Inhaltsverzeichnis

Marketingwissenschaft - Eine Reflexion	21
Teil 1: Produkt- und Markenmanagement	
Horst Albach: Wettbewerb der Eliten	29
Katja Gelbrich/ Stefan Müller: Fremdsprachige Markennamen zwischen Xenophilie und Xenophobie	45
Ajay K. Kohli: Does Listening to Customers Hurt Product Innovation?	67
Sabine Kuester/ Silke Heß: Adoptionsbarrieren bei Produktinnovationen: Kundenseitige und unternehmerische Herausforderungen des Neuproduktmanagements	77
Hans Mühlbacher/ Johann Füller/ Gregor Jawecki: Online Communities und Innovation: Wie lässt sich das Wissen von Online Communities für die Entwicklung neuer Leistungen nutzen?	97
Andreas Baier/ Matthias Wahrendorff: Einheit und Vielfalt in Marketing und Kommunikation: Wie Automobilhersteller mit konsistenten Marken und wertorientierter Budgetallokation immer komplexeren Kommunikationsaufgaben begegnen	111
Klaus-Peter Wiedmann/ Sascha Langner: Open Source als Herausforderung an das Marketing-Management	135

Teil 2: Kundenbeziehungsmanagement

Marc Fischer/ Sönke Albers: Aktuelle Entwicklungen im Customer Equity Management	167
Jens Gutsche/ Mario Pieper: Customer Relationship Management bei der Deutsche Telekom AG	187
Wayne D. Hoyer/ Nicola Stokburger-Sauer: A Comparison of Antecedents and Consequences of Market Mavens and Opinion Leaders	215
Bernd Stauss: Sind Zufriedenheits-Informationen irrelevant? Zur geringen Nutzung von Kundenzufriedenheits-Informationen	237
Teil 3: Marketing-Controlling	
Hermann Diller/Björn Sven Ivens: Konzeptionelle Grundlagen und Treiber des prozessorientierten Marketing	259
Wolfgang Fritz/ Michael Kempe/ André Hauser: Werbewirkung von Layer-Ads: Ergebnisse eines Online-Experiments	279
Heribert Gierl/ Silke Bambauer: Werbewirkung ausgewählter Website-Elemente: Eine empirische Studie am Beispiel der Internetauftritte von Pkw-Herstellern	305
Erich Greipl/ Katja Wittig: Auswege aus der Preisfalle	327
<i>Nicola Stokburger-Sauer/ Maik Hammerschmidt</i> : Die Relevanz verhaltensorientierter Größen zur Prognose des CLV: Eine empirische Analyse im Automobilmarkt	347
Hans-Jörg Hoitsch/ Michael Otte: Zur Effizienz von Softwareentwicklungsprojekten: Messung unter Zuhilfenahme der Data Envelopment Analysis	375

Christian Homburg: Kundenprofitabilitätsrechnung als Aufgabe des Marketingcontrolling	397
Manfred Perlitz/ Andreas Becker/ Christine Schmidt: Marketing-Controlling aus der Sicht multinationaler Unternehmen: Eine empirische Analyse der Aufgaben, Organisation und Instrumente	419
Teil 4: Dienstleistungs- und Internetmarketing	
Jens Dibbern/ Armin Heinzl/ Natalia Schaub: Determinanten der Akzeptanz von mobilen Bankdiensten: Test eines Drei-Perspektiven-Modells	449
Sandra Diehl/ Ralf Terlutter /Peter Weinberg: Die Wirkung von Interaktivität in Onlineshops auf den Kunden: Empirische Untersuchung von Onlineshops mit unterschiedlichen Graden an Interaktivität	479
Klaus-Peter Kaas/ Tobias Schneider: Ein präferenzbasiertes Recommender-System für Investmentfonds	499
Michael Lingenfelder/ Martin Schulze/ Gloria Steymann: Organizational Citizenship Behavior von Kundenkontaktmitarbeitern: Eine empirische Analyse relevanter Einflussgrößen im Dienstleistungsfranchising	523
Andreas Mengen/ Tanja Gipp: Marketing für Beratungsleistungen: Von der Dienstleistungstheorie zu Bausteinen eines Vermarktungskonzeptes für Beratungen	551
Matthias Staat/ Wolfgang Barth: Die Umstrukturierung des Filialnetzes einer Bank: Eine Fallstudie	573
Joachim Zentes/ Dirk Morschett: Internationales Dienstleistungsmarketing: Einflussfaktoren auf die Entscheidung über Standardisierung versus Differenzierung	591
Auszug aus dem Schriftenverzeichnis von Prof. Dr. Hans H. Bauer	613