

Bachelorthemen Frühjahr- / Sommersemester 2015 – Erfolgsstrategien und –faktoren im Mittelstand

Studierende, die ihre Bachelorarbeit am Lehrstuhl für Mittelstandsforschung und Entrepreneurship schreiben, können eines der im Folgenden vorgestellten Themen bearbeiten.

Die Bearbeitung der Bachelorarbeit kann – sofern dies die Prüfungsordnung zulässt - wahlweise auf Deutsch oder Englisch erfolgen.

Entrepreneurship- und Gründungsforschung

The Role of Dynamic Capabilities along the Startup Life Cycle

The concept of dynamic capabilities was introduced in the seminal paper by Teece, Pisano and Shuen (1997). They suggested that in a business environment where change is rapid and the nature of competition is uncertain, a firm's competitive advantage will rest on its dynamic capabilities. The dynamic capabilities approach highlights not only how organizations generate firm-specific capabilities for the first time, but also how they renew their competences in order to respond to the changes in the business environment. How organizations actually accomplish them may be affected by the kind of business, depending on whether it is operating in the manufacturing or the service sector, the nature and complexity of technology applied, or a firm's individual trajectory. Which role may play dynamic capabilities in startups? And how relevant may be their stage within the business life cycle? Provide a literature review including both.

Selected literature:

- Teece, D. J., Pisano, G., and Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7):509–533.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28:1319–1350.

Institutional Entrepreneurship and its Meaning for Institutional Change

Change arises from either exogenous or endogenous sources, sometimes both. Within institutional research, change from endogenous sources can be defined as "institutional entrepreneurship", describing the role of actors in creating new institutions (DiMaggio, 1988). DiMaggio (1988) argues that institutional entrepreneurs are vital to institutional processes, since "new institutions arise when organized actors with sufficient resources (institutional entrepreneurs) see in them an opportunity to realize interests that they value highly". Provide a literature review of the most important insights concerning the concept of "institutional entrepreneurship" and its meaning for institutional change, including both theoretical and empirical insights.

Selected literature:

- DiMaggio, P. (1988). Interest and agency in institutional theory. In Zucker, L., editor, *Institutional patterns and organizations: Culture and environment*, pages 3–22. Ballinger.
- Tolbert, P. S. and Zucker, L. G. (1983). Institutional sources of change in the formal structure of organizations: Diffusion of civil service reform, 1880-1935. *Administrative Science Quarterly*, 28:22–39.
- Tolbert, P. S. and Zucker, L. G. (1996). The institutionalization of institutional theory. In Hardy, C. and Nord, W. R., editors, *Handbook of Organizational Studies*, pages 148–74. Thousand Oaks Sage Publications.
- Greenwood, R. and Suddaby, R. (2006). Institutional entrepreneurship in mature fields: The big five accounting firms. *Academy of Management Journal*, 49(1):27 – 48.

Gender Differences in Social Capital and Entrepreneurship

There is an increasing recognition that social capital and networking activity play an important role in firm formation and growth. As a number of studies have shown, social capital has a major influence on entry, survival chances and success of entrepreneurial companies (Davidsson and Honig, 2003). Relationships with investors, customers and suppliers, and important others provide individuals with access to resources, and they are also critical in the process of opportunity recognition. Moreover, different studies have shown differences in the type of social networks typically utilized by women and men entrepreneurs.

You should review the existing literature at the interface between entrepreneurship, gender and social capital. You should discuss different concepts of social capital (Bourdieu, Coleman, Putnam) and their relatedness to entrepreneurship, in general, and gender differences in entrepreneurship, in particular.

The following research questions should be seen as a guideline for your thesis:

- How does social capital work in the context of entrepreneurship?
- Whether, why and how do women and men differ in building up social capital?
- How does the structure of social capital influence women's and men's entrepreneurial intentions and their actual involvement in entrepreneurial activities?
- Are there any differences in the types of social networks utilized by women and men? If so, why?

Selected literature:

- Aldrich, H. E., Brickman, E. A., & Reese, P. 1996. Strong Ties, Weak Ties, and Strangers: Do Women Business Owners Differ from Men in Their Use of Networking to Obtain Assistance? In B. Sue & M. Ian (Eds.), *Entrepreneurship in a Global Contest*: London: Routledge Ltd.
- Burt, R. S. 1998. The Gender of Social Capital. *Rationality and Society*, 10 (1): 5-46.

- Gedajlovic, E., Honig, B., Moore, C. B., Payne, G. T., & Wright, M. 2013. Social Capital and Entrepreneurship: A Schema and Research Agenda. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37 (3): 455-478.
- Lutter, Mark. 2015. "Do Women Suffer from Network Closure? The Moderating Effect of Social Capital on Gender Inequality in a Project-Based Labor Market." *American Sociological Review* 80 (2):329-358
- Renzulli, L.A., Aldrich, H.E., Moody, J. (2000). Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes. *Social Forces* 79 (2):523-546.

Entrepreneurship among Married Couples

Prior research has shown that married individuals are overrepresented among the self-employed. Few studies proposed the so-called “skill-spillover” between the spouses within the marriage as an explanation. Conversely, less empirical support has been found for alternative explanations of interdependent occupational choices based on assortative mating, role model effects, risk diversification, or intra-household wealth transfers.

Drawing on the existing economic and sociological theories, this thesis should first discuss the mechanisms which underlie the relationship between entrepreneurship and marital status. Second, it should critically evaluate the empirical state of the art of the literature.

Selected literature:

- Parker, S. (2009). Entrepreneurship among Married Couples. A Simultaneous Probit Approach. *Labor Economics* 15, 459–481.
- Özcan, B. (2011). Only the lonely? The influence of the spouse on the transition to self-employment. *Small Business Economics*, November 2011, Volume 37, Issue 4, pp 465-492

Youth Entrepreneurship

Despite the growing interest in entrepreneurship as a research field (Shane, 2013), there has been only few studies that have looked at youth entrepreneurship, in particular. In most entrepreneurship research, “[t]he tendency has been ... to subsume the youth into the general adult population or to ignore their efforts to forge a livelihood through enterprise activities” (Chigunta 2002). Especially, there is a lack of studies with a profound theoretical concepts and advanced understanding on the topic “youth entrepreneurship”. On the other hand, there is a vast body of reports, mostly from international organizations, such as the OECD, ILO, the European Commission which are based on broad national and cross-national surveys and provide a broad range of information and descriptive statistics on young peoples’ inclination to entrepreneurship.

The following research questions should be seen as a guideline for your thesis:

1. Who is an ‘average’ young entrepreneur? Does one size does not fit all, or how heterogeneous is youth entrepreneurship?
2. On individual and institutional determinants of youth entrepreneurship:
 - 2.1. What is the role of human capital, financial capital, and social networks for youth entrepreneurship?
 - 2.2. Does work experience matter, or is entrepreneurship increasingly becoming a ‘young person’s game’?
 - 2.3. Do policy institutions matter for understanding the scope and occupational profile of young entrepreneurs in a specific country?

Selected literature:

- Blanchflower, David G. and Andrew Oswald. 2007. “What Makes a Young Entrepreneur?” Andy Furlong , ed. *International Handbook on Youth and Young Adulthood*. Routledge: 2009, 188-200.
- Levesque, Moren and Maria Minniti. 2006. “The effect of aging on entrepreneurial behavior”. *Journal of Business Venturing* 21(2): 177-194.
- Minola, Tommaso, Giuseppe Criaco and Lucio Cassia. 2014. “Are youth really different? New beliefs for old practices in entrepreneurship“. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management* 18 (2/3):233–259.

- van Praag, Mirjam. 2000. “Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis”. *Small Business Economics* 21 (1):1–17
- Williams, Donald R. 2004. “Youth Self-Employment: Its Nature and Consequences”. *Small Business Economics* 23(4): 323-336.

Leveraging Crowdfunding for Startups – A Systematic Review

Crowdfunding and Crowdfunding are new ways of financing entrepreneurial projects and innovations. Research within this area is interdisciplinary in nature and spans IS, entrepreneurship, general management and finance research. These disciplines have seen numerous new articles in the recent years covering different topics. In this thesis we try to shed light on what has been researched and what is still missing in the area of crowdfunding and crowdfunding. This is done through a systematic literature review.

Possible Research Questions:

- What are the definitions of crowdfunding and what research has been published? What are gaps that should be researched in the future?

Possible Research Approach:

- A systematic literature review

Readings on the Topic:

- Allison, T. H., Davis, B. C., Short, J. C., and Webb, J. W. 2015. "Crowdfunding in a Prosocial Microlending Environment: Examining the Role of Intrinsic Versus Extrinsic Cues," *Entrepreneurship Theory and Practice* (39:1), pp. 53–73.
- Belleflamme, P., Lambert, T., and Schwienbacher, A. "Crowdfunding: Tapping the Right Crowd," *Journal of Business Venturing*.
- Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., and Wright, M. 2015. "New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations," *Entrepreneurship Theory and Practice* (39:1), pp. 9–26.
- Burtch, G., Ghose, A., and Wattal, S. 2013. "An Empirical Examination of the Antecedents and Consequences of Contribution Patterns in Crowd-Funded Markets," *Information Systems Research* (24:3), pp. 499–519.

- Cholakova, M., and Clarysse, B. 2015. “Does the Possibility to Make Equity Investments in Crowdfunding Projects Crowd Out Reward-Based Investments?,” *Entrepreneurship Theory and Practice* (39:1), pp. 145–172.

Readings on possible Methods:

- Bélanger, F., and Crossler, R. E. 2011. “Privacy in the Digital Age: A Review of Information Privacy Research in Information Systems,” *MIS Quarterly* (35:4), pp. 1017–A36.
- Okoli, C., and Schabram, K. 2010. “A Guide to Conducting a Systematic Literature Review of Information Systems Research,” *Sprouts: Working Papers on Information Systems* (10:26), pp. 1–5.
- Smith, H. J., Dinev, T., and Xu, H. 2011. “Information Privacy Research: An Interdisciplinary Review,” *MIS Quarterly* (35:4), pp. 980–A27.
- Webster, J., and Watson, R. T. 2002. “Analyzing the Past to Prepare for the Future: Writing a Literature Review,” *MIS Quarterly* (26:2), pp. 13–23.
- Wolfswinkel, J. F., Furtmueller, E., and Wilderom, C. P. M. 2011. “Using Grounded Theory as a Method for Rigorously Reviewing Literature,” *European Journal of Information Systems*, pp. 1–11.
- Xiao, X., Califf, C. B., Sarker, S., and Sarker, S. 2013. “ICT Innovation in Emerging Economies: A Review of the Existing Literature and a Framework for Future Research,” *Journal of Information Technology*.

Soloselbständigkeit – zwischen Selbstverwirklichung und Selbstaussbeutung

Berufliche Selbständigkeit war schon immer von einem beachtlichen Anteil von Personen geprägt, die lediglich ihren eigenen Arbeitsplatz geschaffen haben – sogenannte Soloselbständige. Doch der zahlenmäßige Auftrieb dieser Gruppe erreicht zwischenzeitlich ungewohnte Dimensionen. Während in den letzten 20 Jahren die Zahl der Arbeitsplätze schaffenden Selbständigen nahezu stagniert, hat sich die Zahl der allein arbeitenden Selbständigen fast verdoppelt und macht über die Hälfte aller selbständig Erwerbstätigen aus.

Soloselbständigkeit geht teils mit prekären Einkommen, Subunternehmertum, wechselnden Statuspositionen und daher oftmals mit mehr Abhängigkeit als Freiheit einher. Allerdings zeigt sich auch eine andere Seite: Viele Soloselbständige sind autonome Wissensdienstleister, die bewusst alleine arbeiten, denn in einer wissensbasierten und vernetzten Wirtschaft kommt der eigenen Qualifikation häufig eine größere Bedeutung zu als die Verfügung über zusätzliche Arbeitskräfte.

Welche Bedeutung hat die Gruppe der allein arbeitenden Selbständigen und wie setzt sie sich zusammen? Wie viele sind es und in welchen Branchen sind sie tätig?

Welche Ursachen und Motive sind für den Anstieg und diese Form der Erwerbstätigkeit ausschlaggebend? Ist es das Streben nach Unabhängigkeit oder der einzige Ausweg aus der Arbeitslosigkeit?

Ausgewählte Literatur:

- Bögenhold, Dieter / Fachinger, Uwe (2012): Selbständigkeit im System der Erwerbstätigkeit. In: *Sozialer Fortschritt* 11-12, S. 277-287.
- Brenke, Karl (2013): Allein tätige Selbständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringes Einkommen. In: *DIW Wochenbericht: Solo-Selbständige* 07, S. 3-16.

Marktstrategien selbständiger Migrant*innen: die Bedeutung ethnischer und individueller Ressourcen

In modernen Gesellschaften sind Bildung und Wissen zentrale Triebkräfte der Entwicklung unternehmerischer Selbständigkeit. Insbesondere den in Deutschland lebenden Migrant*innen wird allerdings ein erschwerter Zugang zu Bildungsressourcen und zum Arbeitsmarkt attestiert. Dennoch ist festzustellen, dass die Zahl Selbständiger mit Migrationshintergrund in den letzten Jahrzehnten im Vergleich zu Deutschen ohne Migrationshintergrund überproportional gestiegen ist. Die starken Gründungsaktivitäten resultieren immer aus einer Vielzahl an Faktoren, aber auch in diesen Fällen bedarf es adäquater Ressourcen. Teils wird angenommen, dass unternehmerisch ambitionierte Migrant*innen einen Mangel an Bildungskapital durch ethnisches und soziales Kapital kompensieren. Andererseits können sich auch Unternehmer*innen mit Migrationshintergrund nicht den Erfordernissen moderner Wirtschaftssysteme entziehen. Es stellt sich daher die Frage, auf welche Ressourcen Migrant*innenunternehmen wann zurückgreifen.

In welchen Wirtschaftsbereichen greifen Migrant*innenunternehmen auf ethnische Ressourcen (Sprachkenntnisse, co-ethnische Kunden, Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland) zurück?

Welche Bedeutung haben dabei moderne, bspw. wissensintensive, internationale oder transnationale Geschäftsstrategien?

Ausgewählte Literatur:

- Waldinger, Roger/ Aldrich, Howard / Ward, Robin (1990): Opportunities, Group Characteristics and Strategies. In: dies. (Hrsg.): Ethnic Entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies. S. 13-48.
- Pütz, Robert (2000): Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet. In: Escher, A. (Hrsg.): Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht. S. 27-39.
- Rusinovic, Katja (2008) Moving between markets? Immigrant entrepreneurs in different markets. In: International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research 14, 6. S. 440-454.
- Schaland, Ann-Julia (2009): Selbständige Migrantinnen und Migranten in wissensintensiven Dienstleistungen in Deutschland: Eine neue Nischenökonomie? HWWI Research Paper 3-18.

Die Bedeutung der Migrantenökonomie für die lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung

Seit Jahren wagen Migrantinnen und Migranten im Vergleich zu Deutschen ohne Migrationshintergrund überproportional häufig den Schritt in die Selbstständigkeit. Insbesondere in den urbanen Zentren wird die zunehmende wirtschaftliche Bedeutung von Selbstständigen mit Migrationshintergrund offensichtlich. Aus ersten wissenschaftlichen Analysen wird unter anderem deutlich, dass die lokale Migrantenökonomie insbesondere auf Stadtteilebene eine wichtige Rolle einnimmt.

Ungeachtet dessen wird dem Thema Migrantenökonomie in Bezug auf lokale Wirtschaftsprozesse bis dato kaum Beachtung geschenkt. Dabei rückt die Auseinandersetzung mit lokalen Ökonomien infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise generell wieder stärker in den Fokus wirtschaftswissenschaftlicher Untersuchungen. Vor allem im Handwerk und im Dienstleistungssektor finden sich eine Vielzahl Soloselbstständiger und kleiner Unternehmen, die im Wesentlichen auf lokale oder regionale Märkte ausgerichtet und sich nicht zuletzt deshalb durch einen hohen Grad an lokalem bzw. regionalem Verantwortungsbewusstsein auszeichnen. Dementsprechend liegt die Vermutung nahe, dass die lokale Migrantenökonomie mit ihren Beschäftigungsmöglichkeiten und Ausbildungsplätzen von herausragender Bedeutung für das soziale Gefüge in strukturell benachteiligten Stadtteilen oder Regionen.

Es stellen sich somit (u.a.) folgende Fragen:

- 1) Welchen Stellenwert nehmen selbstständige Migrantinnen und Migranten mit Blick auf lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsstrukturen ein?
- 2) Inwiefern übernehmen Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund soziale Funktionen auf Stadtteilebene, z.B. mit Blick auf Integrationsprozesse?

Die Arbeit kann auf Grundlage von Sekundärliteratur geschrieben werden. Die Durchführung eigener empirischer Untersuchung ist erwünscht aber nicht notwendigerweise erforderlich.

Ausgewählte Literatur:

- Schuleri-Hartje, Ulla-Kristina et al. (Hrsg.): *Ethnische Ökonomie – Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab*, Berlin, 2005.

- Hanesch, Walter/ Krüger-Conrad, Kirsten (Hrsg.): Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderung für die „Soziale Stadt“, Wiesbaden, 2004.
- Hillmann, Felicitas (Hrsg.): Marginale Urbanität. Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung, Bielefeld, 2011.

Familienunternehmen

Verantwortungsbewusstes Handeln von Familienunternehmen

Familienunternehmen sind anders. Dieses Bild liefert uns nicht nur in Teilbereichen die Wissenschaft, sondern dieses Image wird auch in der Öffentlichkeit gepflegt. Familienunternehmen, so wollen es uns Politik und Wirtschaft glauben machen, heben sich von ihrem Pendant ohne Familieneinfluss in Bezug auf verantwortungsbewusstes Handeln positiv ab. Was aber tun Familienunternehmen wirklich in Punkto verantwortungsbewusstes Handeln? Zeigen sie verschiedene Möglichkeiten theoretisch auf und versuchen Sie zusätzlich anhand von Praxisbeispielen das Wirken von Familienunternehmen aufzuzeigen.

Ausgewählte Literatur:

- Adenauer, P. (2009): Die Werte der Familienunternehmer. In: Rösler, P., Lindner, C. (2009): Freiheit gefühlt – gedacht – gelebt, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Klein, S. (2004): Familienunternehmen – Theoretische und empirische Grundlagen, Wiesbaden.

Innovation in Family Firms

Innovation activities play a major role in terms of firms' growth, stability and its competitive advantage. Within recent years, innovation in family firms has become a topic of increasing interest. Speaking of innovative behavior of family firms, several unique family-based characteristics and resources are identified (Zahra 2005; Gómez-Mejia et al. 2007; Naldi et al. 2007).

Some researchers argue that a family firm attribute might rather hinder innovation as compared to non-family firms. Sometimes, family firms are portrayed as conservative – averse to risk taking – and that can hamper their innovation efforts. In contrast, family firms are stated as drivers of innovations and as great source of intergenerational entrepreneurship.

Provide a comprehensive overview about previous research on innovation in family firms, including different theoretical views and concepts as well as unique family-based attributes in terms of innovative behavior.

Selected Literature:

- Zahra, S. A. (2005). Entrepreneurial risk taking in family firms. *Family Business Review*, 18(1), 23–40.
- Naldi, L, Nordqvist, M., Sjöberg, K., Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial Orientation, Risk Taking, and Performance in Family Firms. *Family Business Review*, 20(1): 33-47.
- Gómez-Mejia, L. R., Cruz, C., Berrone, P., & Castro, J. de. (2011). The Bind that Ties: Socioemotional Wealth Preservation in Family Firms. *The Academy of Management Annals*, 5(1), 653–707.
- Hauck, J., Prügl, R. (2015). Innovation activities during intra-family leadership succession in family firms: An empirical study from a socioemotional wealth perspective. *Journal of Family Business Strategy*, in press

Wissens- und Technologietransfer & Innovationen

Die Bedeutung von Regionaler Agglomeration für Innovation

Trotz der Globalisierung und den damit einhergehenden sinkenden Kosten der Kommunikation über lange Distanzen, werden Innovationen nach wie vor in bestimmten Nationen und in bestimmten Regionen generiert. Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung hat unterschiedliche Konzepte entwickelt, die die positiven Effekte von Agglomeration zu erklären suchen. In vielen aktuellen Veröffentlichungen spielen die Begriffe „Cluster“ und „Regionale Innovationssysteme“ eine wichtige Rolle. Welches sind die Erklärungsansätze für regionale Agglomeration von Innovation in diesen beiden Konzepten? Vergleichen Sie die beiden Konzepte.

Ausgewählte Literatur:

- Cooke, P., Gomez Uranga, M. and Etxebarria, G., 1997. Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions. *Research policy* 26.4: 475-491.
- Porter, M. E., 1998. Clusters and the new economics of competition. Vol. 76. No. 6. Boston: Harvard Business Review, 1998.

Nationale Innovationssysteme – Das Beispiel der Bundesrepublik Deutschland

Das Konzept der Nationalen Innovationssysteme hat in der wissenschaftlichen Innovationsforschung seit Beginn der 90er Jahre stark an Bedeutung gewonnen. Innovationen werden nach dieser Sicht in Systemen in Interaktion zwischen unterschiedlichen Akteuren vor dem Hintergrund der institutionellen Rahmenbedingungen generiert. Stellen Sie das Konzept der Nationalen Innovationssysteme, seine Stärken und Schwächen sowie seine Entwicklung dar und analysieren Sie auf Basis diese Frameworks das deutsche Innovationssystem.

Ausgewählte Literatur:

- Edquist, C., 2006. Systems of Innovations – Perspectives and Challenges in Fragerberg, J., Mowery, D. C., Nelson, R. R., 2006. The Oxford Handbook of Innovation. Oxford University Press, Oxford.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2014. Bundesbericht Forschung und Innovation 2014, Teil I, Teil II A+B. http://www.bmbf.de/pub/bufi_2014.pdf

Technology Transfer in Developing Economies

Technologischer Fortschritt ist ein wesentlicher Treiber für Wirtschaftswachstum. Staaten wie Deutschland oder Japan haben im 19. und 20. Jahrhundert diesen Aufholprozess erfolgreich durchlaufen, indem sie auf Innovation setzten. In diesem Zusammenhang kommt den sogenannten Nationalen Innovationssystemen (NIS) große Bedeutung hinsichtlich der Implementierung von Innovationen und neue Technologien zu. Ein Schlüsselbegriff der NIS ist der Technologietransfer. Dabei handelt es sich um den Austausch von Wissen und Fähigkeiten zwischen Akteuren/Institutionen. Das Ziel dieser Arbeit ist es, Beispiele (Fokus auf ein bestimmtes Land oder allgemeiner Überblick) für Technologietransfer zu finden und die besonderen Herausforderungen und Chancen für Staaten aufzuzeigen, deren Wirtschaft sich noch in der Entwicklung befindet (z.B. osteuropäische Staaten). Wie sieht das regionale/nationale Innovationssystem aus? Welche Akteure sind zentral?

Ausgewählte Literatur:

- Fagerberg, Jan/Godinho, Manuel M. (2005) – Innovation and catching-up, in: Fagerberg, Jan/Mowery, David C./Nelson, Richard R. – The Oxford Handbook of Innovation, pp. 514-542.
- Lundvall, Bengt-ÅkeView (2007) - National Innovation Systems-Analytical Concept and Development Tool, in: Industry and Innovation 14.1 (Feb 2007): 95-119.

The Triple Helix Model of University-Industry-Government Relations

A complex web of relations between university, industry and government has grown up in knowledge-based societies. The triple helix model (Etzkowitz & Leydesdorff, 1995) of university-industry-government relations implies a common format of innovation. The model postulates innovativeness and economic development by reciprocal relationships of these institutional spheres. A fundamental thesis of the model states that the university can play an enhanced role in innovations in increasingly knowledge-based societies. The university has been transformed into a source of innovation by the change from a teaching institution to an institution that combines teaching and research with an entrepreneurial ethos (Etzkowitz, 2003).

Provide a literature review of the most important insights of the triple helix model and focus in particular on the role of the university as source of innovation and regional economic development.

Selected literature:

- Etzkowitz, H.; Leydesdorff, L. (1995). The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge-Based Economic Development. *EASST Review* 14, 14-19.
- Leydesdorff, L.; Etzkowitz, H. (1998). The Triple Helix as a model for innovation studies. *Science and Public Policy*, 25 (3), 195–203.
- Etzkowitz, H. (2003). Innovation in Innovation: The Triple Helix of University-Industry-Government Relations. *Social Science Information*, 42 (3), 293–337.
- Leydesdorff, L.; Dolfsma, W.; Van der Panne, G. (2006). Measuring the knowledge base of an economy in terms of triple-helix relations among ‘technology, organization, and territory’. *Research Policy*, 35 (2), 181–199.

Netzwerke

Temporary Networks in the Construction Industry: Typical Problems

Temporary interorganizational networks differ from permanent organizations mainly in the aspects regarding time, task, team and transition (Bakker, 2010). Construction projects can be regarded as typical examples for temporary networks of organizations (Eccles, 1981). Studying construction projects deliver useful insights into the functioning of temporary network organizations. Because of the high similarity of processes in planning and construction, construction projects may differ from other temporary networks. Which typical problems can be identified regarding the temporary character of the organizational networks in construction industries? Which tensions and contradictions arise in temporary organizing contexts? Do temporary networks in construction differ from other temporary interorganizational networks?

Selected literature:

- Bakker, R. (2010). Taking Stock of Temporary Organizational Forms: A Systematic Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews* 12, 466–486
- Eccles, R. (1981). The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2(4), 335–357

Management und Managementkonzepte

Research on Management Fashions: the Case of Building Information Modeling

Especially during the last ten years, a new management concept in construction industries called building information modelling (BIM) has gained more and more attention, starting to diffuse throughout the organizational field of construction industries. The conceptual core of BIM is to make processes in building industries more efficient, foster quality and reduce cost by a) intensifying collaboration between the involved professions and b) using integrated data models for planning, construction and facility management. Following the research on management fashions (Abrahamson 1996; Kieser 1997), which pattern of occurrence in the literature can we observe over time? Which triggers can be identified?

A central component of the Bachelor's thesis will be to survey and structure the relevant conceptual and empirical literature. Furthermore, the author will link the occurrence of BIM with potential triggers and analyze the adaptation of the BIM concept into different professional areas.

Selected literature:

- Abrahamson, E. (1996). Management Fashion. *The Academy of Management Review* 21(1), 254-285.
- Kieser, A. (1997). Rhetoric and Myth in Management Fashion. *Organization*, 4(1), 49-74.

Science and Technology Studies: The Role of Artifacts and Action

How is Science and Technology organized and what is the role of artifacts and action in organizing? Since Durkheim it has been an almost law in social theory that social facts should only be explained by other social facts. For this reason materiality and artifacts have long been ignored in their social relevance. Nevertheless Science and Technology Studies show that they play a crucial role in generating, storing and transmitting knowledge. What are the main streams of research in science and technology studies? How are science and technology studies received in the wider field of organization studies? How could research on artifacts and the interaction with artifacts help to understand organizations better?

Selected literature:

- Rafaeli, A.; Pratt, G. (2005): *Artifacts and Organizations: Beyond Mere Symbolism*. Psychology Press.
- De Vaujany, F.-X.; Mitev, N. (2013): *Materiality and Space: Organizations, Artefacts and Practices*. Palgrave.