

## Vorwort

Die Volatilität in der Automobilindustrie nimmt stetig zu, der Wettbewerbsdruck steigt und die Schnelligkeit, mit der sich das Umfeld eines Fahrzeugherstellers verändert, wächst. In der Folge erhöhen sich die Anforderungen an jeden Automobilhersteller, auf diese Veränderungen zu reagieren und sich neuen Nachfragesituationen anzupassen.

Diese Herausforderungen werden in der vorliegenden Arbeit in einer markt- und vertriebsorientierten Weise adressiert, wobei die kurzfristige Steuerung der Produktionskapazität zum deckungsbeitragsoptimalen Ausgleich von Angebot und Nachfrage im Zentrum der Betrachtung steht. Gleichzeitig sollen Denkanstöße gegeben werden, wie übliche Wege des Vertriebs in der Automobilindustrie verlassen werden können.

In der wissenschaftlichen Diskussion zum Neufahrzeugvertrieb spielen die Instrumente Auktion und Revenue Management bislang nur eine untergeordnete Rolle. Diese Arbeit soll der Nutzung dieser Ansätze in der Automobilindustrie höhere Aufmerksamkeit verleihen und die akademische Debatte bereichern.

Die Arbeit wurde im Sommer 2012 an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Technischen Universität Chemnitz als Dissertation angenommen. Meinen Dank möchte ich insbesondere Herrn Prof. Dr. Thomas Peisl aussprechen, der meine Arbeit betreut hat, dem ich viele Anregungen und Diskussionen verdanke und dessen Unterstützung immer Sicherheit, Kraft und Motivation gespendet hat. Ganz besonderer Dank gilt auch meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Joachim Käschel für seine konstruktive Betreuung, die erheblich zum Erfolg der Arbeit beigetragen hat. Dr. Markus Seidler danke ich für diverse Motivationsspritzen im Laufe der letzten Jahre, Ratschläge inhaltlicher und administrativer Art sowie für seinen freundschaftlichen Beistand. Für die Möglichkeit neben dem Beruf zu promovieren, bedanke ich mich bei Felix Lüscher, der mein Vorhaben stets mit Verständnis und Wohlwollen unterstützt hat.

Abschließend möchte ich meinen Freunden und meiner Familie aufrichtigen Dank aussprechen. Allen voran danke ich Patrick Grisel und Daniel Wieland, die immer wieder für Abwechslung und Zerstreuung gesorgt haben. Danken möchte ich auch meinem Bruder Matthias sowie meinen Freunden und Verwandten im Ruhrgebiet, die mir immer wieder auf ihre Art zeigen, dass es wirklich wichtige Dinge im Leben

gibt. Meiner Freundin Rebecca danke ich für ihr Verständnis und ihre immerwährende Unterstützung in der stressigen Schlussphase meiner Promotion. Ich freue mich nun auf mehr gemeinsame Zeit.

Meinen Eltern, Klaus-Peter und Angelika, gilt der größte Dank. Eurer Liebe und Unterstützung bin ich mir in allen Lebenslagen bewusst. Euch widme ich diese Arbeit.

Thomas Ruhnau

Auktionen und Revenue Management in der  
Automobilindustrie

Hybride Distribution zur selbstregulierenden  
Fahrzeugallokation

Ruhnau, Th.

2012, XVIII, 232 S. 41 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-00579-5