
Die Startup Formel Wie Sie Ein Unternehmen Grunde

Yeah, reviewing a book **Die Startup Formel Wie Sie Ein Unternehmen Grunde** could mount up your close contacts listings. This is just one of the solutions for you to be successful. As understood, talent does not recommend that you have fantastic points.

Comprehending as capably as treaty even more than extra will have enough money each success. adjacent to, the statement as skillfully as perspicacity of this Die Startup Formel Wie Sie Ein Unternehmen Grunde can be taken as with ease as picked to act.

*Die Startup
Formel Wie Sie
Ein
Unternehmen
Grunde*

2020-05-25

ANDREA JESUS

„Die Höhle der Löwen“
Vom Pitch zum Deal
Shortcut Edition

Diese Fallstudien sind im Rahmen der Vorlesung "Forschungsprojekt" von Bachelorstudent(inn)en im Studiengang Handel an

der DHBW Mannheim mit Unternehmen aus der Vox TV-Gründershow erarbeitet worden. Jede Fallstudie beginnt mit der Beschreibung des Unternehmens, der Entwicklung, der Marktsituation sowie den Stärken und Schwächen. In einem Best-Practice-Vergleich wird das Konzept überprüft und in einer Handlungsempfehlungen eine Zukunftsbetrachtung vorgenommen. Abschließende Arbeitsfragen können für eine weitere Bearbeitung

von Studenten verwendet werden.

Erfolgreiche Startup-Konzepte aus der TV-Gründershow

Akademische Verlagsgemeinschaft München
Mandelbrot is world famous for his creation of the new mathematics of fractal geometry. Yet few people know that his original field of applied research was in econometrics and financial models, applying ideas of scaling and self-similarity to arrays of data generated by financial

analyses. This book brings together his original papers as well as many original chapters specifically written for this book.

ARM Cortex-M3

Mikrocontroller O'Reilly
Das Buch ist eine Interview-Sammlung mit den Gründern berühmter Technologie- und Internet-Firmen, die über ihre ersten Tage der Firmengründungen berichten. Die Gründer von Firmen wie Apple, Flickr, PayPal uvm. geben Einblicke in technische, wirtschaftliche,

strategische und taktische Entscheidungen der Unternehmensführung und berichten von ihren amüsanten, schmerzhaften, aber immer inspirierenden Erfahrungen.

Die Startup Formel

Springer-Verlag

Bei der Lektüre dieser Zusammenfassung werden Sie feststellen, dass Sie Ihr Start-up am besten gründen und ausbauen können, wenn Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt Ihrer Strategie stellen. Sie werden auch feststellen, : dass ein

Treffen mit Kunden Ihnen mehr bringt als nur Stunden im Büro; dass die buchstabengetreue Einhaltung eines Geschäftsplans zu einem frühen Konkurs führen kann; dass Sie in der Lage sein müssen, Ihre Strategie oder Ihr Produkt grundlegend zu ändern, um erfolgreich zu sein; dass es keinen Sinn hat, eine Kommunikationsagentur zu beauftragen, solange Sie Ihre Kunden nicht selbst identifiziert haben; dass Sie in jeder Phase der Gründung Ihres

Unternehmens Tests durchführen müssen, um die Relevanz Ihrer Strategie zu überprüfen. Die kundenorientierte Entwicklung ist eine Methode, die Ihre potenziellen Kunden in den Mittelpunkt des Entstehungsprozesses Ihres Start-ups stellt. Wenn Sie diese Methode anwenden, werden Sie bei Ihrer Ankunft Erfolg haben oder Sie werden aufhören, bevor es zu spät ist. Von der Erstellung Ihres Geschäftsmodells bis zur Expansion Ihres Start-ups gibt es einige wichtige

Schritte, die Sie befolgen müssen, um Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Sind Sie also bereit, der Unternehmer zu werden, von dem Sie träumen?

ZUSAMMENFASSUNG - The Startup Owner's Manual / Das Handbuch für Startup-Besitzer : Die Schritt-für-Schritt-Anleitung für den Aufbau eines großen Unternehmens von Steve Blank und Bob Dorf BoD – Books on Demand
Innerhalb der Arbeits- und Berufswelt werden die

Karten neu gemischt. Vernetzung macht die Welt nicht nur schneller, sondern auch komplexer. Je wissensintensiver das Umfeld und je ausgeprägter die personalbezogene Wissensbasis ist, umso stärker rücken spezifische Merkmale des Intellektuellen Kapitals in den Vordergrund. Vor allem durch die Vernetzung von ökonomischen, sozialen und gesellschaftlichen Zusammenhängen. Über Personalbilanzen können solche Intangibles einer

transparent nachvollziehbaren und einheitlich durchgängigen Bewertungssystematik zugeführt werden. Viel zu wissen ist wichtig, aber noch kein Garant für den Erfolg. Jedes Modell, so oft man es auch verbessern mag, ist von Natur aus unvollkommen. Besser könnten Verfahren sein, die mit Modellen zwar verwandt, aber viel offener und informeller sind. Den Sinn für relevante Details zu schärfen, erfordert eine Zusammenarbeit über die Grenzen der reinen

Betriebswirtschaft hinweg. Personalbilanzen sollen und können in die Lage versetzen, sich ein eigenes Urteil über personenbezogene Sachverhalte bilden zu können und hierfür wichtige Einflussfaktoren gewichten zu können.

Frank Thelen - Die Autobiografie O'Reilly Pflichtlektüre zu allen Rechtsthemen, die Startups betreffen für Gründer: um informiert wichtige Entscheidungen zu treffen und folgenreiche Fehler zu vermeiden Erfahrungen

aus langjähriger Beratungstätigkeit verständlich zusammengefasst alle Rechtsgebiete im Überblick: von der Wahl der Gesellschaftsform, der Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrags, dem Schutz von Marken und Technologien über Finanzierungsmöglichkeiten bis hin zu den Pflichten des Geschäftsführers hoher Praxisnutzen durch Formulierungsvorschlägen für Verträge, Mustertexte und Checklisten Startups werden in den ersten Jahren mit vielen

juristischen Fragestellungen konfrontiert. Für den Unternehmenserfolg ist extrem wichtig, dass Gründer juristische Sachverhalte im Blick haben, einordnen und folgenreiche Fehlentscheidungen so eher vermeiden können. Jan Schnedler, Rechtsanwalt in Hamburg, berät seit vielen Jahren Startups in allen relevanten Fragestellungen. In diesem Praxisleitfaden fasst er seine Erfahrungen zusammen - in einer

Sprache, die für Nichtjuristen verständlich ist. Das Buch deckt alle relevanten Rechtsfragen ab: von der Wahl der richtigen Gesellschaftsform, dem Aufsetzen des Gesellschaftsvertrags über die Startup-Finanzierung durch Bootstrapping, Family/Fools/Friends, Business Angels, Venture Capital, Crowdfunding und staatliche Förderungen bis hin zu den Pflichten eines Geschäftsführers, wichtigen Fakten bei der

Beschäftigung von Mitarbeitern u.v.a.m. Die erweiterte und durchgehend aktualisierte zweite Auflage deckt die neuesten Entwicklungen in allen Rechtsbereichen ab und klärt über typische Deal Breaker sowie die 10 häufigsten Fehler von Startups auf. *Parallele Numerik* Springer-Verlag Flink, schlank und immer besser! Dieses Buch richtet sich an Owner, Manager und Entwickler auf der Suche nach Methoden und Spielregeln für bessere Lösungen.

Welche Werkzeuge helfen dabei, früh und häufig Ergebnisse an den Nutzer zu liefern? Was sind die Spielregeln, damit die Produktverantwortung im Team gelingt? Warum sind Kennzahlen und Prozesse wichtig für das Wachsen der Lösung? In diesem Buch finden Sie den Methodenkoffer für die agile Arbeit an Produkten und Services. Zu jedem Kapitel gibt es Arbeitsfragen und weiterführende Materialien. Im begleitenden Blog www.c43p./sprint werden

aktuelle Entwicklungen zur agilen Arbeit am Produkt aufgegriffen. Inhalte: - Agile Werte und Lean Prinzipien für die Produktarbeit - Den Kunden im Blick, auf der Suche nach dem Minimal Viable Product - Das Produkt Backlog organisieren und Anforderungen managen - Scrum, Kanban & Co. richtig einsetzen - Releases und Roadmaps für die agile Planung nutzen - Produktteams gestalten und Prozesse entwickeln
Methoden der

Quantenmechanik mit Mathematica® Springer-Verlag
Ein Startup ist nicht die Miniaturausgabe eines etablierten Unternehmens, sondern eine temporäre, flexible Organisation auf der Suche nach einem nachhaltigen Geschäftsmodell: Das ist die zentrale Erkenntnis, die dem "Handbuch für Startups" zugrundeliegt. Es verbindet den Lean-Ansatz, Prinzipien des Customer Development sowie Konzepte wie Design Thinking und

(Rapid) Prototyping zu einem umfassenden Vorgehensmodell, mit dem sich aus Ideen und Innovationen tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln lassen. Lean Startup & Customer Development: Der Lean-Ansatz für Startups basiert, im Unterschied zum klassischen Vorgehen, nicht auf einem starren Businessplan, der drei Jahre lang unverändert umzusetzen ist, sondern auf einem beweglichen Modell, das immer wieder angepasst wird. Sämtliche

Bestandteile der Planung – von den Produkteigenschaften über die Zielgruppen bis hin zum Vertriebsmodell – werden als Hypothesen gesehen, die zu validieren bzw. zu falsifizieren sind. Erst nachdem sie im Austausch mit den potenziellen Kunden bestätigt wurden und nachhaltige Verkäufe möglich sind, verlässt das Startup seine Suchphase und widmet sich der Umsetzung und Skalierung seines Geschäftsmodells. Der große Vorteil:

Fehlannahmen werden erheblich früher erkannt – nämlich zu einem Zeitpunkt, an dem man noch die Gelegenheit hat, Änderungen vorzunehmen. Damit erhöhen sich die Erfolgsaussichten beträchtlich. Für den Praxiseinsatz: Sämtliche Schritte werden in diesem Buch detailliert beschrieben und können anhand der zahlreichen Checklisten nachvollzogen werden. Damit ist das Handbuch ein wertvoller Begleiter und ein umfassendes

Nachschlagewerk für Gründerinnen & Gründer. Von deutschen Experten begleitet: Die deutsche Ausgabe des international erfolgreichen Handbuchs entstand mit fachlicher Unterstützung von Prof. Dr. Nils Högsdal und Entrepreneur Daniel Bartel, die auch ein deutsches Vorwort sowie sieben Fallstudien aus dem deutschsprachigen Raum beisteuern.
Im Startup die Welt gestalten Pearson Deutschland GmbH
 Für Word 97 bis 2003
Java von Kopf bis Fuß

GABAL Verlag GmbH
Studienarbeit aus dem
Jahr 2008 im Fachbereich
BWL - Controlling, Note:
1,7, FOM Essen,
Hochschule für
Oekonomie &
Management
gemeinnützige GmbH,
Hochschulleitung Essen
früher Fachhochschule, 26
Quellen im
Literaturverzeichnis,
Sprache: Deutsch,
Abstract: 1 Einleitung 1.1
Charakteristika eines
Start up-Unternehmens
„Ein Start-up
[Unternehmen] ist ein
junges Unternehmen,

welches sich von
neugegründeten Bäckerei-
oder Handwerksbetrieben
... durch seine Affinität zu
den so genannten „Neuen
Medien“ und die Nähe zur
IT-Branche unterscheidet.
Die Begrifflichkeit des
Start-ups wurde im
deutschsprachigem Raum
in enger Verbindung mit
dem Aufkommen der
„Neuen Wirtschaft“ (auch:
New Economy) geprägt.“¹
Als Synonym zu dem
Begriff Start up-
Unternehmen werden oft
die Begriffe
Jungunternehmen und
New Venture verwendet.²

Ein Start up-Unternehmen
ist zu Beginn eine
innovative Geschäftsidee,
die im Businessplan
ausgeführt ist³. Das
Startkapital bei der
Gründung von Start up-
Unternehmen ist gering,
daher sind Sie, um
wachsen zu können, auf
Venture Capital oder
Startkapital durch
Business Angels
angewiesen.⁴ „Junge
Wachstumsunternehmen
sind durch eine sehr kurze
oder gar keine
Unternehmenshistorie
gekennzeichnet.“⁵ Es sind
Unternehmen, die

kurzfristig in den Markt eingetreten sind und eine überschaubare Zeit am betrieblichen Wirtschaftsleben teilnehmen.⁶ Weiterhin haben Jungunternehmen ein überproportionales Wachstum.⁷ Grundsätzlich können Start up-Unternehmen als „Hoffnungsträger der Wirtschafts- und Technologiepolitik“⁸ in Deutschland bezeichnet werden. ...

Die Da-Vinci-Formel

GRIN Verlag
Warum bei deiner Gründung die gleichen

Fehler machen wie alle anderen vor dir? Thomas Willberger hat mit seinen Start-ups alle typischen Probleme selbst erlebt und (gerade noch) rechtzeitig gegengesteuert. Hier beschreibt er in kurzen Kapiteln die klassischen Fehler in der Gründungsphase, im ersten Jahr und während des Scale-ups. Er erzählt von seinen eigenen Höhen und Tiefen und präsentiert Auswege aus den Start-up-Fallen. So kannst du dir teure Fails sparen und direkt

durchstarten.
Synergie als strategisches Ziel der Unternehmung Pearson Deutschland GmbH
Das Buch gibt einen kompakten Überblick über das immer wichtiger werdende Thema Business Development (BD). Dazu beschreibt der Autor nicht nur die Rolle des Business Development Managers mit ihren Aufgaben, sondern er zeigt auch, wie Business Development organisatorisch in eine Firma integriert werden kann. Darüber hinaus wird

ein prototypischer Business Development Prozess konkret vorgestellt und anhand einer Fallstudie erläutert. Das Fachbuch hilft allen, die als Verantwortliche Business Development im Unternehmen einführen bzw. optimieren wollen oder zukünftig in diesem Bereich arbeiten.

Die Veränderungs-Formel
BoD – Books on Demand
Design Thinking ist ein kundenorientierter Innovationsansatz, der die Generierung und Entwicklung von kreativen

Geschäftsideen bzw. ganzen Geschäftsmodellen zum Ziel hat. In diesem Buch bekommen Sie das ganze Wissen über Design Thinking aus einer Business-Perspektive umfassend dargestellt. Entlang des Design-Thinking-Prozesses finden Sie hier unzählige Tipps, Empfehlungen, Checklisten und Tools, um erfolgreich Geschäftsideen zu generieren und entwickeln.

Wissenschaftliche Arbeiten schreiben mit

Word 2007 Redline
Wirtschaft
Für Startups und junge Unternehmen ist die Kundengewinnung ein besonders wichtiger Faktor des Online Marketing-Konzepts. Selbst wenn noch so großes wirtschaftliches Potenzial gegeben ist, verfügen jene in der Regel (noch) nicht über einen ausreichenden Kundenstamm, der das Auskommen der Firma langfristig trägt. Da heute sowohl B2C als auch B2B längst die meisten geschäftlichen

Angelegenheiten seien es Abschlüsse, Beziehungspflege oder eben auch die Neukundengewinnung über das Web stattfinden und die Bereitstellung entsprechender Optionen bereits seit geraumer Zeit Teil der Erwartungshaltung (potenzieller) Kunden ist, müssen diese praktisch zwangsläufig berücksichtigt werden. Produktmanagement - agil und lean Springer-Verlag Die Konzepte numerischer Verfahren auf modernen Parallel- und

Vektorrechnern stehen im Mittelpunkt dieser neuen Einführung. Studierende und Anwender aus den Bereichen Mathematik, Natur- und Ingenieurwissenschaften und Informatik werden die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt, die eine effiziente Nutzung paralleler Strukturen in numerischen Anwendungen ermöglichen. Erfolgreich ein Software-Startup gründen Kayenne Erfolgreich ein Startup gründen bietet das „Best-

Practice“ aus den beiden Kompetenzfeldern des Autors: Eigene Industrie-Softwareentwicklung und erfolgreiche Gründung und Führung eines Unternehmens im In- und Ausland. Der Leser, der sich mit einer Existenzgründung beschäftigt, erhält Empfehlungen für die Softwareentwicklung, aber auch Antworten auf organisatorische, rechtliche und unternehmerische Fragen. Also Empfehlungen und Tipps, die dem angehenden Unternehmer

Geld sparen und die ihn vor den typischen Fallstricken bewahren. Der Autor war über 15 Jahre als Geschäftsführer und Leiter der Software-Entwicklung für die Vermarktung und die Implementierung eines Hightech-Softwareproduktes verantwortlich. Seine dabei gewonnenen Erfahrungen stellt er jungen Existenzgründern zur Verfügung.
Business Development
O'Reilly
Dies ist der erste spezifische Ratgeber zur

erfolgreichen Etablierung in der Startup-Welt. Wertvolle Insidertipps, spannende Erfolgsgeschichten und aufschlussreiche Interviews mit Startup-Profis erklären Entwicklung und Charakter der lebendigen Gründerszene und stellen Ein- und Aufstiegsmöglichkeiten vor, um neue und innovative Arbeitswelten aktiv mitzugestalten. Mit viel Praxis-Knowhow und Expertenwissen informieren die Autoren über die spezifischen

Gründungs- und Entwicklungsphasen und vermitteln authentische Einblicke in die unterschiedlichen Anforderungen, die zur dynamischen Startup-Welt gehören. Nützliche digitale Tools, Links zu Förderprogrammen, Praktikums- und Jobbörsen sowie ein Glossar helfen, das bevorzugte Startup zu erobern.
Startup Investing MITP-Verlags GmbH & Co. KG
Veränderung ist überall. In so gut wie jedem Lebensbereich sorgen

massive Veränderungen für Unsicherheit und Angst vor der Zukunft. Wie gelingt es trotzdem, nicht schon an den kleinsten Herausforderungen zu scheitern, sondern Veränderung auch unter schweren Rahmenbedingungen mit Gewinn zu bewältigen? Ilja Grzeskowitz rüttelt auf, hält den Spiegel vor und regt zum kritischen Denken an. Vor allem aber motiviert er den Leser mit vielen inspirierenden Geschichten, Fakten und

praktischen Beispielen dazu, die graue Monotonie der Bequemlichkeit durch Mut, Leidenschaft und Commitment zu ersetzen. Der Autor vermittelt wirkungsvolle Prinzipien, mit denen Veränderung nicht länger als etwas Bedrohliches angesehen wird, sondern als einmalige Chance, eigene Wünsche und Träume umzusetzen. Mit den 4 Ws der Veränderung erfahren Sie die vier notwendigen Schritte, mit denen es Ihnen gelingt, aus jeder Herausforderung am Ende etwas Positives zu

machen. Dieses Buch ist nichts für Besitzstandswahrer, Am-Status-quo-Festklammerer oder Komfortzonenausbauer. Es richtet sich an Unternehmer, Führungskräfte, Angestellte und alle Menschen, die sich nicht mit dem Mittelmaß zufrieden geben, sondern aus ihrem Leben etwas Besonderes machen wollen. Kurz: an Möglichkeitsdenker, Lebenstraumerfüller, Alltagsabenteurer, Visionäre, Verrückte,

Regelbrecher und Romantiker.

Praxishandbuch Design Thinking Springer-Verlag

In seinem Lehrbuch befasst sich Tobias Kollmann mit der Unternehmensgründung und der Finanzierung von jungen Unternehmen in der Digitalen Wirtschaft. Die resultierenden Startups im Internet, Mobilfunk oder interaktiven Fernsehen haben sich inzwischen als gesamtwirtschaftlich bedeutender Faktor etabliert. Vor diesem Hintergrund beschreibt

das Lehrbuch die Grundlagen der Unternehmensgründung auf Basis elektronischer Geschäftsprozesse (E-Business). Die Erfolgsfaktoren für Startups in diesem Bereich werden konsequent in den einzelnen Phasen des Gründungs- und Wachstumsprozesses erklärt, wobei die Besonderheiten des E-Business Berücksichtigung finden. Neu in der 7. Auflage In der 7. Auflage wurden alle Kapitel überarbeitet und

aktuelle Entwicklungen u. a. aus den Bereichen Gründungsumfeld (z. B. Künstliche Intelligenz, Industrie 4.0, Blockchain), Ideenfindung (z. B. Design Thinking), Ideenformulierung bzw. -umsetzung (z. B. DSGVO, Bricolage), Corporate Startup (z. B. Digital Leadership, Venture Client), digitale Unternehmensführung (z. B. KPI-Steuerung, VR-Meetings, Arbeit 4.0), Querschnittsfelder (z. B. FinTech, eHealth, Europäische SE) und digitales Projekt- und

<p>Gründungsmanagement (z. B. Scrum, Targeting) sowie Gründungsfinanzierung (z. B. ICO) einbezogen. Auch der E-Business-Model-Generator wurde als Praxistool für die Entwicklung elektronischer Geschäftsmodelle auf den neusten Stand gebracht. Aktuelle Praxisbeispiele für Startups und Geschäftsmodelle in der Digitalen Wirtschaft sowie neue Klausur- und Übungsaufgaben wurden aufgenommen. Der Inhalt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen: Begriffe, 	<p>Entwicklungen, Handlungsrahmen • Ideenfindung: Voraussetzungen, Methoden, Marktstrukturen • Ideenformulierung: Businessplan, Geschäftsmodelle, Prozesse • Ideenumsetzung: Produkt, Wettbewerb, Marktzugang</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ideenfortführung: Kommunikation, Beteiligung, Exit • Praxistransfer: E-Business-Model-Generator • Zu jedem Kapitel: Übungsaufgaben, Klausuraufgaben und 	<p>Literatur Die Zielgruppen Dozierende und Studierende, die sich mit den Themen Entrepreneurship, Digitale Wirtschaft, Innovationsmanagement, E-Business bzw. E-Commerce beschäftigen; Gründer, Unternehmer, Berater und Investoren erhalten wertvolle Anregungen.</p> <p><u>Wirtschaftswoche</u> Springer-Verlag Aufbau eines Entwicklungssystems mit Eclipse und der GNU Toolchain Fehlersuche mit dem GNU-Debugger und</p>
---	--	--

weiteren Hilfsmitteln
Korrekte Dimensionierung
elektronischer
Komponenten Typische
Programmiertechniken
Aus dem Inhalt: Digitale
Aus- und Eingänge (PIO,
Parallel Input/Output
Controller) LC-Displays
und 7-Segment-Anzeigen
Wichtige
Systemkomponenten
(NVIC, PMC, Supply
Controller, etc.) Timer,
Counter, Real Time Clock
Peripheral DMA Controller
(PDC) PWM -
Pulsweitenmodulation
Analog-/Digital-Wandlung
und Digital-/Analog-

Umsetzung Serielle
Kommunikation (z.B. mit
SD-Karten) Dieses Buch
behandelt den Einsatz
und die Programmierung
von ARM Cortex-M3-
Mikrocontrollern. Am
Beispiel des
AT91SAM3S4B von ATMEL
lernen Sie alle wichtigen
Aspekte im Umgang mit
modernen
Mikrocontrollern kennen.
Viele praktische
Anwendungen und
zahlreiche Tabellen
erleichtern das
Verständnis. Der
praxisnahe Einsatz von
Datenblättern hilft zudem

beim Einsatz anderer
Mikrocontroller und
Bauelemente. Zunächst
erstellt der Autor ein
kostenloses
Entwicklungssystem auf
der Basis von Eclipse,
dem CDT und der GNU
Toolchain. Alternativen
dazu werden ebenfalls
vorgestellt. Im weiteren
Verlauf werden sämtliche
internen Komponenten
der AT91SAM3S-Familie
erläutert. Die Entwicklung
wiederverwendbarer
Software unter Einsatz
gängiger Bauelemente
zeigt Lösungen für
Anforderungen der

täglichen Praxis. Die Beispiele in diesem Buch befassen sich mit der Ansteuerung von Displays, der Erfassung analoger Größen (z.B. Temperaturen), der Digital-/Analog-Umsetzung und der seriellen Datenübertragung unter Einsatz von SD-Karten. Die korrekte Dimensionierung externer Komponenten wird

anhand einfacher Berechnungen erläutert und geübt. Dieses Buch wendet sich an Ingenieure, Studenten technischer Fachrichtungen und Hobby-Elektroniker, die sich erstmals mit der Programmierung von Mikrocontrollern befassen. Es werden dabei durchschnittliche Kenntnisse der Programmiersprache C vorausgesetzt. Über den

Autor: Ralf Jesse ist Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik mit mehr als 25 Jahren beruflicher Praxis im Einsatz von Mikroprozessoren und -controllern. Nach ersten Erfahrungen als Entwicklungsingenieur in einem Maschinenbau-Unternehmen folgten mehr als 20 Jahre als Software-Ingenieur in einem großen japanischen Konzern.