

MEDIA CONTACT

Xenia von Schröder

Tel: 069-71670 139

E-mail: xenia.vonschroeder@kornferry.com

IR-Vergütungsstudie: Gehälter von Investor-Relations-Spezialisten steigen um acht Prozent

- IR-Chefs legen im Gehalt fast um ein Fünftel zu
- Mehr als die Hälfte der Befragten verdient 100.000 Euro, neun Prozent verdienen mehr als 160.000 Euro
- Ambition: 42 Prozent der Befragten würden selbst gern CFO werden

Frankfurt am Main, 9. Februar 2017 – Die durchschnittlichen Gehälter von Investor-Relations-Spezialisten sind seit dem Jahr 2015 um 7,75 Prozent gestiegen. Leiter von IR-Abteilungen können ein Gehaltsplus von fast einem Fünftel (17,5 Prozent) verbuchen und kommen auf ein durchschnittliches Jahresgrundgehalt von rund 140.000 Euro. Wichtigster Faktor für die Höhe des Gehalts: die Marktkapitalisierung des Arbeitgebers. Für Leitungsfunktionen in Konzernen werden in der Spitze Grundgehälter von mehr als 240.000 Euro bezahlt. Das ist das Ergebnis der aktuellen ‚Vergütungsstudie Investor Relations‘ der Personal- und Organisationsberatung Korn Ferry sowie des IR Clubs, an der sich 163 IR-Fach- und Führungskräfte beteiligt haben.

„Eine IR-Position gilt nach wie vor als eine der bestbezahltesten Kommunikationsfunktionen in Unternehmen“, sagt Andreas Jäger, Senior Client Partner und Head of Financial Services bei Korn Ferry. „Dabei steigt der Wert mit zunehmender Marktkapitalisierung deutlich. IR-Chefs von weltweiten Großkonzernen verdienen allein im Grundgehalt das Doppelte im Vergleich mit ihren Kollegen in kleinen Kapitalgesellschaften. Auch auf der Mitarbeiterebene lassen sich Gehaltsunterschiede von bis zu 60.000 Euro Grundgehalt feststellen.“

Die Hälfte aller Befragten – mit einer Grundgesamtheit vom Referenten bis hin zum Leiter der IR-Abteilung – verdient mehr als 100.000 Euro Grundgehalt. Neun Prozent kommen auf mehr als 160.000 Euro. Dabei verdient ein IR-Referent durchschnittlich 67.000 Euro, ein Manager 79.000 Euro, ein Director 110.000 Euro sowie ein IR-Abteilungsleiter 140.000 Euro.

64 Prozent der Befragten erhalten zusätzliche Leistungen zur Altersvorsorge, mehr als die Hälfte (54 Prozent) haben einen Firmenwagen angeboten bekommen, 21 Prozent verfügen über eine Lebens- oder Hinterbliebenenversicherung ihres Arbeitgebers und bei 16 Prozent übernimmt dieser Kosten für Mitgliedschaften in Business- und Sportclubs. Erstaunlich: Nur 48 Prozent erhalten zusätzliche Leistungen zur Finanzierung von beruflichen Weiterbildungen.

Für fast die Hälfte der Befragten ist IR nicht nur ein Job, sondern Berufung

„Wir wollten in dieser Studie die Gelegenheit nutzen, ein noch besseres Verständnis über beruflichen Hintergrund, Ambitionen und Kompetenzen von Investor-Relations-Professionals zu erlangen“, sagt Andreas Jäger. „Darum haben wir abseits der nackten Gehaltszahlen noch weitere Daten abgefragt.“

Ein zentrales Ergebnis: Für nicht ganz die Hälfte (43 Prozent) ist IR nicht nur ein Job, sondern Berufung. Sie planen, ihre gesamte Karriere in der IR zu verbringen. 48 Prozent dagegen sagen, dass sie noch nicht absehen können, wie lange sie den IR-Beruf ausüben werden. Und für 13 Prozent ist klar: IR ist nur eine Durchgangsstation. Gefragt danach, was IR-Professionals als möglichen nächsten Karriereschritt ansehen, können sich 42 Prozent der Befragten vorstellen, einmal selbst als CFO – bei 43 Prozent der direkte IR-Vorgesetzte – zu werden. Chef der Unternehmenskommunikation ist nur für 14 Prozent der Befragten eine relevante Position, die gleiche Anzahl wäre einem Wechsel zu Corporate Finance nicht abgeneigt. Eine verschwindende Minderheit von fünf Prozent hält sich für CEO-geeignet.

„IR-Spezialisten haben häufig einen breiten Background was gut zu ihrem sehr breiten Aufgabenspektrum passt“, sagt Andreas Jäger. „Das qualifiziert sie auch für unterschiedliche Tätigkeiten nach ihrer IR-Karriere.“ Zwar ist mit 22 Prozent der größte Teil direkt in die IR eingestiegen. Fast ein Fünftel (19 Prozent) kommt aus Corporate Finance, 15 Prozent haben vorher in der Unternehmenskommunikation gearbeitet, elf Prozent kommen aus Beratungsunternehmen, jeweils 9 Prozent waren Analysten oder Investment Banker und sieben Prozent kommen aus Strategieabteilungen. Sogar ehemalige Marketing- und Vertriebsleute ist der Einstieg in die IR gelungen. Andreas Jäger sagt: „Dennoch erstaunt der Berufswunsch: Es gibt heute kaum ein Beispiel für einen ehemaligen IR-Chef, der den Sprung zum CFO oder gar zum CEO geschafft hat. Wer eine solche Karriere verfolgt, der hat häufig nur einen kurzen Zeitraum in der mittleren Ebene der IR verbracht, bevor er in andere Finanzbereiche oder ins operative Geschäft gewechselt ist.“

Über die Studie:

Korn Ferry und der IR Club haben im vierten Quartal 2016 163 Investor-Relations-Professionals – vom Referenten bis hin zum Leiter IR – hinsichtlich Gehalt, beruflichem Hintergrund, Ambition, Kompetenzen und weiteren Faktoren befragt. Interessenten an der Studie melden sich direkt bei andreas.jaeger@kornferry.com

Über Korn Ferry

Korn Ferry ist das weltweit führende Unternehmen für Personal- und Organisationsberatung. Wir unterstützen Führungspersönlichkeiten, Organisationen und Gesellschaften darin, das Potenzial von Menschen und Mitarbeitern zu identifizieren, zu fördern und voll einzusetzen. Unsere Geschäftsbereiche Executive Search, Hay Group und Futurestep arbeiten weltweit 24 Stunden täglich mit über 7.000 Mitarbeitern für unsere Kunden. Für weitere Informationen besuchen Sie: www.kornferry.com

Kontakt

Korn Ferry International GmbH
Xenia von Schröder

Feuerbachstraße 26-32
60325 Frankfurt am Main

Tel: +49 69 71670-139
Mobil: +49 172 61 798 15
Email: xenia.vonschroeder@kornferry.com