Lehre

Projektlehrveranstaltungen

- „Marketingkonzept für das Christliche Jugenddorfwerk Deutschland“ (SS 2007, Partner: CJD Dortmund).
- „Empirische Analyse zur seniorengerechten Citygestaltung“ (WS 2007/08, Partner: Cityring Dortmund).

Distinguished Guest Speaker Series

- André M. Steeg, Hauptabteilungsleiter Marketing Nährmittel der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG: „Von der Idee bis ins Fernsehen – Marketing bei Dr. Oetker“, Mai 2007.
- Alexandra Knupe, Head of MATERNA Marketing & Communications: „MATERNA goes East - How Marketing Supports Strategic Growth“, Juni 2007.
- Dr. Horst D. Elsner, Vorstandsvorsitzender der WILO AG: „Risk Management in International Business“, Juni 2007.
- Dr. Arno Lammerts, Leiter Strategisches Marketing und Konzeption der KHS AG Dortmund: „Developing a Global Brand Strategy in B2B-Markets“, Juni 2007.
- Michael v. Forstner, Leiter der Strategischen Produktplanung im Bereich Forschung & Entwicklung der Jungheinrich AG: „Innovationsmanagement bei Jungheinrich – Produkte entwickeln, die der Kunde will“, Dezember 2007.
- Gunnar Möller, Senior Manager Nationales Marketing Germanwings GmbH: „Germanwings – Geschäftsmodell und Marketingstrategie“, Januar 2008.

Dortmunder Methodenwerkstatt

- Prof. Saeed Samiee, University of Tulsa: „The Standardization-Adaptation Controversy in International Marketing: Is There a Right Answer?“, Mai 2007.
- Dr. Thomas Salzberger, Wirtschaftsuniversität Wien: „Das Rasch-Modell als alternative Messtheorie in der quantitativen Marketingforschung“, Juli 2007.
- Prof. Guliz Ger, Bilkent University: „The Politics, the Ethics, and the Aesthetics of the Urban Turkish Headscarf“, November 2007.
- Prof. Dr. Tobias Kollmann, Universität Duisburg-Essen: „Oszillierende Effekte in der Netzwerkökonomie - Das Beispiel interaktiver und kollaborativer Webplattformen“, Dezember 2007.
- Prof. Gary Hunter, Western Illinois University: „Challenges in Research on Customer Empowerment“, Januar 2008.

Transferaktivitäten (Auswahl)

- Neumann, D.: „Innovationen aus dem Kundenkontakt - Ergebnisbericht aus dem Verbundprojekt NovaMille“, Innovationsforum EWI automotive, Bergisch Gladbach, März 2007.
- Stolper, M.: „Märkte schaffen und revolutionieren mit Market Driving Strategien“, ERAN Meeting, März 2007.
- Holzmüller, H.H., Hessenkamp, V., Lentz, P.: „Der Tischler - Das unbekannte Wesen“, Imagestudie 2007, treffpunkt tischler nrw, Dortmund, August 2007.
- Lentz, P., Hessenkamp, V.: „Moskito-Marketing – Kunden gezielt ansprechen“, treffpunkt tischler nrw, Dortmund, August 2007.
- Neumann, D., Hessenkamp, V.: „Idea Fishing - Der Kundenkontakt als Ideenquelle”, NovaMille: Innovationsquelle Kunde – Ideenernte clever managen, Dortmund, August 2007.
- Evanschitzky, H., Woisetschläger, D.: „Solution Selling: Anticipated Benefits and Potential Risks of Implementing a New Business Strategy, Florida Atlantic University, Boca Raton, FL, USA, Oktober 2007.
- Töllner, A.: „Marketing im Handwerk“ - Fachhochschule des Mittelstands (FHM) Bielefeld, Oktober 2007.
- Holzmüller, H.H.: „Marketing Basics für Unternehmensgründer“, 2. Coachingabend strat2grow, Dortmund, November 2007.
- Stolper, M.: „Offensives Marketing im Handwerk“, Alligator Farbwerke GmbH, November 2007.

Sonstiges

Weiterbildungsaktivitäten

- Ingwald, J., Neumann, D.: Teilnahme am Workshop „Die Analyse von Texten mittels QSR_N6“, IWO - Institut für Wissensorganisation, Wien, Österreich, April 2007.
- Ingwald, J., Jockisch, M.: Teilnahme am Workshop „Rekonstruktive Analyse: Von hermeneutischen zu kategorisierenden Auswertungsverfahren und zurück in der sozialwissenschaftlichen Textanalyse“, Institut für Soziologie an der Universität Hamburg, April 2007.
- Ingwald, J.: Teilnahme am Workshop „Qualitative Interviewforschung“, Institut für Soziologie, Hannover, November 2007.
- Neumann, D.: „Case Method Teaching: Bringing the Real World Into Your Classroom“, ecch UK, Cranfield University, UK , Dezember 2007.

Gutachtertätigkeit

- Alexander von Humboldt Stiftung, Bonn.
- Bayrisches Staatsministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst, München.
- Businessplan-Wettbewerb Medizinwirtschaft, Startbahn Ruhr, Essen.
- Deutsche Forschungsgemeinschaft, Bonn.

Absolventen haben u. a. eingestellt

BBDO Consulting GmbH • Deutsche Bank AG • Henkel KGaA • KMC Management Consultants GmbH & Co. KG • Masterfoods GmbH • Mediacom GmbH • ThyssenKrupp AG • WAGU Gummitechnik GmbH • Yamaha Motor Deutschland GmbH.

Kontakt

Lehrstuhl für Marketing
Technische Universität Dortmund
Gebäude Chemie C1-06-731
Otto-Hahn-Straße 6 • 44227 Dortmund
Tel.: (0231) 755 - 32 70 • Fax: (0231) 755 - 32 71
e-mail: m@wiso.uni-dortmund.de
http://www.marketing-unido.de

KRÄMER
Gestaltung, Druck & Service
www.kraemer-druckservice.de

technische universität dortmund

Lehrstuhl für Marketing

Der vorliegende Folder gibt Auskunft über die Aktivitäten des Lehrstuhls in Forschung und Lehre im 10. Jahr meiner Tätigkeit an der TU Dortmund. Er dokumentiert, dass das Dortmunder Marketingteam eine aktive Rolle in der internationalen und nationalen Forschergemeinschaft spielt. Unsere Publikationen, die Präsenz bei wichtigen internationalen Konferenzen und unsere Forschungsprojekte, die über Drittmittel finanziert sind, belegen die konsequente Ausrichtung unserer Arbeit an hohen und international vergleichbaren Qualitätsstandards.

In der Lehre versuchen wir mit großem Engagement, den Studierenden Methodenkompetenz und durchgängigen Anwendungsbezug zu vermitteln. Die Einbindung von Fallstudien und Fallanalysen in die Ausbildung, die Durchführung von umfänglichen Projektseminaren mit Unternehmen bzw. Institutionen aus der Region sowie die ausschließliche Vergabe von empirisch angelegten Diplomarbeiten und Dissertationen in Zusammenarbeit mit der Praxis verleihen unseren Absolventen ein Profil, dass am Arbeitsmarkt sehr geschätzt wird.

Mit dem Tätigkeitsbericht wollen wir unsere Partner und Freunde in Wirtschaft und Verwaltung sowie an anderen Hochschulen über wesentliche Aspekte unserer Arbeit informieren. Wir beabsichtigen damit auch, unseren Kooperationspartnern mit etwas Öffentlichkeitswirkung Dank zu sagen und hoffen zudem, neue und weitere Zusammenarbeit mit unserem Team zu stimulieren.

Kontaktieren Sie mich bitte, wenn Sie zu einzelnen Bereichen mehr wissen wollen oder an einer künftigen Zusammenarbeit interessiert sind.

Prof. Dr. Hartmut H. Holzmüller
hartmut.holzmueller@udo.edu

Tätigkeitsbericht
3/2007 - 2/2008

Forschung

Publikationen

- Grube, G., Malkusch, W., Woisetschläger, D.: „Unterstützung der Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen durch Lernsysteme und Remote Services: Das Fallbeispiel carat-robotic-innovation GmbH“, in: Holtbrügge, D., Holzmüller, H.H.,v. Wangenheim, F. (Hrsg.): Remote Services. Management ferngelenkter Dienstleistungen, DUV, Wiesbaden, 2007, S. 106-120.
- Hessenkamp, V.: „Facetten und Ebenen des Vertrauens von stationären PatientInnen in Krankenhäusern“, in: Buber, R., Holzmüller, H.H. (Hrsg.): Qualitative Marktforschung - Konzepte, Methoden, Analysen, Gabler, Wiesbaden, 2007, S. 863-882.
- Holzmüller, H.H., Buber, R.: „Optionen für die Marketingforschung durch die Nutzung qualitativer Methodologie und Methodik“, in: Buber, R., Holzmüller, H.H. (Hrsg.): Qualitative Marktforschung - Konzepte, Methoden, Analysen, Gabler, Wiesbaden, 2007, S. 3-45.
- Holzmüller, H.H., Woisetschläger, D.: „Herausforderungen in internationalen Forschungsprojekten“, in: Herrmann, A., Homburg, C., Klarmann, M. (Hrsg.): Handbuch Marktforschung, Gabler, Wiesbaden, 2007, S.123-147.
- Jockisch, M., Töllner, A., Holzmüller, H.H.: „Evaluation von Methoden der Kundenanforderungserhebung bei komplexen Industrieanlagen“, in: Crostack, H.-A., ten Hompel, M. (Hrsg.): Forderungsgerechte Auslegung von intralogistischen Systemen, Verlag Praxiswissen, Dortmund, 2007.
- Lentz, P.: „Der Einfluss des Marktklimas auf das Beschwerdeverhalten von Konsumenten - Eine empirische Untersuchung in der Finanzdienstleistungsbranche“, DUV, Wiesbaden, 2007.
- Neumann, D., Holzmüller, H.H.: „Reporting. Zur Nutzung neuer technologischer Möglichkeiten“, in: Buber, R., Holzmüller, H.H. (Hrsg.): Qualitative Marktforschung - Konzepte, Methoden, Analysen, Gabler, Wiesbaden, 2007, S. 761-775.
- Neumann, D., Holzmüller, H.H.: „Service Delivery Encounters in Business-to-Business Contexts as a Source of Innovation – A Conceptual and Explorative Study“, Journal of Business Market Management, 1 (2), 2007, S. 105 - 134.
- Stolper, M.: „Market Driving-Konzept - Modellierung und empirische Prüfung von Erfolg und Erfolgsfaktoren“, DUV, Wiesbaden, 2007.
- Woisetschläger, D., Michaelis, M., Hartleb, V.: „Sponsoring und Ambush-Marketing im Rahmen der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 – eine vergleichende empirische Analyse“, in: Ahlert, D., Woisetschläger, D., Vogel, V. (Hrsg.): Exzellentes Sponsoring - Innovative Ansätze und Best Practices für das Markenmanagement, DUV, Wiesbaden, 2007, S. 203-119.
- Lentz, P., Woisetschläger, D.: „Eine empirische Analyse von Determinanten der Kundenbindung im Kontext regionaler Tageszeitungen“, Die Betriebswirtschaft, 2008, S. 217-238.
- Woisetschläger, D., Michaelis, M., Backhaus, C.: „The “Dark Side” of Brand Alliances: How the Exit of Alliance Members Affects Consumer Perceptions“, Advances in Consumer Research, Vol. 35, 2008.

Konferenzteilnahmen

- Holzmüller, H.H.: „ExFeD - Bericht über Konzeption und Arbeitsfortschritt in einem BMBF-Verbundprojekt“, Jahrestagung, Wissenschaftliche Komission „Internationales Management“, Wien, Österreich, Februar 2007.
- Hessenkamp, V., Neumann, D., Ingwald, J.: „A Nine Month Decision: Criteria and Motivations When Choosing a Maternity Clinic“, 36th EMAC Conference, Reykjavik, Island, Mai 2007.
- Holzmüller, H.H., Neumann, D.: „New Technological Options for Reporting Qualitative Studies“, 36th EMAC Conference, Reykjavik, Island, Mai 2007.
- Jockisch, M., Lentz, P., Woisetschläger, D.: „Is It Really All Just About What to Have for Lunch? An Investigation Into Determinants of Employees’ Acceptance of Intranet Technology at the Workplace“, 36th EMAC Conference, Reykjavik, Island, Mai 2007.
- Neumann, D., Hessenkamp, V., Ingwald, J., Holzmüller, H.H.: „Frontline Employees as Boundary Spanners for Innovation - An Explorative Investigation in B2B-Service Companies“, 36th EMAC Conference, Reykjavik, Island, Mai 2007.
- Woisetschläger, D., Evanschitzky, H.: „Sponsorship Effects on Brand Perception - A Longitudinal Analysis“, 36th EMAC Conference, Reykjavik, Island, Mai 2007.
- Schumann, J., Wünderlich, N., von Wangenheim, F., Holzmüller, H.H.: „Towards a New Typology for Technology-Mediated Services“, DSI MiniConference, Pittsburgh, PA, USA, Mai 2007.
- Evanschitzky, H., Woisetschläger, D.: „The Effects of Corporate Efforts on Brand Equity: A Multilevel Analysis“, La Londe Conference on Marketing Communications and Consumer Behavior, La Londe Les Maures, Frankreich, Juni 2007.
- Hessenkamp, V., Neumann, D., Holzmüller, H.H.: „Facets of Patients’ Trust in Hospitals – A Qualitative Approach to Understanding the Market of Health Care Services“, Joint ISMD and Macromarketing Conference 2007, Washington, DC, USA, Juni 2007.
- Hessenkamp, V., Neumann, D., Ingwald, J.: „Criteria and Motives of Women When Choosing a Maternity Clinic – A Qualitative Investigation“, Joint ISMD and Macromarketing Conference 2007, Washington, DC, USA, Juni 2007.
- Woisetschläger, D., Michaelis, M., Backhaus, C.: „Does the Entry or Exit of Airline Brands in Network Alliances Affect Consumer Perceptions?“, La Londe Conference on Marketing Communications and Consumer Behavior, La Londe Les Maures, Frankreich, Juni 2007.
- Ingwald, J., Holzmüller, H.H.: „State of the Art in Global Marketing Coordination”, Second International Conference on Management of Globally Distributed Work, Bangalore, Indien, Juli 2007.
- Lentz, P., Woisetschläger, D., Evanschitzky, H.: „A Longitudinal Analysis of Sponsorship Effects on Brand Perception“, 13th Biennial World Marketing Congress 2007, Verona, Italien, Juli 2007.
- Jockisch, M., Töllner, A., Holzmüller, H.H.: „Die Erhebung von Kundenanforderungen als Eingangsgrößen in eine QFD - Ein Methodenvergleich“, QFD-Institut Deutschland e.V. – QFD-Symposium, Kassel, Dezember 2007.
- Woisetschläger, D. Evanschitzky, H., Lentz, P.: „Are Newspaper Subscribers Closely Connected or Just Bound by Contract? An Empirical Analysis of Moderating Effects in the Four-Stage Loyalty Model, AMA Winter Educators‘ Conference, Austin, TX, USA, Februar 2008.

Gastaufenthalte

- DAAD-Stipendiat, Dr. Marcin Komor, Akademia Ekonomiczna, Katowice, Polen.
- Gambrinus-Fellow Prof. Saeed Samiee, Ph.D., University of Tulsa, Oklahoma, USA.
- Gambrinus-Fellow Prof. Guliz Ger, Ph.D., Bilkent University, Ankara, Türkei.
- Prof. Abbie Griffin, Ph.D., University of Utah, Salt Lake City, Utah, USA.
- Dr. Maria Smirnova, St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russland.

Review Tätigkeit

- AMA Winter Marketing Educators‘ Conference 2008
- European Marketing Academy 2007/08 Conference
- Industrial Marketing Management
- Journal of International Business Studies
- Journal of International Marketing
- Thexis
- Zeitschrift für Betriebswirtschaft

Laufende Forschungsprojekte

- Effiziente Gestaltung der Erhebung von Kundenanforderungen bei der Entwicklung logistischer Anlagen in der Produktion (SFB 696: Forderungsgerechte Auslegung von intralogistischen Systemen - Logistics on Demand) (Holzmüller, H.H., Jockisch, M., Töllner, A.).
- NovaMille - Die Ausbildung innovativer Organisationskulturen und -milieus an der Schnittstelle zwischen technischer Dienstleistung und Kunden (BMBF-Verbundprojekt 01 HY 0363) (Holzmüller, H.H., Neumann, D., Hessenkamp, V.).
- ExFeD - Export ferngelenkter Dienstleistungen (BMBF-Verbundprojekt 01 HQ 0553) (Holzmüller, H.H., Paluch, S.).
- Projekt 3K - Globale Strategien von Dienstleistungsunternehmungen. Konfiguration. Koordination. Kundenintegration (BMBF-Verbundprojekt 01 HQ 0603) (Holzmüller, H.H., Ingwald, J.).
- Integration der Kundenanforderungen und -wünsche in die kundenorientierte Produktentwicklung von Werkzeugen und Schneidwaren (AiF-Projekt N05334/04) (Holzmüller, H.H., Hessenkamp, V.).

Studentische Forschung

Kooperationspartner bei Diplomarbeiten und Dissertationen im Berichtszeitraum:

Airport Weeze Flughafen Niederrhein GmbH • Augenoptikerverband Westfalen • Autohaus Möller GmbH • Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG • BASF Coatings AG • Borussia Dortmund KgaA • Heinrich Deichmann - Schuhe GmbH & Co. KG • Deutsche Bank AG • DEW 21 GmbH • Dolezych GmbH & Co. KG • Flughafen Dortmund GmbH • Fraunhofer IML • KiK-Textilien & Nonfood GmbH • KHS AG • Werbegemeinschaft Saarlandstraße • Thalia.de • ThyssenKrupp AG • Ladies’ Goal • RS Consulting GmbH • RWE Westfalen-Weser-Ems AG • Signal Iduna AG • Tischler NRW • Werbe-Cityring Unna.