

Inhalt

Vorwort

- Fall 1: Informationsgewinnung als Voraussetzung für die Attraktivierung gewachsener Standortagglomerationen . . . 9

PROF. JAKOB WOLF

- Fall 2: Standortplanung im Einzelhandel 57

PROF. DR. LOTHAR MÜLLER-HAGEDORN

- Fall 3: Unternehmenspolitische Entscheidungen unter erschwerten Wettbewerbsbedingungen 95

PETER HÖLLER

- Fall 4: Zukunftsstrategien des nicht organisierten selbständigen Lebensmittel-Einzelhandels 131

PROF. DR. CARL W. MEYER
DR. VOLKER H. PEEMÖLLER

- Fall 5: Finanzierung als Entscheidungsproblem für ein Einzelhandelsunternehmen bei der Prüfung eines Investitionsvorhabens 165

DIPL.-VOLKSW. HORST-ALEXANDER SPITZKOPF

- Fall 6: Abbau von Kaufhemmnissen im Versandhandel — gezeigt am Beispiel des Bekleidungskaufs 199

DR. MICHAEL OTTO

Fall 7: Höhere Produktivität im Einzelhandel durch den Einsatz personalpolitischer Maßnahmen	227
DIPL.-KFM. ERNST-CARSTEN GREILICH	
Fall 8: Berücksichtigung des wettbewerbsrechtlichen Rahmens für die Gründung und Betreibung eines Großhandelsobjektes des Handels	269
RECHTSANWALT GERNOT SCHAEFER	
Fall 9: Profilierung innerstädtischer Geschäftszentren im Systemverbund	295
DR. BERNHARD CONRADS	
Fall 10: Die Großhandelsfunktion im Automobilvertrieb – Problemlösung durch Eigeninitiative des Handels . . .	337
KONSUL DIPL.-KFM. FRITZ HABERL	
Fall 11: »Newcomer« durch Spezialsortimente erfolgreich? . . .	359
DR. HERBERT APPELT	
Fall 12: Möglichkeiten der Sanierung und Verbesserung von Einkaufszentren	387
DR. BERND R. FALK	
Autorenverzeichnis	414