

Prof. Dr. Martin Wrobel



Anschrift:

Technische Hochschule Brandenburg
Fachbereich Wirtschaft
Haus A · WWZ · Raum 233
Magdeburger Straße 50
14770 Brandenburg an der Havel

Kontaktdaten:

T +49 3381 355 - 259
martin.wrobel(at)th-brandenburg.de

Berufungsgebiet:

- Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbes. Unternehmensgründungen

Arbeits- und Interessensgebiete:

- Entrepreneurship & Gründungsmanagement
- Technologieorientierte Gründungen, insb. Internet & Impact Startups
- Kooperationen zwischen Startups & etablierten Unternehmen
- Digitalisierung, Technologie & Innovation

- Marketing & Vertrieb für Startups
 - Lean Startup & MVPs
-

Informationen

Werdegang

Seit 2019

- Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbes. Unternehmensgründungen an der Technischen Hochschule Brandenburg
- Assoziierter Forscher am [Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft](#) (HIIG)

2023

- Gastprofessor für Entrepreneurship [TecnoCampus](#) | [Universität Pompeu Fabra](#) in Mataró Barcelona

2017 bis 2019

- Gastprofessor für Marketing an der [Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin](#)

2013 bis 2019

- Projektleiter und wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Innovation & Entrepreneurship am Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft (HIIG)

2017 bis 2018

- Consultant bei [Freshworks](#)

In 2017

- Visiting Scholar am [MIT Media Lab](#) ([Massachusetts Institute of Technology](#), Cambridge)
- Visiting Researcher an der [Parsons School of Art, Media, and Technology](#) ([The New School](#), New York City)

2013 bis 2016

- Promotion im Fachbereich Medienökonomie zum Thema "Ermittlung eines personenspezifischen Kompetenzprofils für Internet-enabled Startups in den Bereichen Marketing und Vertrieb" an der [Universität der Künste Berlin](#)
- Abschluss als Doktor der Philosophie in 2016

from Germany. Research at the Marketing/Entrepreneurship Interface. Proceedings of the 36th Global Research Conference on Marketing and Entrepreneurship. GRCME 2023, Hamburg.

- Martin Wrobel, Laura Beyersdorf & Marlene Neubig (2023). How do early stage start-ups apply the lean startup concept in practice and validate their business ideas? [Research at the Marketing/Entrepreneurship Interface](#). Proceedings of the 36th Global Research Conference on Marketing and Entrepreneurship. GRCME 2023, Hamburg.
- Nancy Richter & Martin Wrobel (2023). [The impact of prototyping on the survival chances of digital early stage startups - Findings and insights from explorative expert interviews](#). Proceedings of the 18th European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE 2023, Porto.
- Alexander T. Nicolai, Heike M. Hölzner & Martin Wrobel (2023) "[The best of both worlds: Six different types of corporate-start-up collaboration](#)" Sirius Minds "Cases and Insights", Issue 1/ 2023, Berlin.
- Heike M. Hölzner, Alexander T. Nicolai & Martin Wrobel (2022) "The power of images: Metaphors that drive start-up collaborations", G-Forum 2022 Konferenzpapier.
- Hans-Erich Müller & Martin Wrobel (2021) "[Unternehmensführung: Strategie Management Praxis](#)", 4., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, De Gruyter.
- Martin Wrobel & Alexander Nicolai (2019) "[Digitale Innovation im Mittelstand: Fallbeispiele erfolgreicher Digitalisierungsprojekte](#)" Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft, Berlin.
- Martin Wrobel (2018) "Do You Have What It Takes to Become an Internet Entrepreneur? The Key Competencies of Successful Founders", In: Nancy Richter, Paul Jackson und Thomas Schildhauer (Hrsg.), Entrepreneurial Innovation and Leadership, Palgrave Pivot.
- Martin Wrobel, Schildhauer und Karina Preiss (2017) "[Kooperationen zwischen Startups und Mittelstand. Learn. Match. Partner.](#)" Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft, Berlin.
- Wrobel, Martin (2016) "Ermittlung eines personenspezifischen Kompetenzprofils für Internet-enabled Startups in den Bereichen Marketing und Vertrieb", epubli Verlag.
- Martina Dopfer, Nancy Richter, Robin P.G. Tech, Martin Wrobel, Maximilian von Grafenstein, Thomas Schildhauer und Stefan Trifonov (2015) "Fördernde und hindernde Faktoren für Internet-enabled Startups", HIIG Discussion Paper Series: veröffentlicht auf SSRN.
- Hans-Erich Müller & Martin Wrobel (2014) "Spannungsfeld Strategie und Geschäftsmodell - Ein integrierter Lösungsansatz mit Praxisbeispielen", In: Schallmo, Daniel (Hrsg.), Kompendium Geschäftsmodell-Innovation, Springer Gabler.

Vorträge

Auswahl an Vorträgen und sonstigen Aktivitäten:

- Jury-Mitglied des Brandenburger Innovationspreis (Brain). Technologie.Transfer.Tag. der TH Brandenburg, Brandenburg an der Havel, Deutschland: 21.03.2024.

- Mitglied der DAAD-Auswahlkommission für Masterstipendien nach West-, Nord- und Südeuropa. Deutschland: März 2024.
- Marketing and Sales Strategies for Startups: From Zero to Revenue. Masterclass Lecture. TecnoCampus Mataró Centre universitari adscrit a la Universitat Pompeu Fabra Barcelona, Spain: 15.11.2023
- A Compact Introduction to Entrepreneurship: Navigating Trends, Skills, Validation, and Sales Strategies for Start-Ups. Lecture Series. IAE Pau Bayonne Bayonne, France: 14. & 15.09.2023
- How do early stage start-ups win their first customers? Presentation. [The 36th Global Research Conference on Marketing and Entrepreneurship](#). Universität Hamburg, Hamburg, Germany: 03.08.2023
- How do early stage start-ups apply the Lean Startup concept in practice and validate their business ideas? Presentation. The 36th Global Research Conference on Marketing and Entrepreneurship. Universität Hamburg, Hamburg, Germany: 03.08.2023
- Die Makroperspektive: Impuls aus der Wissenschaft. Eröffnungsvortrag. 1. Start-up-Forum Ostdeutschland initiiert vom Staatsminister beim Bundeskanzler und Beauftragtem der Bundesregierung für Ostdeutschland Carsten Schneider sowie dem Bundesverband Deutsche Startups. Bundeskanzleramt, Berlin, Deutschland: 23.05.2023
- "Minimum Viable Products" oder was taugt eigentlich meine Gründungsidee? 2. Brandenburger Science Slam. Hangar-312, Neuruppin, Deutschland: 12.05.2023
- [Digitaler Salon: Nur mal kurz die Welt retten?](#) Panel Diskussion. Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft (HIIG). Berlin, Deutschland: 26.04.2023
- Jury Member at Euroweek 2023 "Poster and Pitch". Poster Pitches by the students. TH Brandenburg, Brandenburg an der Havel, Deutschland: 25.04.2023
- Business Innovation and Entrepreneurship in Berlin. Keynote & Panel Discussion. IE MDBI Global Immersion Week. IE Business School, INNSiDE by Meliá Berlin Mitte. Berlin: 13.04.2023

- Design Deine Marketing Strategie. Workshop. Digital Urban Center for Aging and Health (DUCAH), MS Teams Online, Deutschland: 24.01.2023
- Validating Business Ideas and Minimum Viable Product Stories & Customer Acquisition Strategies for Early-Stage Startups. Lecture. Pompeu Fabra University Barcelona, TecnoCampus Mataró, Spain: 23.&24.11.2022
- The Status Quo of Entrepreneurship and Startups in Germany & Common and Core Competencies in Entrepreneurship. Lecture. Pompeu Fabra University Barcelona, TecnoCampus Mataró, Spain: 22.11.2022
- Start-up Marketing und was Unternehmen davon lernen können. Vortrag. Morning Call der Präsenzstelle Pritzwalk, Zoom Online, Deutschland: 17.11.2022
- Start-up Marketing. Workshop. [MAX!mize](#): Start-up Incubation Program for Max Planck-Gesellschaft. München, Deutschland: 07.11.2022
- The power of images: Metaphors that drive start-up collaborations. Presentation. G-Forum Konferenz 2022, Dresden, Deutschland: 23.09.2022
- Scaling for Social, Green and Digital Entrepreneurship. Presentation. iEER Interreg Europe Project. Helsinki, Finnland: 16.09.2022
- [Crisis as Driver of Innovation - From the Success born out of necessity](#). Innovation in der Krise - Von den Erfolgschancen aus der Not. Panel Discussion. 4GameChangers Festival, 4GameChangers Stage, Wien, Österreich: 28.06.2022
- Building MVPs - Wie kreativ Start-ups neue Produktideen testen und validieren. Vortrag. Technologie.Transfer.Tag. der TH Brandenburg, Brandenburg an der Havel, Deutschland: 12.05.2022
- All about Marketing. Präsentation und Workshop. MediaTech Hub Potsdam MTH Foundermentals Workshopreihe, Zoom Online, Deutschland: 06.12.2021
- [Die Krise als Innovationstreiber](#). Impulsvortrag. W vor Ort 2.0. Premnitz, Rathenow und Brandenburg an der Havel, Deutschland: 10.08.2021
- Overcoming the Customer Acquisition Barrier in Early-Stage Startups. Presentation. The 2nd Virtual Global Research Conference on Marketing and

Entrepreneurship. American Marketing Association Entrepreneurial Marketing SIG,
Hopin, Whistler: 27.07.2021

- Online Marketing für Gründerinnen und Gründer. Vortrag und Diskussion. Meetup Gründertag 2021, Zoom Online, Deutschland: 06.05.2021
- Digitale Innovationen durch Kooperationen zwischen Startups und etablierten Unternehmen. Vortrag und Diskussion. Rotary Club Brandenburg/Havel, Zoom Online, Deutschland: 22.04.2021
- Startup B2B Sales. Lecture & Workshop. High-Tech SeedLab Accelerator by AtomLeap. Google Hangouts Online, Deutschland: 09.11.2020
- [Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen \(IGP\)](#) des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Jury Mitglied. Berlin, Deutschland: 02./03.07.2020
- Exploring the benefits of self-produced podcast shows and case-studies as an innovative method of teaching. Presentation. Didaktik-Forum 2020. Technische Hochschule Brandenburg, Brandenburg an der Havel, Deutschland: 30.06.2020
- [Anatomie von Startup Gründer*innen](#). Vortrag. TEDxTHBrandenburg. Technische Hochschule Brandenburg, Brandenburg an der Havel, Deutschland: 06.12.2019
- Digitale Innovation durch Kooperation zwischen Mittelstand und Startups. Vortrag. Allgäu Initiativ Konferenz. Allgäu Digital, Kempten, Deutschland: 18.11.2019
- Agiles Arbeiten. Vortrag. Spielfeld Digital Hub, Berlin, Deutschland: 13.11.2019
- How can startups collaborate and engage with established firms? Presentation. Startup Class. Digitales Lernzentrum, Berlin, Deutschland: 20.09.2019
- Entrepreneurship in Germany: The Potential of Collaboration between Startups and Traditional Firms. Guest Lecture. Coimbra Business School, Coimbra, Portugal: 05.07.2019
- The Importance of Balancing Planning and Execution for Entrepreneurs. Guest Lecture. Coimbra Business School, Coimbra, Portugal: 05.07.2019

- How to Cooperate: Digitale Start-ups & KMU - Best Practices für die Zusammenarbeit. Vortrag. Connecting the Dots: Netzwerktreffen der digitalen Start-ups des BMWis. EUREF-Campus, Berlin, Deutschland: 24.06.2019
- Enabling Collaboration Between Startups and Medium-Sized Companies in Germany. Presentation. Global Research Symposium for Marketing and Entrepreneurship. Babson College, Wellesley, Massachusetts, USA: 08.08.2018
- Kooperationen zwischen Start-Ups und Mittelstand - Herausforderungen und Chancen. Vortrag. InnovationsForum: "Startup meets Mittelstand". Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW), ZKM, Karlsruhe, Deutschland: 23.05.2018
- Kooperationen zwischen Startups und Mittelständlern. Modelle für die Zukunft. Vortrag. 1. VDI-Fachkonferenz: Corporates und StartUps - Neue Geschäftsfelder und Digitale Transformation. Leonardo Hotel Arbellapark, München, Deutschland: 06.12.2017
- [Kooperationen zwischen Startups und Mittelstand. Learn. Match. Partner.](#) Vorstellung der Studie. Spielfeld Digital Hub, Berlin, Deutschland: 15.11.2017
- Chancen und Herausforderungen von Kooperationen zwischen Startups und Mittelständlern. Workshop. TOA Disrupted! The unconventional conference for Mittelstand, Startups and Corporates. Tech Open Air Festival 2017, Berlin, Deutschland: 13.07.2017
- [Are you ready to start-up?](#) Vortrag. Science Slam Deutschland. SO36, Berlin, Deutschland: 06.02.2017
- How to land your first customers. Presentation. Startup Camp Berlin, Humboldt Universität Berlin, Berlin: 08.04.2016. Summary on YouTube: [How to land your first customers](#), [How does the B2B sales process work? Part 1](#), [Part 2](#), and [Part 3](#)

Organisierte Gastvorträge

Auswahl an (im Rahmen von Vorlesungen) organisierten Gastvorträgen alphabetisch sortiert:

- Anuth, Christian (Gründer, [haveltec GmbH / I LOCK IT](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Baier, Christoph (Gründer, [Ambivation](#))
- Baum, Christof (Gründer, [Maison Baum](#))
- Best, Madita (Gründerin, [Theyo](#))

- Blank, Dominic (Gründer, [Hyrise Academy](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Bolland, Benjamin (Senior Product Manager, [Data4Life](#))
- Christ, Jan Oliver (Director Business Analysis and Controlling, [Steigenberger Hotels](#))
- Doerfle, Annie (Gründerin, [scobees](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Dyballa, Florian (Gründer, [Aivy](#))
- Engelmann, Sven (Gründer, [OMQ](#))
- Eini, Mor (Head of Global Programs, [GERMANTECH DIGITAL](#))
- Fodermeyer, Florian (Senior Product Owner, [Cornelsen](#))
- Heese, Benjamin (Gründer, [Sensiti!](#))
- Högemann, Michael (Gründer, [MagaLoop](#))
- Grohé, Sarah (Gründerin, [erlich textil](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Hust, Sebastian (Gründer, [Talentcube](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Janek, Michael (Gründer, [Stickerstars](#))
- Kazenwadel, Max (Gründer, [Machtfiit](#))
- Koelpin, Alex (Managing Director, [seed + speed Ventures](#))
- Krehl, Susanne (Gründerin, [Fabit App](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Kreppel, Moritz (Gründer, [Urban Sports Club](#))
- Leucke, Jens (General Manager DACH Region, [Freshworks](#))
- Lange, Jerome (Gründer, [koppla](#)) [YouTube THB Startup Stories](#)
- Liefoldt, Marius (Gründer, [Denton Systems](#))
- Mansfeld, Michael (Gründer, [Neopolis](#))
- Marbacher, Lena (Gründerin, [Neue Narrative](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Messner, Celina (Gründerin, [Clare & Me](#))
- Miebach, Jonas (Gründer, [Funeria](#))
- Müller, Dominik (Gründer, [PACTA](#))
- Rambow, Mark (Senior Engineering Manager, [Twilio](#))
- Richter, Katja (Gründerin, [diamond inventics](#))
- Schulze, Lars (Gründer, [UFOstart](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Spak, Lena (Gründerin, [scobees](#)) -> [YouTube THB Startup Stories](#)
- Strieder, Christian (Country Manager DACH, [STR](#))
- Sudbrock, Tobias (Senior Product Manager, [Zeppelin Lab](#))
- Tetsch, Malaika (Senior Manager, [FAS AG](#))
- Wagner, Dennis (Gründer, [Denton Systems](#))

Podcast Interviews

Link zum **"Marketing From Zero To One Podcast"** über Marketing, Entrepreneurship und Startups:

- Webseite "[Marketing From Zero To One](#)"
- via [Apple Podcasts](#)
- via [Soundcloud](#)
- via [Spotify](#)

Aktuelle Staffel #10 aus 2024:

- S10/E07 mit [Maximilian Zott \(kooky\)](#)
- S10/E06 mit [Florian Henle \(Polarstern Energie\)](#)

- S10/E05 mit [Fabian Eckert \(RECUP\)](#)
- S10/E04 mit [Matthias Hunecke \(Brille24\)](#)
- S10/E03 mit [Jessica Krauter \(buah\)](#)
- S10/E02 mit [Jan Homann \(EQOLOT\)](#)
- S10/E01 mit [Paul Pizzinini \(Off\)](#)

Staffel #9 aus 2023:

S09/E12 mit

- S06/E11 mit [Tanja Bogumil \(Perfeggt\)](#)
- S06/E10 mit [Jerome Lange \(koppla\)](#)
- S06/E09 mit [Rahel Demant \(XR Bootcamp\)](#)
- S06/E08 mit [Benjamin Heese \(Feelbelt\)](#)
- S06/E07 mit [Carsten Hermann \(AiroDoctor\)](#)
- S06/E06 mit [Hector Hughes \(Uplugged\)](#)
- S06/E05 mit [Max Kersting \(Regimen\)](#)
- S06/E04 mit [Benjamin Gump & Tobias Hoelzer \(vCOACH\)](#)
- S06/E03 mit [Tim Wegner \(Workist\)](#)
- S06/E02 mit [Henrik-Jan van der Pol \(Perdoo\)](#)
- S06/E01 mit [Julia Gebert \(RYSTA\)](#)

Staffel #5 aus 2021:

- S05/E11 mit [Dr. med. Alice Martin \(Dermanostic\)](#)
- S05/E10 mit [Hanna Marie Asmussen und Lisa Dahlke \(Localyze\)](#)
- S05/E09 mit [Sarah Grohé \(erlich textil\)](#)
- S05/E08 mit [Annie Dörfle und Lena Spak \(Scobeas\)](#)
- S05/E07 mit [Martin Weber \(one five\)](#)
- S05/E06 mit [Jörn Mecher \(INTERMATE\)](#)
- S05/E05 mit [Sven Engelmann \(OMQ\)](#)
- S05/E04 mit [Sebastian Degenhart \(Serious Business\)](#)
- S05/E03 mit [Daniel Krauss \(FlixBus\)](#)
- S05/E02 mit [Sebastian Hust \(Talentcube\)](#)
- S05/E01 mit [Antje und Matthias Enzi \(UpLeveled\)](#)

Staffel #4 aus 2021:

- S04/E12 mit [Adrian Roepe \(KERBHOLZ\)](#)
- S04/E11 mit [Katharina Kurz \(BRLO Craft Beer\)](#)
- S04/E10 mit [Sebastian Klapper \(FINLEX\)](#)
- S04/E09 mit [Anna Michel \(scale up\)](#)
- S04/E08 mit [Jana Tepe \(Tandemploy\)](#)
- S04/E07 mit [Philipp Reittinger \(ZweiDigital & Places\)](#)
- S04/E06 mit [Alvaro Rojas \(Hyrise Academy\)](#)
- S04/E05 mit [Prof. Dr. Julia Schoessler \(schoesslers\)](#)
- S04/E04 mit [Maximilian Modl \(Sendinblue\)](#)
- S04/E03 mit [Lorenz Illing \(TAM Akademie\)](#)
- S04/E02 mit [Beat Blaser \(Falkensteiner Ventures\)](#)
- S04/E01 mit [Moritz Zyrewitz \(Kolonne Null\)](#)

Staffel #3 aus 2020:

- S03/E12 mit [Florian Hübner \(Uberall\)](#)
- S03/E11 mit [Marius Liefold & Dennis Wagner \(Denton Systems\)](#)
- S03/E10 mit [Prof. Dr. Bastian Halecker \(Nestim\)](#)
- S03/E09 mit [Severin Matusek \(Co-Matter\)](#)
- S03/E08 mit [Christoph Baier \(Ambivation\)](#)

- S03/E07 mit [Julian Leitloff \(Fractal\)](#)
- S03/E06 mit [Christin Friedrich \(Innovestment\)](#)
- S03/E05 mit [Benjamin Bolland \(Produktexperte\)](#)
- S03/E04 mit [Dr. Jens Hutzschenreuter \(Digital Business Group\)](#)
- S03/E03 mit [Michael Jäger \(Cremanski & Company\)](#)
- S03/E02 mit [Felix Schroeder \(Chatchamp\)](#)
- S03/E01 mit [Madita Best \(Theyo Labs\)](#)

besucht haben und eine empirische Abschlussarbeit planen, werden präferiert. Ein inhaltlicher Fokus der Abschlussarbeit auf bestimmte Branchen, Technologien, Innovationen, Trends, funktionale Bereiche, Produkte, Dienstleistungen o.ä. ist unbedingt zu empfehlen.

- Bei Interesse wird um frühzeitige Kontaktaufnahme per E-Mail gebeten, um eine mögliche Betreuung von Praktikum oder Abschlussarbeit zu klären. Nach meiner mündlichen oder schriftlichen Betreuungszusage erfolgt die Freischaltung für mein persönliches Moodle-Betreuungsforum "Abschlussarbeiten". Dort sind alle weiteren wichtigen Informationen zu finden.
- Für Abschlussarbeiten gilt darüber hinaus: Bevor die Abschlussarbeit (unter meiner Betreuung) beim Prüfungsamt angemeldet werden kann, wird um Zusendung folgender Unterlagen gebeten: 1.) ausgefülltes Formular "Anmeldung zur Abschlussarbeit", 2.) ausgefülltes Formular "Eckpunkte einer Abschlussarbeit" (Titel, Forschungsfrage(n), wiss. Methode(n), Adressat(en), Ziel und zu erwartende Ergebnisse, Eigenleistung sowie ein grober Zeitplan) und 3.) einer ersten Gliederung gebeten. Außerdem wird empfohlen, 4.) ein Kurz-Exposé (max. 1-2 Seiten) samt 5.) Literaturübersicht anzufertigen. Dies dient der effizienten inhaltlichen und methodischen Verständigung sowie der Vermeidung von späteren Missverständnissen.

Ausgewählte Themen und Titel betreuter Abschlussarbeiten:

- Marketingstrategien zur Kundengewinnung von Impact- Startups: Eine qualitativ-empirische Untersuchung am Beispiel verschiedener Startups aus Deutschland
- Wirkungskrafte von Objectives und Key Results als Instrument agiler Unternehmensführung Eine empirisch-qualitative Arbeit im Umfeld eines IT-Dienstleistungsunternehmens
- Einsatzgebiete von kunstlicher Intelligenz im B2B-Vertrieb Eine empirische Untersuchung am Beispiel eines internationalen IT-Unternehmens
- Marketingstrategien zur Gewinnung erster Kunden bei technologieorientierten Start-ups im B2C-Bereich
- Der Einfluss von Influencer-Marketing auf den Erfolg von Startups in Deutschland am Beispiel von Instagram
- Characteristics and Motivation of Gig Economy Workers in the Localisation and Translation Industry
- Erfolgsfaktoren im Vertrieb hybrider Geschäftsmodelle Eine empirische Untersuchung der fundamentalen Aspekte für ein erfolgreiches Solution Selling am Beispiel eines Energieunternehmens
- Strategische Betreuung von Startups im Vertrieb eines internationalen IT-Unternehmens Ein Blick in die Zukunft mit Data Mining
- Analysis of the Impact of Digital Nudging as a Marketing Instrument on E-Commerce Sites in Altering Consumer Behavior
- Der Einfluss der Corona-Krise auf die Bekleidungsbranche Verändertes Konsumentenverhalten und Potentiale für Sustainable Entrepreneure
- Barrieren bei der Diffusion von Innovationen eine empirisch-qualitative Untersuchung am Beispiel von Photovoltaikanlagen bei Eigenheimbesitzern
- Einsatzmöglichkeiten und Herausforderungen bei der Verwendung von Distributed-Ledger-Technologien in produzierenden Unternehmen

- Building MVPs: Wie Grunderinnen und Grunder technologieorientierter Startups ihre Geschäftsideen in der Praxis anhand der Lean Startup Methode validieren
- Findung und Validierung von Geschäftsideen mithilfe von MVPs Eine qualitativ empirische Analyse am Beispiel von Gründerinnen und Gründern technologieorientierter Start-ups
- Vergleich innovativer Kreislaufwirtschaftsprojekte führender deutscher Unternehmen
- Analyse der Organisationsstrukturen und des Investmentprozesses bei Corporate Venture Capital Einheiten in Deutschland

Alle öffnen Alle schließen
