

- [zur Hauptnavigation](#)
- [zum Inhalt](#)
- [zur Footer Navigation](#)



Gründerservice

Navigation

- [Gründen](#)
  - [Erste Überlegung](#)
    - [Die Geschäftsidee](#)
      - [Ideenfindung](#)
      - [Chancen und Risiken](#)
    - [Persönliche Voraussetzungen](#)
      - [Unternehmertyp](#)
      - [Unternehmertest](#)
    - [Nachfolgen](#)
      - [Alternative zur Gründung](#)
      - [Formen der Übernahme](#)
      - [Haftung](#)
      - [Rechtliches](#)
      - [Kaufpreis](#)
      - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
    - [Franchise](#)
      - [Was ist Franchising](#)
      - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
      - [Gebühren und Standortwahl](#)
      - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
      - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)
  - [Planung](#)
    - [Businessplan erstellen](#)
      - [Was ist ein Businessplan](#)
      - [Wozu ein Businessplan](#)
      - [Inhalte des Businessplans](#)
      - [Gestaltungstipps](#)
      - [Businessplan-Software](#)
      - [i2B Businessplan-Initiative](#)
    - [Marketing und Wettbewerb](#)
      - [Marktforschung](#)
      - [Marketingkonzept](#)
      - [Absatzpolitische Instrumente](#)
      - [Der richtige Standort](#)
      - [Marke und Patente](#)
    - [Kapitalbedarf](#)
      - [Kapitalbedarfsplanung](#)
      - [Gründungskosten](#)
      - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
    - [Finanzierung](#)
      - [Vorbereitung](#)
      - [Finanzierungsformen](#)
      - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
      - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
      - [Alternative Finanzierungen](#)
      - [Kennzahlen](#)

- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
  - [Förderarten](#)
  - [Förderdatenbank](#)
  - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
  - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
  - [Rechtsform-Ratgeber](#)
  - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
  - [Einzelunternehmen](#)
  - [Offene Gesellschaft](#)
  - [Kommanditgesellschaft](#)
  - [GmbH](#)
  - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
  - [Sozialversicherung](#)
  - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)
- [Gründung](#)
  - [Rechtliche Grundlagen](#)
    - [Gewerberecht](#)
    - [Betriebsanlagenrecht](#)
  - [Behördenwege](#)
    - [Beratung im Gründerservice](#)
    - [Gewerbeanmeldung](#)
    - [Sozialversicherung](#)
    - [Finanzamt](#)
    - [Firmenbuch](#)
  - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- [Nach der Gründung](#)
  - [Netzwerke und Plattformen](#)
  - [Zusatzinfos](#)
    - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
    - [Betriebliche Versicherung](#)
    - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
    - [Einstellen von Personal](#)
    - [Werbekriminalität](#)
- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)

Gründerservice Suche

Suchen

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Gründen](#)
- 3. [Planung](#)
- 4. [Marketing und Wettbewerb](#)
- 5. [Absatzpolitische Instrumente](#)
- 6. [Distributionspolitik \(Marketing-Mix\)](#)

## Distributionspolitik (Marketing-Mix)

Die Distributionspolitik Ihres Unternehmens bestimmt, auf welchen Wegen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung

vertreiben. Dabei können Sie auf die Vorteile des direkten und indirekten Vertriebs zurückgreifen.

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [XING](#)
- [LinkedIn](#)
- [WhatsApp](#)
- [Drucken](#)
- [E-Mail](#)
- [PDF](#)

Die optimale Gestaltung eines Vertriebssystems ist die Aufgabe von Distributionspolitik. Das Vertriebssystem muss sicherstellen, dass die Kunden das von ihnen gewünschte Produkt im richtigen Zustand, zur rechten Zeit, am gewünschten Ort und in der jeweils nachgefragten Menge erhalten.

Dabei vor allem relevant sind Absatzwege und Marketing-Logistik. Die Absatzwege legen fest, wie das Produkt oder die Dienstleistung zu den Endverbrauchern gelangt. Bei der Marketing-Logistik geht es um Transportmethoden, Lagerung und Standorte.

### **Direkter und indirekter Vertrieb**

Grundsätzlich haben Sie die Wahl zwischen Direktvertrieb und indirektem Vertrieb.

Beim Direktvertrieb setzen Sie allein auf betriebseigene Distributionsorgane. Das heißt, dass Sie den gesamten Vertrieb selbst übernehmen. Die komplette Abwicklung liegt dann bei Ihnen im Unternehmen. Dabei profitieren Sie vom direkten Kontakt zu Ihren Kunden und kurzen Wegzeiten.

Beim indirekten Vertrieb greifen Sie auf betriebsfremde Distributionsorgane zurück. Hierbei nutzen Sie zum Beispiel Zwischenhändler oder bereits bestehende Verkaufsportale. In aller Regel können Sie beim indirekten Vertrieb etwa eine höhere Marktdurchdringung und einen geringeren persönlichen Kapital-Einsatz erwarten.

### **Verändertes Umfeld und die Auswirkungen auf den Vertrieb**

Sie sollten sich mit Ihrer Distributionspolitik regelmäßig auseinandersetzen. Einkaufsgewohnheiten von Kunden verändern sich mitunter sehr schnell. Vor allem durch das Internet. Passen Sie den Aufbau Ihrer Absatzwege an die veränderten Bedingungen an.

#### **Links**

- [Absatzpolitische Instrumente \(Marketing-Mix\)](#)
- [Preispolitik](#)
- [Kommunikationspolitik](#)
- [Produktpolitik](#)

#### **Gründen**

- **Erste Überlegung**
  - [Die Geschäftsidee](#)

- [Ideenfindung](#)
- [Chancen und Risiken](#)
- [Persönliche Voraussetzungen](#)
  - [Unternehmertyp](#)
  - [Unternehmertest](#)
- [Nachfolgen](#)
  - [Alternative zur Gründung](#)
  - [Formen der Übernahme](#)
  - [Haftung](#)
  - [Rechtliches](#)
  - [Kaufpreis](#)
  - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
- [Franchise](#)
  - [Was ist Franchising](#)
  - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
  - [Gebühren und Standortwahl](#)
  - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
  - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)

- **Planung**

- [Businessplan erstellen](#)
  - [Was ist ein Businessplan](#)
  - [Wozu ein Businessplan](#)
  - [Inhalte des Businessplans](#)
  - [Gestaltungstipps](#)
  - [Businessplan-Software](#)
  - [i2B Businessplan-Initiative](#)
- [Marketing und Wettbewerb](#)
  - [Marktforschung](#)
  - [Marketingkonzept](#)
  - [Absatzpolitische Instrumente](#)
  - [Der richtige Standort](#)
  -

[Marke und Patente](#)

- [Kapitalbedarf](#)
  - [Kapitalbedarfsplanung](#)
  - [Gründungskosten](#)
  - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
- [Finanzierung](#)
  - [Vorbereitung](#)
  - [Finanzierungsformen](#)
  - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
  - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
  - [Alternative Finanzierungen](#)
  - [Kennzahlen](#)
- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
  - [Förderarten](#)
  - [Förderdatenbank](#)
  - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
  - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
  - [Rechtsform-Ratgeber](#)
  - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
  - [Einzelunternehmen](#)
  - [Offene Gesellschaft](#)
  - [Kommanditgesellschaft](#)
  - [GmbH](#)
  - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
  - [Sozialversicherung](#)
  - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)

● **Gründung**

- [Rechtliche Grundlagen](#)
  -

## [Gewerberecht](#)

- [Betriebsanlagenrecht](#)

### ◦ [Behördenwege](#)

- [Beratung im Gründerservice](#)
- [Gewerbeanmeldung](#)
- [Sozialversicherung](#)
- [Finanzamt](#)
- [Firmenbuch](#)

### ◦ [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)

## • **Nach der Gründung**

### ◦ [Netzwerke und Plattformen](#)

### ◦ [Zusatzinfos](#)

- [Betriebliches Rechnungswesen](#)
- [Betriebliche Versicherung](#)
- [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
- [Einstellen von Personal](#)
- [Werbekriminalität](#)

## • **[Beratung & Kontakt](#)**

## • **[Veranstaltungen](#)**

## • **[Publikationen](#)**

## • **[Online-Services](#)**

- [Offenlegung](#)
- [Barrierefreiheit](#)
- [Datenschutzerklärung](#)
- [Cookie-Einstellungen](#)
- © 2021 Gründerservice
- [mehr WKO](#)

## [Schließen](#)

- [WKO.at](#)
- [Webshop](#)
- [E-Services](#)
- [news.wko.at](#)
- [WKO.tv](#)
- [WIFI](#)

- [WKO Firmen A-Z](#)
- [WKO Benutzerverwaltung](#)

[zum Anfang](#)