

# Master-Thesis im Schwerpunkt Marketing & Management (SoSe 2022)

**ONLINE** via Zoom am 13.12.2021, 16.00-17.30 Uhr

Detaillierte Information zum Ablauf von Masterabschlussarbeiten an den jeweiligen Lehrstühlen sowie zu den Anmeldemodalitäten





**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc. michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C) **Ansprechpartner**: Sebastian Hinderer, M.Sc.



**Dienstleistungsmanagement** Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de

sebastian.hinderer@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de



**Innovationsmanagement**Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de





**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc.



**Unternehmensführung** Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) Ansprechpartnerin: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de

michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C)





**Dienstleistungsmanagement** Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de



**Innovationsmanagement**Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Unternehmensführung

#### Vor der Lehrstuhlzuteilung

#### Vor der Anmeldung

#### Während der Bearbeitung

- Forschungsschwerpunkte:
  - Dienstleistungsmanagement
  - Organizational Behavior
  - Digitale Transformation
- Der Lehrstuhl bietet allgemeine
   Themenbereiche an → Infos in ILIAS
- Eigene Vorschläge oder Praxisarbeiten können auch umgesetzt werden, solange die jeweiligen Themen in den Forschungsschwerpunkten des Lehrstuhls angesiedelt sind und eine wissenschaftliche Bearbeitung gewährleistet ist.
- Direktabsprachen sind möglich → Dafür muss vor der Zuteilung ein Exposé\* eingereicht werden (SoSe: Ende Januar).

- Sie konkretisieren in Absprache mit Ihrem/r Betreuer/in die Fragestellung der Arbeit.
- Bei eigenen Themenvorschlägen muss ein Exposé\* eingereicht werden.
- Zur Konkretisierung und Einarbeitung in den Themenbereich ist ein Zeitraum von vier Wochen vorgesehen.
- Die Anmeldung der Arbeit beim Prüfungsamt erfolgt im Rahmen eines Anmeldegesprächs mit Frau Prof. Dr. Büttgen und Ihrem/r Betreuer/in. Hier werden auch das finale Thema und der Titel der Arbeit festgelegt.

\*enthält: Problemstellung, Zielformulierung der Arbeit & die zentrale Untersuchungsfrage sowie die dazu verwendeten Quellen enthält (max. eine Seite).

- Empirische Bearbeitung Ihre Fragestellung nach den Richtlinien wissenschaftlichen Arbeitens.
- Leitfaden, Handreichung & Formatvorlage → ILIAS
- Die Bearbeitungszeit beträgt i.d.R. vier Monate (alte PO – drei Monate).
- Fragen, die während der Bearbeitung auftreten, klären Sie mit Ihrem/r Betreuer/in.
- Weitere Informationen auf der Website:
   <a href="https://unternehmensfuehrung.uni-hohenheim.de/abschlussarbeiten">hohenheim.de/abschlussarbeiten</a> und in

**ILIAS** Magazin » Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften » Institut für Marketing und Management (570) » BWL insb. Unternehmensführung (570B) » Abschlussarbeiten

Ihre Ansprechpartnerin für Abschlussarbeiten am Lehrstuhl: Tania Diehl (tania.diehl@uni-hohenheim.de)



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Unternehmensführung

Mögliche Themenbereiche im SoSe 2022 (Auswahl – gesamte Liste der Themenbereiche ab Mitte Januar in ILIAS verfügbar; Bearbeitung auf Deutsch und Englisch möglich):

#### **Schwerpunkt Dienstleistungsmanagement**

- Customer participation stress can service employees help decrease customer participation stress?
- Collaborative Intelligence What responsibility gaps emerge in financial services when employees and AI work together?
- Learn to be unpreared exploring the effects and coping strategies of knowledge gap related work strain in (junior) consultants: a qualitative-empirical analysis

#### Schwerpunkt Leadership/Organizational Behavior

- Der CEO als Influencer Identifikation von Erfolgsfaktoren der Social-Media-Kommunikation von CEOs (z. B. auf Twitter, LinkedIn, Instagram)
- What role do leaders play in informal learning processes? Eine empirische Studie zum Einfluss der Führungskraft auf das informelle Lernen von Mitarbeitenden
- Pressure by Deadlines and Milestones The influence of time pressure in project work on perceived stress of employees
- How to Deal with Stress? Eine empirische Analyse von Coping-Strategien zum Umgang mit Stresssituationen durch Work Overload am Arbeitsplatz.

#### Weitere Informationen in ILIAS:

Magazin » Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften » Institut für Marketing und Management (570) » BWL insb. Unternehmensführung (570B) » Abschlussarbeiten





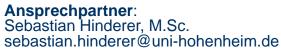
**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc. michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C)





**Dienstleistungsmanagement** Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) Ansprechpartner: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de



**Innovationsmanagement**Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Dienstleistungsmanagement



#### Empirisch fundierte Masterarbeit

b

### **Empirisch fundierte Masterarbeit** im Unternehmenskontext\*

\* max. 3 pro Semester

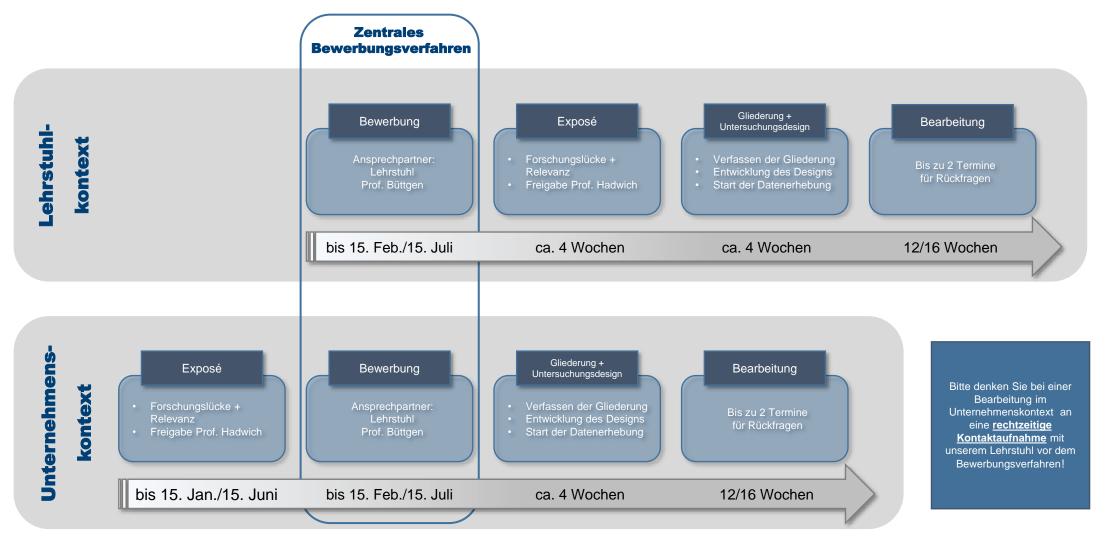
Aufbereitung der wissenschaftlichen Literatur sowie Durchführung einer empirischen Untersuchung Unternehmensbezogene Masterarbeiten zur Klärung spezieller praxisbezogener Fragestellungen eines selbst gewählten Kooperationspartners

#### Themen- bzw. Forschungsgebiete:

- Customer Success Management
- Markentransformationsprozesse
- Digitale Servicetransformation
- Kulturelle Veränderungsprozesse in der Servicetransformation



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Dienstleistungsmanagement







**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) Ansprechpartner: Michael Oryl, M.Sc. michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C) **Ansprechpartner**: Sebastian Hinderer, M.Sc.



Dienstleistungsmanagement Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de

sebastian.hinderer@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de



Innovationsmanagement Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Marketing & Konsumentenverhalten

Wissenschaftliche Bearbeitung einer spezifischen Fragestellungen aus dem Bereich Marketing/ Konsumentenverhalten mit theoretischem und empirischem Teil

#### **Gliederung und Aufbau der Arbeit:**

Zielsetzung

Theoretische Überlegungen

Stand der empirischen Forschung

**Empirische Studie** 

**Fazit** 

## Es werden ausschließlich (quantitativ) empirische Abschlussarbeiten betreut!

- → Erfahrungen im empirischen Arbeiten sowie SPSS-Kenntnisse sollten vorhanden sein.
- → Rechtzeitige Planung des Bearbeitungszeitraums, da bei empirischen Arbeiten möglicherweise mehr Vorlaufzeit erforderlich ist.



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Marketing & Konsumentenverhalten

#### Beispiele für aktuell angebotene Themenbereiche

- Multilinguale Produktkommunikation
- Nachhaltigkeit im Marketing
- Wirkung von Hinweisen auf das Markenalter
- → Sie finden auf unserer Homepage eine Liste mit aktuell betreuten Themenbereichen sowie eine kurze Vorstellung unserer Forschungsschwerpunkte

#### Ablauf nach Zuteilung zu unserem Lehrstuhl

- 1) Kick-Off Veranstaltung: Informationen zum Ablauf
- 2) Vorstellung der Themenbereiche durch die/den jeweilige/n Betreuer/in
- 3) Präferenzabgabe und Zuteilung zu einem/r Betreuer/in
- 4) Erarbeitung der spezifischen Fragestellung in Absprache mit dem/r Betreuer/in
- 5) Begleitende Veranstaltungen: Einführung in das empirische Arbeiten und SPSS-Kurs
- 6) Anmeldung beim Prüfungsamt: bis spätestens 15. Juni bzw. 15. Januar





**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc. michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C) **Ansprechpartner**: Sebastian Hinderer, M.Sc.



**Dienstleistungsmanagement** Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de

sebastian.hinderer@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc



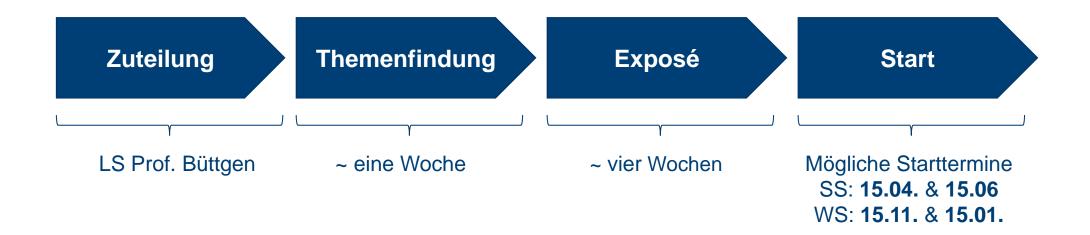
Innovationsmanagement
Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de

tara.sedghi@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de





#### Was Sie erwarten können

- Unterstützung von Forschungsinteressen im Bereich Innovationsmanagement
- Beratung in regelmäßigen Treffen
- Transparenz in unseren Anforderungen
- Gute & rechtzeitige Kommunikation

#### Was wir erwarten

- Einhalten von internationalen akademischen Standards
- Gute Vorbereitung (s. ilias & website)
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Gute & rechtzeitige Kommunikation



- Nachdem Sie unserem LS zugeteilt wurden, erhalten Sie wenig später eine Email von uns, in der wir Ihnen mitteilen, wer Ihre Arbeit betreut.
- Bitte schicken Sie Ihrem Betreuer / Ihrer Betreuerin ca. 6 Wochen vor Ihrem geplanten Starttermin eine E-mail, um ein erstes Treffen zu vereinbaren.
- Bitte lesen Sie unsere Guideline für Masterarbeiten sorgfältig durch.
- Bei Fragen stehe ich Ihnen gerne jederzeit per Mail zur Verfügung:
  - maike.becker@uni-hohenheim.de



- Masterarbeiten werden typischerweise auf Englisch verfasst.
- Wir haben eine Präferenz für emprisches Arbeiten.
- Sie sollten deshalb in der Lage sein,
  - Daten selbständig zu finden (Sekundärdaten),
  - Daten aufzubreiten,
  - Analysen mit einem Statistikprogramm Ihrer Wahl ausführen zu können.
- Alternativ sind auch strukturierte Literaturanalysen möglich.



#### Themen aus vergangenen Semestern:

- Does international co-invention increase the catch-up probability?
- The influence of cultural distance in innovation management
- Relationship between gender of TMT on innovation performance
- Determinants of sustainable innovation

Wir freuen uns über eigene Themenvorschläge, stellen bei Bedarf aber auch gerne spannende Themen zur Verfügung.





**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc. michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C) **Ansprechpartner**: Sebastian Hinderer, M.Sc.



Dienstleistungsmanagement Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de

sebastian.hinderer@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de



**Innovationsmanagement**Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne.christmann@uni-hohenheim.de



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Digitales Management



Unser Ziel ist, mit verhaltens- und gestaltungsorientierten Methoden Wissen zu schaffen und Wissen zu vermitteln, um damit einen Beitrag zu leisten, das transformative Potential der Digitalisierung für Individuen, Teams, Unternehmen und Gesellschaft zu heben.



#### Themenbereiche und ausgewählte Themen

#### Intelligenz in vielen Formen

- KI-gestützte, kollektive Entscheidungen
- Mensch-KI-Interaktion und Explainable AI
- Anthropomorphe Systeme
- Kausalität und KI
- · Ethik im Umgang mit KI
- · Machine-Learning und Data Science

#### Nachhaltigkeit durch Digitalisierung

- Smarte, nachhaltige Städte und Quartiere
- Smart Farming
- · Digitalisierung in der Bioökonomie
- · Nachhaltige und ethische Informationssysteme
- Nachhaltige Innovationen in Unternehmen
- Nachhaltige Geschäftsmodelle

#### Digitale Geschäftsmodelle & -strukturen

- Kundenzentrierung
- Digitale Innovation und Services
- Datenschutz und -souveränität
- · Management von Unternehmens- und Kundendaten
- Digitale Transformation von Unternehmen, Arbeitssystemen und Ökosystemen

#### New Digital Work Social Artificial. Network Hybrid and **Dynamics** Collective Intelligence Digital Health and Smart Well-being Sustainability and Ethics

Digital

**Business** 

#### Digitalisierung der Arbeitswelt

- Digitaler Arbeitsplatz, New Work
- Homeoffice und mobile Arbeit
- Akzeptanz und Nutzung von IT
- Digital Leadership und Empowerment
- Change Management

#### Kommunikation & Kollaboration in Netzwerken

- Social Media Analytics und Echokammern
- Fake News und Desinformation
- Crowdsourcing und Crowdsolving
- Digitale Kommunikation und Kollaboration innerhalb von Unternehmen
- · Psychological Well-being in Social Media

#### Digitale Gesundheit & gesunde Digitalisierung

- Gesunder Umgang mit digitalen Technologien
- Digitaler Stress und Dark Side of IT
- Eustress und Flow bei digitaler Arbeit
- Positive Verhaltensanpassungen durch Gamification, Nudging und Self-tracking
- · Digital Health Services, Systems und Innovation
- Krankenhausdigitalisierung & Qualität der Gesundheitsversorgung





#### Masterarbeiten am Lehrstuhl für Digitales Management

#### Dein Weg bei uns

#### **Bewerbung & Zuteilung**

- Du hast Interesse an quantitativ empirischen Studien oder gestaltungsorientierten Ansätzen
- Bewirb dich über die zentrale Zuteilung
- · Bekomme themenspezifische Unterstützung von uns

#### Direktabsprache\*

- Vom 15.12.-11.01.2022 kannst du dich über unsere Website für eine Direktabsprache bei uns bewerben
- Hierfür fragen wir nach deiner Motivation und Vorerfahrung

#### Konkretisierung

- · Besprich dein Thema mit unserem Team
- · Arbeite dich in das Thema ein
- Erstelle eine Gliederung und ein Exposé
- · Melde deine Arbeit beim Prüfungsamt an



#### Deine Möglichkeiten bei uns

#### **Themenwahl**



Für die Themenwahl stellen wir auf unserer Website <u>OnePager</u> zur Verfügung, auf die du dich für die Direktabsprache oder nach Zuteilung bewerben kannst.



#### Exposé

Starte zielorientiert mit uns durch! Halte die Key-Facts deiner Masterarbeit in einem OnePager fest.

#### **Bearbeitung**



Du bearbeitest dein Thema 3 bzw. 4 Monate auf deutsch oder englisch. Bei Fragen kannst du jederzeit mit uns sprechen. Nach der Abgabe erhältst du gerne auch Feedback.



Deine Ansprechpartnerin: Anne Christmann (<u>digital@uni-hohenheim.de</u>) Website des Lehrstuhls für Lehre-Themen: https://digital.uni-hohenheim.de/lehre

#### Shaping the Togetherness of Tomorrow: Crowdsourcing Platforms in Smart and Sustainable Cities



#### Motivation

- By 2050, it is estimated that 70% of the world's population will live in cities, which poses new challenges in terms of living together (e.g., increasing energy demand, decreasing housing space, difficulties in reaching the citizens)
- How we can live together sustainably in a limited space will be largely determined by the use of new digital technologies
- The use of these technologies enables the emergence of so-called smart and sustainable cities (SSC), which are often top-down organized and lack involvement of the individual citizens
- Platforms, specifically crowdsourcing platforms, have the great potential to let citizen participate in the smart and sustainable city's activities or decisions (e.g., collecting ideas on how and where to build green spaces)
- Yet, most SSC do not leverage neither the collective intelligence of their citizens nor the opportunities emerging from crowdsourcing platforms

# Your ideas regarding this topic are more than welcome

#### **Potential Research Questions**

- Status quo: Which crowdsourcing platform approaches in SSC to better reach citizens do exist?
- Pave the way: What functionalities should a crowdsourcing platform in SSCs provide?
- Breaking the ice: What are the (perceived) barriers to the use of crowdsourcing platforms in SSC?

#### **Contact Person**







Oliver Meindl

Scan & contact me

#### **Exemplary Methods**

- Structured literature research e.g., on existing crowdsourcing platforms in cities
- · Interviews e.g., with experts or future residents of a smart city
- Surveys e.g., from the point of view of the citizens regarding desired functionalities of a crowdsourcing platform
- Moderated focus group e.g., with smart city experts

#### Literature

- City 5.0: Rosemann et al. (2020)
- Smart City & UN SDGs: Kutty et al. (2020)
- Smart & Sustainable Cities: Ahvenniemi et al. (2016)
- Participation in Cities: Simonofski et al. (2017)
- Crowdsourcing: Estellés-Arolas et al. (2012)
- Crowdsourcing & Cities: Shahrour and Xie (2021)



#### Artificial Emotional Intelligence in Online Algorithms

#### Motivation-

- So far, online algorithms (e.g., in advertising or social networking sites) hardly consider emotional factors and therefore mostly provide unempathetic results
- In the case of online advertising, for example, these results can have negative implications not only for the addressees, but also for the providers: If, after an engagement has been broken off, people continue to be shown ads for wedding rings, this has a negative impact on both the recipients (poor well-being) and on the advertisers (no advertising effect, negative effects on corporate image).
- Structured research on the state of the art as well as requirements for emotional online algorithms can contribute to the well-being of both users as well as provide economic benefits to providers.



#### Research Question ------

• How might online algorithms be designed to become more empathetic?

#### **Contact Person**



Lukas Bonenberger

#### Method/Literature

- Webster, Jane, and Richard T. Watson. "Analyzing the Past to Prepare for the Future: Writing a Literature Review." MIS Quarterly, vol. 26, no. 2, 2002, pp. xiii-xxiii. JSTOR, www.jstor.org/stable/4132319. Accessed 17 May 2021.
- Schultze, Ulrike; Avital, Michel (2011): Designing interviews to generate rich data for information systems research. In: Information and Organization 21 (1), S. 1-16. DOI:10.1016/j.infoandorg.2010.11.001.
- Pedersen, CL. Empathy-based marketing. Psychology & Marketing. 2021; 38: 470-480. <a href="https://doi.org/10.1002/mar.21448">https://doi.org/10.1002/mar.21448</a>
- Salehi-Abari, Amirali; Boutilier, Craig; Larson, Kate (2019): Empathetic decision making in social networks. In: Artificial Intelligence 275, S. 174-203. DOI: 10.1016/j.artint.2019.05.004.





Marketing & Business Development Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc.



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de

michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C) **Ansprechpartner**: Sebastian Hinderer, M.Sc.



**Dienstleistungsmanagement** Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de

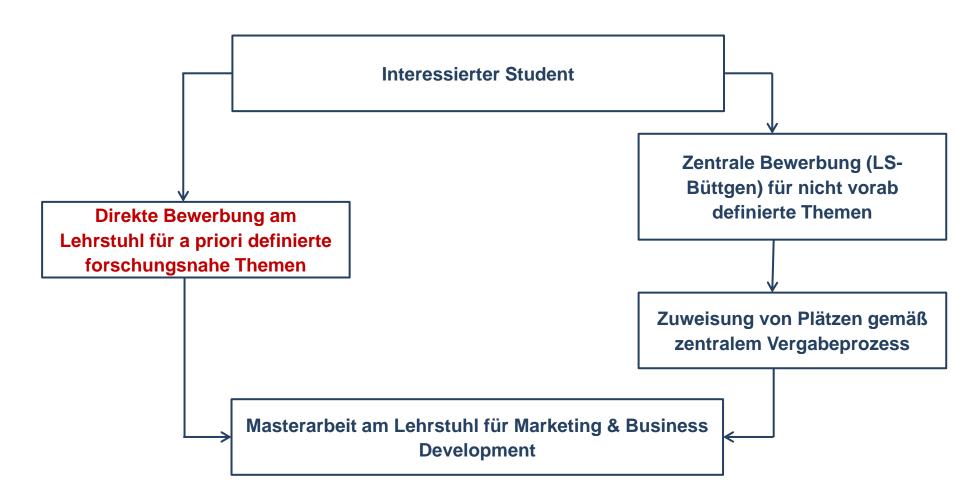


**Innovationsmanagement**Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de







Themen zu forschungsnahen Arbeiten sowie Themen, die in der Vergangenheit an unserem Lehrstuhl vergeben wurden und die Sie gerne als Inspiration für Ihre Themenfindung nutzen können, finden Sie unter folgendem Link:

https://mub.uni-hohenheim.de/abschlussarbeiten



Am Lehrstuhl für Marketing & Business Development sind Themen aus allen Bereichen des Marketing möglich! Beispiele für vergebene Themen am Lehrstuhl für Marketing & Business Development:

#### ... aus unseren Forschungsschwerpunkten / -interessen:

- Akzeptanz und Wirkung automatisierter Agenten für die Verhandlungsführung
- Verhandlungsethik in Einkaufsverhandlungen Spielräume und Grenzen unethischen Verhaltens
- Planung von effektiven und effizienten Strategien im Konzessionsmanagement eine empirische Analyse
- Verhandlungstaktiken gezielt einsetzen! Eine literaturbasierte Analyse von Verhandlungstaktiken und deren situationsspezifischen Einsatz

#### ... aus aktuellem Anlass:

- Coca-Cola, Nike und Vodafone: Werbewirkung in Zeiten der COVID-19-Krise
- The New Normal Die COVID-19-Krise als Auslöser für Geschäftsmodellinnovationen eine empirische Analyse

#### ... aus diversen Marketing-Bereichen:

 Adoptionshemmnisse bei autonomer öffentlicher Personenbeförderung - eine Analyse am Beispiel von Robotaxis



Die Betreuung erfolgt individuell, nach den Erfordernissen der Arbeit. Folgender Grobablauf hat sich als zielführend erwiesen und wird daher von jedem Studenten (mit vorab und nicht vorab definiertem Thema) durchlaufen:

#### **Rechtzeitig vor Anmeldetermin**

- 1) Vorgespräch
- 2) Themenfindung

#### **Nach Anmeldung**

- 1) Anfertigung eines One-Pagers /Exposés
- 2) Gliederungsbesprechung

Bei Bedarf Rücksprache und Interaktion mit dem Betreuer

**Niederschrift** 

**Rechtzeitige Abgabe** 





**Marketing & Business Development** Prof. Dr. Markus Voeth (570 A) **Ansprechpartner**: Michael Oryl, M.Sc. michael.oryl@uni-hohenheim.de



Unternehmensführung Prof. Dr. Marion Büttgen (570 B) **Ansprechpartnerin**: Tania Diehl, M.Sc. tania.diehl@uni-hohenheim.de



Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship)
Prof Dr. Andreas Kuckertz (570 C) Ansprechpartner: Sebastian Hinderer, M.Sc.



Dienstleistungsmanagement Prof. Dr. Karsten Hadwich (570 D) **Ansprechpartner**: Daniel Ruthardt, M.Sc. daniel.ruthardt@uni-hohenheim.de

sebastian.hinderer@uni-hohenheim.de



**Marketing & Konsumentenverhalten** Prof. Dr. Verena Hüttl-Maack (570 E) **Ansprechpartnerin**: Tara Sedghi, M.Sc tara.sedghi@uni-hohenheim.de



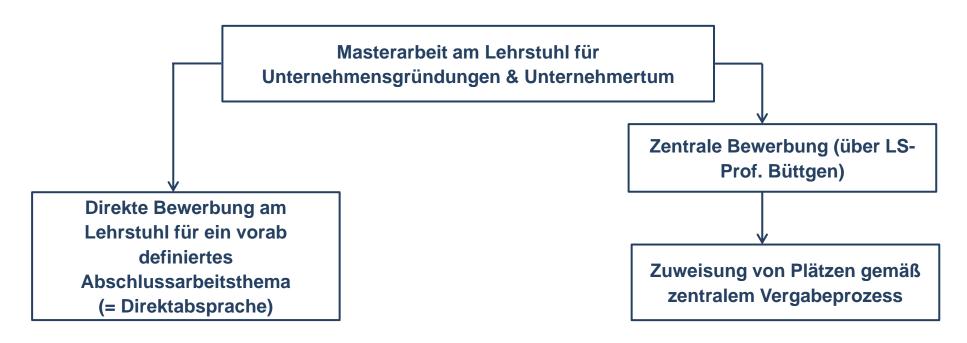
**Innovationsmanagement**Prof. Dr. Bernd Ebersberger (570 F) **Ansprechpartnerin**: Maike Becker, M.Sc maike.becker@uni-hohenheim.de



**Digitales Management** Prof. Dr. Henner Gimpel (570 G) **Ansprechpartnerin**: Anne Christmann anne christmann@uni-hohenheim.de



#### Masterarbeiten am Lehrstuhl Unternehmensgründungen und **Unternehmertum (Entrepreneurship)**





# Masterarbeiten am Lehrstuhl Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship)

	Masterarbeit am Fg. Unternehmensgründungen & Unternehmertum (Entrepreneurship)			
$\rangle$	Lehrstuhlinterne Zuteilung	Absolventen- Kolloquium	Themenfindung und - konkretisierung	Anmeldung (bis spätestens 15.05.)

- Masterarbeiten am Fg. Unternehmensgründungen & Unternehmertum (Entrepreneurship) sind i.d.R.
   empirisch oder folgen einer extrem strukturierten Vorgehensweise (SLR).
- Themen werden von den Studierenden selbstständig entwickelt, um eine bestmögliche Passung zu den individuellen Karrierezielen zu erreichen.
- Abschlussarbeiten in Kooperation mit Unternehmen sind im Einzelfall möglich. Diese werden aber direkt über den Lehrstuhl als Auftragsforschungsprojekte organisiert.



# Masterarbeiten am Lehrstuhl für Wirtschaftsethik (Inhaber: Prof. Dr. M. Schramm)

→ Bewerbung direkt am Lehrstuhl

Informationen zu Abschlussarbeiten am Lehrstuhl für Wirtschaftsethik finden Sie hier: <a href="https://theology-ethics.uni-hohenheim.de/88745">https://theology-ethics.uni-hohenheim.de/88745</a>



#### Informationen zum wissenschaftlichen Arbeiten

Auf P2Go finden Sie Videos zum wissenschaftlichen Arbeiten:

https://p2go.uni-hohenheim.de/P2G/cataloguepage.aspx





#### **Anmeldung zur Master-Thesis im Überblick**

#### Zuteilung der Bearbeitung der **Zulassung beim Anmeldung Master-Thesis Master-Thesis Prüfungsamt** Anmeldung erfolgt über einen Link auf Nach Anmeldeschluss dauert Zur Master-Thesis wird Die Anmeldung ist der Homepage des Lehrstuhls für zugelassen, wer bereits 48 es in der Regel nur wenige verbindlich! Unternehmensführung Tage, bis die Studierenden **ECTS-Punkte** im (www.unternehmensfuehrung.uniinformiert sind. Masterstudium erzielt hat. Wer bis zum 15.02.2022 am hohenheim.de). Vergabeverfahren teilnimmt, • Sie werden per E-Mail Ab der Anmeldung haben Sie sollte bis zum 15.07.2022 mit Anmeldezeitraum informiert, an welchem vier Monate für das der Bearbeitung beginnen. 15.01.-15.02.2022 (SoSe) Verfassen Ihrer Arbeit Zeit Lehrstuhl Sie Ihre Einzelne Lehrstühle geben 15.06.-15.07.2022 (WS) Abschlussarbeit anfertigen. individuell Anmeldefristen vor. (alte Prüfungsordnung: 3 Monate). Für eine • Jeder Studierende äußert drei • Ein nachträglicher Tausch mindestens ausreichend Lehrstuhlpräferenzen. Anschließend zwischen den Studierenden ist bewertete Master-Thesis • Sie melden sich in Absprache werden die Studierenden so zugeteilt, werden 24 ECTS-Punkte nicht möglich. mit dem jeweilig betreuenden dass alle Studierenden einen Prüfer mit vergeben (alte Lehrstuhl beim Prüfungsamt an. möglichst hoher Präferenz erhalten. Prüfungsordnung: 18 ECTS). · Wird mit einem Lehrstuhl eine Direktabsprache getroffen, nimmt der jeweilige Studierende trotzdem an dem zentralen Verfahren teil. sodass alle Masterarbeiten darüber erfasst werden können.



#### **Anmeldung zur Master-Thesis**

Besteht eine Direktabsprache bezüglich des Schreibens Ihrer Master-Thesis mit einem Lehrstuhl?

O Ja

O Nein

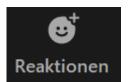
Welchen Masterstudiengang belegen Sie?	Nachname	
Master in Management (HMM)		
O International Business and Economics (IBE)		
O Wirtschaftsinformatik		
O Economics	Vorname	
O Kommunikationsmanagement und -analyse		
O Wirtschaftspädagogik		
O Sonstige		
	Matrikelnummer	
Welchen Schwerpunktbereich haben Sie vertieft?		
O Finance		
O Accounting, Controlling & Taxation	E-Mailadresse Bitte geben Sie hier ein E-Mailpostfach an, das Sie regelmäßig abrufen.	
O Health Care & Public Management		
O Information Systems, Operations & Supply Chain Management		
O Marketing & Management		
In welchem Fachsemester studieren Sie aktuell?	An welchem Lehrstuhl möchten Sie Ihre Arbeit anfertigen?  Bitte vergeben Sie Ihre Präferenzen von 1 bis 3 (1 = höchste Präferenz).  Die Felder der Lehrstühle, die Sie nicht berücksichtigen möchten, bleiben leer. Wenn Sie eine Direktabsprache mit einem Lehrstuhl haben, dann müssen Sie KEINE Präferenzen abgeben.	
	Prof. Büttgen (Unternehmensführung)	
An welchem Lehrstuhl haben Sie Ihre erste Seminararbeit geschrieben?	Prof. Ebersberger (Innovationsmanagement)	
	Prof. Hadwich (Dienstleistungsmanagement)	
	Prof. Hüttl-Maack (Marketing & Konsumentenverhalten)	
	Prof. Kuckertz (Entrepreneurship)	
An welchem Lehrstuhl haben Sie Ihre zweite Seminararbeit geschrieben?	Prof. Voeth (Marketing & Business Development)	
	Prof. Gimpel (Digitales Management)	



#### **Q&A Session**

- Bitte heben Sie unter dem Reiter "Reaktionen" digital die Hand, um eine Frage zu stellen (s. unten).
- Sie werden aufgerufen.
- Bitte sagen sie am Anfang kurz an wen der Vortragenden sich die Frage richtet.











#### **Ansprechpartnerin zur Vergabe der Master-Thesis**



**Tania Diehl** 

Lehrstuhl für Unternehmensführung (570B)

E-Mail: tania.diehl@uni-hohenheim.de

#### Präsentation auf ILIAS:

Magazin » Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften » Institut für Marketing und Management (570) » Master-Thesis im Schwerpunkt Marketing und Management »

Und: https://unternehmensfuehrung.uni-hohenheim.de

