

DIGITALFESTIVAL

powered by BIEC und PopUp Labor BW

Geschäftsmodelle im digitalen Wandel

Heute analog, morgen digital?
Wo stehen KMU, was treibt sie derzeit um

Heute analog, morgen digital? Geschäftsmodelle im Wandel

Wo stehen KMU, was treibt sie derzeit um



Wie fit sind KMU in BW im Bereich digitaler Geschäftsmodellinnovationen?

Welche Bedürfnisse bestehen bzgl. Unterstützungsformaten?

Hauptzeitraum der Befragung: Januar bis Mitte März 2020

Fraunhofer
IAO

BIEC
Business Innovation
Engineering Center

Heute analog, morgen digital? Geschäftsmodelle im Wandel

0%

Herzlich Willkommen zur Umfrage »Heute analog, morgen digital? Geschäftsmodelle im Wandel«!

Neue Zeiten erfordern auch neue Geschäftsmodelle, wie unter anderem unsere neueste BIEC-Studie zum Thema »Digitale Transformation im Mittelstand« zeigt: 63 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen in Baden-Württemberg sehen die Notwendigkeit, ihr bestehendes Geschäftsmodell für die Zukunft anzupassen.

Mit der folgenden Befragung erhalten Sie die Möglichkeit, einen ersten Einblick in das Thema [Digitale Geschäftsmodellinnovationen](#) zu erhalten:

- Welche Gründe gibt es, analoge Geschäftsmodelle zu überdenken?
- Welche Schritte sind zur Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle notwendig?
- Welchen Herausforderungen auf dem Weg zu digitalen Geschäftsmodellen müssen sich Unternehmen stellen?

Über den ersten Einblick hinaus erhalten Sie die Chance, uns Ihre Fragen und Wünsche zu Unterstützungsformaten zukommen zu lassen und tragen damit aktiv dazu bei, die Hilfe und Unterstützung zu bekommen, die Sie auch benötigen. Als Teilnehmer erhalten Sie eine Auswertung der Umfrageergebnisse sowie die Möglichkeit, die Erkenntnisse in Dankeschön-Workshops an ausgewählten Orten in Baden-Württemberg mit uns zu diskutieren.

Für das Ausfüllen des Fragebogens benötigen Sie ca. 10-15 Min Zeit, bereits jetzt vielen Dank für Ihr Interesse und los geht's!

Teilgenommen haben 84 KMU, überwiegend aus Baden-Württemberg

Wer hat teilgenommen

Unternehmensdaten

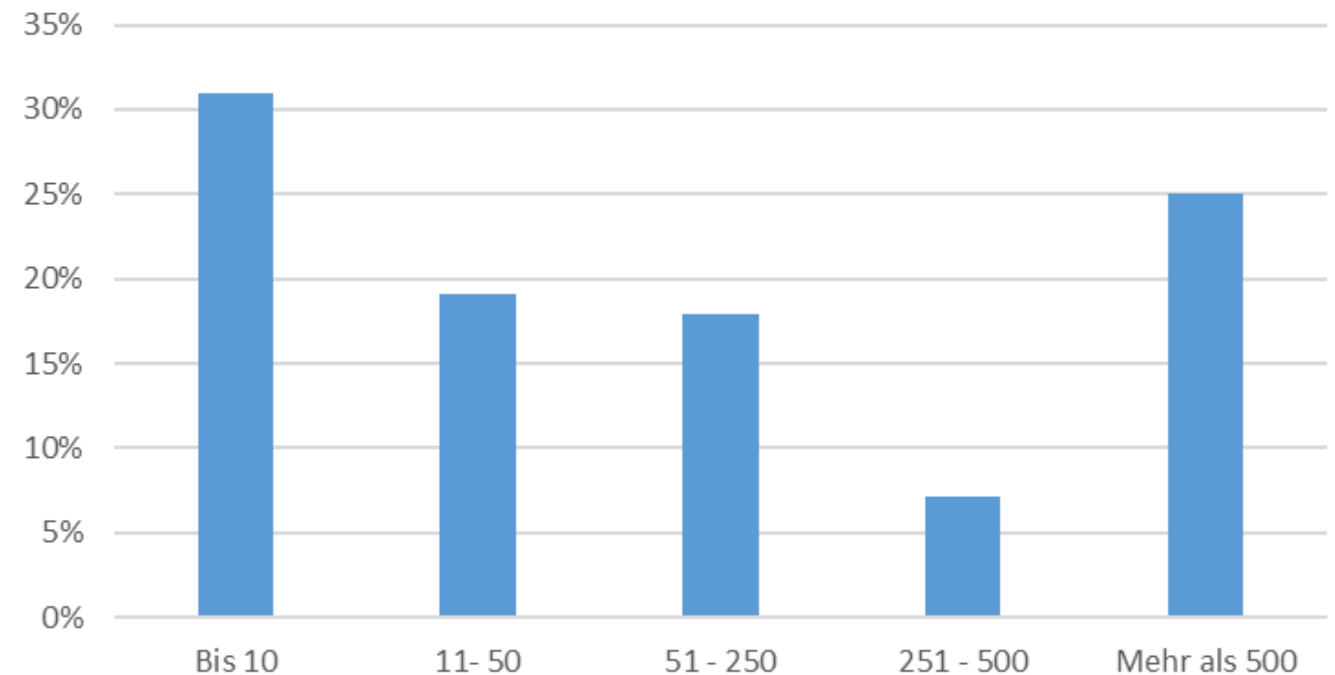


■ Branchen:

- Überwiegend Maschinenbau,
- Allg. produzierende Unternehmen (KfZ-Zulieferer, Metallherzeugung, Hersteller elektronischer Bauteile, Medizintechnik etc.), aber auch
- Unternehmensberatungen, IT-Dienstleister, Anbieter für Lösungen in der Telekommunikation etc.

- Für **47%** der KMU füllten direkt die **Geschäftsführer/-inhaber** den Fragebogen aus

Anzahl der Beschäftigten in %



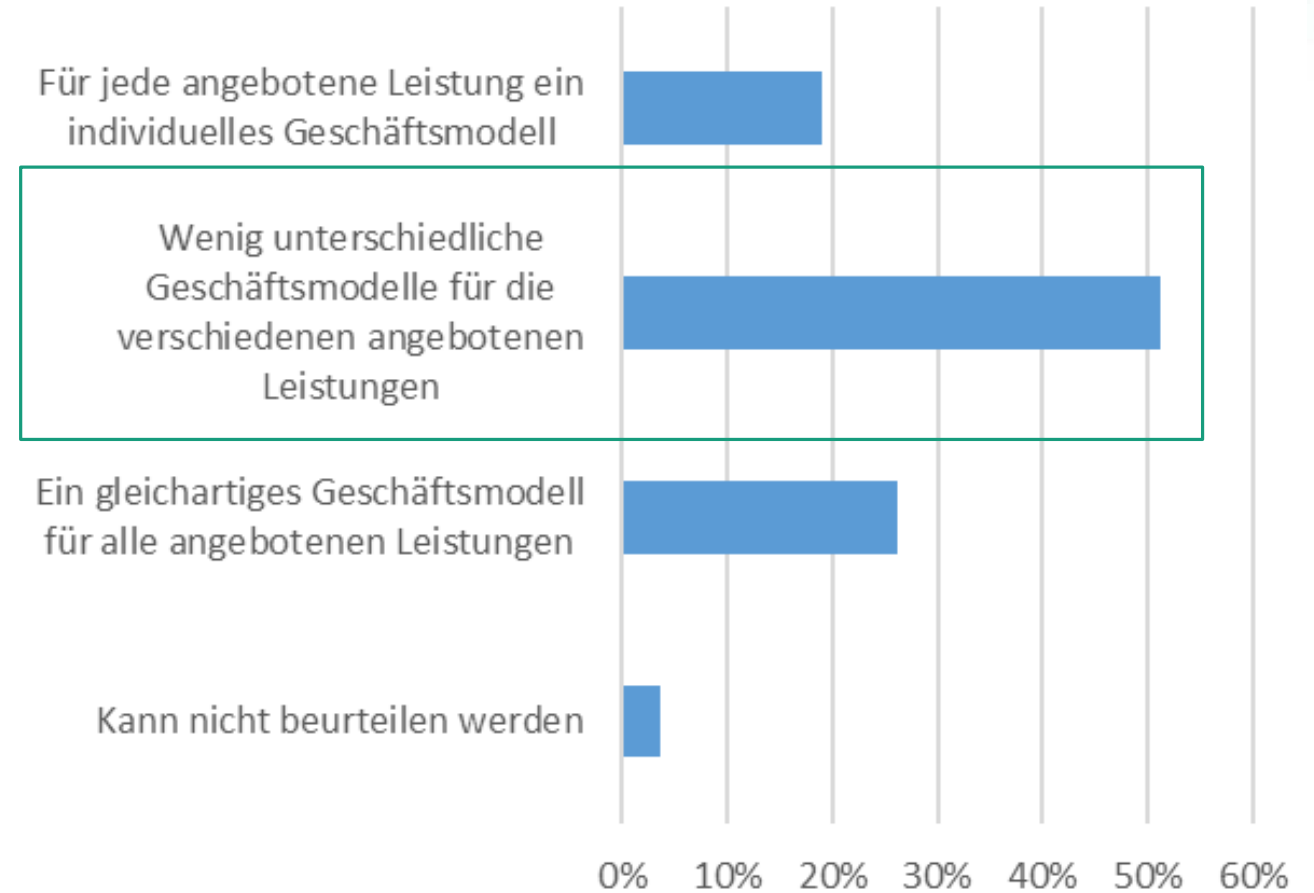
KMU in BW sind ungebrochen innovativ

Innovationen und Geschäftsmodelle



- **43%** der Befragten bewerteten die Fähigkeit ihres Unternehmens, **kontinuierlich Innovationen** zu entwickeln mit eher gut bis gut!

Anzahl der aktiven Geschäftsmodelle im Markt:



Was sich für KMU verändert

Innovationen und Geschäftsmodelle



- **74%** der Befragten gaben an, in den letzten 3 Jahren **innovative Leistungen** in den Markt gebracht zu haben:
 - **50% der KMU** haben sich durch diese neuen Leistungen **neue Märkte** erschlossen.
 - Für **40%** der Befragten haben sich neue Partnerschaften ergeben.
 - Prozesse im Unternehmen haben sich nur für **36%** der KMU grundlegend verändert.
 - Für ca. **60% der KMU** basieren die neuen Leistungen **teilweise oder ganz auf digitalen Technologien!**
 - **42%** der KMU haben bislang **nicht genutzte, digitale Technologien** eingeführt.
 - Für **41%** der KMU hat sich die Kundenbeziehung verändert

KMU in BW sind obendrein digital innovativ

Innovationen und Geschäftsmodelle

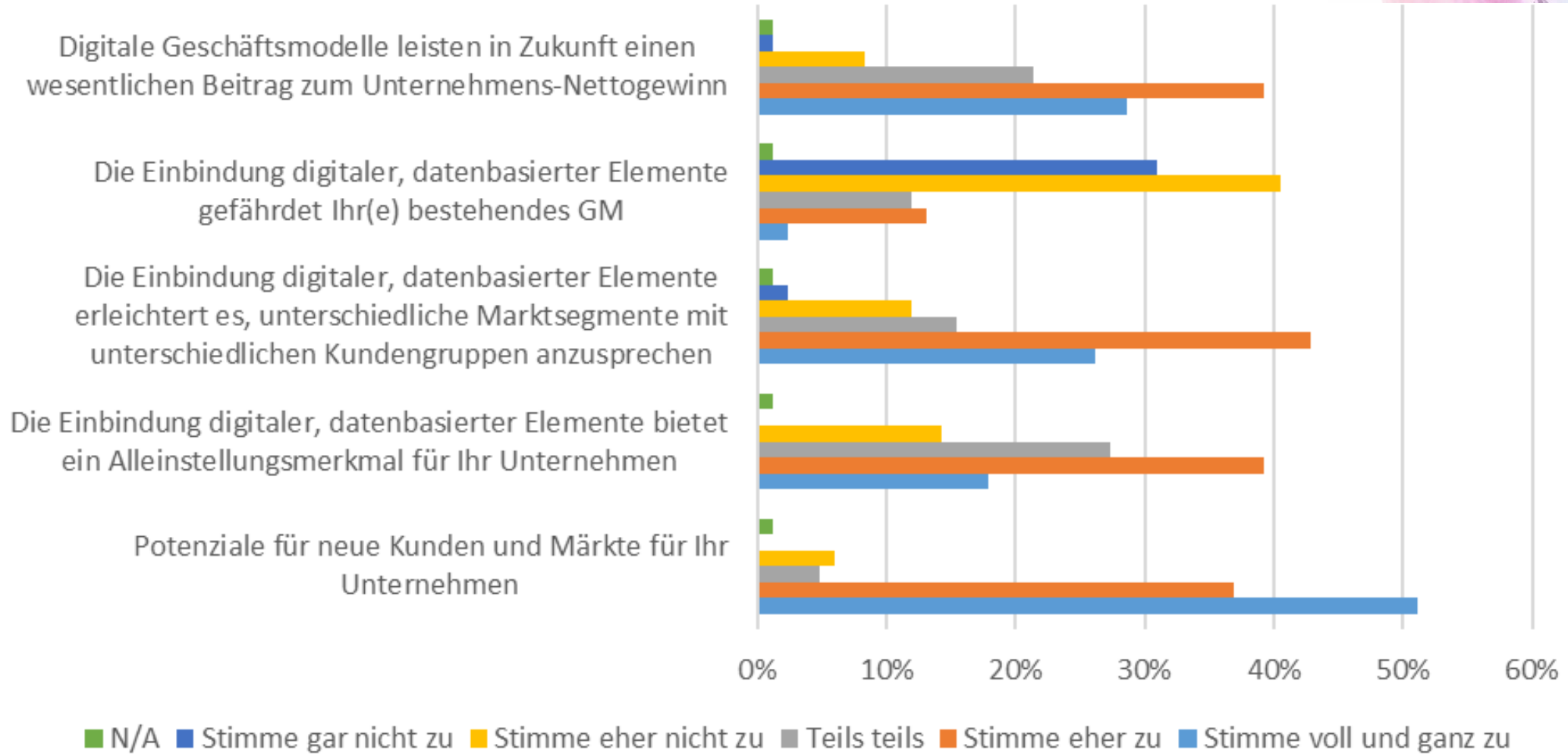


- **69%** der Befragten gaben an, dass mindestens eines Ihrer bestehenden Geschäftsmodelle auf der Nutzung von Daten oder **digitalen Technologien** basiert!
- Diejenigen KMU, die keine Daten/digitalen Technologien aktuell nutzen, gaben als Grund an
 - Es wird **keine Notwendigkeit** gesehen (50%)
 - Zu **wenig Wissen/Know-How** (35%)
 - Die Implementierung digitaler Technologien ist zu **kostenintensiv** (35%)



Digitale Geschäftsmodelle sind wesentlich für zukünftigen Erfolg?! **BIEC**

Erfolgreich am Markt



Barrieren für die Erschließung von Märkten

Erfolgreich am Markt



- 42% der Befragten gaben an, dass sie einen Markt wegen bestehender Barrieren nicht für sich erschließen konnten:

1. **Fehlende Vertriebskanäle**
2. Zu hoher Konkurrenzdruck
3. Sonstige rechtliche Barrieren
4. Aktive Schutzrechte Dritter



Der Kunde ist König

Geschäftsmodelle weiter entwickeln



- **78%** der Befragten haben in der Vergangenheit bereits Ihr Geschäftsmodell anpassen müssen oder befinden Sie sich derzeit in einem **Anpassungs-/Weiterentwicklungsprozess**
- Hauptgründe:
 - **62%** aufgrund **Anpassung an veränderte Kundenbedürfnisse**
 - 50% Erschließung neuer Märkte/Marktnischen
 - 44% Trends wie digitale Transformation
 - 40% Strategie

Unterstützungsbedarf im Geschäftsmodell-Entwicklungsprozess

Geschäftsmodelle weiter entwickeln

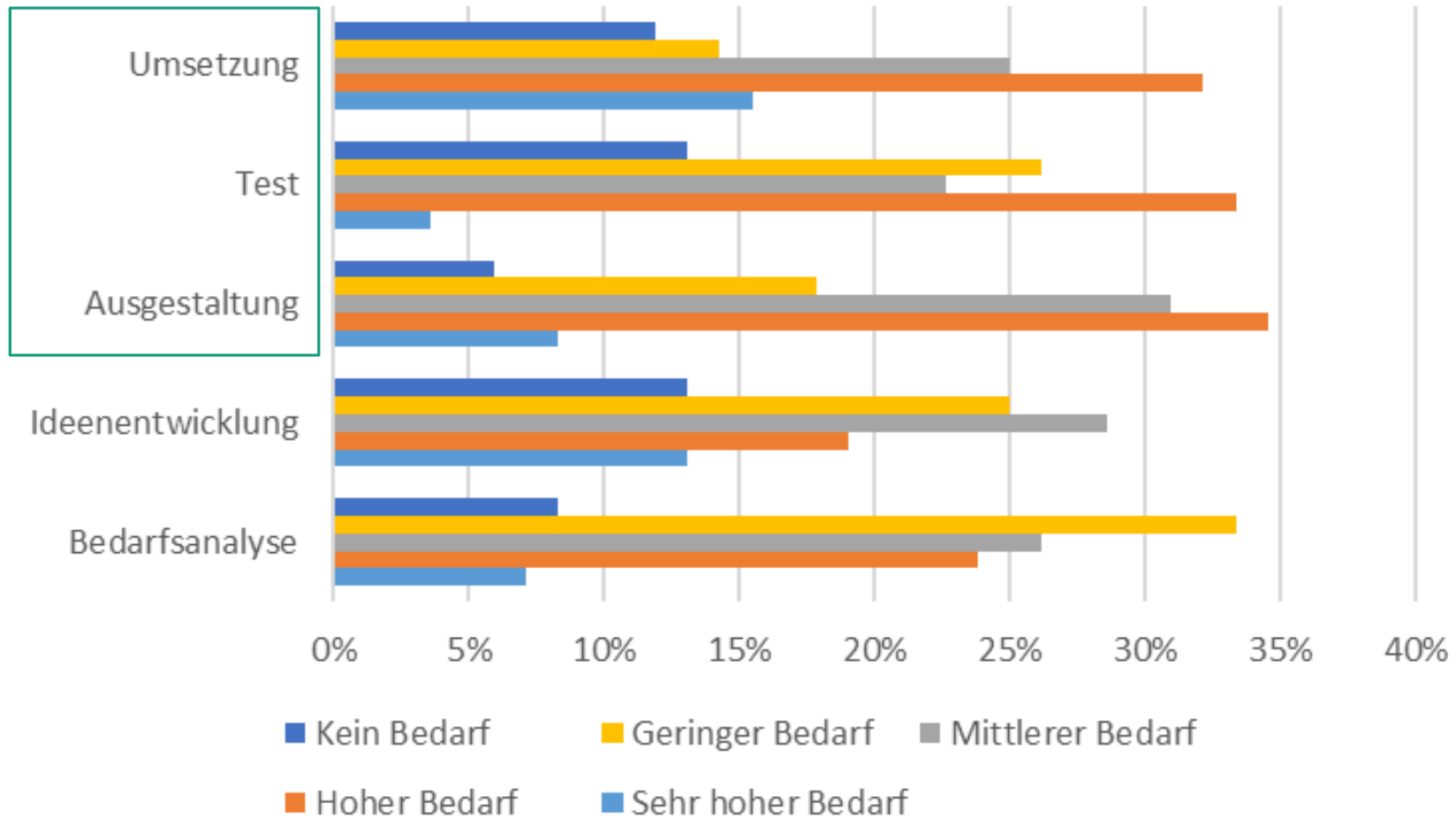


- **62%** der KMU stemmen derzeit den Geschäftsmodell-Entwicklungsprozesse allein, **ohne externe Unterstützung!**

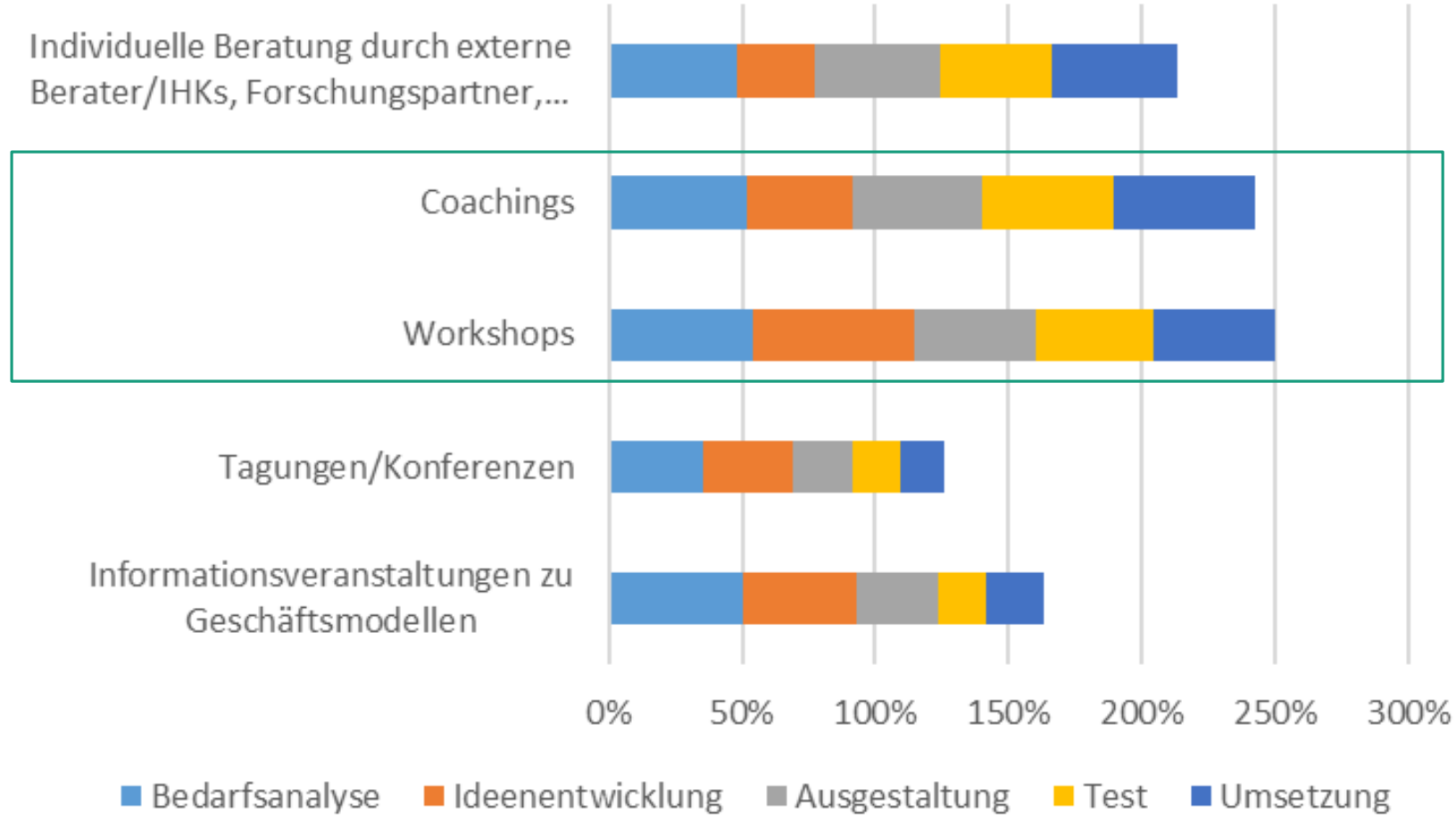
- Unser BIEC-Prozess:



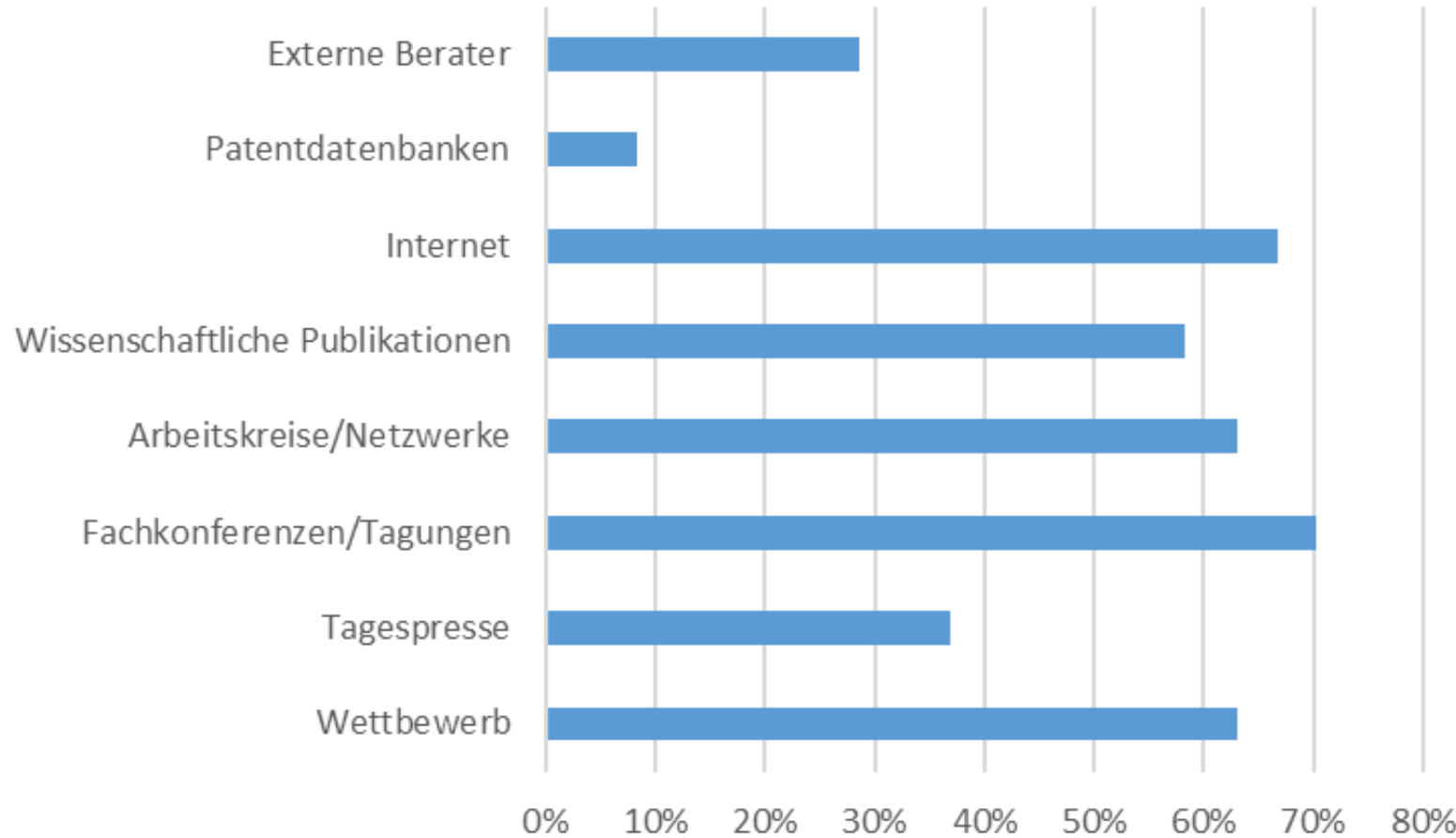
Zukünftiger Unterstützungsbedarf im Entwicklungsprozess Geschäftsmodelle weiter entwickeln



Interaktive und/oder individuelle Unterstützung hat Vorrang Geschäftsmodelle weiter entwickeln



KMU nutzen eine Vielfalt an Informations- und Inspirationsquellen Geschäftsmodelle weiter entwickeln



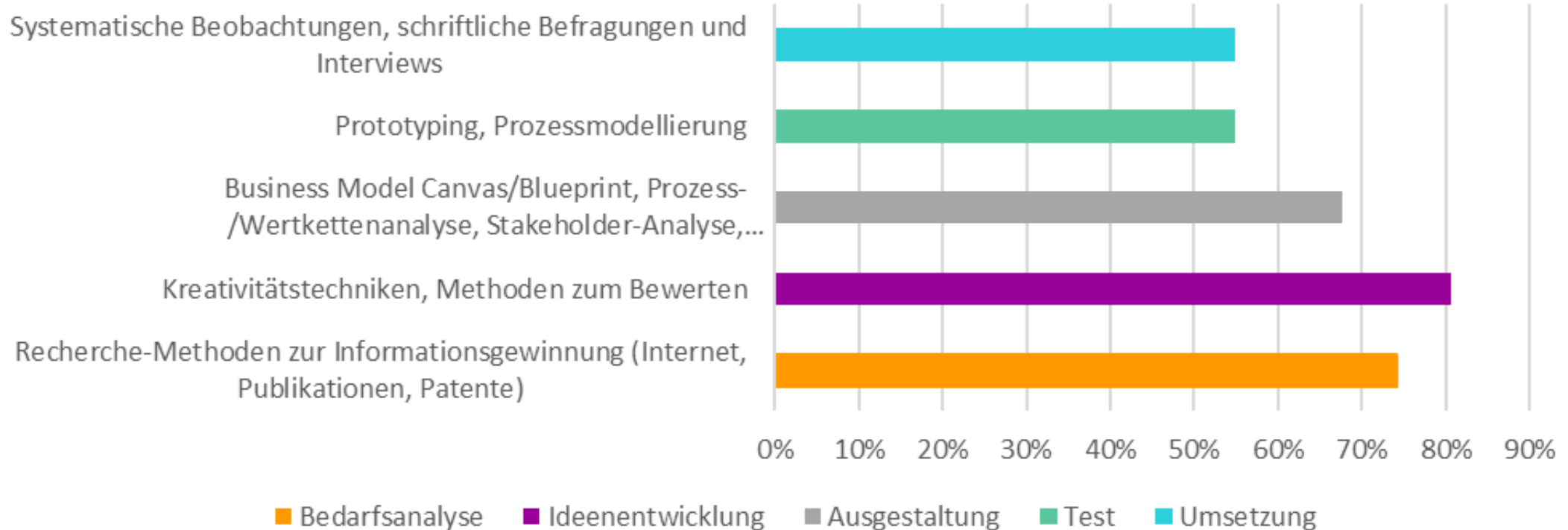
Feedback von **Kunden**
gaben 5% der Befragten als
sonstige Quelle an!

Systematische Methoden und Werkzeuge im Einsatz

Geschäftsmodelle weiter entwickeln



37% der KMU verfügen über einen **systematischen Prozess zur Generierung und Umsetzung von neuen Geschäftsmodell-Ideen** und setzen folgende Methoden bereits ein:



Eine gut ausgebildete Belegschaft ist das A und O!

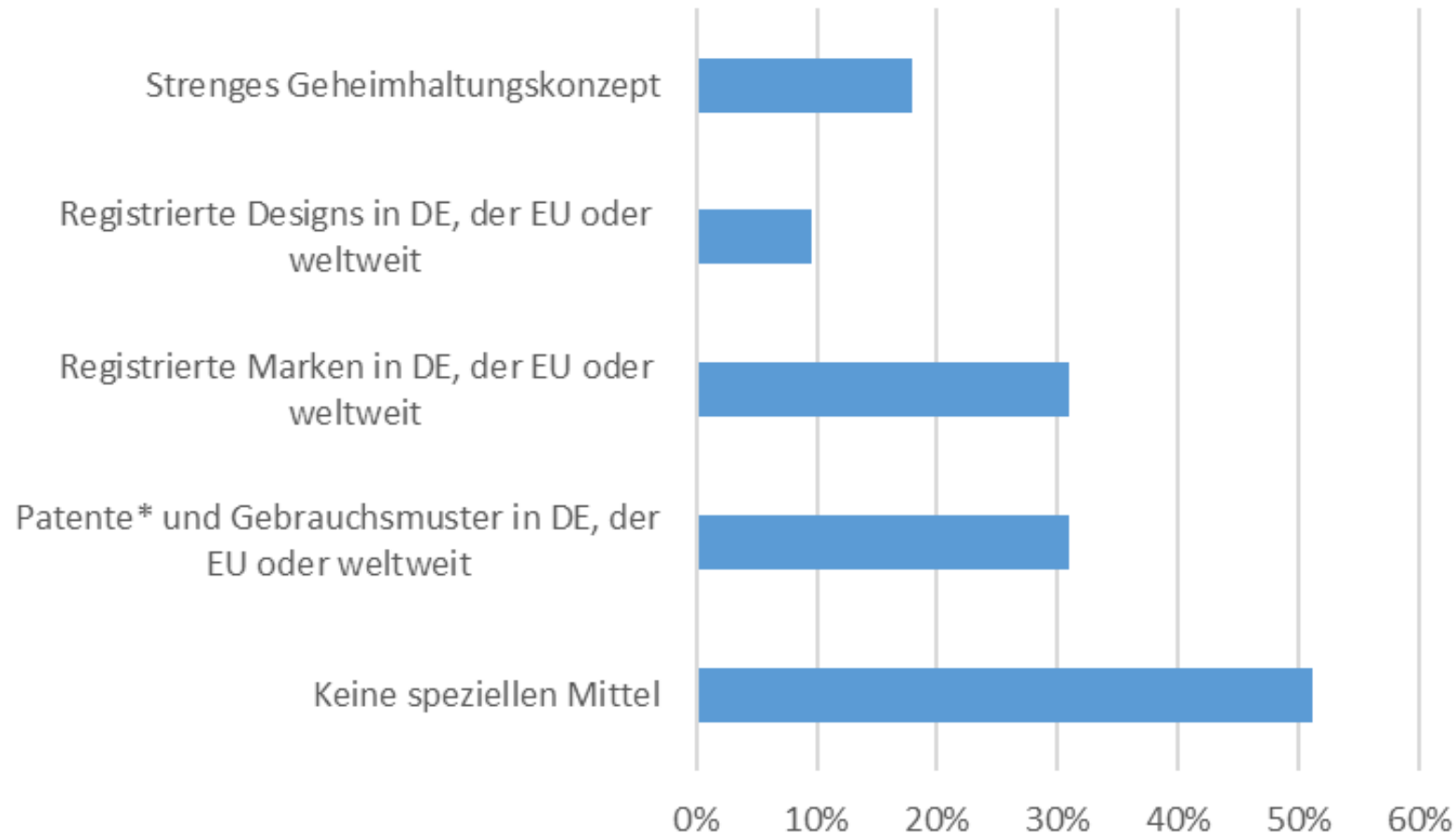
Ressourcen für die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle



- Ca. **50%** der befragten KMU sehen **heute und in Zukunft ihr Personal als die wichtigste Ressource** zur Entwicklung von Geschäftsmodellen.
- Mit nur ca. 20% folgen danach das finanzielle Kapital und die IT-Infrastruktur als wichtige Ressourcen
- Zur IT-Infrastruktur: **61%** der Befragten geben an, bereits über eine **angemessene IT-Infrastruktur** zur Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle zu verfügen
- Nur **38 %** der Befragten bewerten die Bedeutung **externer digitaler Datenquellen** (z.B. externe Datenbanken) als Ressource für ihr Geschäftsmodell für hoch bis sehr hoch
- **40%** der Unternehmen stimmen eher zu, auf **Kooperationen/Partnerschaften** mit anderen Unternehmen angewiesen zu sein

Mit welchen Mitteln werden Geschäftsmodelle geschützt?

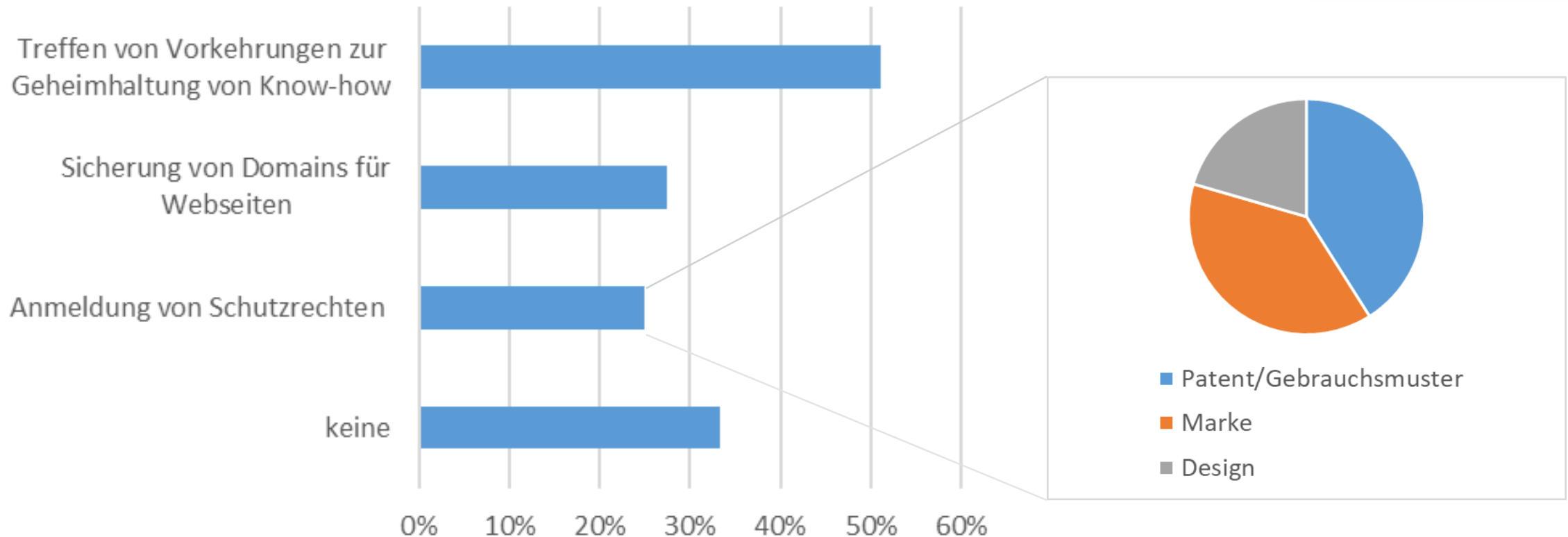
Ressourcen im Rahmen der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle



51% der Befragten **schützen** derzeit ihre Geschäftsmodelle **nicht** über Gewerbliche Schutzrechte oder sonstige Mittel!

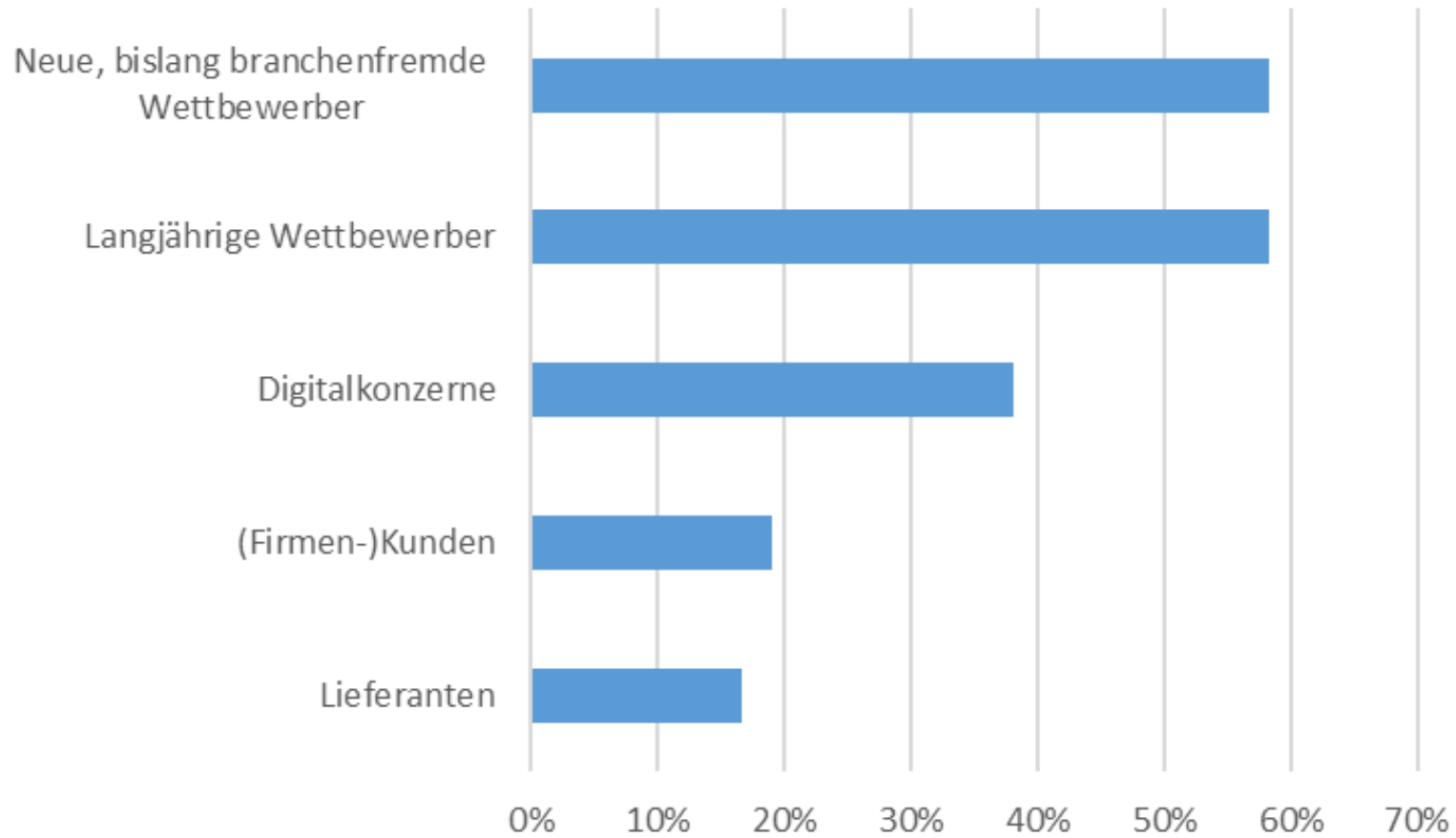
Zu **45%** decken die Schutzmaßnahmen davon **digitale Geschäftsmodelle** ab

In Zukunft ist noch stärker Geheimhaltung das Mittel der Wahl? Ressourcen im Rahmen der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle



Wen KMU als gefährlichste Wettbewerber sehen – neu trifft alt

Einbindung von Akteuren



Veränderung der Wertschöpfungskette

Einbindung von Akteuren



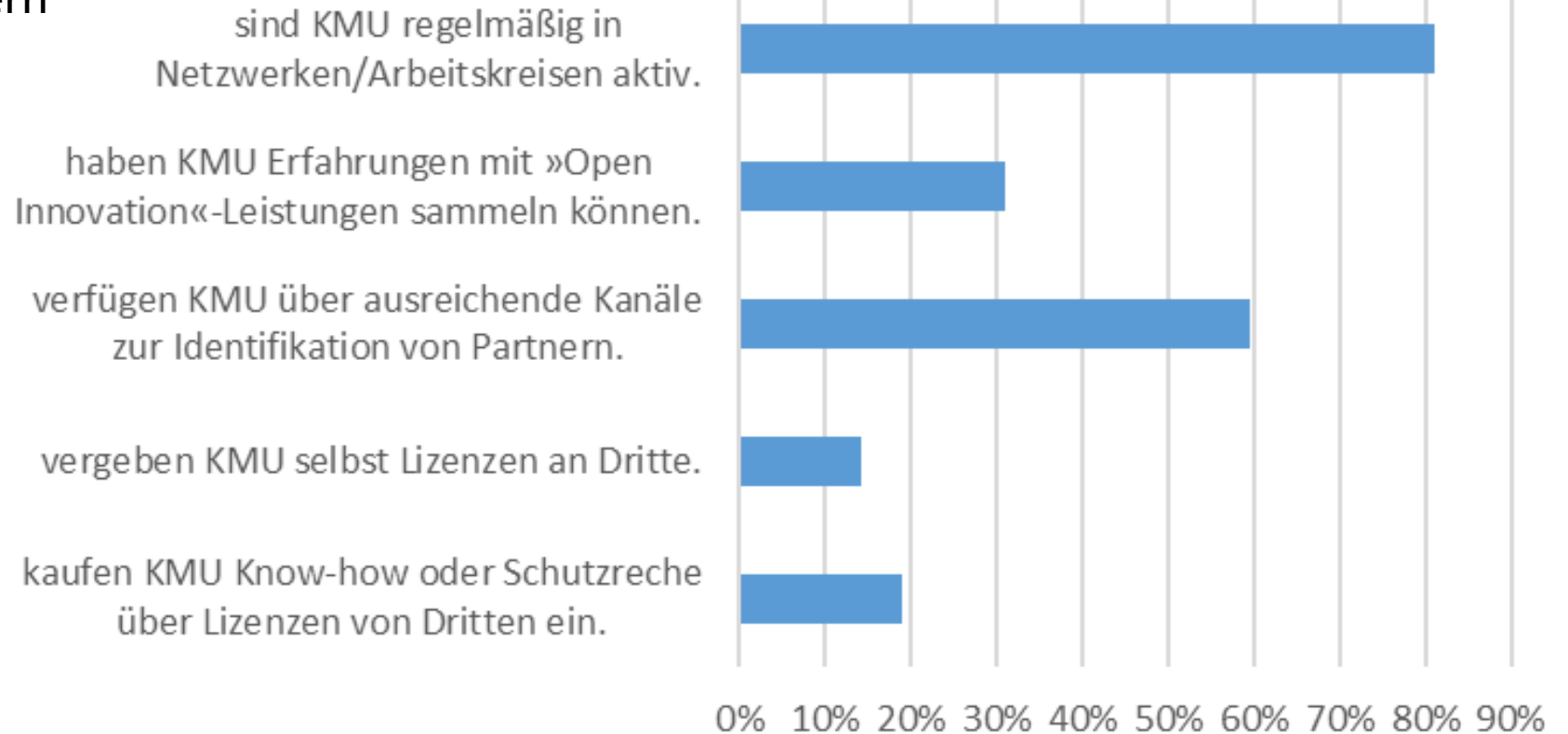
- **45%** der KMU geben an, dass sich die **Wertschöpfungskette** in Ihrem Segment/ Ihrer Branche aufgrund digitaler Transformationsprozesse in den nächsten drei Jahren **verändern** wird.
 - Dazu wird Wertschöpfung nach Ansicht der Befragten künftig verstärkt in **Netzwerken** sowie
 - **online** stattfinden.
- **44%** der befragten KMU arbeiten bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen derzeit (eher) **nicht mit externen Partnern** zusammen.

KMU sind schon heute gute Netzwerker

Einbindung von Akteuren



Zur Einbindung von Partnern



Potenziale der Kunden für die Wertschöpfung erkannt

Einbindung von Akteuren



- **38%** der KMU binden ihre **Kunden** heute (eher) **nicht in den Leistungserbringungsprozess** (Wertschöpfung) ein.
- **58%** der KMU wollen mit Hilfe verstärkter Nutzung digitaler Technologien in den nächsten Jahren **Teile der Wertschöpfung an Ihre(n) Kunden** auslagern, d.h. Kunden mehr zu integrieren



- Über 60% der befragten KMU verfügt bereits über mindestens ein digitales Geschäftsmodell und nutzen aktiv digitale Technologien/Daten
- KMU bewerkstelligen den Entwicklungsprozess für neue Geschäftsmodelle überwiegend allein, für die späteren Phasen Ausgestaltung, Umsetzung und Test wird externe Unterstützung gewünscht
- KMU nutzen vielfältige Informationsquellen und verfügen bereits über methodisches Basiswissen, um eigene Geschäftsmodellideen voran zu treiben.

Herausforderungen:

- Die Einbindung von Kunden in die Leistungserbringung/Wertschöpfung bietet weitere Potenziale.
- Digitale Geschäftsmodelle sollten besser abgesichert werden.
- Einbindung von Partnern in den Geschäftsmodell-Entwicklungsprozess vs. Geheimhaltung?!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ihr Kontakt



**Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft
und Organisation IAO |
IAT der Universität Stuttgart**



Dr. Yvonne Wich

Telefon: +49 711 970-2098
yvonne.wich@iao.fraunhofer.de

Nobelstraße 12
70569 Stuttgart



Alexander Schletz

Telefon: +49 711 970-2184
alexander.schletz@iao.fraunhofer.de

www.iao.fraunhofer.de

www.biec.iao.fraunhofer.de