

LEHRE

PROJEKTLERHRVERANSTALTUNGEN

- „Marketing im Handwerk“ (SS 2008, Partner: Handwerkskammer Dortmund)
- „Verlagsmarketing – Feasibilityanalyse für ein neues Medienprodukt“ (WS 2008/09, Partner: Busche Verlagsgesellschaft mbH)

DISTINGUISHED GUEST SPEAKER SERIES

- Norbert Wupperfeld, Geschäftsführender Gesellschafter der Nowutec GmbH Full-Service Produktentwicklung: „Produkt- und Sortimentsentwicklung im Wandel der Zeit - Praxisbeispiele aus Industrie und Handel“, April 2008.
- Dr. Ralf Ebbinghaus, Executive Vice President Vertrieb und Marketing der SWYX Solutions AG, Dortmund: „Channelmarketing – online and offline am Beispiel der Swyx Solutions AG“, Mai 2008.
- Michael Beese, Geschäftsführung Organisationsentwicklung der Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG Armaturenfabrik: „Vom CRM (Customer Relationship Management) zum XRM (Business Relationship Management)“, Juni 2008.
- Gabriele Reitemeyer, REITEMEYERcommunications: „Das Produkt ICH - lerne, dich selbst zu verkaufen - Präsentationen - Werkzeug für Selbstmarketing“, Juni 2008.
- Dr. Dirk Schneider, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der BackWerk Service GmbH, Essen: „Die richtige Wachstumsgeschwindigkeit von Franchisesystemen - am Beispiel von BackWerk“, November 2008.
- Thomas Treß, Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA: „Die (finanzielle) Sanierung des BVB 09“, November 2008.
- Axel Vosschulte, Gründer und Geschäftsführer der Store Concept GmbH & Co. KG, Dortmund: „Innovative Konzepte im Einzelhandel“, Dezember 2008.

DORTMUNDER METHODENWERKSTATT

- Prof. Dr. Robert Wilken, ESCP-EAP Europäische Wirtschaftshochschule Berlin: „Mit Data Envelopment Analysis (Marketing-) Effizienz messen“, März 2008.
- Dr. Tina Ambos, Wirtschaftsuniversität Wien: „Von der Fallstudie zur Typologie“, Februar 2009.
- Haselhoff, V., Neumann, D., Lehrstuhl für Marketing, TU Dortmund: „Qualitative Forschungswerkstatt“, monatlich.

WISSENSCHAFTLICHE VERANSTALTUNGEN

- „Recent and Future Marketing Research ex Dortmund“, Internationales wissenschaftliches Symposium aus Anlass des 10jährigen Bestehens des Lehrstuhls für Marketing an der TU Dortmund unter neuer Leitung, Februar 2008.

TRANSFERAKTIVITÄTEN (AUSWAHL)

- Hessenkamp, V.: Projekt „Marketing-Lotse im Handwerk“, in Kooperation mit der Handwerkskammer Dortmund.
- Holz Müller, H.H.: „Moderation. Dienstleistungen international vermarkten – Erfolgreiche Service und Vertriebsmodelle“, 7. Dienstleistungstagung des BMBF, Berlin, Juni 2007.

- Holz Müller, H.H.: „Professionelles Marketing für die Stadt und die Region“, 17. Westfälischer Nachmittag der CDU-Fraktion der Stadt Dortmund, Juli 2008.
- Holz Müller, H.H.: „Marketing Driving – Neue Strategien braucht das Land“, Kuratoriumssitzung des Berufsverbands der Versicherungswirtschaft, Dortmund, Oktober 2008.

SONSTIGES

WEITERBILDUNGSAKTIVITÄTEN

- Haselhoff, V., Paluch, S.: Bochumer Winterschool: Empirische Sozialforschung, Ruhr Universität Bochum, März 2008.
- Jockisch, M., Töllner, A.: Seminar „PLS Path Modeling“, Neuss, Dezember, 2008.
- Neumann, D.: „Massenveranstaltungen in der betriebswirtschaftlichen Ausbildung – Problematik und Gestaltungsmöglichkeiten“, Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft, Göttingen, November 2008.
- Neumann, D.: Workshop: „6. Paderborner Marketing Bootcamp“, Universität Paderborn, Januar 2009.
- Paluch, S.: HBS Case Study Seminar: „The Art and Craft of Discussion Leadership“, Harvard Business School, Boston, USA, März 2008.
- Paluch, S.: GW Ciber: „Succeeding in Emerging and Developing Markets: Understanding How Institutions Impact Firms and Managers“, Center for International Business Education and Research, George Washington University, Washington D.C., USA, Juni 2008.
- Paluch, S.: Einführung in GABEK, Universität Innsbruck, Dezember 2008.
- Welscher, B.: Seminar: „Start in die Lehre“, Dortmund, September 2008.
- Welscher, B.: Seminar: „Erstellung qualitativer Interviewleitfäden“, Münster, Oktober 2008.

GUTACHTERTÄTIGKEIT

- Alexander von Humboldt Stiftung, Bonn.
- Bayrisches Staatsministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst, München.
- Deutsche Forschungsgemeinschaft, Bonn.
- Universität Wien
- Universität Witten / Herdecke
- Wirtschaftsuniversität Wien

ABSOLVENTEN HABEN U. A. EINGESTELLT

Ardex GmbH • BBDO Consulting GmbH • Fraunhofer IML • Hellweg - Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG • Unternehmensberatung Klotz & Sievert GmbH • RWE AG • SPORTFIVE GmbH & Co. KG • Stadt Düsseldorf

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>

LEHRSTUHL FÜR MARKETING



Am Beginn des Berichtszeitraums stand die Jubiläumsfeier zum 10jährigen Bestehen des Lehrstuhls unter meiner Leitung, die unter großer Beteiligung der lokalen Marketinggemeinde und dem Partnernetzwerk des Lehrstuhls stattgefunden hat. Allen, die uns unterstützt, mitgefeiert und Glückwünsche übermittelt haben, an dieser Stelle noch einmal herzlichen Dank.

Der Flyer dokumentiert unsere Publikationen, die Präsenz bei nationalen und internationalen Konferenzen, das Mitwirken in der Forschergemeinde und unsere zurzeit laufenden Forschungsprojekte und die Mitwirkung am SFB 696. Zudem erhalten Sie Einblick in unsere Lehrbemühungen, die sich u. a. in der Zusammenarbeit mit der Praxis erstellten Diplomarbeiten, kooperativen Projektlehrveranstaltungen und einer Vortragsreihe von Praktikern widerspiegeln. Großen Wert legen wir zudem auf die Mitarbeiterqualifikation mittels von uns veranstalteter und bundesweit angebotener Methodenwerkstätten sowie der Teilnahme an methodisch anspruchsvollen Workshops.

Mit dem Tätigkeitsbericht wollen wir unsere Partner und Freunde in Wirtschaft und Verwaltung, an anderen Hochschulen und nicht zuletzt der TU Dortmund über unsere Arbeit informieren. Absicht ist es auch, unseren Kooperationspartnern mit einer gewissen Öffentlichkeitswirkung Dank zu sagen. Zudem hoffen wir, mit dem Bericht weitere und neue Zusammenarbeit zu stimulieren.

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

Für das Marketing-Team an der TU Dortmund

Prof. Dr. Hartmut H. Holz Müller
hartmut.holzmueller@tu-dortmund.de

TÄTIGKEITSBERICHT
3/2008 - 2/2009

FORSCHUNG

PUBLIKATIONEN

- Berentzen, J., Backhaus, C., Michaelis, M., Blut, M., Ahlert, D. (2008): „Does „Made in...“ also Apply to Services? An Empirical Assessment of the Country-of-Origin Effect in Service Settings“, in: Journal of Relationship Marketing, Volume 7, Issue 4, S. 391-405.
- Blut, M.: „Der Einfluss von Wechselkosten auf die Kundenbindung - Verhaltenstheoretische Fundierung und empirische Analyse“, Gabler, Wiesbaden, 2008.
- Evanschitzky, H., von Wangenheim, F., Woisetschlager, D., Blut, M. (2008): „Consumer Ethnocentrism in the German Market“, in: International Marketing Review, Volume 25, Issue 1, S. 7-32.
- Hessenkamp, V., Neumann, D., Bellenhaus, D.: „Aus der Praxis: „Idea Fishing“ - Ein Konzept für die EMC Test NRW GmbH“, in: Herrmann, T., Kleinbeck, U., Ritterskamp, C. (Hrsg.): „Innovationen an der Schnittstelle zwischen technischer Dienstleistung und Kunden“, Band 2, Physica, Heidelberg, 2008, S. 53-56.
- Hessenkamp, V., Neumann, D., Holzmüller, H.H.: „Idea Fishing an der Anbieter-Kundenschnittstelle – Konzept, Implementierung und Stolpersteine“, in: Herrmann, T., Kleinbeck, U., Ritterskamp, C. (Hrsg.): „Innovationen an der Schnittstelle zwischen technischer Dienstleistung und Kunden“, Band 2, Physica, Heidelberg, 2008, S. 19-31.
- Holzmüller, H.H.: „Die ‚Perlit-Doktrin‘ zum Umgang mit der Relevanz von Internationaler Managementforschung“, in: Niederkorn, M., Barth, A., Becker, A., Schulze, L. (Hrsg.): „Managing Challenges in a Globalized World“, Mannheim University Press, Mannheim, 2008, S. 329-335.
- Holzmüller, H.H., Holtbrügge, D., Schillo, K., Schumann, J., v. Wangenheim, F., Woisetschlager, D., Wunderlich, N.: „Remote Services – Erste Forschungsansätze zur Internationalisierung von ferngesteuerten Dienstleistungen“, in: Moser, R. (Hrsg.): „Ausländische Direktinvestitionen“, Gabler, Wiesbaden, 2008, S. 191-211.
- Holzmüller, H.H., Neumann, D.: „Die Implementierung von Idea Fishing durch Frontline Employees – Eine herausfordernde Aufgabe für die Unternehmensführung“, in: Mühlbacher, J., Scheer, P., Schmidt, A., von Rosenstiel, L. (Hrsg.): „Management Development - Wandel der Anforderungen an Führungskräfte“, Linde Verlag, Wien, 2008, S. 187-198.
- Neumann, D., Hessenkamp, V., Holzmüller, H.H.: „Erfassung der Neigung zum ‘Idea Fishing’ von Frontline Employees an der Anbieter-Kundenschnittstelle – Konstrukt, Einflussfaktoren und Konsequenzen“, in: Herrmann, T., Kleinbeck, U., Ritterskamp, C. (Hrsg.): „Innovationen an der Schnittstelle zwischen technischer Dienstleistung und Kunden“, Band 2, Physica, Heidelberg, 2008, S. 33-51.
- v. Wangenheim, F., Holtbrügge, D., Holzmüller, H.H., Wunderlich, N., Schumann, J., Schillo, K.: „Remote Services – Herausforderungen der Erbringung fernerbrachter Dienstleistungen“, in: Gatermann, I., Fleck, M. (Hrsg.): „Technologie und Dienstleistungen“, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 2008, S. 485-494.
- Woisetschlager, D., Hartleb, V., Blut, M. (2008): „How to Make Brand Communities Work: Antecedents and Consequences of Consumer Participation“, Journal of Relationship Marketing, Volume 7, Issue 3, S. 237-256.

- Woisetschlager, D., Evanschitzky, H., Holzmüller, H.H. (2008): „Putting Service Relations to the Test: How Can Negative Consumers Reactions to Price Increases be Reduced?“, Journal of Relationship Marketing, Volume 7, Issue 4, S. 377-390.
- Woisetschlager, D., Haselhoff, V. (2009): „The Name Remains the Same for Fans – Why Fans Oppose Naming Right Sponsorships“, Advances in Consumer Research, Volume 36 (im Druck).

KONFERENZTEILNAHMEN

- Hessenkamp, V., Ingwald, J., Holzmüller, H.H.: „Work in Progress: Patients' Trust in Hospitals – A Qualitative Approach“, Global Marketing Conference, Shanghai, China, März 2008.
- Holzmüller, H.H., Ingwald, J.: „3K – Internationale Konfiguration, Koordination und Kundenintegration von Dienstleistungsunternehmen: Bericht über Konzeption und Arbeitsfortschritt in einem BMBF-Verbundprojekt“, Jahrestagung der Wissenschaftlichen Kommission „Internationales Management“ im Verband der Hochschullehrer Betriebswirtschaft e. V., Wien, März 2008.
- Ingwald, J., Hessenkamp, V., Holzmüller, H.H.: „Work in Progress: Coordination in Global Marketing - A Literature Review“, Global Marketing Conference, Shanghai, China, März 2008.
- Woisetschlager, D., Hessenkamp, V., Backhaus, C.: „Reactance to Naming Right Sponsorships: Determinants and Consequences“, Global Marketing Conference, Shanghai, China, März 2008.
- Holzmüller, H.H., Stolper, M.: „Market Driving Orientation of Companies: Conceptualization, Measurement and Relevance“, 37th EMAC Conference, Brighton, UK, Mai 2008.
- Jockisch, M., Woisetschlager, D., Evanschitzky, H.: „Do You Think I am Blind? Effects of New Customer Acquisition Promotion on Existing Customers“, 37th EMAC Conference, Brighton, UK, Mai 2008.
- Neumann, D., Hessenkamp, V., Lentz, P., Holzmüller, H.H.: „Frontline Employees' Tendency to Fish for Ideas in Customer Contact Situations - Scale Development and Investigation of an Integrated Model“, 37th EMAC Conference, Brighton, UK, Mai 2008.
- Paluch, S., Woisetschlager, D., Evanschitzky, H.: „Don't Betray Me! The Role of the Brand In Preventing Negative Consumer Reactions to Price Increases“, 37th EMAC Conference, Brighton, UK, Mai 2008.
- Paluch, S., Neumann, D., Jockisch, M.: „I Want Them to See the Real Me - A Qualitative Enquiry into What Makes Corporate Career Websites Attractive to High Potentials“, 37th EMAC Conference, Brighton, UK, Mai 2008.
- Töllner, A., Lentz, P.: „Industrial Brand Personality – Transferring an Existing Concept into a New Market“, 37th EMAC Conference, Brighton, UK, Mai 2008.
- Woisetschlager, D., Hessenkamp, V., Backhaus, C.: „Negative Effects in Sponsorships: An Empirical Investigation“, AMS Annual Conference, Vancouver, Kanada, Mai 2008.
- Ingwald, J.: „The Coordination of the International Marketing of Services - A Case Study Approach“, AIB Doctoral Consortium, Milan, Italy, Juni 2008.
- Eiting, A., Blut, M., Evanschitzky, H., Woisetschlager, D.: „Modeling Complex Interactions of Switching Barriers - A Latent

Profile Approach“, AMA Summer Educators' Conference, San Diego, USA, August 2008.

- Ingwald, J.: „Coordination of Marketing Communication Projects of International Service Firms – A Case Study Approach“, RESER, PhD Summer School, Stuttgart, September 2008.
- Woisetschlager, D., Töllner, A.: „Behavioral Differences of Customers Acquired by Word-of-Mouth or Marketing – An Empirical Assessment“, AMA Winter Educators' Conference, Tampa, USA, Februar 2009.

GASTAUFENTHALTE

- DAAD-Stipendiat, Dr. Marcin Komor, Akademia Ekonomiczna, Katowice, Polen.
- Hans Eibe Sørensen, Ph.D., University of Southern Denmark, Odense, Dänemark.
- Jon Charterina, Ph.D., Universidad del País Vasco, Bilbao, Spanien.

REVIEW TÄTIGKEIT

- AMA Winter Educators' Conference 2008
- CIMAR Annual Conference 2008
- European Marketing Academy 2007/08 Conference
- Industrial Marketing Management
- Journal of Business Research
- Journal of International Business Studies
- Journal of International Marketing
- Thesis
- 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.).
- ExFeD - Export ferngelenkter Dienstleistungen (BMBF-Verbundprojekt 01 HQ 0553) (Holzmüller, H.H., Paluch, S.).
- Projekt 3K - Globale Strategien von Dienstleistungsunternehmen. 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., Haselhoff, V.).

STUDENTISCHE FORSCHUNG

Kooperationspartner bei Diplomarbeiten und Dissertationen im Berichtszeitraum:

Airport Weeze Flughafen Niederrhein GmbH • Augenoptikerverband Westfalen • Bäckermeister Grobe GmbH • Block Optic Ltd. • Demag Cranes & Components GmbH • Dokom 21 • Dortmunder Tafel • EMI Music Germany • Fraunhofer IML • Froscro Steel GmbH • Ladies' Goal • OMG 4CE GmbH • Peek & Cloppenburg KG • Stromag AG • Tischler NRW • Vossloh AG • Wilo GmbH