

A photograph of three business professionals in a modern office setting. Two men in dark suits are seated on the left, looking towards a woman on the right who is also in business attire. They are all using laptops. The background is a bright, open-plan office with other people working at desks.

Auszüge aus den Ergebnissen der Umfrage zur Zukunftssicherheit der SAP Partner

WerteFactory + IA4SP Arbeitskreis „Digitale Transformation mit gezielter Geschäftsmodell-Innovation“

Motivation

- Abgrenzung Digitalisierung zu digitale Transformation?
- Zukünftige Relevanz der klassischen SAP Beratung?
- Dringlichkeit der Transformation für SAP Kunden?



Umfrage

- Identifikation relevanter Handlungsfelder
- Persönliche Interviews
- SAP Partner + Digitale Innovatoren
- Geschäftsführung + Leistungsträger



Die wesentlichen Führungsaufgaben



Der gravierende Unterschied

- Lineare Marktentwicklung versus VUKA-Markt (Volatil – Unsicher – Komplex – Ambivalent)
- Geschlossenes SAP-Ökosystem ergänzt um non-SAP-Technologien, Plattformen und Innovationen



Gute Auftragslage

- Was kommt nach dem Rückgang der Konjunktur?
- Wie gut sind wir darauf vorbereitet?

35 % sehen einen direkten Zusammenhang zwischen der guten Auftragslage ihrer Unternehmen und der Konjunktur

Marktbegleiter im engeren bzw. weiteren Sinn

- Auswirkung auf die gewohnten Spielregeln?
- Zukünftige Aufteilung der Marktanteile?
- Positionierung als Ansprechpartner der SAP-Kunden?

Marktbegleiter im SAP-Ecosystem: 70 % im engeren und 45 % im weiteren Sinn

Adressierbare Potenziale

- Kurzfristige Konsequenzen?
- Mittelfristige Konsequenzen?

65 % gehen davon aus, dass ihnen derzeit adressierbare Potenziale davonlaufen

30 % glauben, dass ihnen derzeit keine adressierbare Potenziale davonlaufen

Umgang mit unerwarteten Veränderungen

- Erforderliche Vorkehrungen?
- Erkenntnisse aus bereits revolutionierten Märkten?

55 %: Marktentwicklung, Konjunkturunbruch, Fehlende Greifbarkeit und Überraschungseffekt, Agilität und Flexibilität im Team

Zukunftssicherung

- Schlussfolgerung?

30 %: Befürchten die Risiken verpasster Chancen

Prioritäten unserer Kunden

- Können wir uns als kompetenter Ansprechpartner unterschiedlicher Kundenrollen etablieren?

Stark abhängig von der Unternehmensrolle

Erwartungen an IA4SP (Zukunftssicherung)

- Chance zur aktiven Mitgestaltung

Plattform für Innovation und digitale Transformation, Neue Geschäftsmodelle und Zukunftsszenarien

Bereitschaft zur Kooperation und Mitgestaltung im IA4SP Verband

- Geeignete Ansätze zur Anbahnung und Realisierung?

6,55 (max. 10): Gemeinsam mit weiteren Mitgliedern Lösungspakete erstellen

Fazit

- Die gute Auftragslage beflügelt
- Wandel absehbar und schleichend
- Besondere Rolle innovativer Plattformen und Ökosysteme
- Einladung zur aktiven Mitgestaltung





Zusammenfassende Ergebnisse der Umfrage: 280.- € zzgl. MwSt.

© WerteFactory, Heidelberg

WerteFactory
Gutleuthofweg 32
69118 Heidelberg
06221-8897-44
info@WerteFactory.de
www.WerteFactory.de

