

Distributionspolitik

Die Distributionspolitik hat Maßnahmen zum Gegenstand, die der Verteilung der Güter an den Kunden bzw. den Verkaufsort und der dortigen Präsentation dienen.

Neben Entscheidungen über Standort der Produktionsstätte, der produktions- und Verkaufsmengen, der angestrebten Lieferzeiten und Verfügbarkeitsquoten, Transportarten, der Präsentationsform, der Absatzhelfer (z.B. Handelsvertreter, Handelsmakler, Kommissionär) ist insbesondere die Frage nach dem Distributionsweg (direkter und indirekter Absatzweg) bedeutsam.

Beim direkten Absatz erfolgt der Vertrieb bzw. der Kontakt zum Kunden durch den Hersteller selbst. Die Vorteile dieses Distributionswegs bestehen im großen Einfluss u.a. in der Preisgestaltung und dem direkten Zugang zu Kundeninformationen. Diese Variante findet sich häufig bei komplexen Investitionsgütern, aber auch vereinzelt bei Verbrauchergütern (z.B. Tupper oder Vorwerk).

Beim indirekten Absatz übernehmen andere Organisationen, meist Handelsunternehmen, den Vertrieb. Hierdurch kann sich der Hersteller auf seine Kernkompetenzen (z.B. Produktentwicklung und –herstellung) konzentrieren und muss keine Ressourcen (Kapital, Mitarbeiter, Managementkapazitäten) für Vertriebswege bereithalten. Außerdem können so die Vorteile und Funktionen von Handelsunternehmen genutzt werden. Hierzu zählen insbesondere:

- Raumüberbrückung: der Kunde muss nicht bis zum Standort des Herstellers fahren, sondern lediglich bis zum nächsten Händler, der das Produkt führt.
- Zeitüberbrückung: Der zeitliche Unterschied zwischen Produktion und Verkauf wird durch Lagerhaltung beim Lieferanten überbrückt. Hierdurch ist eine kontinuierliche Warenverfügbarkeit gewährleistet.
- Warenverteilung/Mengenausgleich: Einkauf großer Mengen und Verkauf in kundengerechten Mengen.
- Sortimentsbildung: Auswahl und Bereithaltung von Gütern unter dem Gesichtspunkt der Kundenbedürfnisse (z.B. viele verschiedene Lebensmittel unterschiedlicher Hersteller).
- Kundenberatung: Informationen über Verwendungsmöglichkeiten und Eigenschaften der Güter
- Veredelung: durch eine ansprechende Präsentation
- Finanzierung: Handelsunternehmen gewähren ihren Kunden oft (Raten-)Kredite, z.B. beim Kauf von Elektroartikeln oder Autos.