

BIEC-Studienmonitoring

Titel der Studie

Wie Sie mit digitalen Geschäftsmodellen und neuen Partnerschaften die Chancen der Digitalisierung ergreifen

Autoren

IDC, gesponsert von Dassault Systèmes

Erscheinungsjahr

2018

Quelle

http://newsletter.prostep.com/fileadmin/user_upload/prostep/Newsletter/2018/201804_NL/idc_whitepaper_dassault2018_WEB.PDF



BIEC-Studienmonitoring

Studie: Wie Sie mit digitalen Geschäftsmodellen und neuen Partnerschaften die Chancen der Digitalisierung ergreifen

Key Facts zur Studie

Teilnehmer:	201
Branche:	21 % Maschinen- und Anlagenbau; 10 % Metallerzeugung und -bearbeitung; jeweils 8 %: Chemische Erzeugnisse, Textilien/Bekleidung, Nahrungs- und Futtermittel, Hightech/Elektronische und optische Geräte, Automotive ...
Rolle:	Führungskräfte aus verschiedenen Fachbereichen (32 % IT, 14 % Marketing/Vertrieb, 13 % Engineering, 12 % Produktionsumfeld ...)
Unternehmensgröße:	30 % aus Unternehmen mit zwischen 100 – 499 Mitarbeitern 22 % aus Unternehmen mit zwischen 500 und 999 Mitarbeitern 28 % aus Unternehmen mit zwischen 1.000 und 2.499 Mitarbeitern 20 % aus Unternehmen mit mehr als 2.500 Mitarbeitern

Alle Angaben aus: http://newsletter.prostep.com/fileadmin/user_upload/prostep/Newsletter/2018/201804_NL/idc_whitepaper_dassault2018_WEB.PDF

BIEC-Studienmonitoring

Studie: Wie Sie mit digitalen Geschäftsmodellen und neuen Partnerschaften die Chancen der Digitalisierung ergreifen

Ausgewählte Ergebnisse

Einsatzbereiche der Digitalisierung

Die eigene betriebliche Exzellenz steht im Mittelpunkt: 74 % der Unternehmen setzen IT zur Automatisierung von Geschäftsabläufen ein (IT-basierte Geschäftsprozesse); 59 % setzen IT zur Transformation von Geschäftsabläufen ein (IT-basierte Dienstleistungen).

Digitale Geschäftsmodelle: Erst bei 38 % ist die IT Teil des Endproduktes und 32 % haben datenbasierte Angebote im Ökosystem.

Gerade stark wachsende Unternehmen (43 %) und moderat wachsende Unternehmen (40 %) nutzen IT, um neue Geschäftsmodelle zu erschließen. Bei leicht wachsenden Unternehmen (27 %) und stagnierenden/abnehmenden Unternehmen (14 %) kommt IT deutlich seltener zum Einsatz, um neue Geschäftsmodelle zu erschließen.

Nutzt Ihr Unternehmen die durch Produkte/Maschinen/Anlagen entstehenden Daten, um Kunden Dienstleistungen anzubieten? (n=97, nur herstellende Unternehmen)

11 % bieten das Produkt selbst als Service an, 37 % bieten zusätzliche datenbasierte Services zum Produkt an. 24 % planen in den nächsten 2 Jahren derartige Services.

Alle Angaben aus: http://newsletter.prostep.com/fileadmin/user_upload/prostep/Newsletter/2018/201804_NL/idc_whitepaper_dassault2018_WEB.PDF

BIEC-Studienmonitoring

Studie: Wie Sie mit digitalen Geschäftsmodellen und neuen Partnerschaften die Chancen der Digitalisierung ergreifen

Ausgewählte Ergebnisse

Die Bedeutung der digitalen Transformation des Geschäftsmodells

39 % der befragten Entscheider sind überzeugt, dass mit dem bestehenden Geschäftskonzept ihres Unternehmens in 5 Jahren kein Wachstum mehr zu erzielen ist. 63 % gehen davon aus, dass ihr Geschäftsmodell in 5 Jahren stark von datenbasierten Dienstleistungen abhängen wird. 70 % halten ein digitales Geschäftsmodell für ihren zukünftigen Geschäftserfolg für entscheidend.

Was macht Ihr Unternehmen, um Geschäftsmodellinnovationen schneller zu verwirklichen?

65 % der stark wachsenden Unternehmen (mehr als 10 % Umsatzwachstum in den letzten 12 Monaten, n=23) beziehen Lieferanten und Kunden frühzeitig ein. Bei den leicht wachsenden Unternehmen (1 % - 5 % Umsatzwachstum, n=97) sind es nur 41 %. Die stark wachsenden Unternehmen arbeiten generell auch häufiger mit externen Partnern zusammen als die leicht wachsenden Unternehmen (48 % vs. 33 %). Auch bei der Top-Management-Unterstützung ist ein leichter Unterschied festzustellen (43 % bei den stark wachsenden Unternehmen vs. 28 %). Der Einsatz interdisziplinärer Teams ist bei beiden Gruppen wichtig (48 % vs. 40 %).

Alle Angaben aus: http://newsletter.prostep.com/fileadmin/user_upload/prostep/Newsletter/2018/201804_NL/idc_whitepaper_dassault2018_WEB.PDF

BIEC-Studienmonitoring

Studie: Wie Sie mit digitalen Geschäftsmodellen und neuen Partnerschaften die Chancen der Digitalisierung ergreifen

Ausgewählte Ergebnisse

Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden

64 % sind überzeugt, dass der Geschäftserfolg in 5 Jahren stark von einer effizienten Zusammenarbeit mit ihrem Ökosystem abhängen wird. Jeder Zweite erwartet zudem starke Veränderungen im Lieferanten- und Kundenkreis bis 2023.

Digitale Marktplätze bringen Zulieferer, Hersteller und Dienstleister zusammen

Die befragten Industrieunternehmen berichten, dass sie derzeit durchschnittlich 20 % ihres Umsatzes über digitale Marktplätze erwirtschaften. Die Tendenz ist stark steigend: In zwei Jahren soll der Umsatzanteil bereits bei 28 % liegen, was einem Zuwachs von 41 % entspräche.

Für die meisten ist die Nutzung bestehender digitaler Marktplätze ein gangbarer Weg. 23 % der Hersteller, Zulieferer und Dienstleister nutzen ein externes Angebot, während nur 10 % eigene Plattformen betreiben. Die größten Vorteile digitaler Marktplätze sind: Identifizierung neuer Lieferanten und Kunden (45 %), hohe Transparenz über Käufer und Verkäufer (41 %) und effiziente Kommunikation zwischen Marktplatzteilnehmern (35 %).

Alle Angaben aus: http://newsletter.prostep.com/fileadmin/user_upload/prostep/Newsletter/2018/201804_NL/idc_whitepaper_dassault2018_WEB.PDF