SIE?
106 WIE BEWERTEN SIE DIE FAIRNESS IHRER VERGÜTUNG?
108 ZUSAMMENFASSUNG AT & FAZIT

Hinweis zur Sprachverwendung

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir das generische Maskulinum. Diese Form soll niemanden ausschließen; alle Personen, unabhängig vom Geschlecht, sind gleichermaßen gemeint. Wir legen großen Wert auf Inklusivität und respektvollen Umgang miteinander.

Vielen Dank für Ihr Verständnis!

Alle Inhalte (Texte, Bilder, Grafiken, Videos, etc.) auf dieser Website / in diesem Dokument sind urheberrechtlich geschützt und unterliegen dem Deutschen Urheberrecht. Jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Rechteinhabers. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Die unerlaubte Vervielfältigung oder Weitergabe einzelner Inhalte oder kompletter Seiten ist nicht gestattet und strafbar.

Liebe Leserinnen und Leser,

der KLOEPFEL Einkäufer-Gehaltsreport für die DACH-Region erscheint 2026 bereits zum 14. Mal und hat sich zu einem wertvollen Karrierekompass für Einkaufsprofis entwickelt. Auch in diesem Jahr war die Beteiligung erfreulich hoch.

Für die aktuelle Ausgabe haben insgesamt 2.011 Einkaufsprofis anonym Auskunft über ihre Gehälter und ihre berufliche Situation gegeben. Davon stammen 1.494 aus Deutschland, 426 aus der Schweiz, 77 aus Österreich und 14 aus anderen Ländern.

Ein besonderer Dank gilt unserem Schweizer Kooperationspartner procure.ch für die wertvolle Unterstützung und die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Die Ergebnisse geben einen detaillierten Einblick in die Gehaltsstrukturen im Einkauf. Analysiert werden die Vergütungen nach Position, Branche, Unternehmensgröße, Einkaufsverantwortung, Berufserfahrung sowie Aus- und Weiterbildung.

Darüber hinaus beleuchtet der Gehaltsreport wichtige Fragen des Berufsalltags. Wie zufrieden sind Einkaufsprofis mit ihren Entwicklungsmöglichkeiten? Wie fair empfinden sie ihre Vergütung? Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz bereits in den Unternehmen? Und wie werden Leistung und Erfolg im Einkauf gemessen?

Gerade in Zeiten steigender Anforderungen gewinnt die persönliche Weiterentwicklung an Bedeutung. Digitalisierung, KI, volatile Märkte und komplexe Lieferketten verändern das Berufsbild und eröffnen zugleich neue Karrierechancen. Wer seine Kompetenzen gezielt ausbaut und Verantwortung übernimmt, stärkt seine Position im Unternehmen.

Nutzen Sie die Ergebnisse, um neue Perspektiven für Ihre berufliche Zukunft zu entdecken.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und viele wertvolle Erkenntnisse!







Die Autoren
Marc Kloepfel
CEO KLOEPFEL by EPSA

Alexander Hornikel
Country Manager, KLOEPFEL by EPSA

Efe Duran Sarikaya
CEO EPSA Deutschland



GEHALTSREPORT

DEUTSCHLAND

Liebe Leserinnen und Leser,

was verdienen Einkaufsprofis in Deutschland – und welche Faktoren entscheiden darüber, wer deutlich mehr verdient als andere?

Der KLOEPFEL Einkäufer-Gehaltsreport 2026 mit 1.494 Teilnehmenden aus Deutschland liefert darauf fundierte Antworten. Im Durchschnitt verdienen operative Einkäufer 56.000 Euro, strategische Einkäufer 78.000 Euro, Einkaufsleiter 115.000 Euro und CPOs 158.000 Euro.

Die Ergebnisse zeigen besonders deutlich: Position und Verantwortung, Unternehmensgröße sowie das betreute Einkaufsvolumen gehören zu den wichtigsten Gehaltstreibern.

Zudem beleuchtet der Report weitere Gehaltsfaktoren, die für Beschäftigte im Einkauf von Bedeutung sind: den Einsatz von KI, Weiterbildung, Leistungsmessung, Arbeitszeit und Überstunden sowie die weiterhin bestehenden Gehaltsunterschiede zwischen Frauen und Männern.

Nutzen Sie diesen Report als Benchmark und als Impuls für Ihren weiteren beruflichen Weg.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre!







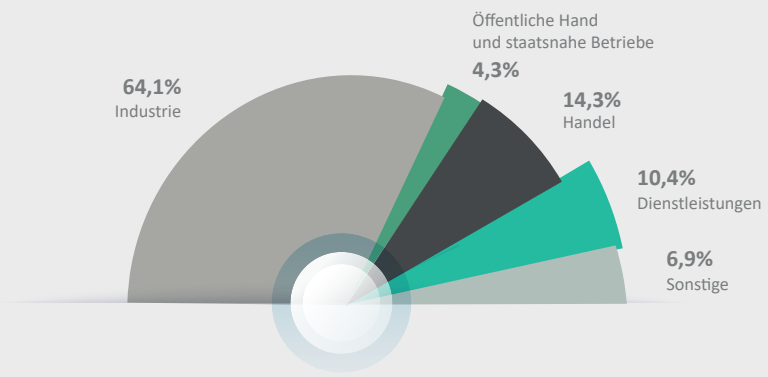
Die Autoren
Marc Kloepfel
CEO KLOEPFEL by EPSA

Alexander Hornikel
Country Manager, KLOEPFEL by EPSA

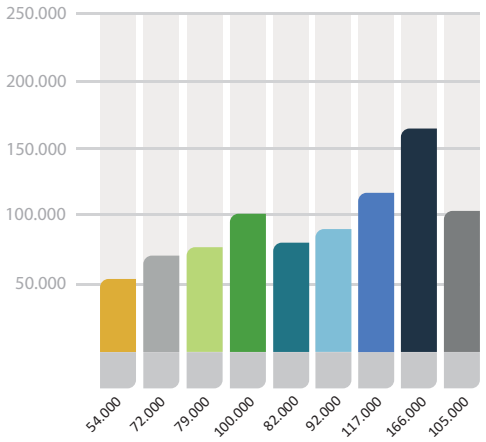
Efe Duran Sarikaya
CEO EPSA Deutschland

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

TEILNEHMER NACH SEKTOR



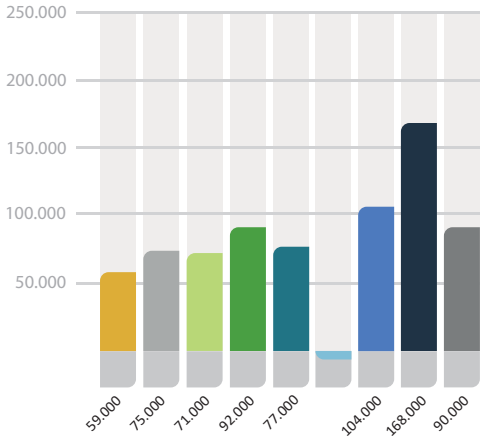
INDUSTRIE



Industrie vorn – vor allem bei technischen Einkäufern

Die Industrie hat im Einkauf das höchste Gehaltsniveau. Im Schnitt liegt das Gehalt bei rund 97.000 Euro. Einkaufsleiter verdienen 117.000 Euro, strategische Einkäufer 79.000 Euro, CPOs 166.000 Euro. Besonders deutlich ist der Vorsprung bei technischen Einkäufern mit 72.000 Euro gegenüber 58.000 Euro im Handel. Denn Industrieunternehmen beschaffen technisch komplexe Materialien in großen Volumina, steuern internationale Lieferketten und sind häufig an vergleichsweise hohe Branchentarife gebunden, etwa in der Metall- und Elektroindustrie. Zudem ist jeder dritte Befragte aus der Industrie Einkaufsleiter, was den Durchschnitt hebt. Lediglich operative Einkäufer verdienen mit 54.000 Euro etwas weniger als im Handel, wo der Einkauf näher am Sortiment und damit an der Marge arbeitet.

ÖFFENTLICHE HAND



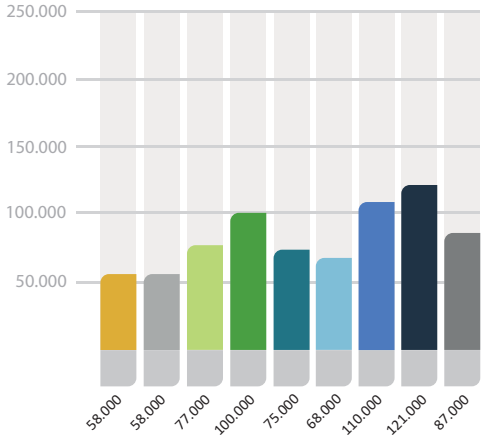
Tarifbindung bremst die Gehälter

In der öffentlichen Hand und in staatsnahen Betrieben verdienen Einkaufsleiter und strategische Einkäufer weniger als in Industrie, Handel und Dienstleistungen. Einkaufsleiter kommen auf durchschnittlich 104.000 Euro, 13.000 Euro weniger als in der Industrie. Strategische Einkäufer liegen mit 71.000 Euro rund 8.000 Euro darunter. Hauptgrund dürften die Tarifverträge des öffentlichen Dienstes sein, denn das Gehalt richtet sich nach festen Entgeltgruppen, individuelle Verhandlungen und Boni spielen kaum eine Rolle. Zudem prägt das Vergaberecht den Einkauf, der Verhandlungsspielraum ist begrenzt. Mit nur 64 Befragten ist die Gruppe allerdings klein, die Werte zeigen daher eher eine Tendenz.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

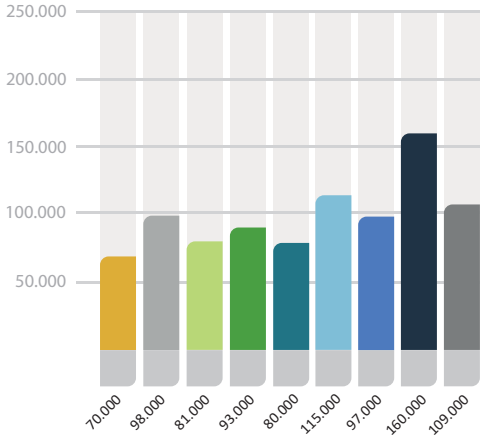
Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

HANDEL

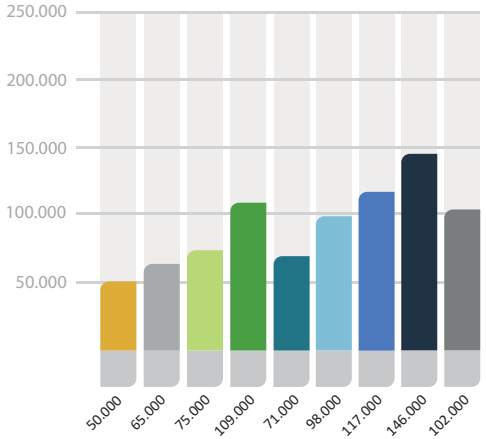


Operative Einkäufer verdienen im Handel mehr als in der Industrie
Strategische Einkäufer (77.000 Euro) und Lead Buyer (100.000 Euro) liegen etwa auf Industrieniveau. Einkaufsleiter verdienen mit 110.000 Euro rund 7.000 Euro weniger, technische Einkäufer mit 58.000 Euro deutlich weniger. Handelsware ist technisch meist weniger komplex, die Margen sind oft geringer. Operative Einkäufer verdienen dagegen mit 58.000 Euro mehr als in der Industrie (54.000 Euro), was daran liegen dürfte, dass der Einkauf im Handel zum Kerngeschäft gehört und die Einkaufspreise direkt über die Marge entscheiden.

SONSTIGE



DIENSTLEISTUNGEN



Große Gehaltsschere bei Dienstleistern
Dienstleistungsunternehmen zahlen im Einkauf durchschnittlich rund 90.000 Euro. Auffällig ist die große Spreizung. Einkaufsleiter liegen mit 117.000 Euro auf Industrieniveau, Lead Buyer mit 109.000 Euro sogar über Industrieniveau. Darunter fallen die Gehälter ab. Strategische Einkäufer kommen auf 75.000 Euro, Projekteinkäufer auf 71.000 Euro und operative Einkäufer auf 50.000 Euro. Das sind jeweils niedrigere Werte als in Industrie und Handel. Gegenüber der öffentlichen Hand liegen Dienstleister bei Einkaufsleitern und strategischen Einkäufern dagegen vorn. Der höhere Anteil operativer Einkäufer und der geringere Anteil an Einkaufsleitern prägen den Gesamtdurchschnitt. Zudem umfasst der Dienstleistungssektor Branchen mit sehr unterschiedlichen Gehaltsniveaus – von Banken und Versicherungen bis zum Gesundheitswesen.

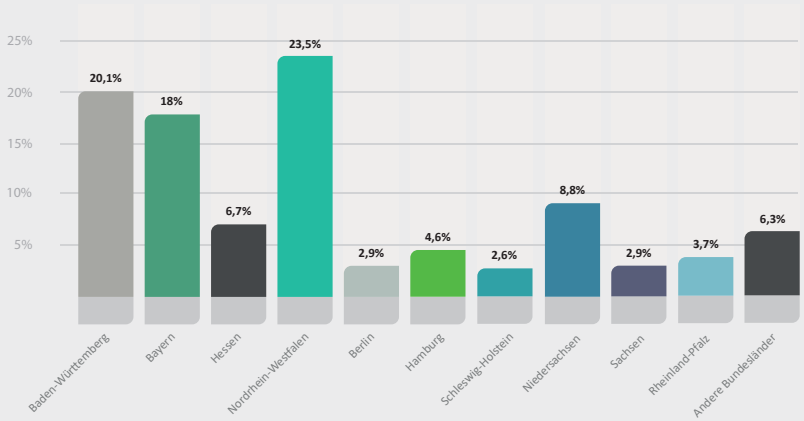
BRANCHEN ENG BEIEINANDER, ÖFFENTLICHE HAND FÄLLT AB

Bei gleicher Position liegen Industrie, Handel und Dienstleistungen eng beieinander. Strategische Einkäufer verdienen 75.000 bis 79.000 Euro, Einkaufsleiter 110.000 bis 117.000 Euro. Die Industrie zahlt tendenziell am besten, da hohe Einkaufsvolumina, technisch komplexe Materialien und lange Lieferketten dort besonders viel Verantwortung bedeuten. Deutlich fällt die öffentliche Hand ab: Einkaufsleiter kommen auf 104.000 Euro, strategische Einkäufer auf 71.000 Euro. Hier dürften Tarifverträge mit festen Entgeltgruppen die Gehälter begrenzen.

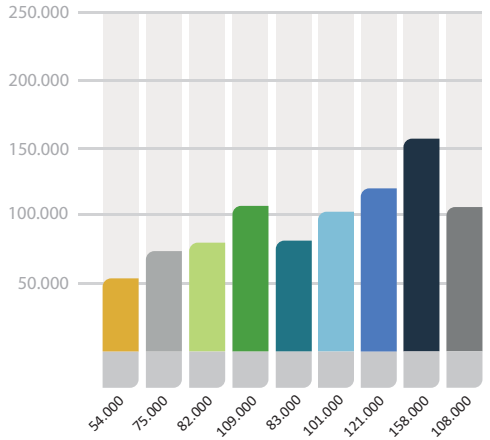
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

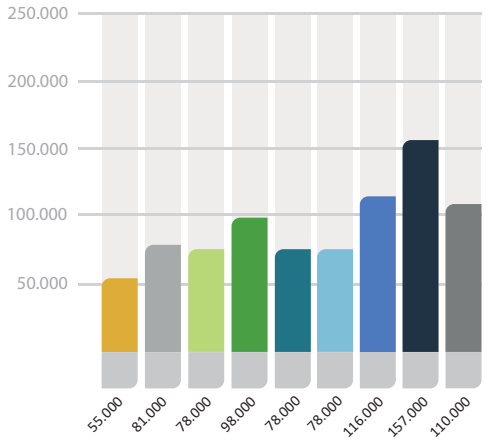
TEILNEHMER NACH BUNDESLAND



BADEN-WÜRTTEMBERG



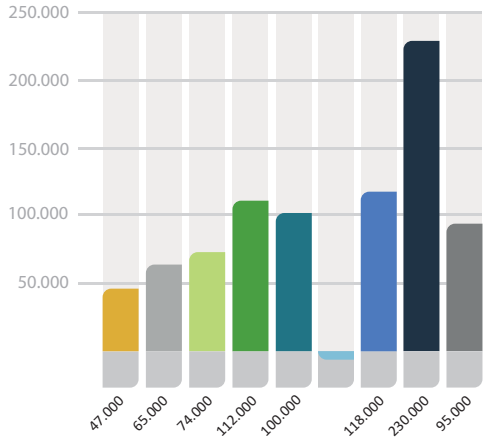
BAYERN



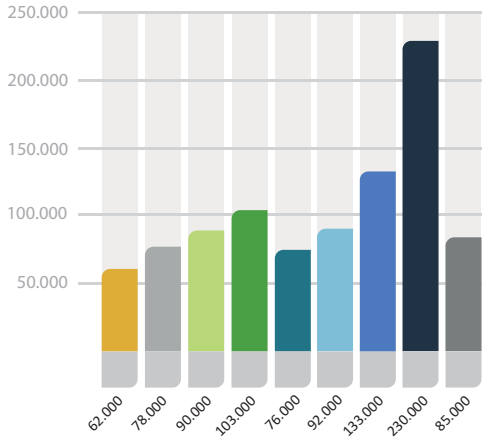
REGIONALE GEHALTSUNTERSCHIEDE DIFFERENZIERT BETRACHTEN

Die Gehälter unterscheiden sich zwischen den Bundesländern deutlich. Einkaufsleiter erreichen in Hamburg durchschnittlich 133.000 Euro, in Baden-Württemberg 121.000 Euro, in Nordrhein-Westfalen 118.000 Euro und in Bayern 116.000 Euro. Niedersachsen liegt mit 93.000 Euro unter Sachsen mit 101.000 Euro. Ein durchgängiges Nord-Süd- oder West-Ost-Gefälle lässt sich daraus nicht ableiten: Sachsen-Anhalt erreicht ebenfalls 133.000 Euro, allerdings bei nur drei Einkaufsleitern. Beim Vergleich der Bundesländer insgesamt beeinflusst zudem der unterschiedliche Anteil an Führungs- und Fachpositionen das Durchschnittsgehalt. Auch Branchenmix, Unternehmensgröße und Verantwortungsumfang kommen als Einflussfaktoren infrage. Kleine Fallzahlen je Position und Bundesland begrenzen die Aussagekraft; die Ergebnisse bieten daher eine Orientierung, keine belastbare regionale Rangfolge.

BERLIN



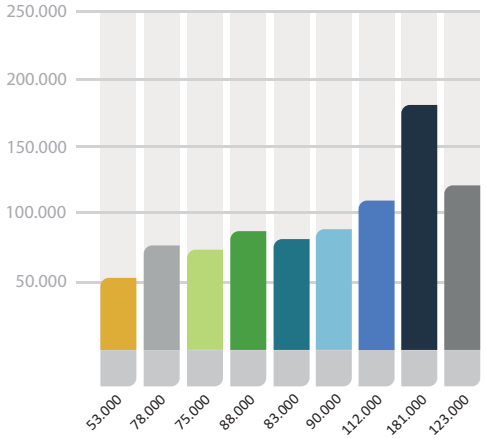
HAMBURG



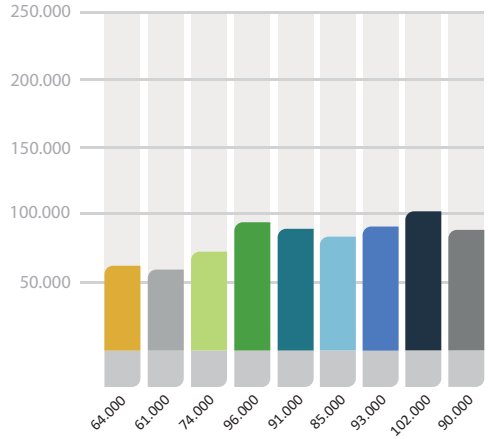
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

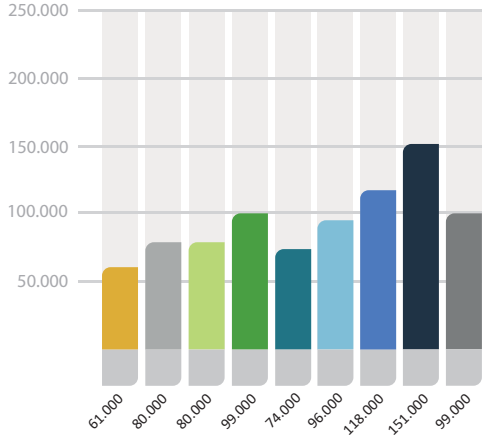
HESSEN



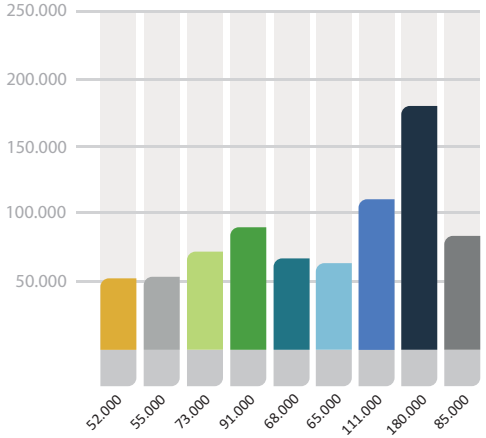
NIEDERSACHSEN



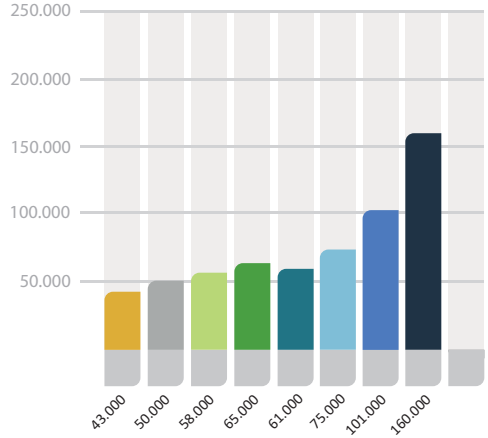
NORDRHEIN-WESTFALEN



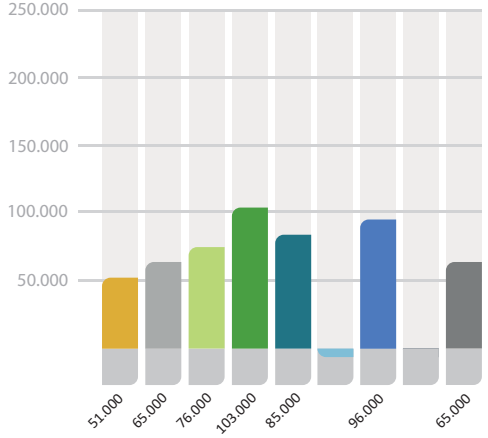
RHEINLAND-PFALZ



SACHSEN



SCHLESWIG-HOLSTEIN

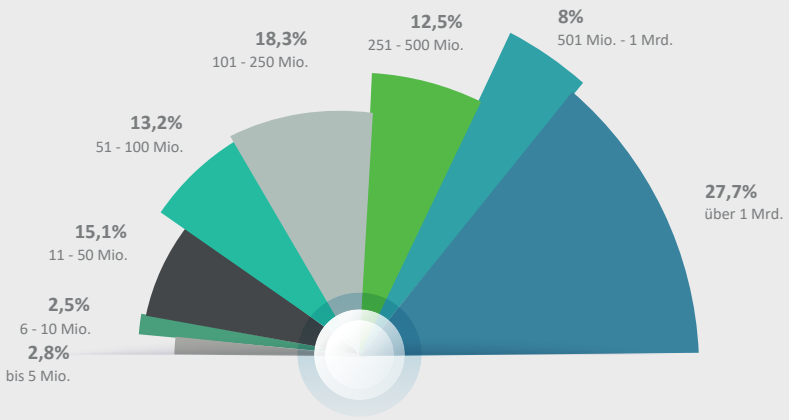




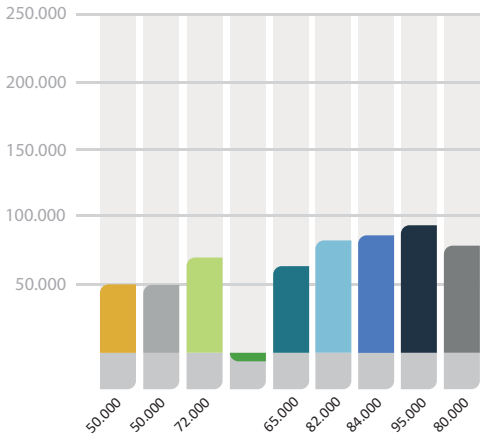
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

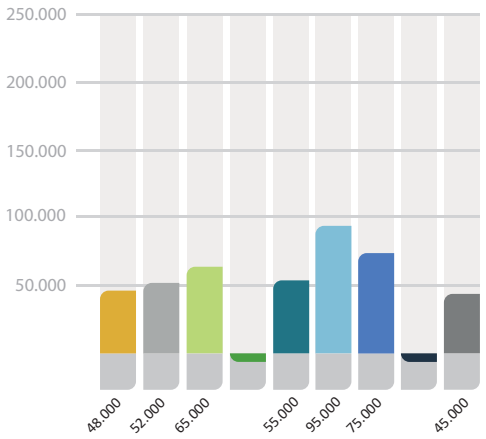
TEILNEHMER NACH UMSATZKLASSE



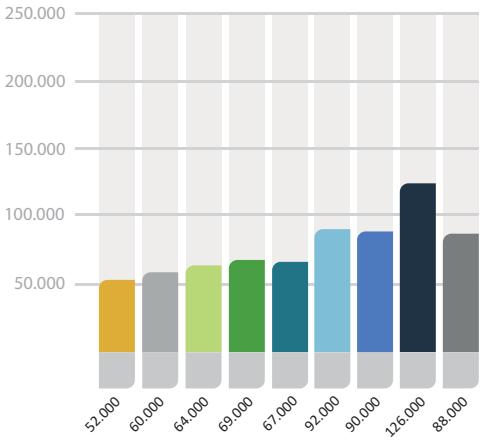
BIS 5 MIO.



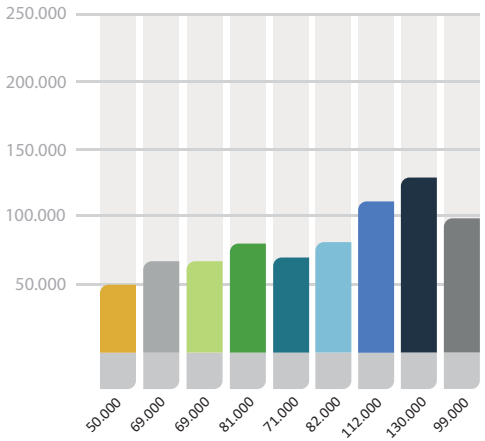
6 - 10 MIO.



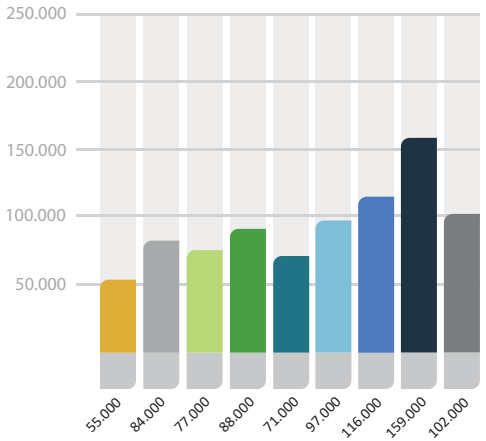
11 - 50 MIO.



51 - 100 MIO.



101 - 250 MIO.

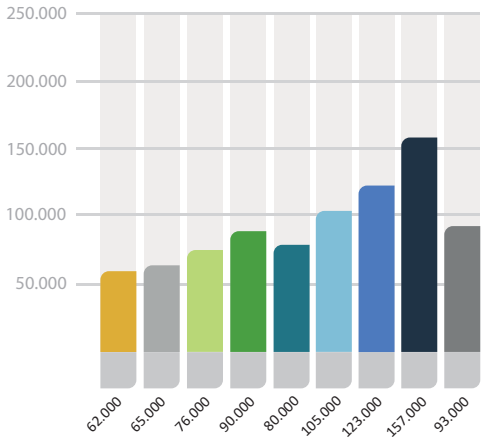


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

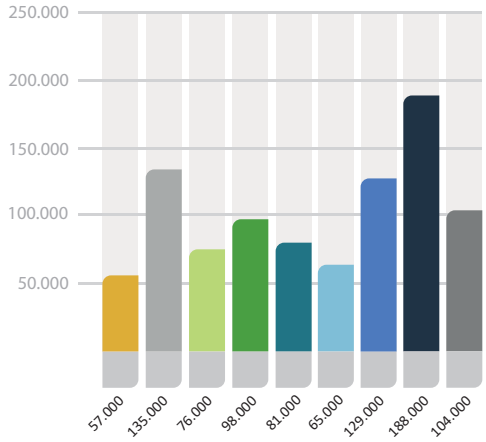
BRD F3 | IN WELCHER UMSATZKLASSE BEWEGT SICH IHR UNTERNEHMEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

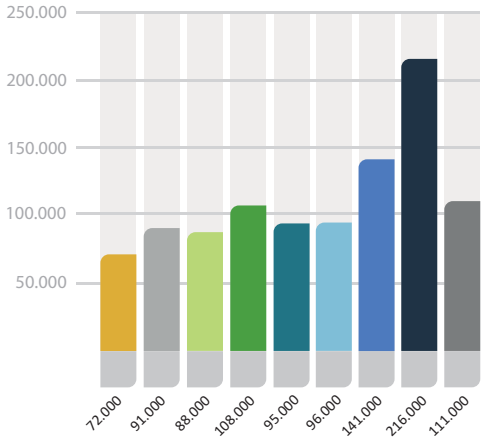
251 - 500 MIO.



501 MIO. - 1 MRD.



ÜBER 1 MRD.





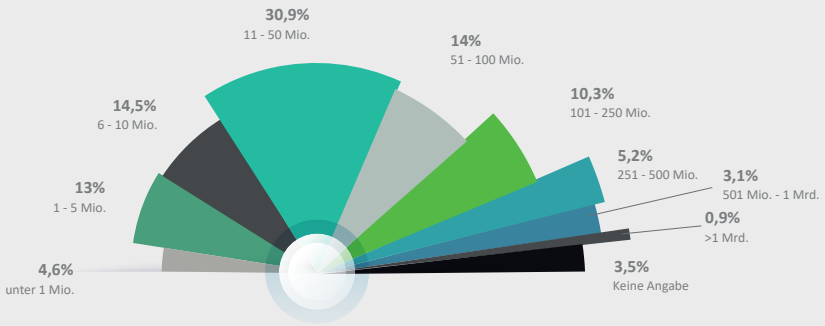
KONZERNE ZAHLEN EINKAUFSLEITERN 57 PROZENT MEHR

Die Unternehmensgröße ist einer der stärksten Gehaltstreiber. Einkaufsleiter verdienen in Firmen mit 10 bis 50 Millionen Euro Umsatz durchschnittlich 90.000 Euro, in Konzernen mit mehr als einer Milliarde Euro Jahresumsatz 141.000 Euro – ein Plus von 57 Prozent. Auch strategische Einkäufer (64.000 gegenüber 88.000 Euro) und operative Einkäufer (52.000 gegenüber 72.000 Euro) profitieren. Die Gründe sind naheliegend. Große Unternehmen bewegen höhere Einkaufsvolumina, steuern internationale Lieferantennetzwerke und organisieren den Einkauf spezialisierter. Jede Einsparung wirkt dort in absoluten Zahlen stärker auf das Ergebnis.

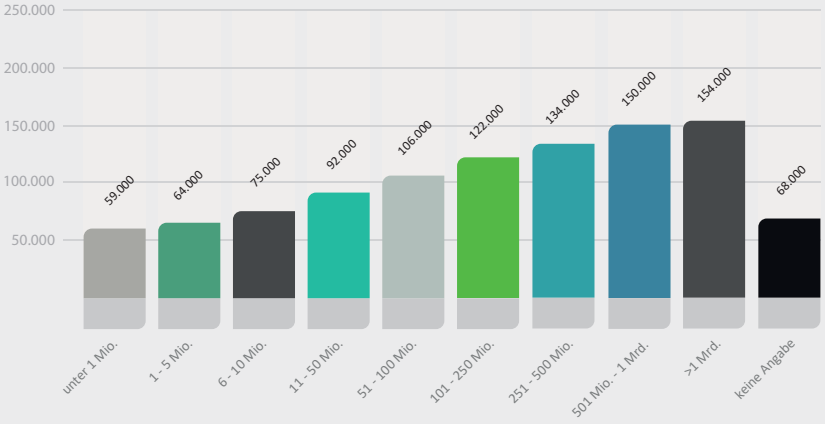
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

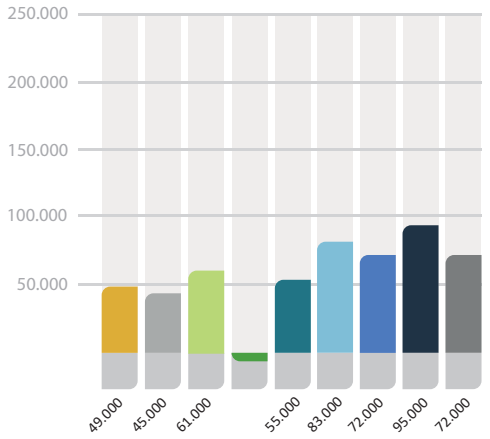
TEILNEHMER NACH EINKAUFSVOLUMEN



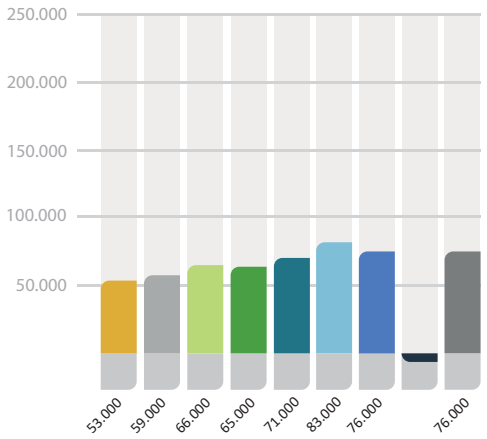
VERDIENST NACH EINKAUFSVOLUMEN



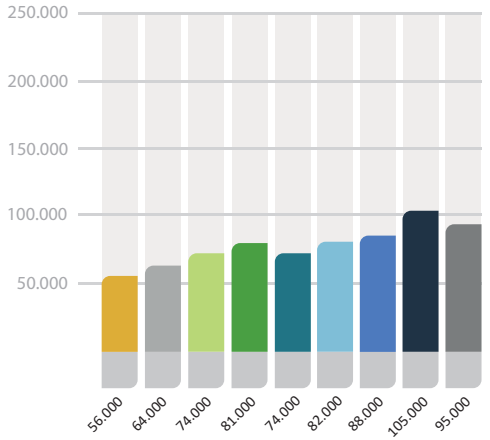
UNTER 1 MIO.



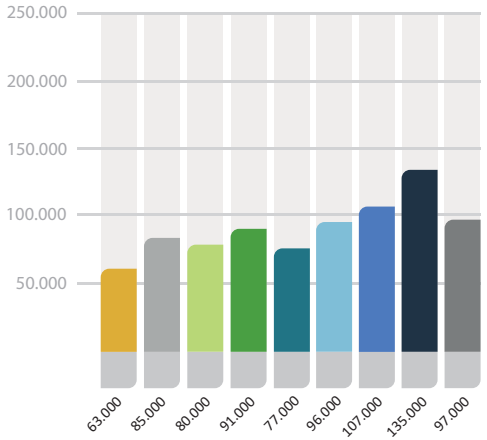
1 - 5 MIO.



6 - 10 MIO.



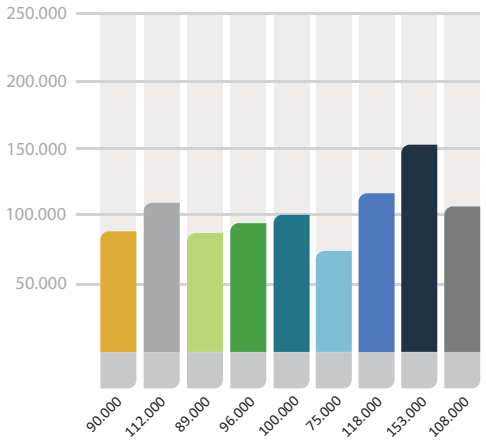
11 - 50 MIO.



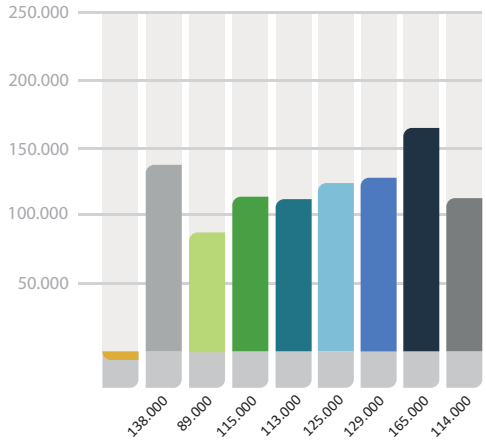
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

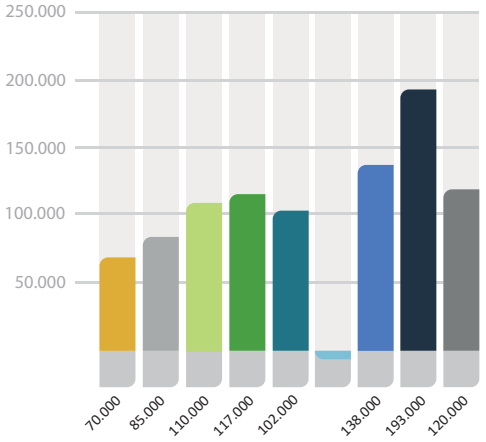
51 - 100 MIO.



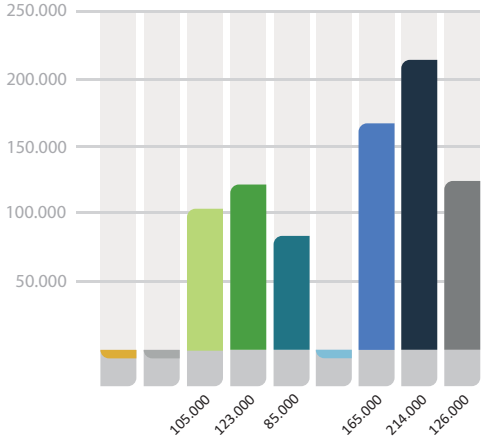
101 - 250 MIO.



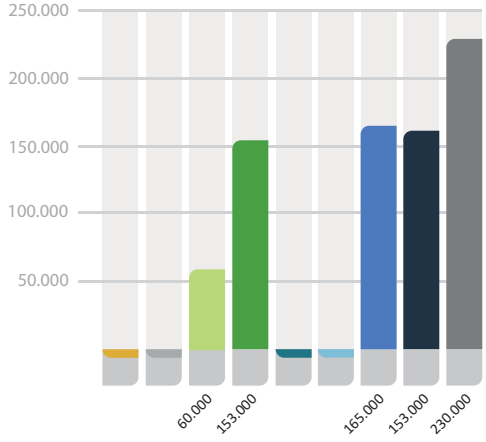
251 - 500 MIO.



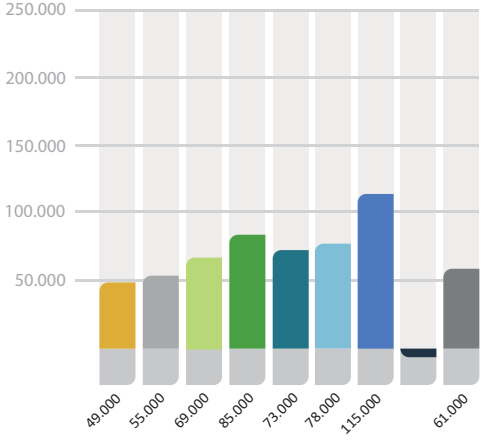
501 MIO. - 1 MRD.



ÜBER 1 MRD.



KEINE ANGABE



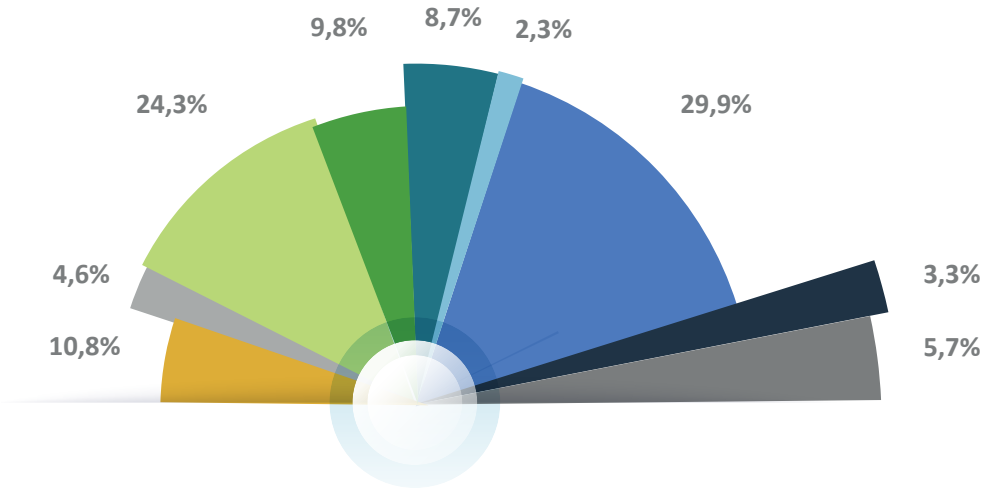
KAUM EIN HEBEL WIRKT SO DIREKT WIE DAS VOLUMEN

Kaum ein Faktor wirkt so direkt auf das Gehalt wie das verantwortete Einkaufsvolumen. Wer weniger als eine Million Euro betreut, verdient durchschnittlich 59.000 Euro. Mit dem Volumen steigt das Gehalt: auf 92.000 Euro bei 11 bis 50 Millionen, 122.000 Euro bei 101 bis 250 Millionen und 154.000 Euro bei mehr als einer Milliarde. Der Grund: Das Volumen ist ein direktes Maß für Verantwortung und Hebelwirkung. Ein Prozent Einsparung auf 100 Millionen Euro bedeutet eine Million Euro Ergebnisbeitrag. Entsprechend höher sind die Anforderungen an Verhandlungsgeschick, Risikomanagement und Marktkenntnis.

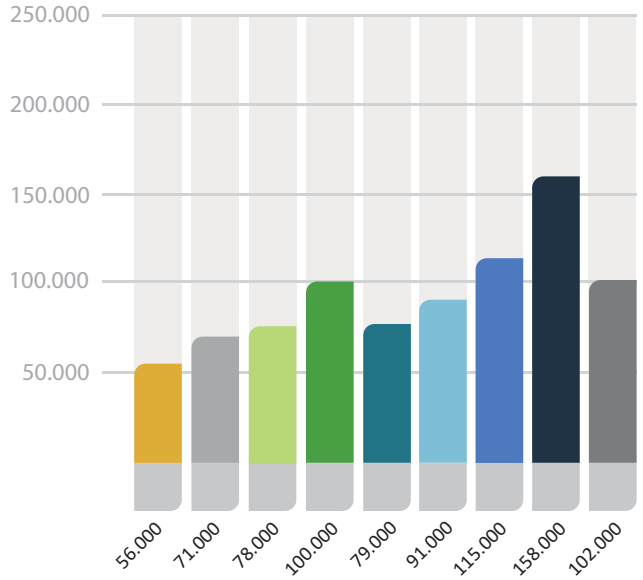
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

TEILNEHMER NACH POSITION



VERDIENST NACH POSITION



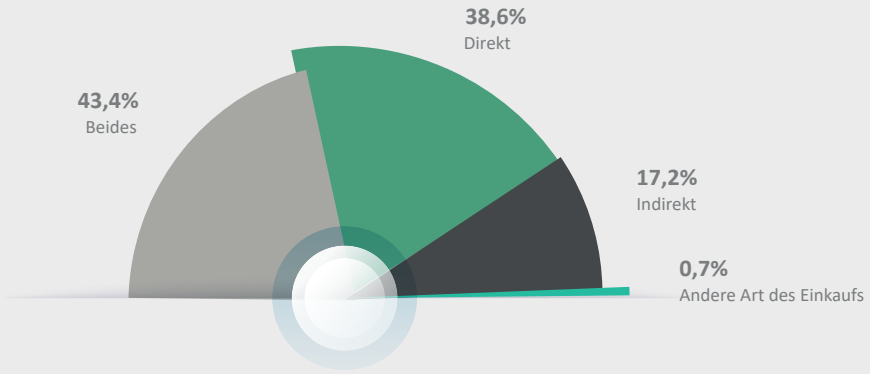
DER GRÖSSTE GEHALTSSPRUNG LIEGT ZWISCHEN EINKAUFSLEITER UND CPO

Operative Einkäufer verdienen durchschnittlich 56.000 Euro, strategische Einkäufer 78.000 Euro, Lead Buyer und Commodity Manager 100.000 Euro, Einkaufsleiter 115.000 Euro und CPOs 158.000 Euro – fast das Dreifache des operativen Niveaus. Die Staffelung folgt dem Grad an Verantwortung. Operative Einkäufer wickeln vor allem Bestellungen ab, eine zunehmend standardisierte Tätigkeit. Strategische Einkäufer, Lead Buyer und Commodity Manager verhandeln Rahmenverträge und steuern ganze Warengruppen. Einkaufsleiter und CPOs tragen Budget- und Personalverantwortung und prägen die Einkaufsstrategie. Mit jeder Stufe wächst der Einfluss auf Kosten und Ergebnis, und damit steigt auch das Gehalt.

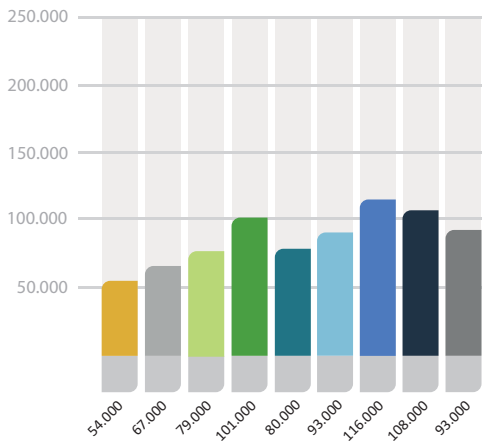
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

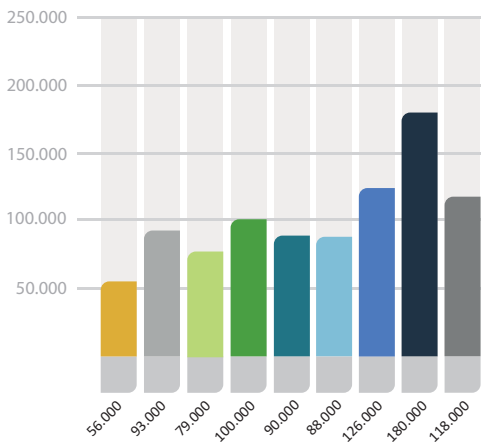
TEILNEHMER NACH ART DES EINKAUFS



DIREKT



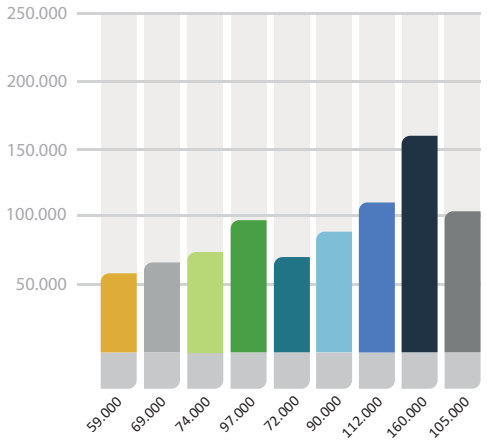
INDIREKT



INDIREKTER EINKAUF LEICHT IM VORTEIL

Die Art des Einkaufs beeinflusst das Gehalt moderat, mit einer Tendenz zugunsten des indirekten Einkaufs. Einkaufsleiter im indirekten Einkauf verdienen durchschnittlich 126.000 Euro, im direkten Einkauf 116.000 Euro. Eine Erklärung: Indirekte Kategorien wie IT oder Dienstleistungen sind heterogen und verlangen die Abstimmung mit vielen Fachabteilungen. Generalisten, die beide Bereiche abdecken, verdienen etwas weniger (Einkaufsleiter: 112.000 Euro). Sie dürften häufiger in kleineren Firmen arbeiten, in denen ein Team den gesamten Einkauf verantwortet.

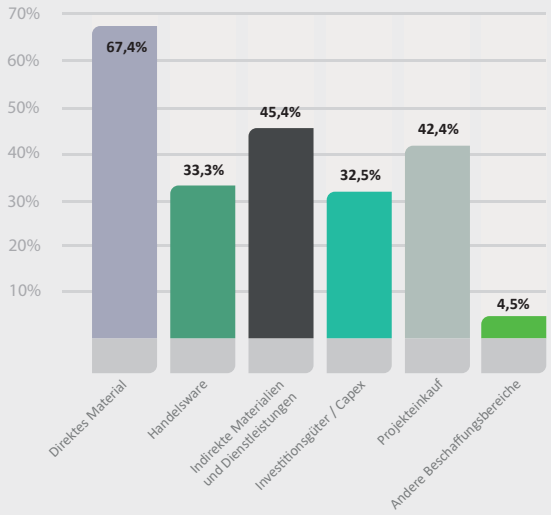
BEIDES



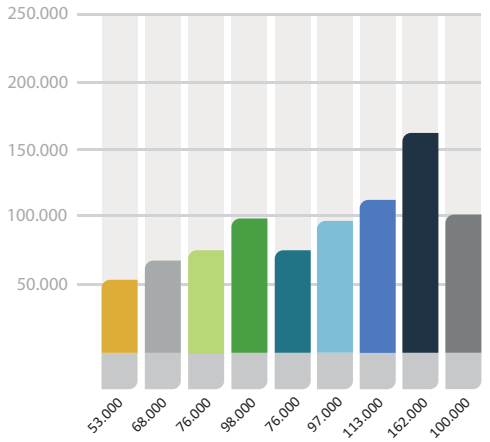
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

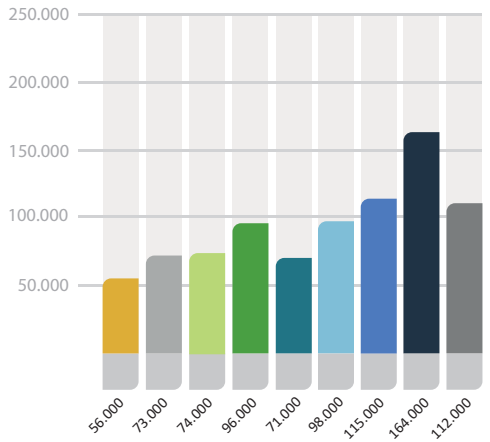
TEILNEHMER NACH BESCHAFFUNGSBEREICHEN



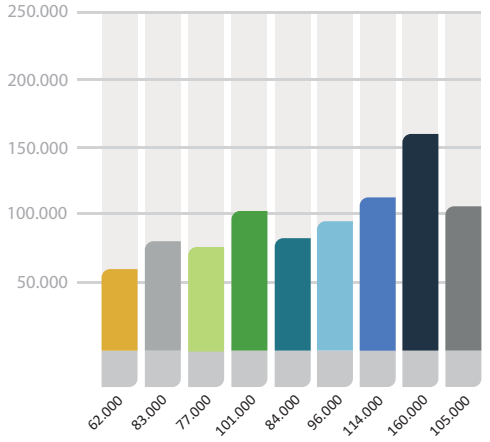
DIREKTES MATERIAL



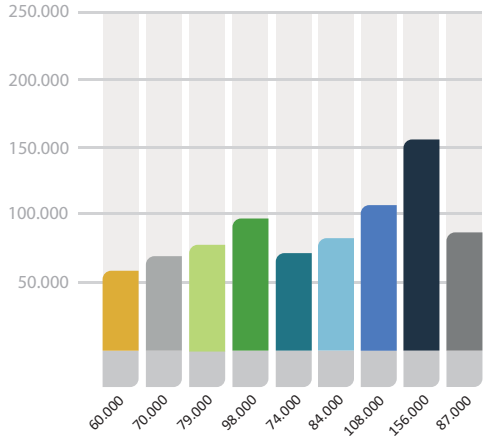
INDIREKTES MATERIAL & DIENSTLEISTUNGEN



PROJEKTEINKAUF



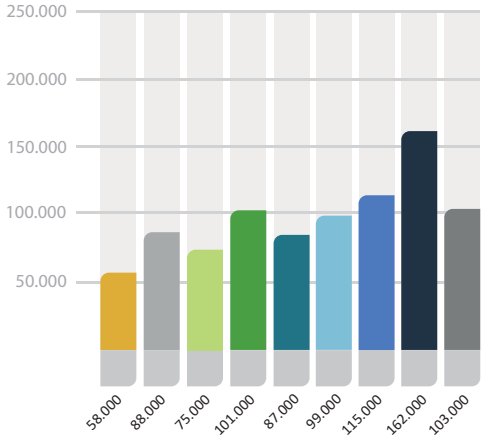
HANDELSWARE



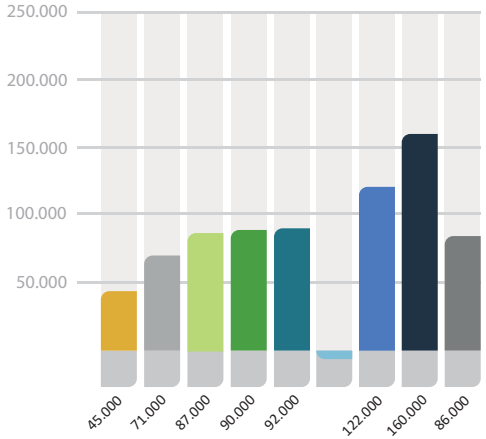
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

INVESTITIONSGÜTER / CAPEX



ANDERE BEREICHE





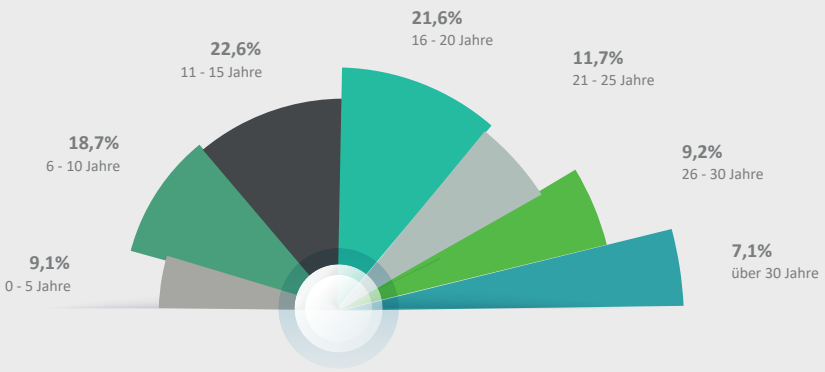
DIE WARENGRUPPE SPIELT KAUM EINE ROLLE

Zwischen den Beschaffungsbereichen gibt es kaum Gehaltsunterschiede. Einkaufsleiter verdienen unabhängig vom Bereich zwischen 113.000 und 115.000 Euro, egal ob ihr Schwerpunkt auf direktem Material, indirekten Materialien, Projekteinkauf oder Investitionsgütern liegt. CPOs liegen zwischen 160.000 und 164.000 Euro. Der Grund: Die meisten Einkaufsprofis betreuen mehrere Bereiche gleichzeitig, die Einkaufskompetenzen sind übertragbar. Über das Gehalt entscheiden daher Position und Verantwortung, nicht die Warengruppe. Einzige Ausnahme ist die Handelsware, die auf Leitungsebene etwas niedriger vergütet wird (Einkaufsleiter 108.000, CPOs 156.000 Euro). Sie ist typisch für den Handel, der oft mit geringeren Margen arbeitet und insgesamt etwas niedrigere Gehälter zahlt.

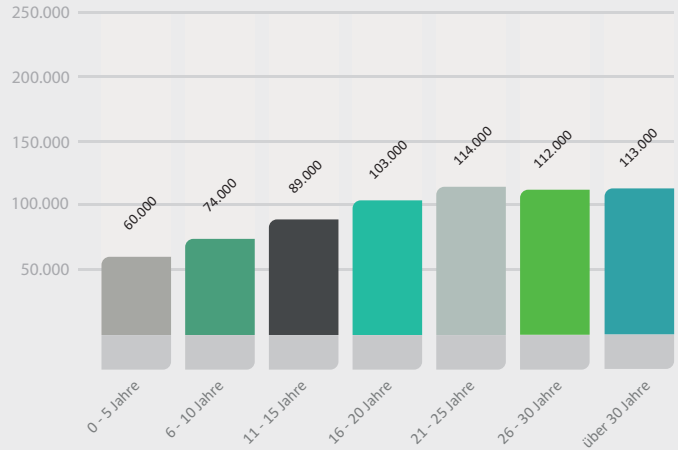
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

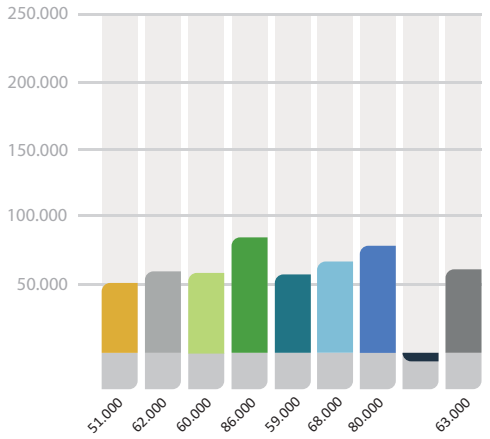
TEILNEHMER NACH BERUFSERFAHRUNG



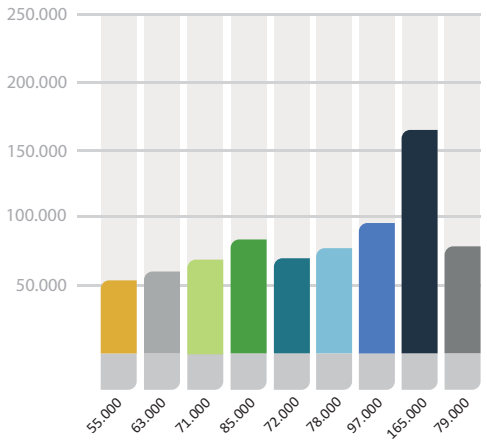
VERDIENST NACH BERUFSERFAHRUNG



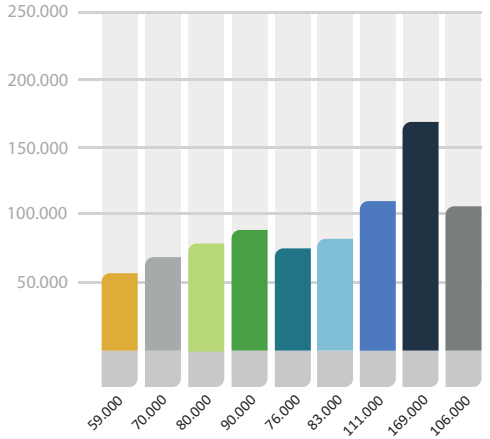
0 - 5 JAHRE



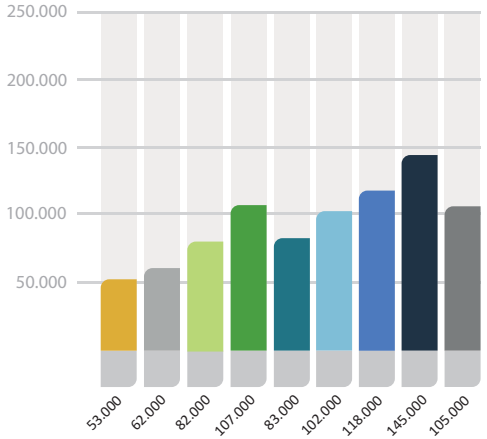
6 - 10 JAHRE



11 - 15 JAHRE



16 - 20 JAHRE

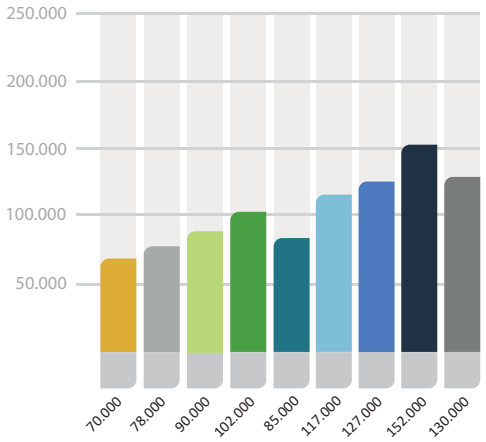


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

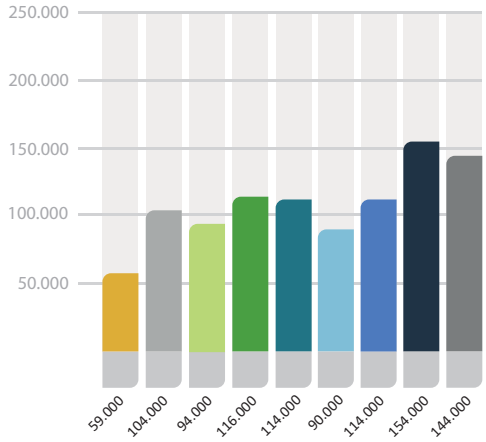
BRD F8 | WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

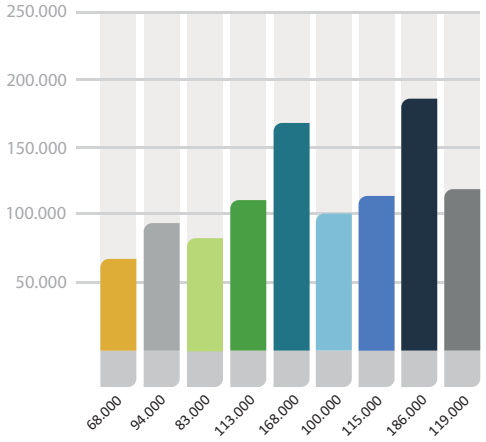
21 - 25 JAHRE



26 - 30 JAHRE



ÜBER 30 JAHRE





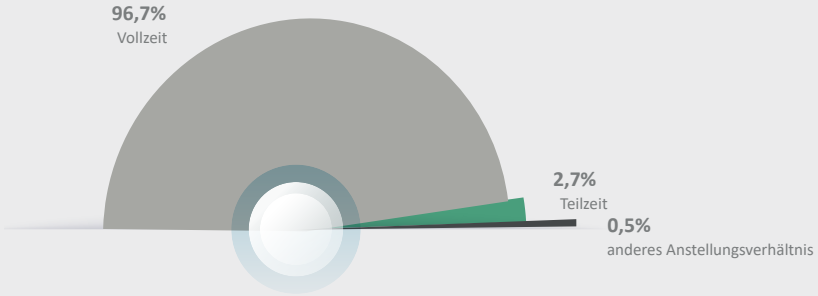
NACH 25 BERUFSJAHREN STAGNIERT DAS GEHALT

Berufserfahrung treibt das Gehalt. Einsteiger mit bis zu fünf Jahren verdienen durchschnittlich 60.000 Euro, nach 21 bis 25 Jahren sind es 114.000 Euro – fast doppelt so viel. Danach stagniert das Gehalt bei 112.000 bis 113.000 Euro. Innerhalb einer Position dürfte es irgendwann an die Grenzen des Gehaltsbands stoßen. Weitere Sprünge bringt dann vor allem der nächste Karriereschritt, etwa vom Einkaufsleiter zum CPO, oder der Wechsel in ein größeres Unternehmen.

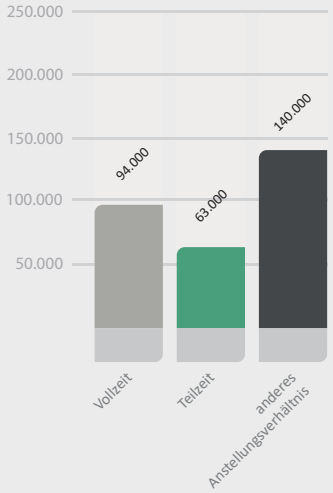
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

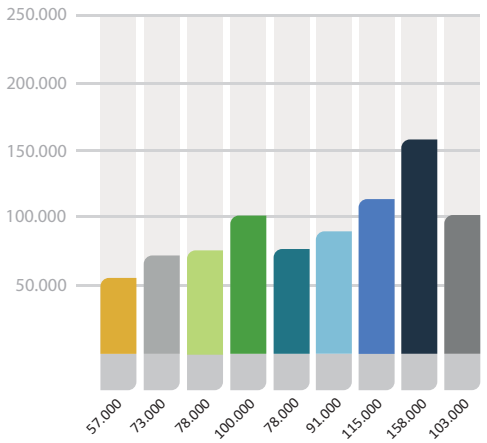
TEILNEHMER NACH ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS



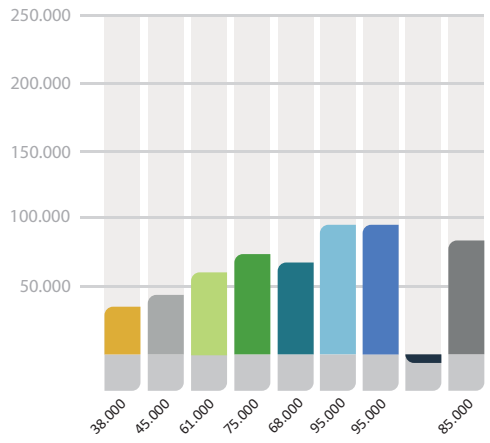
VERDIENST NACH ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS



VOLLZEIT



TEILZEIT



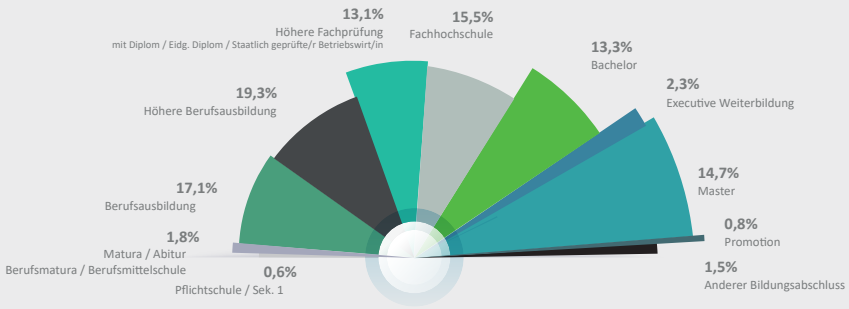
TEILZEIT: EIN DRITTEL WENIGER – NICHT NUR WEGEN DER STUNDEN

Nur drei Prozent der Befragten arbeiten in Teilzeit, die Werte zeigen daher eher eine Tendenz. Teilzeitkräfte verdienen mit durchschnittlich 63.000 Euro rund ein Drittel weniger als Vollzeitkräfte (94.000 Euro). Dafür gibt es zwei Gründe. Erstens schlägt sich die geringere Arbeitszeit naturgemäß im Jahresgehalt nieder. Zweitens arbeiten Teilzeitkräfte häufiger in operativen Positionen. Jeder vierte ist operativer Einkäufer, bei den Vollzeitkräften nur jeder zehnte.

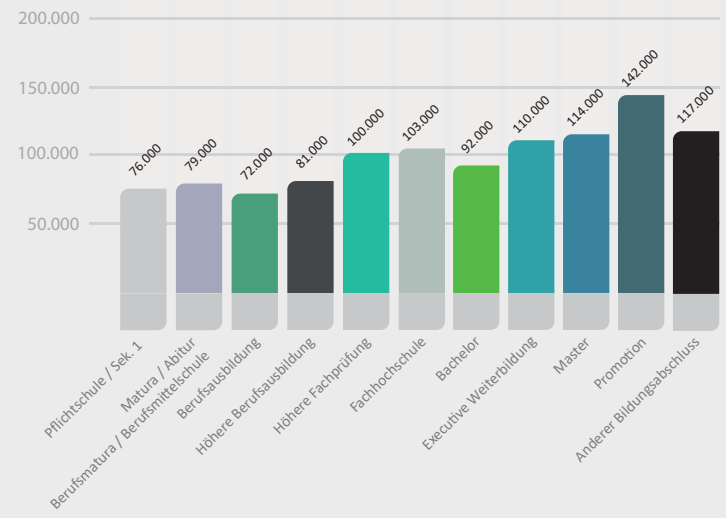
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

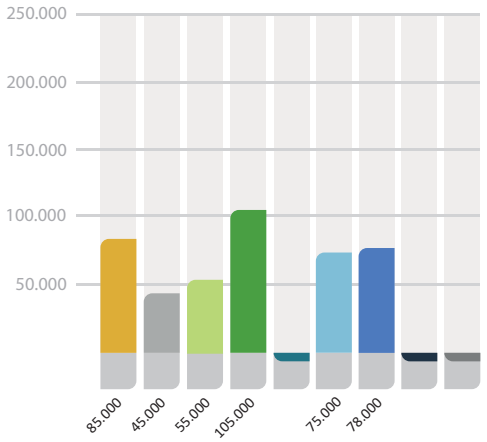
TEILNEHMER NACH BILDUNGSABSCHLUSS



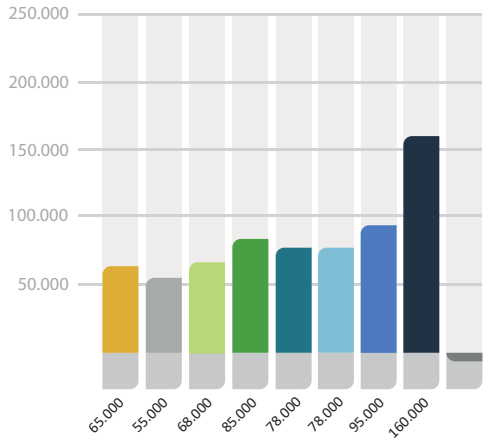
VERDIENST NACH BILDUNGSABSCHLUSS



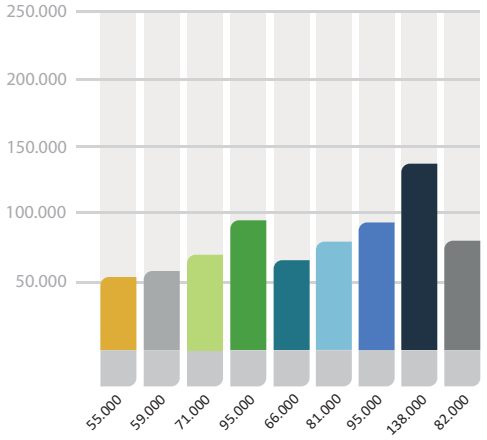
PFLICHTSCHULE / SEK. 1



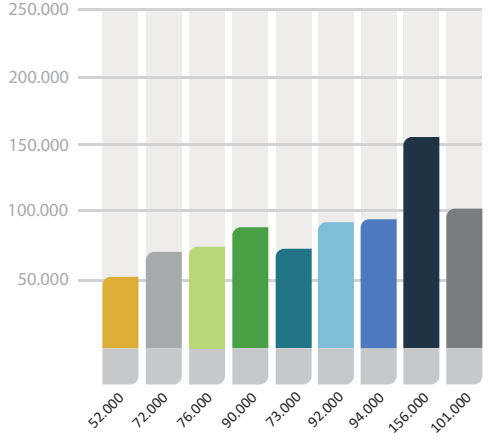
ABITUR



BERUFSAUSBILDUNG



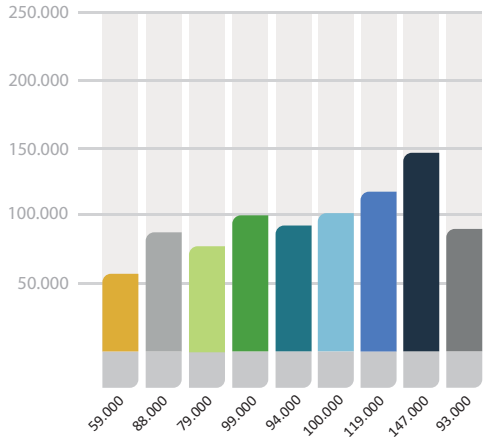
HÖHERE BERUFSAUSBILDUNG



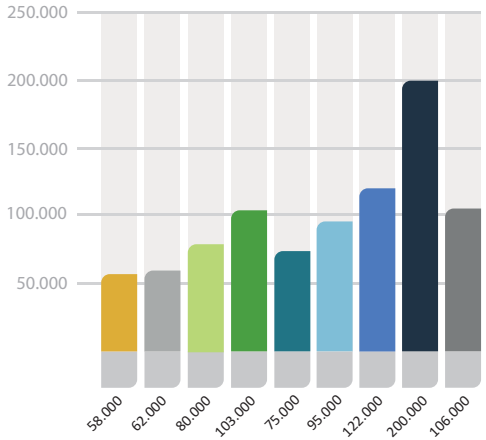
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

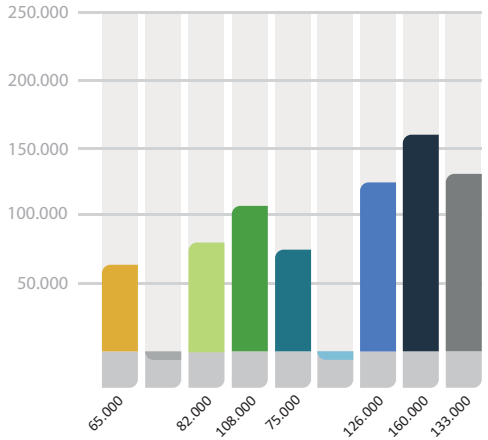
HÖHERE FACHPRÜFUNG



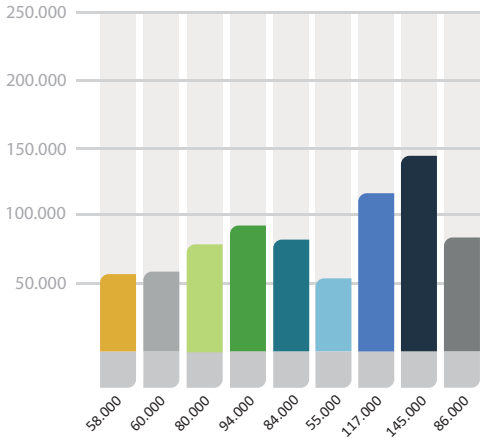
FACHHOCHSCHULE



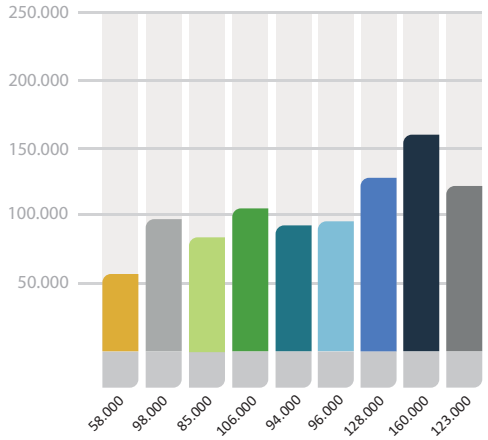
EXECUTIVE WEITERBILDUNG



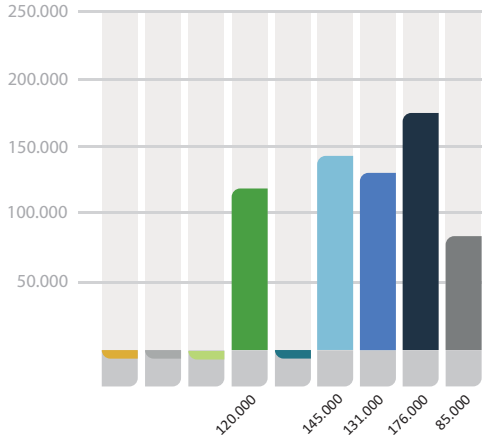
BACHELOR



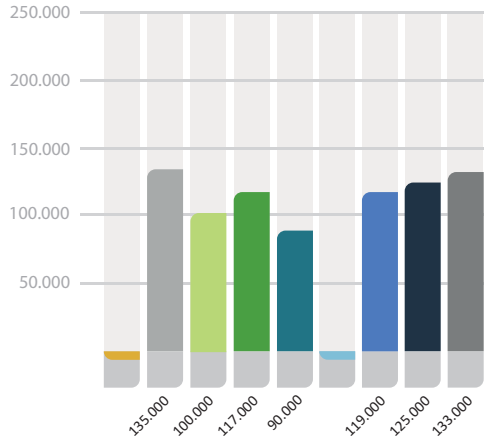
MASTER



PROMOTION



ANDERE



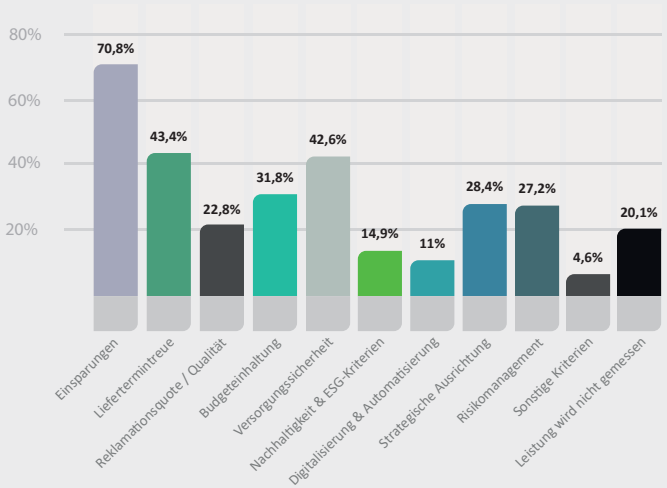
FH-DIPLOM SCHLÄGT BACHELOR

Der Bildungsabschluss beeinflusst das Gehalt deutlich. Mit Berufsausbildung verdienen Einkäufer durchschnittlich 72.000 Euro, mit Master 114.000 Euro und mit Promotion 142.000 Euro. Höhere Abschlüsse öffnen häufiger den Weg in strategische und leitende Positionen, vor allem in großen Unternehmen. Auffällig ist, dass Bachelor-Absolventen (92.000 Euro) weniger verdienen als Befragte mit FH-Diplom (103.000 Euro). Das dürfte am Alter liegen. Den Bachelor gibt es in Deutschland erst seit Ende der 1990er-Jahre, flächendeckend seit Mitte der 2000er-Jahre. Wer ein FH-Diplom hat, ist daher meist älter und hat entsprechend mehr Berufserfahrung.

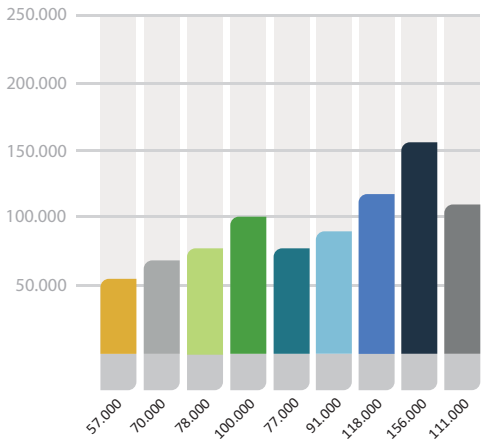
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

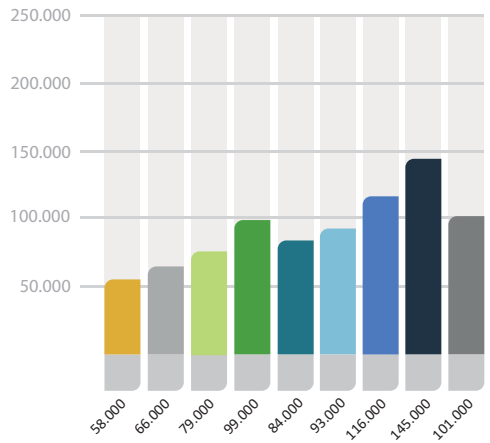
TEILNEHMER NACH LEISTUNGSMESSUNG



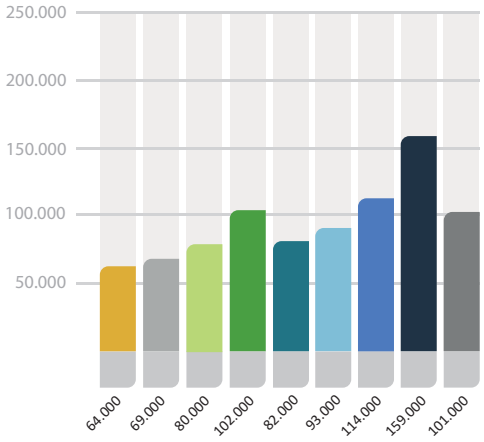
EINSPARUNG



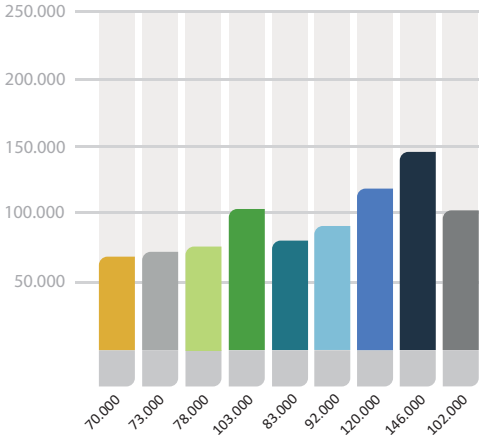
LIEFERTERMINTREUE



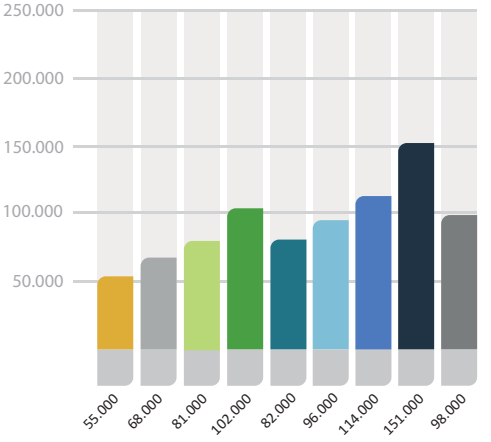
QUALITÄT



BUDGETEINHALTUNG



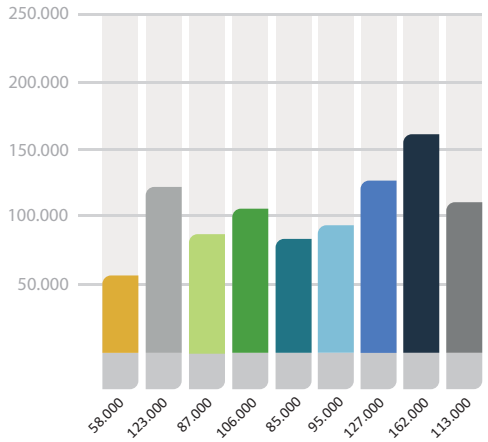
VERSORGUNGSSICHERHEIT



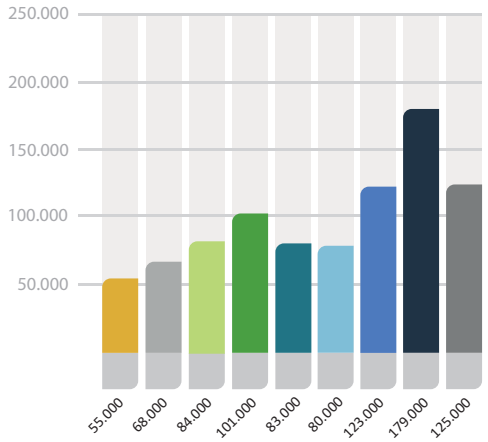
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

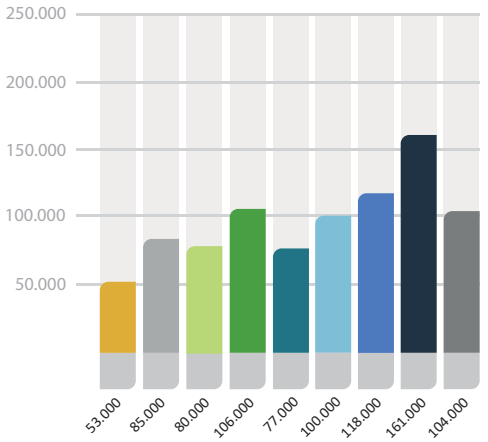
ESG / NACHHALTIGKEIT



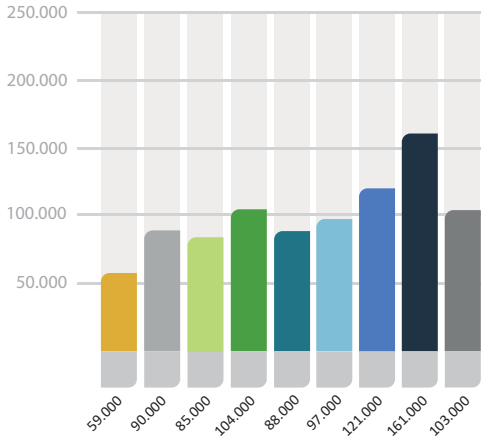
DIGITALISIERUNG



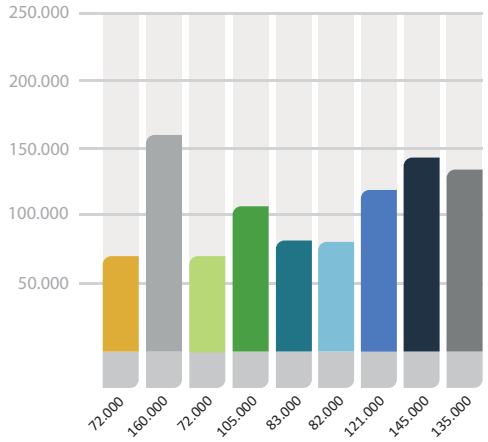
STRATEGISCHE AUSRICHTUNG



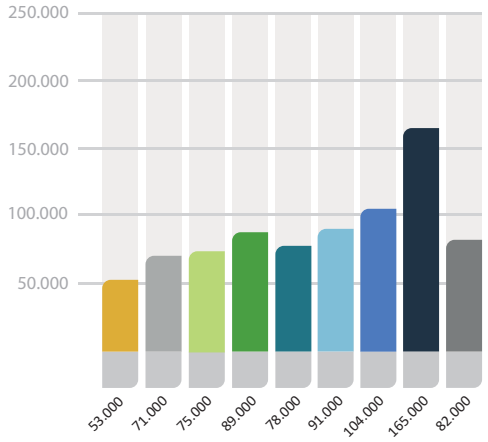
RISIKOMANAGEMENT



SONSTIGE



KEINE MESSUNG



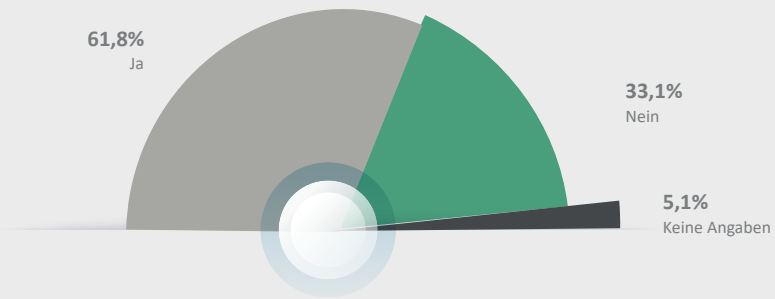
ESG-ZIELE GEHEN MIT TOP-GEHÄLTERN EINHER

Bei jedem fünften Befragten (20 Prozent) wird die Einkaufsleistung gar nicht gemessen, nur 15 Prozent haben ESG-Ziele. Das zeigt sich im Gehalt. Einkaufsleiter ohne Leistungsmessung verdienen durchschnittlich 104.000 Euro. Werden Einsparungen gemessen, sind es 118.000 Euro, bei Risikomanagement 121.000 Euro, bei Digitalisierungszielen 123.000 Euro und bei ESG-Kennzahlen 127.000 Euro. Auch strategische Einkäufer mit ESG-Zielen verdienen mehr (87.000 statt 75.000 Euro ohne Messung). Die naheliegende Erklärung: Wo Kennzahlen gesetzt werden, gilt der Einkauf als strategische Funktion mit messbarem Wertbeitrag. Moderne Ziele wie ESG und Digitalisierung dürften vor allem größere, professionell aufgestellte Unternehmen setzen.

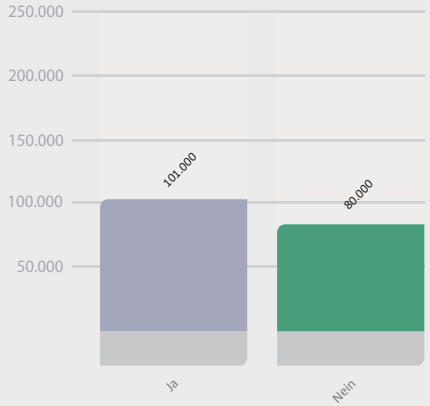
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

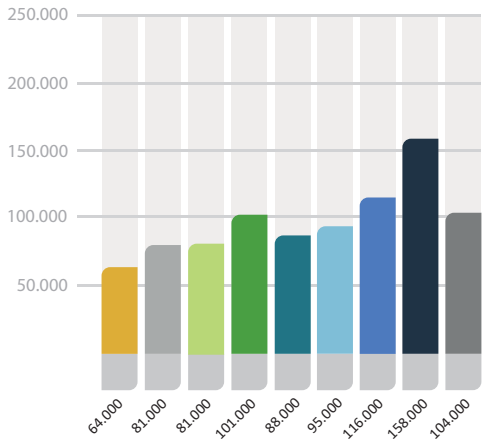
TEILNEHMER NACH FORTBILDUNG



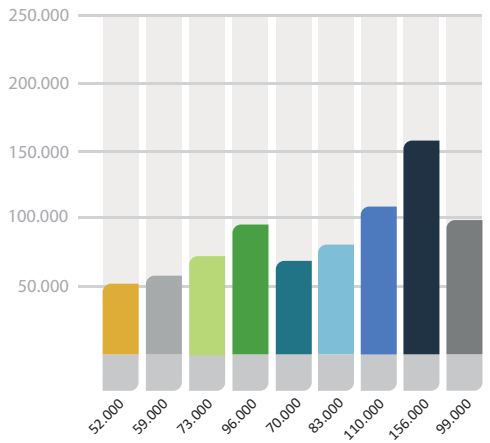
VERDIENST NACH FORTBILDUNG



JA



NEIN



WEITERBILDUNG ERÖFFNET KARRIERECHANCEN

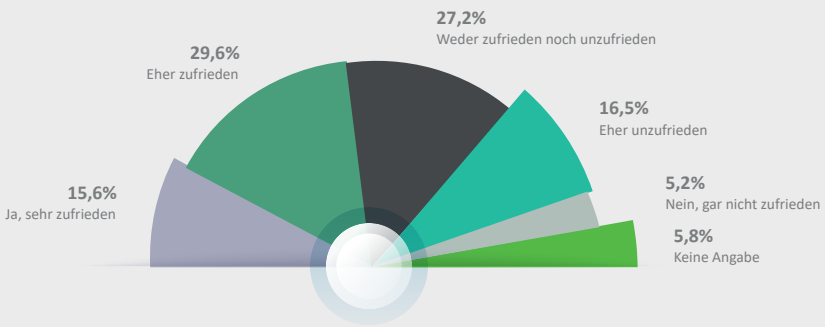
Rund 62 Prozent der Befragten haben eine berufliche Fortbildung absolviert. Unter Einkaufsleitern liegt der Anteil bei rund 80 Prozent derjenigen mit eindeutiger Angabe. Fortbildung geht zudem mit höheren Durchschnittsgehältern einher: Insgesamt verdienen Befragte mit Fortbildung 101.000 statt 80.000 Euro, operative Einkäufer 64.000 statt 52.000 Euro und Projekteinkäufer 88.000 statt 70.000 Euro. In Deutschland bieten Aufstiegsfortbildungen zum Geprüften Fachwirt für Einkauf oder zum Geprüften Betriebswirt einen anerkannten Weg zu anspruchsvolleren Fach- und Führungsaufgaben. Ihr Nutzen reicht damit über einen Gehaltsvorteil in der aktuellen Position hinaus: Sie können die Übernahme zusätzlicher Verantwortung und den beruflichen Aufstieg unterstützen.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

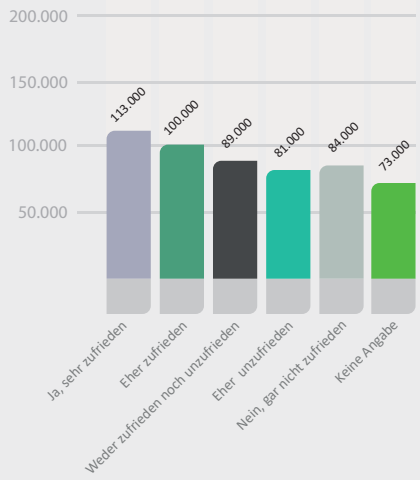
BRD F13 | SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

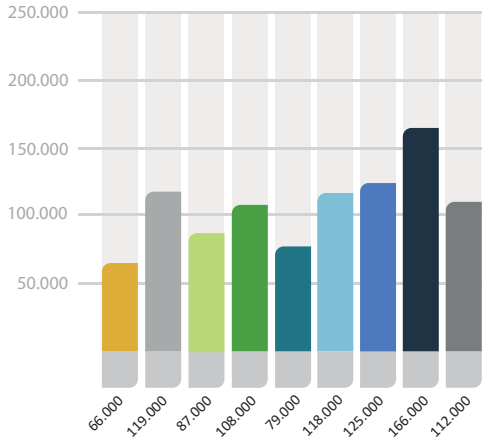
TEILNEHMER NACH ZUFRIEDENHEIT BEI ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN



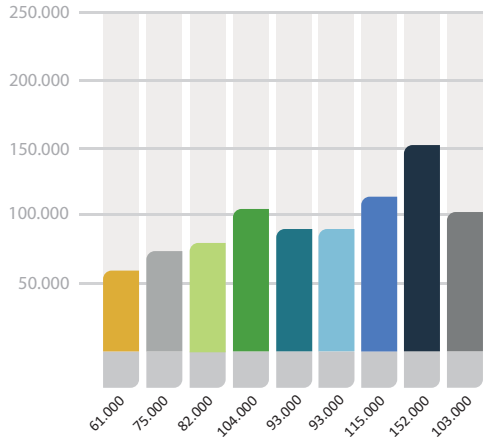
VERDIENST NACH ZUFRIEDENHEIT BEI ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN



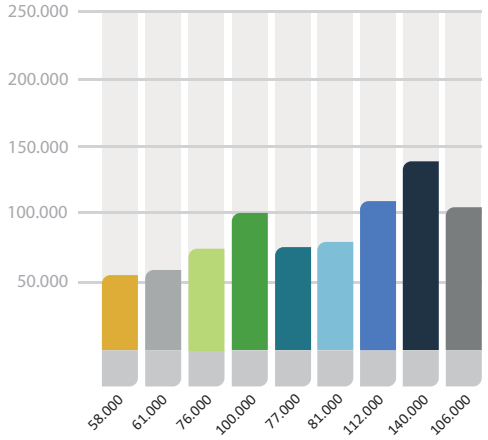
SEHR ZUFRIEDEN



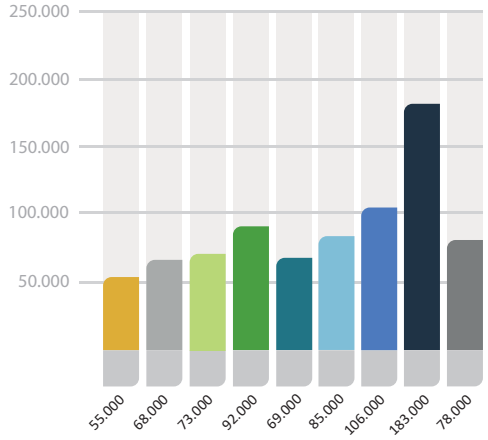
EHER ZUFRIEDEN



WEDER NOCH



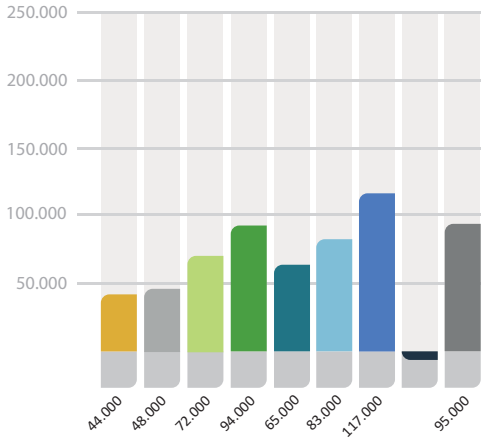
EHER UNZUFRIEDEN



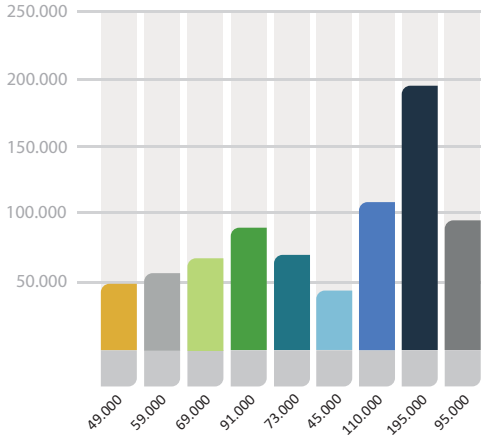
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

GAR NICHT ZUFRIEDEN



KEINE ANGABE



UNZUFRIEDENHEIT IST OFT ZEICHEN EINER STOCKENDEN KARRIERE

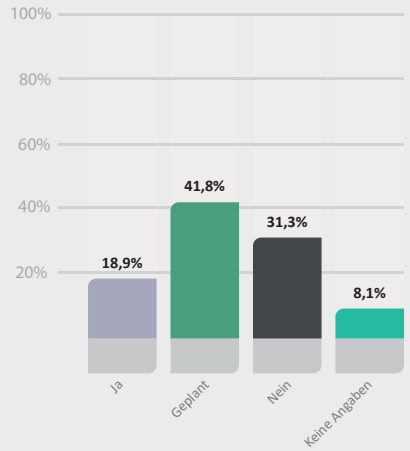
45 Prozent der Befragten sind mit ihren Entwicklungsmöglichkeiten zufrieden, 22 Prozent unzufrieden. Wer zufriedener ist, verdient in der Regel mehr. Sehr Zufriedene verdienen durchschnittlich 113.000 Euro, eher Unzufriedene 81.000 Euro. Das zeigt sich auch bei gleicher Position. Sehr zufriedene strategische Einkäufer kommen auf 87.000 Euro, eher unzufriedene auf 73.000 Euro. Bei Einkaufsleitern sind es 125.000 gegenüber 106.000 Euro. Wer Entwicklungschancen erhält und nutzt, dürfte schneller aufsteigen und mehr verdienen. Zudem bieten größere, erfolgreiche Unternehmen strukturierte Karrierepfade und zahlen zugleich höhere Gehälter. Unzufriedenheit dürfte damit häufig Ausdruck einer stockenden Karriere sein.



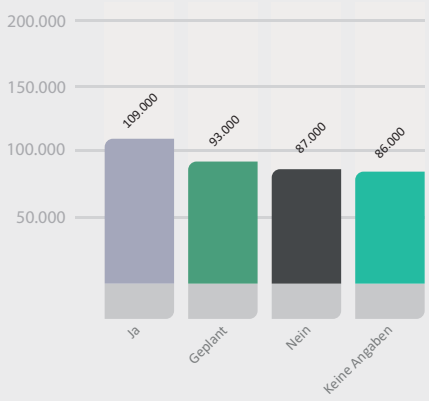
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

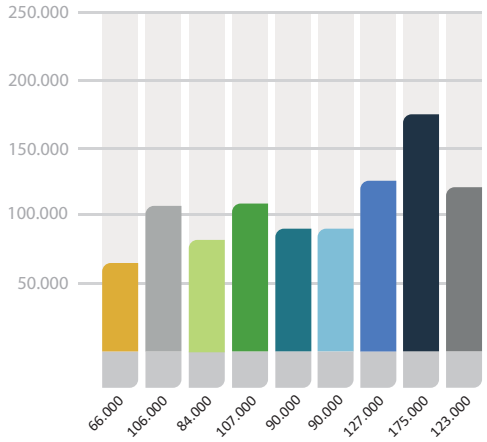
TEILNEHMER NACH NUTZUNG VON KI IM UNTERNEHMEN



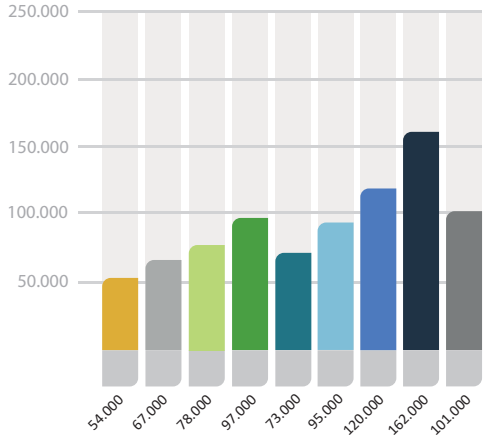
VERDIENST NACH NUTZUNG VON KI IM UNTERNEHMEN



JA, IM EINSATZ



GEPLANT



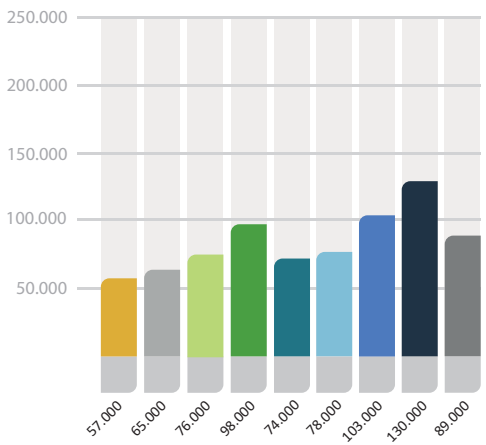


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

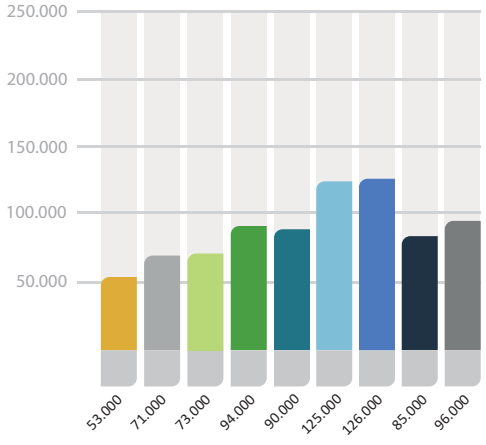
Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR



NEIN



KEINE ANGABE



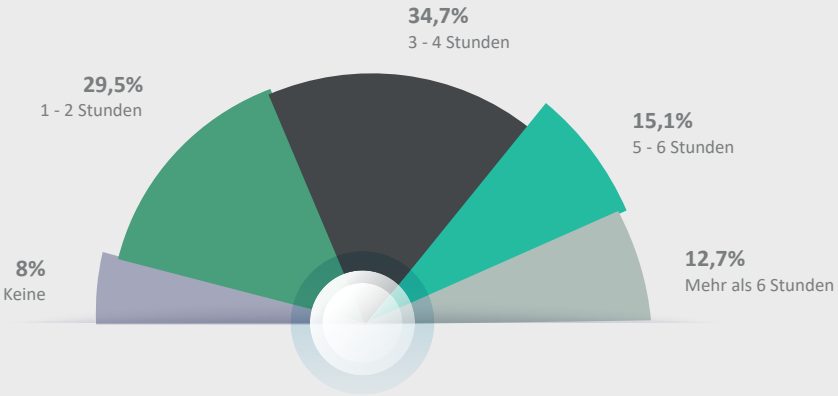
UNTERNEHMEN MIT KI-EINSATZ ZAHLEN BESSER

Erst bei knapp jedem fünften Befragten (19 Prozent) ist KI im Unternehmen bereits im Einsatz, bei 42 Prozent ist sie geplant. Die Gehälter unterscheiden sich deutlich. Mit KI-Einsatz verdienen Einkaufsprofis durchschnittlich 109.000 Euro, mit KI-Plänen 93.000 Euro und ohne KI 87.000 Euro. Der Abstand besteht auch bei gleicher Position. Einkaufsleiter verdienen mit KI-Einsatz 127.000 statt 103.000 Euro, strategische Einkäufer 84.000 statt 76.000 Euro. Firmen, die KI bereits einsetzen, dürften eher größere, digital fortgeschrittene Arbeitgeber sein, die ohnehin besser zahlen. Zudem kann KI Routineaufgaben übernehmen, sodass sich der Einkauf auf strategische, höher bezahlte Tätigkeiten konzentriert.

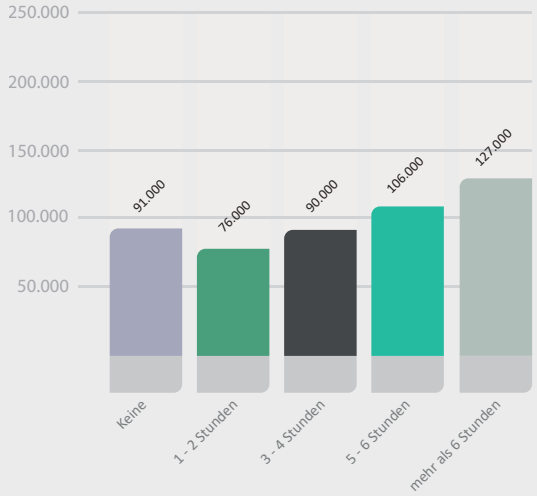
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

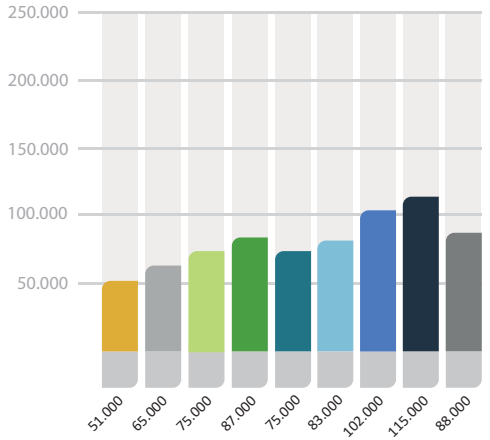
TEILNEHMER NACH ÜBERSTUNDENLEISTUNG



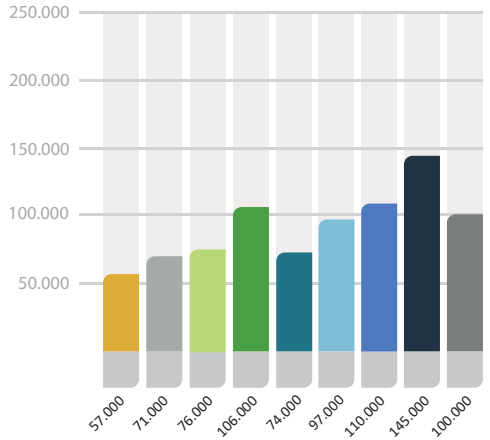
VERDIENST NACH ÜBERSTUNDENLEISTUNG



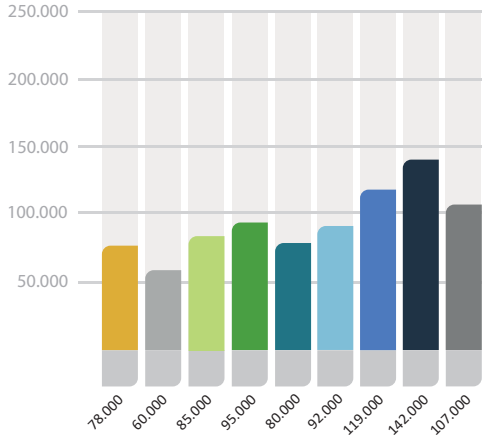
1 - 2 STUNDEN



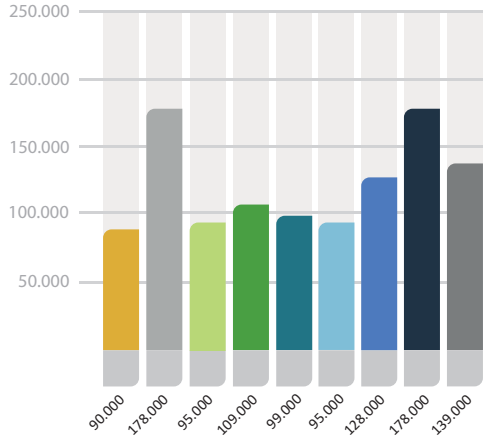
3 - 4 STUNDEN



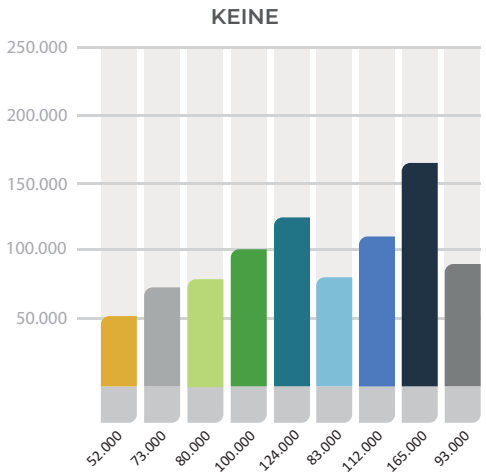
5 - 6 STUNDEN



MEHR ALS 6 STUNDEN



Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position





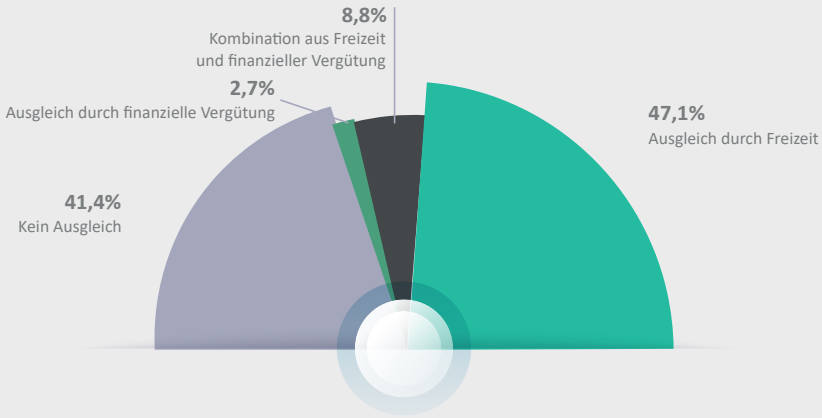
ÜBERSTUNDEN SIND CHEFSACHE

Nur acht Prozent der Befragten leisten keine Überstunden. Wer Überstunden leistet, verdient umso mehr, je mehr es sind. Wer mehr als sechs Überstunden pro Woche leistet, verdient durchschnittlich 127.000 Euro, bei ein bis zwei Stunden sind es 76.000 Euro. Das liegt vor allem an der Position. Rund zwei Drittel der Vielarbeitenden sind Einkaufsleiter oder CPOs, deren Verantwortung sich kaum in einer 40-Stunden-Woche erfüllen lässt. Aber auch innerhalb gleicher Funktionen steigt das Gehalt: Einkaufsleiter mit mehr als sechs Überstunden verdienen 128.000 Euro, mit ein bis zwei Überstunden 102.000 Euro. Überstunden sind eher Begleiterscheinung als Ursache des höheren Gehalts.

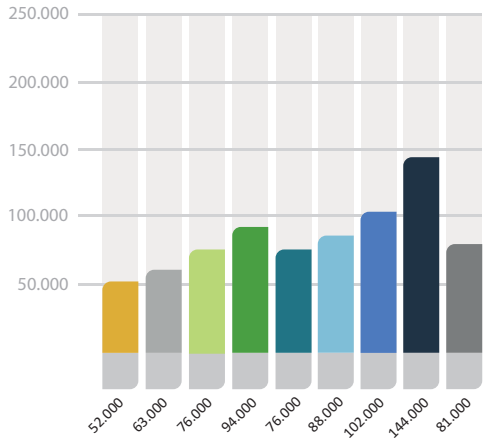
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

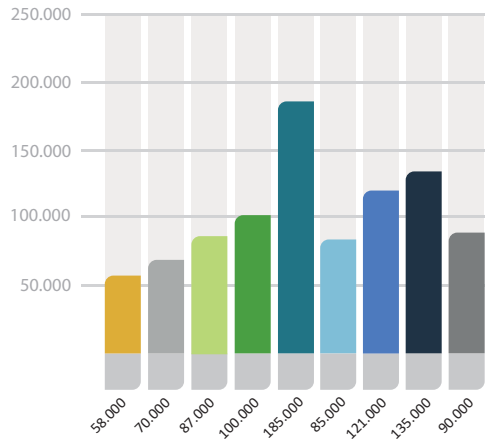
TEILNEHMER NACH AUSGLEICH



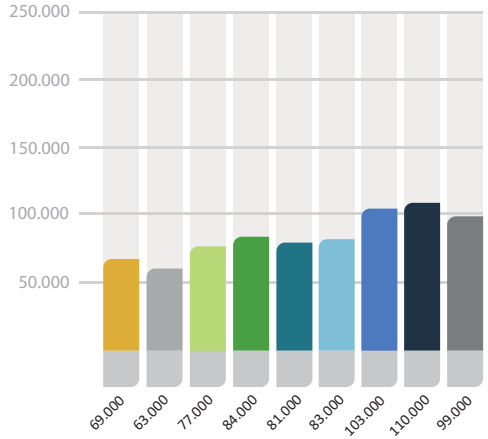
FREIZEIT



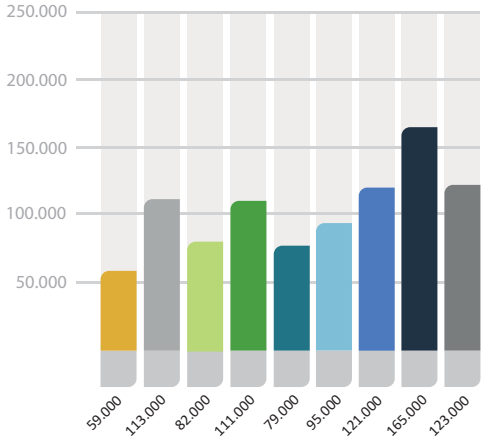
FINANZIELLE VERGÜTUNG



FREIZEIT UND GELD



KEIN AUSGLEICH



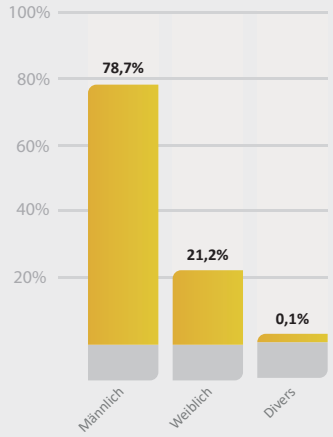
OHNE AUSGLEICH MEHR GEHALT

41 Prozent der Befragten erhalten für Überstunden keinerlei Ausgleich und verdienen im Schnitt mehr. Einkaufsleiter ohne Ausgleich kommen auf durchschnittlich 121.000 Euro, jene mit Freizeitausgleich auf 102.000 Euro. Bei Lead Buyern sind es 111.000 gegenüber 94.000 Euro, bei strategischen Einkäufern 82.000 gegenüber 76.000 Euro. Der Grund liegt meist im Arbeitsvertrag. In Führungsfunktionen wird Mehrarbeit häufig pauschal mit dem Gehalt abgegolten. Zwei Drittel der Einkaufsleiter und drei Viertel der CPOs erhalten keinen gesonderten Ausgleich. Geringer bezahlte Funktionen bekommen dagegen häufiger Freizeit gutgeschrieben.

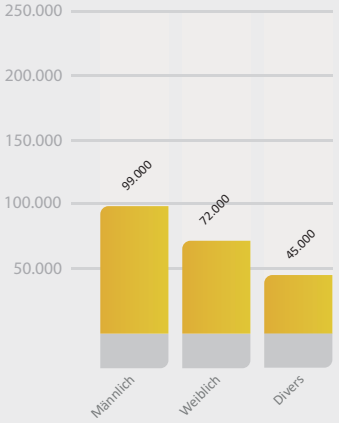
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

TEILNEHMER NACH GESCHLECHT



VERDIENST NACH GESCHLECHT





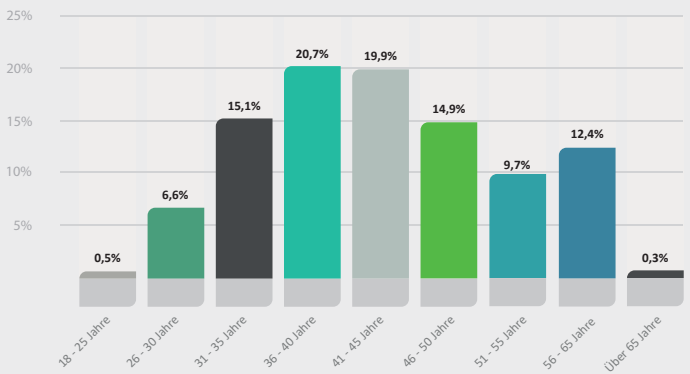
GEHALTSUNTERSCHIEDE DIFFERENZIERT BETRACHTEN

Frauen stellen 21 Prozent der Befragten und verdienen durchschnittlich 72.000 Euro, Männer 99.000 Euro. Rund 14.000 bis 15.000 Euro des Abstands hängen rechnerisch mit der Positionsverteilung zusammen: 21 Prozent der Frauen arbeiten im operativen Einkauf, gegenüber acht Prozent der Männer. Zugleich sind Frauen innerhalb ihrer Gruppe stärker im strategischen Einkauf vertreten: 34 gegenüber 22 Prozent. Einkaufsleitungsfunktionen bekleiden hingegen zwölf Prozent der Frauen und 35 Prozent der Männer. Auch innerhalb gleicher Positionen bestehen Gehaltsunterschiede: Strategische Einkäuferinnen verdienen 70.000 Euro, ihre männlichen Kollegen 81.000 Euro; Einkaufsleiterinnen kommen auf 101.000 gegenüber 116.000 Euro. Arbeitszeit, Berufserfahrung, Fortbildung und Verantwortungsumfang könnten dazu beitragen. Fortbildung kann zudem den Aufstieg in anspruchsvollere Fach- und Führungsrollen unterstützen.

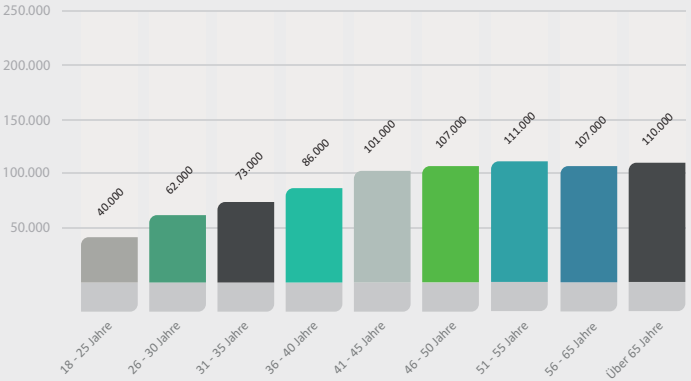
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

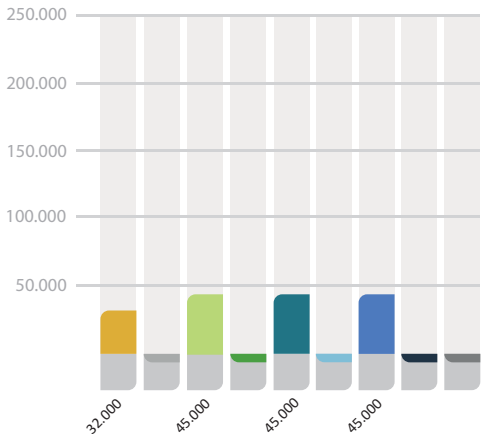
TEILNEHMER NACH ALTER



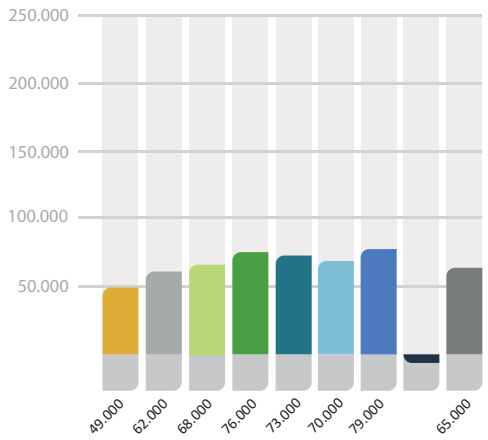
VERDIENST NACH ALTER



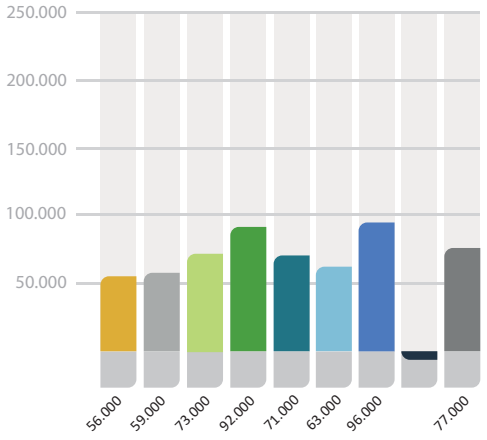
18 - 25 JAHRE



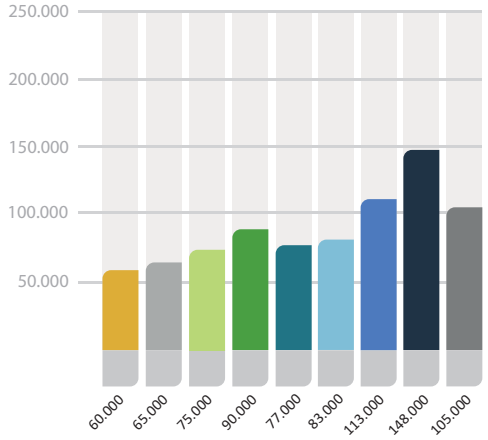
26 - 30 JAHRE



31 - 35 JAHRE



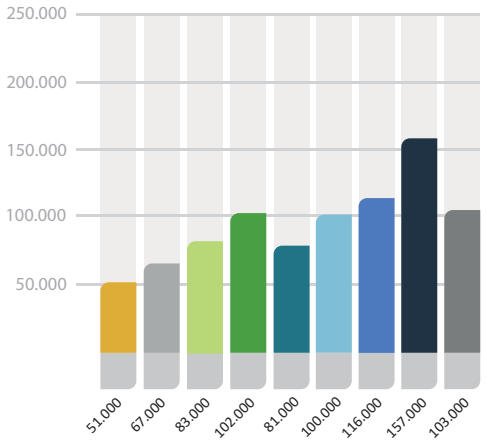
36 - 40 JAHRE



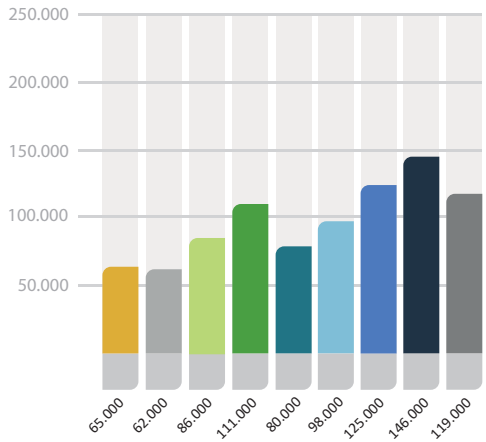
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

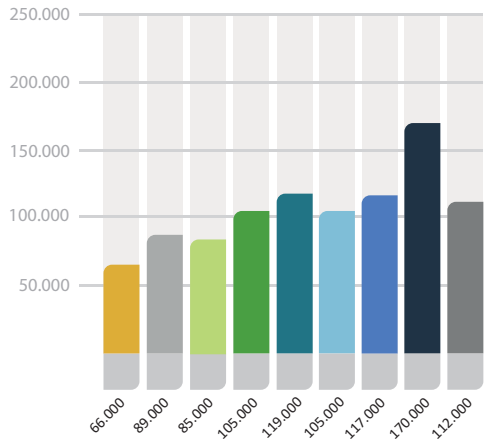
41 - 45 JAHRE



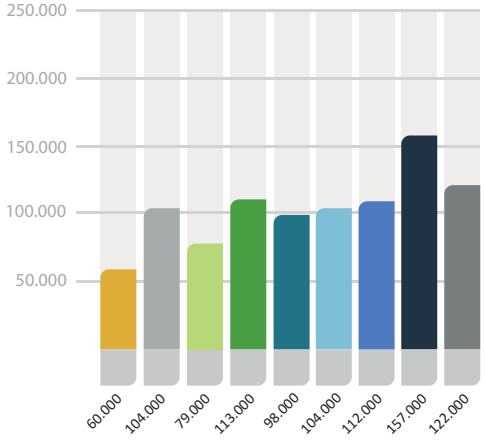
46 - 50 JAHRE



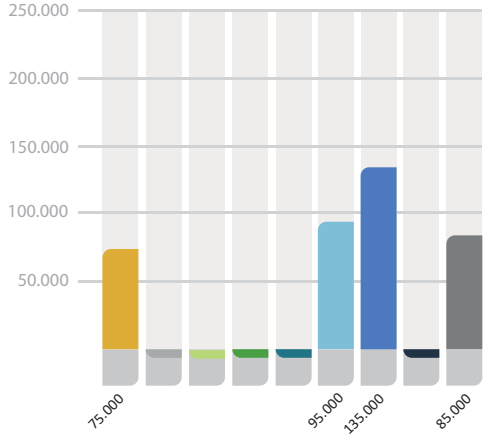
51 - 55 JAHRE



56 - 65 JAHRE



ÜBER 65 JAHRE



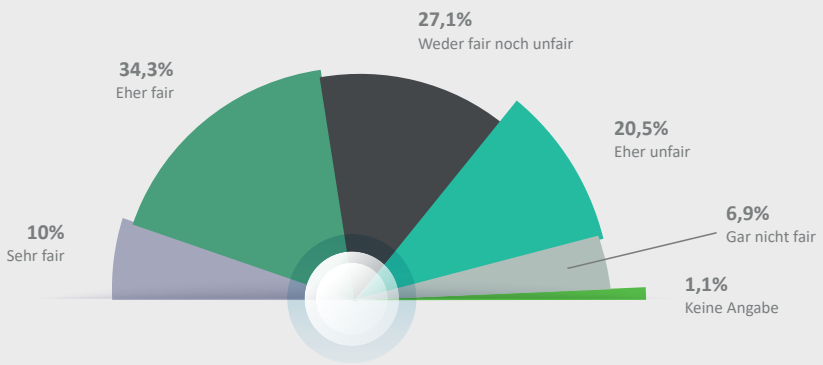
DIE GEHALTSKURVE FLACHT AB MITTE 40 AB

Das Gehalt steigt bis Mitte 40 steil an, von 62.000 Euro bei den 26- bis 30-Jährigen auf 101.000 Euro bei den 41- bis 45-Jährigen. Danach steigt es nur noch langsam. Der Grund ist der typische Karriereweg im Einkauf. Mit Anfang 30 arbeiten die meisten noch als Fachkräfte, strategische Einkäufer verdienen in diesem Alter 73.000 Euro. Mit Mitte 40 haben viele den Sprung zum Einkaufsleiter geschafft und verdienen in diesem Alter 116.000 Euro. Wer diesen Schritt gemacht hat, hat oft seine Zielposition erreicht. Größere Gehaltssprünge bleiben dann aus, außer beim Aufstieg zum CPO oder beim Wechsel in ein größeres Unternehmen.

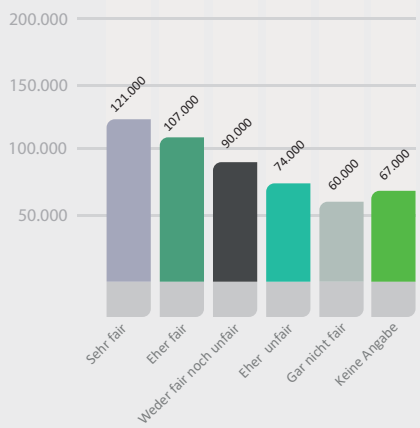
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

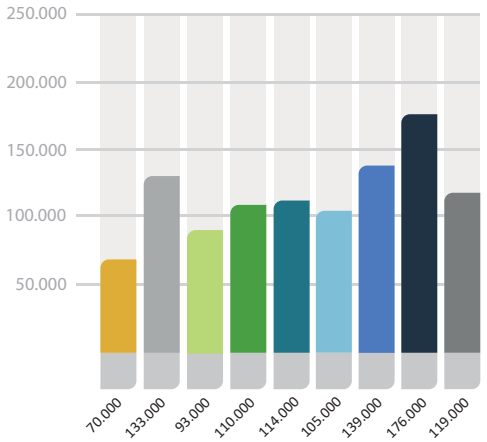
TEILNEHMER NACH FAIRNESS-EMPFINDEN



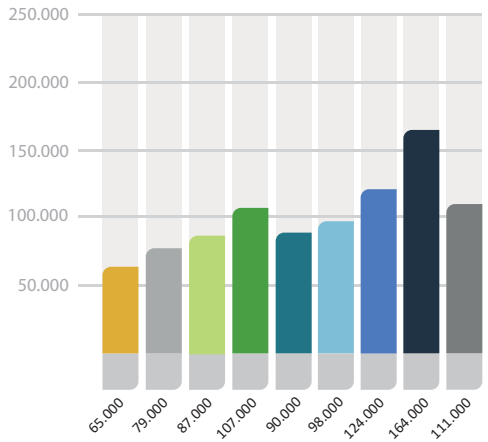
VERDIENST NACH FAIRNESS-EMPFINDEN



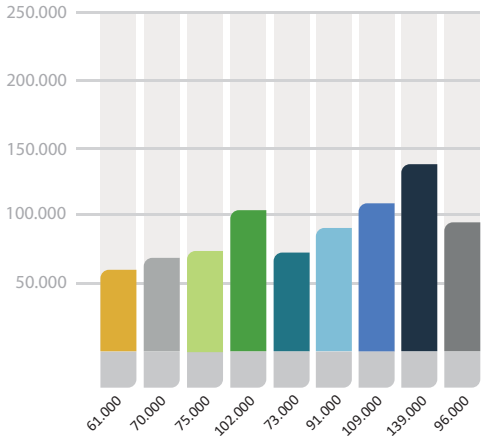
SEHR FAIR



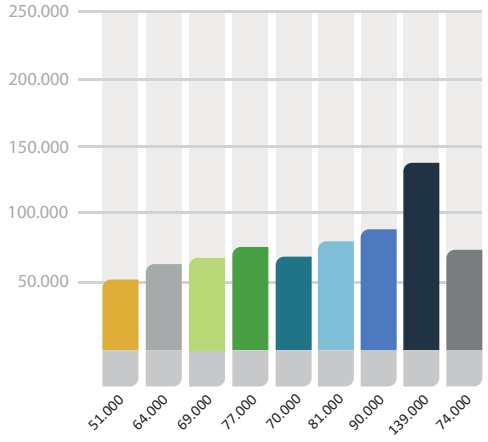
EHER FAIR



WEDER NOCH



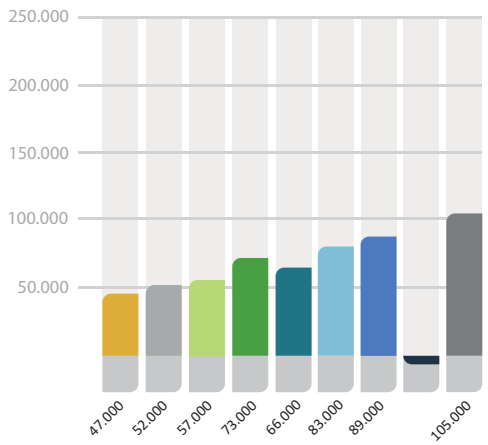
EHER UNFAIR



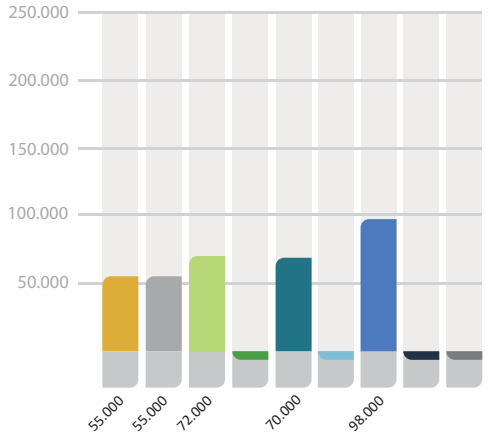
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position



GAR NICHT FAIR



KEINE ANGABE



GLEICHER TITEL, UNGLEICHE BEZAHLUNG

Mehr als jeder Vierte (27 Prozent) hält seine Vergütung für unfair. Das Fairnessempfinden folgt klar dem Gehalt. Wer seine Vergütung als sehr fair bewertet, verdient durchschnittlich 121.000 Euro, wer sie als gar nicht fair empfindet, nur 60.000 Euro. Die Unterschiede bestehen auch bei gleicher Position. Einkaufsleiter, die sich sehr fair bezahlt fühlen, verdienen 139.000 Euro, jene mit eher unfairer Einschätzung 90.000 Euro. Gleicher Titel bedeutet im Einkauf also keineswegs gleiche Bezahlung. Die Gründe dürften in Unternehmensgröße, Region und verantwortetem Volumen liegen, aber auch in fehlender Gehaltstransparenz und unterschiedlichem Verhandlungsgeschick.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

GEHALTSREPORT 2026

WAS EINKAUFSPROFIS IN DEUTSCHLAND WIRKLICH VERDIENEN – UND WARUM

Der KLOEPFEL Einkäufer-Gehaltsreport 2026 zeigt, was in der deutschen Einkaufswelt zählt und was sich auszahlt. 1.494 Einkaufs- und Supply-Chain-Fachkräfte aus Deutschland haben ihre Gehaltsangaben gemacht und liefern differenzierte Einblicke in Gehalt, Rollenprofile, Karriere, Weiterbildung, KI-Einsatz, Zufriedenheit und Leistungskriterien.

Position zählt – der größte Sprung liegt zwischen Einkaufsleiter und CPO
Die Teilnehmenden verdienen im Schnitt 93.000 Euro. Operative Einkäufer liegen bei 56.000 Euro, strategische Einkäufer bei 78.000 Euro, Lead Buyer bei 100.000 Euro, Einkaufsleiter bei 115.000 Euro. CPOs bilden mit 158.000 Euro die Spitze, fast das Dreifache des operativen Niveaus.

Konzerne zahlen Einkaufsleitern 57 Prozent mehr
Einkaufsleiter verdienen in Unternehmen mit 10 bis 50 Mio. Euro Umsatz 90.000 Euro, in Konzernen mit mehr als 1 Mrd. Euro 141.000 Euro. Auch strategische und operative Einkäufer profitieren deutlich.

Branchen eng beieinander, öffentliche Hand fällt ab
Bei gleicher Position liegen Industrie, Handel und Dienstleistungen nah zusammen: Strategische Einkäufer verdienen 75.000 bis 79.000 Euro, Einkaufsleiter 110.000 bis 117.000 Euro.

Industrie vorn – vor allem bei technischen Einkäufern
Durchschnitt: rund 97.000 Euro. Einkaufsleiter verdienen 117.000 Euro, CPOs 166.000 Euro. Technische Einkäufer kommen auf 72.000 Euro, im Handel nur auf 58.000 Euro.

Handel – operative Einkäufer verdienen mehr als in der Industrie
Operative Einkäufer liegen mit 58.000 Euro über dem Industrieniveau (54.000 Euro), denn im Handel entscheiden Einkaufspreise direkt über die Marge. Einkaufsleiter verdienen mit 110.000 Euro etwas weniger als in der Industrie.

Dienstleistungen – große Gehaltsschere
Im Schnitt rund 90.000 Euro. Einkaufsleiter (117.000 Euro) und Lead Buyer (109.000 Euro) liegen auf oder über Industrieniveau, operative Einkäufer mit 50.000 Euro klar darunter.

Öffentliche Hand – Tarifbindung bremst die Gehälter
Einkaufsleiter kommen auf 104.000 Euro, strategische Einkäufer auf 71.000 Euro. Feste Entgeltgruppen und Vergaberecht begrenzen den Spielraum.

Regionale Unterschiede
Einkaufsleiter verdienen in Hamburg 133.000 Euro, in Baden-Württemberg 121.000 Euro, in Niedersachsen nur 93.000 Euro. Sachsen-Anhalt erreicht ebenfalls 133.000 Euro, allerdings bei nur drei Einkaufsleitern – eine belastbare Rangfolge erlauben die kleinen Fallzahlen nicht.

Einkaufsvolumen – kaum ein Hebel wirkt so direkt
Das Gehalt steigt von 59.000 Euro (unter 1 Mio. Euro Volumen) auf 154.000 Euro (über 1 Mrd. Euro). Das Volumen ist ein direktes Maß für Verantwortung und Ergebnisbeitrag.

Berufserfahrung – nach 25 Jahren stagniert das Gehalt
Von 60.000 Euro in den ersten fünf Berufsjahren auf 114.000 Euro nach 21 bis 25 Jahren, fast eine Verdopplung. Danach bringt vor allem der nächste Karriereschritt weitere Sprünge.

Anstellungsverhältnis – Teilzeit bleibt die Ausnahme
Nur rund drei Prozent arbeiten in Teilzeit. Sie verdienen mit 63.000 Euro rund ein Drittel weniger, auch weil sie häufiger in operativen Positionen arbeiten.

Leistung messen – ESG-Ziele gehen mit Top-Gehältern einher
Bei 20 Prozent wird die Leistung gar nicht gemessen. Einkaufsleiter ohne Messung verdienen 104.000 Euro, mit ESG-Kennzahlen 127.000 Euro.

Bildung – FH-Diplom schlägt Bachelor
Von der Berufsausbildung (72.000 Euro) über den Master (114.000 Euro) bis zur Promotion (142.000 Euro). Absolventen mit FH-Diplom (103.000 Euro) verdienen mehr als Bachelor-Absolventen (92.000 Euro), vermutlich wegen längerer Berufserfahrung.

Weiterbildung – Fortbildung eröffnet Karrierechancen
Befragte mit Fortbildung verdienen durchschnittlich 101.000 statt 80.000 Euro; rund 80 Prozent der Einkaufsleiter mit eindeutiger Angabe haben eine Fortbildung absolviert – ein Hinweis auf ihre Bedeutung für die berufliche Entwicklung.

Direkt, indirekt – oder beides? Indirekter Einkauf leicht im Vorteil
Die Art des Einkaufs wirkt moderat. Einkaufsleiter im indirekten Einkauf verdienen 126.000 Euro, Generalisten mit beiden Bereichen 112.000 Euro.

Beschaffungsbereiche – die Warengruppe spielt kaum eine Rolle
Einkaufsleiter verdienen unabhängig vom Schwerpunkt 113.000 bis 115.000 Euro. Einzige Ausnahme: Handelsware wird auf Leitungsebene etwas niedriger vergütet.

Alter – die Gehaltskurve flacht ab Mitte 40 ab
Das Durchschnittsgehalt steigt von 62.000 Euro bei den 26- bis 30-Jährigen auf 101.000 Euro bei den 41- bis 45-Jährigen. Wer dann Einkaufsleiter ist, hat oft seine Zielposition erreicht.

Geschlecht – Gehaltslücke bei gleicher Position
Frauen verdienen durchschnittlich 72.000 Euro, Männer 99.000 Euro. Unterschiede bestehen auch bei gleicher Position: Strategische Einkäuferinnen verdienen 70.000 gegenüber 81.000 Euro bei ihren männlichen Kollegen, Einkaufsleiterinnen 101.000 gegenüber 116.000 Euro.

Zufriedenheit – Unzufriedenheit oft Zeichen einer stockenden Karriere
45 Prozent sind mit ihren Entwicklungsmöglichkeiten zufrieden. Sehr Zufriedene verdienen durchschnittlich 113.000 Euro, eher Unzufriedene 81.000 Euro. Unterschiede bestehen auch innerhalb derselben Position: Sehr zufriedene Einkaufsleiter verdienen 125.000 Euro, eher unzufriedene 106.000 Euro.

Fairness – gleicher Titel, ungleiche Bezahlung
27 Prozent halten ihre Vergütung für unfair. Einkaufsleiter, die sich sehr fair bezahlt fühlen, verdienen 139.000 Euro, jene mit eher unfairer Einschätzung 90.000 Euro.

Überstunden – Chefsache
Wer mehr als sechs Überstunden pro Woche leistet, verdient 127.000 Euro, bei ein bis zwei Stunden 76.000 Euro. Zwei Drittel der Vielarbeitenden sind Einkaufsleiter oder CPOs.

Kompensation – ohne Ausgleich mehr Gehalt
41 Prozent erhalten keinen Ausgleich für Überstunden. Einkaufsleiter ohne Ausgleich verdienen 121.000 Euro, mit Freizeitausgleich 102.000 Euro.

KI im Unternehmen – wer KI einsetzt, zahlt besser
Bei 19 Prozent ist KI im Einsatz, bei 42 Prozent geplant. Mit KI-Einsatz verdienen Einkaufsprofis 109.000 Euro, ohne KI 87.000 Euro.

FAZIT

Position, Unternehmensgröße und verantwortetes Einkaufsvolumen bestimmen das Gehalt im Einkauf am stärksten. Wer Verantwortung übernimmt, sich weiterbildet und in ein größeres, digital aufgestelltes Umfeld wechselt, steigert Wirkung und Einkommen.

Der ganze Report kann abgerufen werden:
https://kloepfel-consulting.com/the-makers-place/gehalts-coach/



GEHALTSREPORT

SCHWEIZ



Liebe Leserinnen und Leser,

der Einkauf gehört zu den wichtigsten Stellschrauben für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Steigende Kosten, geopolitische Unsicherheiten und der technologische Wandel stellen Einkäuferinnen und Einkäufer vor immer neue Herausforderungen. Gleichzeitig wächst ihre Verantwortung: Sie müssen nicht nur Einsparungen erzielen, sondern auch Lieferketten sichern, Risiken minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen stärken.

Doch spiegelt sich diese Verantwortung auch in den Gehältern wider?

Mit dem KLOEPFEL Einkäufer-Gehaltsreport 2026 möchten wir Licht ins Dunkel bringen. Für die Schweizer Ausgabe haben 426 Einkaufsprofis Auskunft über ihre Vergütung, ihre berufliche Situation und ihre Entwicklungsmöglichkeiten gegeben.

Die Ergebnisse zeigen: Wer mehr Verantwortung übernimmt, verdient in der Regel auch mehr. Auch das verantwortete Einkaufsvolumen, die Unternehmensgrösse und die Qualifikation beeinflussen das Gehalt erheblich. Die hohe Weiterbildungsquote unter Schweizer Einkaufsprofis zeigt zudem, welchen Stellenwert lebenslanges Lernen hat, um mit den wachsenden Anforderungen im Einkauf Schritt zu halten. Gleichzeitig macht die Studie deutlich, dass es selbst innerhalb vergleichbarer Positionen grosse Unterschiede gibt.

Unser Ziel ist es, Transparenz zu schaffen. Einkäuferinnen und Einkäufern möchten wir eine fundierte Orientierung für ihre berufliche Entwicklung und Gehaltsverhandlungen geben. Unternehmen wiederum erhalten wertvolle Anhaltspunkte, um Fachkräfte angemessen zu vergüten und langfristig zu binden.

Unser besonderer Dank gilt allen Teilnehmenden sowie unserem Schweizer Partner procure.ch für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre!

Marc Kloepfel
CEO Kloepfel by EPSA



Liebe Leserinnen und Leser

der Einkauf in der Schweiz entwickelt sich weiter. Versorgungssicherheit, Kosten, Risiken, Nachhaltigkeit, Daten und neue Technologien prägen den Arbeitsalltag zunehmend. Gleichzeitig verändert Künstliche Intelligenz Prozesse und Aufgaben. Damit steigen auch die Anforderungen an Einkaufsfachleute und ihre Kompetenzen.

Der Einkäufer-Gehaltsreport 2026 zeigt, wie sich diese Entwicklung in der Schweiz auf Löhne und Karriereperspektiven auswirkt. Die Auswertung der Antworten von 426 Einkaufsprofis macht Unterschiede nach Position, Branche und Unternehmensgrösse sichtbar. Sie zeigt zudem: Weiterbildung und Berufserfahrung zahlen sich aus. Verantwortung und betreutes Einkaufsvolumen sind weitere wichtige Faktoren für die Vergütung.

Neu richtet sich der Blick auch auf den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Einkauf und den Einfluss auf die Gehälter. Ein neuer und spannender Punkt, denn das Berufsbild im Einkauf entwickelt sich weiter. Fachwissen bleibt zentral, wird jedoch zunehmend durch digitale, analytische und strategische Kompetenzen ergänzt.

Als Schweizer Fachverband für Beschaffung+ wollen wir diese Entwicklung aktiv begleiten. Wir schaffen Orientierung, stärken Kompetenzen durch Aus- und Weiterbildung und vernetzen Fach- und Führungskräfte. Deshalb freuen wir uns, den Schweizer Teil des Gehaltsreports 2026 als exklusiver Partner zu begleiten.

Der Report liefert damit mehr als einen Vergleich von Löhnen. Er zeigt, welche Faktoren berufliche Entwicklung im Einkauf beeinflussen und welche Kompetenzen künftig an Bedeutung gewinnen. Damit möchten wir Unternehmen und Einkaufsprofis eine fundierte Grundlage für Gespräche über Löhne, Weiterbildung, Karrierewege und die Zukunft des Einkaufs in der Schweiz bieten.

Unser Dank gilt allen Teilnehmenden sowie der KLOEPFEL Group für die partnerschaftliche Zusammenarbeit.

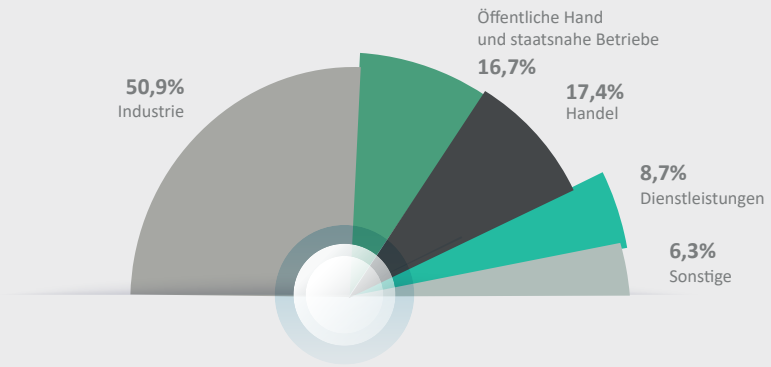
Wir wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre.

Elisabeth Frey
Leiterin Digitalisierung und Nachhaltigkeit
procure.ch

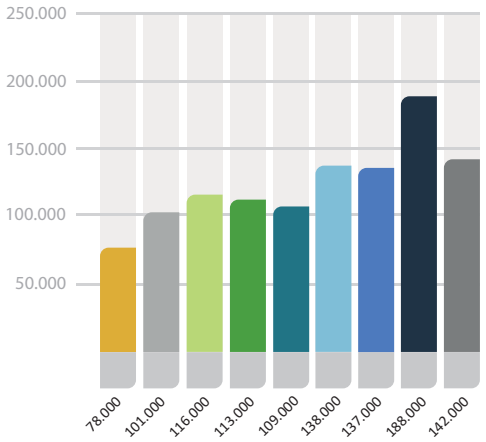
procure·ch

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

TEILNEHMER NACH SEKTOR

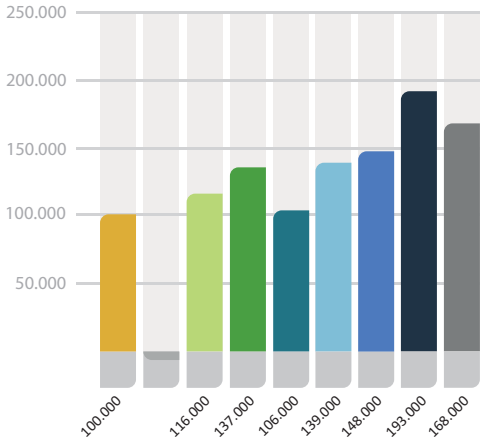


INDUSTRIE



Supply Chain Manager auf Augenhöhe mit Einkaufsleitern
Die Industrie ist mit rund der Hälfte der Befragten die grösste Gruppe in dieser Befragung. Im Schnitt liegt das Gehalt bei rund 125‘000 Franken, die Spanne ist gross. Operative Einkäufer verdienen 78‘000 Franken, technische Einkäufer 101‘000 Franken, strategische Einkäufer 116‘000 Franken, Einkaufsleiter 137‘000 Franken und CPOs 188‘000 Franken. Supply Chain Manager erreichen mit 138‘000 Franken das Niveau der Einkaufsleiter, da komplexe, internationale Lieferketten in der Industrie besonders viel Steuerung verlangen.

ÖFFENTLICHE HAND

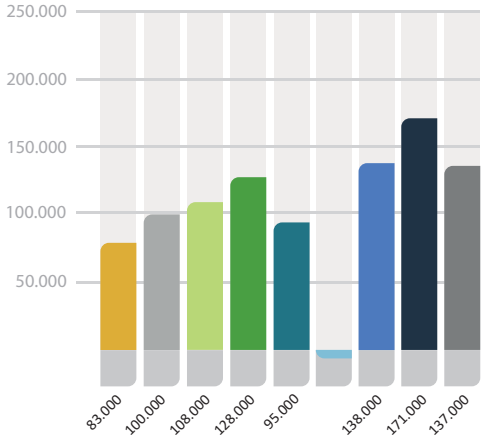


Staatsnahe Arbeitgeber zahlen am besten
Öffentliche und staatsnahe Arbeitgeber zahlen im Schweizer Einkauf am besten. Im Schnitt liegt das Gehalt bei rund 135‘000 Franken. Einkaufsleiter verdienen 148‘000 Franken und damit mehr als in allen anderen Branchen, strategische Einkäufer 116‘000 Franken. Dafür gibt es mehrere Gründe. Zu den staatsnahen Betrieben zählen grosse Unternehmen wie SBB, Post oder Swisscom mit hohen Einkaufsvolumina. Öffentliche Arbeitgeber gelten in der Schweiz zudem als gute Zahler, und das öffentliche Beschaffungsrecht mit seinen Ausschreibungspflichten verlangt spezialisiertes Fachwissen.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

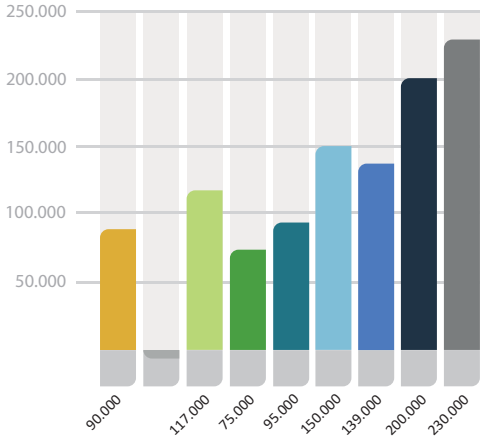
HANDEL



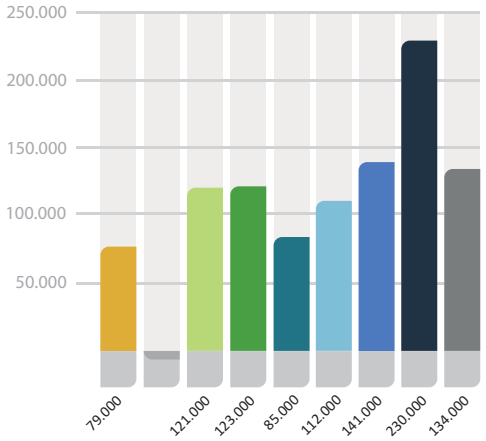
Gleicher Durchschnitt wie in der Industrie – Unterschiede je nach Position

Im Handel liegt das durchschnittliche Jahresgehalt im Einkauf bei rund 125‘000 Franken und damit auf dem Niveau der Industrie. Je nach Position zeigen sich jedoch Unterschiede: Einkaufsleiter verdienen mit 138‘000 Franken nahezu gleich viel wie in der Industrie, strategische Einkäufer mit 108‘000 Franken dagegen rund 8‘000 Franken weniger. Lead Buyer / Commodity Manager liegen mit 128‘000 Franken hingegen um 15‘000 Franken höher als in der Industrie; dieser Wert beruht allerdings auf wenigen Antworten. Der Gesamtdurchschnitt wird durch den hohen Anteil an Einkaufsleitern mitgeprägt: Sie stellen mit 29 von 74 Befragten knapp 40 Prozent der Stichprobe.

SONSTIGE



DIENSTLEISTUNGEN



Dienstleister zahlen Einkaufsleitern mehr als Industrie und Handel

Dienstleistungsunternehmen zahlen im Schweizer Einkauf im Schnitt rund 122‘000 Franken und damit etwas weniger als die anderen Branchen. An den Einkaufsleitern liegt das nicht. Sie verdienen mit 141‘000 Franken mehr als in Industrie und Handel. Der niedrigere Durchschnitt erklärt sich dadurch, dass operative Einkäufer und Projekteinkäufer gut ein Fünftel der Befragten ausmachen und deutlich weniger verdienen. Die Werte für Dienstleister beruhen auf 37 Befragten und sind als Tendenz zu lesen.

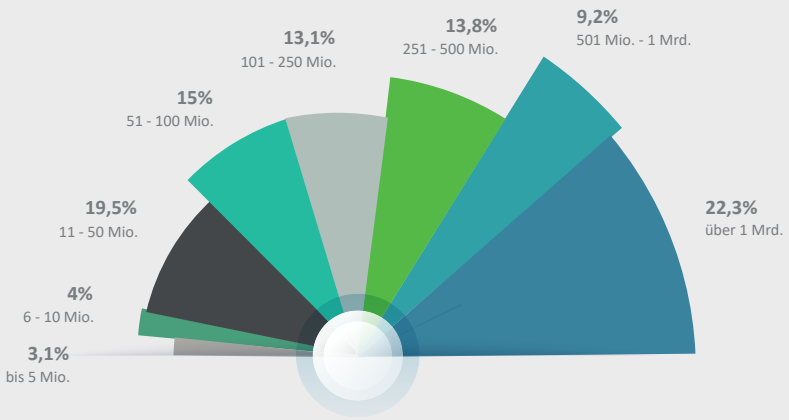
GEHALTSUNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEN BRANCHEN VARIIEREN JE NACH POSITION

Die höchsten durchschnittlichen Jahresgehälter im Schweizer Einkauf weisen in dieser Befragung die öffentliche Hand und staatsnahe Betriebe mit rund 135‘000 Franken aus. Industrie und Handel folgen mit jeweils rund 125‘000 Franken, Dienstleister mit rund 122‘000 Franken. Auch innerhalb einzelner Funktionen zeigen sich Unterschiede: Einkaufsleiter verdienen durchschnittlich zwischen 137‘000 Franken in der Industrie und 148‘000 Franken bei öffentlichen und staatsnahen Arbeitgebern. Bei strategischen Einkäufern reicht die Spanne von 108‘000 Franken im Handel bis 121‘000 Franken bei Dienstleistern.

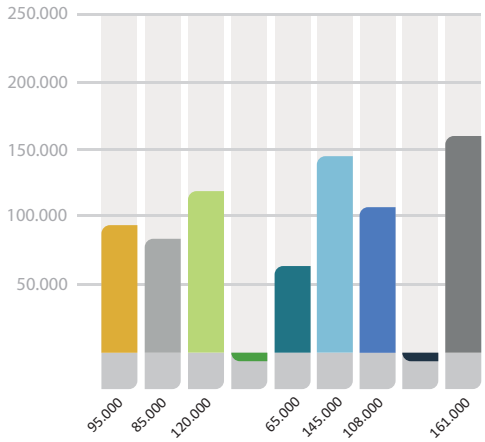
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

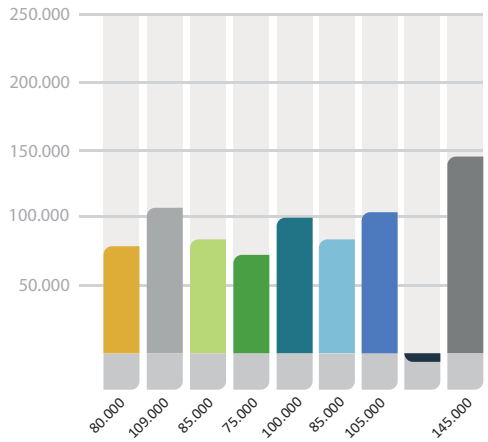
TEILNEHMER NACH UMSATZKLASSE



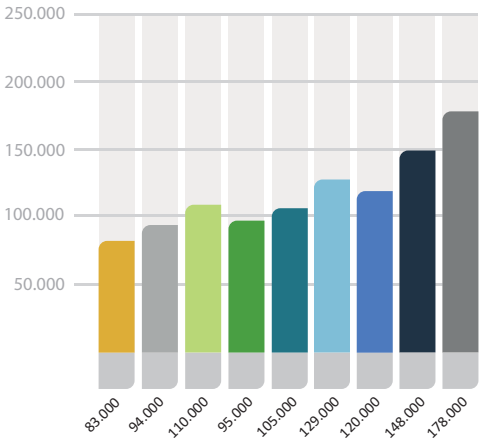
BIS 5 MIO.



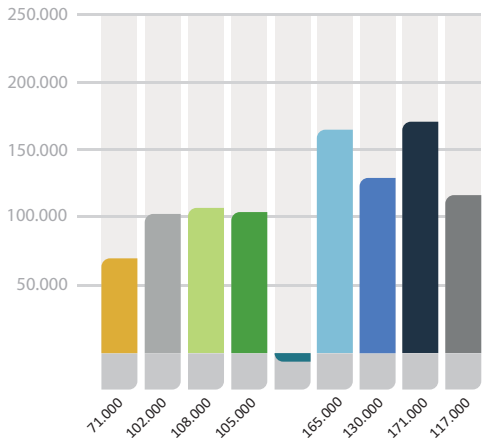
6 - 10 MIO.



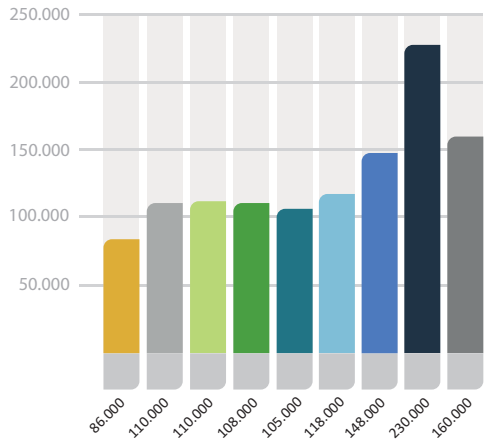
11 - 50 MIO.



51 - 100 MIO.



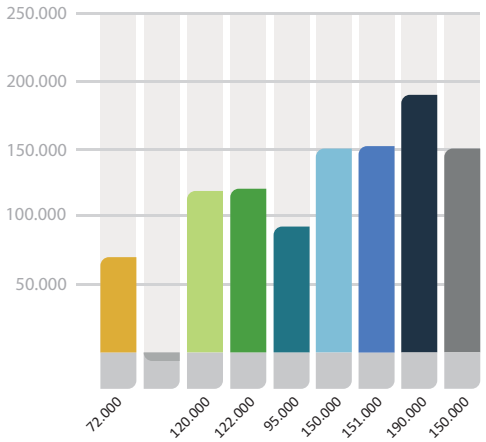
101 - 250 MIO.



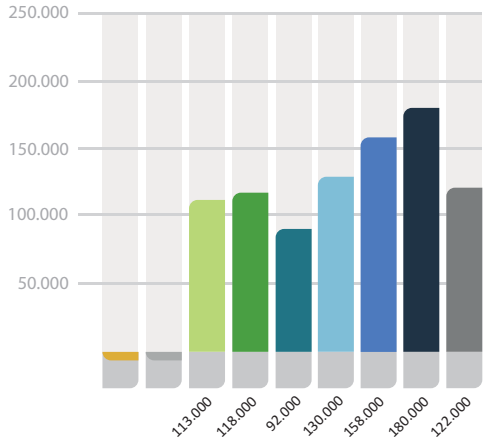
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

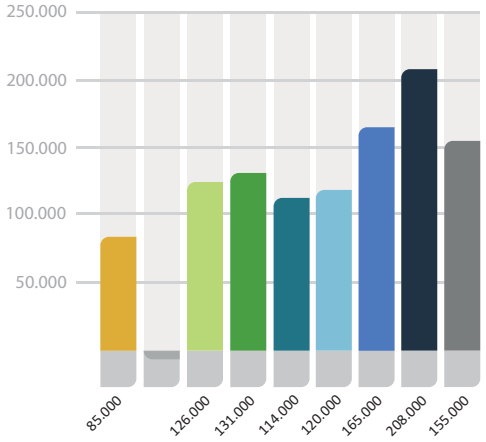
251 - 500 MIO.

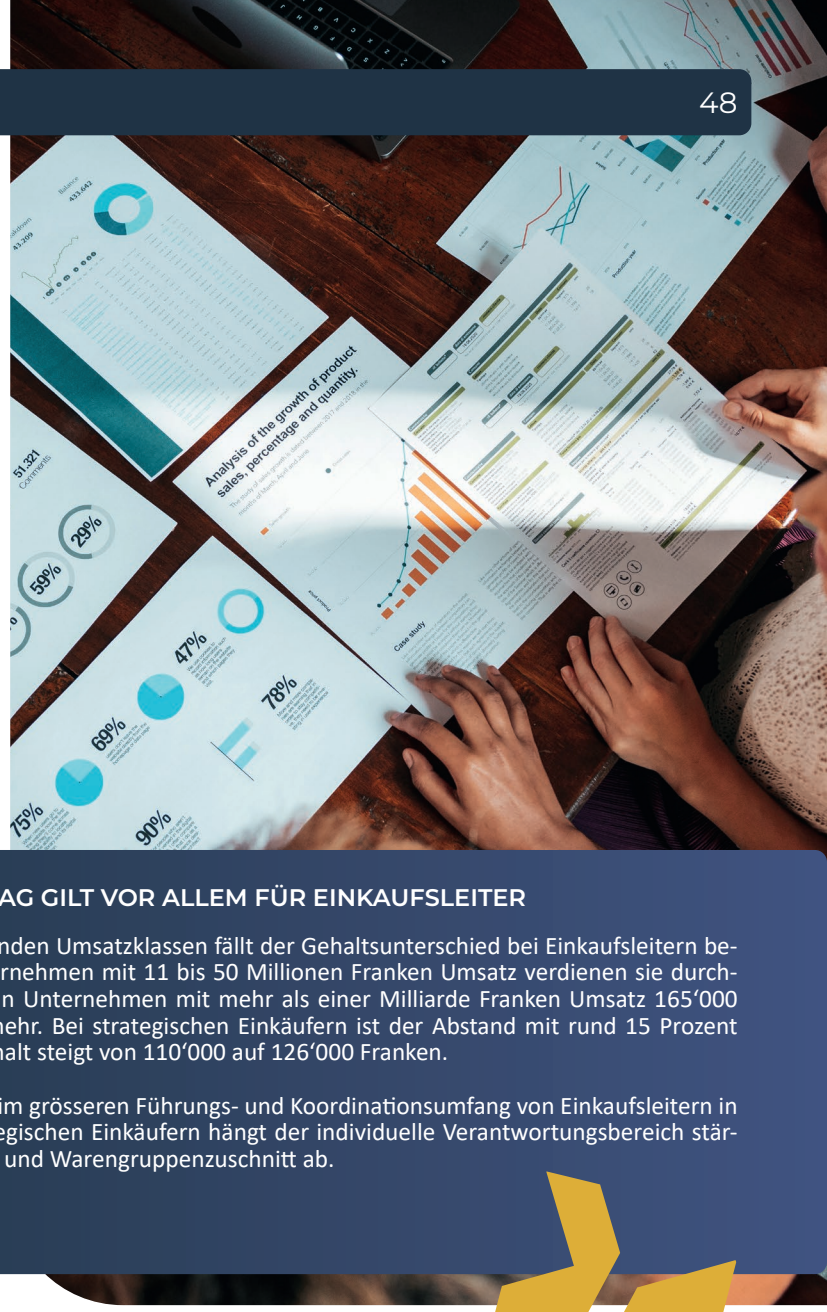


501 MIO. - 1 MRD.



ÜBER 1 MRD.





DER KONZERNAUFSCHLAG GILT VOR ALLEM FÜR EINKAUFSLEITER

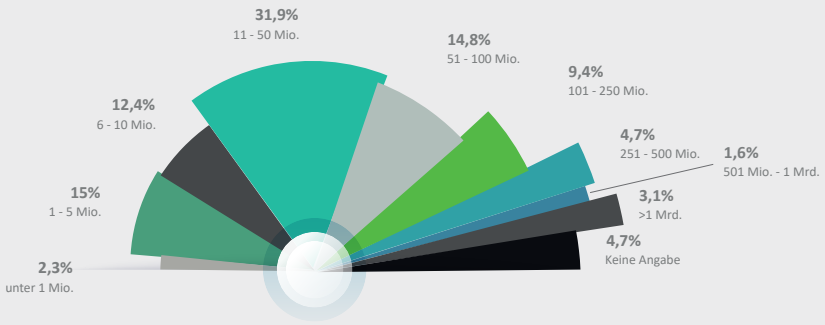
Im Vergleich der beiden folgenden Umsatzklassen fällt der Gehaltsunterschied bei Einkaufsleitern besonders deutlich aus: In Unternehmen mit 11 bis 50 Millionen Franken Umsatz verdienen sie durchschnittlich 120‘000 Franken, in Unternehmen mit mehr als einer Milliarde Franken Umsatz 165‘000 Franken – rund 38 Prozent mehr. Bei strategischen Einkäufern ist der Abstand mit rund 15 Prozent geringer: Ihr Durchschnittsgehalt steigt von 110‘000 auf 126‘000 Franken.

Eine mögliche Erklärung liegt im grösseren Führungs- und Koordinationsumfang von Einkaufsleitern in Grossunternehmen. Bei strategischen Einkäufern hängt der individuelle Verantwortungsbereich stärker vom jeweiligen Aufgaben- und Warengruppenzuschnitt ab.

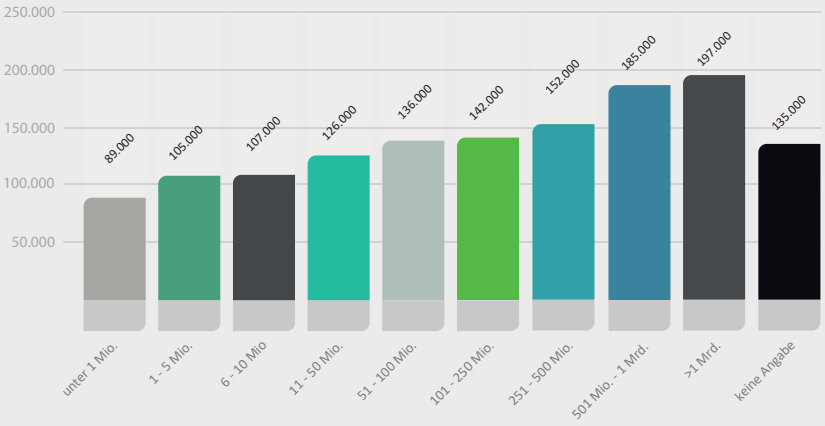
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

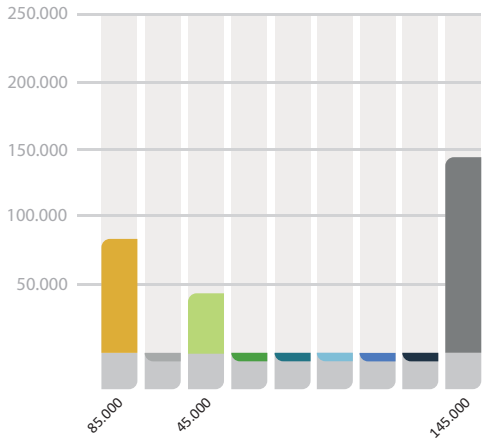
TEILNEHMER NACH EINKAUFSVOLUMEN



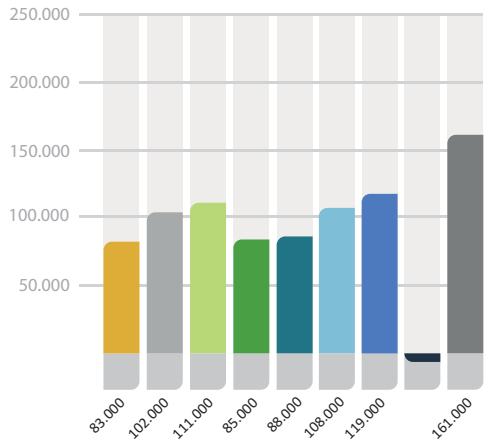
VERDIENST NACH EINKAUFSVOLUMEN



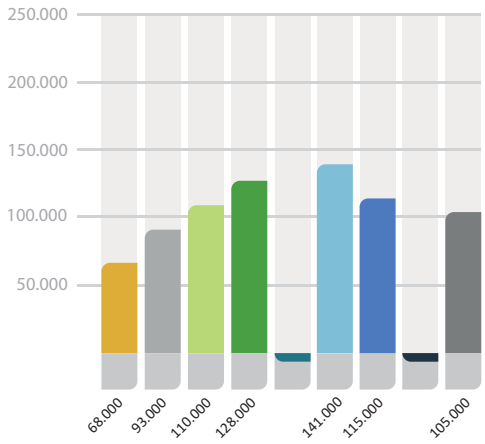
UNTER 1 MIO.



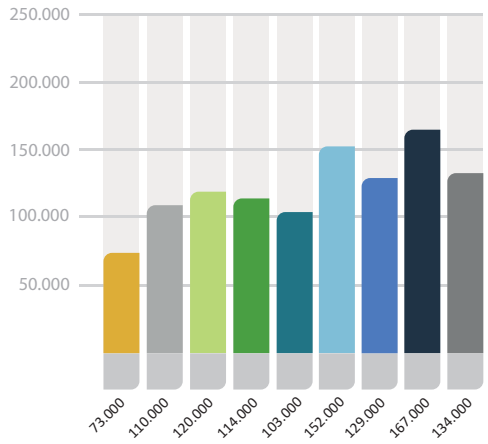
1 - 5 MIO.



6 - 10 MIO.



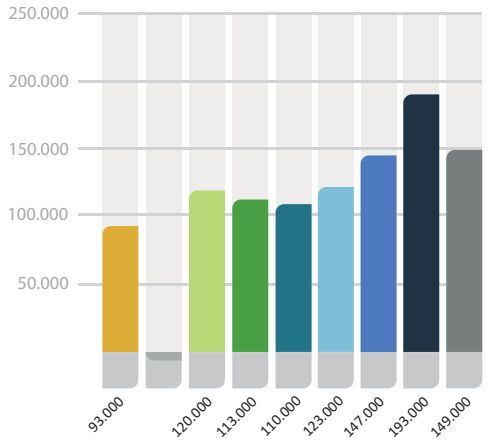
11 - 50 MIO.



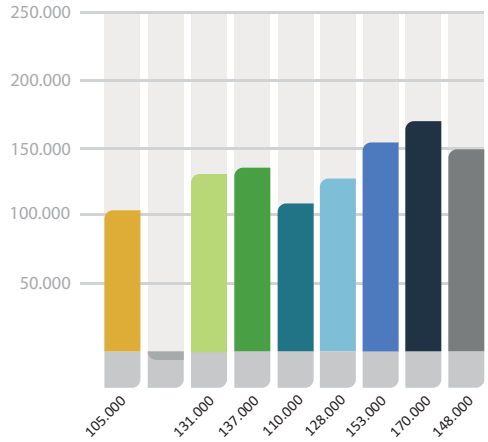
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

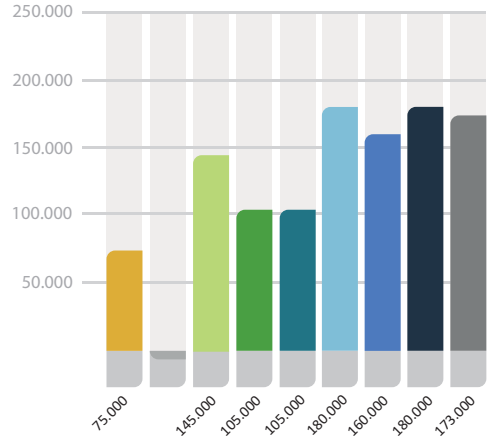
51 - 100 MIO.



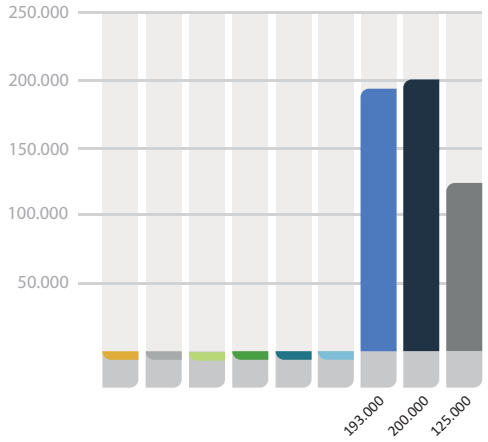
101 - 250 MIO.



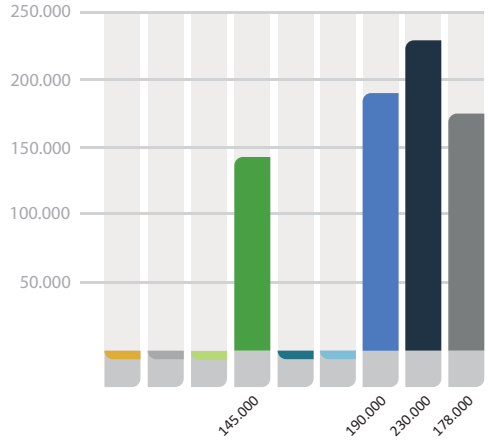
251 - 500 MIO.



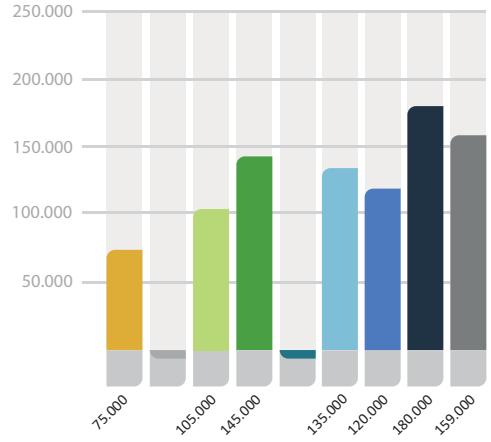
501 MIO. - 1 MRD.



ÜBER 1 MRD.



KEINE ANGABE



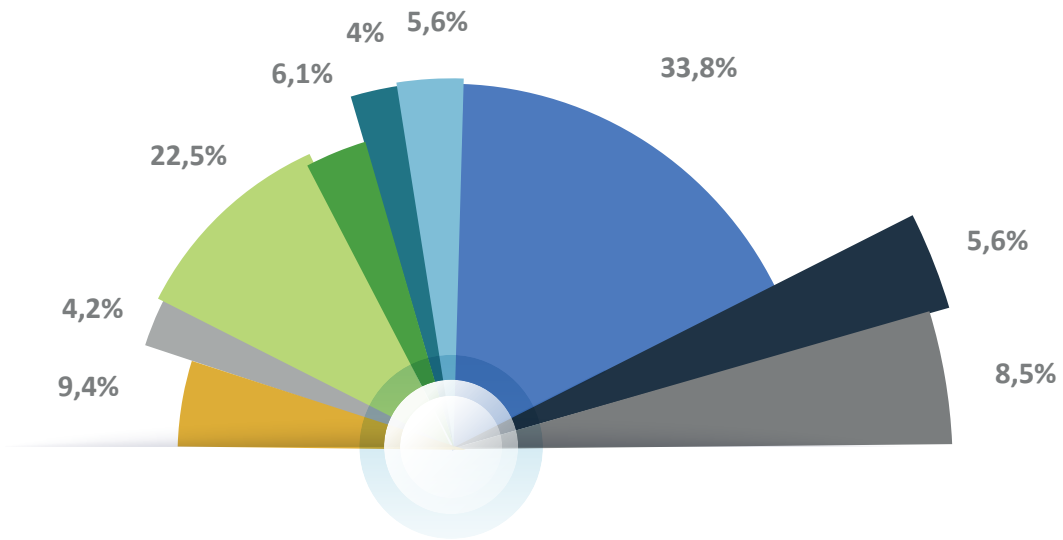
AB ELF MILLIONEN VOLUMEN STEIGT DAS GEHALT DEUTLICH

Kaum ein Faktor bildet eine so klare Gehaltstreppe wie das verantwortete Einkaufsvolumen. Wer weniger als eine Million Franken betreut, verdient im Schnitt 89‘000 Franken, wer mehr als eine Milliarde steuert, 197‘000 Franken. Zwischen einer und zehn Millionen bewegt sich das Gehalt kaum. Ab elf Millionen steigt es dann deutlich, auf 126‘000 Franken bei 11 bis 50 Millionen. In diesem Bereich arbeitet fast jeder dritte Befragte.
Ein höheres Einkaufsvolumen kann mit grösserer wirtschaftlicher Verantwortung und anspruchsvolleren Steuerungsaufgaben verbunden sein. Allerdings können auch Unterschiede in Position und Führungsverantwortung das Gehaltsgefälle mitprägen. Die höchsten Volumenklassen sind zudem mit wenigen Antworten vertreten.

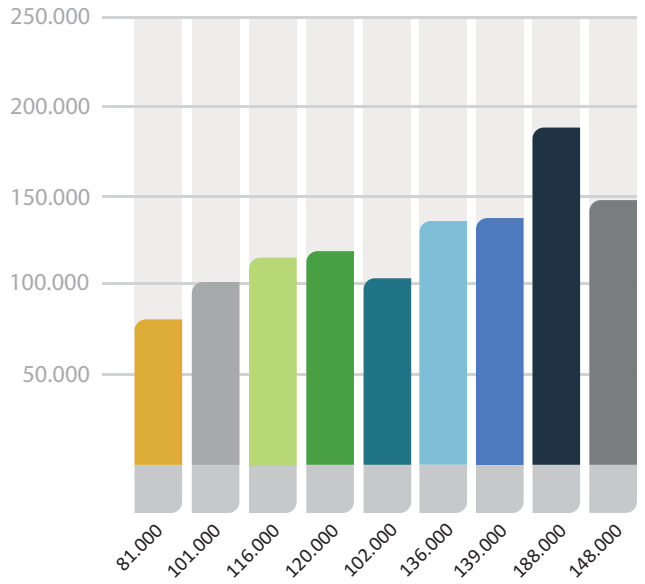
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

TEILNEHMER NACH POSITION



VERDIENST NACH POSITION



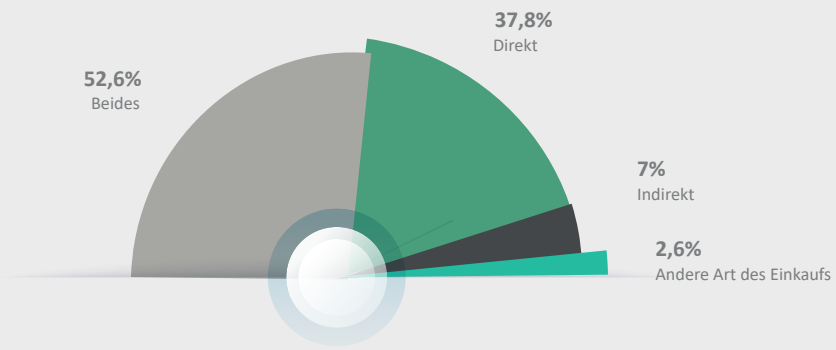
35‘000 FRANKEN MEHR FÜR DEN SCHRITT IN DEN STRATEGISCHEN EINKAUF

Operative Einkäufer verdienen durchschnittlich 81‘000 Franken, CPOs 188‘000 Franken, mehr als das Doppelte. Dazwischen liegen strategische Einkäufer mit 116‘000 Franken, Lead Buyer und Commodity Manager mit 120‘000 Franken und Einkaufsleiter mit 139‘000 Franken. Auffällig ist der grosse Sprung vom operativen zum strategischen Einkauf um 35‘000 Franken. Wer nicht mehr nur Bestellungen abwickelt, sondern Verträge verhandelt und Warengruppen steuert, wird deutlich besser bezahlt. Supply Chain Manager erreichen mit 136‘000 Franken fast das Niveau der Einkaufsleiter, da sie meist die gesamte Lieferkette verantworten. Fast 40 Prozent der Befragten sind Einkaufsleiter oder CPOs, was den Gesamtdurchschnitt von 127‘000 Franken hebt.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

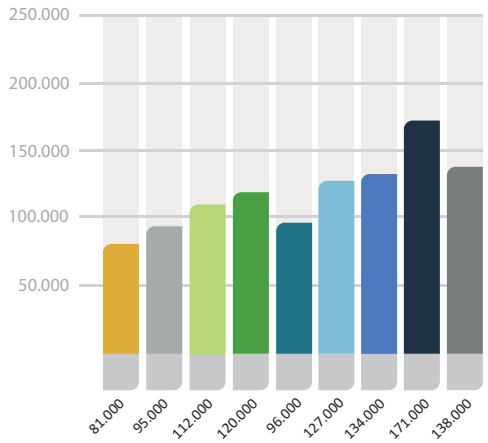
TEILNEHMER NACH ART DES EINKAUFS



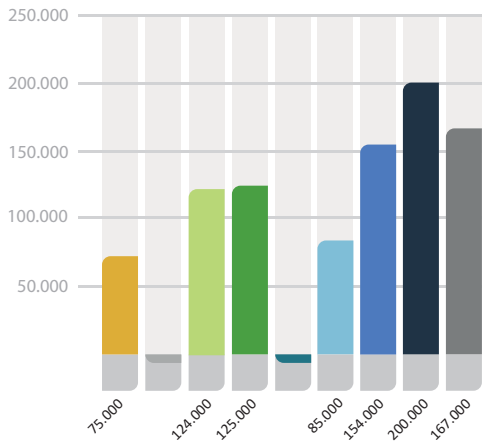
DIE EINKAUFSART MACHT NUR EINEN KLEINEN UNTERSCHIED

Mehr als die Hälfte der Befragten verantwortet direkten und indirekten Einkauf zugleich. Einkaufsleiter mit beiden Bereichen verdienen durchschnittlich 139‘000 Franken und damit etwas mehr als im reinen Direkteinkauf (134‘000 Franken). Bei strategischen Einkäufern zeigt sich eine leichte Tendenz zugunsten des indirekten Einkaufs. Sie verdienen dort 124‘000 Franken, bei gemischter Verantwortung 117‘000 Franken und im direkten Einkauf 112‘000 Franken. Eine Erklärung: Indirekte Kategorien wie IT, Marketing oder Beratungsleistungen sind heterogen und verlangen die Abstimmung mit vielen Fachabteilungen. Nur sieben Prozent der Befragten kaufen allerdings ausschliesslich indirekt ein, dieser Wert ist daher als Tendenz zu lesen.

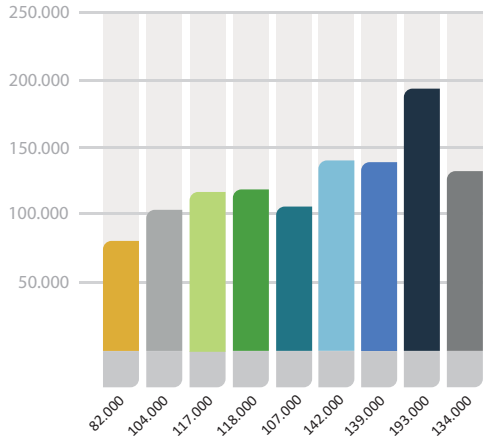
DIREKT



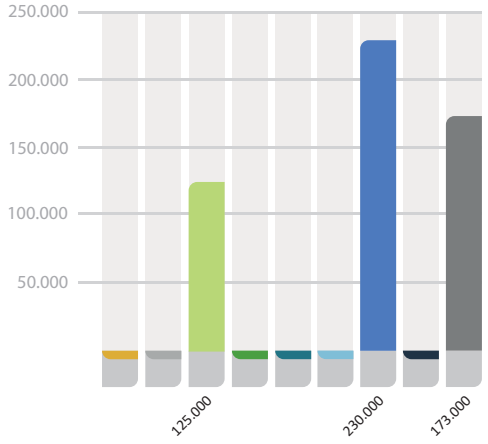
INDIREKT



BEIDES



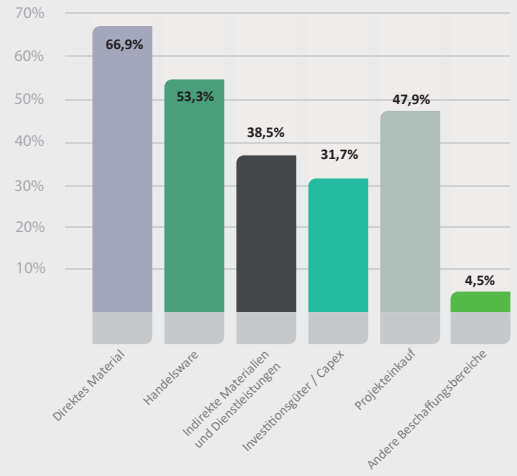
ANDERE ART



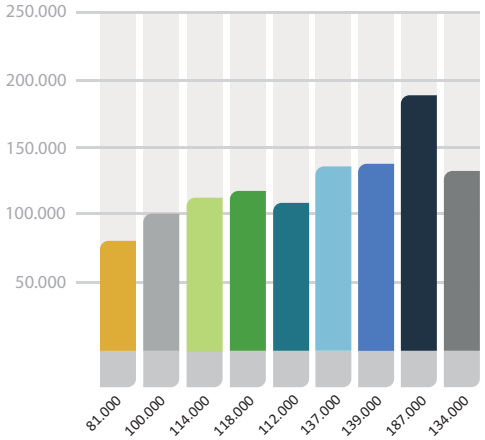
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

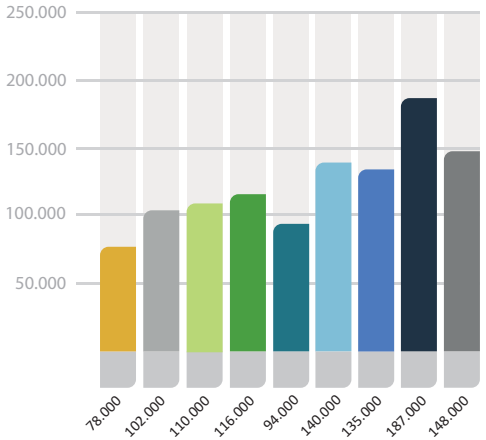
TEILNEHMER NACH BESCHAFFUNGSBEREICHEN



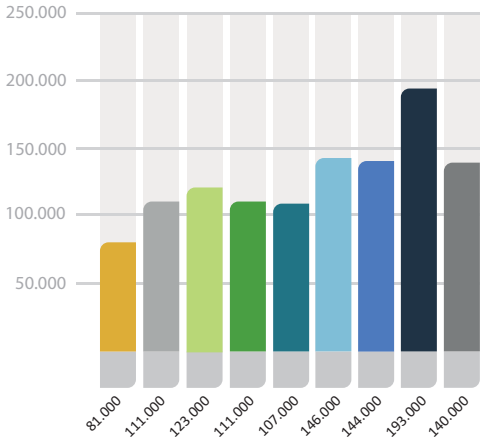
DIREKTES MATERIAL



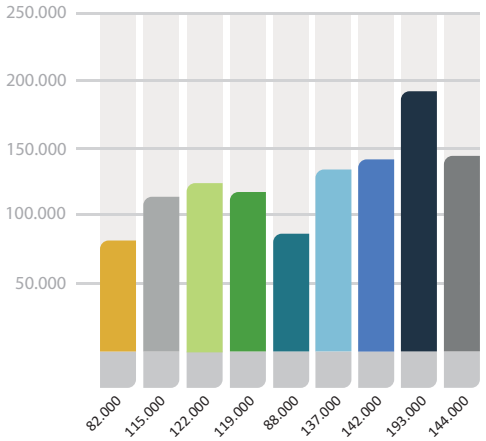
HANDELSWARE



INDIREKTES MATERIAL & DIENSTLEISTUNGEN



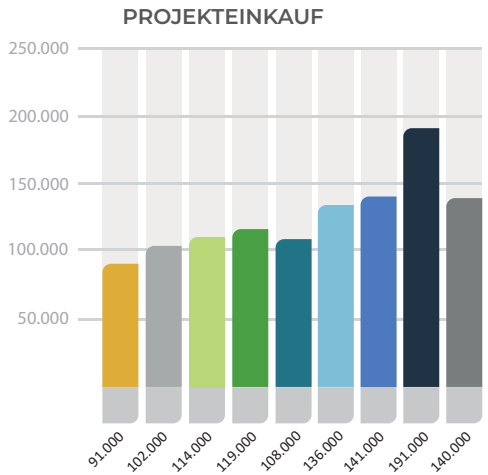
INVESTITIONSGÜTER / CAPEX

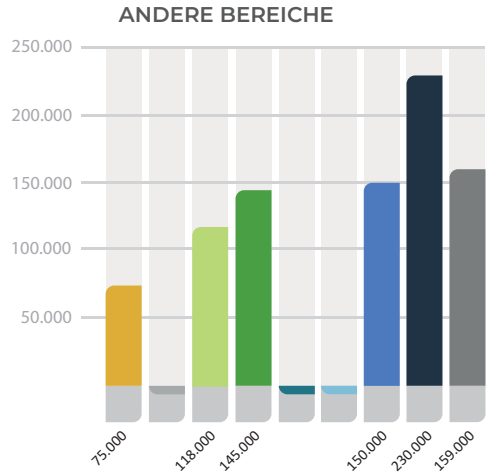


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

CH F6 | WELCHE BESCHAFFUNGSBEREICHE BETREUEN SIE HAUPTSÄCHLICH?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF





GEHALTSUNTERSCHIEDE IM STRATEGISCHEN EINKAUF

Direktes Material ist mit 285 Nennungen der am häufigsten betreute Beschaffungsbereich, gefolgt von Handelsware (227) und Projekteinkauf (204). Indirekte Materialien und Dienstleistungen kommen auf 164, Investitionsgüter/CAPEX auf 135 Nennungen. Bei strategischen Einkäufern zeigen sich deutliche Gehaltsunterschiede zwischen den Beschaffungsbereichen: Sie verdienen bei indirekten Materialien und Dienstleistungen sowie Investitionsgütern 122’000 bis 123’000 Franken, bei direktem Material und im Projekteinkauf jeweils 114’000 Franken und bei Handelsware 110’000 Franken. Mehrfachnennungen waren möglich, viele Befragte betreuen mehrere Bereiche.

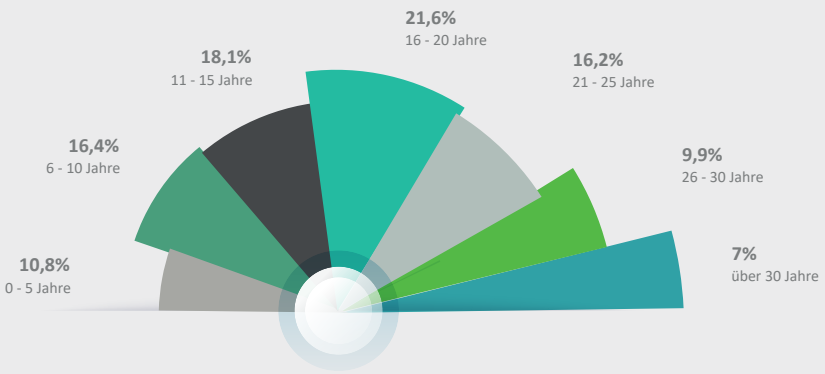


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

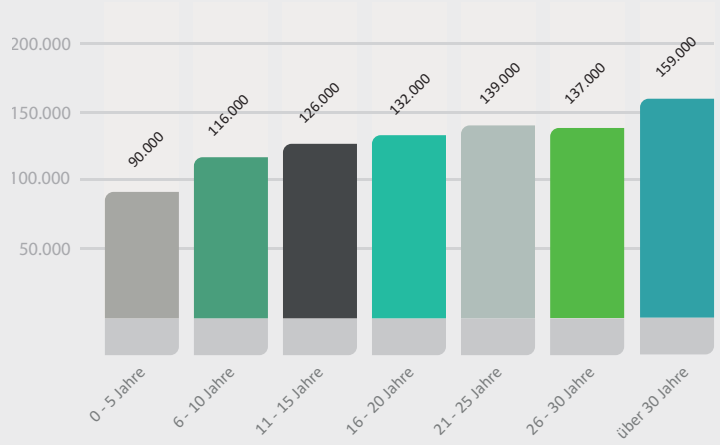
CH F7 | WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

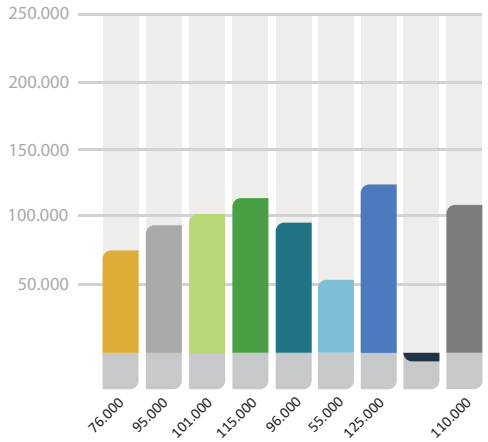
TEILNEHMER NACH BERUFSERFAHRUNG



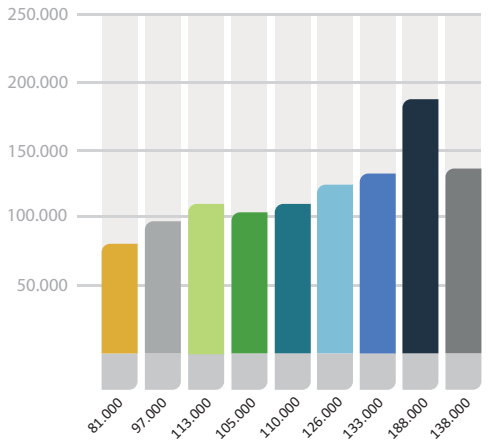
VERDIENST NACH BERUFSERFAHRUNG



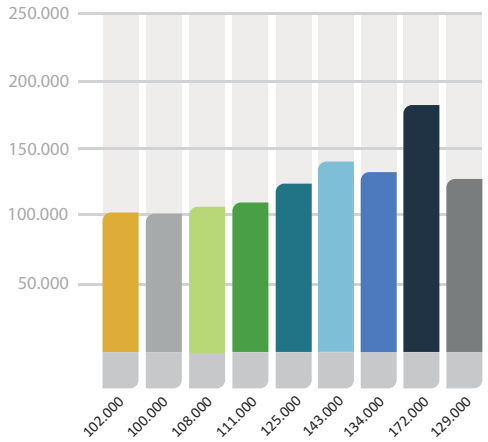
0 - 5 JAHRE



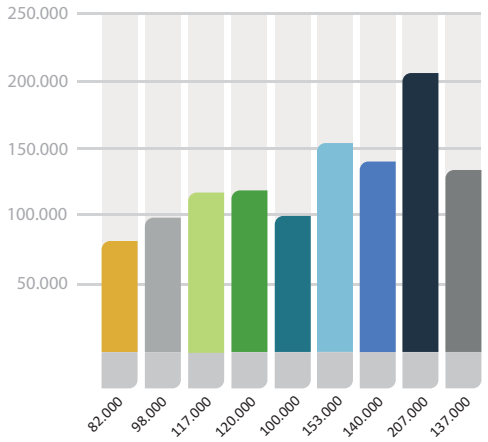
6 - 10 JAHRE



11 - 15 JAHRE



16 - 20 JAHRE

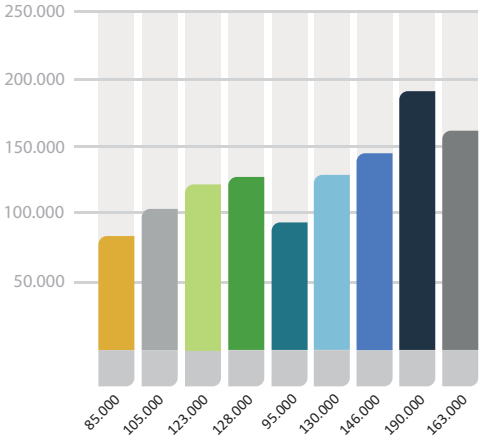


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

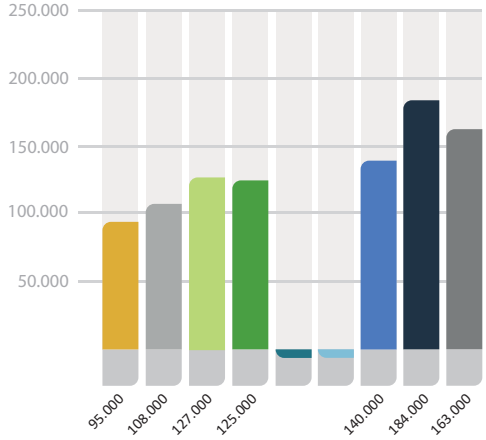
CH F7 | WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

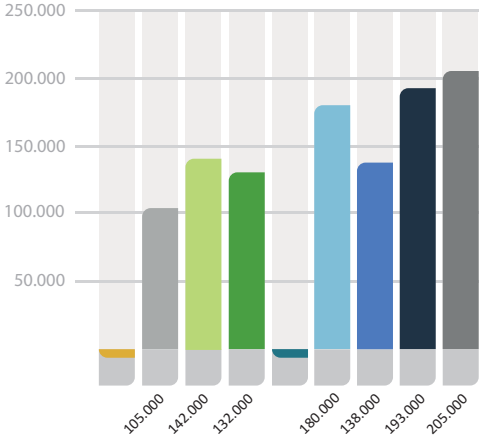
21 - 25 JAHRE



26 - 30 JAHRE



ÜBER 30 JAHRE



DIE ERSTEN ZEHN JAHRE BRINGEN DEN GRÖSSTEN SPRUNG

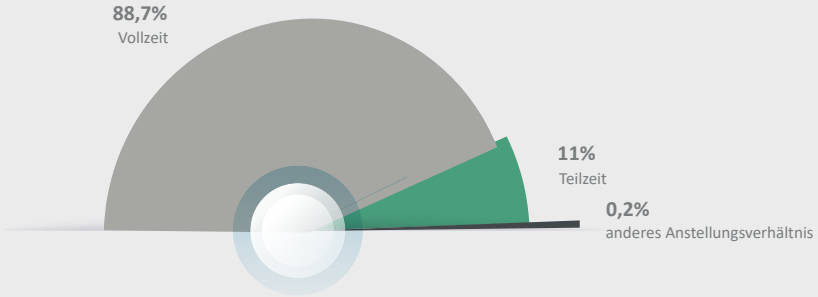
Den grössten Gehaltssprung machen Einkaufsprofis in den ersten zehn Berufsjahren. Einsteiger mit bis zu fünf Jahren verdienen durchschnittlich 90‘000 Franken, nach sechs bis zehn Jahren bereits 116‘000 Franken. Danach steigt das Gehalt langsamer, auf 139‘000 Franken nach 21 bis 25 Jahren. Auch innerhalb derselben Rolle zahlt sich Erfahrung aus. Strategische Einkäufer steigern sich von 113‘000 Franken nach sechs bis zehn Jahren auf 127‘000 Franken nach 26 bis 30 Jahren.



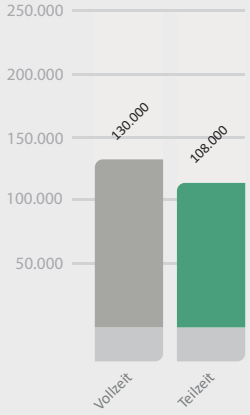
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

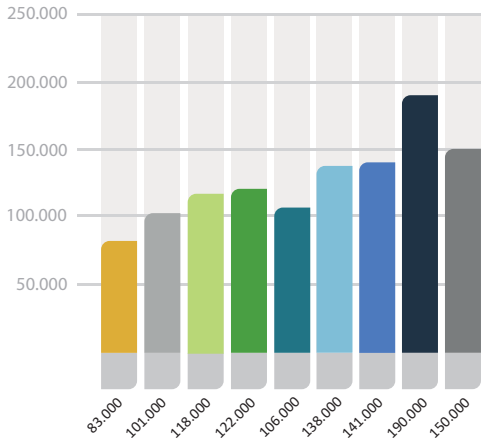
TEILNEHMER NACH ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS



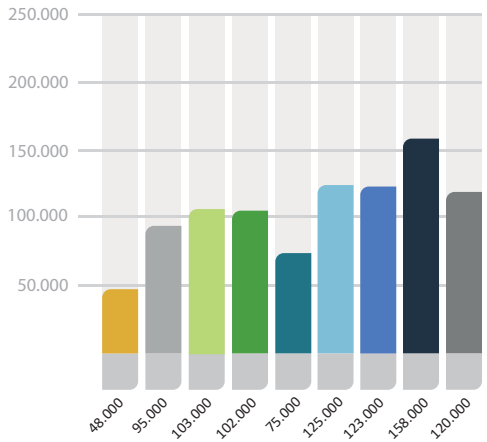
VERDIENST NACH ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS



VOLLZEIT



TEILZEIT



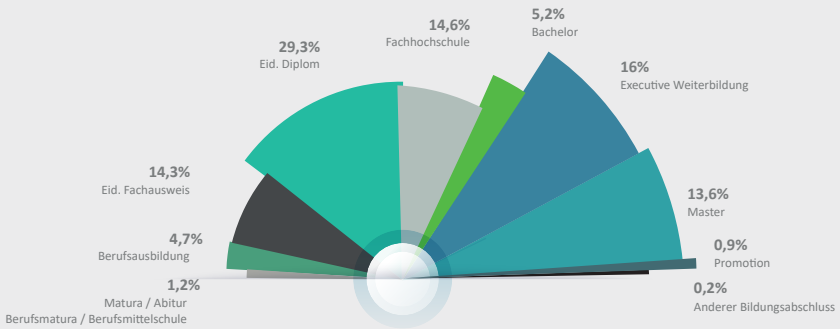
TEILZEIT AUCH IN DER FÜHRUNG: FAST JEDER DRITTE IST EINKAUFSLEITER

Teilzeitkräfte verdienen durchschnittlich 108‘000 Franken, rund 17 Prozent weniger als Vollzeitkräfte mit 130‘000 Franken. Mit der Position hat das wenig zu tun. Fast jeder dritte Teilzeitbeschäftigte ist Einkaufsleiter, ein ähnlicher Anteil wie bei den Vollzeitkräften. Einkaufsleiter in Teilzeit verdienen 123‘000 Franken, in Vollzeit 141‘000 Franken. Bei strategischen Einkäufern sind es 103‘000 gegenüber 118‘000 Franken. In gleicher Funktion beträgt der Abstand also rund 13 Prozent. Der Hauptgrund dürfte das geringere Pensum sein.

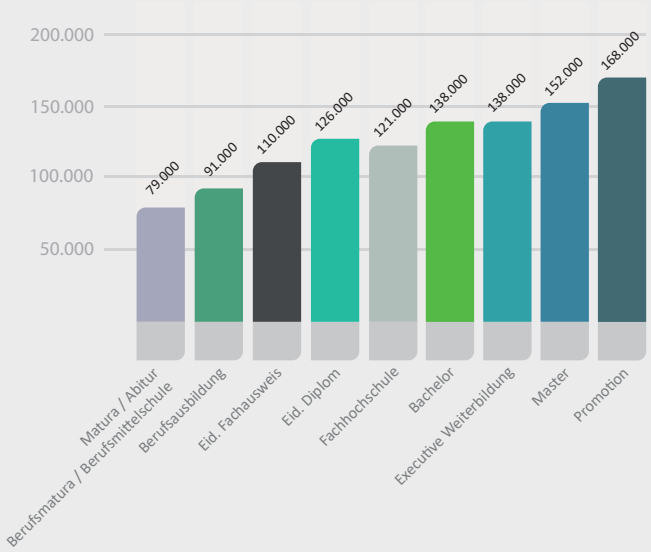
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

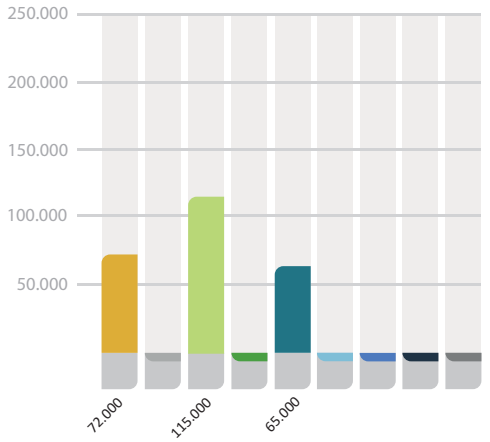
TEILNEHMER NACH BILDUNGSABSCHLUSS



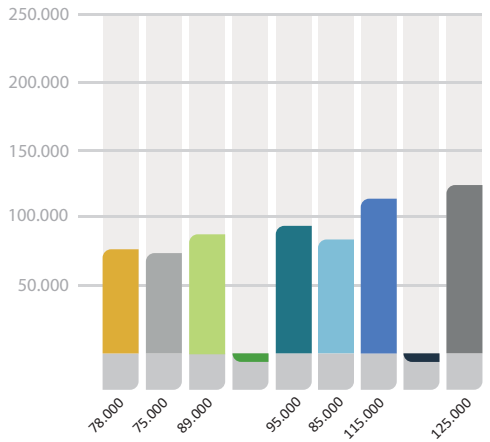
VERDIENST NACH BILDUNGSABSCHLUSS



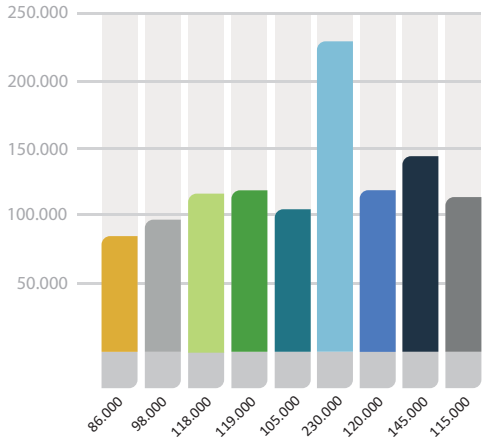
MATURA



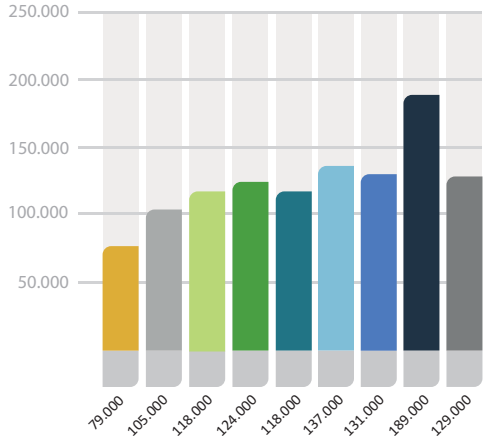
BERUFSAUSBILDUNG



EID. FACHAUSWEIS



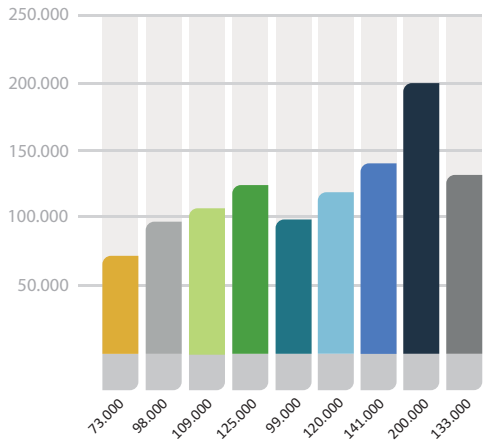
EID. DIPLOM



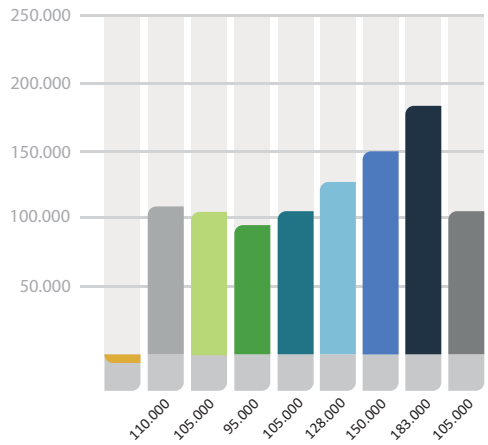
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

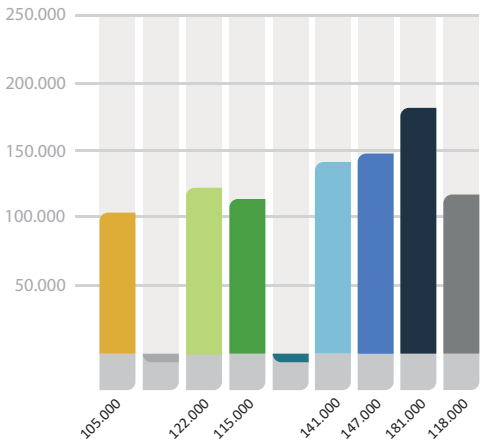
FACHHOCHSCHULE



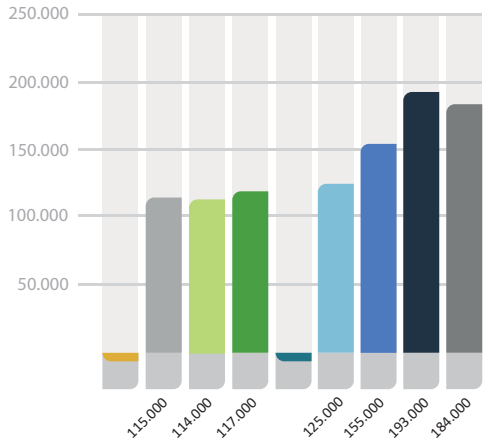
BACHELOR



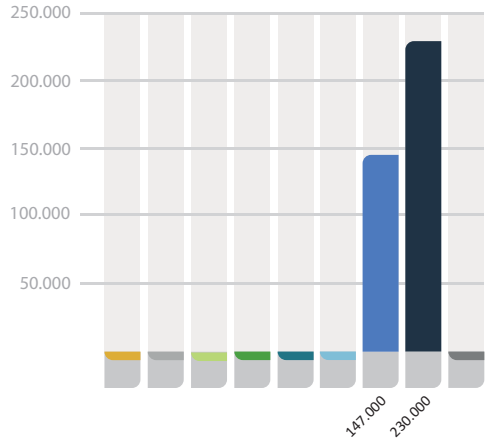
EXECUTIVE WEITERBILDUNG



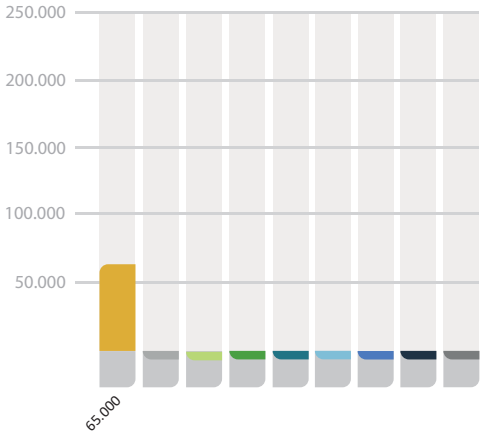
MASTER



PROMOTION



ANDERE



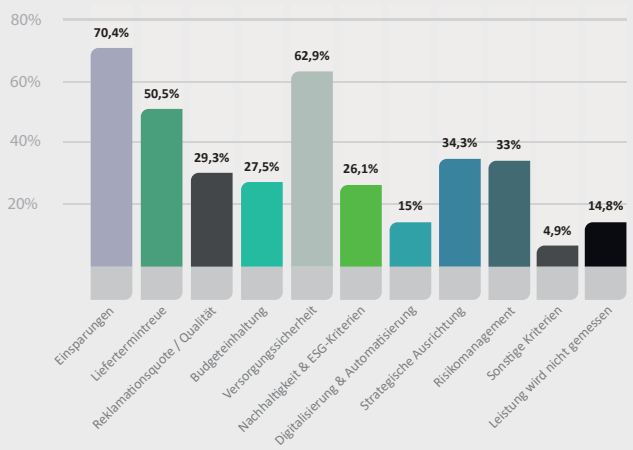
HÖHERE BILDUNGSABSCHLÜSSE BRINGEN MEHR GEHALT

Das Gehalt von Einkäuferinnen und Einkäufern steigt mit dem Bildungsabschluss: von 91‘000 Franken mit Berufslehre über 110‘000 Franken mit höherer Berufsbildung bis zu 152‘000 Franken mit Master. Bemerkenswert: Das eidgenössische Diplom der höheren Fachprüfung liegt mit 126‘000 Franken über dem FH-Abschluss (121‘000 Franken). Ein Grund dafür ist der höhere Anteil an Einkaufsleitern: 42 Prozent der Personen mit eidgenössischem Diplom sind Einkaufsleiter, gegenüber 29 Prozent der Fachhochschulabsolventen. Auch bei Einkaufsleitern zeigt sich der Bildungseffekt: Mit eidgenössischem Fachausweis (höhere Berufsprüfung) verdienen Sie 120‘000 Franken, mit eidgenössischem Diplom 131‘000 Franken und mit Master 155‘000 Franken.

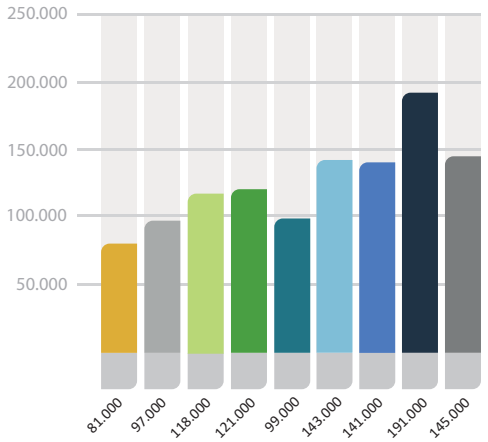
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

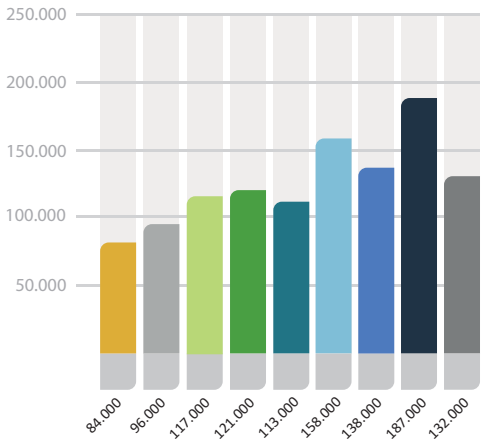
TEILNEHMER NACH LEISTUNGSMESSUNG



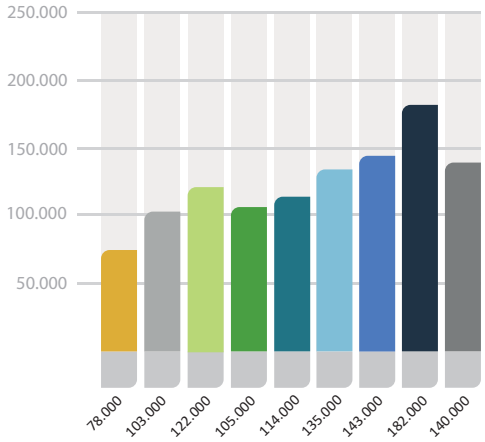
EINSPARUNG



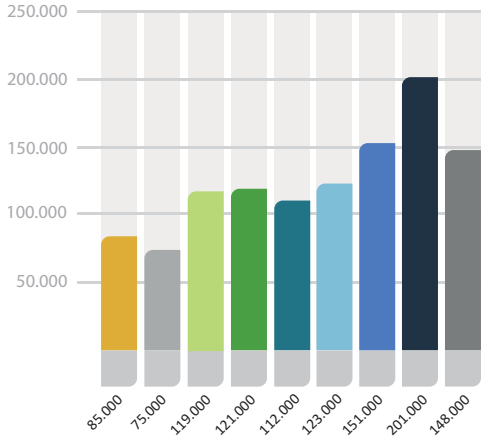
LIEFERTERMINTREUE



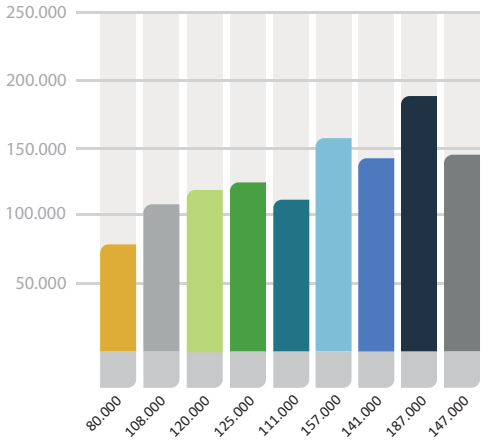
QUALITÄT



BUDGETEINHALTUNG



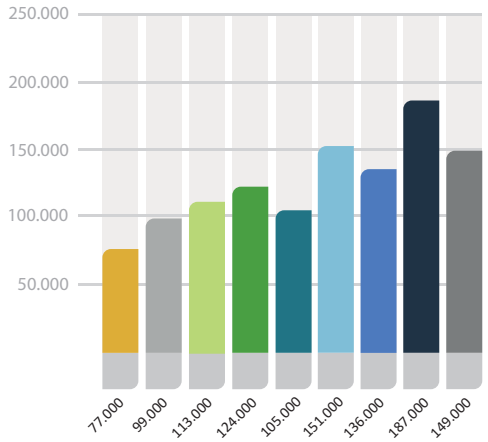
STRATEGISCHE AUSRICHTUNG



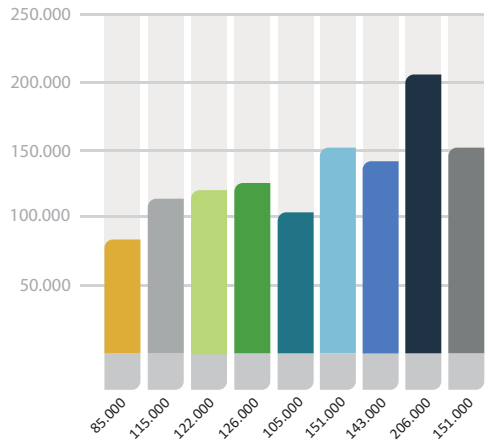
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

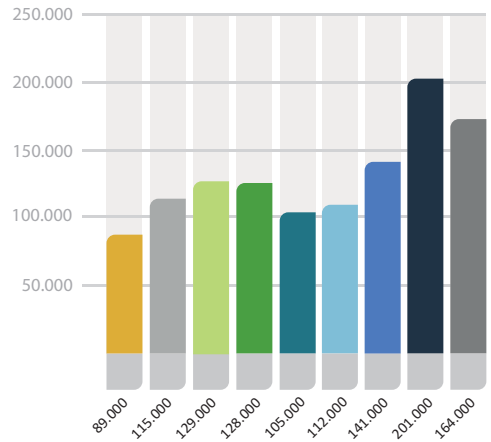
VERSORGUNGSSICHERHEIT



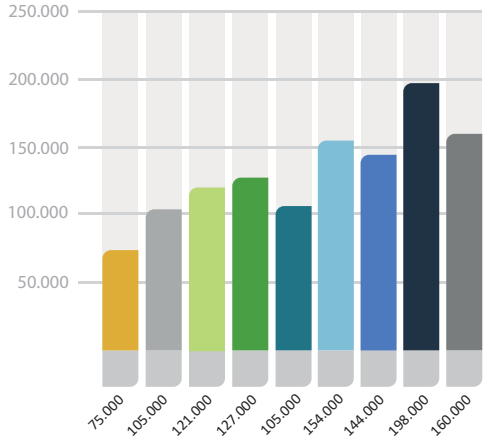
ESG / NACHHALTIGKEIT



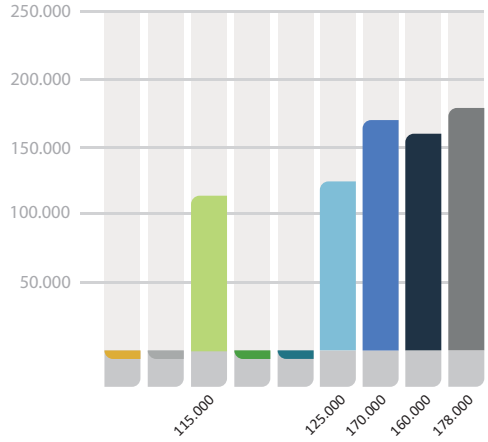
DIGITALISIERUNG



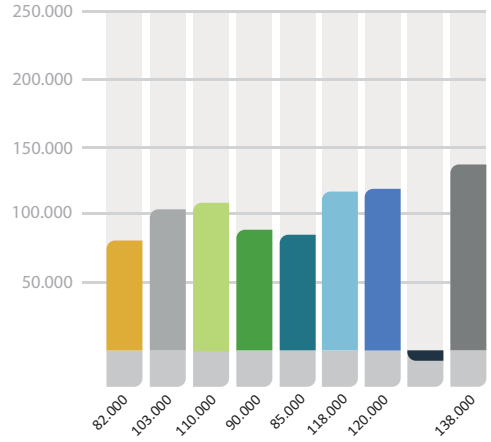
RISIKOMANAGEMENT



SONSTIGE KRITERIEN



KEINE MESSUNG



WER GEMESSEN WIRD, VERDIENT MEHR

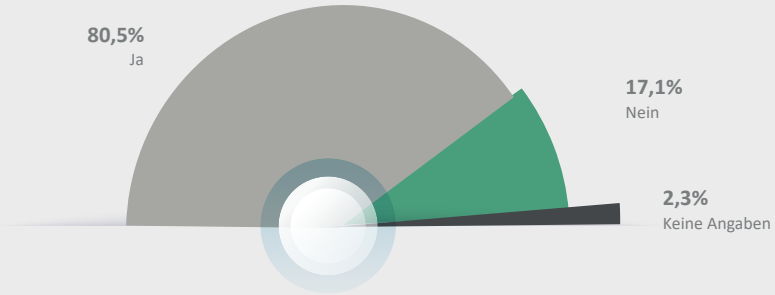
Entscheidend für das Gehalt ist weniger, woran der Einkauf gemessen wird, als vielmehr, ob überhaupt. Am häufigsten zählen Einsparungen (70 Prozent), bei jedem siebten Befragten wird die Leistung gar nicht gemessen. Einkaufsleiter, deren Leistung nicht gemessen wird, verdienen durchschnittlich 120‘000 Franken. Mit Kennzahlen sind es bei den gängigen Kriterien 136‘000 bis 151‘000 Franken, am meisten, wenn die Budgeteinhaltung zählt. Auch strategische Einkäufer liegen ohne Leistungsmessung mit 110‘000 Franken unter allen anderen Gruppen. Unter den Befragten ohne Leistungsmessung findet sich zudem kein einziger CPO. Eine Erklärung: Wo der Einkauf über Kennzahlen gesteuert wird, gilt er als strategische Funktion mit messbarem Wertbeitrag.

Operativer Einkäufer
Techn. Einkäufer
Strategischer Einkäufer
Lead Buyer / Commodity Manager
Projekteinkäufer
Supply Chain Manager
Einkaufsleiter
CPO
Andere Position

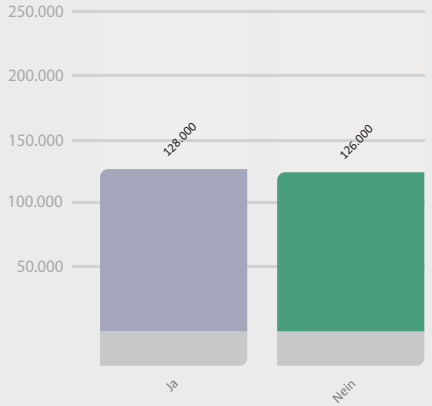
CH F11 | HABEN SIE EINE BERUFLICHE FORTBILDUNG IM EINKAUF DURCHLAUFEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

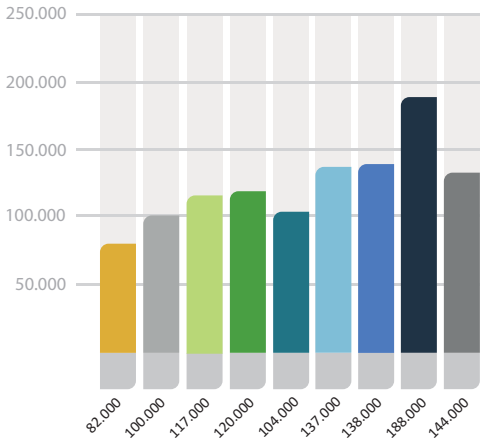
TEILNEHMER NACH FORTBILDUNG



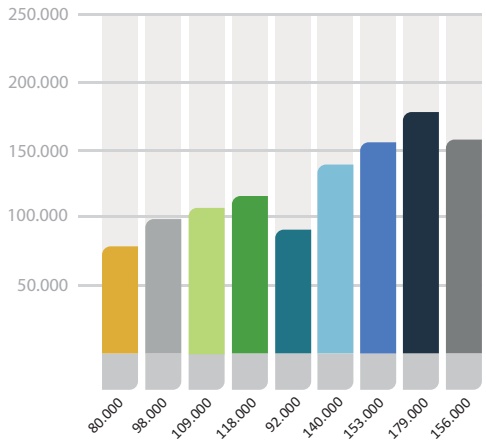
VERDIENST NACH FORTBILDUNG



JA



NEIN



WEITERBILDUNG GEHÖRT ZUR EINKAUFSKARRIERE

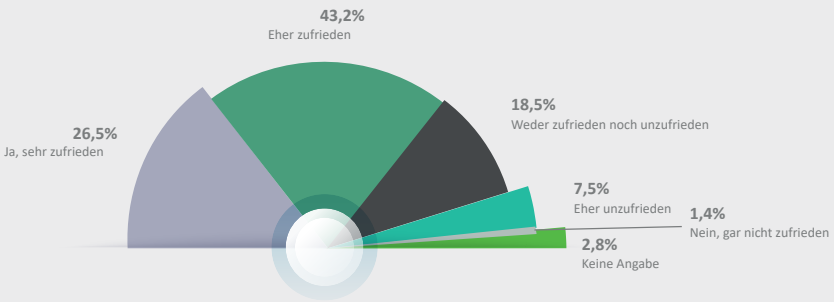
Neun von zehn Einkaufsleitern haben eine Weiterbildung im Einkauf absolviert: Mit 128 von 144 Befragten liegt ihr Anteil bei rund 90 Prozent. Die hohe Weiterbildungsquote unter Einkaufsleitern unterstreicht die Bedeutung der Weiterbildung im beruflichen Werdegang. Sie kann dazu beitragen, die Voraussetzungen für anspruchsvollere und höher vergütete Positionen zu schaffen.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

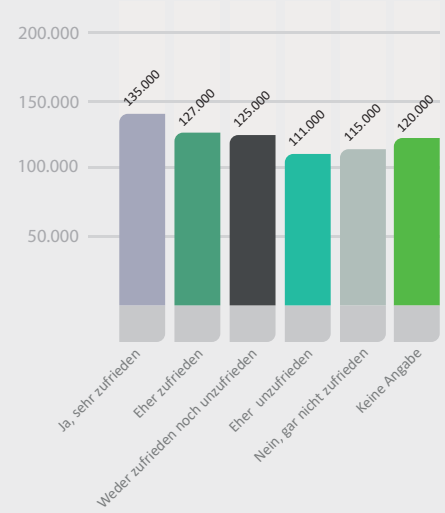
CH F12 | SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

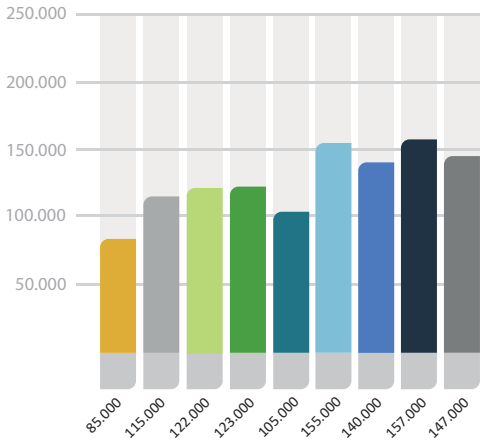
TEILNEHMER NACH ZUFRIEDENHEIT BEI ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN



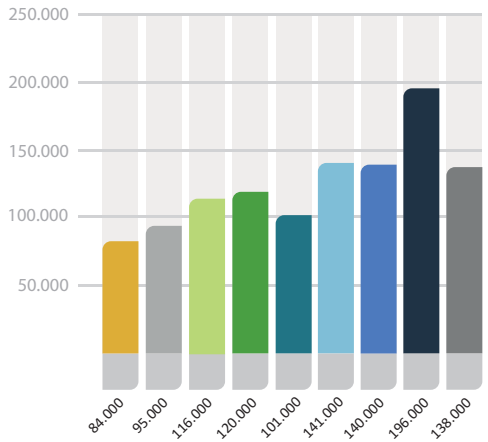
VERDIENST NACH ZUFRIEDENHEIT BEI ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN



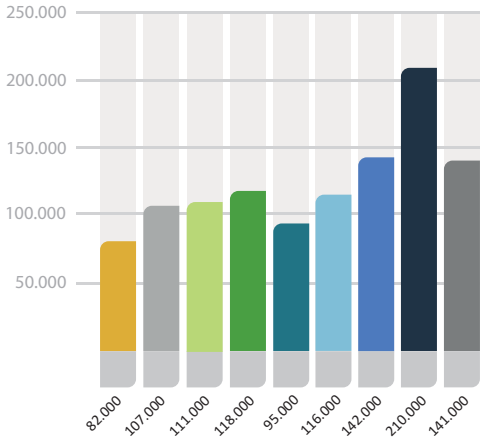
JA, SEHR ZUFRIEDEN



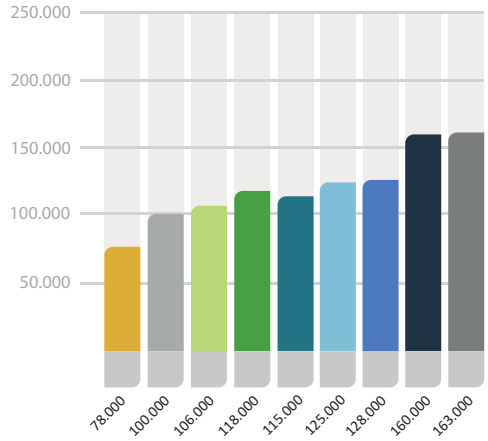
EHER ZUFRIEDEN



WEDER ZUFRIEDEN NOCH UNZUFRIEDEN



EHER UNZUFRIEDEN

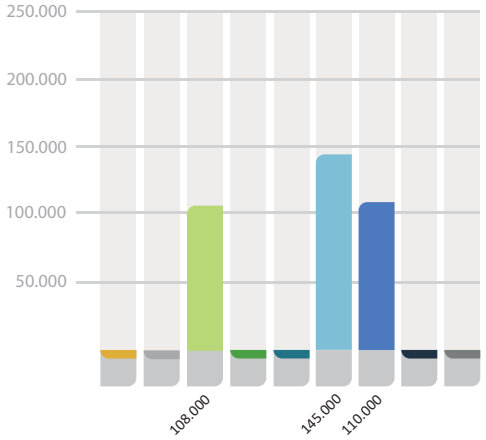


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

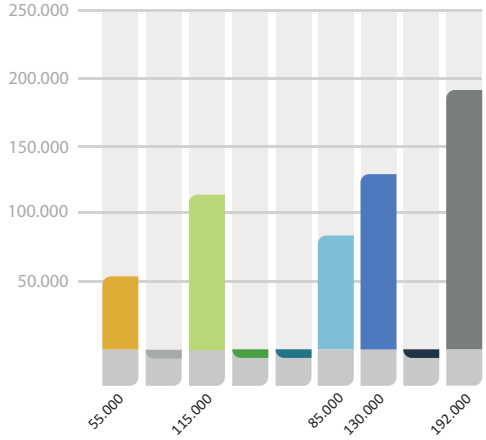
CH F12 | SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

NEIN, GAR NICHT ZUFRIEDEN



KEINE ANGABE





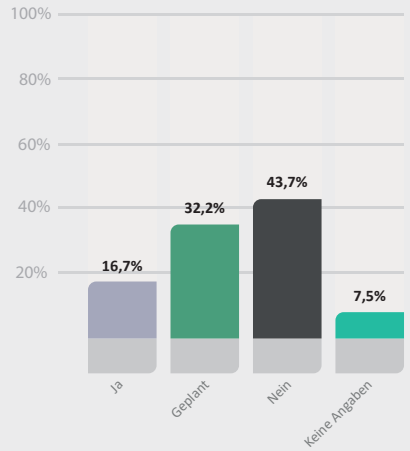
WER AUFGESTIEGEN IST, IST ZUFRIEDENER

Sieben von zehn Befragten sind mit ihren Entwicklungsmöglichkeiten zufrieden, knapp jeder Zehnte ist unzufrieden. Sehr zufriedene Befragte verdienen durchschnittlich 135‘000 Franken, eher unzufriedene 111‘000 Franken. Der Abstand scheint vor allem von der Position abzuhängen. Unter den sehr Zufriedenen sind 44 Prozent Einkaufsleiter, unter den eher Unzufriedenen nur 19 Prozent. Wer den Aufstieg geschafft hat, bewertet seine Entwicklungsmöglichkeiten eher positiv.

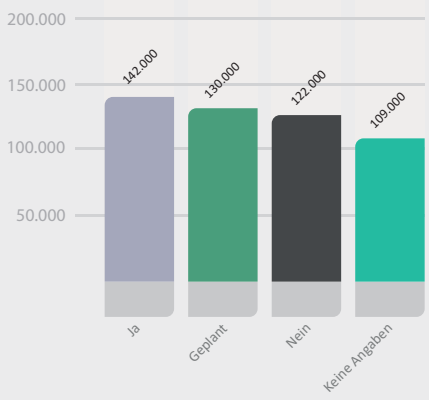
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

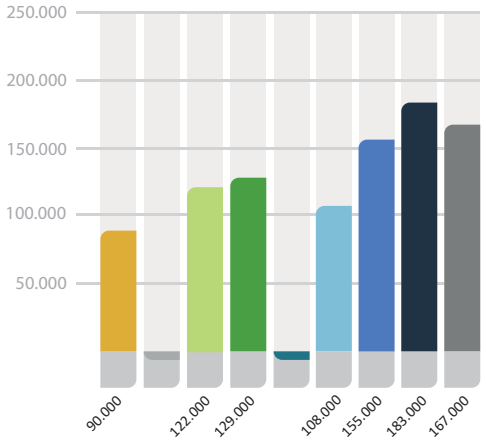
TEILNEHMER NACH NUTZUNG VON KI IM UNTERNEHMEN



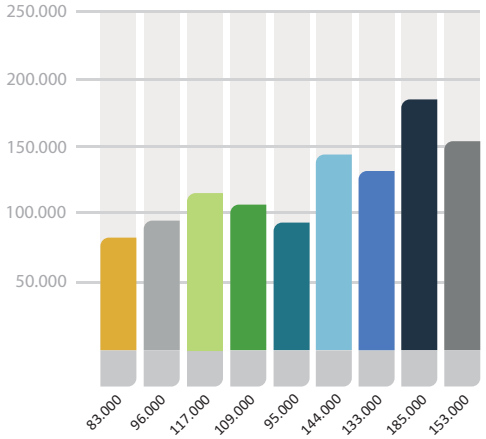
VERDIENST NACH NUTZUNG VON KI IM UNTERNEHMEN



JA, IM EINSATZ



NEIN



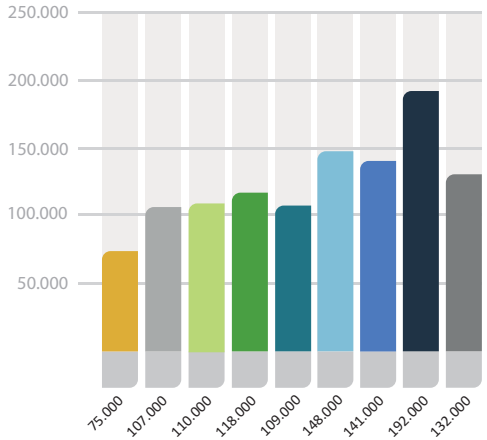


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

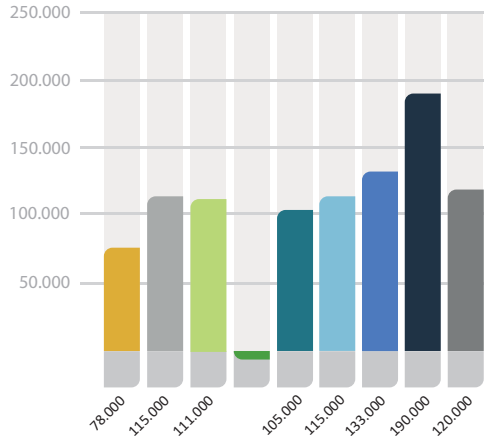
Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF



GEPLANT



KEINE ANGABE



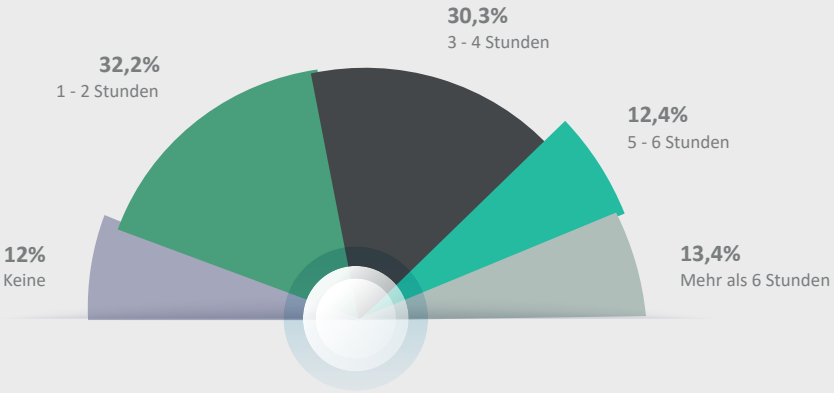
WO KI IM EINSATZ IST, SIND DIE GEHÄLTER HÖHER

Erst jeder sechste Befragte arbeitet in einem Unternehmen, das KI bereits einsetzt, bei 44 Prozent ist sie noch nicht geplant. Das Gehalt im Einkauf steigt mit dem Stand der KI-Nutzung im Unternehmen. Wo KI bereits im Einsatz ist, verdienen Einkaufsprofis durchschnittlich 142‘000 Franken, wo sie geplant ist, 130‘000 Franken und wo sie weder eingesetzt noch geplant ist, 122‘000 Franken. Am deutlichsten ist der Unterschied bei Einkaufsleitern. Sie kommen mit KI-Einsatz auf 155‘000 Franken, ohne KI-Pläne auf 133‘000 Franken.

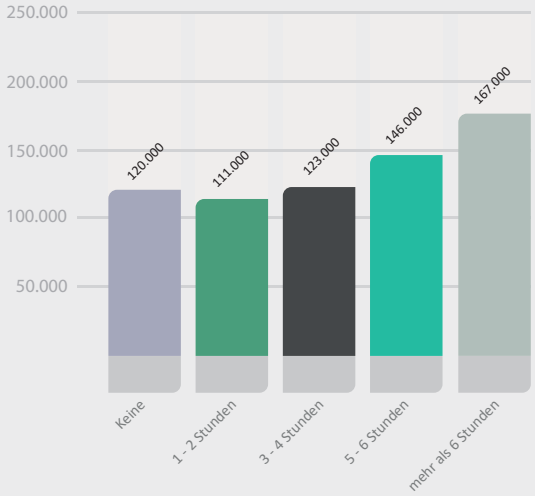
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

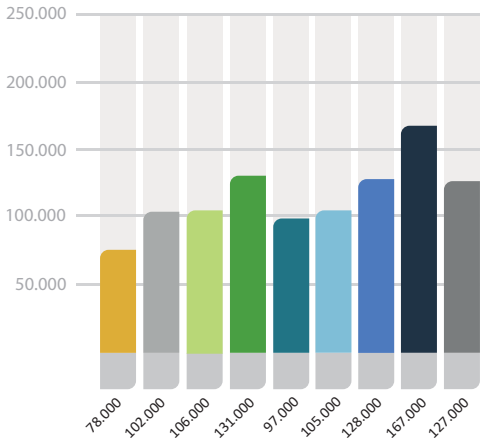
TEILNEHMER NACH ÜBERSTUNDENLEISTUNG



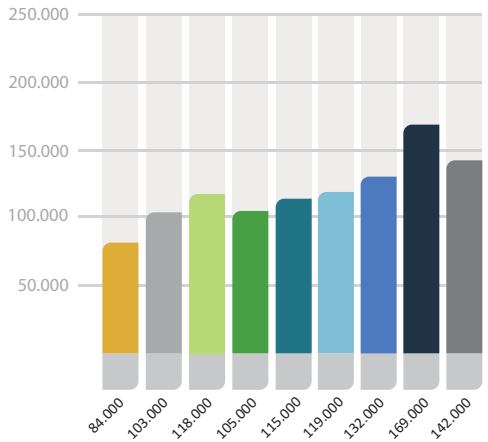
VERDIENST NACH ÜBERSTUNDENLEISTUNG



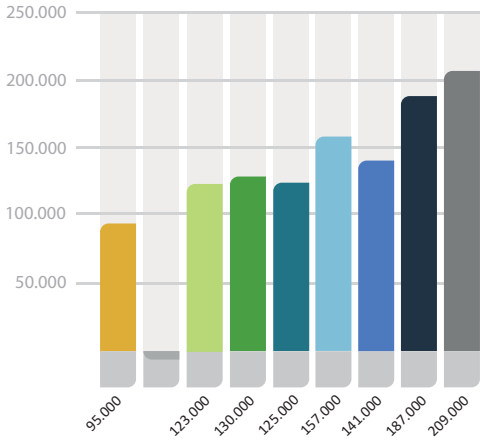
1 - 2 STUNDEN



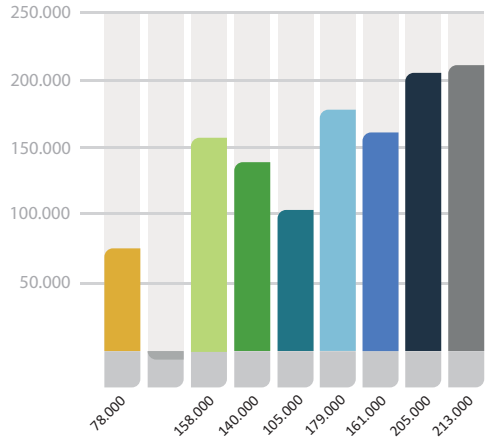
3 - 4 STUNDEN



5 - 6 STUNDEN

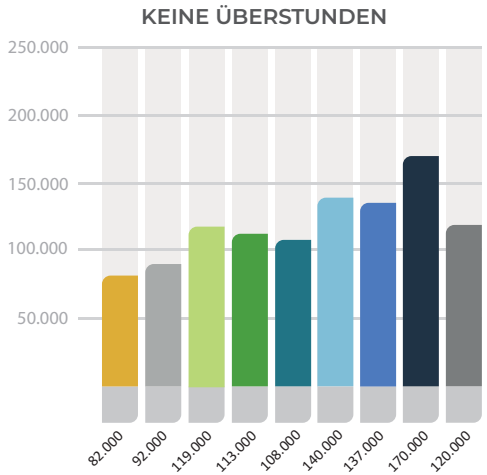


MEHR ALS 6 STUNDEN



Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF





ÜBERSTUNDEN SIND CHEFSACHE

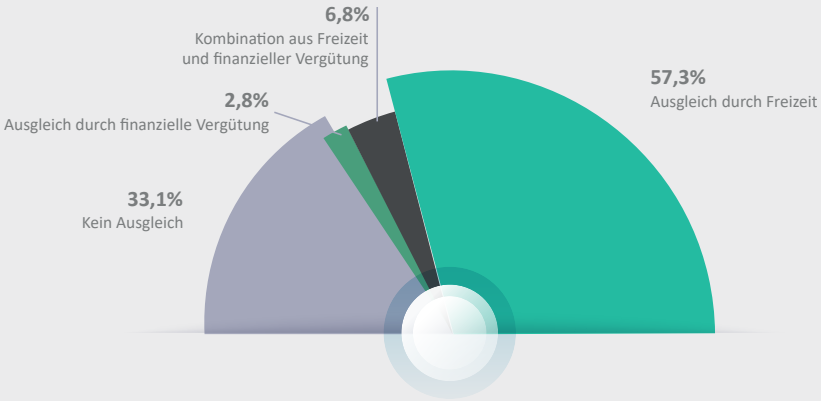
Fast neun von zehn Befragten leisten Überstunden, jeder Vierte fünf Stunden oder mehr pro Woche. Ab drei Überstunden pro Woche steigt das Gehalt mit jeder Stufe, besonders deutlich ab fünf Stunden. Wer ein bis zwei Überstunden pro Woche leistet, verdient durchschnittlich 111‘000 Franken, bei fünf bis sechs Stunden sind es 146‘000 Franken, bei mehr als sechs Stunden 167‘000 Franken. Dahinter steht die Führungsverantwortung. Fast die Hälfte der CPOs leistet mehr als sechs Überstunden pro Woche. Bei Einkaufsleitern mit Überstunden wächst das Gehalt Stufe für Stufe, von 128‘000 Franken bei ein bis zwei Überstunden auf 161‘000 Franken bei mehr als sechs. Mehrarbeit ist im Schweizer Einkauf damit vor allem ein Merkmal von Führungsrollen.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

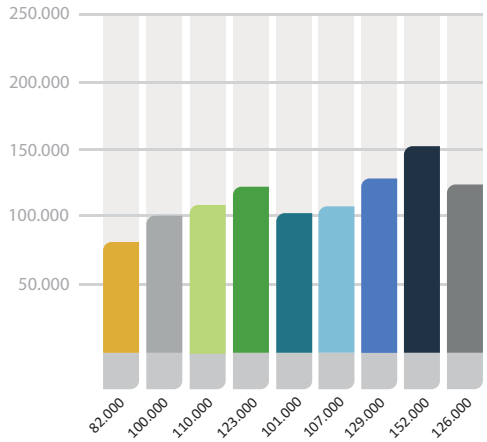
CH F15 | ERHALTEN SIE FÜR ÜBERSTUNDEN EINEN AUSGLEICH?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

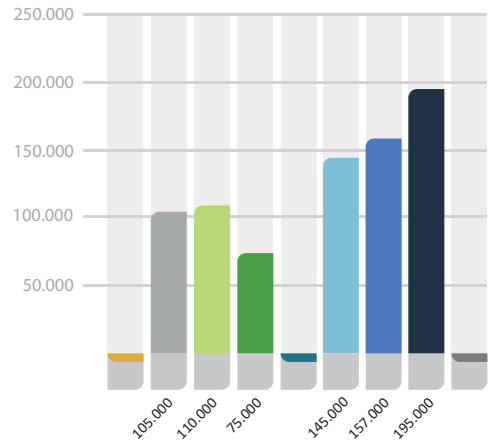
TEILNEHMER NACH AUSGLEICH



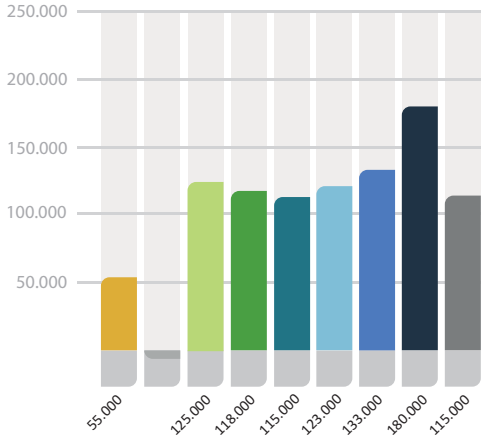
FREIZEIT



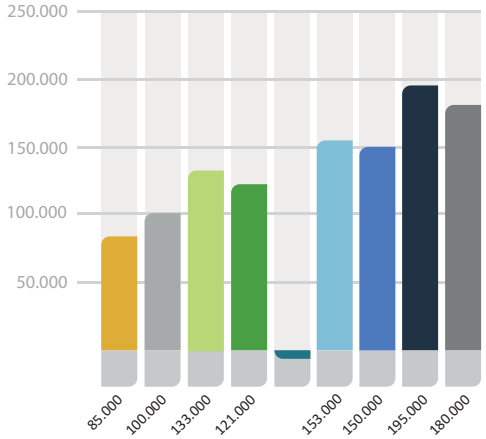
FINANZIELLE VERGÜTUNG



FREIZEIT UND GELD



KEIN AUSGLEICH



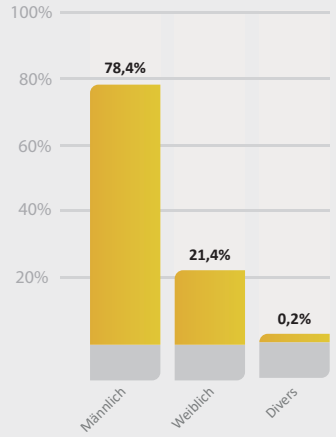
IM KADER IST DIE MEHRARBEIT IM LOHN ENTHALTEN

Die Mehrheit der Schweizer Einkaufsprofis erhält für Überstunden Freizeit, ein Drittel bekommt gar keinen Ausgleich. Eine reine Auszahlung ist mit knapp drei Prozent die Ausnahme. Zugleich verdienen Befragte ohne Ausgleich deutlich mehr. Einkaufsleiter ohne Ausgleich kommen auf 150‘000 Franken, mit Freizeitausgleich auf 129‘000 Franken. Die Mehrarbeit ist bei ihnen gewissermassen im höheren Lohn enthalten. Zwei Drittel der CPOs erhalten keinen gesonderten Ausgleich, während operative Einkäufer ihre Überstunden überwiegend als Freizeit gutgeschrieben bekommen.

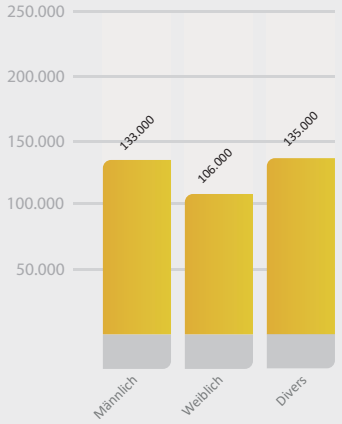
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

TEILNEHMER NACH GESCHLECHT



VERDIENST NACH GESCHLECHT





GESCHLECHTSSPEZIFISCHE GEHALTSUNTERSCHIEDE DIFFERENZIERT BETRACHTEN

Frauen stellen rund 21 Prozent der Befragten. Knapp jede vierte Teilnehmerin arbeitet als Einkaufsleiterin, ein nahezu ebenso grosser Anteil im strategischen Einkauf. Der strategische Einkauf ist unter Frauen und Männern anteilig ähnlich stark vertreten. Im operativen Einkauf liegt der Anteil unter Frauen mit 22 Prozent höher als unter Männern mit 6 Prozent, in der Einkaufsleitung mit 24 gegenüber 37 Prozent niedriger.

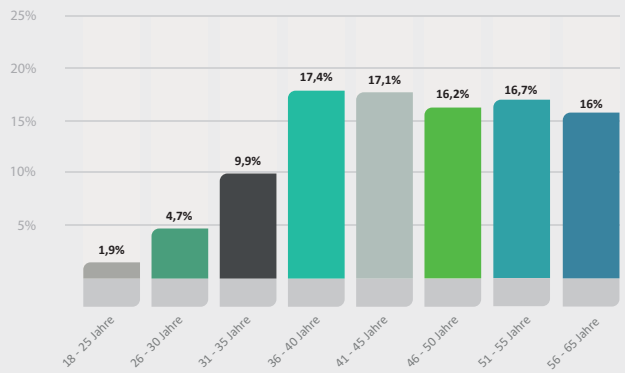
Das durchschnittliche Jahresgehalt beträgt bei Frauen rund 106‘000 Franken und bei Männern 133‘000 Franken. Der Teilzeitanteil beträgt bei Frauen 29 Prozent und bei Männern 6 Prozent.

Auch innerhalb einzelner Positionsgruppen zeigen sich Unterschiede: Einkaufsleiterinnen verdienen durchschnittlich 132‘000 Franken gegenüber 140‘000 Franken bei ihren männlichen Kollegen; im strategischen Einkauf sind es 103‘000 gegenüber 119‘000 Franken. Für die Einordnung sind neben der Funktion insbesondere das Arbeitspensum, die Berufserfahrung, Weiterbildung und der Verantwortungsumfang zu berücksichtigen.

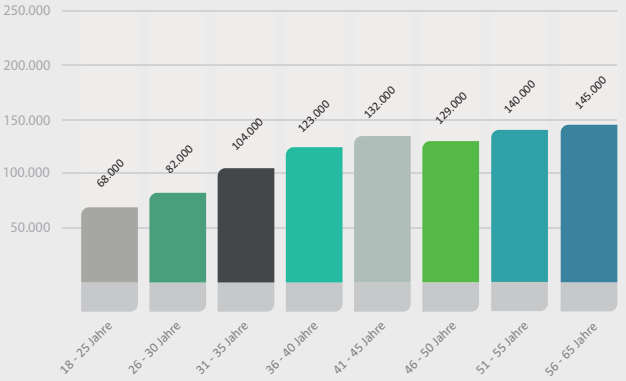
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

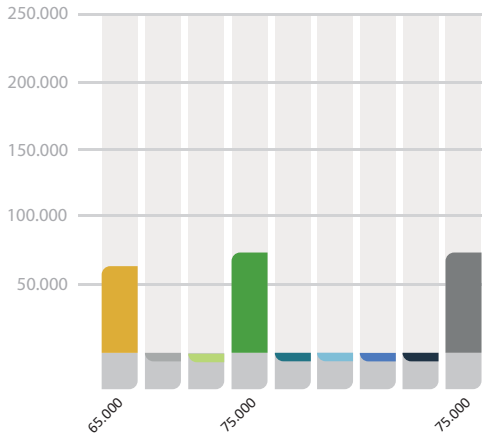
TEILNEHMER NACH ALTER



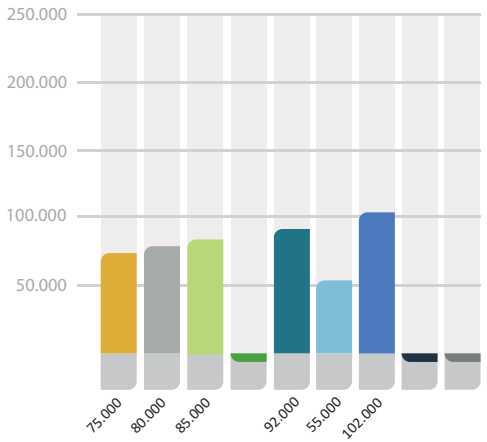
VERDIENST NACH ALTER



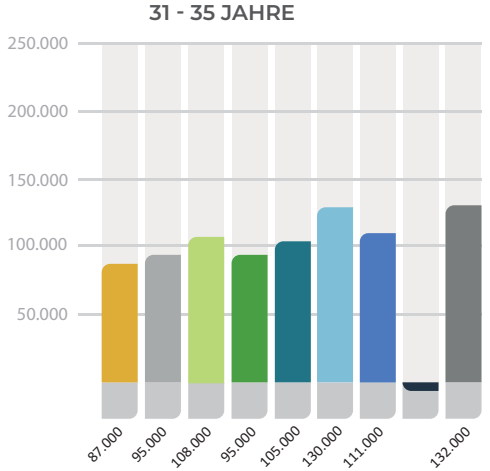
18 - 25 JAHRE



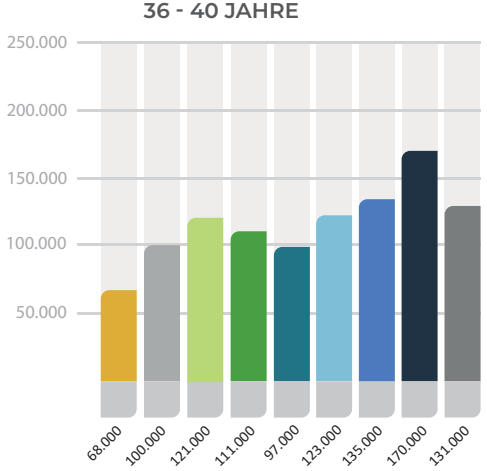
26 - 30 JAHRE



31 - 35 JAHRE



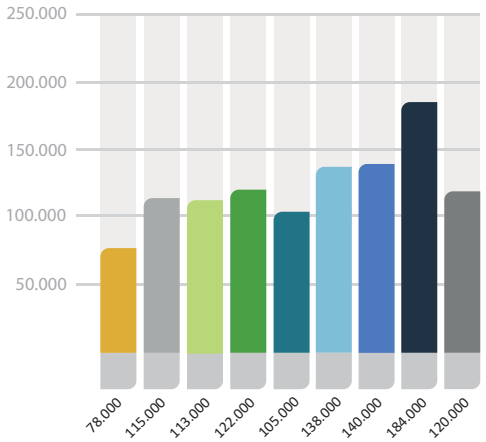
36 - 40 JAHRE



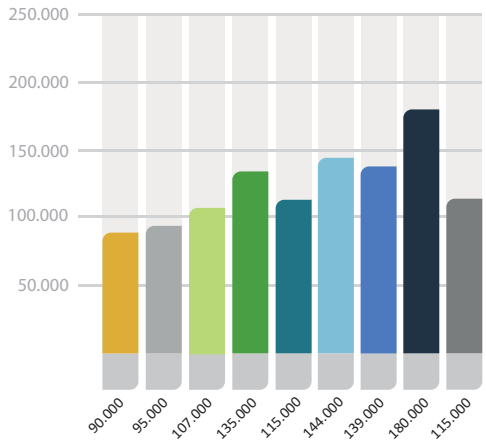
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

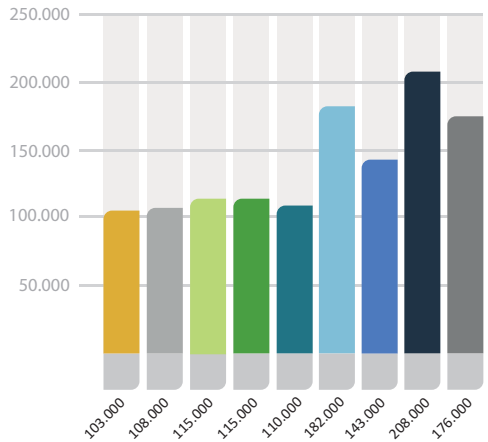
41 - 45 JAHRE



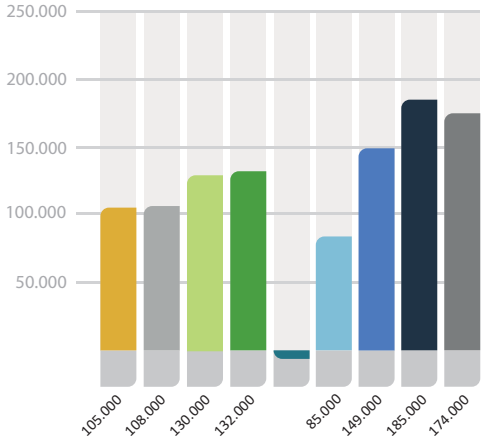
46 - 50 JAHRE



51 - 55 JAHRE



56 - 65 JAHRE



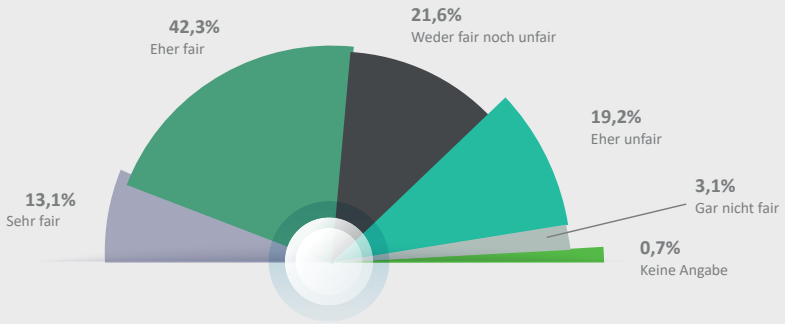
DAS GEHALT STEIGT BIS INS SPÄTE BERUFSLEBEN

Das Gehalt steigt mit dem Alter, von 82‘000 Franken bei den 26- bis 30-Jährigen über 123‘000 Franken bei den 36- bis 40-Jährigen bis 145‘000 Franken bei den 56- bis 65-Jährigen. Ein Grund sind die Positionen. Unter den 31- bis 35-jährigen Befragten arbeiten die meisten als Fachkräfte, unter den 46- bis 50-Jährigen ist rund die Hälfte Einkaufsleiter. Doch auch innerhalb derselben Position steigt das Gehalt. Einkaufsleiter verdienen mit Ende 30 durchschnittlich 135‘000 Franken, im Alter von 56 bis 65 Jahren 149‘000 Franken.

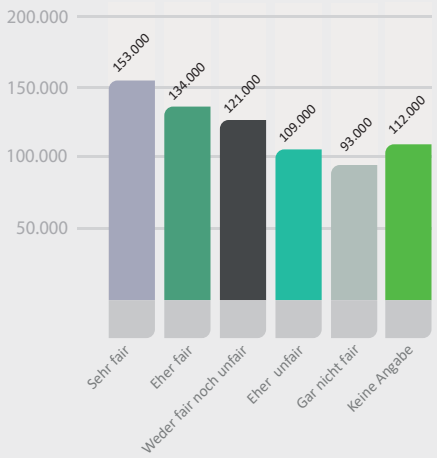
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

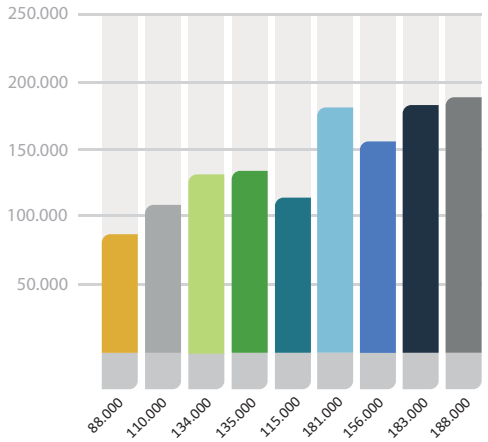
TEILNEHMER NACH FAIRNESSEMPFINDEN



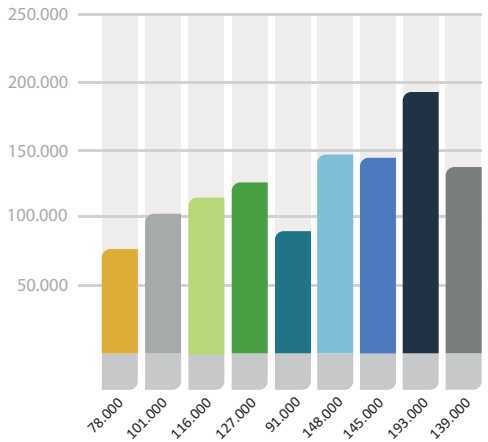
VERDIENST NACH FAIRNESSEMPFINDEN



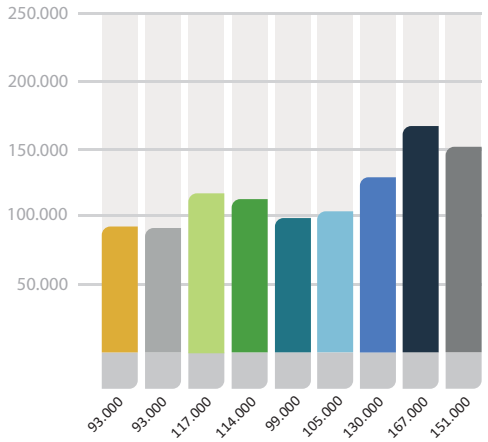
SEHR FAIR



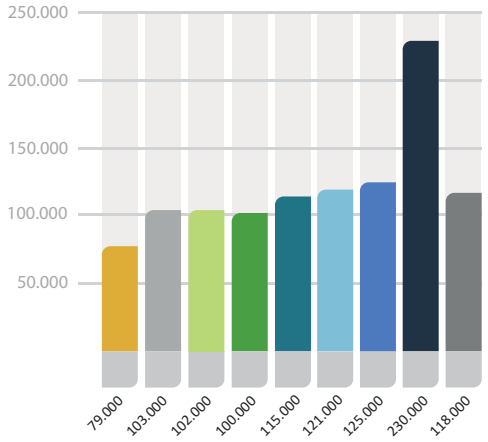
EHER FAIR



WEDER FAIR NOCH UNFAIR



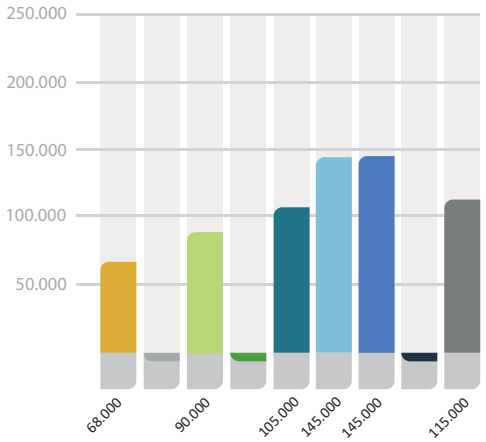
EHER UNFAIR



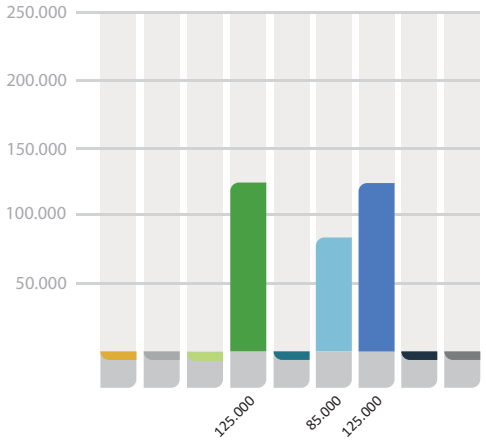
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in CHF

GAR NICHT FAIR



KEINE ANGABE





DAS GEFÜHL UNFAIRER BEZAHLUNG HAT EINEN REALEN KERN

Gut die Hälfte der Befragten hält die eigene Vergütung für fair, gut jeder Fünfte für unfair. Die Einschätzung deckt sich klar mit dem Gehalt. Es sinkt Stufe für Stufe, von 153'000 Franken bei «sehr fair» bis 93'000 Franken bei «gar nicht fair». Aufschlussreich ist der Vergleich innerhalb derselben Rolle. Einkaufsleiter, die sich sehr fair bezahlt fühlen, verdienen 156'000 Franken, jene mit eher unfairer Einschätzung 125'000 Franken. Das Unfairnessempfinden hat also einen realen Kern. Wer weniger verdient als Kollegen mit gleichem Titel, etwa in einem kleineren Unternehmen oder mit geringerem Volumen, dürfte das spätestens beim Lohnvergleich merken.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

GEHALTSREPORT 2026

WAS EINKAUFSPROFIS IN DER SCHWEIZ WIRKLICH VERDIENEN – UND WARUM

Branche – Staatsnahe Arbeitgeber zahlen am besten
Öffentliche und staatsnahe Arbeitgeber zahlen mit durchschnittlich 135‘000 Franken die höchsten Gehälter, gefolgt von Industrie und Handel mit jeweils 125‘000 Franken. Die Unterschiede variieren allerdings je nach Einkaufsposition.

Unternehmensgrösse – Einkaufsleiter profitieren besonders
Einkaufsleiter verdienen in Unternehmen mit mehr als einer Milliarde Franken Umsatz durchschnittlich 165‘000 Franken und damit rund 38 Prozent mehr als in Unternehmen mit 11 bis 50 Millionen Franken Umsatz. Bei strategischen Einkäufern beträgt der Unterschied nur rund 15 Prozent.

Einkaufsvolumen – Mehr Verantwortung, höheres Gehalt
Mit dem verantworteten Einkaufsvolumen steigt auch das Durchschnittsgehalt deutlich. Bei weniger als einer Million Franken liegt es bei 89‘000 Franken, bei mehr als einer Milliarde Franken bei 197‘000 Franken.

Position – Strategischer Einkauf zahlt sich aus
Strategische Einkäufer verdienen durchschnittlich 116‘000 Franken und damit 35‘000 Franken mehr als operative Einkäufer. Einkaufsleiter erreichen 139‘000 Franken, CPOs sogar 188‘000 Franken.

Einkaufsart – Indirekter Einkauf mit leichtem Gehaltsvorteil
Strategische Einkäufer verdienen im indirekten Einkauf durchschnittlich 124‘000 Franken, im direkten Einkauf 112‘000 Franken. Da nur wenige Befragte ausschliesslich indirekt einkaufen, ist dieser Unterschied als Tendenz zu bewerten.

Beschaffungsbereiche – Unterschiede im strategischen Einkauf
Strategische Einkäufer erzielen bei indirekten Materialien, Dienstleistungen und Investitionsgütern mit 122‘000 bis 123‘000 Franken die höchsten Durchschnittsgehälter. Bei Handelswaren liegen sie mit 110‘000 Franken am niedrigsten.

Berufserfahrung – Die ersten zehn Jahre zählen besonders
In den ersten zehn Berufsjahren steigen die Durchschnittsgehälter von 90‘000 auf 116‘000 Franken. Danach verlangsamt sich der Anstieg, wobei auch innerhalb derselben Position erfahrenere Einkäufer meist mehr verdienen.

Anstellungsverhältnis – Teilzeit auch in Führungspositionen
Teilzeitbeschäftigte verdienen durchschnittlich 108‘000 Franken und damit rund 17 Prozent weniger als Vollzeitkräfte. Fast jeder dritte Teilzeitbeschäftigte ist Einkaufsleiter, der Gehaltsunterschied dürfte daher vor allem mit dem geringeren Arbeitspensum zusammenhängen.

Bildungsabschluss – Höhere Qualifikation lohnt sich
Höhere Bildungsabschlüsse gehen mit höheren Gehältern einher: Masterabsolventen erzielen 152‘000 Franken, eidgenössische Diplominhaber 126‘000 Franken und FH-Absolventen 121‘000 Franken. Auch bei Einkaufsleitern steigt das Gehalt mit dem Abschluss – von 120‘000 Franken mit eidgenössischem Fachausweis auf 155‘000 Franken mit Master.

Leistungsmessung – Kennzahlen gehen mit höheren Gehältern einher
Einkaufsleiter ohne Leistungsmessung verdienen durchschnittlich 120‘000 Franken, bei einer Bewertung anhand gängiger Kennzahlen sind es 136‘000 bis 151‘000 Franken. Besonders hoch fallen die Gehälter aus, wenn die Budgeteinhaltung bewertet wird.

Weiterbildung – Für Einkaufsleiter nahezu selbstverständlich
Rund 90 Prozent der Einkaufsleiter haben eine berufliche Weiterbildung absolviert. Auch bei strategischen Einkäufern zeigt sich ein Gehaltsvorteil: Mit Weiterbildung verdienen sie durchschnittlich 8‘000 Franken mehr als ohne.

Entwicklungsmöglichkeiten – Zufriedenheit und Gehalt hängen zusammen
Sieben von zehn Befragten sind mit ihren beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten zufrieden. Sehr Zufriedene verdienen durchschnittlich 135‘000 Franken, eher Unzufriedene 111‘000 Franken, wobei die unterschiedliche Positionsverteilung eine wichtige Rolle spielt.

Künstliche Intelligenz – Höhere Gehälter bei KI-Nutzung
Dort, wo KI eingesetzt wird, verdienen Einkaufsprofis durchschnittlich 142‘000 Franken, gegenüber 122‘000 Franken in Unternehmen ohne KI-Einsatz oder entsprechende Pläne.

Überstunden – Führungskräfte leisten besonders viel Mehrarbeit
Fast neun von zehn Einkaufsprofis leisten Überstunden, jeder Vierte mindestens fünf Stunden pro Woche. Wer mehr als sechs Überstunden leistet, verdient durchschnittlich 167‘000 Franken, wobei Führungspositionen besonders stark vertreten sind.

Überstundenausgleich – Im Kader häufig ohne zusätzliche Vergütung
Ein Drittel der Einkaufsprofis erhält keinen Ausgleich für Überstunden, bei CPOs sind es sogar zwei Drittel. Einkaufsleiter ohne Ausgleich verdienen durchschnittlich 150‘000 Franken und damit mehr als solche mit Freizeitausgleich.

Geschlecht – Deutliche Gehaltsunterschiede
Frauen verdienen durchschnittlich 106‘000 Franken, Männer 133‘000 Franken. Die Unterschiede bestehen auch innerhalb derselben Position, wobei Arbeitspensum, Berufserfahrung und Verantwortungsumfang bei der Einordnung berücksichtigt werden müssen.

Alter – Gehälter steigen bis ins späte Berufsleben
Das Durchschnittsgehalt steigt von 82‘000 Franken bei den 26- bis 30-Jährigen auf 145‘000 Franken bei den 56- bis 65-Jährigen. Neben der höheren beruflichen Position trägt auch die Erfahrung innerhalb derselben Funktion dazu bei.

Vergütungsfairness – Wahrnehmung und Gehalt stimmen häufig überein
Gut die Hälfte der Befragten hält ihre Vergütung für fair. Wer sein Gehalt als sehr fair bewertet, verdient durchschnittlich 153‘000 Franken, bei einer Einschätzung als gar nicht fair sind es lediglich 93‘000 Franken.

FAZIT

Im Schweizer Einkauf zeigen sich deutliche Gehaltsunterschiede nach Position, verantwortetem Einkaufsvolumen und Unternehmensgrösse. Strategische Einkäufer verdienen durchschnittlich 35‘000 Franken mehr als operative Einkäufer. Auch Berufserfahrung, Bildungsabschluss und Weiterbildung gehen mit Gehaltsunterschieden einher. Wo der Einkauf über Kennzahlen gesteuert wird und das Unternehmen KI einsetzt, liegen die Durchschnittsgehälter ebenfalls höher.

Der ganze Report kann abgerufen werden:
https://kloepfel-consulting.com/the-makers-place/gehalts-coach/



GEHALTSREPORT

ÖSTERREICH



Liebe Leserinnen und Leser,

wie viel sind Erfahrung und Fortbildung im Einkauf wert – und welche Aufgaben, Kompetenzen und Rahmenbedingungen beeinflussen das Gehalt? Der KLOEPFEL Einkäufer-Gehaltsreport 2026 gibt darauf aktuelle Antworten für Österreich. Grundlage sind 77 Rückmeldungen von Einkaufsprofis aus unterschiedlichen Positionen und Unternehmen.

Auch wenn die 77 Rückmeldungen nur eine begrenzte statistische Aussagekraft ermöglichen, bieten die Ergebnisse interessante Einblicke in die Gehaltsstrukturen des österreichischen Einkaufs und zeigen erste Tendenzen auf.

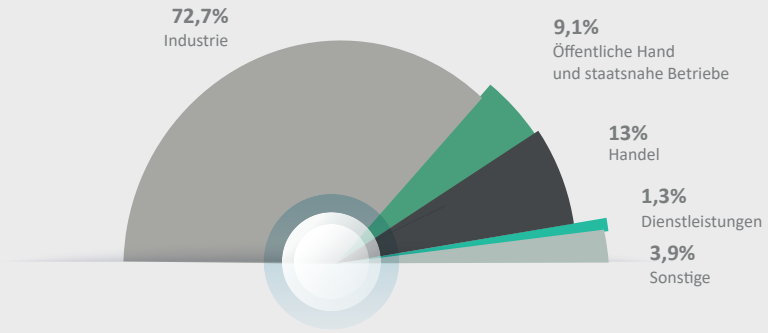
Die Auswertung setzt die Gehälter in Beziehung zu Verantwortung, Tätigkeitsfeld, Einkaufsvolumen, Weiterbildung, Leistungsmessung und beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten. Dadurch wird deutlich, welche Faktoren den persönlichen Marktwert beeinflussen und wo innerhalb des Einkaufs Gehaltsunterschiede bestehen.

Wir wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre und wertvolle Impulse.

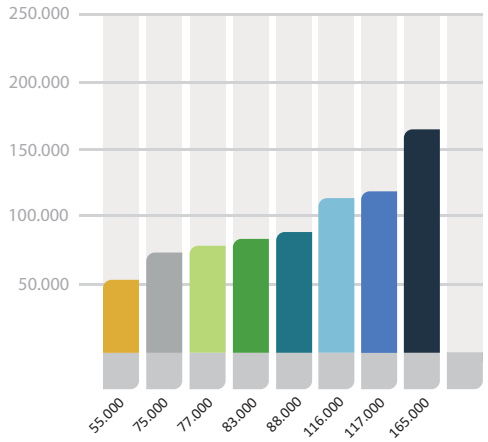
Der Autor
Theodor Uljanov
Senior Partner Kloepfel Consulting, Österreich

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

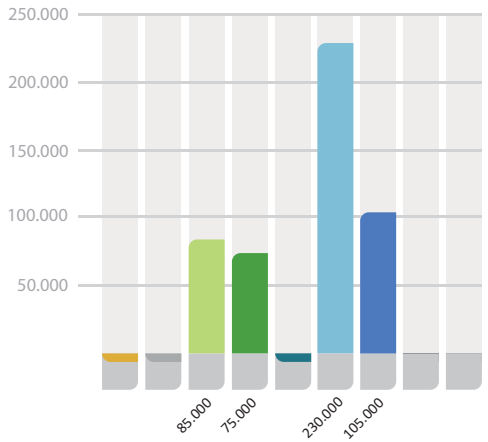
TEILNEHMER NACH SEKTOR



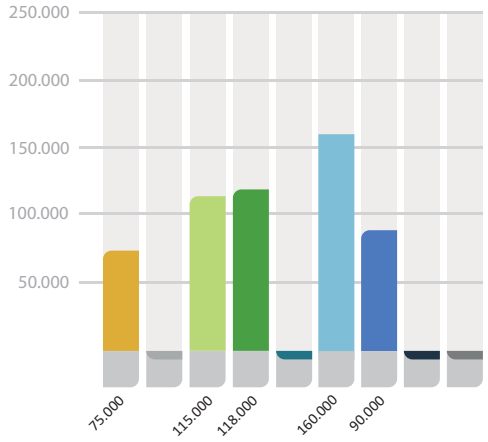
INDUSTRIE



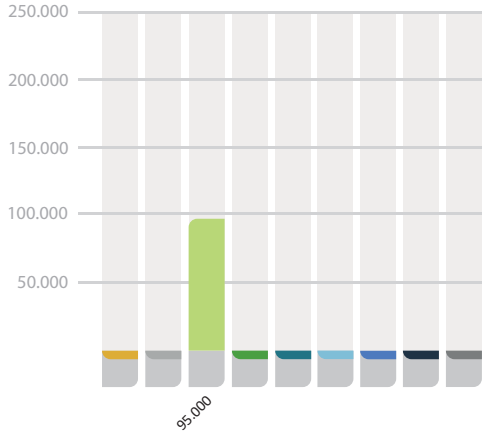
ÖFFENTLICHE HAND



HANDEL

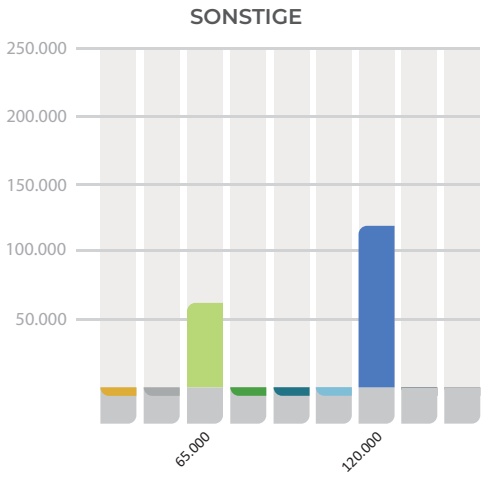


DIENSTLEISTUNGEN



Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR





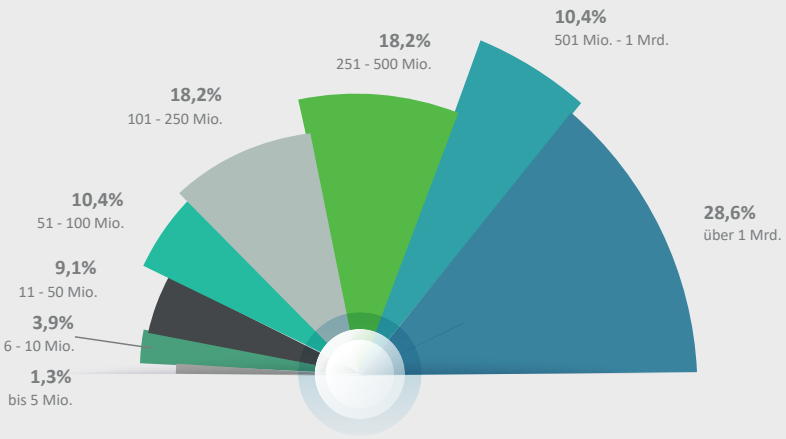
INDUSTRIE PRÄGT DIE BEFRAGUNG – POSITION ALS WESENTLICHER GEHALTSFAKTOR

Mit 56 von 77 Befragten ist die Industrie stark vertreten. Ihr Durchschnittsverdienst liegt bei rund 99.000 Euro. Dabei zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen Position und Gehalt: Strategische Einkäufer verdienen durchschnittlich 77.000 Euro, Lead Buyer und Commodity Manager 83.000 Euro und Einkaufsleiter 117.000 Euro. Position und damit verbundene Verantwortung sind somit wesentliche Faktoren für die Gehaltshöhe. Aufgrund der teilweise kleinen Gruppen sind die Werte als Orientierung zu verstehen. Für die übrigen Branchen reichen die Teilnehmerzahlen nicht für belastbare Detailauswertungen oder Branchenvergleiche aus.

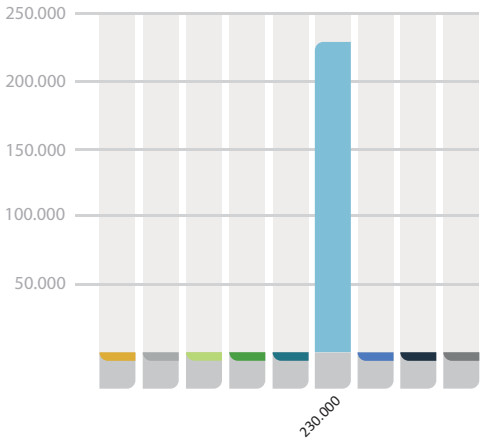
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

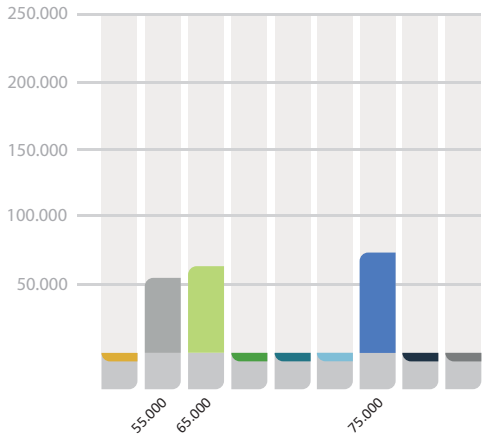
TEILNEHMER NACH UMSATZKLASSE



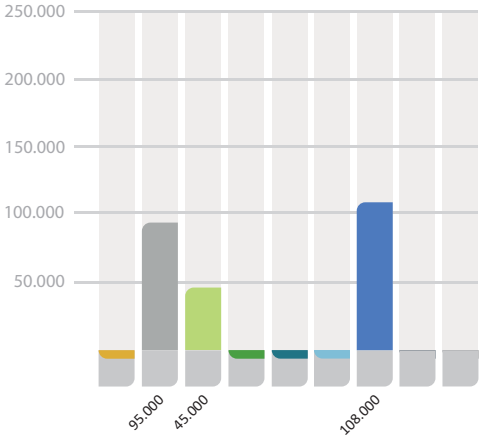
BIS 5 MIO.



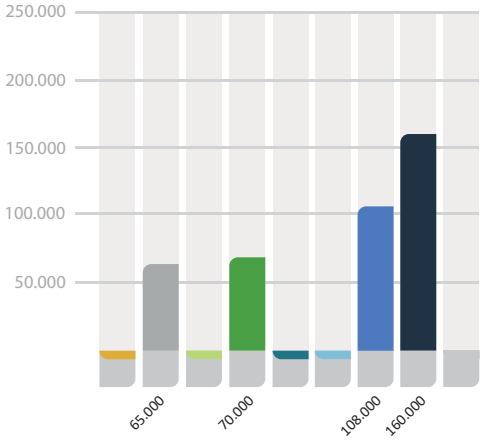
6 - 10 MIO.



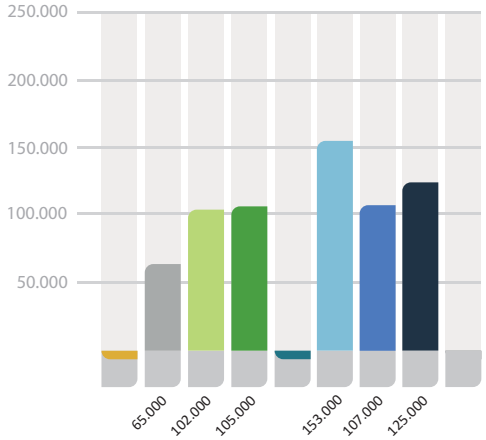
11 - 50 MIO.



51 - 100 MIO.



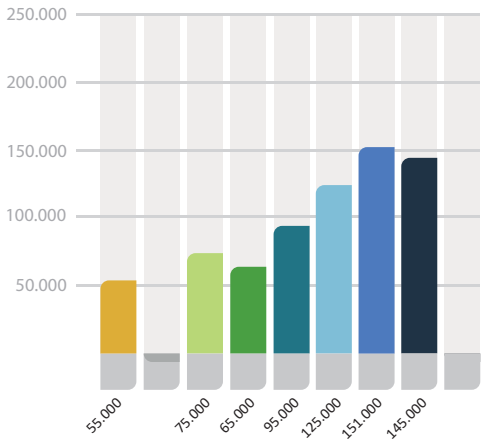
101 - 250 MIO.



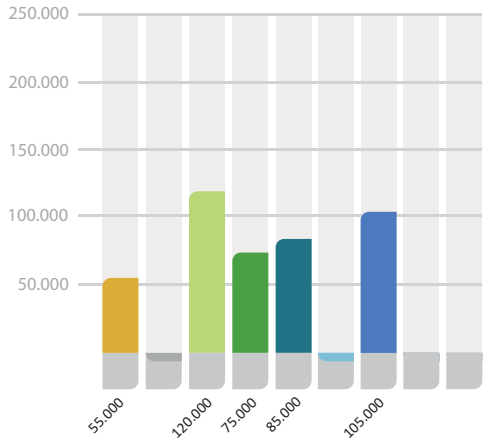
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

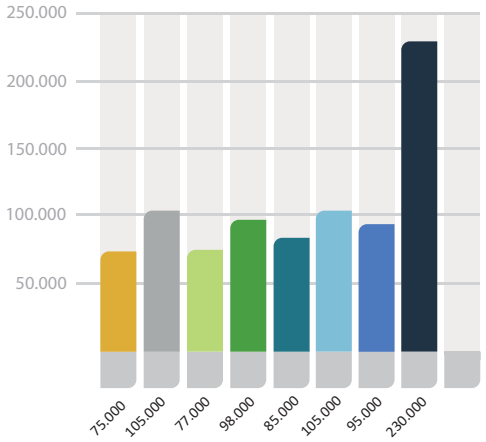
251 - 500 MIO.



501 MIO. - 1 MRD.



ÜBER 1 MRD.





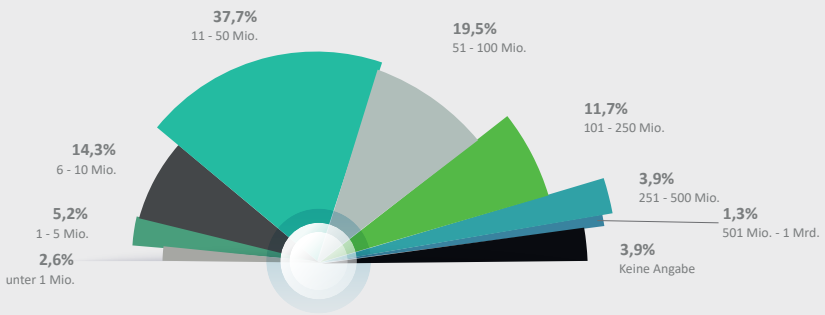
UNTERNEHMENSGRÖSSE WIRKT JE NACH POSITION UNTERSCHIEDLICH

43 Befragte arbeiten in Unternehmen mit 11 bis 500 Millionen Euro Umsatz, weitere 30 in größeren Unternehmen. Einkaufsleiter verdienen in der ersten Gruppe durchschnittlich rund 120.000 Euro, in der zweiten 100.000 Euro. Dieser Vergleich ist allerdings durch nur vier Einkaufsleiter in der höheren Umsatzklasse eingeschränkt. Bei Fachpositionen zeigt sich ein anderes Bild: Strategische Einkäufer erreichen in größeren Unternehmen rund 88.000 statt 78.000 Euro, Lead Buyer und Commodity Manager 93.000 statt 83.000 Euro. Ein durchgängiger Gehaltsanstieg mit dem Unternehmensumsatz lässt sich somit nicht feststellen. Die Ergebnisse sprechen für eine Betrachtung nach Position; aufgrund der kleinen Gruppen bleiben sie eine Orientierung.

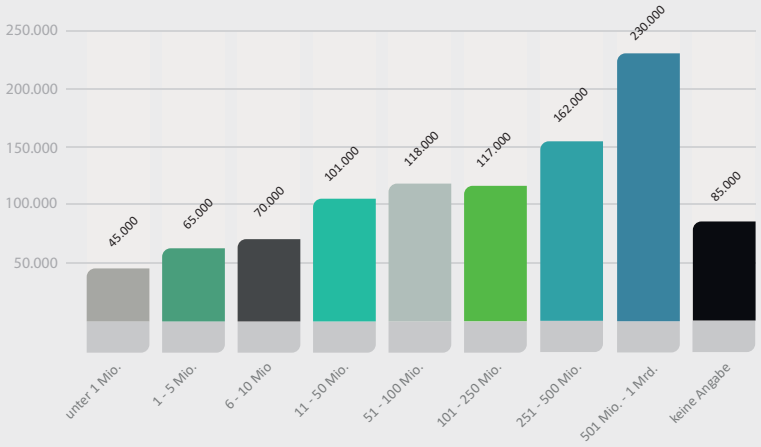
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

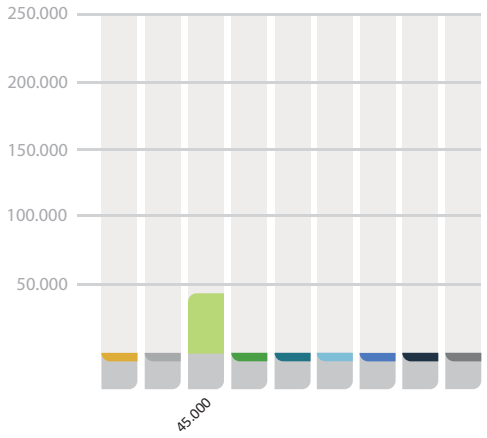
TEILNEHMER NACH EINKAUFSVOLUMEN



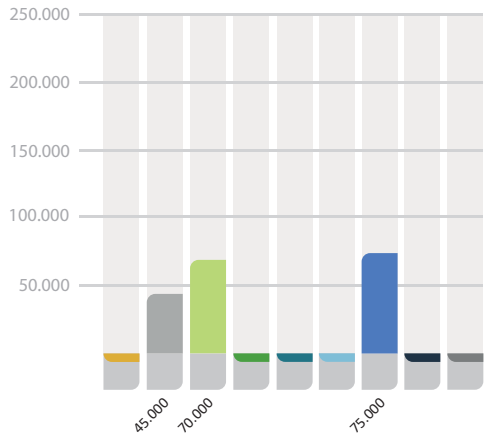
VERDIENST NACH EINKAUFSVOLUMEN



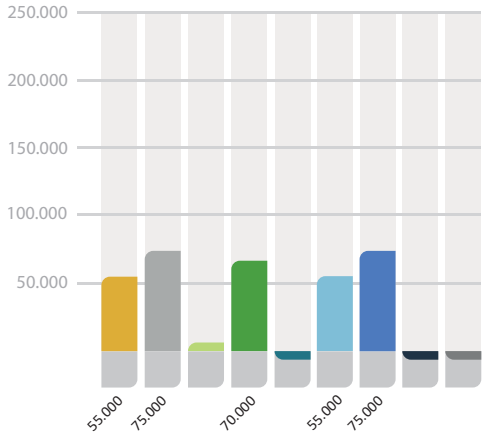
UNTER 1 MIO.



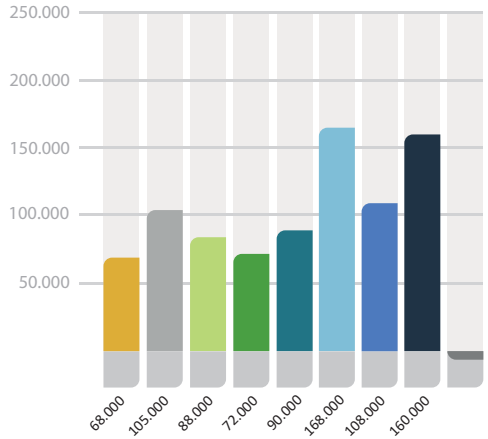
1 - 5 MIO.



6 - 10 MIO.



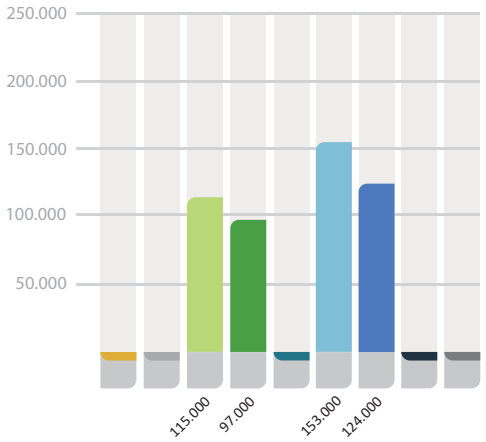
11 - 50 MIO.



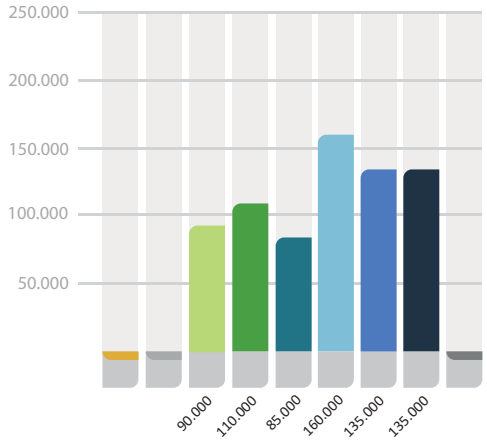
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

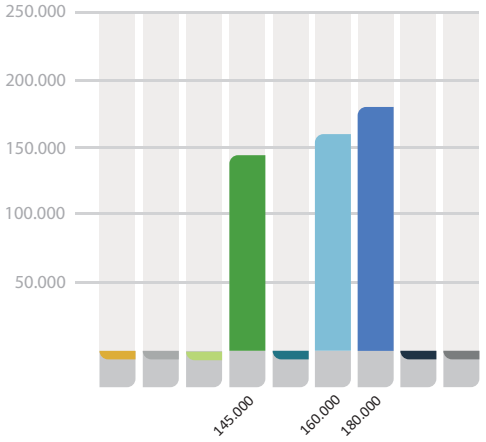
51 - 100 MIO.



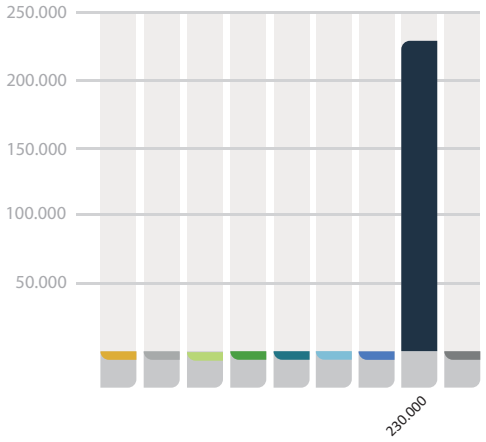
101 - 250 MIO.



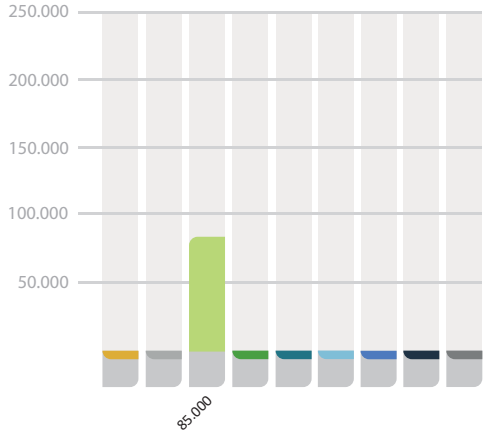
251 - 500 MIO.



501 MIO. - 1 MRD.



KEINE ANGABE



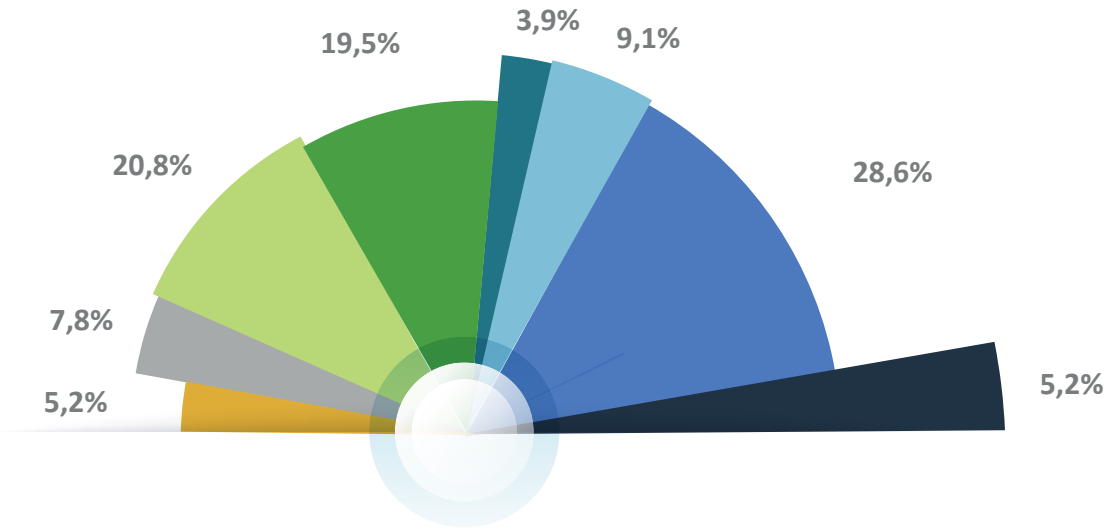
HÖHERES EINKAUFSVOLUMEN GEHT MIT HÖHEREM GEHALT EINHER

Rund 38 Prozent der Befragten betreuen ein Einkaufsvolumen von 11 bis 50 Millionen Euro, weitere 31 Prozent verantworten 51 bis 250 Millionen Euro. Das durchschnittliche Jahresgehalt liegt in der ersten Gruppe bei 101.000 Euro, in der zweiten bei rund 118.000 Euro. Im Segment von 11 bis 50 Millionen Euro verdienen Einkaufsleiter durchschnittlich 108.000 Euro und strategische Einkäufer 88.000 Euro. Innerhalb des höheren Volumensegments verdienen Einkaufsleiter durchschnittlich rund 125.000 Euro, strategische Einkäufer rund 98.000 Euro. Diese Positionswerte beruhen auf geringen Teilnehmerzahlen und dienen daher als Orientierung. Die Ergebnisse zeigen einen Zusammenhang zwischen betreutem Einkaufsvolumen und Vergütung, wobei auch Position und Verantwortungsumfang zu berücksichtigen sind.

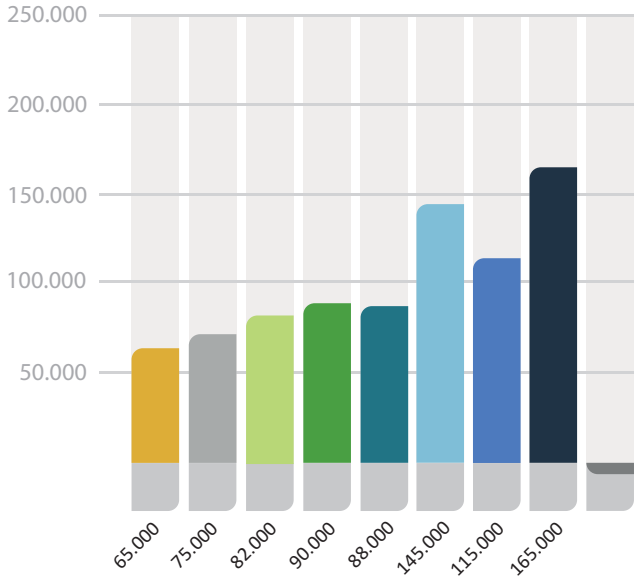
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

TEILNEHMER NACH POSITION



VERDIENST NACH POSITION



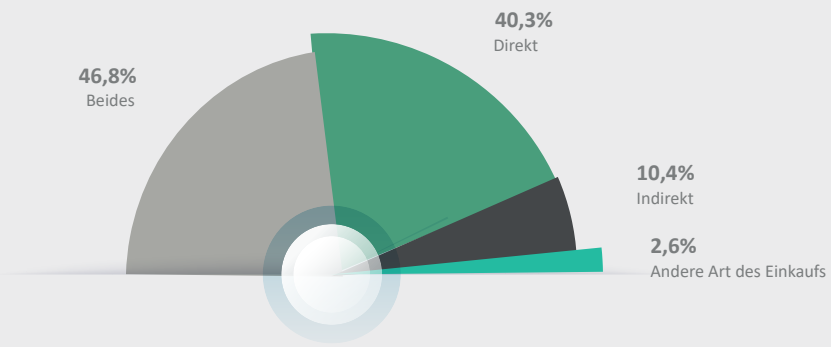
EINKAUFSLEITER VERDIENEN MEHR ALS WARENGRUPPENVERANTWORTLICHE

Von den 77 Teilnehmern sind 22 Einkaufsleiter (29 Prozent), 16 strategische Einkäufer (21 Prozent) und 15 Lead Buyer beziehungsweise Commodity Manager (19 Prozent). Zusammen stellen diese drei Gruppen rund 69 Prozent der Befragten. Einkaufsleiter verdienen durchschnittlich 115.000 Euro, strategische Einkäufer 82.000 Euro und Lead Buyer beziehungsweise Commodity Manager 90.000 Euro. An der Spitze stehen CPOs mit durchschnittlich 165.000 Euro (wenige Teilnehmer). Die Ergebnisse verdeutlichen den Zusammenhang zwischen Position und Vergütung. Insbesondere Führungsfunktionen mit umfassender Verantwortung gehen mit höheren Gehältern einher.

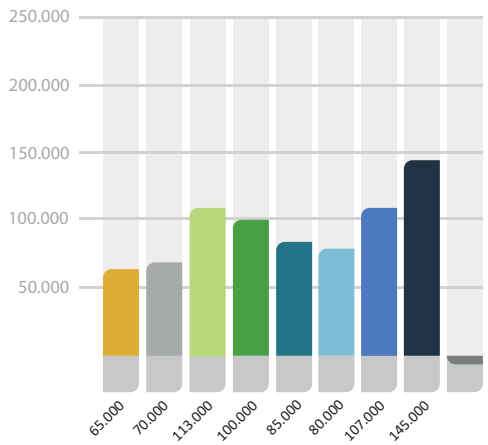
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

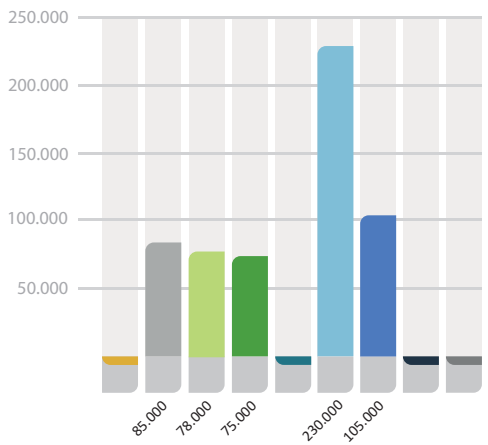
TEILNEHMER NACH ART DES EINKAUFS



DIREKT



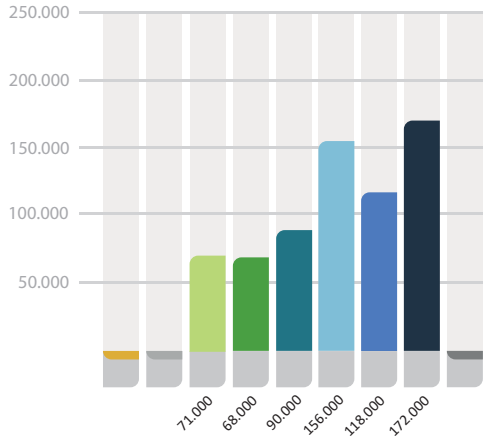
INDIREKT



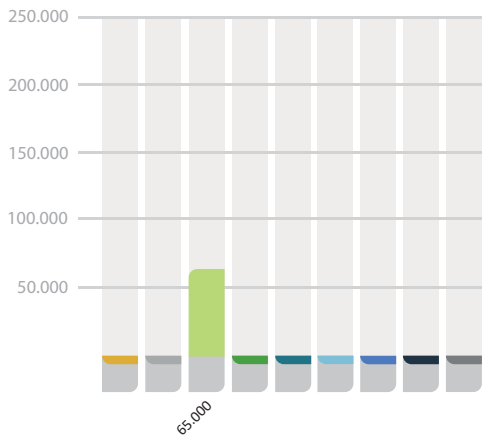
EINKAUFSLEITER VERANTWORTEN ÜBERWIEGEND DIREKTEN UND INDIREKTEN EINKAUF

36 der 77 Befragten (47 Prozent) betreuen sowohl den direkten als auch den indirekten Einkauf, weitere 31 (40 Prozent) ausschließlich den direkten Einkauf. Ihre durchschnittlichen Jahresgehälter liegen bei rund 110.000 beziehungsweise 94.000 Euro. Die starke Ausrichtung auf direkten Einkauf passt zum hohen Industrieanteil der Befragung. Ausschließlich auf indirekten Einkauf spezialisiert sind acht Teilnehmer (zehn Prozent). Der Gehaltsvergleich wird auch durch die Positionsverteilung geprägt: 16 der insgesamt 22 Einkaufsleiter verantworten beide Bereiche und verdienen durchschnittlich 118.000 Euro. Die fünf Einkaufsleiter im reinen Direkteinkauf erreichen 107.000 Euro. Die kleine Vergleichsgruppe begrenzt allerdings die Aussagekraft.

BEIDES



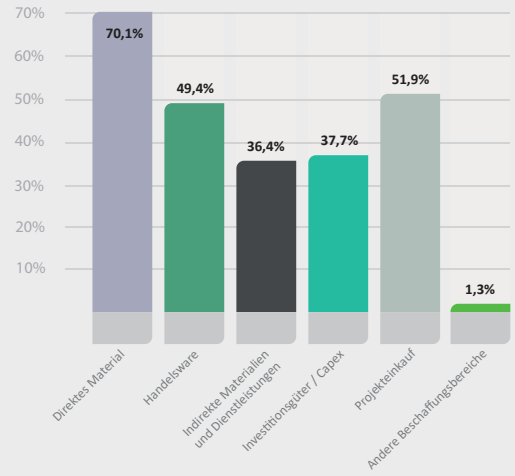
ANDERE ART



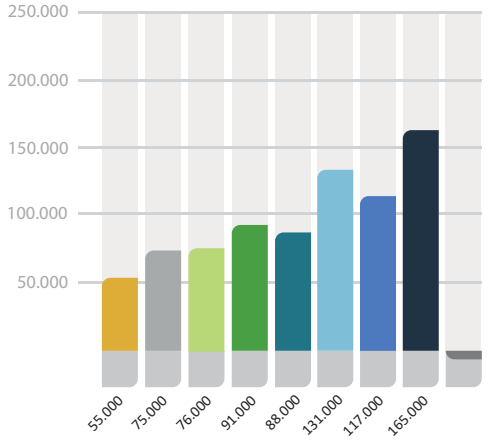
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

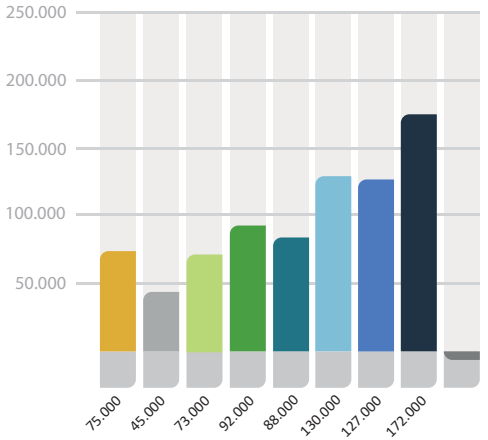
TEILNEHMER NACH BESCHAFFUNGSBEREICHEN



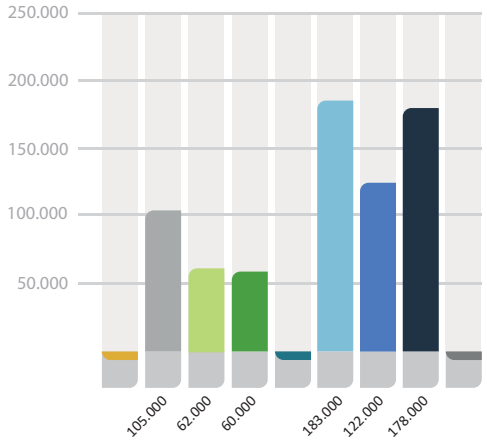
DIREKTES MATERIAL



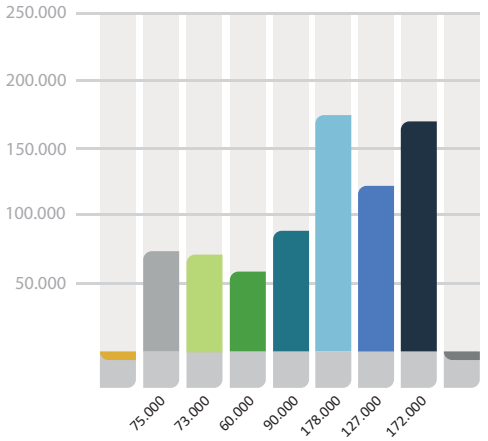
HANDELSWARE



INDIREKTES MATERIAL & DIENSTLEISTUNGEN



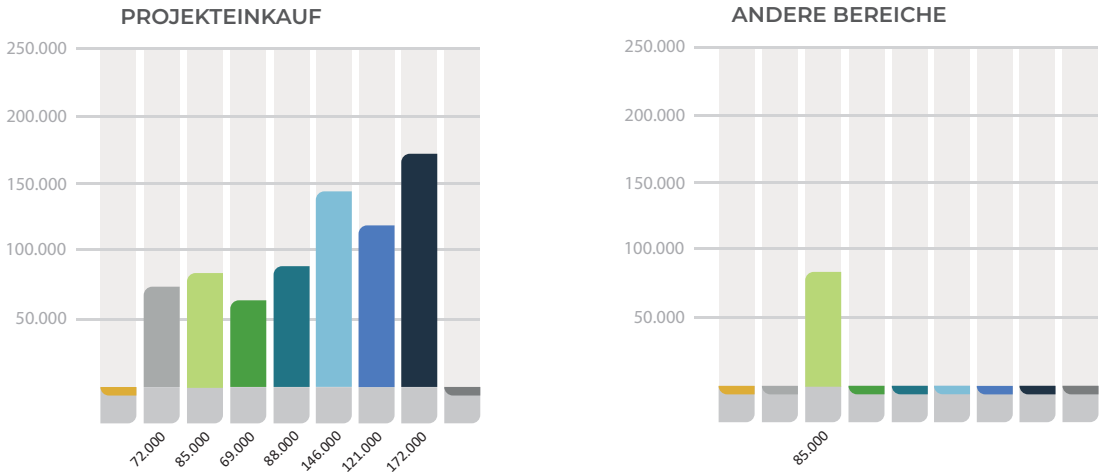
INVESTITIONSGÜTER / CAPEX



Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

AT F6 | WELCHE BESCHAFFUNGSBEREICHE BETREUEN SIE HAUPTSÄCHLICH?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR





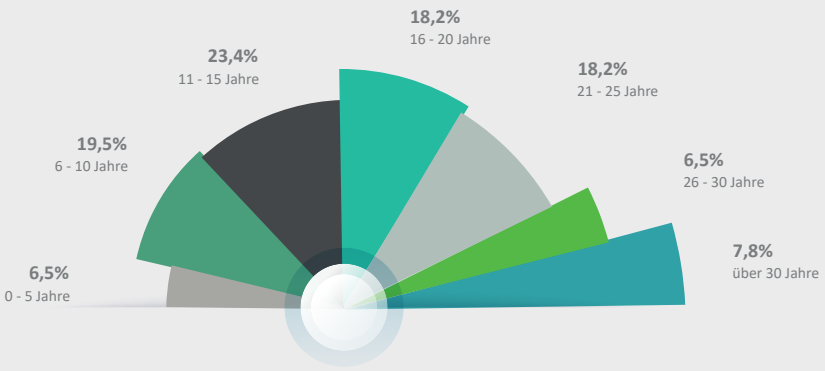
INVESTITIONSGÜTER MIT DEM HÖCHSTEN DURCHSCHNITTSGEHALT

Passend zum hohen Industrieanteil betreuen 70 Prozent der Befragten direktes Material. Auch Projekteinkauf (52 Prozent), Handelsware (49 Prozent), Investitionsgüter (38 Prozent) sowie indirekte Materialien und Dienstleistungen (36 Prozent) sind bedeutende Aufgabenfelder; Mehrfachnennungen waren möglich. Die durchschnittlichen Jahresgehälter reichen von rund 104.000 Euro bei direktem Material über 106.000 Euro bei Handelsware und 107.000 Euro im Projekteinkauf bis zu 113.000 Euro im indirekten Einkauf und 119.000 Euro bei Investitionsgütern. Die höheren Werte bei Investitionsgütern und indirekter Beschaffung gehen mit einem höheren Anteil an Einkaufsleitern und CPOs einher. Größere Erfahrung und umfassendere Verantwortung könnten ebenfalls beitragen.

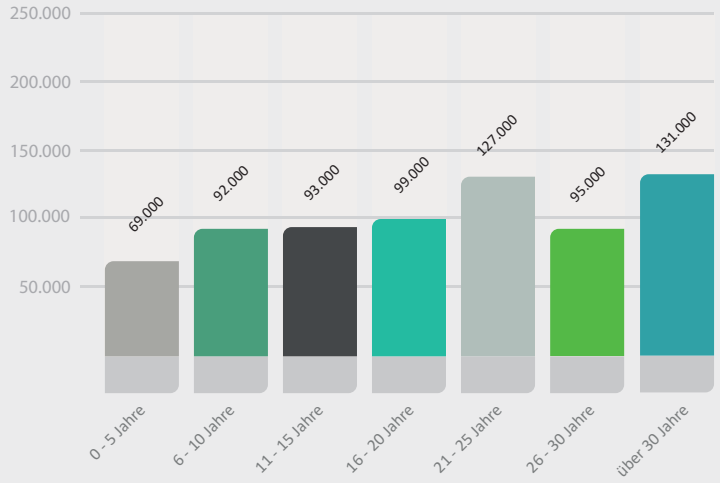
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

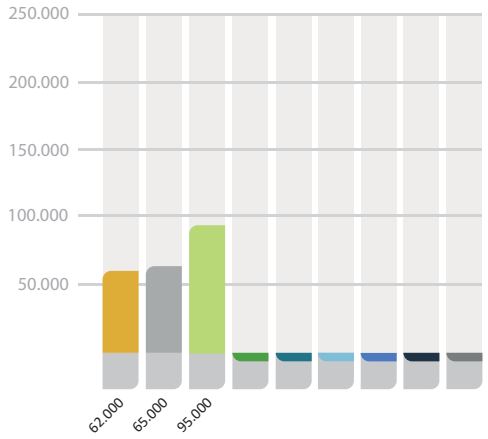
TEILNEHMER NACH BERUFSERFAHRUNG



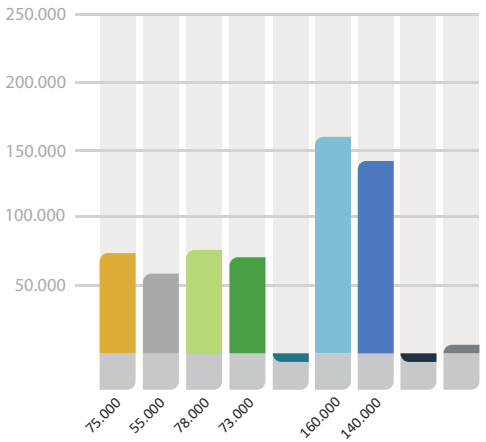
VERDIENST NACH BERUFSERFAHRUNG



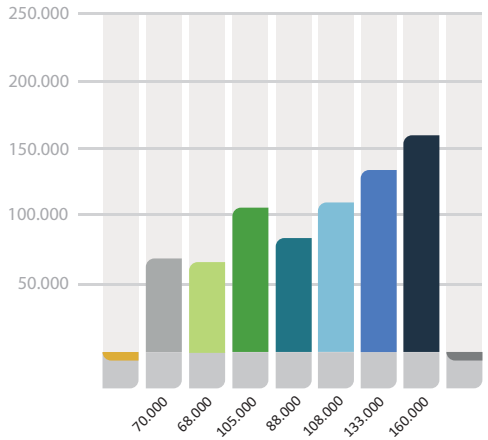
0 - 5 JAHRE



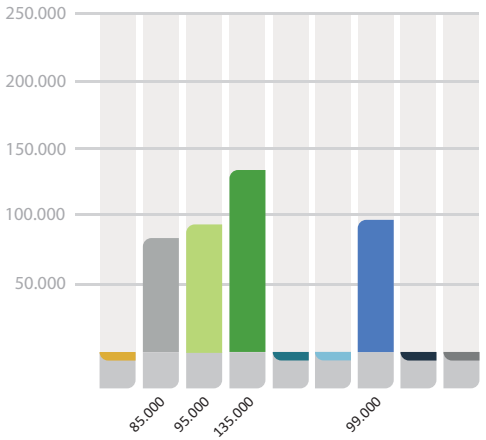
6 - 10 JAHRE



11 - 15 JAHRE



16 - 20 JAHRE

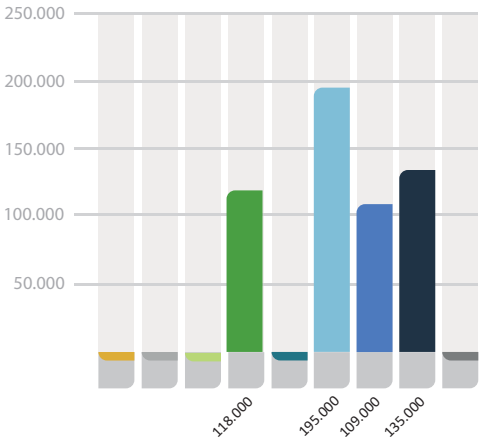


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

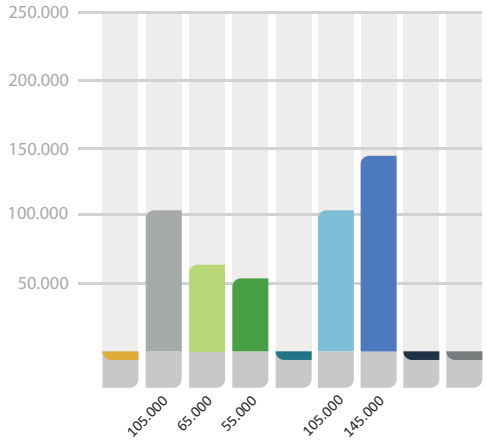
AT F7 | WIE VIELE JAHRE BERUFSERFAHRUNG IM EINKAUF HABEN SIE?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

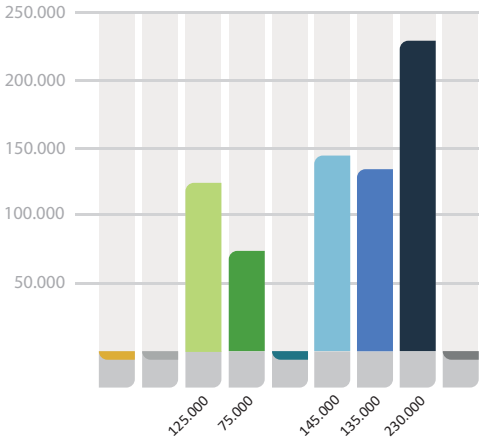
21 - 25 JAHRE



26 - 30 JAHRE

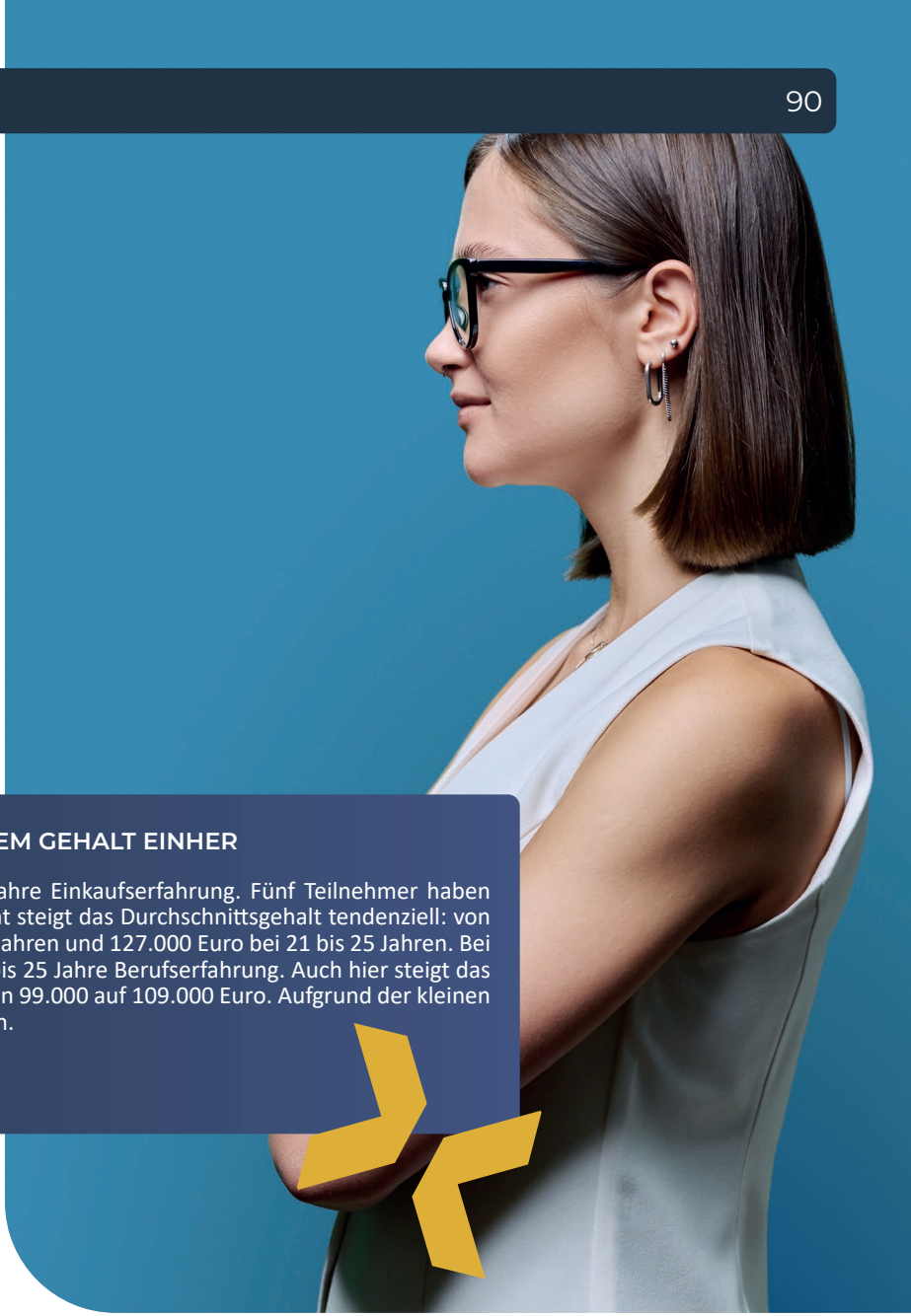


ÜBER 30 JAHRE



MEHR ERFAHRUNG GEHT TENDENZIELL MIT HÖHEREM GEHALT EINHER

Knapp 80 Prozent der Befragten verfügen über sechs bis 25 Jahre Einkaufserfahrung. Fünf Teilnehmer haben höchstens fünf Jahre Erfahrung, elf mehr als 25 Jahre. Insgesamt steigt das Durchschnittsgehalt tendenziell: von 69.000 Euro bei bis zu fünf Jahren auf 99.000 Euro bei 16 bis 20 Jahren und 127.000 Euro bei 21 bis 25 Jahren. Bei Einkaufsleitern konzentrieren sich 15 der 22 Antworten auf 16 bis 25 Jahre Berufserfahrung. Auch hier steigt das Durchschnittsgehalt zwischen den beiden Erfahrungsgruppen von 99.000 auf 109.000 Euro. Aufgrund der kleinen Teilnehmergruppen sind die Ergebnisse als Tendenz zu verstehen.

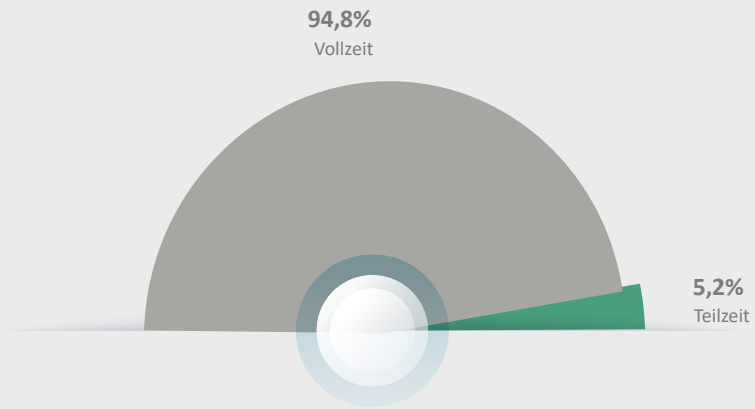


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

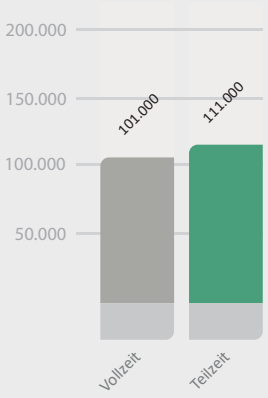
AT F8 | WIE IST IHR AKTUELLES ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS BEI IHREM ARBEITGEBER?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

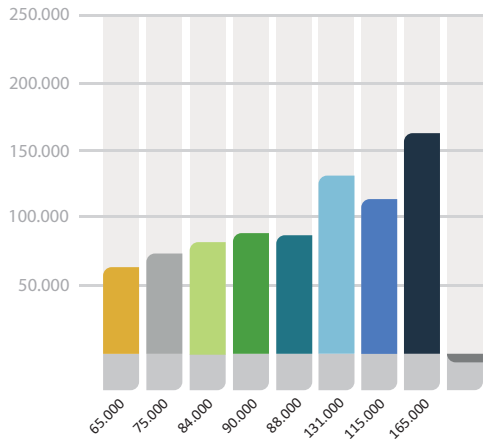
TEILNEHMER NACH ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS



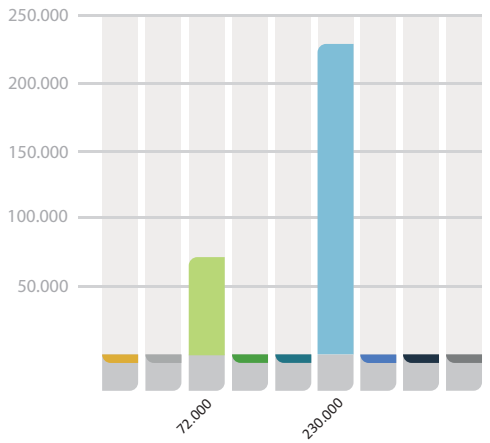
VERDIENST NACH ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS



VOLLZEIT



TEILZEIT



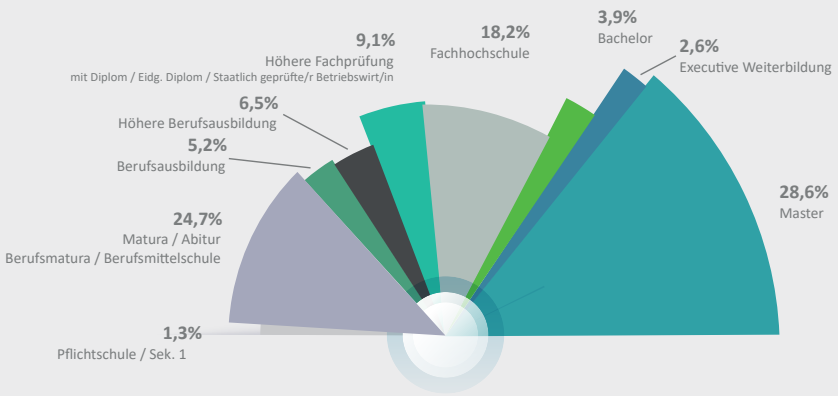
ANSTELLUNGSVERHÄLTNIS – TEILZEIT BLEIBT DIE AUSNAHME

Nur vier der 77 Befragten arbeiten in Teilzeit, das Modell ist im Einkauf klar die Ausnahme. Vollzeitkräfte verdienen mit 101.000 Euro fast genau den Gesamtschnitt von 102.000 Euro. Für weiterführende Analysen fehlen bei der geringen Teilzeitquote belastbare Fallzahlen.

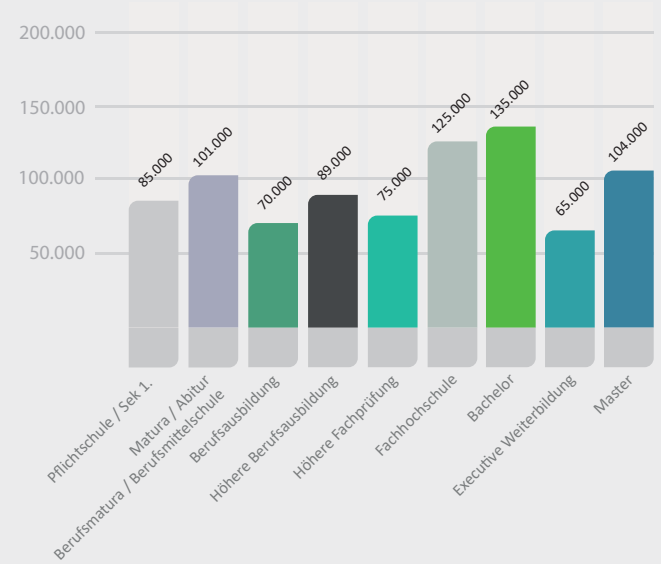
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

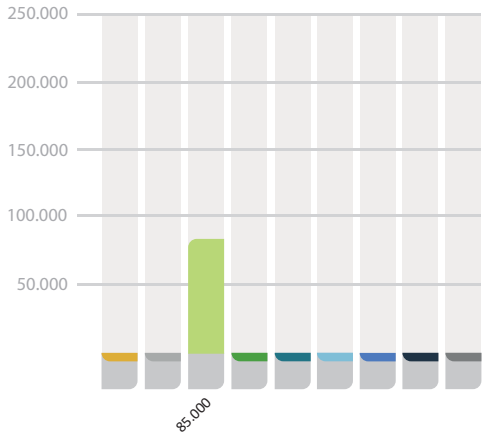
TEILNEHMER NACH BILDUNGSABSCHLUSS



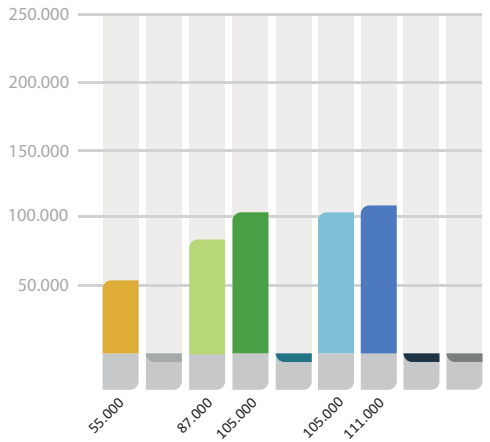
VERDIENST NACH BILDUNGSABSCHLUSS



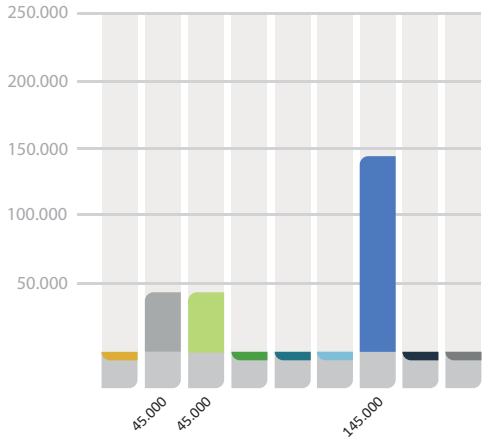
PFLICHTSCHULE / SEK. 1



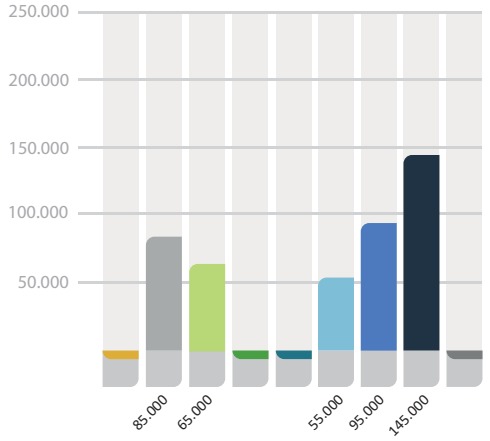
MATURA



BERUFSAUSBILDUNG



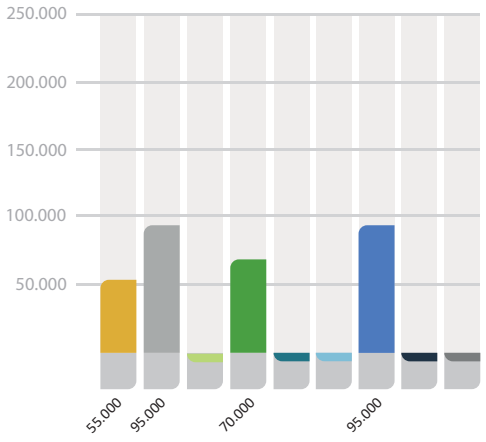
HÖHERE BERUFSAUSBILDUNG



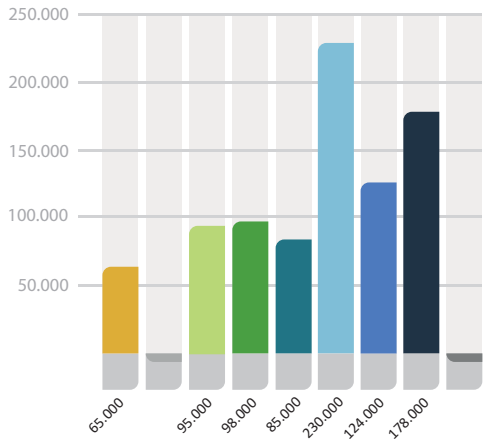
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

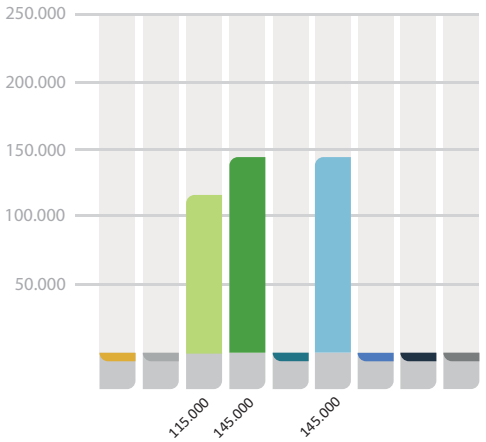
HÖHERE FACHPRÜFUNG



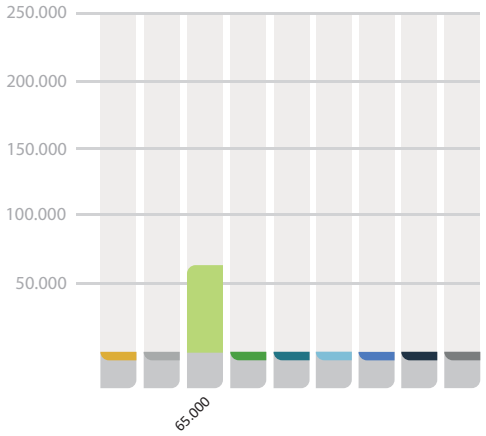
FACHHOCHSCHULE



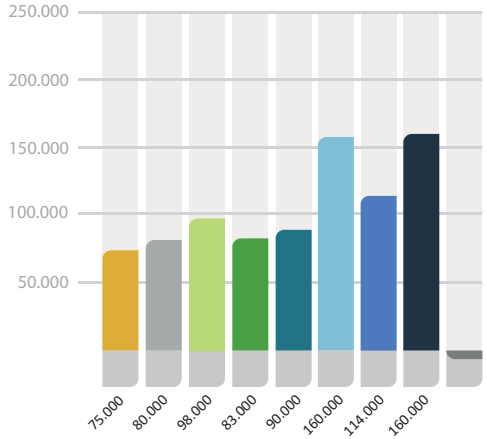
BACHELOR



EXECUTIVE WEITERBILDUNG



MASTER



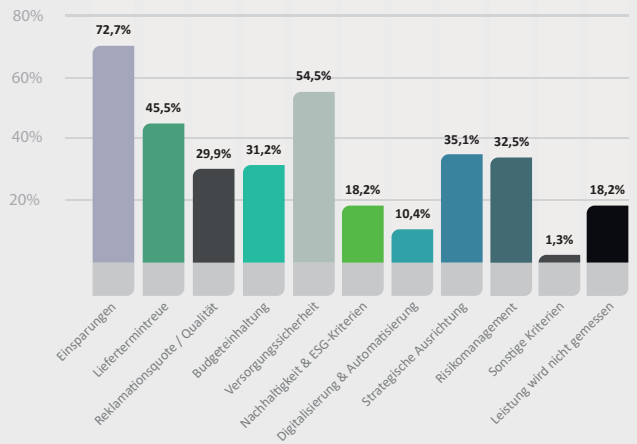
FH-ABSOLVENTEN LIEGEN VORN

22 Befragte haben einen Master, 19 eine Matura beziehungsweise Abitur und 14 einen Fachhochschulabschluss. Zusammen stellen sie 71 Prozent der Teilnehmer. Unter diesen drei Gruppen erzielen FH-Absolventen mit durchschnittlich 125.000 Euro das höchste Jahresgehalt, gefolgt von Masterabsolventen mit 104.000 Euro und Befragten mit Matura mit 101.000 Euro. Von den 22 Einkaufsleitern nennen zehn Matura, fünf einen FH-Abschluss und vier einen Master als höchsten Abschluss. Ihre Durchschnittsgehälter liegen bei 111.000, 124.000 beziehungsweise 114.000 Euro. Die übrigen Abschlüsse sind mit wenigen Befragten vertreten, die Gehaltswerte sind daher als Tendenz zu lesen.

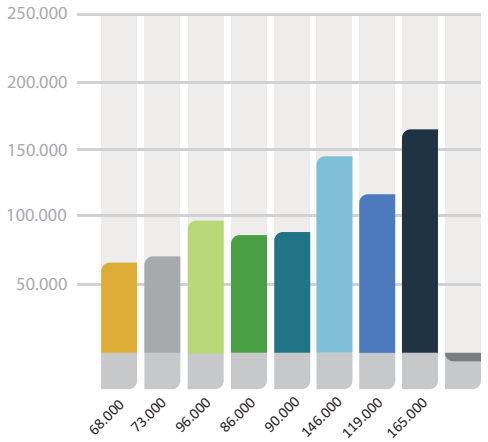
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

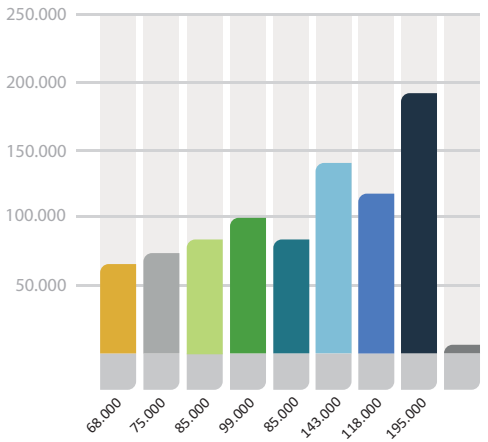
TEILNEHMER NACH LEISTUNGSMESSUNG



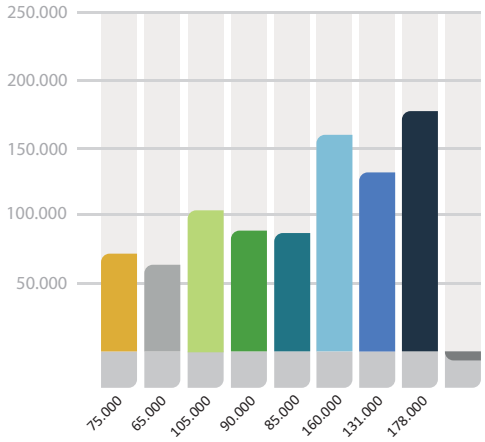
EINSPARUNG



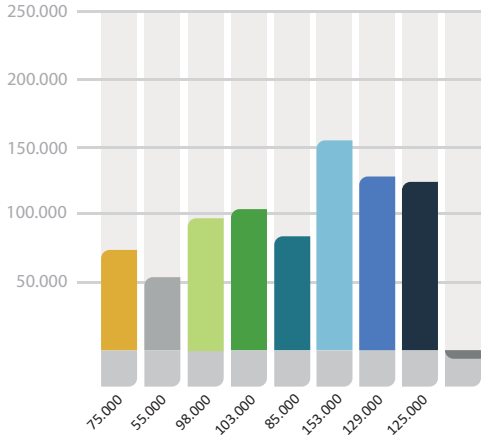
LIEFERTERMINTREUE



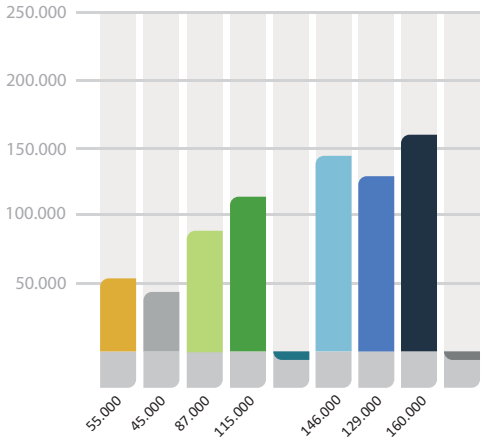
QUALITÄT



BUDGETEINHALTUNG



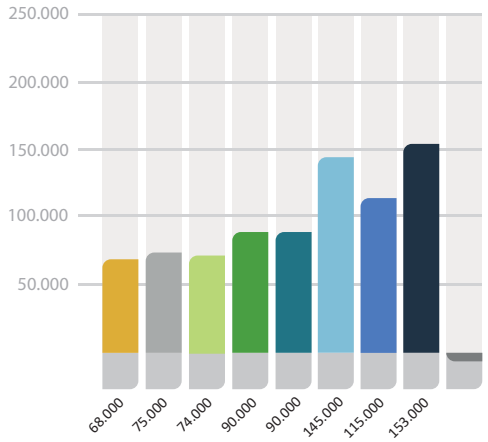
STRATEGISCHE AUSRICHTUNG



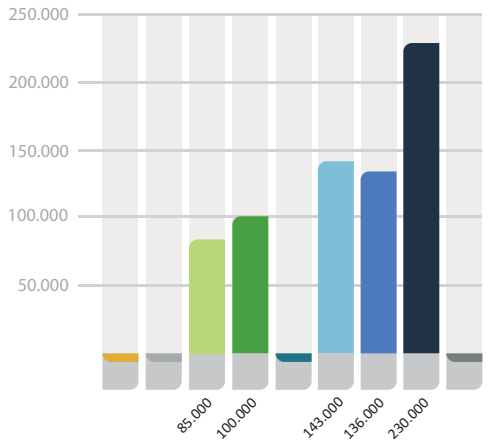
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

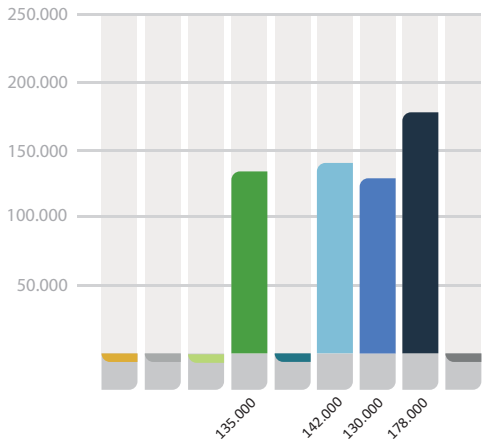
VERSORGUNGSSICHERHEIT



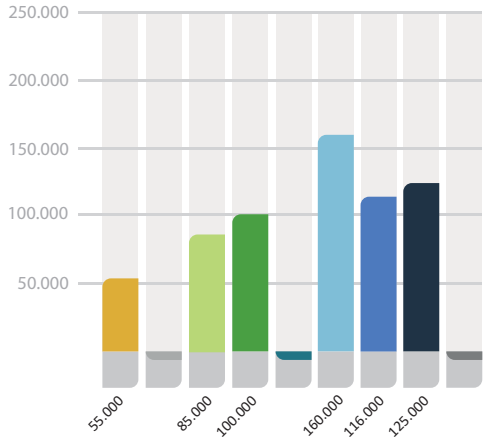
ESG / NACHHALTIGKEIT



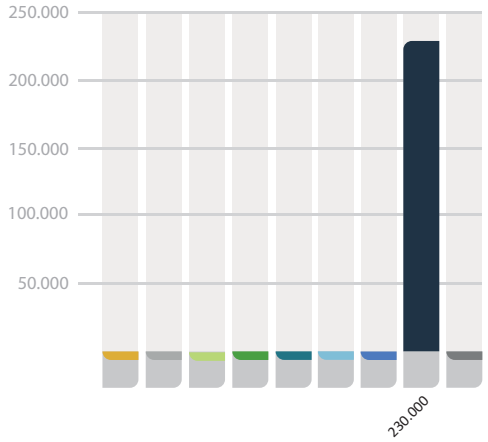
DIGITALISIERUNG



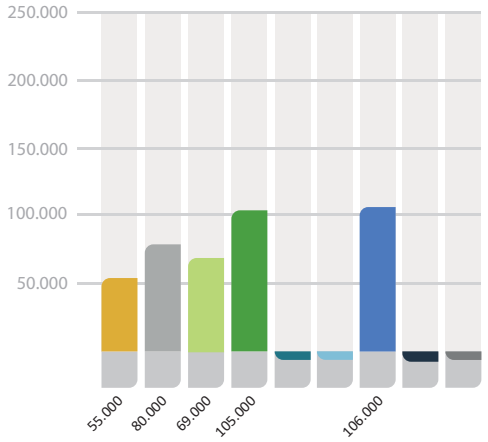
RISIKOMANAGEMENT



SONSTIGE KRITERIEN



KEINE MESSUNG



LEISTUNGSMESSUNG GEHT MIT HÖHEREM GEHALT EINHER

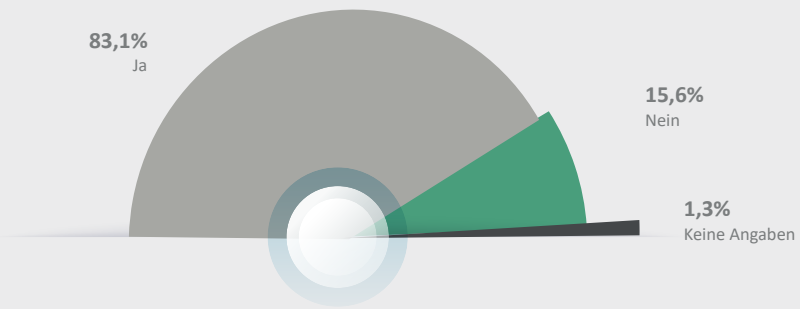
Bei gut sieben von zehn Befragten wird der Einkauf an Einsparungen gemessen, bei fast jedem Fünften gar nicht. Wo gemessen wird, liegen die Gehälter meist höher. Einkaufsleiter mit Einsparzielen verdienen 119.000 Euro, ohne jede Messung 106.000 Euro. Strategische Einkäufer kommen mit Einsparzielen auf 96.000 Euro, ohne Messung auf 69.000 Euro. Wo Kennzahlen gelten, sieht das Unternehmen im Einkauf einen klaren Beitrag zum Ergebnis. Zudem dürften Prämien häufig an solche Ziele gekoppelt sein. Wo nichts gemessen wird, fehlt diese Grundlage für variable Gehaltsbestandteile.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

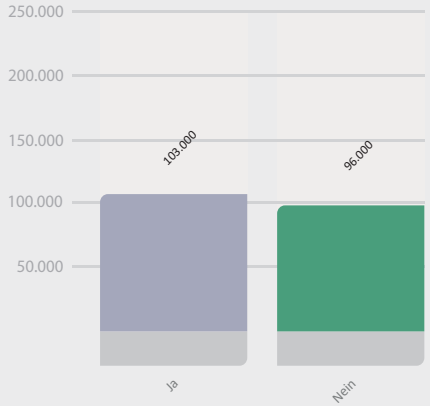
AT F11 | HABEN SIE EINE BERUFLICHE FORTBILDUNG IM EINKAUF DURCHLAUFEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

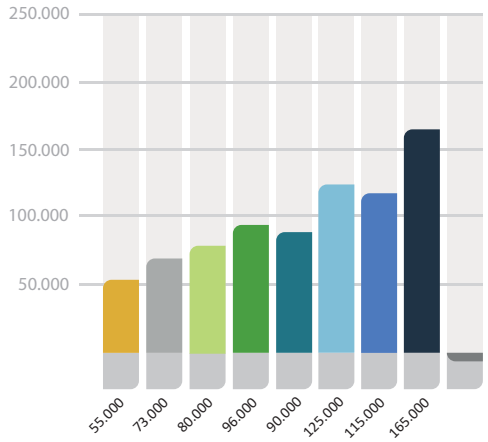
TEILNEHMER NACH FORTBILDUNG



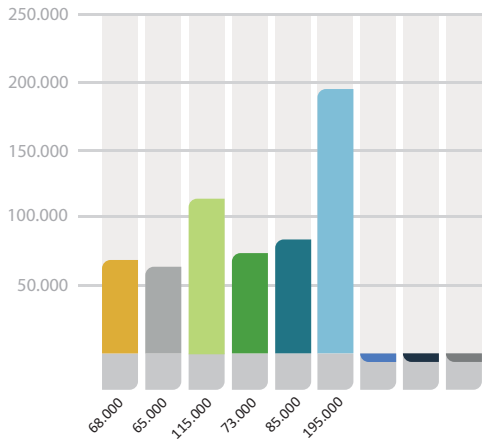
VERDIENST NACH FORTBILDUNG



JA



NEIN



FORTBILDUNG UNTERSTÜTZT DEN WEG IN HÖHER VERGÜTETE POSITIONEN

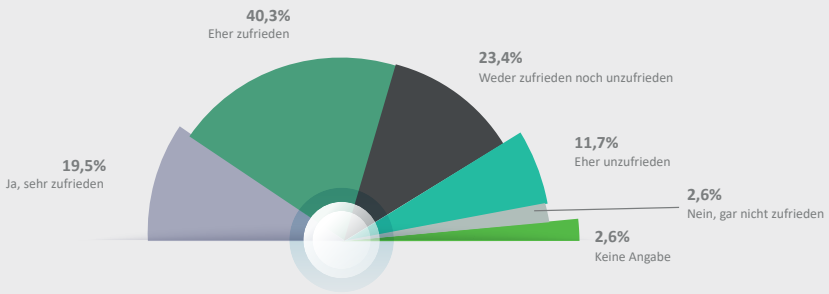
64 der 77 Befragten (83 Prozent) haben eine berufliche Fortbildung absolviert. Unter den Einkaufsleitern sind es alle 22, bei strategischen Einkäufern 15 von 16 (94 Prozent) und bei Lead Buyern beziehungsweise Commodity Managern elf von 15 (73 Prozent). Die Durchschnittsgehälter der Fortgebildeten steigen über diese drei Positionen deutlich: von 80.000 Euro im strategischen Einkauf über 96.000 Euro bei Lead Buyern und Commodity Managern auf 115.000 Euro in der Einkaufsleitung. Fortbildung kann damit über die aktuelle Tätigkeit hinaus den Aufstieg in anspruchsvollere Fach- und Führungsrollen unterstützen. Die hohe Verbreitung unter Einkaufsleitern unterstreicht ihren Stellenwert.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

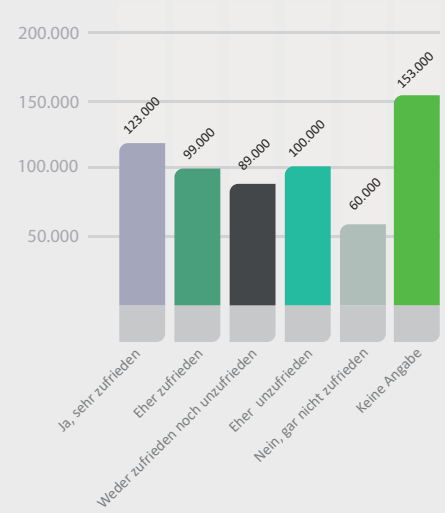
AT F12 | SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

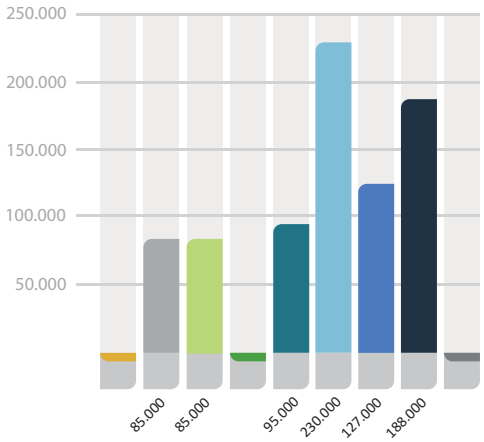
TEILNEHMER NACH ZUFRIEDENHEIT BEI ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN



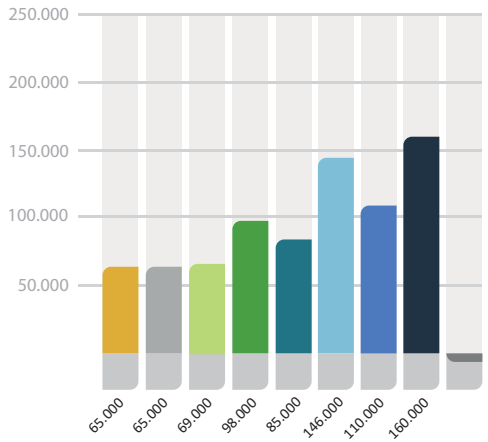
VERDIENST NACH ZUFRIEDENHEIT BEI ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN



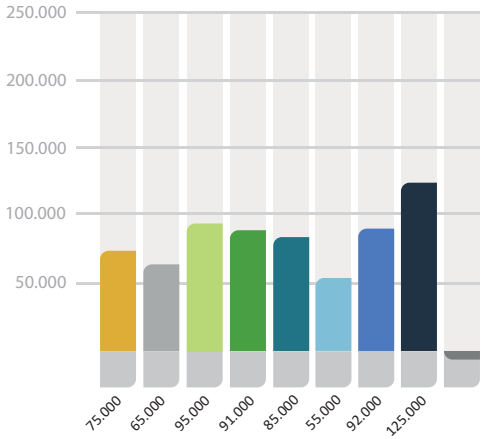
JA, SEHR ZUFRIEDEN



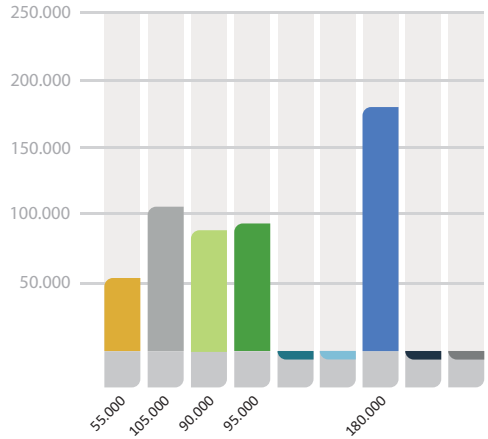
EHER ZUFRIEDEN



WEDER ZUFRIEDEN NOCH UNZUFRIEDEN



EHER UNZUFRIEDEN

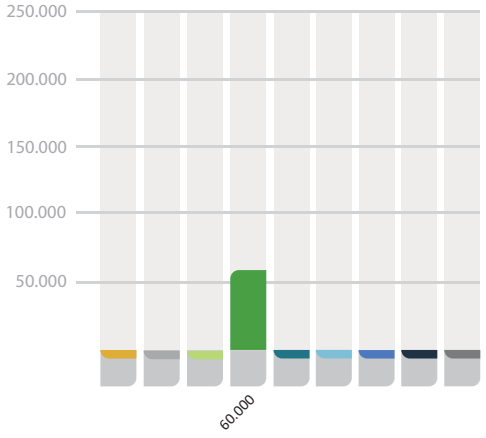


Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

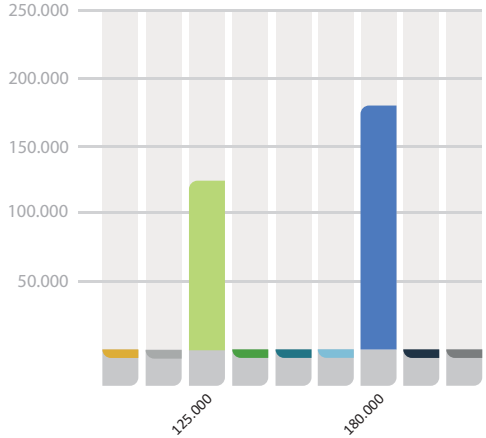
AT F12 | SIND SIE MIT DEN ANGEBOTENEN BERUFLICHEN ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ZUFRIEDEN?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

NEIN, GAR NICHT ZUFRIEDEN



KEINE ANGABE





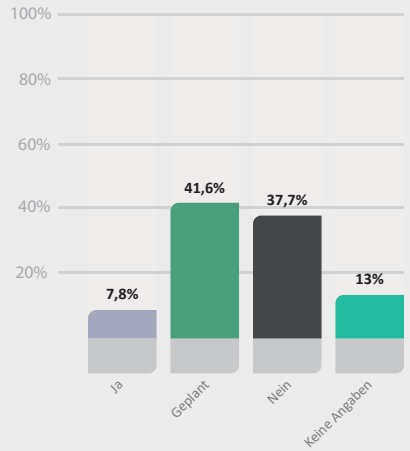
MEHRHEIT ZUFRIEDEN – UNTERSCHIEDE NACH POSITION

Rund 60 Prozent der Befragten sind mit ihren Entwicklungsmöglichkeiten zufrieden. Sehr Zufriedene verdienen durchschnittlich 123.000 Euro, eher Zufriedene 99.000 Euro. Allerdings sind sieben der 15 sehr Zufriedenen Einkaufsleiter oder CPOs; die Positionsverteilung prägt somit den Vergleich. Im strategischen Einkauf sind 75 Prozent zufrieden, unter Einkaufsleitern 59 Prozent. Kritischer urteilen Lead Buyer und Commodity Manager: Nur 27 Prozent sind zufrieden, 40 Prozent unzufrieden. Ein höheres Gehalt allein geht daher nicht automatisch mit höherer Zufriedenheit einher.

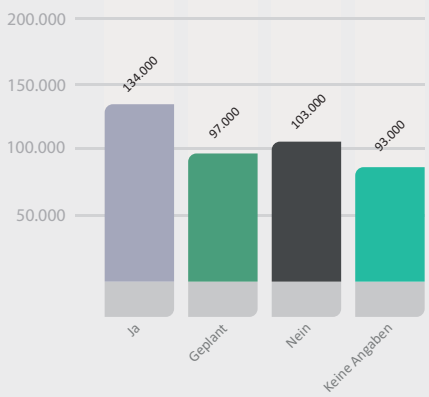
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

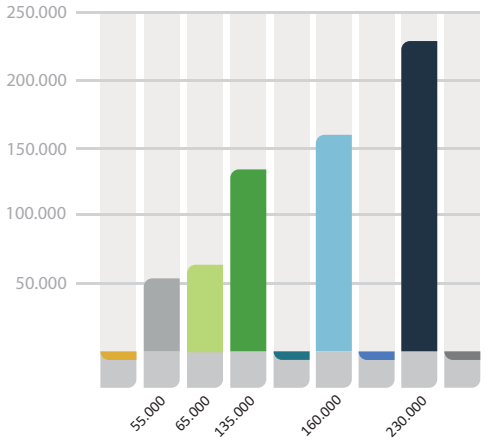
TEILNEHMER NACH NUTZUNG VON KI IM UNTERNEHMEN



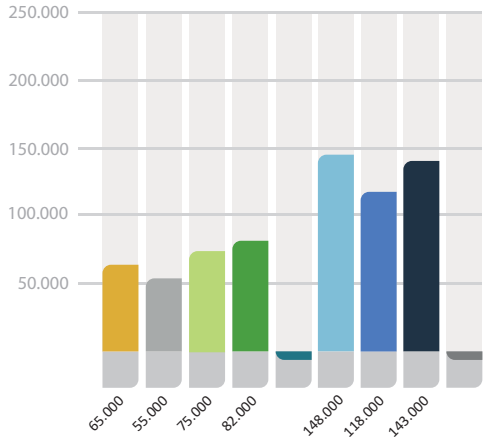
VERDIENST NACH NUTZUNG VON KI IM UNTERNEHMEN



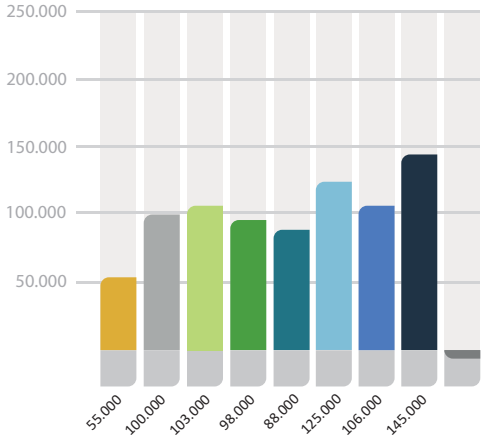
JA, IM EINSATZ



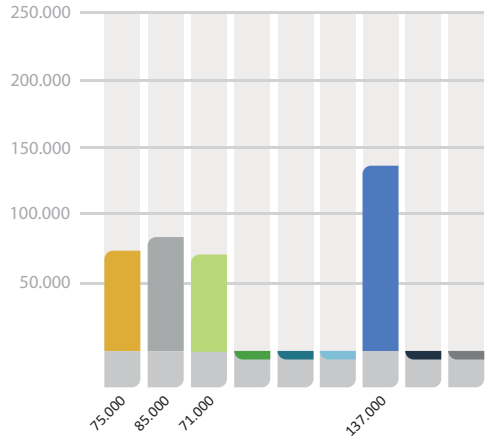
GEPLANT



NEIN



KEINE ANGABE



KI IM EINKAUF

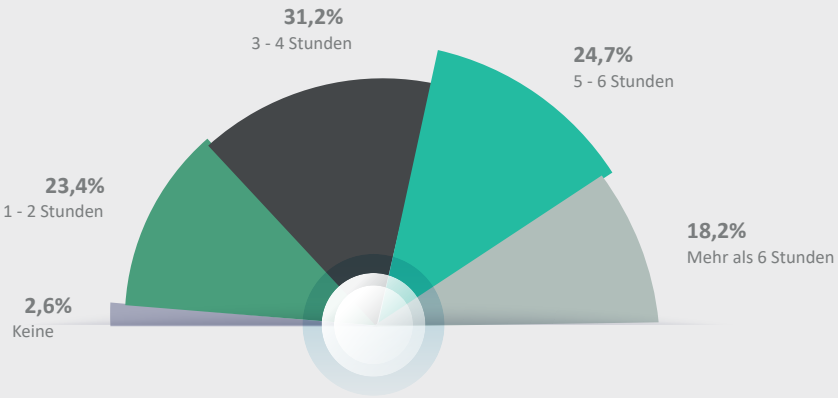
Nur sechs der 77 Befragten arbeiten bereits in einem Unternehmen, das KI einsetzt, gut vier von zehn planen den Einsatz. Für belastbare Gehaltsvergleiche ist die Zahl der KI-Anwender noch zu gering.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

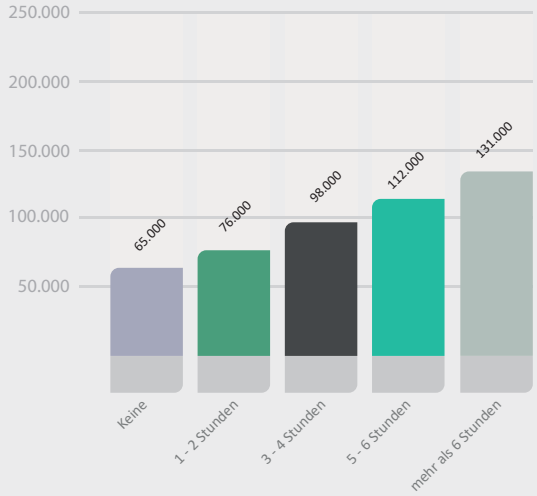
AT F14 | WIE VIELE ÜBERSTUNDEN LEISTEN SIE DURCHSCHNITTLICH PRO WOCHE?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

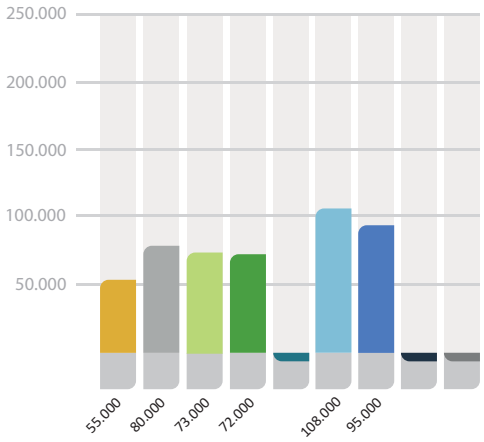
TEILNEHMER NACH ÜBERSTUNDENLEISTUNG



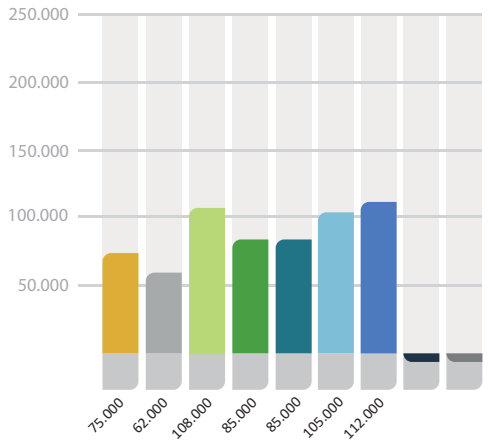
VERDIENST NACH ÜBERSTUNDENLEISTUNG



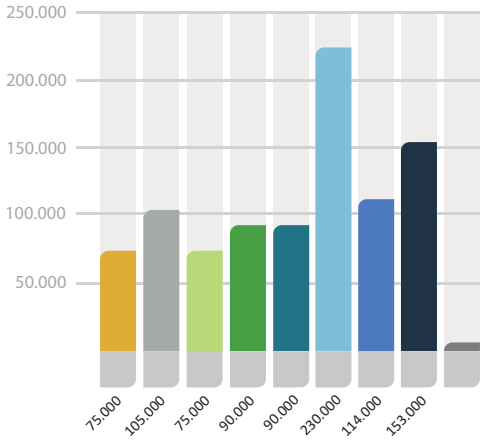
1 - 2 STUNDEN



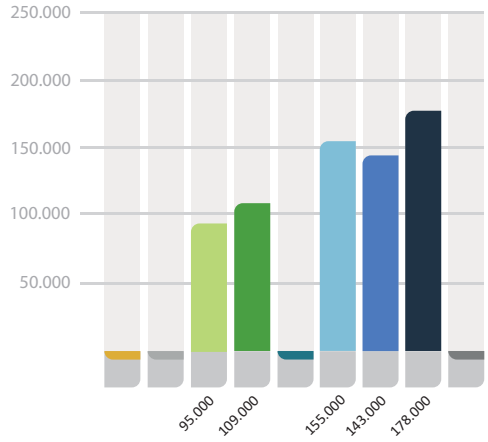
3 - 4 STUNDEN



5 - 6 STUNDEN



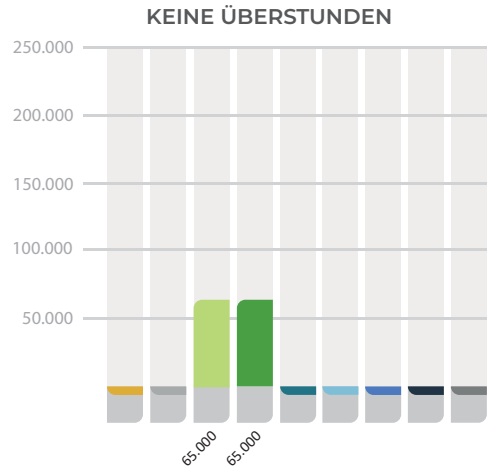
MEHR ALS 6 STUNDEN



Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

AT F14 | WIE VIELE ÜBERSTUNDEN LEISTEN SIE DURCHSCHNITTLICH PRO WOCHE?

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR



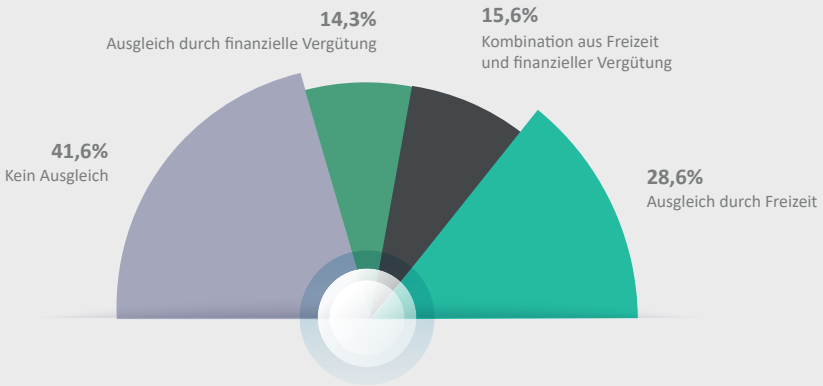
ÜBERSTUNDEN – BEZAHLT WERDEN AUFGABEN, NICHT STUNDEN

Gut vier von zehn Befragten leisten fünf oder mehr Überstunden pro Woche, nur zwei gar keine. Mit der Mehrarbeit steigt das Gehalt: von 76.000 Euro bei ein bis zwei Überstunden über 98.000 Euro bei drei bis vier und 112.000 Euro bei fünf bis sechs auf 131.000 Euro bei mehr als sechs. Das liegt vor allem an der Position. In der Gruppe mit den meisten Überstunden ist die Hälfte Einkaufsleiter, CPO oder Supply Chain Manager. Einkaufsleiter verdienen bei drei bis vier Überstunden 112.000 Euro, bei fünf bis sechs 114.000 Euro. Bezahlt werden die Aufgaben, nicht die Stunden.

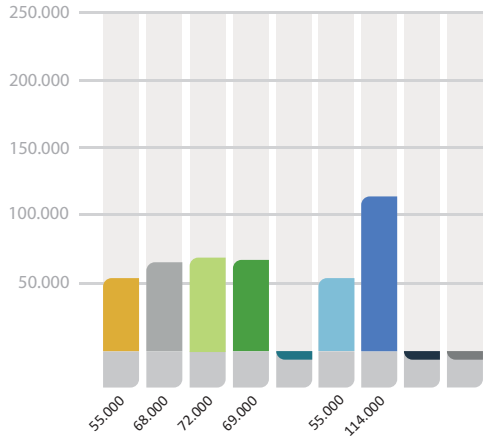
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

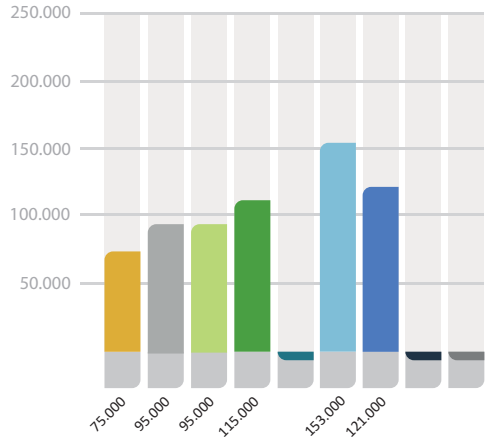
TEILNEHMER NACH AUSGLEICH



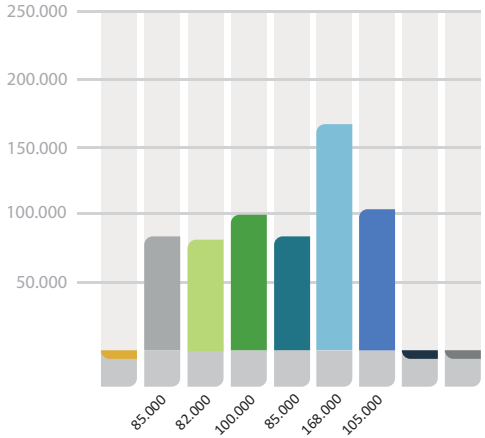
FREIZEIT



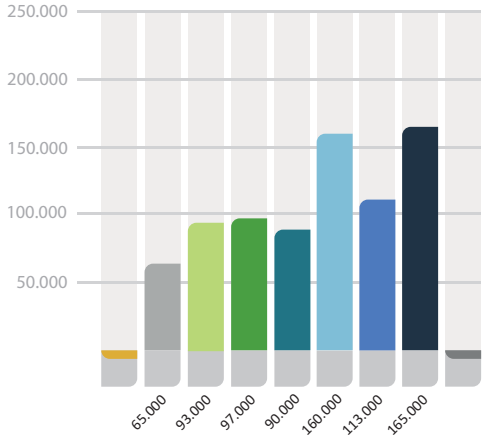
FINANZIELLE VERGÜTUNG



FREIZEIT UND GELD



KEIN AUSGLEICH



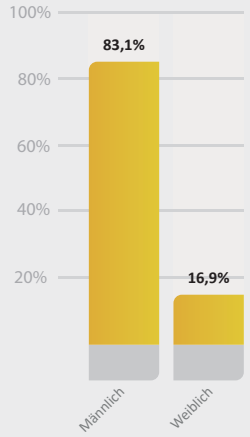
ÜBERSTUNDENAUSGLEICH UNTERSCHEIDET SICH NACH POSITION

32 der 77 Befragten (42 Prozent) erhalten für Überstunden keinen Ausgleich. 22 Teilnehmer (29 Prozent) gleichen Mehrarbeit durch Freizeit aus, zwölf (16 Prozent) erhalten eine Kombination aus Freizeit und Geld, elf (14 Prozent) eine finanzielle Vergütung. Freizeit ist damit die häufigste Ausgleichsform – allein oder in Kombination mit Geld. Unter Einkaufsleitern geben 13 von 22 keinen Ausgleich an; ihr Durchschnittsgehalt beträgt 113.000 Euro. Hier könnte die Erwartung bestehen, dass Mehrarbeit bereits durch das Gehalt abgegolten ist. Die konkreten vertraglichen Regelungen wurden jedoch nicht erhoben.

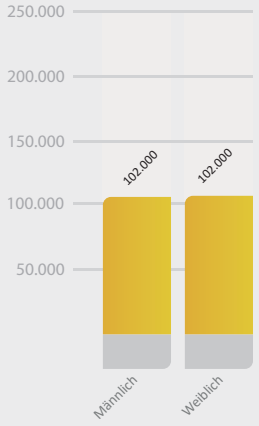
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

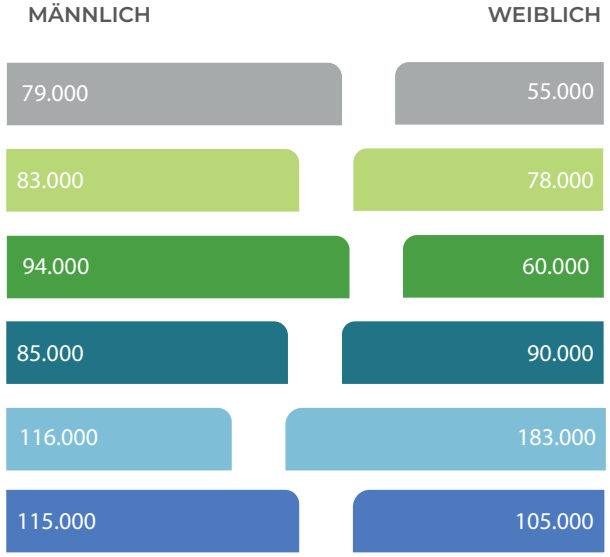
Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

TEILNEHMER NACH GESCHLECHT



VERDIENST NACH GESCHLECHT





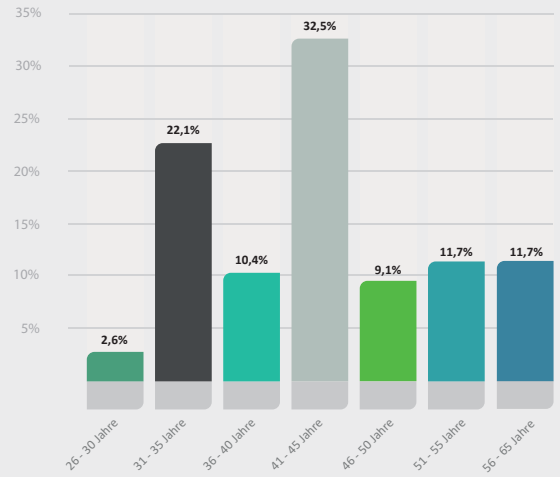
GESCHLECHT – EINE FRAU UNTER 22 EINKAUFSLEITERN

13 der 77 Befragten sind Frauen. Unter den 22 Einkaufsleitern ist eine Frau, unter den CPOs keine. Für Gehaltsvergleiche ist die Zahl der Teilnehmerinnen zu gering.

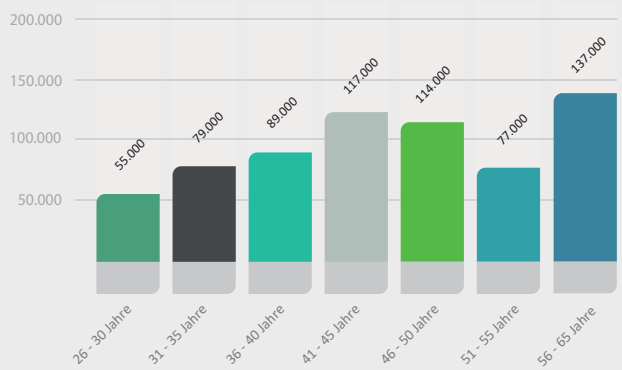
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

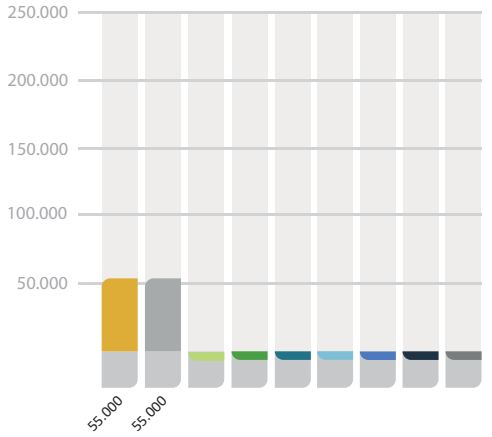
TEILNEHMER NACH ALTER



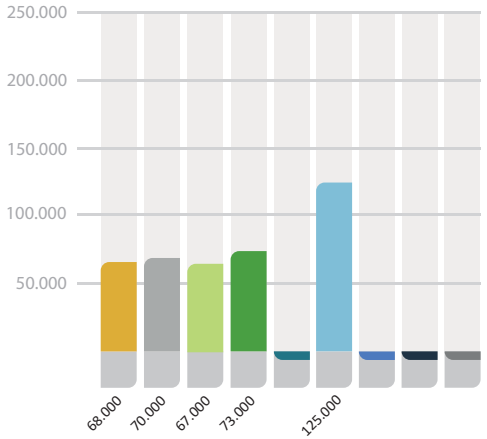
VERDIENST NACH ALTER



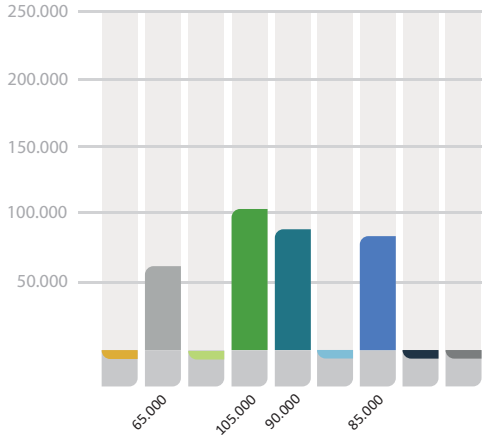
26 - 30 JAHRE



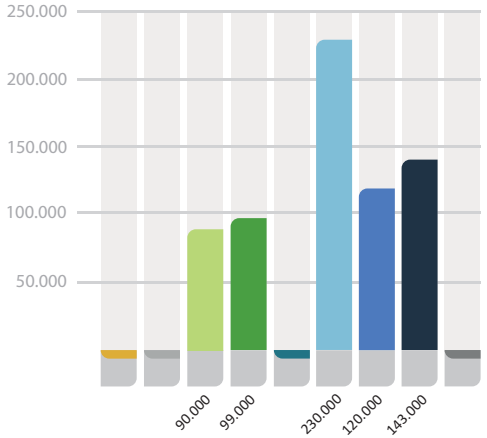
31 - 35 JAHRE



36 - 40 JAHRE



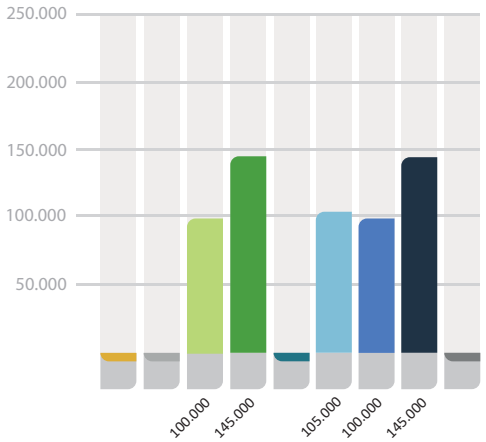
41 - 45 JAHRE



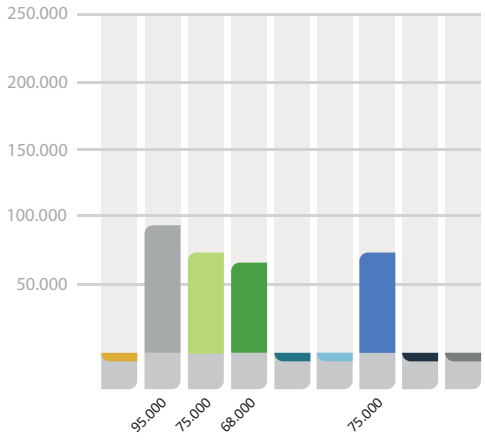
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

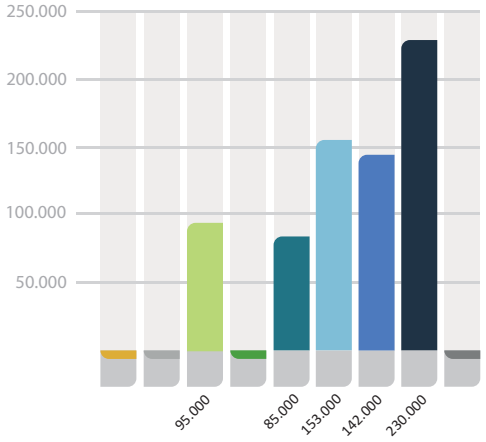
46 - 50 JAHRE



51 - 55 JAHRE



56 - 65 JAHRE





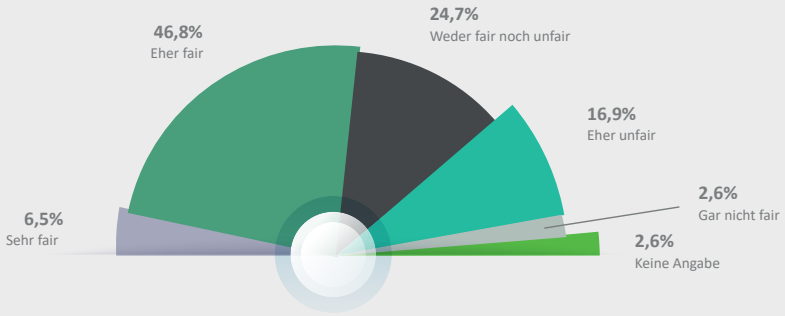
DIE GRÖSSTE ALTERSGRUPPE LIEGT BEIM GEHALT ÜBER DEM DURCHSCHNITT

Die 41- bis 45-Jährigen bilden mit 25 Teilnehmern (32 Prozent) die größte Altersgruppe und verdienen durchschnittlich 117.000 Euro. Bei den 31- bis 35-Jährigen sind es 79.000 Euro. Insgesamt zeigt sich mit zunehmendem Alter eine steigende Gehaltstendenz, allerdings nicht über alle Altersgruppen hinweg. Auch 13 der 22 Einkaufsleiter sind zwischen 41 und 45 Jahre alt; ihr Durchschnittsgehalt beträgt 120.000 Euro. Diese kleinen Vergleichsgruppen erlauben jedoch keine verlässliche Aussage über einen altersbedingten Gehaltsanstieg.

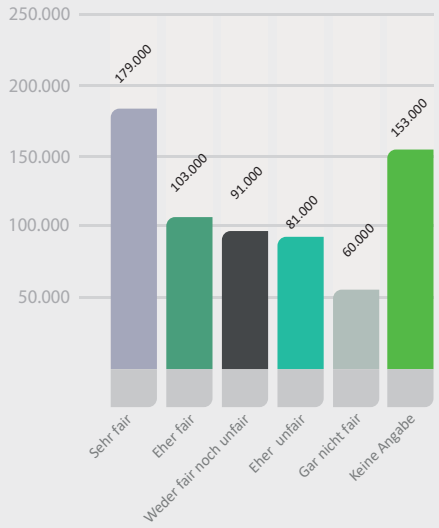
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

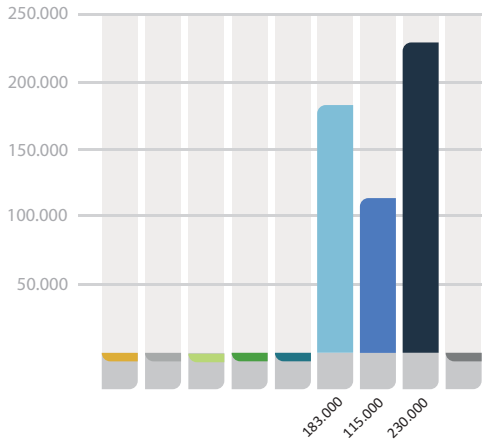
TEILNEHMER NACH FAIRNESSEMPFINDEN



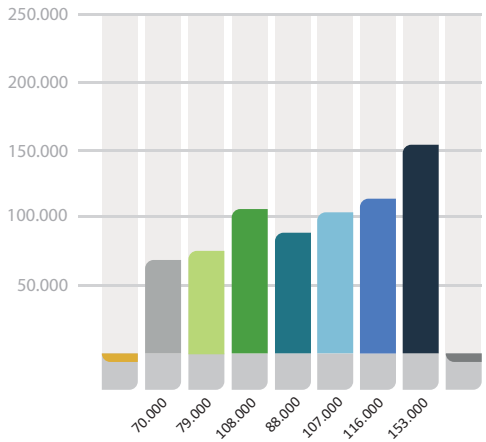
VERDIENST NACH FAIRNESSEMPFINDEN



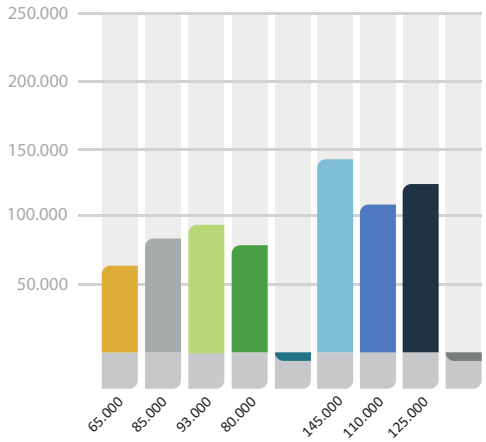
SEHR FAIR



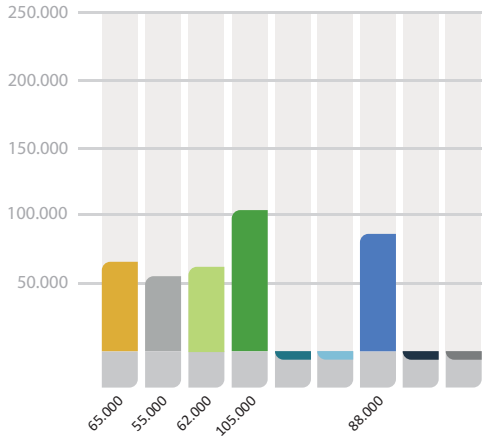
EHER FAIR



WEDER FAIR NOCH UNFAIR



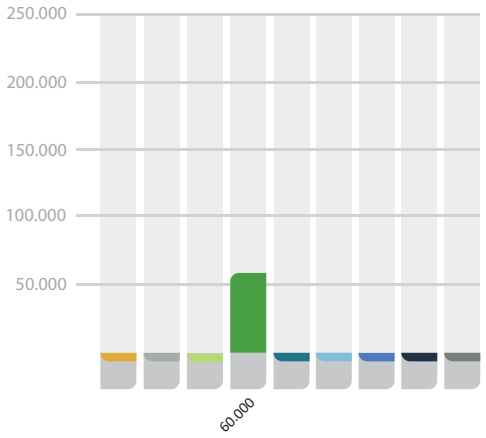
EHER UNFAIR



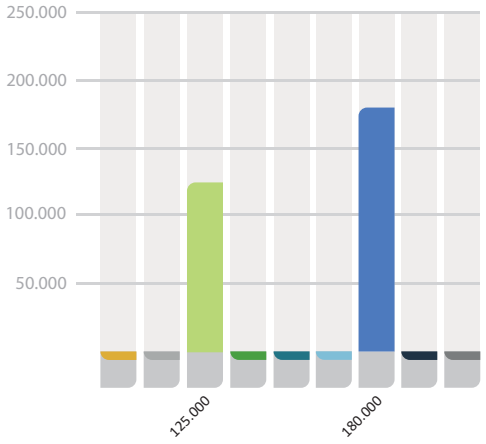
Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

Alle Gehaltsangaben: Brutto-Jahresgehalt in EUR

GAR NICHT FAIR



KEINE ANGABE





FAIRNESS – WER MEHR VERDIENT, FÜHLT SICH FAIR BEZAHLT

Wer seine Vergütung als eher fair bewertet, verdient durchschnittlich 103.000 Euro, etwa den Gesamtschnitt. Bei „weder noch" sind es 91.000 Euro, bei „eher unfair" 81.000 Euro. Das gilt auch für Einkaufsleiter. Wer sein Gehalt als eher fair einschätzt, verdient 116.000 Euro, bei eher unfairer Einschätzung sind es 88.000 Euro (nur drei Befragte). Wer weniger bekommt als Kollegen in ähnlicher Rolle, empfindet das vermutlich als ungerecht. In Österreich müssen Stelleninserate das Mindestgehalt nennen. Das dürfte Vergleiche erleichtern und Unterschiede sichtbarer machen.

Operativer Einkäufer | Techn. Einkäufer | Strategischer Einkäufer | Lead Buyer / Commodity Manager | Projekteinkäufer | Supply Chain Manager | Einkaufsleiter | CPO | Andere Position

GEHALTSREPORT 2026

WAS EINKAUFSPROFIS IN ÖSTERREICH WIRKLICH VERDIENEN – UND WARUM

Industrie: Position prägt das Gehalt
56 der 77 Befragten arbeiten in der Industrie und verdienen durchschnittlich rund 99.000 Euro. Strategische Einkäufer erreichen 77.000 Euro, Lead Buyer und Commodity Manager 83.000 Euro, Einkaufsleiter 117.000 Euro.

Unternehmensgröße wirkt je nach Position unterschiedlich
43 Befragte arbeiten in Unternehmen mit 11 bis 500 Millionen Euro Umsatz, 30 in größeren Unternehmen. Strategische Einkäufer sowie Lead Buyer verdienen in der größeren Umsatzklasse mehr.

Mehr Einkaufsvolumen, höheres Gehalt
38 Prozent betreuen 11 bis 50 Millionen Euro Einkaufsvolumen, weitere 31 Prozent 51 bis 250 Millionen Euro. Die Durchschnittsgehälter liegen bei 101.000 beziehungsweise 118.000 Euro. Einkaufsleiter erreichen in diesen Gruppen 108.000 beziehungsweise 125.000 Euro, strategische Einkäufer 88.000 beziehungsweise 98.000 Euro.

Einkaufsleiter verdienen mehr als Warengruppenverantwortliche
Einkaufsleiter, strategische Einkäufer und Lead Buyer beziehungsweise Commodity Manager stellen zusammen 69 Prozent der Befragten. Ihre Durchschnittsgehälter betragen 115.000, 82.000 und 90.000 Euro. Die CPOs erreichen durchschnittlich 165.000 Euro.

Einkaufsleiter verantworten überwiegend beide Einkaufsarten
47 Prozent betreuen direkten und indirekten Einkauf, 40 Prozent ausschließlich direkten Einkauf. Die Durchschnittsgehälter liegen bei rund 110.000 beziehungsweise 94.000 Euro. 16 der 22 Einkaufsleiter verantworten beide Bereiche und verdienen 118.000 Euro.

Investitionsgüter mit dem höchsten Durchschnittsgehalt
Direktes Material betreuen 70 Prozent, Projekteinkauf 52 Prozent der Befragten. Die Durchschnittsgehälter reichen von rund 104.000 Euro bei direktem Material bis 119.000 Euro bei Investitionsgütern.

Erfahrung geht tendenziell mit höherem Gehalt einher
Knapp acht von zehn Befragten verfügen über sechs bis 25 Jahre Einkaufserfahrung. Einkaufsleiter mit 16 bis 20 Jahren Erfahrung verdienen durchschnittlich 99.000 Euro, jene mit 21 bis 25 Jahren 109.000 Euro. Über alle Erfahrungsgruppen hinweg ist der Anstieg nicht durchgängig.

Teilzeit ist in der Befragung selten
Nur vier der 77 Befragten arbeiten in Teilzeit. Für belastbare Gehaltsvergleiche nach Beschäftigungsumfang ist die Teilzeitgruppe zu klein.

FH-Absolventen liegen unter den größten Bildungsgruppen vorn
Master, Matura und FH-Abschluss stellen zusammen 71 Prozent der Befragten. Die Durchschnittsgehälter betragen 104.000, 101.000 beziehungsweise 125.000 Euro. Unter den 22 Einkaufsleitern nennen zehn Matura, fünf einen FH-Abschluss und vier einen Master als höchsten Abschluss.

Leistungsmessung geht mit höheren Gehältern einher
Bei gut sieben von zehn Befragten wird der Einkauf an Einsparungen gemessen, bei fast jedem Fünften gar nicht. Mit Leistungsmessung liegen die Gehälter meist höher.

Fortbildung unterstützt berufliche Entwicklung
83 Prozent haben eine Fortbildung absolviert, darunter alle Einkaufsleiter, 94 Prozent der strategischen Einkäufer und 73 Prozent der Lead Buyer. Fortgebildete verdienen in diesen Positionen durchschnittlich 115.000, 80.000 beziehungsweise 96.000 Euro. Weiterbildung kann den Weg in höher vergütete Aufgaben unterstützen.

Entwicklungsmöglichkeiten: Mehrheit zufrieden
Rund 60 Prozent sind eher oder sehr zufrieden und verdienen durchschnittlich 99.000 beziehungsweise 123.000 Euro. Im strategischen Einkauf sind 75 Prozent zufrieden, unter Einkaufsleitern 59 Prozent. Kritischer urteilen Lead Buyer und Commodity Manager: Nur 27 Prozent sind zufrieden, 40 Prozent unzufrieden.

KI-Einsatz bislang wenig vertreten
Sechs der 77 Befragten arbeiten bereits in Unternehmen, die KI einsetzen; gut vier von zehn berichten von einem geplanten Einsatz. Die Befragung deutet damit auf eine zunehmende Nutzung hin.

Mehr Überstunden gehen mit höherem Gehalt einher
Mehr als vier von zehn Befragten leisten mindestens fünf Überstunden pro Woche. Das Durchschnittsgehalt steigt von 76.000 Euro bei ein bis zwei auf 131.000 Euro bei mehr als sechs Überstunden. Dabei unterscheiden sich auch die vertretenen Positionen und Verantwortungsbereiche.

Vier von zehn ohne Überstundenausgleich
42 Prozent erhalten keinen Ausgleich, 29 Prozent Freizeit, 16 Prozent eine Kombination aus Freizeit und Geld und 14 Prozent eine finanzielle Vergütung. Unter Einkaufsleitern geben 13 von 22 keinen Ausgleich an.

Frauen in Führungspositionen selten vertreten
13 der 77 Befragten sind Frauen. Unter den 22 Einkaufsleitern befindet sich nur eine Frau. Für belastbare Gehaltsvergleiche nach Geschlecht ist die Zahl der Teilnehmerinnen zu gering.

41- bis 45-Jährige bilden die größte Altersgruppe
25 Teilnehmer sind zwischen 41 und 45 Jahre alt und verdienen durchschnittlich 117.000 Euro. Dazu gehören 13 der 22 Einkaufsleiter mit einem Durchschnittsgehalt von 120.000 Euro. Insgesamt steigen die Gehälter tendenziell mit dem Alter, jedoch nicht über alle Altersgruppen hinweg.

Höheres Gehalt geht mit größerem Fairnessgefühl einher
Befragte, die ihre Vergütung als eher fair bewerten, verdienen durchschnittlich 103.000 Euro. Bei neutraler Einschätzung sind es 91.000 Euro, bei eher unfairer Bewertung 81.000 Euro. Die Ergebnisse zeigen einen Zusammenhang zwischen Gehaltshöhe und wahrgenommener Fairness.

FAZIT

Der österreichische Gehaltsreport zeigt: Entscheidend für das Einkommen sind vor allem Position, Verantwortung und Einkaufsvolumen. Weiterbildung erleichtert den Aufstieg, klare Leistungsmessung geht häufig mit höheren Gehältern einher. Wegen kleiner Teilgruppen sind einzelne Ergebnisse als Tendenzen zu verstehen.

Der ganze Report kann abgerufen werden:
https://kloepfel-consulting.com/the-makers-place/gehalts-coach/

Der ganze Report kann abgerufen werden:
https://kloepfel-consulting.com/the-makers-place/gehalts-coach/

IMPRESSUM

Herausgeber
Kloepfel Consulting GmbH
Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf

https://kloepfel-consulting.com

Autoren
Alexander Hornikel, Damir Berberovic,
Christian Fischer, Dr. Stephan Hofstetter

Auswertung
Christopher Willson, Christian Fischer

Gestaltung
Michael Wenzel

Stand Oktober 2026