Die geschäftsführende Projektleitung



Dipl.-Vw. Joachim Kellner



Geb.: 1941; Ausbildung: Studium der



cand. rer. pol.
Joachim Dieter Lang

Geb.: 1960; Ausbildung: Abitur, gelernter Industriekaufmann, Studium der Betriebswirtschaftslehre (mit den Schwerpunkten Marketing und Handelsbetriebslehre) und der Soziologie an der Universität Frankfurt; wird voraussichtlich im Herbst 1990 sein Studium abschließen: Umfangreiche Praxiserfahrung (auch studienbegleitend) im In- und Ausland, schwerpunktmäßig im Marketing; Interessen: Arbeitet mit bei der studen-Organisation MTP (Marketing tischen zwischen Theorie und Praxis).



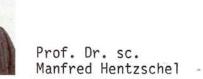
cand. rer. pol. Philipp H. Werner

Geb.: 1961; Ausbildung: Abitur, Studium der Betriebswirtschaftslehre (mit den Schwerpunkten Marketing und Handelsbetriebslehre) und der Soziologie an der Universität Frankfurt; wird voraussichtlich im Herbst 1990 sein Studium abschließen; Beruf: umfangreiche (studienbegleitende) Praxiserfahrung, seit 1987 selbständig im Bereich der Sales-Promotion und der marketingorientierten EDV-Beratung.

Die erweiterte Projektleitung



Prof. Dr. sc. Rolf Gabler





Prof. Dr. Klaus Peter Kaas



Dozent Dr. sc. Horst Scholz

Geb.: 1936; Ausbildung: Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Humboldt-Universität, Berlin (1960); Promotion (1965); Habilitation an der Handelshochschule, Leipzig (1969); Beruf: Berufung zum ordentlichen Professor für Geschichte der politischen Ökonomie an die Handelshochschule, Leipzig (1980); Leiter der Forschungsgruppe Geschichte der Handelslehre; Lehraufträge in Dresden, Leipzig (TH, KMU); Forschungsgebiete: Wirtschaftsgebiete, Internationales Marketing; viele Veröffentlichungen.

Geb.: 1939; Ausbildung: Studium der politischen Ökonomie an der Karl-Marx-Universität, Leipzig (1965); Promotion (1972); Habilitation (1964); Beruf: Berufung zum ordentlichen Professor für politische Ökonomie an die Karl-Marx-Universität, Leipzig (1977); Direktor der Sektion Wirtschaftswissenschaften (seit 1985); Forschungsgebiete: Entwicklung von Eigentums- und Wettbewerbsordnungen bei Konzentrationsprozessen in der Industrie; sehr viele Veröffentlichungen.

Geb: 1940; Ausbildung: Nach dem Abitur Fahrenszeit bei der Handelsmarine (1965 Matrosenprüfung); Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes; Promotion (1972); Habilitation (1976) bei Prof. Dr. Werner Kroeber-Riel und Prof. Dr. Wolfgang Kilger; Beruf: Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing, an der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt; Forschungs- und Interessengebiete: Marketing-Theorie, Marketingmanagement, Informationsmanagement, viele Veröffentlichungen.

Geb.: 1936; Ausbildung: Studium der Handelsökonomie an der Hochschule für Binnenhandel, Leipzig (1961); Promotion (1966); Habilitation (Dr. sc. oec.) an der Handelshochschule Leipzig (1978); Beruf: Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Marktforschung, Leipzig (1961-1970); Dozent an der Handelshochschule, Leipzig (1970-1986); Dozent am Institut für Wirtschaftsführung / heute: Unternehmensführung an der Handelshochschule, Leipzig (ab 1986); Gastprofessur in Budapest (1987) und an der State University Maine at Orono/USA (1988); Forschungsgebiete: Marketing, Marketing-Management; sehr viele Veröffentlichungen.