

Erweiterte Unternehmensdaten

1. Ihr Ansprechpartner / Ihre Ansprechpartnerin:

2. Wie ist Ihre Kundschaft derzeit strukturiert?

Anteil privater Kunden  
(in %)

Anteil gewerblicher  
Kunden (in %)

Anteil öffentliche  
Auftraggeber (in %)

3. Struktur der Beschäftigten im Unternehmen

Vollzeitbeschäftigte  
(39 - 40  
Wochenstunden)

Teilzeitbeschäftigte  
(15 - 38  
Wochenstunden)

geringfügig Beschäftigte  
(bis 450.-€ pro Monat)

4. Wie haben sich die Umsätze Ihres Unternehmens im letzten Geschäftsjahr (oder in den letzten 2-3 Geschäftsjahren) gegenüber dem Vorjahr entwickelt?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="radio"/> Deutliche Steigerung von mindestens 10% | <input type="radio"/> Leicht gesunken von 2% bis unter 5%  |
| <input type="radio"/> Steigerung von 5% bis unter 10%         | <input type="radio"/> Gesunken von 5% bis unter 10%        |
| <input type="radio"/> Leichte Steigerung von 2% bis unter 5%  | <input type="radio"/> Deutlich gesunken von mindestens 10% |
| <input type="radio"/> Quasi unverändert (+/- 2%)              | <input type="radio"/> Keine Angabe                         |

5. In welche Kategorie würden Sie Ihr Unternehmen einordnen?

- Handwerk (bitte weiter auf Seite 8)
- Industrie (bitte weiter auf Seite 2)

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### F&E -> Forschung & Entwicklung

6. Bitte geben Sie die Anzahl der MitarbeiterInnen im F&E Department und im Technischen Department (Fachabteilungen) an

Mitarbeiter in F&E  
Department

Mitarbeiter in F&E mit  
Universitätsabschluss

Mitarbeiter in F&E mit  
PhD/Doktorat

Mitarbeiter im  
Technischen Department

Mitarbeiter im  
Technischen Department  
mit Universitätsabschluss

Mitarbeiter im  
Technischen Department  
mit PhD/Doktorat

7. Wie wurden Ihre wichtigsten Produkte und Dienstleistungen entwickelt (Beschränken Sie sich auf die 3 wichtigsten Produkte und Dienstleistungen, die Sie anbieten)? [Mehrfachauswahl möglich]

F&E Investments

Ausländische Partner: Investoren

Unterstützung (internes) F&E Department

Unterstützung & Zusammenarbeit mit dem/den Lieferanten  
( value co-creation

Unterstützung (interne) Fachabteilungen

Druck des des/der Konkurrenten und Mitbewerber

Unterstützung & Zusammenarbeit mit dem/den Kunden (  
value co-creation)

Unternehmensumwelt: Technologie-Wandel,  
Produktwandel

Universitäten und/oder Forschungszentren

Andere externe Partner

Design Studios, Engineering Büros

Keine Entwicklungsaktivitäten

Andere Gründe (bitte angeben)

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Adaptionsgrad von Industrie 4.0 Technologien

8. Wie hoch ist der Adaptionsgrad der Nutzung von Industrie 4.0 Methoden und Technologien in Ihrem Unternehmen?

	gar nicht	gering	hoch	intensiv
1. Autonome Systeme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Simulation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. horizontale und vertikale Systemintegration	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Industrial Internet of Things	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Cybersecurity	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Cloud Computing	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Additive Manufacturing	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Augmented Reality	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Big data und Analytics	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 9. Was ist die Motivation für die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen?

	Stimme nicht zu	Stimme teilweise zu	Stimme größtenteils zu	Stimme voll zu
1. Wechsel und Erneuerung der Geschäftsmodelle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Adaption existierender Produkte und Services	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Angebot von neuen Produkte und Services	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Erschließung neuer Kunden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Reduktion des Materialverbrauchs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Kontrolle der Produkte/Services; Qualität und Robustness	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Ablösung bestehender Produkte und Services vom Markt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Interne Innovation, Erneuerung und Adaption	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 10. Hat Ihr Unternehmen (schon) eine Strategie für die Digitale Transformation entwickelt?

	Stimme nicht zu	Stimme teilweise zu	Stimme größtenteils zu	Stimme voll zu
1. Eine Roadmap für die Realisierung des Industrie 4.0 Paradigma ist verfügbar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Es besteht ein zentrale Koordination der Industrie 4.0 Aktivitäten im Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Finanzielle Ressourcen für die Realisierung des Industrie 4.0 Paradigma sind verfügbar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Die Kommunikation der Industrie 4.0 Aktivitäten im Unternehmen sind transparent und fortlaufend	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Stimme nicht zu	Stimme teilweise zu	Stimme größtenteils zu	Stimme voll zu
5. Die MitarbeiterInnen-Ziele zur Realisierung des Industrie 4.0	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Paradigma im Unternehmen sind erhoben und definiert	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Eine Risikoabschätzung zur Realisierung des Industrie 4.0 Paradigma im Unternehmen ist vorhanden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Die Bereitschaft der Manager und MitarbeiterInnen zur Realisierung des Industrie 4.0 Paradigma im Unternehmen ist vorhanden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Trainings zur Qualifikation von Managern und MitarbeiterInnen hinsichtlich Industrie 4.0 Aktivitäten im Unternehmen sind verfügbar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Die Digitale Transformation ist Bestandteil der Unternehmensstrategie und wird aktiv gemanaged	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Das Unternehmen beschäftigt sich sowohl mit existierenden als auch mit den neuen Industrie 4.0 Standards	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Eine (generelle) Innovationsstrategie ist im Unternehmen vorhanden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Eine Industrie 4.0 Technologie Strategie ist im Unternehmen vorhanden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Eine Investment Strategie hinsichtlich Industrie 4.0 Technologien ist im Unternehmen vorhanden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andere (bitte angeben):				

11. Können Sie ein Gesamtbudget angeben (in EUR pro Jahr)?

Nein

Ja

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Bedarf an Industrie 4.0 Methoden & Technologien

12. Wie hoch ist der Grad der geplanten Nutzung von Industrie 4.0 Methoden & Technologien in Ihrem Unternehmen?

	1. gewünschte Intensität der Nutzung	2. vorgesehenes Investitionsbudget
1. Autonome Systeme	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2. Simulation	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3. horizontale und vertikale Systemintegration	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4. Industrial Internet of Things	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5. Cybersecurity	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6. Cloud Computing	<input type="text"/>	<input type="text"/>
7. Additive Manufacturing	<input type="text"/>	<input type="text"/>
8. Augmented Reality	<input type="text"/>	<input type="text"/>
9. Big data und Analytics	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Ausstattung - Hardware

13. Welche Hardwareausstattung nutzen Sie und/oder Ihre Beschäftigten aktuell bei der Arbeitsausführung?

- Personal- bzw. Büro-Computer
- Laptop
- Tablet
- Mobiltelefone / Firmenhandys
- Weitere spezielle (gewerketypisch) "digitale" Arbeitswerkzeuge (z.B. Meßgeräte):

14. Mit welcher Software, welchen Programmen, welchen Apps arbeiten Sie aktuell in Ihrem Betrieb?

- Microsoft Betriebssysteme
- Microsoft Office-Produkte
- Apple Betriebssysteme
- Branchen- bzw. gewerkespezifische Programme

15. Wie gehen Sie aktuell in Bezug auf das Thema Digitalisierung in Ihrem Unternehmen vor?

- Die Digitalisierung ist ein fester Bestandteil der Geschäftsstrategie unseres Unternehmens.
- Wir arbeiten an der Umsetzung einzelner digitaler Projekte, haben aber bisher keine übergreifende Strategie.
- Wir sind noch in der „digitalen“ Planungsphase.
- Wir haben uns noch nicht mit dem Thema beschäftigt.

**Sie haben folgende Antwort gewählt: Wir arbeiten an der Umsetzung einzelner digitaler Projekte, haben aber bisher keine übergreifende Strategie.**

16. Welche Einzelprojekte sind dies?

17. Ist Ihr Unternehmen in die Handwerksrolle eingetragen? Wenn ja, welche(s) Gewerk(e)?

Nein

Ja

18. Bitte beschreiben Sie Ihre "digitale" Planungsphase in Stichworten

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Information und Kommunikation

19. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Klassische Unternehmenswebsite mit Angaben zum Unternehmen sowie Produkt- und Leistungsangebot	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Optimierung der Unternehmenswebsite für mobile Endgeräte	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Suchmaschinenmarketing/-optimierung	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Online Werbung – z.B. durch Banner- und Video-Werbung auf Nachrichten- oder Branchenportalen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail-Marketing – z.B. in Form eines elektronischen Kunden-Newsletters	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Personalisierung von Kampagnen auf Websites, in der Online-Werbung oder im Rahmen von E-Mail-Marketing	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Unternehmensauftritt / -präsenz in sozialen Netzwerken	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nutzung von sozialen Medien für Kommunikation und Werbung	<input type="text"/>	<input type="text"/>

GeZu 4.0 - Datenerhebung

Verkauf und Beratung

20. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Kundenanfragen auf der Unternehmenswebseite über E-Mail oder Kontaktformular	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Automatisierte Weiterleitung der elektronischen Kundenanfrage an die zuständigen Mitarbeiter	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Beratung und/oder Verkauf mittels Online-Chat oder Video-Telefonie	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Beratung- und Serviceangebote über soziale Netzwerke	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lückenloses abgestimmtes Einkaufs- und Serviceerlebnis über alle Kanäle	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Angebot von Kunden-Apps für verschiedene Anwendungs-bereiche – z.B. Service Apps	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Betrieb eines eigenen Online Shops	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Echtzeit-Informationen zu Produktverfügbarkeit, Auftragsstand, Servicestatus, Liefertermin etc.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Individuelle Produkt- bzw. Servicegestaltung durch den Kunden mittels (Online-) Konfigurator	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Komplett automatisierte Angebotserstellung	<input type="text"/>	<input type="text"/>

GeZu 4.0 - Datenerhebung

Kundenbeziehungsmanagement

21. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Webbasiertes Selfservice- bzw. Kundenportal – z.B. für Selbst-administration oder Buchung von weiteren Produkten	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Systematische Erfassung und Verarbeitung von Kundeninfor-mationen in einer professionellen Datenbank	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Zentraler Zugriff auf alle im Unternehmen vorhandenen kunden- und vertragsrelevanten Informationen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Integration von externen Informationen in das CRM (Consumer Relationship Management) – z.B. Geodaten, Daten aus sozialen Netzwerken)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Zugriff auf Kundendaten und Vertriebsanwendungen mit mobilen Endgeräten	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Individualisierung von Beratung und Verkauf auf Basis verfügbarer Informationen über den Kunden	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Mobiles Arbeiten und interne Zusammenarbeit

22. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Mobiler Zugriff auf Geschäftsanwendungen wie z.B. Auftragsverwaltung, Geschäftsdaten	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Mobiler Zugriff auf Kommunikationsanwendungen wie z.B. E-Mail, Kalender und (Video-) Konferenzlösungen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Durchführung von Audio- und Webkonferenzen mit Beschäftigten, Kunden oder Partnern	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Durchführung von Videokonferenzen mit Beschäftigten, Kunden oder Partnern	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Informations- und Wissensaustausch von Beschäftigten über Gruppen- oder Projektplattformen	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Digitalisierung entlang der Wertschöpfung

23. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eignen Unternehmen
Ausbau digitaler Geschäftsprozesse d.h. die Umstellung von manuellen oder von Papier bzw. Medienbrüchen geprägten Abläufe hin zu digitalen, elektronischen Abläufen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Auf- bzw. Ausbau von mobilen Geschäftsprozessen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Umsetzung einer durchgängig automatisierten Prozesskette von der Beauftragung über den Auftragseingang bis zur abschließenden Auslieferung und Service	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Einbindung von Lieferanten oder Geschäftspartnern in die eigenen Unternehmenssysteme	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Systematische Auswertung und Analyse von Unternehmensdaten („Business Intelligence und Analytics“)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Einfacher Zugriff auf Daten unterschiedlicher Quellen, d.h. unabhängig vom Datenformat, der Anwendung oder dem Speicherort, deren Verknüpfung und Analyse	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Durchführung von Echtzeit-Analysen	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Relevanz für das eigene Unternehmen**

**Umsetzung im eigenen Unternehmen**

Aufbau von Vorhersagemodellen auf Basis von Datenmodellen („Predictive Analytics“)

Zentrale Verwaltung, Steuerung und Überwachung von vernetzen Objekten wie Produktionsanlagen, Fahrzeugen, Werkzeugen etc.

Vorausschauende Wartung und Instandhaltung von Maschinen, Anlagen und Werkzeugen („Predictice Maintenance“)

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Cloud Services

24. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Nutzung von Anwendungen aus der Cloud	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nutzung von IT-Infrastrukturen aus der Cloud – z.B. Rechen- oder Speicherleistung	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nutzung von Plattformen aus der Cloud – z.B. für die Entwicklung, Test und Betrieb von innovativen Applikationen (Anwendungen)	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### Digitale Angebote und (neue) Geschäftsmodelle

25. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Komplette Umstellung des Vertriebsmodells auf Online Kanäle	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Unsere Produkte und Services werden mithilfe von Daten individualisiert, d.h. auf den Kunden persönlich zugeschnitten	<input type="text"/>	<input type="text"/>
„Veredelung“ unserer Produkte mit vernetzten intelligenten Funktionen („Smart Products“)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Angebot von „vorausschauenden“ Services als integraler Bestandteil unserer angebotenen Produkte – z.B. Fernwartung, Verschleißüberwachung	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Angebot von digitalen d.h. daten- und dienstebasierten Services	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Entwicklung komplett neuer digitaler Produkte und Services	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Relevanz für das eigene Unternehmen****Umsetzung im eigenen Unternehmen**

Nutzungsbasierte  
Abrechnung für Produkte  
und Dienstleistungen  
(„Pay-per-use“) und/oder  
Mietangebote von  
Produkten („as a service“  
statt Produktverkauf)

Bereitstellung der  
eigenen Produktions-/  
Serviceplattform (z.B.  
eigene Bestellportale) für  
andere Anbieter/Partner

Nutzung von Plattformen  
anderer Anbieter

## GeZu 4.0 - Datenerhebung

### IT- und Informationssicherheit

26. Bitte beurteilen Sie:

Wie relevant sind die folgenden Abläufe und Prozesse für die Beziehungen zu Ihrem Kunden?

Relevanz:

1 = sehr relevant, 2= relevant, 3 = nicht relevant / k.A. = keine Angabe

Wie bewerten sie dabei die Umsetzung dieser Abläufe und Prozesse in Ihrem Unternehmen?

Umsetzung:

1 = vollständige Umsetzung

3 = Umsetzung auf halbem Weg

5 = Umsetzung im Anfangsstadium oder in Planung

n.v. = nicht vorhanden / k.A. = keine Angabe

	Relevanz für das eigene Unternehmen	Umsetzung im eigenen Unternehmen
Sicherer Zugriff auf Daten und Anwendungen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sichere Netzwerkanbindung von anderen Standorten oder Filialen	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sichere Einbindung von mobilen Endgeräten – z.B. der Beschäftigten – in die Unternehmens-IT	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Überprüfung der Infrastruktur-, Netzwerk- und Endgerätesicherheit	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Schutz von Informationen und Wissen („Intellectual Property Protection“)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Lizenz- und Rechtemanagement für Software und Medien (Audio, Video, Text)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Einhaltung von Datenschutz und Compliance	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sichere Datenspeicherung und Datenübertragung	<input type="text"/>	<input type="text"/>

27. Hier haben Sie die Möglichkeit Kommentare zu der vorliegenden Umfrage anzufügen.

28. Kontaktdaten (freiwillig):

**Name**

**E-Mail-Adresse**