

---

## Vertriebswege des Handels

---

*(Hier könnte Ihre Werbung stehen)*

Als Vorläufer des Online Handels gilt der [REDACTED]. Jedoch haben bereits die letzten Vertreter dieser Branche beschlossen Ihre [REDACTED] nicht mehr per Post zu verschicken und voll auf Verkauf über Ihren [REDACTED] gesetzt.

Während zu Beginn der 2000er Jahre noch die meisten stationären Händler ihre Geschäfte als einzigen Vertriebskanal betrachteten, haben einige Unternehmen wie [REDACTED] oder der Snowboardhändler [REDACTED] Ihren Vertriebsweg allein über den Online-Store beschritten. Dieses Geschäftsmodell nennt man [REDACTED].

Beim [REDACTED] Vertrieb existieren mehrere voneinander unabhängige Kanäle. Laufen die Vertriebskanäle in einem System zusammen, dann spricht man von [REDACTED]. Beim [REDACTED] spielt die Wahl des Vertriebskanals keine Rolle mehr, alle Kanäle sind gleichwertig.

Stationärer Handel wird trotz der zunehmenden Bedeutung von Online-Handel nicht aussterben. Vor allem die [REDACTED] [REDACTED] durch die Mitarbeiter ist ein Grund dafür. Ein weiterer Vorteil ist die Tatsache, dass die Kundinnen die Ware im Geschäft [REDACTED] und nach dem Kauf gleich mit [REDACTED] [REDACTED] können. Zusätzlich ist das besondere [REDACTED] im Geschäft etwas, auf das viele Kundinnen nicht verzichten wollen.