



Juni 2024

Schlüsselergebnisse

Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb

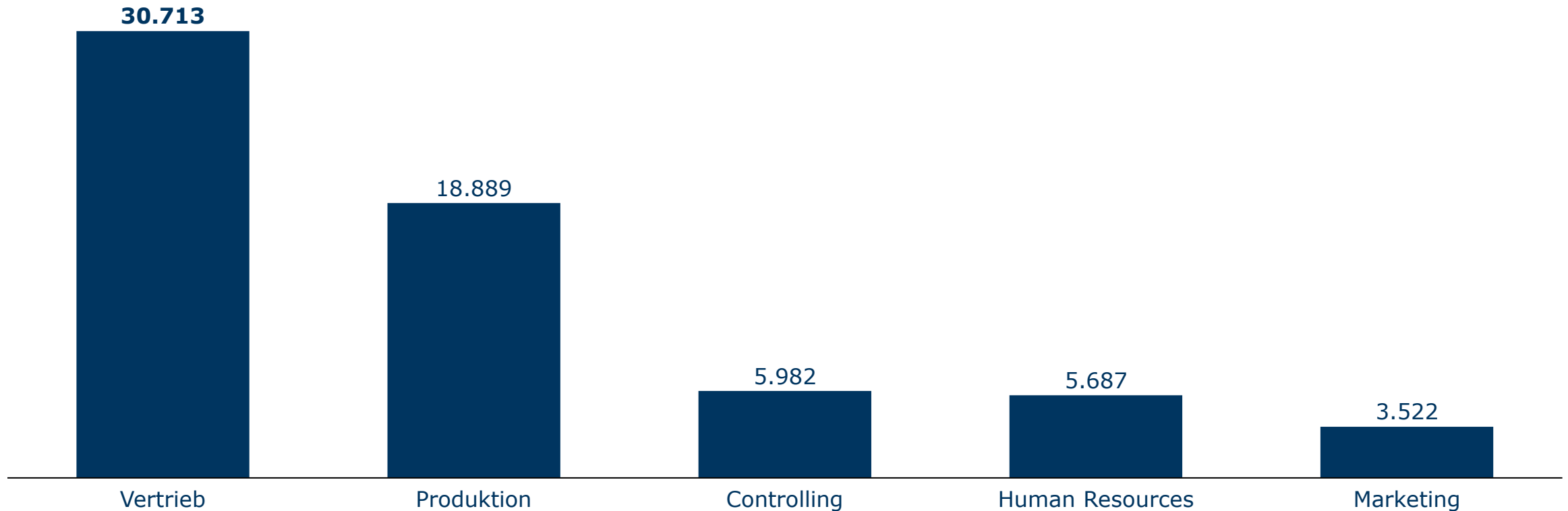
**Eine bundesweite Studie zum
Fachkräftemangel im Vertrieb**

- Michael Kümpfel & Andrea Hergesell,
MEWA Textil-Service SE
- Prof. Dr. Jan Wieseke & Henrike Herbst,
Ruhr-Universität Bochum

**Die aktuelle Situation auf dem
Arbeitsmarkt zeigt...**

Unternehmen haben Schwierigkeiten, geeignete Fachkräfte zu finden

>30.000 freie Stellen im Vertrieb in Deutschland



Botschaft 1:

**Unternehmen beklagen einen stetig wachsenden
Fachkräftemangel in Vertriebsberufen.**

**Was hält potenzielle Bewerbende davon ab,
sich auf Vertriebsberufe zu bewerben?**

Steckbrief: Datenerhebung und Übersicht der Stichprobe

Ein Forschungsprojekt

des Sales Management Departments der Ruhr-Universität Bochum
und der **MEWA Textil-Service SE**



Quantitative Forschungsstudie



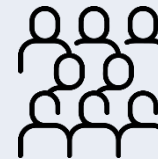
Erhebungszeitraum

Q3 / Q4 2023



Stichprobe

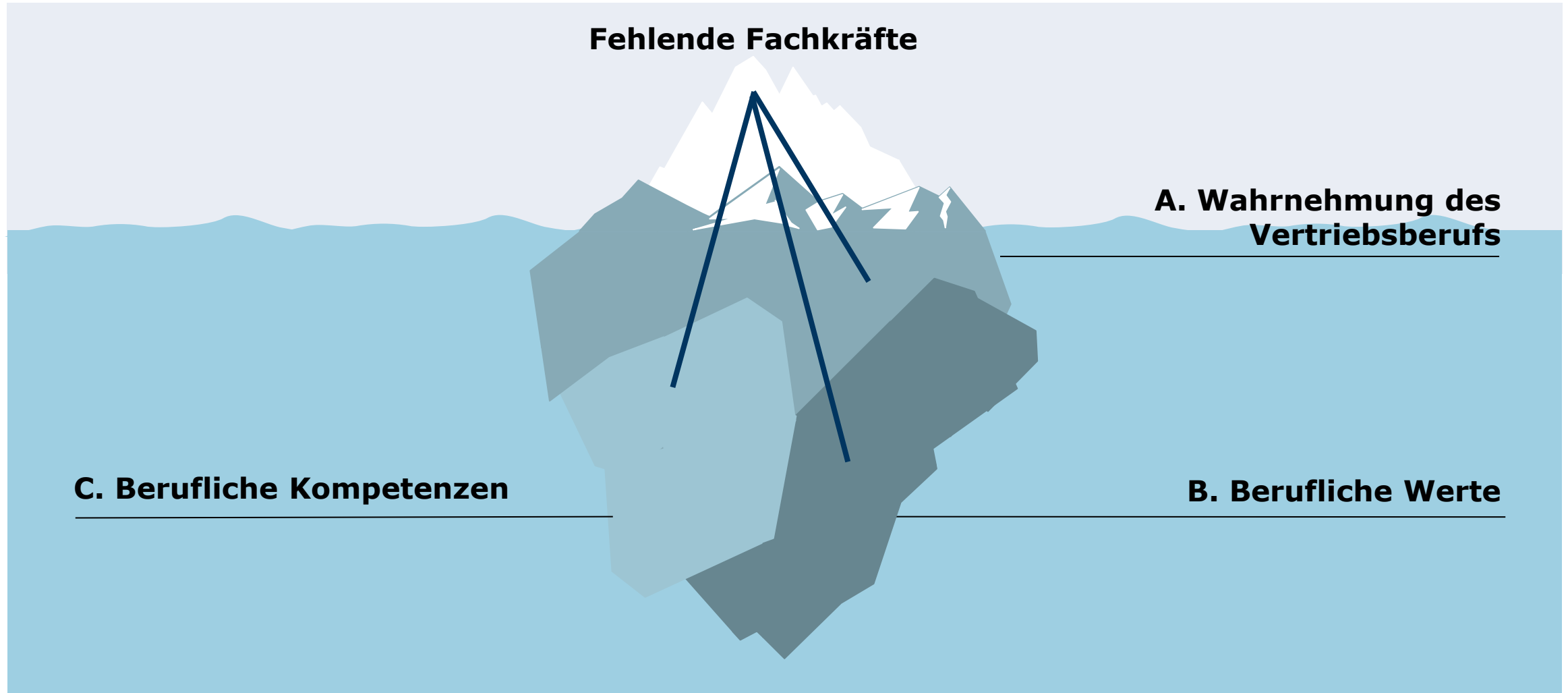
N=1.569 Teilnehmende bundesweit



Generationen (Geburtsjahre)

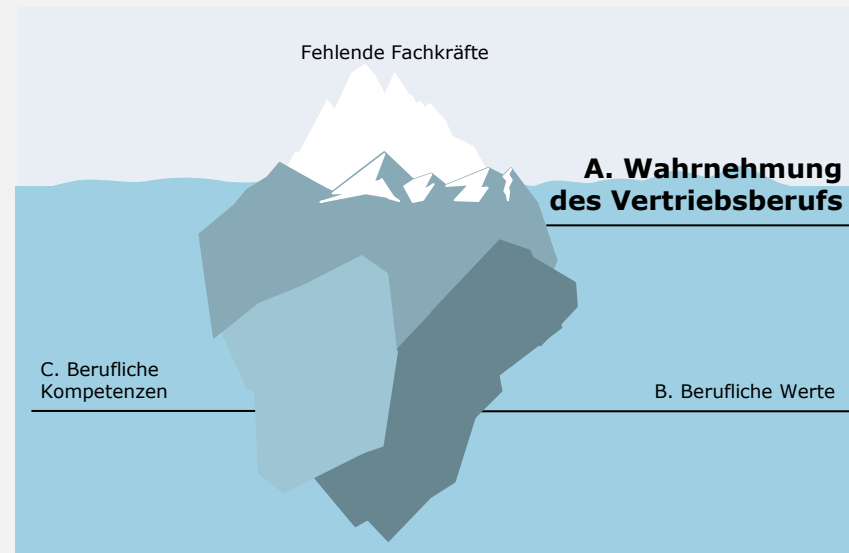
29,5 % Generation Z (1996 bis 2005)
32,8 % Generation Y (1981 bis 1995)
22,6 % Generation X (1966 bis 1980)
15,1 % Baby Boomer (1956 bis 1965)

Das Eisberg-Prinzip: 3 Erklärungsblöcke für fehlende Fachkräfte im Vertrieb



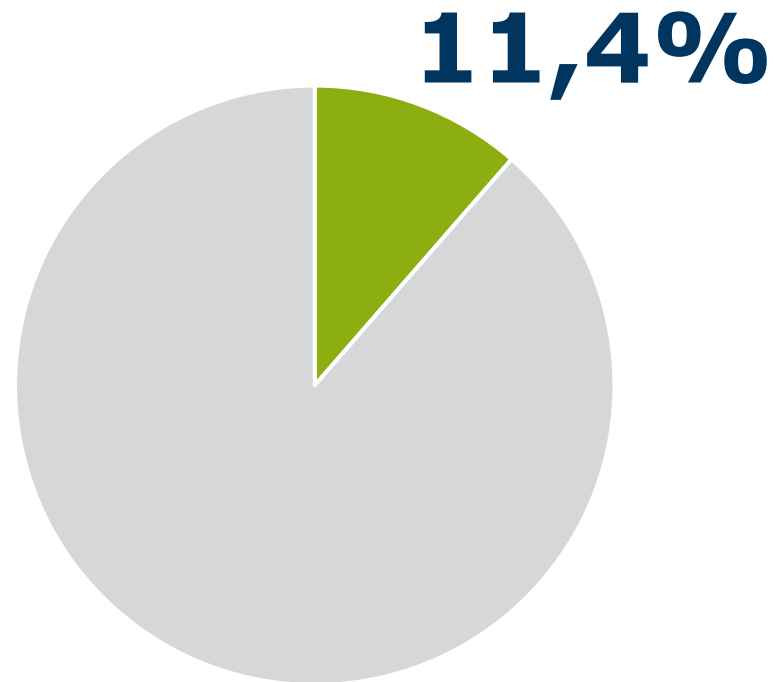
Basis: wissenschaftliches VIE-Motivationsmodell

A. Wahrnehmung des Vertriebsberufs



Quiz: Was denken Sie?

Wie viel Prozent der Studienteilnehmenden finden einen Beruf im Vertrieb attraktiv?

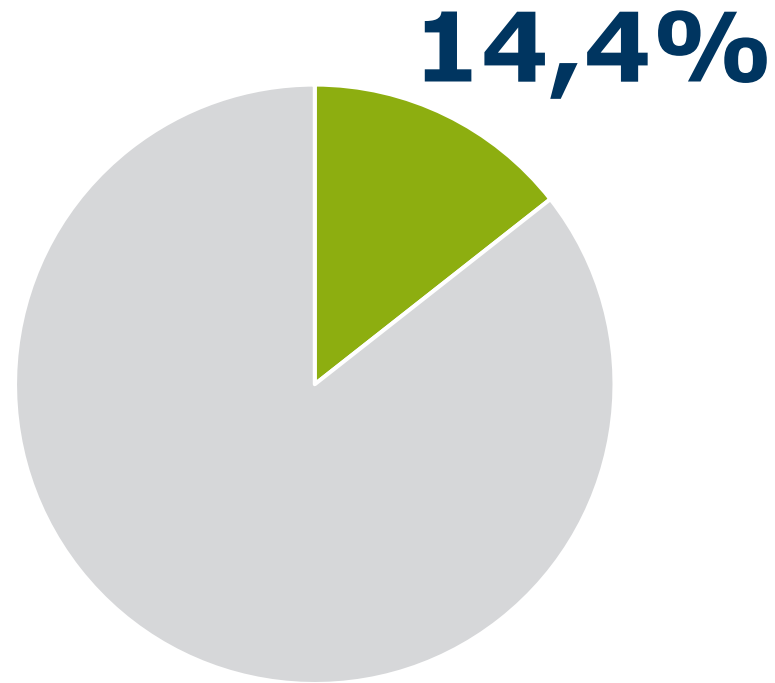


■ Attraktiv ■ Eher attraktiv bis unattraktiv

Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Basisstudie n=1.000, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

Quiz: Was denken Sie?

Wie viel Prozent der Studienteilnehmenden können sich vorstellen, einen Beruf im Vertrieb auszuüben?

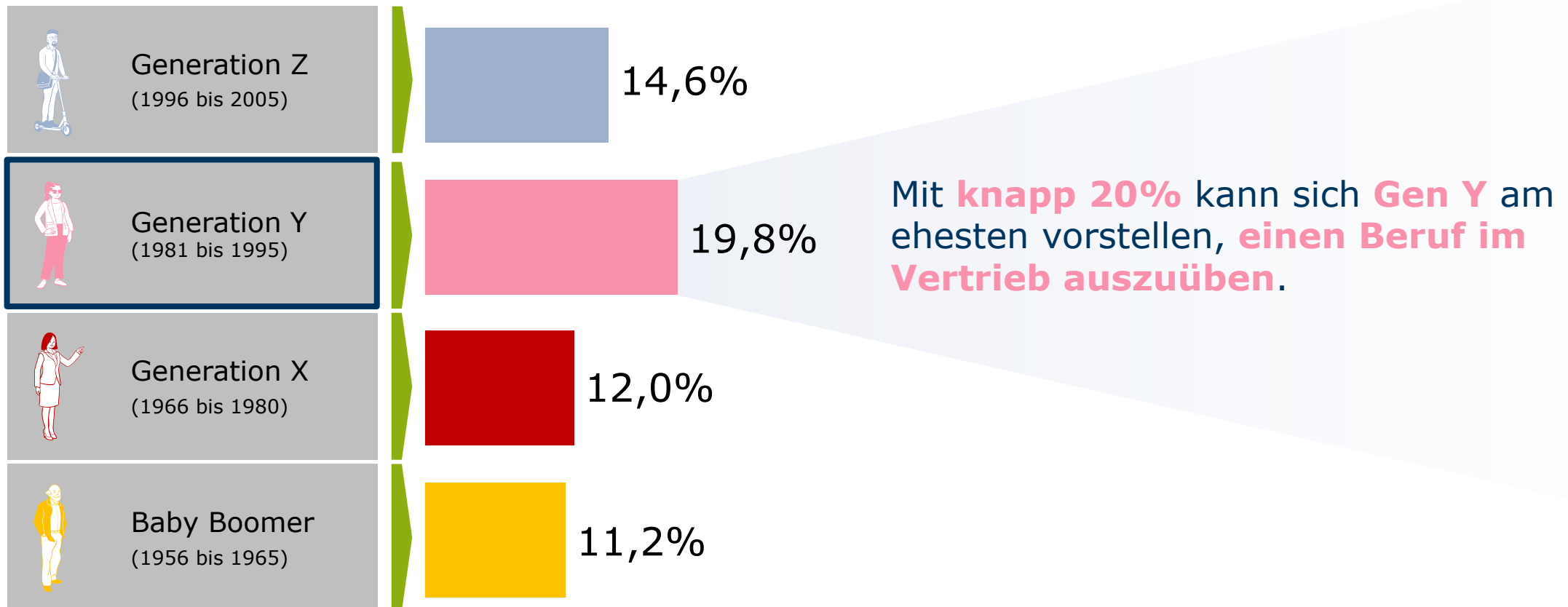


■ Stimme zu ■ Stimme eher zu bis stimme nicht zu

Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Basisstudie n=1.000, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

Quiz: Was denken Sie?

Welche Generation kann sich am ehesten vorstellen, einen Beruf im Vertrieb auszuüben?



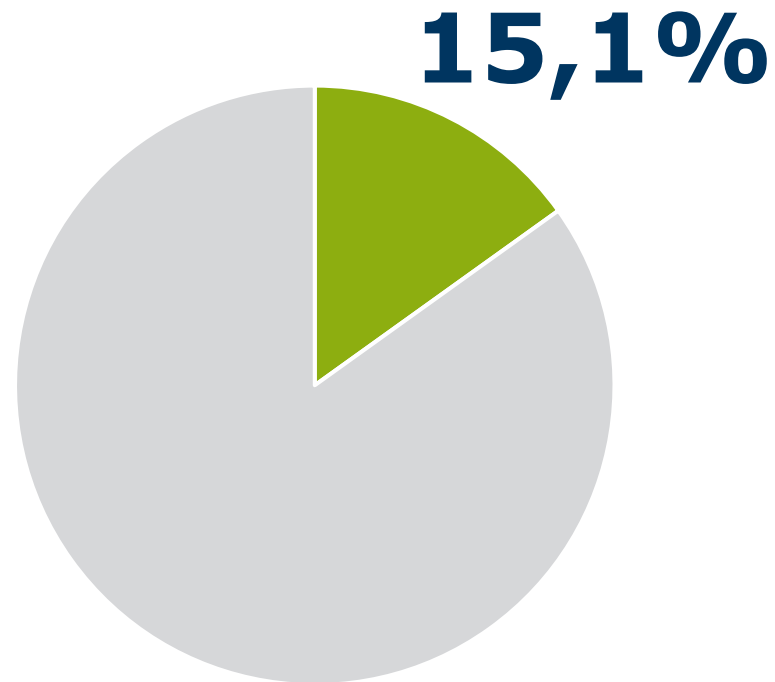
Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Basisstudie n=1.000, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

Botschaft 2:

**Der Vertriebsberuf wird nicht als attraktiv
wahrgenommen.**

Nur 15,1% der Studienteilnehmenden bewerten ihr Wissen über Berufsmöglichkeiten im Vertrieb als gut ...

»Mein Wissen über Berufsmöglichkeiten im Vertrieb bewerte ich als...«

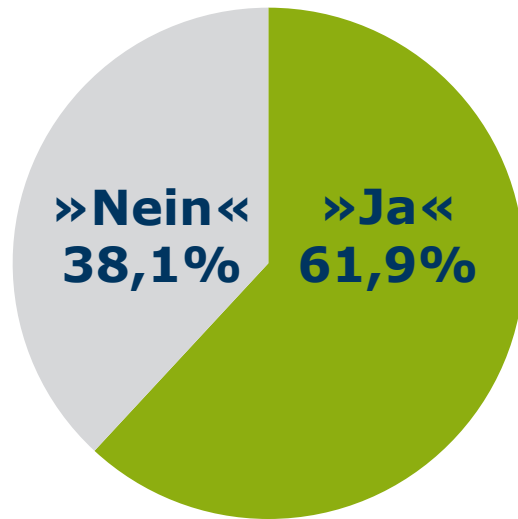


■ Gut ■ Eher gut bis schlecht

Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Basisstudie n=1.000, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

..., obwohl 61,9% der Studienteilnehmenden jemanden kennen, der/die im Vertrieb arbeitet

»Kennen Sie jemanden, der/die im Vertrieb arbeitet?«



Ich arbeite selbst im Vertrieb

7,8%

Ja, im Familien-
& Freundeskreis

54,1%

Nein

38,1%

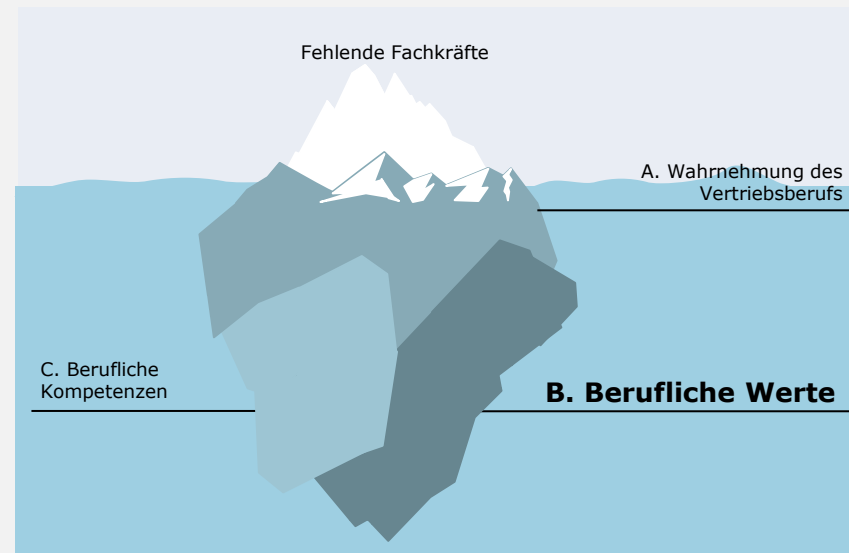


Lassen Sie uns über den Vertriebsberuf und die sehr guten Berufsmöglichkeiten im Vertrieb sprechen!

Botschaft 3:

**Das Wissen über den Vertrieb
ist nicht gut.**

B. Berufliche Werte



Quiz: Was denken Sie?

Welche beruflichen Werte sind den Studienteilnehmenden am wichtigsten?

»In meinem Beruf ist mir wichtig...«

Bitte wählen Sie die wichtigsten Werte im Beruf aus und bringen Sie diese in eine Rangfolge.
(Abgebildet sind die Werte, die am häufigsten auf die Top 3 Ränge gewählt wurden)



58,8% Work-Life-Balance



46,7% Hohes Gehalt



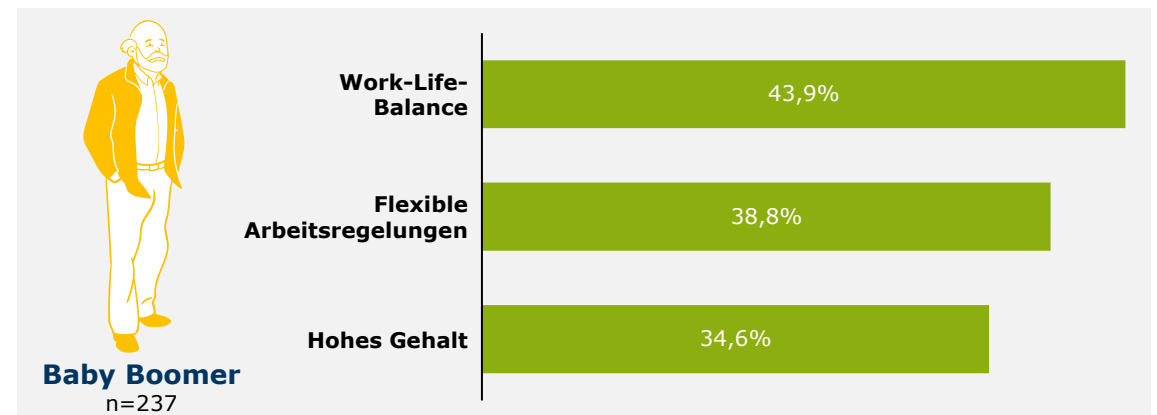
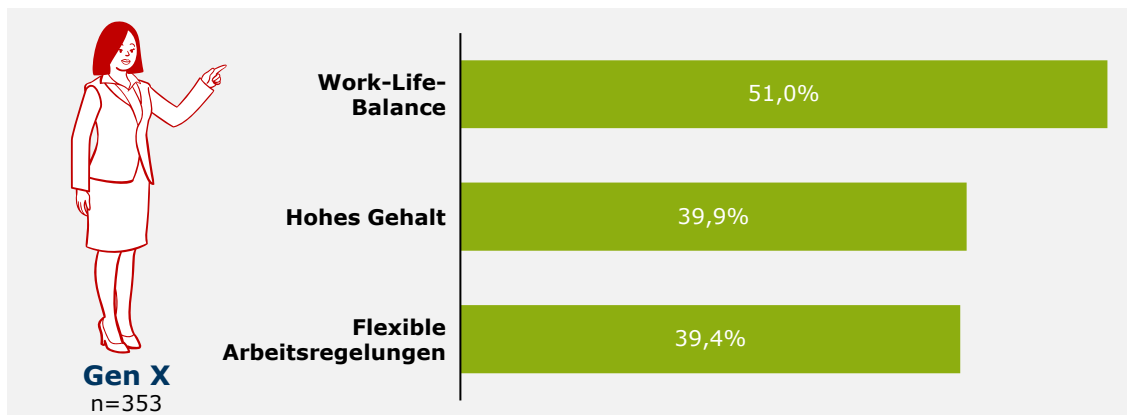
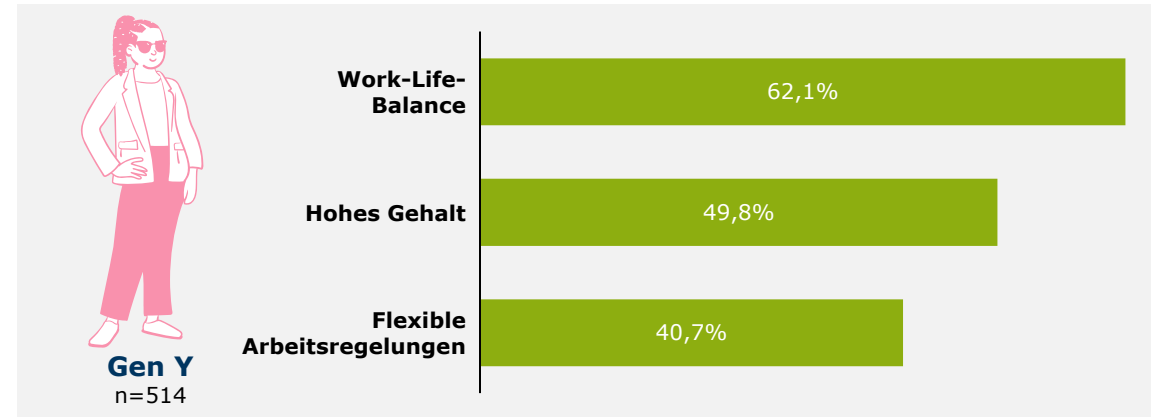
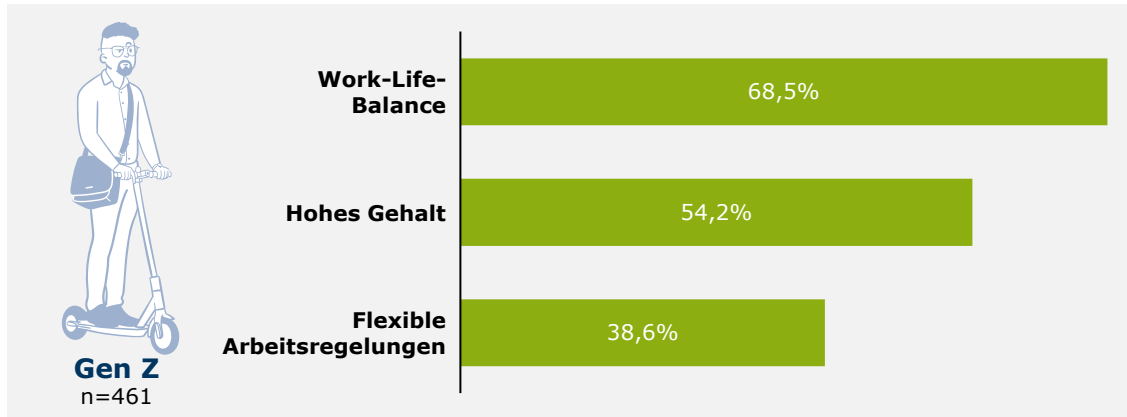
39,5% Flexible Arbeitsregelungen

Die Top 3 Werte sind für alle Generationen gleich

»In meinem Beruf ist mir wichtig...«

Bitte wählen Sie die wichtigsten Werte im Beruf aus und bringen Sie diese in eine Rangfolge.

Die Werte, die am häufigsten auf die Top 3 Ränge gewählt wurden



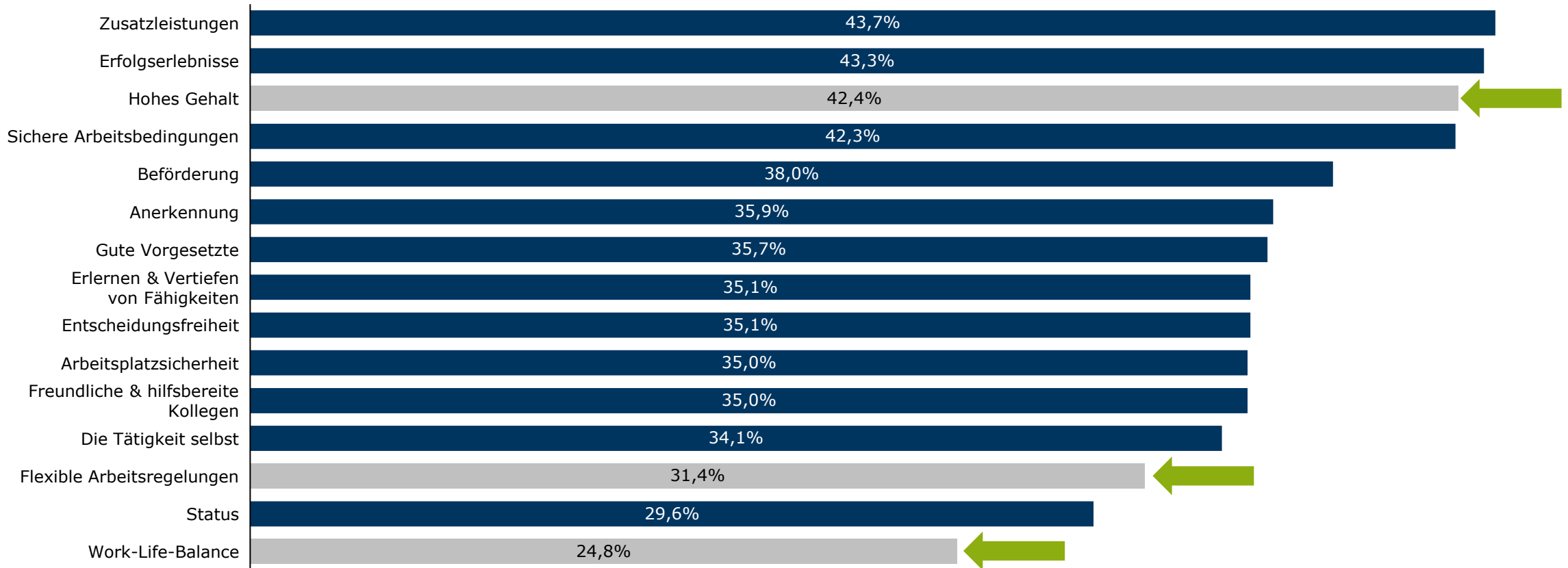
Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Gesamtstudie n=1.569, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

**Glauben die Studienteilnehmenden,
dass sich diese Werte in einem Vertriebsberuf
erfüllen lassen?**

Studienteilnehmende glauben nicht, dass ihnen Work-Life-Balance und flexible Arbeitsregelungen im Vertrieb ermöglicht werden

»Ein Beruf im Vertrieb ermöglicht mir...«

Bitte geben Sie an, ob Sie glauben, dass der jeweilige Wert in einem Vertriebsberuf ermöglicht wird.



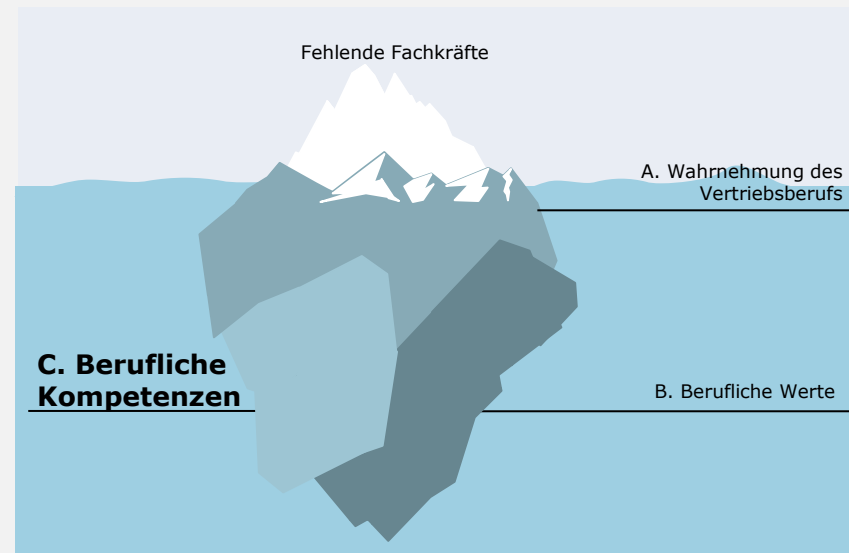
■ Stimme zu

Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Gesamtstudie n=1.569, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

Botschaft 4:

Die beruflichen Werte, die Studienteilnehmenden wichtig sind, weichen von den Werten ab, die sie dem Vertriebsberuf zuschreiben.

C. Berufliche Kompetenzen

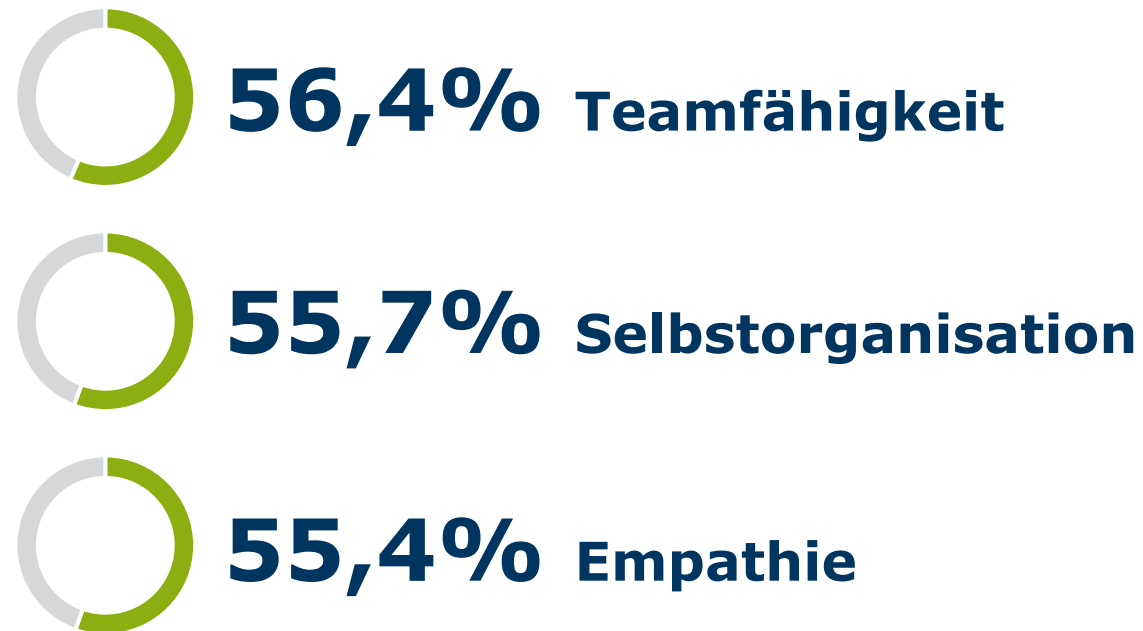


Quiz: Was denken Sie?

Was glauben die Studienteilnehmenden, welche berufliche Kompetenz sie am stärksten besitzen?

»Ich habe folgende Kompetenzen...«

Bitte geben Sie an, ob Sie glauben, dass Sie diese Kompetenz haben.

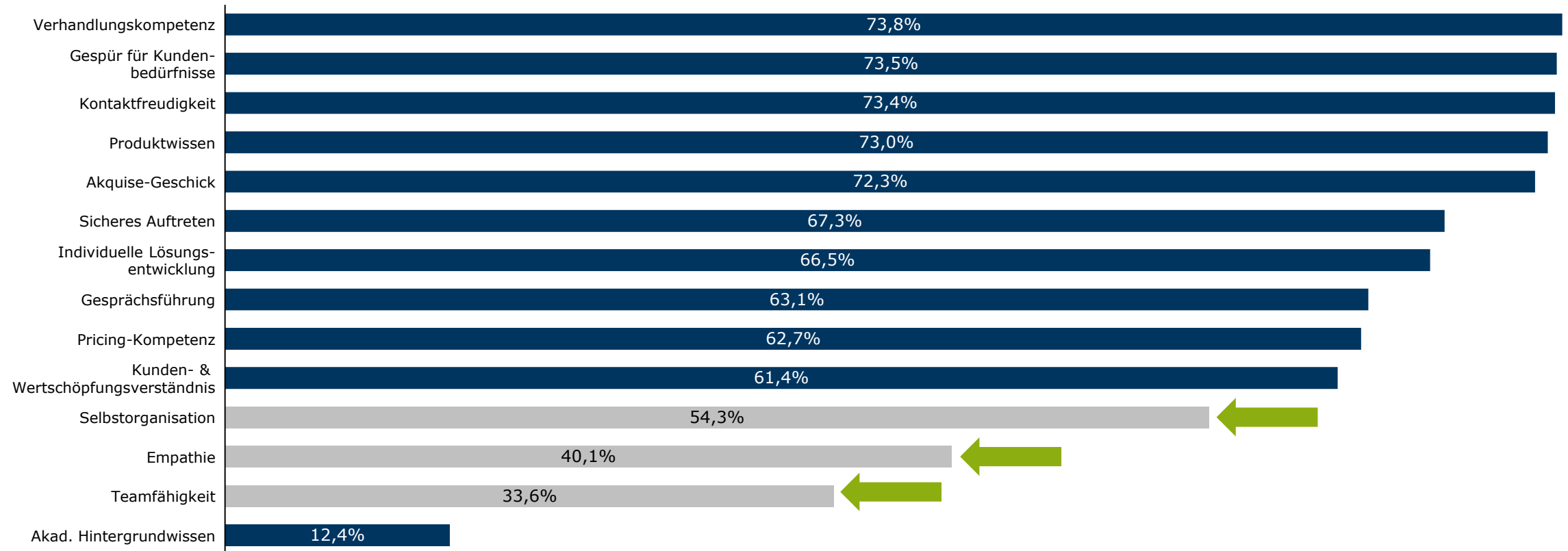


Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Detailstudie n=569, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum. Die Detailstudie ist nicht repräsentativ für Gen X und Baby Boomer.

**Glauben die Studienteilnehmenden,
dass diese beruflichen Kompetenzen in einem
Vertriebsberuf erforderlich sind?**

Studienteilnehmende glauben nicht, dass ein Vertriebsberuf Teamfähigkeit, Selbstorganisation und Empathie erfordert

»Ein Beruf im Vertrieb erfordert, dass ich folgende Kompetenzen habe...«
Bitte geben Sie an, ob Sie glauben, dass diese Kompetenz im Vertrieb erforderlich ist.



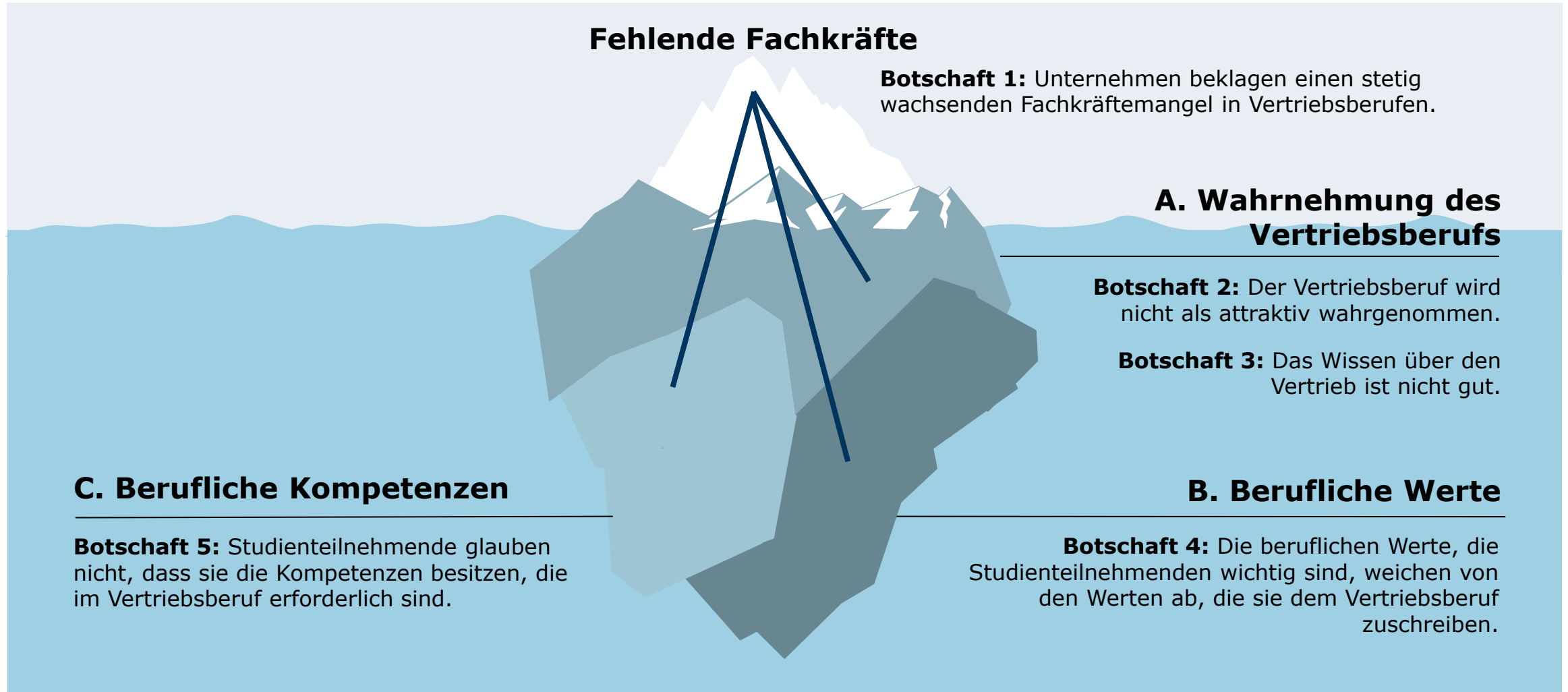
■ Stimme zu

Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Detailstudie n=569, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum. Die Detailstudie ist nicht repräsentativ für Gen X und Baby Boomer.

Botschaft 5:

Studienteilnehmende glauben nicht, dass sie die Kompetenzen besitzen, die im Vertriebsberuf erforderlich sind.

Die Erkenntnisse der Studie lassen darauf schließen, dass der Vertrieb eine missverstandene Profession ist



Kontaktdaten zum Forschungsteam der MEWA Textil-Service SE

➤ „Wir freuen uns auf Ihre inhaltlichen Fragen, Rückmeldungen und Diskussionsbeiträge.“

Michael Kümpfel

Vorstand Marketing, Sales & Customer (CCO)



MEWA Textil-Service
SE & Co. Management OHG

Tel.: 0611-7601-0
E-Mail: info@mewa.de

Andrea Hergesell

Fachgebietsleitung Market Research



MEWA Textil-Service
SE & Co. Management OHG

Tel.: 0611-7601-652
E-Mail: andrea.hergesell@mewa.de

Kontaktdaten zum Forschungsteam des Sales Management Departments

➤ „Wir freuen uns auf Ihre inhaltlichen Fragen, Rückmeldungen und Diskussionsbeiträge.“

Prof. Dr. Jan Wieseke

Lehrstuhlinhaber
Sales Management Department



Ruhr-Universität Bochum
Universitätsstraße 150
DE-44801 Bochum
Tel.: +49 (234) 32 - 26596
E-Mail: jan.wieseke@rub.de

Henrike Herbst

Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Sales Management Department



Ruhr-Universität Bochum
Universitätsstraße 150
DE-44801 Bochum
Tel.: +49 (234) 32 - 29404
E-Mail: henrike.herbst@rub.de