

Absatzkennziffern Bürowirtschaft 2016

Absatz an gewerbliche Endverbraucher

Teil A: Kennzahlen nach Stadt- und Landkreisen

Berichtsstand: I. Quartal 2016

Verantwortlich: Christian Lerch

Copyright

IFH RETAIL CONSULTANTS GmbH

Dürener Str. 401b

50858 Köln

Tel.: 0221/94 36 07-68

Fax: 0221/94 36 07-64

Köln, im März 2016

Die Daten sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck und Veröffentlichung - auch auszugsweise - sind nur mit Genehmigung der IFH RETAIL CONSULTANTS GmbH, Köln, gestattet.

**Dieses Projekt wurde von der IFH-Köln nach bestem Wissen und Gewissen,
mit aller gebotenen Sorgfalt, jedoch ohne Gewähr erstellt.**

Informationen zu den Absatzkennziffern Bürowirtschaft 2016 (Absatz an gewerbliche Endverbraucher)

Absatzkennziffern geben generell Auskunft über die regionale Nachfrageverteilung in bestimmten Gebieten und stellen damit ein traditionell erstes Instrument bei der Optimierung der unternehmenseigenen Vertriebs- und Absatzstrategie dar. Die hier ermittelten Kennziffern erlauben eine genaue Bewertung der Höhe der lokalen Nachfrage und Absatzmöglichkeit von Bürowirtschafts-Produkten an gewerbliche Endverbraucher.

Berechnungsbasis für die Absatzkennziffern sind die Ergebnisse der amtlichen Erwerbstätigen- und Beschäftigtenstatistiken. Hier wird pro Stadt- und Landkreis die primär relevante Grundgesamtheit aus sozialversicherungspflichtig beschäftigten Angestellten und Auszubildenden, Beamten sowie Selbständigen erhoben.

Unter Berücksichtigung von Forschungsergebnissen über die Verteilung von Büroarbeitsplätzen nach Berufsbildern und -gruppen sowie weiterer Hilfsgrößen wird auf die Gesamtzahl der vorhandenen Büroarbeitsplätze geschlossen. Diese Zahl bestimmt anerkanntermaßen die Höhe der gewerblichen Nachfrage in der Bürowirtschaft.

Bei der Ermittlung der Anzahl der Büroarbeitsplätze wird zusätzlich der Bedeutung der unterschiedlichen Wirtschaftszweige im Hinblick auf die Anzahl der darin enthaltenen Büroarbeitsplätze ein besonderer Stellenwert zugemessen.

Die aus den unterschiedlichen Berufsbildern und -gruppen ermittelten Büroarbeitsplatzzahlen werden mit eigenen, aus der Gesamtzahl von Voll- und Teilzeitbeschäftigten gewonnenen Fortschreibungsergebnissen nach Wirtschaftszweigen abgeglichen.

Bei diesem Abgleich der „Sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen“ als wesentliche Teilgröße werden folgende Wirtschaftszweige jeweils einzeln berücksichtigt:

- Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
- Bergbau u. Gewinnung von Steinen und Erden
- Verarbeitendes Gewerbe
- Energie- u. Wasserversorgung
- Baugewerbe
- Handel, Instandhaltung, Reparatur von Kfz usw.
- Gastgewerbe
- Verkehr u. Nachrichtenübermittlung
- Kredit- u. Versicherungsgewerbe
- Grundstücks- u. Wohnwesen, usw.
- Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung, Exterritoriale Organisationen und Körperschaften
- Erziehung und Unterricht
- Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen
- Erbringung sonstiger öffentlicher und persönlicher Dienstleistungen
- Private Haushalte sowie Sonstige

Aktueller Datenstand zu den Angaben der Büroarbeitsplätze ist der 31. Dezember 2015. Die Hochrechnungen zu diesem Datenstand ergeben für Deutschland eine Zahl von derzeit insgesamt rund 17,58 Mio. Büroarbeitsplätzen.

Diese so ermittelten Absatzkennziffern können nun für jeden Land- oder Stadtkreis als Anteil des Gesamtabsatzes in der Bundesrepublik Deutschland oder als Pro-Kopf-Vergleichszahl zum Bundesdurchschnitt ausgewiesen werden.

Innerhalb der ausgewiesenen Größen gibt der regionale Absatzanteil (Gewerblicher Absatzanteil 2015) hierbei den Anteil des betrachteten Kreises an der gesamten Summe der Inlandsmarktverfügbarkeit (Marktvolumen) wieder. Wesentliche Bedeutung erlangt dieser Wert für die Beurteilung Ihrer Außendiensttätigkeit (Gegenüberstellung von erreichbarem Potenzialanteil zu erreichtem Umsatzanteil Ihres Unternehmens im Gebiet).

Der gewerbliche Bürowirtschafts-Index gibt an, ob ein bestimmtes Gebiet tendenziell über oder unter dem bundesdurchschnittlichen Absatz pro Einwohner - repräsentiert durch die Wertmarke 100 - liegt. Bei den Indizes interessiert weniger die absolute Höhe der Einzelwerte als vielmehr die Relation zu anderen Indexwerten. Existieren in den von Ihnen betrachteten Gebieten Werte über 100,00, so liegt das erreichbare Absatzpotenzial innerhalb dieses Gebietes aufgrund der überdurchschnittlichen Relation von Büroarbeitsplätzen zu Einwohnern ebenfalls über dem Bundesdurchschnitt. Entsprechend entgegengesetzt verhält es sich bei Gebieten mit Werten deutlich unter dem bundesdurchschnittlichen Niveau pro Einwohner von 100,00. Hierbei handelt es sich um Gebiete mit unterdurchschnittlicher Absatzmöglichkeit, bezogen auf die Relation von Büroarbeitsplätzen zu Einwohnern.

Die Höhe der jeweiligen Niveaus pro Einwohner beeinflusst direkt die Höhe der standortspezifischen gewerblichen Nachfragepotenziale.

Der Haupteinsatzbereich von Absatzkennziffern ist die Planung und Kontrolle der Außendienststeuerung. Hierbei werden unter Verwendung von weiteren Basisdaten und Kennziffern unternehmensspezielle Absatzkennziffern ermittelt.

Durch Bildung des Marktanteilkoeffizienten = (Regionaler Umsatzanteil der eigenen Unternehmung in % dividiert durch den regionalen Absatzanteil) lassen sich Aussagen über die Ausnutzung des bestehenden gewerblichen Nachfragepotenzials durch den eigenen Vertrieb machen. Ist der Koeffizient größer eins, so ist die Potenzialausschöpfung überdurchschnittlich.

Ziel der Unternehmensleitung muss sein, mit Hilfe der Absatzkennziffer-Analyse unter Berücksichtigung weiterer Strukturzahlen Defizite bei der Nachfragepotenzialausnutzung aufzudecken und zu beheben.

Beachtet werden sollte allerdings, dass eine objektive Verkaufsplanung und Leistungskontrolle des Außendienstes anhand der Absatzkennziffern nur dann sinnvoll ist, wenn sich aufgrund vorausgegangener sorgfältiger Untersuchungen der Absatz für das zu beobachtende Produkt zu einem überwiegenden Teil aus den zugrunde gelegten Basisdaten erklären lässt. Überall dort, wo dies nicht mit hinreichender Sicherheit angenommen werden darf, wenn also zusätzliche Merkmale entscheidend zum den Absatz einer Ware beitragen, sind weitere Strukturzahlen bei der Absatzplanung bzw. Kontrolle der Außendienstleistung zu berücksichtigen.

Anmerkungen zum Gebietsstand:

Die ausgewiesenen Daten basieren auf dem Gebietsstand vom 31.12.2015.

Hinweis zum Urheberrechtsschutz

Die verwendeten Daten zu den Gebietsschlüsseln der administrativen Gebietsebenen sowie die zugehörigen Bevölkerungswerte unterliegen dem Urheberrecht des Statistischen Bundesamt Wiesbaden.

Absatzpotenziale Bürowirtschaft 2016

Absatz an gewerbliche Endverbraucher

Teil B: Ergebnisse für einzelne Produktgruppen nach Stadt- und Landkreisen

Berichtsstand: I. Quartal 2016

Verantwortlich: Christian Lerch

Copyright
IFH RETAIL CONSULTANTS GmbH
Dürener Str. 401b
50858 Köln
Tel.: 0221/94 36 07-68
Fax: 0221/94 36 07-64

Köln, im März 2016

Die Daten sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck und Veröffentlichung - auch auszugsweise - sind nur mit Genehmigung der FHH RETAIL CONSULTANTS GmbH, Köln, gestattet.

**Dieses Projekt wurde von der IFH-Köln nach bestem Wissen und Gewissen,
mit aller gebotenen Sorgfalt, jedoch ohne Gewähr erstellt.**

Informationen zu den Absatzpotenzialen Bürowirtschaft 2016 (Absatz an gewerbliche Endverbraucher)

Die ausgewiesenen Daten für die einzelnen Warengruppen basieren auf Grundlagendaten des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, die im Rahmen der offiziellen Produktions- und Außenhandelsstatistik veröffentlicht werden. Aus diesen Grundlagendateien wird zunächst die Inlandsmarktversorgung zu Herstellerabgabepreisen (HAP, ohne MwSt.) für die betreffenden Warengruppen in einer langen Reihe berechnet.

Über interne Marktforschungsansätze werden anschließend der gewerbliche sowie der private Absatzanteil je Produktgruppe bestimmt. Die vorliegenden Daten berücksichtigen jeweils den ausschließlich den zum gewerblichen Absatz bestimmten Teilmarkt.

Mit Hilfe eines speziellen Warenflussmodells der IFH, welches die Distribution vom Hersteller bis zum Endverbraucher quantifiziert, werden in einem nächsten Arbeitsschritt die Werte auf Endverbraucherpreisebene bestimmt. Dies setzt u.a. eine umfassende Kenntnis der Einkaufsvolumina und warengruppenspezifischen Kalkulationen in den relevanten Distributionskanälen voraus, die von der IFH über langjährige Forschungs- und Beratungsmandate im Bereich der Bürowirtschaft gewährleistet ist.

Da das Statistische Bundesamt in seinen Veröffentlichungen zu Produktion und Außenhandel keine Angaben zu Hochrechnungen oder Prognosen bereitstellen kann, verfügt die IFH über ein eigenes Datenmodell, welches bereits im ersten Quartal eines Jahres Prognosedaten bzw. ab dem dritten Quartal Hochrechnungsdaten für das laufende Jahr bereitstellen kann. Diese Prognosedaten werden in der Regel zu Endverbraucherpreisen ausgewiesen. Die bei der Darstellung der regionalen Absatzpotenziale verwendeten Angaben beinhalten keine MwSt.

Als Basis für die Regionalisierung werden in der vorliegenden Datenstruktur warengruppenspezifische Hochrechnungswerte des Jahres 2015/2016 verwendet. Das jeweilige warengruppenspezifische Gesamtmarktvolumen wird anschließend mit Hilfe der in Teil A dargestellten Absatzkennziffern regionalisiert und als regionales Absatzpotenzial in absoluten Beträgen je Gebiet ausgewiesen.