

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Institut für Betriebswirtschaftslehre (Ed.)

Working Paper — Digitized Version

Jahresbericht 2002

Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 569

Provided in Cooperation with:

Christian-Albrechts-University of Kiel, Institute of Business Administration

Suggested Citation: Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Institut für Betriebswirtschaftslehre (Ed.) (2003) : Jahresbericht 2002, Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 569, Universität Kiel, Institut für Betriebswirtschaftslehre, Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/177345>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Nr. 569
Jahresbericht
2002

Februar 2003

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Institut für Betriebswirtschaftslehre
Olshausenstraße 40, Besucheradresse: Westring 425
24098 Kiel
Tel.: 0431 / 880-3119
Fax: 0431 / 880-1386
<http://www.wiso.uni-kiel.de/bwlinstitute/index.html>

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Institut für Betriebswirtschaftslehre

Doktorandenseminar in Sehlendorf
"Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme
und Electronic Business"



Inhaltsverzeichnis

Vorwort der Institutsleitung	1
1 Ressourcen	3
1.1 Ausstattung, Personal und Organisation	3
1.2 Raumsituation	3
1.3 Drittmittel	3
1.4 PC-Labor	5
1.5 Rufe und Auszeichnungen	5
1.6 Gastvorträge	6
2 Lehre und Studium	7
2.1 Studierendenzahlen und Studienanfänger	7
2.2 Zwischen- und Diplom-Prüfungen	8
2.3 Internationaler Studierendenaustausch	9
2.4 Ausgewählte Diplomarbeiten	11
2.5 Graduierten- und Doktorandenstudium	12
2.6 Lehraufträge	14
2.7 Exkursionen	14
2.8 Sonstiges	14
3 Forschungsprojekte	15
3.1 Lehrstuhl für Absatzwirtschaft	15
3.2 Lehrstuhl für Controlling	17
3.3 Lehrstuhl für Finanzwirtschaft	18
3.4 Lehrstuhl für Organisation	20
3.5 Lehrstuhl für Produktion und Logistik	22

3.6	Lehrstuhl für Rechnungswesen	23
3.7	Lehrstuhl für Innovation, Neue Medien und Marketing	24
3.8	Institut für betriebswirtschaftl. Innovationsforschung	25
3.9	Studienkolleg Betriebswirtschaftslehre	27
4	Publikationen, Manuskripte und Vorträge	29
4.1	Publikationen	29
4.2	Manuskripte	33
4.3	Vorträge	34
5	Weitere Aktivitäten	39
5.1	Akademische Selbstverwaltung	39
5.2	Weitere Ämter und Funktionen	41
A	Lehrveranstaltungen	45
A.1	Lehrveranstaltungen im SS 2002	45
A.2	Lehrveranstaltungen im WS 2002/2003	51

Vorwort der Institutsleitung

Im Jahre 2002 haben die Mitglieder des Instituts für Betriebswirtschaftslehre bzw. des Instituts für betriebswirtschaftliche Innovationsforschung ihre Lehr- und Forschungstätigkeit in bewährter Form fortgeführt. Allerdings war auch dieses Jahr durch signifikante inhaltliche Ereignisse bzw. Veränderungen gekennzeichnet, über die es hier auszugsweise zu berichten gilt.

Zu unser aller größten Erleichterung hat unser Kollege, Professor Dr. Sönke Albers, gegen Ende des Jahres 2002 den an ihn ergangenen Ruf an die Universität Hamburg abgelehnt und sich entschlossen, an der Christian-Albrechts-Universität zu bleiben. Die Mitglieder des Instituts für Betriebswirtschaftslehre sind dem Rektorat der Christian-Albrechts-Universität dankbar, dass es Herrn Albers Bedingungen angeboten hat, die ihm ein Bleiben in Kiel ermöglicht haben. Herr Albers wird die Leitung des Instituts für betriebswirtschaftliche Innovationsforschung übernehmen, welches zuvor von den Herren Kollegen Brockhoff und Hauschildt geleitet wurde.

Im Berichtsjahr haben die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät sowie das Institut für Betriebswirtschaftslehre ihre Aktivitäten vorangetrieben, einen von der Technologiestiftung Schleswig-Holstein angestifteten Lehrstuhl für Innovations- und Gründungsmanagement einzurichten. Für das Institut für Betriebswirtschaftslehre ist dieser Lehrstuhl von einer herausragenden Bedeutung, da der bundesweit und international hervorragende Ruf des Kieler Instituts für Betriebswirtschaftslehre erheblich durch seine Lehr-, Forschungs- und Beratungsaktivitäten im Bereich des Innovationsmanagements begründet ist. Im Sommer fanden die Probevorträge der Bewerber statt und gegen Jahresende ist der Ruf an den Erstplatzierten der Berufungsliste ergangen. Die Mitglieder der betriebswirtschaftlichen Institute sind sehr zuversichtlich, dass es möglich sein wird, den erstklassig ausgewiesenen Berufenen im Frühjahr 2003 als Kollegen in unsere Institute aufnehmen zu können.

Nachdem die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) im Vorjahr unser Graduiertenkolleg „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme im Zeitalter neuer Medien“ evaluiert hatte, hat sie im März 2002 die Fortführung dieser für die Forschungsarbeit der Institute für Betriebswirtschaftslehre so wichtigen Einrichtung bewilligt. Auf Grund von Veränderungen im Erkenntnisbereich wird das Kolleg nunmehr unter dem Titel „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business“ fortgeführt. Um dem Streben nach Forschungsausgangspunkt Nachdruck zu verleihen, haben die Träger des Kollegs auch im Verlauf dieses Berichtsjahres mehrere Doktorandenseminare durchgeführt, eines davon in dem schön gelegenen Tagungszentrum der Juristischen Fakultät in Sehlendorf (vgl. die Abbildungen am Anfang dieses Jahresberichts).

Weiterhin hat sich das Institut für Betriebswirtschaftslehre entschlossen, seine Internationalisierung im Bereich der Lehre auszubauen. Zu diesem Zweck wurden mit zwei bewährten Partnerhochschulen (Tilburg (Niederlande) und Rennes (Frankreich)) sogenannte Double-Degree-Verträge vorbereitet. Diese sind zwischenzeitlich von den Gremien der Partnerhochschulen genehmigt worden. Ab 2003 wird es ausgewählten Studierenden der beteiligten Partnerhochschulen möglich sein, einen noch größeren Anteil ihres Studiums im Ausland zu absolvieren und dafür sowohl von der Heimatuniversität als auch von der ausländischen Partneruniversität einen akademischen Grad zu erhalten. Das Institut für Betriebswirtschaftslehre gehört bundesweit zu den ersten, die diesen im Zuge der Internationalisierung von Beschäftigungsverhältnissen so wichtigen Schritt vollzogen haben.

Am 4. Mai 2002 fand der im zweijährigen Rhythmus durchgeführte Tag der offenen Tür statt, mit dem sich die Institute der Christian-Albrechts-Universität der breiten Öffentlichkeit, insbesondere aber den vor der Studienplatzwahl stehenden Schülern vorstellen. Das Institut für Betriebswirtschaftslehre hat sich in verschiedenerlei Form dargestellt: Einerseits wurden Präsentationen über das Studium der Betriebswirtschaftslehre sowie Studiengänge mit betriebswirtschaftlichen Schwerpunkten durchgeführt, andererseits wurden auch Fachvorträge gehalten, welche die Zuhörer mit den Forschungsschwerpunkten und -ergebnissen von betriebswirtschaftlichen Lehrstühlen vertraut machten. Darüber hinaus wurden über den ganzen Tag hinweg Einzelberatungen durchgeführt. Insgesamt gesehen kann die Veranstaltung als großer Erfolg gewertet werden; auch deshalb, weil mehr als 600 Gäste an den Veranstaltungen des Instituts für Betriebswirtschaftslehre teilnahmen.

Ebenfalls in das Berichtsjahr fiel die Evaluation des Studienkollegs für Betriebswirtschaftslehre. Bei der Einrichtung dieser Einheit im Jahre 1999 hatte sich das Rektorat der Christian-Albrechts-Universität ja entschlossen, nach drei Jahren dessen Arbeit durch externe Gutachter überprüfen zu lassen. Die Gutachter kamen zu dem einhelligen Ergebnis, dass das Studienkolleg die bei seiner Einrichtung formulierten Ziele voll erreicht hat. Dies betrifft sowohl die qualitative als auch die quantitative Dimension seiner Arbeit. Daher hat sich das Rektorat der Christian-Albrechts-Universität entschlossen, das Studienkolleg uneingeschränkt fortzuführen.

Eine weitere gute Nachricht zum Schluss: Der für die deutsche Hochschulpolitik hoch bedeutsame Wissenschaftsrat hat im Herbst 2002 eine empirische Untersuchung vorgelegt, die aufzeigt, dass die betriebswirtschaftlichen Institute der Christian-Albrechts-Universität im bundesweiten Vergleich den höchsten Forschungsoutput aufweisen.

Kiel, im Januar 2003

Professor Dr. Joachim Wolf

Kapitel 1

Ressourcen

1.1 Ausstattung, Personal und Organisation

1.2 Raumsituation

Das Institut für Betriebswirtschaftslehre ist seit Sommer 1998 in einem Gebäude am Westring untergebracht. Das Gebäude bietet sieben Lehrstühlen und dem Graduiertenkolleg modern ausgestattete Büros. Der Lehrstuhl von Prof. Drexl und das PC-Labor mussten aus Platzgründen am Wilhelm-Seelig-Platz 1 verbleiben. Die Raumsituation kann als befriedigend bezeichnet werden. Durch die räumliche Nähe der Lehrstühle hat sich die Zusammenarbeit untereinander erheblich erleichtert. Zudem verfügt das Institut über zwei größere Seminarräume mit zeitgemäßer Videoausstattung sowie über zwei weitere Seminarräume für Kleingruppenunterricht. Ein Sitzungszimmer steht für Besprechungen, für den Empfang von Gästen und für mündliche Prüfungen zur Verfügung.

1.3 Drittmittel

Die Gesellschaft für Betriebswirtschaft zu Kiel e.V. (GfB) übernahm zahlreiche Aufwendungen, für die staatliche Etats keine Deckung bieten. Aus diesen Mitteln konnten wir Exkursionen finanzieren (vgl. Kap. 2.7), unseren Mitarbeitern Reisekosten ersetzen, Studenten bei Befragungen unterstützen, Gastvorträge einwerben (vgl. Kap. 1.6) und unsere Gäste angemessen betreuen. Der GfB sei dafür an dieser Stelle sehr herzlich gedankt.

Die Deutsche Forschungsgemeinschaft finanzierte unter dem Kennwort „Projektplanung bei einfachen Reihenfolgebeziehungen“ im Rahmen einer Sachbeihilfe die Forschungstätigkeit von Dr. Arno Sprecher.

Die Deutsche Forschungsgemeinschaft finanzierte unter dem Kennwort „Vertragsgestaltung bei Venture-Capital-Finanzierung“ im Rahmen eines Schwerpunktprogramms die Forschungstätigkeit von Dipl.-Vw. Eike Houben.

Die Deutsche Forschungsgemeinschaft und das Land Schleswig-Holstein finanzieren seit dem 01.10.1999 das Graduiertenkolleg „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter

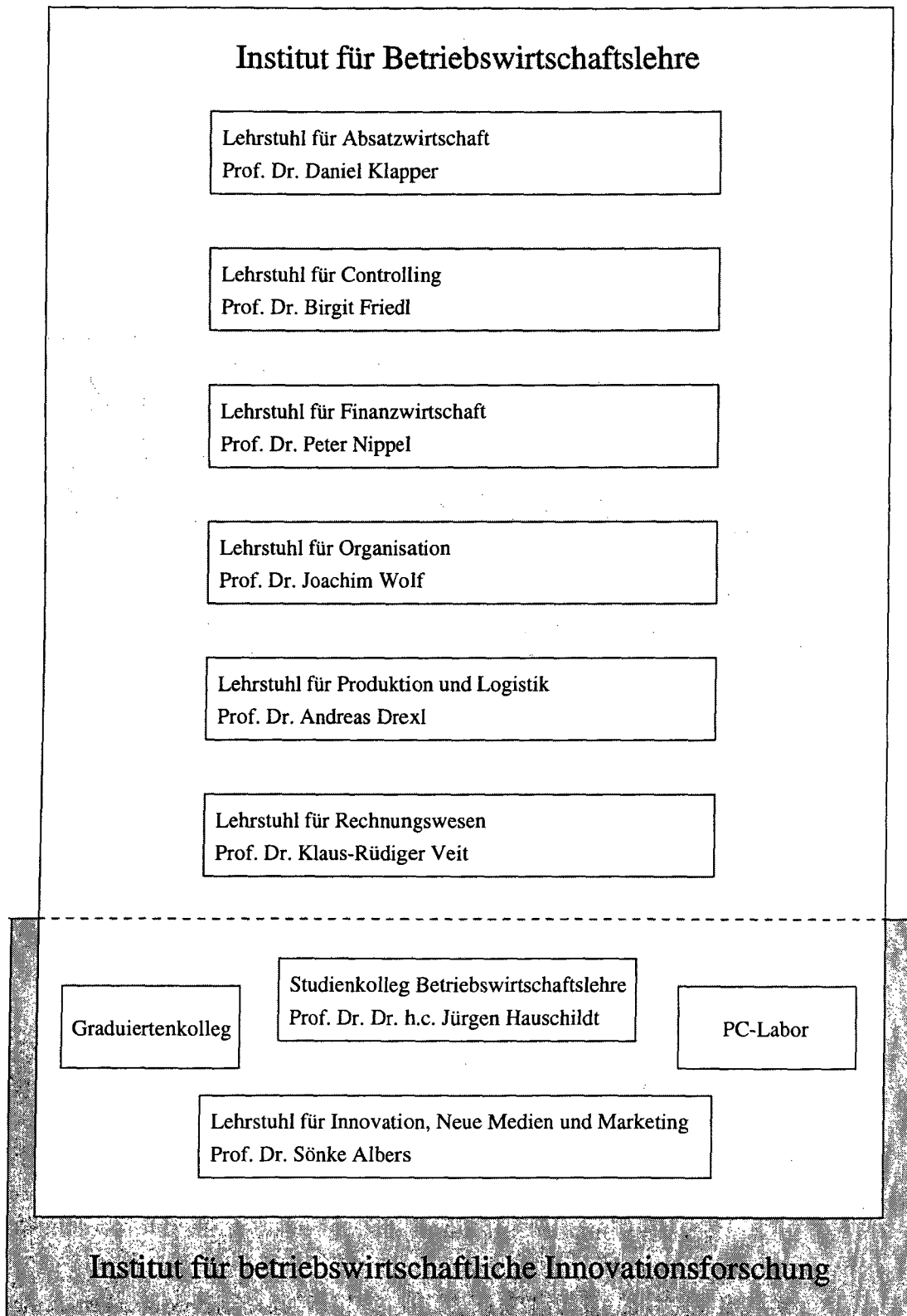


Abbildung 1.1: Struktur der Institute

Systeme im Zeitalter elektronischer Medien“, näheres dazu findet sich in Abschnitt 2.5 dieses Berichts.

1.4 PC-Labor

Vom Institut für Betriebswirtschaftslehre wird eines von zwei PC-Labors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät betrieben (betreut vom Lehrstuhl für Produktion und Logistik). Es steht allen Studierenden der Fakultät offen und es wird auch sehr stark nachgefragt: Die Anzahl der studentischen Nutzer aus dem Gesamtbereich der WiSo-Fakultät liegt bei weit über 2000.

Die zentrale Komponente des Labors besteht aus etwa 20 PCs und mehreren Workstations. Hinzu kommen dezentral an den Lehrstühlen bzw. Instituten der Fakultät über 100 PCs. Zur Bewältigung aller anfallenden Aufgaben (Installation von Software, Wartung von Hardware, Einführungskurse, Betreuung der Studierenden während der Öffnungszeiten, Beratung der Nutzer, etc.) stehen dem Labor pro Monat neben dreimal 32 Std. Hilfskraftkapazität nur eine BAT Ila Stelle zur Verfügung.

Das EDV-Dezernat der CAU hat einen Beamer Hitachi CP-X325W zur fakultätsinternen Ausleihe im PC-Labor stationiert. Das Gerät kann an Computern, TV- und Videogeräten mit Auflösungen bis zu 1280×1024 Punkten betrieben werden. Unter <http://www.bwl.uni-kiel.de/pcl/intern/> finden sich weitere Informationen.

1.5 Rufe und Auszeichnungen

Prof. Dr. Sönke Albers hat den an ihn ergangenen Ruf auf eine Professur für Marketing an der Universität Hamburg abgelehnt.

Dipl.-Kfm. Simon Broda erhielt für seine Diplomarbeit „Small Sample Aspects in Unit Root Inference“ den Erich Schneider Preis 2002.

Dipl.-Kfm. Dipl.-Vw. Stephan Göthlich erhielt für seine Diplomarbeit: „Potenziale des E-Business für Controlling und Kostenmanagement – Studie am Beispiel der Umsetzung einer E-Procurement-Strategie“ den Preis der Gesellschaft für Betriebswirtschaft zu Kiel e.V.

Dipl.-Kfm. Christian Liesegang Kundenbindung bei e-Commerce Unternehmen am Beispiel von jaxx.de, Preis der Sparkasse Kiel (mit 1.000 Euro dotiert).

Dipl.-Kffr. Gwendolin Tomalla erhielt für ihre Diplomarbeit: „Entwurf eines Qualitätsmanagements für den administrativen Bereich einer mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vor dem Hintergrund des Peer Review“ den Preis der BDO Deutsche Waren-treuhand Aktiengesellschaft verliehen.

1.6 Vorträge an den Instituten für Betriebswirtschaftslehre

Zahlreiche Vorträge von Wissenschaftlern und Praktikern runden das Lehrangebot ab und bringen Anregungen für die Forschungsarbeit:

- *Dr. Siggı Gudergan*, Assistant Professor (University of Technology, Sydney, Australien): „Innovation E–Collaboration in Alliances“, 22.03.2002.
- *Prof. William G. Egelhoff, Ph. D.* (Fordham University, New York, N.Y., USA): „Theory–oriented Empirical Research in the Field of Management“ im Rahmen des Graduiertenkollegs „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business“, 25.–31.05.2002.
- *Prof. Dr. Tim Devinney* (Australian Graduate School of Management, University of New South Wales, Australien): „Knowledge Management and Corporate Change“, 11.06.2002.
- *Prof. Niels G. Noorderhaven, Ph.D.* (Tilburg University, Niederlande): „Collaboration Across Borders: Benefits to Firms in an Emerging Economy“, 24.06.2002.
- *Dr. Detlef Bargmann* (Landesbank Kiel), im Rahmen der Lehrveranstaltung Risikomanagement von Prof. Dr. Nippel: „Basel II und die Notwendigkeit interner Ratingverfahren“, 01.07.2002.
- *Prof. Dr. Elko Kleinschmidt* (McMaster University, Hamilton, Canada): Doktorandenseminar „Empirical research in the field of loosely coupled systems“, 01.–10.07.2002
- *Dr. Michael Axhausen, Dr. Sybille Breilkopf* (KPMG, Hamburg), „Sanierungsberatung am Beispiel KPMG“, 10.07.2002.
- *Prof. Martin Schulz, Ph.D.* (University of Vancouver, Kanada): mehrere Vorträge zum Thema „Organizational Learning and Knowledge“ im Rahmen des Graduiertenkollegs „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business“, 15.–19.07.2002.

Kapitel 2

Lehre und Studium

2.1 Studierendenzahlen und Studienanfänger

Im Fach Betriebswirtschaftslehre waren an der Christian-Albrechts-Universität zum Wintersemester 2002/2003 insgesamt 795 Studierende eingeschrieben. Wenn die 709 Studierenden der Volkswirtschaftslehre und die 165 Handelslehrer-Studierenden hinzu gezählt werden, deren Studiengänge starke Überschneidungen mit dem Fach Betriebswirtschaftslehre aufweisen, dann studieren am Institut für Betriebswirtschaftslehre 1669 Studierende. Tabelle 2.1 gibt einen Überblick über die Anzahl der eingeschriebenen Studierenden.

Studiengang	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03
Betriebswirtschaftslehre	971	874	856	797	730	769	795
Volkswirtschaftslehre	593	689	728	735	592	642	709
Handelslehrer	171	162	133	125	128	147	165
Summe	1735	1725	1717	1657	1450	1558	1669

Tabelle 2.1: Anzahl der eingeschriebenen Studierenden

Der Verlauf der Studienanfängerzahlen im Studiengang Betriebswirtschaftslehre ist Tabelle 2.2 zu entnehmen. Die für das Numerus Clausus-Fach Betriebswirtschaftslehre nach den Vorschriften der Kapazitätsverordnung (KapVO) ermittelte Anzahl an Studienplätzen liegt also nach dem Auslaufen von Überlast- und Sonderprogrammstellen bei etwa 105 %. Die Nachfrage nach Studienplätzen übersteigt das vorhandene Angebot nach wie vor sehr deutlich.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bewerbungen	382	362	300	290	295	293	412
Ist-Zugang	145	160	161	151	158	216	209
Kapazität lt. KapVO	140	155	160	150	160	216	200
Belastung in %	104	103	100	101	99	100	105

Tabelle 2.2: Anzahl der Studienanfänger im Studiengang Betriebswirtschaftslehre

2.2 Zwischen- und Diplom-Prüfungen

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vordiplome in Betriebswirtschaftslehre	123	86	78	77	95	78	115
Diplome in Betriebswirtschaftslehre	154	112	125	128	97	83	60

Tabelle 2.3: Anzahl der Vordiplome und Diplome im Studiengang Betriebswirtschaftslehre

Der Rückgang der in Tabelle 2.3 verzeichneten Diplome in Betriebswirtschaftslehre ist damit zu erklären, dass in dieser Tabelle ausschließlich die Absolventen nach alter Prüfungsordnung erfasst sind. Die Zahl der nach neuer Prüfungsordnung abschließenden Kandidaten steigt derzeit sehr stark an.

Ein Bestandteil der Diplomprüfung ist die Anfertigung einer Diplomarbeit, die wahlweise über zwei oder als freie wissenschaftliche Arbeit über sechs Monate geschrieben werden kann. 2002 wurden 50 Zwei-Monats-Diplomarbeiten (SS 02 + WS 02/03) und 10 Sechs-Monats-Diplomarbeiten (Bearbeitung teilweise in 2001) abgegeben. In Kap. 2.4 werden exemplarisch einige bemerkenswerte Arbeiten genannt.

Zur Veranschaulichung der Prüfungsbelastung der betriebswirtschaftlichen Institute sei die Anzahl der schriftlichen und mündlichen Diplomprüfungen angegeben. 2002 wurden ca. 512 Diplomklausuren bewertet sowie ca. 123 mündliche Prüfungen nach alter Diplomprüfungsordnung abgenommen. Die Differenz zwischen schriftlichen und mündlichen Prüfungen ist damit zu erklären, dass nicht alle Prüfungsteilnehmer zur mündlichen Prüfung zugelassen wurden und Kandidaten auch aus anderen Gründen nicht zur mündlichen Prüfung angetreten sind.

Nach der neuen Diplomprüfungsordnung, auf deren Basis inzwischen die meisten Studenten studieren, wurden im Berichtszeitraum 1.738 Hauptstudiumsklausuren geschrieben und korrigiert. Hinzu kommt eine große Zahl an betreuten Seminararbeiten. Im Grundstudium summiert sich die Zahl der geschriebenen Klausuren auf insgesamt 1.901.

Zusätzlich wurden Studierenden anderer Fakultäten mit Nebenfach Betriebswirtschaftslehre schriftliche und mündliche Examensprüfungen abgenommen. Die Koordination dieser Prüfung obliegt dem Studienkolleg Betriebswirtschaftslehre. Im Jahre 2002 wurden insgesamt 218 derartige Prüfungen abgenommen.

Jahrgang	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Durchschnittsnote alte Prüfungsordnung	2,76	2,65	2,69	2,72	2,55	2,53	2,47
neue Prüfungsordnung	-	-	-	-	-	-	2,1

Tabelle 2.4: Abschluss im Studiengang Betriebswirtschaftslehre

Zum Studienerfolg, gemessen an den Examensnoten, liegen folgende Daten vor. Die Durchschnittsnote der erfolgreichen Absolventen beträgt nach alter Prüfungsordnung „2,47“,

nach neuer Prüfungsordnung „2,1“ (vgl. Tabelle 2.4). Insgesamt ist das Studium ein harter Auswahlprozess, wenn auch hinzuzufügen bleibt, dass ein Teil der Abbrecher an anderen Universitäten mit Erfolg weiter studiert und nicht wenige Abbrecher in mannigfaltigen Berufen erfolgreich sind.

Über das von unserem Institut angebotene Lehrprogramm in den zwei Semestern des Jahres 2002 informiert der im Anhang A beigefügte Auszug aus den Vorlesungsverzeichnissen.

2.3 Internationaler Studierendenaustausch

Die Institute für Betriebswirtschaftslehre pflegen einen regen Studierendenaustausch mit 29 ausländischen Universitäten (vgl. 2.5). Sämtliche Europäischen Partnerhochschulen sind in das Sokrates-Austauschprogramm integriert. Im Jahr 2002 konnte das Austauschprogramm um die Universität Cadiz (Spanien) erweitert werden. Im Berichtsjahr übernahm neben Prof. Dr. Joachim Wolf Herr Dipl.-Kfm. Henning Nawotki die Verantwortung für die Austauschbeziehungen der Institute für Betriebswirtschaftslehre von Dr. Salomo. Unser besonderer Dank gilt Prof. Dr. Dr. h.c. Hauschildt und Frau Dipl.-Kffr. Inken Braunschmidt, die das Sokrates-Programm in ihrer Amtszeit in hervorragender Weise koordiniert haben.

Im aktuellen Austauschjahr ist die Anzahl der austauschbereiten deutschen Studierenden im Vergleich zum Vorjahr erneut gestiegen. Insgesamt 27 Studierende studieren im Rahmen des Sokrates-Programms an europäischen Universitäten, 2 Studierende besuchen die McMaster University in Kanada und ein Student die Universidad Torcuato de Tella in Argentinien. Obwohl nur 4 % der Studierenden an der CAU für BWL eingeschrieben sind, stellen wir 18 % aller Studierenden, die über das Sokratesprogramm ins Ausland gehen.

Der Anstieg der Zahl unserer Studierenden, die im Ausland studieren, lässt sich einerseits durch die neue Studienordnung, die den Studierenden ermöglicht, im Ausland erworbene Scheine in ihr Kieler Examen einzubringen, erklären; andererseits hatte die Entscheidung, den Bewerbungsschluss in das Semester anstelle auf den ersten Semestertag zu legen, Erfolg. Dennoch war das Kontingent noch nicht ausgeschöpft. Unter den Studierenden, die aus dem Ausland zu uns kamen, wurde einer durch das Stipendium der Stadt Kiel unterstützt.

Der Internetauftritt zum Sokrates-Programm ist weiter ausgebaut worden. Er wird von den Studierenden sehr gut angenommen. Unter der Adresse www.bwl.uni-kiel.de/bwlinstitute/Sokrates/ können sich die Studierenden umfassend über die Möglichkeiten zum internationalen Studierendenaustausch informieren.

Mit den Universitäten Tilburg (NL) und Rennes (F) konnten Vereinbarungen über die Vergabe von Doppel-Diplomen abgeschlossen werden. Die ersten Anfragen von Studierenden liegen bereits vor.

Im Rahmen der Kiel Summer School (KiSS) bieten die betriebswirtschaftlichen Fachkollegen englischsprachige Lehrveranstaltungen an. Ausländischen Gaststudierenden wird hierdurch das Studium an der Christian-Albrechts-Universität erheblich erleichtert; den deutschen Studierenden wird es möglich, sich in die in der Wirtschaftswelt zunehmend dominierende englische Fachsprache einzuhören bzw. -denken.

Partnerhochschulen	01/02		02/03	
	In	Out	In	Out
ICEHEC Bruxelles (B)	1		2	
Katholieke Universiteit Leuven (B)				
Copenhagen Business School (DK)	3	2		2
Syddansk Universitet (DK)			1	
Universidad de Alcalá de Henares (E)		1		2
Universidad de Cádiz (E)				
Universidad Autónoma de Madrid (E)		2		2
Groupe ESC Bretagn (F)				
Université Jean Moulin, Lyon III (F)		1		
University of Rennes I (F)			2	
Università degli studi di Catania (I)				1
Università degli studi di Torino (Faculty of Economics) (I)				
Università degli studi di Torino (School for International Trade) (I)				
Norges Handelshyskole (N)		1		2
Norwegian School of Management (N)				4
Technische Universiteit Eindhoven (NL)		1		
Erasmus Universiteit Rotterdam (NL)	1	2		
Katholieke Universiteit Brabant (NL)		1		1
Universidade Nova Economia (P)		1		1
Warsaw School of Economics (PL)	4	2	5	
Wyzyza Szkola Humanistczno-Ekonomiczna (PL)			1	
Göteborg University (S)	1	5		4
Lunds Universitet (S)				4
Vaasan Yliopisto - University of Vaasa (FIN)			1	
Helsinki School of Economics and Business Administration (FIN)	5	2		1
The University of Warwick (UK)		2		2
University of Keele (UK)		1	1	1
Universidad Di Tella, Buenos Aires, (ARG)		1		1
McMaster University, Hamilton (CAN)		2		2
sonstige (Freemover)			1	
Summe	15	28	14	30

Tabelle 2.5: Partnerhochschulen und Studierendenaustausch

2.4 Ausgewählte Diplomarbeiten

Absatzwirtschaft

- *Temme, J.*, Die Berücksichtigung von soziodemographischen Variablen in Mixed multinomialen Logit Modellen

Controlling

- *Fliege, R.*, Struktur der Data Envelopment Analysis (DEA) und der Beitrag zum Controlling.
- *Karstens, I.*, Ausgestaltung des Risikomanagements nach KonTraG.
- *Wendt, C.*, Kritische Analyse des rationalitätsorientierten Controlling.

Finanzwirtschaft

- *Zienecker, T.*, Corporate Governance

Innovation, Neue Medien und Marketing

- *Liesegang, C.*, Kundenbindung bei e-Commerce Unternehmen am Beispiel von jaxx.de
- *Jank, S.*, Erfolgsfaktoren im E-Commerce
- *Bräuer, J.*, Bietagenten in Internet-Auktionen als Methode zur Messung von Zahlungsbereitschaften – theoretischer Ansatz und empirische Analyse

Organisation

- *Lagler, A.*, Personalwirtschaftliche Implikationen des Kernkompetenzansatzes – Theoretische Konzeption und Anwendung bei einer norddeutschen Großbank.
- *Conrad, M.-A.*, Superleadership – Evolution, Spezifikation und Implementierung eines Führungskonzepts.

Produktion und Logistik

- *Boss, A.*, Cash Flows in der Projektplanung
- *Natour, M.*, Abstimmung U-förmiger Fließlinien

Rechnungswesen

- *Löwen, K.*, Die Zwischenberichterstattung nach DRS 6 und ihre Prüfung
- *Ruge, S.*, Alternativen bei der externen Überwachung der Abschlussprüfung

2.5 Graduierten- und Doktorandenstudium

Seit Oktober 1999 wird das Graduiertenkolleg „Betriebswirtschaftliche Aspekte loser gekoppelter Systeme im Zeitalter elektronischer Medien“ betrieben, das von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanziell unterstützt wird und dessen Sprecher Prof. Albers ist. In diesem Graduiertenkolleg stehen 12 Doktorandenstipendien und ein Habilitationsstipendium zur Verfügung. Gegenwärtig arbeitet das Graduiertenkolleg mit 11 Stipendiaten. Das Graduiertenkolleg wurde inzwischen nach einer ersten Bewilligungsphase von drei Jahren um weitere 3 Jahre bis zum 30.09.2005 mit einem finanziellen Förderungsvolumen von etwa 800.000 Euro von der Deutschen Forschungsgemeinschaft verlängert. Der Name des Graduiertenkollegs wurde in „Betriebswirtschaftliche Aspekte loser gekoppelter Systeme und Electronic Business“ umbenannt.

Vor dem Hintergrund der stürmischen Entwicklung im Electronic Business umfasst das Themengebiet des Graduiertenkollegs neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen bei der Leistungserstellung und -verwertung. Erweiterte und kostengünstige Möglichkeiten der Kommunikation über elektronische Medien unabhängig vom geographischen Standort erleichtern, dass Spezialisten, die eine Aktivität als Kernkompetenz besonders gut beherrschen, in lose gekoppelten Systemen oder Netzwerken zusammenarbeiten.

Das Graduiertenkolleg wendet sich an Absolventen aller Studiengänge, die betriebswirtschaftlichen Fragen lose gekoppelter Systeme und des Electronic Business sowie angrenzenden Gebieten der Rechtswissenschaft, der Psychologie und Soziologie nachgehen wollen. Alle Kollegiaten nehmen an speziellen Vorlesungen, Seminaren und Arbeitsgruppen für Graduierte teil. Gastvorträge, Exkursionen und Gastvorlesungen ergänzen das Programm. Außerdem ist für jeden Kollegiaten ein Aufenthalt an einer der Partner-Institutionen im Ausland vorgesehen.

Im Berichtsjahr wurde an den nachfolgenden Dissertationsprojekten gearbeitet:

Stipendiaten

- Dipl.-Wi.-Ing. Mihael Adzic („Matrixstrukturen in multinationalen Unternehmen“)
- M.A. Andreas Borchardt („Koordinationsinstrumente für die Begründung und Erhaltung lose gekoppelter Systeme“)
- Dipl.-Kfm. Michael Clasen („Digitale Marktplätze in der Agrar- und Ernährungswirtschaft“)
- Dipl.-Psych. Susanne Geister („Entwicklung und Evaluation eines Online-Feedbacksystems für virtuelle Teams“)
- Dipl.-Kfm., Dipl.-Volkswirt Stephan E. Göthlich („Entwicklung einer Realtypologie von Unternehmensnetzwerken für die Gestaltung von Konzepten für die netzübergreifende Koordination“)

- Dipl.-Kffr. Heike Hoffmann („Vertriebskooperationen im E-Commerce – Erklärung des Erfolgs unter Berücksichtigung loser Kopplungen“)
- Dipl.-Psych. Katrin Lehmann („Entwicklung und Validierung eines Online-Verfahrens zur Auswahl und Platzierung von Mitarbeitern virtueller Teams“)
- Dr. Borris Orlikowski („Motivation und Leistung in selbststeuernden virtuellen Teams“)
- Dipl.-Kfm. Gregor Panten („Erfolgsfaktoren des kommerziellen Community-Building im Internet“)
- Dipl.-Psych. Anne Rohn („Erklärungsgrößen und Gestaltungsformen multikultureller Arbeitsgruppen“)
- Dipl.-Kfm. Jarg Temme („Macht und Machtdynamiken in lose gekoppelten Systemen am Beispiel von Konsumgütern“)
- Dipl.-Kffr. Silvia Thies („Formen zwischenbetrieblicher Partnerschaften bei der Weitergabe von Inhalten im Internet“)

Weitere Kollegiaten

- Dipl.-Kfm. Jörn Bartels („Ereignisorientiertes Kundenmanagement“)
- Dipl.-Kfm. Jan Becker („Filesharing – Nutzung von Peer-to-Peer-Netzwerken als Vertriebsmedium von Musik“)
- Dipl.-Kfm. Ingo Garczorz („Banken und eCommerce“)
- Dipl.-Kfm. Christian Grape („Bewältigung schwerer Unternehmenskrisen durch geeignete Sanierungsmaßnahmen“)
- Dipl.-Kfm. Goetz Greve („Erfolgsfaktoren des Customer Relationship Management“)
- Dipl.-Kfm. Markus Horenburger („Strategische Marketing-Planung für Neue Medien“)
- Dipl.-Volksw. Eike Houben („Vertragsgestaltung bei Venture-Capital-Finanzierungen“)
- Dipl.-Wi.-Ing. Olaf Ratschow („Kooperatives Industriegütermarketing mit interaktiven Medien“)
- Dipl.-Kfm. Björn Schäfers („Preisgebote im Internet zur Messung von Zahlungsbereitschaften“)
- Dipl.-Betr. (FH) Stephan Waldtmann („Der Einfluss von Sicherheit auf die Akzeptanz des Internet“)

2.6 Lehraufträge

- SS 2002: Prof. Dr. Hans Heinrich Driftmann, geschäftsführender Gesellschafter der Peter Kölln KGaA sowie Präsident der Unternehmensverbände in Hamburg und Schleswig-Holstein, „Unternehmenspolitik“.

2.7 Exkursionen

Mitarbeiter und Studierende des Hauptseminars zur Speziellen Betriebswirtschaftslehre „Controlling“ im Sommersemester 2002 nahmen am 06.06.2002 an einer Exkursion zum OTTO Versand, Hamburg (Beteiligungscontrolling) teil.

Am 05.11.2002 wurde eine Exkursion zum OTTO Versand durchgeführt, in deren Rahmen mehrere Vorträge gehalten und Gespräche über eine mögliche Kooperation geführt wurden.

Mitarbeiter und Studierende des Hauptseminars zur Speziellen Betriebswirtschaftslehre „Controlling“ im Wintersemester 2002/03 nahmen am 29.11.2002 an einer Exkursion zum OTTO Versand (Investitionscontrolling) teil.

2.8 Sonstiges

Frau Anne Bartel-Radic (Universität Grenoble) war im Januar 2002 für einen Monat am Lehrstuhl für Organisation zu Gast. Sie forscht über Landeskultur und internationales Personalmanagement.

Prof. Dr. Sönke Albers hat sein Forschungssemester an der Australian Graduate School of Management in Sydney verbracht.

Kapitel 3

Forschungsprojekte

3.1 Lehrstuhl für Absatzwirtschaft

Berichterstatter: *Prof. Dr. Daniel Klapper*

Arbeitsgebiet 1: Die Analyse des Wettbewerbersverhaltens auf Konsumgütermärkten

Analysen zu den Wirkungen von Marketing-Mix-Maßnahmen auf den Erfolg (z.B. die Absatzmenge oder der Gewinn) von Marken, Produkten oder strategischen Geschäftseinheiten sind in den vergangenen Dekaden überwiegend von der Exogenität der Marketing-Mix-Maßnahmen ausgegangen. Die neueren Befunde der empirischen Industrieökonomik belegen jedoch die Abhängigkeit der Marketingentscheidungen eines Unternehmens von den Aktionen und Reaktionen der Wettbewerber. Die Forschung in diesem Schwerpunkt greift deshalb auf den Ansatz der New Empirical Industrial Organization (NEIO)-Forschung zurück und überträgt die Grundprinzipien in absatzwirtschaftliche Problemstellungen. Das NEIO-Konzept beruht auf dem Test eines quantitativen strukturellen Modells des Wettbewerbs für spezifische Marketing-Entscheidungsprobleme. Mit Techniken der Ökonometrie lassen sich die Modelle parametrisieren und zur Entscheidungsunterstützung heranziehen. Den notwendigen Dateninput können Scannerdaten des Handels oder eines Konsumentenpanels liefern. Deren Verfügbarkeit ist durch langjährige Kooperationen mit der Gesellschaft für Markt, Kommunikation und Absatzforschung (GfK) in Nürnberg sichergestellt. Die neueren Forschungsarbeiten in diesem Arbeitsgebiet sind in mehreren bisher unveröffentlichten Manuskripten, die sich im Reviewprozess anerkannter Zeitschriften befinden, dokumentiert.

Arbeitsgebiet 2: Retail Power

Aktuelle Forschungen in der Marketingwissenschaft deuten auf eine Machtverschiebung im Absatzkanal hin. Man geht dabei von einer gestiegenen Händlermacht zu Lasten der Hersteller aus. Besonders offensichtlich sollen sich die Machtverschiebungen im Konsumgütermarkt zeigen. Kontinuierlich wachsende Marktanteile von Handelsmarken in fast allen Warengruppen des täglichen Bedarfs werden als Beleg hierfür angesehen. Allerdings sind die bisherigen theoretischen und empirischen Befunde nicht eindeutig. Die Ursachen für

die angesprochene Machtverschiebung mögen zum einen in der zunehmenden Konzentration auf Seiten des Handels zu sehen sein. Zum anderen hat der Einsatz der Scanner-Technologie im Handel dessen Informationsbasis entscheidend verbessert und z.B. Aufschluss über das Kaufverhalten der Konsumenten, über Treue der Kunden gegenüber Handelsmarken, über die Kundenbedürfnisse und über die Wirksamkeit von Bonussystemen gegeben. Diese Entwicklungstendenzen dürften die Position strategisch handelnder Händler zu Lasten der Hersteller gestärkt haben. Die Erforschung der Machtverhältnisse und Machtveränderungen im Absatzkanal wird auf Grundlage von Mehrgleichungsstrukturmodellen durchgeführt. Hierbei werden Angebots- und Nachfragefunktionen der Hersteller und Händler simultan geschätzt. Dieses Vorgehen ermöglicht eine explizite Berücksichtigung der strategischen Interaktionen zwischen den Mitgliedern im Absatzkanal. Diese Interaktion kann in ihrem gleichgewichtigen Zustand z.B. durch ein Bertrand-Nash-Gleichgewicht beschrieben werden. Ziel dieses neuen Forschungsprojekts ist es zu untersuchen, ob und in welchen Märkten sich Machtverschiebungen zwischen Herstellern und Absatzmittlern empirisch nachweisen lassen und welche Faktoren ursächlich sind für diese Veränderung. In einem weiteren Schritt sollen Strategien für Hersteller entwickelt werden, mit denen Hersteller einer Machtverschiebung entgegenwirken können.

Arbeitsgebiet 3: Werbeerfolgskontrolle in Konsumgütermärkten

Auch das Kommunikationsmanagement als Teil des Marketing-Mix muss einer ständigen Kontrolle in Bezug auf die Effektivität und Effizienz unterliegen. Der Werbeerfolgskontrolle kommen somit die Aufgaben zu, die Realisierung der Werbeziele zu prüfen. Dabei misst traditionell das Werbetracking kontinuierlich die psychologische Werbewirkung mittels Wellenerhebung (wechselnde Stichprobe). Das Werbetracking im weiteren Sinne umfasst sämtliche Marktreaktionen, also auch Veränderungen der Absatzzahlen. Im Rahmen der Werbetrackingforschung entstehen besonders bei der Modellierung der Werberesponse Probleme, da zum einen Werbung eine konsumentenspezifische Wirkung hat und zum anderen sowohl weitere Marketing-Parameter (z.B. Preis und Qualität) als auch Wettbewerbermaßnahmen Einfluss auf Marktreaktionen haben. Diese Einflussfaktoren verhindern die Entwicklung allgemeingültiger Werbewirkungsmodelle, so dass bei der empirischen Forschung auf Konsumgütermärkten Wettbewerbssituation und Produktlebenszyklus berücksichtigt werden müssen. Ziel dieses neuen Forschungsprojekts ist die Entwicklung eines Instrumentariums zur kontinuierlichen Werbeerfolgskontrolle in unterschiedlichen Erhebungseinheiten und die Quantifizierung der Determinanten des Werbeerfolgs. Basierend auf den bisherigen Erkenntnissen der Stufenmodelle wird ein Modellansatz entwickelt, welcher die psychologischen Aspekte der Werbewirkung über die Zeit betrachtet. Zur Überprüfung dieses Ansatzes werden multivariate Analysemethoden eingesetzt. Nach Möglichkeit soll aus den Ergebnissen ein Frühwarnsystem implementiert werden, welches insbesondere durch die Veränderung der Untersuchungsgrößen über die Zeit in Zusammenhang mit Werbedruck und Werbebudget Hinweise über die optimalen Werbestrategien für Unternehmen geben kann. Für diese Untersuchung stehen differenzierte Werbetrackingdaten für verschiedene Produktmärkte und zahlreiche Perioden sowie Angaben zu den Werbebudgets über die Zeit zur Verfügung.

3.2 Lehrstuhl für Controlling

Berichterstatter: *Prof. Dr. Birgit Friedl*

Arbeitsgebiet 1: Controlling

Das Controlling wird im deutschsprachigen Raum seit den 60er Jahren intensiv diskutiert. Es sind seither mehrere Controllingkonzeptionen vorgeschlagen worden. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang die informationsorientierten und die koordinationsorientierten Konzeptionen. Eine Analyse hat u.a. gezeigt, dass sich keine dieser Konzeptionen für die inhaltliche Ausgestaltung des Controlling in Unternehmensnetzen eignet. Es ist deshalb eine entscheidungsorientierte Controllingkonzeption entworfen worden, die auch den Anforderungen neuerer Unternehmungsformen genügt. Die Ergebnisse dieses Forschungsbereichs sind in einem Buch zusammengefasst, das 2002 erschienen ist.

Arbeitsgebiet 2: Koordination durch Auktionen

Bei der Koordination über Zielvorgaben werden Lenkpreise eingesetzt, mit denen Lieferbeziehungen zwischen teilautonomen Unternehmungsbereichen so bewertet werden, dass eine aus Sicht der Unternehmungsleitung optimale Allokation der innerbetrieblich ausgetauschten Leistungseinheiten erreicht wird. Die Ermittlung der Lenkpreise ist aus Sicht der Unternehmungsleitung dann schwierig, wenn Mengen nachgefragt werden, die das Angebot übersteigen. In diesem Fall ist es notwendig, bei der Festlegung des Lenkpreises außer den Grenzkosten auch Opportunitätskosten zu berücksichtigen. Um Opportunitätskosten bestimmen zu können, ist jedoch die zentrale Lösung des Mengenallokationsproblems erforderlich, das eigentlich dezentral gelöst werden sollte. Ein Ausweg aus diesem Dilemma könnte die Versteigerung der knappen Ressourcen im Wege einer internen Auktion darstellen, bei der sowohl das Mengenallokationsproblem als auch das Preisfindungsproblem gelöst werden könnte. In dem hierzu laufenden Dissertationsprojekt soll unter anderem den folgenden Fragen nachgegangen werden: (1) Wie leistungsfähig sind Auktionen im Hinblick auf die von Lenkpreisen zu erfüllenden Funktionen? (2) Welchen Einfluss besitzt die Art der ausgetauschten Leistungen (z.B. Sachleistungen/Dienstleistungen) auf die Wahl der Auktionsform? Das Grobkonzept für die Dissertation ist erstellt. Momentan findet eine Auswertung der relevanten nationalen und internationalen Literaturbeiträge statt.

Arbeitsgebiet 3: Strategie und Steuerung lose gekoppelter Systeme im Zeitalter des Electronic Business

Mit Netzwerkstrukturen und Konzepten unternehmensübergreifender Zusammenarbeit (Collaboration) sollen die Fähigkeit zur Anpassung an zunehmend volatile Marktbedingungen verbessert und die Widerstandsfähigkeit gegen wachsenden weltweiten Konkurrenzdruck erhöht werden. Die betriebswirtschaftliche Forschung setzt sich mit Netzwerken dezidiert seit etwa 15 Jahren auseinander, wobei bislang das Zustandekommen und die Beschreibung von Netzwerkstrukturen im Vordergrund standen. Die im Schrifttum diskutierten Typologien von Netzwerken sind Idealtypologien mit schwacher empirischer Basis. Sie sind nicht geeignet, Erkenntnisse über die Strategieoptionen, das Management und insbesondere die effiziente Steuerung lose gekoppelter Unternehmensstrukturen abzuleiten.

In Kooperation mit der IBM Global Services werden Netzwerkstrukturen in der Unternehmenspraxis analysiert. Auf Basis von Fallstudien aus dem Bereich der Hochtechnologie – und damit den komplexesten, dynamischsten und am stärksten die Zukunft prägenden Industrien – soll ein der Realität nahekommendes und nutzbringendes Beschreibungsmodell entwickelt werden. Auf dieser Grundlage sollen dann spezifische Problemstellungen der Entscheidungskoordination in lose gekoppelten Systemen ermittelt und probate Lösungen entwickelt werden. Dabei werden auch die dem Stand der Technik entsprechenden Informationstechnologien und ihre Möglichkeiten für die Gestaltung, die Zusammenarbeit und das Controlling dieser Netzwerkstrukturen Berücksichtigung finden.

Arbeitsgebiet 4: Erfolgsfaktoren des System Sourcing

System Sourcing stellt eine kooperativ ausgeprägte Beschaffungsstrategie dar, in der wesentliche Prozesse der Leistungserstellung, wie FuE, Produktion und Logistik, auf Lieferanten übertragen werden. Es stellt sich die Frage, welche Rahmenbedingungen und Maßnahmen zu einer erfolgreichen System Sourcing-Partnerschaft führen. Auf der Grundlage dreier theoretischer Ansätze konnte ein hypothesengestütztes Kausalmodell gebildet werden, das sich durch eine zweistufige Erfolgsmessung auszeichnet. Im nächsten Schritt wird der empirische Gehalt des Kausalmodells durch eine fragebogengestützte Erhebung analysiert. Das Ziel der Untersuchung liegt in der Identifikation wichtiger Einflussgrößen auf den Erfolg der Zusammenarbeit.

3.3 Lehrstuhl für Finanzwirtschaft

Berichterstatter: *Prof. Dr. Peter Nippel*

Arbeitsgebiet 1: Kreditfinanzierung und Bankenverhalten

Forschungsgegenstand ist eine finanzierungstheoretisch fundierte Betrachtung der Kreditvergabe- und Preispolitik von Banken. Insbesondere die Auswirkung der in „Basel II“ vorgesehenen Unterlegung von riskanten Krediten mit mehr Eigenkapital werden analysiert. Auf den ersten Blick scheinen riskante Kredite allein durch diese Anforderung teurer werden zu müssen, da auch für Banken Eigenkapital gemeinhin teurer ist als Fremdkapital. In [67] wird jedoch zunächst gezeigt, dass diese Überlegung in mehrfachem Sinne zu kurz greift. Erstens ist zu erwarten, dass Eigenkapital auf Grund des geringeren financial risk billiger wird, wenn Kredite mit mehr Eigen- und weniger Fremdkapital unterlegt werden. Somit ist die Auswirkung auf die Kapitalkosten der Kreditvergabe zunächst nicht eindeutig zu benennen. Zweitens sind die Auswirkungen der höheren Eigenkapitalunterlegung von riskanten Krediten auf die Rendite-Risiko-Position der bisherigen Eigenkapitalgeber durch die Art der Aufbringung des zusätzlich erforderlichen Eigenkapitals gestaltbar. Sowohl durch einen home made leverage als auch durch eine Emission von Vorzugsaktien kann u.U. sichergestellt werden, dass die Rendite-Risiko-Position der bisherigen Eigenkapitalgeber der Bank unverändert bleibt. Damit besteht für Banken kein Anlass, auf Grund der geforderten höheren Eigenkapitalunterlegung von riskanten Krediten Änderungen im Aktivgeschäft vorzunehmen. Weiterführende Überlegungen zeigen, dass nur bei Eigenkapital-rationierten Banken die Kreditnehmer unmittelbar durch Basel II betroffen sind.

Arbeitsgebiet 2: Finanzinnovationen und komplexe Finanzierungen

Am Beispiel von Tracking Stocks werden in [68] die Probleme und Fehlanreize aufgezeigt, für die durch die Wahl einer komplexen Finanzierung Raum geschaffen wird. Derartige Nachteile werden naturgemäß nicht herausgearbeitet, wenn im Rahmen geeigneter Modellüberlegungen eine Erklärung für die Existenz von innovativen und dabei zumeist komplexen Finanzierungsweisen oder –instrumenten angestrebt wird. Eine modelltheoretische Abwägung der Vor- und Nachteile einer Abkehr von einfachen Strukturen in der Finanzierung (wie im Fall der Emission von Tracking Stocks) ist im Allgemeinen nicht möglich. Einer Erklärung von komplexen Finanzierungsstrukturen allein auf Basis von Effizienzüberlegungen ist damit stets mit Vorsicht zu begegnen. Konkret weisen wir auf die Gefahr von Vermögensumverteilungen und zusätzlichen Wohlfahrtsverlusten hin, die auf die „fiktive Aufspaltung“ einer Unternehmung bei Emission von Tracking Stocks zurück zu führen sind.

Arbeitsgebiet 3: Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Im Mittelpunkt des Forschungsprojektes steht die externe Unternehmensnachfolge. Konkret wird die Entscheidungssituation eines Jungunternehmers, der die Nachfolge eines mittelständischen Altunternehmers als Eigentümer und Geschäftsführer antreten möchte, analysiert. Der Jungunternehmer unterbreitet dem Senior ein Übernahmeangebot, wobei der Jungunternehmer zwischen den Vertragstypen „Einmalzahlung“ und „Earn-Out“ wählen kann. Bei der Einmalzahlung erhält der Altunternehmer bei Vertragsabschluss den gesamten Kaufpreis, beim „Earn-Out“ wird ein Teil des Kaufpreises erst ex post auf Basis realisierter Größen ausbezahlt. An einem einfachen Modell werden die jeweiligen Vertragskomponenten unter Anreizaspekten, unter Risikoaspekten und unter einer Kombination aus Anreiz- und Risikoaspekten optimiert. Dabei zeigen wir, dass der Jungunternehmer-Nachfolger seinen Nutzen durch die Wahl des Vertragstyps „Earn-Out“ bei optimaler Gestaltung immer steigern kann – bei konstantem Nutzenniveau des Altunternehmers. Im Grenzfall kann durch den „Earn-Out“ überhaupt erst eine Einigung erzielt werden.

In einem nächsten Schritt wird der Management-Buy-in als Nachfolgevariante analysiert. Dabei wird zusätzlich ein Finanzier an dem Übernahmeprozess beteiligt. Ziel ist die Entwicklung eines Vertragsmodells, das die mit einer solchen Konstruktion verbundenen Adverse Selektion- und Moral-Hazard-Probleme löst.

Arbeitsgebiet 4: Vertragsgestaltung bei Venture-Capital-Finanzierungen

Die Finanzierung von Unternehmensgründungen ist mit besonderen, endogenen Risiken verbunden, die aus der Informationsasymmetrie zwischen Unternehmer und Kapitalgeber resultieren. So verfügen zumeist beide Parteien vor Vertragsabschluss über bewertungsrelevante private Informationen. Um die effiziente Investitionsentscheidung treffen zu können, ist eine wahrheitsgemäße Offenbarung dieser Informationen unabdingbar. Es kann jedoch für jede Partei vorteilhaft sein, ihre private Information falsch darzustellen, da sie sich so u.U. einen höheren Anteil an dem Cashflow des Unternehmens sichern kann. Eine zweite Quelle der Informationsasymmetrie folgt aus der Notwendigkeit, dass beide Parteien einen nicht beobachtbaren Arbeitseinsatz leisten müssen, um das Unternehmen zum Erfolg zu führen. Da der Arbeitseinsatz mit Kosten verbunden ist, besteht die Möglichkeit, dass es zu Unterinvestitionen kommt. Ziel des Forschungsprojekts war es

daher, Verträge zu entwickeln, die zum einen das doppelseitige Identifikationsproblem und zum anderen das doppelseitige Arbeitsanreizproblem lösen. In [63] wird anhand einer modelltheoretischen Analyse gezeigt, dass beide Probleme durch die Verwendung wandelbarer und einlösbarer Vorzugsaktien simultan gelöst werden können. Neben diesem kombinierten Arbeitsanreiz- und Identifikationsproblem bestehen jedoch noch weitere Probleme, die die Beziehung zwischen Unternehmer und Kapitalgeber belasten können. Das als Dissertation ausgelegte Forschungsprojekt wurde daher auch auf die Analyse dieser Probleme – z.B. des Hold-up-Problems – ausgedehnt und konnte erfolgreich zum Abschluss gebracht werden.

3.4 Lehrstuhl für Organisation

Berichtersteller: *Prof. Dr. Joachim Wolf*

Arbeitsgebiet 1: Strategie und Struktur

Im Berichtsjahr wurden die Datenauswertungen und –interpretationen des von Wolf im Rahmen seines Habilitationsprojekts zusammengetragenen Datensatzes fortgeführt. In dem in einer renommierten Zeitschrift erschienenen Beitrag [54] wird gezeigt, dass sich die Erklärbarkeit von organisationalen Grundstrukturen durch Unternehmensstrategien dadurch erhöhen lässt, wenn eine gezielte Analyse der in den Grundstrukturen verankerten Strukturdimensionen erfolgt. Überdies konnte belegt werden, dass die wichtigsten der in den siebziger und achtziger Jahren identifizierten Strategie–Struktur–Fits auch heute noch gültig sind. Dies ist deshalb kein trivialer Befund, weil viele Unternehmen seither ihre Strategien und Organisationsformen signifikant geändert haben.

Arbeitsgebiet 2: Führungskräfte von Start-up-Unternehmen

Wirtschaftswissenschaftler sind sich einig, dass dem Faktor „Person“ in der Frühphase der unternehmerischen Betätigung eine besonders große Rolle zukommt. Dementsprechend beschäftigen sich Wolf und Haberstroh in [55] gezielt mit erfolgsrelevanten Merkmalen von Gründerpersönlichkeiten. Sie vollziehen eine Literatursynopse und kommen zu dem Ergebnis, dass einerseits singuläre Merkmale wie Urteilsvermögen, Risikobereitschaft, Mehrdeutigkeitstoleranz, Innovationsfreude, Koordinationsfähigkeit, Leistungsfähigkeit, Dominanz und soziale Gewandtheit sowie gute Fachkenntnisse entscheidend sind. Andererseits scheint es aber gerade auf eine geschickte Kombination dieser und anderer Merkmale anzukommen. Dementsprechend lassen sich mit dem „wahrhaftigen Manager“, dem „empathischen Starverkäufer“, dem „Tüftler“ und dem „Leistungsorientierten“ vier relativ gleichwertige Typen erfolgreicher Gründer ausmachen.

Arbeitsgebiet 3: Kernkompetenzmanagement und virtuelle Unternehmen

Diese beiden Erkenntnisfelder gehören insofern zusammen, als virtuelle Unternehmen dann die größten Erfolgsaussichten haben, wenn sich die an ihnen beteiligten Unternehmen auf ihre relativen Stärken konzentrieren. In [56] stellen Albers, Bisping, Teichmann und Wolf Befunde vor, die sie im Rahmen eines fallstudienbasierten Forschungsprojektes über virtuelle Unternehmen gewonnen haben. Dabei ging es insbesondere um die

Führung und Koordination derartiger Unternehmen. Als wichtigste Befunde müssen hervorgehoben werden, dass virtuelle Unternehmen konsequent zwischen einer Projektebene und einer Netzwerkebene unterscheiden sollten, dass in der Welt virtueller Unternehmen drei Grundtypen zu unterscheiden sind, die unterschiedliche Koordinationserfordernisse aufweisen, dass virtualisierungswillige Unternehmen konsequent prüfen sollten, ob sie die hierfür erforderlichen Voraussetzungen aufweisen und dass virtuelle Unternehmen vor allem personelle Instrumente zu ihrer Koordination einsetzen sollten. Mit [58] legen Teichmann und Borchardt eine detaillierte Dokumentation der Fallunternehmen vor, über die im Rahmen des vorgenannten Beitrags berichtet wird. In [71] stellen Wolf und Teichmann das Kernkompetenzmanagement in der Unternehmenspraxis auf den Prüfstand. Es ist hervorzuheben, dass die Mehrzahl der untersuchten Unternehmen lediglich über ein recht diffuses Bild ihrer Kernkompetenzen verfügt. Eine zielgerichtete Pflege und Verwertung von Kernkompetenzen fällt ihnen somit schwer.

Arbeitsgebiet 4: Strategisches Personalmanagement

In [53] untersucht Wolf den generellen Ausbaustand des strategischen Personalmanagements innerhalb der deutschen Betriebswirtschaftslehre sowie der Unternehmenspraxis. Basierend auf einer Literaturdurchsicht wird gezeigt, dass das Attribut „strategisch“ von Personalpraktikern und -wissenschaftlern zwar sehr häufig verwendet wird, dass aber sowohl in der Praxis als auch in der Wissenschaft der reale Entwicklungsstand des strategischen Personalmanagements deutlich hinter diesem Anspruch zurückbleibt. Dies liegt nicht nur an einer wenig langfristigen Planung von Personalentscheidungen, sondern ist vielmehr auch darin begründet, dass diese Entscheidungen häufig schlecht aufeinander und die Unternehmenspolitik abgestimmt sind.

Wie auch im Vorjahr wurden diese Forschungsaktivitäten durch weitere, auf den Lehrbereich ausgerichtete Publikationen ergänzt. Zu nennen ist hier die Neuauflage des Buches „Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken“ [48], die auf Grund der erfreulichen Marktnachfrage bereits nach einem Jahr erforderlich geworden ist.

3.5 Lehrstuhl für Produktion und Logistik

Berichterstatter: *Prof. Dr. Andreas Drexl*

Im abgelaufenen Berichtsjahr stand erneut die Entwicklung von Modellen und Methoden für unterschiedliche Anwendungsprobleme im Zentrum der Forschungsaktivitäten des Lehrstuhls:

- Das „Resource–Constrained Project Scheduling Problem“ ist nach wie vor eine große Herausforderung für die anwendungsnahe Grundlagenforschung auf dem Gebiet der ressourcenbeschränkten Projektplanung. Gegenstand von [30] sind leistungsfähige genetische Algorithmen; in [47] werden neuartige Methoden, die auf Ideen der Dekomposition von Netzplänen basieren, entwickelt.
- Die Arbeiten [17] und [57] beschäftigen sich mit dem Thema Sportligaplanung. Inhaltlicher Schwerpunkt ist dabei die Erstellung von Spielplänen. Ein Spielplan legt ex ante für alle Mannschaften einer Liga verbindlich und vollständig fest, an welchem Austragungsort und zu welcher Spielzeit zwei Mannschaften aufeinander treffen. Ausgehend von einem Basismodell werden Modelle und Lösungsverfahren für die Profiligen des DFB und des ÖFB entwickelt. Ferner werden Lösungen für reale Datensätze des DFB und des ÖFB berechnet.
- In [18] werden neue untere und obere Schranken zur Lösung des „Economic Lot Scheduling Problem“, einem Problem der simultanen Losgrößen- und Reihenfolgeplanung, vorgestellt.
- Auf elektronischen Transportmarktplätzen werden verstärkt Auktionen zur Vergabe von Frachtaufträgen eingesetzt, insbesondere im Spotgeschäft. Dieser ist durch überwiegende Vergabe von Einzelaufträgen gekennzeichnet, die von vielen verschiedenen Verladern stammen und schnell vergeben werden sollen. In [65] wird ein neues Verfahren vorgestellt, das Synergien zwischen bestimmten Aufträgen ausnutzt. Eine kritische Analyse von internet-basierten Transportmarktplätzen ist in [64] zu finden.
- Die Container Logistik gewinnt in der Seeschifffahrt zunehmend an Bedeutung. Beim operativen Betrieb von Container Terminals treten eine Reihe neuartiger Scheduling-Probleme für Personal und Betriebsmittel auf. In [60] wird ein Modell zur quantitativen Behandlung derartiger Probleme vorgestellt. [59] beschäftigt sich mit der Generierung von Szenarios, die für die Simulation und die Optimierung von Container Terminals unverzichtbar sind.

Das Lehrbuch zum Operations Research [20] ist in der 5. Auflage erschienen. In ihm werden Methoden der linearen Optimierung, der ganzzahligen und kombinatorischen Optimierung, der dynamischen Optimierung, der nichtlinearen Optimierung, der Netzplantechnik, der Warteschlangentheorie sowie der Simulation beschrieben. Das zugehörige Übungsbuch [21] ist in die vierten Auflage erschienen.

3.6 Lehrstuhl für Rechnungswesen

Berichterstatter: *Prof. Dr. Klaus-Rüdiger Veit*

Konzernrichtlinien stellen in einem weiteren Sinne Anweisungen, Regeln oder Normen dar, die sich auf den Zusammenschluss von Unternehmen zu einem Konzern beziehen. In einem engeren Sinne begreift die Praxis solche Richtlinien als konzerninterne Anweisungen zur Aufstellung des Konzernabschlusses, so dass präziser von Konzernabschluss-Richtlinien gesprochen werden sollte [50]. Diese Konzernabschluss-Richtlinien finden zunehmend Interesse deshalb, weil vor allem unter Berücksichtigung internationaler Entwicklungen der Konzernabschluss gegenüber dem Einzelabschluss an Bedeutung gewinnt. Insofern liegt es nahe, aus der Funktion der Richtlinien Struktur und einzelne Bereiche der Regelungen abzuleiten. Die wesentliche Aufgabe der Richtlinien besteht dabei darin, in organisatorischer Hinsicht die Voraussetzungen zu schaffen für die Erstellung des Konzernabschlusses; von besonderem materiellen Gewicht ist die Ausrichtung auf Einheitlichkeit bei der Bilanzierung. Der Funktion von Richtlinien wird man am ehesten gerecht, wenn die Richtlinien klar strukturiert werden. Als markante Bereiche können herausgestellt werden: Allgemeiner Bereich, Vorbereitung der Einzelabschlüsse und Konsolidierungsmaßnahmen. Dabei sollte der allgemeine Bereich die Abgrenzung des Konsolidierungskreises, die Aufstellung von Zwischenabschlüssen und problematische Fragen der Währungsumrechnung erfassen. Der Richtlinienbereich, der sich auf die Vorbereitung der Einzelabschlüsse bezieht, lässt sich in Anweisungen zur Gliederung, zu Aktivierung und Passivierung sowie zur Bewertung einteilen. Schließlich erweist es sich als zweckmäßig, den Bereich der eigentlichen Konsolidierungsmaßnahmen folgendermaßen zu gliedern: Kapitalkonsolidierung, Schuldenkonsolidierung, Zwischenergebniseliminierung, Aufwands- und Ertragskonsolidierung, Bilanzierung latenter Steuern [69] [51].

Die Anzahl von Unternehmenskrisen hat sich in den letzten Jahren erheblich erhöht, Insolvenzen erreichen ein neues Höchstmaß. Im Vorfeld von Krisen gewinnt für Kapitalgesellschaften an Bedeutung der Tatbestand, dass ein Verlust in Höhe der Hälfte des gezeichneten Kapitals eingetreten ist. In einer solchen Situation muss eine außerordentliche Versammlung der Gesellschaft, bei der AG die Hauptversammlung, einberufen werden. Zur Überprüfung des spektakulären Tatbestands benötigt man eine Rechnung, die als „Verlustanzeigebilanz“ bezeichnet wird. Eine solche Rechnung ist zwar gedanklich zwischen regulärer Handelsbilanz auf der einen und spezieller Überschuldungsbilanz auf der anderen Seite einzuordnen. Gleichwohl sind noch viele offene Fragen zu klären wie: Welche Prinzipien soll man berücksichtigen, wie mit dem Stetigkeitsgrundsatz umgehen? Kann man hinsichtlich der Aktivierung auf das wirtschaftliche Eigentum abstellen? Wie sind auf der Passivseite Pensionsverpflichtungen zu behandeln? In welchem Maße sind Sonderposten mit Rücklageanteil als Eigen- bzw. Fremdkapital anzusehen? Diese Fragen werden derzeit untersucht – auf der Basis deutscher Rechnungslegungsgrundsätze. Darüber hinaus soll analysiert werden, welche Besonderheiten eine Verlustanzeigebilanz aufweist, wenn die Jahresbilanz auf der Grundlage der International Accounting Standards (IAS) erstellt wird.

Segmentbilanzierung bzw. Segmentberichterstattung als Differenzierung nach Sparten oder Absatzregionen findet international und auch national zunehmend Beachtung, insbesondere unter dem Aspekt einer kapitalmarktorientierten Rechnungslegung. Zur segmentierten Rechnungslegung liegt eine Empfehlung des Deutschen Standardisierungsrats in Form des

Deutschen Rechnungslegungs Standard Nr. 3 (DRS 3) vor. Die – internationale Maßstäbe berücksichtigende – am Lehrstuhl durchgeführte Untersuchung des DRS 3 ist nun abgeschlossen worden. Aus dem Vergleich mit dem IAS 14 und dem Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 131, Letzteres auf der Basis der US-GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), ergaben sich wichtige praxisrelevante Verbesserungsvorschläge [40].

Zur Ergebnisbeeinflussung in der Handelsbilanz existieren bilanzielle Wahlrechte im Sinne von Aktivierungshilfen. Daneben lassen sich Wahlrechte auf Seiten der Passiva nutzen, die Passivierungserlaubnisse oder Passivierungsbefreiungen darstellen. Des Weiteren verfügen Bilanzierende über Wertansatz- und Methodenwahlrechte im Hinblick auf eine Bemessung der Herstellungskosten, auf die Sammelbewertung und auf die Vornahme von Abschreibungen. Will man die Möglichkeiten materieller Bilanzpolitik insgesamt erfassen, sind die bilanzpolitischen Maßnahmen im Zusammenspiel zu sehen. Soll das Ergebnis verbessert werden, stehen Aktivierungshilfen und Passivierungsbefreiungen zur Verfügung, kann auf Abwertungswahlrechte verzichtet werden. Darüber hinaus ist es möglich, bei der Bemessung von Herstellungskosten Gemeinkosten einzubeziehen. Strebt man eine Reduzierung des Ergebnisses an, gebietet es sich, Aktivierungshilfen nicht einzusetzen, aber Passivierungserlaubnisse. Daneben können Abwertungswahlrechte benutzt werden. Schließlich lassen sich Herstellungskosten zur Untergrenze ansetzen, Sammelbewertung und Abschreibungen auf eine Ergebnisreduzierung ausrichten. Die Untersuchung und Veranschaulichung all dieser bilanzpolitischen Maßnahmen ist nun abgeschlossen worden [52].

3.7 Lehrstuhl für Innovation, Neue Medien und Marketing

Berichterstatter: *Prof. Dr. Sönke Albers*

Hier werden nur die Arbeitsgebiete zum Marketing dargestellt, die restlichen Arbeitsgebiete finden sich unter dem Institut für betriebswirtschaftliche Innovationsforschung.

Der Berichterstatter hat die 9.–12. Folielieferung des Loseblattwerk „Verkauf“ [5] herausgegeben. Aus diesem Loseblattwerk hat der Berichterstatter die Beiträge zum engeren Gebiet der Verkaufsaußendienststeuerung in einem Buch [1] herausgegeben. [4] ist dem Problem gewidmet, wie man mit wissenschaftlich abgesicherten Methoden faire und vergleichbare Umsatzvorgaben ermitteln kann. Dies geschieht auf der Basis einer Umsatzreaktionsfunktion, die dem Anwender für verschiedene Verkaufsgebiets-Charakteristika den zu erwartenden Umsatz prognostiziert. Die Bedeutung der Ermittlung solcher Umsatzreaktionsfunktionen wird in [16] thematisiert, das am Beispiel eines Pharma-Unternehmens aufzeigt, wie durch eine solche Reaktionsfunktion solche verschiedenen Probleme wie die Besuchszeiten-Allokation, die Verkaufsgebietseinteilung, die Entlohnung von Verkaufsaußendienstmitarbeitern und die Bestimmung der Anzahl von Außendienstmitarbeitern aufeinander abgestimmt gelöst werden können. Schließlich hat der Berichterstatter noch einen Beitrag zu einem renommierten amerikanischen Handbuch zur Ph.D.-Ausbildung in Marketing beigesteuert [3]. Darin wird der Stand der Forschung zur Entlohnung, Motivation, Auswahl und Training von Verkaufsaußendienstmitarbeitern systematisiert und aufgearbeitet.

In [25] untersucht Fischer, neuer Habilitand am Lehrstuhl des Berichterstatters, welchen Einfluss der Persönlichkeitsfit von gesponserten Personen oder Vereinen mit den Marken des unterstützenden Unternehmens auf die Markenwahl hat. Dies wird empirisch am Beispiel von Bundesliga-Fußballvereinen und Sportartikelherstellern berichtet.

3.8 Institut für betriebswirtschaftliche Innovationsforschung

Berichterstatter: *Prof. Dr. Sönke Albers*

Arbeitsgebiet 1: Produkt- und Innovationsmanagement

Der Berichterstatter hat das zusammen mit Herrmann herausgegebene Handbuch Produktmanagement [6] in einer erweiterten und überarbeiteten 2. Auflage publiziert. Dazu wurden die eigenen Beiträge über Ziele, Aufgaben und Grundkonzept des Produktmanagement [7] sowie über Methoden zur Auswahl optimaler Produkteigenschaften [2] auf den neuesten Stand gebracht.

Arbeitsgebiet 2: Electronic Commerce und Neue Medien

Nachdem Ernüchterung in den Bereich der New Economy eingekehrt ist, weil kaum ein profitables Unternehmen benannt werden konnte, wollten wir mit Fallstudien demonstrieren, dass es Unternehmen gibt, die bereits im 4. Quartal 2001 profitabel arbeiteten. Das sollte die Basis für eine Analyse sein, mit welchen Strategien man Erfolg im Electronic Commerce erzielen kann. Dazu haben wir das Buch „Die eCommerce-Gewinner. Wie Unternehmen im Web profitabel wurden – 10 Erfolgsgeschichten aus erster Hand“ herausgegeben [8]. Darin haben wir zum besseren Verständnis der Leser das Marktumfeld im Electronic Commerce dargestellt [10]. Danach folgt eine Beschreibung der Recherche, mit der es uns gelungen ist, 10 erfolgreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zu identifizieren [9]. Die ausgewählten Unternehmen beschreiben dann nach einem gemeinsamen Leitfaden, mit welcher Strategie sie zu einem der ersten profitablen Unternehmen im deutschsprachigen Raum geworden sind. Auf der Basis dieser 10 Fallbeschreibungen wird dann abschließend analysiert, welche Botschaften uns die Gewinner für das Erreichen der Profitabilität geben [11]. Kurzfassungen der Ergebnisse sind auch in [12] und [13] publiziert worden.

Im Electronic Business spielt nach wie vor die variable Preisbestimmung mit Hilfe von Auktionen eine große Rolle. In [28] wird deshalb dargestellt, wie das Geschäftsmodell von Internet-Auktionen aussieht [29] und wie es im Fall von ricardo.de realisiert wurde [28]. Auch wenn bisher sehr viel über Internet-Auktionen geschrieben wurde, so ist bisher noch nicht untersucht worden, welche Faktoren in welchem Ausmaße auf den am Schluss realisierten Preis wirken. Diese Lücke wird mit dem Beitrag [14] geschlossen. Welche zusätzlichen Möglichkeiten der Preispolitik im Mobile Commerce ergeben, wird dann noch in [15] dargestellt und diskutiert.

Große Umwälzungen in strategischer Hinsicht hat der Electronic Commerce in Hinblick auf Communities gebracht. Deshalb wird in [43] das Geschäftsmodell von Virtual Commu-

nities beschrieben und bewertet. Besondere lose gekoppelte Communities sind die Peer-to-Peer-Tauschbörsen, z.B. KaZaA, über die Musik und Filme kostenlos getauscht werden können. Die Auswirkungen auf die Anbieter, die eigentlich das Copyright für diese Inhalte besitzen, ist dramatisch, da hohe Umsatzverluste befürchtet werden, wenn man dem kein attraktives legales Angebot entgegensetzen kann [19].

Arbeitsgebiet 3: Management Virtueller Unternehmen

Mit der Verbreitung elektronischer Medien hat sich die Möglichkeit zur Gründung von Virtuellen Unternehmen ergeben, die einen Verbund von auf seine Kernkompetenzen spezialisierte Einzelunternehmen darstellen, aber nach außen als einheitlicher Verbund auftreten. Damit ergeben sich insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) neue ungeahnte Möglichkeiten. Wenn man die Vorteile Virtueller Unternehmen realisieren will, dann kommt es darauf an, geeignete Management-Konzepte zu entwickeln und anzuwenden, mit denen die im Netzwerkverbund bestehenden Koordinationsprobleme beherrscht werden können. Diese Konzepte in Form von handhabbare Gestaltungsempfehlungen werden in [56] auf der Basis von zehn Fallstudien abgeleitet, denn nur was sich in der Praxis bewährt hat, kann guten Gewissens als erfolgreiches Management-Konzept empfohlen werden. Die zehn Fallstudien werden in [58] detailliert dokumentiert, so dass man nicht nur alles nachvollziehen kann, sondern auch einen Eindruck davon bekommt, wie Virtuelle Unternehmen im Tagesgeschäft bei der Umsetzung der Zusammenarbeit vorgehen. Virtuelle Unternehmen können nur funktionieren, wenn sie geeignete Tools der elektronischen Kommunikation und Projektsteuerung verwenden. Der Beitrag [66] vergleicht deshalb im Markt angebotene Software zur Unterstützung dieser Prozesse und leitet direkt anwendbare Empfehlungen ab, welche Software besonders geeignet ist. Letztendlich stellt damit die Sammlung dieser Beiträge eine Art Handbuch dar, wie man Virtuelle Unternehmen gestaltet, führt und koordiniert sowie welche Software dafür geeignet ist.

Berichterstatter: *Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Hausschildt*

Die Ergebnisse des neunjährigen Kieler Graduiertenkollegs zu den Prozessen, Strukturen und Schlüsselpersonen des Innovationsmanagements wurden zusammenfassend dargestellt und in den größeren Zusammenhang der Managementforschung eingebettet [32].

Die Durchsetzung von Innovationen verlangt das Engagement von Promotoren. Arbeitsteilung zwischen Macht-, Prozess- und Fachpromotoren ist dabei am erfolgreichsten. Diese Erkenntnisse sind vielfach gesichert. Offen ist aber bisher, wie diese Promotorenstrukturen entstehen und sich während des Innovationsprozesses verändern. In einer Auswertung von zehn Fallstudien zu Innovationen in der Großindustrie wurden 43 Personen hinsichtlich ihrer Motive, Initiative und der Übernahme von Promotorenrollen untersucht. Durch Zerlegung des Innovationsprozesses in drei Phasen wird es möglich, die Dynamik bei der Übernahme der Promotorenrollen sichtbar zu machen. Diese Betrachtung von Promotorenrollen erlaubt eine Neuinterpretation des Promotorenmodells und liefert eine Fülle heuristischer Impulse. Zugleich werden Grundlinien des Personalmanagements für Innovationen skizzierbar [36].

Administrative Innovationen führen ein Schattendasein in der Innovationsforschung. Eine besonders innovative Herausforderung für global tätige Großunternehmen liegt in der Beantwortung der Frage, in welchen Sprachen die Mitarbeiter miteinander kommunizieren

sollen. Sollen mehrere Sprachen in der Unternehmung nebeneinander existieren oder soll eine einheitliche Sprache gewählt werden? Dieses Problem wurde in Fallstudien untersucht und zusammenfassend dokumentiert. Dabei werden zunächst die ökonomischen Aspekte der Sprachenwahl aus der Perspektive des Unternehmens und der betroffenen Mitarbeiter analysiert. Sodann wird ein konzeptioneller Rahmen für die Einführung und Durchsetzung einer Unternehmenssprache entwickelt. Abschließend wird erläutert, welche Faktoren bei der Gestaltung der unternehmensinternen Sprachenpolitik zu berücksichtigen sind [37].

3.9 Studienkolleg Betriebswirtschaftslehre

Berichterstatter: *Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Hausschildt*

Im Zentrum der Forschung stand die Diagnose von Unternehmenskrisen. Dabei wurden insbesondere zusammenfassende Darstellungen für die Praxis veröffentlicht [33],[35].

Unternehmen in einer akuten Krise sind nach allgemeiner Vorstellung durch sinkende oder fehlende Gewinne sowie durch zunehmende Verschuldung gekennzeichnet. Diese Daten beschreiben aber nur den Endzustand eines kranken Unternehmens. Dann ist es aber für eine Rettung in der Regel zu spät. Eine Krisendiagnose muss die Krisenursachen früher bestimmen, ganzheitlich erfassen und strategisch gewichten. Dabei hat sie von unterschiedlichen Krisentypen auszugehen, die jeweils ein spezifisches strategisches Krisenmanagement verlangen [34].

Krisendiagnose ist präventives Risikomanagement. Risikomanagement erschöpft sich indes nicht in analytischen und diagnostischen Tätigkeiten. Es verlangt vielmehr organisatorische Form. Ein entsprechendes organisatorisches Modell wurde entwickelt und der interessierten Wirtschaftspraxis vorgestellt [31].

Kapitel 4

Publikationen, Manuskripte und Vorträge

4.1 Publikationen

- [1] Albers, S. (Hrsg.): Verkaufsaußendienst. Planung — Steuerung — Kontrolle, Symposium: Düsseldorf 2002.
- [2] Albers, S.: Auswahl optimaler Produkteigenschaften, in: S. Albers und A. Herrmann (Hrsg.): Handbuch Produktmanagement, 2. Aufl., Gabler-Verlag, Wiesbaden 2002, S. 381–411.
- [3] Albers, S.: Salesforce Management – Compensation, Motivation, Selection and Training, in: B. Weitz und R. Wensley (eds.): Handbook of Marketing, Sage: London, Thousand Oaks and New Delhi 2002, S. 248–266.
- [4] Albers, S.: Faire und vergleichbare Umsatzvorgaben richtig ermitteln, in: Marketingreport 2002/2003 – Die wichtigsten Lehrstühle und Forschungsideen auf einem Blick, BusinessVillage, Göttingen 2002, S. 41–44.
- [5] Albers, S., Hassmann, V. und Tomczak, T.: (Hrsg.): Verkauf: Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, E-Commerce, Loseblattwerk, Symposium: Düsseldorf 2002, 9.–12. Folgelieferung.
- [6] Albers, S. und Herrmann, A.: (Hrsg.): Handbuch Produktmanagement, Gabler-Verlag, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 2002.
- [7] Albers, S. und Herrmann, A.: Ziele, Aufgaben und Grundkonzept des Produktmanagement, in: S. Albers und A. Herrmann (Hrsg.): Handbuch Produktmanagement, 2. Aufl., Gabler-Verlag, Wiesbaden 2002, S. 3–20.
- [8] Albers, S., Panten, G. und Schäfers, B.: (Hrsg.): Die eCommerce-Gewinner. Wie Unternehmen im Web profitabel wurden – 10 Erfolgsgeschichten aus erster Hand, F.A.Z.-Institut, Frankfurt am Main 2002.

- [9] Albers, S., Panten, G. und Schäfers, B.: Wer sind die eCommerce-Gewinner?, in: S. Albers, G. Panten und B. Schäfers (Hrsg.): Die eCommerce-Gewinner. Wie Unternehmen im Web profitabel wurden — 10 Erfolgsgeschichten aus erster Hand, F.A.Z.-Institut, Frankfurt am Main, 2002, S. 12–21.
- [10] Albers, S., Panten, G. und Schäfers, B.: Marktumfeld für eCommerce-Gewinner — gestern und heute, in: S. Albers, G. Panten und B. Schäfers (Hrsg.): Die eCommerce-Gewinner. Wie Unternehmen im Web profitabel wurden — 10 Erfolgsgeschichten aus erster Hand, F.A.Z.-Institut, Frankfurt am Main, 2002, S. 24–53.
- [11] Albers, S., Panten, G. und Schäfers, B.: Botschaften der eCommerce-Gewinner, in: S. Albers, G. Panten und B. Schäfers (Hrsg.): Die eCommerce-Gewinner. Wie Unternehmen im Web profitabel wurden — 10 Erfolgsgeschichten aus erster Hand, F.A.Z.-Institut, Frankfurt am Main, 2002, S. 214–232.
- [12] Albers, S., Panten, G. und Schäfers, B.: E-Commerce: Es gibt auch Firmen, die im Web Geld verdienen, Absatzwirtschaft, 45. Jg. (2002), Heft 7, S. 44–49.
- [13] Albers, S., Panten, G. und Schäfers, B.: Die Gewinner des E-Commerce — Erfolgsrezepte profitabler Internet-Unternehmen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 62, 14.03.2002, S. 25.
- [14] Albers, S. und Schäfers, B.: Preisdeterminanten bei Business-to-Consumer-Auktionen im Internet, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 72. Jg. (2002), Ergänzungsheft 1/2002, S. 125–143.
- [15] Albers, S. und Schäfers, B.: Preispolitik im Mobile Commerce, in: G. Silberer, J. Wohlfahrt und T. Wilhelm (Hrsg.): Mobile Commerce. Grundlagen, Geschäftsmodelle, Erfolgsfaktoren, Gabler, Wiesbaden 2002, S. 229–243.
- [16] Albers, S. und Skiera, B.: Einsatzplanung eines Verkaufsaußendienstes auf der Basis einer Umsatzreaktionsfunktion, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 72. Jg. (2002), S. 1105–1131.
- [17] Bartsch, T., Drexl, A. und Kröger, S.: Generating fair and attractive football timetables, in: E. Burke, P. DeCausmaecker (Hrsg.): Proceedings of the 4th International Conference on the Practice and Theory of Automated Timetabling (PATAT), KaHo St.-Lieven, Gent/Belgien 2002, S. 316–318.
- [18] Carstensen, P.: Simultane Losgrößen- und Reihenfolgeplanung bei konstantem Nachfrageverlauf, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 2002.
- [19] Clement, M., Nerjes, G. und Runte, M.: Content-Distribution im Zeitalter von Peer-to-Peer-Technologien, in: D. Schröder, K. Fischbach und R. Teichmann (Hrsg.), Peer-to-Peer (P2P): Ökonomische, technologische und juristische Perspektiven, Heidelberg 2002, S. 71–80.
- [20] Domschke, W. und Drexl, A.: Einführung in Operations Research, 5. Aufl., Springer-Verlag, Berlin, 2002.

- [21] Domschke, W., Drexl, A., Klein, R., Scholl, A. und Voß, S.: *Übungen und Fallbeispiele zum Operations Research*, 4. Aufl., Springer-Verlag, Berlin, 2002.
- [22] Domschke, W., Drexl, A. und Mayer, G.: *Betriebliche Standortplanung*, in: D. Arnold et al. (Hrsg.): *Handbuch Logistik*, Springer-Verlag, Berlin 2002, A3-1–A3-15.
- [23] Drexl, A.: *Stichwort „Planungsverfahren“*, in: H.-U. Küpper, A. Wagenhofer (Hrsg.): *Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling*, Schäffer-Poeschel-Verlag, 4. Aufl., Stuttgart 2002, Sp. 1468–1476.
- [24] Echterling, J., Fischer, M. und Kranz, M.: *Die Erfassung der Markenstärke und des Markenpotenzials als Grundlage der Markenführung*, in: K. Backhaus, H. Meffert, J. Meffert, J. Perrey, und J. Schröder (Hrsg.), *MCM/McKinsey Reihe zur Markenpolitik*, Arbeitspapier Nr. 2, 2002.
- [25] Fischer, M. und Mäder, R.: *Sponsorship as a Moderator of Self-Congruity Effectiveness*, *Proceedings 31st EMAC Conference*, Braga, 2002.
- [26] Friedl, B.: *Controlling*, Stuttgart 2002.
- [27] Friedl, B.: *Erfolgskontrolle*. In: *Handbuch Produktmanagement*. Hrsg. von S. Albers und A. Hermann, 2. Aufl., Wiesbaden 2002, S. 801–827.
- [28] Glänzer, S. und Schäfers, B.: *Ricardo.de: Handel zu flexiblen Preisen*, in: R. Weiber (Hrsg.): *Handbuch Electronic Business*, Gabler-Verlag, Wiesbaden 2002, S. 951–966.
- [29] Glänzer, S. und Schäfers, B.: *Geschäftsmodell Internet-Auktion — ein Fallbeispiel in Zeiten der Marktkonsolidierung*, in: S. Albers, V. Hassmann, und T. Tomczak (Hrsg.): *Verkauf: Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, E-Commerce, Loseblattwerk und Online-Dienst www.verkauf-aktuell.de*, Gabler Wirtschaftspraxis, Wiesbaden 2002, Kapitel 06-17, S. 1–11.
- [30] Hartmann, S.: *A self-adapting genetic algorithm for project scheduling under resource constraints*, in: *Naval Research Logistics*, Vol. 49 (2002), S. 433–448.
- [31] Hauschildt, J.: *Risikomanagement als organisatorisches Problem*, in: *Risiken im unternehmerischen Handeln durch Individualisierung und Globalisierung*, 14. Bremer Universitätsgespräch, Hrsg. Wolfgang-Ritter-Stiftung, Universität Bremen 2002, S. 40–48.
- [32] Hauschildt, J.: *Zwischenbilanz: Prozesse, Strukturen und Schlüsselpersonen des Innovationsmanagements – Ergebnisse empirischer Studien des Kieler Graduiertenkollegs „Betriebswirtschaftslehre für Technologie und Innovation“*, in: *Theorien des Managements*, *Managementforschung* 12, Hrsg. G. Schreyögg und P. Conrad, Wiesbaden 2002, S. 1–33.
- [33] Hauschildt, J.: *Krisendiagnose durch Bilanzanalyse*, in: *Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung*, Hrsg. D. Krimphove und D. Tytko, Stuttgart 2002, S. 1003–1018.

- [34] Hauschildt, J.: Krisentypen und Strategie / Crisis Types and Strategy, in: Strategie/Strategy International, Hrsg. H. Simon, Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 124, 01.06.2002, S. 74.
- [35] Hauschildt, J.: Unternehmenskrisen – eine Typologie. Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Untersuchungen, in: Forschung & Lehre, Heft 2/2002, S. 71–73.
- [36] Hauschildt, J. und Folkerts, L.: Neue Fragen und Befunde zum Promotorenmodell, in: DBW, 62. Jg. (2002), S. 7–23.
- [37] Hauschildt, J. und Vollstedt, M.: Unternehmenssprachen oder Company Language? Zur Einführung einer einheitlichen Sprache in global tätigen Unternehmen, in: Zeitschrift Führung + Organisation, 71. Jg., Heft 3 (2002), S. 173–183.
- [38] Klapper, D. und Hildebrandt, L.: Wettbewerbsanalyse. In: S. Albers und A. Herrmann (Hrsg.): Handbuch Produkt Management, 2. Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden 2002, S. 489–512.
- [39] Klose, A. und Drexl, A.: Combinatorial optimization problems of the assignment type and a partitioning approach, in: A. Klose et al. (Hrsg.): Quantitative Approaches to Distribution Logistics and the Supply Chain Management, Springer-Verlag, Berlin 2002, S. 215–245.
- [40] Nardmann, H.: Die Segmentberichterstattung - Anforderungen nach DRS 3 im internationalen Vergleich, Herne/Berlin 2002.
- [41] Nippel, P.: Die Irrelevanz des Leverage-Effekts für die Finanzierung von Unternehmen, in: WiSt (Wirtschaftswissenschaftliches Studium), 31. Jg. 2002, S. 69–74.
- [42] Orlikowski, B.: Management virtueller Teams: Der Einfluss von Führung auf den Erfolg, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 2002.
- [43] Panten, G. und Paul, C.: Community Building effizient gestalten, Loseblattsammlung und Online-Dienst www.verkauf-aktuell.de, Gabler Wirtschaftspraxis, Wiesbaden 1999, Symposion Verlag, Düsseldorf, 2002, 11. Folgelieferung.
- [44] Salomo, S. und Teichmann, K.: Erfolgsmessung im Sportmanagement – Trainerwechsel und Vereins Erfolg, in: Sportmanagement. Der Profi-Fußball aus sportökonomischer Perspektive, Hrsg. G. Schewe und J. Littkemann, Schorndorf 2002.
- [45] Schäfers, B., Skiera, B. und Spann, M.: Measurement of Consumer Search Costs and their Use for Optimal Price Discrimination, forthcoming in Conference Proceedings „INFORMS Conference on Pricing Research“, Cornell University, 13.–14.09.2002, New York.
- [46] Schirmer, A. und Potzahr, K.: Lehrgangsplanung für die Ausbildung von Verkehrsflugzeugführern — Ergebnisse einer Studie bei Lufthansa Flight Training, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 72 (2002), S. 893–914.
- [47] Sprecher, A.: Network decomposition techniques for the resource-constrained project scheduling problem, in: Journal of the Operational Research Society, Vol. 53 (2002), S. 405–414.

- [48] Stickel-Wolf, C. und Wolf, J.: *Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken*, 2. Aufl., Wiesbaden 2001.
- [49] Streitferdt, F.: *Eine ökonomische Analyse von Bankbeteiligungen*, 2002.
- [50] Veit, K.-R.: *Konzernrichtlinien im Allgemeinen und im Besonderen, Buchführung, Bilanz, Kostenrechnung*, 7/2002, Fach 14, S. 8189–8194.
- [51] Veit, K.-R.: *Konzernrichtlinien*, in: *Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung*, 3. Aufl., hrsg. von W. Ballwieser, A. G. Coenenberg und K. von Wysocki, Stuttgart 2002, Sp. 1371–1380.
- [52] Veit, K.-R.: *Bilanzpolitik*, München 2002.
- [53] Wolf, J.: *Strategieorientierte Ansätze des Personalmanagements*, in: E. Gaugler, W. A. Oechsler, W. Weber (Hrsg.), *Handwörterbuch des Personalwesens*, 3. Aufl., Stuttgart 2002 (im Druck).
- [54] Wolf, J. und Egelhoff, W. G.: *A Reexamination and Extension of International Strategy–Structure Theory*, in: *Strategic Management Journal*, 23. Jg., 2002 Heft 2, S. 181–189.
- [55] Wolf, J. und Haberstroh, M.: *Wertorientierte Komposition und Entwicklung der Unternehmensführung*, in: U. Hommel, T. Knecht (Hrsg.), *Wertorientiertes Start–Up–Management, Grundlagen – Konzepte – Strategien*, München 2002, S. 127–149.

4.2 Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre

- [56] Albers, S., Bisping, D., Teichmann, K. und Wolf, J.: *Management Virtueller Unternehmen*, Manuskript Nr. 558 aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre, April 2002.
- [57] Bartsch, T., Drexl, A. und Kröger, S.: *Scheduling European Soccer Leagues: Models, Methods, and Applications*, Nr. 557.
- [58] Borchardt, A. und Teichmann, K.: *Fallstudien zu Virtuellen Unternehmen*, Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, Nr. 559, Kiel 2002.
- [59] Hartmann, S.: *Generating Scenarios for Simulation and Optimization of Container Terminal Logistics*, Nr. 564.
- [60] Hartmann, S.: *A General Framework for Scheduling Equipment and Manpower on Container Terminals*, Nr. 566.
- [61] Hauschildt, J.: *Zum Stellenwert der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung – Vortrag auf der Tagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft am 22.05.2002 in München*, Nr. 561.

- [62] Hauschildt, J.: Existentielle Schlüsselereignisse im Lebenszyklus einer Unternehmung – Plädoyer für eine ontogenetische Betrachtungsweise in der Betriebswirtschaftslehre, Nr. 565.
- [63] Houben, E.: Venture Capital, Double-sided Adverse Selection, and Double-sided Moral Hazard; Manuskript Nr. 556.
- [64] Ihde, T.: Internet-based Transportation Marketplaces: A Critical Analysis, Nr. 562.
- [65] Ihde, T. und Schild, K.: Dynamic Alliance Auctions: Nachfrageaggregation in Internet-basierten Transportmarktplätzen, Nr. 563.
- [66] Müller, D.: IT-Werkzeuge für das Management virtueller Unternehmer, Manuskript Nr. 560 aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre, Kiel 2002.
- [67] Nippel, P.: Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken bei Banken und die Auswirkungen auf die Fremdkapitalkosten von Kreditnehmern, Manuskript Nr. 568.
- [68] Nippel, P. und Mertens, R.: Tracking Stocks: Ein Beispiel für Risiken und Nebenwirkungen komplexer Strukturen in der Unternehmensfinanzierung, Manuskript Nr. 567.
- [69] Veit, K.-R.: Funktion, Struktur und Bereiche von Konzernabschluss-Richtlinien, Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre, Nr. 551.
- [70] Walther, S.: Einzelbetriebliche Technologieförderung in Schleswig-Holstein – Eine empirische Studie, Nr. 554.
- [71] Wolf, J. und Teichmann, K.: Kernkompetenzmanagement in der Unternehmenspraxis, Nr. 552.

4.3 Vorträge

- [72] Albers, S.: Forecasting the Penetration of Innovative Telecommunication Services with the Help of Hazard Models, Australian Graduate School of Management, Sydney, 23.01.2002.
- [73] Albers, S.: Neues Instrument zum Kundenmonitoring. Die Änderung des Kundenverhaltens messbar zu machen, ist die Kunst, Kongress Nahverkehr 2010, Linz 07.–08.03.2002.
- [74] Albers, S.: Adoption and Acceptance of Technology Based Service Innovations, ITC and Customer Relationship Management Conference, Helsinki, 13.–14.03.2002.
- [75] Albers, S.: Methodische Probleme bei der empirischen Forschung, Jahrestagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaftslehre, München, 22.–24.05.2002.
- [76] Albers, S.: Retail Site Selection, Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung (WHU), Metro-Programm, Vallendar, 03.06.2002.

- [77] Albers, S.: Forecasting the Penetration of Innovative Telecommunication Services with the Help of Hazard Models, McMaster University, Hamilton (Canada), 24.06.2002.
- [78] Albers, S.: Forecasting the Penetration of Innovative Telecommunication Services with the Help of Hazard Models, Marketing Science Conference, Edmonton (Canada), 27.–30.06.2002.
- [79] Albers, S.: Benchmarking der Vertriebsstrukturen, Euroforum-Konferenz Marktorientiertes Management für IT-Töchter/Abteilungen, Stuttgart, 23.09.2002.
- [80] Albers, S.: Rules for the Allocation of a Marketing-Budget across Products or Segments, MSI-Conference „Measuring Marketing Productivity. Linking Marketing to Financial Returns“, Dallas (USA), 03.–05.10.2002.
- [81] Albers, S.: Retail Site Selection, Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung (WHU), Metro-Programm, Vallendar, 02.12.2002.
- [82] Albers, S.: Relative Advantage of E-Commerce Start-ups Versus Integrated Units of Bricks-and-Mortar Companies, International Conference „Managing Enterprises of the New Economy by Modern Concepts of the Theory of the Firm“, Fernuniversität Hagen, 12.–14.12.2002.
- [83] Albers, S. und Wolf, J.: Management virtueller Unternehmen, Vortrag im Rahmen der Abschlussveranstaltung der B-to-B-Initiative Schleswig-Holstein, 07.05.2002.
- [84] Braunschmidt, I.: „Technology-induced innovations and the systematic search for innovative applications or uses: A case study research“, China-German Joint-Workshop for Innovation Management, Beijing, China, 25.04.2002.
- [85] Braunschmidt, I.: „Qualitative Research – Fallstudienforschung in der Betriebswirtschaftslehre“, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Institut für betriebswirtschaftliches Management im Fachbereich Chemie und Pharmazie, Münster, 11.10.2002.
- [86] Clement, M.: Erfolgsfaktoren von Peer-to-Peer-Systemen, 9. CNEC-Symposium: Geteiltes Wissen ist doppeltes Wissen – Möglichkeiten und Grenzen von Peer-to-Peer-(P2P-)Lösungen, Competence Network Electronic Commerce, Frankfurt am Main, 27.02.2002.
- [87] Cratzius, M. und Salomo, S.: „Integration of routine functions during New Product Development: The moderating effect of innovativeness“, Jahrestagung der Academy of Management, Denver, USA, 2002.
- [88] Drexler, A.: New challenges in project scheduling, EWG/PMS 2002, University of Valencia, 03.04.2002.
- [89] Drexler, A., Akkan, C. und Kimms, A.: Network decomposition for the discrete time-cost tradeoff problem, University of Valenciennes, 07.03.2002.
- [90] Drexler, A., Akkan, C. und Kimms, A.: Algorithms for the discrete time-cost tradeoff problem, EWG/PMS 2002, University of Valencia, 04.04.2002.

- [91] Drexl, A., Bartsch, T. und Kröger, S.: Generating fair and attractive football timetables, International Conference on the Practice and Theory of Automated Timetabling (PATAT), KaHo St.-Lieven, Gent/Belgien 2002, 21.08.2002.
- [92] Drexl, A., Bartsch, T. und Kröger, S.: Scheduling Austrian and German professional soccer leagues, Operations Research 2002, Universität Klagenfurt, 03.09.2002.
- [93] Drexl, A. und Kimms, A.: Sequencing constrained JIT mixed-model assembly lines, University of Valenciennes, 04.07.2002.
- [94] Elendner, T.: Kombinatorische Ausschreibungen in der Transportindustrie, 12. Workshop QBWL, Mainz, 26.3.2002.
- [95] Elendner, T.: Kombinatorische Auktionen: Gewinnerbestimmung, MASSIV, DaimlerChrysler, Berlin, 16.5.2002.
- [96] Elendner, T.: Winner determination in combinatorial auctions: Lagrangean relaxation-based upper bounds, Workshop on Electronic Market Design, Dagstuhl, 11.06.2002.
- [97] Elendner, T.: Combinatorial auctions and scheduling, Operations Research 2002, Klagenfurt, 2.9.2002.
- [98] Fischer, M.: The Product Life Cycle: What we know and what we don't know, Marketing Science Conference, Edmonton (Canada), 27.-30.06.2002.
- [99] Fischer, M. und Mäder, R.: Sponsorship as a Moderator of Self-Congruity Effectiveness, 31st EMAC Conference, Braga, 28.-31.05.2002.
- [100] Hauschildt, J.: Zum Stellenwert der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung, Tagung der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft, München, 22.05.2002.
- [101] Hoffmann, H.: Mehrgleichungs-Strukturmodelle mit formativen und reflektiven Indikatoren, 4. Tagung Quantitatives Marketing, Frankfurt, 27.08.2002.
- [102] Hoffmann, H.: Ergebnisse der Erhebung Erfolgsabhängige Kooperationen im E-Commerce – Vertriebskooperationen und Affiliate-Marketing, Workshop der Projektgruppe Online-Marketing-Kooperationen des Deutschen Multimedia-Verbands, Düsseldorf, 30.09.2002.
- [103] Houben, E.: Anreiz- und Identifikationsprobleme bei Wagniskapitalfinanzierungen, Multimedia-Campus Kiel, 26.02.2002.
- [104] Houben, E.: Venture Capital, Double-sided Adverse Selection, and Double-sided Moral Hazard, Annual Meeting of the Association Francaise de Finance, 26.05.2002, Straßburg / Frankreich.
- [105] Houben, E.: Venture Capital, Double-sided Adverse Selection, and Double-sided Moral Hazard, 14th APFA/PACAP/FMA Finance Conference, 17.07.2002, Tokio / Japan.

- [106] Klapper, D.: Advertising competition and advertising behavior in differentiated product markets, Marketing Science Conference, Alberta / Kanada, 27.06.–30.06.2002.
- [107] Klapper, D.: Wettbewerb in differenzierten Produktmärkten, Universität Mainz, Lehrstuhl für Marketing, 19.12.2002.
- [108] Mertens, R.: Überlegungen zur Lösung von Bewertungs-, Kooperations- und Finanzierungsproblemen bei Unternehmensnachfolgen, HypoVereinsbank-Seminar zur Förderung bankwissenschaftlicher Nachwuchskräfte an der Universität Lüneburg, 22.11.2002.
- [109] Nippel, P.: Tracking Stocks: Ein Beispiel zur Zweischneidigkeit von Finanzinnovationen in der Unternehmensfinanzierung, III. Symposium zur ökonomischen Analyse der Unternehmung, 01.10.2002, Humboldt-Universität Berlin.
- [110] Nippel, P.: Comments on Oechsler/Schumacher: The Limited Liability Effect in Experimental Duopoly Markets, 9th Annual Meeting of the German Finance Association, Köln, 05.10.2002.
- [111] Schäfers, B.: Die E-Commerce-Gewinner – Wie Visionen Realität wurden, Vision 2002 Schleswig-Holstein, Kiel, 25.04.2002.
- [112] Schäfers, B.: E-Commerce-Gewinner – Strategien profitabler Unternehmen, Deutsche Telekom „Vorsprung durch Innovation“, Flensburg, 23.04.2002.
- [113] Schäfers, B.: Die eCommerce-Gewinner – Wie Unternehmen im Web profitabel wurden, Jahresendveranstaltung Deutsche Telekom, Kiel, 18.12.2002.
- [114] Schäfers, B., Skiera, B. und Spann, M.: Measurement of Consumer Search Costs and their Use for Optimal Price Discrimination, INFORMS Conference on Pricing Research, Cornell University, New York, 14.09.2002.
- [115] Teichmann, K.: Strategische Entscheidungen von Fußballunternehmen, 3. Deutscher Sportökonomie-Kongress, Deutsche Sporthochschule Köln, 22.11.2002.
- [116] Wolf, J.: Mitarbeiter im Auslandseinsatz, Tag der offenen Tür an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, 04.05.2002.
- [117] Wolf, J.: Eine empirische Überprüfung und konzeptionelle Erweiterung des Strategie-Struktur-Theorems internationaler Unternehmen, Vortrag anlässlich der Sitzung der Kommission „Internationales Management“ im Rahmen der Hochschul-lehrertagung für Betriebswirtschaft, München, 23.06.2002.
- [118] Wolf, J.: Internationaler Führungskräfte-Transfer, Vortrag im Rahmen des Kieler Ferienkurses, 23.07.2002.

Kapitel 5

Weitere Aktivitäten

5.1 Akademische Selbstverwaltung

Prof. Dr. S. Albers

- ist Prodekan der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät, und Mitglied folgender Gremien:
- ist Mitglied im Konvent der Wirtschafts- und Wissenschaftlichen Fakultät (bis Juni 2002),
- ist Sprecher des Graduiertenkollegs „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business“,
- ist Mitglied im Zentralen Haushalts- und Planungsausschuss der Universität.

Prof. Dr. A. Drexl

- führt die Studienberatung im Studiengang Betriebswirtschaftslehre durch,
- ist Leiter des vom Institut für Betriebswirtschaftslehre für die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät betriebenen PC-Labors,
- ist Mitglied des akademischen Senates,
- ist Mitglied des Senats-Ausschusses für Informationsverarbeitung,
- ist Kapazitätsbeauftragter für den Studiengang Betriebswirtschaftslehre.

Prof. Dr. B. Friedl

- führt die Studienberatung im Studiengang „Diplom-Handelslehrer“ durch,
- ist Prüferin der an der Universität angesiedelten Stiftungen,
- ist Mitglied des Zentralen Studienausschusses,
- ist Mitglied des Zentralen Frauenausschusses,
- ist Mitglied des Prüfungsausschusses der Fakultät,
- ist Mitglied der Auswahlkommission für das Graduiertenkolleg „Lose gekoppelte Systeme und Electronic Business“,
- ist Mitglied des Prüfungsausschusses des Multimedia Campus Kiel.

Prof. Dr. D. Klapper

- ist Mitglied der Kommission zur Verleihung des Fakultätspreises,
- ist Mitglied im Ausschuss für Forschung und Wissenstransfer,
- ist Mitglied der Berufungskommission zur Besetzung des Lehrstuhls für Ökonometrie,
- ist Mitglied der Berufungskommission zur Besetzung des Lehrstuhls für Statistik,
- ist Mitglied des Konvents der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät.

Prof. Dr. P. Nippel

- war Mitglied des Konvents (bis 30.07.2002)
- war Mitglied der Senatskommission für die Förderung des wissenschaftlichen und künstlerischen Nachwuchses, (bis 04.11.2002, danach Stellvertreter)
- ist Mitglied der Kommission zur Verleihung des Fakultätspreises

Prof. Dr. K.-R. Veit

- ist Mitglied des Konsistoriums
- ist Mitglied der Kommission für Grundsatz- und Hochschulgesetzfragen
- ist stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Fakultät
- ist Prüfer für das Korporationsvermögen der Universität
- ist Rechnungsprüfer des Alumni-Kiel e.V.

Prof. Dr. J. Wolf

- ist Geschäftsführender Direktor des Instituts für Betriebswirtschaftslehre,
- ist Sokrates–Beauftragter für die Austauschprogramme mit den ausländischen Partner–Universitäten,
- ist Koordinator der Fakultät für Wirtschafts– und Sozialwissenschaften hinsichtlich der Gremienwahlen,
- ist Vertreter der Wirtschafts– und Sozialwissenschaftlichen Fakultät im Deutsch–Norwegischen Studienzentrums (DNSZ),
- ist Träger des Graduiertenkollegs „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business“,
- ist stellvertretender Sprecher dieses Graduiertenkollegs,
- ist Mitglied des Prüfungsausschusses für den Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen/Elektrotechnik,

5.2 Weitere Ämter und Funktionen

Prof. Dr. S. Albers

- ist Mitherausgeber der Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung,
- war Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der fluxx.com AG (bis Oktober 2002),
- ist Vorsitzender des Aufsichtsrates der bidbizz AG,
- ist vom Minister für Wirtschaft, Technologie und Verkehr zum Mitglied des Technologie– und Innovationsrates Schleswig–Holstein berufen worden,
- gehört dem Editorial Board der Zeitschrift „International Journal of Research in Marketing“ an,
- gehört dem Herausgeberbeirat der Zeitschrift „Marketing – Zeitschrift für Forschung und Praxis“ an,
- gehört dem Beirat des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft an,
- ist Mitglied des Beirats und der Programmkommission des Marketing–Clubs Schleswig–Holstein,
- ist Geschäftsführender Herausgeber der Schriftenreihen „Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung“, „Betriebswirtschaftslehre für Technologie und Innovation“ und „Lose gekoppelte Systeme und Electronic Business“ im Deutschen Universitäts–Verlag.

Prof. Dr. A. Drexl

- war Mitglied des Programmkommittes der Tagung der „European Working Group on Project Management and Scheduling (EWG PMS)“ in Valencia vom 3.4.–5.4.2002,
- war Mitglied des Programmkommittes der Tagung „Practice and Theory of Automated Timetabling (PATAT)“ in Gent vom 21.8.–23.8.2002,
- ist Mitglied des Editorial Boards der Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems,
- ist National Contributing Editor der International Abstracts in Operational Research (IAOR),
- ist Mitglied des Advisory Boards der Zeitschrift Operations Research Spektrum,
- ist Associate Editor der Zeitschrift Journal of Heuristics,
- ist Gutachter für die Zeitschriften EJOR, IJPE, INFOR, ITOR, Management Science, Operations Research, OR Spektrum, ZfB, ZfbF, u.a.

Prof. Dr. Friedl

- ist Mitglied des gemeinsamen Prüfungsausschusses für Wirtschaftsprüfer der Länder Bremen, Hamburg, Mecklenburg–Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein,
- ist Mitglied des Verwaltungsrates des „Studentenwerk Schleswig-Holstein“,
- ist Gutachterin der Zeitschrift für Planung.

Prof. Dr. Dr. h.c. J. Hauschildt

- ist Mitglied des Editorial Board der Zeitschrift „Organisation Science“,
- ist Mitglied der Europäischen Akademie der Wissenschaft und Künste, Salzburg,
- ist Mitglied des Stiftungsrates der Esche Schümann Commichau–Stiftung, Hamburg,
- ist Mitglied der Mitgliedschaftskommission im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V.,
- ist Mitglied in der DVFA–Kommission Rating–Standards,
- ist Mitglied des wissenschaftlichen Beirats der Technologiestiftung Schleswig–Holstein.

Prof. Dr. D. Klapper

- ist Associate Editor der Zeitschrift „Computational Statistics“,
- ist kooptiertes Mitglied des Sonderforschungsbereichs 373, „Quantification and Simulation of Economic Process“ an der Humboldt–Universität zu Berlin
- ist Gutachter u.a. für die Zeitschrift „International Journal of Research in Marketing“.

Prof. Dr. P. Nippel

- war als Gutachter beteiligt an der Vorbereitung der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2002
- war Mitglied des Programm-Komitees der 9. Jahrestagung der German Finance Association (DGF) 2002
- ist Vorsitzender des Aufsichtsrats der ARIVA.DE AG

Dipl.–Kfm. B. Schäfers

- gehört dem Fachbeirat der STIFTUNG WARENTEST zum Thema „Internet–Auktionen“ an

Prof. Dr. K.-R. Veit

- ist Mitglied des gemeinsamen Prüfungsausschusses für Wirtschaftsprüfer der Länder Bremen, Hamburg, Mecklenburg–Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig–Holstein
- ist Mitglied einer Kommission für „Eignungsgespräche zum Hochschulzugang für Personen ohne schulische Hochschulzugangsberechtigung“ im Ministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Kultur
- ist Mitglied des Beirats der „Gesellschaft für Betriebswirtschaft zu Kiel e.V.“.

Prof. Dr. J. Wolf

- lehrt englischsprachig im Rahmen der Kiel Summer School (KISS) der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät,
- ist Mitglied des Vorstandes der „Gesellschaft für Betriebswirtschaft zu Kiel e. V.“,
- ist Mitglied von Alumni Kiel e.V. der Christian–Albrechts–Universität zu Kiel,
- ist geschäftsführender Assistenzherausgeber der Zeitschrift „Management International Review“,