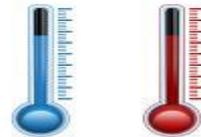


Vertriebsbarometer Herbst 2013

Kein Grund zum Winterblues



Zum nunmehr 7. Mal führte die CDH das Vertriebsbarometer durch. Die Ergebnisse aus dem Herbst 2013 zeigen weiterhin eine insgesamt gute Stimmung bei den Handelsvertretungen.

Wie sieht nun die Geschäftslage der Vertriebsunternehmen in einzelnen aus? Ein leichtes Plus in diesem Herbst gegenüber dem Sommer, möglicherweise auch bedingt durch eine Belebung der Geschäftstätigkeit nach einem „Sommerloch“. Im Sommer bezeichneten 6,7% ihre Geschäftslage als sehr gut, in diesem Herbst 7,6 %. Auch die Anzahl der Handelsvertretungen mit guter Geschäftslage ist leicht angestiegen, von 40,4% auf 43,0%. Aber es gibt auch Schattenseiten, gestiegen, allerdings geringfügig, ist die Zahl der Handelsvertretungen mit schlechter Geschäftslage, von 13,4 auf 14,7%.

Ein ähnliche Tendenz gibt es bei der Beurteilung der Branchenlage, allerdings auf einem geringeren Niveau: „Meiner Branche geht es sehr gut“, gaben über 3,5 der Befragten an gegenüber dem Sommer mit 1,5%. Leicht angestiegen sind auch die Nennungen „gute Branchenlage“ von 37,7% auf 42%. Damit differieren auch in dieser Befragung die Meinungen zwischen eigener Geschäftslage und Branchenlage. Von der Tendenz her wird die eigene Firmensituation als besser eingeschätzt als die der Branchen insgesamt, ein Indikator für Firmenkongturen für Handelsvertretungen mit attraktiven Vertretungen, deren Produkte im Trend der Nachfrage liegen.

Von den Branchen, die herausstechen, ist an erster Stelle der Baubereich zu nennen, 10,1% bezeichnen dort die Branchenlage als sehr gut und 11,8% ihre eigene Geschäftslage. Mit großen Abstand kommen die Sparten Elektro (3,7% sehr gute Branchenlage) und Zulieferer (3,1% sehr gute Geschäftslage).

Relativ gut stehen in diesem Herbst die Handelsvertretungen für Kleidung und Sport da, deren Urteil „sehr gute Geschäftslage“ weit über dem Durchschnitt liegt, dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich nur wenige Teilnehmer in diesem Segment befinden. Sehr zu kämpfen haben die Handelsvertretungen für Lederwaren, 33% sehen ihre Geschäftslage als schlecht an.

Von Interesse sind im Vertriebsbarometer auch die kurz- und langfristigen Perspektiven der Handelsvertretungen. Was die kurzfristigen Perspektiven betrifft (bis zu 6 Monaten) rechnen fast zwei Drittel der Befragten mit keinen großen Änderungen. Eine eher schlechtere Entwicklung erwartet nur eine Minderheit. Auf lange Sicht gesehen (bis zu drei Jahre) verschiebt sich das Meinungsbild, bessere Perspektiven sehen 33,5%, schlechtere 20,8%

und keine Änderung erwarten 34,5 % der Befragten.

Gefragt wurde auch nach der Entwicklung des vermittelten Warenumsatzes. Die Anzahl der Befragten, bei der er gestiegen oder gesunken ist, hält sich fast die Waage, etwa die Hälfte der Befragten haben gestiegene Umsätze, die bei der Mehrheit im Bereich bis zu 10 Prozent liegen. 45,3 Prozent mussten sinkende Warenumsatz hinnehmen, auch da liegt die Mehrheit bei bis zu 10 Prozent.

In seiner Herbstprognose geht der Sachverständigenrat für das Jahr 2014 davon aus, dass sich die konjunkturelle Lage in Deutschland aller Voraussicht nach aufhellen wird. Während für 2013 lediglich ein Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts von 0,4 % erwartet wird, prognostiziert er für das Jahr 2014 einen Zuwachs in Höhe von 1,6 % . Dieser Aufschwung dürfte vor allem binnenwirtschaftlich getragen sein. So wurde die Talsohle bei den Ausrüstungsinvestitionen zur Jahresmitte 2013 durchschritten, für das nächste Jahr wird ein Zuwachs von 6,2 % erwartet. Zudem – so der Sachverständigenrat - deuten alle aktuellen Prognosen darauf hin, dass es im Euro-Raum zu einem Konjunkturaufschwung kommen könnte. Darauf deuten die von der Europäischen Zentralbank (EZB) angekündigten Outright Monetary Transactions (OMT) hin, die erheblich zur Beruhigung der Krise im Euro-Raum beigetragen und die bislang konjunkturbestimmende Unsicherheit gesenkt haben.

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, www.cdh.de

18.11.2013