

## VWA-Klausur: Vertriebssysteme 2001

**Probeklausur Vertriebssysteme****Meine Damen und Herren,**

Diese Probeklausur soll dazu dienen Ihren Wissensstand zu überprüfen. Es sei vorab gesagt, dass es auch in diesem Fach nicht ausreichend ist, etwa das Skript oder Teile davon auswendig zu lernen. Bei vielen im Skript erwähnten Sachverhalten ergeben sich in der Vorlesung komplexe Zusammenhänge, die dann durchaus Bestandteil der Klausur sein können.

Diese Klausur zum Fach VERTRIEBSSYSTEME besteht aus

**TEIL A:**

8 Fragen, die zu beantworten sind. Dafür erhalten Sie die jeweils angegebene Punktzahl.

Bitte kreuzen Sie jeweils deutlich und unmissverständlich die Ihrer Meinung nach richtige(n) Antwort(en) an.

Werden bei Fragen mit mehreren richtigen Antworten alle vorgegebenen Antworten angekreuzt, gilt die Frage als falsch beantwortet und es werden auch keine anteiligen Punkte vergeben.

Sind keine Antworten vorgegeben, beschränken Sie sich bitte auf klare Stichworte bei der Antwort.

**TEIL B:**

Die beiden zusätzlichen Textaufgaben müssen Sie ebenfalls beantworten. Hier wird erwartet, dass Sie Ihre Antwort begründen. Es genügen auch hier (allerdings zusammenhängende) Stichworte.

Für die richtige Antwort erhalten Sie ebenfalls die jeweils angegebene Punktzahl. Wobei die Lesbarkeit der Schrift ein Bewertungskriterium darstellt.

Die erreichbare Höchstpunktzahl beträgt 100 Punkte.

Hilfsmittel, wie Taschenrechner u.a. sind nicht erforderlich

Sie haben 120 Minuten Zeit und nun legen Sie los.  
Viel Erfolg!



## VWA-Klausur: Vertriebssysteme 2001

**Probeklausur 2/ 2001 Vertriebssysteme****Frage 1:(10 Punkte)**

Alfred Kuß, Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Uni Berlin, definiert Vertriebssystem so:

*Unter einem Vertriebssystem versteht man die auf die jeweilige Marktsituation, das jeweilige Produkt und die Möglichkeiten des anbietenden Unternehmens abgestimmte Konfiguration von Absatzwegen, Absatzmittlern und Hilfsmitteln der Logistik.*

Können Sie diese grundsätzliche Definition des Begriffes „Vertriebssystem“ in einer einfachen Grafik darstellen?

**Frage 2 ( 5 Punkte)**

Neben der Bereitstellung von Produkten dient ein Vertriebssystem auch noch anderen Zwecken. Welche kennen Sie?

**Frage 3: ( 5 Punkte)**

Was ist ein Handelsvermittler?

- 3a) Handelsvermittler verkaufen auf Rechnung des Herstellers und werden dabei Eigentümer der Waren, sie tragen somit auch das Absatzrisiko.  
 3b) Handelsvermittler verkaufen auf Rechnung des Herstellers und werden nicht Eigentümer der Waren und tragen somit auch kein Absatzrisiko.

**Frage 4: ( 10 Punkte)**

Bitte ordnen Sie die Begriffe zu den Beschreibungen:

**4/1** Kommissionshandel      **4/2** Agenturhandel      **4/3** Maklerhandel,

- a) das ist der Verkauf in eigenem Namen und auf fremde Rechnung. Beispiel: Depothandel von Kosmetikherstellern, wie AVON und Kaffeeröstereien, wie EDUSCHO.  
 b) das ist eine reine Vermittlertätigkeit in beiderseitigen Interesse ohne Dauervertragsbindungen. (Großmarktbörse, Blumenbörse Holland u.a.)  
 c) das ist der verkauf in fremden Namen und auf fremde Rechnung, der meist auf Dauerverhältnisse gerichtet ist. Beispiele: Tankstellen der großen Mineralölgesellschaften (ARAL, ESSO) und die Quelle-Agenturen.



## VWA-Klausur: Vertriebssysteme 2001

**Frage 5 ( 10 Punkte)**

Die Marktanteile der unterschiedlichen Vertriebssysteme verändern sich. Einige Systeme liegen im Aufwind andere verlieren an Bedeutung.

Bitte sortieren Sie diese Vertriebssysteme:

*Fachhandelerorientierte Filialisten (Nordsee, Douglas, Husel u.a.) Fachmärkte (MEDIA, Max Bahr u.a.) klassischer Versandhandel (Otto, Quelle) Discount-Filialisten (Aldi/Plus u.a.) Verbrauchermärkte (REAL, TOOM, Walmart) . Online Shopping (Internet) Kauf- und Warenhäuser- (Kaufhof – Karstadt u.a.)*

in die jeweils eine Tabelle ein:

<b>Derzeit an Platz:</b>	<b>In den nächsten 10 Jahren wahrscheinlich an Platz:</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.

**Frage 6 ( 10 Punkte)**

Was verstehen Sie unter der Bildung vertikaler Allianzen im Handel?

**Frage 7 (10 Punkte)**

Ein Schlagwort in der Handelslandschaft ist der „Convenience-Markt“.

Was ist darunter zu verstehen und welche Formen kennen Sie?

**Frage 8 ( 10 Punkte)**

Die Zeit der Spaßgesellschaft neigt sich dem Ende zu, sagen die Einen, sie hat ihren Höhepunkt noch lange nicht erreicht, die anderen. Rund um diese Spaßgesellschaft hat sich ein schwunghafter Handel entwickelt.

Wie nennt man dieses Vertriebssystem? Kennen sie Beispiele?

**Textaufgabe A (15 Punkte)**

Sicher kennen Sie im Zusammenhang mit der Suche nach neuen Vertriebswegen und dem Aufbau neuer Vertriebssystemen die These, dass in der Abkehr vom Massenmarketing und der Hinwendung zum Mikromarketing ein Schlüssel zum Erfolg liegt. Können sie das etwas ausführlicher beschreiben?

**Textaufgabe B (15 Punkte)**

Betrachten wir die Zukunft des Einzelhandels, so sehen wir zwei gegenläufige Entwicklungen. Einerseits gewinnen die Discounter immer stärker an Boden, andererseits entwickeln sich mit sehr gutem Erfolg immer mehr serviceorientierte Handelskonzepte. Können sie diese Diskrepanz erklären?

