**1. Frage: Was beinhaltet die Distributionspolitik in einem Unternehmen?**

Antwort:

**2. Frage: Was sind die Hauptziele der Distributionspolitik?**

Antwort:

**3. Frage: Was versteht man unter der Wahl der Vertriebskanäle im Rahmen der Distributionspolitik?**

Antwort:

**4. Frage: Wie beeinflusst die Intensität der Distribution die Marktdurchdringung eines Produkts?**

Antwort:

**5. Frage: Welche Rolle spielt das Logistikmanagement in der Distributionspolitik?**

Antwort:

**6. Frage: Wie unterstützt die Integration von Informations- und Kommunikationstechnologien die Distributionspolitik?**

Antwort:

**7. Frage: Was ist der Unterschied zwischen direktem und indirektem Absatz?**

Antwort:

**8. Frage: Welche Faktoren sollten bei der Entscheidung über die Intensität der Distribution berücksichtigt werden?**

Antwort:

**9. Frage: Wie kann die Kooperation mit Logistikdienstleistern die Distributionspolitik verbessern?**

Antwort:

**10. Frage: Was ist der Zweck der Kontrolle und Bewertung von Vertriebskanälen?**

Antwort:

**11. Frage: Wie beeinflusst das Management der Vertriebspartner die Distributionspolitik?**

Antwort:

**12. Frage: Welche Rolle spielt die Flexibilität in der Distributionspolitik?**

Antwort:

**13. Frage: Was sind die Vorteile der Verwendung eines Zentrallagers in der Distributionspolitik?**

Antwort:

**14. Frage: Wie beeinflusst die Auswahl der Transportmittel die Kosten und Effizienz der Distributionspolitik?**

Antwort:

**15. Frage: Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf die Distributionspolitik?**

Antwort:

**16. Frage: Wie unterstützt eine effektive Auftragsabwicklung die Kundenzufriedenheit?**

Antwort:

**17. Frage: Was ist das Ziel der regionalen Lagerhaltung in der Distributionspolitik?**

Antwort:

**18. Frage: Wie können Unternehmen die Marktabdeckung durch effektive Distributionspolitik maximieren?**

Antwort:

**19. Frage: Welche strategischen Überlegungen sind bei der Wahl zwischen direktem und indirektem Vertrieb wichtig?**

Antwort:

**20. Frage: Wie beeinflusst die physische Distribution die Umweltauswirkungen eines Unternehmens?**

Antwort:

**Zusätzliche Fragen:**

**Aufgabe 1:**

**Situation:** Ein Unternehmen möchte seine Möbelprodukte europaweit vertreiben und muss entscheiden, ob es in jedem Land eigene Lagerhäuser betreiben oder mit lokalen Distributoren zusammenarbeiten soll.

**Frage:** Sollte das Unternehmen eine Strategie mit eigenen Lagerhäusern oder mit lokalen Distributoren wählen?

**Antwort:**

**Aufgabe 2:**

**Situation:** Ein Start-up im Bereich Elektronik möchte seine neuen Produkte schnell auf den Markt bringen. Das Management überlegt, ob ein Direktvertrieb über einen Online-Shop oder der Vertrieb über große Elektronikeinzelhändler effektiver wäre.

**Frage:** Sollte das Start-up den Direktvertrieb über einen Online-Shop oder den Vertrieb über große Einzelhändler wählen?

**Antwort:**

**Aufgabe 3:**

**Situation:** Ein Lebensmittelhersteller überlegt, ob er für die Distribution seiner Produkte auf regionale Lager oder ein zentrales Lager setzen soll.

**Frage:** Sollte der Lebensmittelhersteller regionale Lager oder ein zentrales Lager verwenden?

**Antwort:**

**Aufgabe 4:**

**Situation:** Ein Hersteller von Sportbekleidung will seine globale Präsenz ausbauen und muss entscheiden, ob er internationale Distributoren nutzt oder eigene Niederlassungen in den Zielmärkten gründet.

**Frage:** Sollte der Hersteller internationale Distributoren nutzen oder eigene Niederlassungen gründen?

**Antwort:**

**Aufgabe 5:**

**Situation:** Ein Unternehmen im Bereich der Unterhaltungselektronik überlegt, ob es für die europäischen Märkte ein Zentrallager in Deutschland oder mehrere regionale Lager nutzen sollte.

**Frage:** Sollte das Unternehmen ein Zentrallager in Deutschland oder mehrere regionale Lager nutzen?

**Antwort:**

**Aufgabe 6:**

**Situation:** Ein Online-Buchhändler erwägt, entweder einen eigenen Lieferdienst aufzubauen oder die Auslieferung über etablierte Kurierdienste zu organisieren.

**Frage**: Sollte der Online-Buchhändler einen eigenen Lieferdienst aufbauen oder die Auslieferung über etablierte Kurierdienste organisieren?

**Antwort:**

**Aufgabe 7:**

**Situation:** Ein Hersteller von medizinischen Geräten muss entscheiden, ob er für den Vertrieb seiner Produkte in einer neuen Region exklusive Vertriebsverträge abschließen oder mehrere Händler gleichzeitig zulassen soll.

**Frage:** Sollte der Hersteller exklusive Vertriebsverträge abschließen oder mehrere Händler gleichzeitig zulassen?

**Antwort:**

**Aufgabe 8:**

**Situation:** Ein Hersteller von High-End-Audioausrüstung überlegt, ob er seine Produkte direkt an Verbraucher verkaufen oder durch ausgewählte Fachgeschäfte vertreiben soll.

**Frage:** Sollte der Hersteller seine Produkte direkt an Verbraucher verkaufen oder durch ausgewählte Fachgeschäfte vertreiben?

**Antwort:**

**Aufgabe 9:**

**Situation:** Ein Unternehmen, das Gartenbedarf herstellt, überlegt, ob es ein Netzwerk von kleinen, unabhängigen Gärtnereien nutzen oder große Baumarktketten für die Distribution seiner Produkte wählen soll.

**Frage:** Sollte das Unternehmen ein Netzwerk von kleinen, unabhängigen Gärtnereien nutzen oder große Baumarktketten wählen?

**Antwort:**

**Aufgabe 10:**

**Situation:** Ein Unternehmen für Babyprodukte möchte seine Produkte in einem internationalen Markt einführen und muss entscheiden, ob es seine eigenen Vertriebskanäle aufbaut oder mit einem lokalen Partner zusammenarbeitet.

**Frage:** Sollte das Unternehmen eigene Vertriebskanäle aufbauen oder mit einem lokalen Partner zusammenarbeiten?

**Antwort:**