

[Download pdf ebook] Die Bedeutung unterschiedlicher Vertriebskanäle im internationalen Luftfrachtmarkt - eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Transaktionskostentheorie (German Edition)

Die Bedeutung unterschiedlicher Vertriebskanäle im internationalen Luftfrachtmarkt - eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Transaktionskostentheorie (German Edition)

Peer Naubert


DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub


Peer Naubert

Die Bedeutung unterschiedlicher Vertriebskanäle im internationalen Luftfrachtmarkt - eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Transaktionskostentheorie

Studienarbeit



 Download

 Read Online

#4212215 in eBooks 2007-01-20 2007-01-20 File Name: B007HD354Q | File size: 18.Mb

Peer Naubert : Die Bedeutung unterschiedlicher Vertriebskanäle im internationalen Luftfrachtmarkt - eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Transaktionskostentheorie (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Die Bedeutung unterschiedlicher Vertriebskanäle im internationalen Luftfrachtmarkt - eine Analyse unter besonderer

Studienarbeit aus dem Jahr 2006 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: 1,3, Westfälische Wilhelms-Universität Münster (Institut für Anlagen- und Systemtechnologien - Prof Backhaus), Veranstaltung: Seminar zum internationalen Marketing, 58 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Mit der Einführung von reinen Frachtflugzeugen Mitte der 70er Jahre konnte sich die Luftfracht als Alternative zu den sonst üblichen Transportmitteln See-, Schienen- und Strassenverkehr etablieren. Immer kürzere Produktlebenszyklen und Lagerzeiten in Verbindung mit weltweit verstreuten Produktionsstätten führten zur Integration der Luftfracht in die Logistikketten von Unternehmen. Heute werden jährlich rund 2% aller Güter weltweit per Flugzeug transportiert, deren Wert ca. 30% des gesamten Warenwertes aller transportierten Güter entspricht. Bis 2018 prognostiziert eine Airbus-Studie ein durchschnittliches Wachstum für die Luftfrachtbranche von jährlich 5,9%. Dieses Wachstum führt zu erhöhtem Wettbewerb im internationalen Luftfrachtraum, so dass die Steigerung des Umsatzes und der Marktanteile heute verstärkt in den Mittelpunkt des Interesses von Luftverkehrsgesellschaften (LVG) geraten sind. Um in Zukunft erfolgreich am Markt bestehen zu können, ist es notwendig für Unternehmen, Kostenstrukturen effizient zu gestalten. Da der Vertrieb neben den Kosten für Gebühren und Treibstoff den größten Kostenblock eines LVG ausmacht, erfordert dies eine effiziente Distributionspolitik. Im Fokus steht dabei die Entscheidung für einen Vertriebskanal. Die Transaktionskostentheorie, als Konzept zur Gestaltung von Institutionen unter Kostenaspekten, soll helfen eine effiziente Koordinationsform der Vertriebstätigkeiten zu identifizieren. Dazu sollen in der vorliegenden Arbeit die im Luftfrachtmarkt üblichen Vertriebskanäle auf Transaktionskosten (TAK) überprüft werden.