

Prof. Roland H. Heger, PhD

Forschungsschwerpunkt

- Internationale Geschäftsprozesse und Internationales Management

Forschungsgebiete

- Preispolitik, internationale Markterschließung
- Meßmethoden in der Betriebswirtschaft, insbes. Weiterentwicklungen der Conjoint-Analyse sowie von Segmentierungsverfahren
- Verbesserung der Managementkompetenz mittels Simulationen und Fallstudien

Netzwerke

bwcon, ePP

Leistungsangebot

- Preisbestimmung und Preismanagement
 - Faktoren, Meßmethoden und Prozesse der Preisfindung
 - Strategisches und operatives Preisverhalten
- Wachstumsstrategien
 - Bestimmung Ihres strategischen Profils und Standorts
 - Analyse von Wachstumshindernissen
 - Optimierung des Marketing-Mix zur Generierung von Wachstum
- Electronic Business
 - Nutzung von Electronic Business zur Leistungssteigerung und/oder Kostensenkung
 - Themenkreise:
 - elektronischer Zugang zum Kunden, insbes. Erschließung neuer Kunden- und Lieferantengruppen, Ausweitung des Marktes und der Reichweite des Geschäfts
 - Ergänzung oder Ersatz bisheriger Verwaltungs- und Abwicklungsprozesse durch elektronische Formen
 - Marketing, Beschaffung und Kostenmanagement mittels vernetzter Geschäftsstrukturen
 - bessere An- und Einbindung des Außendienstes in die Informationsschleifen
 - Orientierungshilfe und Hilfe bei Projektdefinition und Partnerwahl
- Marktforschung, insbesondere Auslandsmarktforschung mit Schwerpunkt USA
 - Analysen im Bereich Markt, Industrie/Branche, Zielgruppe/Segment, Produkt/Dienstleistung, Wettbewerb
 - Entwicklung von Marktinformations-, -beobachtungs- und -überwachungssystemen für Groß-, Mittel- und Kleinunternehmen (Unternehmensgröße bestimmt Unterschiede im Informationsbedarf, in der Informationsaufbereitung, in den benötigten Systemen und in den Qualifikationen der Mitarbeiter)



- Conjoint-Analysen (direkten Befragungstechniken überlegene Methode zur Messung von Wertvorstellungen im Bereich Produkt, Service und Ideen/Einstellungen); nützlich
 - zur Preisbestimmung eines Produkts oder Sortiments
 - zur Identifizierung von Produkt- und Segmentlücken
 - zur Identifizierung Werttreibern

- Entwicklung, Nutzung und Vermarktung innovativer Softwaretechniken, insbesondere
 - Fuzzy Logic
 - Neuronale Netze
 - E-Commerce-Plattformen

Aktuelle Projekte

Beratungsprojekte im Rahmen des Transferzentrums, Beitrag EU-Projekt (Leonardo da Vinci) zu innovativen Lehrformen im März 2007 abgeschlossen

Aktuelle Publikationen

Heger, R.: Internationale Preisstrategien, Management Circle, 2007

Beruflicher Werdegang

- 1983 --1989 Universität Mannheim, Abschluß als Diplom-Kaufmann, Schwerpunkt Wirtschaftsprüfung, Steuerwesen und Steuerrecht
- 1989 – 1990 Stipendiat Austauschprogramm Oregon – Baden-Württemberg
- 1990 – 1995 Peat Marwick International (PMI) bzw. KPMG (nach Merger) in Frankfurt/M.
- 1993 – 1995 Promotion an der Portland State University (PSU) in Portland, Oregon, USA, als PhD in Systems Science: Business Administration; Lehrtätigkeit an der PSU
- 1995 – 1997 Kodak AG in Stuttgart
- 1997 – heute Professor, Hochschule Reutlingen
- 1999 – heute Gründer und Leiter Steinbeis Transferzentrum Unternehmensentwicklung

Lehrgebiete

- Internationale Marktforschung
- International Sourcing and Supply Chain Management (Internationale Beschaffung, Wertschöpfungs- und Lieferkettenmanagement)
- Marketing in und mit elektronischen Medien / internationales Marketing
- International Business Simulation (Internationale Unternehmenssimulation)

Weiterbildung

- Preisgestaltung und Preismanagement
- Wachstumsstrategien
- Erschließung internationaler Märkte
- Electronic Business

Kontakt

ESB Business School, Reutlingen University, Geb. 5, Zi. 113

Tel: +49 7121 271 6012

Fax: +49 7121 271 6022

Email: roland.heger@reutlingen-university.de