



Demerger-Management – Eine empirische Analyse



Während Akquisitionen und Fusionen im Rahmen von Mergers & Acquisitions in aller Munde sind, führen Demerger, die das Auflösen vorhandener Unternehmensstrukturen in selbstständige Einheiten beschreiben, sowohl in der praktischen als auch der wissenschaftlichen Betrachtung ein „Schattendasein“.

Aus dieser Motivation heraus betrachtet Herr Böllhoff die Thematik zunächst theoretisch. Auf Basis einer selbst erhobenen Stichprobe und einem innovativ hergeleiteten Modell zum Demerger-Management werden später wesentliche Einflussfaktoren eines Demerger-Prozesses integrativ in Beziehung gesetzt und ihr Einfluss auf den Erfolg im Hinblick auf die Praxis untersucht. Die Befunde zeigen, dass das Management maßgeblichen Anteil am Erfolg eines Demerger hat und Misserfolge auf diesem Gebiet vielfach „hausgemacht“ sind.

Daniel Böllhoff





Zur Ökonomie der Versorgungssicherheit in der Energiewirtschaft



Die Funktionsfähigkeit einer modernen Volkswirtschaft ist ohne die jederzeitige Verfügbarkeit von Energie nicht zu gewährleisten. Versorgungskrisen stellen somit eine existenzielle Gefahr für die Gesellschaft dar.

In seiner Arbeit beleuchtet Herr Böske die grundlegenden Strukturen von Versorgungssicherheitsproblematiken und entwickelt eine Kategorisierung, die eine ökonomische Bewertung verschiedener Handlungsalternativen erlaubt. Aufbauend hierauf wird untersucht, ob unter dem Aspekt der Versorgungssicherheit eine Anpassung der derzeitigen Marktdesigns auf Energiemärkten erforderlich ist. Im Mittelpunkt stehen hierbei das Investitionsdilemma auf Elektrizitätsmärkten und die theoretische Einordnung der Knappheit von Ressourcen.

Johannes Böske



Die Berichterstattung im Anhang des IFRS-Abschlusses



Benedikt Brüggemann befasst sich in seiner Dissertation mit den Anforderungen des Kapitalmarkts an die Berichterstattung im jährlich zu veröffentlichenden Geschäftsbericht. Aufbauend auf den Ergebnissen einer Befragung von rund 2.500 Finanzanalysten, Fondsmanagern und Wirtschaftsprüfern arbeitet er Empfehlungen an kapitalmarkt-orientierte Unternehmen aus, wie die Berichterstattung im Anhang des Geschäftsberichts kapitalmarktgerecht gestaltet werden sollte. Er kommt bei seiner Untersuchung zu dem Ergebnis, dass den Bericht erstattenden Unternehmen trotz ca. 3.000 – nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften verpflichtend offen zu legenden – Detailinformationen vielfältige Möglichkeiten verbleiben, die Qualität der Berichterstattung im Geschäftsbericht durch freiwillig ergänzte Anhanginformationen zu verbessern.

Benedikt Brüggemann



Wirtschafts-
wissenschaftliche
Fakultät

Strategie- und prozessorientiertes Kostenmanagement mit Balanced Scorecard, Prozesskostenrechnung und Time-Driven Activity-Based Costing – Darstellung der Controllinginstrumente und deren Anwendung im Dienstleistungssektor



André Coners

Aktuell gelten unter anderem bei Finanzdienstleistern die Standardisierung der Prozesse und deren Ausrichtung an sich wandelnde strategische Ziele als bedeutsame Herausforderungen des Kostenmanagements.

In der Dissertation analysiert Herr Coners Optionen zur Integration strategie- und prozessorientierter Controllinginstrumente. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Beschreibung und Modellierung des von Prof. Robert S. Kaplan in jüngerer Zeit eingeführten Time-Driven Activity-Based Costing.

Zur Deckung des Informationsbedarfs eines Kostenmanagements wird eine Informationssystemarchitektur gestaltet, die analytische Verfahren des Data Minings beinhaltet.



Erfolgsdeterminanten des Franchisings – Eine empirische Analyse



Die Arbeit adressiert drei erfolgskritische Grundprobleme des Franchise-Managements: die Herausforderungen der Partnerbindung, der Organisationsstrukturgestaltung und der Ausschöpfung von Ressourcenteilungsmöglichkeiten. Mithilfe der Data Envelopment Analysis werden unter anderem Effizienzvergleiche zwischen 83 deutschen Franchisesystemen vorgenommen. Als Kernergebnis zeigt sich insbesondere, dass die Effizienzwirkungen der Entscheidungscentralisierung durch die vertikale Verteilung spezifischer Wissensressourcen und durch den Einsatz von Anreizmechanismen zur Sicherung der Franchisegeberleistung bestimmt werden.

Julian Dormann



Die Akzeptanz kartenbasierter Kundenbindungsprogramme aus Konsumentensicht – Determinanten und Erfolgswirkungen



Die abnehmende Bindungsbereitschaft von Konsumenten hat in zahlreichen Branchen zu einer Integration der Kundenbindung als ergänzendes Marketingziel in das unternehmerische Zielsystem geführt. Damit einhergehend ist eine nahezu inflationäre Verbreitung von Kundenkartenprogrammen in vielen Endverbrauchermarkten zu verzeichnen. Die Effektivität dieses Kundenbindungsinstruments ist jedoch nach wie vor umstritten.

Anhand von Befragungsdaten untersucht Frau Hoffmann in ihrer Arbeit die Akzeptanz von Kundenkartenprogrammen aus Konsumentensicht. Hierbei identifiziert sie im Rahmen eines mehrstufigen Forschungsansatzes u. a. zentrale Determinanten sowohl der Teilnahmebereitschaft als auch der Kartennutzung. Darüber hinaus überprüft Frau Hoffmann die vorökonomischen Erfolgswirkungen der Akzeptanz von Kundenkartenprogrammen, insbesondere auf die Kundenzufriedenheit und die Kundenloyalität.

Anke Hoffmann





Die IFRS als Grundlage der Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen



Dirk Meth

Neben der verpflichtenden Anwendung der IFRS bei kapitalmarktorientierten Unternehmen wird in jüngster Vergangenheit verstärkt auch eine Anwendung der IFRS im Mittelstand in Erwägung gezogen. Die mögliche Ausweitung der IFRS auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen wird aber vom Mittelstand selbst bislang zumeist skeptisch gesehen. Nicht zuletzt aufgrund dieser Kritik entwickelt der IASB derzeit spezielle Rechnungslegungsstandards für kleinere und mittlere Unternehmen.

Vor diesem Hintergrund untersucht Herr Meth in seiner Arbeit, ob die aktuellen Full-IFRS oder die derzeit in der Entwicklung befindlichen SME-IFRS für den Mittelstand als geeignetes Rechnungslegungssystem in Frage kommen. Auf dieser Analyse aufbauend entwickelt er konkrete Gestaltungsempfehlungen für eine sachgerechte Fortentwicklung der SME-IFRS.



Strategien Russlands auf dem Erdgas- und Klimaschutzzertifikatemarkt



Jörg Reckow

Zur Zeit entwickelt sich auf Grundlage des Kyoto-Protokolls ein internationaler Markt für Klimaschutzzertifikate, die von den sogenannten Annex-B-Ländern für die Erfüllung ihrer Klimaschutzziele benötigt werden. Russland nimmt sowohl auf dem europäischen Erdgasmarkt als auch auf dem internationalen Klimaschutzzertifikatemarkt eine besondere Stellung ein, die unter bestimmten Bedingungen eine Beeinflussung des Erdgas- und Zertifikatepreises ermöglicht.

In der Dissertation untersucht Herr Reckow die strategischen Handlungsmöglichkeiten Russlands auf dem Erdgas- und Klimaschutzzertifikatemarkt unter besonderer Berücksichtigung der Erdgasnachfrage des europäischen Elektrizitätssektors. Herr Reckow zeigt u. a. mit Hilfe eines numerischen Modells, welche zusätzlichen Optimierungsmöglichkeiten sich aus Russlands Sicht durch die existierende Verbindung zwischen dem Erdgas- und dem Klimaschutzzertifikatemarkt über den Zertifikatepreis ergeben.





Wirkung der Marke bei Onlinekäufen – Eine empirisch gestützte Analyse



Tatjana Sabel

Bei traditionellen Filialkäufen stellt die Marke ein wichtiges Entscheidungskriterium dar. Die wachsende Bedeutung des Konsumgüter-E-Commerce führt zu der Frage, ob und inwieweit dieses Kriterium auch bei internetbasierten Käufen eine Rolle spielt.

Die Wirkung der Marke auf den Konsumenten wird durch den Zusammenhang zwischen den Funktionen einer Marke und den durch sie gestifteten Nutzen konkretisiert und für die Markenformen Hersteller- und Händlermarke getrennt betrachtet.

Tatjana Sabel untersucht im Rahmen einer produktmarkt-übergreifenden Online-Befragung Differenzen in der Bedeutung einzelner Markenfunktionen für den Markennutzen zwischen den beiden Kaufkanälen „Internet“ und „Filiale“. Dabei können nicht nur kaufkanalspezifische, sondern auch produktmarktspezifische Einflüsse auf den Zusammenhang nachgewiesen werden.



Evolutionäre Unternehmensentwicklung und Strategiefindung – Eine Analyse auf Basis der Modellierung dynamischer Prozesse



Im Vordergrund der Arbeit steht die mathematisch-rigoreuse Analyse der Fragestellung, unter welchen Bedingungen Unternehmen Wettbewerbsvorteile erlangen und nachhaltig sichern können. Aus verschiedenen theoretischen Perspektiven, unter anderem unter Zuhilfenahme von Erkenntnissen aus der theoretischen Biologie, erfolgen simulationsbasierte Analysen der strategischen Interaktion auf kompetitiven Märkten. Ein Kernergebnis der Arbeit ist die Herleitung eines Gleichgewichtskriteriums zur Bestimmung einer optimalen Verteidigungsstrategie gegen Marktneulinge.

Eugen Scheinker





Relative Deprivation, Arbeitszufriedenheit und Betriebswechsel – Eine Analyse auf Basis von Linked Employer-Employee Daten



Jörg Schmidt

Relative Deprivation (RD) ist der ökonomische, werturteilsfreie Ausdruck für Neid. Im Rahmen des Betriebs als Referenzgruppe werden in der Arbeit von Herrn Schmidt individuelle und betriebsbezogene Ungleichheitsmaße als Indizes für RD hergeleitet, die auch als Quasi-Indikatoren für Arbeitszufriedenheit interpretiert werden können.

Auf Basis eines neuen gematchten Arbeitgeber-Arbeitnehmer Datensatzes für Deutschland werden die wesentlichen Determinanten von RD identifiziert und ihr Einfluss auf die Arbeitsmobilität untersucht. Die Analyse zeigt, dass Unzufriedenheit, ausgelöst durch individuelle und betriebsbezogene RD, die Wahrscheinlichkeit eines Betriebswechsels erhöht.





Bondrenditen und Mindestkapitalanforderungen für Banken



Der Großteil der Verfahren zur Bewertung von Finanztiteln basiert auf der in der Realität nur unzureichend erfüllten Annahme vollkommener Kapitalmärkte. Im Rahmen seiner Dissertation geht Herr Suhr der Frage nach, inwiefern die Bankenregulierung als eine spezielle Marktunvollkommenheit einen Einfluss auf die am Bondmarkt zu beobachtenden Renditen ausübt. Mithilfe verschiedener empirischer Analysen wird überprüft, ob ein Zusammenhang zwischen den regulatorischen Mindestkapitalanforderungen für Banken und den Renditen festverzinslicher Wertpapiere existiert.

Sebastian Suhr





Wirtschafts-
wissenschaftliche
Fakultät

Strategic Marketing Channel Alignment & Consumer Acceptance of Mobile Services and Marketing Communications



Die kumulative Dissertation von Kai Wehmeyer enthält neun Publikationen aus zwei Forschungsfeldern. Der erste Teil widmet sich der strategischen Abstimmung zwischen online und offline Marketingkanälen. Das Konzept des Strategic Alignment wird u. a. benutzt, um verschiedene Gestaltungsvarianten von Multikanalsystemen zu erfassen und zu beschreiben. Gestaltungsempfehlungen für Prozesse des Multikanalmanagements werden erarbeitet.

Der zweite Teil enthält Publikationen zur Kundenakzeptanz mobiler Dienste und mobiler Werbung. Unterschiedliche Designs innovativer mobiler Dienste werden aus der Kundenperspektive untersucht. Weitere Studien untersuchen die wahrgenommene Aufdringlichkeit und Störung von mobiler Werbung sowie die Bindung des Nutzers an mobile Endgeräte.

Kai Wehmeyer



Westfälische
Wilhelms-Universität
Münster