

RS UVS Steiermark 1996/11/07 30.7-27/96

JUSLINE Entscheidung

⌚ Veröffentlicht am 07.11.1996

Rechtssatz

Leitende Angestellte nach § 1 Abs 2 Z 8 AZG waren unter den Abteilungsleitern (dritte Führungsebene der AG) nur die sogenannten Salesmanager, die durch Auftragsentgegennahme, Kundenkontakte und Preisgestaltung auf Bestand und Entwicklung wesentlichen Einfluß hatten. So verwaltete jeder Salesmanager einen Jahresumsatz in der Größenordnung zwischen S 100 und S 170 Millionen, dies entsprach einem ca. 10%igen Umsatzvolumen. Die maßgebliche leitende Funktion lag im Auftreten nach außen, im selbständigen Preisverhandeln, in der Pflege der Kundenkontakte, in der selbständigen Kalkulation und der kaufmännischen Beurteilung der bis S 4,5 Millionen umfassenden (Einzel)-Abschlüsse. Keine leitenden Angestellten waren hingegen die technical Salesmanager, da ihnen die Maßgeblichkeit für das Gesamtunternehmen (den Gesamtumsatz) fehlte. Sie betreuten die Kunden in technischer Hinsicht, sie wickelten den Produktionsablauf als Arbeitsvorbereiter durch Vorgabe der einzelnen Termine im Durchführen der Aufträge ab, beginnend von der Prüfung der Machbarkeit einer gewünschten Verpackung bis zum Ausliefern; sie hatten auch die Berechtigung zum Abbrechen eines in Produktion befindlichen Druckauftrages - doch bewegte sich ihr Anteil am Gesamtumsatz nur im Bereich von S 7 bis S 20 Millionen (ca. 0,5 bis 2 % des Gesamtumsatzes).

Sie hatten gegenüber den Salesmanagern eine untergeordnete Funktion, weil technical Salesmanager erst auf Vorgaben der Vertragspartner reagierten bzw. erst aufgrund einer Anfrage der Salesmanager die Machbarkeit beurteilten. Da nämlich die Salesmanager die Grundzüge der technischen Entwicklung aufgrund ihrer Erfahrung beherrschten, traten die Fälle der Machbarkeitsprüfung sowie der Fall einer Produktionsunterbrechung wegen auftretender Fehler eher selten auf. Außerdem war der technical Salesmanager beim Stoppen der Produktion und im Falle der Subvergabe der Produktion an eine andere Gesellschaft seinem Vorgesetzten berichtspflichtig. Verpackungen, insbesondere im Zigarettenbereich, ändern sich bloß geringfügig. Daher bestand der Hauptteil der Arbeit der technical Salesmanager nur im Organisieren des Produktionsablaufes innerhalb vorgegebener geregelter und eingespielter Bahnen.

Schlagworte

leitende Angestellte dritte Führungsebene Abteilungsleiter

Quelle: Unabhängige Verwaltungssenate UVS, <http://www.wien.gv.at/uvs/index.html>

© 2026 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at