

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XV
A Herausforderungen in Hersteller-Handels-Beziehungen	1
1 Aktuelle Tendenzen im Einzelhandel.....	1
2 Die Hersteller-Handels-Beziehung.....	8
3 Category Management als Kooperationsform	15
4 Zielstellung und Gang der Untersuchung.....	21
B Konflikte in der Hersteller-Handels-Beziehungen	23
1 Systemtheoretische Basis vertikaler Beziehungen und Konfliktanalyse.....	23
1.1 Systemstruktur.....	23
1.2 Grundlagen der Konfliktanalyse	28
2 Vertikale Zielkonflikte.....	33
2.1 Zielbeziehungen und mögliche Konfliktwirkungen.....	33
2.2 Zielkonflikte in der Preispolitik	41
2.3 Zielkonflikte in der Kommunikationspolitik.....	46
2.4 Zielkonflikte in der Produkt- und Sortimentspolitik.....	50
2.5 Zielkonflikte in der Distributionspolitik	59
3 Vertikale Machtkonflikte	63
3.1 Grundlagen der Machttheorie.....	63
3.2 Macht in der Hersteller-Handels-Beziehung.....	67
4 Vertikale Rollenkonflikte	73
4.1 Grundlagen der Rollentheorie	73
4.2 Rollenkonflikte in der Hersteller-Handels-Beziehung.....	76
5 Vertikale Informationskonflikte	80
5.1 Grundlagen der Informationsprozesse	80
5.2 Informationskonflikte in der Hersteller-Handels-Beziehung.....	84
6 Konsequenzen vertikaler Konflikte.....	89
6.1 Systematisierung der Konflikte in Hersteller-Handels-Beziehungen	89

6.2	Konfliktwirkungen und Konfliktbehandlung	91
C	Konfliktregelung durch Category Management	94
1	Das Category Management-Konzept	94
1.1	Grundlagen des Category Managements.....	94
1.2	Der Category Management-Planungsprozess	97
1.3	Die Basisstrategien des Category Managements	104
2	Konfliktregelung in der Beziehung zwischen Händler und Category Captain.....	116
2.1	Regelung von Zielkonflikten mittels Category Management	116
2.2	Regelung von Machtkonflikten mittels Category Management	134
2.3	Regelung von Rollenkonflikten mittels Category Management	140
2.4	Regelung von Informationskonflikten mittels Category Management	145
3	Konfliktregelung in weiteren Hersteller-Handels-Beziehungen	150
4	Konfliktregelung durch den Einsatz von Intermediären	161
4.1	Intermediäre als Institutionen zur Konfliktregelung	161
4.2	Implementierung des Intermediärs in Hersteller-Handels-Systemen.....	166
D	Schlussbetrachtungen und Implikationen.....	170
1	Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse.....	170
2	Implikationen für die weitere Forschung.....	173
	Literaturverzeichnis.....	175