

Digitalisierung | 19.11.2020 | Lesezeit 2 Min.

Reichweite ist alles

Der Druck, auf digitale Geschäftsmodelle umzusteigen, wird für die Unternehmen immer größer – trotzdem schreitet die Digitalisierung in Deutschland nur langsam voran. Auch Schülerinnen und Schüler schreiben digitalen Geschäftsmodellen eine große Bedeutung zu – überraschenderweise jedoch nicht in dem Maße, wie man es von den Digital Natives erwarten würde.

Jede neue Generation prägt die Arbeitswelt mit ihren eigenen Ideen und Fähigkeiten. Davon profitieren auch die Unternehmen. Dies gilt vor allem für jene Bereiche, in denen Nachbesserungsbedarf besteht – etwa bei der Digitalisierung. Zwar wird das Thema in fast allen Betrieben in Deutschland längst diskutiert, in der Praxis aber ist die Digitalisierung nur mäßig verbreitet:

Nach einer Befragung des Instituts der deutschen Wirtschaft setzten 2019 nur 31 Prozent der Unternehmen auf ein datengetriebenes - und damit digitales - Geschäftsmodell.

Um herauszufinden, welche Einstellung die Unternehmer von morgen zur digitalen Arbeitswelt haben, hat die IW JUNIOR eine Umfrage unter den Schülern durchgeführt, die im vergangenen Schuljahr eine eigene Schülerfirma gegründet haben und ihre Produkte und Dienstleistungen teilweise auch über digitale Marktplätze vertrieben haben. Das Ergebnis ist überraschend:

Mehr als die Hälfte der befragten Schüler schätzt das Erfolgspotenzial digitaler und analoger

Geschäftsideen als gleich gut ein.

Zwar gaben rund 40 Prozent an, dass sie in digitalen Geschäftsideen die größeren Erfolgchancen für Unternehmen sehen. Dennoch ist es bemerkenswert, dass analoge Geschäftsmodelle für den Großteil der jungen Leute einen ebenso hohen Stellenwert wie digitale haben. Ausschlaggebend ist für die Schüler die Reichweite (Grafik):

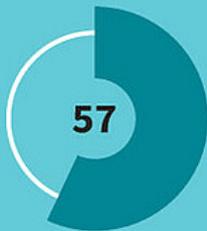
Der größte Vorteil digitaler Geschäftsmodelle ist für die Befragten die geografische Reichweite - bei analogen Geschäftsmodellen ist es dagegen die Reichweite im Sinne einer größeren Erreichbarkeit breiter Gesellschaftsschichten.

Digitale Geschäftsmodelle aus Schülersicht

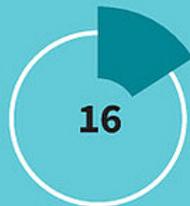
So viel Prozent der befragten Schülerinnen und Schüler sehen diese Vorteile in ... Geschäftsmodellen

... digitalen

Geografische Reichweite



Zukunftsfähigkeit



Benutzerfreundlichkeit



Kostenvorteil

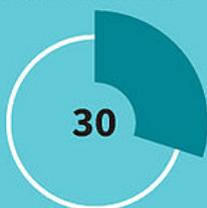


Sonstiges



... analogen

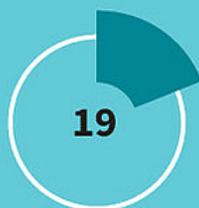
Breite Erreichbarkeit in der Gesellschaft



Physisches Produkt



Persönlicher Kontakt



Praktikabilität



Sonstiges



Befragungszeitraum: zwischen Juni und August 2020; insgesamt 802 Freitextantworten für digitale und 129 Freitextantworten für analoge Geschäftsideen bei insgesamt 2.163 befragten Schülerinnen und Schülern; Mehrfachnennungen möglich

Quelle: IW JUNIOR
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

Nach Ansicht der Schüler werden bestimmte Altersgruppen, die selten oder nie das Internet nutzen, nur mithilfe analoger Geschäftsmodelle erreicht. Damit weisen die jungen Leute indirekt auf gesellschaftliche Strukturen hin, die den Weg für digitale Geschäftsmodelle derzeit noch einengen:

In Deutschland können aufgrund mangelnder Internetnutzung rund 8,1 Millionen Personen über 14 Jahren nicht über digitale Geschäftsmodelle erreicht werden - das entspricht immerhin etwa 11 Prozent der Bevölkerung ab 14 Jahren.

Da jüngere Personen das Internet intensiver nutzen, wird es aber nur eine Frage der

Zeit sein, bis digitale Geschäftsmodelle alle Altersgruppen in der Gesellschaft erreichen. Auch deswegen sollten Unternehmen ihre Geschäftsmodelle zunehmend digitaler ausrichten. Erst kürzlich – zu Beginn der Corona-Pandemie – ist das Thema noch stärker in den Fokus gerückt. Denn viele Anbieter vor Ort, die ihre Geschäfte zeitweise nicht öffnen durften, sahen sich ohne digitale Ausrichtung einem deutlichen Wettbewerbsnachteil ausgeliefert, da sie ihre Kunden nicht mehr erreichen konnten.

Kernaussagen in Kürze:

- Um herauszufinden, welche Einstellung die Unternehmer von morgen zur digitalen Arbeitswelt haben, hat die IW Junior eine Umfrage unter den Schülern durchgeführt, die im vergangenen Schuljahr eine eigene Schülerfirma gegründet haben.
- Mehr als die Hälfte der befragten Schüler schätzt das Erfolgspotenzial digitaler und analoger Geschäftsideen als gleich gut ein.
- Der größte Vorteil digitaler Geschäftsmodelle ist für die Befragten die geografische Reichweite – bei analogen Geschäftsmodellen ist es dagegen die Reichweite im Sinne einer größeren Erreichbarkeit breiter Gesellschaftsschichten.