

Vorwort

Die vorliegende Arbeit ist während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Marketing an der Universität St. Gallen entstanden. Sie wurde im Juli 2013 von der Fakultät Wirtschaft und Management der Technischen Universität in Berlin als Dissertation angenommen.

Die Erstellung dieser Arbeit wäre nicht möglich gewesen ohne die Unterstützung vieler Personen, denen ich hierfür grossen Dank schulde. Zunächst sind hier meine drei mich betreuenden Professoren zu nennen, allen voran Prof. Dr. Christian Belz, der stets ein offenes Ohr für meine Anliegen hatte, mich fachlich unterstützte und durch seine fortwährende Beharrlichkeit in der Frage nach den Unterschieden des Vertriebs innerhalb der Geschäftstypen sehr angeregt hat und sowohl die Konzeption als auch die Wahl der Methoden entscheidend beeinflusste. Mein grosser Dank gilt auch Prof. Dr. Dr. h.c. Klaus Backhaus, der mir die Promotion ermöglichte und mich in zahlreichen Gesprächen dabei beraten und unterstützt hat. Schliesslich danke ich Prof. Dr. Hans Georg Gemünden, der dafür gesorgt hat, dass das Promotionsverfahren zügig und reibungslos durchgeführt und abgeschlossen werden konnte.

Danken möchte ich ebenso allen Partnern aus der Praxis, die mit ihrer Bereitschaft zur Beantwortung meines Fragebogens eine wichtige Basis zum Gelingen des empirischen Teils der Arbeit beigetragen haben. Ein besonderer Dank geht an jene Unternehmen und deren Mitarbeiter, die mir für die Fallstudien tiefere Zugänge zu internen Informationen und Netzwerken eröffneten sowie geduldig für Expertengespräche oder Rückfragen zur Verfügung standen.

Das Lehrstuhlteam war für mich eine wichtige Stütze bei der Erstellung der Dissertation und bot ein inspirierendes Arbeitsumfeld. Bedanken möchte ich mich in diesem Zusammenhang bei Oliver Malms und Sabrina Blawath für die interessanten Diskussionen zu Forschungsthemen und auch für die gemeinsamen sportlichen Wettkämpfe, z.B. auf dem Squashcourt. Bei Dr. Michael Betz, Kirsten Mrkwicka und Prof. Dr. Dirk Zupancic bedanke ich mich für die kollegiale Zusammenarbeit im Institutsbetrieb. Dank auch an Prof. Dr. Christian Schmitz, Prof. Dr. Silke Lennerts und Dr. Michael Reinhold, die mich geduldig mit ihrer fortwährenden Ansprechbarkeit zu Fachthemen und mit wertvollen methodischen Anregungen unterstützten. Ganz besonders trifft dies auch für Dr. Nicolas Pernet zu, wobei zudem seine stets motivierenden Worte mir oft

über kleinere Schaffenskrisen hinweghelfen. Philine Werner danke ich für das Probelen des ersten Teils der Dissertation wie auch Erika Singenberger und Claudio Burigo für ihre Kollegialität und fortwährende Hilfsbereitschaft, auch in den ganz praktischen Belangen des alltäglichen Institutsbetriebes. Darüber hinaus bedanke ich mich bei Dr. Markus Müllner für die freundschaftliche Zusammenarbeit in den gemeinsamen Projekten und die vielseitige Unterstützung in allen Phasen meines Dissertationsvorhabens.

Auch in meinem privaten Umfeld habe ich zahlreiche Stützen gehabt. Sie alle im Einzelnen aufzuführen würde mir kaum gelingen. Mein Dank gilt hier daher stellvertretend Christoph Birkenmeiner, Oender Boyman, Christian Lämmler, Bruno Schneider, Dr. Aniebrys Marrero und Ton van de Hee, die mir in vielseitiger Art beigestanden sind. Ganz besonders möchte ich Jens Sternickel danken, der mir als „Sparringpartner“ mit seiner unermüdlichen Diskussionsbereitschaft und kritischen Reflexion meiner Ideen wichtige Impulse zum Gelingen der Arbeit gegeben hat. Auch gilt der Dank Karin Sternickel, die mit einer beeindruckenden Hartnäckigkeit die Arbeit hinsichtlich orthographischer und grammatikalischer Unzulänglichkeiten korrigiert hat.

Dieses Buch widme ich einem kleinen Kreis von Personen, die mein Promotionsvorhaben eng begleitet haben. Dr. Robert Strubel, der durch seine vielen Gespräche und gezielten Förderung meiner Interessen und Begabungen das Fundament für die vorliegende Arbeit gelegt hat. Sandra Hohl, die über den gesamten Dissertationsweg hinweg vorbehaltlos hinter mir gestanden ist und auf viel gemeinsame Zeit verzichtet hat. Schliesslich meiner Mutter, die leider viel zu früh gestorben ist, aber immer noch in meinem Herzen weiterlebt.

Ich danke Euch herzlich.

Zürich, im November 2013

Michael Weibel

Vertrieb im Industriegütergeschäft aus Anbietersicht
Untersuchung erfolgskritischer Faktoren nach
Geschäftstypen

Weibel, M.

2014, XXIV, 309 S. 66 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04865-5