Editorial

Günter Fandel

Ab dieser Ausgabe wird die Rubrik „Nachrichten“ in der Zeitschrift nicht mehr fortgeführt. Aus Datenschutzgründen erhalten wir keine weiteren Informationen mehr über Geburtstage von Wissenschaftlern. Die Nachrichten über Berufungen sind schon seit einiger Zeit online im Portal des Hochschulverbandes verfügbar. Unsere Meldungen hierzu sind mit einem Zeitverzug von zwei bis drei Monaten dann nicht mehr aktuell.

Die vier Artikel dieser Ausgabe leisten Forschungsbeiträge zu den betriebswirtschaftlichen Bereichen Hochschulökonomie, Innovationsforschung, Wirtschaftsprüfung und Netzwerkanalyse. Drei Arbeiten sind dem engeren Gebiet der Forschung zuzurechnen, die Arbeit zur Netzwerkanalyse stellt dagegen einen Übersichtsbeitrag dar.

Die Bewertung von Forschungsleistungen durch Publikationen

Krapf unterzieht die Bewertung von Forschungsleistungen deutschsprachiger Universitätsabteilungen der Betriebswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre auf der Basis der gewichteten Qualität von Zeitschriftenaufsätzen einer kritischen Betrachtung. Konkret versucht er durch seinen Beitrag die Frage zu klären, wie sich verschiedene Schemata der Bewertung der Qualität von Zeitschriftenaufsätzen bei einem vorgegebenem Ranking der Zeitschriften auf die Einstufung der Forschungsleistung ganzer Departments der Betriebswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre an den Universitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie auf die Beurteilung von individuellen Forschern niederschlagen. Rund 60.000 Artikel von etwa 4.000 Wirtschaftswissenschaftlern beider Disziplinen sind als Publikationsdaten in die Studie einbezogen worden, wie sie aus dem Ranking der Betriebswirte und Volkswirte im Handelsblatt verfügbar sind. Als Bewertungsschemata werden die des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft, des Erasmus Institute of Management, der Wirtschaftsuniversität Wien sowie diverse Bewertungsschemata in der Volkswirtschaftslehre, wie sie vom Verein für Socialpolitik zur Anwendung gebracht werden, miteinander verglichen. Vor dem Hintergrund heftiger Kritik

Online publiziert: 23.12.2010
© Gabler-Verlag 2010

Prof. Dr. Dr. h.c. G. Fandel (✉)
Editor in Chief

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Produktions- und Investitionstheorie,
FernUniversität in Hagen, Universitätsstr. 41, 58084 Hagen, Deutschland
E-Mail: zfb@fernuni-hagen.de

der Wissenschaftler an diesen unterschiedlichen Bewertungsschemata ist es doch sehr verwunderlich, dass die Ergebnisse der Leistungsbeurteilung ganzer Abteilungen sehr robust gegenüber den angesprochenen Beurteilungsmethoden sind. Das gilt sowohl für die Betriebswirtschaftslehre wie auch für die Volkswirtschaftslehre. Diese auf der Grundlage von Regressionsansätzen hergeleiteten Resultate lassen sich nach Meinung des Autors dadurch begründen, dass das Publikationsverhalten ganzer Departments einfachen Grundmustern folgt. Es gibt weder unter den Forschern noch unter den Abteilungen einen bedeutenden Trade-Off zwischen Quantität und Qualität; vielmehr sind Professionalität und Sorgfalt die signifikanten Determinanten des Publikationsverhaltens. Allerdings sind bei den Untersuchungen nur Publikationen ordentlicher Professoren berücksichtigt worden. Für die Beurteilung der Forschungsleistungen von individuellen Wissenschaftlern gilt die Robustheit der Ergebnisse gegenüber den angewendeten Bewertungsschemata jedoch nicht. Hier ist eine größere Sensitivität der Resultate festzustellen, die durch kleinere Zeitschriftenlisten der Veröffentlichungen von Individualforschern bedingt ist.

Die Bedeutung psychometrischer und soziometrischer Daten für die Diffusion von Innovationen

Molitor, Hinz und Wegmann untersuchen in ihrer empirischen Arbeit das Zusammenspiel psychometrischer und soziometrischer Daten im Hinblick auf die Bereitschaft von Individuen, Innovationen aufzugreifen. Als theoretische Ansatzpunkte dienen das Konzept der Meinungsführerschaft und die soziale Netzwerk-Analyse auf der Grundlage gewichteter Graphen. Insbesondere interessiert dabei die Frage, inwieweit Meinungsführer, die in ihren soziometrischen Daten durch die soziale Stellung beschrieben werden, Innovationen aufgreifen und verbreiten und damit die Diffusion einer Innovation in einer gesellschaftlichen Gruppe beschleunigen. Mit gleichem Interesse wird der Vermutung nachgespürt, inwieweit Ratsuchende, die eher durch ihre psychometrischen Daten identifizierbar sind, durch ihre Zurückhaltung und Zweifel gegenüber Innovationen deren Diffusion verlangsamen. Solche Überlegungen erlangen unmittelbar praktische Relevanz, wenn ein Pharma-Unternehmen ein neues Produkt zur Behandlung einer Krankheit einführen will und dabei auf die Verbreitung über die Ärzteschaft angewiesen ist. In diesen Kontext ist die empirische Studie eingebettet, die von Februar bis April 2009 durchgeführt wurde und in deren Verlauf 905 Ärzte schriftlich befragt wurden, was schließlich zu 65 auswertbaren Fragebögen führte. Meinungsführer wurden innerhalb dieses sozialen Netzwerks dadurch identifiziert, dass viele Kollegen bei ihnen Rat suchten, während Ratsuchende umgekehrt dadurch charakterisiert sind, dass von ihnen viele Pfeile der Ratsuche bei Kollegen innerhalb des Netzwerks ausgehen. Von zehn formulierten Hypothesen finden die Autoren schließlich nur sechs durch die empirischen Ergebnisse gestützt. Im Einzelnen ergibt sich folgendes Bild: Ärzte, die stärker um Rat gefragt werden – also stärker im Zentrum des sozialen Netzwerks stehen – schätzen sich eher als Meinungsführer ein; das führt zugleich zu einem höheren Adaptionverhalten gegenüber neuen Produkten. Eine Selbsteinschätzung als Ratsuchender führt umgekehrt eher zu einer geringeren Adaption neuer Produkte. Eine höhere Einschätzung als Meinungsführer hat einen stärkeren Grad der Markterkun-

derung zur Folge. Dasselbe gilt allerdings auch für Personen, die sich eher als Ratsuchende einstufen.

Umsatzunabhängigkeit und Konzentration auf dem Markt der deutschen Wirtschaftsprüfer

Quick und *Sattler* spüren in ihrer Studie der Frage nach, ob gesetzliche Umsatzgrenzen von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zu einem höheren Konzentrationsprozess auf dem deutschen Markt der Wirtschaftsprüfer führen. Auf der Grundlage der Bilanzinformationen von 442 Unternehmen aus DAX, MDAX, SDAX und TecDAX zeigt sich, dass es in den Jahren 2005 bis 2007 eine zunehmende Konzentration der Abschlussprüferleistungen auf die Big4 (PwC, KPMG, Ernst & Young, Deloitte) gibt. Sie bedienen 2007 83 % aller Mandate und erzielen damit 96 % aller Honorare auf dem deutschen Wirtschaftsprüfermarkt. Die Überlegungen einer weitergehenden Konzentration vor dem Hintergrund gesetzlicher Umsatzbegrenzungen ergibt sich aus dem Tatbestand, dass auf der Grundlage der untersuchten Daten keine Gesellschaft der Big4 über einen Zeitraum von 5 Jahren hinweg die Grenze von 15 % des Umsatzanteils mit einem Mandanten übersteigt, dies wohl aber für mehrere Unternehmungen der NonBig4 der Fall ist. Dies hat zur Folge, dass im sechsten Jahr die Prüfungsgesellschaft gewechselt werden muss. Dabei lässt sich bei der genaueren Betrachtung von 30 Erstprüfungen feststellen, dass in 12 Fällen ein Wechsel von einer Unternehmung der NonBig4 zu einer der Gesellschaften der Big4 stattgefunden hat, dagegen nur zweimal ein Wechsel von den Big4 zu den NonBig4 auftritt. Eine derartige Tendenz ist ebenfalls in den USA, Großbritannien und der Schweiz festzustellen. Die Gründe dafür liegen in der Qualität und der Reputation der neuen Prüfergesellschaft. Bei der Auswertung entsprechender Regressionsmodelle kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass die Höhe des Umsatzanteils im Rahmen der gesetzlichen Umsatzgrenze keinen Einfluss auf die Unabhängigkeit hat; das wird aber wohl für Prüfungsgesellschaften unterstellt, welche die gesetzlichen Umsatzgrenzen überschreiten. Da dies nur die NonBig4 betrifft, wird eine stärkere Konzentration der Abschlussprüfungsleistungen auf die Big4 stattfinden.

Sozialkapital als theoretische Fundierung relationaler Forschungsansätze

In seinem Übersichtsbeitrag zeichnet *Wald* die Ursprünge der Theorie des Sozialkapitals nach, erläutert unterschiedliche Konzepte, stellt Anwendungen in der Betriebswirtschaftslehre dar und zeigt die Möglichkeiten der Entwicklung eines konzeptionellen Rahmens einer integrierten Theorie des Sozialkapitals auf. In diesem Zusammenhang wird als Sozialkapital die Summe der positiven Effekte der Einbettung eines Individuums in Netzwerke mit unterschiedlichem Beziehungsinhalt verstanden. Der Autor legt dar, dass Sozialkapital einen erheblichen Erklärungsbeitrag für betriebswirtschaftliche Fragestellungen leistet. Eine Besonderheit des Sozialkapitals gegenüber anderen Kapitalformen besteht darin, dass es zwar ebenfalls kumuliert werden kann, aber zerfällt, wenn ein Individuum die Beziehungen innerhalb eines Netzwerks verliert. Sozialkapital stellt insofern Wettbewerbsvorteile für die in Netzwerke eingebetteten Individuen dar, wirkt sich aber für

Nichtmitglieder als Markteintrittsbarriere aus. Als unterschiedliche Formen werden Netzwerke enger Beziehungen und schwacher Beziehungen in ihren Auswirkungen diskutiert. Bisherige betriebswirtschaftliche Arbeiten, von denen der Verfasser 32 näher klassifiziert, kommen im Wesentlichen aus der Organisationsforschung. Eine integrierte Theorie muss die Attribute der Individuen, die Relationen zwischen den Individuen und weitere Kontextfaktoren in die Modellbildung einbinden, wobei der tauschtheoretische Ansatz als Basis dienen kann. Zu dichte und geschlossene Netzwerke erweisen sich als innovationsfeindlich und handlungsbeschränkt, auch wenn sie die stärksten positiven Effekte für die Netzwerkmitglieder besitzen. Dagegen eröffnen schwache Netzwerkbeziehungen mit der Überbrückung struktureller Löcher den Zugang zu neuen Informationen. Familienbände, Freundschaftsbeziehungen und Managerzirkel sind Beispiele relationaler Netzwerke.

Das Februar-Heft

Das nächste Heft enthält einen Beitrag aus der Praxis und drei Forschungsarbeiten. Sie kommen aus den Bereichen E-Commerce, Finanzierung, Marketing und Forschungsökonomie.

In dem Praxisbeitrag entwickeln *Sackmann, Siegl und Weber* einen Ansatz zur Verminderung des Zahlungsausfallrisikos im E-Commerce der Form B-to-C. Bei dieser Risikosteuerung geht es um die Frage, wie potentielle Kunden transaktionsspezifisch und in Echtzeit im Hinblick auf ihre Zahlungsunfähigkeit und Zahlungsunwilligkeit adäquat bewertet werden können. Anhand von Fallbeispielen wird gezeigt, wie die Kombination von Risikoidentifikation und bewertung zu einer verbesserten Risikosteuerung genutzt werden kann.

Klos diskutiert in seinem Beitrag die Vorteilhaftigkeit von fondsgestützten Riesterverträgen gegenüber versicherungsbasierten Abschlüssen unter den Gesichtspunkten der Kosten und Garantien aus Anlegersicht. Der Autor kann zeigen, dass versicherungsbasierte Risterverträge deutlich attraktiver sind.

In einer empirischen Analyse zur Mobilfunkbranche untersuchen *Woisetschläger, Evanschitzky und Backhaus* die Wirkung von Neukunden-Promotions auf Bestandskunden. Laborexperimente zeigen, dass Neukunden-Promotions zwar zu den gewünschten Effekten in der Kaufbereitschaft führen, bei Bestandskunden jedoch negative Effekte hervorrufen, wenn diese davon ausgeschlossen sind. Dieser negative Effekt kann vermieden werden, wenn Bestandskunden durch Weiterempfehlungsprämien an der Neukundenpromotion teilhaben können.

Walter analysiert in seiner Arbeit, ob Koautorenschaften die Qualität von Forschungspapieren auf dem Gebiet der Finanzierung verbessern. Zu diesem Zweck werden alle Beiträge untersucht, die auf Jahrestagungen der deutschen Gesellschaft für Finanzwirtschaft in den Jahren von 1996 bis 2005 vorgetragen worden sind. Offensichtlich führen Koautorenschaften zu einer größeren Veröffentlichungswahrscheinlichkeit und erhöhen die Qualität der Zeitschriften, in denen die Beiträge publiziert werden. Dies trifft jedoch eher für empirische Arbeiten als für theoretische Beiträge zu.

Verlag und Herausgeber wünschen allen Lesern, Autoren und Gutachtern ein gesundes und erfolgreiches Neues Jahr 2011!