

Tobias Liebert

Werner Pepels: Kommunikations-Management. Marketing-Kommunikation vom Briefing bis zur Realisation

1995

<https://doi.org/10.17192/ep1995.2.4508>

Veröffentlichungsversion / published version

Rezension / review

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Liebert, Tobias: Werner Pepels: Kommunikations-Management. Marketing-Kommunikation vom Briefing bis zur Realisation. In: *MEDIENwissenschaft: Rezensionen | Reviews*, Jg. 12 (1995), Nr. 2, S. 243–245. DOI: <https://doi.org/10.17192/ep1995.2.4508>.

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under a Deposit License (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual, and limited right for using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute, or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the conditions of use stated above.

Werner Pepels: Kommunikations-Management.

Marketing-Kommunikation vom Briefing bis zur Realisation

Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag 1994, 563 S., DM 88,-, ISBN 3-7910-0800-5

Dieses in 1. Auflage erschienene Buch hat Chancen, zu einem Standardwerk auf dem Gebiet der Wirtschaftswerbung zu werden. Ihm ist positiv anzumerken, daß sein Autor geschäftsführender Gesellschafter einer großen Werbeagentur war und als Professor Marketing lehrt. Es will zum einen, so verkündet der Rücktitel, sich direkt an den praktischen Erfordernissen orientieren. Dies unterstützt

auch die Hauptgliederung, die sich vor allem an den werblichen Arbeitsprozeß hält: Briefing - Konzepterstellung - Mediaplanung - Realisation. Zugleich liefert Pepels eine eingehende Darstellung, die auch faktenorientiertes Wissen vermitteln möchte. Die konzeptiven, strategiebildenden Schritte werden vergleichsweise erfreulich ausführlich behandelt. Ein vorgeschaltetes Kapitel thematisiert kommunikative „Begrifflichkeiten“, „Grundlagen“, „Beeinflussungen“ und „Wirkungen“. Textabschnitte zur historischen Entwicklung (warum aber so auf Agenturen zentriert?), zu ethischen Fragen und relevanten Rechtsvorschriften runden das Werk ab. Eine feine dezimale Gliederung und das über viele Seiten vorherrschende Arbeiten mit Anstrichen ist formaler Ausdruck eines systematischen Charakters. Studenten werden dies als Lernhilfe empfinden. Eine Reihe von Schaubildern zeugt von didaktischem Bemühen, sie sind aber zumeist etwas einfallslos gestaltet und geben oft nur den ohnehin gut strukturierten Text in grafischer Form wieder.

Für den betriebswirtschaftlich geprägten Werbefachmann läßt das Werk vielleicht kaum Wünsche offen, zumal, wie m. E. völlig richtig behauptet wird, übliche Marketing-Kompendien Kommunikation nicht gerade üppig behandeln. Der Rezensent, er kommt aus der Kommunikations- und Publizistikwissenschaft, möchte aus seiner Sicht noch einige Fragen diskutieren, die sicherlich nicht nur die Konzeption des Buches von Pepels betreffen. Auf der Titelseite wird schon ein Dilemma deutlich: Kommunikationsmanagement - ein Begriff, der von mehreren Disziplinen reklamiert wird. Jede hat einen Begriff von Kommunikation, nur eben keinen identischen. Man kann Pepels nur zustimmen, wenn er bemerkt, daß „es sich bei der Kommunikation um einen äußerst komplexen Begriff handelt, der oft leichtfertig verwendet wird und in der betrieblichen Praxis zu Irritationen führen kann“ (S.1). Eine ziemlich unauffällige, aber folgenschwere und noch dazu doppelte Einschränkung trifft der Autor bereits im Vorwort: Von Ausnahmen abgesehen werde „immer die externe Kommunikation betrachtet, also diejenige zu den Marktpartnern hin, nicht hingegen die interne innerhalb einer organisatorischen Einheit. Diese fällt nicht unter die hier vorgenommene Einschränkung des Marketing auf das Absatzmarketing.“ (S.2f.) Auf S.18, sozusagen im Kleingedruckten, heißt es weiter: „Zur Vereinfachung [?; T.L.] wird im folgenden Kommunikation im allgemeinen [...] gleichbedeutend mit Werbung benutzt“. Selbst den im Untertitel auftauchenden Begriff Marketing-Kommunikation schöpft Pepels damit nicht aus. Pepels setzt Kommunikation, abgesehen vielleicht vom ersten Kapitel, Wirtschaftswerbung gleich. Was ist nun mit Public Relations, die als Schlagwort sogar auf dem Titel erscheinen? Die Öffentlichkeitsarbeit wird auf 12 Seiten abgehandelt und firmiert als eine Unterart nicht-klassischer Werbemittel (vgl. im Inhaltsverzeichnis). Sie erscheint zudem als nur taktisches Instrument, auf das u.U. auch verzichtet werden kann (vgl. die Abwägungen auf S.378). Das tut dem Rezensenten, der Journalismus, PR, Werbung als 'gleichberechtigte', arbeitsteilige und grundsätzlich nicht austauschba-

re Zweige öffentlicher Kommunikation auffaßt, weh. Ein wenig wird der Schmerz durch das Teilkapitel 7.3. „Die integrierte Kommunikation“ gemildert. Die Perspektive des Autors erschließt sich auch über das Literaturverzeichnis, ein Standardwerk aus der Kommunikations- und Publizistikwissenschaft findet sich darin nicht - obwohl im Text durchaus auf offenbar disziplinübergreifende Wissensbestände zurückgegriffen wird: z.B. auf die Definition von Massenkommunikation, ohne hier allerdings auf Gerhard Maletzke zu verweisen (S.16). (Eine sparsame und mehr resümierende Verweistechnik ist allerdings gängige Praxis im Buch und entspricht dem Lehrbuchcharakter.) Mögen diese kritischen Bemerkungen als allgemeiner Appell verstanden werden: Die Zeit ist überreif für eine interdisziplinäre Kommunikation über Kommunikation. Ein solcher Aufruf hat sich auch an die eigene Zunft zu richten, sind doch auch ihr vereinseitigende Schwerpunktsetzungen (Kommunikation gleich Journalismus bzw. gleich massenmediale Kommunikation) nicht fremd.

Tobias Liebert (Leipzig)