

Vertrieb meldet steigende Nachfrage

01.08.2006, 16:35 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Xenagos - The Sales Recruiter*

Presseagentur: *PR Beratung Boll*



Xenagos Sales Indikator August 2006: Vertrieb meldet steigende Nachfrage

Mehr und höhere Angebote im zweiten Quartal weisen auf verbesserte Auftragslage für die kommenden Monate hin

Frankfurt am Main, 1. August 2006

Deutschlands Unternehmen sehen guten Geschäften entgegen: Sowohl für das Neu- als auch für das Bestandsgeschäft meldet der Vertrieb mehr und höhere Angebote.

Mit der aktuellen Befragung von Vertriebsfachleuten geht der Xenagos-Sales-Indikator an den Start. Dieser nun vierteljährlich erscheinende Gradmesser für das Vertriebsklima ist formal an den ifo Geschäftsklimaindex angelehnt.

Der Xenagos-Sales-Indikator liegt aktuell bei 32,7 Prozent. Die positiven Stimmen überwiegen die negativen um gut ein Drittel. Dabei entwickeln sich die Branchen Dienstleistungen (33,82 Prozent) und Produktion (37,18 Prozent) günstiger als der Handel (28,25 Prozent). Kleinere Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern stehen sich besser als größere (34,89 Prozent versus 27,94 Prozent).

„Der Xenagos-Sales-Indikator stützt sich auf die abgegebenen Angebote der Verkäufer im direkten Kundenkontakt.

Gegenüber oft diffusen Erwartungen der Planungsabteilungen ist er damit sehr nahe an der Realität“, sagt Xenagos Geschäftsführer Christopher Funk beim Auftakt der Studie.

Der Indikator bildet die Differenz aus den Stimmen für „Verbessert/Erhöht“ sowie „Verschlechtert/Verringert“ ab. Ist er positiv, überwiegt eine verbesserte Nachfrage.

Formal ist der Xenagos-Sales-Indikator aufgebaut wie der ifo Geschäftsklimaindex. Befragt werden Vertriebsfachleute aus Handel, Dienstleistung und Produktion. Gegenstand der Befragung sind die Anzahl der Angebote aus dem Neugeschäft und das Volumen der Angebote insgesamt. Die Befragung bezieht sich jeweils auf die Angebote der letzten drei Monate. Der Sales-Indikator weist somit auf Geschäft in der Zukunft hin und läuft der tatsächlichen Geschäftsentwicklung voraus.

Wie genau sind die errechneten Zahlen? Bezogen auf die Gesamtheit der Vertriebsmitarbeiter in Deutschland und 2.537 befragte Teilnehmer ergibt sich bei 95-prozentiger Sicherheit ein Konfidenzintervall von +/- 4,63 Prozent. Das heißt: Mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 Prozent schwanken die errechneten Werte in einem Intervall von +/- 4,63 Prozent um den realen Wert.

Der Sales-Indikator wird von Xenagos gemeinsam mit dem auf Online-Befragungen spezialisierten Unternehmen ecratum ermittelt. Weitere Details und Grafiken sind auf Anfrage erhältlich.

60 Zeilen à 40 Zeichen
2419 Zeichen

Xenagos GmbH, Christopher Funk,
Löwengasse 27, 60385 Frankfurt am Main
Telefon 069 204563-10, Telefax 069 204563-66
E-Mail funk@xenagos.de, www.xenagos.de

Portrait

ecratum ist ein deutschlandweit tätiger Anbieter von webbasierten Dienstleistungen. Schwerpunkte sind die Durchführung von weltweiten Online-Befragungen und das Management von weltweiten Lieferantenbeziehungen. Kunden kommen vor allem aus den Branchen Automotive und Maschinenbau sowie aus der Kunststoffindustrie. Außerdem ist ecratum Partner der Consulting-, Recruitment- und Werbebranche. www.ecratum.de

News-ID: 95098 • Views: 151 (Stand: 15.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/95098/Vertrieb-meldet-steigende-Nachfrage.html>