Inhalt

I	Strategische Entscheidungskriterien	9
1	Warum ins Internet? – Erlösmodelle für einen neuen Kommunikations- und Distributionskanal	9
	Sönke Albers, Michel Clement, Kay Peters und Bernd Skiera	
2	Was verkauft sich im Internet? - Produkte und Leistungen	21
	Sönke Albers	
II	Entwicklung des Internetauftritts	37
1	Wie komme ich ins Internet? - Going online	37
	Heiko Schick	
2	Wie muß mein Auftritt aussehen? - Online Präsentation	49
	Kay Peters und Peter Kabel	
3	Wie wird mein Online-Angebot bekannt? – Maßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades	63
	Ulrich Schleith und Horst Wagner	
Ш	Entwicklung des Distributionsmediums	79
1	Wie sollen die Produkte vertrieben werden? – Distributionspolitik	79 •
	Sönke Albers, Michel Clement und Bernd Skiera	
2	Wie teuer sollen die Produkte sein? – Preispolitik	97
	Bernd Skiera	
3	Wie werden die Produkte den Kundenwünschen angepaßt? – Massenhafte Individualisierung	109
	Ralf E. Strauß und Detlef Schoder	
4	Wie ziehe ich den Kunden an? – Virtuelle Communities	123
	Claudius Paul und Matthias Runte	
5	Wie halte ich den Kunden? - Kundenbindung	137
	Ingo Garczorz und Manfred Krafft	1

IV	Realisierung des eCommerce im Unternehmen	151
1	Wie bette ich eCommerce in bestehende Software-Systeme ein? – Software Realisierung Kai Göttmann	151
2	Wie bekomme ich mein Geld? – Zahlungssysteme im Interne Christopher Heinemann und Stefan Priess	et 165
3	Wie binde ich eCommerce in das Unternehmen ein? – Interne Organisation	1797
	Christian Eggenberger und Stefan Klein	J
\mathbf{v}	Recht und Steuern	191
1	Wie schließe ich Verträge? – Rechtliche Aspekte im Internet Tobias H. Strömer und Ute Roßenhövel	191
2	Was ist mit dem Fiskus? – Steuerliche Aspekte im Internet Günther Strunk	203
VI	Beispiele	217
1	jaxx.de	217
	Rainer Jacken und Stefan Selchau-Hansen	217
2	ricardo.de - The Auction Channel	229
_	Stefan Glänzer und Björn Schäfers	
3	BOL - Bertelsmann Online	241
	Alexander Thun und Thomas Schnieders	
VII	Glossar	253
VIII	Autorendarstellung	259
IX	Schlagwortverzeichnis	269