

---

# **„B2B-Marketing Thesis Award“ des Industrie Marketing Verbands Österreich (IMVO)**

Informationen zur Prämierung von Diplom- und Masterarbeiten mit dem Fokus B2B-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing der Johannes Kepler Universität Linz

Status 31.03.2016

---

# Grundsätzliches

---

- Prämiert werden können alle am Institut für Handel, Absatz und Marketing verfassten Diplom- und Masterarbeiten mit einem expliziten B2B-Schwerpunkt, unabhängig davon, ob es sich um Grundlagen- oder Umsetzungsarbeiten handelt.
- Der „B2B-Marketing Thesis Award“ ist mit Euro 1.500,- dotiert und wird vom Industrie Marketing Verband Österreich (IMVO) vergeben.

# B2B-Marketing Thesis Award

---

- Der B2B-Marketing Thesis Award wird für die beste Diplom-/Masterarbeit mit explizitem B2B-Fokus, die im Jahr 2015 am Institut für Handel, Absatz und Marketing verfasst wurde, vergeben.
- Voraussetzungen, dass eine Arbeit für den B2B-Marketing Thesis Award berücksichtigt wird, sind, dass die Arbeit ...
  - ... im Jahr 2015 zur Benotung eingereicht wurde,
  - ... von einem/r Studierenden am Institut für Handel, Absatz und Marketing der Johannes Kepler Universität verfasst wurde,
  - ... ein B2B-spezifisches Thema behandelt und
  - ... mit „gut“ oder „sehr gut“ beurteilt wurde.
  - Im Fall einer Auftragsarbeit muss eine Einverständniserklärung für die mit der Prämierung verbundene Ergebnispräsentation vorliegen.
- Alle Arbeiten, die diese Voraussetzungen erfüllen, werden automatisch für den Award berücksichtigt.

# Entscheidung über die Preisvergabe

---

- Die Entscheidung für die zu prämierende Arbeit erfolgt durch eine Jury, die durch den Vorstand des IMVO gebildet wird, unter Vorsitz des/der jeweiligen IMVO-Vorstandsvorsitzenden.
- Der Jury-Bewertung liegen die auf der nachfolgenden Seite definierten Kriterien zugrunde.

# Bewertungskriterien



JOHANNES KEPLER  
UNIVERSITÄT LINZ | JKU



ABTEILUNG  
BUSINESS-TO-BUSINESS  
MARKETING

## B2B-Marketing Thesis Award

### Kriterien der Jury zur Bewertung der Diplom- bzw. Masterarbeit

Betreuer: \_\_\_\_\_

Thema \_\_\_\_\_

| Kriterium   | Ge-<br>wichtung                     | Punkte<br>(1 - 10 <sup>(*)</sup> ) | Bemerkung   |
|---|-------------------------------------|------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Originalität (Neuheitsgrad) der erarbeiteten Lösung(en)        | 40% *                               | 0,00                               |             |
| <input type="checkbox"/> Nutzen für die Praxis und/oder theoretischer Erkenntnisgewinn  | 40% *                               | 0,00                               |             |
| <input type="checkbox"/> Nachvollziehbarkeit/Stringenz der Argumentation der Lösung(en) | 20% *                               | 0,00                               |             |
| <b>Gesamtbewertung</b>  | Max. Gesamtpunkteanzahl = 10 Punkte | <b>100%</b>                        | <b>0,00</b> |

(\*) 10 Punkte = Punkteanzahl für die maximale positive Erfüllung des Kriteriums



# Preisvergabe

---

- Die Vergabe des B2B Marketing Thesis Award erfolgt im Rahmen einer öffentlichen Veranstaltung.
- Von Seiten der/des Prämierten wird erwartet, dass die Diplom-/Masterarbeit im Rahmen dieser Veranstaltung kurz präsentiert wird.

# Kontakt

---

Johannes Kepler Universität Linz  
Institut für Handel, Absatz und Marketing  
Abteilung für Business-to-Business Marketing  
Altenbergerstraße 69  
4040 Linz

a. Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Werani:

[thomas.werani@jku.at](mailto:thomas.werani@jku.at)

Mag. Alexander Schauburger

[alexander.schauburger@jku.at](mailto:alexander.schauburger@jku.at)