

# **Deutsches Vertriebsbarometer 2018**

## **(4. Quartal)**

*Schlüsselergebnisse*

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

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 Oktober 2018 in Deutschland durchgeführt wurde. Es nahmen 300 Führungskräfte teil. 39,7% der Unternehmen sind Industriegüterhersteller, 38,3% der teilnehmenden Unternehmen gehören der Dienstleistungsbranche an. Die restlichen Unternehmen lassen sich zur Handelsbranche (12%) sowie Konsumgüterherstellern (10%) zuordnen.

## Ergebnisse

### Sales Funnel-Index

- Sales Funnel-Index: In der Rückbetrachtung wurde die Lage des Sales Funnels im dritten Quartal 2018 allgemein für gut empfunden.
- 52% der Unternehmen nehmen die Zahl der Leads als gut wahr.
- Darüber hinaus nehmen 56% der Unternehmen ihre allgemeine Auftragslage ebenfalls als gut wahr.

### Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

- 47% beurteilen ihre gegenwärtige Geschäftslage als gut.
- Über 46% der Unternehmen sehen eine gleichbleibend gute Geschäftslage im Vorquartals-Vergleich.
- 47% der Unternehmen prognostizieren für Q4 2018 und Q1 2019 eine gleichbleibend gute Geschäftslage.

# Agenda

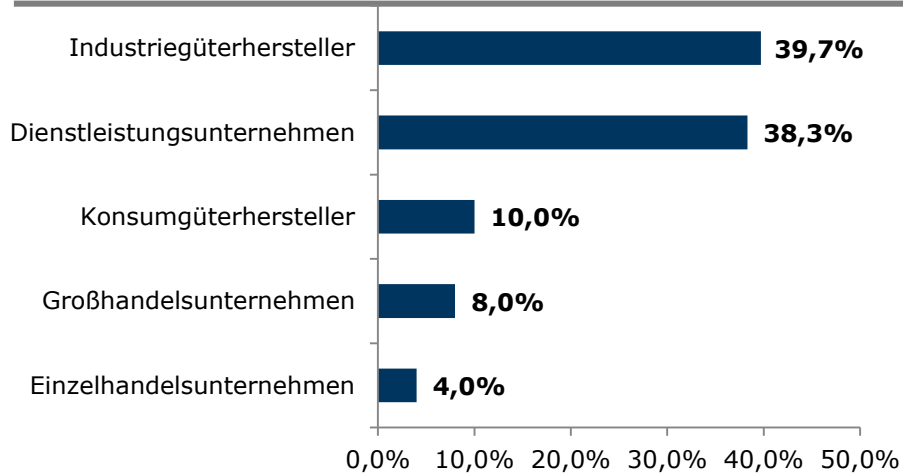
1. Datengrundlage

2. Sales Funnel-Index

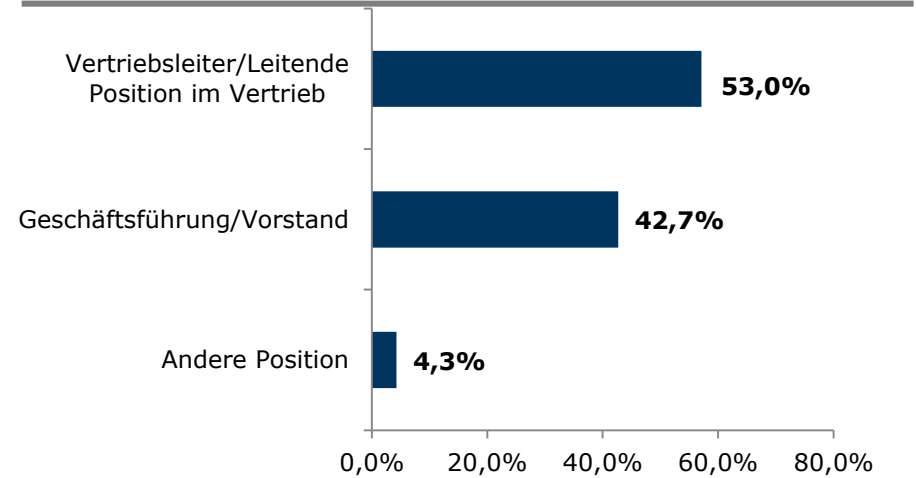
3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

# Struktur der Stichprobe: Unternehmen und Personen

## Branche

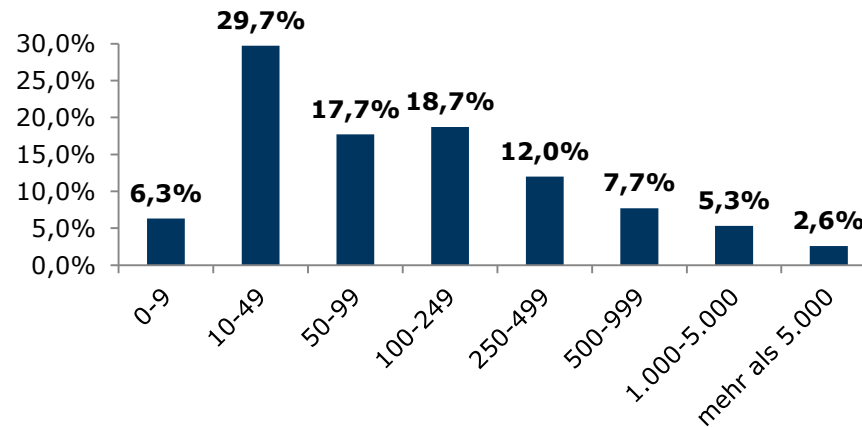


## Berufliche Position



## Unternehmensgröße

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



# Agenda

1. Datengrundlage

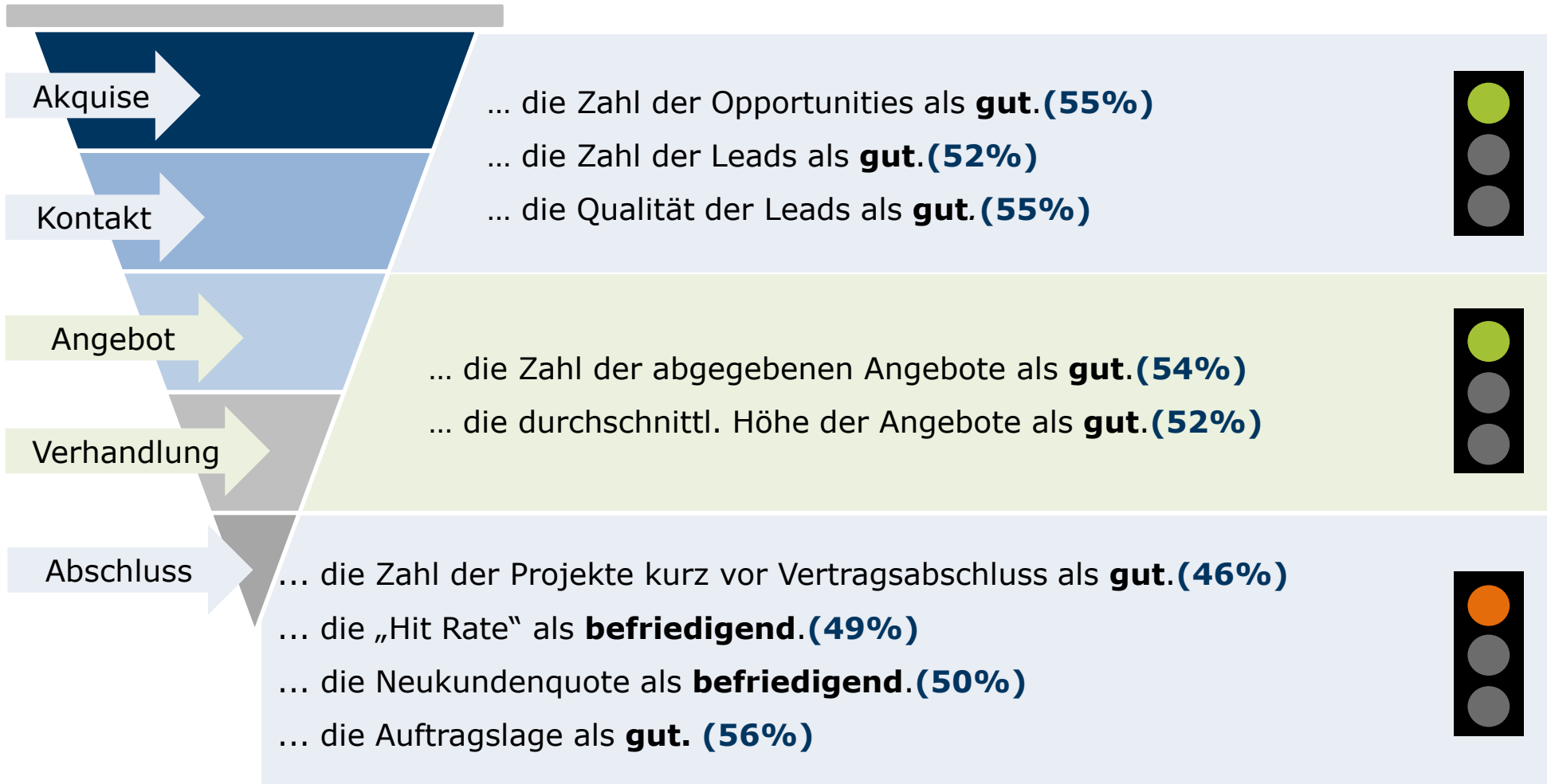
2. Sales Funnel-Index

3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage

# Sales Funnel-Index: In der Rückbetrachtung wurde die Lage des Sales Funnels in Quartal 3 2018 allgemein für gut empfunden

## Phasen des Sales Funnels

In Q3 2018 (Juli-September) beurteilen wir ...

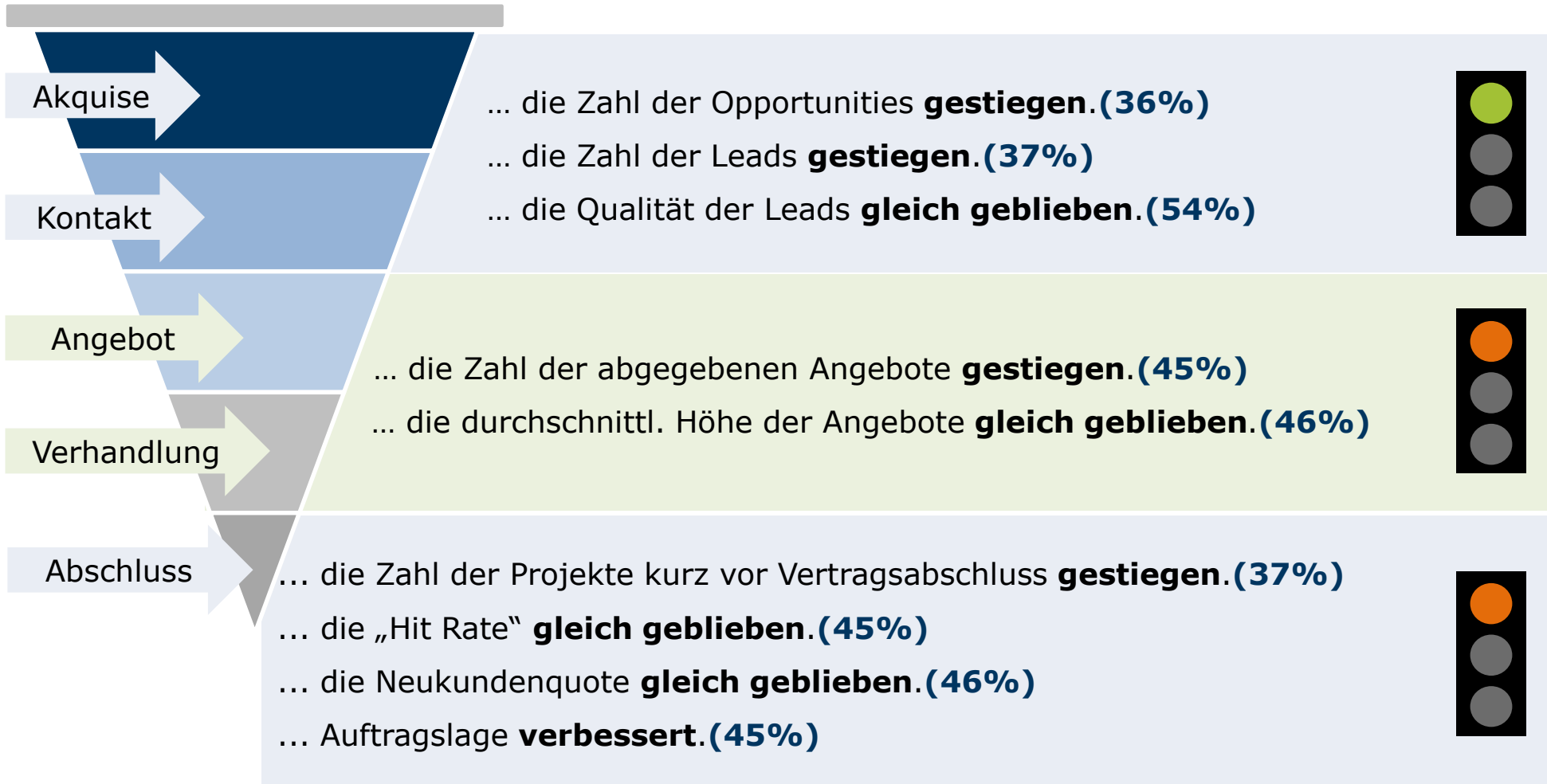


Hinweis: 3-stufige Skalen (Anker: Schlecht-Saisonüblich-Gut); Reporting der häufigsten Angabe

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

## Phasen des Sales Funnels

Im Vergleich zum 2. Quartal 2018, ist im 3. Quartal 2018 ...



Hinweis: Reporting der häufigsten Angabe

# Agenda

1. Datengrundlage

2. Sales Funnel-Index

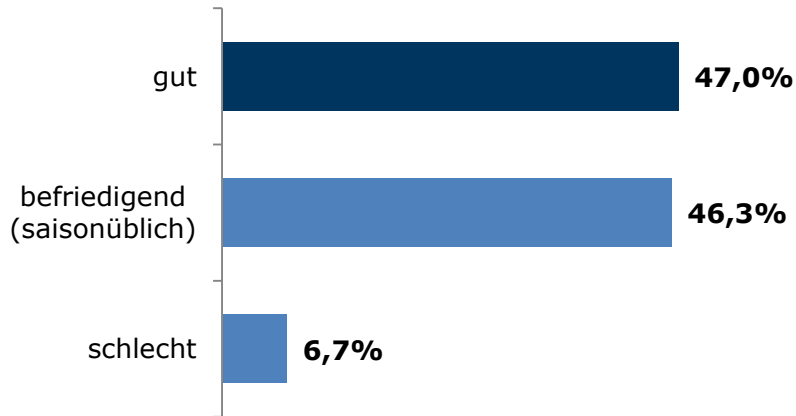
3. Einschätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftslage



# 47% beurteilen ihre gegenwärtige Geschäftslage als gut – 47% der Unternehmen prognostizieren für Q4 18 und Q1 19 eine gleichbleibend gute Geschäftslage

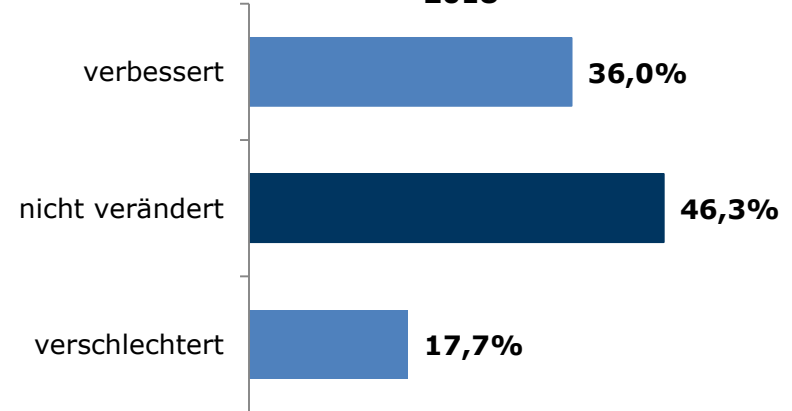
## Gegenwärtige Geschäftslage

Wir beurteilen unsere Geschäftslage zurzeit als



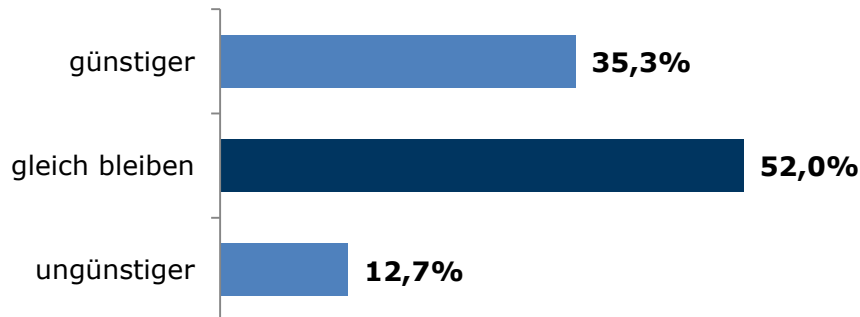
## Geschäftslage (3. Quartal 2018)

Unsere Geschäftslage hat sich im Verlauf von Q3 2018



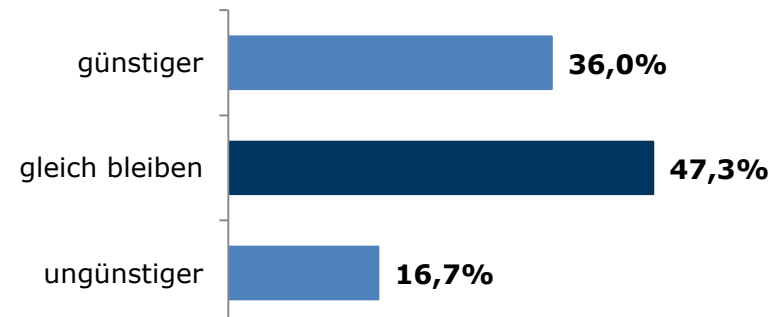
## Geschäftslage (4. Quartal 2018)

Unsere Geschäftslage wird in Q4 2018



## 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](mailto:christian.schmitz@rub.de)

## Prof. Dr. Jan Wieseke

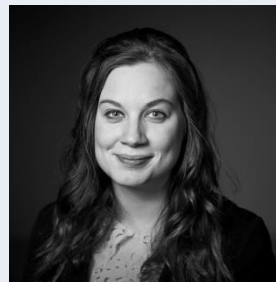


Phone: +49 (234) 32 - 26596  
E-Mail: [jan.wieseke@rub.de](mailto:jan.wieseke@rub.de)



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](mailto:h.guba@div-vertriebsforschung.de)

## Janina-Vanessa Schneider, M.Sc.



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

E-Mail:  
[janina-vanessa.schneider@rub.de](mailto:janina-vanessa.schneider@rub.de)