

Competence Circle	Leitung und Kontakt	Whitepaper	Autor(en)	Erscheinungs- monat	Nr. Jahr
Bewegtbild	Jamal Khan	Facebook, Instagram & Co.	Jamal Khan	Februar	Nr. 03 2021
		Livestreamen ... aber wie am besten?	Jamal Khan	September	2020
		B2B-Videos für YouTube optimieren	Jamal Khan	März	1 18
Customer Excellence	Sylvia Steenken	Nachhaltig träumen - im Turbo expandieren	Nico Sauerland, Sylvia Steenken	November	Nr. 03 2022
		Kundenbegeisterung durch Franchising	Kai Holtkamp, Sylvia Steenken	August	Nr. 06 2021
		DROPSHIPMENT- Ein Erfolgsfaktor mit hohem Kundennutzen.	Ralf Schlottmann, Sylvia Steenken	Februar	2 21
		Effektive Vertriebssteuerung mit OKR und SRCUM	Michael Scherm, Ellen Duwe	April	Nr. 04 2020
		SCRUM im B2B-Vertrieb - wie die Verkaufsorganisation agil wird?	Michael Scherm	August	Nr. 07 2019
		Customer Excellence durch Kooperationsmarketing	Gabriel Kruppa	März	Nr. 03 2019
		"Everything as a Service" ist überall	Dr. Michael Scherm, Christian Claus Lenz	Januar	2 18
		Multi-Channel-Management in der Praxis	Sylvia Steenken, Prof. Dr. Ralf Schlottmann	Januar	1 17
		Multi-Channel-Management für B2B	Dr. Michael Scherm, Andreas Goldmann	November	3 16
		Multi-Channel-Management – Einzelhandels- und Konsumententrends in den USA	Dr. Denise Dahlhoff, Prof. Dr. Ralf Schlottmann	März	2 16

Competence Circle	Leitung und Kontakt	Whitepaper	Autor(en)	Erscheinungs- monat	Nr. Jahr
		Vertriebskanalmanagement – Multi-Channel-Management (MCM)	Dipl. Kauffrau Sylvia Steenken, Prof. Dr. Ralf Schlottmann, Dr. Michael Scherm	April	1 16
Data Driven Marketing & Decision Support	Kerstin Clessienne Patrick Meier	Die Zukunft der Cookies in der Werbebranche	Patrick Meier, Kerstin Clessienne	März	Nr. 04 2021
		Programmatic Advertising im B2B - Herausforderung oder Zukunftsmodell?	Patrick Meier	September	Nr. 08 2019
		Data Science im Marketing - die fünf besten Wege zum Scheitern und wie man sie umgeht	Sotir Hristev	August	Nr. 06 2019
		Growth Hacking	Tomas Herzberger	November	1 18
Employer Branding	Mirco Welsing	Corona, Shutdown und Co.- Employer Branding in Krisenzeiten	Mirco Welsing Sascha Armutat	Mai	Nr. 05 2020
		Employer Branding im Spannungsfeld von Personalmangement und Marketing	Sascha Armutat Andreas Knepper	Nov	Nr. 09 2019
		Was es Sie kostet, unterbesetzt zu sein - und was Sie dagegen tun können!	Dietmar Eis Andreas Knepper	Juni	Nr. 04 2019
		Behavioral- und Leadership Branding - Führungskräfte als Botschafter der Arbeitgebermarke	Sascha Armutat Mirko Welsing	Februar	1 18
		Arbeiten und Marke	Sascha Armutat	Juni	1 17
		Voice on the go - Marke hörbar denken	Tim Elsner, Prof. Dr. Berrin Özergin, Katrin Böhme	Juni	Nr. 02 2022
		Dare to take a stand: Purpose braucht Kompetenz und Mut	Dr. Annett Bruce Katrin Böhme	März	Nr. 03 2020
		Charakterfrage - Warum Persönlichkeit auch in der Markenführung den Unterschied macht	Jonas Kütt, Katrin Böhme	Januar	Nr. 02 2019

Competence Circle	Leitung und Kontakt	Whitepaper	Autor(en)	Erscheinungs- monat	Nr. Jahr
Markenmanagement	Katrin Böhme	Influencer Marketing	Katrin Böhme, Dr. Annette Bruce, Ulf-Brün Drechsel	Juni	1 18
		Pro-Contra-Statement: Individualisierung oder Kollektivierung – Wie Marken relevanten Mehrwert schaffen	Urs Hessenauer, Kristian Walsoe	April	1 17
		Branded Customer Experience	Dr. Berrin Özgerin, Hartmut Scheffler, Prof. Dr. Marcus Stumpf	März	1 17
		Identifikation und Analyse relevanter Touchpoints im Buisness-to-Business Geschäft	Katrin Böhme	März	1 17
		Konzept der Agilität	Katrin Böhme	Dezember	2 16
		Agile Markenführung - Best Practice	Katrin Böhme	Dezember	2 16
		Mit Agilität die Zukunftsfähigkeit der Marke sichern	Annette Bruce, Ulf-Brün Drechsel	November	2 16
		Get connected	Katrin Böhme, Ulf-Brün Drechsel, Dennis Radau, Prof. Dr. Marcus Stumpf	Februar	1 16
		"Nachgefragt": Marke muss führen (Interview mit Prof. Dr. Dr. h. c. Heribert Meffert)	Katrin Böhme, Ulf-Brün Drechsel	Februar	2 16
Marketingplanung und -optimierung	Annett Stang	Jeder Euro zählt! Datengetriebene Budgetallokation im Marketing.	Sascha Stürze, Thomas Forster, Manfred Niesel, Annett Stang	April	Nr. 05 2021
		Marketing mit Plan für Mittelstand und Handwerk - Teil 3 Der Planungsprozess	Annett Stang, Manfred Niesel, Ralf-Peter Wittkowsky Sascha Stürze	Februar	Nr. 02 2020
		Marketing mit Plan für Mittelstand und Handwerk - Teil 2: Die Maßnahmenplanung	Annett Stang, Christina Guth, Manfred Niesel	Juni	1 18

Competence Circle	Leitung und Kontakt	Whitepaper	Autor(en)	Erscheinungs- monat	Nr. Jahr
		Marketing mit Plan für Mittelstand und Handwerk - Teil 1: Die Strategie	Annett Stang, Christian Guth, Hannes Hannenheim	September	1 17
		Marketingplanung und -optimierung: Zwischen Kaffeesatzleserei und Pro-Forma-Gebilde	Annett Stang, Christina Guth	August	1 16
Pricing & Market Strategy	Christian Münnich	Pricing Power	Dr. Christian Münnich, André Möller, David Bürgin	August	Nr. 08 2021
		Innovation Pricing - Mit Kreativität und Analytik zum Markterfolg	Dr. Christian Münnich, Dr. Juliet Reiss	Dezember	Nr. 7 2020
		Digital Pricing	Christian Kolodziejczak	Mai	1 17
		Digital Pricing: Definition und Best Practice	Christian Kolodziejczak, Prof. Dr. Alessandro Monti	September	1 18
Sponsoring	Olaf Markhoff	Wie Marken Mehrwert schaffen: Sponsoring im Esports	Olaf Markhoff Yannik Markhoff	Juni	Nr. 06 2020
		Lead Generation: Kultureller Wandel im Sponsoring	Olaf Markhoff	Juli	Nr. 05 2019
		Neue Sponsoring-Aktivierungsstudie im Fußball	Olaf Markhoff, Jens Falkenau	Mai	1 18
		Logo statt Dialog: Sponsoring – Aktivierung von Inhalten schlägt platte Logopräsentation - Eine Branche am Scheideweg	Olaf Markhoff, Gastautor Mario Leo	Februar	1 17
		Abo-Modelle statt Produktverkäufe - Wie Subscription Geschäftsmodelle ganze Industrien umkrempeln	Taina Temmen, Urs E. Gattiker, Patrizia Sinistra	Januar	Nr. 01 2022
		Mit den richtigen Daten die besseren Entscheidungen treffen	Urs E. gattiker, Patrizia Sinistra, Johanna Babuzki, Taina Temmen	Januar	Nr. 01 2021

Competence Circle	Leitung und Kontakt	Whitepaper	Autor(en)	Erscheinungs- monat	Nr. Jahr
Technologie, Innovation & Management #ccTIM	Taina Temmen, Prof. Dr. Urs E. Gattiker	Blockchain-Technologie: wie es die Lieferkette und das Marketing verändert!	Prof. Dr. Urs Gattiker Taina Temmen	Januar	Nr. 01 2020
		Künstliche Intelligenz: Roboter Lisa räumt die Küche auf und jobbt als Wirtschaftsprüfer	Prof. Dr. Urs Gattiker Patrizia Sinistra Taina Temmen	Januar	Nr. 01 2019
		EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO): Was ist Sache für Marketing Manager, Geschäftsleitung und Vorstand?	Prof. Dr. Urs Gattiker Patrizia Sinistra Taina Temmen	Januar	1 18