

PRESSEMITTEILUNG

16. November 2023

Trotz Krisen: Etablierte Unternehmen setzen auf Neugründungen als Wachstumsmotor

- McKinsey-Umfrage: Sechs von zehn CEOs deutscher Unternehmen setzen auf New Business Building als Wachstumsmotor
- Investoren erwarten durch generative KI Anstieg der Investitionen in Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Klimawandel als Chance: Europas CEOs setzen auf Nachhaltigkeit als vielversprechendstes Umsatztreiber der kommenden Jahre
- Je diverser das Topmanagement, desto erfolgreicher die neu gegründeten Unternehmen

DÜSSELDORF. Die Erschließung neuer Geschäftsfelder (New Business Building) gewinnt für Entscheider:innen etablierter Unternehmen an Bedeutung. Laut einer aktuellen McKinsey-Umfrage betrachten 58% der CEOs deutscher Unternehmen den Aufbau neuer Produkte, Services, Geschäftsmodelle oder Unternehmen binnen der kommenden 12 Monate als eine der drei wichtigsten strategischen Prioritäten für ihr Unternehmen. Weltweit liegt der Wert bei 50%, im europäischen Durchschnitt bei lediglich 34%. Beispiele für neue Geschäftsfelder sind unter anderem der Aufbau von neuen Plattformen für Datenanalysen und KI, Everything-as-a-Service-Modelle (z. B. Software-as-a-Service), physische Produkte, auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmen oder Online-Marktplätze.

Etablierte Unternehmen spielen Vorteile des gegenwärtigen wirtschaftlichen Klimas aus

Begünstigt wird die Entwicklung durch die schwierige globalwirtschaftliche Lage. Die globale Verknappung von Kapital und das über Jahre hinweg aufgebaute Vertrauen der Investoren sorgen dafür, dass etablierte Unternehmen beim New Business Building einen eindeutigen Vorteil gegenüber Start-ups haben. „Wir freuen uns zu sehen, dass Unternehmen selbst in Zeiten großer makroökonomischer Unsicherheiten auf eine Kombination kurz- und mittel- bis langfristige Strategien setzen. Das war in turbulenten Zeiten nicht immer der Fall. Führungskräfte erkennen zunehmend die Notwendigkeit zum kontinuierlichen Aufbau neuer Unternehmen und Geschäftsbereiche. Dieser Portfolio-Ansatz trägt zur Risikostreuung bei und erhöht die Erfolgs- und Wachstumswahrscheinlichkeit. Je öfter sie dies tun, desto besser werden sie“, sagt Markus Berger-de León, New-Business-Building-Experte und Senior Partner im Berliner Büro von McKinsey.

Dies sind Ergebnisse der Studie "State of New Business Building" von Leap by McKinsey, die nunmehr zum vierten mal in Folge veröffentlicht wurde. Leap by McKinsey arbeitet mit etablierten Unternehmen zusammen, um neue Geschäftsfelder im Kontext von Bestandsunternehmen aufzubauen und zu vergrößern. Für die Studie wurden zwischen dem 21. Juni und 5. Juli 2023 weltweit mehr als 1.000 CEOs, Vorstandsmitglieder:innen

und Bereichsleiter:innen aus insgesamt 28 Branchen zu allen Aspekten des New Business Buildings befragt. 342 Befragte sind Unternehmen aus Europa zuzurechnen, davon 44 aus Deutschland. Die Umfrage untersucht, warum CEOs bestehender Unternehmen neue gründen, welche Geschäftsfelder sie adressieren, woher die Investitionen stammen, was die neuen Unternehmen erfolgreich macht - und warum dies für das Überleben von Unternehmen entscheidend ist. Erstmals wurde die Studie um eine Investorenumfrage ergänzt.

Bei mehr als sieben von zehn CEOs (74%) genießt die Schaffung neuer Umsätze durch den Aufbau neuer Geschäftsfelder sogar eine höhere Priorität als im Jahr 2022. Und 56% aller Befragten sehen relative bilanzielle Vorteile, da sie Investitionen in neue Geschäftsfelder gegenüber Investitionen in externe Start-ups als weniger riskant bewerten. Gestützt wird diese Bewertung durch Investor:innen: So gehen 65% der befragten Investor:innen davon aus, dass Neugründungen von etablierten Unternehmungen höhere Bewertungen erzielen als Gründungen eigenständiger Start-ups.

Doch auch New Business Building erfordert Geduld: Investor:innen gehen davon aus, dass es etwa vier Jahre dauert, bis ein neu gegründeter Geschäftsbereich Gewinne abwirft. „Diese Aspekte führen dazu, dass die Wahrscheinlichkeit, ein „Unicorn“ zu gründen, bei etablierten Unternehmen aktuell größer ist“, so Berger-de León.

Übung macht den Meister – Seriengründer:innen sind erfolgreicher

Die leistungsstärkste Kohorte disruptiver Gründungsvisionäre hebt sich vom Wettbewerb ab, indem sie drei oder mehr neue Unternehmen pro Jahr gründet, verglichen mit dem Durchschnitt von 1,4. Sie sind effizient, indem sie leistungsschwache Unternehmen eher schließen und haben eine höhere Erfolgsquote. Diese Seriengründer:innen bauen für jedes weniger erfolgreiche Unternehmen 2,8 erfolgreiche Unternehmen auf, verglichen mit 1,6 bei ihren weniger erfahrenen Mitstreitern. Auch die Umsatzrenditen sind beachtlich: Unternehmen, die in den vergangenen fünf Jahren 15 oder mehr Unternehmen gegründet haben, erzielten einen Umsatzzuwachs von 28%.

Europa setzt auf Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell

Mehr als jede:r dritte CEO weltweit plant in den nächsten fünf Jahren entweder „Everything-as-a-Service“-Geschäftsmodelle (35 %) oder Plattformen für Datenanalysen und KI (36 %) aufzubauen. Auf Platz drei steht die Entwicklung neuer physischer Produkte (einschließlich Hardware). Europas CEOs setzen am stärksten auf Businesses mit Nachhaltigkeitsfokus (43 %), deutlich mehr als Entscheider:innen aus Nordamerika (29 %) oder Asien (26 %). Die Priorisierung von Geschäften rund um Onlinehandel ist leicht rückläufig (30 % gegenüber 34 % im Jahr 2022). Der Rückgang könnte darauf zurückzuführen sein, dass COVID-19 einen früheren Anstieg der Unternehmensgründungen ausgelöst hat.

Generative KI ist ein Treiber für Investitionen in New Business Building

Drei von vier befragten Investor:innen erwarten, dass die rasanten technologischen Entwicklungen auf dem Feld generativer KI (GenAI) die Investitionen in den Aufbau neuer Geschäftsfelder erhöhen werden. Ein ähnliches Bild zeichnen CEOs: Fast jede:r zweite CEO prognostiziert steigende Investitionsvolumen (45%). KI ist auch der größte Enabler: So konstatieren 56% der befragten CEOs, dass KI in den nächsten fünf Jahren für die Gründung neuer Unternehmen notwendig sein wird - doppelt so viele wie bei jeder anderen spezifischen Technologie, darunter das Internet der Dinge (27%), Blockchain (17%) und physische Roboter (17%).

Diversität im Topmanagement ist ein Erfolgsgarant

Diverse Führungsteams erzielen bei der Erreichung von Leistungszielen bessere Ergebnisse als homogen strukturierte Wettbewerbsunternehmen. So haben 73% der von Frauen oder Führungskräften aus diversen Gruppen geführten Unternehmen die Erwartungen erfüllt oder übertroffen, verglichen mit 58% der Vergleichsgruppe. Zudem zeigen die Studienergebnisse, dass neue Unternehmen, die von Führungskräften mit Migrationshintergrund gegründet wurden, mit 25% höherer Wahrscheinlichkeit erfolgreich sind. „Diese starke Korrelation mit höheren Erfolgsquoten untermauert die wachsende Einsicht, dass Vielfalt, Gleichberechtigung und Integration einen echten wirtschaftlichen Mehrwert für Unternehmen darstellen“, sagt Markus Berger-de León.

Über McKinsey

McKinsey ist eine weltweit tätige Unternehmensberatung, die Organisationen dabei unterstützt, nachhaltiges, integratives Wachstum zu erzielen. Wir arbeiten mit Klienten aus dem privaten, öffentlichen und sozialen Sektor zusammen, um komplexe Probleme zu lösen und positive Veränderungen für alle Beteiligten zu schaffen. Wir kombinieren mutige Strategien und transformative Technologien, um Unternehmen dabei zu helfen, Innovationen nachhaltiger zu gestalten, dauerhafte Leistungssteigerungen zu erzielen und Belegschaften aufzubauen, die für diese und die nächste Generation erfolgreich sein werden. In Deutschland und Österreich hat McKinsey Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart und Wien. Weltweit arbeiten McKinsey Teams in mehr als 130 Städten und über 65 Ländern. Gegründet wurde McKinsey 1926, das deutsche Büro 1964. Globaler Managing Partner ist seit 2021 Bob Sternfels. Managing Partner für Deutschland und Österreich ist seit 2021 Fabian Billing.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
Philipp Hühne, Telefon 0211 136-4486,
E-Mail: philipp_huehne@mckinsey.com
www.mckinsey.de/news

Alle Pressemitteilungen im Abo unter <https://www.mckinsey.de/news/kontakt>