



## Stimmungseinbruch in der Marketingbranche

**Nachdem im Mai beim Geschäftsklima-Index der Marketingbranche ein Aufschwung zu verzeichnen war (1,8 Punkte), wird dieser Trend im Juni nicht weitergeführt. Es lässt sich ein Einbruch von -3,3 Punkten beobachten.**

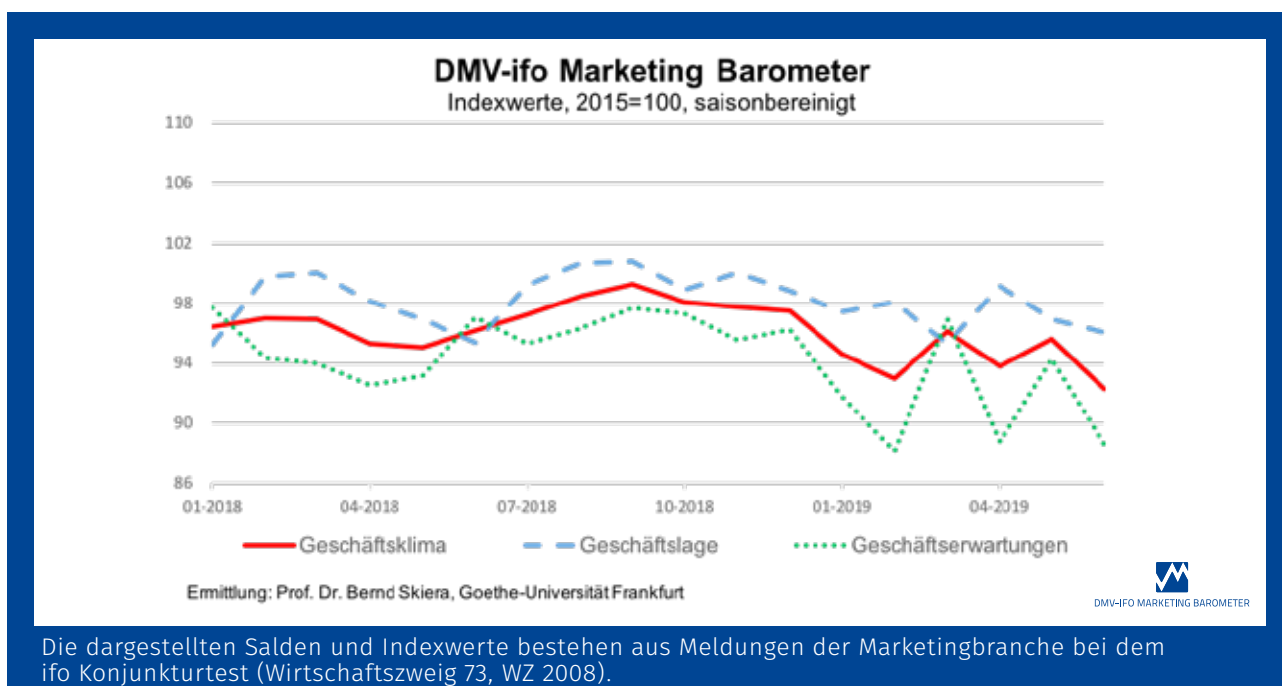
Das DMV-ifo-Geschäftsklima folgt damit dem Trend des ifo-Geschäftsklima-Index der deutschen Gesamtwirtschaft. Der ifo-Geschäftsklima-Index verzeichnet einen Einbruch von -0,5 Punkten. Somit ist der Einbruch zwar deutlich schwächer als der des DMV-ifo-Geschäfts-

klimas, trotzdem lassen sich hier ähnliche Entwicklungen beobachten.

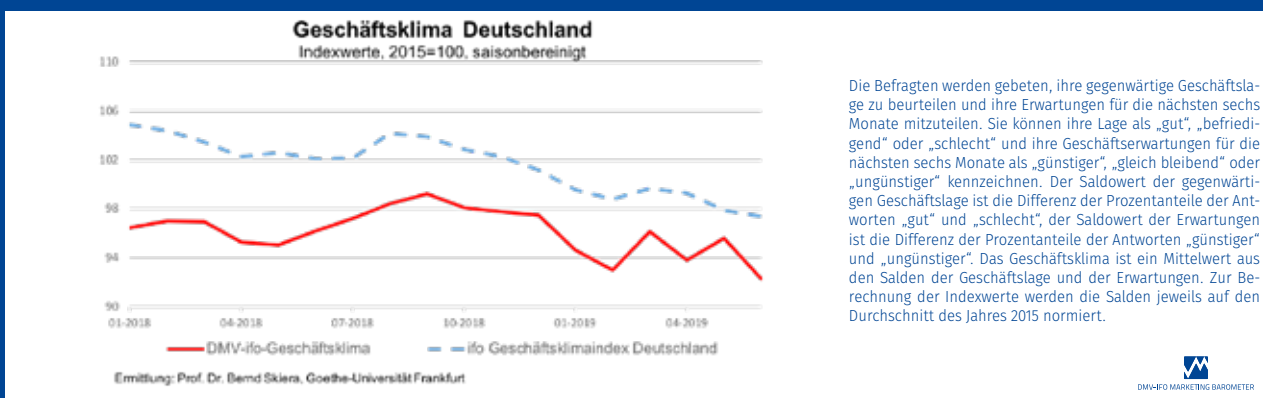
Der Ursprung der Abnahme des DMV-ifo-Geschäftsklimas ist dabei in den niedrigen Geschäftserwartungen auszumachen, da, entgegen zum Vormonat, hier ein absteigender Trend aufgewiesen wird. Nachdem er im Mai ein Plus von 5,5 Punkten verzeichnen konnte, ist nun ein starker Abstieg von -5,7 Punkten zu beobachten. Die Geschäftslage weist einen ähnlichen Trend auf, wenn auch in schwächerem Ausmaß. Der

Rückgang ist mit -0,8 Punkten jedoch gering.

Nicht überraschend ist daher die Beurteilung des Auftragsbestandes. Nachdem dieser bereits im Mai sehr pessimistisch bewertet wurde, mit einem massiven Rückgang von -16,9 Punkten, sinkt dieser Wert sogar noch weiter, um weitere -4,5 Punkte. Während die Erwartungen der Beschäftigtenanzahl sich dem Trend anpassen und ebenfalls sinken, lässt sich bei den Umsatzerwartungen dagegen ein Aufschwung beobachten.



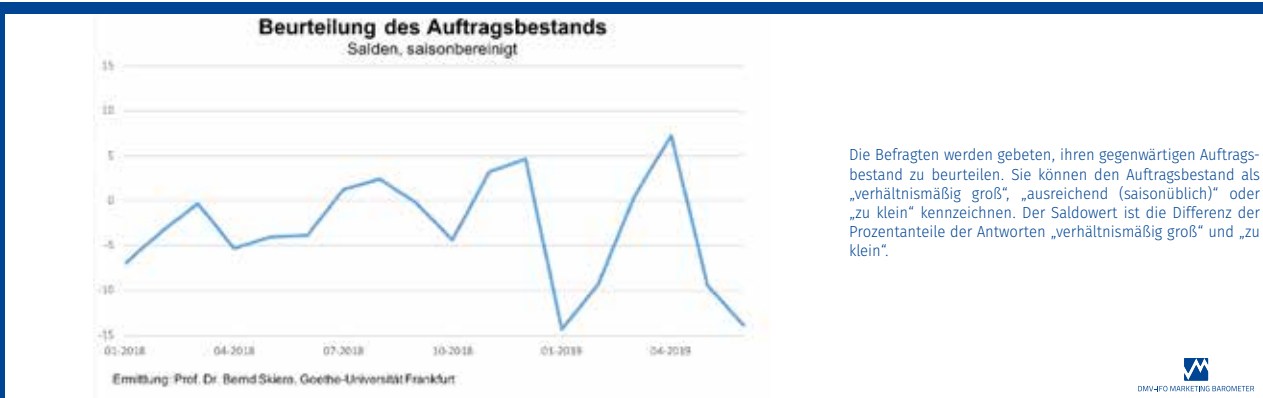
<sup>1</sup> Das ifo Geschäftsklima Deutschland basiert auf ca. 7.000 monatlichen Meldungen von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, des Bauhauptgewerbes, des Dienstleistungssektors sowie des Groß- und Einzelhandels. Die Teilnehmer werden gebeten, ihre gegenwärtige Geschäftslage zu beurteilen und ihre Erwartungen für die nächsten sechs Monate mitzuteilen. Sie haben zu beiden Fragen die Möglichkeit, ihre Einschätzung auf einer dreistufigen Skala (gut/befriedigend/schlecht bzw. günstiger/gleichbleibend/ungünstiger) anzugeben. Um den Indikator zu berechnen, werden die Antworten zunächst bezüglich der Größe bzw. der Jahresumsätze der jeweiligen Unternehmen gewichtet. Anschließend werden für beide Variablen aus den Anteilen der »Positiv«- und »Negativ«-Antworten Salden gebildet. Das Geschäftsklima ist ein Mittelwert aus den Salden der Geschäftslage und der Erwartungen. Seit Januar 2015 wird das X-13ARIMA-SEATS-Verfahren für die Saisonbereinigung bei der Berechnung der Ergebnisreihen des ifo Konjunkturtests verwendet. Zur Berechnung der Indexwerte werden die Salden jeweils auf den Durchschnitt des Jahres 2015 normiert. Quelle: ifo Geschäftsklima Deutschland.



Die Befragten werden gebeten, ihre gegenwärtige Geschäftslage zu beurteilen und ihre Erwartungen für die nächsten sechs Monate mitzuteilen. Sie können ihre Lage als „gut“, „befriedigend“ oder „schlecht“ und ihre Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate als „günstiger“, „gleich bleibend“ oder „ungünstiger“ kennzeichnen. Der Saldowert der gegenwärtigen Geschäftslage ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten „gut“ und „schlecht“, der Saldowert der Erwartungen ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten „günstiger“ und „ungünstiger“. Das Geschäftsklima ist ein Mittelwert aus den Salden der Geschäftslage und der Erwartungen. Zur Berechnung der Indexwerte werden die Salden jeweils auf den Durchschnitt des Jahres 2015 normiert.



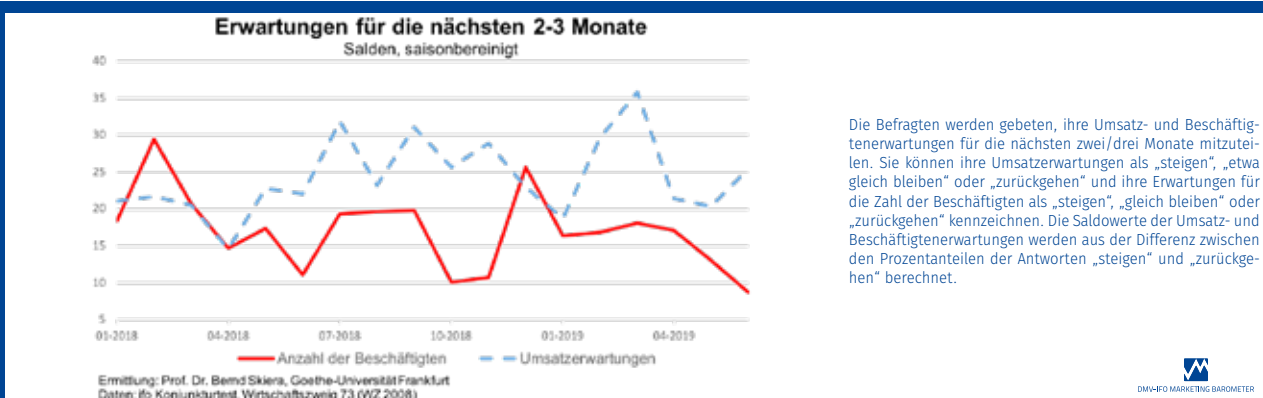
Nachdem im Vormonat sich das DMV-ifo-Geschäftsklima und der Ifo Geschäftsklimaindex in unterschiedliche Richtungen entwickelt hatten, geht es im Juni für beide Indizes nun leicht bergab. Der Anstieg des DMV-ifo-Geschäftsklimas im Vormonat von 1,8 Punkten wird aber wieder komplett durch den Verlust von -3,3 Punkten wieder aufgelöst und es wird damit ein Tiefpunkt von 92,3 Punkten erreicht.



Die Befragten werden gebeten, ihren gegenwärtigen Auftragsbestand zu beurteilen. Sie können den Auftragsbestand als „verhältnismäßig groß“, „ausreichend (saisonüblich)“ oder „zu klein“ kennzeichnen. Der Saldowert ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten „verhältnismäßig groß“ und „zu klein“.



Nachdem bereits im April der Indikator des Auftragsbestands einen erheblichen Rückgang verzeichnen musste, wird nun mit einem weiteren Rückgang von -4,5 Punkten ein neuer Tiefpunkt von -13,9 Punkten erreicht, der damit fast an das Langzeittief im Januar 2019 heranreicht.



Die Befragten werden gebeten, ihre Umsatz- und Beschäftigenerwartungen für die nächsten zwei/drei Monate mitzuteilen. Sie können ihre Umsatzerwartungen als „steigen“, „etwa gleich bleiben“ oder „zurückgehen“ und ihre Erwartungen für die Zahl der Beschäftigten als „steigen“, „gleich bleiben“ oder „zurückgehen“ kennzeichnen. Die Saldowerte der Umsatz- und Beschäftigenerwartungen werden aus der Differenz zwischen den Prozentanteilen der Antworten „steigen“ und „zurückgehen“ berechnet.



Während der Indikator der Umsatzerwartungen nach einem Einbruch im Mai (-1,1 Punkte) nun ein starkes Wachstum von 5 Punkten verzeichnen kann, ist der Indicators der Beschäftigungsanzahl weiter um -4,35 Punkte zurückgegangen.



Die Befragten werden gebeten, ihre Preiserwartungen für die nächsten drei Monate mitzuteilen. Sie können ihre Preiserwartungen als „steigen“, „gleich bleiben“ oder „sinken“ kennzeichnen. Der Saldowert ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten „steigen“ und „sinken“.



Der Indikator der Preiserwartungen musste im Juni zwar erneut einen Verlust hinnehmen, dieser ist aber mit -0,25 Punkten nur sehr gering. Der Indikator bewegt sich mit seinem aktuellen Saldowert von 21,3 Punkten damit weiterhin auf einem hohen Niveau.