

# Die Resilienzmeister

Erfolgsformel der digitalen Vorreiter im Mittelstand

Zum Download der Studie



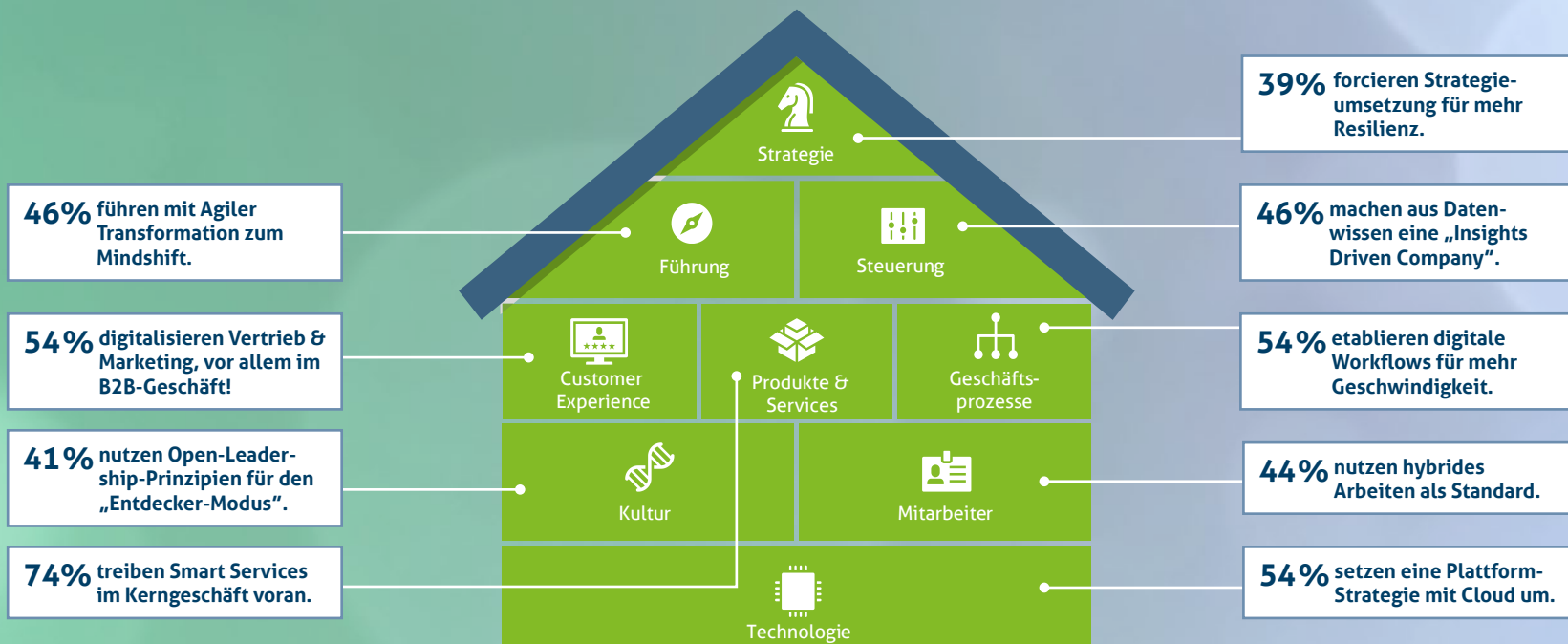
## Was die Resilienzmeister sagen

- An** „Mehr Eco als Ego als gefragt.“ **FRESSNAPP**
- Ha** „Unsere Digitalisierungsplattform wirkt als USP für die Kundengewinnung.“ **FIGE**
- Re** „Wir haben alles auf eine Karte gesetzt!“ **GROHE**
- Sm** „Wir halten nicht an etablierten Geschäftsmodellen fest.“ **SCHEIDT & BACHMANN**
- En** „60 Prozent des Umsatzes werden bereits digital erwirtschaftet.“ **DUMONT**

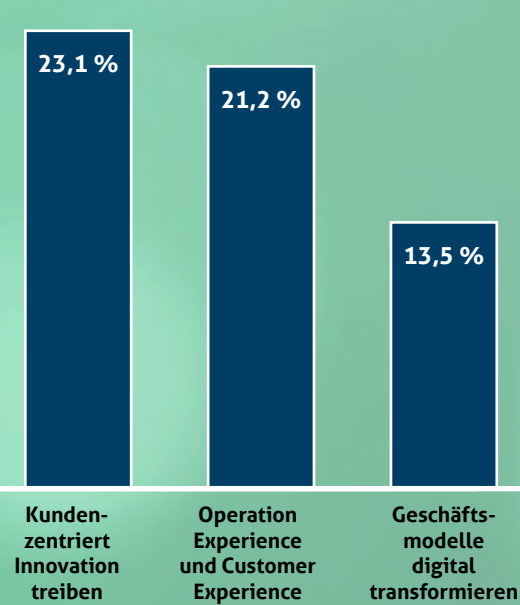
## Fünf Erfolgsfaktoren machen digitale Vorreiter resilienter

ANPASSUNGSFÄHIGKEIT	HANDLUNGSSCHNELLIGKEIT	RESONANZFÄHIGKEIT	SMARTNESS	ENTSCHLOSSENHEIT
Agile Transformation schafft das Wachstumsfundament.	Prozessdigitalisierung erhöht Geschwindigkeit und damit Profitabilität.	Digitale Customer Experience sichert Bestandsgeschäft.	Digitale Geschäftsmodelle steigern Wachstum nah am Kerngeschäft.	Digitale Diversifikation führt zu nachhaltigem Wachstum.
<b>87%</b> der digitalen Vorreiter setzen auf agile Methoden	<b>14 Tage</b> für die Einführung einer digitalen Vertriebslösung (Click & Collect)	<b>82/100 Score</b> Digitale Kundenkontaktpunkte rücken ins Zentrum des Markenerlebnisses	<b>2-stelliger</b> Anstieg bei smarten Produkten & Services bis 2025	<b>+25%</b> Umsatz durch frühzeitiges Besetzen von Zukunftsmärkten

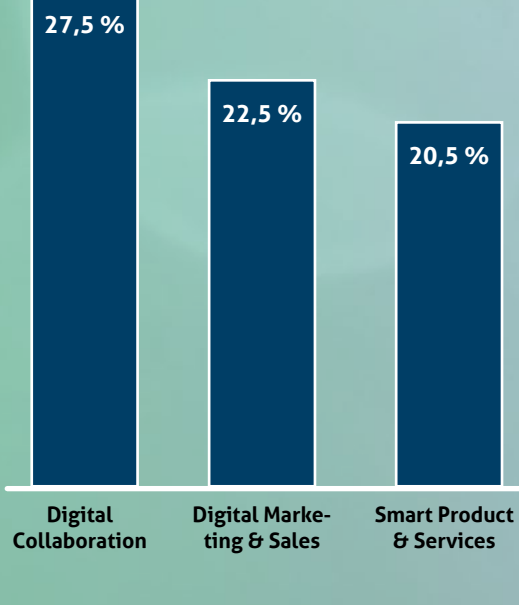
## Die wichtigsten Initiativen auf einen Blick



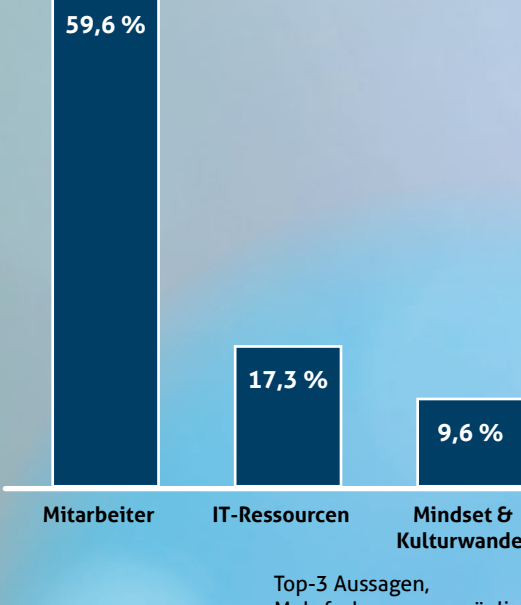
### Welche Strategie verfolgen Sie in der Digitalisierung?



### Welche Digital-Investments waren besonders erfolgreich?



### Was sind die wichtigsten Engpassfaktoren?



## Resiliente Unternehmen nutzen Marktchancen

- Über **70%** auf Wachstumskurs
- Top-Performer **56%** wachsen schneller als der Markt
- Bei **80%** der Unternehmen hat die Pandemie die Digitalisierung messbar beschleunigt
- 50%** der Unternehmen wachsen durch digitale Geschäftsmodelle

## 2022 ist Nachhaltigkeit das Topthema in der Chefetage



## Digitalisierung ist das Wachstumsfundament

- Jedes **3.** Unternehmen investiert > 50% in die Digitalisierung
- 25%** steigern durch Digitalisierung ihre Effizienz und damit Profitabilität
- Jeder **3.** Euro wird digital verdient
- Mehr als **50%** Wachstum bei digitalem Vertrieb bis 2025

## Der richtige Resilienz-Mix aus kurzfristigen Maßnahmen und Zukunftsinvestitionen



## Über 20 praxisnahe Fallbeispiele

