



# POTENZIALANALYSE FLEXIBEL WACHSEN

Delivering Transformation. Together.

sopra  steria  
CONSULTING

# AGENDA

1. BEFRAGUNGSDESIGN
  1. METHODE UND STICHPROBE
  2. ZUSAMMENSETZUNG DER STICHPROBE
2. SUMMARY
3. ERGEBNISSE





# 1. BEFRAGUNGSDESIGN

Methode & Zusammensetzung der Stichprobe

# METHODE UND STICHPROBE

---

## Methode

- Onlinebefragung
- Befragungsdauer: 10 Minuten
- Befragungszeitraum: 23.04.2018 - 14.05.2018

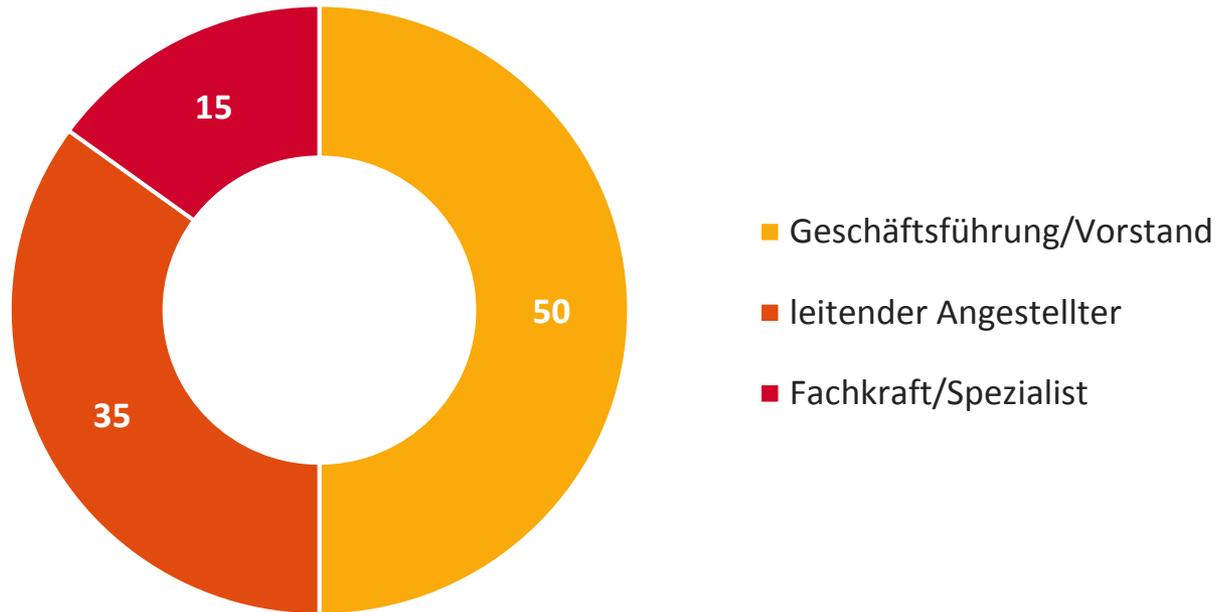
## Stichprobe

- Stichprobenumfang: **N = 249**, entsprechend der folgenden Kriterien:
- Branchenzugehörigkeit: Banken, Versicherungen, sonstige Finanzdienstleistungen, Energie- und Wasserversorgung, Telekommunikation/Medien, öffentliche Verwaltung, Automotive, sonstiges verarbeitendes Gewerbe
  - Position im Unternehmen: Geschäftsführung/Vorstand, leitender Angestellter oder Fachkraft/Spezialist
  - Tätigkeitsbereich im Unternehmen: Vorstand/Geschäftsführung, Strategieentwicklung/Business Development, IT, Vertrieb/Verkauf, Marketing, Finanzen/Controlling
- keine Quotierung der Stichprobe



# ZUSAMMENSETZUNG DER STICHPROBE I

Position im Unternehmen

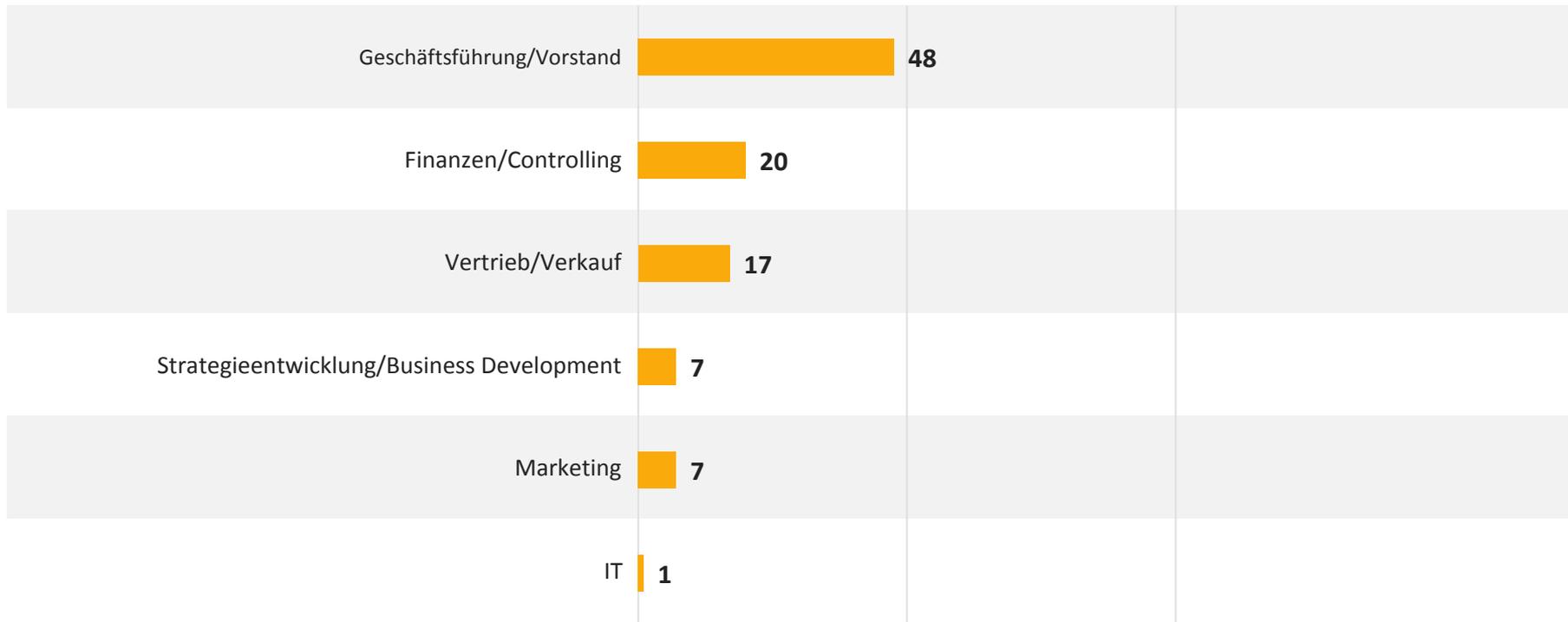


**Basis:** alle Befragten; n = 183;  
Angaben in Prozent



# ZUSAMMENSETZUNG DER STICHPROBE II

## Tätigkeitsbereich im Unternehmen

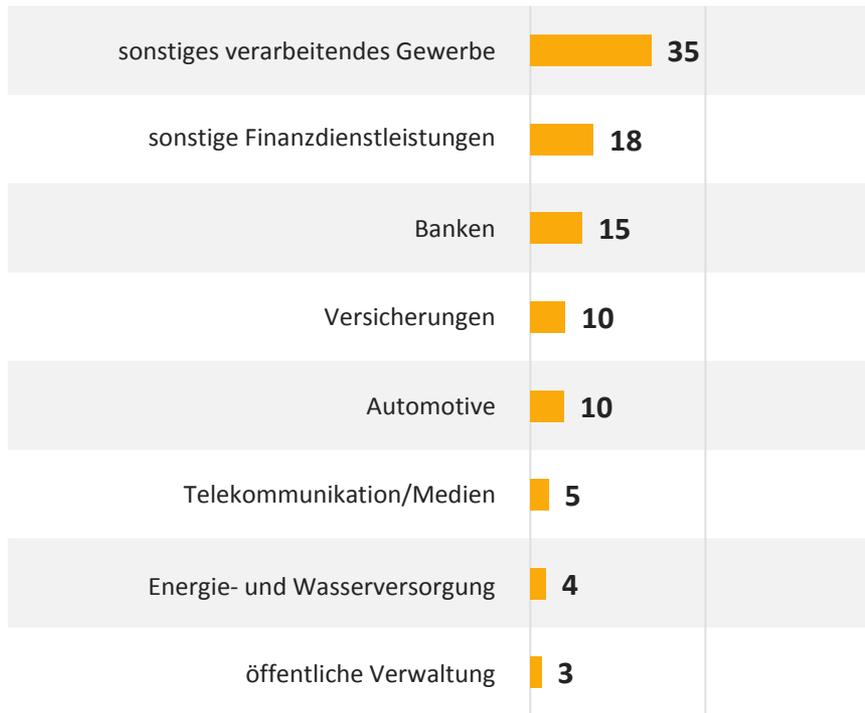


**Basis:** alle Befragten; n = 170  
Angaben in Prozent



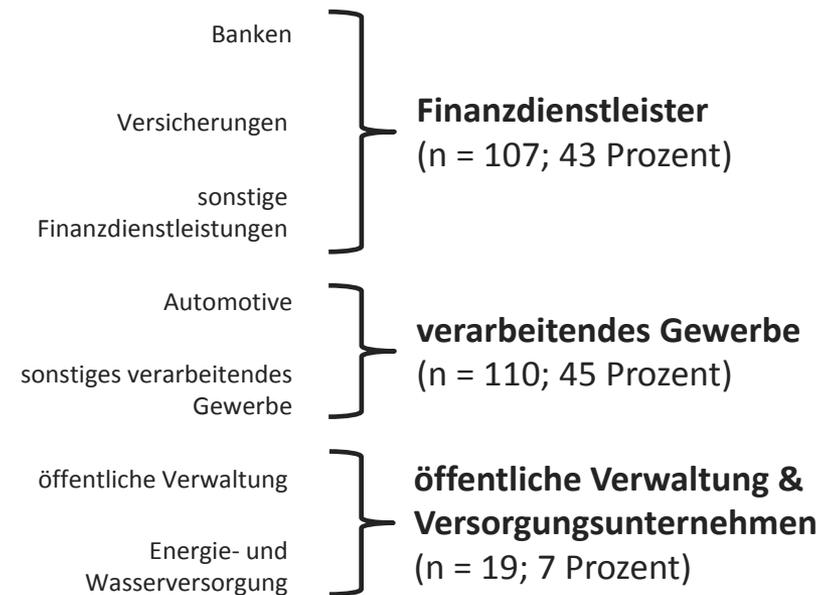
# ZUSAMMENSETZUNG DER STICHPROBE III

## Branchenzugehörigkeit



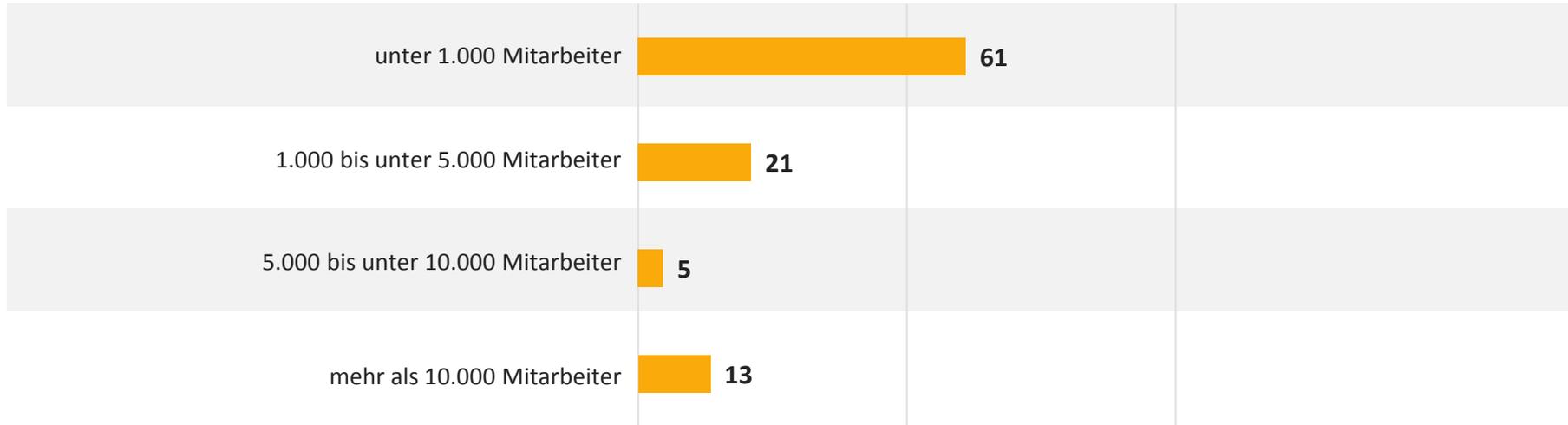
**Basis:** alle Befragten; n = 249;  
Angaben in Prozent

## Clusterbildung



# ZUSAMMENSETZUNG DER STICHPROBE IV

## Unternehmensgröße



**Basis:** alle Befragten; n = 238;  
Angaben in Prozent





## 2. SUMMARY



# SUMMARY

---

- Bei 84 Prozent der befragten Unternehmen ist Wachstum als Ziel in der Unternehmensstrategie verankert.
- Die Mehrheit der Befragten (85 Prozent) möchte durch den Ausbau des Kerngeschäfts wachsen. Die durch die Digitalisierung begünstigte Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Globalisierung gehören lediglich bei knapp 20 Prozent zum strategischen Portfolio.
- Die Kombination von Wachstumsstrategien wird von 90 Prozent der Befragten als zielführend bewertet.
- Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen wächst mit neuen Kundengruppen (63 Prozent) und durch kontinuierliche Innovation (57 Prozent).
- Um das Wachstum zu fördern, boten 59 Prozent der Unternehmen in den vergangenen drei Jahren Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für ihre Mitarbeiter an. 58 Prozent erweiterten ihr Angebot.
- Drei Viertel aller Befragten planen zwecks Wachstumsförderung, in neue Technologien zu investieren. Dabei konzentrieren sich die investierenden Unternehmen vor allem auf Lösungen für mobile Endgeräte (40 Prozent), Big Data (33 Prozent), Internet of Things (32 Prozent) und auf Cloud-basierte Systeme (31 Prozent). Die Mehrheit (57 Prozent) investiert auch in Customer Relationship Management (CRM).
- 71 Prozent der Befragten stimmen der Aussage zu, dass Wachstum eine kontinuierliche Selbstreflexion des unternehmerischen Handelns und das Hinterfragen des eigenen Geschäftsmodells fordere.
- Wachstum wird mehrheitlich (76 Prozent) als Herausforderung wahrgenommen. Gleichzeitig sei es aber auch lohnendes Ziel (66 Prozent).
- Die Befragten sehen eine starke bzw. sehr starke Entwicklung des Wettbewerbs (77 Prozent) und des Wandels (74 Prozent) in der eigenen Branche. Dabei fällt der Anteil derjenigen, die eine entsprechende Entwicklung in Bezug auf das Wachstum wahrnehmen, geringer aus (49 Prozent).
- Knapp drei Viertel der Befragten (74 Prozent) schätzen das eigene Unternehmenswachstum als durchschnittlich bis überdurchschnittlich ein.
- Vor allem Schwierigkeiten bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter bzw. der Fachkräftemangel erschweren das angestrebte Wachstum (55 Prozent).
- Sich in Zeiten des kontinuierlichen Wandels bewusst gegen Wachstum zu entscheiden, ist laut sechs von zehn Befragten nicht möglich.
- Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen (47 Prozent) ist der Ansicht, dass das eigene Geschäftsmodell in seinem Grundkonzept noch in zehn Jahren funktionieren wird.



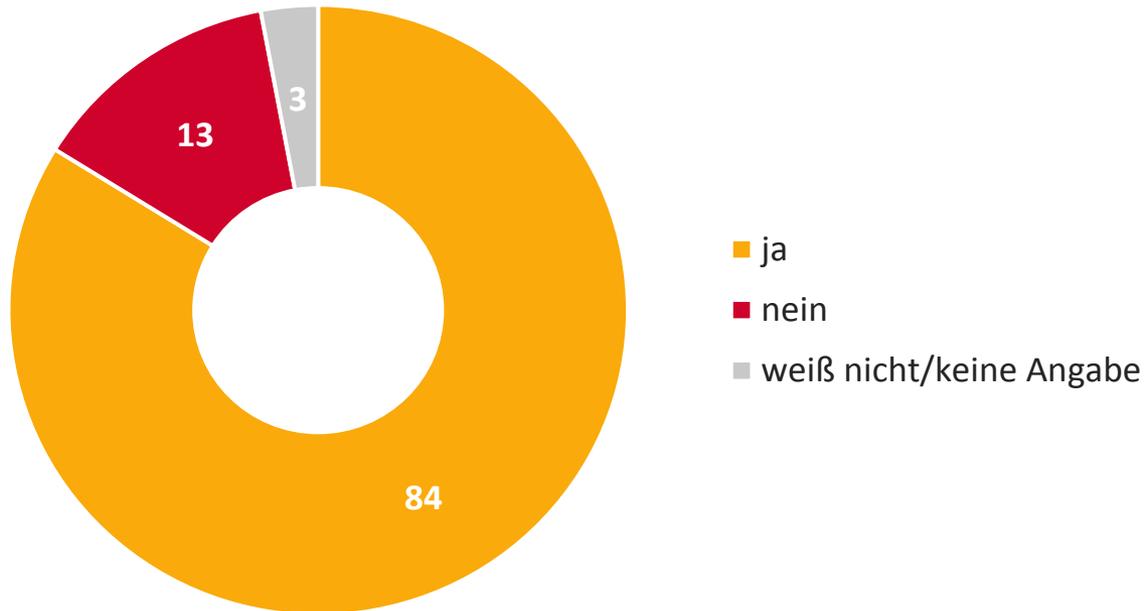


### 3. ERGEBNISSE



# WACHSTUM IST ERKLÄRTES UNTERNEHMENSZIEL

Ist Wachstum in Ihrer Unternehmensstrategie ein erklärtes Ziel?

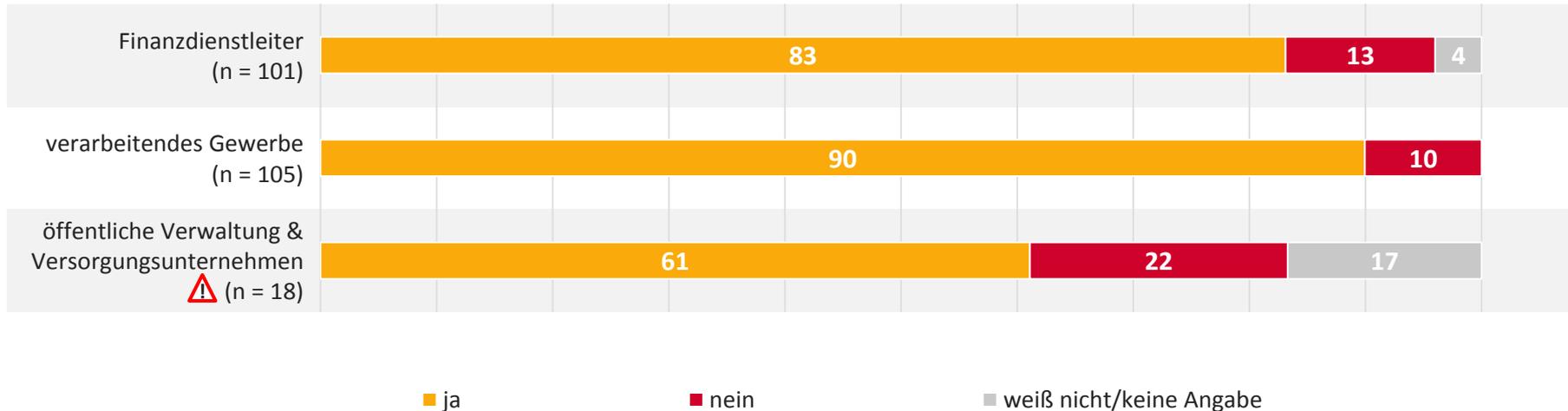


**Basis:** alle Befragten; n = 235;  
Angaben in Prozent



# FÜR FINANZDIENSTLEISTER UND VERARBEITENDES GEWERBE IST WACHSTUM EIN EINDEUTIGES UNTERNEHMENSZIEL

Ist Wachstum in Ihrer Unternehmensstrategie ein erklärtes Ziel?



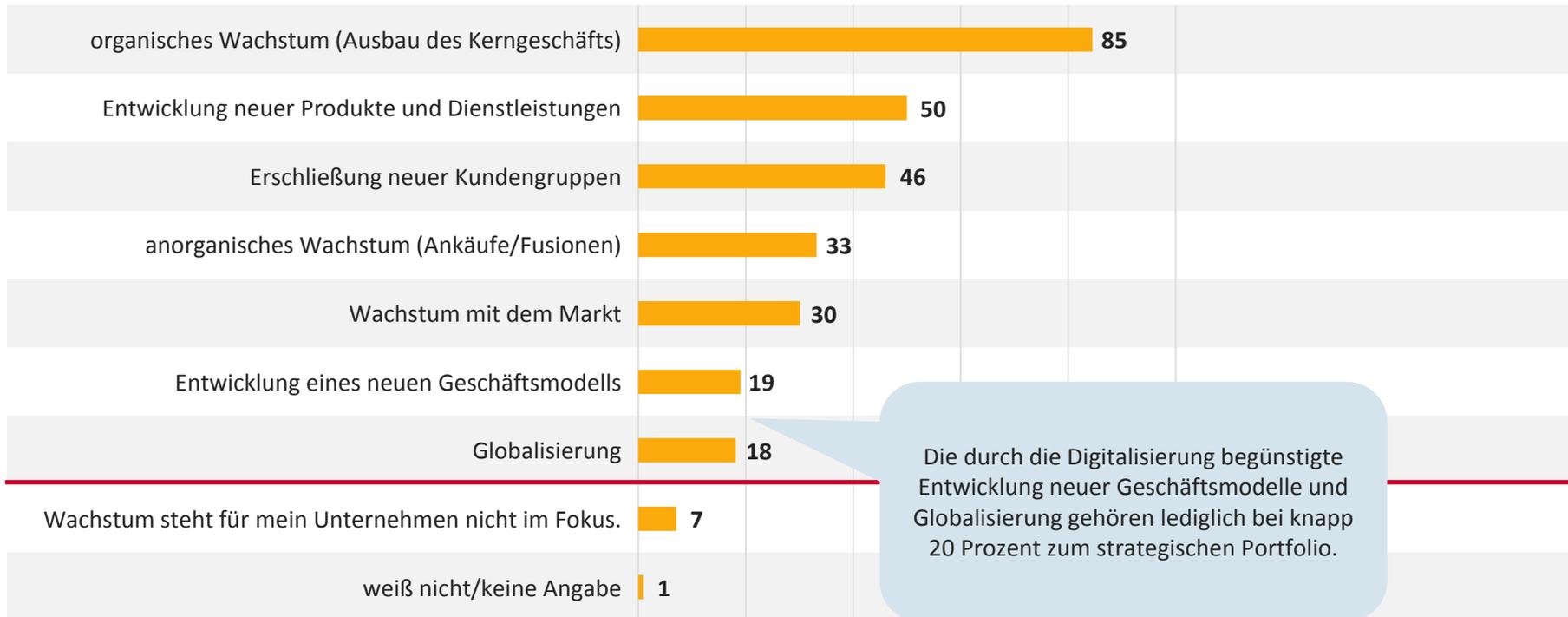
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

 geringe Fallzahl



# DAS KERNGESCHÄFT SOLL AUSGEBAUT WERDEN

Welcher Wachstumsstrategie folgt Ihr Unternehmen?

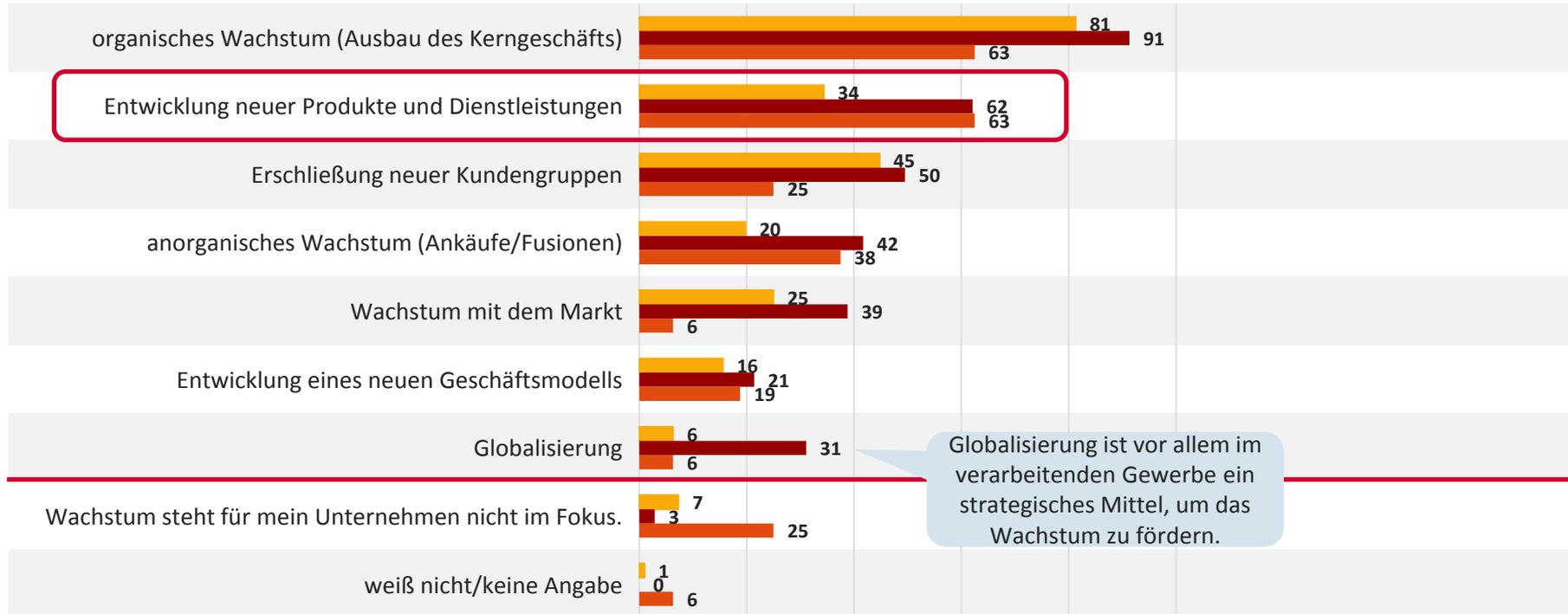


**Basis:** alle Befragten; n = 226;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# FINANZDIENSTLEISTER ARBEITEN SELTENER AN NEUEN PRODUKTEN UND DIENSTLEISTUNGEN ALS DAS VERARBEITENDE GEWERBE

Welcher Wachstumsstrategie folgt Ihr Unternehmen?



Globalisierung ist vor allem im verarbeitenden Gewerbe ein strategisches Mittel, um das Wachstum zu fördern.

■ Finanzdienstleister (n = 96) ■ verarbeitendes Gewerbe (n = 103) ■ öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 16) ⚠

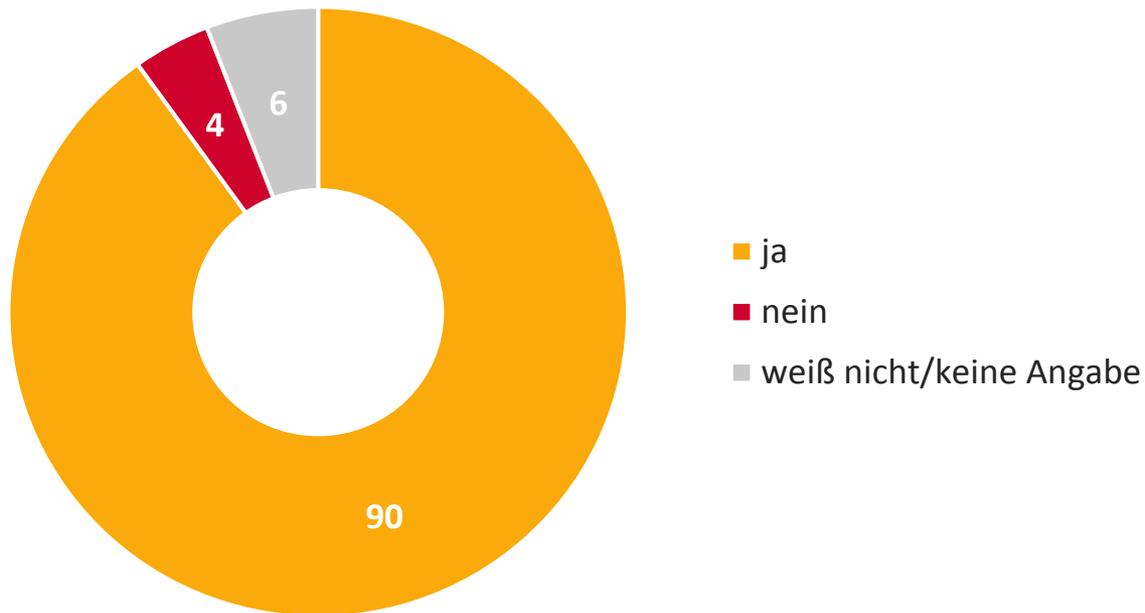
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# DIE KOMBINATION VERSCHIEDENER STRATEGIEN BEGÜNSTIGT WACHSTUM

Halten Sie es für sinnvoll, verschiedene Wachstumsstrategien miteinander zu kombinieren, um die Wachstumsziele Ihres Unternehmens zu erreichen?

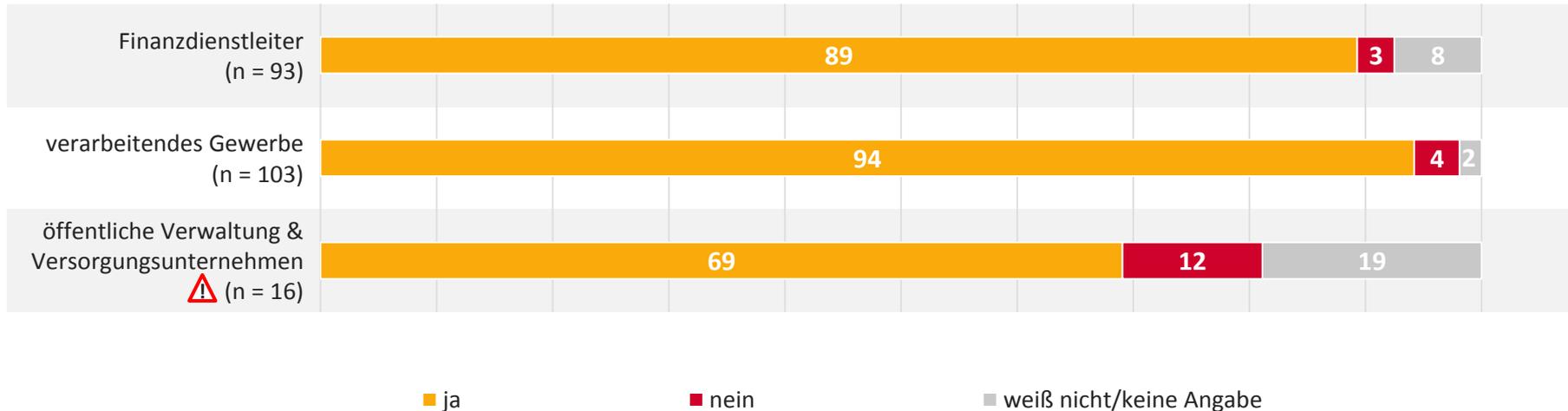


**Basis:** alle Befragten; n = 222;  
Angaben in Prozent



# FINANZDIENSTLEISTER UND VERARBEITENDES GEWERBE HALTEN DIE KOMBINATION VERSCHIEDENER WACHSTUMSSTRATEGIEN FÜR GLEICHERMAßEN SINNVOLL

Halten Sie es für sinnvoll, verschiedene Wachstumsstrategien miteinander zu kombinieren, um die Wachstumsziele Ihres Unternehmens zu erreichen?



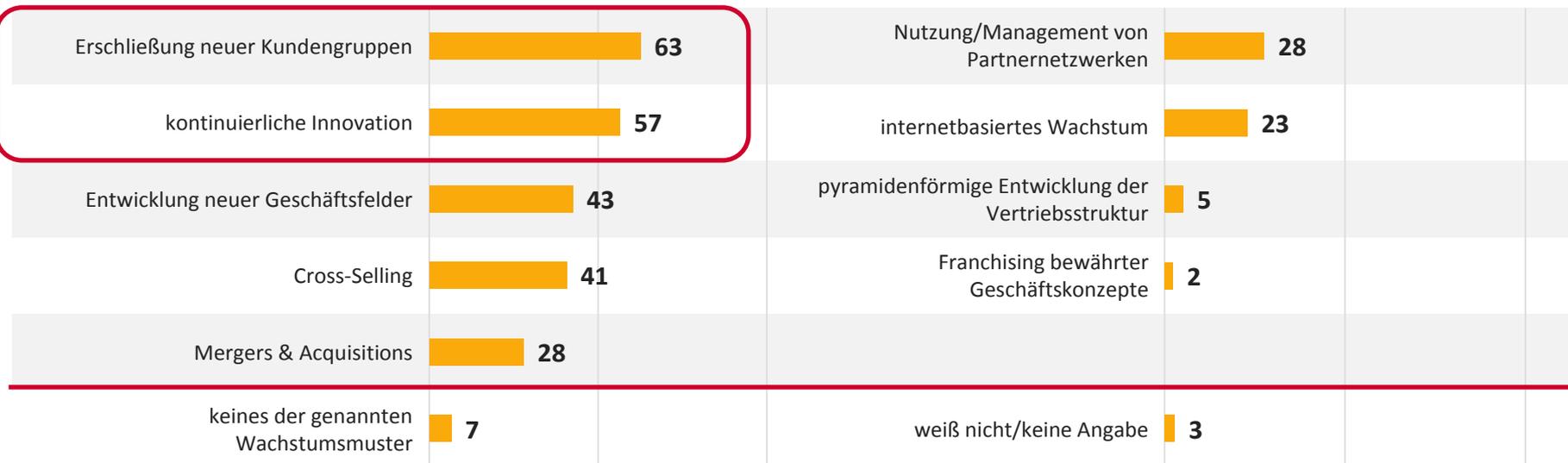
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

 geringe Fallzahl



# MEHR ALS DIE HÄLFTE DER BEFRAGTEN WÄCHST MIT NEUEN KUNDENGRUPPEN UND DURCH INNOVATION

Welches der folgenden Wachstumsmuster trifft auf Ihr Unternehmen zu?

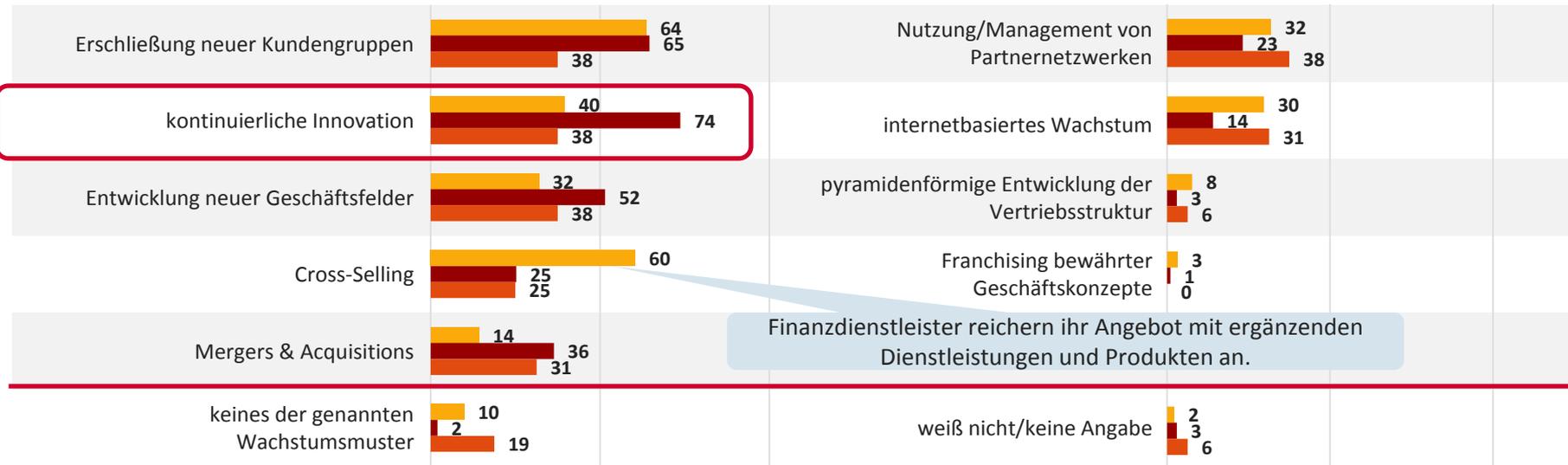


**Basis:** alle Befragten; n = 214;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# INSBESONDERE IM VERARBEITENDEN GEWERBE IST KONTINUIERLICHE INNOVATION BESTANDTEIL DES WACHSTUMSPROZESSES

Welches der folgenden Wachstumsmuster trifft auf Ihr Unternehmen zu?



- Finanzdienstleister (n = 91)
- verarbeitendes Gewerbe (n = 99)
- öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 16) ⚠

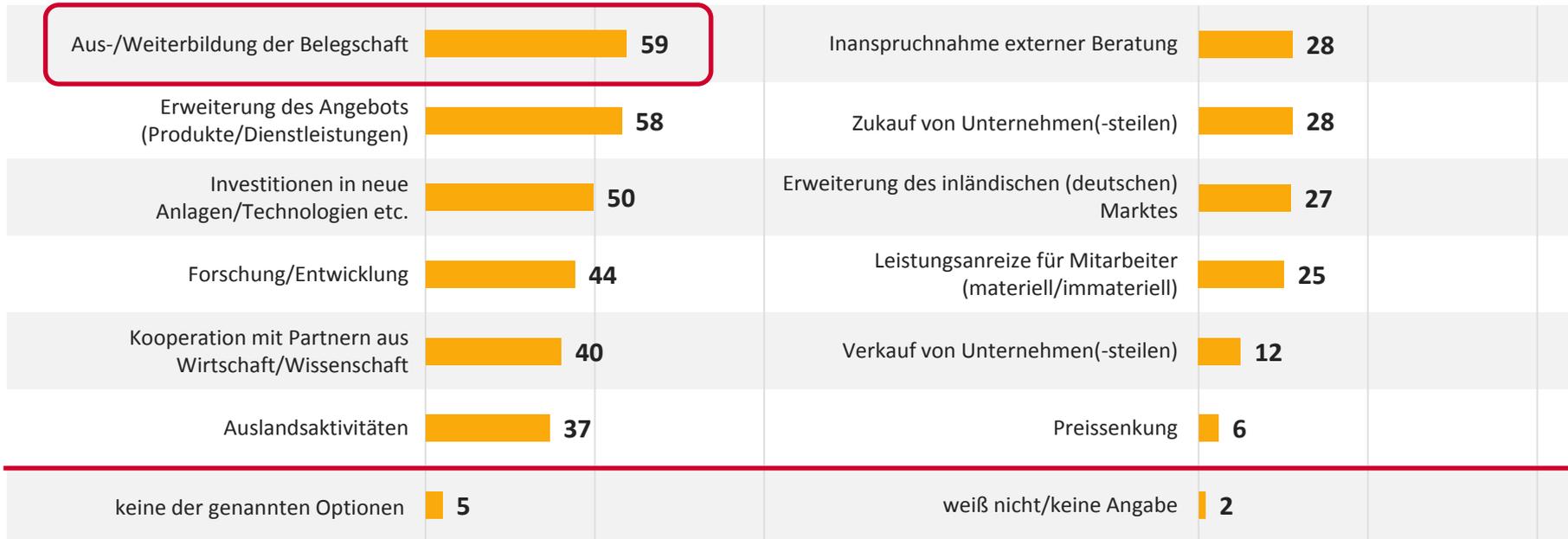
⚠ geringe Fallzahl

Basis: alle Befragten;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# DER FAKTOR MENSCH HAT EINEN HOHEN STELLENWERT IM WACHSTUMSPROZESS: JEDES ZWEITE UNTERNEHMEN UNTERSTÜTZT SEINE MITARBEITER DURCH BILDUNGSMAßNAHMEN

Welche wachstumsfördernden Maßnahmen wurden in Ihrem Unternehmen in den vergangenen drei Jahren ergriffen?

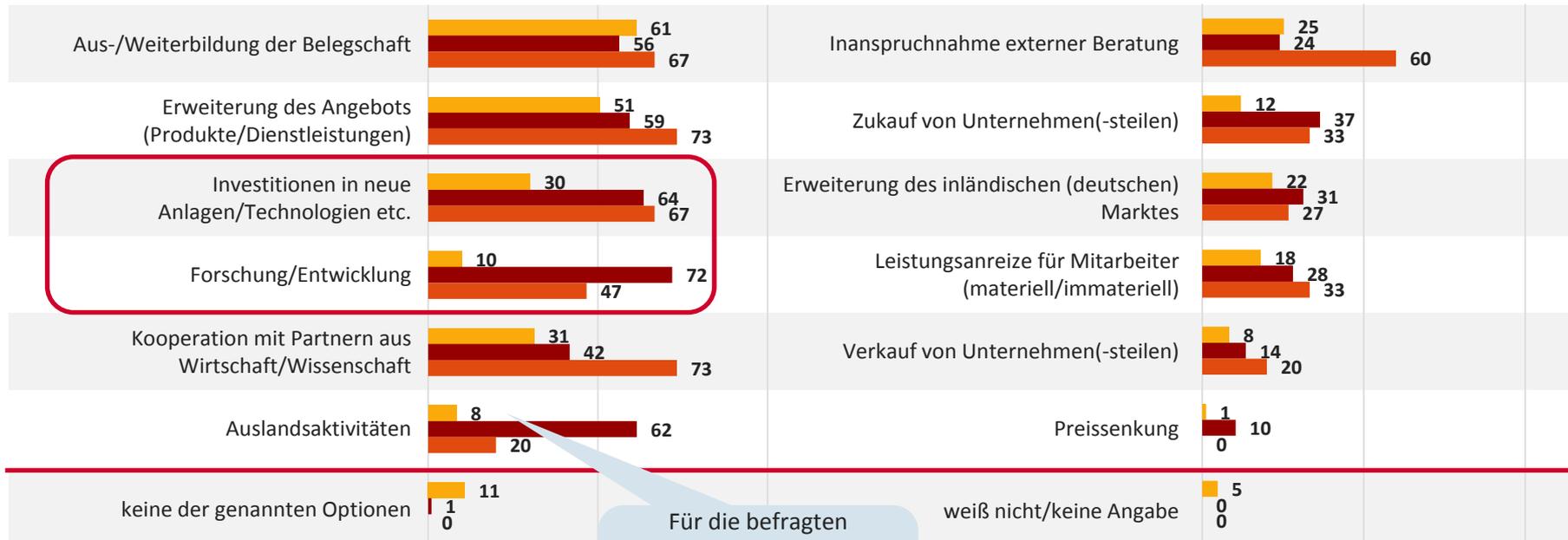


**Basis:** alle Befragten; n = 202;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# FINANZDIENSTLEISTER UND VERARBEITENDES GEWERBE UNTERSCHIEDEN SICH VOR ALLEM HINSICHTLICH IHRER AKTIVITÄTEN IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG SOWIE BEI INVESTITIONEN

Welche wachstumsfördernden Maßnahmen wurden in Ihrem Unternehmen in den vergangenen drei Jahren ergriffen?



Für die befragten Finanzdienstleister haben Auslandsaktivitäten eine sehr geringe Relevanz bei der Wachstumsförderung.

- Finanzdienstleister (n = 83)
- verarbeitendes Gewerbe (n = 96)
- öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 15) ⚠

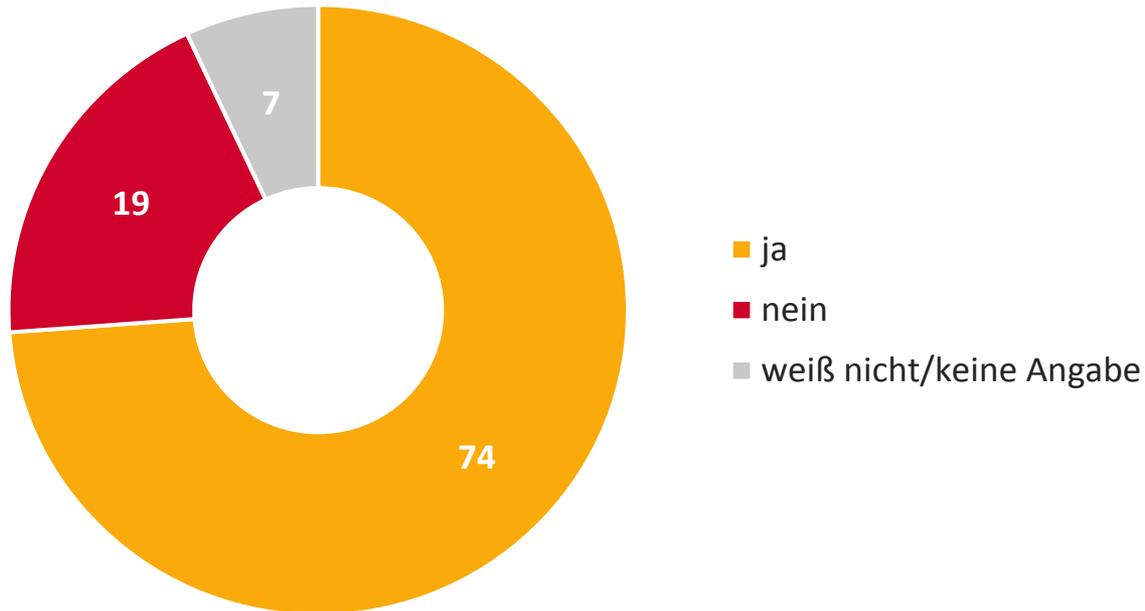
**Basis:** alle Befragten; Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# DREI VIERTEL DER BEFRAGTEN PLANEN, IN NEUE TECHNOLOGIEN ZU INVESTIEREN

Plant Ihr Unternehmen derzeit, in neue Technologien zu investieren, um das Wachstum Ihres Unternehmens zu fördern?

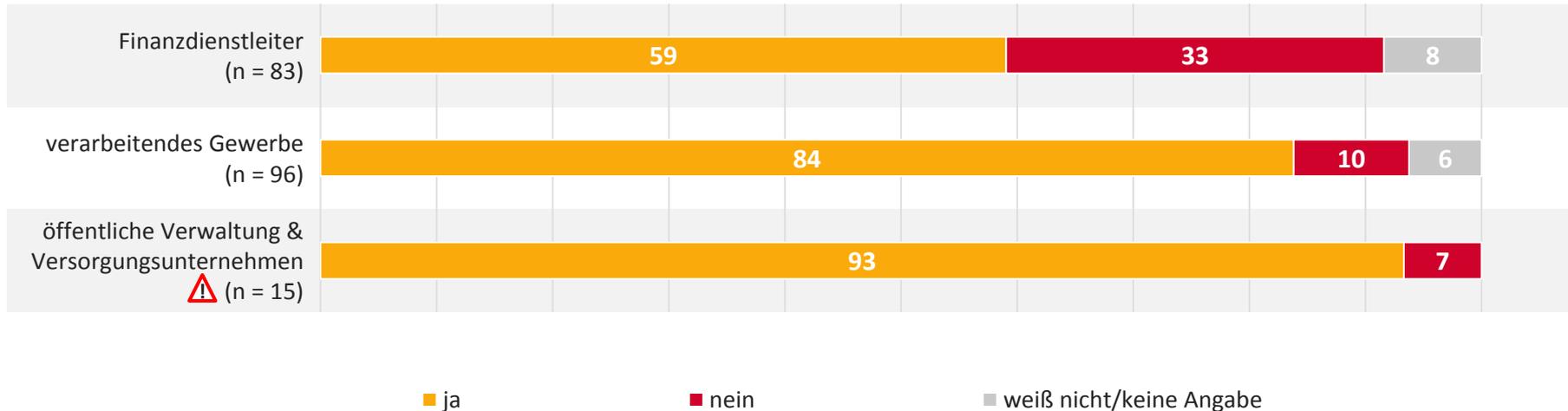


**Basis:** alle Befragten; n = 202;  
Angaben in Prozent



# IN DER PLANUNG DER FINANZDIENSTLEISTER HAT DIE INVESTITION IN NEUE TECHNOLOGIEN EINEN GERINGEREN STELLENWERT ALS IM VERARBEITENDEN GEWERBE

Plant Ihr Unternehmen derzeit, in neue Technologien zu investieren, um das Wachstum Ihres Unternehmens zu fördern?



Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

 geringe Fallzahl



# MEHR ALS DIE HÄLFTE DER BEFRAGTEN INVESTIERT IN CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

In welche Technologien und Systeme investieren Sie, um das Wachstum Ihres Unternehmens zu fördern?

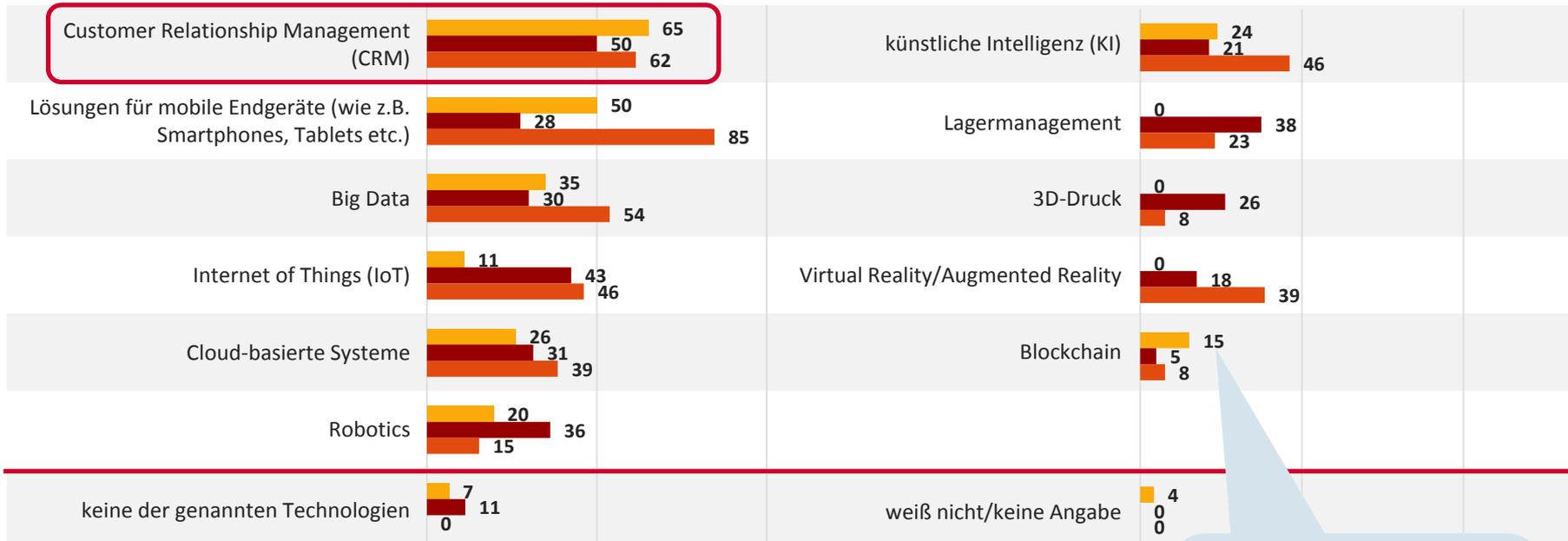


**Basis:** alle Befragten, die angeben, zwecks Wachstumsförderung in neue Technologien zu investieren; n = 145; Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# INSBESONDERE FÜR DIE FINANZDIENSTLEISTER STEHEN DIE KUNDEN IM FOKUS

In welche Technologien und Systeme investieren Sie, um das Wachstum Ihres Unternehmens zu fördern?



- Finanzdienstleister (n = 46)
- verarbeitendes Gewerbe (n = 80)
- öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 13) ⚠

Die Blockchain ist mit ihren Anwendungsmöglichkeiten vor allem für die Finanzbranche attraktiv.

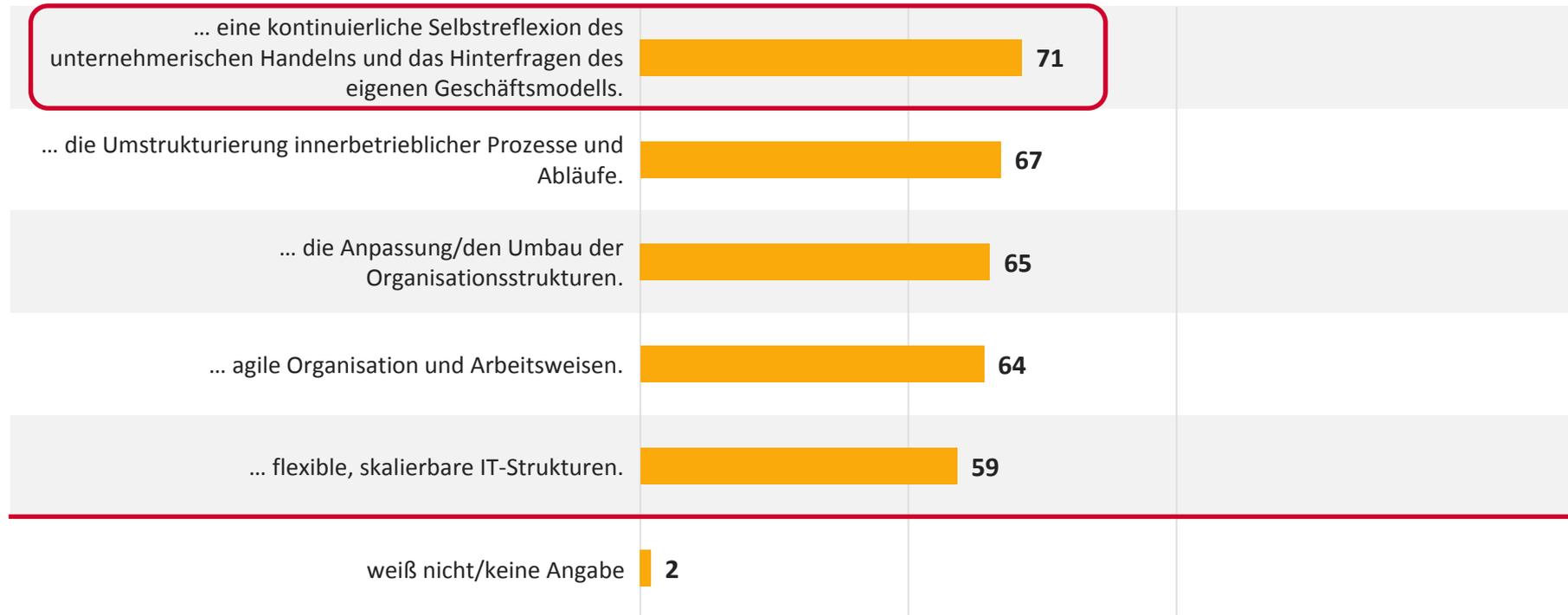
**Basis:** alle Befragten, die angeben, zwecks Wachstumsförderung in neue Technologien zu investieren; Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# WER WACHSEN WILL, MUSS AUCH SEINEN BLICKWINKEL ÄNDERN

Bitte vervollständigen Sie nachfolgende Aussage: **Wachstum fordert ...**

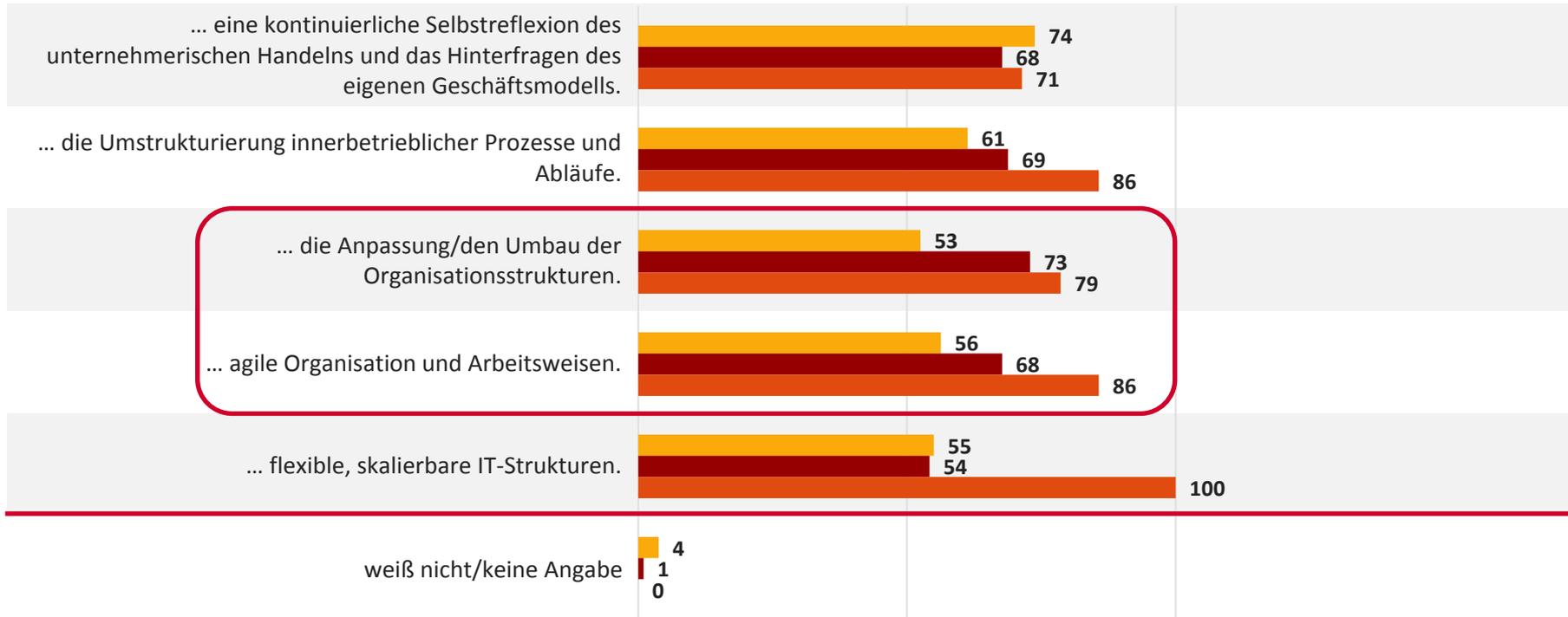


**Basis:** alle Befragten; n = 198;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# FÜR FINANZDIENSTLEISTER HABEN STRUKTURELLE, ORGANISATORISCHE VERÄNDERUNGEN IM WACHSTUMSPROZESS EINEN GERINGEREN STELLENWERT ALS IM VERARBEITENDEN GEWERBE

Bitte vervollständigen Sie nachfolgende Aussage: **Wachstum fordert ...**



■ Finanzdienstleister (n = 80)

■ verarbeitendes Gewerbe (n = 96)

■ öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 14) ⚠

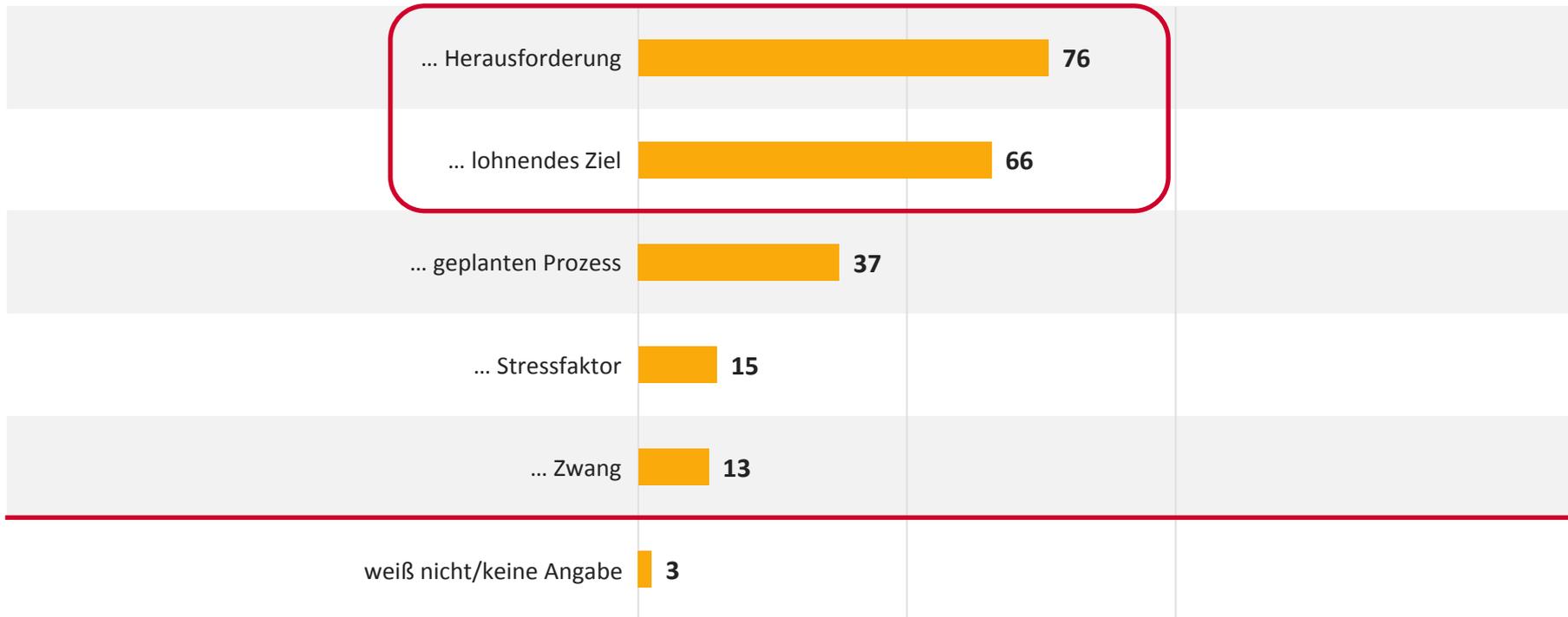
**Basis:** alle Befragten; Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# WACHSTUM IST HERAUSFORDERUNG UND LOHNENDES ZIEL ZUGLEICH

Nehmen Sie Wachstum wahr als ... ?

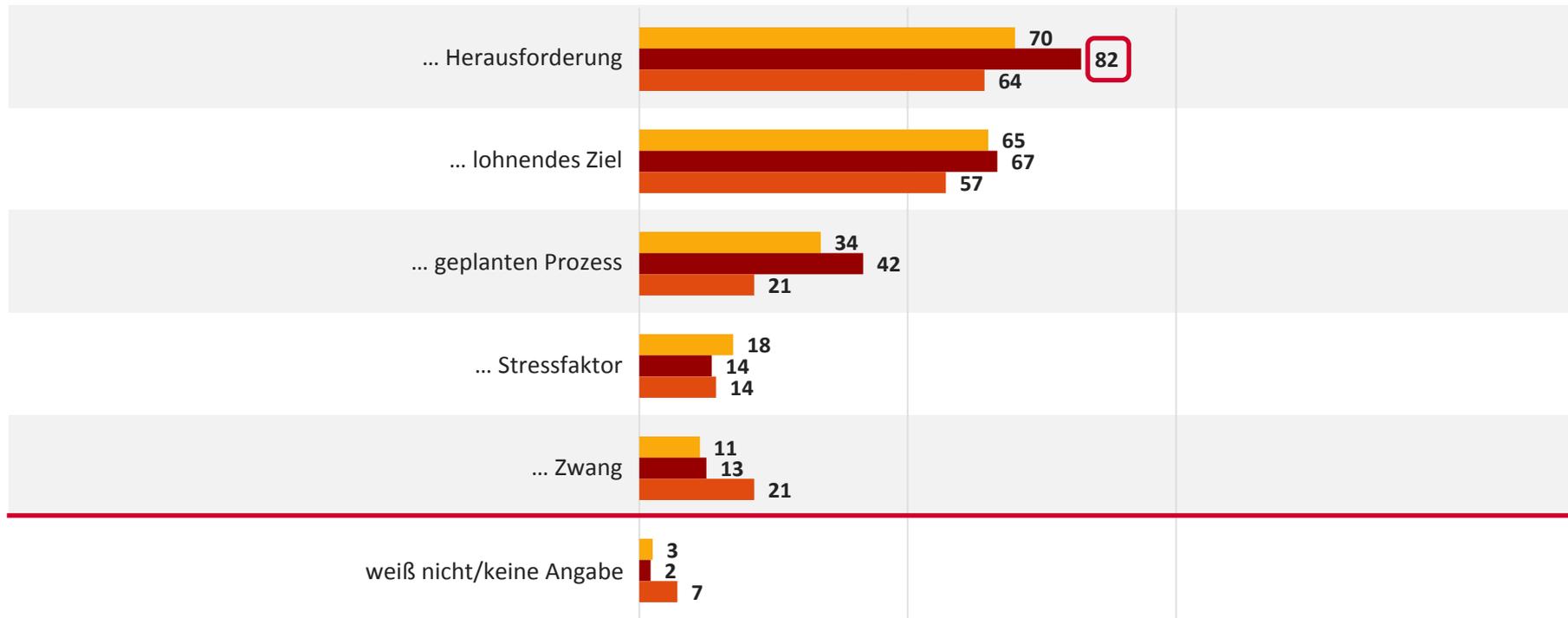


**Basis:** alle Befragten; n = 198;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# INSBESONDERE IM VERARBEITENDEN GEWERBE WIRD WACHSTUM ALS HERAUSFORDERUNG WAHRGENOMMEN

Nehmen Sie Wachstum wahr als ... ?



■ Finanzdienstleister (n = 80)

■ verarbeitendes Gewerbe (n = 96)

■ öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 14) ⚠

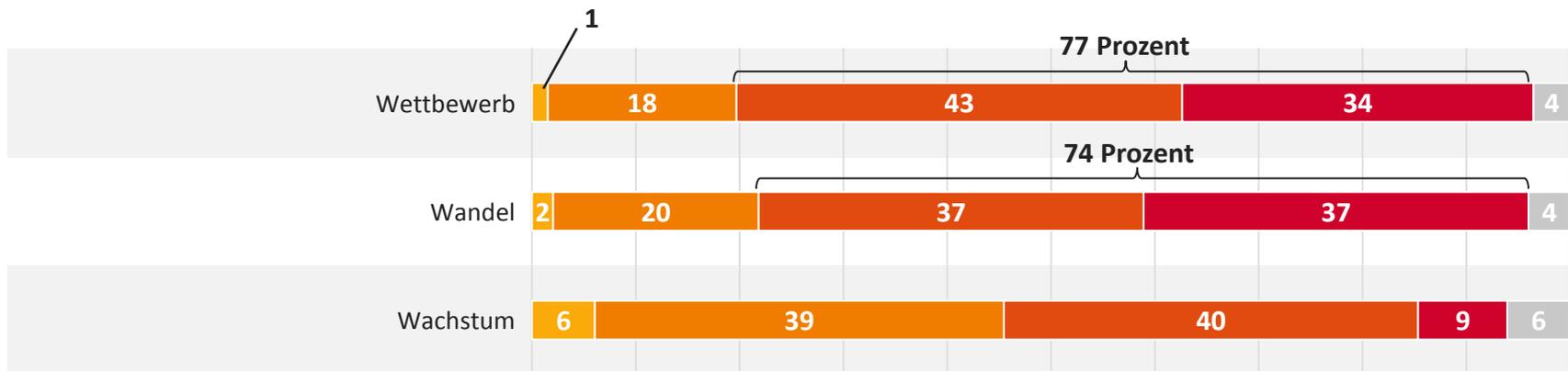
**Basis:** alle Befragten; Angaben in Prozent;  
Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# WETTBEWERB UND WANDEL WERDEN IN IHRER ENTWICKLUNG ALS NAHEZU GLEICHWERTIG STARK BEWERTET

Inwieweit haben sich in den vergangenen drei Jahren die folgenden Faktoren in Ihrer Branche entwickelt?



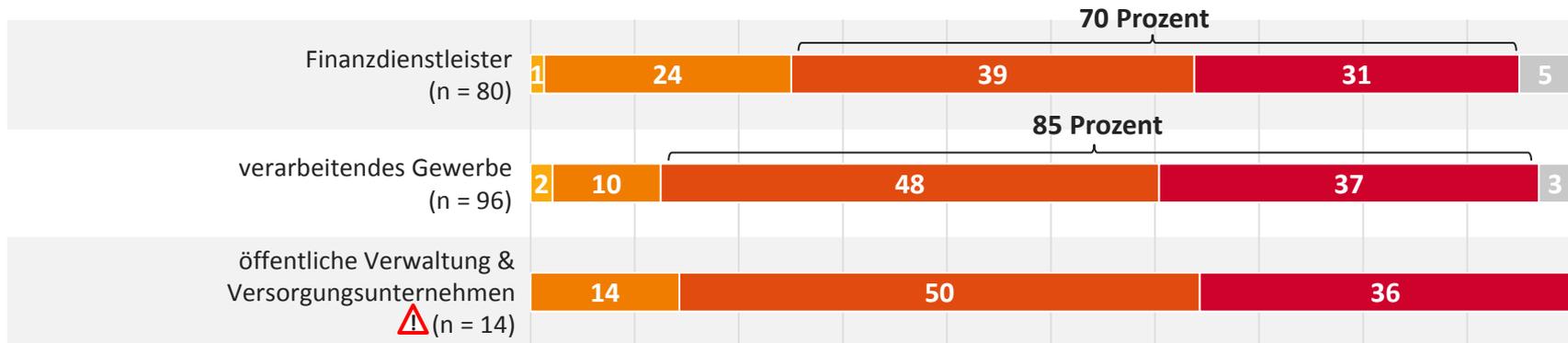
■ sehr schwach ■ schwach ■ stark ■ sehr stark ■ weiß nicht/keine Angabe

Basis: alle Befragten; n = 198;  
Angaben in Prozent



# IM VERARBEITENDEN GEWERBE HAT SICH DER WETTBEWERB STÄRKER ENTWICKELT ALS IM BEREICH DER FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Inwieweit hat sich in den vergangenen drei Jahren der **Wettbewerb** in Ihrer Branche entwickelt?



■ sehr schwach  
 ■ schwach  
 ■ stark  
 ■ sehr stark  
 ■ weiß nicht/keine Angabe

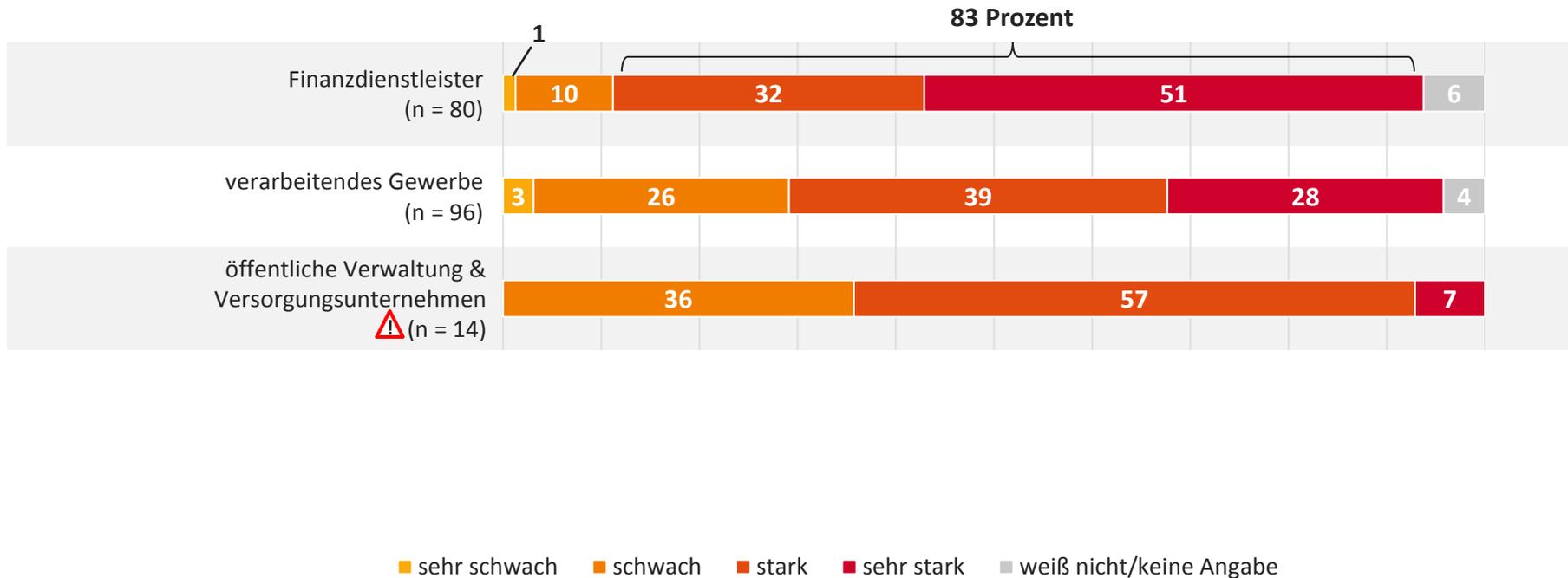
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

geringe Fallzahl



# FINANZDIENSTLEISTER SPÜREN DEN WANDEL AM STÄRKSTEN

Inwieweit hat sich in den vergangenen drei Jahren der **Wandel** in Ihrer Branche entwickelt?



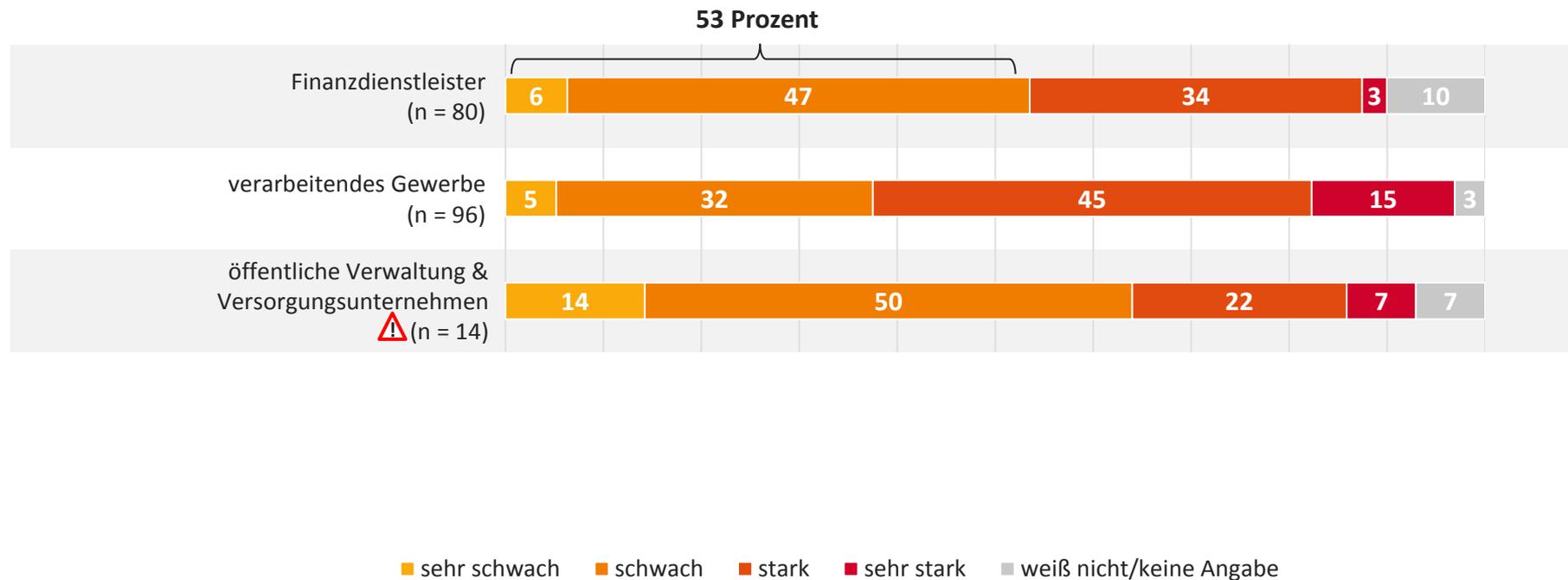
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

 geringe Fallzahl



# MEHR ALS DIE HÄLFTE DER BEFRAGTEN FINANZDIENSTLEISTER SPRICHT VON EINEM SCHWACHEN WACHSTUM IN DER EIGENEN BRANCHE

Inwieweit hat sich in den vergangenen drei Jahren das **Wachstum** in Ihrer Branche entwickelt?



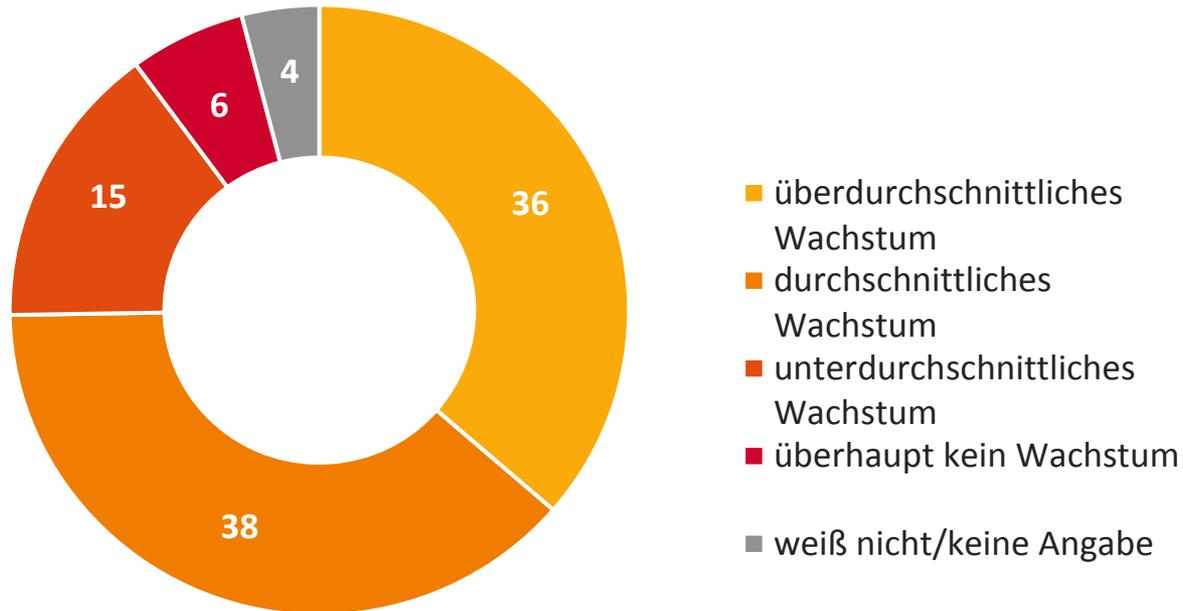
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

geringe Fallzahl



# KNAPP DREI VIERTEL DER BEFRAGTEN SCHÄTZEN DAS WACHSTUM DES EIGENEN UNTERNEHMENS ALS DURCHSCHNITTLICH BIS ÜBERDURCHSCHNITTLICH EIN

Wie schätzen Sie das Wachstum Ihres Unternehmens in den vergangenen drei Jahren im Vergleich zu den wichtigsten Wettbewerbern ein?

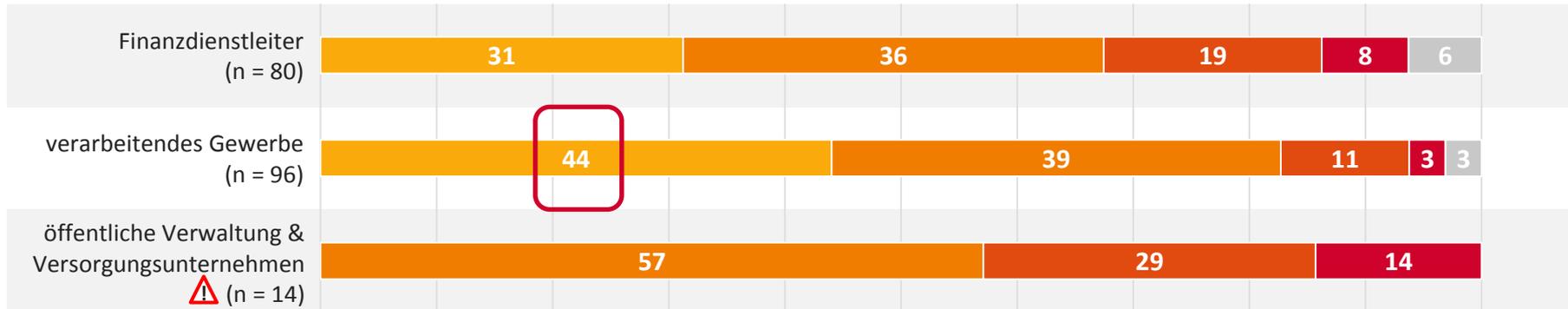


**Basis:** alle Befragten; n = 198;  
Angaben in Prozent



# BEFRAGTE AUS DEM VERARBEITENDEN GEWERBE STUFEN DAS WACHSTUM IHRES UNTERNEHMENS HÄUFIGER ALS ÜBERDURCHSCHNITTLICH EIN

Wie schätzen Sie das Wachstum Ihres Unternehmens in den vergangenen drei Jahren im Vergleich zu den wichtigsten Wettbewerbern ein?



- überdurchschnittliches Wachstum
- durchschnittliches Wachstum
- unterdurchschnittliches Wachstum
- überhaupt kein Wachstum
- weiß nicht/keine Angabe

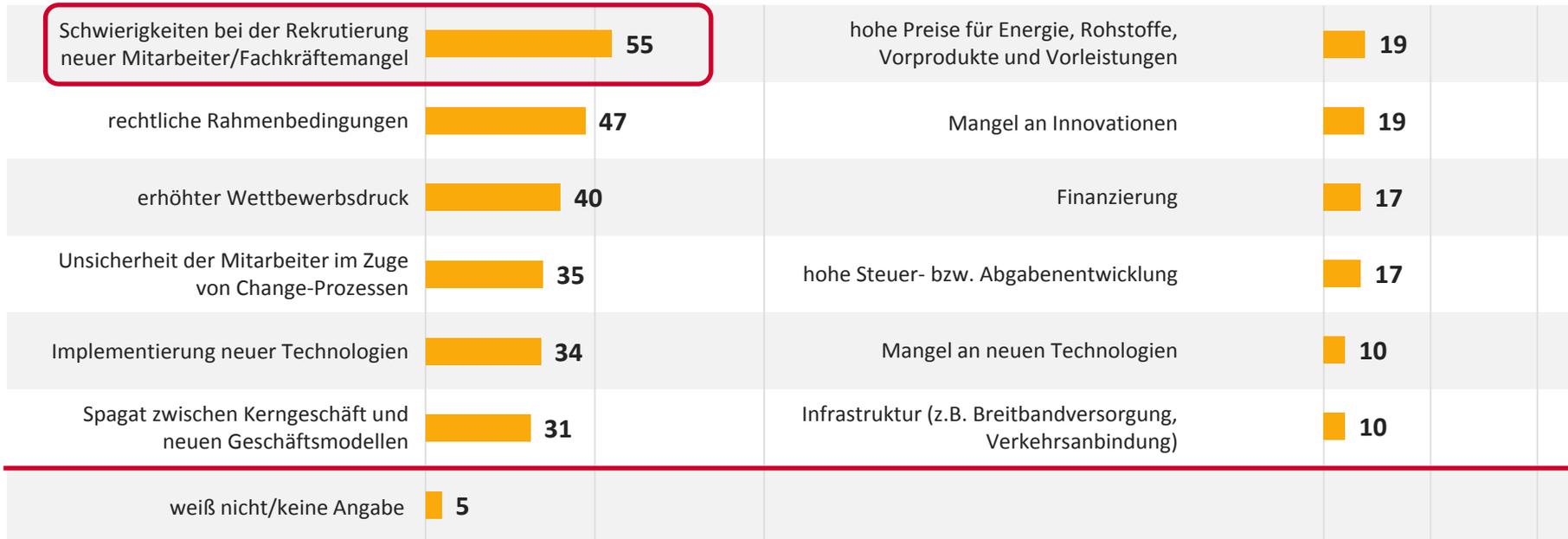
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

geringe Fallzahl



# DER FACHKRÄFTEMANGEL HEMMT DAS UNTERNEHMENSWACHSTUM

Welche Aspekte erschweren den (angestrebten) Wachstumsprozess in Ihrem Unternehmen?

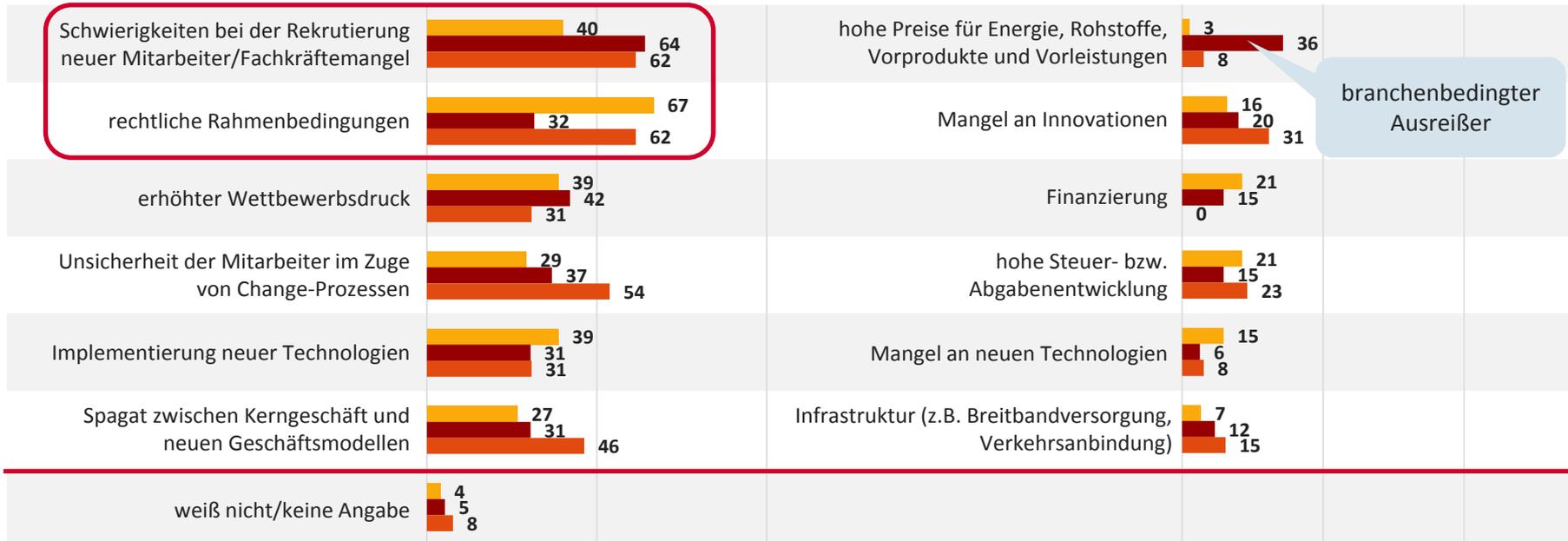


**Basis:** alle Befragten; n = 191;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# WÄHREND FINANZDIENSTLEISTER VOR ALLEM REGULARIEN ALS SCHWIERIGKEIT SEHEN, WIRD DER WACHSTUMSPROZESS IM VERARBEITENDEN GEWERBE VOM FACHKRÄFTEMANGEL EINGESCHRÄNKT

Welche Aspekte erschweren den (angestrebten) Wachstumsprozess in Ihrem Unternehmen?



branchenbedingter Ausreißer

- Finanzdienstleister (n = 75)
- verarbeitendes Gewerbe (n = 95)
- öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 13) ⚠

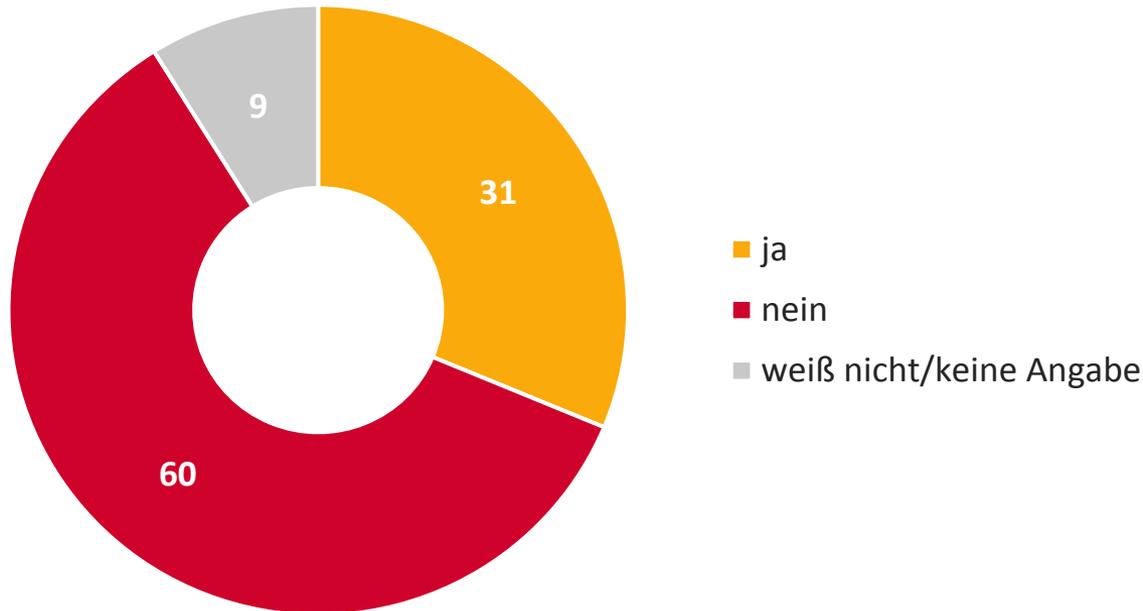
Basis: alle Befragten;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# SICH IN ZEITEN DES WANDELS GEGEN WACHSTUM ZU ENTSCHEIDEN, IST LAUT SECHS VON ZEHN BEFRAGTEN NICHT MÖGLICH

Kann man sich als Unternehmen angesichts eines kontinuierlichen Wandels (hinsichtlich Kundenbedürfnissen, neuer Technologien etc.) bewusst gegen Wachstum entscheiden?

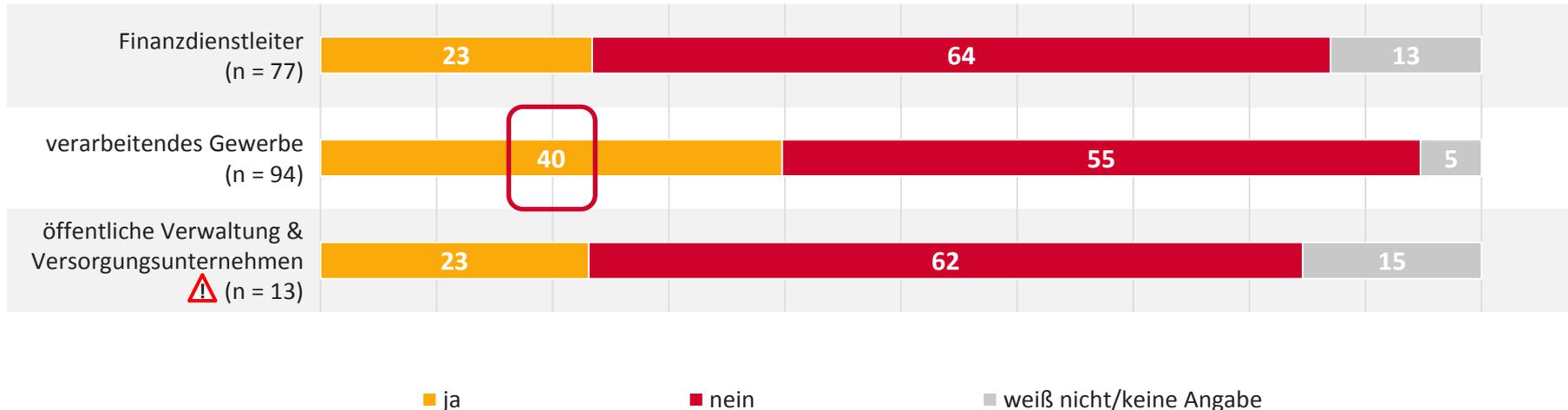


**Basis:** alle Befragten; n = 192;  
Angaben in Prozent



# FÜR 40 PROZENT DER BEFRAGTEN AUS DEM VERARBEITENDEN GEWERBE IST WACHSTUM UNTER DEM EINDRUCK DES KONTINUIERLICHEN WANDELS KEIN MUSS

Kann man sich als Unternehmen angesichts eines kontinuierlichen Wandels (hinsichtlich Kundenbedürfnissen, neuer Technologien etc.) bewusst gegen Wachstum entscheiden?



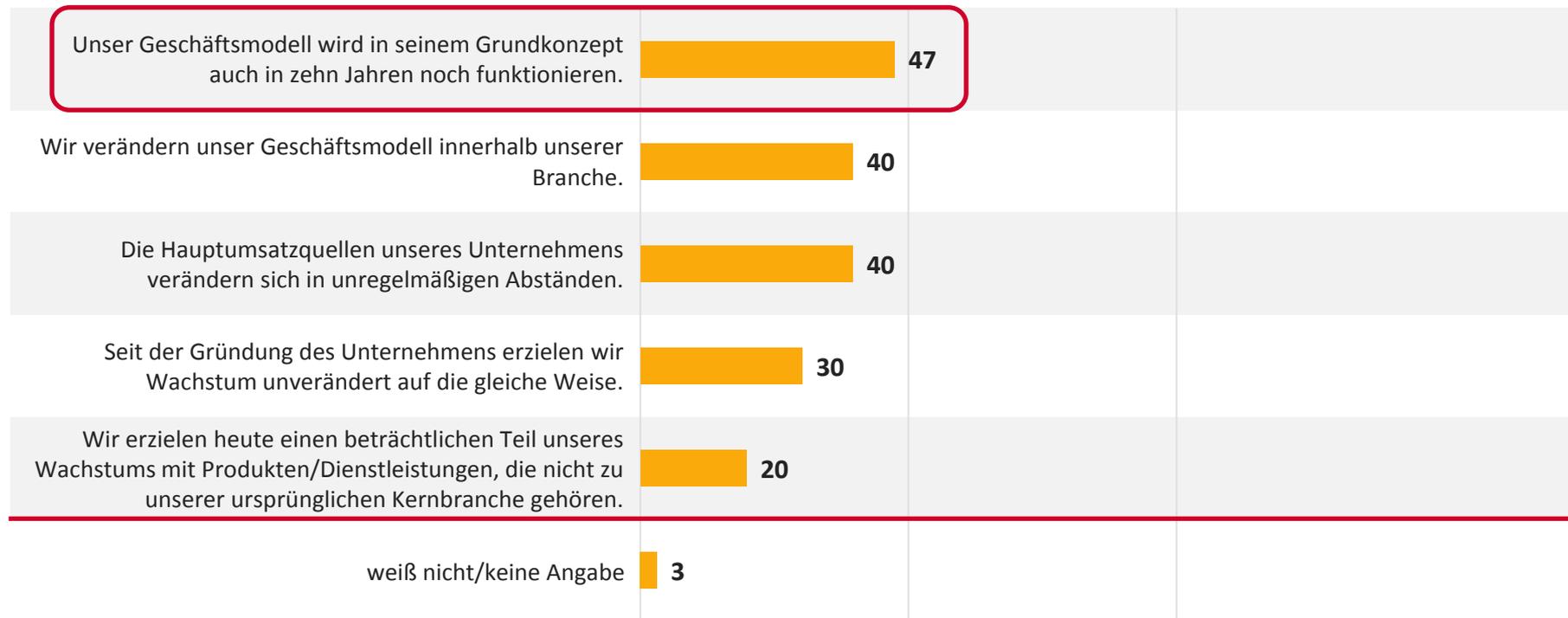
Basis: alle Befragten; Angaben in Prozent

 geringe Fallzahl



# KEIN VERÄNDERUNGSDRUCK? KNAPP DIE HÄLFTE DER BEFRAGTEN SIEHT SICH MIT IHREM AKTUELLEN GESCHÄFTSMODELL FÜR DIE KOMMENDEN ZEHN JAHRE GERÜSTET

Welche Aussage trifft auf Ihr(e) Geschäftsmodell(e) zu?

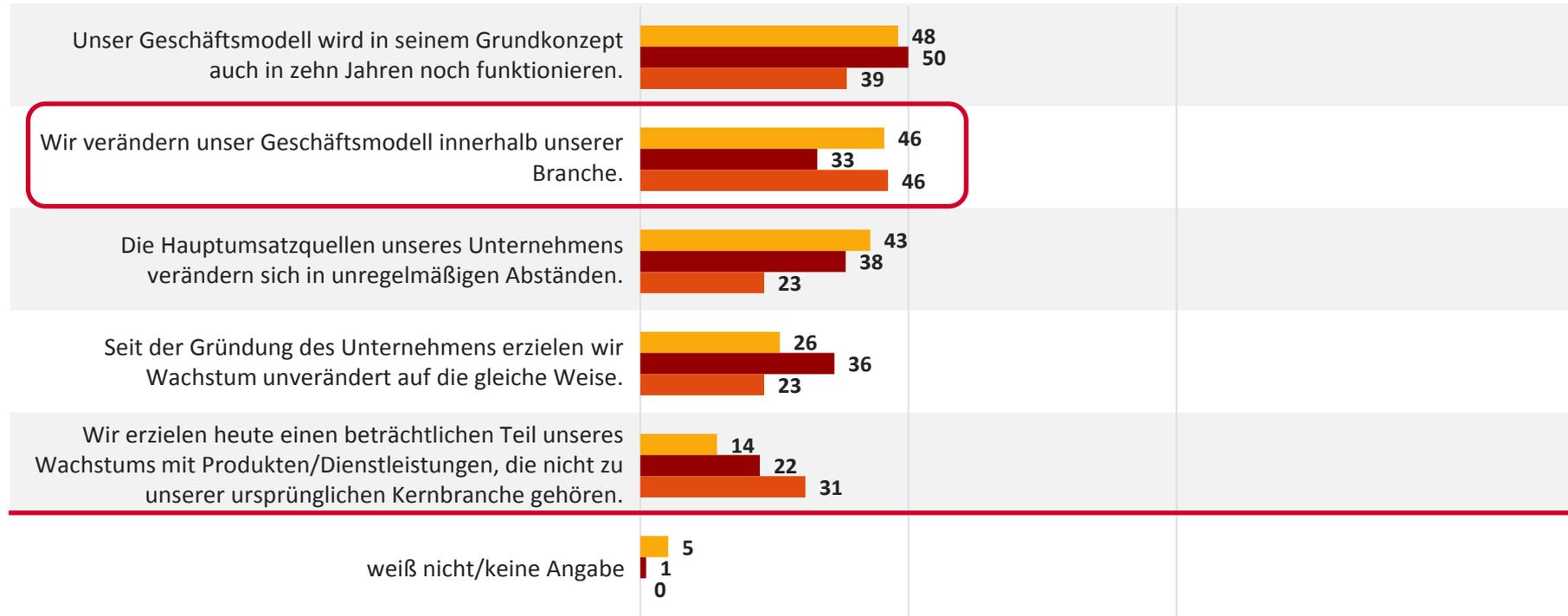


**Basis:** alle Befragten; n = 192;  
Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich



# KNAPP DIE HÄLFTE DER FINANZDIENSTLEISTER VERÄNDERT IHR GESCHÄFTSMODELL IM HINBLICK AUF DIE EIGENE BRANCHE – IM VERARBEITENDEN GEWERBE IST DAS SELTENER DER FALL

Welche Aussage trifft auf Ihr(e) Geschäftsmodell(e) zu?



■ Finanzdienstleister (n = 77)

■ verarbeitendes Gewerbe (n = 94)

■ öffentliche Verwaltung & Versorgungsunternehmen (n = 13) ⚠

**Basis:** alle Befragten; Angaben in Prozent; Mehrfachantworten möglich

⚠ geringe Fallzahl



# sopra steria

CONSULTING

