

# Jahresrückblick 2023

19.12.2023

## Ein erfolgreiches, spannendes und forschungsintensives Jahr geht zu Ende!

2023 war ein außergewöhnliches Jahr mit vielen schönen Momenten, und auch Herausforderungen. Viele spannende Seminare, Gastvorträge, Events und Konferenzen, die wir dieses Jahr realisieren konnten, machen 2023 zu einem ganz besonderen Jahr!

# 2023

Dank des außerordentlichen Engagements der Mitarbeitenden unseres Lehrstuhls und der Unterstützung unserer langjährigen Partner konnten wir neue Herausforderungen gemeinsam meistern und spannende Projekte realisieren. So blicken wir auf ein arbeitsreiches, aber dennoch äußerst erfolgreiches Jahr 2023 zurück.

---

## Zeit, um auf die erfolgreichen Ereignisse im Jahr 2023 zurückzublicken und allen Mitarbeitenden und Partnern des Lehrstuhls Danke zu sagen!

---

Besonders gerne blicken wir zurück auf:

### ▪ Drei Veröffentlichungen in den führenden Zeitschriften im Fachbereich Marketing

- Homburg, C., Schyma (née Morguet), T. R., Hohenberg, S., Atefi, Y., & Ruhnau, R. C. M. (2023). "Coopetition" in the presence of team and individual incentives: Evidence from the advice network of a sales organization. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1-23.
- Homburg, C., & Tischer, M. (2023). Customer journey management capability in business-to-business markets: Its bright and dark sides and overall impact on firm performance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1-29.
- Lanzrath, A. I., Homburg, C., & Ruhnau, R. C. M. (2023). Women's underrepresentation in business-to-business sales: Reasons, contingencies, and solutions. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1-30.



Journal of the  
Academy of  
Marketing  
Science

### ▪ Besondere Würdigungen unserer Forschungsaktivitäten

- Professor Christian Homburg wird zum wiederholten Mal von der WirtschaftsWoche zum führenden Betriebswirt in der Kategorie Lebenswerk für seine herausragende Forschungsleistung ausgezeichnet (Platz 1).
- Professor Christian Homburg belegt im weltweiten Forschungsranking von Research.com Platz 1 in Deutschland und befindet sich unter den TOP100 Forschern weltweit. Mehr Informationen [hier](#).

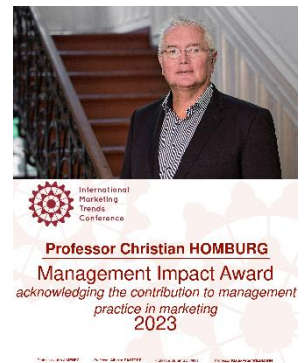


Wirtschafts  
Woche



Research.com

- Professor Christian Homburg ist unter den 10 produktivsten Autoren der Premier AMA Marketing Journals und unter den 20 produktivsten Autoren der Premier Marketing Journals allgemein (American Marketing Association).
- Professor Christian Homburg gewinnt den Management Impact Award als Anerkennung seines Forschungsbeitrags zur Unternehmenspraxis.
- Prof. Christian Homburg, Dr. Michael Müller und Prof. Martin Klarmann gewinnen den Eli Jones Award – AMA Sales SIG für Ihr Paper „When should the customer be king? On the optimum level of salesperson customer orientation in sales encounters“. Mehr Informationen [hier](#).



### ▪ **Drei mit Bestleistung abgeschlossene Dissertationsprojekte**

- Dr. Maximilian Knapp (2023): Persönlichkeit und Kommunikation im Cross-Selling - Eine empirische Untersuchung ausgewählter Einflussfaktoren auf die Cross-Selling Leistung im Vertrieb
- Dr. Aline Lanzrath (2023): Talent- und Diversitätsmanagement im Vertrieb – Eine empirische Untersuchung der Erfolgsfaktoren für die Gewinnung und Bindung von Vertriebstalenten
- Dr. Robin Wagner-Fabisch (2023): Ausgewählte Fragestellungen der gegenwärtigen Vertriebs-strategie – Eine empirische Untersuchung der Vertriebs-system-Agilität sowie der Delegation von Preisgestaltungs-befugnissen



- **Gleichzeitig begrüßen wir mit Frau Alin Schröder, Frau Alicia Pett und Frau Nicola Weber drei neue wissenschaftliche Mitarbeiterinnen an unserem Lehrstuhl! Herzlich Willkommen!**



Wir möchten uns an dieser Stelle **bei allen Beteiligten, Unterstützern und Partnern des Lehrstuhls bedanken**. Ohne Sie wären diese Ergebnisse und Erfolge nicht möglich gewesen! Ein besonderer Dank geht dabei an alle Mitarbeitenden der Universität Mannheim im Dekanat und der Verwaltung, unsere wissenschaftliche Hilfskräfte sowie an unsere Partner im IMU-Partnerkreis!

**Wir wünschen Ihnen allen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr.**



**Wir freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit und ein ebenso erfolgreiches Jahr 2024!**



### **Save the date!**

#### **Einladung zur IMU Frühjahrstagung 2024: Künstliche Intelligenz im Marketing und Vertrieb**

Am 14. März 2024 lädt das Mannheimer Institut für Marktorientierte Unternehmensführung (IMU) zu seiner jährlichen Frühjahrstagung zum Thema „**Künstliche Intelligenz im Marketing und Vertrieb**“ ein. Im Mittelpunkt steht dabei der rege Austausch zwischen Praxis und Wissenschaft. Hier gelangen Sie zu weiteren Informationen sowie zur Anmeldung.

