

# Deutsches Vertriebsbarometer

## Wachstums-Indikator Vertrieb – der beste Fühler für die Konjunktur

*Vertriebsmanagement Kongress 2016*

Univ.-Prof. Dr. Christian Schmitz

Univ.-Prof. Dr. Jan Wieseke

2. Juni 2016, Berlin

E-Mail: [smd@ruhr-uni-bochum.de](mailto:smd@ruhr-uni-bochum.de)

# Zur Prognose der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur- entwicklung werden verschiedene Indikatoren eingesetzt

Indikator	Institution	Informationsquelle
 Geschäftsklimaindex	ifo Institut in München	Geschäftsführer
 Statistisches Bundesamt Auftragseingänge	Statistisches Bundesamt	Produktion
 Konjunkturindex	Zentrum der europäischen Wirtschaftsforschung in Mannheim	Finanzexperten
	Markit Economics und Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME)	Einkaufsleiter und Geschäftsführer

4 **Welcher Unternehmensbereich besitzt zuerst Informationen über Marktveränderungen?**



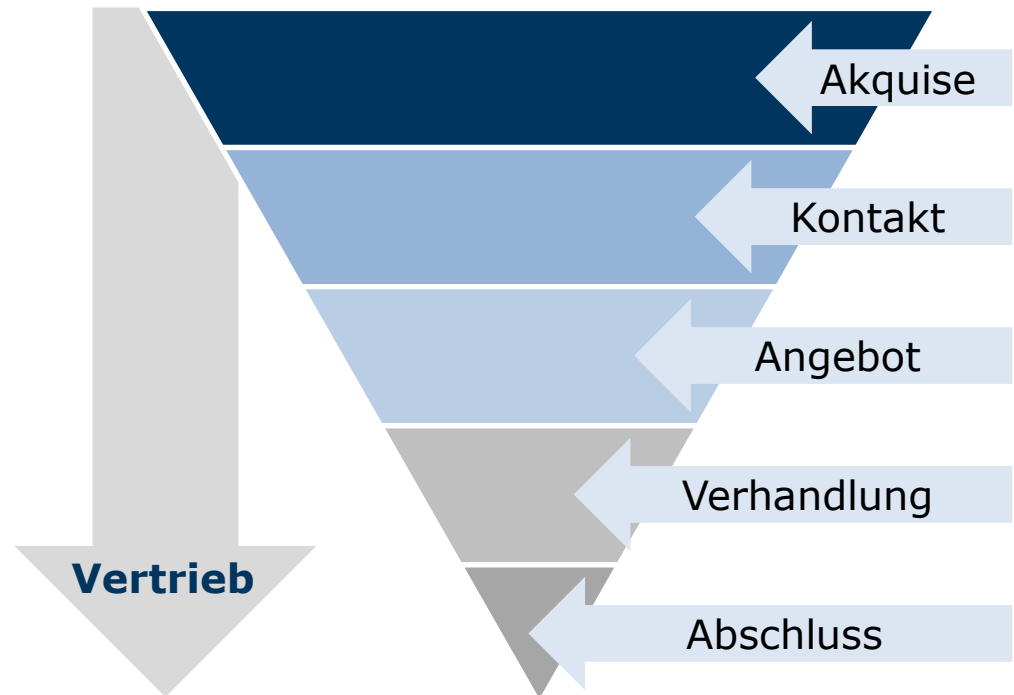
**Es ist der Vertrieb.**

# Vertrieb kann Marktveränderungen besser und früher voraussagen

## Vertrieb prognostiziert wirtschaftliche Entwicklung...

- Kernaufgabe des Vertriebs ist die regelmäßige Analyse von Marktentwicklungen
- Vertrieb besitzt Infos über Kunden und Nicht-Kunden
- Vertrieb kann sowohl die eigene Auftragslage als auch die der Konkurrenz einschätzen

## ...auf Grund seiner Einbindung in alle Stufen des Verkaufstrichters



# Mit dem „Deutschen Vertriebsbarometer“ entwickeln wir einen Indikator für Marktveränderungen aus Vertriebs Sicht

## Kooperationspartner

---



## Sponsor

---



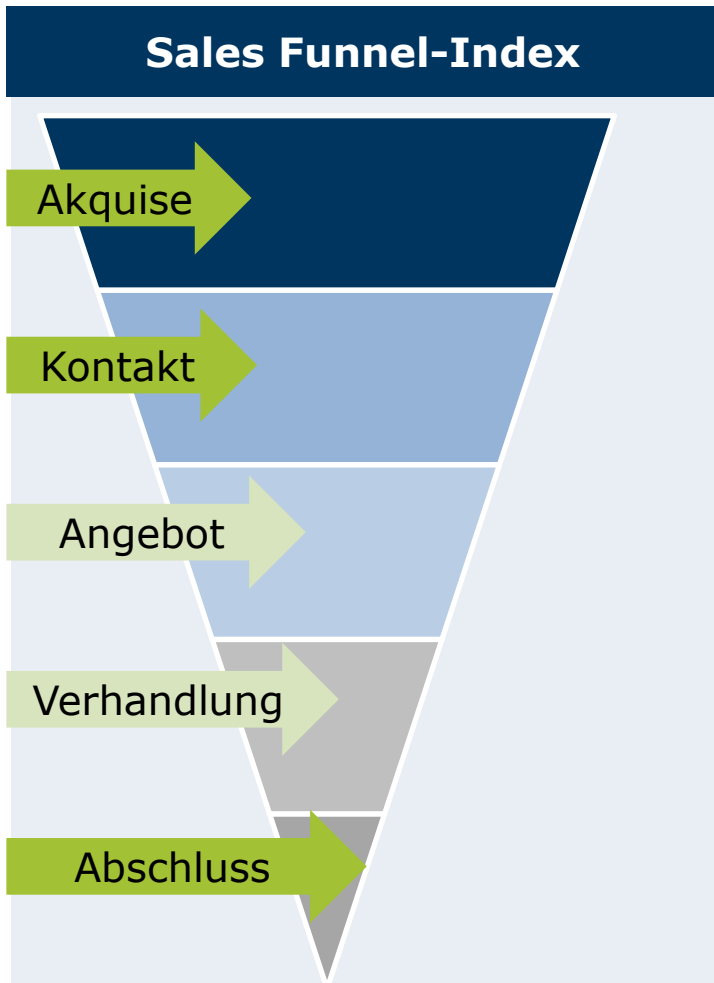
# Deutsches Vertriebsbarometer

sponsored by

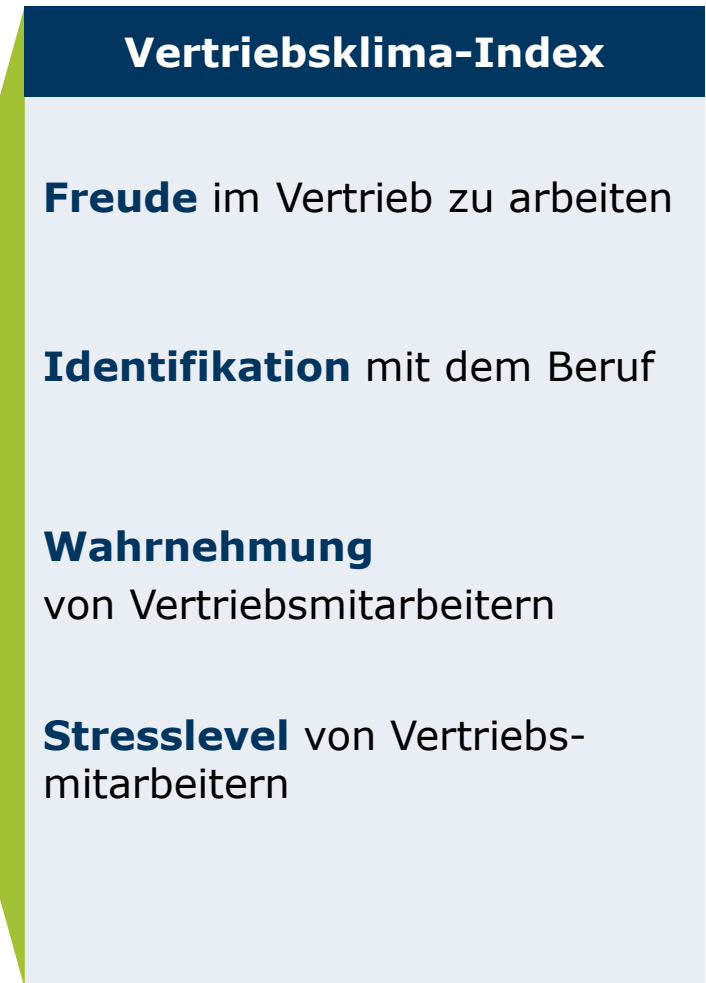


# Verkäufer arbeiten an der Brücke zwischen Markt und Organisation - Daher besteht das „Deutsche Vertriebsbarometer“ aus 2 Indizes

## Markt



## Organisation



**Performance**

# Datenanforderungen und tatsächliche Struktur der Stichprobe

## Anforderungen an die Studie

## Zielerreichung

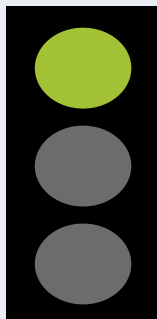
<b>Umfang</b>	Befragung von mehreren Hundert Teilnehmern	✓	N = 613
<b>Zeitraumen</b>	Unterjährige Ermittlung von Entwicklungen im Vertrieb	✓	Bereits 2. Erhebung (2015 + 2016)
<b>Stichprobe</b>	Key Informants: Führungskräfte im Vertrieb	✓	
	Branchenübergreifend	✓	
	Deutschlandweit (16 Bundesländer)	✓	

# Dies zeigt sich auch in der Wahrnehmung der aktuellen und zukünftigen Geschäftslage sowie der Vertriebsperformance

## Derzeitige Einschätzungen

Wir beurteilen unsere **Geschäftslage** zurzeit als **gut**. (51,1%)

Unsere **Geschäftslage** hat sich **im Vergleich** zu den letzten 6 Monaten **verbessert**. (45,2%)



## Prognosen

Unsere **Geschäftslage** wird in den nächsten 6 Monaten **gleich bleiben**. (50,4%)

Die Zahl der **Beschäftigten** wird in den nächsten 6 Monaten **gleich bleiben**. (58,2%)



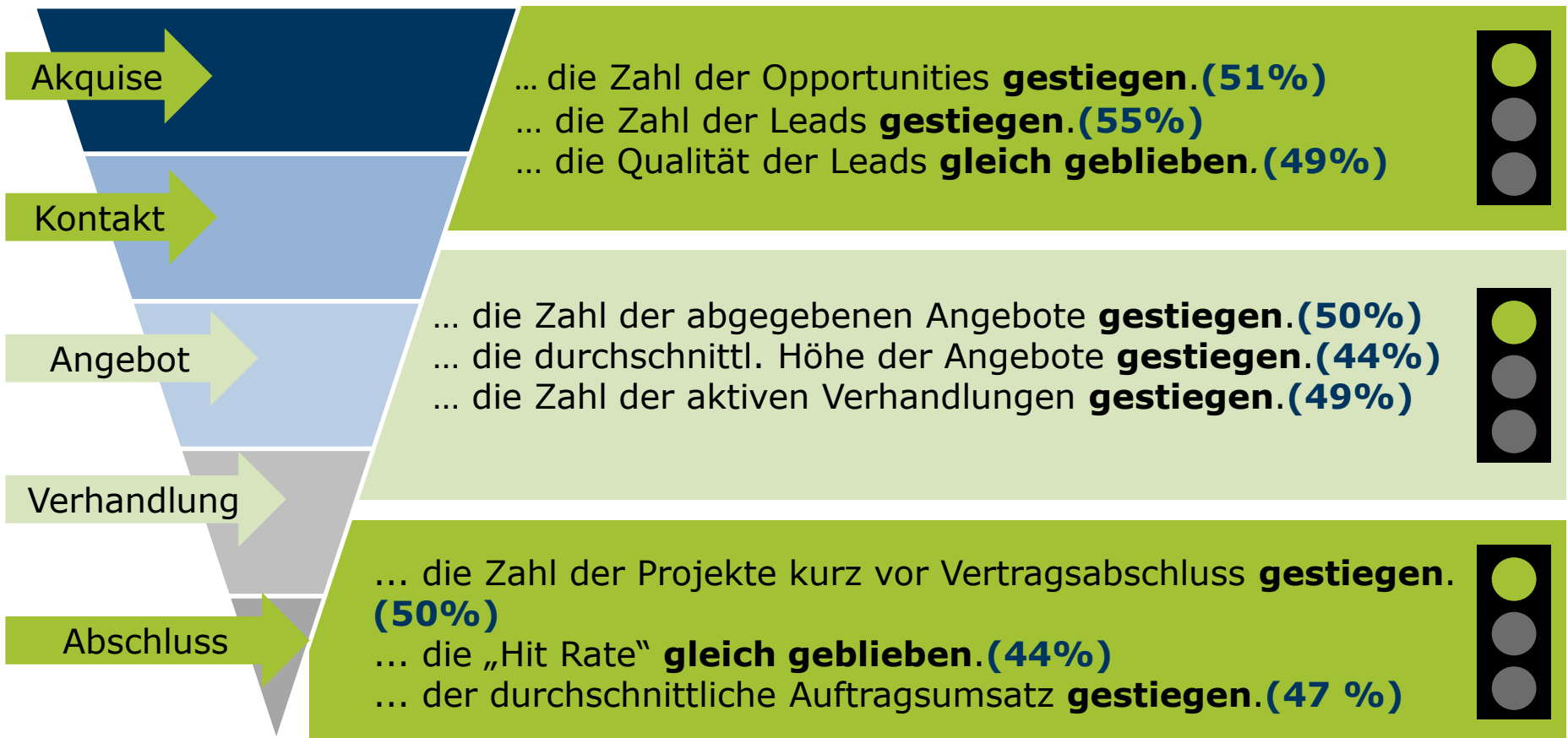


# Sales Funnel-Index

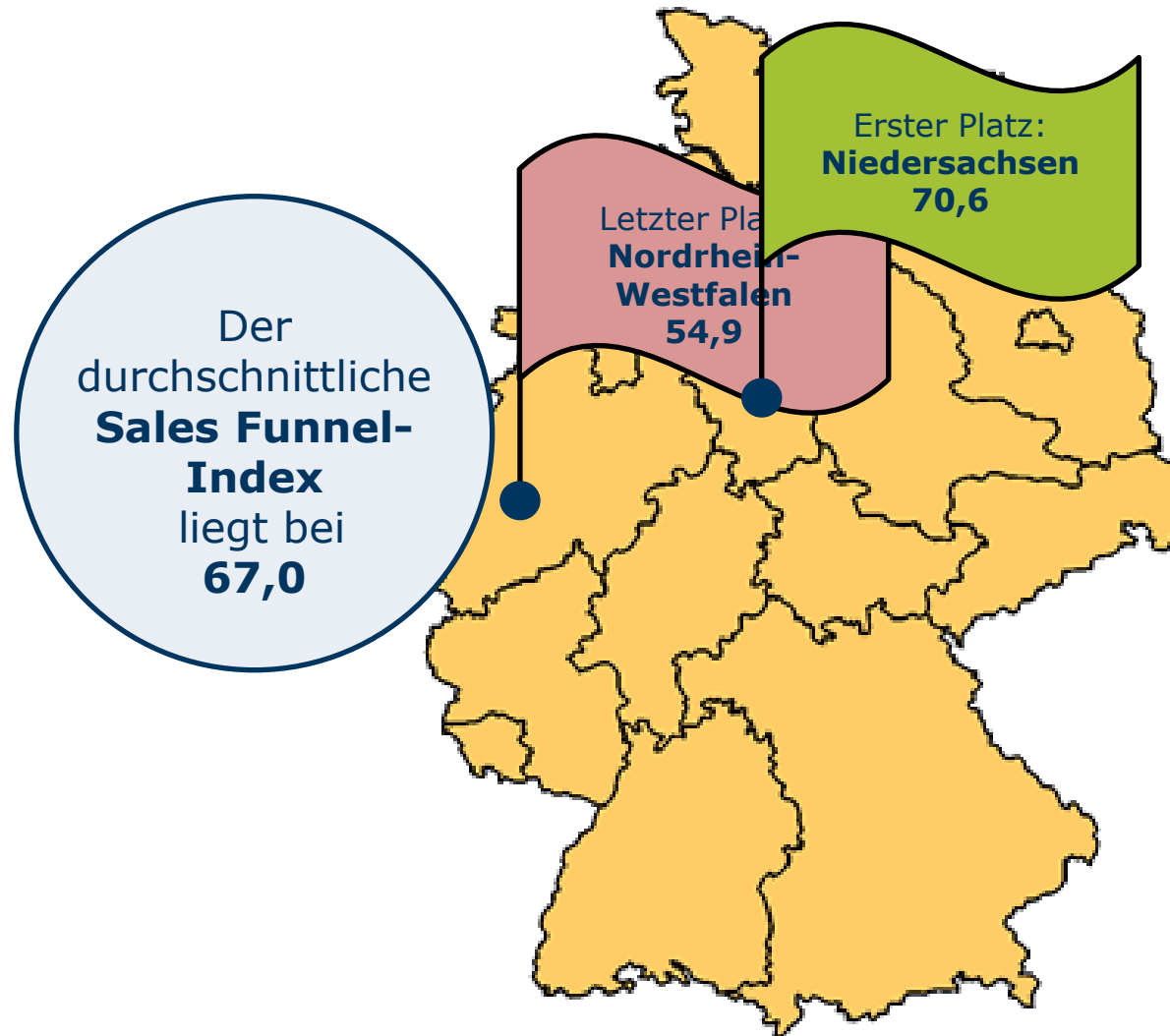
# Sales Funnel-Index: Studienergebnisse zeigen verbesserte Lage des Vertriebs auf allen Stufen des Sales Funnels

## Phasen des Sales Funnel

Im Vergleich zu den letzten 6 Monaten ist...  
Prozent der Befragten, 2016



## 5 Welches Bundesland hat den schlechtesten Sales Funnel-Wert?

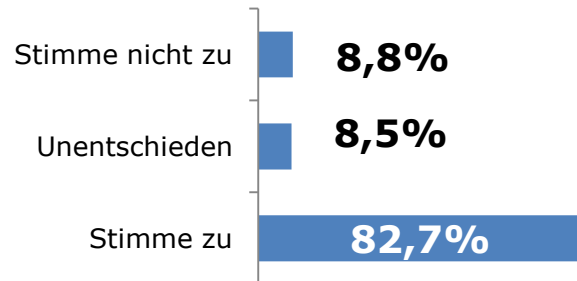


Messungen auf einer 7-stufigen Skala (1: Stimme gar nicht zu – 7: Stimme voll zu): auf 100 skaliert

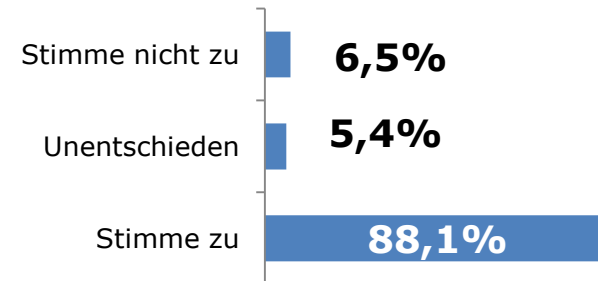
# Vertriebsklima-Index

# Vertriebsklima-Index: Insgesamt herrscht derzeit ein gutes Vertriebsklima vor

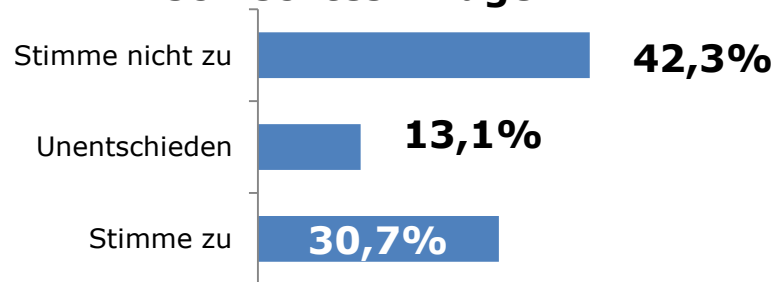
**Derzeit macht es Freude im Vertrieb zu arbeiten.**



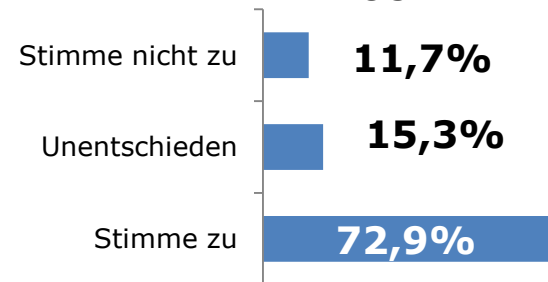
**Mitarbeiter im Vertrieb können sich stark mit ihrem Beruf identifizieren.**



**Vertriebsmitarbeiter haben in der Öffentlichkeit ein eher schlechtes Image.**

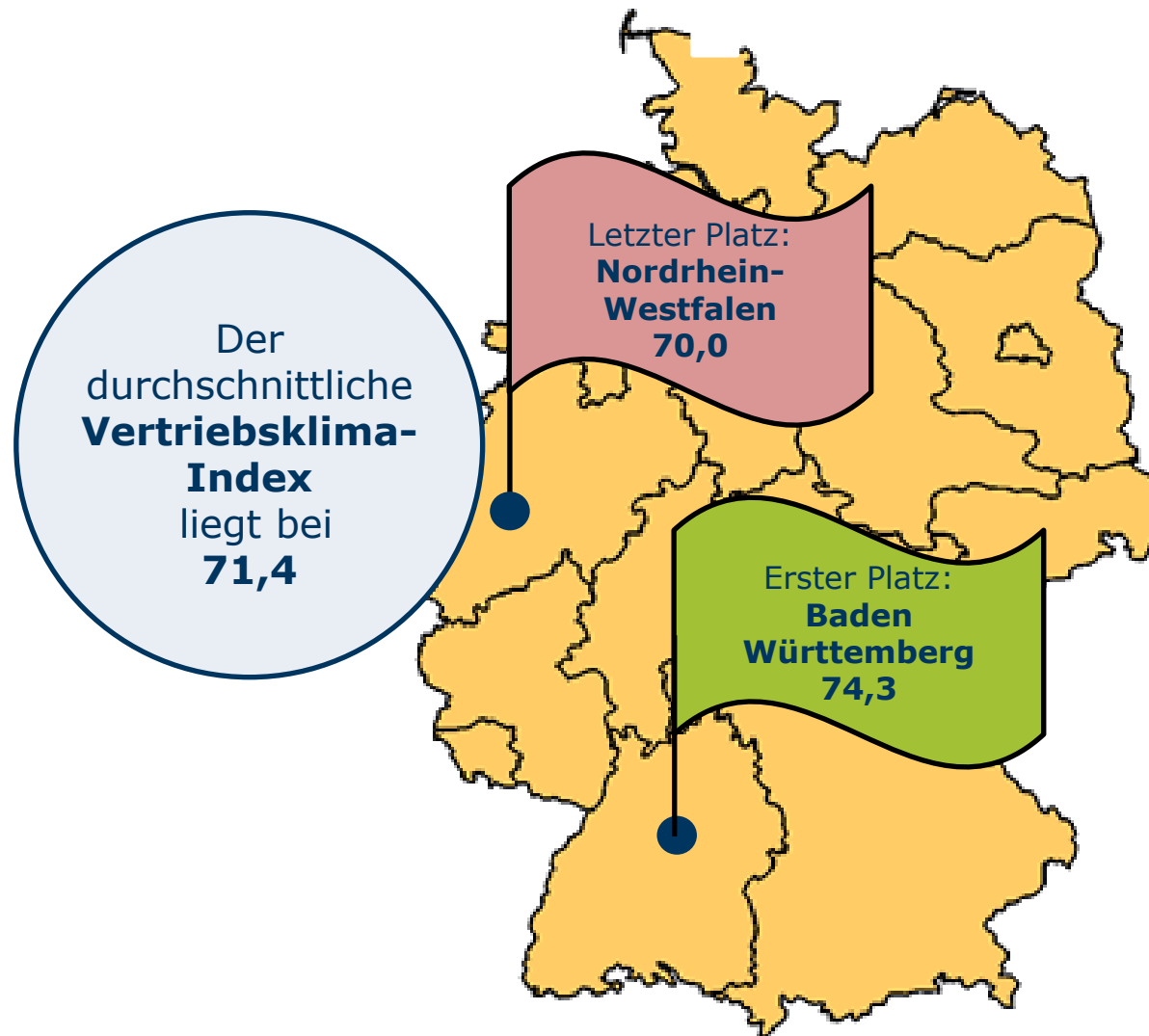


**Der derzeitige Stresslevel ist für Vertriebsmitarbeiter extrem hoch.**



Messungen auf einer 7-stufigen Skala (1: Stimme gar nicht zu – 7: Stimme voll zu)

## 6 Welches Bundesland hat das beste Vertriebsklima, welches das schlechteste?



Messungen auf einer 7-stufigen Skala (1: Stimme gar nicht zu – 7: Stimme voll zu): auf 100 skaliert

# Vielen Dank!