

Report for Onlinebefragung vom Unternehmerkreis (MUK) zur Auswahl der zu priorisierenden Themen in 2019

1. Bestimmen Sie die Roundtable Themen für 2019 entscheidend mit. Es dauert ca. 4 Minuten (selbst getestet). Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Punkte.

	sehr wichtig	wichtig	durchschnittlich	weniger wichtig	unwichtig	Responses
Unternehmerisches Wachstum im Markt generieren durch Unterscheidung (Differenzierung) Count Row %	26 37.1%	22 31.4%	15 21.4%	5 7.1%	2 2.9%	70
Security und Safety in Industrie 4.0 Szenarien Count Row %	18 26.5%	15 22.1%	19 27.9%	11 16.2%	5 7.4%	68
Neuausrichtung oder weiter so? Die wichtigsten Faktoren einer funktionierenden Organisation Count Row %	15 21.4%	36 51.4%	14 20.0%	4 5.7%	1 1.4%	70
Organisatorische Herausforderungen angehen und dadurch Wachstum erzeugen Count Row %	13 18.8%	28 40.6%	18 26.1%	8 11.6%	2 2.9%	69

	sehr wichtig	wichtig	durchschnittlich	weniger wichtig	unwichtig	Responses
Benefit-/Prämiensysteme in IT Unternehmen und Ihre Wirkung auf die Unternehmensziele Count Row %	6 8.7%	23 33.3%	19 27.5%	15 21.7%	6 8.7%	69
Erfahrungen in der Führung von agilen Teams und Coaching zur Eigenverantwortung der Teams Count Row %	20 29.0%	19 27.5%	18 26.1%	8 11.6%	4 5.8%	69
Erfolgsrezepte für das Finden und Halten von Mitarbeitern mit Key-Skills in einem leer gefegten Markt Count Row %	16 22.9%	33 47.1%	11 15.7%	8 11.4%	2 2.9%	70
Positive/ negative Auswirkungen von Homeoffice Regelungen Count Row %	11 15.7%	13 18.6%	25 35.7%	14 20.0%	7 10.0%	70
Mitarbeiterbindung im Mittelstand und die Erfolgsfaktoren bei der Bindung von Mitarbeitern der Generationen X und Y Count Row %	11 15.9%	30 43.5%	22 31.9%	5 7.2%	1 1.4%	69

	sehr wichtig	wichtig	durchschnittlich	weniger wichtig	unwichtig	Responses
Hype-Thema „Agilität“ und flachen Hierarchien – wer übernimmt disziplinarische Personalverantwortung in agilen Organisationen? Count Row %	11 15.9%	27 39.1%	20 29.0%	8 11.6%	3 4.3%	69
Personal Recruiting von Digital Natives Count Row %	11 15.9%	26 37.7%	19 27.5%	9 13.0%	4 5.8%	69
Der Mensch im gesellschaftlichen und demoskopischen Wandel im Mittelpunkt der Arbeit Count Row %	5 7.2%	10 14.5%	27 39.1%	17 24.6%	10 14.5%	69
Kosten und Nutzen von Cloud Lösungen (z.B. Office 365)? Count Row %	7 10.0%	17 24.3%	19 27.1%	19 27.1%	8 11.4%	70
Vorgehensweisen und Methoden zur Identifikation von Geschäftspotential Count Row %	14 20.0%	29 41.4%	17 24.3%	8 11.4%	2 2.9%	70
Wie gelingt der Aufbau eines Ökosystems, um Digitalisierungsprojekte erfolgreich angehen und umsetzen zu können? Count Row %	12 17.4%	24 34.8%	19 27.5%	11 15.9%	3 4.3%	69

	sehr wichtig	wichtig	durchschnittlich	weniger wichtig	unwichtig	Responses
DSGVO - Wie geht es weiter? Praxisfälle in der Rechtsprechung Count Row %	9 13.0%	15 21.7%	22 31.9%	20 29.0%	3 4.3%	69
Marketing nach der DSGVO - die Zweite Count Row %	12 17.1%	17 24.3%	19 27.1%	17 24.3%	5 7.1%	70
Nutzung der Bundesfördermittel für die Digitalisierung für KMU zur Generierung von Neukunden und Wachstum Count Row %	11 15.7%	25 35.7%	18 25.7%	11 15.7%	5 7.1%	70
Wachstumssteuerung mit einer sozialen und ökologischen Verantwortung Count Row %	6 8.7%	8 11.6%	28 40.6%	20 29.0%	7 10.1%	69
Erfahrungen beim Wachstum durch Internationalisierung Count Row %	7 10.1%	16 23.2%	17 24.6%	21 30.4%	8 11.6%	69
Praktische Einsatzszenarien von IoT im Office, bzw. in der Arbeitswelt Count Row %	9 13.0%	24 34.8%	20 29.0%	12 17.4%	4 5.8%	69
Die Zukunft von Edge Computing vs. Cloud Computing Count Row %	12 17.4%	21 30.4%	25 36.2%	7 10.1%	4 5.8%	69

	sehr wichtig	wichtig	durchschnittlich	weniger wichtig	unwichtig	Responses
Innovativen Technologien KI / AI / RPA (Robotic-Prozess-Automation) - Process Mining Lösungen im praktischen Einsatz Count Row %	26 38.2%	22 32.4%	12 17.6%	7 10.3%	1 1.5%	68
Use Cases für Blockchain, Einsatz in der Praxis Count Row %	20 29.0%	22 31.9%	12 17.4%	13 18.8%	2 2.9%	69
Lösungskonzepte und Anwendungen mit AR (Augmented Reality) / VR (Virtual Reality) Count Row %	17 25.0%	15 22.1%	24 35.3%	11 16.2%	1 1.5%	68
Wachstum mit Neukunden national und international Count Row %	10 14.5%	24 34.8%	22 31.9%	10 14.5%	3 4.3%	69
Von der erfolgreichen Kaltakquise bis zur Verbesserung der Abschlussquote mit Kunden Count Row %	11 15.7%	25 35.7%	23 32.9%	7 10.0%	4 5.7%	70
„Websales“ und/oder „Direct Sales“? - Was ist die beste Strategie zur Neukundengewinnung für Cloud-Software? Count Row %	15 21.7%	15 21.7%	20 29.0%	14 20.3%	5 7.2%	69

	sehr wichtig	wichtig	durchschnittlich	weniger wichtig	unwichtig	Responses
Wie kann im Zeitalter der Shared Community das Wachstum der einzelnen Teilnehmer gesichert werden? Count Row %	4 5.8%	15 21.7%	28 40.6%	17 24.6%	5 7.2%	69
Agile Methoden im Vertrieb Count Row %	12 17.4%	26 37.7%	22 31.9%	5 7.2%	4 5.8%	69
Neuaufstellung vom Software-Entwicklungsanbieter zum Partner für Digitalisierung Count Row %	16 23.2%	23 33.3%	18 26.1%	7 10.1%	5 7.2%	69
Totals Total Responses						70

2. Folgendes Thema liegt mir besonders am Herzen und gehört zu meinen Kernkompetenzen. Gerne würde ich mit Ihnen besprechen, in welchem Umfang ich mich damit bei der Umsetzung der Veranstaltungen des MUK einbringen könnte:



3. Vorname



4. Nachname



5. E-Mail-Adresse

6. Telefonnummer

01713576814 01715504038
1173089 015111730116
080312881 0108302
01724557116 0160610
950151 01718
015786750985 015144261122
0894176050