



Place



Setze im untenstehenden Text die fehlenden Begriffe ein, lies den Text aufmerksam durch und streiche wichtige Aussagen an.

Begriffe zum Einsetzen:

| | | | |
|------------------|----------------|-------------|------------------------|
| indirekten | geringe | Nachfrage | kleines |
| Gewinn | Fabrikgeschäft | lukrativer | Transportmöglichkeiten |
| Läden / Filialen | Haushalt | Lagerkosten | Produzenten |

Ein Unternehmen vertreibt seine Produkte zum Beispiel in der Schweiz. Doch wenn man nun ein Produkt zu Hause benutzt oder dieses konsumiert, stellt sich die Frage, wie dieses in den jeweiligen gelangt.

Als Unternehmen hat man verschiedene Möglichkeiten, seine Produkte den Kunden bereitzustellen.

Direkter und indirekter Absatzweg:

Beim direkten Absatzweg werden die Produkte **direkt vom** **an den Endverbraucher** geliefert. Dies bietet für Unternehmen Vor- und Nachteile. Dadurch, dass die Produkte nicht über Zwischenhändler vertrieben werden, kann der Betrieb seine Produkte mit besseren Margen verkaufen und somit **mehr** erzielen.

Doch wenn dies so lukrativ ist, warum werden dann die meisten Produkte über Zwischenhändler vertrieben?

Dies hat einen einfachen Grund: Ein Unternehmen möchte, dass jeder einzelne in der Schweiz seine Produkte kaufen und einsetzen/geniessen kann. Dies bedeutet, es braucht ein **flächendeckendes Netz an**, die das Produkt anbieten und verkaufen.

Dabei entstehen Kosten beim Betrieb der einzelnen Läden, die allein durch den Verkauf der eigenen Produkte nicht gedeckt werden können. Dies trotz den höheren Gewinnen. Daher ist es für Unternehmen, ihr Sortiment über Grossisten (z.B. ToppCC), über Ladenketten (z.B. Coop, Volg,) oder spezialisierte Fachhändler (Fust, Mobilezone) zu vertreiben.



Diesen Vertriebsweg nennt man den **Absatzweg**. Durch den Zwischenhandel wird der **Gewinn kleiner** ausfallen, die **Anzahl der verkauften Artikel** wird jedoch dank des existierenden dichten Vertriebsnetzes deutlich **höher** sein. Ein Unternehmen spart sich somit teure Filialkosten und macht am Ende dank der **höheren Verkaufszahlen** dennoch mehr Gewinn.

Eine Ergänzung zum indirekten Absatzmarkt bieten **Onlineshops** und **Fabrikläden**. Diese verursachen **Kosten** und können die Produkte mit guten Margen vertreiben.

Lagerbewirtschaftung

Das gesamte Sortiment muss irgendwo aufbewahrt werden, bis es verkauft werden kann. Beim direkten Absatzweg, also mit eigenen Läden, müssen auch berücksichtigt werden, welche die **Verfügbarkeit der Produkte** in den einzelnen Filialen gewährleisten. Aber auch beim indirekten Absatzweg muss ein gewisses Lager bestehen, um die Grossisten und Ladenketten schnell mit den Produkten beliefern zu können.

Dabei ist es wichtig, die **Lagergrösse so anzupassen**, dass die **immer gedeckt** werden kann, aber dennoch die Kosten tief gehalten werden.

Grundsätzlich gilt: Ein **Lager** verursacht **geringere Kosten**. Dafür müssen Kunden unter Umständen **länger auf ihr Produkt warten**.

Umgekehrt kann der Kunde durch sehr schnelle Lieferzeiten glücklich gemacht werden, was ein entsprechend grösseres und gut organisiertes Lager bedingt.

Die Transportwege

Damit die Produkte an den Endverbraucher gelangen, müssen sie erst zum Verteiler oder direkt zum Kunden gebracht werden. Dabei muss definiert werden, wie der Transport organisiert wird und auf welche man zurückgreifen möchte (**Lkw, Bahn, Flugzeug, Schiff**). Vielleicht werden die Produkte sogar ab Platz, also in einem oder einem Lager abgeholt.

Zusatz:

Du wirst von einem Schokolade-Hersteller beauftragt, die Vor- und Nachteile der verschiedenen Absatzwege und Transportmöglichkeiten übersichtlich darzustellen.

Kreiere mit dem PC oder auf einem leeren Blatt Papier eine entsprechende Übersicht mit allen Vor- und Nachteilen auf einen Blick.

