

Kurz-Interview mit Lukas Isenberg zu seiner Forschung auf den Gebieten ‚B2B Vertrieb‘ und ‚Geschäftsmodellentwicklung im Kontext der Industrie 4.0‘

22.01.2018

Lukas Isenberg ist seit Januar 2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum. Hier beantwortet er uns ein paar Fragen zu seiner Arbeit und Forschung am Sales & Marketing Department.

Wo liegen Deine Forschungsschwerpunkte?

Mein erster Forschungsschwerpunkt liegt im B2B Vertrieb. Hierbei beschäftige ich mich zum einen mit den Herausforderungen der Kleinkundenbetreuung sowie dem Vertrieb von komplexen Kundenlösungen (Solution Selling). Mein zweiter Forschungsschwerpunkt liegt in der Entwicklung von Geschäftsmodellen im Kontext der Industrie 4.0.

Was ist das Neue an Deinem Forschungsprojekt?

Obwohl das Solution Selling kein ganz neues Thema mehr ist, stellt es Unternehmen nach wie vor große Herausforderungen. So sind beim Solution Selling zum Beispiel ganz andere Kompetenzen oder Vertriebsprozesse notwendig, als im Vertrieb von konventionellen Produkten. Ich denke, dass wir hier neue Erkenntnisse liefern können, die Unternehmen dabei unterstützen können, ihren Lösungsvertrieb zu verbessern.

Was genau machst Du bei Deinen Forschungsprojekten?

Insgesamt sind meine Forschungsprojekte sehr unterschiedlich. Mein erstes Paper behandelt zum Beispiel die vertriebliche Betreuung von Kleinkunden. Hierbei kommt es bei vielen Unternehmen zu Konstellationen, in denen ein Kunde zwar eine langfristige Geschäftsbeziehung zum Anbieterunternehmen hat, aber den Vertriebler zum ersten Mal trifft. Diese Verkaufssituation ist häufig geprägt von hohem Misstrauen der Kunden gegenüber dem Vertriebler. In meinem ersten Paper analysiere ich diese Art von Kunde-Verkäufer-Beziehung und zeige, mit welchem Verkaufsverhalten Vertriebler das Misstrauen der Kunden reduzieren können, um die Kaufentscheidung des Kunden positiv zu beeinflussen.



Lukas Isenberg forscht zu den Themen ‚B2B Vertrieb‘ und ‚Geschäftsmodellentwicklung im Kontext der Industrie 4.0‘ © SMD/RUB

Kooperierst Du im Rahmen Deiner Tätigkeit auch mit Wirtschaftsunternehmen? Wie sieht diese Kooperation aus?

Bisher habe ich in all meinen Forschungsprojekten eng mit Unternehmen zusammengearbeitet. Die Kooperationen sehen dabei sehr unterschiedlich aus. Mit einem Unternehmen haben wir zum Beispiel eine große Kundenbefragung durchgeführt. In unserem Projekt „Gemini – Geschäftsmodelle für Industrie 4.0“ haben wir in Workshops gemeinsam mit verschiedenen Unternehmen neue Geschäftsmodelle im Kontext der Industrie 4.0 entwickelt.

Welche Relevanz besitzt Deine Forschung für die Praxis?

Die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnerunternehmen führt automatisch dazu, dass wir auf Themengebieten forschen, die für die Praxis von hoher Relevanz sind. Wir sind davon überzeugt, dass der Vertrieb gerade beim Solution Selling weiter an Bedeutung gewinnt. Die positive Resonanz aus der Praxis bestätigt uns da. Auch der Kontext der Industrie 4.0 bietet großes Forschungspotential und ist bei vielen Unternehmen aktuell oberste Priorität.

Was war dein bislang herausforderndstes Forschungsereignis am Department?

Ich glaube das erste Dissertationspaper ist für jeden Doktoranden eine der größten Herausforderungen. Der Prozess bis zur Fertigstellung ist sehr aufwändig und mitunter nervenaufreibend. Gleichzeitig habe ich aber eine steile Lernkurve durchlaufen, was mir dann für die weiteren Forschungsprojekte zugutekommen wird.

Welche beruflichen Pläne hast Du für die Zukunft?

*Ich kann mir sowohl eine Karriere in der Forschung als auch in der Wirtschaft vorstellen.
Das halte ich mir aktuell noch offen.*

Beschreibe Deine Forschung mit drei Worten.

Praxisnah, innovativ, relevant.

Vielen Dank Lukas!

Hintergrundinformation:

Weitere Informationen zu Lukas Isenbergs bisherigem Werdegang können Sie [hier](#) nachlesen.