

# Report for Onlinebefragung des MUK IT 2017

1. Bestimmen Sie die Roundtable Themen für 2018 entscheidend mit. Es dauert ca. 4-5 Minuten (selbst getestet). Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Punkte.

|  | sehr wichtig | wichtig     | durchschnittlich | weniger wichtig | unwichtig | Responses |
|--|--------------|-------------|------------------|-----------------|-----------|-----------|
| Design Thinking – Methode: Nutzen und Erfahrungen<br>Count<br>Row %  | 19<br>25.3%  | 25<br>33.3% | 17<br>22.7%      | 11<br>14.7%     | 3<br>4.0% | 75        |
| Innovationsmanagement bei KMUs als Wachstumstreiber<br>Count<br>Row %  | 18<br>23.7%  | 29<br>38.2% | 17<br>22.4%      | 9<br>11.8%      | 3<br>3.9% | 76        |
| Cybersecurity - wie kann ich mich effizient und effektiv vor Angriffen bestmöglichst schützen (z.B. durch Security Intelligence Lösungen)?<br>Count<br>Row % | 18<br>23.7%  | 17<br>22.4% | 26<br>34.2%      | 12<br>15.8%     | 3<br>3.9% | 76        |
| Lean Methoden zur Optimierung und Fokussierung -> Methoden, Erfahrungen, Ergebnisse<br>Count<br>Row %  | 7<br>9.6%    | 27<br>37.0% | 20<br>27.4%      | 13<br>17.8%     | 6<br>8.2% | 73        |
| Nutzen und Grenzen von agilem Management und Selbstorganisation<br>Count<br>Row %  | 11<br>14.5%  | 33<br>43.4% | 19<br>25.0%      | 11<br>14.5%     | 2<br>2.6% | 76        |
| Innovation und Führung - wie spielt das zusammen?<br>Count<br>Row %  | 9<br>11.8%   | 34<br>44.7% | 17<br>22.4%      | 12<br>15.8%     | 4<br>5.3% | 76        |

|   | sehr<br>wichtig | wichtig     | durchschnittlich | weniger<br>wichtig | unwichtig   | Responses |
|---|-----------------|-------------|------------------|--------------------|-------------|-----------|
| Mitarbeiter gewinnen und halten als mittelständischer Arbeitgeber im Wettbewerb mit Microsoft, Google, Amazon, BMW usw.<br>Count<br>Row % | 22<br>29.3%     | 21<br>28.0% | 18<br>24.0%      | 12<br>16.0%        | 2<br>2.7%   | 75        |
| Modelle, Chancen und Risiken echter Mitarbeiterbeteiligung<br>Count<br>Row %  | 8<br>10.5%      | 27<br>35.5% | 23<br>30.3%      | 16<br>21.1%        | 2<br>2.6%   | 76        |
| Erfolgreiche Mitarbeitergewinnung durch die Sozialen Medien<br>Count<br>Row %   | 12<br>15.8%     | 24<br>31.6% | 22<br>28.9%      | 16<br>21.1%        | 2<br>2.6%   | 76        |
| Nutzung von Technologien und cloudbasierten Lösungen in der Unternehmensführung<br>Count<br>Row %   | 6<br>8.0%       | 30<br>40.0% | 16<br>21.3%      | 19<br>25.3%        | 4<br>5.3%   | 75        |
| Unsere soziale Verantwortung als Unternehmer und Treiber der Digitalisierung<br>Count<br>Row %  | 10<br>13.5%     | 23<br>31.1% | 19<br>25.7%      | 19<br>25.7%        | 3<br>4.1%   | 74        |
| Wie kann man verteilte Teams entlang einer Mission/Vision führen?<br>Count<br>Row %   | 10<br>13.3%     | 23<br>30.7% | 21<br>28.0%      | 18<br>24.0%        | 3<br>4.0%   | 75        |
| Führung im digitalen Zeitalter<br>Count<br>Row %  | 13<br>17.3%     | 27<br>36.0% | 19<br>25.3%      | 13<br>17.3%        | 3<br>4.0%   | 75        |
| Wachstumstreiber und -hemisne für Start-ups<br>Count<br>Row %   | 8<br>10.8%      | 15<br>20.3% | 17<br>23.0%      | 23<br>31.1%        | 11<br>14.9% | 74        |
| Erfolgsfaktoren und Risiken bei der Umstellung von Bestandskunden zu neuen Abrechnungsmodellen<br>Count<br>Row %                          | 11<br>14.9%     | 19<br>25.7% | 21<br>28.4%      | 15<br>20.3%        | 8<br>10.8%  | 74        |

|  | sehr<br>wichtig | wichtig     | durchschnittlich | weniger<br>wichtig | unwichtig | Responses |
|--|-----------------|-------------|------------------|--------------------|-----------|-----------|
| Können Kooperationsmodelle trotz Fachkräftemangel zu Wachstum führen?<br>Count<br>Row %  | 4<br>5.4%       | 22<br>29.7% | 25<br>33.8%      | 19<br>25.7%        | 4<br>5.4% | 74        |
| Geschäftspotentiale bei IoT-Anwendungen<br>Count<br>Row %  | 16<br>21.3%     | 23<br>30.7% | 19<br>25.3%      | 14<br>18.7%        | 3<br>4.0% | 75        |
| Wie kann man die größten Mehrwerte einer Innovation identifizieren?<br>Count<br>Row %  | 10<br>13.3%     | 32<br>42.7% | 20<br>26.7%      | 10<br>13.3%        | 3<br>4.0% | 75        |
| Blockchain – was ist das und welche Einsatzgebiete ergeben sich daraus?<br>Count<br>Row %  | 16<br>21.6%     | 27<br>36.5% | 17<br>23.0%      | 10<br>13.5%        | 4<br>5.4% | 74        |
| Anwendungsfelder und Geschäftsmodelle für Cognitive Computing und Künstliche Intelligenz (KI)<br>Count<br>Row %                  | 19<br>25.7%     | 28<br>37.8% | 16<br>21.6%      | 9<br>12.2%         | 2<br>2.7% | 74        |
| Digitale Transformation mit Beispielen bei mittelständischen Systemhäusern und Softwareentwicklungsunternehmen<br>Count<br>Row % | 21<br>29.2%     | 29<br>40.3% | 12<br>16.7%      | 8<br>11.1%         | 2<br>2.8% | 72        |
| Use cases zum Thema Augmented Reality (AR)<br>Count<br>Row %   | 13<br>17.3%     | 20<br>26.7% | 23<br>30.7%      | 15<br>20.0%        | 4<br>5.3% | 75        |
| Anwendungen von Cloud im Umfeld IoT, Digitalisierung und Grenzen<br>Count<br>Row %   | 13<br>17.3%     | 30<br>40.0% | 19<br>25.3%      | 12<br>16.0%        | 1<br>1.3% | 75        |

|  | sehr<br>wichtig | wichtig     | durchschnittlich | weniger<br>wichtig | unwichtig | Responses |
|--|-----------------|-------------|------------------|--------------------|-----------|-----------|
| Bedeutung der Website, SEO, Social Media Marketing und digitales Marketing im B2B Geschäft für Wachstum durch Neukundengewinnung<br>Count<br>Row % | 18<br>24.0%     | 28<br>37.3% | 12<br>16.0%      | 11<br>14.7%        | 6<br>8.0% | 75        |
| Self Selling Products mit Best Cases aus der Business Welt – Was können IT Unternehmer davon lernen?<br>Count<br>Row %                             | 11<br>14.9%     | 35<br>47.3% | 13<br>17.6%      | 9<br>12.2%         | 6<br>8.1% | 74        |
| Professionelles Content Marketing - Mit Inhalten im Wettbewerb Neukunden gewinnen<br>Count<br>Row %  | 12<br>16.0%     | 19<br>25.3% | 24<br>32.0%      | 16<br>21.3%        | 4<br>5.3% | 75        |
| Was ist der Schlüssel, um Kunden richtig zu führen?<br>Count<br>Row %  | 16<br>21.3%     | 22<br>29.3% | 20<br>26.7%      | 12<br>16.0%        | 5<br>6.7% | 75        |
| Den Vertrieb von Produkten verbessern oder beschleunigen (z.B. Standard-Dienstleistungen, Security-Produkte)<br>Count<br>Row %                     | 16<br>21.6%     | 23<br>31.1% | 21<br>28.4%      | 9<br>12.2%         | 5<br>6.8% | 74        |
| Aufbau eines systematischen Consulting-Vertriebs<br>Count<br>Row %   | 15<br>20.3%     | 29<br>39.2% | 17<br>23.0%      | 9<br>12.2%         | 4<br>5.4% | 74        |
| Erfolgreiche Beispiele für die Delegation und Skalierung von Know-How-intensivem Vertrieb von der Geschäftsleitung auf ein Team<br>Count<br>Row %  | 20<br>27.4%     | 23<br>31.5% | 17<br>23.3%      | 10<br>13.7%        | 3<br>4.1% | 73        |

Totals

Total Responses

76

