

Überlegen Sie, wie die optische Präsentation des Produktes zur Verkaufsförderung beitragen kann.

Der Handel sorgt dafür, dass sowohl Konsumenten als auch Unternehmen mit den gewünschten Produkten aus aller Welt versorgt werden.

Der Handel gleicht die oft erheblichen zeitlichen Unterschiede zwischen dem Zeitpunkt der Produktion und dem Zeitpunkt des Verkaufs aus (z. B. bei Saisonware).

Details zur Sortimentsbildung haben Sie bereits im Kapitel „IV Marketing“ gelernt.

Neben diesen Funktionen erfüllt der Handel zusätzliche Aufgaben, wie z. B. die Kommunikationsfunktion oder die Finanzierungsfunktion. Details dazu finden Sie in der TRAUNER-DigiBox.

2 Funktionen des Handels



„Wir versuchen, internationale Trends an den österreichischen Markt anzupassen. Außerdem bemühen wir uns um ein hochwertiges Ambiente in unseren Filialen. Eine schöne Ladeneinrichtung und eine gute Produktpräsentation sind uns ebenfalls sehr wichtig.“

Der Handel ist das Bindeglied zwischen Produzenten und Kunden. Zudem übernimmt er folgende wichtige Funktionen:



Räumliche Überbrückung (Organisation des Transports)

Die Produkte werden vom Ort der Produktion zum Ort des Verkaufs gebracht. Dazu führt der Handel den Transport entweder selbst durch oder er organisiert ihn.

Beispiel: räumliche Überbrückung
Überall auf der Welt können Kunden Coca-Cola, Apple-Produkte, Levi's Jeans usw. kaufen



Zeitliche Überbrückung (Lagerung)

Der Handel übernimmt die Lagerung sowohl für die Produzenten als auch für die Kunden. Der Kunde kann nach Bedarf einkaufen und muss sich selbst keinen Vorrat anschaffen.

Beispiel
Christbaumkugeln werden im Juni beim Produzenten gekauft und bis Oktober eingelagert.



Quantitativer Ausgleich (Mengenanpassung)

Der Handel kauft große Produktmengen bei den Herstellern ein und verkauft sie in kleinen Mengen an die Verbraucher weiter. Der Handel hat eine **Sammel-** und eine **Verteilungsfunktion**.

Beispiel
Ein Getreidehändler kauft von vielen Landwirten die Getreideernte auf und lässt das Getreide mahlen (Sammelfunktion). Das Mehl bietet er dann Bäckereien und verschiedenen Handelsbetrieben an (Verteilungsfunktion).



Qualitativer Ausgleich (Sortimentsbildung)

Der Handel stellt für die Kunden ein bedarfsgerechtes Sortiment an Produkten zusammen. Dabei muss der Handel zuvor die Qualität der erhaltenen Produkte prüfen. Bei Qualitätsmängeln haftet der Handel gegenüber dem Kunden und muss das Produkt umtauschen oder reparieren.

Beispiel
In den FUSSL-Filialen werden den Kunden farblich abgestimmte Textilkollektionen angeboten.

Business Case – „Funktionen des Handels“



Sie bekommen von Karl Mayr eine Auflistung an Serviceleistungen, die FUSSL u. a. anbietet:

- Beratungsservice**
Beste und individuelle Beratung ist bei uns selbstverständlich – wenn diese gewünscht ist. Unser Team besteht aus Profis in Sachen Mode, und berät Sie gerne, kompetent und ehrlich. Kritik nehmen wir selbstverständlich entgegen und reagieren sofort darauf.
- Qualitätsservice**
Wir geben uns nur mit der besten Qualität zufrieden, die wir durch ständige Material- und Verarbeitungskontrollen beim Eingang der Ware garantieren können. Daher gilt auch volles Rückgaberecht (gegen Gutschrift) auf ungetragene, nicht reduzierte Teile innerhalb einer Woche gegen Vorlage des Kassensbons.
- Beschaffungsservice**
Sollte ein gewünschtes Teil nicht mehr in der richtigen Größe und Farbe vorrätig sein, besorgen wir es so rasch wie möglich und natürlich kostenlos für Sie aus einer anderen Filiale.

Aufgaben

- Beschreiben Sie, welche unterschiedlichen Aufgaben FUSSL für seine Kunden wahrnimmt.
- Analysieren Sie, welche Voraussetzungen der Leistungserstellung (organisatorisch, administrativ ...) bei FUSSL zur Erfüllung dieser Aufgaben gegeben sein müssen.



TrainingsBox – „Funktionen des Handels“

- Entscheiden Sie, welche der vier Funktionen der Handel in den folgenden Beispielen erfüllt.

Beispiele	Funktionen
a) Ein Bioladen bietet seinen Kunden jetzt auch Naturkosmetik an.	
b) Die neue Lieferung Nike-Sneaker aus Indonesien ist gestern eingetroffen.	
c) Die SPAR-Zentrale kauft bei einem Kaffee-Importeur mehrere Tonnen Kaffee. Diese werden in 1-kg-Packungen abgefüllt und in den SPAR-Filialen an Kunden weiterverkauft.	
d) Das Sportgeschäft Huber kauft Skihosen für den nächsten Winter im Mai ein.	

- Finden Sie zu den vier Funktionen des Handels eigene, aktuelle Beispiele.

- Suchen Sie sich einen Handelsbetrieb aus Ihrem Wohnort oder aus Ihrer Region aus. Beschreiben Sie, wie der Handelsbetrieb die verschiedenen Funktionen erfüllt. Fragen Sie entweder im Geschäft nach oder recherchieren Sie im Internet. Halten Sie Ihre Rechercheergebnisse handschriftlich oder in Word fest.

