
Was Sie aus diesem Essential mitnehmen können

- Die Verschmelzung von On- und Offlinekanälen zum „No-Line-Handel“ ist die Zukunft im Handelssektor.
- Die Prozesse der Wertschöpfungskette und die Schnittstellen zu Lieferanten müssen konsequent überprüft werden.
- Neue stationäre Konzepte wie Showrooming, Pop-up-Shops, Kombi-Stores, Testgeschäfte und Sharingmodelle werden traditionelle Formate weiterhin verdrängen.
- Auch für Innenstädte im ländlichen Raum bieten diese Trends gute Chancen zur Entwicklung.
- Die Dynamik der politischen, ökonomischen, gesellschaftlichen und technischen Veränderungen steigt immer noch weiter und erfordert Antworten auf die Herausforderungen der Zukunft.

Literatur

- AGOF (Arbeitsgemeinschaft Online Forschung e.V.). 2015, 6. Anteil der Internetnutzer und Nicht-Internetnutzer in den unterschiedlichen Altersgruppen in Deutschland im April 2015. *Statista*. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/72312/umfrage/altersverteilung-der-internetnutzer-in-deutschland/>. Zugegriffen: 3. Sept. 2015.
- ARD/ZDF-Medienkommission. 2014, 5. Sept. 79 Prozent der Deutschen online. *ARD/ZDF-Onlinestudie 2014*. <http://www.ard-zdf-onlinestudie.de/index.php?id=506>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Biermann, Kai. 2011, 8. Juli. Ein Foto kann ein Supermarkt sein. *zeit.de*. ZEIT online GmbH. <http://www.zeit.de/digital/mobil/2011-07/homeplus-ubahn-onlineshop>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.). 2014, 11. Juni. Smartphones stärker verbreitet als normale Handys. *Bitkom.org*. https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Pressemitteilung_4017.html. Zugegriffen: 3. Sept. 2015.
- Brüser, Benjamin. o. J. Innovative Konzepte im Einzelhandel: Vodafone und Emmas Enkel. *www.vodafone.de*. Vodafone GmbH, o. J. <http://www.vodafone.de/business/firmenkunden/loesungen/referenzkunden.html?deeplink=emmasenkel>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Burmann, Christoph, und Mike Schallehn. 2008. Die Bedeutung der Markenauthentizität für die Markenprofilierung. Arbeitspapier Nr. 31. Bremen: Lehrstuhl für innovatives Markenmanagement (LiM).
- Esch, Franz-Rudolf, et al. 2010. Customer Touchpoints marken- und kundenspezifisch managen. *Marketing Review St. Gallen*. 2: 8–13.
- Gabler Wirtschaftslexikon. o. J.a. Residenzprinzip. *wirtschaftslexikon.gabler.de*. o. J. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/residenzhandel.html?referenceKeywordName=Residenzprinzip>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Gabler Wirtschaftslexikon. o. J.b. Distanzprinzip. *wirtschaftslexikon.gabler.de*. o. J. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/distanzhandel.html?referenceKeywordName=Distanzprinzip>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Gittenberger, Ernst, und Christoph Teller. 2012. Betriebstypen des Handels – Begrifflichkeiten, Typologisierung und Entwicklungslinien. In *Handbuch Handel*, Hrsg. Jochim Zentes, et al. 2. vollst. überarb. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Gruber, Tobias, und Mathias Stüben. 2013. Pricing Research und Preis-Absatz-Funktionen bei Otto (GmbH & Co KG). In *Retail Business - Perspektiven, Strategien, Erfolgsmuster*, Hrsg. Hans-Christian Riekhof. 3. überarb. und erw. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Haufe Online Redaktion. 2015, 13. April. Kunden wollen Zusammenspiel von offline und online. *haufe.de*. http://www.haufe.de/marketing-vertrieb/vertrieb/handel-kunden-wollen-offline-und-online_130_300226.html. Zugegriffen: 9. Mai 2015.
- HDE (Handelsverband Deutschland – HDE e. V.). 2014, 11. E-Commerce-Umsätze. *einzelhandel.de*. <http://www.einzelhandel.de/index.php/presse/zahlenfaktengrafiken/item/110185-e-commerce-umsaetze>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Hefner, Eva-Maria. 2010. Mit dem Kunden zum Erfolg – Customer Touchpoint Management als Strategie. *Marketing Review St. Gallen* 27 (2): 27–31.
- Heimann, Alessandra. 2014, 28. April. Channel-Hopping während des Kaufprozesses. *digital-business-ch.blogspot.de*. <http://digital-business-ch.blogspot.de/2014/04/multi-channel-management.html>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Heinemann, Gerrit. 2015. *Der neue Online-Handel - Geschäftsmodell und Kanalexzellenz im Digital Commerce*. 6. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Heinemann, Gerrit. 2011. *Cross-Channel Management – Integrationserfordernisse im Multi-Channel-Handel*. 3. vollst. überarb. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Hell, Mathias. 2015, 16. April. Viele Online-Händler setzen auf das Stationärgeschäft. *channelpartner.de*. <http://www.channelpartner.de/a/viele-online-haendler-setzen-auf-das-stationaergeschaef,3045138>. Zugegriffen: 18. Juli 2015.
- Hoffmann, Kerstin. 2015. *Web oder stirb! Erfolgreiche Unternehmenskommunikation in Zeiten des digitalen Wandels*. Freiburg: Haufe.
- IFH Köln. 2014, 4. Umsatz im stationären Handel und im Online-Handel in Deutschland im Jahr 2013 und Prognose für 2020. *ifhkoeln.de*. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/295622/umfrage/umsatzprognose-im-stationaeren-handel-vs-online-handel-in-deutschland>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- IFH retail consultants GmbH. 2014a. Stationärer Handel. *ifhkoeln.de*. http://www.handelswissen.de/data/handelslexikon/buchstabe_s/stationaerer_Handel.php. Zugegriffen: 18. Mai 2015.
- IFH retail consultants GmbH. 2014b, 23. Sept. IFH-Studie: Online-Handel knackt die 40-Milliarden-Grenze. *ifhkoeln.de*. <http://www.ifhkoeln.de/News-Presse/IFH-Studie-Online-Handel-knackt-die-40-Milliarden-Grenze-we>. Zugegriffen: 2. Juli 2015.
- Lerchenmüller, Michael. 2014. *Handelsbetriebslehre*. 5. komplett überarb. und akt. Aufl. Herne: Kheel NWB Verlag.
- Meffert, Heribert. 2000. *Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung*. 9. überarb. und erw. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
- Meffert, Heribert, Christoph Burmann, und Manfred Kirchgeorg. 2012. *Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung*. 11. überarb. und erw. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Mehanna, Walid, und Chris Marcus Rabe. 2014. Big Data in der Konsumgüterindustrie: Kunden verstehen, Produkte entwickeln, Marketing steuern. In *Controlling in der Konsumgüterindustrie*, Hrsg. M. Buttke und R. Eberenz. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Mei-Pochtler, Antonella und Markus Hepp. 2013. Die neu Welt des Handels. In *Retail Business: Perspektiven, Strategien, Erfolgsmuster*, Hrsg. Hans-Christian Riekhof. 3. überarb. und erw. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Müller-Hagedorn, Lothar, und Martin Natter. 2011. *Handelsmarketing*. 5. aktualisierte und überarbeitete Aufl. Stuttgart: Kohlhammer.
- Planung & Analyse (Zeitschrift für Marktforschung und Marketing). 2014, 24. Sept. Online Recherche als Vorbereitung für offline Shopping. *planung-analyse.de*. kaufDA in Zusammenarbeit mit der Hochschule Niederrhein. http://www.planung-analyse.de/news/studien/pages/protected/Online-Recherche-als-Vorbereitung-fuer-offline-Shopping_8466.html. Zugegriffen: 3. Sept. 2015.
- Reichheld, Frederic F., und W. Earl Sasser. 1990, Sept.-Oct. Zero Defections – Quality Comes to Service. *hbr.org*. <https://hbr.org/1990/09/zero-defections-quality-comes-to-services/ar/1>. Zugegriffen: 17. Juli 2015.
- Schramm-Klein, Hannah. 2012. Multi-Channel-Retailing – Erscheinungsformen und Erfolgsfaktoren. In *Handbuch Handel*, Hrsg. Zentes, et al. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Schuster, Harald, und Konstanze Fichter. 2015. Smart Insights liefern Erklärungen. *absatzwirtschaft*. absatzwirtschaft Kompakt. 06.
- Schwerdt, Yvette. 2013, 26. Feb. Multi-Channel, Cross-Channel und Omni-Channel Retailing. <http://schwerdtblog.absatzwirtschaft.de/2013/02/26/multi-channel-cross-channel-und-omni-channel-retailing/>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Sohl, Timo, und Thomas Rudolph. 2012. Formatdiversifikation: Strategien und Erfolgswirkung. In *Handbuch Handel*, Hrsg. Joachim Zentes, et al. 2. vollst. überarb. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Stiller, Gudrun. 2015. Multi-Channel-Marketing. *Wirtschaftslexikon24.com*. <http://www.wirtschaftslexikon24.com/d/multi-channel-marketing/multi-channel-marketing.htm>. Zugegriffen: 20. Mai 2015.
- Wirtz, Bernd W. 2013. *Multi-Channel-Marketing*. 2. akt. und überarb. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Zentes, Joachim. 2012. Vertikale Integration. In *Handbuch Handel*, Hrsg. Joachim Zentes, et al. 2. vollst. überarb. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.