

Prüfungstext

Handel

Die Handelsbetriebe stellen das Bindeglied zwischen der Produktion der Güter und ihrem Gebzw. Verbrauch dar. Sie produzieren weder selbst, noch nehmen sie wesentliche Veränderungen an den Gütern vor, sondern sorgen für die Verteilung der Waren vom Erzeuger zum Verbraucher. Dabei ist zu unterscheiden zwischen dem Großhandel und dem Einzelhandel, von dem in diesem Kapitel wegen seiner überragenden wirtschaftlichen Bedeutung nahezu ausschließlich die Rede ist: Etwa 40 Prozent der privaten Verbrauchsausgaben fließen in den Einzelhandel (ca. 650 Mrd. DM).

Einzelhandelsgeschäfte veräußern die Waren direkt an die Endverbraucher. Sie stellen Sortimente zusammen, übernehmen Wartungs- und Pflegearbeiten, beraten die Kunden (Informationsfunktion), bieten Finanzierungsmöglichkeiten (z.B. Ratenzahlung) und tragen durch Werbung (vgl. Kap. 1) zum Bekanntheitsgrad der Produkte bei. Durch den unmittelbaren Kontakt zum Kunden nimmt der Einzelhandel Bedarfs- und Geschmacksveränderungen schnell wahr und kann somit den Herstellern wertvolle Informationen über Marktveränderungen liefern.

Zwar bezieht der Einzelhändler seine Waren auch direkt vom Hersteller, jedoch kann er nur bei großen Umsätzen die Vorteile des Großeinkaufs voll ausnutzen. Vielfach benötigt er aber auch kleinere Mengen, die wiederum für den Hersteller eine aufwendige und kostenintensive Vertriebsorganisation bedeuten.

Dieses Problem löst der Großhandel, der als Bindeglied zwischen Erzeuger und Einzelhändler fungiert. Durch Großabnahme und Einlagerung (zeitliche Überbrückungsfunktion) sorgt er dafür, daß die benötigten Waren für die Einzelhändler bereitstehen und in den jeweils gewünschten kleineren Mengen von diesen abgerufen werden können. Auf diese Weise erfüllt der Handel seine volkswirtschaftliche Aufgabe, die räumliche Trennung zwischen Anbietern und Nachfragern zu überbrücken (räumliche Überbrückungsfunktion).