



Postanschrift:
Universität Bayreuth
95440 Bayreuth

Gebäude: B9, Raum 20
Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth

Telefon: 0921 / 55 - 4340
Telefax: 0921 / 55 - 4342

Internet: <http://www.innodialog.uni-bayreuth.de>
E-Mail: daniel.baier@uni-bayreuth.de

16. Januar 2017

Hauptseminar „Innovations- und Dialogmarketing“ Im Sommersemester 2017

Das Hauptseminar beschäftigt sich mit Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen.

Diese Veranstaltung erfordert die eigenständige Bearbeitung eines spezifischen Themas unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten und auf der Basis der Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens (Leitfaden BWL XIV ist zu beachten, vgl. Homepage). Es ist eine schriftliche Seminararbeit zu erstellen. Die Ergebnisse sind im Plenum zu präsentieren und zu verteidigen.

I. Themenauswahl

Nähere Informationen und Themenerläuterungen werden in der Einführungsveranstaltung bekannt gegeben.

Themenblock Erfolgsfaktoren der Produktentwicklung	
1	Welche Rolle spielt Social Media in Bezug auf Innovation? <u>Basisquelle:</u> Roberts, D. L., Piller, F. T., & Lüttgens, D. (2016). Mapping the Impact of Social Media for Innovation: The Role of Social Media in Explaining Innovation Performance in the PDMA Comparative Performance Assessment Study. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(S1), 117-135.
2	Welche Rolle spielt die Orientierung zur Nachhaltigkeit in Bezug auf Innovation? <u>Basisquelle:</u> Claudy, M. C., Peterson, M., & Pagell, M. (2016). The Roles of Sustainability Orientation and Market Knowledge Competence in New Product Development Success. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(S1), 72-85.
3	Welche Vorteile hat die Co-Creation mit Kunden in Bezug auf die Produktentwicklung? <u>Basisquelle:</u> Candi, M., Ende, J., & Gemser, G. (2016). Benefits of Customer Codevelopment of New Products: The Moderating Effects of Utilitarian and Hedonic Radicalness. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(4), 418-434.
4	Welche Position haben Lead User in Innovationsnetzwerken? <u>Basisquelle:</u> Kratzer, J., Lettl, C., Franke, N., & Gloor, P. A. (2016). The social network position of lead users. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(2), 201-216.
5	Wie eng sollte die Zusammenarbeit in Innovationsnetzwerken sein? <u>Basisquelle:</u> Hofman, E., Halman, J. I., & Song, M. (2017). When to Use Loose or Tight Alliance Networks for Innovation? Empirical Evidence. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 34(1), 81-100.
6	Verbessert die Zusammenarbeit mit Universitäten die Innovativität? <u>Basisquelle:</u> Wirsich, A., Kock, A., Strumann, C., & Schultz, C. (2016). Effects of University–Industry Collaboration on Technological Newness of Firms. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(6), 708-725.
7	Ist die Zusammenarbeit in der Produktentwicklung immer sinnvoll? <u>Basisquelle:</u> Hottenrott, H., & Lopes, Bento, C. (2016). R&D partnerships and innovation performance: Can there be too much of a good thing?. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(6), 773-794.
8	Was macht einen agilen Stage-Gate-Prozess in der Produktentwicklung aus? <u>Basisquelle:</u> Cooper, R. G., & Sommer, A. F. (2016). The Agile–Stage-Gate Hybrid Model: A Promising New Approach and a New Research Opportunity. <i>Journal of Product Innovation Management</i> (2016), 33(5), 513-526.
9	Was macht Dienstleistungsinnovationen erfolgreich? <u>Basisquelle:</u> Storey, C., Cankurtaran, P., Papastathopoulou, P., & Hultink, E. J. (2016). Success Factors for Service Innovation: A Meta-Analysis. <i>Journal of Product Innovation Management</i> , 33(5), 527–548.

10	Welche Fähigkeiten sind für Dienstleistungsinnovationen wichtig? Basisquelle: Janssen, M. J., Castaldi, C., & Alexiev, A. (2016). Dynamic capabilities for service innovation: conceptualization and measurement. R&D Management, 46(4), 797-811.
11	Kann man die Produktentwicklung durch Big Data verbessern? Basisquelle: Tan, K. H., & Zhan, Y. (2016). Improving new product development using big data: a case study of an electronics company. R&D Management, early view.

II. Ablauf

Für den Erhalt des Leistungsnachweises ist die schriftliche Anfertigung und Präsentation einer Hauptseminararbeit und die Teilnahme an allen Terminen (Einführung + Verteidigung) erforderlich. Die Themen werden jeweils bis zu zweimal als Individualarbeit vergeben, die Präsentation erfolgt im Sommersemester gemeinsam im Team. Relevante Termine sind (Änderungen vorbehalten):

- Einführungsveranstaltung und Themenvergabe (Pflichttermin): Montag, den 30.01.2017, 08:15-09:45 Uhr, B9, R24.3.
- Konsultationen erfolgen nach Vereinbarung und auf individuelle Nachfrage.
- Abgabe der schriftlichen Hauptseminararbeiten: Montag, den 08.05.2017 (End of Day)
- Abgabe der Präsentationen: Montag, den 15.05.2017 (End of Day)
- Präsentationstermine (Pflichttermin in Form einer Blockveranstaltung): 19.+20.05.2017 (jeweils 8:00-18:00 Uhr, Raum: tbd)

III. Anmeldung

- Die Anmeldung erfolgt durch jeden Teilnehmer selbst (**max. Teilnehmeranzahl: 20**) in CampusOnline (23.01.-27.01.2017)
- Die Themenzuordnung erfolgt per E-Mail an Frau PD Dr. Alexandra Rese (alexandra.rese@uni-bayreuth.de) unter Angabe von drei Prio-Themen von Interesse (Bezug: Hauptseminar und Themenummerierung) bis 27.01.2017 (End of Day).

IV. Hinweise

Ziel der Seminararbeit ist die Beantwortung einer Forschungsfrage (siehe Thema) durch:

1. Erarbeiten einer geeigneten Forschungsfrage
2. Lesen, Verstehen, Zusammenfassen von wiss. Quellen passend zum Thema:
 - a. Recherche in sehr guten Zeitschriften (u.a. VHB Jourqual 3)
 - b. Tabellarische Zusammenfassung der Studien aus guten Zeitschriften
 - c. Lesen, Verstehen, Erläutern und Diskussion der drei Top-Quellen (methodisch, inhaltlich beschreiben, begründen warum diese die „Besten“ sind)
3. Ergänzung des Themas um Beispiele aus der Unternehmenspraxis
4. „Beantwortung“ der Forschungsfrage vor dem Hintergrund von 1. bis 3.

Weitere Hinweise und Details werden in der Einführungsveranstaltung geklärt.

Die Betreuung der Themen erfolgt durch Frau PD Dr. Alexandra Rese.