



Juni 2024

Keynote Präsentation

# **Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb**

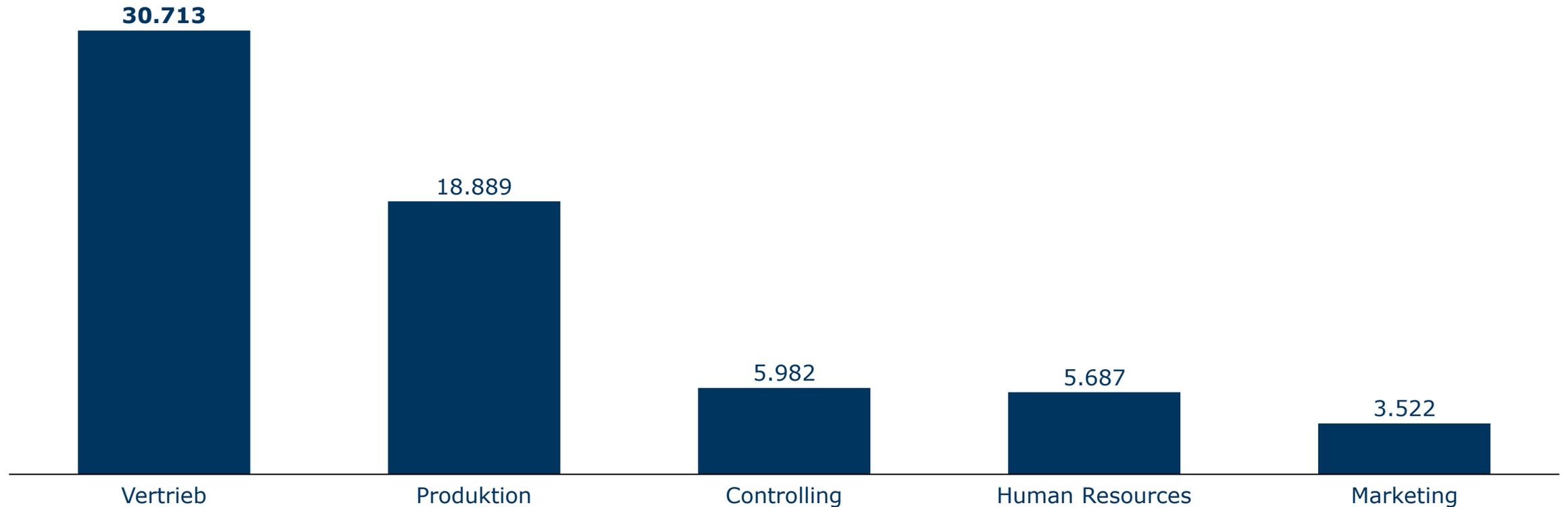
**Eine bundesweite Studie zum  
Fachkräftemangel im Vertrieb**

- 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?**

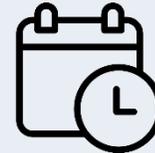
# Steckbrief: Datenerhebung und Übersicht der Stichprobe

## Ein Forschungsprojekt

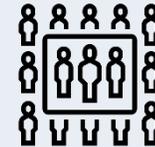
des Sales Management Departments der Ruhr-Universität Bochum  
und der **MEWA Textil-Service SE**



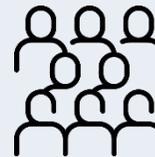
**Quantitative Forschungsstudie**



**Erhebungszeitraum**  
Q3 / Q4 2023

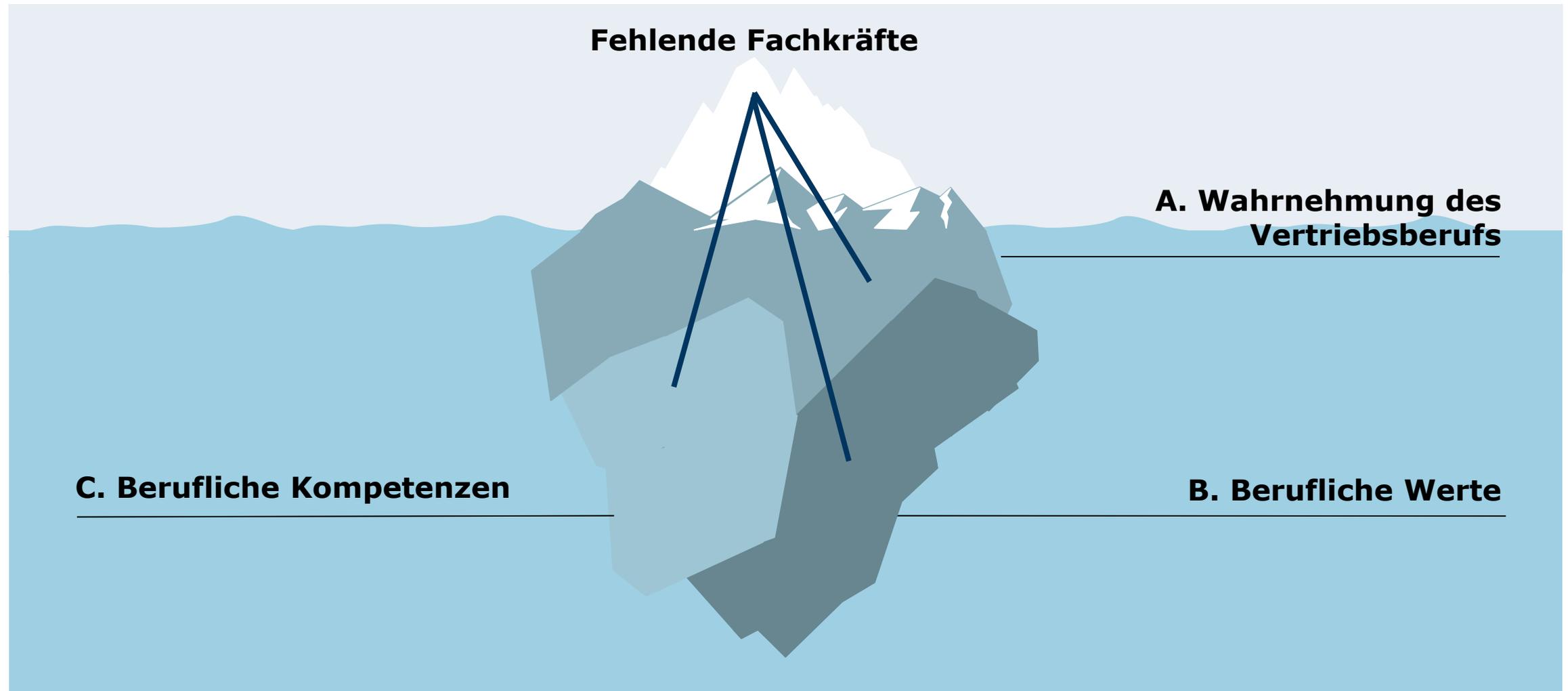


**Stichprobe**  
N=1.569 Teilnehmende bundesweit



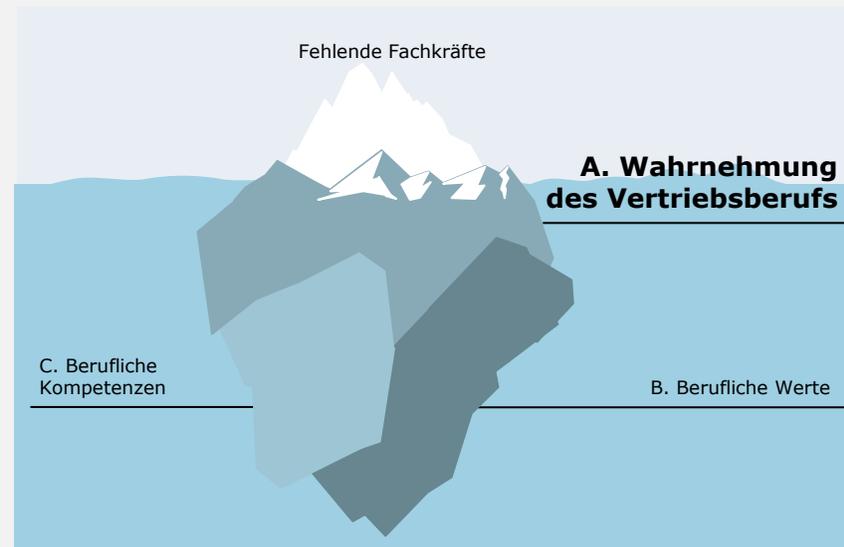
**Generationen (Geburtsjahre)**  
29,5 % Generation Z (1996 bis 2005)  
32,8 % Generation Y (1981 bis 1995)  
22,6 % Generation X (1966 bis 1980)  
15,1 % Baby Boomer (1956 bis 1965)

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



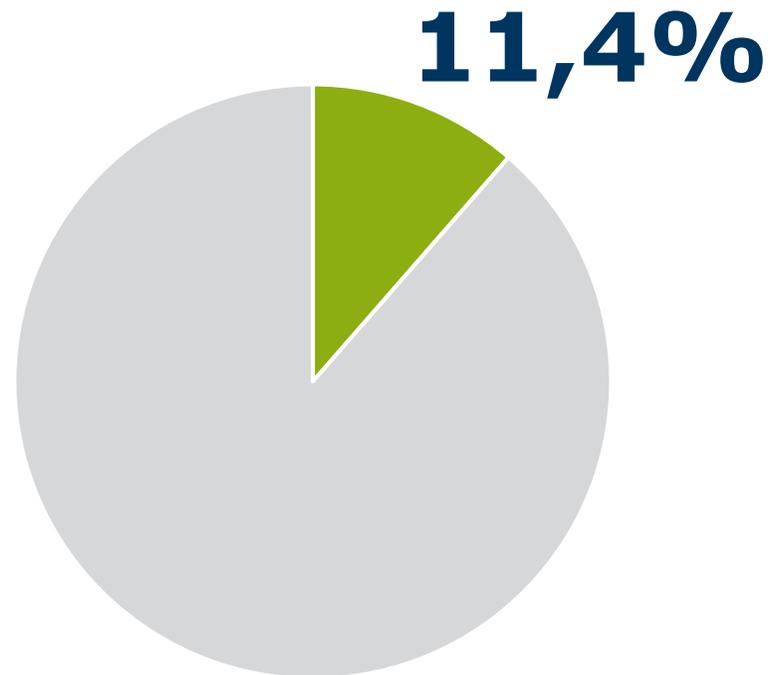
Basis: wissenschaftliches VIE-Motivationsmodell

# A. Wahrnehmung des Vertriebsberufs



# Quiz: Was denken Sie?

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

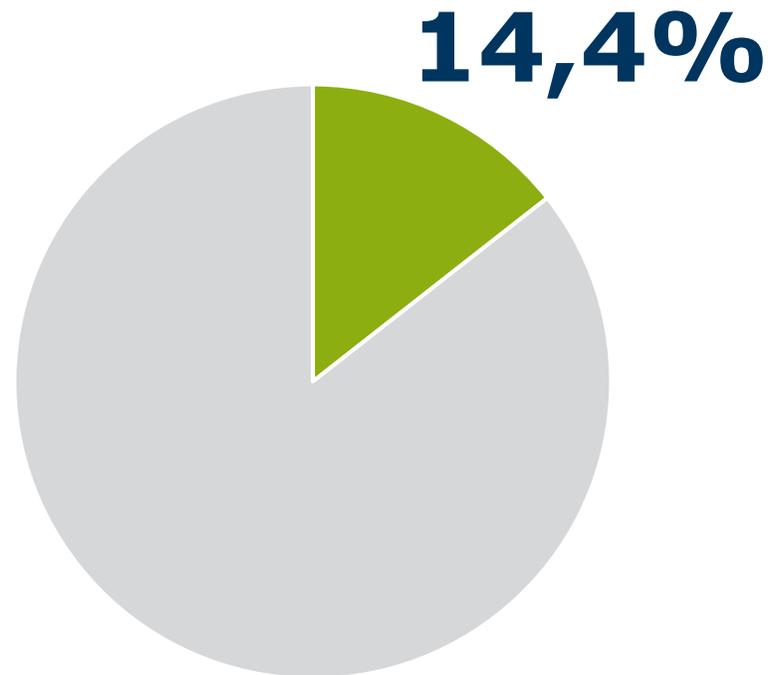


Attraktiv Eher attraktiv bis unattraktiv

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?

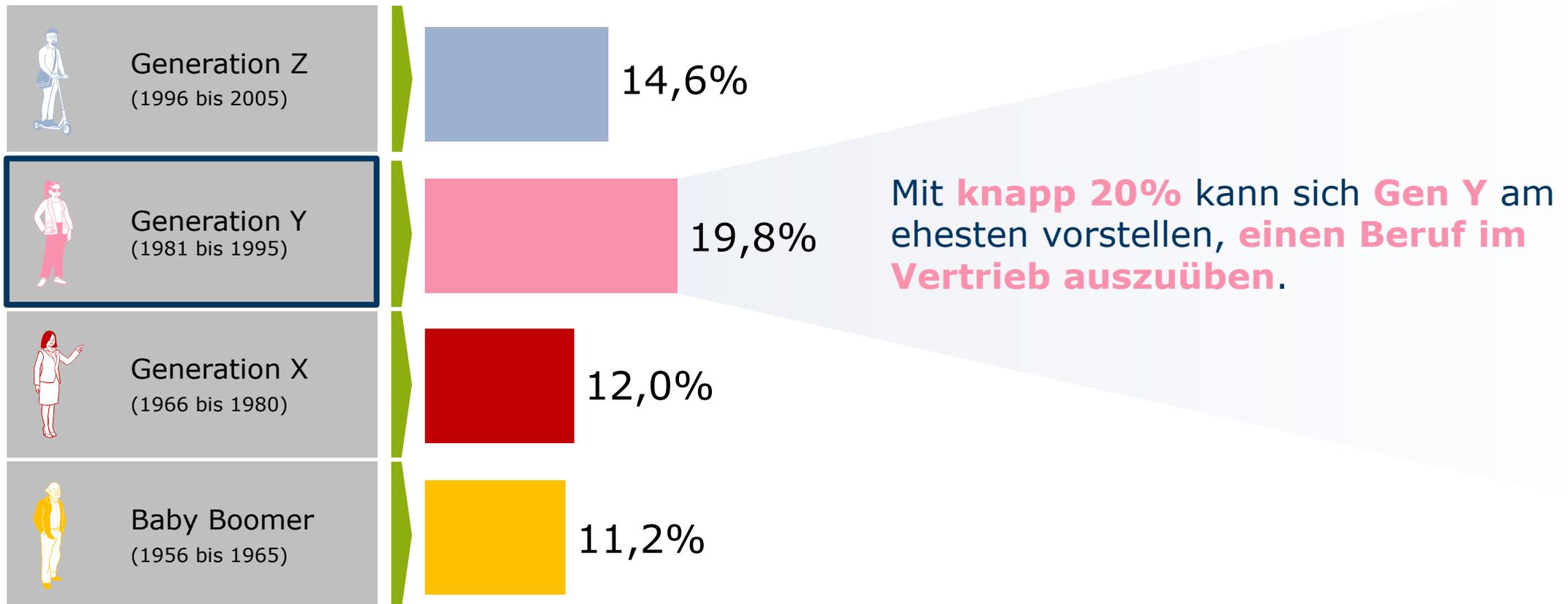


■ Stimme zu ■ Stimme eher zu bis stimme nicht zu

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?



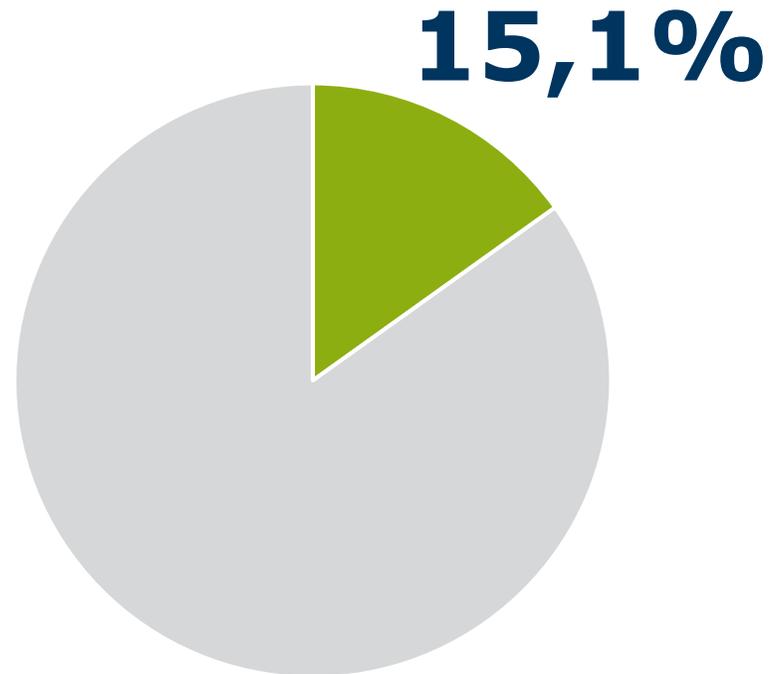
Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Basisstudie n=1.000, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

## **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...«

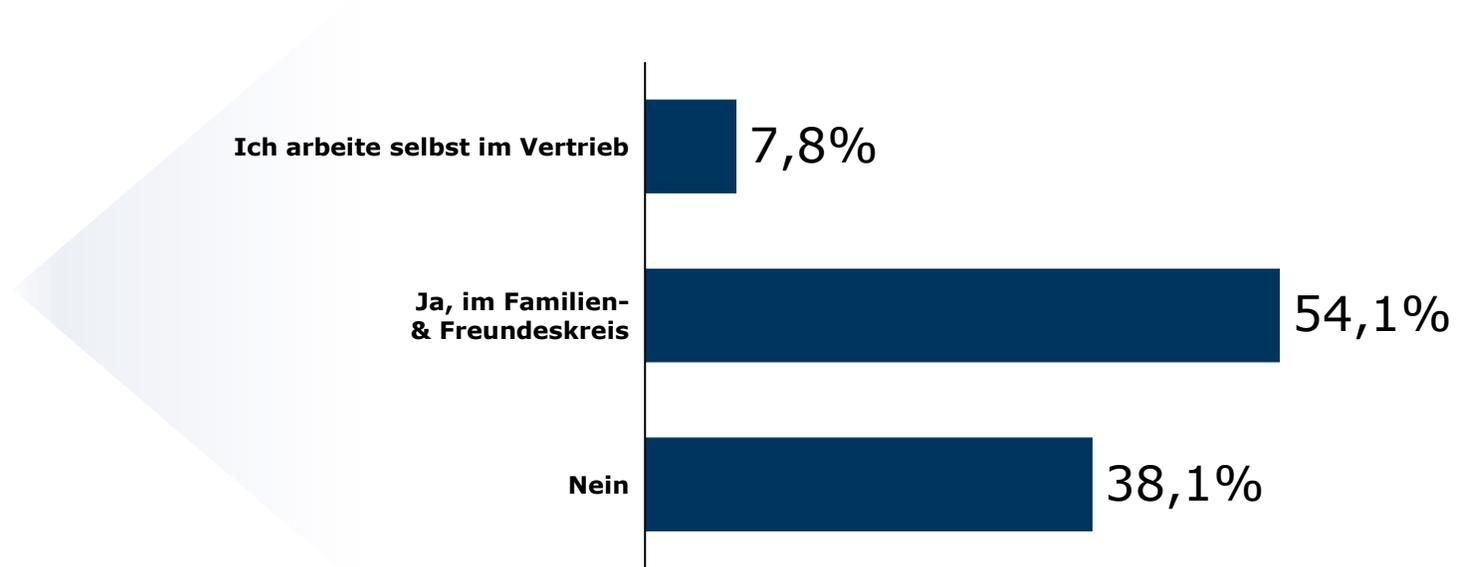
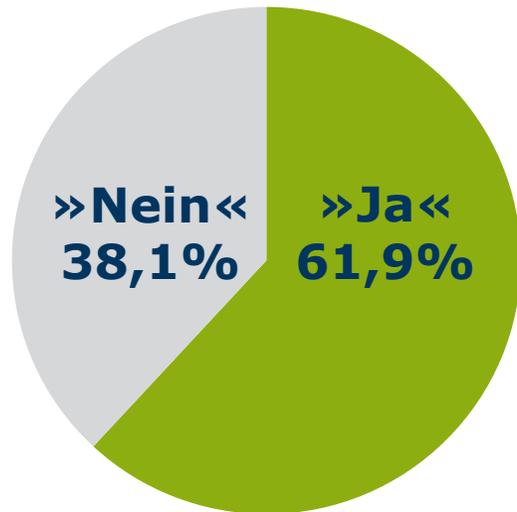


■ Gut    ■ Eher gut bis schlecht

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?«

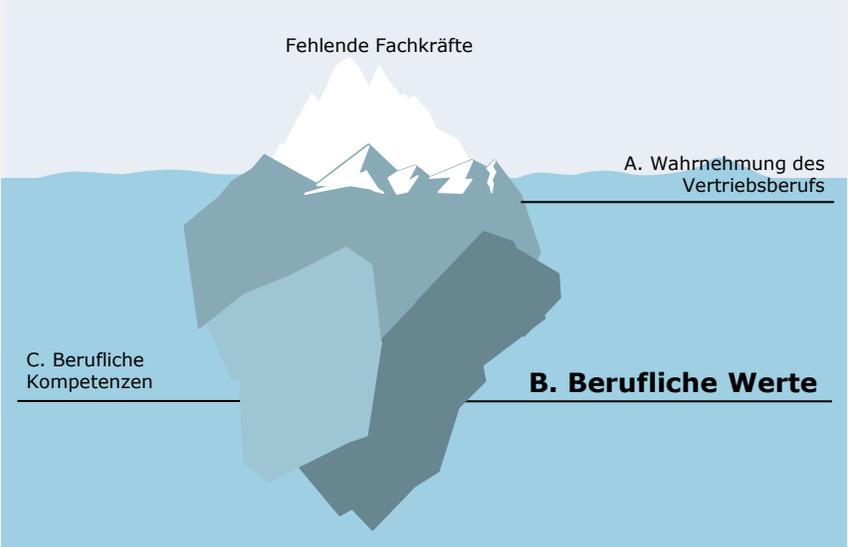


**Lassen Sie uns über den Vertriebsberuf und die sehr guten Berufsmöglichkeiten im Vertrieb sprechen!**

## **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**



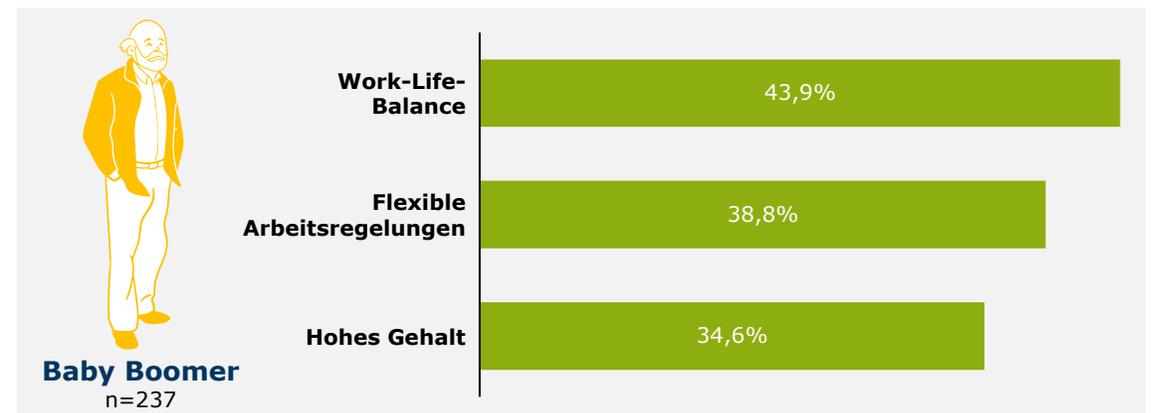
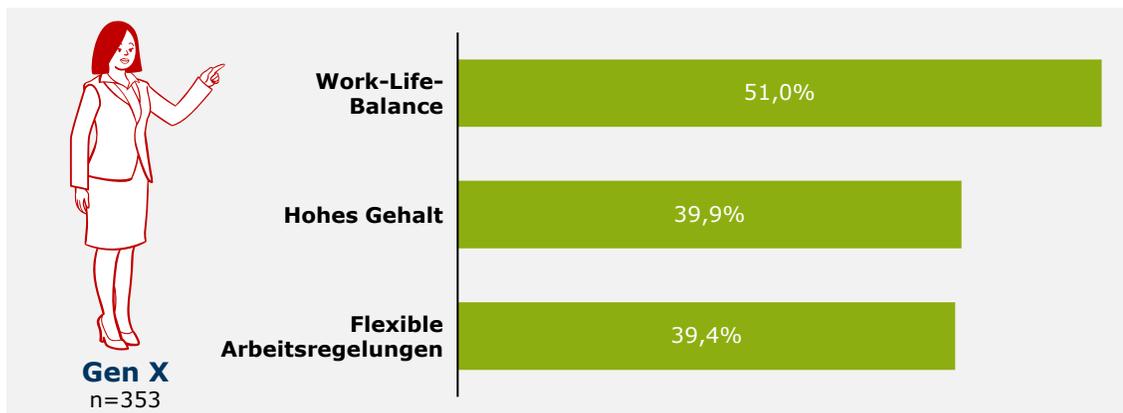
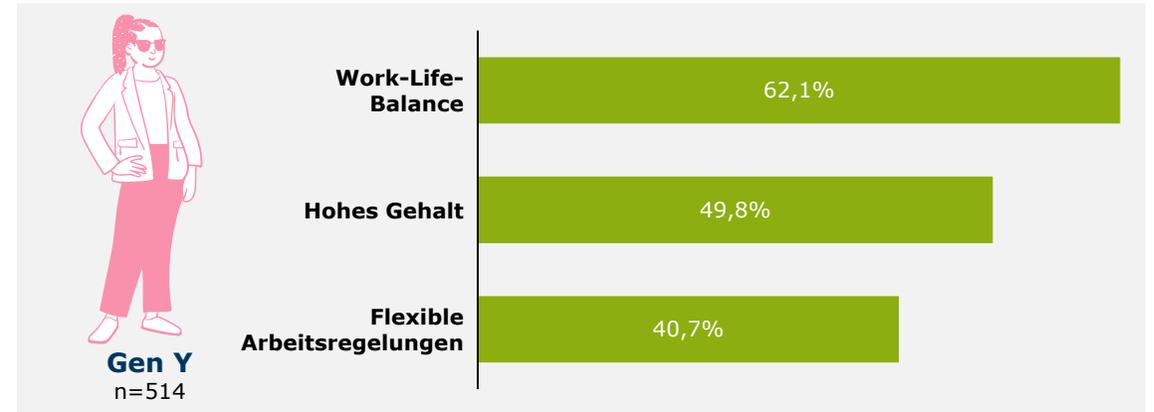
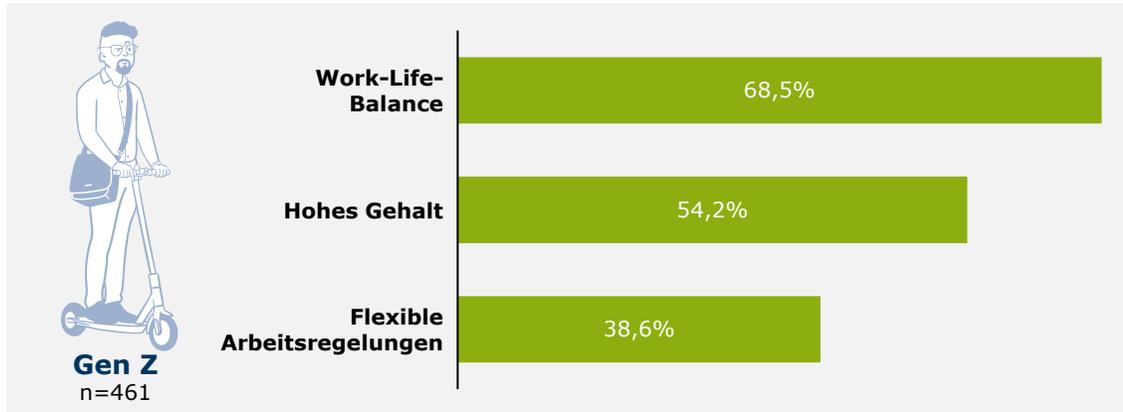
**39,5% Flexible Arbeitsregelungen**

# 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**



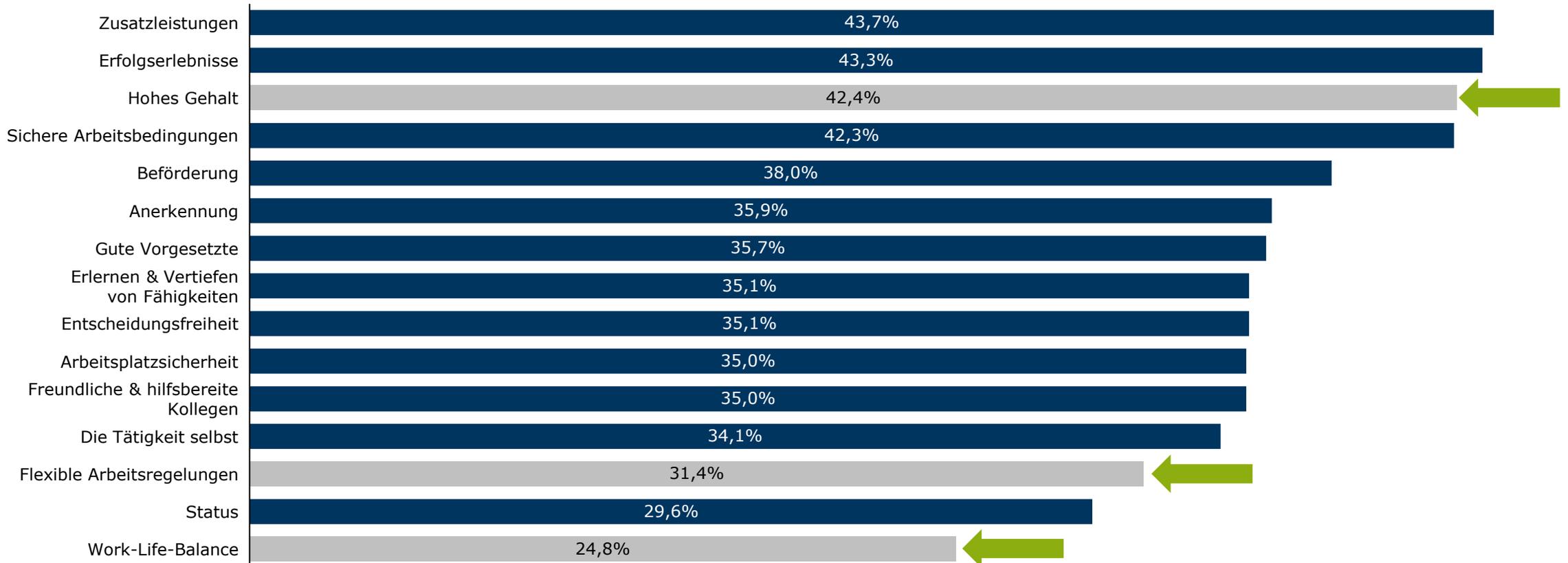
Kümpfel, Hergesell, Wieseke & Herbst (2024), Why not Sales? Gründe für den Fachkräftemangel im Vertrieb, Gesamtstudie n=1.569, Studie MEWA Textil-Service SE & Ruhr-Universität Bochum.

**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.



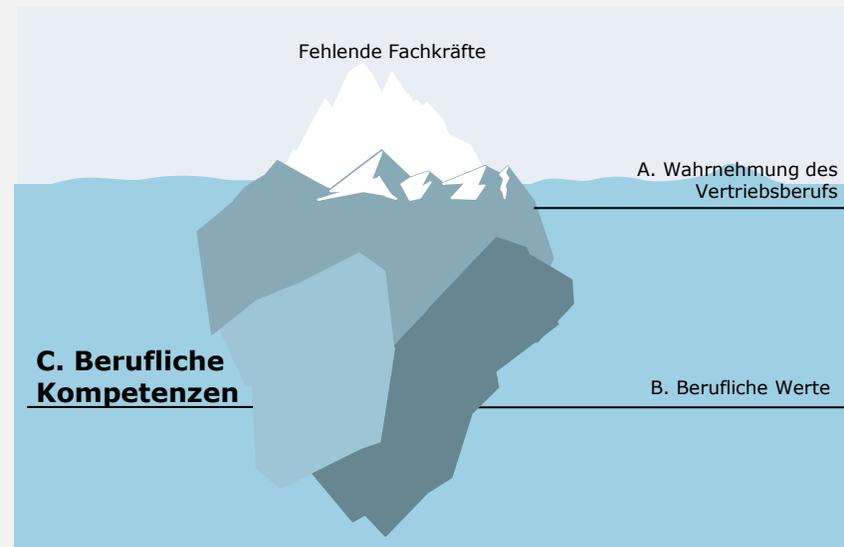
■ Stimme zu

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

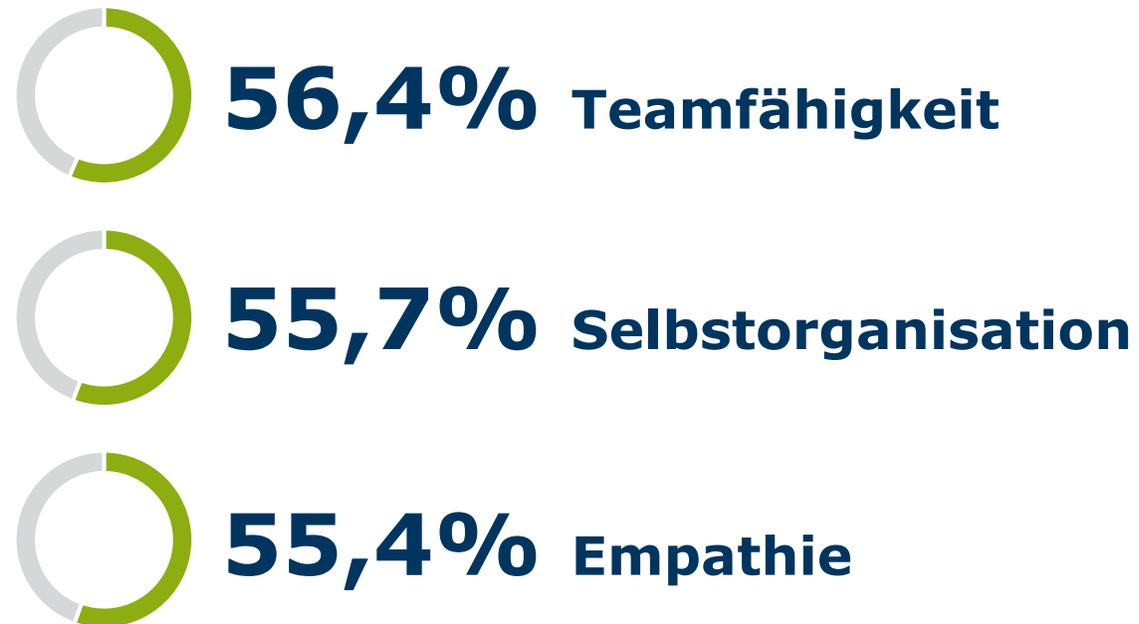


# Quiz: Was denken Sie?

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

»Ich habe folgende Kompetenzen...«

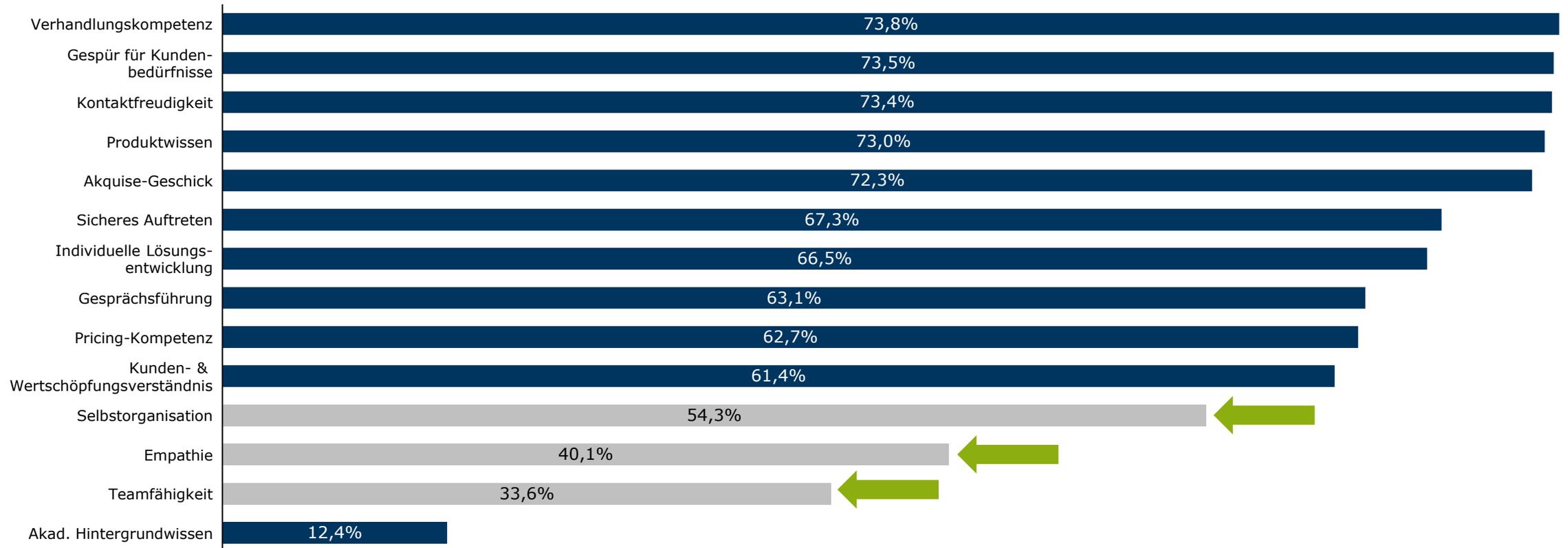
Bitte geben Sie an, ob Sie glauben, dass Sie diese Kompetenz haben.



**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.



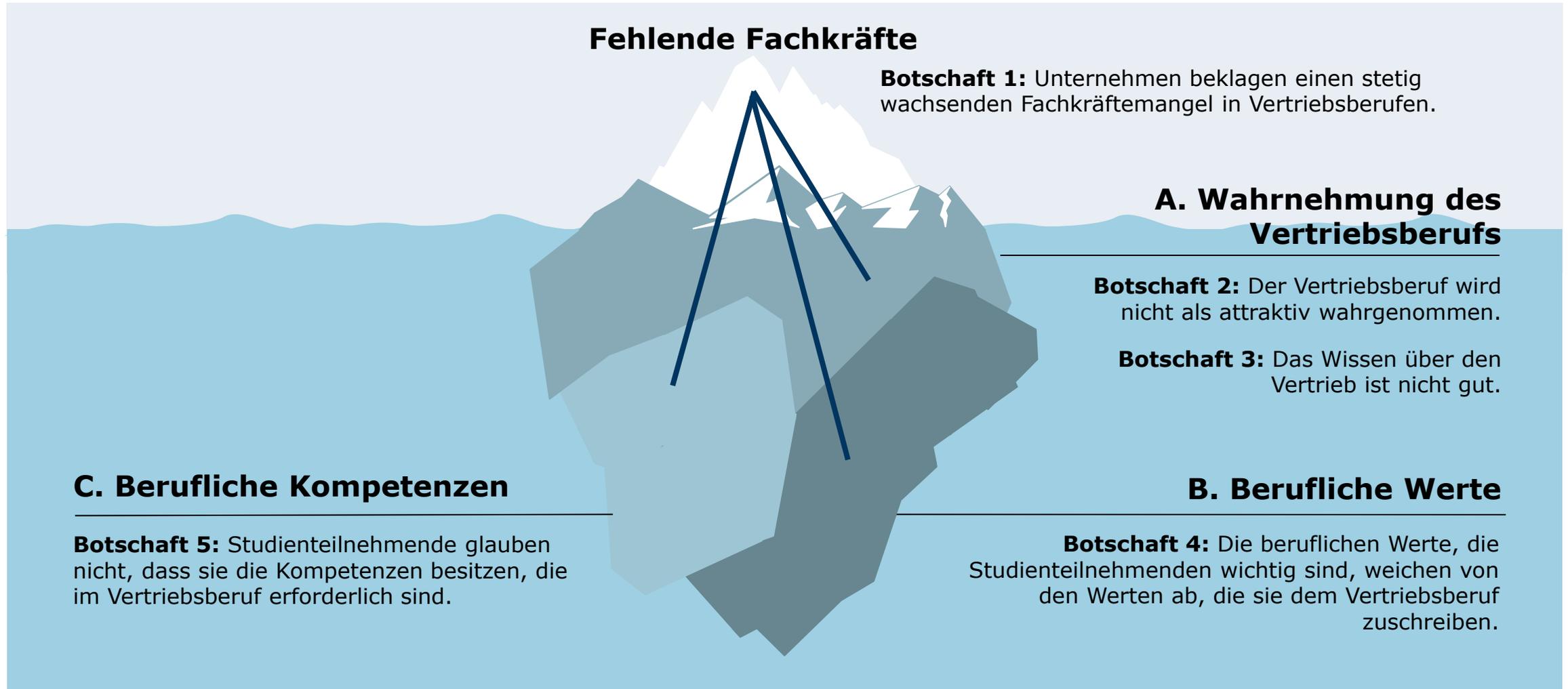
■ Stimme zu

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



# Kontakt Daten 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

# Kontakt Daten 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