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

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

Status 24.01.2012

Fokus

- Unterstützt und prämiert werden können alle am Institut für Handel, Absatz und Marketing verfassten Diplom- und Masterarbeiten mit einem expliziten B2B-Fokus, unabhängig davon, ob es sich um Grundlagen- oder Umsetzungsarbeiten handelt.
- **Unterstützung** bedeutet, dass pro Studienjahr eine Diplom-/Masterarbeit zu einem vom IMVO vorgegebenen B2B-Thema ausgeschrieben wird, deren operative Abwicklung bis zu einem Höchstbetrag von Euro 2.500,- gefördert wird (z. B. Fahrtkosten für Interviews, Abwicklung von schriftlichen Befragungen, etc.).
- **Prämierung** heißt, dass alle am Institut für Handel, Absatz und Marketing in einem Studienjahr eingereichten Diplom- und Masterarbeiten mit explizitem B2B-Fokus (und somit auch die vom IMVO ausgeschriebene Arbeit) für den „B2B-Marketing Thesis Award“ in Frage kommen, der mit Euro 1.500,- dotiert ist.

B2B-Marketing Thesis Award

- Der B2B-Marketing Thesis Award wird für die beste Diplom-/Masterarbeit mit explizitem B2B-Fokus, die während eines Studienjahres 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 jeweils abgelaufenen Studienjahr (Oktober bis September) zur Benotung eingereicht wurde und diese bis zum 15. Oktober vorliegt,
 - ... 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- wichtung	Punkte (1 - 10 ^(*))	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	
Gesamtbewertung	Max. Gesamtpunkteanzahl = 10 Punkte	100%	0,00

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



Preisvergabe

- Die Vergabe des B2B Marketing Thesis Award erfolgt nach Abschluss eines Studienjahres im Rahmen einer öffentlichen Veranstaltung.
- Von Seiten der/des Prämierten wird erwartet, dass die Diplom-/Masterarbeit im Rahmen dieser Veranstaltung präsentiert wird.
- Sofern die vom IMVO unterstützte Arbeit nicht gleichzeitig auch die prämierte Arbeit ist, ist auch diese zu präsentieren.

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

DI(FH) Ingrid Griesmayr

ingrid.griesmayr@jku.at