Datum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Bewerbung für eine Abschlussarbeit**

**Informationen zu Ihrer Person**

Name, Vorname \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Studiengang \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ [ ]  Bachelor [ ]  Master

Fachsemester \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E-Mail (HHU) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Matrikelnummer \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Studienschwerpunkte \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

bisherig erreichte
Leistungspunkte[[1]](#footnote-1) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Notendurchschnitt \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Themenpräferenz** (Bitte tragen Sie die Zahlen 1-3 in die Kästchen ein für Ihre Präferenzen)

**Bachelor**

* Time and Timing in der New Venture Forschung
* Venture Capital als heiliger Gral für New Ventures – Auf Grund welcher Faktoren treffen Venture Capital-Funds ihre Investmententscheidungen?
* Moving beyond the founder – welche Rolle spielt das Team für den Start-up Erfolg?
* Wie entstehen verschiedene Innovationsstrategien in New Ventures?
* Top-seller vs. non-seller – welche Rolle spielt Marketing für den Erfolg von New Ventures?
* Marketing und F&E/Innovation – Erfolgreiche Symbiose oder zum Scheitern verurteilt?
* IT in New Ventures – Relevanz und Anwendungsbereiche von IT in Startups
* Aufsichtsräte im Unternehmen – Ihre Rolle in der Gestaltung unternehmerischer Leistung
* F&E und Innovation in der Führungsebene – Inwiefern wirken sich Erfahrung in F&E und Innovation auf die Unternehmensleistung aus?
* Software Startups – was macht sie so besonders und wodurch zeichnen sich ihre Gründer aus?
* Alpha-Manager in der Start-up Szene – Facial Traits im Kontext von New Ventures
* A Face Only an Investor Could Love – Facial Traits und ihr Einfluss auf den Unternehmenserfolg
* Geheimwaffe: Psychologisches Kapital - Voraussetzung und Auswirkungen des psychologischen Kapitals auf die Gründung von New Ventures
* Für Morgen vorbereitet sein – Untersuchung von Trends und ihrer Relevanz für die strategische Geschäftsentwicklung an einem Praxisbeispiel
* Seizing the opportunity – Evaluierung von E-Commerce-Möglichkeiten im B2B-Bereich angewandt
* (Eigenes Thema) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Master**

* IT in New Ventures – Relevanz und Anwendungsbereiche von IT in Startups
* F&E und Innovation in der Führungsebene – Inwiefern wirken sich Erfahrung in F&E und Innovation auf die Unternehmensleistung aus?
* Aufsichtsräte im Unternehmen – Ihre Rolle in der Gestaltung unternehmerischer Leistung
* Software Startups – was macht sie so besonders und wodurch zeichnen sich ihre Gründer aus?
* A Face Only an Investor Could Love – Facial Traits und ihr Einfluss auf den Unternehmenserfolg
* Alpha-Manager und Innovation – viel Testosteron, viel Risiko?
* Perception vs. Reality – Zusammenhang von wahrgenommenen CEO Eigenschaften und Unternehmenserfolg
* Wie hoch ist das Psychologische Kapital von Donald Trump, Yvon Chouinard, Kamala Harris und Co? – PsyCap als Ressource in herausfordernden Umfeldern
* Warum gründen so viele Männer und so wenige Frauen? – Die Rolle des Psychologischen Kapitals von GründerInnen von New Ventures
* Innovationsmanagement: Wie gelingt es etablierten Unternehmen, attraktive Produktkategorien zu entdecken und zu erschließen?
* Für Morgen vorbereitet sein – Untersuchung von Trends und ihrer Relevanz für die strategische Geschäftsentwicklung an einem Praxisbeispiel
* Seizing the opportunity – Evaluierung von E-Commerce-Möglichkeiten im B2B-Bereich angewandt
* Aufbau eines Technologieradars als internes Früherkennungswerkzeug
* Welche Auswirkungen ergeben sich auf die langfristige Strategie von Unternehmen durch Veränderungen innerhalb ihrer Zielgruppen in Folge von COVID-19?
* Home-Office – ein langfristiger Paradigmenwechsel, der neue Trends, Geschäftsmodelle und Innovationen begünstigt?
* Die Nutzung von Personas als Repräsentaten für Zielgruppen – ein unnötiger Hype oder ein echter Vorteil?
* Die Nutzung von Personas für eine optimale “Customer Experience” – eine Notwendigkeit oder ein „Nice to have”?
* (Eigenes Thema) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Bitte bewerben Sie sich mit diesem **Formular**, einem kurzen **Lebenslauf** und einer Übersicht bisher erworbener **Leistungspunkte und Noten** bis zum **22.03.2021** (23:59 Uhr) per E-Mail an **management@hhu.de**.

1. Für Bachelorarbeiten müssen am Tag des Kickoffs 100 Leistungspunkte nachgewiesen werden können. [↑](#footnote-ref-1)