

## ARBEITSBLATT 1

### Aufgabe 1: Wo könnt ihr zum Beispiel ein Brötchen oder eine Flasche Eistee kaufen?

Partnerarbeit

Nehmt ein Lebensmittel oder Getränk, das ihr euch oft kauft. Überlegt, wo ihr dieses überall bekommen könnt. Tragt Namen und Art der Verkaufsstelle hier ein.

Lebensmittel: .....

Verkaufsstellen: .....

.....

.....

.....

### Aufgabe 2: Handelsbegriffe rund um den Vertrieb

Lest die folgenden Texte durch und unterstreicht Begriffe, die im Handel eine Rolle spielen.

#### Vertrieb

Der Begriff Vertrieb bezeichnet alle Entscheidungen und Systeme (zum Beispiel Handelsunternehmen, Geschäfte, Verkaufsstellen), die notwendig sind, um ein Produkt oder eine Dienstleistung für Endverbraucherinnen und -verbraucher verfügbar zu machen.<sup>1</sup> Gemeint ist damit nicht die Herstellung der Ware, sondern die Art und Weise, auf die die Konsumenten sie erhalten.

#### Vielzahl von Vertriebsformen

Supermarkt und Kiosk, Warenhaus und Online-Shop, Fachgeschäft und Flagship-Store: Die Einkaufsmöglichkeiten für Konsumenten sind enorm. Kein Wirtschaftszweig ist heute durch eine so große Vielzahl von Vertriebsformen geprägt wie der Handel. Das war nicht immer so. Bis in die 1950er-Jahre war die deutsche Handelslandschaft weitgehend durch drei Vertriebsformen gekennzeichnet: Fachgeschäfte, Warenhäuser und Versandhandel teilten

<sup>1</sup> <http://de.wikipedia.org/wiki/Vertrieb>

sich den Markt. Dies wandelte sich mit den ersten Discountern, die ab den 1960er-Jahren ihren Siegeszug antraten. Sie zählen heute zu den wichtigsten Vertriebsformen im Handel.

**Aufgabe 3: Wie funktioniert unsere Versorgung, zum Beispiel mit Lebensmitteln?**

Zu dieser Aufgabe gehören die nächsten beiden Seiten:

- eine Grafik zur Lebensmittelversorgung: Sie zeigt die Stationen, die eure Produkte durchlaufen, bis ihr sie kaufen könnt.
- ein Glossar mit Erläuterungen zu den Begriffen der Grafik.

Fragen zur Grafik

- a) Wie viele Verkaufsstellen, an denen ihr kaufen könnt, kommen darin vor? .....
- b) Vergleicht das Ergebnis mit Aufgabe 2: Hattet ihr alle Verkaufsstellen der Grafik genannt? Welche haben gefehlt?

.....

.....

.....

Aufgabe zur Grafik in Verbindung mit dem Glossar

- c) Stellt drei unterschiedliche Versorgungsketten dar für euer Produkt. Beginnt dabei mit der Produktion in der Industrie beziehungsweise Landwirtschaft →...

.....

.....

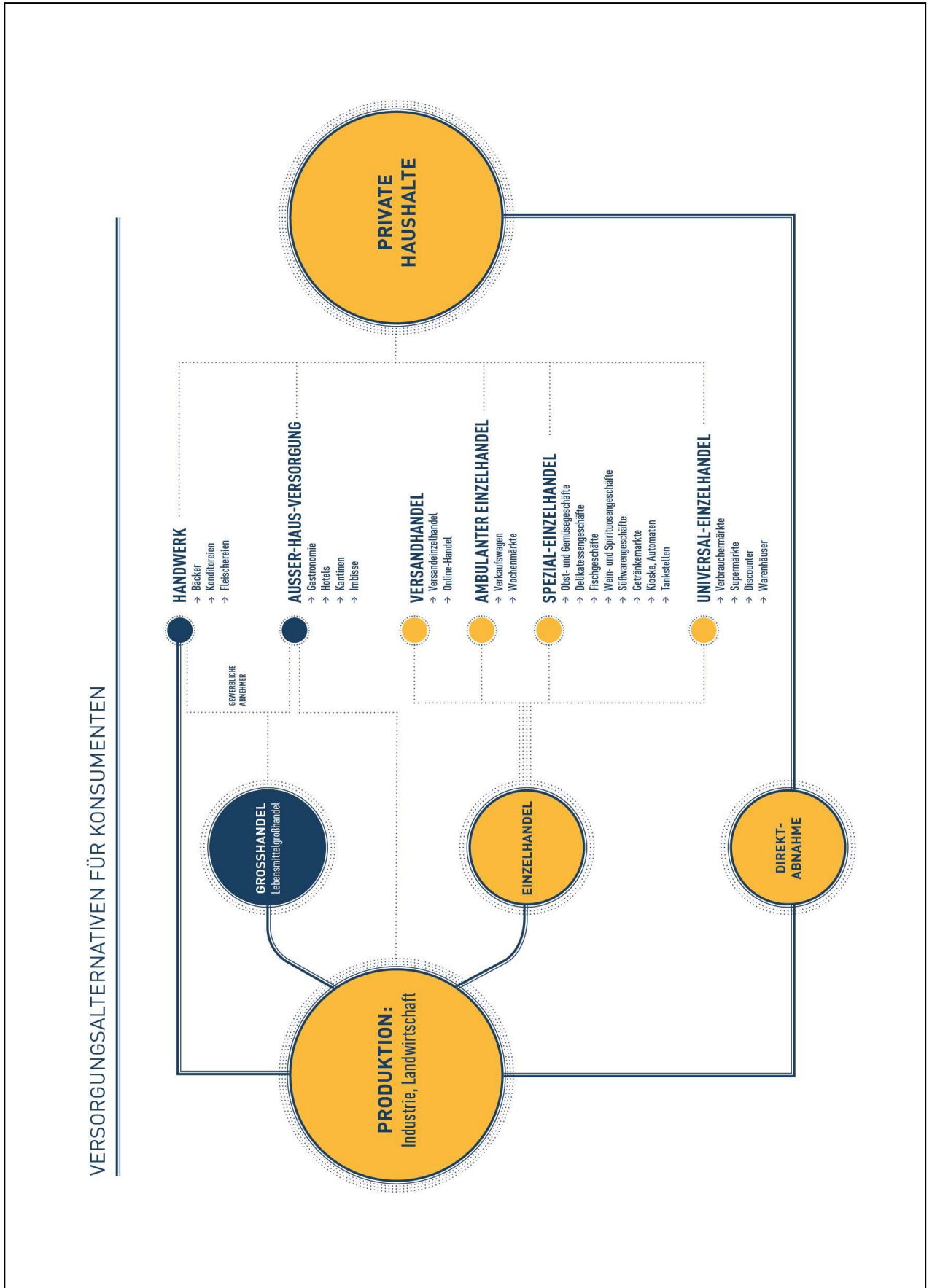
.....

.....

.....

.....





### Aufgabe 3: Glossar zur Grafik

#### Einzelhandel

Der Handel im funktionellen Sinne: Beschaffung von Waren beim Lieferanten und Verkauf an den Verbraucher. Im institutionellen Sinne fasst man unter dem Begriff Unternehmen zusammen, die Waren an Endverbraucher verkaufen.

#### Großhandel

Eine Handelsform, bei der Waren an gewerbliche Großabnehmer veräußert werden. Der Begriff Großhandel wird darüber hinaus im institutionellen Sinne für die Gesamtheit aller Unternehmen verwendet, die Großhandel betreiben.

#### Discounter

Eine Vertriebsform mit einem eng begrenzten Sortiment von Waren mit hoher Umschlagshäufigkeit (Umschlag = Abverkauf der Waren). Die Waren werden ohne großen Aufwand präsentiert und zu niedrigen Preisen angeboten. Auf Beratung und Service muss die Kundschaft weitestgehend verzichten. Am weitesten verbreitet sind Discounter im Lebensmittelhandel. Die Ladenfläche liegt meist unterhalb von 1.000 Quadratmetern.

## ARBEITSBLATT 2

### Aufgabe 4: Wer hat welches Interesse in diesem Zusammenspiel der Versorgung?

Gruppenarbeit mit verteilten Rollen

Ihr habt in der Grafik die Beteiligten der Versorgungskette kennengelernt. Die wichtigsten sind: *Produktion (Industrie/Landwirtschaft), Großhandel, Einzelhandel, Discounter, Verbraucherinnen und Verbraucher.*

Stellt aus der Perspektive einer Gruppe der Beteiligten, nämlich ..... dar,

1. welche Interessen sie verfolgen,
2. worüber sie mit ihren Partnern in der Versorgungskette verhandeln,
3. wodurch sie sich im Wettbewerb der Anbieter behaupten können,
4. was sie tun können, wenn der Warenstrom stockt und das Regal leer bleibt.

Orientiert euch dabei am obersten Gebot des Handels, dass nämlich das richtige Produkt zur richtigen Zeit, in der richtigen Qualität und Menge und zum richtigen Preis verfügbar ist.

Eure Ergebnisse sollt ihr in einem Kurzreferat vorstellen.

1. Die Gruppe ..... verfolgt diese Interessen:

.....

.....

2. Sie verhandelt mit den folgenden Partnern

..... über

.....

.....

.....

3. Wodurch können sie sich im Wettbewerb behaupten?

.....

.....

.....

4. Was können sie tun, wenn das Regal leer bleibt?

.....

.....

.....



**ARBEITSBLATT 3****Aufgabe 5: Was habe ich gelernt zum Thema Vertrieb?**

Einzelarbeit

Was verstehe ich unter Vertrieb?	
Welche Beispiele für Verkaufsstellen fallen mir ein?	
Was ist mir wichtig bei der Versorgung mit Lebensmitteln?	
Ich bin der Meinung, dass ich als Verbraucher/-in Marktmacht besitze, weil ...	
Ich glaube nicht, dass ich als Verbraucher/-in Marktmacht besitze, weil ...	
Ich nehme mir vor, dass ich ...	
Ich fand die Stunden zum Vertrieb: sehr gut <input type="checkbox"/> gut <input type="checkbox"/> nicht gut <input type="checkbox"/> Hinweis: bitte Begründung nennen	..., weil: