

# 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 gefügten 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



### 3. Vorname



### 4. Nachname



### 5. E-Mail-Adresse

### 6. Telefonnummer

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