

SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Studie: Digitalisierung im Vertrieb – Hidden Champions vs. KMU

Simon-Kucher & Partners
Wirtschaftsverlag

Wien, August 2020

Othmar Schwarz
Partner

Stefan Berghuber
Senior Consultant

Büro Wien
Schubertring 14/Top 5. OG
1010 Wien, Österreich
Tel. +43 1 5122979 0
othmar.schwarz@simon-kucher.com

www.simon-kucher.com

Kernaussagen auf einen Blick



1

Über drei Viertel der befragten Hidden Champions sehen eine Chance in der Digitalisierung des Vertriebs. KMU's sind hier verhaltener in ihrer Einschätzung.

2

Hidden Champions sind bei der Umsetzung von Aktivitäten zur Digitalisierung des Vertriebs wesentlich fortgeschrittener, KMU's setzen auf Social-Media Vertriebsaktivitäten.

3

Mangelnde Datenqualität und fehlende Akzeptanz für Veränderung stellen die größten Hürden auf dem Weg zur Digitalisierung des Vertriebs bei Hidden Champions dar.

4

Hidden Champions und KMU's sind sich einig: das größte Potenzial für Digitalisierungsaktivitäten wird in einer gesteigerten Effektivität des Vertriebs gesehen.

5

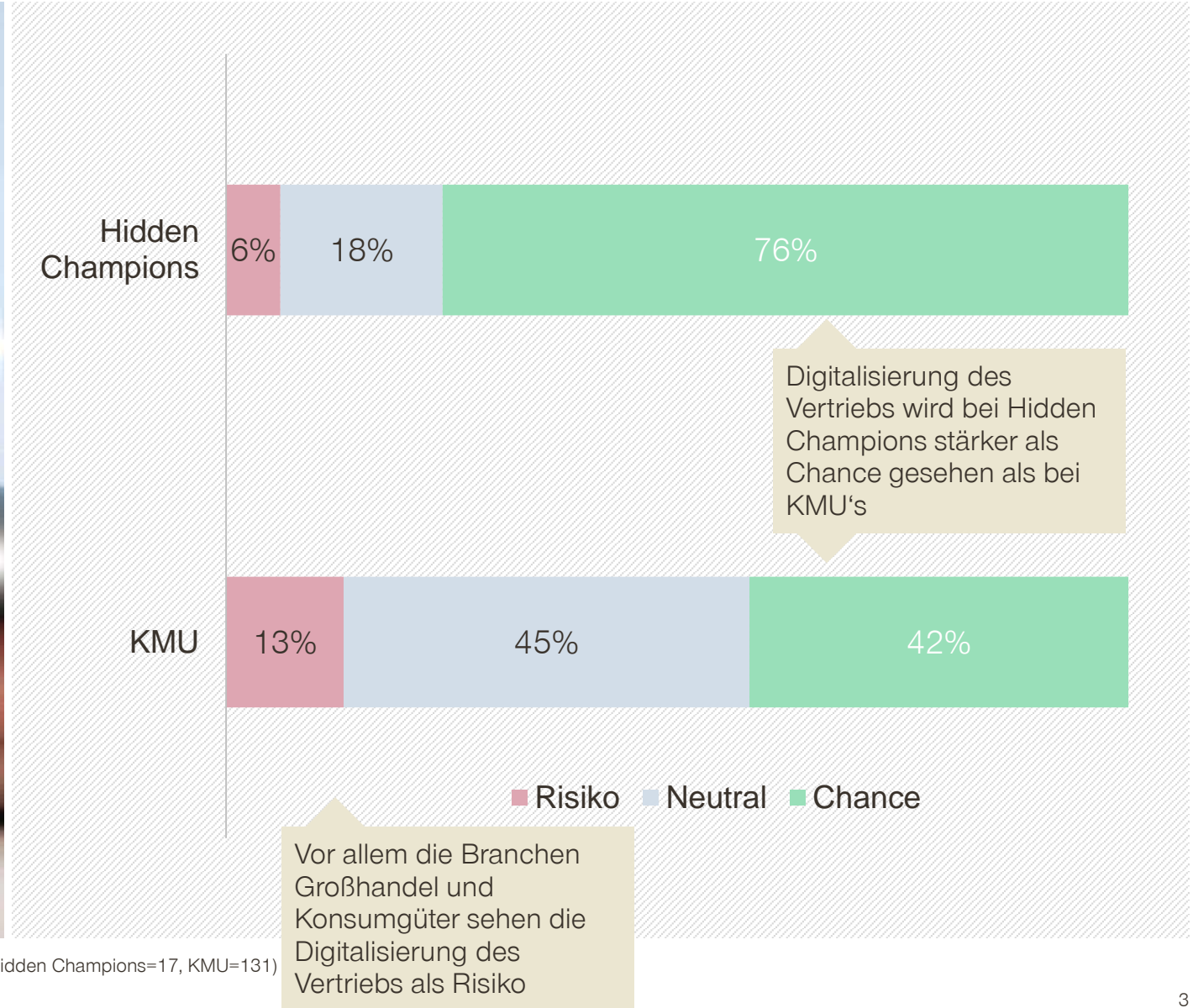
Die Investitionsbereitschaft für Digitalisierungsprojekte ist bei Hidden Champions wesentlich höher, aber auch knapp ein Drittel der KMU's plant ihr Budget zu erhöhen.

1 Digitalisierung im Vertrieb

Wie bewerten Sie die zunehmende Digitalisierung des Vertriebs für Ihr Unternehmen?



Stock/Chainarong Praserthai

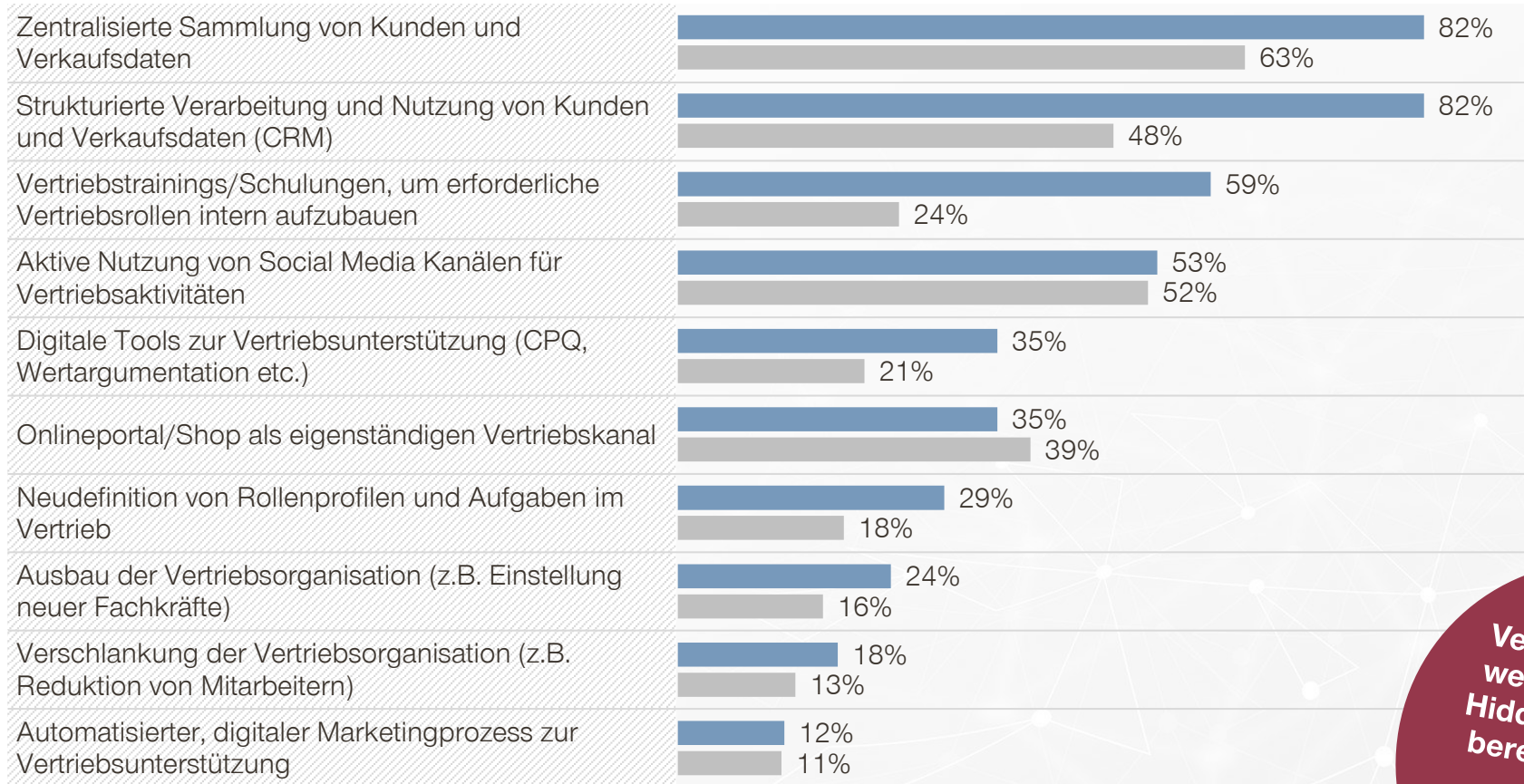


Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

Studie: Digitalisierung im Vertrieb – Hidden Champions vs. KMU

2 Realisierung digitaler Maßnahmen

Welche Aktivitäten haben Sie zur Digitalisierung Ihres Vertriebs bereits umgesetzt?*



Digitalisierung wird bei den Hidden Champions stärker im operativen Geschäft integriert

Social Media Kanäle und Onlineportale werden bei KMU's als digitaler Vertriebskanal mit selbiger Intensität verwendet wie bei den Hidden Champions

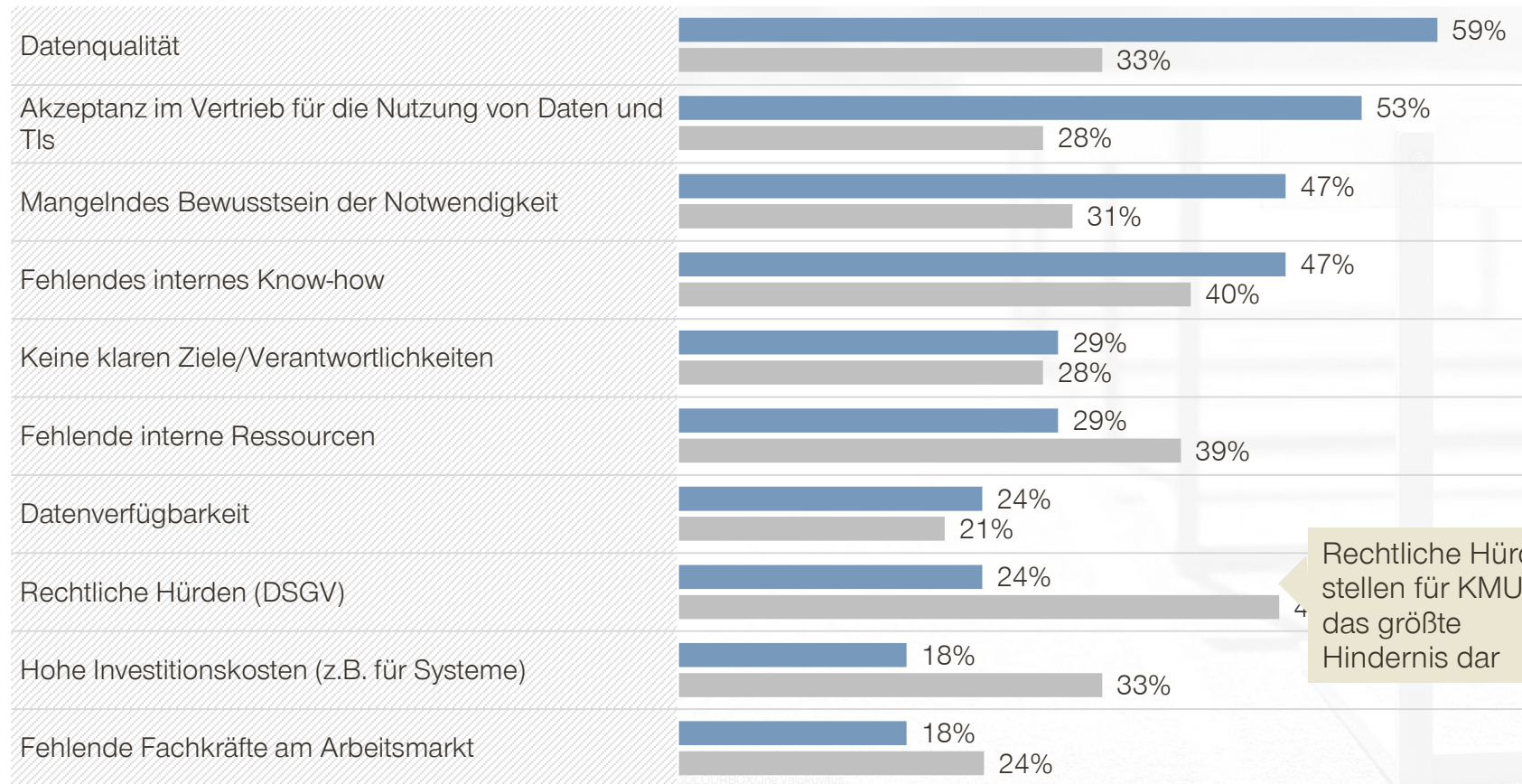
Vertriebstrainings werden bei vielen Hidden Champions bereits umgesetzt
-
Bei KMU's besteht Aufholbedarf

* Mehrere Antworten möglich

Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

3 Die größten Hürden auf dem Weg zur Digitalisierung

Wo sehen Sie die größten Hürden bei der Digitalisierung Ihres Vertriebs?*



Eine gute Datenqualität als Basis, ist bei mehr als jedem zweiten Hidden Champion eine Hürde für die Digitalisierung des Vertriebs

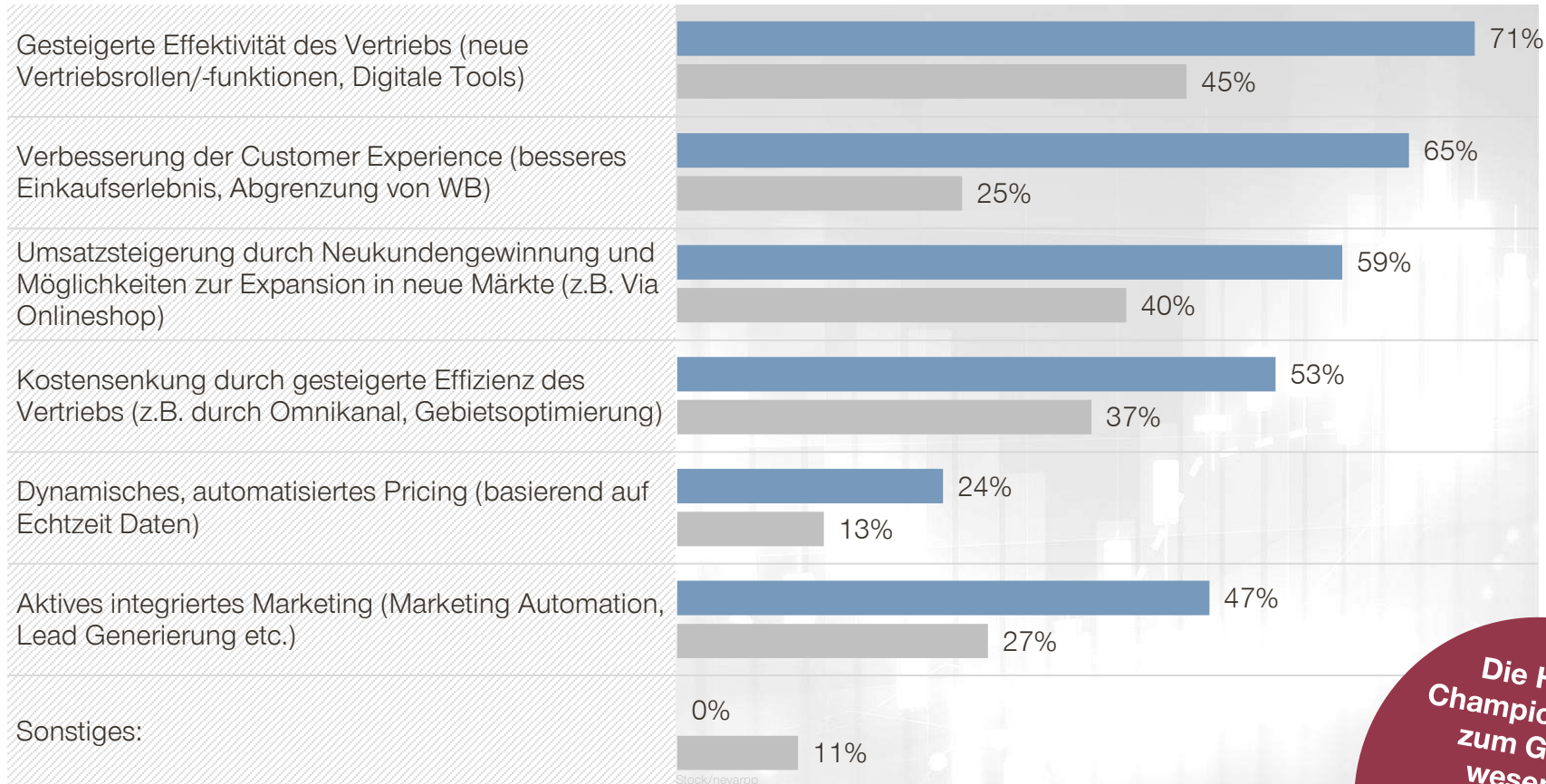
Rechtliche Hürden stellen für KMU's das größte Hindernis dar

Fehlende Akzeptanz für Neues in der eigenen Organisation zu schaffen, sehen besonders HC als Herausforderung

* Mehrere Antworten möglich
Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

4 Potenzialbetrachtung hinsichtlich Digitalisierung

Wo sehen Sie das größte Potential von Digitalisierungsinitiativen im Vertrieb?*



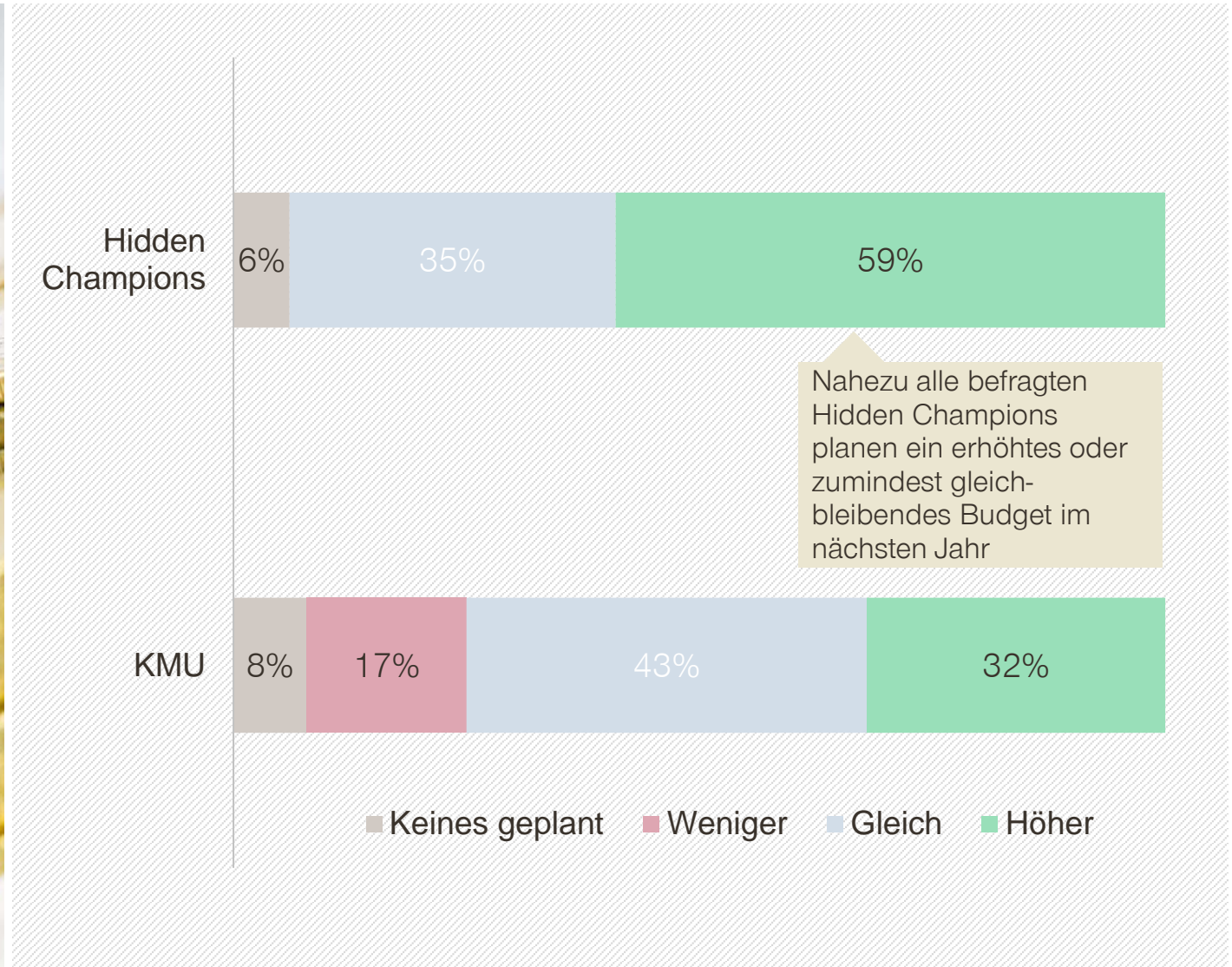
Die Befragten sind sich einig, dass eine gesteigerte Effektivität des Vertriebs hohes Potenzial birgt

Die Hidden Champions sehen zum Großteil wesentlich höheres Potential durch Digitalisierungsinitiativen

* Mehrere Antworten möglich
Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

5 Investition hinsichtlich Digitalisierung

Wie wird sich Ihr Budget für die Digitalisierung im Vertrieb im kommenden Jahr entwickeln?



Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

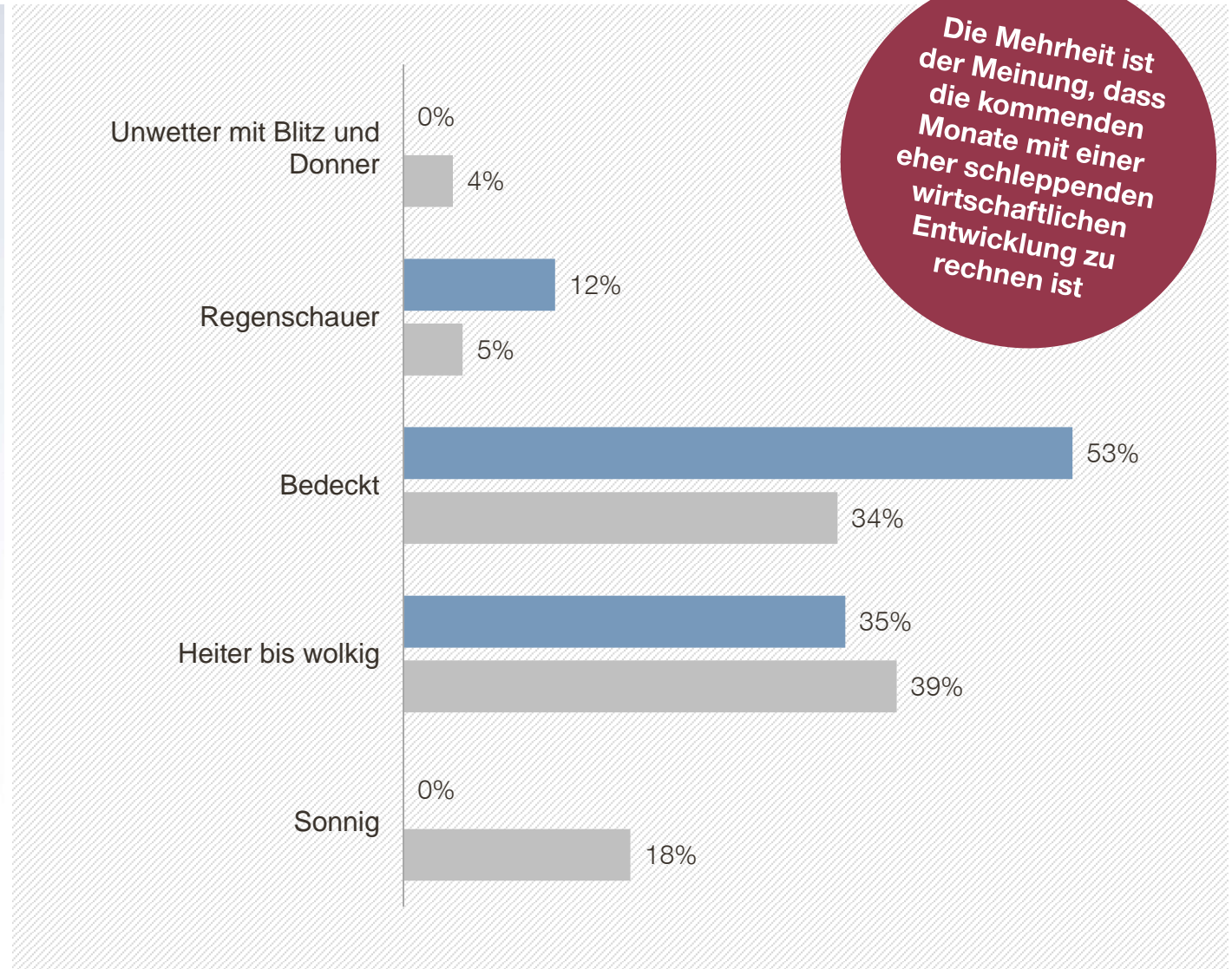
Studie: Digitalisierung im Vertrieb – Hidden Champions vs. KMU

6 Prognose des Wirtschaftswachstums

Wie ist Ihre Stimmung dieses Jahr mit Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung?



COLOURBOX/ -



Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

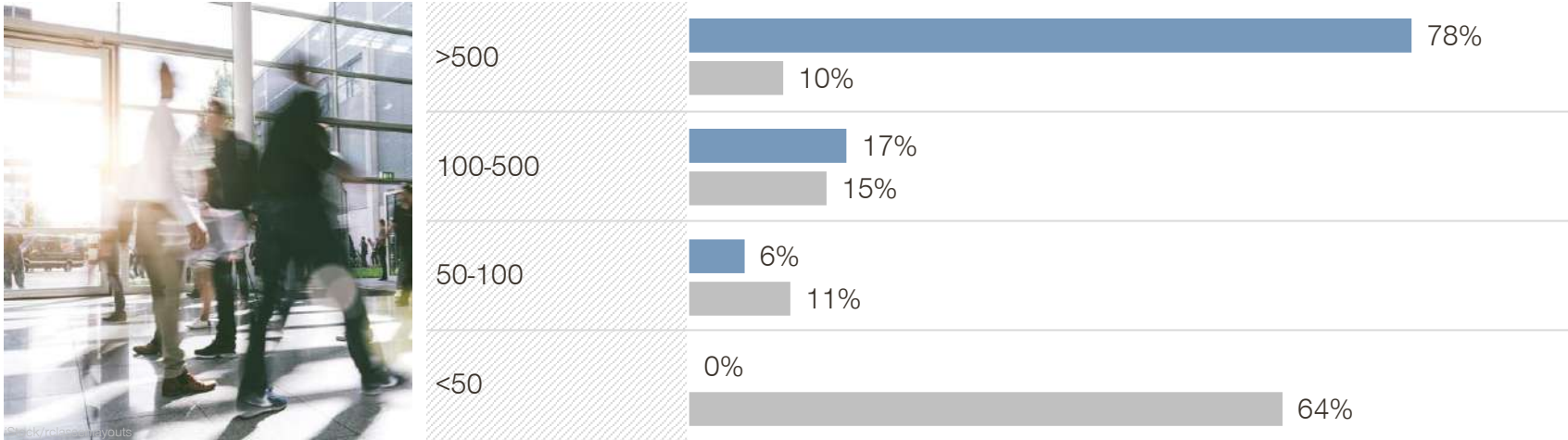
Studie: Digitalisierung im Vertrieb – Hidden Champions vs. KMU

■ Hidden Champions

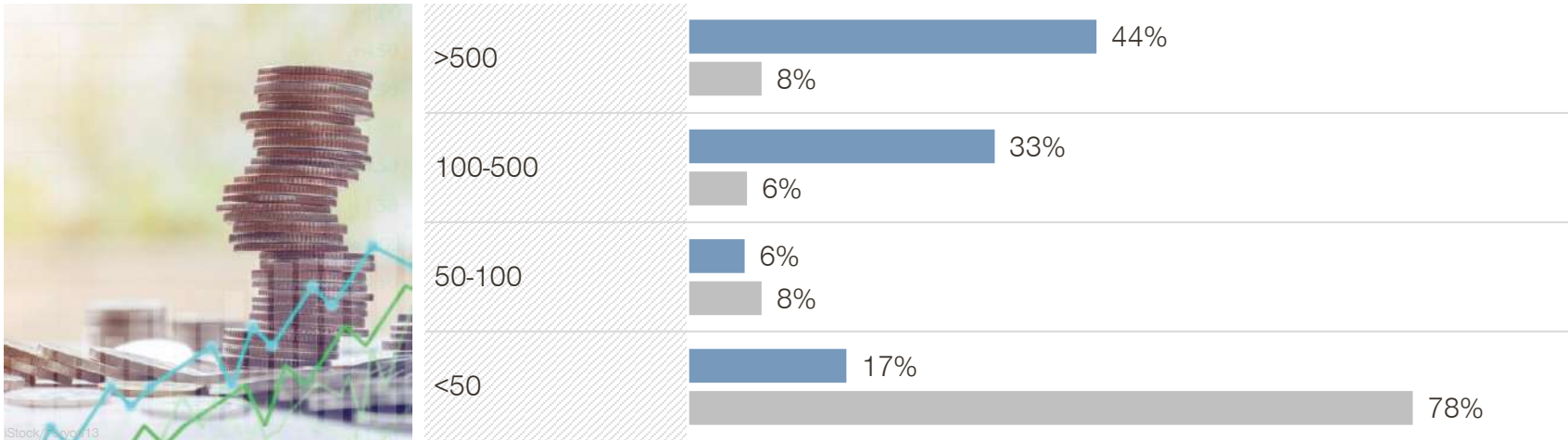
■ KMU

7 Größenindikatoren der teilnehmenden Unternehmen

Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen?



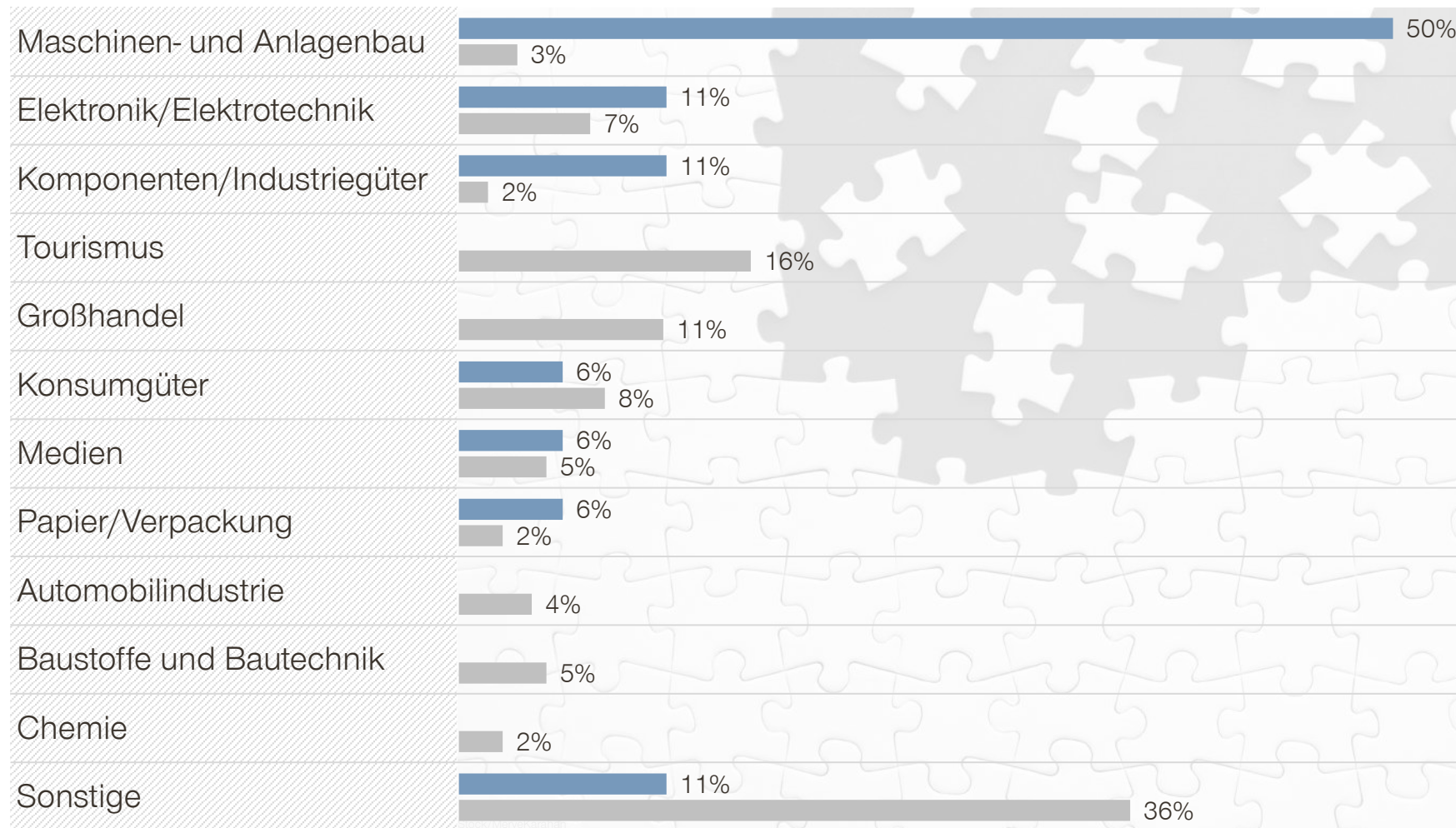
Wie hoch ist Ihr Jahresumsatz? (in Mio. €)



Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)
Studie: Digitalisierung im Vertrieb – Hidden Champions vs. KMU

8 Branchenüberblick der Teilnehmer

In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?



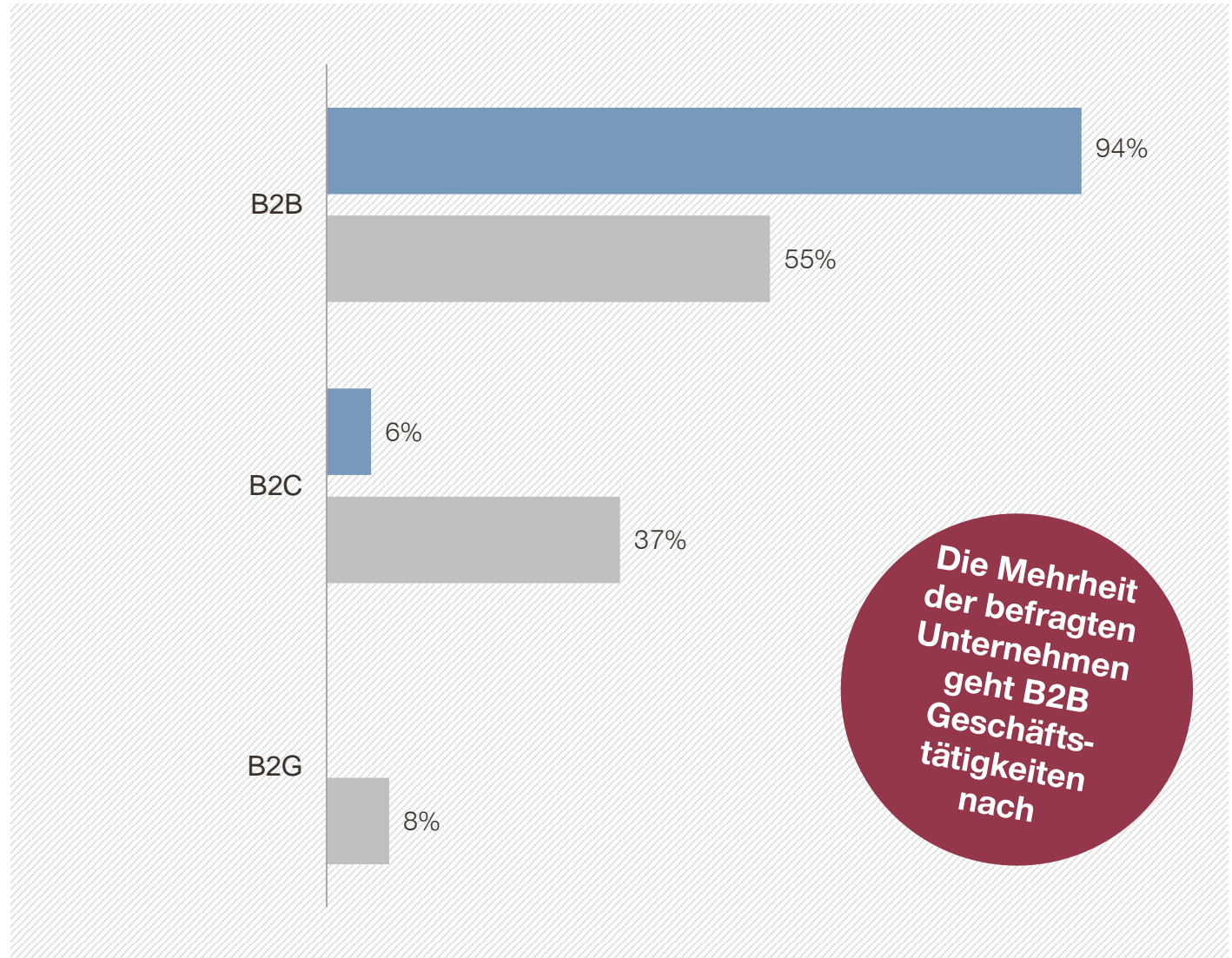
Hoher Stichprobenanteil an Maschinen- und Anlagenbau-Unternehmen

■ Hidden Champions
■ KMU

Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

9 Geschäftstypen der befragten Unternehmen

In welchem Geschäftstyp sind sie vorwiegend tätig?



Quelle: Simon-Kucher & Partners Studie Digitalisierung im Vertrieb (n: Hidden Champions=17, KMU=131)

Studie: Digitalisierung im Vertrieb – Hidden Champions vs. KMU

■ Hidden Champions
■ Kontrollgruppe

Set-up und Methodik der Befragung



Methodik	Online-Fragebogen 5 Fragen zu Digitalisierung im Vertrieb
Zeitraum	Jänner - August 2020
Teilnehmer	Entscheidungsträger aus 17 Unternehmen der Kategorie "Hidden Champions" und 131 „KMU“
Teilnehmeranzahl	148 vollständig ausgefüllte Fragebögen
Ansatz	Simon-Kucher Stimmungsbarometer bestehend aus webgestützter Befragung und Simon-Kucher Best Practices aus unterschiedlichen Branchen und Projekten. In Summe wurden Antworten von 17 Hidden Champions und 131 Unternehmen aus einer vergleichbaren Kontrollgruppe (KMU) ausgewertet.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte gerne an uns!



SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Othmar Schwarz

Partner & Shareholder

Schubertring 14
Top 5
1010 Wien
Österreich

Tel: +43 1 5122979 22
Mob: +43 664 9630149
othmar.schwarz@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com



SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Stefan Berghuber

Senior Consultant

Schubertring 14
Top 5
1010 Wien
Österreich

Tel: +43 1 5122979 48
Mob: +43 664 9630163
stefan.berghuber@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com

SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Africa

Cairo

Americas

Atlanta, Boston, Chicago,
Mountain View, New York,
San Francisco, Santiago de Chile,
São Paulo, Toronto

Asia-Pacific/the Middle East

Beijing, Dubai, Hong Kong,
Shanghai, Singapore, Sydney,
Tokyo

Europe

Amsterdam, Barcelona, Bonn,
Brussels, Cologne, Copenhagen,
Frankfurt, Geneva, Hamburg,
Istanbul, London, Luxembourg,
Madrid, Milan, Munich, Paris,
Stockholm, Vienna, Warsaw, Zurich

Büro Wien

Schubertring 14/Top 5. OG
1010 Wien, Österreich
Tel. +43 1 5122979 0

www.simon-kucher.com