

Deutsches Vertriebsbarometer 2019

(1. Quartal)

Schlüsselergebnisse

Univ.-Prof. Dr. Christian Schmitz, Univ.-Prof. Dr. Jan Wieseke

Tel.: +49 234 32-26596, E-Mail: 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 Januar 2019 in Deutschland durchgeführt wurde. Es nahmen 240 Führungskräfte teil. 43,0% der Unternehmen sind Industriegüterhersteller, 35,4% der teilnehmenden Unternehmen gehören der Dienstleistungsbranche an. Die restlichen Unternehmen lassen sich zur Handelsbranche (14,3%) sowie Konsumgüterherstellern (7,3%) zuordnen.

Ergebnisse

Sales Funnel-Index

- Sales Funnel-Index: In der Rückbetrachtung wurde die Lage des Sales Funnels im vierten Quartal 2018 allgemein für zufrieden stellend empfunden.
- 65% der Unternehmen nehmen die Zahl der Leads als gut wahr.
- Darüber hinaus nehmen 58% der Unternehmen ihre allgemeine Auftragslage ebenfalls als gut wahr.

Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

- 48% beurteilen ihre gegenwärtige Geschäftslage als befriedigend.
- Über 47% der Unternehmen sehen eine gleichbleibend gute Geschäftslage im Vorquartals-Vergleich.
- 50% der Unternehmen prognostizieren für Q1 2019 und Q2 2019 eine gleichbleibende Geschäftslage.

Agenda

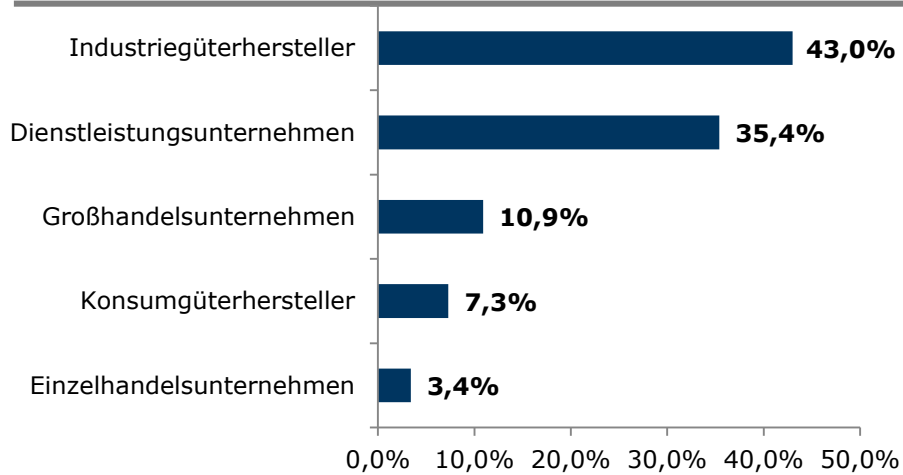
1. Datengrundlage

2. Sales Funnel-Index

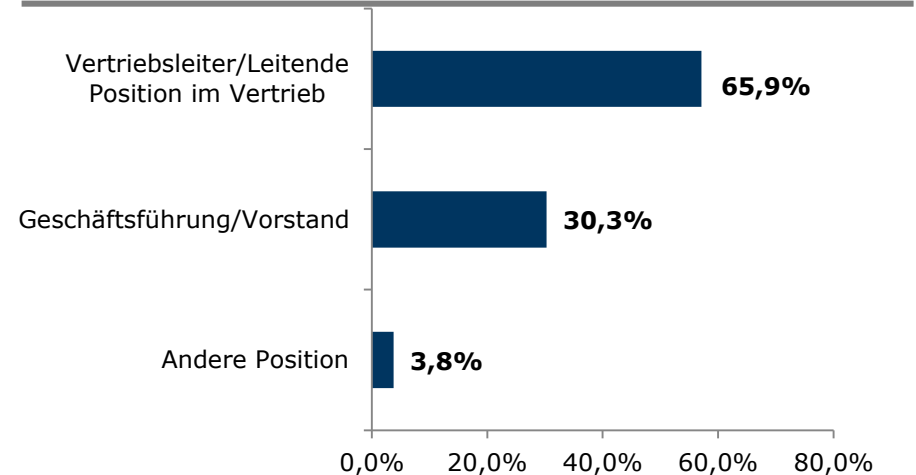
3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

Struktur der Stichprobe: Unternehmen und Personen

Branche

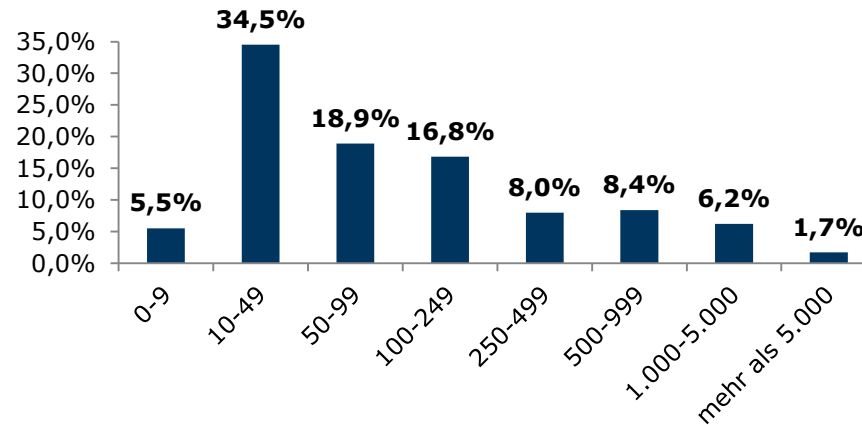


Berufliche Position



Unternehmensgröße

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



Agenda

1. Datengrundlage

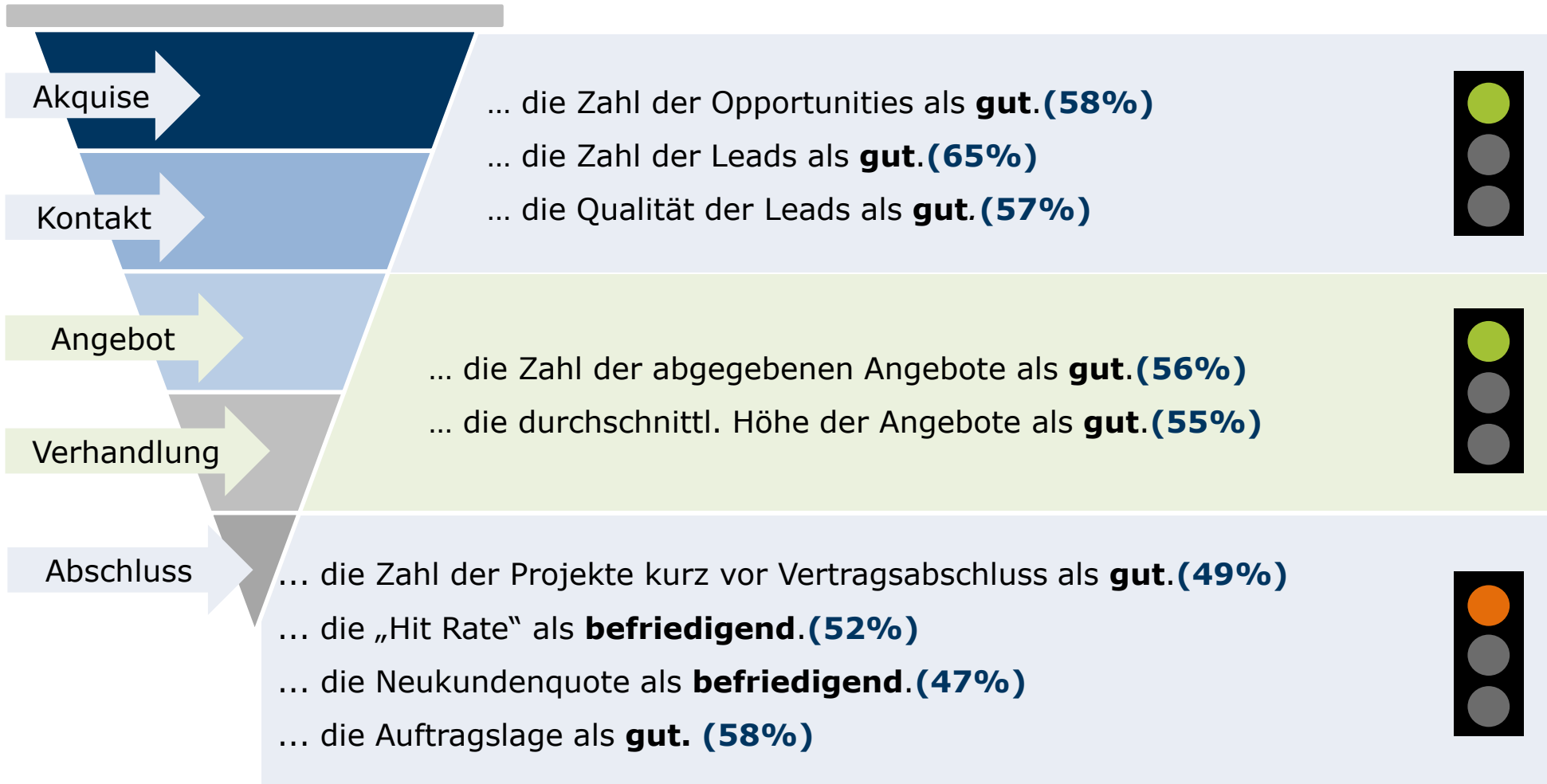
2. Sales Funnel-Index

3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

Sales Funnel-Index: In der Rückbetrachtung wurde die Lage des Sales Funnels in Quartal 4 2018 allgemein für gut empfunden

Phasen des Sales Funnels

In Q4 2018 (Oktober-Dezember) beurteilen wir ...

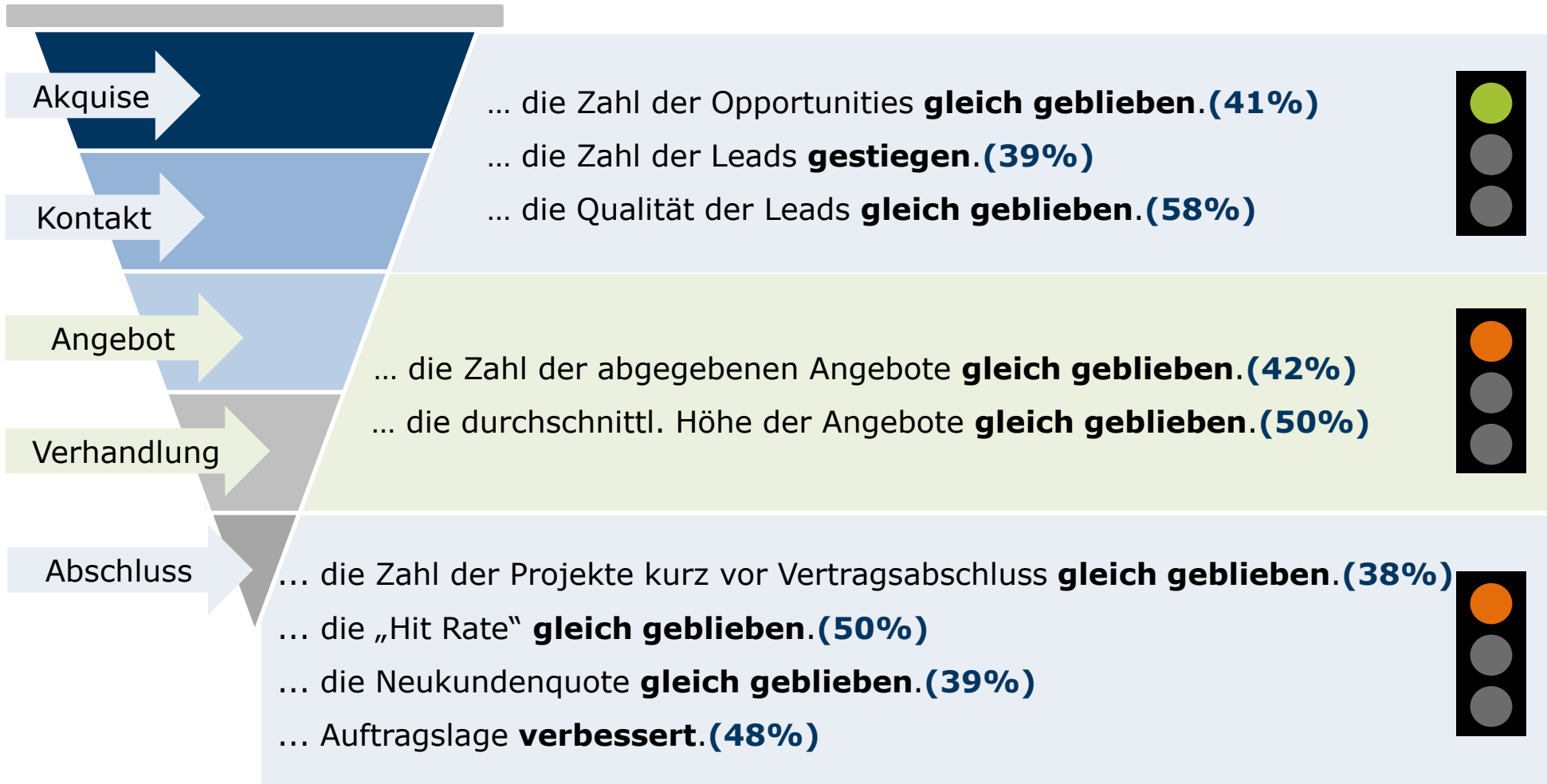


Hinweis: 3-stufige Skalen (Anker: Schlecht-Saisonüblich-Gut); Reporting der häufigsten Angabe

Sales Funnel-Index: Die Studienergebnisse zeigen eine zufriedenstellende Lage des Vertriebs innerhalb des Sales Funnels

Phasen des Sales Funnels

Im Vergleich zum 3. Quartal 2018, ist im 4. Quartal 2018 ...



Hinweis: Reporting der häufigsten Angabe

Agenda

1. Datengrundlage

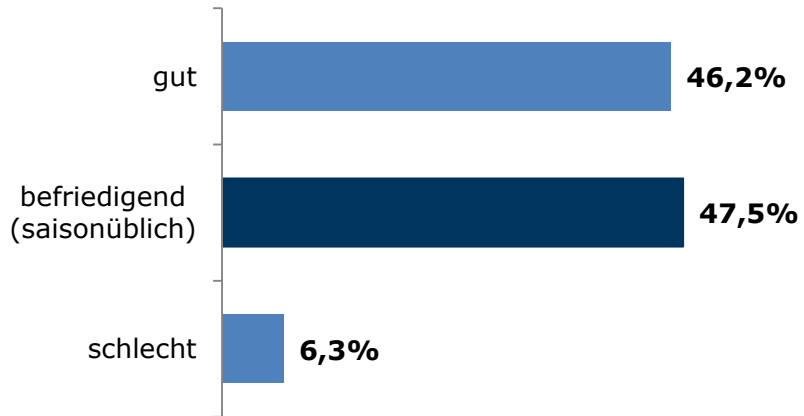
2. Sales Funnel-Index

3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

48% beurteilen ihre gegenwärtige Geschäftslage als befriedigend – 50% der Unternehmen prognostizieren für Q1 19 und Q2 19 eine gleichbleibende Geschäftslage

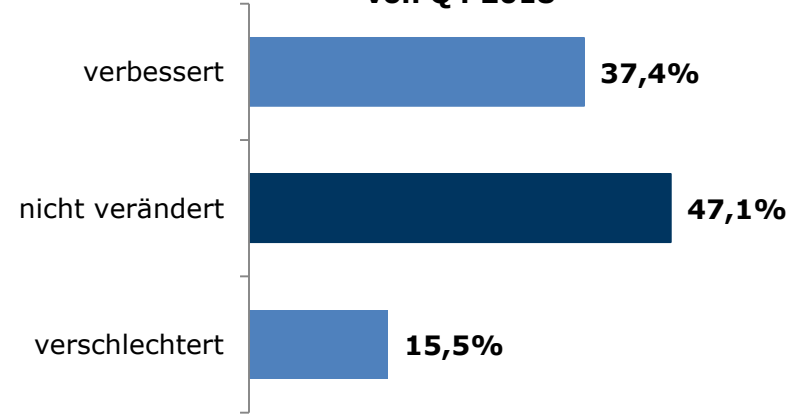
Gegenwärtige Geschäftslage

Wir beurteilen unsere Geschäftslage zurzeit als



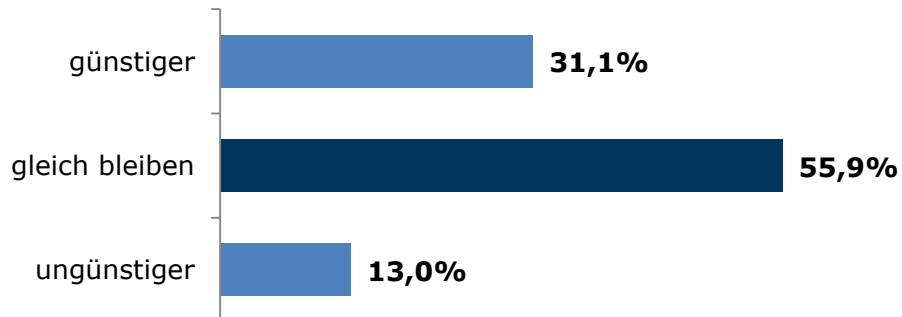
Geschäftslage (4. Quartal 2018)

Unsere Geschäftslage hat sich im Verlauf von Q4 2018



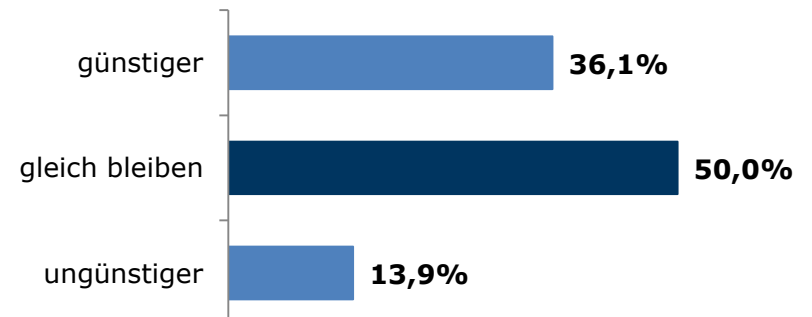
Geschäftslage (1. Quartal 2019)

Unsere Geschäftslage wird in Q1 2019



Zukünftige Geschäftslage (6 Monate)

Unsere Geschäftslage wird in den nächsten 6 Monaten



Kontaktinformationen

Prof. Dr. Christian Schmitz



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

Prof. Dr. Jan Wieseke

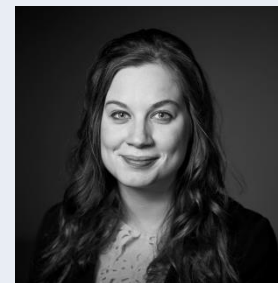


Phone: +49 (234) 32 - 26596
E-Mail: jan.wieseke@rub.de



DIV Deutsches Institut für Vertriebsforschung GmbH
Postfach 25 02 40
44740 Bochum
Geschäftsführer DIV: Dr. Jan Helge Guba
E-Mail: h.guba@div-vertriebsforschung.de

Janina-Vanessa Schneider, M.Sc.



**Ihr direkter Draht
zum „Deutschen
Vertriebsbarometer“**

E-Mail:
janina-vanessa.schneider@rub.de