

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschergruppe Marketing & Vertrieb des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT). Sie wurde am 09. Februar 2015 von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften des KIT als Dissertationsschrift angenommen. Referenten waren Herr Prof. Dr. Martin Klarmann sowie Herr Prof. Dr. Torsten Bornemann. Ich möchte diese einleitenden Worte nutzen, um all denjenigen zu danken, die mich auf diesem Weg maßgeblich begleitet und unterstützt haben.

Zunächst gilt mein besonderer Dank meinem Doktorvater und akademischen Lehrer Herrn Prof. Dr. Martin Klarmann, der mich in zahllosen Gesprächen durch seinen Blick für das Wesentliche, sein Gespür für relevante Themen und Fragestellungen und nicht zuletzt durch sein methodisches Fachwissen unterstützte. Insbesondere für das mir entgegengebrachte Vertrauen sowie für die sehr herzliche und positive Arbeitsatmosphäre am Lehrstuhl möchte ich mich bei ihm ganz herzlich bedanken. Herrn Prof. Dr. Torsten Bornemann danke ich für die bereitwillige Übernahme und äußerst zügige Erstellung des Zweitgutachtens.

Unendlich dankbar bin ich meinen Kollegen am Lehrstuhl, die mich jederzeit unterstützt haben und in meiner Zeit am Lehrstuhl zu Freunden wurden. Mein besonderer Dank gilt Anja Hildebrand, mit der ich im Rahmen der Datenerhebung für die erste Studie kooperierte. Unsere Roadtrips durch halb Deutschland, die gemeinsame Zusammenarbeit sowie die Bewältigung der einen oder anderen Krise werde ich immer in bester Erinnerung behalten. Ich danke Steffen Würtz und Manuel Hütter, die mir auch fernab vom Büro als Freunde zur Seite standen. Danke Sophie Fleischmann für Deine Freundschaft und für die Zeit in unserem gemeinsamen Büro, die mir sehr viel Freude bereitet hat! Auch bei Verena Rieger, Sven Feurer, Juliane Bayer, Vivien Tschech sowie Herrn Prof. Dr. Neibecker bedanke ich mich ganz herzlich für die wertvolle Unterstützung.

Der größte Dank gilt schließlich meiner Familie und meinen Freunden. Meiner Freundin Jurema Köhler danke ich von Herzen dafür, dass sie speziell in der stressigen Endphase des Dissertationsprozesses ein unverzichtbarer Rückhalt für mich war und mich das eine oder andere Mal geduldig ertragen hat. Ihr verdanke ich, dass ich in dieser Zeit nie den Sinn für die eigentlich wichtigen Dinge im Leben verloren habe. Ich danke Friederike Krämer für die vielen aufmunternden Worte sowie das Korrek-

turlesen dieser Arbeit. Ich danke dem Powder Party Bergsport Karlsruhe e.V., der Karlsruhe für mich zu einem zu Hause gemacht hat. Ich danke meinem Bruder Oliver, meiner Schwägerin Lena sowie meinem Neffen Paul dafür, dass sie so sind, wie sie sind und immer für mich da waren. Meinen Eltern Wolfgang und Rita Bill gilt mein größter Dank. Während meiner gesamten Kindheit, Studien- und Promotionszeit haben sie mich immer über alle Maßen unterstützt und mir Vieles ermöglicht. Ohne ihre herzliche Fürsorge und tatkräftige Hilfe wäre ich nicht an diesem Punkt angelangt. Ich widme ihnen von Herzen diese Arbeit.

Fabian Bill

Soziale Vernetzung von Vertriebsmitarbeitern
Empirische Studien in Business-to-Business-Märkten

Bill, F.

2015, XIII, 157 S. 13 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-10234-0