



Themen Abschlussarbeiten Diplom/MA

1. Technologie- und Innovationsmanagement.

1.1 Technologie- und Innovationsförderung in Deutschland - Eine Analyse der Förderlandschaft bezüglich Innovationsarten und Förderzielen

Fragestellung: Öffentliche Fördermittelgeber wie z.B. das Bundesministerium für Bildung und Forschung beeinflussen das jeweilige Innovationssystem durch diverse konkrete Förderprogramme. Wenig erforscht ist jedoch die Fragestellung, ob eine implizite Bevorzugung oder Benachteiligung bestimmter Innovationsmodi durch die verschiedenen Förderprogramme erfolgt. Ziel dieser Arbeit ist es deshalb, eine repräsentative Anzahl aktueller Ausschreibungen zu analysieren und zu ermitteln, welche Typen und Arten von Innovationen stärker gefördert werden und welche weniger Berücksichtigung finden (z.B. radikale oder inkrementelle Innovationen, high-cost oder low-cost Innovationen).

Methoden: Inhaltsanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Wi.-Ing. Ronny Reinhardt, 0351-463 39276 / ronny.reinhardt@tu-dresden.de

1.2 Disruptive Innovationen - Eine systematische Literaturanalyse

Fragestellung: Die Erkenntnis, dass neue Technologien, die zunächst weniger leisten als etablierte Alternativen, zu falschen Entscheidungen und damit zu Verwerfungen am Markt führen können, hat zu einer intensiven Erforschung des Phänomens der disruptiven Innovationen geführt. Ziel dieser Arbeit ist, den Stand der Forschung zu ermitteln und die Frage zu beantworten, ob sich Firmen vor Disruptionen schützen müssen und, falls ja, mit welchen Methoden sie dies erreichen können.

Methoden: systematische Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Wi.-Ing. Ronny Reinhardt, 0351-463 39276 / ronny.reinhardt@tu-dresden.de

1.3 Technologische Verankerung, Pfadabhängigkeit und soziale Normen - Welchen Einfluss hat das soziale System auf die Nutzung neuer Technologien?

Fragestellung: Die Nutzung neuer Technologien (Smartphones, Internetfernsehen, etc.) wird nicht nur durch Leistungskriterien bestimmt, sondern hängt ebenso davon ab, wie das soziale System diese Neuerungen verarbeitet. Ziel dieser Arbeit ist es, bestehende Theorien und Untersuchungen in verschiedenen Teilgebieten zusammenzufassen und ein Modell von Einflussfaktoren aufzustellen.

Methoden: (systematische) Literaturanalyse, konzeptionell-analytisches Vorgehen

Ansprechpartner: Dipl.-Wi.-Ing. Ronny Reinhardt, 0351-463 39276 / ronny.reinhardt@tu-dresden.de

1.4 Erfolg von neuen Technologien – Eine Literaturanalyse von Messinstrumenten und Einflussfaktoren

Fragestellung: Viele Forschungsarbeiten beschäftigen sich damit verschiedene Aspekte ökonomischen Handelns erfolgreich zu gestalten. Gerade wenn es um den Erfolg von Technologien geht, bleibt die Frage, wie

man Erfolg eigentlich misst, oft unberücksichtigt. Ziel dieser Arbeit ist es deshalb herauszufinden, wann Technologien in der Literatur als erfolgreich bezeichnet werden und wie sich die zugrundeliegenden Erfolgsmaße strukturieren lassen. Ergänzend kann auch noch eine Analyse der wesentlichen Einflussfaktoren auf die gefundenen Erfolgsmaße vorgenommen werden.

Methoden: systematische Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dr. Sebastian Gurtner, 0351-463 36873 / sebastian.gurtner@tu-dresden.de

1.5 Erfolg von neuen Technologien – Eine Studie zur Realität in der Wirtschaft

Fragestellung: Viele Forschungsarbeiten beschäftigen sich damit, verschiedene Aspekte ökonomischen Handelns erfolgreich zu gestalten. Gerade wenn es um den Erfolg von Technologien geht, bleibt die Frage, wie man Erfolg eigentlich misst, oft unberücksichtigt. Ziel dieser Arbeit ist es deshalb herauszufinden, wann Manager technologieorientierter Unternehmen eine Technologie als erfolgreich bezeichnen. Ergänzend kann auch noch eine Analyse der wesentlichen Einflussfaktoren auf die gefundenen Erfolgsmaße vorgenommen werden.

Methoden: qualitative Studie auf Basis von Interviews

Ansprechpartner: Dr. Sebastian Gurtner, 0351-463 36873 / sebastian.gurtner@tu-dresden.de

1.6 Integration von Lieferanten in den Produktentwicklungsprozess – Potentiale und Grenzen

Fragestellung: Geschlossene Innovationsprozesse gehören in vielen Unternehmen bereits der Vergangenheit an. Wettbewerbsvorteile werden heutzutage oft mit der Einbindung externer Partner in die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte in Verbindung gebracht. Diese Arbeit soll sich speziell mit der Einbindung von Lieferanten in den Produktentwicklungsprozess beschäftigen und durch eine strukturierte Literaturanalyse aufzeigen, welche Potentiale und Grenzen sich hier ergeben.

Methoden: systematische Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dr. Sebastian Gurtner, 0351-463 36873 / sebastian.gurtner@tu-dresden.de

2. Konsumenten im Gesundheitswesen.

2.1 Patientenzufriedenheit - Was wissen wir über dieses Konstrukt und dessen Messung?

Fragestellung:

Zufriedene Patienten entscheiden sich mit hoher Wahrscheinlichkeit erneut für eine Behandlung in der selben Einrichtung. Außerdem geben sie ihre positive Erfahrungen an ihr Umfeld weiter und unterstützen so wiederum die Entscheidungen ihrer Familie und Freunde. Insbesondere für Krankenhäuser ist daher eine verlässliche Messung der Patientenzufriedenheit von entscheidender Bedeutung. Ziel dieser Arbeit ist den Stand der Forschung zum Konstrukt der Patientenzufriedenheit zusammenzufassen und zu bewerten. Desweiteren sollen bestehende Modelle zur Messung der Patientenzufriedenheit gegenübergestellt werden.

Methoden: systematische Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Wi.-Ing. Sophia Fischer, 0351-463 33865 / sophia.fischer@tu-dresden.de

2.2 Patientenloyalität im Krankenhaus

Fragestellung:

Die nachhaltige Pflege von Patientenbeziehungen zeichnet sich auch im Gesundheitssektor als wesentlicher Erfolgsfaktor ab. Es gilt daher die Fragen zu beantworten, welche Determinanten die Loyalität von Patienten zu einem bestimmten Krankenhaus beeinflussen, welche Messmodelle für dieses Konstrukts zur Verfügung stehen und welche Implikationen sich für die Praxis aus dem aktuellen Stand der Forschung zu diesem Thema ableiten lassen.

Methoden: systematische Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Wi.-Ing. Sophia Fischer, 0351-463 33865 / sophia.fischer@tu-dresden.de

2.3 Die Auswirkungen des Medizintourismus auf das Marketing von Krankenhäusern

Fragestellung:

Im Zuge der Globalisierung ist das noch junge Phänomen des "Medical Tourism" im Aufschwung: Patienten reisen rund um den Globus um oftmals spezielle, eventuell kostengünstige Behandlungen zu erhalten. Aus Basis einer Literaturanalyse sowie ausgewählter Fallstudien oder Experteninterviews soll untersucht werden, wie das Krankenhausmarketing an internationale Patienten als neue Zielgruppe angepasst werden kann. Best Practice Beispiele sollen mit den Anforderungen der Medizintouristen vergleichen und bewertet werden.

Methoden: (systematische) Literaturanalyse, Erarbeitung von Fallstudien oder Experteninterviews

Ansprechpartner: Dipl.-Wi.-Ing. Sophia Fischer, 0351-463 33865 / sophia.fischer@tu-dresden.de

3. Franchising

3.1 Theorieentwicklung im Franchising

Fragestellung: Welche Theorien werden wissenschaftlichen Arbeiten im Franchising derzeit zugrunde gelegt? Welche Schwerpunkte und Entwicklungstendenzen sind dabei erkennbar?

Methoden: Literaturrecherche, konzeptionell-analytische Arbeit

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

3.2 Vertrauen in Franchise-Systemen

Fragestellung: In der Franchise-Forschung konnte nachgewiesen werden, dass das Vertrauen der Franchise-Nehmer in ihre Franchise-Zentrale maßgeblich zum Erfolg des Gesamtsystems beiträgt. Die Aufgabe dieser Arbeit ist es, die Einflussfaktoren auf das Vertrauen von Franchise-Nehmern herauszuarbeiten und zu zeigen, über welche Zusammenhänge sich das Vertrauen schließlich auf den Erfolg auswirkt. Handlungsempfehlungen für Franchise-Geber runden die Arbeit ab.

Methoden: strukturierte Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

3.3 Der Einfluss von Franchise-Erfahrungen auf das Franchise-Management

Fragestellung: Hossain/Wang (2008) untersuchten den Zusammenhang zwischen Erfahrung von Franchise-Gebern im Franchise-Business und der Ausgestaltung der Franchise-Beziehung. Es zeigte sich im amerikani-

schen Datensatz, dass erfahrenere Franchise-Geber andere Gebührenstrukturen, Unterstützungsleistungen und strategische Ausrichtungen hatten als Newcomer im Franchise-Bereich. Ziel der Arbeit ist es, diese Studie anhand eines deutschen Datensatzes zu replizieren. SPSS-Kenntnisse sind für den Bearbeiter demnach von Vorteil.

Methoden: Multivariate Analyse von Sekundärdaten

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

3.4 Erfolgreiches Franchise-System Screening

Fragestellung: Viele Gründungswillige sind auf der Suche nach dem perfekten Franchise-System für ihre Gründung. Das Screening der Angebote erweist sich dabei als schwierige Hürde. Untersuchungen zeigen, dass nur wenige offensichtliche Faktoren Aufschluss über den Erfolg der Systeme am Markt liefern. So sind Franchise-Interessenten gezwungen, das persönliche Gespräch beim Franchise-Geber zu suchen, um genauere Informationen zu erhalten. Fraglich ist hierbei, welche Fragen in dieser Situation zu stellen sind. Ziel dieser Arbeit ist es daher, Faktoren aus der Literatur und der Praxis zusammenzustellen, die bei einem solchen Gespräch unbedingt hinterfragt werden müssen.

Methoden: Literaturanalyse und Interviews mit etablierten Franchise-Nehmern

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

3.5 Franchising in der deutschsprachigen Community – Status quo und Herausforderungen

Fragestellung: Sowohl in Deutschland als auch in Österreich und in der Schweiz hat sich Franchising als Expansions- und Gründungsform in den letzten Jahrzehnten stark etabliert. Allerdings nehmen die Sektoren in den Ländern unterschiedliche Entwicklungen. Ziel der Arbeit ist es, den derzeitigen Stand des Franchising (Franchise-Geber-Anzahl und Wachstumskurve, Branchensplit usw.) und die Zielstellungen für die Entwicklung des Sektors in allen drei deutschsprachigen Ländern zu ermitteln. Dieses Ziel soll mittels Befragung der nationalen Franchise-Verbände erreicht werden.

Methoden: Literaturanalyse, schriftliche Befragung

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

3.6 Vergleich des europäischen mit dem amerikanischen Code of Ethics im Franchising

Fragestellung: Das weltweite Interesse an Franchising als Expansionsform ist ungebrochen. Gleichzeitig wird in den Medien vielfach das Problem der "schwarzen Schafe" in der Branche diskutiert. Da in vielen Ländern bisher noch keine einheitliche Franchise-Gesetzgebung vorliegt, haben Franchise-Vereinigungen sogenannte Ethik-Kodizes entwickelt, um Standards für die Branche zu etablieren. Ziel der Arbeit ist es, die Inhalte des europäischen und des US-amerikanischen Code of Ethics zu analysieren und kritisch zu würdigen. Handlungsempfehlungen für die Franchise-Wirtschaft und weitere Forschungsansätze sollen den Abschluss der Arbeit bilden.

Literatur: Preble/Hoffmann (1999): The Nature of Ethics Codes in Franchise Associations Around the Globe

Methoden: Literaturanalyse und Sekundärdatenanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

4. Erfolgsfaktor Gründerteam in Technologieunternehmen

4.1. Einfluss von Gesellschafterkonflikten und Teamveränderungen auf die Entwicklung von jungen Technologieunternehmen

Fragestellung: Junge Start-Ups sind auf ein funktionierendes Gründerteam angewiesen. In Krisenzeiten gibt es Spannungen im Team oder fehlende Kompetenzen werden sichtbar. Welche Lösungsstrategien bieten sich dabei für junge Technologieunternehmen? Welche Rolle spielen dabei Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels?

Methoden: Fallstudienanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Torsten Fiegler, 0351-463 32342, torsten.fiegler@tu-dresden.de

4.2. Scientist-Teams vs. Management-Teams - Einfluss auf den Unternehmenserfolg in Start-Ups

Fragestellung: Entscheidet eher die technologische Innovativität oder die ökonomische Geschicklichkeit über den späteren Unternehmenserfolg? In Rahmen dieser Arbeit soll überprüft werden, welchen Einfluss der Erfahrungshintergrund der Gründer auf die Entwicklung in jungen Technologieunternehmen hat?

Methoden: Interviews, Fallstudienanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Torsten Fiegler, 0351-463 32342, torsten.fiegler@tu-dresden.de

5. Venture Capital-Frühphasenfinanzierung

5.1 Aktivität der Managementunterstützung im Rahmen einer strategischen Portfoliosteuerung

Fragestellung: VCG bieten nichtfinanzielle Leistungen an, um junge Technologieunternehmen strategisch zu fördern und Wertpotentiale zu generieren. Die Aktivitäten der Investment-Manager sind hilfreich aber oftmals begrenzt. Deshalb ist zu untersuchen, inwieweit die Aktivität bei ertragsstarken oder insolvenzbedrohten Portfoliounternehmen schwankt?

Methoden: Interviews, Inhaltsanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Torsten Fiegler, 0351-463 32342, torsten.fiegler@tu-dresden.de

5.2 Wertpotentiale aus dem Beteiligungsportfolio generieren

Fragestellung: Welche Synergien können VCG aus dem Beteiligungsportfolio für neue Investments nutzen?

Methoden: systematische Literaturanalyse, konzeptionell-analytische Arbeit

Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Torsten Fiegler, 0351-463 32342, torsten.fiegler@tu-dresden.de

5.3 Wissenschaftliche und praxisrelevante Ansätze der Unternehmensbewertung von technologieorientierten Jungunternehmen im Rahmen der Investmententscheidung des VC-Managers bei der Frühphasenfinanzierung

Fragestellung: Die wissenschaftliche Literatur beschäftigt sich mit verschiedenen Methoden der Unternehmensbewertung. Dabei stehen oft Unternehmen im Mittelpunkt des Interesses, die bereits am Markt etabliert sind. Die hierbei Anwendung findenden traditionellen Verfahren eignen sich jedoch nur bedingt für die Bewertung technologieorientierter Jungunternehmen und können somit zu Fehleinschätzungen führen.

Die Bewertungsschwierigkeiten beruhen u.a. darauf, dass diese jungen Unternehmen noch über keine verlässlichen, für die Bewertung relevanten Kennzahlen (z.B. Cash-Flow oder Wachstumsrate) verfügen. Bei der Bewertung muss also vermehrt auch auf weiche Faktoren zurückgegriffen werden.

Es stellt sich die Frage, welche in der wissenschaftlichen Literatur aufgezeigten traditionellen und modernen Verfahren in Einklang mit den Erfordernissen der Bewertung technologieorientierter Jungunternehmen gebracht werden können und damit zu einer realistischen Einschätzung dieser Unternehmen im Rahmen der Investmententscheidung des VC-Managers bei der Frühphasenfinanzierung führt?

Methoden: systematische Literaturanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Cornelia Ernst, 0351-463 33138, cornelia.ernst@tu-dresden.de

5.4 Gründungs- und Wachstumshemmnisse junger, innovativer Unternehmen – Ansätze zur Überwindung

Fragestellung: Welchen Herausforderungen sehen sich junge, innovative Unternehmen in der Praxis gegenübergestellt und erschweren bzw. verhindern sogar die Gründung sowie das Wachstum dieser Unternehmen. Welche Besonderheiten sind hierbei bei Unternehmen des High-Tech-Sektors zu verzeichnen. Wie lassen sich diese Gründungs- und Wachstumshemmnisse überwinden? Welche Rolle spielt hierbei insbesondere die Finanzierung und Technologieentwicklung?

Methoden: systematische Literaturanalyse, konzeptionell-analytische Arbeit

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Cornelia Ernst, 0351-463 33138, cornelia.ernst@tu-dresden.de

6. Entrepreneurship Education

6.1 Unternehmerische Kompetenz

Fragestellung: Unternehmerische Kompetenz wird von der EU als Schlüsselkompetenz für lebensbegleitendes Lernen angesehen. Sie dient demnach nicht nur wirtschaftspolitischen Zielen, sondern unterstützt zugleich eine eigenverantwortliche Lebensgestaltung. Neben der curricularen Entrepreneurship Education in der Hochschule findet der Erwerb von unternehmerischen Kompetenzen in Gründungsförderungsmaßnahmen statt. Es stellt sich die Frage, welche unternehmerischen Kompetenzen in hochschulnahen Gründungsförderungsmaßnahmen gestärkt werden und welche Methoden dafür eingesetzt werden.

Methode: Literaturanalyse, Interviews

Ansprechpartner: Dipl.-Psych. Eva Weinberger, 0351-463 36852, eva.weinberger@tu-dresden.de

6.2 Lehrmethoden der Entrepreneurship Education

Fragestellung: Mittlerweile hat sich ein Konsens bzgl. der Lehrbarkeit von Entrepreneurship in der Forschung durchgesetzt. Damit ergibt sich die Frage, nach den Lehrmethoden der Entrepreneurship Education. Dieser Aspekt soll für die Entrepreneurship Education an deutschen Hochschulen analysiert werden.

Methode: Literaturanalyse, evt. Auswertung von Interviewmaterial

Ansprechpartner: Dipl.-Psych. Eva Weinberger, 0351-463 36852, eva.weinberger@tu-dresden.de

7. Karriereoption Gründung bei Studierenden

7.1 Die wahrgenommene Attraktivität verschiedener Wege in die Selbständigkeit

Fragestellung: Sobald sich eine Person für die Selbständigkeit entschieden hat, stehen ihr verschiedene Möglichkeiten der Unternehmensgründung (Franchise, Unternehmensnachfolge, originäre Gründung usw.) offen. Aufbauend auf einer Literaturanalyse zur faktischen Attraktivität verschiedener Gründungsformen für die Zielgruppe der Studierenden, soll anhand eines vorliegenden Datensatzes analysiert werden, wie Studierende diese Attraktivität in der Praxis wahrnehmen. Schließlich ist die Diskrepanz zwischen den Ergebnissen zu diskutieren.

Methode: Literaturanalyse, deskriptive und evt. multivariate Datenanalyse

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

7.2 Abbau von Gründungshemmnissen bei Studierenden

Fragestellung: Die Gründungsrate an deutschen Hochschulen ist erschreckend niedrig. Die Gründe dafür sind sehr vielfältig. Für den Staat gilt es, diese Hürden an Hochschulen abzubauen und Unternehmensgründungen speziell zu fördern. Ziel der Arbeit ist es, die Möglichkeiten der Überwindung von Gründungshemmnissen in der Literatur zu analysieren und schließlich mit den Ergebnissen aus einer Studierenden-Befragung abzugleichen. Schließlich sind Handlungsempfehlungen für die beteiligten Akteure abzuleiten.

Methode: Literaturrecherche, qualitative Inhaltsanalyse anhand vorliegender Daten

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de

7.3 Gründungshemmnisse aus Sicht von Studierenden und Absolventen: Ein Vergleich.

Fragestellung: Die Hürden, die verschiedene Personen abhalten, ein eigenes Unternehmen zu gründen variieren zwischen verschiedenen Personengruppen sehr stark. Bspw. erachten Studierende der Psychologie die Angst vor dem Scheitern als viel größere Hürde, als das bspw. bei Bauingenieuren der Fall ist. Ziel dieser Arbeit soll es sein, die Unterschiede in der Bewertung von Gründungshemmnissen zwischen WiWi-Studierenden und –Absolventen zu analysieren. Ändert sich die Einstellung gegenüber der Gründung mit dem Zuwachs an Erfahrung?

Methode: Literaturanalyse, empirische Erhebung

Ansprechpartner: Dipl.-Kffr. Gerlinde Brinkel, 0351-463 39203, gerlinde.brinkel@tu-dresden.de