
Literatur

- BDD. (2012). Multi-Channel-Strategien – Direktvertrieb gewinnt weiter an Bedeutung. http://www.direktvertrieb.de/News-detail.241.0.html?&tx_ttnews%5Btt_news%5D=581&cHash=7225e4e6060c7c568e068860edaf4f49. Zugegriffen: 30. Aug. 2014.
- BDD. (2014a). Neue Verbraucherrechte stärken Vertrauen in den Direktvertrieb. [http://www.direktvertrieb.de/News-detail.241.0.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=784&cHash=04ee0227bbc358716562a8a5762049ef](http://www.direktvertrieb.de/News-detail.241.0.html?&tx_ttnews[tt_news]=784&cHash=04ee0227bbc358716562a8a5762049ef). Zugegriffen: 11. Mai 2015.
- BDD. (2014b). Deutsche Direktvertriebsbranche wächst kontinuierlich. http://www.direktvertrieb.de/News-detail.241.0.html?&tx_ttnews%5Btt_news%5D=790&cHash=b09b76dd012a672d762c34d7ba551c67. Zugegriffen: 14. Mai 2015.
- BDD. (2015). BDD veröffentlicht Umsatzzahlen seiner Mitgliedsunternehmen. [http://www.direktvertrieb.de/News-detail.241.0.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=878&cHash=5153ab7bea17ae7daab030e77e59b32d](http://www.direktvertrieb.de/News-detail.241.0.html?&tx_ttnews[tt_news]=878&cHash=5153ab7bea17ae7daab030e77e59b32d). Zugegriffen: 14. Mai 2015.
- BNetzA. (2014). Monatliche Veröffentlichung der PV-Meldezahlen. http://www.bundesnetzagentur.de/cln_1421/DE/Sachgebiete/ElektrizitaetundGas/Unternehmen_Institutionen/ErneuerbareEnergien/Photovoltaik/DatenMeldgn_EEG-VergSaetze/DatenMeldgn_EEG-VergSaetze_node.html#doc405794bodyText3. Zugegriffen: 1. Sept. 2014.
- CdA (Club des Affaires). (2014). Vortrag von Herrn Reiner Strecker, persönlich haftender Gesellschafter von Vorwerk & Co. KG: „Hat der konventionelle Direktvertrieb eine Zukunft in Zeiten von eCommerce?“, am 17. September 2014. <http://club-des-affaires-nrw.org/de/vortrag-von-herrn-reiner-strecker-personlich-haftender-gesellschafter-von-vorwerk-co-kg-hat-der-konventionelle-direktvertrieb-eine-zukunft-in-zeiten-von-e-commerce-am-17-septe-1399>. Zugegriffen: 11. Mai 2015.
- Engelhardt, W. H., & Jaeger, A. (1998). *Der Direktvertrieb von konsumtiven Leistungen – Forschungsprojekt im Auftrag des Arbeitskreises „Gut beraten – zuhause gekauft“*. Bochum.
- Friege, C. (2010). Kundenmanagement und Nachhaltigkeit – erfolgreiche Positionierung im Internetzeitalter. *Marketing Review St. Gallen*, 27(4), 42–46.
- Friege, C. (2015). Direktvertrieb für Erneuerbare Energieprodukte. In C. Herbes & C. Friege (Hrsg.), *Vermarktung Erneuerbarer Energien* (S. 113–130). Wiesbaden: Springer.
- Friege, C., & Dharshing, S. (2015). Case Study Vivint Solar: Expanding into a European Market Governed by Different Regulation. *Case Reference No. 315-211-1*. University of St. Gallen.

- Friege, C., & Herbes, C. (2015). Konzeptionelle Überlegungen zur Vermarktung Erneuerbarer Energien. In C. Herbes & C. Friege (Hrsg.), *Vermarktung Erneuerbarer Energien* (S. 3–28). Wiesbaden: Springer.
- Friege, C., & Voß, H. (2015). Motive von Privatinvestoren bei EE-Projekten. In C. Herbes & C. Friege (Hrsg.), *Handbuch Finanzierung von Erneuerbare-Energie-Projekten* (S. 89–105). Konstanz: uvk.
- Friege, C., Kraus, F., & Sahin, E. (2013). Direktvertrieb. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)*, 42(5), 224–230.
- Herbes, C., & Ramme, I. (2014). Online marketing of green electricity in Germany – A content analysis of providers' websites. *Energy Policy*, 66(March 2014), 257–266.
- LichtBlick. (2009). LichtBlick-Direktvertrieb weiter auf Wachstumskurs. Medien-Mitteilung vom 18. März 2009. <http://www.lichtblick.de/medien/news/?detail=140&type=press>. Zugegriffen: 29. Aug. 2014.
- Marquart, M. (2011). Umbruch bei Vorwerk. Spiegel Online vom 5.12.2011. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/umbruch-bei-vorwerk-der-kobold-laesst-die-kundenanzahlen-a-801380.html>. Zugegriffen: 17. Mai 2015.
- Neslin, S. A., & Shankar, V. (2009). Key issues in multichannel customer management: Current knowledge and future directions. *Journal of Interactive Marketing*, 23, 70–81.
- Peterson, R. A., & Wotruba, T. R. (1996). What is direct selling? – Definition, perspectives and research agenda. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 16(4), 1–16.
- Rutschmann, I. (2014). Pachten statt bauen. <http://www.photovoltaikeforum.com/magazin/wirtschaft/pachten-statt-bauen-1914/>. Zugegriffen: 30. Aug. 2014.
- Schögel, M. (2012). *Distributionsmanagement*. München: Vahlen.
- Schögel, M., & Binder, J. (2011). Profitables channel management. In C. Belz (Hrsg.), *Innovationen im Kundendialog* (S. 177–195). Wiesbaden: Gabler.
- Schögel, M., Sauer, A., & Schmidt, I. (2004). Multichannel-Management – Vielfalt in der Distribution. In O. Merx & C. Bachem (Hrsg.), *Multichannel-Marketing-Handbuch* (S. 1–27). Berlin: Springer.
- Schögel, M., et al. (2011). Multi-Channel Management im CRM. In H. Hippner, et al. (Hrsg.), *Grundlagen des CRM* (S. 559–597). Wiesbaden: Gabler.
- Schumacher, H. (2012). Vorwerk will wieder in deutsche Wohnzimmer. Wirtschaftswoche Online vom 25.09.2012. <http://www.wiwo.de/unternehmen/handel/angestaubtes-image-vorwerk-will-wieder-in-deutsche-wohnzimmer/7162350-all.html>. Zugegriffen: 18. Mai 2015.
- Sharma, D., & Gassenheimer, J. B. (2009). Internet channel and perceived cannibalization. *European Journal of Marketing*, 43(7/8), 1076–1091.
- SolarCity. (2014a). How SolarCity works. <http://www.solarcity.com/residential/how-solar-city-works>. Zugegriffen: 1. Sept. 2014.
- SolarCity. (2014b). Delivering better energy. Investor presentation. http://files.shareholder.com/downloads/AMDA-14LQRE/3438939577x0x664578/add6218d-90ec-4089-9094-4259533d473e/SCTY_Investor_Presentation.pdf. Zugegriffen: 1. Sept. 2014.
- Terpitz, K. (2015). Thermomix überholt den Kobold. Handelsblatt Online vom 21.05.2015. <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/vorwerk-freut-sich-thermomix-ueberholt-den-kobold/11809408.html>. Zugegriffen: 26. Mai 2015.
- Universität Mannheim. (2014). Situation der Direktvertriebsbranche in Deutschland 2013 – Studie im Auftrag des Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.; Zusammenfassung der Ergebnisse. http://www.direktvertrieb.de/index.php?eID=tx_nawsecured1&u=0&file=fileadmin/user_upload/MAIN-dateien/Kurzfassung_BDD_Marktstudie_2014.pdf&t=1409582296&hash=b69c53804abdb6c0a7f5bc9ac109a26806e746e4. Zugegriffen: 31. Sept. 2014.

-
- Vorwerk. (2014). Vorwerk Geschäftsbericht 2013. <http://newsroom.vorwerk.de/assets/Uploads/Vorwerk-Geschaeftsbericht-2013-de.indd.pdf>. Zugegriffen: 17. Mai 2015.
- Vorwerk. (2015). Vorteile im neuen Geschäftsmodell. <http://career.vorwerk.de/de/die-taetigkeit/uebersicht/>. Zugegriffen: 17. Mai 2015.
- Wesoff, E. (2014). CEO Lynn Jurich on the Future of Sunrun and Residential Solar. Am 27.08.2014 auf greentecsolar veröffentlicht. <http://www.greentechmedia.com/articles/read/CEO-Lynn-Jurich-on-the-Future-of-Sunrun-and-Residential-Solar>. Zugegriffen: 15. Sept. 2014.
- Zhang, J., et al. (2010). Crafting integrated multichannel retailing strategies. *Journal of Interactive Marketing*, 24, 168–180.