

# Marketing – Vertrieb - CRM

## Herausforderungen für das 21. Jahrhundert

Autor: Thomas Lampert

Datum: 05.07.2014

# Marketing 2020 / 2.0, Vertrieb, CRM ... oder ?

---

- Marketing wird heute als strategische Fokussierung auf den Markt aufgefasst
- 236 Marketing-Lehrstühle in Deutschland
- Vertrieb wird als unwissenschaftlich betrachtet (Lampert 2008: Vertrieb, das unerforschte Wesen der Sozialwissenschaft, in Anlehnung an Winkelmann „Vertriebskonzeption“)
- Professoren an Universitäten beschäftigen sich nur wenig mit Vertrieb (Prof. Jensen WHU bezeichnet sich als ersten Lehrstuhl in Deutschland)
- Marketing – (Vertrieb) – CRM werden meist als getrennte Disziplinen gesehen

## **Herausforderungen**

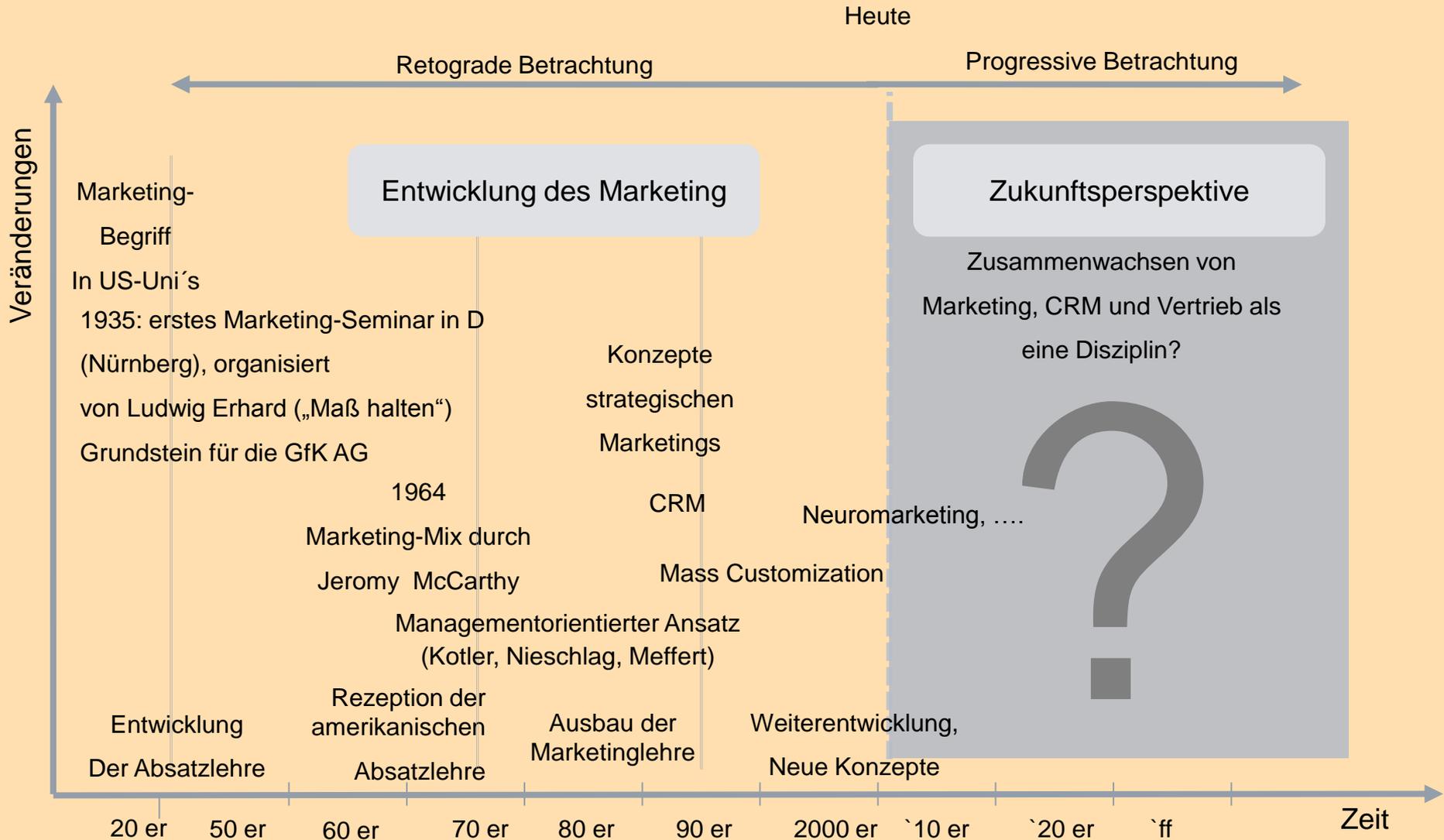
- Unternehmen haben Schwierigkeiten mit der Trennung
- Wissenschaft interpretiert den Betrachtungsgegenstand meist fallweise

⇒ Keine klare Trennung in der Theorie

⇒ Keine Trennung in der Praxis

## **Perspektiven gesucht**

# Vom Absatz zum Marketing zum .....





# Vom Verteilen über systematischen Vertrieb bis zum ....

