

Erfolgreich ins digitale Zeitalter – so kann der private Sektor durchstarten

Analyse des wirtschaftlichen Potenzials der Digitalisierung, 2015 – 2024

Top-10-Erkenntnisse

Erkenntnis Nr. 1: Tiefgreifende Veränderungen beschleunigen die digitale Wertschöpfung

Vier Faktoren treiben den digitalen Wandel voran – und schaffen damit erhebliches wirtschaftliches Potenzial:

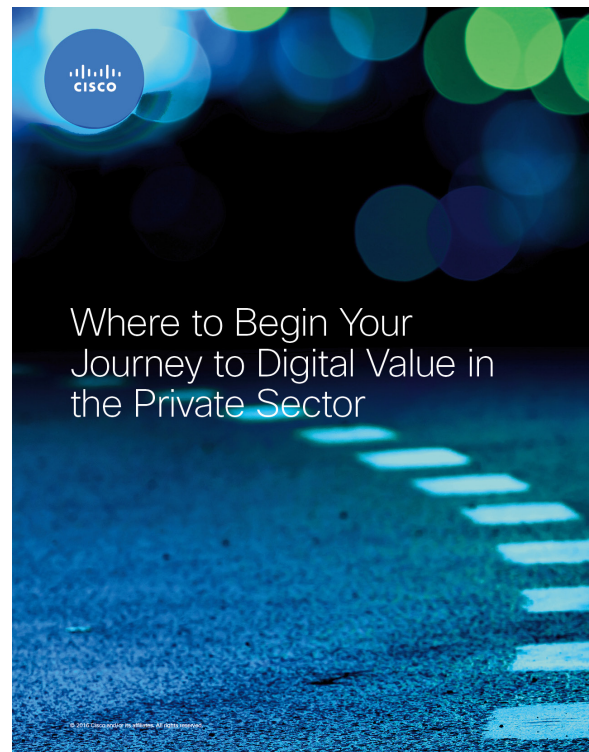
- **Einführung digitaler Technologien gewinnt an Fahrt:** 95 Prozent der Fortune-1000-Unternehmen planen bis 2017 Digitalisierungsinitiativen.¹
- **Digitale Technologien werden immer ausgereifter:** Wearables, vernetzte Fahrzeuge und viele andere Anwendungsfälle sind nicht länger „ihrer Zeit voraus“.
- **Digitale Geschäftsmodelle verändern das Wettbewerbsumfeld:** Durch „kombinatorische Disruption“ erhöhen Unternehmen wie Apple, Uber oder Tesla branchenübergreifend den Wettbewerbsdruck.²
- **Verbraucher gewinnen für die digitale Wertschöpfung zunehmend an Bedeutung:** Ein erheblicher Teil des wirtschaftlichen Potenzials der Digitalisierung wird durch verbraucherorientierte Lösungen wie Telemedizin, Wearables oder „Pay-As-You-Drive“-Kfz-Versicherungen generiert.

Erkenntnis Nr. 2: Die marktweit umfangreichste Analyse des wirtschaftlichen Potenzials der Digitalisierung

2012 analysierte Cisco erstmals das Potenzial der digitalen Vernetzung, damals anhand von 21 Anwendungsfällen. Seither hat sich die digitale Landschaft grundlegend verändert – digitale Lösungen führen heute rund um den Globus zu Umbrüchen und definieren ganze Branchen neu.

Unsere neue Analyse des wirtschaftlichen Potenzials der Digitalisierung ist mit mehr als 350 Anwendungsfällen in 16 Branchen des privaten Sektors weitaus breiter und detaillierter angelegt als ihr Vorgänger.

Die Anwendungsfälle der aktuellen Studie basieren auf mehr als drei Jahren intensiver Zusammenarbeit mit unseren Kunden und zeigen auf, wie das Potenzial der Digitalisierung optimal genutzt werden kann. Diese Anwendungsfälle beinhalten neben neuen Wertschöpfungsquellen, die durch digitale Innovation entstehen, auch Wertverlagerungen zwischen Unternehmen und Branchen – von „Verlierern“ zu „Gewinnern“ (siehe Abbildung 1 auf der nächsten Seite).



<http://c-cf.link/?S15R12>

Wirtschaftliches Potenzial der Digitalisierung:

Das wirtschaftliche Potenzial durch Digitalisierung bzw. der mögliche Ertrag, der durch die Nutzung digitaler Kapazitäten innerhalb von zehn Jahren (2015 – 2024) generiert werden kann oder sich zwischen Unternehmen und Branchen verlagert.

Neue Wertschöpfung versus Wertverlagerung zwischen Branchen

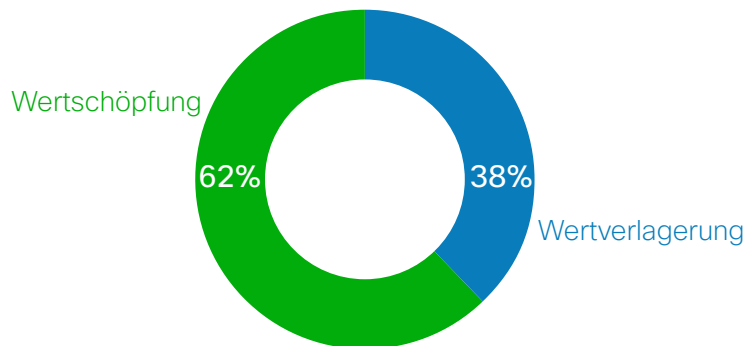


Abbildung 1

Definition des wirtschaftlichen Potenzials der Digitalisierung
Quelle: Cisco, 2015

Erkenntnis Nr. 3: Im Jahr 2015 blieben 80 Prozent des Potenzials der Digitalisierung ungenutzt

Der private Sektor konnte 2015 nur 1,3 Billionen US-Dollar – bzw. 20 Prozent – seines digitalen Potenzials ausschöpfen. Dementsprechend blieben 80 Prozent – also 5,3 Billionen US-Dollar – ungenutzt.

Erkenntnis Nr. 4: IT-Investitionen und organisatorische Integration bestimmen im digitalen Zeitalter den Erfolg

Branchen, die das wirtschaftliche Potenzial der Digitalisierung am besten nutzen, haben in der Regel zwei Merkmale gemein: 1) Ihre Produkte und Services sowie deren Bereitstellung sind besonders IT-intensiv; 2) sie weisen außerdem eine stärkere Konvergenz der Komponenten ihrer Informations- und Betriebstechnik auf. Diese Unternehmen setzen auf konsistente Technologie- und Verfahrensinnovation, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Wie Abbildung 2 zeigt, konnten Unternehmen aus IT-intensiven Branchen wie Finanzdienstleistungen und Informationsdienste/Service-Provider im Jahr 2015 einen höheren Anteil ihres digitalen Potenzials nutzen als Unternehmen aus weniger IT-intensiven Branchen. Aufgrund der vergleichsweise fortgeschrittenen Konvergenz ihrer Informations- und Betriebstechnik waren Branchen wie die Öl- und Gasindustrie oder die Fertigungsbranche erfolgreicher als viele andere Industriezweige (obwohl auch in diesen Branchen weitere Anstrengungen notwendig sind).

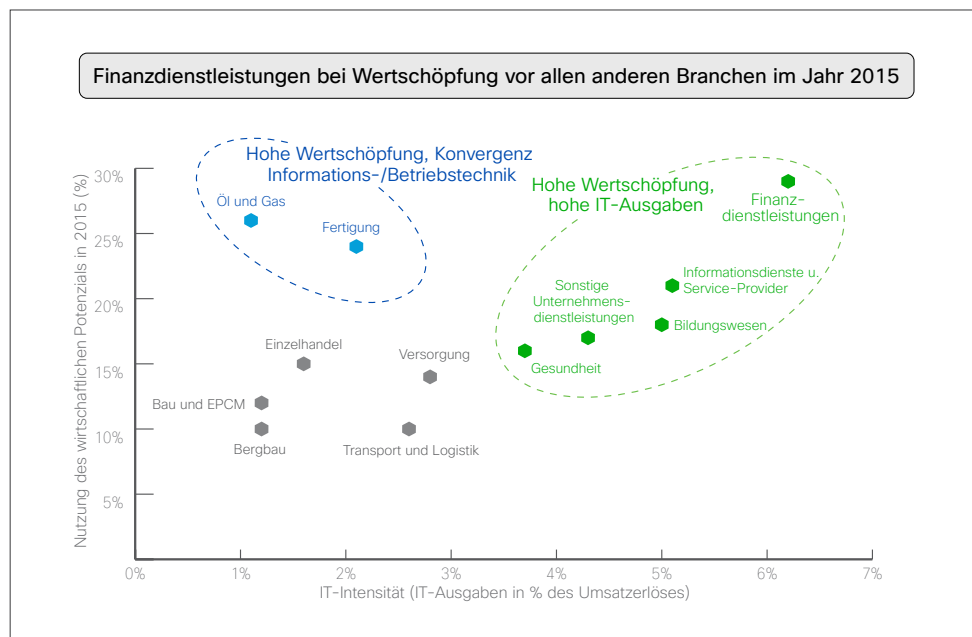
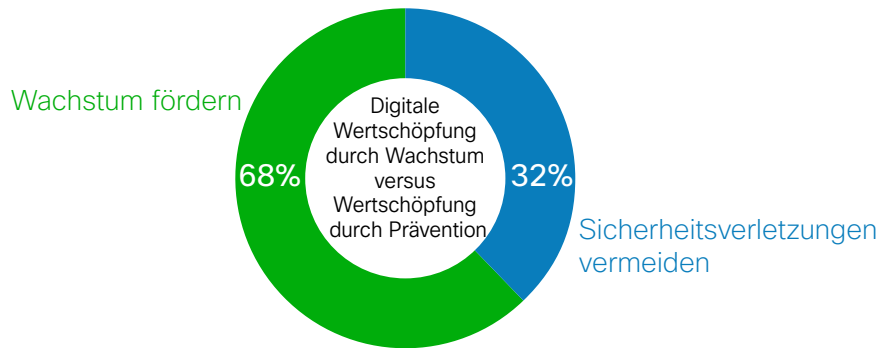


Abbildung 2

Unternehmen, die ihr digitales Potenzial am besten nutzen, sind IT-intensiver und weisen eine bessere Konvergenz von Informations- und Betriebstechnik auf. Quelle: Cisco, 2015

Cybersicherheit bietet ein wirtschaftliches Potenzial von **5,3 Billionen US-Dollar** im privaten Sektor bezogen auf die nächsten zehn Jahre.



Erkenntnis Nr. 5: Das wirtschaftliche Potenzial der Digitalisierung ist im Bereich der Cybersicherheit mit 5,3 Billionen US-Dollar am größten

Cybersicherheit spielt eine wesentliche Rolle für das Wachstum durch Digitalisierung und wird in den nächsten zehn Jahren ein wirtschaftliches Potenzial in Höhe von 5,3 Billionen US-Dollar generieren. Etwa zwei Drittel dieses Potenzials ist an die Fähigkeit der Unternehmen gekoppelt, ihre Praktiken auf dem Gebiet der Cybersicherheit zu optimieren, um Innovation und Wachstum zu fördern. Unternehmen, die dies versäumen, werden im Hinblick auf digitale Kompetenzen den Anschluss verlieren und ihr digitales Potenzial nur eingeschränkt nutzen können. Um Ihr Potenzial in vollem Umfang auszuschöpfen, müssen Unternehmen des privaten Sektors die Cybersicherheit als grundlegende Komponente in ihre digitalen Lösungen integrieren, anstatt sie nachträglich „anzuschrauben“.

Abbildung 3
Cybersicherheit ist grundlegende Voraussetzung für digitale Innovation und Wachstum.
Quelle: Cisco, 2015

Erkenntnis Nr. 6: Zwei Drittel des digitalen Potenzials werden von Menschen generiert – nicht von Dingen

Auf personenorientierte Verbindungen (Person-zu-Person und Person-zu-Maschine) entfallen in den kommenden zehn Jahren 64 Prozent des digitalen Potenzials im privaten Sektor. Diese Zahl spiegelt die wachsenden Fähigkeiten von Unternehmen wider, Personen- und Verfahrenselemente des digitalen Unternehmens mit den „Dingen“ zu vernetzen.

Unserer Analyse zufolge ist die Mitarbeiterproduktivität (gefördert durch digitale Funktionen zur Verbesserung der Zusammenarbeit) der wichtigste Faktor bei der Wertschöpfung durch digitale Technologien. Der zunehmend personenorientierte Charakter der digitalen Lösungen fördert die Innovationskraft von Unternehmen – unterstützt durch digitale Anwendungsfälle wie Mobilität und Video-Zusammenarbeit, die den Austausch zwischen Mitarbeitern und mit Partnern erleichtern.

Erkenntnis Nr. 7: Schwellenländer sind die Wachstums-Hotspots des digitalen Potenzials

Zwar behauptet Nordamerika mit einem generierten digitalen Potenzial von 9 Billionen US-Dollar auch

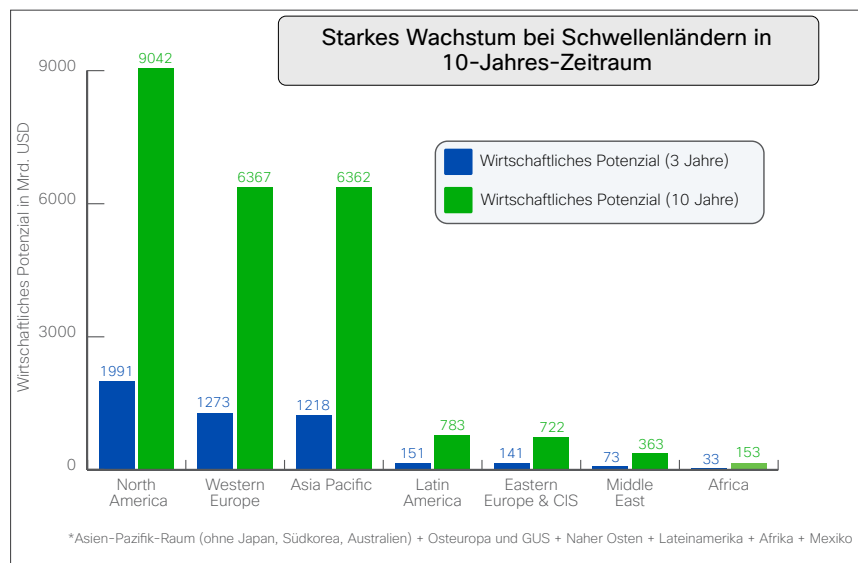


Abbildung 4
Auf lange Sicht können Schwellenländer den Vorsprung der Industrienationen aufholen. Quelle: Cisco, 2015

in den nächsten zehn Jahren seinen weltweiten Spitzenplatz, die Schwellenländer können jedoch aufholen. Der Asien-Pazifik-Raum schließt zu Westeuropa auf Platz zwei auf (beide generieren jeweils 6,4 Billionen US-Dollar). Bis 2024 werden die Schwellenländer fast ein Drittel zum weltweiten digitalen Potenzial des privaten Sektors beitragen.

In den kommenden zehn Jahren wird der Asien-Pazifik-Raum zusammen mit anderen aufstrebenden Volkswirtschaften mehr als die Hälfte des wirtschaftlichen Potenzials durch Digitalisierung hervorbringen. Zudem wird der drastische Anstieg der Mobil- und Onlineaktivitäten in Ländern wie China und Indien den weltweiten Einzelhandelssektor stark verändern.

Erkenntnis Nr. 8: Bis 2024 werden sechs Branchen zum Billionen-Dollar-Club gehören

Auf sechs Branchen – Fertigung, Finanzdienstleistungen, Einzelhandel, Service-Provider, Gesundheitswesen sowie Öl und Gas – werden 71 Prozent des zwischen 2015 und 2024 weltweit generierten

digitalen Potenzials entfallen. Jede dieser Branchen wird im Verlauf der nächsten zehn Jahre mehr als eine Billion US-Dollar zum Wertschöpfungspotenzial der digitalen Technologien beisteuern. Die wichtigsten Faktoren sind Mitarbeiterproduktivität, Ressourcenauslastung, Innovation, Lieferkette und Logistik, Kundenerlebnis und Nachhaltigkeit.

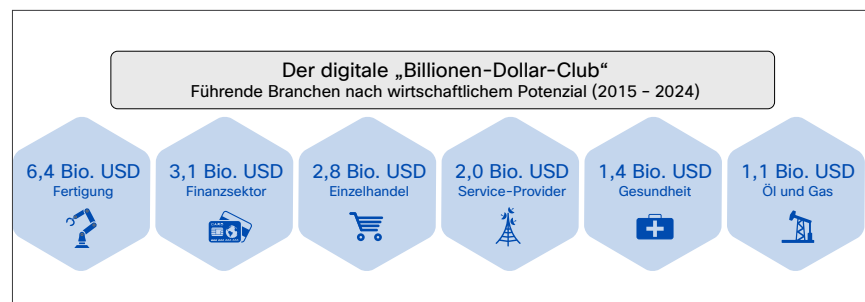


Abbildung 5

Sechs Branchen werden in den kommenden zehn Jahren 71 % des digitalen Potenzials im privaten Sektor generieren.

Quelle: Cisco, 2015

Erkenntnis Nr. 9: Entwicklung eines eigenfinanzierten Modells der digitalen Innovation

In einer Zeit stagnierender Budgets sollten Unternehmen in solche digitale Anwendungsbereiche investieren, die kurzfristige Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen bewirken. Diese Einsparungen können dann in zusätzliche digitale Kompetenzen reinvestiert werden, um zusätzliche Potenziale zu heben. In vielen Fällen sind für die Entwicklung zusätzlicher digitaler Kompetenzen keine vollkommen neuen Investitionen notwendig. Stattdessen lassen sich durch Investitionen, die ein bestimmtes Geschäftsergebnis erzielen sollen, oft auch andere digitale Initiativen fördern. Dabei ist es entscheidend, diese digitalen Kompetenzen zur Unterstützung der digitalen Transformation einzusetzen.

Erkenntnis Nr. 10: Digitale Flexibilität ist erfolgsbestimmend

Folgende drei Schritte können Unternehmen dabei helfen, ihr wirtschaftliches Potenzial durch Digitalisierung zu entfalten:

1. **Bestimmung des Status Quo auf dem Weg zu digitalen Transformation:** Setzt Ihr Unternehmen auf neue digitale Technologien zur *Unterstützung* seiner digitalen Strategie, *zur Differenzierung* seiner Produkte und Services oder zur *Definition* neuer Strategien und Geschäftsmodelle?
2. **Auswahl digitaler Anwendungsfälle für Geschäftsergebnisse von hohem Wertschöpfungspotenzial:** Prüfen Sie, mit welchen Lösungen Sie Prozesse vereinfachen und automatisieren, die Mitarbeiterproduktivität und Innovationkraft steigern und Kundenerlebnisse personalisieren können.
3. **Entwicklung von geschäftlicher Flexibilität** mithilfe von digitalen Kompetenzen, um Informationen *besser zu verarbeiten*, *besser informierte Entscheidungen zu treffen* und die Umsetzung von Initiativen zu *beschleunigen*.

1. The Economist

2. „Digital Vortex: How Digital Disruption Is Remaking Industries.“ Global Center for Digital Business Transformation, Juni 2015