

Vorwort

Der erfolgreiche Abschluss eines Promotionsvorhabens ist mit der Überwindung vieler Hürden verbunden. Schnell geht das langfristige Ziel der Einreichung der Dissertationsschrift im hektischen Arbeitsalltag unter. Die kleinen Fortschritte in der Fertigstellung der Arbeit, die sich in den unzähligen Abendstunden aneinanderreihen, führen nur selten zu sofortiger Zufriedenheit. In dieser Zeit habe ich selbst erfahren, dass es hilfreich ist, immer wieder feste Etappenziele zu setzen und sich durch Belohnungen und Sanktionen zur Einhaltung dieser Ziele zu motivieren.

In der vorliegenden Arbeit habe ich mich auch inhaltlich mit solchen Precommitment-Strategien beschäftigt. Dabei bin ich am Beispiel von Fitnessdienstleistungen der Frage nachgegangen, ob sich Konsumenten mit dem Abschluss von bindenden Laufzeitverträgen zu einer erhöhten Nutzung eines Fitnessstudios motivieren können. Da beim Abschluss von Laufzeitverträgen Kosten entstehen, die unwiderruflich „versunken“ sind, untersuche ich überdies, ob diese Sunk-Costs das Nutzungsverhalten von Konsumenten tatsächlich verändern können.

Die vorliegende Arbeit habe ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Marketing der Technischen Universität Kaiserslautern angefertigt. Im Mai 2012 wurde sie vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaften als Dissertation angenommen.

Mein erster Dank gilt meinem Doktorvater Prof. Dr. Stefan Roth, der mich nicht nur in der Entstehung dieser Arbeit unterstützt hat, sondern auch die Freude am wissenschaftlichen Arbeiten in mir weckte. Ich durfte bereits sehr früh auf nationalen und internationalen Konferenzen meine Arbeiten präsentieren und den Blick auf andere Themenbereiche der Marketingforschung werfen. Diese Erfahrungen waren für den Fortschritt meines Promotionsvorhabens und meine persönliche Entwicklung gleichermaßen wertvoll. Für das Fördern und Fordern bin ich meinem akademischen Lehrer daher sehr dankbar. Ein weiteres Wort des Dankes gilt Prof. Dr. Bernd Skiera, der mich durch sein kritisches und konstruktives Feedback ebenfalls wissenschaftlich geleitet hat. Prof. Dr. Daniel Geiger bin ich für die zügige Anfertigung des Zweitgutachtens für diese Dissertation zu Dank verpflichtet.

Die Erstellung dieser Arbeit hätte mir aber nur halb so viel Freude bereitet, wenn ich nicht in einem so angenehmen Arbeitsumfeld eingebunden gewesen wäre. Speziell meine ehemaligen Kollegen Dr. David Zitzlsperger und Dr. Thomas Schmidt haben mit mir einige Höhen und Tiefen durchlebt und sind mir bis heute freundschaftlich

verbunden. Meine dankbare Anerkennung richtet sich aber auch an meine derzeitigen Kollegen am Lehrstuhl für Marketing, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Sascha Sohn, Dipl.-Vw. Kathrin Bösenner, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Lena Himbert, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eduard Stoppel, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Lennart Straus und Dipl.-Wirtsch.-Ing. Lucas Pfisterer. Sie haben mir durch ihre helfenden Hände sowie Tipps und Anregungen bei der Anfertigung meiner Dissertation sehr geholfen. In der besonders arbeitsreichen Zeit meiner Datenerhebung konnte ich überdies auf die Hilfe von Dipl.-Wirtsch.-Ing. Sabine Kapp zählen, die mit ihrem sportlichen Eifer maßgeblich zum Gelingen meines Projekts beigetragen hat. Außerdem Danke ich Dr. Daniel Kern und seiner Frau Dorit Kern für ihren hilfreichen Einsatz.

Mein ganz besonderer Dank gilt aber meinen Eltern und meinen beiden Schwestern, die während der Zeit meines Studiums und der Promotion immer für mich da waren und mich uneingeschränkt förderten. Nicht zuletzt möchte ich auch meiner Freundin Franziska für Rückhalt und Rücksicht, für Einsatz und Unterstützung sowie für Liebe auch in arbeitsreichen Zeiten von ganzem Herzen „Danke“ sagen.

Thomas Robbert

Dienstleistungstarife und Nutzungsentscheidungen
Empirische Untersuchung zu Tarifen als Mittel zur
Selbstkontrolle

Robbert, Th.

2013, XX, 208 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-00071-4