

Distributionspolitik

1. Absatzwege für Unternehmen

- direkter Absatz
Hierbei wird ein Produkt direkt vom Hersteller an den Verbraucher geliefert. Dabei hat der Verbraucher direkten Kontakt zum Hersteller.
 - Vorteile:
 - ◆ keine Gewinnabgabe an Mittler
 - ◆ direkter Kontakt zur Kundenbindung
 - ◆ Exklusivität
 - Nachteile:
 - ◆ Abteilungen für Verkauf und Werbung notwendig
 - ◆ teuer
- indirekter Absatz
Hierbei wird mit einem sogenannten Absatzmittler (Groß- und Einzelhandelsunternehmen) zusammengearbeitet.
 - Vorteile:
 - ◆ Verantwortung wird ausgelagert
 - ◆ Handel übernimmt Beratung und Lagerhaltung
 - Nachteile:
 - ◆ Gewinnabgabe an Mittler
 - ◆ möglicherweise Abhängigkeit vom Mittler

2. Grundsätzliche Absatzorgane von Unternehmen

Absatzorgane sind alle Personen oder Institutionen, die einem Unternehmen helfen, die produzierten Produkte zum Endabnehmer gelangen zu lassen. Dabei unterscheidet man grob zwischen:

- Unternehmenseigenen:
 - betriebseigene Absatzorgane (gehören dem Unternehmen an)
 - betriebsgebundene Absatzorgane (rechtlich selbständig, aber wirtschaftlich mehr oder weniger deutlich an den Hersteller gebunden)
- Unternehmensfremden:
 - Absatzhelfer (vermitteln nur Aufträge, erwerben kein Eigentum an der Ware)
 - betriebsfremde Absatzorgane (erwerben das Eigentum an der Ware, Hersteller verliert jeglichen Einfluss auf den Verkauf der Produkte)

3. Aufbau eines Distributionssystems

Ein Distributionssystem muss festlegen, welche **Produkte** in welchen **Mengen** und zu welcher **Zeit** an welchem **Ort** zur Verfügung stehen sollen.

Hierzu können verschiedene, voneinander weitgehend unabhängige Akteure beteiligt sein. Eine entsprechende organisatorische Struktur ist für einen effizienten Ablauf hierzu erforderlich. Durch die bessere Verteilung der Ausgaben kann für alle Beteiligten höhere Produktivität erzielt werden. Zu komplexe Strukturen können jedoch möglicherweise den Informationsfluss behindern.

4. Handelsreisender und Handelsvertreter

Handelsreisender	Handelsvertreter
Abhängig vom Arbeitgeber (Angestellter)	Unabhängig vom Arbeitgeber (freiberuflich tätig)
Erhält ein Gehalt (=Fixum) + Provision	Erhält nur Umsatzprovision
Handelt in fremden Namen und auf fremde Rechnung	Handelt in fremdem Namen und auf fremde Rechnung
Übernimmt kein Absatzrisiko	Übernimmt Absatzrisiko: Kann auch für mehrere Arbeitgeber tätig sein