



PRESSEDIENST

Pressemitteilung der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

Konjunktureller Einbruch auch im Vertrieb

Frühjahres-Konjunkturumfrage der CDH

Die weltweite Abschwächung der Konjunktur hat auch vor dem Vertrieb nicht Halt gemacht. Dies zeigen die Ergebnisse der Frühjahres-Konjunkturumfrage der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, bei ihren Mitgliedsbetrieben.

Nachdem die Abschwächung der Konjunktur bereits im Herbst 2008 Spuren bei den Handelsvertretungen hinterlassen hat, hat sich im Frühjahr 2009 ein weiterer Einbruch ergeben. Die Anzahl der befragten Handelsvertretungen, die ihre geschäftliche Lage in diesem Frühjahr als sehr gut bezeichnen, hat sich gegenüber dem letzten Herbst fast halbiert (von 4,6% auf 2,8%). Eine gute Geschäftslage gab in der Umfrage etwa ein Viertel der Handelsvertretungen an, im Herbst waren es ein Drittel, immerhin bezeichnete sie über die Hälfte der Befragten (52,8) als befriedigend (gegenüber 43,6% im Herbst). Für fast 20% stellt sich die Lage als schlecht dar, gegenüber 18,6% bei der letzten Befragung.

Noch deutlicher als in früheren Befragungen ist der Unterschied zwischen der eigenen Geschäftslage und der Branchenlage. Bei der Nennungen „gute Geschäftslage“ beträgt der Unterschied fast 10-Prozentpunkte. Auch deutlich mehr Handelsvertretungen stufen die Branchenlage schlechter ein als ihre eigene Situation. Das spricht dafür, dass da, wo Nischen sind oder wo es attraktive Vertretungen gibt, auch in schwierigen Zeiten noch Marktchancen liegen.

Bei der Einschätzung der Zukunftsperspektiven glaubt nur eine kleine Minderheit, dass sich die Situation kurzfristig bessern wird (7,4%). Hingegen sagen 44,%, kurzfristig werde es eher schlechter. Langfristig wird die Situation deutlich entspannter gesehen, wohl nach dem Motto „es kann nur noch besser werden“ – davon ist fast die Hälfte der Befragten überzeugt. Aber auch fast 30% zeigen sich pessimistisch und glauben, die wirtschaftliche Lage werde noch schlechter.

Gefragt wurde auch, ob die Handelsvertretungen aufgrund der Weltwirtschaftskrise Vertretungen verloren haben. 54% haben dies verneint und gehen davon auch in der Zukunft nicht aus. 34% können einen möglichen Verlust von Vertretungen zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht absehen. 12% gaben konkret an, eine Vertretungen verloren zu haben.

Die Umsatzeinbrüche bei den Kunden waren allerdings erheblich, fast 60% mussten – teilweise erhebliche – Umsatzrückgänge hinnehmen. Weitere 36% gaben an, dies zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht absehen zu können. Nur eine Minderheit von 5% bekommen Umsatzrückgang bei ihren Kunden nicht zu spüren.

Ein wirkliches Fazit für die künftige Entwicklung der Vertriebsunternehmen kann man gegenwärtig kaum ziehen, da gegenwärtig noch schwer abzuschätzen ist, wie sich die

Konjunktur letztlich weiter entwickelt. Alle Wachstumsprognosen für dieses Jahr sind kräftig nach unten korrigiert worden. Vertriebsunternehmen, die aufgrund ihrer Position zwischen der Angebots- und Nachfrageseite Veränderungen der Parameter sofort zu spüren bekommen, können sich von Entwicklungen der allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Lage nicht generell abkoppeln, insbesondere, wenn sie in Branchen mit starken konjunkturellen Schwankungen tätig sind.

Berlin 11.5.09

Diese Pressemeldung kann unter www.cdh.de/presse heruntergeladen werden