

 Springer Gabler

Springer Bücher sind erhältlich als

 Druckausgabe

Erhältlich auf springer.com/shop

 eBook

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek
oder auf

► springer.com/shop

Business-to-Business-Marketing

Reihen-Hrsg.: K. Backhaus (et al.)

Das Business-to-Business-Marketing ist ein zentraler Forschungszeitung im Marketing, der in Wissenschaft und Praxis ständig an Bedeutung gewinnt. Die Schriftenreihe stellt ein Forum für wissenschaftliche Beiträge aus dem Business-to-Business-Bereich dar. In der Reihe sollen aktuelle Forschungsergebnisse präsentiert und zur Diskussion gestellt werden.

Kürzlich erschienen:

P.J. Nolte

Verlässlichkeit als Beschaffungskriterium

Signale für die Einhaltung von Anbieterversprechen im Business-to-Business-Bereich

M. Claßen

Marktorientierung in Business-to-Business-Märkten

Eine empirische Untersuchung von mehrstufigen Marketingstrategien

C. Hümmer

Die Reputation interner Dienstleister in Konzernen



Informationen zu Angeboten auf der Homepage der Reihe und springer.com/authors

Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany ► Call: + 49 (0) 6221-345-4301 ► Fax: +49 (0)6221-345-4229 ► Email: customerservice@springer.com ► Web: springer.com