

Befragung der Themen 2012

Onlinefragebogen für die Themen 2012

Dieser Fragebogen war online bis zum 26.11.2011 23:59:59

Stand: 27.11.2011 14:28:36





178 Personen haben den Fragebogen beantwortet

	absolute Werte	prozentuale Werte	Diagramm
Allgemein (Kommentar / Hinweis)			
Unterstützung Ihres Unternehmens bei dem Gang ins Ausland (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	14	7.87 %	
wichtig	32	17.98 %	
durchschnittlich	26	14.61 %	
weniger wichtig	56	31.46 %	
unwichtig	49	27.53 %	
Mittelwert: 3.53; Für 1 Person(en) (= 0.56%) war die Frage nicht relevant.			
Controlling und Berichtswesen in Ihrem IT Unternehmen (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	17	9.55 %	
wichtig	45	25.28 %	
durchschnittlich	51	28.65 %	
weniger wichtig	35	19.66 %	
unwichtig	26	14.61 %	
Mittelwert: 3.05; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.			
Wie oft lesen Sie den Unternehmerbrief des MUK (Einfach-Antwort)			
regelmäßig	65	36.52 %	
manchmal	73	41.01 %	
selten	27	15.17 %	
nie	12	6.74 %	
Mittelwert: 1.92; Für 1 Person(en) (= 0.56%) war die Frage nicht relevant.			
Wie oft sehen Sie die Videos auf www.muk-it.tv (Einfach-Antwort)			
regelmäßig	3	1.69 %	
manchmal	37	20.79 %	
selten	71	39.89 %	
nie	67	37.64 %	
Mittelwert: 3.13; Für 0 Person(en) (= 0.00%) war die Frage nicht relevant.			
Wie oft nehmen Sie an den Treffen der Arbeitsgruppen teil (Einfach-Antwort)			
regelmäßig	18	10.11 %	
manchmal	46	25.84 %	
selten	79	44.38 %	
nie	34	19.10 %	
Mittelwert: 2.73; Für 1 Person(en) (= 0.56%) war die Frage nicht relevant.			
Nutzen Sie den MUK Marktplatz? (Einfach-Antwort)			
regelmäßig	12	6.74 %	

manchmal	36	20.22 %	
selten	65	36.52 %	
nie	63	35.39 %	

Mittelwert: 3.02; Für 2 Person(en) (= 1.12%) war die Frage nicht relevant.

Werden Sie am IT Koop 2012 teilnehmen (Einfach-Antwort)

bin sicher dabei	19	10.67 %	
bin wahrscheinlich dabei	41	23.03 %	
bin noch nicht sicher	89	50.00 %	
bin nicht dabei	27	15.17 %	

Mittelwert: 2.70; Für 2 Person(en) (= 1.12%) war die Frage nicht relevant.

Was stört Sie am MUK oder den Roundtable und welche Verbesserungsvorschläge haben Sie? (Offene Frage (großes Textfeld))

- Es sind immer noch zuviele Berater dabei.
- Ich finde den MUK super, aber für uns gilt: der direkte Nutzen für unser Business fehlt die Kollegen / Teilnehmer sind eher operativ tätig - wir strategisch konzeptionell
- Ich finde manche Redner und Themen sehr interessant, aber manchmal zu sehr mainstream, zu Microsoft lastig, ich hätte gern innovativere Themen, gern etwas provokanter, kontroverser, mehr junge Unternehmer.
- manchmal sind die Vorträge zu saleslastig. Persönlich finde ich es lästig, dass viele Einzelberater auf der Suche nach Kunden um einen Rumschwirren. Das macht die Abende manchmal mühsam und macht hinterher Arbeit
- Hallo, da ich noch das 'erste' Mal teilnehmen muss, erlaube ich mir an der Stelle keine Kritik, sondern gehe mit Vorfreude in meinen ersten Roundtable.... Gruß Frank Salz
- Teilweise arten neutral angekündigte Vorträge zu Werbeveranstaltungen aus.
- Da müsste ich länger drüber nachdenken. Eventuell könnte man das mal im in einer eigenen Veranstaltung oder im Rahmen einer Veranstaltung diskutieren.
- Wir sind ein Softwareentwicklungshaus für embedded Systeme. Thematisch wird das kaum behandelt. Alles sehr IT lastig.
- Momentan bin ich einfach gar nicht in München.
- fällt mir nichts ein, da eigentlich ganz gute Einrichtung mit geringem Verbesserungspotential.
- Die Veranstaltungen sind mir zu einheitig mit Business-IT-Themen bestückt. Mich würden auch mal Treffen animieren, bei denen es um technische IT, Embedded Systems und dergleichen geht!
- gute Redner, gute Locations, bitte nichts ändern
- eine Anregung: berücksichtigen Sie wieder die Diskussion in kleinen Gruppen und fördern damit die Gespräche im Kreise von 4-8 GFs (so wie das früher regelmäßig der Fall war)
- bestens organisiert, meistens sehr gute Redner, was will man da noch verbessern?
- das meiste kenn´ ich nicht
- Ich wünsche mir mehr Klarheit zur besseren Unterscheidung der einzelnen Angebote.
- Die Qualität der Vorträge können sich im Sinne von Verständlichkeit und Zuhörerorientierung noch verbessern. Es geht nicht darum, nur sich selbst darzustellen, sondern der Mehrheit der Anwesenden einen Mehrwert zu verschaffen.
- Die RT sind rund und professionell. Zur besseren Nutzung der Marktplatzprofile könnten die Paten oder die Moderatoren der Arbeitskreise eine aktivere Vernetzungsrolle außerhalb der RT übernehmen nach standardisierten Kriterien: Kunden, Vertrieb, Führung und Personal, Kooperation und Wachstum, usw.
- Vom Profil passen wir nur teilweise in den Themenkreis IT. Uns fehlt der angewandte Bezug in die Optik und Mechanik. Daher gehen die Angebote sehr oft an uns vorbei, da sie reinen IT-Bezug haben.
- Im RT wieder Themen erarbeiten in kurzen angeleiteten Arbeitsgruppen, z.B. Vertriebswerkstatt.

- Ich finde die Idee sehr gut. Leider komme ich aus dem Raum Ulm nicht schnell vorbei, wenn Vorträge oder Aktivitäten sind. Somit kann ich die Dienste in der Regel nur remote nutzen. Aber weiterso - danke.
- aus Zeitmangel in 2011 keine Teilnahme möglich - Ideen für 2012: Fokus auf Branchen, z. B. was sind die Themen der Versicherungen und Banken und wie können IT-Unternehmen sich auf diese Themen ausrichten?
- In den Vorträgen ist oft zuviel Eigenwerbung dabei. Konzentration auf das Sachthema wäre wünschenswert.
- Mehr innovative Themen
Mehr Referenten von aussen.
- ich war zu selten anwesend, da zumindest in der Vergangenheit ausschließlich Geschäftsführer bzw. deren Stellvertreter geladen waren, es in der Diskussion dann teilweise um Sachverhalte handelte, zu denen andere Angehörige des Unternehmens bessere Beiträge hätten liefern können. Es wäre zu prüfen, ob es nicht den Geschäftsführern freigestellt werden könnte, wen Sie als Stellvertreter oder als Begleitung für geeignet erachten würden.
- Ich verstehe, dass die Münchner unter sich sein wollen, aber sollte die Bayrische Hauptstadt eine große Ausstrahlung besitzen wären Video-Übertragungen der Meetings eine ideale Möglichkeit der Teilnahme für weit entfernte Teilnehmer.
- Da wir weder das typische IT-Unternehmen _ sondern nur über die (oft noch elektromechan. oder typischerweise von Anwendern in 'Oil+Gas'= Raffinerien, Tanklager, Pipeline- u, Zubehör-Anwendern geprägt sind)- und unsere Firmengröße (eher einem Ing.-Büro&Industrievertretung ähnlich) doch stark von den MUK-Teilnehmern abweicht sind wir die Ursache, dass wir nur wenig Schnittstellen haben.
- dadurch, dass ich überwiegend in FFM tätig bin, ist mein Mitwirken abhängig von meiner Verfügbarkeit vor Ort. Somit fehlen die kontinuierlichen Kontakte und der Meinungsaustausch. Da kann aber MUK nichts für. Evtl. sind 'Kamingespräche' am Freitag/Wochenende in kleinen Gruppen ein Lösungsansatz.

Finanzmanagement (Kommentar / Hinweis)

Existenzgründung in der IT und deren Finanzierung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	15	8.43 %	■
wichtig	27	15.17 %	■
durchschnittlich	35	19.66 %	■
weniger wichtig	56	31.46 %	■
unwichtig	41	23.03 %	■

Mittelwert: 3.47; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Finanzierung mittelständischer IT Unternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	25	14.04 %	■
wichtig	48	26.97 %	■
durchschnittlich	47	26.40 %	■
weniger wichtig	33	18.54 %	■
unwichtig	21	11.80 %	■

Mittelwert: 2.87; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Personalmanagement (Kommentar / Hinweis)

Personal HealthMgmt in Ihrem Unternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	14	7.87 %	■
wichtig	46	25.84 %	■
durchschnittlich	51	28.65 %	■
weniger wichtig	48	26.97 %	■
unwichtig	14	7.87 %	■

Mittelwert: 3.01; Für 5 Person(en) (= 2.81%) war die Frage nicht relevant.

Erfahrungsaustausch zur Gesetzgebung von Leiharbeit (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	1	0.56 %	
wichtig	27	15.17 %	■
durchschnittlich	34	19.10 %	■
weniger wichtig	68	38.20 %	■
unwichtig	46	25.84 %	■

Mittelwert: 3.74; Für 2 Person(en) (= 1.12%) war die Frage nicht relevant.

Effektive Gespräche und Auftragserteilung für MA (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	16	8.99 %	■
wichtig	72	40.45 %	■
durchschnittlich	57	32.02 %	■
weniger wichtig	21	11.80 %	■
unwichtig	8	4.49 %	■

Mittelwert: 2.61; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Fachkräftemangel durch demographischen Wandel - wie man leistungsfähige Mitarbeiter hält (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	43	24.16 %	■
wichtig	63	35.39 %	■
durchschnittlich	29	16.29 %	■
weniger wichtig	31	17.42 %	■
unwichtig	11	6.18 %	■

Mittelwert: 2.46; Für 1 Person(en) (= 0.56%) war die Frage nicht relevant.

Frauenquote in ihrem Unternehmen erhöhen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	3	1.69 %	
wichtig	24	13.48 %	■
durchschnittlich	43	24.16 %	■
weniger wichtig	50	28.09 %	■
unwichtig	55	30.90 %	■

Mittelwert: 3.74; Für 3 Person(en) (= 1.69%) war die Frage nicht relevant.

Cultural Management. Mentoring als Personalentwicklungsinstrument (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	20	11.24 %	■
wichtig	49	27.53 %	■
durchschnittlich	50	28.09 %	■
weniger wichtig	39	21.91 %	■
unwichtig	18	10.11 %	■

Mittelwert: 2.92; Für 2 Person(en) (= 1.12%) war die Frage nicht relevant.

Qualifiziertes Personal gewinnen. Personal entwickeln (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	71	39.89 %	■
wichtig	68	38.20 %	■
durchschnittlich	22	12.36 %	■
weniger wichtig	12	6.74 %	■
unwichtig	4	2.25 %	

Mittelwert: 1.93; Für 1 Person(en) (= 0.56%) war die Frage nicht relevant.

Produktmanagement (Kommentar / Hinweis)

Kundenspezifische SW Entwicklung vs Standard SW (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	32	17.98 %	■
wichtig	61	34.27 %	■
durchschnittlich	31	17.42 %	■
weniger wichtig	29	16.29 %	■
unwichtig	21	11.80 %	■

Mittelwert: 2.69; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Mittelständische Industrieunternehmen für Cloud und Mobile Computing gewinnen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	26	14.61 %	■
wichtig	59	33.15 %	■
durchschnittlich	37	20.79 %	■
weniger wichtig	27	15.17 %	■
unwichtig	22	12.36 %	■

Mittelwert: 2.77; Für 7 Person(en) (= 3.93%) war die Frage nicht relevant.

Mit strategischem Projektmanagement zu ertragsreicheren Projekten (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	41	23.03 %	■
wichtig	84	47.19 %	■
durchschnittlich	28	15.73 %	■
weniger wichtig	14	7.87 %	■
unwichtig	4	2.25 %	■

Mittelwert: 2.16; Für 7 Person(en) (= 3.93%) war die Frage nicht relevant.

Überblick über Rechenzentrumstechnologien (Cloud) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	17	9.55 %	■
wichtig	54	30.34 %	■
durchschnittlich	49	27.53 %	■
weniger wichtig	31	17.42 %	■
unwichtig	21	11.80 %	■

Mittelwert: 2.91; Für 6 Person(en) (= 3.37%) war die Frage nicht relevant.

Agiles Entwickeln mit SCRUM (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	24	13.48 %	■
wichtig	46	25.84 %	■
durchschnittlich	43	24.16 %	■
weniger wichtig	29	16.29 %	■
unwichtig	28	15.73 %	■

Mittelwert: 2.95; Für 8 Person(en) (= 4.49%) war die Frage nicht relevant.

Erfahrungsaustausch über Knowledge Management (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	19	10.67 %	■
wichtig	78	43.82 %	■
durchschnittlich	49	27.53 %	■
weniger wichtig	15	8.43 %	■
unwichtig	11	6.18 %	■

Mittelwert: 2.54; Für 6 Person(en) (= 3.37%) war die Frage nicht relevant.

Strategiemanagement (Kommentar / Hinweis)

Überblick über IT-Security bei Open Source (Apple-Google) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	11.80 %	
wichtig	59	33.15 %	
durchschnittlich	42	23.60 %	
weniger wichtig	31	17.42 %	
unwichtig	18	10.11 %	

Mittelwert: 2.80; Für 7 Person(en) (= 3.93%) war die Frage nicht relevant.

Bestshoring SW-Entwicklung (Near-/Offshoring/Outsourcing) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	11	6.18 %	
wichtig	43	24.16 %	
durchschnittlich	42	23.60 %	
weniger wichtig	51	28.65 %	
unwichtig	24	13.48 %	

Mittelwert: 3.20; Für 7 Person(en) (= 3.93%) war die Frage nicht relevant.

Wie entwickelt sich der SW Markt in Deutschland (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	39	21.91 %	
wichtig	67	37.64 %	
durchschnittlich	36	20.22 %	
weniger wichtig	24	13.48 %	
unwichtig	8	4.49 %	

Mittelwert: 2.40; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Zukunfts und Trendforschung bis 2020 (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	68	38.20 %	
wichtig	72	40.45 %	
durchschnittlich	23	12.92 %	
weniger wichtig	5	2.81 %	
unwichtig	4	2.25 %	

Mittelwert: 1.87; Für 6 Person(en) (= 3.37%) war die Frage nicht relevant.

Einsatz + Geschäftsmodelle von Social Media (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	35	19.66 %	
wichtig	81	45.51 %	
durchschnittlich	38	21.35 %	
weniger wichtig	13	7.30 %	
unwichtig	6	3.37 %	

Mittelwert: 2.27; Für 5 Person(en) (= 2.81%) war die Frage nicht relevant.

Vertriebsmanagement (Kommentar / Hinweis)

Wachstum durch Kooperationen mit Neukunden (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	48	26.97 %	
wichtig	91	51.12 %	
durchschnittlich	32	17.98 %	
weniger wichtig	4	2.25 %	

unwichtig 1 0.56 % |

Mittelwert: 1.97; Für 2 Person(en) (= 1.12%) war die Frage nicht relevant.

Erfahrungsbericht von Top-Performern im Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	58	32.58 %	
wichtig	65	36.52 %	
durchschnittlich	40	22.47 %	
weniger wichtig	10	5.62 %	
unwichtig	3	1.69 %	

Mittelwert: 2.06; Für 2 Person(en) (= 1.12%) war die Frage nicht relevant.

Erfolgsfaktoren gelungener Vertriebspartnerschaften (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	48	26.97 %	
wichtig	84	47.19 %	
durchschnittlich	36	20.22 %	
weniger wichtig	5	2.81 %	
unwichtig	2	1.12 %	

Mittelwert: 2.02; Für 3 Person(en) (= 1.69%) war die Frage nicht relevant.

Online Marketing via Ipad, Cloud-, Mobile Computing in Business (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	31	17.42 %	
wichtig	52	29.21 %	
durchschnittlich	62	34.83 %	
weniger wichtig	23	12.92 %	
unwichtig	6	3.37 %	

Mittelwert: 2.55; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Erhöhung der Weiterempfehlungsrate für den Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	53	29.78 %	
wichtig	86	48.31 %	
durchschnittlich	30	16.85 %	
weniger wichtig	3	1.69 %	
unwichtig	1	0.56 %	

Mittelwert: 1.92; Für 5 Person(en) (= 2.81%) war die Frage nicht relevant.

Customer lifetime Value - was kostet es mich, wenn ich einen Kunden verliere!?! (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	28	15.73 %	
wichtig	60	33.71 %	
durchschnittlich	53	29.78 %	
weniger wichtig	24	13.48 %	
unwichtig	10	5.62 %	

Mittelwert: 2.59; Für 3 Person(en) (= 1.69%) war die Frage nicht relevant.

IT-Lösungsvertrieb. Schwerpunkte für Anwenderbranchen (z.B. Maschinenbau) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	27	15.17 %	
wichtig	61	34.27 %	
durchschnittlich	48	26.97 %	
weniger wichtig	23	12.92 %	

unwichtig 16 8.99 % 






Mittelwert: 2.66; Für 3 Person(en) (= 1.69%) war die Frage nicht relevant.

Controlling von Sales MA (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	26	14.61 %	
wichtig	51	28.65 %	
durchschnittlich	42	23.60 %	
weniger wichtig	42	23.60 %	
unwichtig	12	6.74 %	






Mittelwert: 2.79; Für 5 Person(en) (= 2.81%) war die Frage nicht relevant.

Sales Enablement als Instrument für weniger Blindleistung im Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	31	17.42 %	
wichtig	51	28.65 %	
durchschnittlich	46	25.84 %	
weniger wichtig	37	20.79 %	
unwichtig	9	5.06 %	






Mittelwert: 2.67; Für 4 Person(en) (= 2.25%) war die Frage nicht relevant.

Vertrieb im Projektgeschäft vor allem Leadgenerierung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	50	28.09 %	
wichtig	76	42.70 %	
durchschnittlich	35	19.66 %	
weniger wichtig	10	5.62 %	
unwichtig	4	2.25 %	

Mittelwert: 2.10; Für 3 Person(en) (= 1.69%) war die Frage nicht relevant.

Einführung in das Markenrecht und der Weg dorthin (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	11	6.18 %	
wichtig	44	24.72 %	
durchschnittlich	54	30.34 %	
weniger wichtig	46	25.84 %	
unwichtig	20	11.24 %	

Mittelwert: 3.11; Für 3 Person(en) (= 1.69%) war die Frage nicht relevant.