

Global Pricing & Sales Study 2017 Schwerpunkt Digitalisierung

3. Power Pricing Konferenz Wien

Wien, 24. Oktober 2017

Dr. Thomas Haller
Managing Partner

Büro Wien

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

www.simon-kucher.com

”

Industrial companies are in the information business whether they want to be or not.

Jeff Immelt
ehemaliger CEO, General Electric

Treiber der Digitalisierung

Big Data



Neue Kundenmacht oder der "Educated Customer"



Mobile Infrastruktur



Online-Umfrage mit **30** Fragen zu Geschäftsumfeld, Digitalisierung, Preisgestaltung und Verkaufspraktiken

Über **40** Länder, vor allem USA, Europa und
Asien

Stichprobe von **1.925** gültigen Antworten

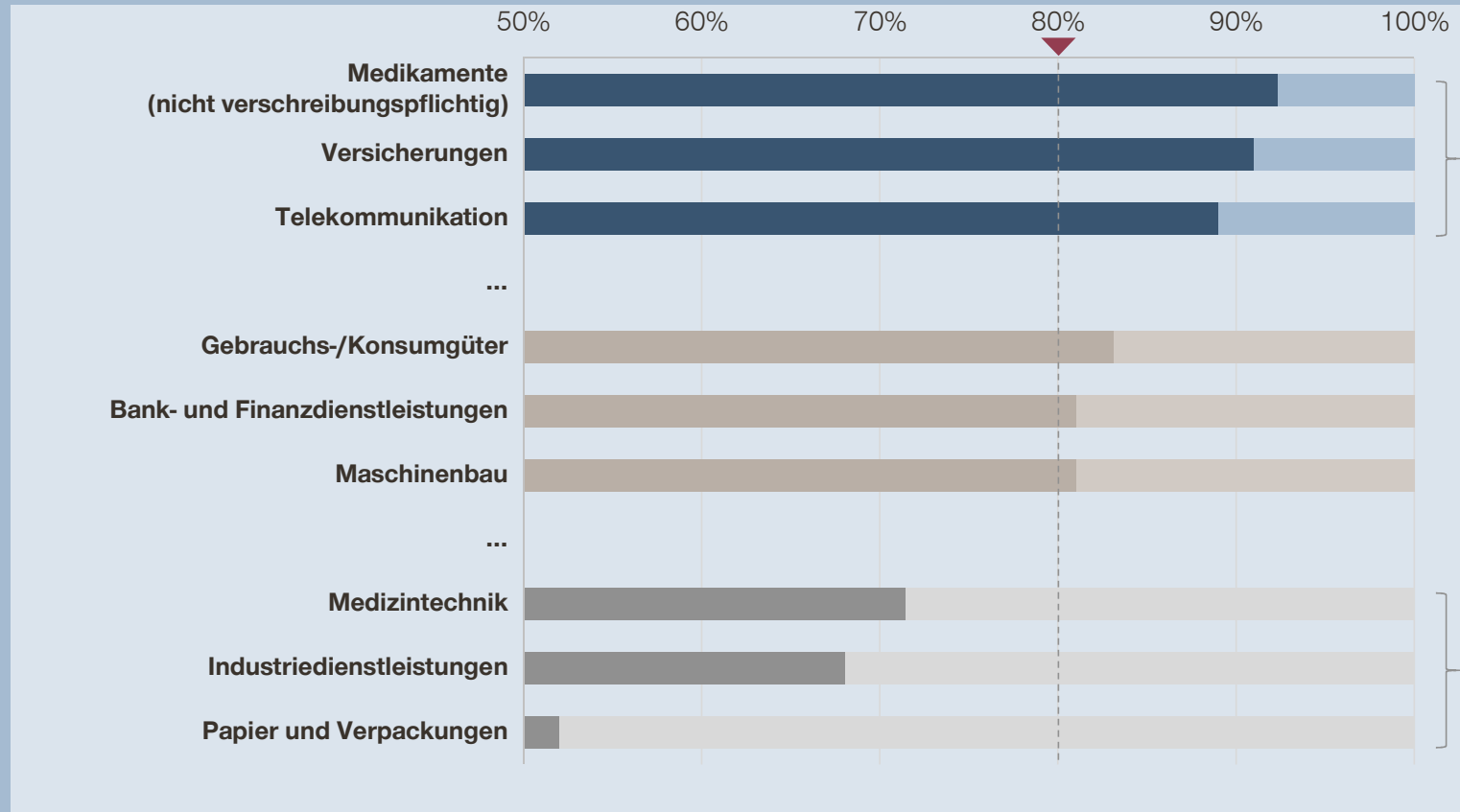
**45% Top-Management, 45% mittleres
Management; alle Industrien vertreten**

81% aller befragten Unternehmen haben in den letzten drei Jahren in Digitalisierung investiert

75% der Digitalisierungsinitiativen zielen auf
Umsatzsteigerung, aber nur **23%** erreichen
bereits dieses Ziel

Große Unterschiede zwischen Branchen

Erkenntnis #3 - Zoom



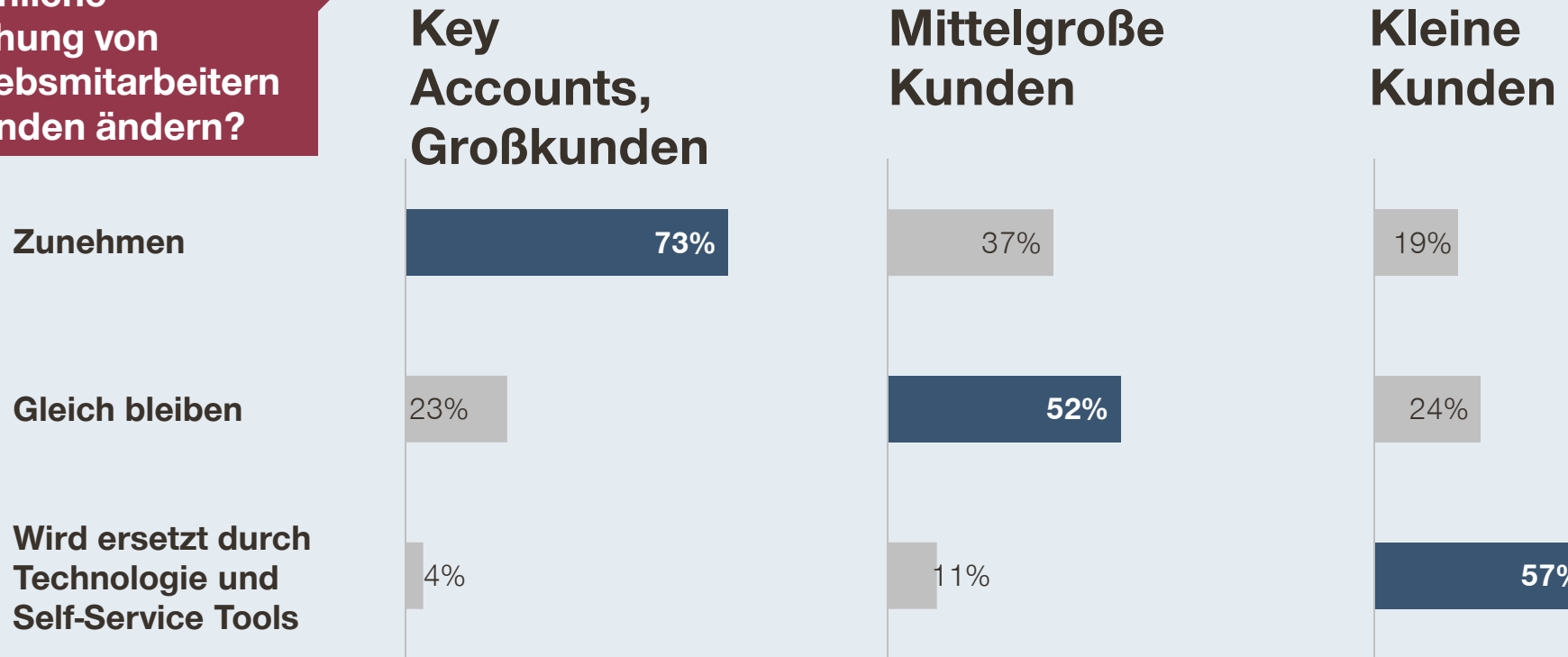
Pioniere

Nachzügler

48% der Befragten stecken Digitalisierungsbudgets in Prozess- und Kostenoptimierung

Erkenntnis #5 - Zoom

? Wie wird sich die persönliche Beziehung von Vertriebsmitarbeitern zu Kunden ändern?

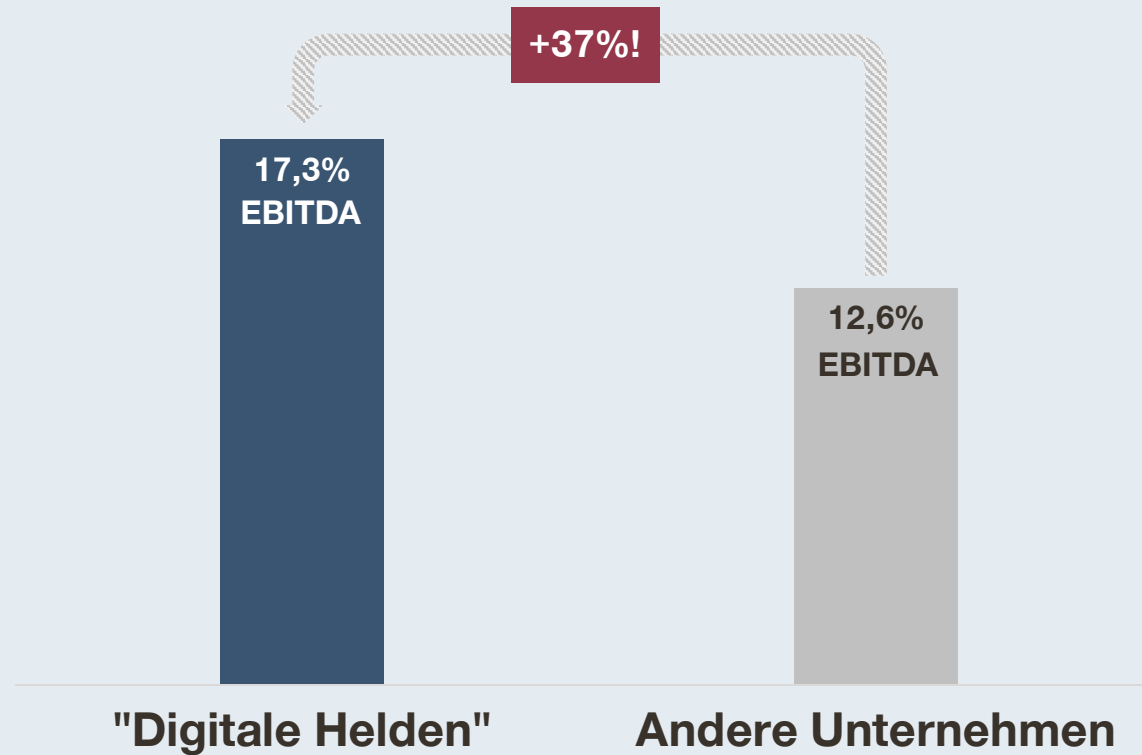


Aber nur **11%** der Befragten stecken ihre Digitalisierungs-Budgets in Big Data (Machine Learning, Deep Learning, etc.)

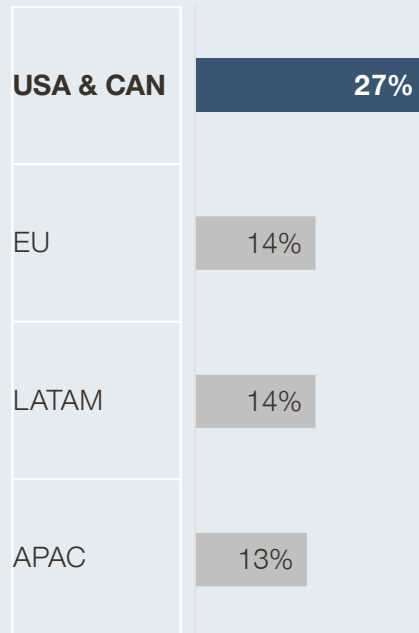
Jedoch gibt die **Hälfte** dieser
Unternehmen an, daraus messbare
Umsatzeffekte generiert zu haben!

Insgesamt sind **18%** aller befragten
Unternehmen "Digitale Helden"

Erkenntnis #8 – Zoom I/II



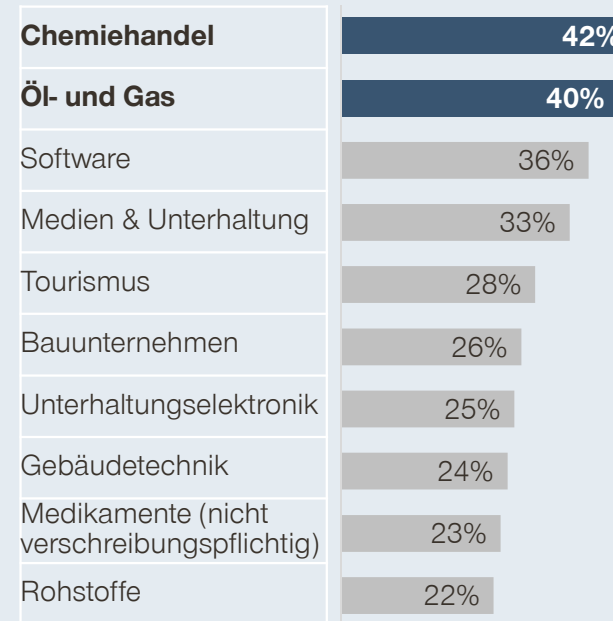
% der "Digitalen Helden" nach Region *



"Innovationen, die in den USA gestartet wurden, werden weltweit schnell übernommen ... Jetzt wird der Rest der Welt verfolgen, wie die Vereinigten Staaten mit ihrer Technologiekompetenz die nächste Welle von Produktivitätsfortschritten ermöglichen, und so ihren Vorsprung in eine breitere wirtschaftliche Veränderung verwandeln."

- Harvard Business Review

% der "Digitalen Helden" nach Branche *



"In den nächsten drei bis fünf Jahren planen 80 Prozent der Öl- und Gas-Firmen genauso viel, mehr oder bedeutend mehr für digitale Technologien auszugeben, als aktuell ... Diese kontinuierlichen Investitionen in die Digitalisierung basieren auf der Annahme, dass die Unternehmen dadurch schlanker und intelligenter werden."

- Microsoft News Center

- 1** Der **Wert von Technologie** wird **nicht erkannt**.
- 2** Die **Digitale-Abteilung** wird **nicht** vollständig in die bestehende **Organisationsstruktur integriert**.
- 3** Der **Fokus** liegt auf **Kostenreduktion** anstatt auf **Umsatzwachstum**.

- 1** **Konzentrieren** Sie sich bei der **digitalen Transformation** auf **Umsatzwachstum** und nicht nur auf Kostensenkungen.
- 2** **Investieren** Sie in **lernende Systeme** und **nutzen** Sie **Big Data Analytics** für intelligente **Preisentscheidungen**.
- 3** **Machen** Sie **Digitalisierung** zur **Top-Management-Aufgabe** und überlassen Sie dies nicht Ihrer IT-Abteilung.

Vielen Dank!

Ihr Kontakt:



SIMON ♦ KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Dr. Thomas Haller

Managing Partner

Schubertring 14/
Top 5. OG
1010 Vienna
Austria

Tel: +43 151 22 979 0
Mobile: +43 664 96 30 160
Thomas.Haller@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com

Büro Wien

Schubertring 14/Top 5. OG

1010 Wien, Österreich

Tel. +43 1 5122979 0

thomas.haller@simon-kucher.com

www.simon-kucher.com