

Vorwort

Wenn ich auf die letzten Jahre zurückblicke, kann ich sagen, dass mich viele Menschen während meiner Promotionszeit begleitet und unterstützt haben. Ich möchte das Vorwort nutzen, um mich bei diesen Personen zu bedanken, die auf ganz unterschiedliche Weise einen Beitrag zum Gelingen meiner Arbeit geleistet haben.

Zuallererst möchte ich meinem Doktorvater Prof. Dr. Hartmut H. Holzmüller danken. Er hat mir eine externe Promotion ermöglicht und mir viele Freiräume gelassen, um mich wissenschaftlich zu entfalten. Dabei konnte ich, trotz der räumlichen Distanz, immer auf seine fachliche und menschliche Unterstützung zählen. Besonders dankbar bin ich für sein Engagement im Rahmen der Datensammlung. Ein weiterer großer Dank gilt Prof. Dr. Markus Blut für seine Diskussionsbereitschaft, die dazu beigetragen hat, meine Dissertation zu strukturieren und inhaltlich zu positionieren. Auch bei statistischen Fragen war sein Rat von großer Hilfe. Zusätzlich danke ich ihm für die Erstellung des Zweitgutachtens. In diesem Zusammenhang möchte ich auch Frau JProf. Dr. Stefanie Paluch nennen und mich für ihre kurzfristige Zusage als Drittprüferin bedanken.

Darüber hinaus ist das „InterlDrive“-Team des Marketing-Lehrstuhls zu erwähnen, denn durch die gemeinsame Forschungsarbeit konnte ich meine Arbeit fachlich weiterentwickeln. Ein besonderer Dank gilt Alexander Eiting, der mich in der Arbeit mit MPlus geschult hat.

Für den initialen Anstoß einer Promotion gilt mein Dank Prof. Dr. Eric Schirrmann und Prof. Dr. Patrick Lentz. Erst durch ihren Vorschlag habe ich mich dazu entschieden, diesen Schritt zu wagen.

Aber nicht nur die fachliche Unterstützung war mir während der letzten Jahre eine große Hilfe. Von besonderer Bedeutung war auch mein Rückhalt in privater Sicht. Viele Menschen haben an der aufwendigen Datenbeschaffung mitgewirkt. Dafür ein Dankeschön an Necla Ozan, Vera Osterholz, Adrian Hanisch, Raimund Wille und Jan Marcus Hittl. Meinen Freundinnen danke ich besonders für die vielen aufmunternden Worte und ihre Zuverlässigkeit. Insbesondere Dana Schlüting und Carina Meschede haben mich von Beginn an begleitet, hatten jederzeit ein offenes Ohr für mich und haben für die notwendige Ablenkung an den Wochenenden gesorgt.

Zu guter Letzt möchte ich die Menschen hervorheben, denen mein größter Dank gilt. Zunächst möchte ich meinem Freund Sven Lübbert danken. Er hat wahrscheinlich die Herausforderungen, die eine Promotion mit sich bringt, am intensivsten erfahren und mich dennoch immer motiviert, nicht aufzugeben. Ich weiß sehr zu schätzen, dass er während dieser Zeit meine unterschiedlichen Gemütsauffassungen toleriert und meine

Promotion durch seine Geduld und seinen moralischen Beistand unterstützt hat. Ebenso möchte ich meiner Schwester Julia Schulte danken, denn die vielen Telefonate und ihr Optimismus haben mein Vertrauen in mich selbst gestärkt und mir immer wieder neuen Antrieb verliehen. Schließlich möchte ich meinen größten Dank meinen Eltern Ursula und Alfons Schulte aussprechen. Sie haben mich in allen Entscheidungen, die ich getroffen habe, unterstützt und gefördert, mir in jeglicher Hinsicht Rückhalt gegeben und immer an mich geglaubt. Ihnen ist dieses Buch gewidmet.



<http://www.springer.com/978-3-658-08819-4>

Interaktionskompetenz im Vertrieb
Konzeptualisierung und Erfolgswirkung
Schulte, V.

2015, XVIII, 358 S. 24 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-08819-4