

# **Deutsches Vertriebsbarometer 2016**

## **(1. Halbjahr)**

*Schlüsselergebnisse*

Univ.-Prof. Dr. Christian Schmitz, Univ.-Prof. Dr. Jan Wieseke  
Bochum, Juli 2016

Tel.: +49 234 32-26596, E-Mail: [smd@ruhr-uni-bochum.de](mailto:smd@ruhr-uni-bochum.de)

# Management Summary

## Zielsetzung

Ziel unserer Studie ist es zu untersuchen, inwiefern die Vertriebslage in Unternehmen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung vorhersagen kann. Darüber hinaus dient die Studie als Stimmungsbarometer für den Vertrieb in Deutschland. Dem Vertrieb soll dadurch auch eine stärkere Stimme in der medialen Öffentlichkeit gegeben werden.

## Design

Die Aussagen basieren auf einer Erhebung, die im Mai 2016 in Deutschland durchgeführt wurde. Es nahmen 613 Führungskräfte teil. 43,6 % der teilnehmenden Unternehmen gehören der Dienstleistungsbranche an, 39,6% der Unternehmen sind Industriegüterhersteller. Die restlichen Unternehmen lassen sich zur Handelsbranche (11,9%) sowie Konsumgüterherstellern (4,9%) zuordnen.

## Ergebnisse

### Sales Funnel-Index

Die Studienergebnisse zeigen eine verbesserte Lage des Vertriebs auf allen Stufen des Sales Funnel.

### Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

- 51,1% der Unternehmen beurteilen ihre derzeitige Geschäftslage als gut.
- Bei 45,2% der Unternehmen hat sich die Geschäftslage im Vergleich zu den letzten 6 Monaten verbessert.
- Die Geschäftslage in den nächsten 6 Monaten wird bei 50,4% der Unternehmen gleich bleiben.
- 58,2% der Unternehmen geben an, dass die Zahl der Beschäftigten in den nächsten 6 Monaten gleich bleiben wird.

### Vertriebsklima-Index

Insgesamt herrscht derzeit ein gutes Vertriebsklima vor.

# Agenda

1. Datengrundlage

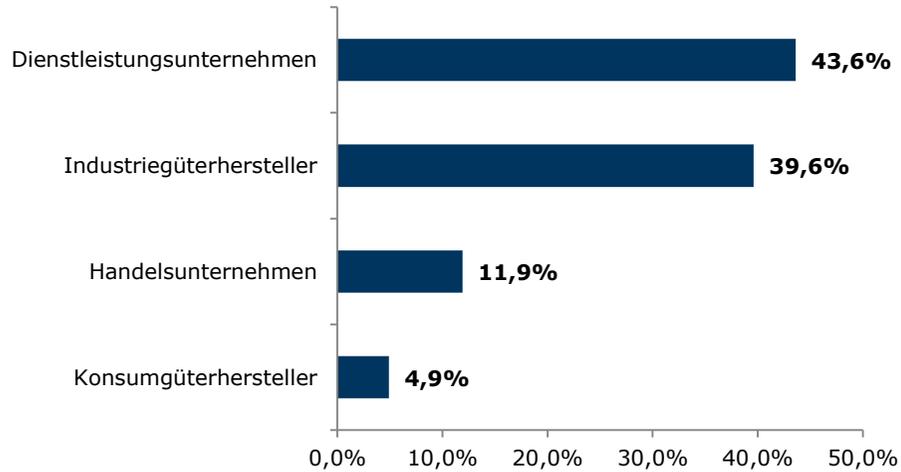
2. Sales Funnel-Index

3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

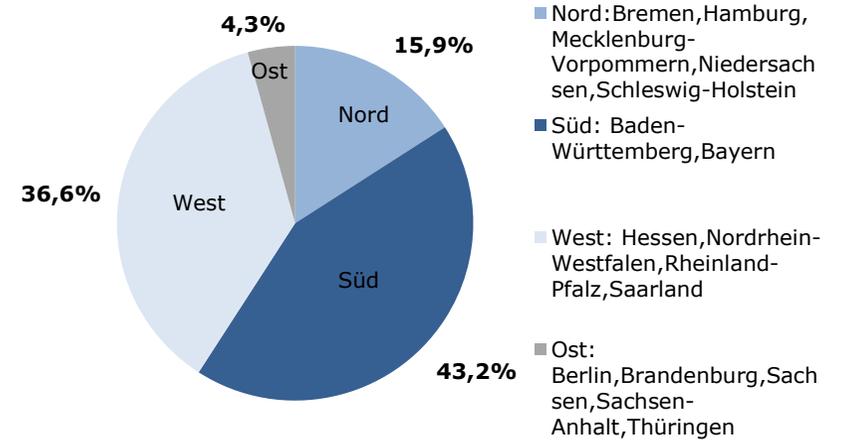
4. Vertriebsklima-Index

# Struktur der Stichprobe: Unternehmen und Personen

## Branche

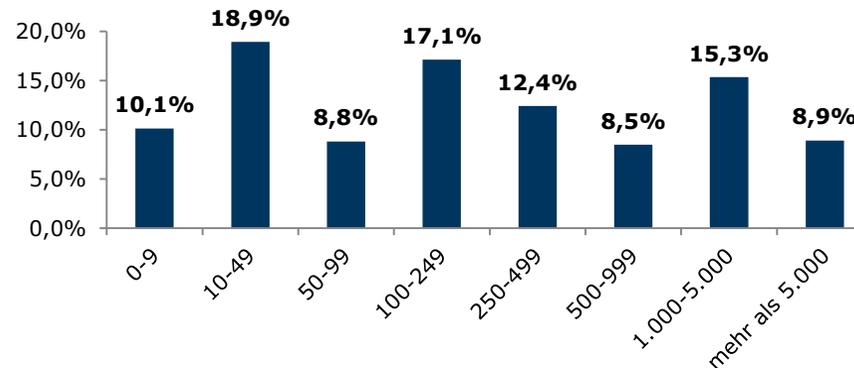


## Region



## Unternehmensgröße

Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen/Ihrem Unternehmensbereich beschäftigt?



# Agenda

1. Datengrundlage

2. Sales Funnel-Index

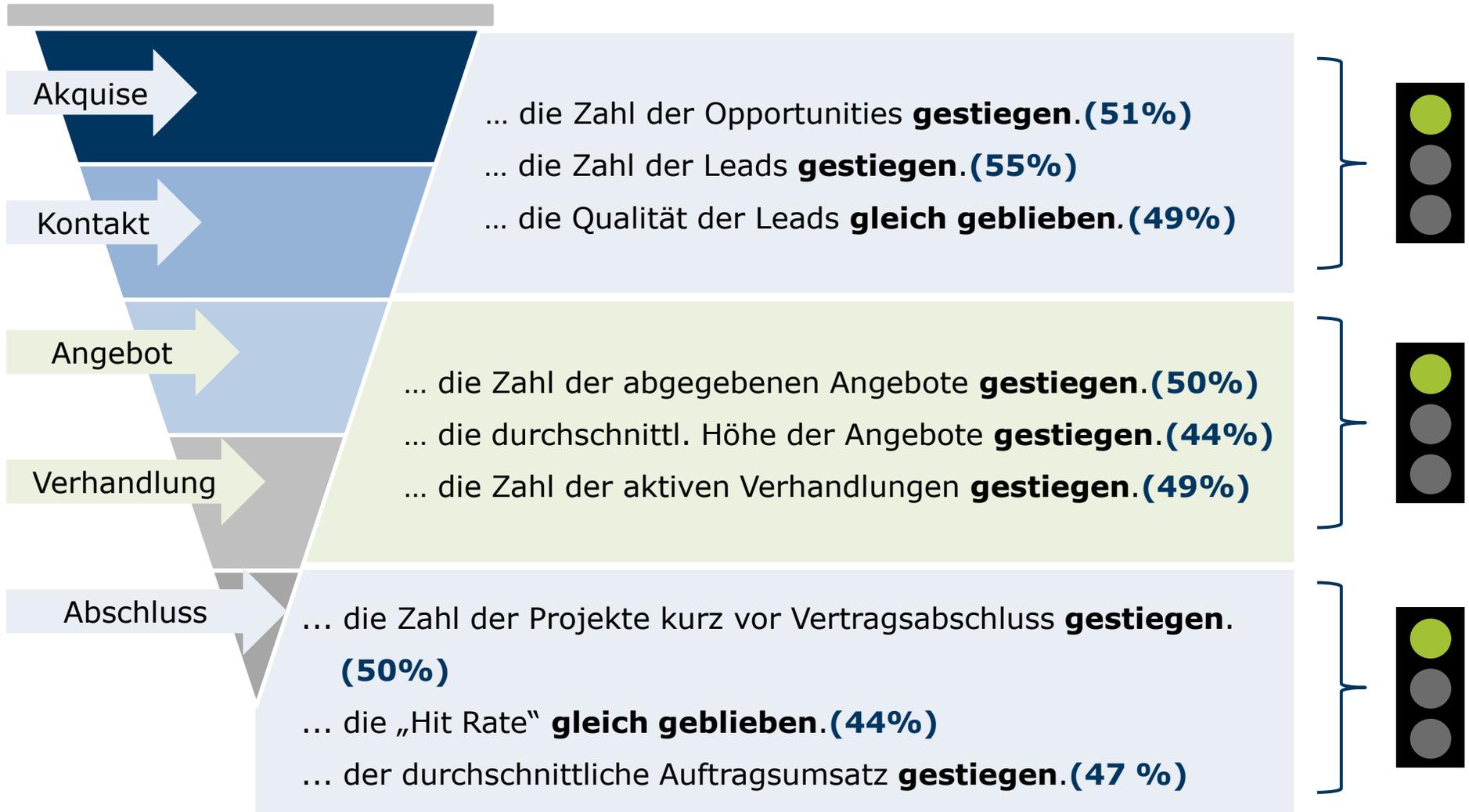
3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

4. Vertriebsklima-Index

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

## Phasen des Sales Funnels

Im Vergleich zu den letzten 6 Monaten ist...



# Agenda

1. Datengrundlage

2. Sales Funnel-Index

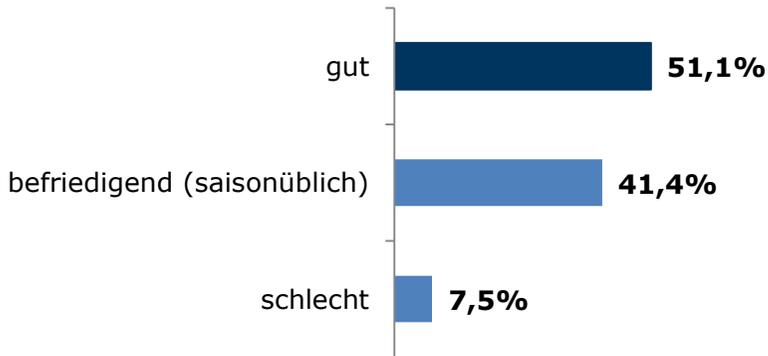
3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

4. Vertriebsklima-Index

# Über 51% gehen von einer guten Geschäftslage aus – 39,8% der Unternehmen prognostizieren eine Verbesserung

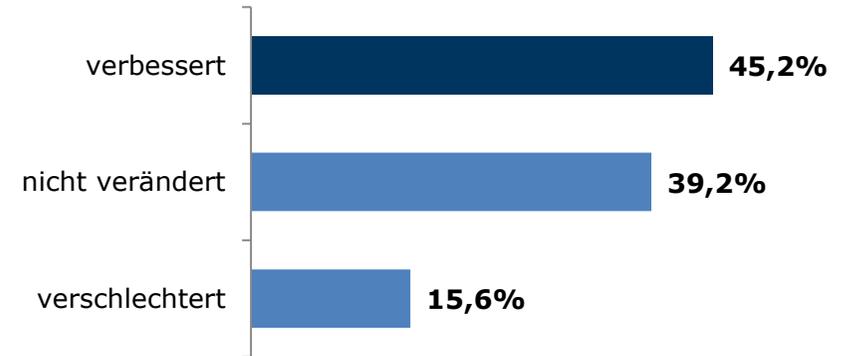
## Geschäftslage

Wir beurteilen unsere Geschäftslage zurzeit als



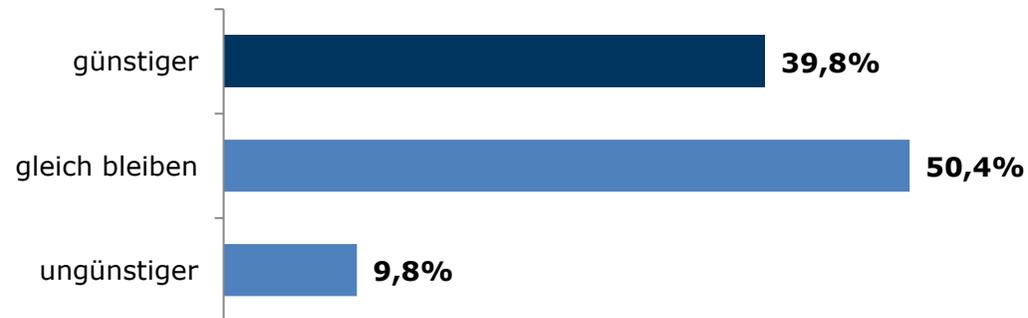
## Geschäftslage (Halbjahresvergleich)

Unsere Geschäftslage hat sich im Vergleich zu den letzten 6 Monaten



## Zukünftige Geschäftslage (6 Monate)

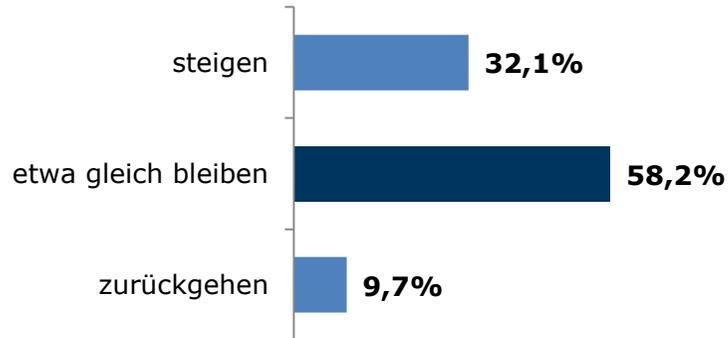
Unsere Geschäftslage wird in den nächsten 6 Monaten



# 83% der Unternehmen gehen mittelfristig von einer gleich bleibenden bis günstigeren Marktentwicklung aus

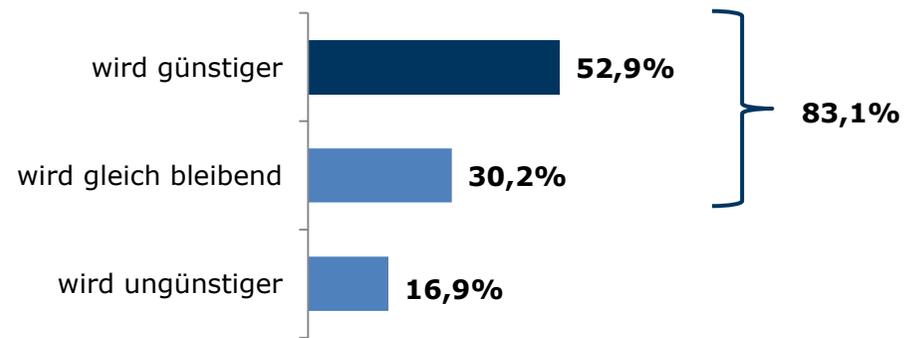
## Zukünftige Beschäftigtenzahl (6 Monate)

Die Zahl der Beschäftigten wird in den nächsten 6 Monaten



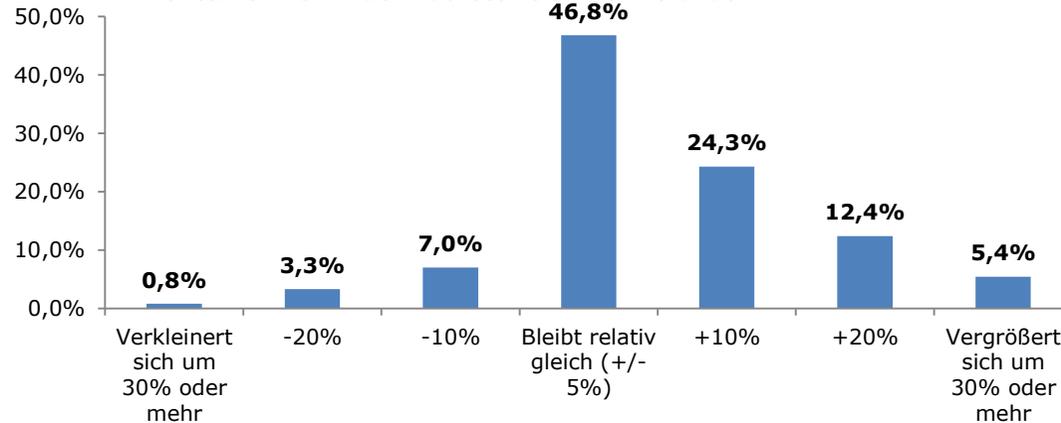
## Zukünftige Marktentwicklung (3 Jahre)

Wie schätzen Sie die Marktentwicklung für Ihr Unternehmen für die nächsten 3 Jahre ein?



## Zukünftige Vertriebsmitarbeiter-Anzahl (5 Jahre)

Wie wird sich die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter in Ihrem Unternehmen in den nächsten 5 Jahren verändern?



# Agenda

1. Datengrundlage

2. Sales Funnel-Index

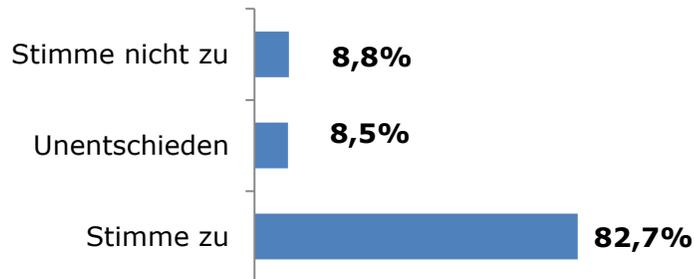
3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

4. Vertriebsklima-Index

# Vertriebsklima-Index: Mit Ausnahme der öffentlichen Wahrnehmung und dem Stresslevel herrscht insgesamt derzeit ein gutes Vertriebsklima

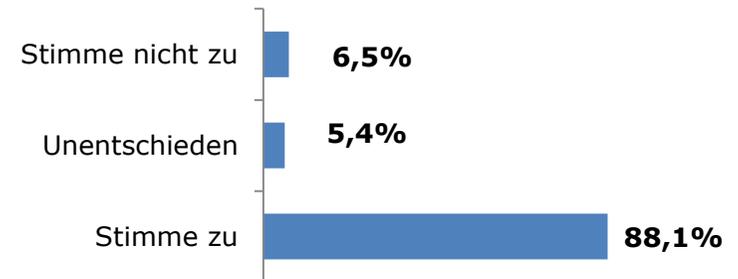
## Freude im Vertrieb zu arbeiten

Derzeit macht es Freude im Vertrieb zu arbeiten.



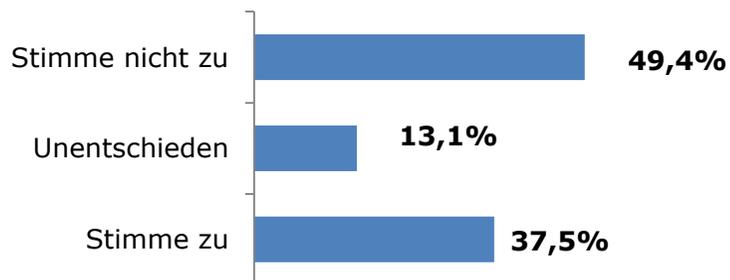
## Identifikation mit dem Beruf

Mitarbeiter im Vertrieb können sich stark mit ihrem Beruf identifizieren.



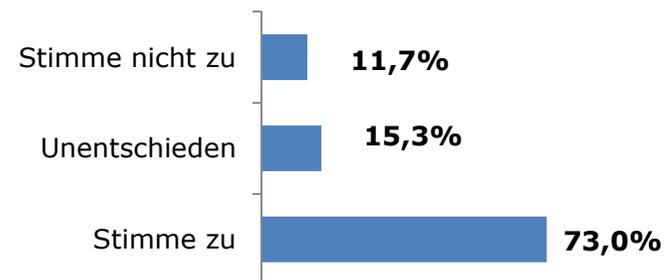
## Wahrnehmung von Vertriebsmitarbeitern

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



## Stresslevel von Vertriebsmitarbeitern

Der derzeitige Stresslevel ist für Vertriebsmitarbeiter extrem hoch.



\*Abfrage: Image von Vertriebsmitarbeitern sowie Misstrauen gegenüber Vertriebsmitarbeitern

# Kontaktinformationen



DIV Deutsches Institut für Vertriebsforschung GmbH  
Widumestraße 6  
44787 Bochum  
Geschäftsführer DIV: Dr. Jan Helge Guba  
E-Mail: [h.guba@div-vertriebsforschung.de](mailto:h.guba@div-vertriebsforschung.de)

## Prof. Dr. Christian Schmitz



Phone: +49 (234) 32 – 26596  
E-Mail: [christian.schmitz@rub.de](mailto:christian.schmitz@rub.de)

## Prof. Dr. Jan Wieseke



Phone: +49 (234) 32 - 26596  
E-Mail: [jan.wieseke@rub.de](mailto:jan.wieseke@rub.de)