



# **Anwendungsnah & studienintegriert**

Forschungskonzept und  
Forschungsbericht 2020 der  
Hochschule der Wirtschaft für Management



## Inhalt

Forschungskonzept . . . . .	3
Forschungskolloquium . . . . .	5
Forschungsbericht 2018 – 2019 . . . . .	6
1. Internationale Kollaboration erforscht Smart Cities . . . . .	6
2. Weiterbildung für Berufstätige mit Migrationshintergrund . . . . .	6
3. Managementforschung mit geisteswissenschaftlicher Methode. . . . .	7
4. Masterkolloquium: Lösungen für die unternehmerische Praxis. . . . .	9
5. Hoffnung messen . . . . .	9
6. Seuchen als Treiber von Glauben . . . . .	9
7. Prävention als Führungsaufgabe . . . . .	10
8. Arbeitgeberattraktivität aus Sicht von Berufserfahrenen . . . . .	10
9. Werkzeugkasten für den Vertrieb . . . . .	11
10. HdWM Student's Research encouragement. . . . .	11
11. International research activities of the HdWM Vice President for Interna- tional Affairs Prof. Dr. Dolores Sanchez Bengoa . . . . .	11
12. Vielfältige Aktivitäten, hohe Wertschätzung . . . . .	12



## Forschungskonzept

Die HdWM gibt ihren Studierenden das Nutzenversprechen, sie mit den Kompetenzen für eine anspruchsvolle Berufstätigkeit in Unternehmen auszustatten. Gleichwohl gehören Forschungsaktivitäten zum akademischen Kern der Hochschule. Gemäß den Empfehlungen des Wissenschaftsrates (vgl. Drs. 2264-12) umfasst dies:

- Forschungsleistungen, die für den jeweiligen akademischen Anspruch konstitutiv sind,
- wissenschaftliche Meinungsvielfalt,
- intellektueller und wissenschaftlicher Austausch sowohl innerhalb des Lehrkörpers der Hochschule als auch zwischen deren Lehrenden und Lernenden.

Forschungsaktivitäten an der HdWM müssen stets einen spürbaren Mehrwert für den Lehr- und Studienbetrieb generieren. Forschungsaktivitäten stellen nach dieser Auffassung keinen vom Studienbetrieb abtrennbaren Bereich dar. Alle Aktivitäten zahlen auf das den Studierenden gegebene Nutzenversprechen ein. Dies kann auf unterschiedliche Weisen geschehen:

1. Kompetenzzuwachs für die Lehrenden durch die Durchführung oder die Beteiligung an anwendungsnahe Forschungsprojekten, der sich in interessanten Praxisbeispielen in der Lehre niederschlägt.
2. Kompetenzgewinn für Studierende, die sich an anspruchsvollen Projekten der angewandten Managementforschung beteiligen können und vertiefte Einblicke in ihr späteres Berufsfeld erwerben sowie ihre Ergebnisse auf Konferenzen präsentieren.
3. Nationale und internationale Vernetzung mit anderen Hochschulen mit allen daraus für Studierende resultierenden Möglichkeiten von Auslandssemestern, Studienreisen, Feldstudien etc.
4. Reputationsgewinn für die Hochschule, der auf den Wert der erworbenen Abschlüsse einzahlt.
5. Reputationsgewinn für einzelne Lehrende, der die positive Beziehungsgestaltung zu den Studierenden und innerhalb der Professorenschaft fördert.
6. Beitrag zur finanziellen Stabilisierung der Hochschule und Einwerbung zusätzlicher Ressourcen für die konzeptionelle und fachliche Weiterentwicklung und den Ausbau der Studiengänge.

Das Forschungskonzept der HdWM rückt Management-Forschung mit einem Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen in den Mittelpunkt. Es schließt an etablierte Definitionen an. Angewandte Forschung an der HdWM

- untersucht Vorgänge im Zusammenhang mit der Gestaltung, Lenkung und Entwicklung zweckorientierter sozialer Systeme;
- ist empirisch ausgerichtet;
- bedient sich aus Forschungsergebnissen und Erfahrungen der Betriebswirtschaftslehre sowie der Sozial- und Verhaltenswissenschaften;
- bemüht sich um einen hohen Anwendungsbezug, d.h. um die Umsetzung ihrer Erkenntnisse in die Unternehmenspraxis.

Die Forschungsaktivitäten der HdWM folgen zwei Linien. Zum einen sind das Drittmittelprojekte, die auf der Basis der individuellen wissenschaftlichen Expertise der jeweiligen antragstellenden Professorinnen und Professoren beruhen. Zum anderen sind Forschungsprojekte gemäß dem grundlegenden Auftrag einer unternehmensnahen Hochschule nah an den Bedürfnissen der Partnerunternehmen angesiedelt und in den Studienbetrieb integriert.

Insbesondere in den Abschlussarbeiten werden unternehmensspezifische Anliegen methodisch fundiert bearbeitet. In der Mehrzahl der Fälle kommen Methoden der empirischen Sozialforschung zum Einsatz, quantitative Analysen, Befragungen und qualitative Experteninterviews. Forschungsfragen, Hypothesenbildung und methodisches Design werden in den Bachelor- und Masterkolloquien besprochen. Im Ergebnis entstehen



Untersuchungen, deren Ergebnisse in den beteiligten Unternehmen nachwirken, die zum Teil schwer in den wissenschaftlichen Diskurs einzuspeisen sind, da die Arbeiten häufig Sperrvermerke tragen.

Die HdWM beachtet die gesetzlichen Vorgaben für die Berufung von Professoren an Hochschulen für angewandte Wissenschaften. Wunschkandidatinnen und -kandidaten verbinden hohe fachliche Expertise mit didaktischer Kompetenz sowie Führungserfahrung in Unternehmen und Organisationen. In den ab 2020 laufenden Berufungsverfahren wird dem prospektiven Beitrag zu Forschungsaktivitäten erhöhte Bedeutung beigemessen.



## Forschungskolloquium

Die HdWM hat zum Sommersemester 2020 eine Plattform für den wissenschaftlichen Austausch geschaffen. An mindestens drei Terminen im Semester lädt der Forschungsausschuss der HdWM zu einem Forschungskolloquium ein.

Das Auftakttreffen findet am 24. März 2020 statt. Es sollen erfolgreiche Forschungsgeschichten an der HdWM den Studierenden und Kollegen vorgestellt werden, und es sollen Ideen und Themen für die Beteiligung von Studierenden an Forschungsprojekten gesammelt werden.

Das Forschungskolloquium ist thematisch offen, so dass das Format auch für den wissenschaftlichen Diskurs mit Gastwissenschaftlern, Lehrenden und Studierenden an der HdWM studiengangübergreifend genutzt werden kann.



## Forschungsbericht 2018 – 2019

Forschungsaktivitäten an der HdWM müssen einen spürbaren Mehrwert für den Lehr- und Studienbetrieb generieren. Forschungsaktivitäten stellen nach dieser Auffassung keinen vom Studienbetrieb abtrennbaren Bereich dar. Alle Aktivitäten zahlen im besten Fall auf das den Studierenden gegebene Nutzenversprechen ein. Der Forschungsbericht 2018–2019 umfasst exemplarische Erfolgsgeschichten aus dem Forschungsbetrieb der HdWM. Die in den Serviceinformationen genannten Hochschullehrenden stehen für vertiefende Auskünfte zur Verfügung.

### 1. Internationale Kollaboration erforscht Smart Cities

Das Projekt DevOps (Development & Operations) befasst sich mit dem Mangel an digitalen und übertragbaren Fähigkeiten in Kommunen. Es unterstützt Menschen, die im Smart Cities-Sektor arbeiten (ITK-Projektmanager, Programmierer, technische Redakteure, Webdesigner, Systemadministratoren, Techniker), in ihrer beruflichen Entwicklung, indem es sie in der Anwendung von DevOps schult, einem Ansatz, der die Phasen „Entwicklung“ und „Betrieb“ kombiniert. Dies wird die Qualität der E-Services erhöhen und diesen Städten helfen, wirklich IT-nachhaltig zu werden und gleichzeitig ihren Auftrag erfüllen, das Leben ihrer Bürger durch digitale Technologien zu verbinden, zu schützen und zu verbessern. Das Forschungsprojekt wurde im August 2018 bewilligt und hat ein Gesamtfördervolumen von ca. 1 Mio. €. Mit dabei ist ein dreiköpfiges Team der HdWM, das den Forschungsteil des Projektes verantwortet. Internationale Studierende der HdWM sind ebenfalls beteiligt.

In einer Zwischenevaluation wurde der Beitrag des HdWM-Teams im Februar 2019 anerkennend gewürdigt. So sei die wissenschaftliche Qualität ausgezeichnet, das Projekt sei gut strukturiert und die Praxisrelevanz sehr hoch („excellent approach to transfer the development and agile driven methodology to the urban context“)

Es sind bereits zwei Konferenz-Präsentationen erfolgt:

Kaufmann, H.R., Sanchez Bengoa, D., Sandbrink, C., Kokkinaki, A., Kameas, A., Fitsilis, P. and Valentini, A. 2019. DevOps Competences for Smart Cities. 12th EuroMed Conference in Thessaloniki, Greece, 18.09.19-20.09.2019.

Kaufmann, H.R., Sanchez Bengoa, D., Sandbrink, S., Kokkinaki, A., Kameas, A., Valentini, A. 2020. DevOps Competences for Smart City. Shaping Urban Change. Livable City Regions for the 21st. Century. 25th International Conference on Urban Planning and Regional Development in the Information Society. Real Corp 2020 in Co-operation with RWTH Aachen Institute for Urban Planning. 1st. Aachen Urban Design Conference. 15.04.- 18.04.2020. RWTH Aachen. Germany

**Kontakt: Prof. Dr. Dolores Sanchez, Prof Dr. Hans-Rüdiger Kaufmann, Prof. Dr. Christoph Sandbrink, [dolores.sanchez@hdwm.org](mailto:dolores.sanchez@hdwm.org)**

### 2. Weiterbildung für Berufstätige mit Migrationshintergrund

Das Projekt QUAPI (Qualification with Presenter (not only) for Immigrants) ist ein vom Europäischen Sozialfonds (ESF) und dem Land Baden-Württemberg gefördertes Projekt zum Auf- und Ausbau von Strukturen der wissenschaftlichen Weiterbildung an Hochschulen in Baden-Württemberg.

Übergeordnetes Ziel des Vorhabens ist es, auf die spezifischen Anforderungen berufserfahrener und berufstätiger Personen hinsichtlich ihrer Qualifizierungsbedarfe und –wünsche einzugehen und sie möglichst eng zu verzahnen mit wirtschaftspolitischen Anforderungen zur Deckung des Bedarfs an Fachkräften in Baden-Württemberg. Das Projekt läuft von 2016 bis 2020. Seit Projektstart haben mehrere Teilkohorten von Masterstudierenden unter dem Dach des Projektes ihr Forschungspraktikum absolviert.

Inhalte und Maßnahmen im Projekt sind u. a. die Entwicklung von flexiblen Studienangeboten und die Entwicklung spezieller Lehrpläne und Methoden für die quartäre Bildung bzw. Anpassung vorhandener Curricula für die Zielgruppe. Im Sinne einer arbeitsplatznahen und projektorientierten Weiterbildung sollen Arbeit und Lernen als gemeinsamer und einheitlicher Prozess mit Hilfe einer innovativen browserbasierten Lernumgebung (Presenter) unterstützt werden. Die Studierenden sollen daher auch am Arbeitsplatz auf die Lernum-



gebung zugreifen können. Diese gemeinsame Lern- und Arbeitsumgebung soll auch als lebensbegleitende Plattform unabhängig von (Aus-)Bildungs- und Erwerbsphasen das Lernen der Personen unterstützen und flankieren.

Web: [www.hdwm.de/quapi](http://www.hdwm.de/quapi)

Publikation: Schwab, Pinar, Hochmuth: Akkulturationsprozesse und Wertevermittlung. Weiterbildung 2019 (4), 22-24, online: [www.hdwm.de/src/pdf/forschung/QUAPI-Akkulturationsprozesse-und-Wertevermittlung.pdf](http://www.hdwm.de/src/pdf/forschung/QUAPI-Akkulturationsprozesse-und-Wertevermittlung.pdf)

**Ansprechpartner und weiterführenden Infos Prof. Dr. Özer Pinar, [oezer.pinar@hdwm.org](mailto:oezer.pinar@hdwm.org)**

### 3. Managementforschung mit geisteswissenschaftlicher Methode

Die Forschungsinteressen von Prof. Dr. Thomas Hermann liegen auf den Gebieten der dem linguistic & narrative turn verpflichteten Managementforschung und der Ideengeschichte der Betriebswirtschaftslehre.

Das seit geraumer Zeit weltweit niedrige Vertrauen in die soziale Verantwortung von Unternehmen (und deren Topmanagern) und die Strategien der Manager, dieses Vertrauen wiederzugewinnen, wird in der wissenschaftlichen Literatur u.a. mit der Verbal Account Theorie untersucht. Offen ist, ob sich diese sozial-psychologisch fundierte Theorie auch linguistisch fundieren läßt. Thomas Hermann (2019a) versucht eine Antwort, indem er in seinem Beitrag verbal accounts (wie refusal, denial, concession, apology) in die klassische rhetorische Theorie der Produktionsstadien integriert. Hierzu interpretiert er den Brief des Vorstandsvorsitzenden an die Stakeholder in CSR- und Nachhaltigkeitsreports als forensische Rede, also Gerichtsrede. Die Stakeholder, Wall Street und Main Street, sind dann die Audience, die von der Sozialen Verantwortung (oder Nachhaltigkeit) des (angeklagten) Unternehmens überzeugt werden muss. Hermann macht dabei die von Michael Kienpointner im Rahmen der New Rhetoric-Bewegung entwickelte Typologie der Argumentationsschemata sowie die neo-institutionalistische Theorie der Organisationsfassaden für die BWL fruchtbar. Kienpointner unterscheidet in kontextunabhängige allgemeine Schlußregeln der Alltagslogik und kontextspezifische Topoi. Hermann wendet diesen theoretischen Rahmen auf die CSR-Reports der Deutschen Bank empirisch an. Er zeigt, wie deren Vorstandsvorsitzende über lange Zeit versuchten, ihre verbal accounts denial und (vague) excuse mit Hilfe Schlußregelnutzender Argumentationen (z.B. Kausalitätsschemata) zu stützen. Typischer kontextspezifischer Topos, mit dem alle Organisationsfassaden, bedient wurden, war dabei vor allem in der Ackermann-Ära das marktfundamentalistische Milton-Friedman-Dogma. Erst ab dem Report 2012 bricht dieses Argumentationsmuster zusammen. Die Deutsch-Banker versuchen nun, über induktive und illustrative Beispiellargumentationen neue Schlußregeln zu etablieren, die die Stakeholder von der sozialen Verantwortung der Großbank überzeugen sollten. Topoi sind dabei oft publicity-trächtige Leuchtturmprojekte. Die rationale Fassade, das für Wall Street im Fokus stehende Kerngeschäft, etwa die lukrative Finanzierung der Kohleindustrie, wurde nicht thematisiert und im Sinne von Ortmanns „moralischer Arbeitsteilung“ an anderer Stelle abgearbeitet. Methodisch setzt Hermann in seinem Beitrag neben der qualitativen Inhaltsanalyse auch nicht-parametrische statistische Testverfahren ein. Thomas Hermann konnte seine Gedanken erstmals auf einer Konferenz in Dubrovnik (2017) diskutieren. Sein Beitrag wurde im Jahre 2019 in der VHB-gerankten „management revue. Socio-Economic Studies“ veröffentlicht (Hermann 2019a).

Im Accounting gibt es eine wissenschaftliche Community, die Rechnungswesen-Informationen nicht als neutrale 1:1-Abbildung der Wirklichkeit sondern als performativ, die Wirklichkeit formend ansieht. Diese Forschungsrichtung beschäftigt sich auch mit den nicht-quantitativen Teilen des Reporting. Thomas Hermann macht für diesen Forschungszweig Bitzers Theorie der rhetorischen Situation fruchtbar und fragt sich, inwieweit die rhetorische Situation die Accounting-Kommunikation in Konfliktsituationen beeinflusst. Unter Verwendung der auf Aristoteles zurückgehenden Theorie der persuasiven Strategien, modernisiert mit Konzepten der New Rhetoric und der linguistischen Meta Discourse Theorie untersucht er das Reporting der Bank deutscher Länder BdL kurz vor und nach der berühmten „Fallbeil-Rede“ des damaligen Bundeskanzlers Konrad Adenauer im Kölner Gürzenich (23. Mai 1956). Diese Reports hatten über die Gatekeeper der Wirtschaftspresse direkten Einfluss auf die audience, die Wähler. Während die BdL von ihrer Austerity-Politik der Diskontsatz-Erhöhen zu überzeugen suchte, getrieben von der Angst einer Konjunkturüberhitzung, war Adenauer vor den Wahlen für eine eher lockere Geld- und Kreditpolitik. Wie zu erwarten war der typische Argumentations-Stil der Zentralbank zunächst logosbasiert. Hermann zeigt aber dann, dass die BdL in



den Reports nach der Gürzenich-Rede von dem logos-basierten Stil auf einen (für die damalige Zeit und eine „nüchterne“ Zentralbank) ausgesprochen überraschenden ethos- und pathosbasierte Argumentation übergeht. Die geänderte rhetorischen Situation hatte die Accounting-Kommunikation getriggert. Hermann stellte seine Gedanken erstmals auf einer Konferenz in Mantova vor. Sein Beitrag wurde im Jahre 2018 in dem in Italien als A-Journal gerankten Accounting & Cultures publiziert (Hermann 2018a).

Italienische und deutsche Betriebswirtschaftslehre haben im letzten Jahrhundert eine erstaunlich ähnliche Entstehungsgeschichte. Dennoch gab und gibt es kaum direkte Berührungspunkte und vergleichende Analysen zwischen beiden Disziplinen. Thomas Hermann trägt zum Schließen dieser Forschungslücke durch eine vergleichende Analyse historiographischer Narrative in beiden Ländern bei. Sein Fokus liegt dabei auf dem Bild, das sich beide Länder von dem berühmten, für die Geschichte der Buchhaltung bedeutsamen Franziskanermönch Luca Pacioli machen. Er untersucht dies auf Basis eines breiten Corpus von deutschen und italienischen Ideengeschichten. Das Ergebnis ist durchaus überraschend. In Italien herrscht ein nüchterner Blick auf die Leistungen des Franziskanermönchs, die vor allem auf buchhaltungstechnischen Gebiet gesehen werden. In Deutschland dagegen gibt es immer wieder ideengeschichtliche Versuche, Luca Pacioli als „Urvater“ für den eigenen betriebswirtschaftlichen Ansatz doxographisch zu vereinnahmen oder aber zu exkommunizieren. Hermann ordnet diese Ergebnisse anschließend in den Kontext der international führenden englisch-sprachigen Pacioli-Forschung ein, die in jüngster Zeit vor allem die didaktischen Verdienste Paciolis herausgearbeitet hat.

Thomas Hermann hat diesen Beitrag während seiner seit dem Jahre 2012 bestehenden Forschungen in der Arbeitsgruppe Ideengeschichte des VHB, Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft konzipiert und seine Gedanken auf internationalen Konferenzen an den Universitäten von Siena und Hamburg (DFG-gefördert) mit international renommierten Ideengeschichtlern aus Italien, Großbritannien und Deutschland diskutiert. Der Beitrag wurde in einem von Wenzel Matiaske und Wolfgang Weber herausgegebenen Werk zur Ideengeschichte bei SpringerGabler veröffentlicht (Hermann 2018b).

In den folgenden bibliographischen Verweisen finden Sie neben den drei besprochenen Forschungsbeiträgen weitere Papers aufgeführt, die Thomas Hermann auf verschiedenen internationalen Konferenzen in seiner community of science vorgestellt und diskutiert hat.

#### Artikel in Peer-Reviewed Journals

- Hermann, T. (2019a). Corporate Social Responsibility in the Dock. How Persuasive Strategies Support Verbal Accounts in the Event of Loss of Trust. In: *management revue- Socio-Economic Studies*, vol.30 (2-3), p.268-311. doi:10.5771/0935-9915-2019-2/3-268
- Hermann, T. (2018a). A Rhetorical situation triggers accounting communication. The case of the conflict between the Bank of German States and the Government in 1955/56. *CONTABILITÀ E CULTURA AZIENDALE – Accounting and Cultures* vol. XVIII (1), p.73-118. doi: 10.3280/CCA2018-001005.

#### Buchbeiträge

- Hermann, T. (2018b). Luca Pacioli im Lichte von Betriebswirtschaftslehre und Economia Aziendale. Prolegomena zu einer vergleichenden Analyse historiographischer Narrative. In: Matiaske, W. & Weber, W. (eds.): *Ideengeschichte der BWL. ABWL, Organisation, Personal, Rechnungswesen und Steuern*. Wiesbaden: SpringerGabler, p.85-129. doi: 10.1007/978-3-658-15403-5.
- Hermann, T. (2018c). Keeping the moral books or morals of a bookkeeper? Insights into Hermann Broch's novel "The Sleepwalkers" from Systematic Metaphor Analysis. In: *SISR Società Italiana di Storia della Ragioneria* (ed.). *Accounting History and Arts. Atti (Pro-ceedings) del XIV Convegno Nazionale SISR a Torino*. Roma: Casa editrice RIREA. doi: 1017408/DIGA02/591641

#### Conference Papers

- Coronella, S., Santaniello, L. & Hermann, T. (2019b). Leon Gombert, ein vergessener Brückenbauer zwischen italienischer Ragioneria und deutschsprachiger BWL. Paper presented at VHB-Conference "Ideengeschichte der BWL II" (grant-aided by DFG), Helmut Schmidt Universität Hamburg, 12 October 2019.
- Hermann, T., Coronella, S. & Santaniello, L. (2019c). Discursive struggles and marginalized voices. The formation of business economics in Germany and Italy. Paper presented at "The Accounting History International Emerging Scholars' Colloquium", Dauphine University Paris 3 September 2019.





- Hermann, T. (2018d). Metafore di Accounting nell'illuminismo austriaco e lombardo. La "Scienza del Buon Governo" di Joseph von Sonnenfels e "Dell'armonia politico-economica fra la città ed il suo territorio" di Gherardo d'Arco. Paper presented at 250. An-niversario della fondazione della Reale Accademia di Scienze e Belle Lettere, Mantova 3 March 2018.

**Kontakt: Prof. Dr. Thomas Hermann, [thomas.hermann@hdwm.org](mailto:thomas.hermann@hdwm.org)**

#### **4. Masterkolloquium: Lösungen für die unternehmerische Praxis**

In den 16 Wochen des Bearbeitungszeitraums ihrer Masterarbeit treffen sich die Studierenden für insgesamt 46 Stunden im Masterkolloquium. Dort berichten die Studierenden über ihren Projektstand und tauschen sich untereinander, mit der Studiengangleitung und mit den Lehrenden im Master Business Management aus. Die Teilnahme ist freiwillig, zugleich zeigt sich, dass die regelmäßige Teilnahme sich in der Qualität der Abschlussarbeiten sichtbar niederschlägt.

Zu Beginn steht die Formulierung des Erkenntnisinteresses im Vordergrund, später die methodische Ausgestaltung des Forschungsprojekts. Fast immer werden praktische Herausforderungen aus dem Unternehmensalltag tiefer ergründet. Das liegt daran, dass die Masterstudierenden fast alle studienbegleitend bereits als Werkstudenten arbeiten bzw. berufstätig sind. Es entstehen interessante Arbeiten, die fast immer Sperrvermerke tragen.

Die Themen sind vielfältig, recht oft werden Fragen der Mitarbeiterbindung und des Personalmanagements adressiert. So nutzt ein Autor umfangreiche Daten aus Persönlichkeitstest von Finanzberatern und vergleicht sie mit individuellen Provisionserlösen, um Persönlichkeitsmerkmale zu identifizieren, die den Berufserfolg fördern. Eine andere Arbeit entwickelt Indikatoren für die Messung des Digitalisierungsgrades eines Unternehmens aus der Versicherungsbranche. Andere Arbeiten entwickeln theoriebasiert Mitarbeiterbindungskonzepte für die Generation Z, analysieren den Generationenwechsel in Unternehmen oder Aspekte der digitalen Transformation.

**Kontakt: Prof. Dr. Frank Stäudner, [frank.staedner@hdwm.org](mailto:frank.staedner@hdwm.org)**

#### **5. Hoffnung messen**

In this study, we derive a measure of hope from the Rorschach. Drawing on an integrative approach to hope, we identify six Rorschach variables, representing two dimensions each of: interpersonal perceptions, coping resources, and goal engagement. We empirically validate these variables against theoretically linked measures of attachment, coping, and mastery. We propose a Rorschach State Hope Index. To illustrate one potential benefit of this new measure, we apply the Hope Index retrospectively to an individual who died by suicide despite a relatively low score on the existing Suicide Constellation of the Comprehensive System.

Publikation: Scioli, A., Cofrin, M., Aceto, F., & Martin, T. (2018). Toward a Rorschach Hope Index. *Rorschachiana*, 39, pp. 157-179

**Kontakt: Prof. Dr. Mike Cofrin, [mike.cofrin@hdwm.org](mailto:mike.cofrin@hdwm.org)**

#### **6. Seuchen als Treiber von Glauben**

Pathogens represent a significant threat to human health leading to the emergence of strategies designed to help manage their negative impact. We examined how spiritual beliefs developed to explain and predict the devastating effects of pathogens and spread of infectious disease. Analysis of existing data in studies 1 and 2 suggests that moral vitalism (beliefs about spiritual forces of evil) is higher in geographical regions characterized by historical higher levels of pathogens. Furthermore, drawing on a sample of 3140 participants from 28 countries in study 3, we found that historical higher levels of pathogens were associated with stronger endorsement of moral vitalistic beliefs. Furthermore, endorsement of moral vitalistic beliefs statistically mediated the previously reported relationship between pathogen prevalence and conservative ideologies, suggesting these beliefs reinforce behavioural strategies which function to prevent infection. We conclude that moral vitalism may be adaptive: by emphasizing concerns over contagion, it provided an explanatory model that



enabled human groups to reduce rates of contagious disease.

Publikation: Bastian, B., Vauclair, C.-M., ..., Hanke, K., et al. (2019). Explaining illness with evil: pathogen prevalence fosters moral vitalism. *Proceedings B. Biological Sciences*, 286(1914), 20191576.

**Kontakt: Prof. Dr. Katja Hanke, [katja.hanke@hdwm.org](mailto:katja.hanke@hdwm.org)**

## 7. Prävention als Führungsaufgabe

Ein Team aus Psychologen der HdWM hat unter Leitung von Prof. Dr. Andreas Zimmer nach Vorarbeiten im Jahr 2019 die Arbeit an einem drittmittelfinanzierten Forschungsprojekt der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung aufgenommen (DGUV – Forschungsprojekt „Förderung einer Kultur der Prävention: die Rolle der Unternehmensleitung - Eine empirische Studie zu den Einflussfaktoren des Management-Commitments zu Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit“ (ab 1.4.2020, Laufzeit 3 Jahre; Fördersumme: 330.000 €).

Das Forschungshaben fokussiert auf die Rolle der Unternehmensleitung bei der Etablierung einer Präventionskultur im Unternehmen. Führungskräfte werden für die Umsetzung von Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit (SGA) als zentral angesehen und stellen konsequenterweise eines von sechs Handlungsfeldern der laufenden Präventionskampagne dar. Das Management-Commitment zu SGA zeigt sich u.a. in seiner Bereitschaft, kurzfristig in nicht-produktive Ziele zu investieren, um langfristige Sicherheits- und Gesundheitskosten zu vermeiden. Wie bisherige Praxiserfahrungen zeigen, ist diese Bereitschaft immer noch zum Teil gering ausgeprägt. Für die gesetzliche Unfallversicherung besteht daher weiterhin Bedarf, Möglichkeiten zur positiven Einwirkung auf das Management-Commitment zu identifizieren und so eine präventiv ausgerichtete Kultur zu fördern. Die Abwägungen von Unternehmen und Möglichkeiten, auf diese positiv einzuwirken, wurden in Forschung und Praxis bisher noch wenig beachtet. Aufgrund seiner zentralen Bedeutung für die Etablierung einer Präventionskultur sollen die Einstellungen der Unternehmensleitung zu SGA erstmals im deutschsprachigen Bereich differenziert untersucht werden.

Die Studie kann auf einschlägigen Forschungsarbeiten Zimmers aufbauen, die sich in mehreren Publikationen (2018 – 2019) niederschlagen:

Hentrich, S., Zimmer, A., Sosnowsky-Waschek, N., Gregersen, S. & Petermann, F. (2018). Are core self-evaluations a suitable moderator in stressor-detachment relationships? A study among managers' perceived job demands, detachment and strain reactions. *Work*, 59 (3), 413-423.

Zimmer, A. (2018b). Führen und gesund bleiben. Ein Präventionsprogramm für Führungskräfte in Sandwich-Positionen. Berlin, Heidelberg: Springer.

Zimmer, A. (2018a). Einmal Vollgas, immer Vollgas? Wie Manager stark führen und gesund bleiben. Berlin, Heidelberg: Springer.

Zimmer, A. (2019). Gesundheitsmatrix: Welches Rezept passt wann? *ManagerSeminare*, 260 (11/2019), Special Corporate Health, 34-41.

**Kontakt: Prof. Dr. Andreas Zimmer, [andreas.zimmer@hdwm.org](mailto:andreas.zimmer@hdwm.org)**

## 8. Arbeitgeberattraktivität aus Sicht von Berufserfahrenen

Zur Gewinnung und Bindung qualifizierter Fachkräfte versuchen Unternehmen, ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern. Dies setzt die Kenntnis von Faktoren voraus, welche die Arbeitgeberattraktivität positiv beeinflussen. Bisherige Studien konzentrierten sich hierbei auf die Erwartungen von Berufseinsteiger/-innen. Über die Präferenzen von Berufserfahrenen ist dagegen nur wenig bekannt. Letztere können auch einschätzen, inwieweit ihre Erwartungen erfüllt werden. Die Komplementarität der Erwartungen mit den Merkmalen einer Organisation (Person-Organisation-Fit) bzw. einer Tätigkeit (Person-Job-Fit) gilt als valider Prädiktor für individuelle und organisationsbezogene Outcomes.

Prof. Dr. Andreas Zimmer von der HdWM hat mit der Unterstützung von Studierenden ein Messinstrument entwickelt, das die Arbeitgeberattraktivität als PO- und PJ-Fit indirekt anhand von 26 Merkmalen erfasst. Drei Bachelorarbeiten und die Ergebnisse einer Case Study flossen in die Ergebnisse ein.

In einer Validierungsstudie mit N=428 Berufserfahrenen ließen sich fünf Attraktivitätsfaktoren identifizieren,



die sich inhaltlich mit vorhandenen Instrumenten deckten und Arbeitszufriedenheit und affektives Commitment signifikant vorhersagten. Die Güte der Vorhersage konnte durch Hinzunahme der Passungen deutlich erhöht werden. Das neue Instrument erwies sich damit vorhandenen Messansätzen, die lediglich Erwartungen berücksichtigen, als überlegen.

**Kontakt: Prof. Dr. Andreas Zimmer, [andreas.zimmer@hdwm.org](mailto:andreas.zimmer@hdwm.org)**

## **9. Werkzeugkasten für den Vertrieb**

Vertrieb verlangt neben Produkt-Know-how ausgeprägte kommunikative und beratende Fähigkeiten. 34 Hochschulprofessorinnen und -professoren haben die aus ihrer Sicht besten Werkzeuge, Methoden und Modelle für den B2B-Vertrieb zusammengetragen und auf dem aktuellen Stand der Forschung eingängig beschrieben. Mit Prof. Dr. Susanne Steimer, zugleich Mitherausgeberin, und Prof. Dr. Frank Städtner haben zwei Professoren der HdWM Beiträge zu dem Buch beigesteuert.

Das Buch: Purle, E., Steimer, S., Hamel, M. (Hrsg.). Toolbox für den B2B-Vertrieb. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2019.

Steimer, S. (2019). Kommunikationsquadrat. In: E. Purle, S. Steimer, M. Hamel (Hrsg.), Tool-box für den B2B-Vertrieb, S. 202-206. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Städtner, F. (2019). Erfolgreich verhandeln nach dem Harvard-Konzept. In: E. Purle, S. Steimer, M. Hamel (Hrsg.), Toolbox für den B2B-Vertrieb, S. 195-197. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

**Kontakt: Prof. Dr. Susanne Steimer, [susanne.steimer@hdwm.org](mailto:susanne.steimer@hdwm.org)**

## **10. HdWM Student's Research encouragement**

During their bachelor or master studies highly qualified students are identified. Due to their good research skills and motivation, these students are encouraged to present with the support of their supervisors, their academic work at scientific conferences. The following three papers followed all the academic standard procedure of review and were accepted for conference presentation and publications.

Röck, E & Bengoa, D.S. (2019): Different Attitudes towards Business Failure between Cultures. 12th Annual Conference of the EuroMedAcademy of Business (EMAB), Thessaloniki, Greece

Dimitrova, K & Bengoa, D.S. (2018): An Investigation into Employee Turnover within the Bulgarian Hospitality Industry and Identifying Methods of retention that could be adopted. 11th Annual Conference of the Euro-MedAcademy of Business (EMAB) that was held in Valletta, Malta, September 12th-14th, 2018

Hochscheid, J. & Bengoa, D.S. (2018): Digitization and Omni-Channel in financial services: What motivational compensation strategy in the financial sector, against the background of increasing digitization and Omni-channel, really works? 11th Annual Conference of the EuroMedAcademy of Business (EMAB) that was held in Valletta, Malta, September 12th-14th, 2018

**Kontakt: Prof. Dr. Dolores Sanchez Bengoa, [dolores.sanchez@hdwm.org](mailto:dolores.sanchez@hdwm.org)**

## **11. International research activities of the HdWM Vice President for International Affairs Prof. Dr. Dolores Sanchez Bengoa**

Due to a long lasting relation with researchers in Russia and engagement in common research, the following papers have been developed.

Alenina, K., Bengoa, S.D. (2018): Competence-based approach as the basis for qualified managers training for successful innovative development of domestic hi-tech companies. The 8th International Scientific Research Conference Proceedings. – Perm: Perm National Research Polytechnic University, 2018. – 271 p.

Gribanov, Y., Bengoa, S.D. (2018) Methodological bases of modular digitalization of the energy sector of Russia economy. 11th Annual Conference of the EuroMedAcademy of Business (EMAB), Valletta, Malta, September 12th-14th, 2018.



Book editions and chapter contributions

Kaufmann, H.R., Paraschaki, M., Tsoukatos, E. Bengoa, S.D. Czinkota, M. (2019) 'International Curative Marketing, Corporate and Business Diplomacy: A Triple Application for Migration', Palgrave Studies in Cross-Disciplinary Studies Business Research, Vol.2

International research and implementation project

Development of TVET Pedagogical Competences and Qualification in Palestinian Universities / TVETCQ. (598665-EPP-1-2018-1-PS-EPPKA2-CBHE-JP).

This project has been developed by the project leader the Palestine Technical University Kadoorie (PTUK) with a consortium of 13 European and Palestinian higher education institutions. The total budget is 599.644 Euros

The project aims to identify the process of modernization, accessibility and internationalization of Technical and Vocational Education and Training (TVET). The research and practical part of the project will improve the level of competences and skills in the TVET Education in Palestinian higher education institutions by enhancing the capacity of TVET education and research.

The project is actually running in its second year and will be concluded in 2021. So far, positive feedback with recommendations from the European Commission project manager have been received.

**Kontakt: Prof. Dr. Dolores Sanchez Bengoa, dolores.sanchez@hdwm.org**

## 12. Vielfältige Aktivitäten, hohe Wertschätzung

Als international sehr gut vernetzter Marketingexperte hat Prof. Dr. Hans-Rüdiger ("Rudi") Kaufmann in den Jahren 2018 und 2019 eine Fülle an Forschungsaktivitäten entfaltet. Der Überblick muss cursorisch bleiben.

### Certificate of High Appreciation

Die McDonough School of Business der Georgetown University, USA, drückt Prof. Dr. Rudi Kaufmann im Dezember 2019 ihre Wertschätzung für über zehnjährige Zusammenarbeit in Forschung und Veröffentlichung aus. Die Zusammenarbeit beinhaltete beispielsweise die akademische Etablierung eines neuen Marketing-Paradigmas 'Kuratives Marketing', 4 gemeinsame Konferenzorganisationen für die American Marketing Association (AMA) Global Marketing SIG in Cancun/Mexico und Washington, gemeinsame Veröffentlichungen in akkreditierten Journalen (Journal of Business Research, Journal of Industrial Marketing Management). Rudi Kaufmann war und ist als ehemaliges Vorstandsmitglied der AMA Global Marketing SIG eng verbunden <https://www.amaglobal.org/board-of-directors>

### Berufung zum Visiting Professor

Im November 2018 wird Prof. Dr. Rudi Kaufmann zum Visiting Professor (ehrenhalber) an die John Moores University Liverpool, Großbritannien berufen. Der Berufung folgt eine Antrittsvorlesung in Liverpool mit anschließenden Forschungsgesprächen, aus der sich eine Kooperation im Bereich 'Smart Cities' entwickelt sowie 2018 und 2019 zwei gemeinsame Case-Study-Veranstaltungen an der HdWM stattfinden, zu der eine Gruppe von Liverpools Masterstudenten anreist. Deutsche und britische Studierende entwickeln für die Rekrutierungsfirma Spencer Ogden einen globalen Social Media Plan.

### International beachteter Buchbeitrag

Ein Buchbeitrag verbindet 2019 das neu etablierte Kurative Marketing Paradigma mit Unternehmensdiplomatie und beschreibt das mit dem Europa-Award ausgezeichnete Engagement der HdWM für Geflüchtete. Der Beitrag wird auch in Deutschland von renommierten Wissenschaftlern wahrgenommen.

Kaufmann, H.R., Czinkota, M., Paraschaki, M. Tsoukatos, E and Sanchez Bengoa, D. 2019. International Curative Marketing, Corporate and Business Diplomacy: A Triplet for Migration. In: Thrassou, A., Vrontis, D., Weber, Y., Shams, R. and Tsoukatos, E. The Synergy of Business Theory and Practices. Advancing the Practical Application of Scholarly Research. Palgrave. USA.



## **Publikationen:**

### **1. Bücher**

Kaufmann, H.R. and Loureiro Correia, 2019. S. E-Word of Mouth for Services. Scopus in-dexed. IGI Global.  
Kaufmann, H.R. and Panni, M.F. 2018/2019. Consumerism. 2nd Edition. Scopus indexed. IGI Global.

### **2. Aufsätze**

Confente, I., Brunetti, F. and Kaufmann, H.R. 2019. The human dimension of a brand influences brand equity: an empirical examination in the context of a luxury and a convenience brand. *Journal of Brand Management*. Impact Factor: 1.564. Accepted on 25.06.2019.

Goncalves Filho, C., Hollerbach, J. und Kaufmann, H.R. 2019. The Sensorial Stimuli's Impact when Purchasing Feminine Perfumes The Brand Equity Construction by the senses and emotions. *REUNA, Belo Horizonte - MG, Brasil, v.23, n.3, p.14-31, Jul. – Set. 2018 - ISSN 2179-8834*

Shuv-Ami, A., Correia Loureiro, S. and Alon, A.T. A Love Hate Scale for Sport Fans. *European Sport Management Quarterly*. Submitted November 2018, pending

Basile, G, Ferri, M.A., Kaufmann, R. For-Benefit Company (fBComp): an innovative social-business model. The Italian case. *Journal of Business Research*. Accepted for publication 07.12.2018

Kaufmann, H.R., Goncalves Filho, C., Rocha Silva, Reis Monteiro, PR., 2018. Consumer Brand Relationships in the Automotive Market: An Integrated Model. *International Journal of Automotive Technology and Management*. Interscience. H. 18; SJR 2017: 0.37.

Loureiro Correia, S. and Kaufmann, H.R. (June 2018). The Role of Online Brand Engagement on Positive or Negative Self-Expression Word of Mouth. *Cogent Business & Management*. ESCI, ABS (1), Scopus.

Basile, G., Kaufmann, H.R. and Savastano, M. Revisiting Complexity Theory to Achieve Strategic Intelligence. *International Journal of Foresight & Innovation Policy*. Inderscience. Scopus. H- Index 16. Impact Factor: 0.07.

Sanchez Bengoa, D., Ganassali, S., Kaufmann, H., Rajala, A., Trevisan, I., Berkel, J., Zulauf, K. and Wagner, R. (2018), Shared experiences and awareness from learning in a student multicultural environment: Measuring skills' development in intercultural intensive programs, *Journal of International Education in Business*, Vol. 11 No. 1, pp. 27-42. <https://doi.org/10.1108/JIEB-01-2017-0006>

Belyaeva, Z, Kaufmann, H.R. 2018. University Responsibility: Impact and Models. *World Review of Entrepreneurship, Management & Sustainable Development*. ABS (1)

### **3. Konferenzveröffentlichungen (Tagungsbände)**

Casprini, E., Pucci, T., Kaufmann, H.R. and Zanni, L. 2019. Shall We Open Innovate. *Innovation, Entrepreneurship and Knowledge Academy (formerly, GIKA)*. Ineka Conference, The University of Verona.

Kaufmann, R., Goncalves, C. 2018. Brand Hate: Antecedents, Behavioral Intentions and its Interactions with Brand Equity. *XX I SEMEAD*. Brazil.

Kaufmann, H.R., Loureiro-Correia, S., Alves, G and Attila, I. 2018. The New Luxury: Insight from Sustainable Brazilian Luxury Fashion. *EuroMed Conference in Malta, September 2018*. Thompson-Reuters accredited Conference Proceedings.

Kaufmann, R., Basile, G. 2018. Networking abilities and dynamic capabilities for an "innovator firm" profile in the Italian manufacturer industry. *EuroMed Conference, Malta*. September.

Kaufmann, R., Czinkota, M., Altintas, H.M. Applying Curative Marketing for SMART CITIES. *Marketing Strategy and Policy Conference*. Newcastle University London. April 2018.

Kaufmann, R., Kallinger, S. Lean Warehousing: a quantitative analysis. *15th Circle Conference*. April 2018. Sarajevo. The University of Vitez.

**Kontakt: Prof. Dr. Hans-Rüdiger Kaufmann, [hans-ruediger.kaufmann@hdwm.org](mailto:hans-ruediger.kaufmann@hdwm.org)**