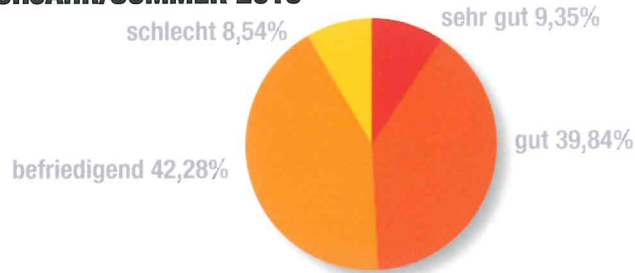


## CDH-Vertriebsbarometer: Freundlicher Sommer

Zum 13. Mal führte die CDH das Vertriebsbarometer durch. Für die Handelsvertretungen ist es der Umfrage nach insgesamt ein freundlicher Sommer. 9,4 Prozent der befragten CDH-Mitglieder bezeichnen in diesem Frühsommer ihre geschäftliche Lage als sehr gut. Dies sind deutlich mehr als im Winter 2014/15 (5,2 Prozent). Mit 39,8 Prozent liegt die Anzahl der Nennungen „gute Geschäftslage“ allerdings etwas unter der des Winters (48,6 Prozent). Insgesamt befindet sich nahezu die Hälfte der Befragten in einer erfreulichen geschäftlichen Position. 42,3 der Handelsvertretungen sehen ihre Lage als befriedigend an, etwas mehr als im Winter (36,9 Prozent). Eine schlechte Geschäftslage nannten 8,4 Prozent gegenüber dem Winter mit 9,3 Prozent.

Insgesamt zeigt das Vertriebsbarometer für die befragten Handelsvertretungen eine überwiegend positive Stimmung an, sowohl was die eigene Geschäftslage als auch die Branchenlage angeht. Etwas abgeschwächt hat sich der Optimismus in Bezug auf die wei-

### GESCHÄFTSLAGE DER HANDELSVERTRETUNGEN FRÜHJAHR/SOMMER 2015



tere Entwicklung, kurzfristig sehen nur etwa 20 Prozent Ansätze zur Verbesserung. Deutlicher wird diese Tendenz bei den längerfristigen Erwartungen. Bessere Perspektiven erwarten 28,2 Prozent in diesem Frühsommer gegenüber 37,8 Prozent im Winter. Zugenommen hat die Anzahl der Befragten, die die weitere Entwicklung noch nicht absehen können. Die instabile weltpolitische Entwicklung und dadurch bedingte außenwirtschaftliche Risiken sind sicher eine Ursache dafür.

Gefragt wurde auch nach der Entwicklung des vermittelten Warenumsatzes im Jahr 2014. Die Handelsvertretungen, bei denen der Warenumsatz ge-

stiegen ist, übersteigen mit einem Anteil von 54,8 Prozent die Anzahl derjenigen, die einen verminderten Warenumsatz hinnehmen mussten (40,3 Prozent). Die Veränderungen bewegen sich allerdings bei den meisten in der Spanne bis 10 Prozent. Bei 2,8 Prozent ist der Zuwachs mit mehr als 30 Prozent erfreulich. Bei 4,8 Prozent liegt der Verlust über 30 Prozent, was für die Betroffenen sicherlich beträchtliche Auswirkungen haben dürfte.

### ANKÜNDIGUNG WEBINAR

- 11. September 2015, 11:00 Uhr  
Gemeinsames Webinar mit Citrix  
„Mehr Vertriebs Erfolg durch bessere Motivation und Selbstdisziplin“  
Andy Rohrwasser,  
Business Coach und Vertriebsexperte

## Vertriebsmanagementtag 2015: Wie bewege ich mich richtig im Multi-Channel Dschungel?

Der „1. Vertriebsmanagementtag“ des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., Berlin, am 27.11.2015 in Hamburg steht unter dem Motto „Wie bewege ich mich richtig im Multi-Channel Dschungel?“. Er dient als Plattform für Hersteller, Vertriebsleiter und Vertriebsunternehmer, um sich über die Vor- und Nachteile einzelner oder auch paralleler Vertriebswege auszutauschen.

Namhafte Referenten, darunter auch Geschäftsführer und Vertriebsleiter erfolgreicher Unternehmen, treten am Vormittag als Referenten auf. Einer der

Höhepunkte wird ein Vortrag von Prof. Ove Jensen von der WHU Vallendar sein, der sich mit der Form der Kundenansprache im kommenden Jahrzehnt intensiv befassen wird.

Am Nachmittag finden vier parallele Workshops und „Roundtable“-Gespräche zu unterschiedlichen Themen statt, die sich um unterschiedliche Situationen von Unternehmen bei der Auswahl möglicher Vertriebswege drehen werden. Einer der Workshops steht unter dem Thema „Vertriebsform plus“, in dem sich die Teilnehmer mit der Situation beschäftigen werden, dass ein

Unternehmen bislang nur einen Vertriebsweg nutzt und nun vor der Wahl des am besten geeigneten zweiten Vertriebsweges steht. Ein weiterer Workshop beschäftigt sich mit geeigneten Vertriebsformen und deren Grenzen aus dem Blickwinkel expandierender Existenzgründer.

Die Veranstaltung findet am 27.11.2015 von 10 bis 16 Uhr in den Räumlichkeiten der Handelskammer Hamburg statt. Weitere Informationen bei der CDH unter 030 72625-600.