

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis.....	VII
Abkürzungsverzeichnis.....	XI
1 Begriffliche Abgrenzungen	1
1.1 Grundlegende Begriffe	1
1.2 Der Begriff „Innovation“	4
1.3 Der Unterschied zwischen Innovation und Invention	5
1.4 Subjektivität des „Innovationsbegriffs“	5
1.5 Der Innovationsbegriff	9
2 Der Innovationsprozess.....	11
2.1 Innovationsprozesse nach verschiedenen Zielsetzungen	11
2.2 Definition des Innovationsprozesses.....	13
3 Die frühe Phase des Innovationsprozesses	19
3.1 Definition der „frühen Phase“ des Innovationsprozesses	19
3.2 Auslöser und Ideen für den Innovationsprozess	19
3.3 Besonderheiten der „frühen Innovationsphase“	20
3.4 Empirische Bestätigungen des Einflusses der „frühen Phase“ auf den Innovationserfolg	22
4 Erfolgsfaktoren für Innovationen	25
4.1 Metaanalysen zur Erfolgsfaktorenforschung	25
4.2 Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung	27
4.3 Faktoren für Innovation	28
4.4 Vertriebsintegration im Zusammenhang mit den Faktoren für Innovation	28

VII

5	Der Vertrieb	31
5.1	Der B2B-Bereich.....	31
5.2	Die Eingliederung des Vertriebs & Abgrenzung zum Marketing.....	33
5.3	Der Vertrieb - Definition und Eingliederung.....	38
6	Einbindung des Vertriebs in den Innovationsprozess	39
6.1	Einbindungsmöglichkeiten der Kunden in den Innovationsprozess.	39
6.2	Einbindung des Vertriebs in den Innovationsprozess bzw. in die frühe Kundenintegration	44
7	Erörterung der Chancen und Risiken der Einbindung des Vertriebs	47
7.1	Chancen bei der Einbindung.....	47
7.2	Risiken bei der Einbindung	61
8	Grundvoraussetzungen für die Einbindung des Vertriebs	71
8.1	Unternehmensstrategie und Innovationsstrategie	71
8.2	Kunde.....	74
8.3	Wirtschaftlichkeit	74
8.4	Vertrieb	75
9	Ideen für die effiziente Einbindung des Vertriebs in den Innovationsprozess	77
9.1	Kommunikation.....	78
9.2	Organisation & Führung.....	93
9.3	Prozesse & Systeme.....	97
9.4	Instrumente für (Vertriebs-)Mitarbeiter.....	115
10	Praxisteil: Beispiel aus der DSI	121
10.1	Rahmenbedingungen.....	121
10.2	Der Innovationsprozess.....	121
10.3	Kundenorientierung / Kundenintegration	124

10.4	Resümee.....	125
11	Fazit & Ausblick	127
12	Literaturverzeichnis	130