

Vorwort

Das zentrale Thema meiner Dissertationsschrift ist die Entwicklung von Innovationen durch ein überlegenes Verständnis von Kunden und deren Bedürfnissen. Der Entwurf der empirischen Studien wurde dabei stark durch meine Erfahrungen in der Unternehmenspraxis beeinflusst. Während meiner Arbeit im Marketing und Vertrieb wurde mir bewusst, welches Potential in der Interaktion von Kunden und Kundenkontaktmitarbeitern steckt. Darüber hinaus erfuhr ich, dass Topmanager einen entscheidenden Einfluss über Erfolg und Misserfolg von Innovationen haben. Mit der vorgelegten Dissertation möchte ich zeigen, dass ein reflektierter Umgang mit Kunden und der Macht von Managern elementar für das erfolgreiche Bestehen von Unternehmen ist.

Die Dissertation hätte ich nicht ohne die Unterstützung zahlreicher Personen fertigstellen können, bei denen ich mich ausdrücklich bedanke. Zuerst möchte ich an dieser Stelle meine akademische Lehrerin, Frau Prof. Ruth Stock-Homburg, nennen, die meine Arbeit in den letzten drei Jahren intensiv betreut hat. Mit ihrer unvergleichlichen Energie förderte und forderte sie mich stets und ermöglichte meine persönliche und fachliche Weiterentwicklung. Ich möchte mich für das von ihr entgegengebrachte Vertrauen und die gewährten Freiheiten in meiner Zeit am Fachgebiet bedanken. Eine weitere Anerkennung gilt meinem Zweitgutachter Herrn Prof. Oliver Hinz für die offenen Gespräche, die mir eine umfassende Reflektion meiner Arbeit ermöglichten.

An zweiter Stelle gilt es meine Kolleginnen und Kollegen hervorzuheben, mit denen ich während meiner Zeit am Fachgebiet zusammenarbeiten durfte. Den Gedankenaustausch in formellem und informellem Rahmen empfand ich als stets bereichernd. Hier sind insbesondere Björn Six, Nicolas Zacharias und Gisela Bieling zu erwähnen, von deren umfangreichen Wissen ich insbesondere zu Beginn meiner Zeit als Doktorand profitieren konnte. Florian Totzauer unterstützte mich in schwierigen Phasen der Dissertationserstellung unermüdlich. Florian Dorozalla und Thomas Krüger ermöglichten mir, auch bei schwierigen Entscheidungen stets die Orientierung zu behalten. Ich hoffe, dass sich die entstandenen Freundschaften auch weiterhin erhalten.

Trotz aller Entbehrungen, welche das Verfassen einer Dissertation mit sich bringt, freue ich mich über die Menschen, die mich immer noch als Freunde begleiten, obwohl regelmäßige Treffen aufgrund der räumlichen Distanz und der beruflichen Einspannung immer seltener geworden sind. Ein besonderer Dank gilt meiner Freundin Solveig, die mir durch ihre positive, fröhliche und verständnisvolle Art immer wieder die nötige Energie gegeben hat. Sie hat es mir ermöglicht, die wichtigen Dinge im Leben niemals aus dem Auge zu verlieren, wofür ich ihr sehr dankbar bin.

Mein mit Abstand größter Dank gilt meiner Familie. Die unerschöpfliche Herzlichkeit und der Fleiß meiner Eltern Monika und Uwe dienen mir immer als Vorbild. Sie ermöglichten mir, ein unabhängiges und sorgenfreies Leben zu führen und gaben mir die Werte mit, die mich heute prägen. Meinen Brüdern Matthias und Dennis bin ich immer in Gedanken verbunden, auch wenn gemeinsame Unternehmungen in der Promotionszeit selten waren. Insbesondere freue ich mich, dass alle meine Großeltern die Fertigstellung meiner Dissertation erleben konnten. Meiner Familie ist diese Arbeit gewidmet.

Darmstadt, im Oktober 2013

Sebastian Dreher

Ausgewählte Problemfelder der Marktorientierung
Der Einfluss von Dienstleistungen und Topmanagern
auf die Innovativität von Unternehmen

Dreher, S.

2014, XXIII, 235 S. 41 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04327-8