

Scheidemannplatz 2, 34117 Kassel
Telefon 0561 7888-0, www.hwk-kassel.de

Dr. Matthias Joseph
Öffentlichkeitsarbeit
Wirtschaft und Statistik
Tel. 0561 7888-166
Fax 0561 7888-180
Matthias.Joseph@hwk-kassel.de

Kassel, 27. Januar 2009

Handwerkskammer Kassel verleiht Wissenschaftspreis 2008

Auszeichnung für Absolventin der Universität Kassel

Zum neunten Mal hat die Handwerkskammer Kassel den mit 2.500 Euro dotierten „Wissenschaftspreis des Handwerks“ verliehen. „Mit dieser Auszeichnung werden wissenschaftliche Arbeiten gewürdigt, die sich in herausragender Weise mit dem Themenfeld Handwerk auseinandergesetzt haben. Ziel ist, mit Hilfe unseres Preises den Wirtschaftszweig Handwerk noch mehr in der Wissenschaft zu verankern und den hohen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und innovativen Charakter des Handwerks hervorzuheben“, so Kammerpräsident Gerhard Repp bei der Vorstellung der Preisträgerin. Der Preis wird von der Handwerkskammer Kassel (HWK) im jährlichen Wechsel an den Universitäten Marburg, Kassel sowie an der Hochschule Fulda verliehen.

Für ihre Diplomarbeit an der Universität Kassel wird in diesem Jahr die Wirtschaftswissenschaftlerin Daniela Stanger ausgezeichnet. „Direktmarketing im B2B-Bereich - dargestellt am Beispiel einer KMU“ lautet der Titel der wissenschaftlichen Arbeit.

Direktmarketing im Handwerksbetrieb

Die Arbeit setzt sich mit dem Einsatz des sogenannten „Direktmarketing“ in kleinen und mittleren Betrieben auseinander. Die Verfasserin hatte sich der Aufgabe gestellt, den Einsatz des Direktmarketing im B2B-Bereich (Business to Business) im wissenschaftlichen Kontext darzustellen, sowie Transfermöglichkeiten auf die spezifischen Aufgabenstellungen eines Handwerksbetriebs zu übertragen und mit taktischen Empfehlungen zu versehen.

Wie lassen sich mit Hilfe des bisher wissenschaftlichen wenig untersuchten Direktmarketings neue Geschäftskunden gewinnen, so die Kernfragestellung der Studie. Die Autorin hat in ihrer Untersuchung u.a. festgestellt, dass eine zielgerichtete und effiziente Nutzung von Direktmarketingmaßnahmen in kleineren Unternehmen die Ausnahme sind. Falls Direktmarketingmaßnahmen einge-



setzt werden, sind sie oft von unkoordinierten Einzelaktionen geprägt, die nicht zielführend sind und eine kaum wirksame Ansprache der relevanten Zielgruppen zur Folge haben.

Daniela Stanger hat im Rahmen einer Fallstudie die Aufarbeitung des Direktmarketing-Ansatzes in einem Handwerksbetrieb durchgeführt. Einerseits werden die theoretischen Erkenntnisse auf ihre Anwendbarkeit hin überprüft. Andererseits wird ein professionelles Konzept des integrierten Direktmarketing-Vorgehens entwickelt, mit dem ein Handwerksbetrieb mit Hilfe des Direktmarketings systematisch Neukunden gewinnen kann.

Eine Stärken/Schwächen-Analyse, die Formulierung von Marketing-Zielen, die Konkretisierung der relevanten Zielgruppe, die Budgetgröße und die Auswahl der geeigneten Marketing-Instrumente sind dabei hervorragend hergeleitet worden. Dieses Dialogmarketingkonzept mit sehr klaren taktischen Empfehlungen für einen Handwerksbetrieb, kann und soll auf andere Handwerksbetriebe übertragbar sein. Die Autorin hat es damit geschafft, den Transfer des Einsatzes des Direktmarketings im B2B-Bereich auf Handwerksbetriebe darzustellen. Die Arbeit wurde mit 1,0 bewertet.

Betreuer der Arbeit: Prof. Dr. H.D. Dahlhoff und Prof. Dr. A. Mann, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Anmerkung: Die offizielle Preisverleihung wird am 6. März 2009 in der Universität Kassel stattfinden



Wissenschaftspreisträgerin 2008: Daniela Stanger

Anschläge: 3.324



