



# Distributionspolitik - Übung

Sommersemester 2009

PD Dr. Hanna Schramm-Klein





## Zeitplan

<b>Datum</b>	<b>Gegenstand</b>
22.04.09	Distributionskanäle und Entscheidungen im Distributionskanal
06.05.09	Channel Management
20.05.09	Groß- und Einzelhandel
03.06.09	Betriebstypen, Vertriebstypen, Multi-Channel-Retailing
17.06.09	Franchising und Kooperation
01.07.09	Distributionslogistik / Supply Chain Management
22.07.09	Kooperation zwischen Herstellern und Handelsunternehmen und Enabling Technologies



## Konzeption der Übung „Distributionsmanagement“

- ✖ Praxisbeispiele zur Illustration
- ✖ Fallstudien
- ✖ Aufgaben zur Klausurvorbereitung
- ✖ Möglichkeit zur Klärung offener Fragen



## **Übung 1:**

# **Distributionskanäle und Entscheidungen im Distributionskanal**



## Welche Existenzberechtigung haben Intermediäre im Distributionssystem?

✳ Nehmen Sie zu der folgenden Aussage Stellung:

„Intermediäre im Distributionskanal nehmen keinerlei Funktion ein. Sie verursachen nur zusätzliche Kosten und fressen unsere Marge auf.“



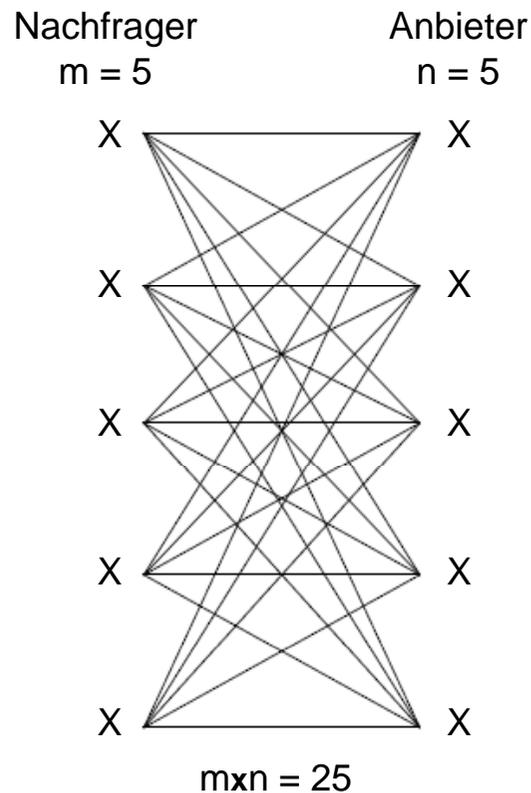
## Gründe für die Einschaltung von Zwischenhändlern - Beispiele

- ✖ Kontaktkostenreduktion
- ✖ Intermediäre übernehmen (Dienst-) Leistungen für die Hersteller und die Kunden

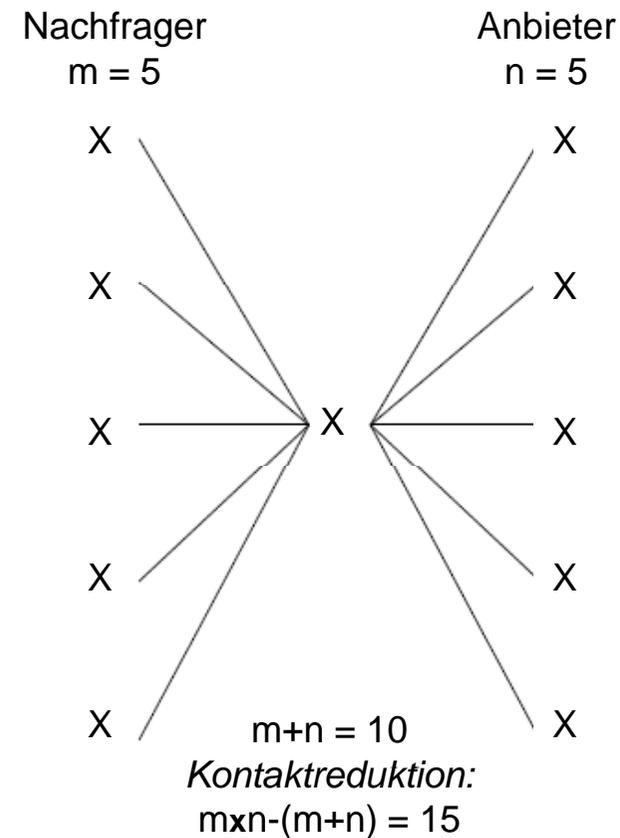


# 1. Kontaktkostenreduktion durch Einschaltung des Handels: Baligh-Richards-Effekt

Kontakte ohne Handel

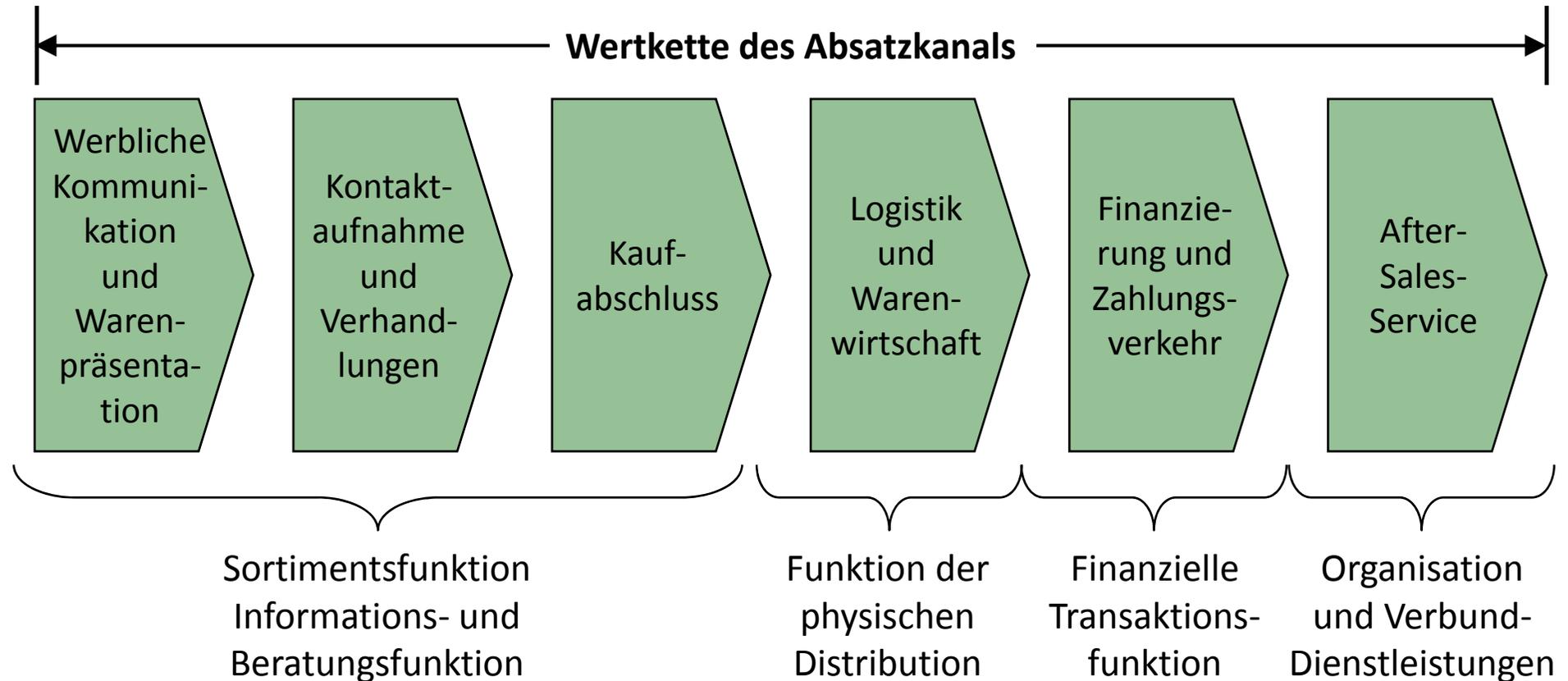


Kontakte mit Handel





## 2. Handelsfunktionen





## Gründe gegen die Einschaltung von Zwischenhändlern - Beispiele

- ✘ Abgeben von „Marge“ an die Intermediäre („Kosten-Nutzen-Überlegungen“)
- ✘ Sicherstellung des Images der Marke
- ✘ Erklärungsbedürftigkeit der Produkte, Servicebedürftigkeit, Spezifität der Produkte
- ✘ Marktkonstellation (z.B. Anzahl Anbieter, Anzahl Nachfrager)
- ✘ ...

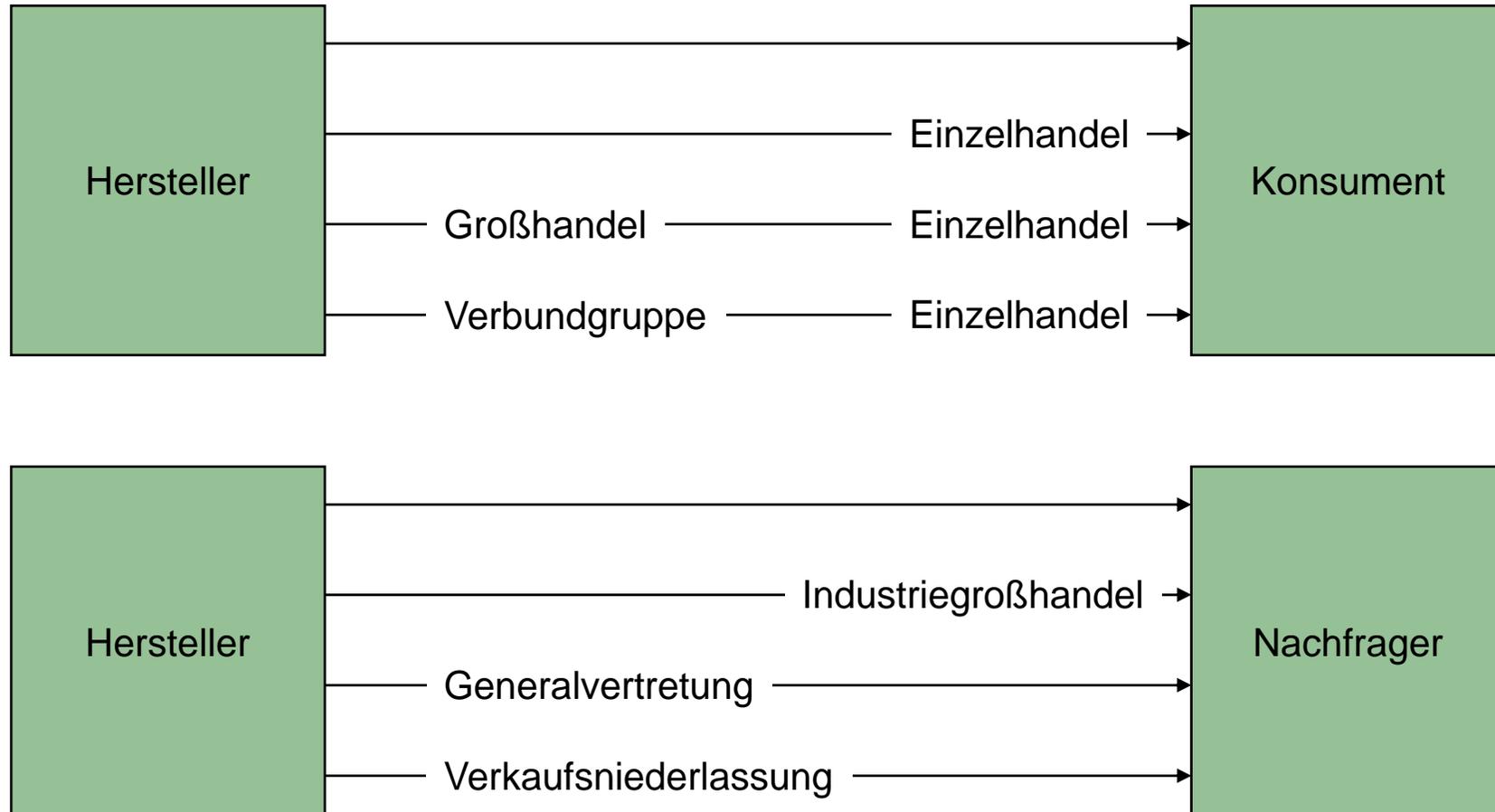


## Stufen im Distributionssystem

- ✳ Beschreiben Sie die denkbaren Stufen im Distributionssystem und nennen Sie ein typisches Produkt, das in der jeweils dargestellten Form vertrieben wird.



## Stufen im Distributionssystem





## Stufen im Distributionssystem

### ✳ Konsumgüterbereich

- Direktvertrieb: Avon, Vorwerk
- Einschaltung des Einzelhandels: Real, Globus, Tesco, Karstadt
- Groß- und Einzelhandel: Spar, Rewe
- Verbundgruppen: Electronic Partner, KATAG, Idee + Spiel, Vedes

### ✳ Industriegüterbereich

- Direktvertrieb: ABB
- Industriegroßhandel: Ytong
- Generalvertretung: HYDAG
- Verkaufsniederlassung: BMW, Mercedes

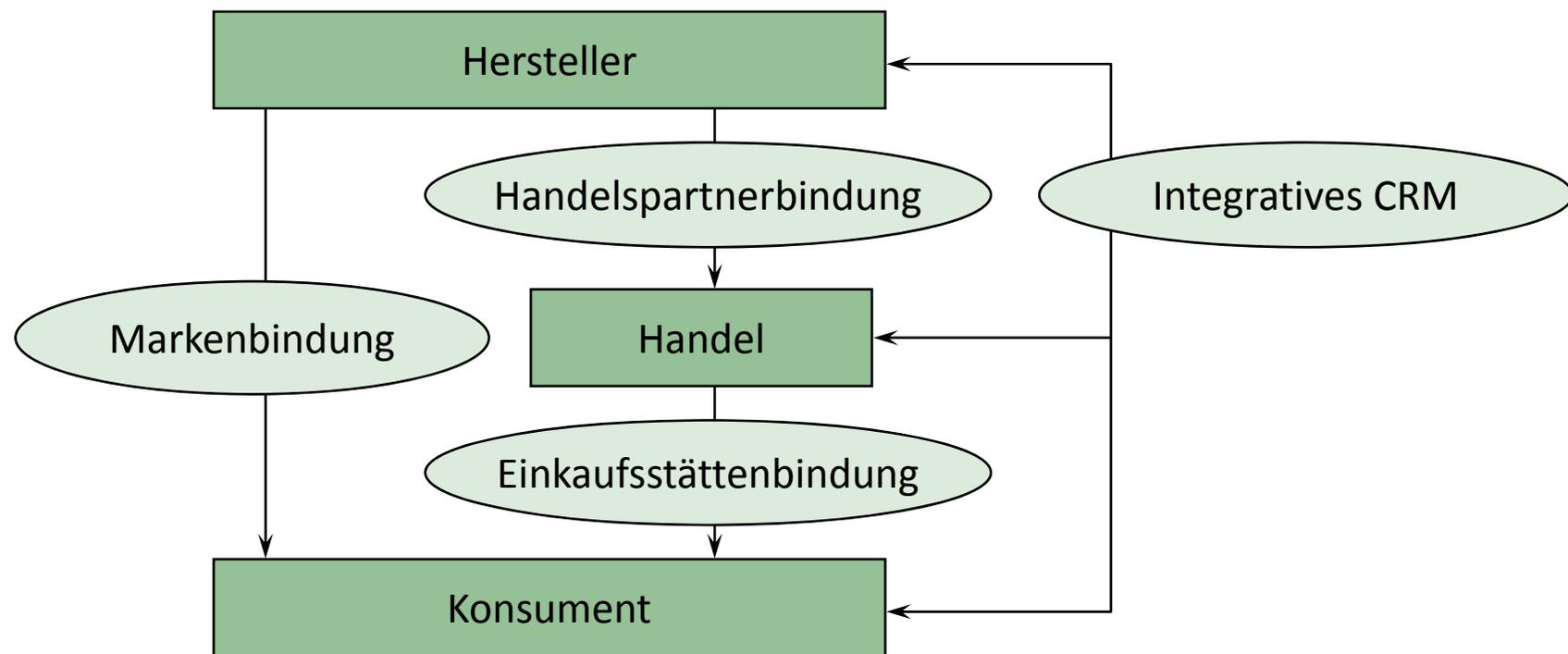


## Machtverteilung im Distributionssystem

- ✳ Verdeutlichen Sie am Beispiel der Kundenbindung die Interessensunterschiede, die zwischen Hersteller und Handel bestehen können.



## Kundengruppen und Kundenbindungsstrategien





## Vertikalisierung des Handels

