

Warenstromanalysen (Warenstrom – Warenkreislauf) (Absatzwege – Distribution) (Handelswege)

Einige Beispiele – Studien der ZMP

### **K 561 Marktstudie Warenstromanalyse Obst, Gemüse und Kartoffeln**

Landwirtschaftliche Erzeugungs- und Verarbeitungsprodukte werden über verschiedene Distributionskanäle vermarktet. Zu den Absatzmittlern von Obst, Gemüse und Kartoffeln zählen neben den Erzeugern als Direktvermarkter, dem Lebensmitteleinzelhandel (LEH) auch der gesamte Großverbraucher (GV)-Bereich.

ZMP-Publikation | Marktforschungsstudie | Warenstrom | Mafo\_Inland |  
Marktforschungsstudie | Milch | Neuigkeiten

### **K 818 Warenstromanalyse Joghurt**

Die privaten Haushalte konsumieren jährlich über 800 Tausend Tonnen an festem Joghurt. Aus Sicht der Praxis fehlen jedoch Informationen über die Absatzkanäle außerhalb des Lebensmitteleinzelhandels wie Großverbraucher und Industrie.

ZMP-Publikation | Marktforschungsstudie | Warenstrom | Fleisch | Verbraucher | Mafo\_Inland |  
Marktforschungsstudie | Neuigkeiten

### **K 661 Warenstromanalyse Fleisch**

Die Betrachtung der Fleischmärkte erfolgte bisher in isolierter Form. Zum einen wurde die Angebotsseite ausführlich beleuchtet, zum anderen gab es detaillierte Darstellungen des Einkaufsverhaltens der privaten Haushalte.

ZMP-Publikation | Marktforschungsstudie | Warenstrom | Mafo\_Inland |  
Marktforschungsstudie | Milch | Neuigkeiten | Verbraucher

### **K 817 Warenstromanalyse Butter**

In Deutschland werden jährlich mehr als 500 Tausend Tonnen Butter verbraucht. Davon konsumieren die privaten Haushalte knapp 300 Tausend Tonnen. Aus Sicht der Praxis fehlen jedoch Informationen über die Absatzkanäle außerhalb des Lebensmitteleinzelhandels wie Großverbraucher und Industrie.

ZMP-Publikation | Marktforschungsstudie | Warenstrom | Erzeuger | Handel | Mafo\_Inland |  
Marktforschungsstudie | Neuigkeiten | PrivateNachfrage | Verarbeitung | Verbraucher

### **K 801 Nachfrage privater Haushalte 2007 - Gesamtbezug aller Produktgruppen**

Ergebnisse aus dem GfK-Haushaltspanel, in dem 13.000 bzw. 20.000 private Haushalte kontinuierlich über ihre Nahrungsmiteleinkäufe berichten.

ZMP-Publikation | Marktforschungsstudie | Warenstrom | Handel | Mafo\_Inland |  
Marktforschungsstudie | Milch | Neuigkeiten | Verbraucher

### **K 820 Warenstromanalyse Käse**

Im Lebensmitteleinzelhandel werden jährlich rund 1,3 Millionen Tonnen Käse und Quark abgesetzt. Aus Sicht der Praxis fehlen jedoch Informationen über die Absatzkanäle außerhalb des Lebensmitteleinzelhandels wie Großverbraucher und Industrie.

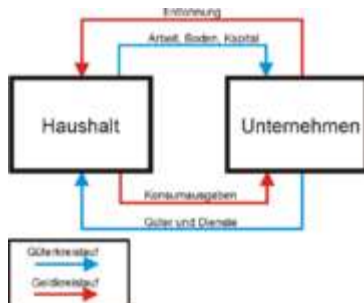
Der **Wirtschaftskreislauf** ist ein Modell einer Volkswirtschaft, in dem die wesentlichen Tauschvorgänge als Geldströme und Güterströme zwischen den Wirtschaftssubjekten dargestellt werden. Die Idee kam bereits bei Richard Cantillon auf. Später entwickelte François Quesnay das Tableau économique. Geld- und Güterströme entsprechen sich in einem geschlossenen Kreislauf wertmäßig, verlaufen aber in entgegengesetzter Richtung.

## Inhaltsverzeichnis

[\[Verbergen\]](#)

- [1 Einfacher Wirtschaftskreislauf](#)
- [2 Erweiterter Wirtschaftskreislauf \(mit Kapitalsammelstellen\)](#)
- [3 Vollständiger Wirtschaftskreislauf \(einschließlich Staat\)](#)
- [4 Wirtschaftskreislauf einer offenen Volkswirtschaft](#)
- [5 Literatur](#)
- [6 Siehe auch](#)
- [7 Weblinks](#)

## Einfacher Wirtschaftskreislauf



Der einfache Wirtschaftskreislauf zwischen dem Haushalt und Unternehmen

Dieses Modell beschränkt sich auf die Beziehungen zwischen den Sektoren Konsumenten und Produzenten. Der Wirtschaftskreislauf stellt die wesentlichen Geldströme und Güterströme zwischen beiden dar. Einflüsse von Staat, Kreditinstituten, Kapitalsammelstellen sowie des Auslands werden dabei nicht betrachtet.

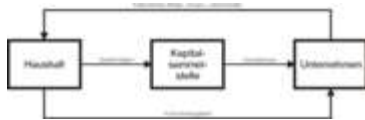
Der **Geldstrom** besteht aus den Einkommen und Konsumausgaben der Haushalte sowie den Gewinnen und Lohnzahlungen der Unternehmer.

Im **Güterstrom** fließen Wirtschaftsgüter (Waren und Dienstleistungen) von den Unternehmen zu den Konsumenten und die Produktionsfaktoren (Arbeit, Boden, Kapital) von den privaten Haushalten zu den Unternehmen.

Bei dieser Betrachtungsweise stellen die Haushalte den Unternehmen die [Produktionsfaktoren](#), insbesondere den Faktor Arbeit, zur Verfügung und produzieren keine Güter. Dafür erhalten die Haushalte von den Unternehmen Einkommen (Lohn, Zins, Grundrente). Da es sich hierbei um Entgelte für die Produktionsfaktoren (Lohn, Zinsen, Miete, Pacht) handelt, bezeichnet man sie als [Faktoreinkommen](#).

Die Einkommen fließen für Käufe von Konsumgütern von den Haushalten an die Unternehmen zurück. Die Unternehmen liefern ihrerseits Konsumgüter an die Haushalte. Zwischen Haushalten und Unternehmen fließen also zwei Güterströme (Produktionsfaktoren, Konsumgüter) und jeweils gegenläufig zwei Geldströme (Einkommen, Ausgaben für Konsumgüter). Somit ist der Kreislauf geschlossen, statisch (nicht wachsend).

### Erweiterter Wirtschaftskreislauf (mit Kapitalsammelstellen)



Schema des einfachen Wirtschaftskreislaufs mit Kapitalsammelstellen

Der erweiterte Wirtschaftskreislauf mit [Kapitalsammelstellen](#) schließt die Möglichkeit ein, dass Haushalte nicht ihr gesamtes [Einkommen](#) konsumieren, sondern auch ein Teil davon [sparen](#). Die Ersparnisse fließen an eine Kapitalsammelstelle. Letztere darf hier im Kontext des Wirtschaftskreislaufs nicht als Bank im eigentlichen Sinne verstanden werden, sondern als jede Form von [Vermögensbildung](#), z. B. auch als [Rücklage](#) in den Unternehmensbilanzen. Aus der [Ersparnis](#) fließen ebenfalls Einkommen, nämlich Zinserträge.

Auch die Unternehmen leisten einen Beitrag zur [Vermögensbildung](#), etwa indem sie Rücklagen bilden (=Ersparnis der Unternehmen) oder [Abschreibungen](#) auf ihre [Produktionsanlagen](#) vornehmen. Diese Abschreibungen sind Kosten, die durch Abnutzung der Maschinen entstehen, aber in den Unternehmen nicht zu Auszahlungen führen, also für [Investitionen](#) zur Verfügung stehen. Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden diese [Geldströme](#) in der Grafik nicht dargestellt.

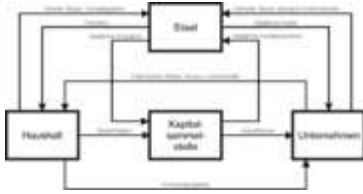
Die Kapitalsammelstellen stellen die Spargelder dem Unternehmenssektor für [Investitionen](#) in Produktionsanlagen zur Verfügung. Investitionen sind im vorliegenden Zusammenhang als Sachanlageinvestitionen zu verstehen, nicht als Finanzinvestitionen, die eine Form der Ersparnis sind.

Eine Verzinsung des zur Verfügung gestellten Kapitals wird den Haushalten in Form von Faktoreinkommen gezahlt.

Betrachtet man die den Kapitalsammelstellen zufließenden und die von ihnen abfließenden Geldströme, so wird eine wesentliche Bedingung deutlich, die erfüllt sein muss, damit sich der Kreislauf im Gleichgewicht befindet: In einer Volkswirtschaft müssen Sparen und Investieren, genau Nettoinvestitionen (Investitionen abzüglich Abschreibungen) übereinstimmen.

Sind z. B. die Investitionen geringer als die Ersparnis, fließt nicht das gesamte Geld wieder in den Kreislauf zurück, die Unternehmen können damit nur noch geringere Einkommen zahlen und der Kreislauf stagniert, d. h. die [Wirtschaftsleistung](#) sinkt.

## Vollständiger Wirtschaftskreislauf (einschließlich Staat)



Erweiterter Wirtschaftskreislauf einschließlich Staat

Der Staat beeinflusst den Wirtschaftskreislauf in mehrfacher Hinsicht. Einerseits nimmt er [Steuern](#) und [Sozialabgaben](#) von den Wirtschaftssubjekten ein. Sowohl Haushalte als auch Unternehmen zahlen [direkte und indirekte Steuern](#). Andererseits zahlt er [Einkommen](#) (Löhne und [Transfereinkommen](#)) an die Haushalte und tätigt bei den [Unternehmen](#) Käufe (staatlicher [Konsum](#)).

Die Beziehungen des Staates zu den Kapitalsammelstellen verdeutlichen die [Ambivalenz](#) staatlicher Aktivitäten. Ist in einer Volkswirtschaft das Sparen größer als die Investitionen, die Wirtschaft also im Ungleichgewicht, so kann eine Staatliche Kreditaufnahme ([Staatsverschuldung](#)) ein Gleichgewicht herstellen (Kreditangebot = Kreditnachfrage). Entsprechen sich aber Sparen und Investieren bereits ([Gleichgewichtseinkommen](#)) und der Staat verschuldet sich trotzdem, so verdrängt der Staat private Kreditnachfrager und somit Investitionen ([Verdrängungseffekt](#)).

Einen Wirtschaftskreislauf mit den 4 Sektoren Haushalte, Unternehmen, Staat und Kapitalsammelstellen bezeichnet man auch als geschlossen dynamisch (wachsend).

## Wirtschaftskreislauf einer offenen Volkswirtschaft



Offener Wirtschaftskreislauf einschließlich Ausland

In diesem Wirtschaftskreislauf wird zu den vorhandenen Sektoren der Sektor Ausland mit hinzugenommen. Er kann jeden Sektor beeinflussen (HH, U, St, K). Die Haushalte können beispielsweise ausländische Faktoreinkommen erhalten (z. B. Arbeiter ist im Ausland beschäftigt und wohnt im Inland, sein Einkommen fließt also vom Ausland zu den inländischen Haushalten) und umgekehrt können inländische Faktoreinkommen von den Unternehmen ins Ausland fließen (z. B. [Gastarbeiter](#) im Inland nehmen Ihren Lohn/Gehalt mit ins Ausland). Des Weiteren können Sparleistungen vom Ausland in die inländischen Kapitalsammelstellen fließen (z. B. legt das Ausland Geld im Inland an, um Zinserträge zu

bekommen), oder Sparleistungen von den inländischen Haushalten ins Ausland (z. B. versuchen Inländer im Ausland höhere Zinserträge zu erwirtschaften). Der wichtigste Teil in diesem Wirtschaftskreislauf ist der (positive/negative) Außenbeitrag. Dieser ergibt sich aus den beiden Strömen [Export](#) und [Import](#). (z. B. wenn die Exporte größer als die Importe sind, entsteht im Inland ein positiver [Außenbeitrag](#), d. h. es fließt zusätzlich Geld vom Ausland ins Inland. Umgekehrt liegt ein negativer Außenbeitrag vor, wenn die Exporte kleiner als die Importe sind. Die [Geldmenge](#) im Inland sinkt, da Geld ins Ausland fließt.)

Einen Wirtschaftskreislauf mit 5 Sektoren (Haushalte, Unternehmen, Staat, Kapitalsammelstellen und Ausland) bezeichnet man als offen.

## Literatur

- Hartwig Bartling, Franz Lucius (1996): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Einführung in die Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*. 11., verb. und erg. Aufl., München: Vahlen (bes. S. 7 f, 149 ff.).
- Emery K. Hunt, Howard J. Sherman (1993): *Volkswirtschaftslehre: Einführung aus traditioneller und kritischer Sicht*. Bd. 2: Makroökonomie, Frankfurt a.M.: Campus (bes. S. 47 ff.).
- Herbert Buscher u.a. (2006): *Wirtschaft heute*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung (S. 42 f.).
- [Nicholas Gregory Mankiw](#): *Makroökonomik*. [ISBN 3791020269](#)

## Siehe auch

- [Vereinfachtes Kreislaufmodell](#)

## Weblinks

- [Einführender Flash-Film und ein interaktives Java-Applet zum Wirtschaftskreislauf](#).
- Ralf Wagner: [Leitfaden Volkswirtschaftslehre: Wirtschaftskreislauf](#)
- G.J. Krol: [Wirtschaftskreisläufe \(Präsentation\)](#)
- Rolf Hüpen: [Wirtschaftskreislauf und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen](#)

Von „<http://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftskreislauf>“

[Kategorien: Mikroökonomie](#) | [Makroökonomie](#) | [Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung](#)

Die Auswahl der Absatzwege bzw. Distributionswege umfasst die Frage der Unternehmenseinbindung in die Distribution. So können als Basisoptionen indirekte von direkten Absatzwegen unterschieden werden. Ordnet man die distributionspolitischen Basisoptionen dem institutionenökonomischen Transaktionsformtypenband „[Markt](#), [Kooperation](#), [Integration](#) bzw. [Hierarchie](#)“ zu, so lassen sich direkte Distributionssysteme als vertikal-integrative Transaktionsformen charakterisieren, die sich durch die Marketingführerschaft der Herstellerstufe auszeichnen (gesicherte Distribution bzw. [Secured Distribution](#)). Indirekte Distributionssysteme, d.h. Systeme, in denen [Konsumgüter](#)-Hersteller durch die Einschaltung von selbstständigen Absatzmittlern in einer indirekten distributiven Beziehung zu den Konsumenten stehen, sind als marktliche Transaktionsform einzustufen ([konventionelle](#) Distributionssysteme), sofern die Distributionsmittler keine über den Kaufvertrag hinausgehenden Kontrakte bzw. vertraglichen Beziehungen mit der

Herstellerstufe unterhalten. Zwischen diesen beiden Polen des Transaktionsformtypenbandes existiert ein breites Spektrum vertikal-kooperativer, sich hinsichtlich des Bindungsgrades der Handels- an die Herstellerstufe und damit dem Machtpotenzial der Herstellerstufe mehr oder minder überlappender Distributionsformen (kontrollierte Distribution bzw. [Controlled Distribution](#)).

## Übersicht [\[Bearbeiten\]](#)

Der Markt, in dem das Unternehmen seine Leistungen vertreiben will, muss je nach [Unternehmensziel](#) und Stand des [Produktlebenszykluses](#) einer Leistung, unterschiedlich bearbeitet werden. Die Art der Leistung sowie der Zielmarkt nehmen hierbei [Einfluss](#) auf die Wahl der [Vertriebswege](#).

Das unternehmerische Ziel ([Penetration](#) oder [Abschöpfung](#)) richtet sich nach dem Stand einer Leistung innerhalb ihres Lebenszyklus. Dieser hat Einfluss auf die Intensität der Marktbearbeitung und somit auf die Wahl der [Preispolitik](#) und die Mittel der eingesetzten [Marktkommunikation](#).

Die Distributionspolitik [korrespondiert](#) also [strategisch](#) mit den benachbarten Bereichen innerhalb des [Marketing](#) und schafft [operative Zielvorgaben](#) für den praktischen [Verkauf](#). Hierzu stehen dem Unternehmen die verschiedenen [Absatzkanäle](#) im [Verkauf](#) zur Verfügung:

- [Direktverkauf](#)
  - Unternehmenseigene Verkaufsniederlassungen (z.B. [Outlets](#))
  - Persönlicher Direktverkauf
  - [Telefonverkauf](#)
  - [E-Commerce](#)
- [Indirekter Verkauf](#)
  - [Handelsverkauf](#)
  - [Kommissionsverkauf](#)
  - [Franchising](#)
- Sonderformen
  - [Maklerverkauf](#)
  - [Physische Distribution](#)
  - [Distribution \(Software\)](#)

## Direktverkauf [\[Bearbeiten\]](#)

Beim [Direktverkauf](#) wechselt die Leistung nach der Herstellung genau einmal den Besitzer, nämlich vom Hersteller zum Kunden. Diese Form findet sich vor allem im [Verkauf an Unternehmen](#), wobei es durchaus auch [auf Verkauf an Endkunden spezialisierte](#) Direktvertriebsunternehmen gibt. Diese werben dann mit dem [veritablen Kundenvorteil](#) der Einsparung hoher Zwischenkosten. Der Direktverkauf kann entweder persönlich oder über elektronische Medien ablaufen.

Insbesondere vor dem Hintergrund neuer Informations- und Kommunikationstechnologien nimmt die Bedeutung des Direktvertriebes zu. Tendenziell ist der Direktvertrieb bei

[Investitionsgütern](#) stark ausgeprägt, während bei [Konsumgütern](#) der indirekte Vertrieb überwiegt. Dies hängt mit der Erklärungsbedürftigkeit und Berücksichtigung [individueller](#) Anforderungen an Investitionsgüter zusammen. Investitionsgüter bestehen aus einem Bündel an Sach- und Dienstleistungen, weshalb häufig ein oder mehrere Hersteller die Akquisitionsfunktion im Rahmen eines „System Selling“ übernehmen.

### **Indirekter Absatzweg (Handelsverkauf) [\[Bearbeiten\]](#)**

Im regulären [Handelsverkauf](#) wechselt die Leistung nach der Herstellung in der Regel mehrmals den Eigentümer entlang der so genannten [Wertschöpfungskette](#). Vor allem im Konsumgütermarkt, in dem es auf eine flächendeckende Verteilung von großen Warenmengen und deren Präsentation im Ladengeschäft ankommt, ist der Handelsverkauf, oft auch der [Vertragshändler](#) anzutreffen.

Beim indirekten Absatz wird regelmäßig der Groß- und/oder [Einzelhandel](#) als [Absatzmittler](#) eingeschaltet. Hier müssen verschiedene Kriterien berücksichtigt werden wie bspw. die angestrebte Ubiquität bzw. der Distributionsgrad, die Selektion geeigneter Betriebe (exklusive, selektive oder Massendistribution) sowie die Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen. Eine Sonderform ist der [Kommissionsverkauf](#), bei dem die Waren bis zum Verkauf Eigentum des Herstellers bleiben.

Beim [Franchising](#) erfolgt der Verkauf zwar rechtlich selbstständig, es fallen jedoch [Gebühren](#) an für die Verwendung einheitlicher Ausstattung, eines einheitlichen Namens und Auftretens nach außen. Vorteile für den Franchise-Nehmer, vor allem bei markengewichtigen Systemen, sind eine hohe Bekanntheit von Beginn an, vergleichsweise günstige Einkaufskonditionen und Unterstützung im kaufmännischen Bereich.

*Für weiterführende Informationen zu diesen beiden Bereichen siehe [Vertrieb](#) und [Verkaufpsychologie](#).*

### **Sonderformen des Verkaufes [\[Bearbeiten\]](#)**

Der [Kommissionsverkauf](#) bietet die angebotene Leistung im eigenen Namen, jedoch für fremde Rechnung an. Der [Kommissionär](#) nimmt die Leistung in Verwahrung und kümmert sich um die Anbahnung der Akquisition. Das [Kapitalrisiko](#) verbleibt beim [Hersteller](#) oder [Importeur](#).

Der [Makler](#) arbeitet nicht im gegenseitigen Vertrag, da der Makler nicht verpflichtet ist, tätig zu werden. Typisch für den Makler ist im Gegensatz zur Verkaufstätigkeit, bei der ein Unternehmer ständig neu produzierte Leistungen veräußert, dass die Maklertätigkeit auf ein bestimmtes Geschäft bezogen ist.

### **Single- vs. Multi-Channel Distribution [\[Bearbeiten\]](#)**

Während die Distributionspraxis in der Vergangenheit zur [Konzentration](#) auf einen Absatzweg (Single-Channel Distribution) tendierte, entwickeln Unternehmen mit der zunehmenden Akzeptanz des stationären Internet als Absatzweg [multiple](#) Distributionsstrategien (Multi-Channel Distribution). Als Multi-Channel-Distribution wird die zeitgleiche Nutzung mehrerer Absatzkanäle wie [Handel](#), [Internet](#) und [Außendienst](#) bezeichnet.

## Physische Distribution [\[Bearbeiten\]](#)

Eine weitere Bedeutung des Begriffes ergibt sich aus der im Handel notwendigen Verteilung von Gütern über größere Entfernungen oder auf große Flächen. Hier hat der Begriff der Distribution einen [logistischen](#) Charakter und wird neben dem reinen Transportbezug vor allem für die Anzahl der Verkaufsstellen verwendet, die ein bestimmtes Produkt führen. Der numerische Distributionsgrad gibt hierbei an, wie stark die Durchdringung im Handel ist. Dabei kann z. B. weiter nach Absatzkanälen oder einzelnen Kundenunternehmen unterschieden werden. Jede Verkaufsstelle, in der das Produkt vorhanden ist, entspricht daher „*einer Distribution*“. Wird dort das Produkt auch tatsächlich verkauft und nicht nur angeboten, so bezeichnet man dieses als „*verkaufende Distribution*“.