



OTTO VON GUERICKE
UNIVERSITÄT
MAGDEBURG

WW

FAKULTÄT FÜR
WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT

Forschungsbericht 2025

Lehrstuhl BWL, insb. Marketing

LEHRSTUHL BWL, INSB. MARKETING

Universitätsplatz 2, 39106 Magdeburg
Tel. 49 (0)391 67 58625, Fax 49 (0)391 67 41163
<http://www.marketing.ovgu.de/>

1. LEITUNG

Prof. Dr. Marcel Lichters

2. HOCHSCHULLEHRER/INNEN

Prof. Dr. Marcel Lichters

3. FORSCHUNGSPROFIL

Die Forschungsaktivitäten des Lehrstuhls sind darauf ausgerichtet, Forschung auf höchstem internationalen Niveau zu betreiben und wissenschaftlich fundierte Antworten für praxisrelevante Problem- und Fragestellungen zu entwickeln. Die Entwicklung und empirische Überprüfung theoretischer Erklärungsansätze, die Verwendung diverser Methoden der Datenerhebung (u.a. Labor- und Feldexperimente, Befragungsdaten, und Sekundärdaten) in Kombination mit verschiedenen quantitativen Analyseverfahren sind charakteristisch für unseren Forschungsansatz. Veröffentlichungen in internationalen Fachzeitschriften (u.a. Journal of Service Research, Journal of Marketing Research, Health Policy und Journal of Business Research) sowie die regelmäßige Präsenz bei international anerkannten Konferenzen belegen sowohl die wissenschaftliche Relevanz als auch die Qualität unserer Forschungstätigkeiten. Zudem zeigt das öffentliche Interesse (u.a. ARD, SWR- und WDR-Fernsehen, Die Welt, Süddeutsche Zeitung, Der Spiegel) an unseren Forschungsergebnissen die gesellschaftliche Bedeutung unserer Arbeiten.

Da akademische Forschung heute fast ausschließlich in englischer Sprache vorangetrieben wird, nachfolgend die Darstellung unserer 3 derzeitigen Schwerpunkte:

1. Decision Anomalies and Traits in Consumer Behavior
2. Digital Market Research Techniques
3. Sensory Marketing and Product Research

1. Decision Anomalies and Traits in Consumer Behavior

Studies in the research field of Decision anomalies and Consumer manipulation attempts aim at generating knowledge about consumers' preferences and the mechanisms that trigger certain behaviors. It is well known that consumers' preferences are not as stable as initially proposed by economic theories. Consumers do not recall a fixed utility for options under consideration from their memory when they have to choose among competing products. Often, they rather construct their preferences during product or service choice, making any judgment and preference dependent on the context of a specific decision environment. This preference construction process is additionally shaped by idiosyncratic personality traits. As the influence of environmental and contextual factors on consumers' preferences is typically subtle, opportunities for consumer manipulation arise. Therefore, developing a nuanced understanding of these effects is important for businesses and policymakers alike.

The two main themes are:

1. Understanding the process that drives context-dependent decision-making resulting in context effects such as the attraction and the compromise effect, and evaluating their practical relevance and reproducibility.
2. Explaining manipulative marketing practices based on choice set composition, ambient scents, or the design of user interfaces among others.

2. Digital Market Research Techniques

With the increasing need to understand the perceptions and behaviors of consumers in the relationship marketing paradigm, we need to advance the methodological toolkit to explore corresponding phenomena. Our research in the field of digital market research techniques focuses on the development of new and evaluation of existing data collection and analysis techniques to foster our understanding of consumer behavior. Special research interest is geared toward adaptive-choice-based-conjoint and MaxDiff analysis, methods for analyzing consumers' preferences regarding attributes of new products and services, which have gained vast prominence in business research and practice. As part of our research activities, we also explore aspects related to immersive technologies in sensory product acceptance tests or incentive alignment in market research on willingness to pay elicitation. Recent research includes:

1. Benchmarking incentive alignment and adaptive designs via machine learning in choice-based conjoint analysis.
2. Evaluating the usefulness of immersive consumption environments in sensory product acceptance studies within the new product development cycle.
3. Evaluating the usefulness of anchored MaxDiff analysis in predicting new product adoption and product assortment optimization.

3. Sensory Marketing and Product Research

An appropriate framework to discuss consumers' perception of products and external information is Sensory Marketing, a broad, but popular domain in Marketing and Consumer Psychology. In essence, Sensory Marketing can be understood as "marketing that engages the consumers' senses and affects their perception, judgment and behavior." (Krishna, 2012, p. 332). Therewith, Sensory Marketing becomes an omnipresent topic in many marketing applications ranging from online retailing (which usually only provides limited sensory input), over customer satisfaction with their service experience, to the optimal formulation of product recipes in domains such as food and beverage, but also personal care and cosmetics industry. We mainly focus on the influence of ambient scents, quantitative methods in sensory product research, and haptic perception. Our research spans aspects such as:

1. Influencing consumers' experience through the application of ambient scent.
2. Exploring the diverse effects of direct touch vs. indirect touch interface types in the consumer preference formation process.

4. SERVICEANGEBOT

Als Lehrstuhl bieten wir viele Dienstleistungen rund um Marktforschungsthemen und Marketing. Dazu gehören unter anderem Support bei der Anwendung spezieller Marktforschungsmethoden, wie z.B. Conjoint Analysis, Anchored MaxDiff oder Kundensegmentierungen.

Zum anderen können wir auf vielfältige Kooperationen mit Industriepartnern zurückgreifen, wenn es um die Finanzierung von Forschungsprojekten geht. Unternehmen können wir regelmäßig einbinden in studentische Projekte und Abschlussarbeitsthemen, wenn diese den Lernzielen der Studierenden förderlich sind.

5. KOOPERATIONEN

- Dipayan Biswas
- isi Institut für Sensorikforschung und Innovationsberatung GmbH
- Lichters Markt- und Meinungsforschung
- Paul Naughton
- Prof. Dr. Daniel Guhl
- Prof. Dr. Marko Sarstedt

6. FORSCHUNGSPROJEKTE

Projektleitung: Prof. Dr. Marcel Lichters, Dr. Carolin Winkelmann
Förderer: Haushalt - 15.04.2024 - 01.08.2025

Präferenzanalyse als Schlüssel für patientenzentrierte und ressourceneffiziente Versorgung

Ressourcenknappheit ist eine zentrale Annahme der Wirtschaftsforschung und prägt die Gesundheitsökonomie in besonderem Maße. Im Gesundheitswesen wird die begrenzte Verfügbarkeit von Ressourcen deutlich, da die Verteilung von (Gesundheits-) Leistungen häufig komplexe Entscheidungen erfordert. Die zentrale Herausforderung besteht darin, mit begrenzten Mitteln eine hohe Versorgungsqualität sicherzustellen und gleichzeitig die Bedürfnisse von Patienten und medizinischem Fachpersonal zu berücksichtigen.

Neue therapeutische Ansätze und Behandlungsverfahren wie fortschrittliche Diagnostik, roboterassistierte Chirurgie und Präzisionsmedizin revolutionieren die Krebstherapie. Sie verbessern die Patientenversorgung erheblich, indem sie Überlebensraten und Lebensqualität steigern und haben darüber hinaus auch wirtschaftliche Auswirkungen, indem Liegezeiten oder Begleitbehandlungen reduziert werden können. Hierbei können Methoden wie beispielsweise Zielgruppenanalysen, Technologieakzeptanzmodelle und Conjoint-Analysen wertvolle Impulse liefern. Durch die Berücksichtigung verschiedener Perspektiven können Versorgungsangebote präzise gestaltet und optimal auf die Bedürfnisse der verschiedenen Akteure im Gesundheitswesen abgestimmt werden.

Ziel meiner Arbeit ist die Erfassung solcher Präferenzen. Durch die Einbindung verschiedener Stakeholder-Perspektiven sollen Ansätze identifiziert werden, die sowohl eine patientenzentrierte Versorgung als auch eine ressourceneffiziente Planung fördern. Die Verbindung von Patientenorientierung und strategischer Ressourcenverwendung eröffnet dabei Wege zu einer nachhaltig verbesserten Gesundheitsversorgung.

7. VERÖFFENTLICHUNGEN

BEGUTACHTETE ZEITSCHRIFTENAUFsätze

Naughton, Paul; Schramm, Joshua; Lichters, Marcel

The eyes eat first - Improving consumer acceptance of plant-based meat alternatives by adjusting front-of-pack labeling

Food quality and preference - Amsterdam : Elsevier . - 2025, insges. 13 S.

[Imp.fact.: 4.9]

Schramm, Joshua Benjamin

Incentive alignment in conjoint analysis - a meta-analysis on predictive validity

Marketing letters - New York, NY : Springer Science + Business Media B.V, Bd. 36 (2025), Heft 3, S. 533-546

[Imp.fact.: 2.5]

Schramm, Joshua Benjamin; Lichters, Marcel

Incentive alignment in anchored MaxDiff yields superior predictive validity

Marketing letters - New York, NY : Springer Science + Business Media B.V, Bd. 36 (2025), Heft 1, S. 1-16

[Imp.fact.: 2.5]

Schramm, Joshua Benjamin; Lichters, Marcel

validateHOT - an R package for the analysis of holdout/validation tasks and other choice modeling tools

The journal of open source software - [Erscheinungsort nicht ermittelbar]: [Verlag nicht ermittelbar], Bd. 10 (2025), Heft 107, Artikel 6708, insges. 5 S.

NICHT BEGUTACHTETE ZEITSCHRIFTENAUFsätze

Bohorquez Camacho, Laura Daniela; Lichters, Marcel; Amor, Pedro J.

Automated emotion recognition in marketing research - a systematic literature review of current image and video-based methods

Magdeburg: Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg: Faculty of Economics and Management, 2025, 1 Online-Ressource (33 Seiten, 0,45 MB) - (Working paper series; Otto von Guericke Universität Magdeburg, Faculty of Economics and Management; 2025, no. 02)

Lichters, Marcel

Marketing methods and analysis - R examples used during market research lectures

Magdeburg: Otto-von-Guericke Universität, 2025, 1 Online-Ressource

Lichters, Marcel

Sensory marketing & product innovation - R lecture examples for sensory product research

Magdeburg: Otto-von-Guericke Universität, 2025, 1 Online-Ressource

Schramm, Joshua Benjamin; Lichters, Marcel; Guhl, Daniel

Anchoring methods for MaxDiff and their predictive validity in product choice

SSRN eLibrary - [Erscheinungsort nicht ermittelbar]: Social Science Electronic Publ. . - 2025, insges. 51 S.