1. Record Nr. UNINA9910563007103321

Autore	Wöllenstein Stefan
Titolo	Betriebstypenprofilierung in vertraglichen Vertriebssystemen : Eine Analyse von Einflußfaktoren und Erfolgswirkungen auf der Grundlage eines Vertragshandlersystems im Automobilhandel / H. Meffert, Stefan Wollenstein, Universitat Munster
Pubbl/distr/stampa	Frankfurt a.M, : PH02, 2018 2018, c1996
Edizione	[1st, New ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (418 p.) : , EPDF
Collana	Schriften zu Marketing und Management ; 28
Soggetti	Sales & marketing management Distribution & warehousing management Transport technology & trades
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Peter Lang GmbH, Internationaler Verlag der Wissenschaften
Nota di contenuto	Aus dem Inhalt: Konzeptionelle und empirische Analyse der Betriebstypenprofilierung in vertraglichen Vertriebssystemen - Umfassende Untersuchung am Beispiel eines Vertragshandlersystems der deutschen Automobilbranche - Ermittlung von sechs realen Betriebstypen und Analyse ihrer zentralen Differenzierungsdimension, Erfolgsfaktoren und Erfolgswirkungen im jeweiligen situativen Kontext.
Sommario/riassunto	Im Handel gewinnt die langfristige, strategisch fundierte Profilierung im Wettbewerbsumfeld zunehmend an Bedeutung. Dies gilt in besonderem Maße fur Handelsunternehmen in vertraglichen Vertriebssystemen, die sowohl mit systemfremden wie auch systeminternen Betrieben konkurrieren. Hohe Aktualitat hat diese Problematik fur die Vertragshandlersysteme der Automobilbranche. Vor diesem Hintergrund wird in dieser Studie das Verhalten von 345 Automobilhandlern 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.