
Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Juli 2015 als Dissertation an der WHU – Otto Beisheim School of Management angenommen. Sie entstand in meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing.

Die Fertigstellung der Arbeit wäre ohne die Unterstützung vieler Menschen nicht möglich gewesen, denen ich hierfür herzlich danken möchte. Mein Dank gilt in besonderem Maße meinem Erstbetreuer, Prof. Dr. Ove Jensen. Er hat während meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter wie kein anderer zu meiner fachlichen Entwicklung beigetragen. Dank seiner stets offen geteilten betriebswirtschaftlichen Expertise, ergänzt um wertvolle Einblicke in die Praxis des Vertriebsmanagement, konnte ich meinen zuvor stärker ingenieurwissenschaftlich geprägten Hintergrund interdisziplinär erweitern. Weiterhin möchte ich Prof. Dr. Stefan Spinler für die Übernahme der Zweitkorrektur danken. Seine Anmerkungen im Rahmen der Verteidigung meines Promotionsvorhabens haben mir bereits zu einem frühen Zeitpunkt sehr hilfreiche Denkanstöße gegeben.

Meinen Kolleginnen und Kollegen am Lehrstuhl von Prof. Jensen sowie darüber hinaus der gesamten Marketing Group möchte ich für eine außergewöhnliche Arbeitsatmosphäre danken, welche stets von sehr freundschaftlichen und fachlich bereichernden Aktivitäten geprägt war. Hervorheben möchte ich hier Bettina Ruppert, Dr. Julian Bastgen, Marlon Braumann, Dr. Arne Gausepohl, Benjamin Klitzke, Dr. Ralf Meyer, Steffen Sachs, Dr. René Schmutzler und Dr. Thomas Weber, die meine Lehrstuhlzeit am intensivsten begleitet haben. Vielen Dank, dass ihr meinen Freundeskreis nachhaltig bereichert.

Der größte Dank gilt meiner Partnerin, Carolin, und meinen Eltern, die mir während der Erstellung der Arbeit jederzeit mit viel Geduld und tatkräftiger Unterstützung zur Seite gestanden haben. Carolin hat mir mit der Übernahme aller organisatorischen Dinge des Alltags stets bedingungslos den Rücken freigehalten und vor allem am Ende meiner Promotion auf viel persönliche Zeit mit mir

verzichten müssen. Ich bin überaus glücklich und dankbar, dass sie während dieser prägenden Zeit meine Ehefrau wurde und unseren Familien unsere geliebten und wundervollen Töchter, Clara und Greta, geschenkt hat. Meine Eltern haben meine Dissertation mit ihrer liebevoll fördernden und stets motivierenden Erziehung erst möglich gemacht. Meiner Mutter danke ich von ganzem Herzen für ihren außergewöhnlichen Einsatz beim Korrekturlesen der Arbeit. Dieser stand für sie, trotz völlig unerwarteter eigener gesundheitlicher Herausforderungen sowie deren beeindruckender Überwindung, zu keiner Zeit in Frage. Meinem Vater gilt mit seiner durchweg positiven Einstellung und charakterstarken Unterstützung in allen Lebenslagen mein ewiger Dank dafür, dass ich diese persönliche Entwicklung und fachliche Ausbildung genießen durfte.

Lucas W. Heilmann

Finanzielle Nutzenrechnungen im technischen Vertrieb
und Marketing

Konzeptionelle Grundlagen und Fallstudien

Heilmann, L.W.

2016, XX, 273 S. 55 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-12102-0