

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand der Marketing & Sales Research Group von Prof. Dr. Martin Klarmann am Karlsruher Institut für Technologie sowie am vorherigen Lehrstuhl von Prof. Dr. Martin Klarmann für Marketing und Innovation an der Universität Passau. Sie wurde im Oktober 2014 von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften am Karlsruher Institut für Technologie als Dissertationsschrift angenommen. Ich möchte die folgenden Worte nutzen, um all denjenigen zu danken, die mich auf dem Weg zur Promotion maßgeblich begleitet und unterstützt haben.

Zunächst gilt ein besonderer Dank meinem Doktorvater und akademischen Lehrer Herrn Prof. Dr. Martin Klarmann. Insbesondere für das mir entgegengebrachte Vertrauen sowie die Freiheiten, die er mir eingeräumt hat, gebührt ihm großer Dank. Zudem möchte ich ihm dafür danken, dass er mir die Teilnahmen an internationalen Marketingkonferenzen (u. a. AMA Conference in Orlando 2014 und EMAC Conference in Valencia 2014) ermöglicht hat. Wir haben uns bereits 2010 an der Universität Mannheim kennen gelernt, als ich ihn als wissenschaftliche Hilfskraft während seiner Tätigkeit als Juniorprofessor für empirische Forschungsmethoden unterstützt habe. Seit dieser Zeit verbindet uns nicht nur eine Begeisterung für die Auseinandersetzung mit Fragestellungen des Preismanagements, sondern auch eine große Leidenschaft für den Fußball. Weiterhin möchte ich mich bei Herrn Prof. Dr. Dirk Totzek für die bereitwillige Übernahme und zügige Erstellung des Zweitgutachtens herzlich bedanken.

Viele aktuelle und ehemalige Kollegen am Lehrstuhl haben mich auf meinem Weg begleitet. Es sind zu viele, um sie alle aufzuzählen. Ich möchte mich

daher zunächst bei allen für die stets angenehme und kollegiale Zusammenarbeit in den letzten knapp dreieinhalb Jahren bedanken, die mir fachlich und persönlich viel gegeben hat.

Insbesondere möchte ich mich bei Manuel Hütter für die zahlreichen angenehmen fachlichen und persönlichen Gespräche sowie unsere gemeinsamen (sportlichen) Freizeitaktivitäten bedanken. Sein einzigartiger Humor hat stets zu einem sehr positiven Arbeitsumfeld beigetragen. Ich habe ihn nicht nur als Kollegen schätzen gelernt, sondern auch als guten Freund gewonnen. Darüber hinaus sei Fabian Bill erwähnt, dem ich als Kollegen und Freund für den fachlichen Austausch und die sehr gute Zusammenarbeit in unserem gemeinsamen Beratungsprojekt Dank sagen möchte. Zudem bin ich stolz darauf, mit euch beiden gemeinsam ein Teil des erfolgreichen Passauer Ruderachters gewesen zu sein.

Ein weiterer herzlicher Dank gebührt unseren Sekretärinnen (Juliane Bayer, Rosemarie Neumeier, Rosemarie Nickel und Vivien Tschech), die mir durch ihre zuvorkommende Art den Arbeitsalltag erheblich erleichtert haben.

Des Weiteren möchte ich meinen studentischen Hilfskräften Christian Steinhorst, Anika Schweitzer, Lisa Wannigner (Universität Passau) sowie Anna Lena Blanke, Konstantin Görgen, Thomas Holfelder, Daniel Lippe, Max Lüders, Julia Schmidt (Karlsruher Institut für Technologie) für ihre großartige Unterstützung danken.

Mein größter Dank gilt schließlich meiner Familie. Meine Eltern Marianne und Friedhelm Würtz sowie mein Bruder Tobias, meine Schwägerin Simone und meine Partnerin Kristina sind und waren in den letzten Jahren der größte Rückhalt und Ansporn für mich. Meiner Freundin Kristina möchte ich von Herzen dafür danken, dass sie mich durch die Höhen und Tiefen der Promotion begleitet hat und deren Bedeutung ausserhalb der Welt der

Wissenschaft stets richtig einzuordnen wusste. Meine Eltern haben mich zudem während meiner Schul-, Studien- und Promotionszeit über das Maß hinaus unterstützt. Sie haben es mir stets ermöglicht, meinen eigenen Weg zu gehen und haben mich bei meinen Entscheidungen bedingungslos unterstützt. Ohne sie wäre ich nicht an diesem Punkt angekommen. Ihnen widme ich diese Arbeit.

Steffen Würtz

Treiber und Auswirkungen von Preiskomplexität
Empirische Analyse unterschiedlicher
Dienstleistungsbranchen

Würtz, S.

2015, XXII, 216 S. 45 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-11151-9