

18.10.2019 | Vertriebsmanagement | Im Fokus | Onlineartikel

## Wachsende Skepsis bei Handelsvertretungen

Autor: Jens Wolff

Das 25. Online-Vertriebsbarometer vom Sommer 2019 zeigt bei Handelsvermittlungen eine spürbar nachlassende, wenn auch noch nicht wirklich schlechte Konjunktur. Auch die künftige Entwicklung der Geschäftslage wird skeptischer beurteilt als noch im Frühjahr. Ein Gastbeitrag.



Handelsvertretungen in Deutschland schauen skeptischer als bisher auf die eigene Geschäftsentwicklung. © Jürgen Fäichle / stock.adobe.com

Ihre aktuelle Geschäftslage beurteilten nur noch 8,4 Prozent der Teilnehmer unter den Handelsvertretungen als sehr gut, nach 10,4 Prozent in der [Frühjahrsumfrage](#). Noch deutlicher ging von 48,8 auf 41,9 Prozent der Anteil derjenigen zurück, die ihre aktuellen Geschäfte als gut beurteilten. Dafür stieg der Anteil der befriedigenden Beurteilungen von 33,2 auf 39,6 Prozent. Wirklich schlecht sehen ihre geschäftliche Entwicklung aber nur 10,1 Prozent der teilnehmenden Handelsvertreter. Im Frühjahr lag deren Anteil allerdings nur bei 7,9 Prozent.

### Empfehlung der Redaktion



01.10.2019 | Branchen &amp; Märkte | Ausgabe 10/2019

#### Wachsende Skepsis der Handelsvertreter

Das 25. Online-Vertriebsbarometer im Sommer 2019 zeigt bei den Handelsvermittlungsunternehmen eine spürbar nachlassende, wenn auch noch nicht wirklich schlechte Konjunktur. Auch die künftige Entwicklung der Geschäftslage wird spürbar skeptischer ...

Ganz ähnlich fiel insgesamt die Sicht auf die jeweilige Branchenlage aus. Der Anteil der sehr guten Beurteilungen ging von 9,8 auf 8,1 Prozent, der Anteil guter Einschätzungen von 48,7 auf 40,6 Prozent zurück. Zufriedenstellend sahen im Sommer 2019 40,1 Prozent der Handelsvertretungen die jeweilige Branchenlage, nach 33,9 Prozent im vergangenen Frühjahr. Für schlecht erachteten 11,2 Prozent die Situation ihrer Branche. Im Frühjahr lag deren Anteil bei nur 7,6 Prozent.

Anzeige

### Deutlich skeptischere Beurteilung der Aussichten

Besonders die langfristige Entwicklung und etwas weniger deutlich auch die kurzfristigen Aussichten sahen Handelsvertretungen im Sommer wieder kritischer, als dies im letzten Frühjahr gegenüber dem letzten Herbst/Winter der Fall war. Der Anteil derjenigen, die kurzfristig eher schlechtere geschäftliche Perspektiven erwarten, ist gegenüber dem vergangenen Frühjahr von 18,7 auf 22,5 Prozent angestiegen. Der Anteil der Betriebe, die kurzfristig eine Verbesserung erwarteten, ging von 17,1 auf 13,0 Prozent zurück. Die von 61,6 auf 62,5 Prozent leicht gestiegene Mehrheit der Teilnehmer erwartete kurzfristig keine Veränderungen.

Deutlich kritischer wurden, wie üblich, die langfristigen Geschäftsaussichten beurteilt. Aber auch die Veränderungen gegenüber der Frühjahrsumfrage 2019 fielen noch etwas pessimistischer aus als bei den kurzfristigen Perspektiven.

### Kräftige Bremsspuren beim vermittelten Warenumsatz

In jedem Vertriebsbarometer wird auch die Entwicklung des vermittelten Warenumsatzes im jeweiligen Vorquartal gegenüber dem Quartal davor erhoben. Im zweiten Quartal 2019 konnten noch 47,8 Prozent der beteiligten Handelsvertretungen ihren vermittelten Warenumsatz steigern. Im ersten Quartal war das noch 52,2 Prozent der Teilnehmer gelungen. Ein erneut leicht rückläufiger, aber nicht unerheblicher Anteil von 10,6 Prozent, nach 11,4 Prozent im ersten Quartal 2019 und 13,5 Prozent im dritten beziehungsweise 18,6 Prozent im zweiten Quartal 2018, konnte seinen vermittelten Warenumsatz sogar beträchtlich steigern, nämlich um mehr als zehn Prozent.

#### Kompakt

- Eine knappe, spürbar geschrumpfte Mehrheit der Teilnehmerbetriebe beurteilte ihre eigene aktuelle Geschäftslage und die Lage ihrer Branche als gut oder sehr gut.
- Kurzfristig erwartete die große Mehrheit der Befragten keine größeren Änderungen. Der Anteil der Teilnehmer mit positiven kurzfristigen Erwartungen war deutlich kleiner als der Anteil der Pessimisten.
- Die langfristigen Konjunktur-Perspektiven beurteilte auch ein deutlich größerer und angestiegener Anteil der Teilnehmer skeptisch als der deutlich geringere und rückläufige Anteil derjenigen, die von einer Verbesserung ausgingen.
- Der vermittelte Warenumsatz entwickelte sich im zweiten Quartal 2019 gegenüber dem Vorquartal uneinheitlich. Der Anteil der Betriebe mit Umsatzeinbußen von mehr als zehn Prozent ist aber stark angestiegen.

Gleichzeitig ist der Anteil der Teilnehmer, die im ersten Quartal 2019 Rückgänge des vermittelten Warenumsatzes zu verzeichnen hatten, von 37,7 Prozent im ersten Quartal 2019 auf 47,8 Prozent im Sommer drastisch gestiegen. Die teilnehmenden Handelsvertreterbetriebe, die im zweiten Quartal ihren vermittelten Warenumsatz steigern konnten und diejenigen, die Einbußen erlitten, waren also mit jeweils 47,8 Prozent anteilmäßig exakt gleich groß. Dabei ist der Anteil der Teilnehmerbetriebe mit moderaten Einbußen von bis zu zehn Prozent des vermittelten Warenumsatzes im zweiten Quartal 2019 mit 29,4 Prozent nach 26,6 Prozent im ersten Quartal vergleichsweise moderat gestiegen. Der Anteil der Teilnehmer, die kräftige Umsatzeinbußen von mehr als zehn bis zu 30 Prozent verzeichneten, ist von 7,9 Prozent im ersten Quartal 2019 auf 12,1 Prozent im zweiten Quartal stark angewachsen. Im gleichen Zeitraum 2019 mussten zudem mit 6,3 Prozent gegenüber 3,2 Prozent fast doppelt so viele Betriebe höhere Einbußen verkraften.

Anzeige

#### Das CDH-Vertriebsbarometer

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V. befragt dreimal jährlich ihre Mitgliedsunternehmen nach deren Einschätzung (sehr gut, gut, befriedigend, schlecht) ihrer aktuellen Geschäfts- und Branchenlage ihrer kurz- und langfristigen Geschäftsaussichten (eher besser, etwa unverändert, eher schlechter, nicht beurteilbar) und nach der prozentualen Entwicklung des vermittelten Warenumsatzes im vor der Befragung abgelaufenen Quartal gegenüber dem Vorquartal.

An der Umfrage beteiligen sich regelmäßig etwa 250 bis 350, zuletzt 347 Handelsvermittlungsunternehmen, die auf der Großhandelsstufe tätig sind, vor allem Handelsvertreter. Die [Langfassung zum Vertriebsbarometer](#) lesen Sie in der [Sales Excellence-Ausgabe 10-2019](#). Mehr Informationen unter [www.cdh.de](http://www.cdh.de)

