INHALTSVERZEICHNIS

1. Strategische Aspekte

1.1 Strategisches Handelsmanagement

Anton Meyer, Roland Kantsperger Kundenwertmanagement im Handel	5
Christian Pfeil, Thorsten Posselt, Constanze Klück Der Einsatz von Kundenkarten als Kundenbindungsinstrument – Eine Untersuchung am Beispiel des Branchenübergreifenden Verbundssystems Payback	25
Peter Weinberg, Guido Purper Die Merkmale der Betriebsformen des Einzelhandels aus Sicht der Konsumenten	43
Michael Lingenfelder, Peter Loevenich Betriebstypenkonkurrenz durch Online-Shopping – Eine empirische Studie	65
Peter Schnedlitz, Herbert Kotzab, Christoph Teller Die Kunden als Erfüllungsgehilfen des stationären Einzelhandels bei der physischen Distribution von Waren	87
Hans-Peter Liebmann, Thomas Angerer, Thomas Foscht Die strategische Perspektive des Innovationsmanagements im Handel	107
1.2 Kooperationen des Handels	
Heinrich Holland Kooperatives Hersteller-Handel-Marketing und die Integration von Logistik-Dienstleistern.	123

Dirk Möhlenbruch, Bernd Kotschi Kooperative Verkaufsförderung im Rahmen von Category- Management-Partnerschaften zwischen Markenartikelindustrie und	
Lebensmitteleinzelhandel	139
Michaela Hartmann, Jens Reiners Die Bewertung von Geschäftsbeziehungen zwischen	
Konsumgüterherstellern und Handelsunternehmungen	161
Engelbert Dandl, Klaus Gutknecht Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten der Multi-Channel-	
Logistik unter Berücksichtigung der Integration des E-Commerce	181
Hubert F. Marschner Integriertes Konfliktmanagements in strategischen Handelskooperationen	
(freiwilligen Handelsverbundgruppen) unter ausgewählten Aspekten der Humanethologie und Sozialpsychologie	203
1.3 Handelsmarkenpolitik	
Franz-Rudolf Esch, Jörn Redler Mallonkombination genetarion für den Handel	225
Markenkombinationsstrategien für den Handel	443
Gülpnar Kelemci-Schneider Handelsmarken im interkulturellen Vergleich: Einstellungen und	
Verhalten in Deutschland und in der Türkei am Beispiel des LEH	249
2. Operative Aspekte	
2.1 Prozessmanagement im Handel	
Dieter Ahlert, Günther Blaich Wissensmanagement in Handelssystemen	271

Hanna Schramm-Klein, Dirk Morschett Effektivitäts- und Effizienzsteigerungspotenziale durch IT-Systeme im Handel	293
Birgit Feldbauer-Durstmüller Balanced Scorecard im Handel	317
Rainer Olbrich, Carl-Christian Buhr Sortiments-Controlling im filialisierenden Handel – Dargestellt am Beispiel von Frischwaren	335
2.2 Operatives Handelsmarketing	
Klaus Barth, Steffen Steinicke Filialspezifische Erstellung von Sortimenten unter Einschluss von Warenplatzierungslösungen im Lebensmitteleinzelhandel: Prozesse – Systemtechnologie – Ergebnisse aus dem Praxistest	359
Stephan Zielke Strategien und Instrumente zur kundenorientierten Warenplatzierung im Einzelhandel	381
Dirk Battenfeld, Martin Grünblatt Die Analyse von Preisabständen als Instrument der Preisfestsetzung	401
Hans H. Bauer, Tobias Haber, Gunnar Görtz Gezielter Einsatz von Sales Promotions im Handel	417
Friedrich W. Köhler Verhaltensorientierte Aspekte der Schaufenstergestaltung	435
Cornelia Zanger, Jan Drengner Die Nutzung von Marketing-Events zur Imagebeeinflussung im Einzelhandel	455

3. Konsumentenverhalten und Marktforschung im Handel

Gunnar Mau Zur Messung des Einkaufserlebens in realen und virtuellen Geschäften	477
Stefan Müller, Stefan Wünschmann Hybrides Konsumentenverhalten bei der Wahl der Einkaufsstätte: Eine Anwendung der (Limit-) Conjoint-Analyse	497
Hendrik Schröder, Andreas Rödl Der Nutzen von Transaktionsdaten für das Handelsmarketing	519
4. Handelsforschung aus höherer Warte betrachtet	
Hans Robert Hansen, Maria Madlberger, Horst Treiblmaier, Nicolas Knotzer, Mitra Arami Aktuelle Forschungsfragen im B2C-E-Commerce	541
Joachim Hurth, Kathrin Müller Praxisorientierte Handelsforschung – Handelsmarketing an deutschen Fachhochschulen im Jahr 2003	567
Helmut Bunge, Rolf Spannagel 75 Jahre FfH - 75 Jahre empirische Handelsforschung	581
Literaturdienst Zur Handelsforschung 2003	601
Autorenverzeichnis	621