

SS 2009

Matrikel-Nr.:

Prüfungsfach: Marketing

1. PT

Modul: Distributionspolitik

Erstprüfer: Univ.-Prof. Dr. Schramm-Klein

Zweitprüfer:

Erlaubte Hilfsmittel:
nicht programmierbarer Taschenrechner

Der Aufgabentext besteht aus 2 Seite und ist mit dem Klausurheft abzugeben! Bitte prüfen Sie den Aufgabentext auf Vollständigkeit!

1. Franchising:

- a) Auf der Stufe des Handels wird Franchising gerade in den letzten Jahren immer wieder als das „Konzept der Zukunft“ dargestellt. Stellen Sie unter Bezugnahme auf die wesentlichen Kernmerkmale des Franchising dar, weshalb sowohl viele Franchise-Geber als auch viele Franchise-Nehmer diese Meinung vertreten. (10 Punkte)
- b) *„Fastfood Lizenz zum Abkassieren für Subway – Bei den Kunden hat die US-Sandwich-Kette Subway einen besseren Ruf als McDonald’s. Doch hinter den Tresen gärt es. Restaurantbetreiber klagen über rücksichtslose Lizenzverträge – und Mitarbeiter über Hungerlöhne. [...] Im ersten Stock des Einkaufszentrums Hanse Carré liegt still ein Subway-Restaurant. Obwohl es Mittag ist, gibt es kaum Gäste. [...] Gut möglich, dass es dem Subway-Laden mit der Nummer 34.385 bald noch schlechter geht. Denn im Umkreis von ein paar Hundert Metern sind zwei neue Buden geplant. [...] Noch vor vier Jahren glaubte Bernd Nacke, mit der Eröffnung seines Subway-Restaurants im Hanse Carré einen erfolgreichen Schritt in die Selbstständigkeit zu tun. Er kündigte seinen Job als Versicherungsmakler, seine Lebensgefährtin gab ihre Beschäftigung als Altenpflegerin auf, zusammen investierten die beiden 140.000 Euro, um Subway-Restaurantbetreiber zu werden. Jetzt könnten ihnen, obwohl das Geschäft schon miserabel läuft, zwei weitere Läden den Garaus machen. ‚Die Subway-Organisation‘, schimpft Nacke, ‚ist ein reines Inkassobüro.‘ [...] Statt wie erhofft vom Management der US-Sandwich-Kette betreut zu werden, fühlen sich die meisten Restaurantbetreiber wie anonyme Nummern in einem kaum durchschaubaren System. Unternehmerisch meist unerfahren, merken viele zu spät, dass sie sich mit ihrer Unterschrift unter den Lizenzvertrag auf ein schlechtes Geschäft eingelassen haben. Analysen des Subway-Managements über Standorte einzelner Restaurants erweisen sich oft als mangelhaft. Bei seiner aggressiven Expansion in Deutschland gewährt Subway Restaurantbetreibern keinen Schutz vor neuen Lizenznehmern. Kommt es zum Streit, entgleitet der US-Konzern wie eine glitschige Gewürzgurke. Eine rechtsverbindliche Fassung der Franchiseverträge gab es bis vor einem Jahr nur auf Englisch.“* (Wirtschaftswoche, 05.05.2008)

Diskutieren Sie anhand dieses Beispiels kritisch die Gefahren, denen Franchise-Nehmer in einem Franchise-System gegenüberstehen. (10 Punkte)

(20 Punkte)

SS 2009

Prüfungsfach: Marketing

Modul: Distributionspolitik

Fortsetzung der Prüfungsaufgaben

Seite 2

2. Lagerstrukturen:

- a) Welche Möglichkeiten haben Einzelhandelsunternehmen bei der Gestaltung der vertikalen Lagerstruktur? Stellen Sie die alternativen Optionen hinsichtlich ihrer Vor- und Nachteile vor. (12 Punkte)
- b) Ein Fischgroßhändler aus Hamburg plant, eine Neustrukturierung seiner Distributionslogistik vorzunehmen. Seine größten Kunden sind die großen Filialsysteme des Einzelhandels. Zudem beliefert er deutschlandweit kleine regionale Feinkosthändler. Momentan beliefert er seine Kunden aus acht regionalen Lagern, die er deutschlandweit unterhält. Er überlegt nun, auf eine zentrale Lagerhaltung umzustellen. Was raten Sie ihm? (8 Punkte)

(20 Punkte)

3. Distributionsformen:

- a) Mit Bezug auf die Auswahl der Absatzmittler haben Hersteller die Möglichkeit, zwischen intensiver, selektiver und exklusiver Distribution zu wählen. Beschreiben Sie, was unter diesen alternativen Formen der Distribution verstanden wird und geben Sie jeweils Beispiele für Produkte bzw. Produktgruppen, die typischerweise anhand der jeweiligen Distributionsformen angeboten werden. (10 Punkte)
- b) Die Wahl dieser Distributionsformen ist von einer Vielzahl von Einflussfaktoren abhängig. Diskutieren Sie kritisch den Einfluss von fünf relevanten Einflussfaktoren auf die Auswahl einer dieser Distributionsformen. (10 Punkte)

(20 Punkte)

Maximale Punktzahl: 60

Viel Erfolg!