

**Belz, C.: Vertriebsszenarien 2005: Verkaufen im 21. Jahrhundert. Thexis, St. Gallen, 2000**

**Wie beurteilen Sie Gliederung, Inhalt und Nutzwert des Buches ?**

Das Buch von Belz und Bussmann ist so aufgebaut, dass die Autoren mehrere Aspekte des Vertriebs im Jahre 2005 thematisieren und dazu jeweils mehrere Thesen aufstellen. Diese Thesen werden im Anschluss von mehreren Praktikerbeiträgen diskutiert und anhand praktischer Geschäftsmodelle falsifiziert oder verifiziert. Auf Grund dieses Vorgehens ist das Buch für Praktiker geeignet, um im Rahmen eigener Überlegungen das zukünftige Vertriebszenario zu bestimmen. Von einem wissenschaftlichen Standpunkt bietet das Werk einen geringen Nutzwert, da die Praktikerbeiträge sehr domänenspezifisch ausgerichtet sind.

**Wie lässt sich das Werk in den Literaturzusammenhang einordnen und welche vergleichbaren, alternativen oder ergänzenden Titel gibt es ?**

In der vorliegenden Form gibt es kaum vergleichbare Literatur, da der Aufbau des Buches fast unüblich ist. Ergänzend können allgemeine Bücher zum Marketing und Vertrieb gesehen werden.

**Welchen Lesergruppen kann dieses Buch empfohlen werden ?**

Das Buch kann vor allem Praktikern empfohlen werden, welche einen Blick in die Zukunft des Vertriebs und dessen Organisation werfen wollen. Für wissenschaftlich orientierte Leser bietet das Buch einen geringen Mehrwert, da – abgesehen von den aufgestellten Thesen zu den thematisierten Bereichen – in der Regel einzelne proprietäre Geschäftsmodelle diskutiert werden.

**Wie es das Buch aufgebaut? Welchen Inhalt kann der Leser erwarten ?**

Am Anfang verstehen es die Herausgeber aus verschiedenen Blickwinkel in die Thematik einzuführen. Sie betrachten im Detail die zukünftige Bedeutung des Vertriebs, den Stellenwert des persönlichen Verkaufs und das Szenario des zukünftigen Vertriebs. Zur Vertiefung der Fragestellung des zukünftigen Vertriebs im Jahre 2005 wählen die Autoren folgendes Vorgehen: Es werden jeweils verschiedene Teilbereiche thematisiert und an Hand mehrerer Thesen umrissen. Danach diskutieren Praktiker die von den Herausgebern aufgestellten Thesen im Rahmen ihres Geschäftsumfeldes. Damit entsteht eine sehr praxisnahe Diskussion über die Zusammensetzung des Vertriebs im Jahre 2005.

Im einzelnen thematisieren Belz und Bussmann die „neue Anforderungen von Kunden“, „die Vertriebsleistung und -erfolg“, „den internationalen Vertrieb“, „die Kooperation und das Outsourcing im Vertrieb“, „Vertriebssysteme und -kanäle“, notwendige „Fähigkeiten im Verkauf“, „die Verkaufsbeziehung zum Kunden“, „die Verkaufsorganisation und -führung“, „den Verkaufssupport durch Informatik“ und „das Vertriebscontrolling und -implementierung“.

Christian Scheer (Chemnitz)