

# Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	VII	
Vorwort.....	IX	
Inhaltsübersicht.....	XI	
Inhaltsverzeichnis.....	XIII	
Abbildungen	Verzeichnis.....	XIX
Tabellenverzeichnis.....	XXI	
Abkürzungsverzeichnis.....	XXIII	
Teil A: Grundlagen.....	1	
1 Einleitung.....	1	
1.1 Relevanz und Untersuchungsgegenstand der Arbeit.....	1	
1.2 Forschungsziel und Aufbau der Arbeit.....	4	
1.3 Bestandsaufnahme.....	6	
1.3.1 Abgrenzung relevanter Wissenschaftsgebiete.....	6	
1.3.2 Auswahl relevanter Literatur.....	9	
2 Abgrenzung der Investor-Relations-Wissenschaft.....	13	
2.1 Definitionen und theoretische Fundierung.....	13	
2.1.1 Theorie der Media Richness.....	15	
2.1.2 Theorie der Media Synchronicity.....	17	
2.1.3 Differenzierung zwischen Media Richness und Media Synchronicity.....	19	

2.2 Konzeption der Investor Relations.....	20
2.2.1 Ziele der Investor Relations.....	20
2.2.2 Zielgruppen der Investor Relations.....	21
2.2.3 Kommunikationsinstrumente der Investor Relations.....	26
2.2.4 Kommunikationsinhalte der Investor Relations.....	31
2.3 Zusammenführung der Investor Relations.....	33
3 Abgrenzung der Kulturwissenschaft.....	35
3.1 Definitionen und theoretische Fundierung.....	35
3.1.1 Theorie der nationalen Kultur.....	36
3.1.2 Theorie der Organisationskultur.....	38
3.1.3 Differenzierung zwischen nationaler Kultur und Organisationskultur.....	39
3.2 Konzeption kultureller Wertedimensionen.....	42
3.2.1 Konzeption nach HALL.....	45
3.2.2 Konzeption nach HOFSTEDE.....	47
3.2.3 Konzeption nach TROMPENAARS/HAMPDEN-TURNER.....	51
3.2.4 Konzeption nach SCHWARTZ.....	54
3.3 Zusammenführung kultureller Wertedimensionen.....	57
4 Abgrenzung der Verhaltenswissenschaft.....	60
4.1 Definitionen und theoretische Fundierung.....	60
4.1.1 Theorie des Konsumentenverhaltens.....	62
4.1.2 Theorie der Behavioral Finance.....	66
4.1.3 Differenzierung zwischen Konsumentenverhalten und Behavioral Finance.....	68

4.2 Konzeption intrapersonalen Verhaltens.....	69
4.2.1 Aktivierende Konstrukte.....	69
4.2.2 Kognitive Konstrukte.....	75
4.3 Zusammenführung intrapersonalen Verhaltens.....	85
 Teil B: Entwicklung der Untersuchungsmodelle.....	 87
 1 Grundlagen zur Entwicklung der Untersuchungsmodelle.....	 87
1.1 Einordnung kulturell bedingten Investorenverhaltens.....	88
1.1.1 Prozessuale Einordnung.....	88
1.1.2 Institutionelle Einordnung.....	91
1.2 Begriffsabgrenzung des kulturell bedingten Investorenverhaltens.....	95
2 Befragung von Investor-Relations-Managern.....	96
2.1 Befragungsdesign und Ablauf.....	97
2.1.1 Gestaltung des Erhebungsinstruments.....	97
2.1.2 Pre-Testdes Erhebungsinstruments.....	99
2.1.3 Datenerhebung.....	100
2.2 Befragungsergebnisse.....	102
3 Hypothesenentwicklung.....	107
3.1 Hypothesenentwicklung zu den aktivierenden Konstrukten.....	110
3.1.1 Hypothese zu Kontext und Involvement.....	110
3.1.2 Hypothese zu Neutralität und Emotionen.....	111
3.1.3 Hypothese zu Maskulinität und Leistungsmotiv.....	113

3.1.4 Hypothese zu Unsicherheitsvermeidung und Risikolustmotiv.....	114
3.1.5 Betrachtung der Einstellungen.....	115
3.1.6 Zusammenfassung.....	115
3.2 Hypothesenentwicklung zu den kognitiven Konstrukten.....	116
3.2.1 Betrachtung des Wahrnehmens, Lernens und Denkens.....	116
3.2.2 Hypothese zu Zeiteinteilung und Mental-Accounting- Heuristik (Urteilen).....	117
3.2.3 Hypothese zu Zeiteinteilung und Zeitdruckeffekt (Entscheiden).....	119
3.2.4 Hypothese zu Kontrollierbarkeit und Dissonanzeffekt (Entscheiden).....	120
3.2.5 Hypothese zu Kontrollierbarkeit und Kontrollillusionseffekt (Entscheiden).....	121
3.2.6 Zusammenfassung.....	122
4 Hypothesenbasierte Determinanten kulturell bedingten Investorenverhaltens	123
Teil C: Prüfung der Untersuchungsmodelle.....	126
1 Grundlagen zur Prüfung der Untersuchungsmodelle.....	126
2 Befragung von Investment Professionals.....	127
2.1 Befragungsdesign und Ablauf.....	127
2.1.1 Gestaltung des Erhebungsinstruments.....	128
2.1.2 Pre-Test des Erhebungsinstruments.....	129
2.1.3 Datenerhebung.....	130

2.2 Strukturgleichungsmodell und Gütebeurteilungskriterien zur Hypothesenprüfung .....	131
3 Hypothesenprüfung .....	141
3.1 Hypothesenprüfung zu den aktivierenden Konstrukten .....	142
3.1.1 Kontext und Involvement .....	142
3.1.2 Neutralität und Emotionen .....	146
3.1.3 Maskulinität und Leistungsmotiv .....	148
3.1.4 Unsicherheitsvermeidung und Risikolustmotiv .....	151
3.2 Hypothesenprüfung zu den kognitiven Konstrukten .....	155
3.2.1 Zeiteinteilung und Mental-Accounting-Heuristik (Urteilen) .....	155
3.2.2 Zeiteinteilung und Zeitdruckeffekt (Entscheiden) .....	158
3.2.3 Kontrollierbarkeit und Dissonanzeffekt (Entscheiden) .....	160
3.2.4 Kontrollierbarkeit und Kontrollillusionseffekt (Entscheiden) .....	163
3.3 Diskriminanzanalyse zu den untersuchten Kulturen .....	165
4 Empiriebasierte Determinanten kulturell bedingten Investorenverhaltens . . .	167
Teil D: Implikationen .....	169
1 Implikationen für die Praxis der interkulturellen Investor Relations .....	169
2 Implikationen für die Forschung .....	172

Teil E: Bewertung der Ergebnisse.....	174
1 Bewertung der quantitativen Ergebnisse.....	174
2 Bewertung der qualitativen Ergebnisse.....	175
Literaturverzeichnis.....	177