

CDH-Pressedienst

**Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)**
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Tel. 030/72625-600, Fax 030/72625-666
e-mail: mischon@cdh.de, Internet: www.cdh.de

Herbst-Trendumfrage: Konjunktur bei den Handelsvermittlungen stabilisiert sich

Wie in den Vorjahren hat die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, auch in diesem Herbst wieder ihre Trendumfrage – mittlerweile die 36. – durchgeführt. Es hatte sich in diesem Frühjahr schon eine leichte Verbesserung der wirtschaftlichen Lage der Handelsvertretungen gezeigt. Die Ergebnisse der Herbst-Konjunkturumfrage deuten darauf, dass sich die konjunkturelle Lage in diesem Wirtschaftsbereich stabilisiert.

Die Anzahl der Befragten, die ihre Geschäftslage als sehr gut bezeichnen, ist leicht angestiegen (von 3,0 % auf 3,2 %). Eine deutliche Zunahme gab es bei der Nennung „gute Geschäftslage“ (von 19,2 % in diesem Frühjahr auf 23,4 % in diesem Herbst). Entsprechend zurück gegangen ist die Anzahl der Befragten, die Ihre Geschäftslage als schlecht bezeichnen (von 28,4 % auf 25,4 %). In etwa gleich geblieben ist die Anzahl der Befragten mit befriedigender Geschäftslage, die sich in diesem Herbst auf 48,0 % beläuft.

Was die zukünftigen Perspektiven der Handelsvertretungen anbelangt, ist der Optimismus doch etwas zurück gegangen. Dass sich die Verhältnisse kurzfristig verbessern könnten, glauben nur noch 15,7 % (gegenüber 18,8 % im Frühjahr dieses Jahres). Leicht angestiegen (von 21,8 % auf 22,2 %) ist der Anteil der Befragten, der von einer Verschlechterung ausgeht. Verschiebungen ergeben sich auch bei der längerfristigen Betrachtungsweise. In diesem Punkt geht der Anteil der Befragten, der eher von einer Verbesserung der Situation ausgeht, deutlich zurück (von 48,2 % auf 36,7 %). Auf der anderen Seite geht aber auch der Anteil derer, die langfristig eher eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage vermuten von 25 % auf 10 % zurück, vielleicht unter dem Eindruck, dass es kaum noch schlechter werden kann.

*

Berufsbegleitendes Studium sorgt für Marktkompetenz

Der 10. berufsbegleitende Studiengang im Bereich Vertriebsmanagement beginnt am 7. März 2005. Er ist speziell auf die Tätigkeitsbereiche im Vertrieb und Handel ausgerichtet und ist deshalb für alle im Vertrieb Tätigen konzipiert.

Die Berufstätigkeit soll während des Studiums nicht unterbrochen werden, deshalb findet der Unterricht in vier Blöcken von je 14 Tagen (jeweils im Frühjahr und Herbst) in Freiburg statt. Das gesamte Studium dauert zwei Jahre und umfasst 400 Präsenzstunden. An dessen Ende steht eine schriftliche und mündliche Diplom-Abschlussprüfung zum Handels- und Vertriebswirt (VWA Freiburg). Zur Zulassung werden von den Teilnehmern ein qualifizierter Abschluss und einschlägige Berufserfahrung verlangt.

Die Gesamtkonzeption des Freiburger Modells: Theorie und Praxis werden gemeinsam vermittelt. Neben den theoretischen Einsichten in die gesamtwirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Zusammenhänge treten persönliches Training und praktische Erfahrungen aus der Marketing- und Vertriebspraxis sowie Neue Medien.

Dieser berufsbegleitende Studiengang wird von der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie (VWA) in Freiburg durchgeführt und von der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) mitgetragen. Weitere Informationen: Bertoldstrasse 54, ab 2005 Eisenbahnstraße 56, 79098 Freiburg, Tel. 0761/38673-0, Fax 0761/38673-33, www.vwa-freiburg.de

*

Mitarbeitervergütung in Handelsvertretungen

Im Zuge tiefgreifender Veränderungen in den Märkten erweitern die Handelsvertretungen verstärkt ihre Vertriebsaufgaben und verbessern ihre Dienstleistungen. Die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und auszubauen ist in einem Dienstleistungsbetrieb meistens jedoch nur möglich, wenn qualifizierte und engagierte Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Deren Leistungsbereitschaft kann wiederum nur dann voll ausgeschöpft werden, wenn in einem Betrieb ein leistungsförderndes Klima besteht. Hierzu gehört an erster Stelle eine leistungsgerechte Entlohnung.

Die empirische Untersuchung der CDH zeigt ein Spiegelbild der Vergütungshöhe und Vergütungsformen in der Praxis. Nach Branchen und Größenklassen gegliedert, geben die Ergebnisse Auskunft über die Gehälter der Außendienst- und Innendienst-Mitarbeiter sowie GmbH/GmbH & Co.-Geschäftsführer in Handelsvertretungen. Außerdem: Dienstwagen- und Spesenregelung, Vergütung von Teilzeitkräften.

Der ausführliche Ergebnisbericht von ca. 60 Seiten mit 38 Tabellen ist als Arbeitspapier Nr. 6 im Verlag CDH-Wirtschaftsdienst GmbH, Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, erschienen. Er kann unter der Best.-Nr. 646 zum Preis von 23,20 Euro zuzüglich Versandkosten bestellt werden, auch im Internet-Shop unter www.shop.cdh24.de.

Berlin, 16. November 2004