

Eugen Böhm Ritter von Bawerk (1851 - 1914)

Eugen von Böhm-Bawerk wurde 1851 in Brünn geboren, studierte zwischen 1868 und 1872 Rechts- und Staatswissenschaften in Wien und trat 1872 in den niederösterreichischen Finanzdienst ein. 1875 promovierte er in Wien zum Doktor der Rechte und habilitierte 1880 in Politischer Ökonomie. Nach seiner Habilitation wurde er an die Universität Innsbruck berufen, wo er bis 1889 lehrte. 1889 trat Böhm-Bawerk ins Finanzministerium ein und führte die große Reform der Personal- und Erwerbssteuern durch. In den Jahren 1895, 1897 und 1900 wurde er zum Finanzminister ernannt. Anschließend übernahm er eine Professur an der Universität Wien und gehörte der Akademie der Wissenschaften an, deren Präsident er 1911 wurde. Böhm-Bawerk starb 1914 unerwartet während eines Ferienaufenthaltes in Tirol.

Seine wichtigsten wissenschaftlichen Werke, die kapitaltheoretischen Untersuchungen, veröffentlichte Böhm-Bawerk während seiner Innsbrucker Jahre. Sie machten ihn innerhalb kürzester Zeit als Nationalökonom weit über die Monarchie hinaus berühmt. Darin entwickelte er erstmals eine intertemporale Werttheorie, auf deren Grundlage er wesentliche Beiträge zur modernen Kapital- und Zinstheorie schuf. Die darauf aufbauende Verteilungstheorie machte ihn auch zu einem der bedeutendsten Kritiker der Marx'schen Verteilungslehre. Böhm-Bawerk gilt heute als Wegbereiter der modernen Wirtschaftstheorie und Mitbegründer der so genannten Österreichischen Schule der Nationalökonomie.

Die Böhm-Bawerk-Vorlesungsreihe wurde 1980 von Univ.-Prof. Dr. Christian Smekal, dem damaligen Dekan der Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät ins Leben gerufen.

**Um Anmeldung zur Böhm-Bawerk-Vorlesung wird bis spätestens
Montag, 08. November 2010, gebeten:**

Frau Dr. Doris Mangott
Fakultät für Betriebswirtschaft

Karl-Rahner-Platz 3, 6020 Innsbruck
Tel.: +43 (0) 512 / 507 – 96112, Fax: +43 (0) 512 / 507 – 96949
E-Mail: doris.mangott@uibk.ac.at



Die Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen
Fakultäten laden zur

29. Böhm-Bawerk-Vorlesung

Montag, 15. November 2010

Prof. Sayan Chatterjee

Sayan Chatterjee, PhD, is Professor of Management Policy at the Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University, and the Chair of the Marketing and Policy Studies Department. Dr. Chatterjee is one of the leading scholars in the area strategic management, innovation, corporate diversification and mergers and acquisitions. Dr. Chatterjee has published articles in leading academic and practitioner journals and his research is used in Ph.-D and MBA programs at most leading schools. Harvard Business Online has recently published his work on competitive strategy in a collection of five articles that contain works by Michael Porter and Pankaj Ghemawat. His article in California Management Review was selected by MeansBusiness, Inc. as one of the 10 most original ideas. He is the author of ‚Failsafe Strategies: How to Profit from Risks that Others Avoid‘ published by *Wharton School Publishing* in September 2004.

He has received numerous awards including two Best Papers from the Academy of Management. Dr. Chatterjee is also a Batten Fellow of the Darden School where he is actively involved in researching mergers and acquisitions and in particular post-merger integration. Dr. Chatterjee has held visiting appointments at the Wharton School, Darden School, Donau University and full-time at Purdue University and has also taught at the University of Michigan. Dr. Chatterjee serves as consultant to both middle market firms and large international corporations. Dr. Chatterjee has delivered executive education programs in USA, Latin America, UK, Europe, New Zealand and India.

Business Model Innovation: A heuristics Approach. A business model has two parts. A revenue model (why customers should pay for your idea) and a cost model (basically delivering the idea in a usable fashion). Most business models are designed to ensure that the revenue model can justify the expenditures in the cost model.

We take a different approach. In our approach, the first step for designing business models is to clearly articulate a unique value capture logic that others are not even considering. This logic needs to be embodied in a specific and measurable objective around which the rest of the model is built. A well articulated objective will open your eyes to multiple capability configurations for increased value capture that your competitors are not even considering. Take a seemingly outrageous objective. Get your customers to, proactively and happily, do the job that your competitors are hiring workers for! Look around you and you will see this is already being practiced. Our framework called Outcome-To-Objectives will also allow you to identify not one but multiple starting objectives for the same customer needs. Basically, by using this process you will give yourself many more options to capture the value than your competitors. As Linus Pauling said, „in order to get a good idea you need to identify many ideas“.

You will also be able to do this with reduced risks. You will learn that a properly articulated value capture logic reduces risk by surfacing execution problems at the design stage. Moreover, since the methodology would help you to identify multiple objectives, the design can consider an alternate objective if it appears that your first objective will be hard to execute.

Die Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten

laden zur

29. Böhm-Bawerk-Vorlesung

von

Professor Sayan Chatterjee

Weatherhead School of Management,
Case Western Reserve University



zum Thema

Business Model Innovation: A heuristics Approach

mit anschließender Diskussion ein.

Termin: Montag, 15. November 2010
Beginn: 18.00 Uhr s.t.
Kaiser-Leopold-Saal der
Katholisch-Theologischen Fakultät,
Karl-Rahner-Platz 3/II, 6020 Innsbruck

Im Anschluss laden wir zu einem Umtrunk.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen. Um Anmeldung wird gebeten.