

Befragung der Themen 2010

Themen 2010

Dieser Fragebogen war online vom 06.11.2009 00:00 bis 22.11.2009 23:59:59

Stand: 23.11.2009 10:07:47

144 Personen haben den Fragebogen beantwortet

	absolute Werte	prozentuale Werte	Diagramm
Finanzmanagement (Kommentar / Hinweis)			
Finanzierung von IT Unternehmen (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	23	15.97 %	
wichtig	45	31.25 %	
durchschnittlich	31	21.53 %	
weniger wichtig	33	22.92 %	
unwichtig	11	7.64 %	
Mittelwert: 2.75; Für 1 Person(en) (= 0.69%) war die Frage nicht relevant.			
Fördergelder für SWE (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	26	18.06 %	
wichtig	43	29.86 %	
durchschnittlich	41	28.47 %	
weniger wichtig	25	17.36 %	
unwichtig	9	6.25 %	
Mittelwert: 2.64; Für 0 Person(en) (= 0.00%) war die Frage nicht relevant.			
Finanzierung von Startup Unternehmen (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	25	17.36 %	
wichtig	24	16.67 %	
durchschnittlich	26	18.06 %	
weniger wichtig	33	22.92 %	
unwichtig	33	22.92 %	
Mittelwert: 3.18; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.			
Personalmanagement (Kommentar / Hinweis)			
Hochschulkooperationen für Forschungsaufträge, Diplomarbeiten, Rekrutierung und Stipendien (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	22	15.28 %	
wichtig	57	39.58 %	
durchschnittlich	41	28.47 %	
weniger wichtig	21	14.58 %	
unwichtig	3	2.08 %	
Mittelwert: 2.49; Für 0 Person(en) (= 0.00%) war die Frage nicht relevant.			
Videomitschnitte der Referentenbeiträge unserer Roundtable (Einfach-Antwort)			
sehr wichtig	6	4.17 %	
wichtig	34	23.61 %	
durchschnittlich	41	28.47 %	
weniger wichtig	39	27.08 %	

unwichtig 21 14.58 % 

Mittelwert: 3.25; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

Wie gewinne ich gute Mitarbeiter (Einfach-Antwort)

sehr wichtig 50 34.72 % 

wichtig 58 40.28 % 

durchschnittlich 21 14.58 % 

weniger wichtig 12 8.33 % 

unwichtig 1 0.69 % 

Mittelwert: 1.99; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Mitarbeiterführung –die richtige Mischung aus laissez fair und Diktatur (Einfach-Antwort)

sehr wichtig 39 27.08 % 

wichtig 60 41.67 % 

durchschnittlich 27 18.75 % 

weniger wichtig 13 9.03 % 

unwichtig 3 2.08 % 

Mittelwert: 2.16; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Motivation im Verkauf (Einfach-Antwort)

sehr wichtig 65 45.14 % 

wichtig 46 31.94 % 

durchschnittlich 20 13.89 % 

weniger wichtig 10 6.94 % 

unwichtig 2 1.39 % 

Mittelwert: 1.87; Für 1 Person(en) (= 0.69%) war die Frage nicht relevant.

Selbst- und Zeitmanagement für geschäftlichen und persönlichen Erfolg (Einfach-Antwort)

sehr wichtig 38 26.39 % 

wichtig 44 30.56 % 

durchschnittlich 38 26.39 % 

weniger wichtig 19 13.19 % 

unwichtig 3 2.08 % 

Mittelwert: 2.33; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Erfahrungsbericht über Veränderungsprozesse (Einfach-Antwort)

sehr wichtig 19 13.19 % 

wichtig 63 43.75 % 

durchschnittlich 39 27.08 % 

weniger wichtig 17 11.81 % 

unwichtig 4 2.78 % 

Mittelwert: 2.46; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Management Trainings (Einfach-Antwort)

sehr wichtig 15 10.42 % 

wichtig 38 26.39 % 

durchschnittlich 60 41.67 % 

weniger wichtig 25 17.36 % 

unwichtig 2 1.39 % |

Mittelwert: 2.72; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Mit Standpunkt und Sicherheit präsentieren (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	19	13.19 %	█
wichtig	52	36.11 %	█
durchschnittlich	45	31.25 %	█
weniger wichtig	22	15.28 %	█
unwichtig	5	3.47 %	

Mittelwert: 2.59; Für 1 Person(en) (= 0.69%) war die Frage nicht relevant.

Teamführung in Krisenzeiten (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	26	18.06 %	█
wichtig	54	37.50 %	█
durchschnittlich	37	25.69 %	█
weniger wichtig	19	13.19 %	█
unwichtig	4	2.78 %	

Mittelwert: 2.44; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Personalauswahl für Vertriebsmitarbeiter (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	42	29.17 %	█
wichtig	59	40.97 %	█
durchschnittlich	21	14.58 %	█
weniger wichtig	16	11.11 %	█
unwichtig	4	2.78 %	

Mittelwert: 2.16; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Bildung und Wirtschaft (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	17	11.81 %	█
wichtig	40	27.78 %	█
durchschnittlich	54	37.50 %	█
weniger wichtig	25	17.36 %	█
unwichtig	5	3.47 %	

Mittelwert: 2.72; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

Produktmanagement (Kommentar / Hinweis)

Trends früh erkennen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	64	44.44 %	█
wichtig	54	37.50 %	█
durchschnittlich	17	11.81 %	█
weniger wichtig	4	2.78 %	
unwichtig	1	0.69 %	

Mittelwert: 1.74; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Kreativität in der SWE (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	18	12.50 %	█
wichtig	63	43.75 %	█
durchschnittlich	38	26.39 %	█

weniger wichtig	18	12.50 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.46; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Erfahrungsberichte über SaaS (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	28	19.44 %	
wichtig	48	33.33 %	
durchschnittlich	41	28.47 %	
weniger wichtig	20	13.89 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.44; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Mobile computing & Collaboration (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	14.58 %	
wichtig	49	34.03 %	
durchschnittlich	46	31.94 %	
weniger wichtig	20	13.89 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.51; Für 6 Person(en) (= 4.17%) war die Frage nicht relevant.

Veränderungen der Abläufe u. Organisation in Unternehmen durch SOA (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	15	10.42 %	
wichtig	49	34.03 %	
durchschnittlich	43	29.86 %	
weniger wichtig	27	18.75 %	
unwichtig	7	4.86 %	

Mittelwert: 2.73; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

IT + Innovation in der Wirtschaft (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	30	20.83 %	
wichtig	61	42.36 %	
durchschnittlich	29	20.14 %	
weniger wichtig	14	9.72 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.26; Für 7 Person(en) (= 4.86%) war die Frage nicht relevant.

Transparente IT (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	12	8.33 %	
wichtig	41	28.47 %	
durchschnittlich	51	35.42 %	
weniger wichtig	25	17.36 %	
unwichtig	6	4.17 %	

Mittelwert: 2.79; Für 9 Person(en) (= 6.25%) war die Frage nicht relevant.

Visionen in der IT (mobile devices, erp 2015/20) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	31	21.53 %	
wichtig	58	40.28 %	
durchschnittlich	37	25.69 %	

weniger wichtig	11	7.64 %	
unwichtig	1	0.69 %	

Mittelwert: 2.22; Für 6 Person(en) (= 4.17%) war die Frage nicht relevant.

Geschäftsprozesse mit mobilen Endgeräten (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	19	13.19 %	
wichtig	62	43.06 %	
durchschnittlich	36	25.00 %	
weniger wichtig	19	13.19 %	
unwichtig	1	0.69 %	

Mittelwert: 2.42; Für 7 Person(en) (= 4.86%) war die Frage nicht relevant.

Wohin geht das Internet für B2B (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	33	22.92 %	
wichtig	58	40.28 %	
durchschnittlich	34	23.61 %	
weniger wichtig	12	8.33 %	
unwichtig	1	0.69 %	

Mittelwert: 2.20; Für 6 Person(en) (= 4.17%) war die Frage nicht relevant.

Die Industrialisierung der IT (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	19	13.19 %	
wichtig	39	27.08 %	
durchschnittlich	55	38.19 %	
weniger wichtig	26	18.06 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.67; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

Private vs Public Clouds und wie verändern sich dadurch IT Organisationen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	23	15.97 %	
wichtig	35	24.31 %	
durchschnittlich	58	40.28 %	
weniger wichtig	21	14.58 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.61; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Public private partnership in der IT Branche (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	6	4.17 %	
wichtig	41	28.47 %	
durchschnittlich	49	34.03 %	
weniger wichtig	34	23.61 %	
unwichtig	9	6.25 %	

Mittelwert: 2.99; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Strategiemangement (Kommentar / Hinweis)

Fortsetzung der IT Kooperationstage in 2010 (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	16	11.11 %	
wichtig	57	39.58 %	

durchschnittlich	48	33.33 %	
weniger wichtig	12	8.33 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.48; Für 8 Person(en) (= 5.56%) war die Frage nicht relevant.

Mehr Schlagkraft durch gemeinsames Auftreten mit Partnern (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	25	17.36 %	
wichtig	68	47.22 %	
durchschnittlich	35	24.31 %	
weniger wichtig	9	6.25 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.24; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Unternehmensplanung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	15	10.42 %	
wichtig	59	40.97 %	
durchschnittlich	46	31.94 %	
weniger wichtig	16	11.11 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.52; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Konkurrenzfähigkeit SME's gegenüber Großunternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	35	24.31 %	
wichtig	54	37.50 %	
durchschnittlich	29	20.14 %	
weniger wichtig	21	14.58 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.30; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

Nachfolgeregelung für IT Unternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	15	10.42 %	
wichtig	18	12.50 %	
durchschnittlich	33	22.92 %	
weniger wichtig	42	29.17 %	
unwichtig	29	20.14 %	

Mittelwert: 3.38; Für 7 Person(en) (= 4.86%) war die Frage nicht relevant.

Reduktion auf Wesentliches/Information Agent (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	18	12.50 %	
wichtig	48	33.33 %	
durchschnittlich	34	23.61 %	
weniger wichtig	33	22.92 %	
unwichtig	6	4.17 %	

Mittelwert: 2.72; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Compliance der showstopper im Vertrieb (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	5	3.47 %	
wichtig	35	24.31 %	

durchschnittlich	61	42.36 %	
weniger wichtig	29	20.14 %	
unwichtig	8	5.56 %	

Mittelwert: 3.00; Für 6 Person(en) (= 4.17%) war die Frage nicht relevant.

Strategischer IT Einsatz in Unternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	12	8.33 %	
wichtig	49	34.03 %	
durchschnittlich	47	32.64 %	
weniger wichtig	28	19.44 %	
unwichtig	3	2.08 %	

Mittelwert: 2.72; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Probleme bei Unternehmensnachfolge (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	9	6.25 %	
wichtig	18	12.50 %	
durchschnittlich	32	22.22 %	
weniger wichtig	44	30.56 %	
unwichtig	36	25.00 %	

Mittelwert: 3.58; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Internationalisierung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	14	9.72 %	
wichtig	47	32.64 %	
durchschnittlich	37	25.69 %	
weniger wichtig	32	22.22 %	
unwichtig	9	6.25 %	

Mittelwert: 2.82; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Vertriebsmanagement (Kommentar / Hinweis)

Ihre Teilnahme an einer bezahlten IT Fernsehreihe auf N-TV/TV-24/ Phönix (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	6	4.17 %	
wichtig	8	5.56 %	
durchschnittlich	28	19.44 %	
weniger wichtig	51	35.42 %	
unwichtig	49	34.03 %	

Mittelwert: 3.91; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Kundenbindung & Prozesse (Vertrieb ergebnisbezogen und nachhaltig ausbauen) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	34	23.61 %	
wichtig	64	44.44 %	
durchschnittlich	31	21.53 %	
weniger wichtig	12	8.33 %	
unwichtig	1	0.69 %	

Mittelwert: 2.17; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Internet richtig nutzen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	29	20.14 %	
--------------	----	---------	--

wichtig	48	33.33 %	
durchschnittlich	37	25.69 %	
weniger wichtig	16	11.11 %	
unwichtig	10	6.94 %	

Mittelwert: 2.50; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Beispiele erfolgreicher Vertriebsprozesse (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	32	22.22 %	
wichtig	72	50.00 %	
durchschnittlich	19	13.19 %	
weniger wichtig	14	9.72 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.15; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Wie macht man Wettbewerbs- und Kundenzufriedenheitsanalyse (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	25	17.36 %	
wichtig	65	45.14 %	
durchschnittlich	38	26.39 %	
weniger wichtig	13	9.03 %	
unwichtig	1	0.69 %	

Mittelwert: 2.30; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Arten des Vertriebes (eigener, outsourcen, Medien (Presse, Internet, ...) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	26	18.06 %	
wichtig	63	43.75 %	
durchschnittlich	33	22.92 %	
weniger wichtig	13	9.03 %	
unwichtig	4	2.78 %	

Mittelwert: 2.32; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Wie verkaufe ich Dienstleistungen in der Krise (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	45	31.25 %	
wichtig	59	40.97 %	
durchschnittlich	20	13.89 %	
weniger wichtig	15	10.42 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.08; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

Wie komme ich zu Leads über das MUK Netzwerk? (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	45	31.25 %	
wichtig	59	40.97 %	
durchschnittlich	21	14.58 %	
weniger wichtig	13	9.03 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 2.06; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Erfahrungsberichte über Direktvertrieb zur Neukundengenerierung (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	33	22.92 %	
--------------	----	---------	--

wichtig	60	41.67 %	
durchschnittlich	30	20.83 %	
weniger wichtig	11	7.64 %	
unwichtig	6	4.17 %	

Mittelwert: 2.26; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

IT Strategien großer mittelständischer Unternehmen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	18	12.50 %	
wichtig	43	29.86 %	
durchschnittlich	48	33.33 %	
weniger wichtig	24	16.67 %	
unwichtig	4	2.78 %	

Mittelwert: 2.66; Für 7 Person(en) (= 4.86%) war die Frage nicht relevant.

Geo Marketing, best practise Beispiele (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	9	6.25 %	
wichtig	34	23.61 %	
durchschnittlich	56	38.89 %	
weniger wichtig	29	20.14 %	
unwichtig	10	6.94 %	

Mittelwert: 2.98; Für 6 Person(en) (= 4.17%) war die Frage nicht relevant.

CIO Conference (Wohin geht die Reise der Unternehmen in der IT) (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	24	16.67 %	
wichtig	47	32.64 %	
durchschnittlich	41	28.47 %	
weniger wichtig	22	15.28 %	
unwichtig	6	4.17 %	

Mittelwert: 2.56; Für 4 Person(en) (= 2.78%) war die Frage nicht relevant.

Wie bekomme ich Termine/Priorität für Projekte (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	21	14.58 %	
wichtig	54	37.50 %	
durchschnittlich	44	30.56 %	
weniger wichtig	14	9.72 %	
unwichtig	8	5.56 %	

Mittelwert: 2.53; Für 3 Person(en) (= 2.08%) war die Frage nicht relevant.

Wie geht man Großunternehmen an (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	30	20.83 %	
wichtig	56	38.89 %	
durchschnittlich	35	24.31 %	
weniger wichtig	14	9.72 %	
unwichtig	7	4.86 %	

Mittelwert: 2.38; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

Wie gewinnen Großkonzerne den Mittelstand (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	11	7.64 %	
--------------	----	--------	--

wichtig	35	24.31 %	
durchschnittlich	48	33.33 %	
weniger wichtig	32	22.22 %	
unwichtig	13	9.03 %	

Mittelwert: 3.01; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Wie kann Internet und Email einen Verkäuferbesuch ersetzen (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	28	19.44 %	
wichtig	42	29.17 %	
durchschnittlich	40	27.78 %	
weniger wichtig	23	15.97 %	
unwichtig	6	4.17 %	

Mittelwert: 2.55; Für 5 Person(en) (= 3.47%) war die Frage nicht relevant.

Kontakte und Kunden so managen, dass Neugeschäft entsteht (Einfach-Antwort)

sehr wichtig	66	45.83 %	
wichtig	51	35.42 %	
durchschnittlich	17	11.81 %	
weniger wichtig	6	4.17 %	
unwichtig	2	1.39 %	

Mittelwert: 1.78; Für 2 Person(en) (= 1.39%) war die Frage nicht relevant.

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

- Mehr Kontinuität bei den Teilnehmern
- An dieser Stelle ein Kompliment für Idee und Umsetzung des MUK Roundtable!!!
- Es stört nichts; im Gegenteil: die Struktur und das Angebot finde ich Klasse.
- Im letzten Jahr fand ich den abschließenden RT 'Blick in die Zukunft' etwas zu 'werblich'. Ich würde hier großen Wert darauf legen, dass die Vortragenden tatsächlich über Visionen und Zukunft sprechen und nicht über die 'heutigen' Produkte.
- 'Vertriebsverbot' auf den Roundtables für die Unmasse an freie Trainern, Coaches, usw. die in den Pausen recht penetrant auf Visitenkartenjagd sind. Und danach über xing und co nerven. Mehr Vorträge von Unternehmern. weniger von Beratern
- zeitlich und örtlich bedingt konnte ich bisher nur sehr wenige Veranstaltungen wahrnehmen. Dabei fiel mir jedoch regelmäßig auf, dass mitunter stark spielerische / naive Instrumente für die Interaktion unter den Teilnehmern eingesetzt wurden ('chaka!'). Das ist völlig unnötig - wir sind doch alle erwachsen.
- Perfect
- Empfehlungsmanagement - wer kann für wen von Nutzen sein -> Zusammenbringen ... ich habe leider keine Ahnung, was 'Compliance der showstopper im Vertrieb' bedeuten soll.
- Habe noch nie teilgenommen.
- Zusätzlich zu Geschäftsführern sollte auch die Teilnahme von angestellten Führungskräften möglich sein.
- Herzliche Grüße
Ihr Jürgen T. Knauf PS: Grundsätzlich den Fokus ebensostark auf das 'Wie' wie auf das 'Was' legen...
- Weiter so!
- Es sind Querschnittsthemen, die für die Veranstaltungen interessant sind. Schwieriger sind die für das Einzelunternehmen viel wichtigeren Fragen, wie man sich im speziellen Markt bewegt. Vielleicht würden da ein paar Subkategorien helfen, z.B. Teilmarkt b2b, Teilmarkt öffentliche Auftraggeber, Teilmarkt erp-Software, Teilmarkt Compliance mit gesetzlichen Vorschriften.
- Alles bestens!
- Mehr Raum zum Netzwerken.

- Genau betrachtet, ist dieser Themenkatalog 2010 ein kompletter 'Wichtig'-Katalog...
Noch unter Vertriebsmanagement / Unternehmerverantwortung: Immer wieder über den Tag hinaus Marke und Unternehmen schärfen, positionieren, kommunizieren! In diesem Sinne starke MUK-IT-Visonen und Events 2010.
- Wir sind zwar auch in der IT, aber auch in Elektronik und Maschinenbau tätig->zu spezialisiert, paßt nicht richtig
- Zu viel Beiträge zum Thema Vertriebsmethodik. Förderung von Kooperationen untereinander.
- Wie können wir uns persönlich näher kennen lernen und vertrauter werden? Besser erfahren, was die anderen machen?
Ideen: - Werbematerial auslegen? Hilft wahrscheinlich nicht viel. - Jeder darf eine DIN A4-Seite mit Foto von sich an definierter Tafel aushängen? Schaut wahrscheinlich keiner an. - erweiterte, große Namensschilder mit Teaser-Infos über die Person? Fänd ich nicht schlecht. ...muss vielleicht alles etwas reifen...
- Sie machen das sehr gut. Es ist nach einem 'würdigen' Nachfolger zu suchen, denn einen MUK an einen jüngeren Nachfolger zu übergeben, ist ein Prozess, der nicht innerhalb von 3 Monaten funktioniert. Ein schmerzloser und verlustfreier Übergang dauert wohl eher 2 Jahre.
- zu wenig Erfahrung.
- Finde das Angebot sehr gut, mich stört, dass ich mich zu wenig oft aufraffe an diesen Interessanten Roundtables teilzunehmen.
Ab und zu würde ich gerne meinen Vertriebsleiter mitnehmen.
- Timing - nach 16.30 h / 17.00 h
Langfristigere Planung/Ankündigung Zu viele Themen! Mehr Kontakt-/netzwerkmöglichkeiten während der Roundtables, und neue Tools wie BADges mit NAMen und Fokus der Aktivitäten.
- Zielsetzung Fragebogen völlig unklar.
Scope der Fragen unklar. Ist die erste Frage im bezug auf meinem Unternehmen oder allgemein gedacht??
- Das immer gleiche Design. Hier wäre ein wenig Abwechslung sinnvoll. (VK)
- War noch nie dabei. Bin aber sehr gespannt. Mfg. Jürgen Overhoff, ITP Software Systeme GmbH, München, geschäftsführender Gesellschafter.
- Gefällt mir, wie er ist.
- Als Tool-Hersteller interessieren wir uns naturgemäß besonders für den Bereich Standards, Plattformen, Softwareentwicklungs-Tools, etc. Eine Diskussion hierüber mit Ausblick seitens der 'IT-Elefanten' wäre sicherlich interessant.
Ansonsten bin ich gespannt auf den 44. Roundtable. Beste Grüße Johannes Jacop
- bitte die Veranstaltungen im Norden Münchens durchführen, dann kann man eher 'mal v. Regensburg aus teilnehmen
- schwierig zu sagen, war bisher nur einmal dabei....
- Barack Obama ist innerhalb kürzester Zeit von einem 'nur' regional bekannten Senator von Illinois als amerikanischer Präsident zu einem weltweit gefeierten Politstar geworden. Zu diesem rasanten Aufstieg hat sein Medienberater David Axelrod einen entscheidenden Beitrag geliefert! Davon ausgehend meine Anregungen für 2010:
Angesichts von Krisenzeiten - letztlich aber auch zu 'normalen' Zeiten - ist doch die zentrale Frage: Wie kann man mit Hilfe moderner Medien innerhalb kürzester Zeit Phänomene, wie Arbeitskreise (z.B. MUK), Einzelpersonen, Ideen, Produkte usw., einem breiten und kritischen Publikum durchgängig, überzeugend und damit nachhaltig nahebringen? - Im Prinzip verbirgt sich diese Frage hinter all den o.g. Themen 2010! Das dahinter verborgene Erfolgsgeheimnis sollte 2010 gelüftet - oder zumindest andiskutiert werden ... MfG Dr.-Ing. Klaus Pientka Systemhaus München
- Stören tun mich eigentlich nur einige der obigen Fragen, die man so wirklich nicht beantworten kann. Insbesondere ist mir die Mitarbeiterführung ins Auge gestochen. 'Ein Mischung aus laissez faire und Diktatur' so ein Schmarh !!! Wer heute noch meint, dass er mit diktatorischen Allüren erfolg haben wird, geschweige denn mehr Erfolg als anders, der ist bald ziemlich einsam in seinem Team !!! Oder die Mitarbeiter die das mit sich machen lassen haben die Zeichen der Zeit verpasst !!! In beiden Fällen keine gute Aussicht für das betroffene Team... Übrigens gibt es da nichts zu mischen, denn beide Varianten führen meilenweit an der Realität vorbei, insofern weiss ich nicht was mit diesem Fragebogen bezweckt wird, aber durch diese Art multiple choice kommen Sie nicht wirklich an die innovativeren Ideen heran. Und die sind es doch, die Sie eigentlich diskutieren wollen...
- keine Beanstandungen. Alles gut.