

| | |
|-------------------------|---|
| 1. Record Nr. | UNINA9910306617603321 |
| Titolo | Betriebstypenprofilierung in vertraglichen Vertriebssystemen |
| Pubbl/distr/stampa | Bern, : Peter Lang International Academic Publishers, 2018 |
| ISBN | 9783631498576 |
| Descrizione fisica | 1 online resource (418) |
| Soggetti | Sales & marketing management Distribution & warehousing management Transport technology & trades |
| Lingua di pubblicazione | Tedesco |
| Formato | Materiale a stampa |
| Livello bibliografico | Monografia |
| Sommario/riassunto | Im Handel gewinnt die langfristige, strategisch fundierte Profilierung im Wettbewerbsumfeld zunehmend an Bedeutung. Dies gilt in besonderem Maße für Handelsunternehmen in vertraglichen Vertriebssystemen, die sowohl mit systemfremden wie auch systeminternen Betrieben konkurrieren. Hohe Aktualität hat diese Problematik für die Vertragshändlersysteme der Automobilbranche. Vor diesem Hintergrund wird in dieser Studie das Verhalten von 345 Automobilhändlern unter Einbeziehung ihrer Unternehmens-, Markt- und Erfolgssituation analysiert. Auf der Grundlage eines konzeptionellen Ansatzes zur Betriebstypenprofilierung werden sechs reale Betriebstypen im Automobilhandel identifiziert und ihre zentralen Profilierungsdimensionen, Einflußfaktoren sowie die daraus resultierenden Erfolgswirkungen untersucht. |