

Themen 2008





Fragen für die Roundtable 2008

Dieser Fragebogen war online vom 16.11.2007 08:00 bis 05.12.2007 23:59:59

Stand: 06.12.2007 07:50:53






146 Personen haben den Fragebogen beantwortet

	absolute Werte	prozentuale Werte	Diagramm
Finanzmanagement (Kommentar / Hinweis)			
Factoring (Liquiditätsoptimierung und Forderungsabsicherung) (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	11	7.53 %	■
wichtig	15	10.27 %	■
durchschnittlich	43	29.45 %	■
weniger wichtig	40	27.40 %	■
unwichtig	35	23.97 %	■
Mittelwert: 3.51; Für 2 Person(en) (= 1.37%) war die Frage nicht relevant.			
Frühfinanzierung (seedphase) und was kommt dann? (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	11	7.53 %	■
wichtig	29	19.86 %	■
durchschnittlich	43	29.45 %	■
weniger wichtig	32	21.92 %	■
unwichtig	28	19.18 %	■
Mittelwert: 3.26; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.			
Finanzierung mittelständischer Unternehmen (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	27	18.49 %	■
wichtig	41	28.08 %	■
durchschnittlich	35	23.97 %	■
weniger wichtig	25	17.12 %	■
unwichtig	14	9.59 %	■
Mittelwert: 2.70; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.			
Börsengang, für wen und wie geht das? (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	4	2.74 %	■
wichtig	23	15.75 %	■
durchschnittlich	39	26.71 %	■
weniger wichtig	38	26.03 %	■
unwichtig	39	26.71 %	■
Mittelwert: 3.59; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.			
Personalmanagement (Kommentar / Hinweis)			
Wege zur Gelassenheit für Geschäftsführer (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	29	19.86 %	■
wichtig	55	37.67 %	■
durchschnittlich	35	23.97 %	■
weniger wichtig	18	12.33 %	■
unwichtig	5	3.42 %	■
Mittelwert: 2.40; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.			
Führung – Management by objectives (Einfach-Antwort)			
			■

sehr wichtig	24	16.44 %	
wichtig	72	49.32 %	
durchschnittlich	32	21.92 %	
weniger wichtig	9	6.16 %	
unwichtig	4	2.74 %	






Mittelwert: 2.27; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

Gehalt & Incentive für Vertriebsmitarbeiter (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	23	15.75 %	
wichtig	63	43.15 %	
durchschnittlich	41	28.08 %	
weniger wichtig	14	9.59 %	
unwichtig	2	1.37 %	






Mittelwert: 2.36; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Erfolgsfaktor „Mensch“ – siehe Medizin (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	22	15.07 %	
wichtig	65	44.52 %	
durchschnittlich	38	26.03 %	
weniger wichtig	12	8.22 %	
unwichtig	5	3.42 %	

Mittelwert: 2.39; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Gleichbehandlungsgesetz – Auswirkungen im Personalbereich (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	4	2.74 %	
wichtig	24	16.44 %	
durchschnittlich	54	36.99 %	
weniger wichtig	47	32.19 %	
unwichtig	14	9.59 %	

Mittelwert: 3.30; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Neue Formen der Zusammenarbeit z.B. e-meeting (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	13	8.90 %	
wichtig	65	44.52 %	
durchschnittlich	41	28.08 %	
weniger wichtig	17	11.64 %	
unwichtig	9	6.16 %	




Mittelwert: 2.61; Für 1 Person(en) (= 0.68%) war die Frage nicht relevant.

Arbeitgeberpositionierung und Erscheinungsbild für den Personalmarkt (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	14.38 %	
wichtig	51	34.93 %	
durchschnittlich	42	28.77 %	
weniger wichtig	23	15.75 %	
unwichtig	7	4.79 %	

Mittelwert: 2.61; Für 2 Person(en) (= 1.37%) war die Frage nicht relevant.


HR als Business Partner – von der Administration zum Coach (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	12	8.22 %	
wichtig	37	25.34 %	
durchschnittlich	49	33.56 %	

weniger wichtig	38	26.03 %	
unwichtig	6	4.11 %	

Mittelwert: 2.92; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Methoden zur Stressreduktion in der IT - Mitarbeiterbelastung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	18	12.33 %	
wichtig	54	36.99 %	
durchschnittlich	30	20.55 %	
weniger wichtig	36	24.66 %	
unwichtig	5	3.42 %	

Mittelwert: 2.69; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Prozessbenchmarking- wie produktiv sind wir (alle) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	30	20.55 %	
wichtig	62	42.47 %	
durchschnittlich	28	19.18 %	
weniger wichtig	17	11.64 %	
unwichtig	5	3.42 %	

Mittelwert: 2.33; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.






Die demographische Entwicklung -Auswirkungen auf Rekrutierung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	16	10.96 %	
wichtig	33	22.60 %	
durchschnittlich	54	36.99 %	
weniger wichtig	28	19.18 %	
unwichtig	13	8.90 %	

Mittelwert: 2.92; Für 2 Person(en) (= 1.37%) war die Frage nicht relevant.






Produktmanagement (Kommentar / Hinweis)

Business Intelligence, ein Erfahrungsaustausch (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	23	15.75 %	
wichtig	55	37.67 %	
durchschnittlich	41	28.08 %	
weniger wichtig	15	10.27 %	
unwichtig	9	6.16 %	






Mittelwert: 2.52; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

IT Entwicklungschancen für Deutschland und Europa (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	14.38 %	
wichtig	52	35.62 %	
durchschnittlich	45	30.82 %	
weniger wichtig	15	10.27 %	
unwichtig	9	6.16 %	

Mittelwert: 2.57; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

IT Innovationen; wie geht das? (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	37	25.34 %	
wichtig	53	36.30 %	
durchschnittlich	32	21.92 %	
weniger wichtig	14	9.59 %	
unwichtig	4	2.74 %	

Mittelwert: 2.25; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.

Neue Formen der internetbasierten Zusammenarbeit in Real Time (Web 2) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	19	13.01 %	■
wichtig	60	41.10 %	■
durchschnittlich	45	30.82 %	■
weniger wichtig	17	11.64 %	■
unwichtig	2	1.37 %	

Mittelwert: 2.46; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Mobile Kommunikation (DV in Echtzeit) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	29	19.86 %	■
wichtig	50	34.25 %	■
durchschnittlich	46	31.51 %	■
weniger wichtig	14	9.59 %	■
unwichtig	3	2.05 %	

Mittelwert: 2.38; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Dienstleistungsoptimierung über Service hinausgehend (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	33	22.60 %	■
wichtig	56	38.36 %	■
durchschnittlich	33	22.60 %	■
weniger wichtig	13	8.90 %	■
unwichtig	3	2.05 %	

Mittelwert: 2.25; Für 8 Person(en) (= 5.48%) war die Frage nicht relevant.

Definition von Produkten/Lösungen aus der Dienstleistung heraus (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	38	26.03 %	■
wichtig	56	38.36 %	■
durchschnittlich	34	23.29 %	■
weniger wichtig	10	6.85 %	■
unwichtig	4	2.74 %	

Mittelwert: 2.20; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Markttrend „Management Services“ (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	20	13.70 %	■
wichtig	52	35.62 %	■
durchschnittlich	43	29.45 %	■
weniger wichtig	23	15.75 %	■
unwichtig	4	2.74 %	


Mittelwert: 2.57; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Softwareentwicklungs-Management, was macht Sinn? (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	24	16.44 %	■
wichtig	41	28.08 %	■
durchschnittlich	45	30.82 %	■
weniger wichtig	20	13.70 %	■
unwichtig	11	7.53 %	■

Mittelwert: 2.67; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

SaaS –Hype oder Paradigmenwechsel (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	6	4.11 %	
wichtig	45	30.82 %	
durchschnittlich	51	34.93 %	
weniger wichtig	29	19.86 %	
unwichtig	11	7.53 %	

Mittelwert: 2.96; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

ERP Software in der Praxis (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	12	8.22 %	
wichtig	25	17.12 %	
durchschnittlich	49	33.56 %	
weniger wichtig	40	27.40 %	
unwichtig	14	9.59 %	

Mittelwert: 3.14; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.

Online Entwicklungen – Auswirkungen auf den IT Mittelstand (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	18	12.33 %	
wichtig	55	37.67 %	
durchschnittlich	41	28.08 %	
weniger wichtig	18	12.33 %	
unwichtig	9	6.16 %	

Mittelwert: 2.61; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

Anschluss externer Ressourcen Z.B. Oracle, SAP, ... (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	6	4.11 %	
wichtig	31	21.23 %	
durchschnittlich	52	35.62 %	
weniger wichtig	35	23.97 %	
unwichtig	18	12.33 %	

Mittelwert: 3.20; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.






IT Projekt managen in web agencies (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	7	4.79 %	
wichtig	23	15.75 %	
durchschnittlich	54	36.99 %	
weniger wichtig	42	28.77 %	
unwichtig	17	11.64 %	

Mittelwert: 3.27; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.



Strategiemanagement (Kommentar / Hinweis)




Risiken in IT Unternehmen ansprechen und managen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	14.38 %	
wichtig	62	42.47 %	
durchschnittlich	46	31.51 %	
weniger wichtig	10	6.85 %	
unwichtig	2	1.37 %	






Mittelwert: 2.36; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

U-Führung -Wie fit sind Prozesse und Management (Einfach-Antwort)






sehr wichtig	22	15.07 %	
wichtig	67	45.89 %	

durchschnittlich	34	23.29 %	
weniger wichtig	15	10.27 %	
unwichtig	4	2.74 %	
Mittelwert: 2.38; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.			






Neue Wege in der Führung von Unternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	34	23.29 %	
wichtig	67	45.89 %	
durchschnittlich	30	20.55 %	
weniger wichtig	7	4.79 %	
unwichtig	3	2.05 %	
Mittelwert: 2.13; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.			





Kommunikation als Erfolgsfaktor (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	49	33.56 %	
wichtig	67	45.89 %	
durchschnittlich	20	13.70 %	
weniger wichtig	8	5.48 %	
unwichtig	1	0.68 %	
Mittelwert: 1.93; Für 1 Person(en) (= 0.68%) war die Frage nicht relevant.			






Blick in die Zukunft mit den IT Elefanten (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	30	20.55 %	
wichtig	42	28.77 %	
durchschnittlich	41	28.08 %	
weniger wichtig	24	16.44 %	
unwichtig	7	4.79 %	
Mittelwert: 2.56; Für 2 Person(en) (= 1.37%) war die Frage nicht relevant.			






Erfahrungsaustausch -Agiles Projektmanagement: (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	20	13.70 %	
wichtig	51	34.93 %	
durchschnittlich	49	33.56 %	
weniger wichtig	19	13.01 %	
unwichtig	5	3.42 %	
Mittelwert: 2.57; Für 2 Person(en) (= 1.37%) war die Frage nicht relevant.			

Wie überwinde ich die Innovationshürde IT Handel? Neue Geschäftsmöglichkeiten werden nicht aufgegriffen (z.B. embedded UMTS) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	11	7.53 %	
wichtig	30	20.55 %	
durchschnittlich	52	35.62 %	
weniger wichtig	35	23.97 %	
unwichtig	12	8.22 %	
Mittelwert: 3.05; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.			

Erfolgreich wachsen –vom kleinen IT Anbieter zum Mittelständler und weiter (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	30	20.55 %	
wichtig	61	41.78 %	
durchschnittlich	35	23.97 %	
weniger wichtig	13	8.90 %	
unwichtig	4	2.74 %	

Mittelwert: 2.30; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Innovations-Management planen, steuern und überwachen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	23	15.75 %	■
wichtig	70	47.95 %	■
durchschnittlich	32	21.92 %	■
weniger wichtig	16	10.96 %	■
unwichtig	2	1.37 %	

Mittelwert: 2.33; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Gestaltung der Preispolitik 2009 (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	11	7.53 %	■
wichtig	41	28.08 %	■
durchschnittlich	47	32.19 %	■
weniger wichtig	34	23.29 %	■
unwichtig	7	4.79 %	■

Mittelwert: 2.89; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.

IT Security / Governance (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	15	10.27 %	■
wichtig	46	31.51 %	■
durchschnittlich	50	34.25 %	■
weniger wichtig	25	17.12 %	■
unwichtig	7	4.79 %	■

Mittelwert: 2.74; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Vertriebsmanagement (Kommentar / Hinweis)

Guerilla Marketing (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	25	17.12 %	■
wichtig	45	30.82 %	■
durchschnittlich	40	27.40 %	■
weniger wichtig	26	17.81 %	■
unwichtig	6	4.11 %	■

Mittelwert: 2.60; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Telemarketing -ein Erfahrungsaustausch (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	14.38 %	■
wichtig	42	28.77 %	■
durchschnittlich	44	30.14 %	■
weniger wichtig	29	19.86 %	■
unwichtig	5	3.42 %	■

Mittelwert: 2.68; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

Cross und up selling –Potenziale bei Bestandskunden (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	33	22.60 %	■
wichtig	57	39.04 %	■
durchschnittlich	32	21.92 %	■
weniger wichtig	18	12.33 %	■
unwichtig	3	2.05 %	■

Mittelwert: 2.31; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Virales Marketing – nutzen von Netzwerken (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	36	24.66 %	
wichtig	53	36.30 %	
durchschnittlich	36	24.66 %	
weniger wichtig	13	8.90 %	
unwichtig	3	2.05 %	

Mittelwert: 2.25; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

Leadgenerierung im Projektgeschäft (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	45	30.82 %	
wichtig	62	42.47 %	
durchschnittlich	24	16.44 %	
weniger wichtig	9	6.16 %	
unwichtig	2	1.37 %	

Mittelwert: 2.02; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.

Dienstleistungs- versus Produkt- Marketing (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	36	24.66 %	
wichtig	52	35.62 %	
durchschnittlich	34	23.29 %	
weniger wichtig	15	10.27 %	
unwichtig	3	2.05 %	

Mittelwert: 2.26; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.

Outside in Vertrieb – was braucht der Markt (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	27	18.49 %	
wichtig	48	32.88 %	
durchschnittlich	45	30.82 %	
weniger wichtig	20	13.70 %	
unwichtig	1	0.68 %	

Mittelwert: 2.43; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.

Deutscher Vertriebsperformance Index (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	10	6.85 %	
wichtig	27	18.49 %	
durchschnittlich	54	36.99 %	
weniger wichtig	40	27.40 %	
unwichtig	11	7.53 %	

Mittelwert: 3.11; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.




Solution selling –unterschiede zum Produktvertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	38	26.03 %	
wichtig	57	39.04 %	
durchschnittlich	34	23.29 %	
weniger wichtig	12	8.22 %	
unwichtig	2	1.37 %	






Mittelwert: 2.18; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

Kundenkommunikation –Balance zwischen binden und anbieten (Einfach-Antwort)






sehr wichtig	37	25.34 %	
wichtig	55	37.67 %	

durchschnittlich	37	25.34 %	
weniger wichtig	11	7.53 %	
unwichtig	2	1.37 %	
Mittelwert: 2.20; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.			






Kundenservice als Baustein für mehr Erfolg (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	38	26.03 %	
wichtig	57	39.04 %	
durchschnittlich	33	22.60 %	
weniger wichtig	10	6.85 %	
unwichtig	2	1.37 %	
Mittelwert: 2.15; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.			






Messeauftritt -lernen von Beratermessen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	7	4.79 %	
wichtig	43	29.45 %	
durchschnittlich	40	27.40 %	
weniger wichtig	36	24.66 %	
unwichtig	14	9.59 %	
Mittelwert: 3.05; Für 6 Person(en) (= 4.11%) war die Frage nicht relevant.			






Kooperationen im Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	27	18.49 %	
wichtig	61	41.78 %	
durchschnittlich	41	28.08 %	
weniger wichtig	9	6.16 %	
unwichtig	4	2.74 %	
Mittelwert: 2.31; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.			






Moral versus Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	19	13.01 %	
wichtig	36	24.66 %	
durchschnittlich	49	33.56 %	
weniger wichtig	29	19.86 %	
unwichtig	9	6.16 %	
Mittelwert: 2.81; Für 4 Person(en) (= 2.74%) war die Frage nicht relevant.			

Abgrenzung zum Wettbewerb -Was macht uns einzigartig (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	57	39.04 %	
wichtig	55	37.67 %	
durchschnittlich	18	12.33 %	
weniger wichtig	10	6.85 %	
unwichtig	1	0.68 %	
Mittelwert: 1.89; Für 5 Person(en) (= 3.42%) war die Frage nicht relevant.			

Methoden zur Leistungssteigerung im Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	52	35.62 %	
wichtig	57	39.04 %	
durchschnittlich	29	19.86 %	
weniger wichtig	4	2.74 %	
unwichtig	1	0.68 %	

Mittelwert: 1.92; Für 3 Person(en) (= 2.05%) war die Frage nicht relevant.

erstellt mit dem EventMonitor - mehr Informationen unter <http://www.faircontrol.de>