



## Kurz-Profil

Univ.-Professor Dr. Dirk Morschett



Univ.-Professor Dr. Dirk Morschett ist seit 2007 Professor für Management an der Universität Fribourg/Schweiz. Davor war er ab 1996 als Forscher und Berater am Institut für Handel und Internationales Marketing an der Universität des Saarlandes tätig, wo er 2001 promovierte und 2006 seine Habilitation abschloss.

Er war und ist Dozent in verschiedenen Master-Programmen im In- und Ausland, wo er zu Themen des Handelsmanagements, des Konsumentenverhaltens und der Internationalisierung referiert. Unter anderem war oder ist er als Gastdozent in Hong Kong, Dublin, Bangkok, Cluj-Napoca, Santiago de Chile und Basel tätig.

Zudem ist er Autor oder Mitautor von zahlreichen Beiträgen zum Handelsmanagement und mehr als zehn Büchern, z.B. der ZGV-Studien „Die Zukunft der Kooperationen“ und „Erfolgreicher Online-Handel von Verbundgruppen“.

Seine Themenschwerpunkte liegen im Bereich des Handelsmanagements, insbesondere in den Feldern Trends, Cross-Channel, Großhandel, Kooperation und Retail Branding. Zu diesen Themen ist er auch regelmäßig als Referent, Moderator und Berater für Unternehmen aktiv.

Dirk Morschett ist Mitglied im Strategie-Beirat des IT-Beratungsunternehmens *retailsolutions*, im Beirat der Zeitschrift „Der Handel“, in der Fachgruppe E-Commerce von GS1 Schweiz, im Digitalisierungsausschuss des Mittelstandsverbundes sowie Sprecher des Sustainability Advisory Board der Sika AG.

### Ausgewählte Publikationen

Morschett, Dirk; Zentes, Joachim; Schu, Matthias; Steinhauer, Ruth: *HandelsMonitor 2012/2013: MegaTrends 2020+ - Wie sich der europäische Einzelhandel verändern wird*, (Deutscher Fachverlag) Frankfurt a.M. 2012.

Zentes, Joachim; Morschett, Dirk; Schramm-Klein, Hanna: *Strategic Retail Management*, 3. Aufl., (Gabler) Wiesbaden 2017.

Morschett, Dirk; Schu, Matthias: *Erfolgreicher Online-Handel von Verbundgruppen*, unveröffentlichte Studie, (ZGV – Der Mittelstandsverbund), Fribourg-Berlin 2013.

Morschett, Dirk: *Cross-Channel-Retailing – Die Zukunft des Handels*, Whitepaper, (T-Systems Multimedia Solutions) Dresden 2012.

### Ausgewählte Vorträge

*Aufbruch statt Resignation: Erfolgsfaktoren für den Handel der Zukunft*, PEAK – Der Mittelstandsgipfel 2015, Berlin, Mai 2015

*Herausforderungen für den Handel – 10 Thesen zu Wettbewerb, Kunden und Erfolgsfaktoren des Handels*, Impulsreferat und Moderation des Zukunftsforum 50 Jahre SAGAFLOOR, Zugspitze, August 2015

*Being Different Makes the Difference – Are You Different?* European Technical Consumer Goods Retail Summit 2016, Amsterdam, April 2016

*Erfolgreicher Online-Handel im Produktionsverbindungshandel*, E/D/E-Lieferantentag 2015, Düsseldorf, Februar 2015

### Ausgewählte Referenzen

- DER MITTELSTANDSVERBUND
- Kaufland
- Transgourmet Deutschland
- coop@home
- Sika AG
- GS1 Schweiz
- ECR Europe
- E/D/E – Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler
- PB Swiss Tools
- Haberkorn

### Kontakt

E-Mail: [dirk.morschett@unifr.ch](mailto:dirk.morschett@unifr.ch)