

# Gender issues in key account management

Prof. Dr. Björn Ivens, Fakultät SoWi  
Ungefördertes individuelles Forschungsprojekt

## Ausgangslage

Eine Grundlage für Macht in Unternehmen ist die Verantwortung für Kundenbeziehungen zu den strategisch bedeutsamsten Kund\*innen, den sogenannten Key Accounts (Schlüsselkund\*innen). Beispielsweise verantworten bei Automobilzulieferern der Region Bamberg (etwa Brose, Schaeffler oder SKF) entsprechende Key Account Manager\*innen die Beziehungen zu Großkunden wie Volkswagen, Mercedes oder BMW, häufig unterstützt von global tätigen Teams mit mehreren Dutzend Mitarbeitenden.

## Geschlechtersensible Komponente

„Anekdotische Evidenz“ vermittelt, dass das Key Account Management weiterhin ein sehr männlich dominiertes Tätigkeitsfeld ist. Offizielle Statistiken existieren nicht, aber Recherchen von LinkedIn-Profilen und Artikel in Praxiszeitschriften deuten deutlich darauf hin. In der Konsequenz sind Frauen in den entscheidenden Positionen an der Schnittstelle von Unternehmen und ihren Großkunden deutlich unterrepräsentiert. Dies gilt weltweit, auch wenn das Problem in Deutschland eine besondere Dimension aufweisen dürfte.

## Vorgehen

Ziel des Forschungsprojekts war es, den Stand der Forschung zu geschlechterbezogenen Fragen im Key Account Management im Rahmen einer systematischen Literaturanalyse zu erheben. Ausgehend davon sollten Indizien gesucht werden, die eine systematische Unterstützung von Frauen beim Zugang zu den verantwortungsvollen Positionen im Key Account Management erlauben.

## Ergebnis

Das Ergebnis war ernüchternd. In über 150 analysierten einschlägigen Forschungsartikeln setzte sich ein einziger ansatzweise mit Geschlechteraspekten auseinander. Die Forschung zum Key Account Management hat sie bislang also weitgehend ignoriert. Vor diesem Hintergrund wurde ein Forschungsprogramm zu künftiger Forschung zu Geschlechteraspekten im Key Account Management entworfen. Das Manuskript befindet sich derzeit in der zweiten Begutachtungsrunde eines einschlägigen Journals.