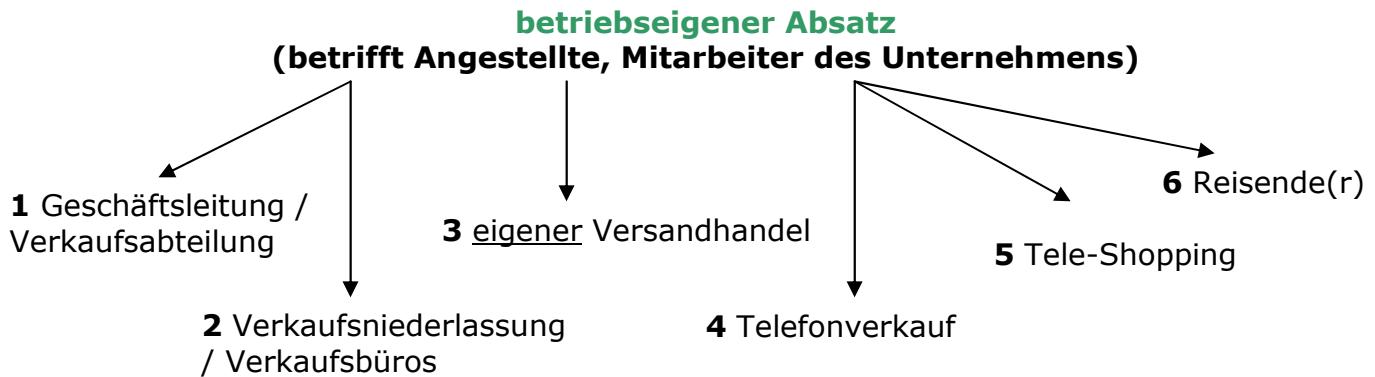


Vertriebspolitik – Absatzformen

Bei den Absatzformen wird zwischen **betriebseigenen** und **betriebsfremden** Absatz unterschieden.



1 Geschäftsleitung / Verkaufsabteilung

- Mitglieder betreuen nur wichtige Kunden
- handelt sich um eine begrenzte Anzahl von Kunden
- Aufträge zeichnen sich durch großes Umsatzvolumen aus (teure Aufträge)

2 Verkaufsniederlassungen / Verkaufsbüros

- soll großes Verkaufsgebiet abdecken, ohne Nutzung eines Zwischenhändlers
- Niederlassungen unterstehen wirtschaftlich und rechtlich dem Hauptsitz

3 eigener Versandhandel

- bietet Hersteller seine Produkte über Katalog, Prospekt oder Anzeigen an
- Kunden (Endverbraucher) bestellen bei ihm
- Lieferung kann durch eigene Fahrzeuge des Herstellers, durch Post oder durch Transportunternehmen erfolgen
- nicht verwechseln mit Versandhandel (Quelle, Neckermann & Co. sind i.d.R. nicht Hersteller)

4 Telefonverkauf

- Hersteller nimmt telefonisch Kontakt mit Kunden auf

5 Tele-Shopping

- Produkte werden über Fernsehen, Internet oder andere technische Medien direkt vom Hersteller angeboten
- hier hat Kunde (Endverbraucher) Möglichkeit per Telefon oder Internet Bestellung auszugeben

6 Reisende(r)

- sind Außenmitarbeiter und damit Angestellte des Unternehmens
- sind entweder mit Abschlussvollmacht ausgestattet, d.h. schließen im Namen des Unternehmens Verträge ab
- oder besitzen nur Vermittlungsvollmacht, d.h. vermitteln nur Verträge, indem sie die Anträge der Kunden an das Unternehmen weiterleiten ein Vertrag würde hier erst durch die Auftragsbestätigung des Unternehmens zustande kommen
- Reisende erhalten i.d.R. ein festes Gehalt und eine erfolgsabhängige Provision
- sind niemals Vertragspartner – ist immer das Unternehmen bei dem sie angestellt sind

