



Distributionspolitik - Übung

Sommersemester 2009

Univ.-Professor Dr. Hanna Schramm-Klein





Übung 3:

Großhandel



Betriebstypen und Vertriebstypen

- ✳ Betriebstyp: Gruppe von Handelsbetrieben mit gleichen oder ähnlichen Merkmalsausprägungen, die über einen längeren Zeitraum beibehalten werden
 - zur Definition von Betriebstypen wird auf Merkmale zurückgegriffen, mit denen das Erscheinungsbild des Handelsbetriebes gegenüber den Kunden **gestaltet wird** (Ausschuss für Definitionen zu Handel und Distribution 2006, S. 22).
- ✳ Betriebstyp: stationäre Erscheinungsformen des Handels
- ✳ Vertriebstyp: nicht-stationäre Formen, z.B. der Versandhandel



Großhandel

- ✘ „Großhandel **im funktionellen Sinn** liegt vor, wenn Marktteilnehmer Güter, die sie in der Regel nicht selbst be- oder verarbeiten, vom Hersteller oder anderen Lieferanten beschaffen und an Wiederverkäufer, Weiterverarbeiter, gewerbliche Verwender (z.B. Behörden, Bildungsstätten) oder an sonstige Institutionen (z.B. Kantinen, Vereine), soweit es sich nicht um private Haushalte handelt, absetzen.“
(Ausschuss für Definitionen zu Handel und Distribution 2006)

- ✘ **Im institutionellen Sinn** umfasst Großhandel, „auch als Großhandelsunternehmung, Großhandelsbetrieb oder Großhandlung bezeichnet, [...] jene Institutionen, deren wirtschaftliche Tätigkeit ausschließlich oder überwiegend dem Großhandel im funktionellen Sinne zuzurechnen ist.“ (Ausschuss für Definitionen zu Handel und Distribution 2006)



Die wichtigsten Unterscheidungskriterien der Betriebstypen des Großhandels

- ✖ Marktgebiet bzw. geografisches Aktionsfeld
- ✖ Warenverwendungszweck
- ✖ Marktausrichtung
- ✖ Sortimentsausrichtung
- ✖ Verkaufsform
- ✖ Dispositionsfähigkeit

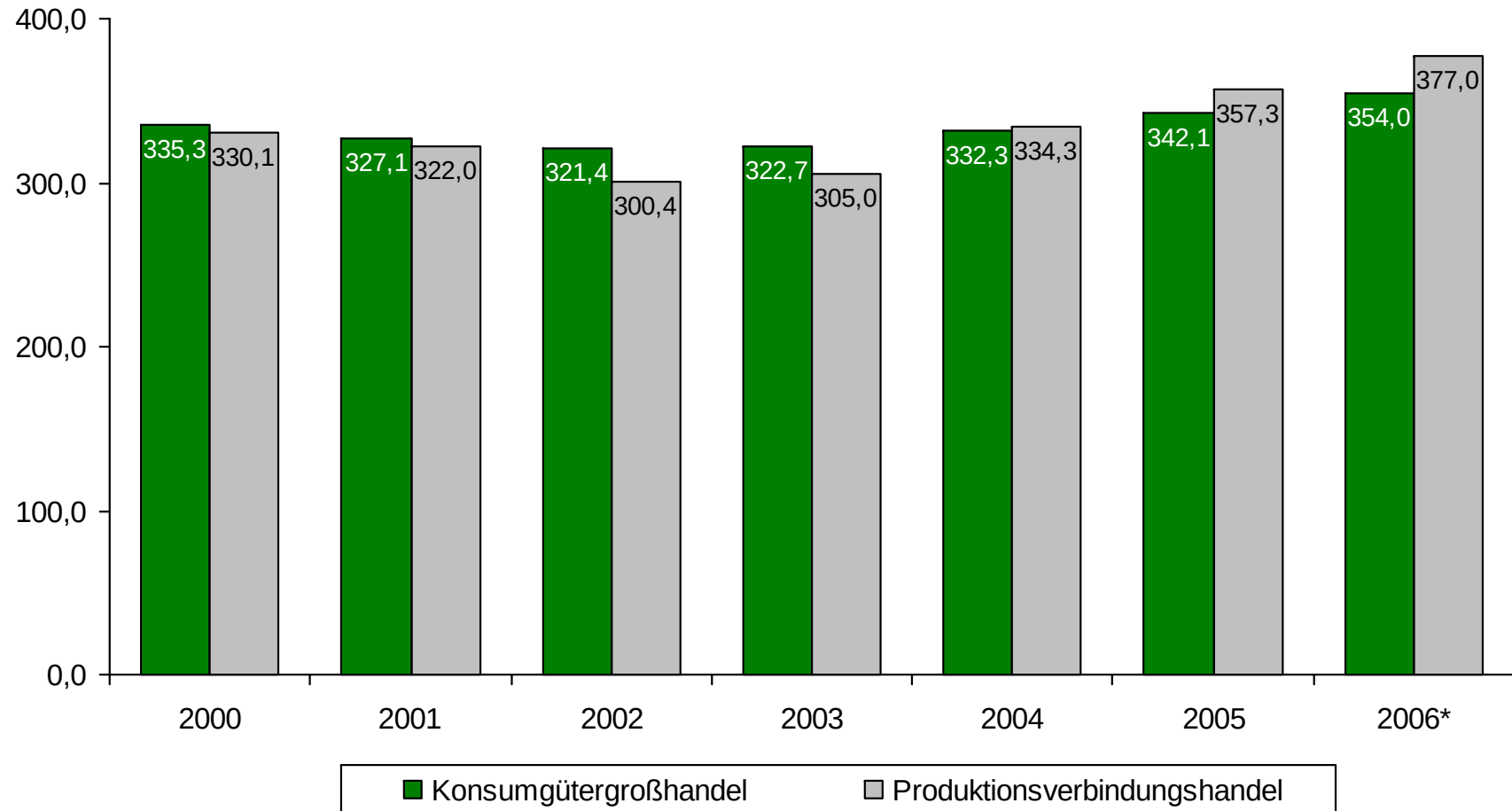


Exklusionsthese?

Jahr	Großhandel	Einzelhandel	Handwerk
2001	649,1	381,0	509,2
2002	621,8	374,1	484,5
2003	627,7	371,5	468,9
2004	666,6	379,7	462,2
2005	699,4	381,6	456,0

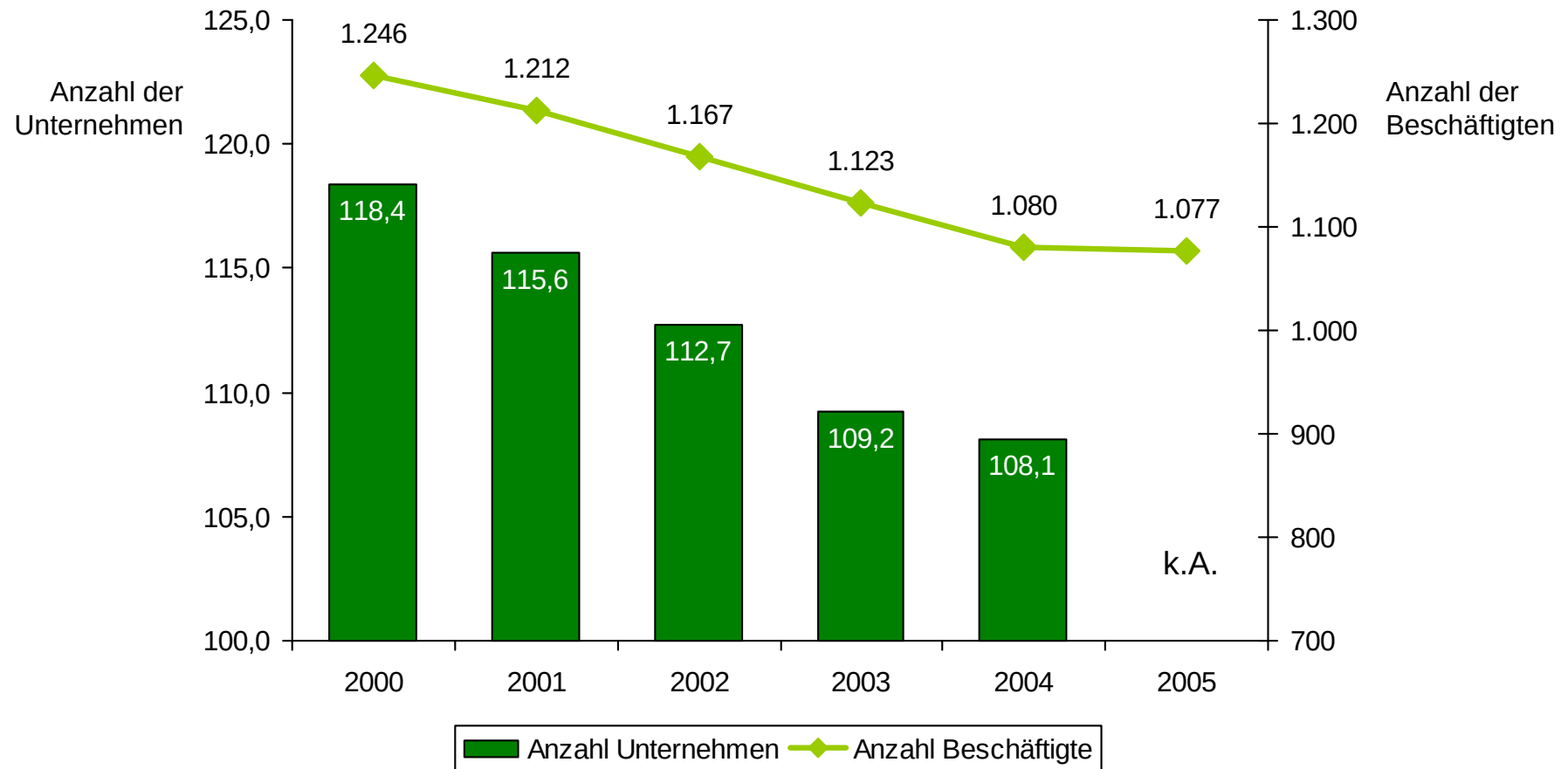


Großhandelsumsätze in Deutschland (in Mrd. EUR)



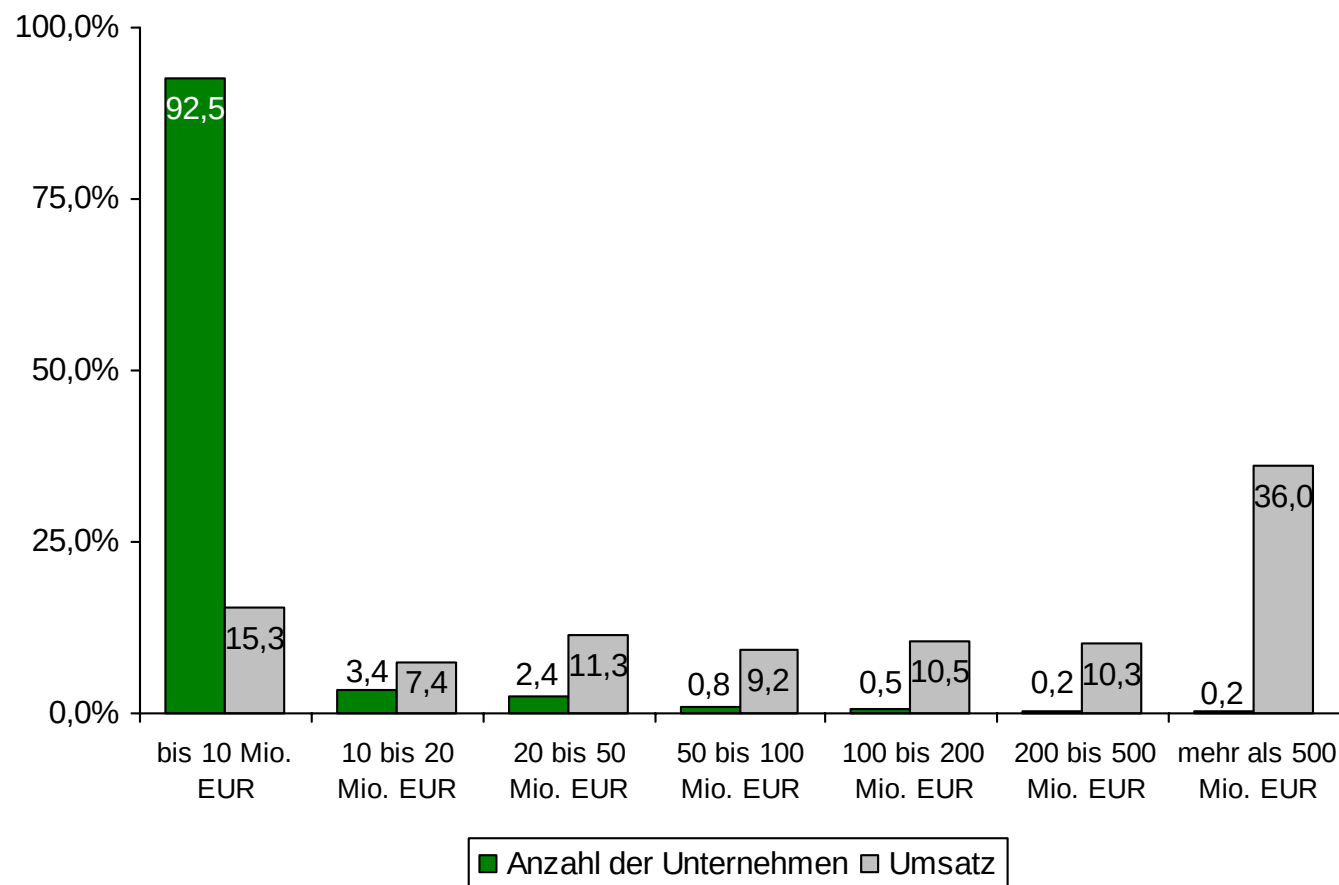


Anzahl Betriebe und Beschäftigte im Großhandel - in Tsd. -



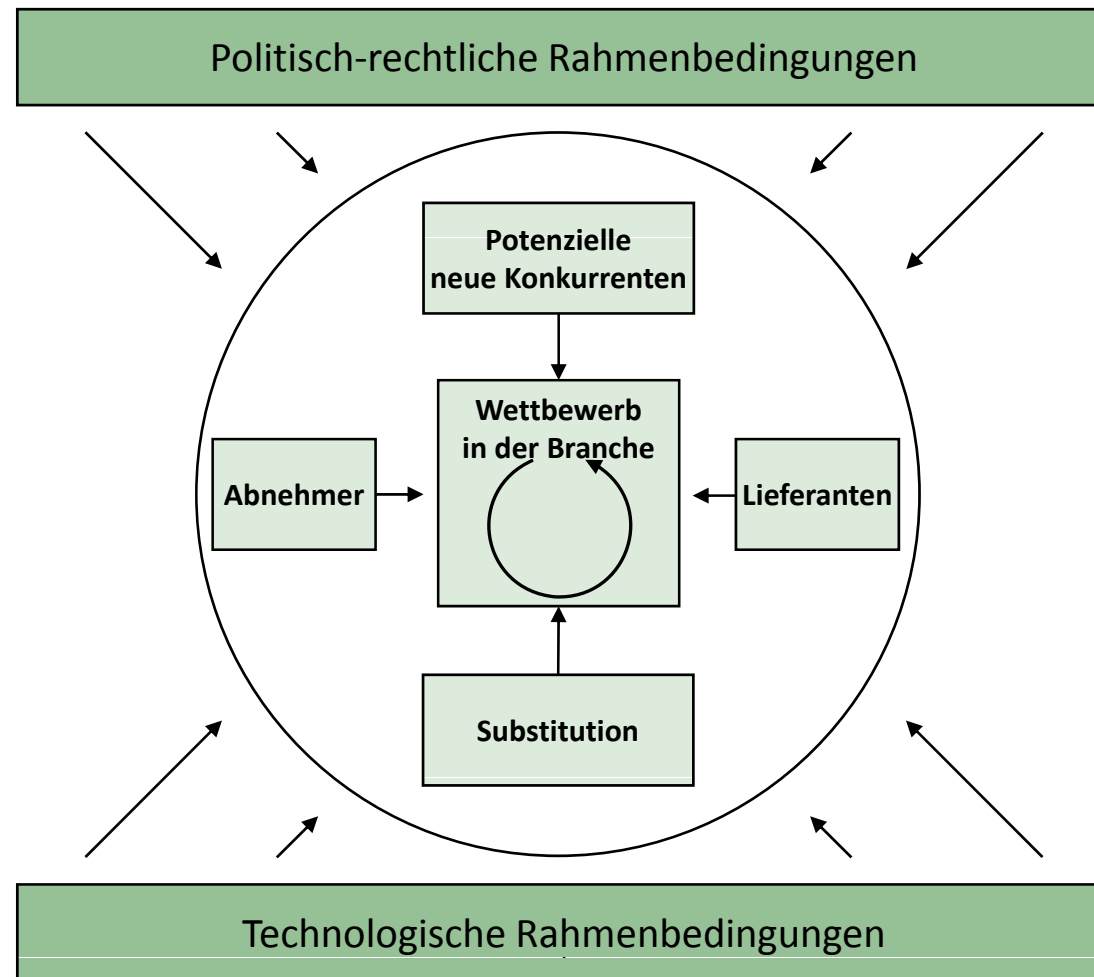


Struktur des Großhandels nach Umsatzgrößenklassen im Jahre 2003 (in Prozent)





Wettbewerbsumfeld des Großhandels



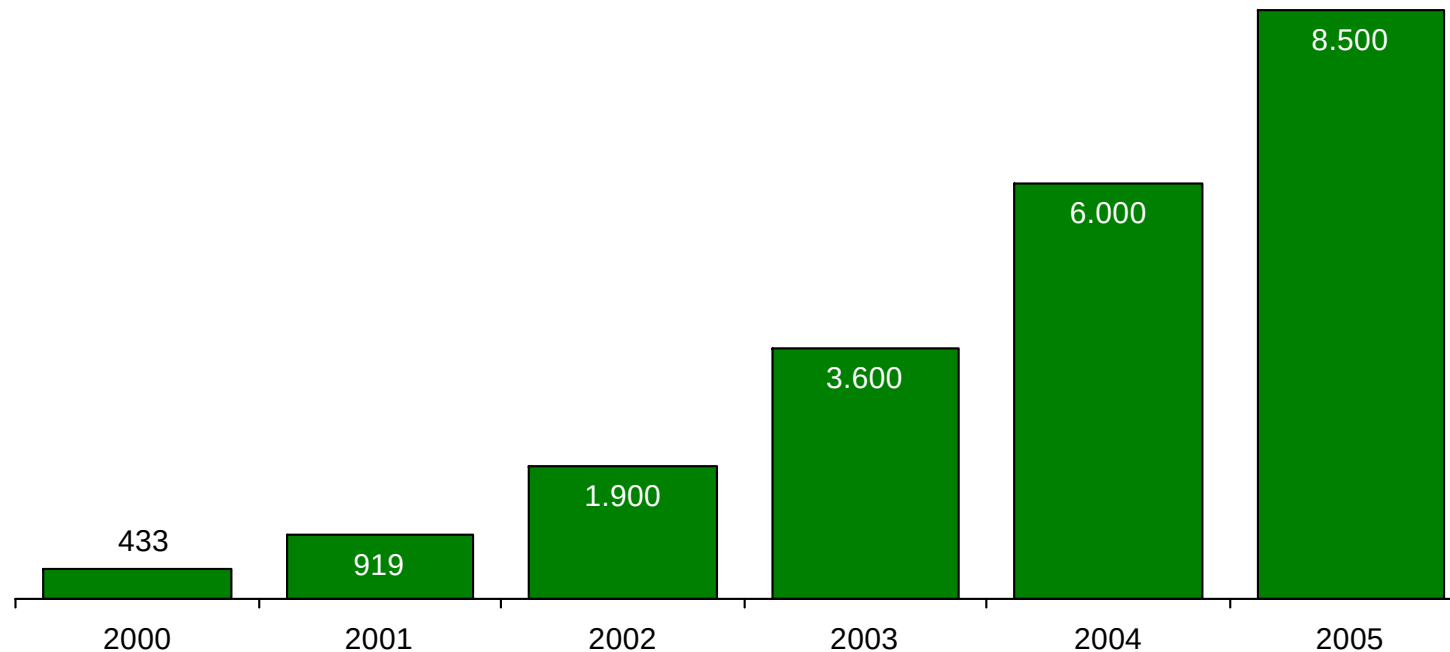


Deregulierung

- ✳ Deregulierung bisher abgeschirmter, häufig monopolistisch strukturierten Branchen
 - z.B. Telekommunikation oder der leitungsgebundenen Energien (Strom, Gas)
- ✳ Weitere Deregulierungen auf nationaler oder europäischer Ebene
 - bewusste Anregung des Wettbewerbs
 - z.B. Novellierung der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung (GVO)
 - Deregulierung des Apothekenmarktes
 - Verpackungsverordnung
- ✳ Entwicklung neuer „Großhandelsbranchen“ und neuer wettbewerbstrategischer Stoßrichtungen eröffnen sich und neue Kundengruppen können erschlossen werden



Entwicklung des weltweiten elektronischen B2B- Transaktionsvolumens (in Mrd. USD)





Verhältnis von Käufern zu Verkäufern

		Käufer	
		Einer	Viele
Verkäufer	Einer	1 : 1	Verkäufer eCommerce Site (Preistendenz aufwärts, z.B. Online-Auktion)
	Viele	Käufer eProcurement Site (Preistendenz abwärts, z.B. Reverse Auction)	Öffentlicher Marktplatz