

MARKETAGENT.COM

WISSEN WAS BEWEGT

# Die Sorgenskala der österreichischen Manager



Jänner 2009

## Umfrage-Basics/ Studiensteckbrief:

---

- \_ **Methode:** Computer Assisted Web Interviews (CAWI)
- \_ **Instrument:** Online-Interviews über die Marketagent.com reSEARCH Plattform
- \_ **Respondenten:** medianet Newsletter-Empfänger
- \_ **Sample-Größe:** n = 1.406 Netto-Interviews, davon 1.140 in der Kernzielgruppe
- \_ **Erhebungszeitraum:** 01.12.2008 – 16.12.2008
- \_ **Screening:** Berufsstatus und Entscheidungskompetenz
- \_ **Grundgesamtheit:** medianet Newsletter-Empfänger
- \_ **Incentives:** Ergebnisbericht
- \_ **Umfang:** 24 offene/geschlossene Fragen
- \_ **Studienleitung:** Marketagent.com, Mag. Judith Leutgeb
- \_ **Kontakt:** j.leutgeb@marketagent.com



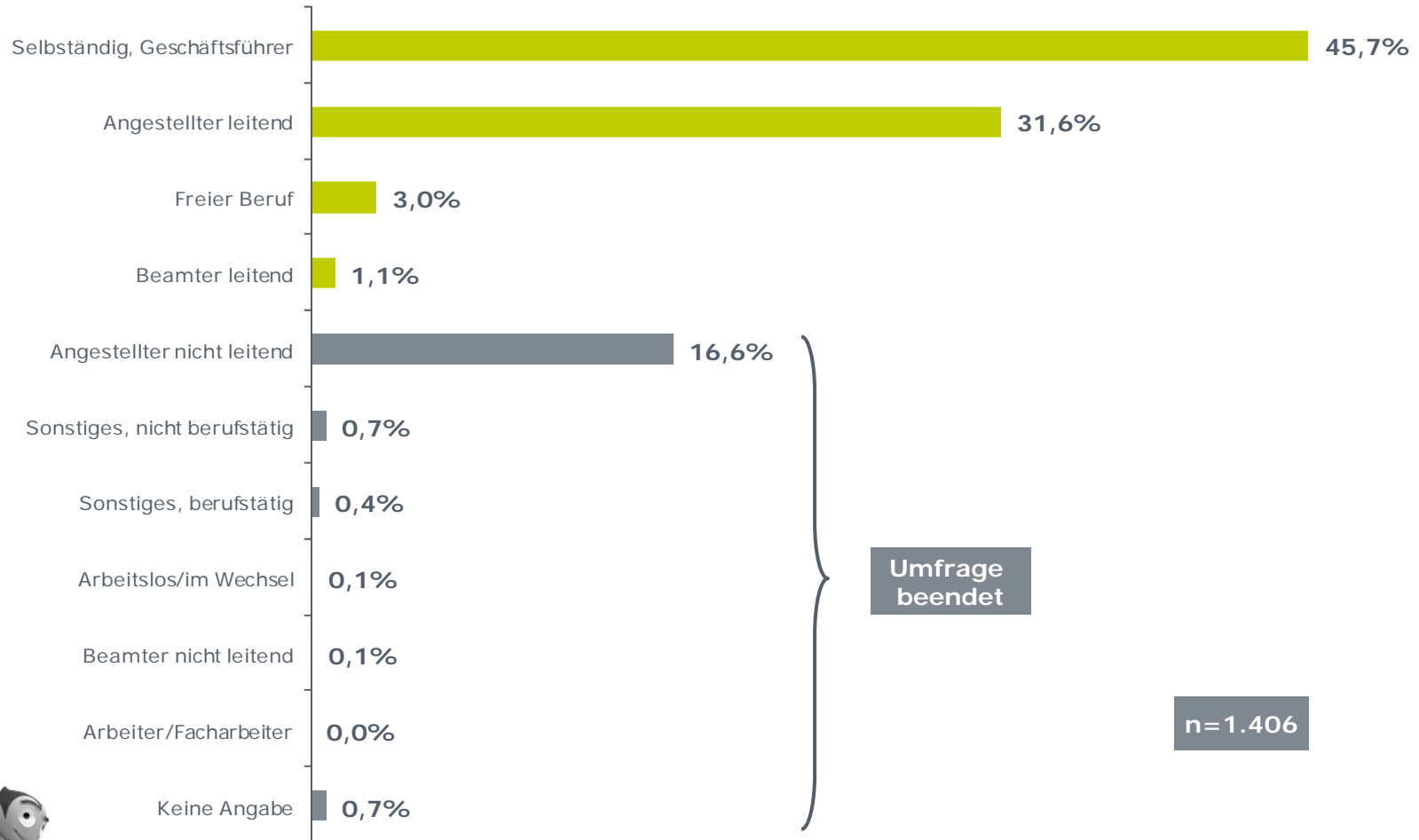
## Zusammensetzung des Samples in der Kernzielgruppe:

Basis	n=1.140	in %	Basis	n=1.140	in %
<b>Geschlecht</b>			<b>Branche/ Sparte</b>		
Männlich	831	72,9%	Industrie	117	10,3%
Weiblich	309	27,1%	Handel	227	19,9%
<b>Alter</b>			Dienstleistung	600	52,6%
Unter 20 Jahre	3	0,3%	Banken/Versicherungen	21	1,8%
20 bis 29 Jahre	64	5,6%	Sonstiges	175	15,4%
30 bis 39 Jahre	300	26,3%	<b>Bundesland</b>		
40 bis 49 Jahre	456	40,0%	Wien	595	52,2%
50 bis 59 Jahre	248	21,8%	Niederösterreich	166	14,6%
60 Jahre und älter	69	6,1%	Burgenland	22	1,9%
<b>Mitarbeiteranzahl</b>			Steiermark	64	5,6%
Nur ich selbst	76	6,7%	Kärnten	26	2,3%
1 bis 4 Mitarbeiter	212	18,6%	Oberösterreich	136	11,9%
5 bis 9 Mitarbeiter	148	13,0%	Salzburg	63	5,5%
10 bis 49 Mitarbeiter	301	26,4%	Tirol	37	3,2%
50 bis 250 Mitarbeiter	210	18,4%	Vorarlberg	31	2,7%
Mehr als 250 Mitarbeiter	193	16,9%			



# Berufsstatus: Screening nach der Funktion/Position im Unternehmen:

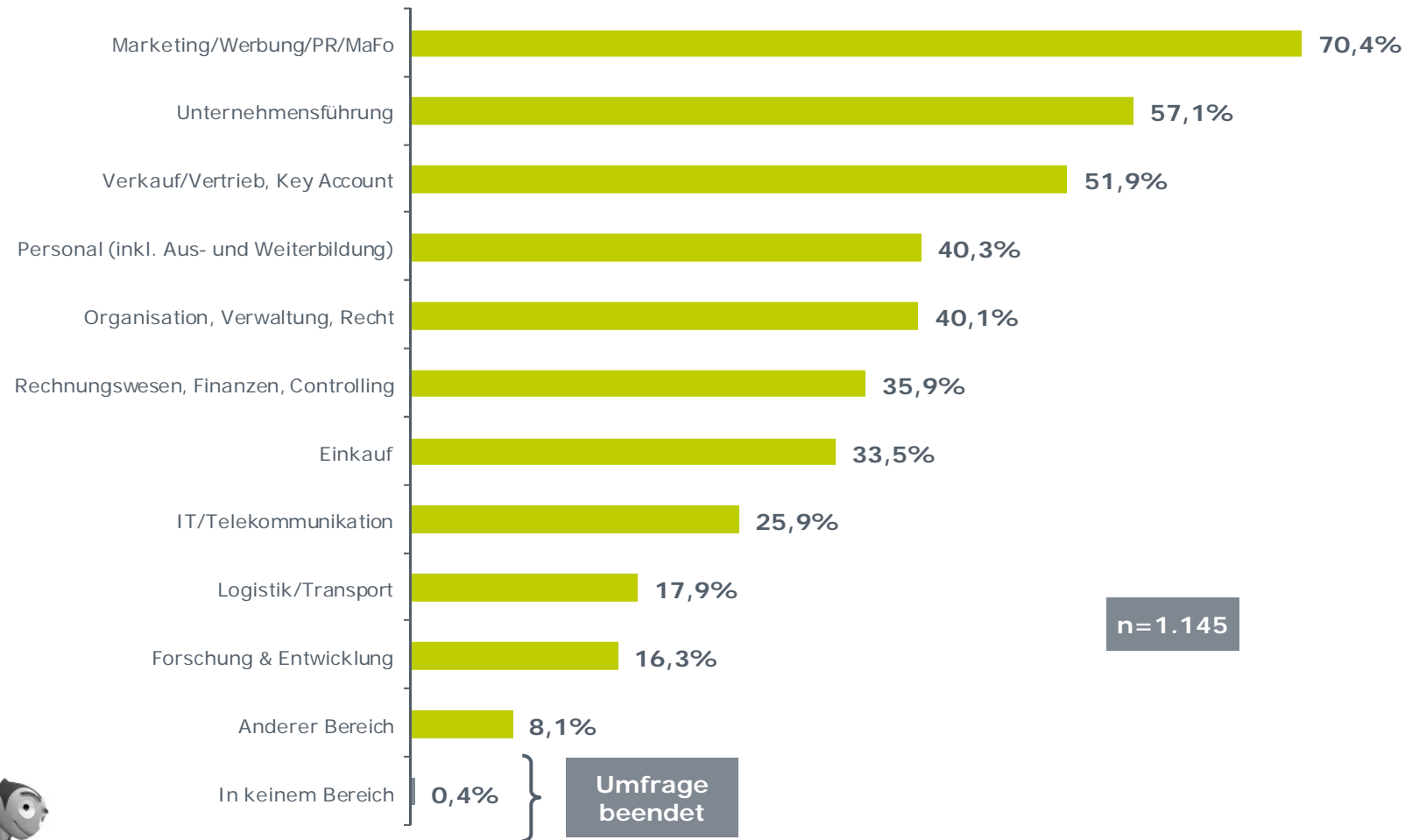
## Berufliche Tätigkeit



# Entscheidungskompetenz im Unternehmen:

## Bereiche mit zumindest teilweiser Entscheidungsbefugnis

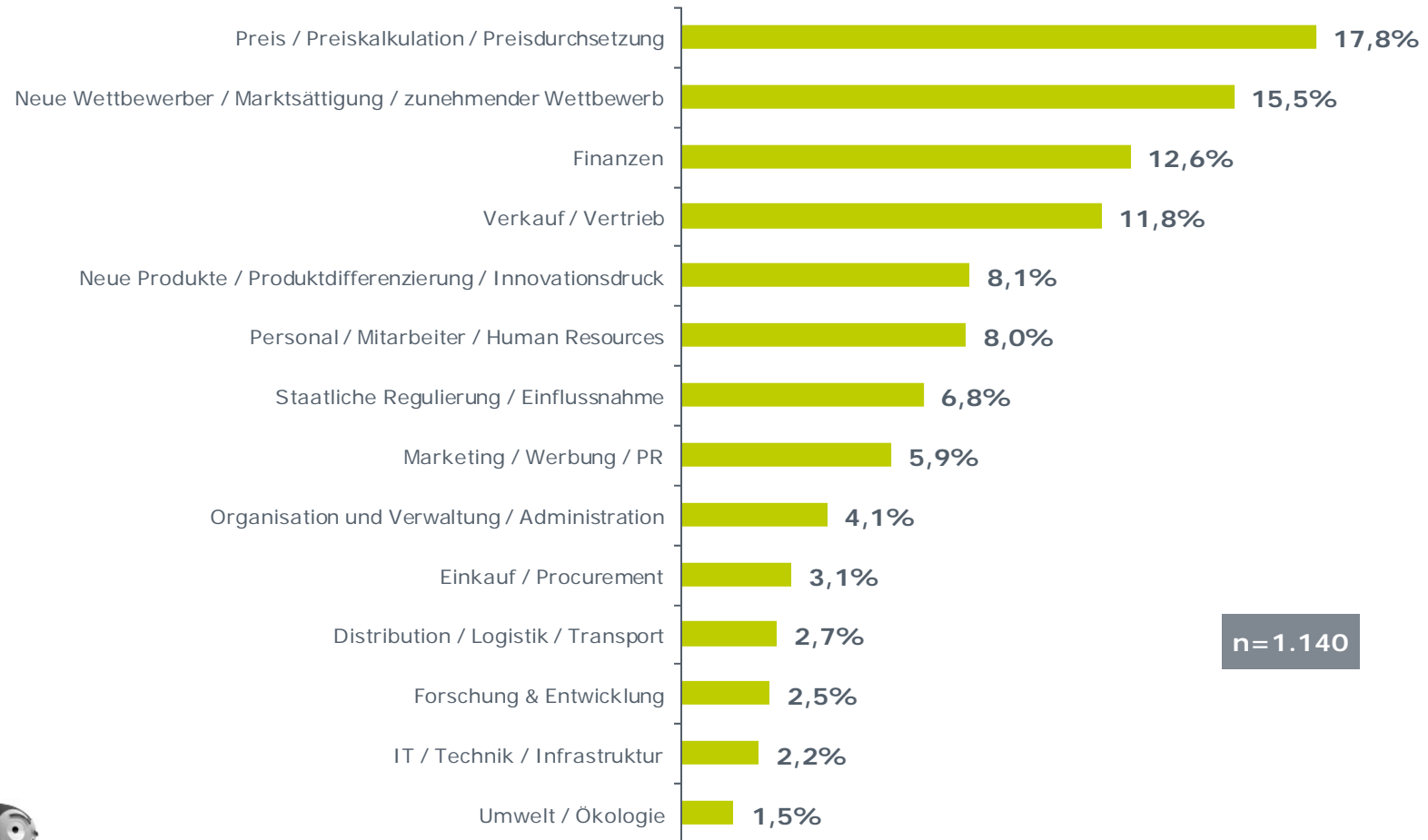
(Basis: Respondenten sind in leitender Position tätig)



# Die Sorgenskala der Manager: Die Themen „Preis“, „Wettbewerb“ und „Finanzen“ bereiten am meisten Kopfzerbrechen.

## Bewertet mit "hoher Problemdruck"

(Basis: Respondenten sind in leitender Position tätig und Entscheidungsträger im Unternehmen, Top-Box: 5-stufige Skalierung)



## Vor allem die Industrie kämpft mit dem Preis!

Branche	Sample total	Industrie	Handel	Dienstleistung	Banken/Versicherungen	Sonstiges
<b>Bewertet mit "hoher Problemdruck" (Top-Box):</b>	<b>n=1.140</b>	<b>n=117</b>	<b>n=227</b>	<b>n=600</b>	<b>n=21</b>	<b>n=175</b>
Preis / Preiskalkulation / Preisdurchsetzung	17,8%	35,9%	19,4%	15,3%	14,3%	12,6%
Neue Wettbewerber / Marktsättigung / zunehmender Wettbewerb	15,5%	15,4%	17,2%	13,8%	23,8%	18,3%
Finanzen	12,6%	12,8%	11,0%	12,3%	9,5%	16,0%
Verkauf / Vertrieb	11,8%	16,2%	11,9%	10,5%	28,6%	11,4%
Neue Produkte / Produktdifferenzierung / Innovationsdruck	8,1%	19,7%	6,2%	6,3%	19,0%	7,4%
Personal / Mitarbeiter / Human Resources	8,0%	5,1%	7,9%	7,2%	14,3%	12,0%
Staatliche Regulierung / Einflussnahme	6,8%	3,4%	3,1%	7,5%	4,8%	12,0%
Marketing / Werbung / PR	5,9%	6,8%	3,1%	6,3%	9,5%	6,9%
Organisation und Verwaltung / Administration	4,1%	4,3%	3,1%	3,7%	9,5%	6,3%
Einkauf / Procurement	3,1%	9,4%	5,7%	1,5%	0,0%	1,1%
Distribution / Logistik / Transport	2,7%	5,1%	6,6%	1,3%	0,0%	1,1%
Forschung & Entwicklung	2,5%	8,5%	0,9%	2,0%	0,0%	2,9%
IT / Technik / Infrastruktur	2,2%	2,6%	2,6%	1,7%	4,8%	2,9%
Umwelt / Ökologie	1,5%	6,0%	1,8%	0,5%	0,0%	1,7%

(Basis: Respondenten sind in leitender Position tätig und Entscheidungsträger im Unternehmen; hellgrau unterlegt = geringe Fallzahl)



## „Die Größe alleine ist kein Segen“: Ein-Mann/Frau-Unternehmen sind mit einem vergleichsweise geringeren Problemdruck konfrontiert.

Mitarbeiter-Anzahl	Sample total	Nur ich selbst	1 bis 4 MA	5 bis 9 MA	10 bis 49 MA	50 bis 250 MA	Mehr als 250 MA
<b>Bewertet mit "hoher Problemdruck" (Top-Box):</b>	<b>n=1.140</b>	<b>n=76</b>	<b>n=212</b>	<b>n=148</b>	<b>n=301</b>	<b>n=210</b>	<b>n=193</b>
Preis / Preiskalkulation / Preisdurchsetzung	17,8%	14,5%	11,3%	14,9%	17,3%	23,3%	23,3%
Neue Wettbewerber / Marktsättigung / zunehmender Wettbewerb	15,5%	14,5%	17,0%	12,8%	13,3%	15,2%	20,2%
Finanzen	12,6%	13,2%	12,7%	15,5%	14,0%	8,1%	13,0%
Verkauf / Vertrieb	11,8%	10,5%	8,0%	10,1%	11,3%	15,2%	15,0%
Neue Produkte / Produktdifferenzierung / Innovationsdruck	8,1%	2,6%	8,5%	6,1%	7,3%	9,0%	11,4%
Personal / Mitarbeiter / Human Resources	8,0%	0,0%	4,7%	6,8%	12,3%	9,0%	7,8%
Staatliche Regulierung / Einflussnahme	6,8%	5,3%	5,2%	6,1%	5,6%	8,1%	10,4%
Marketing / Werbung / PR	5,9%	5,3%	7,5%	4,7%	4,7%	5,7%	7,3%
Organisation und Verwaltung / Administration	4,1%	1,3%	3,3%	6,8%	4,3%	5,7%	2,1%
Einkauf / Procurement	3,1%	1,3%	1,9%	2,0%	2,7%	3,8%	5,7%
Distribution / Logistik / Transport	2,7%	0,0%	1,4%	4,1%	2,0%	3,8%	4,1%
Forschung & Entwicklung	2,5%	1,3%	2,4%	3,4%	1,7%	3,8%	2,6%
IT / Technik / Infrastruktur	2,2%	0,0%	2,4%	0,7%	1,3%	2,9%	4,7%
Umwelt / Ökologie	1,5%	0,0%	0,5%	2,0%	1,3%	1,9%	2,6%

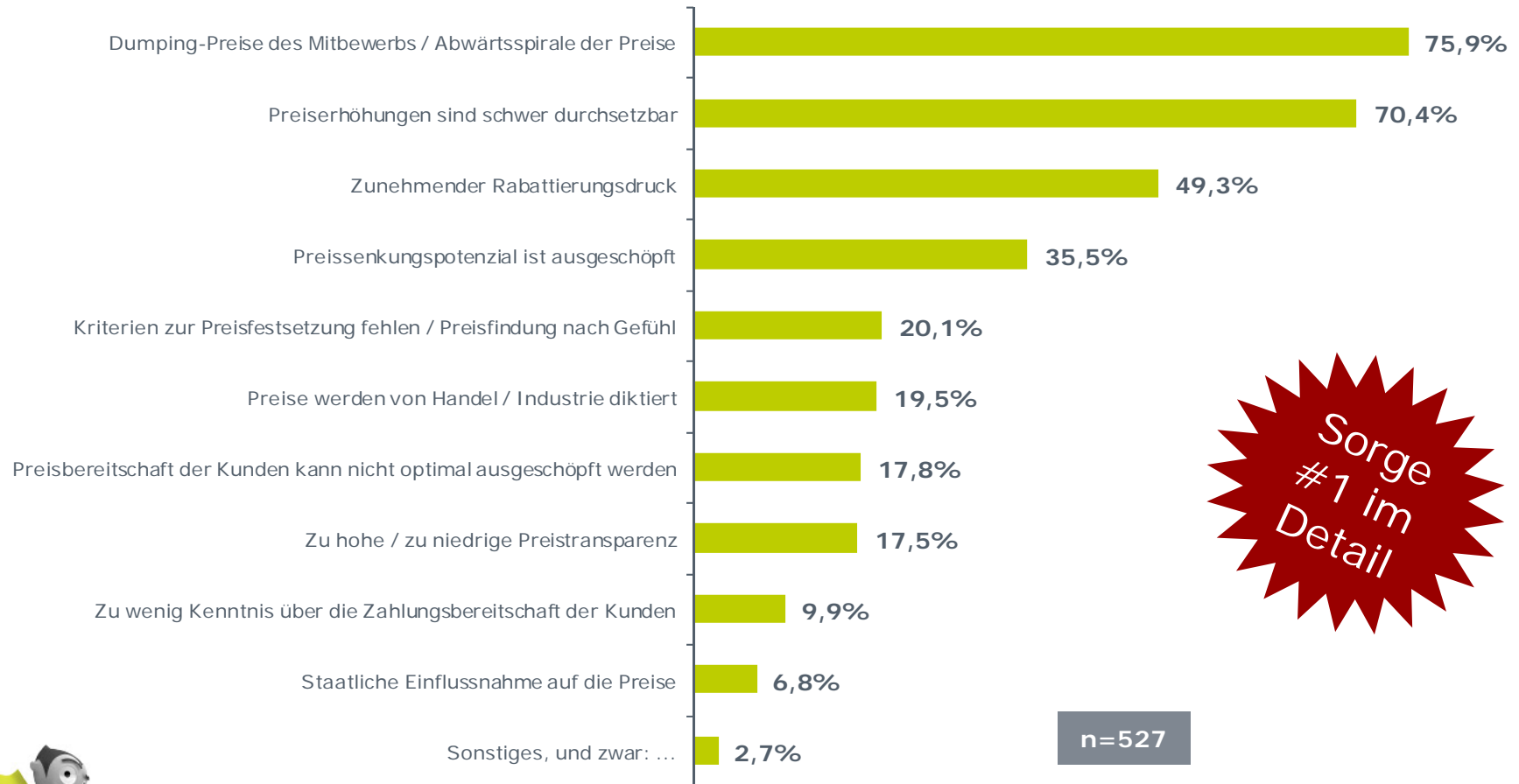
(Basis: Respondenten sind in leitender Position tätig und Entscheidungsträger im Unternehmen)



# Preis-Dumping, erschwerte Preis-Erhöhlungen und Rabattierungsdruck sind die Sorgenkinder.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Preis/ Preiskalkulation/ Preisdurchsetzung

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Preis/ Preiskalkulation/ Preisdurchsetzung)



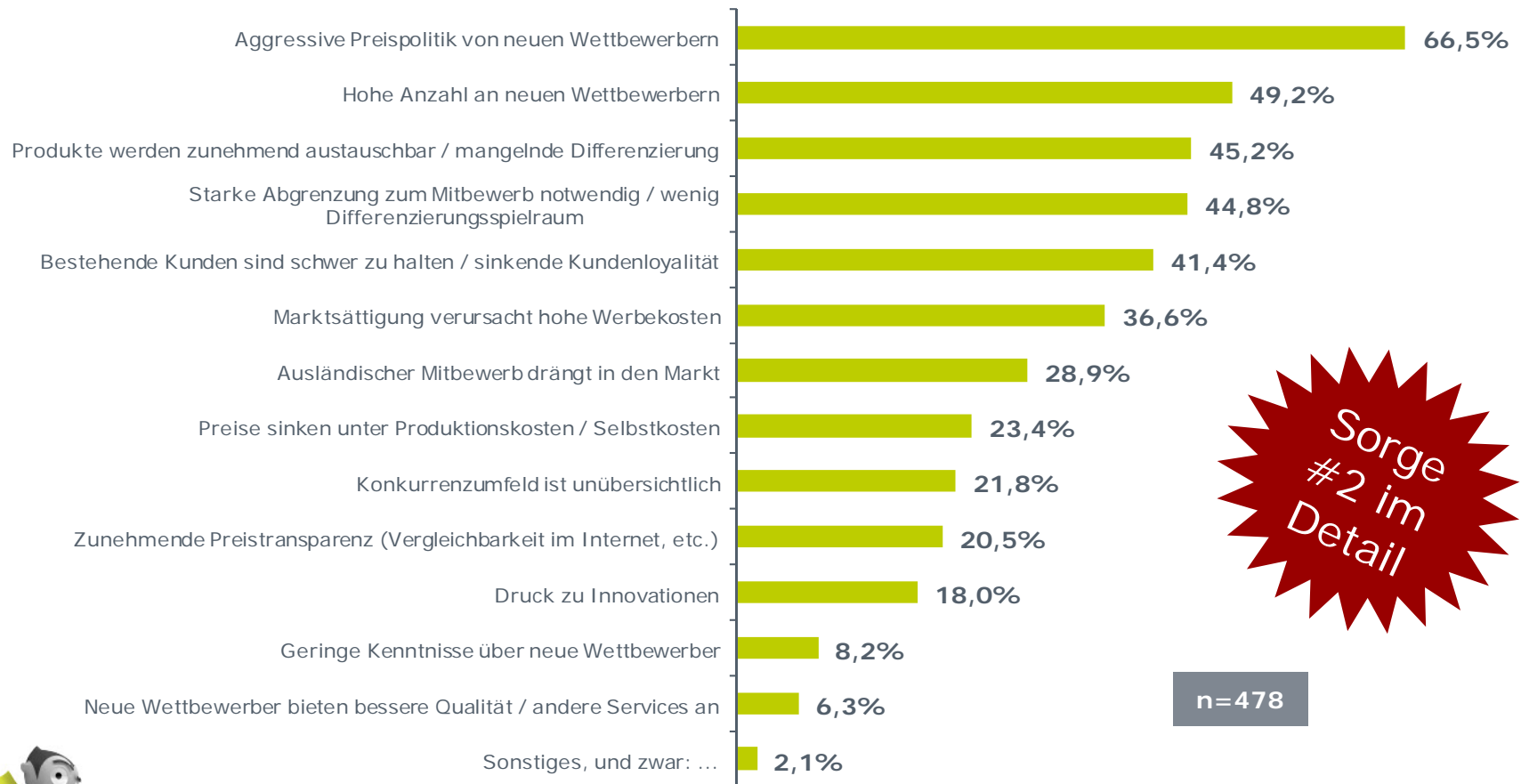
Sorge  
#1 im  
Detail



# Die Anzahl der Mitbewerber nimmt zu, deren Preispolitik wird zunehmend aggressiver.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Neue Wettbewerber / Marktsättigung / zunehmender Wettbewerb

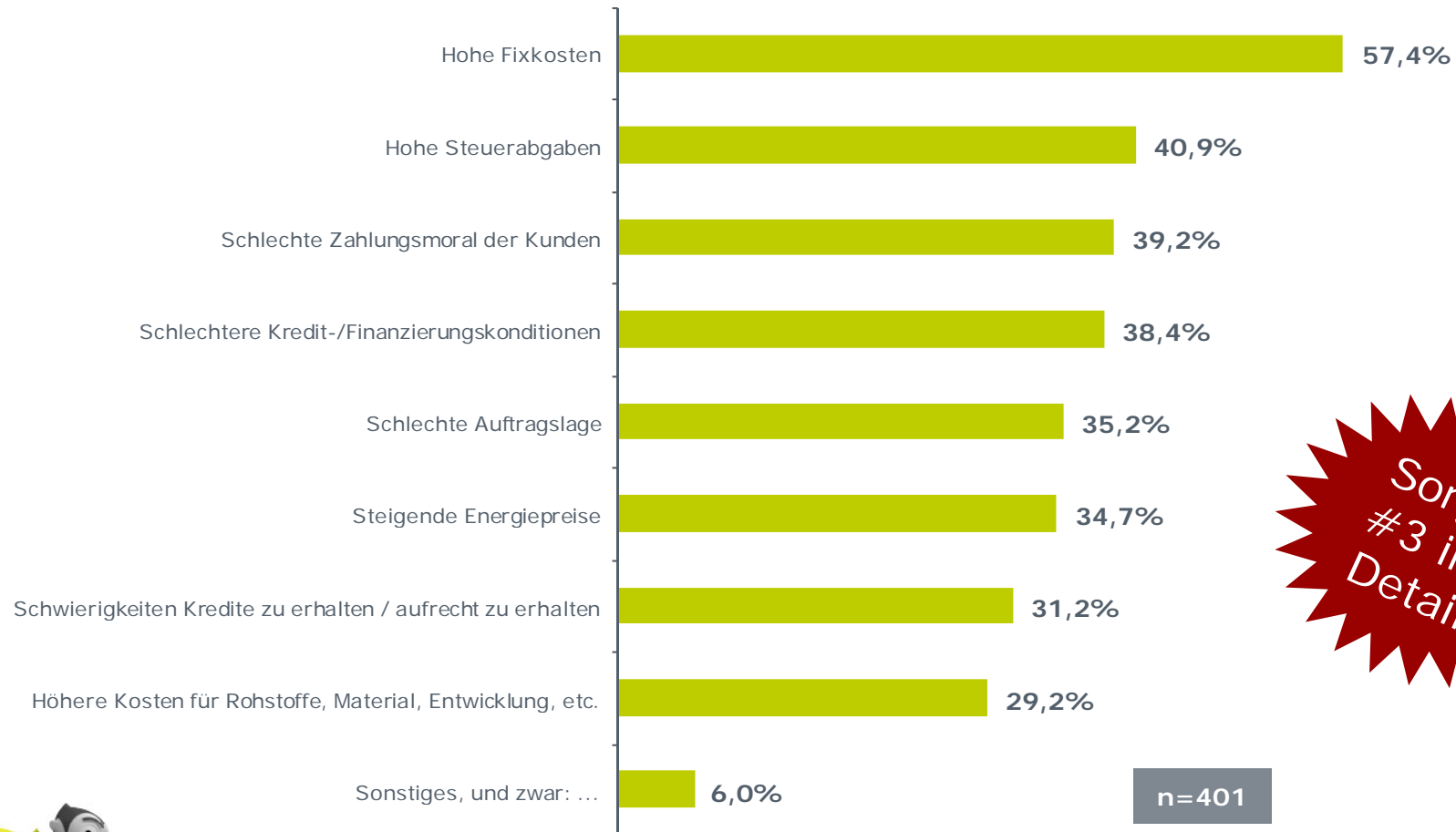
(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Neue Wettbewerber / Marktsättigung / zunehmender Wettbewerb)



# Fixkosten, Steuerabgaben und die sinkende Zahlungsmoral machen dem CFO das Leben schwer.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Finanzen

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Finanzen)



Sorge  
#3 im  
Detail



# Die Konkurrenz nimmt zu, die Preisdurchsetzung wird schwieriger und qualifizierte Vertriebsmitarbeiter sind Mangelware.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Verkauf/ Vertrieb

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Verkauf/ Vertrieb)



# Produktmanager „leiden“ unter der zunehmenden Austauschbarkeit der Produkte und unter mangelnden Differenzierungsmöglichkeiten.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Neue Produkte/ Produktdifferenzierung/ Innovationsdruck

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Neue Produkte / Produktdifferenzierung / Innovationsdruck)



**Sorge  
#5 im  
Detail**

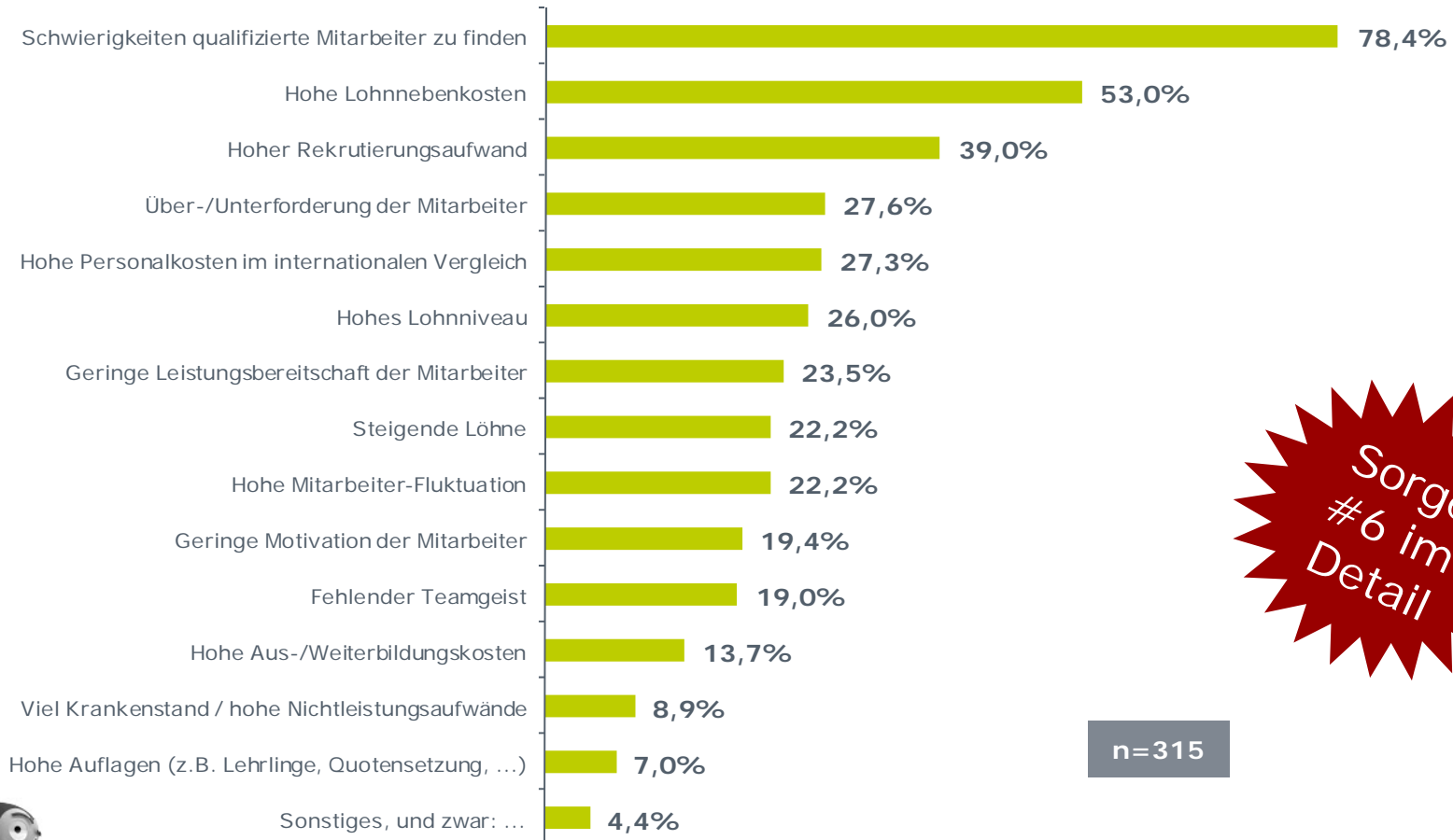
n=329



# Qualifizierte Mitarbeiter zu finden ist schwierig und auch entsprechend aufwändig. Hohe Lohnnebenkosten machen die Situation nicht leichter.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Personal/ Mitarbeiter/ Human Resources

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Personal / Mitarbeiter / Human Resources)



Sorge  
#6 im  
Detail

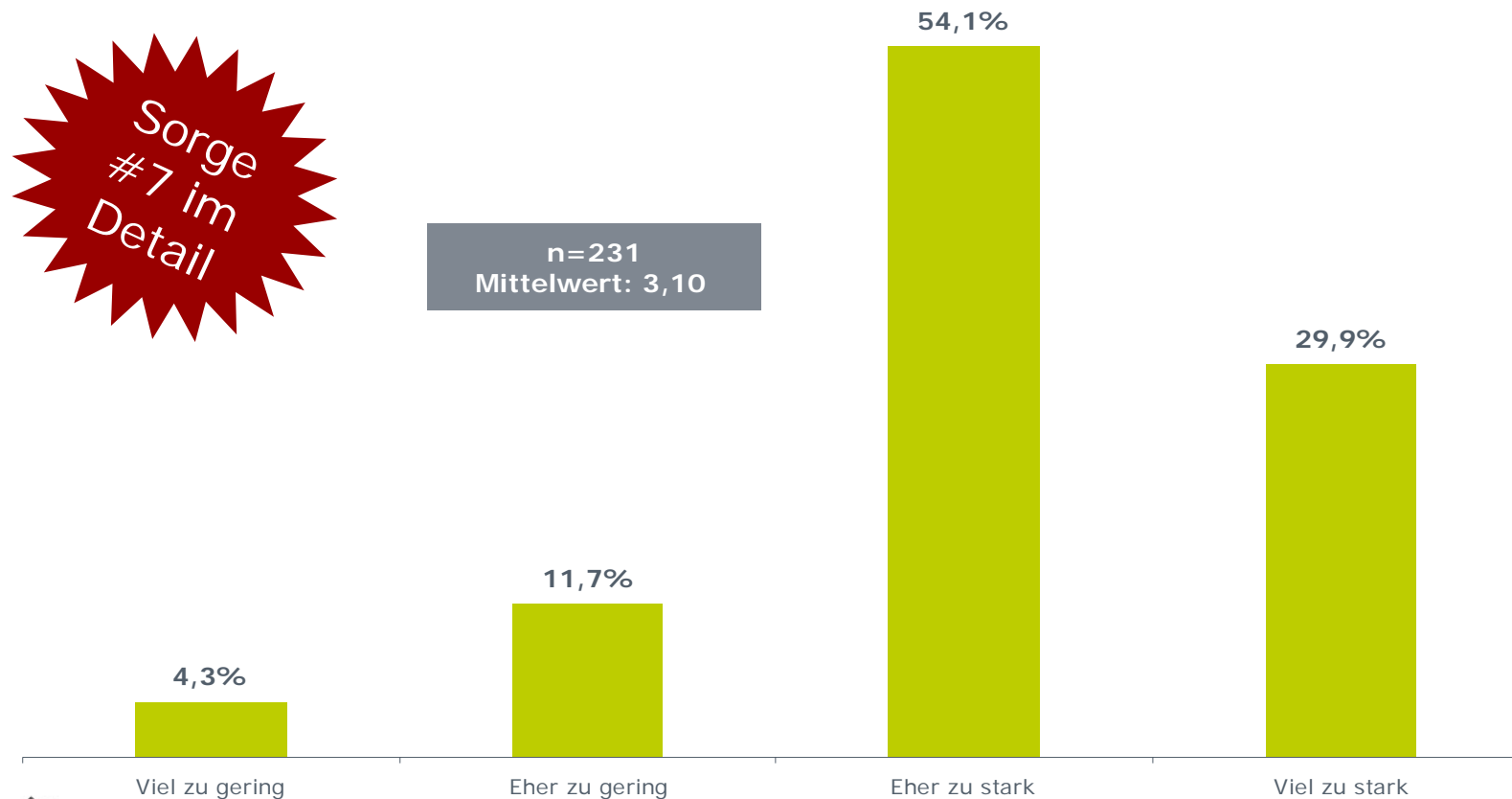
n=315



# Lediglich 16% wünschen sich mehr staatliche Regulierung und Einflussnahme.

## Ich empfinde die staatliche Regulierung/ Einflussnahme ...

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich staatliche Regulierung / Einflussnahme )



# Knappe Kommunikationsbudgets und der hohe Werbedruck des Mitbewerbs sind die Sorgenkinder der Marketing- und Kommunikationsmanager.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Marketing/ Werbung/ PR

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Marketing/Werbung/PR)



# Die Verwaltung und Organisation kränkelt vor allem an dem mangelnden Fokus und an Kommunikationsschwierigkeiten.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Organisation und Verwaltung/ Administration

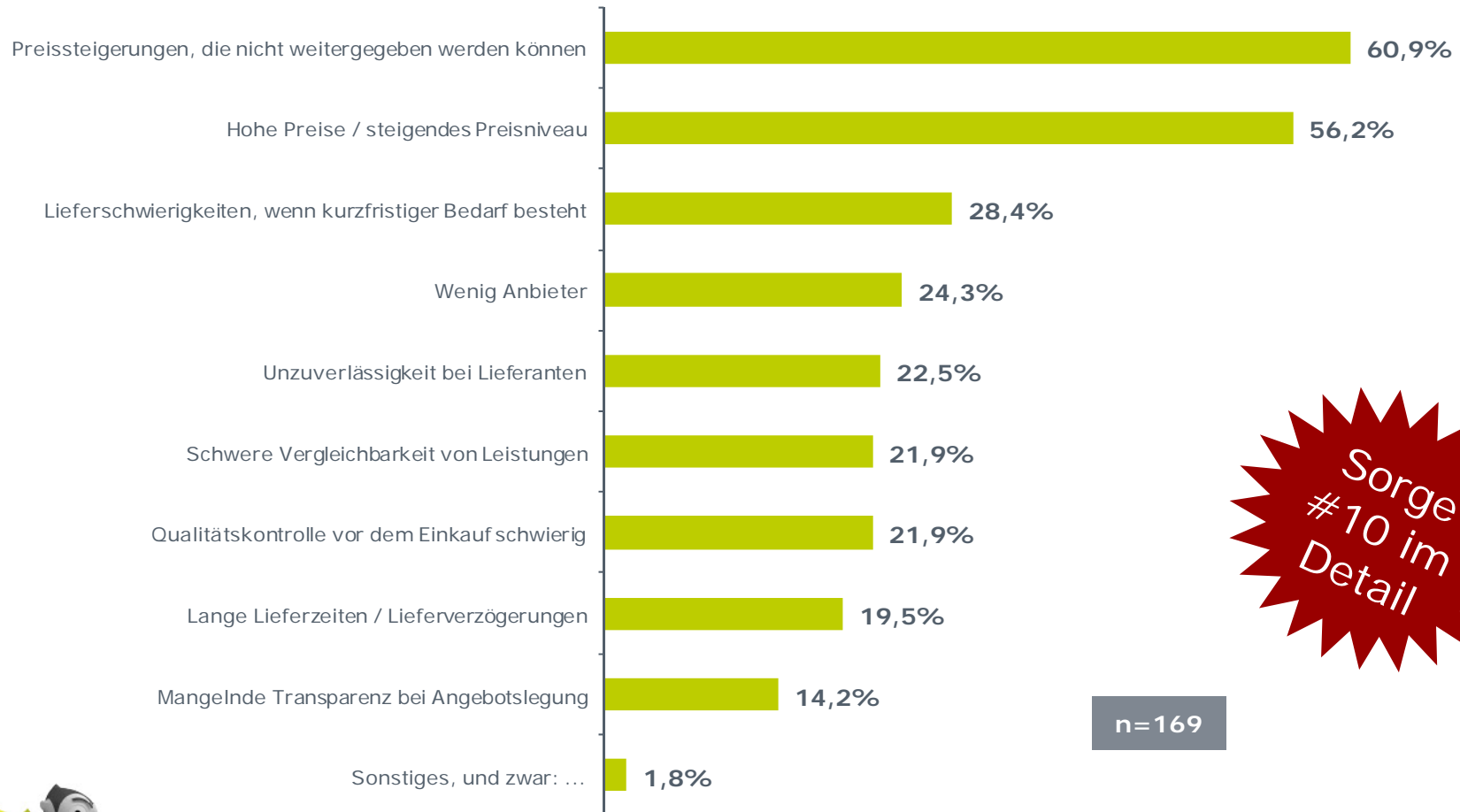
(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Organisation und Verwaltung / Administration)



# Das steigende Preisniveau und die eingeschränkte Möglichkeit der Kostenweitergabe sind die größten Hürden im Einkauf.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Einkauf/ Procurement

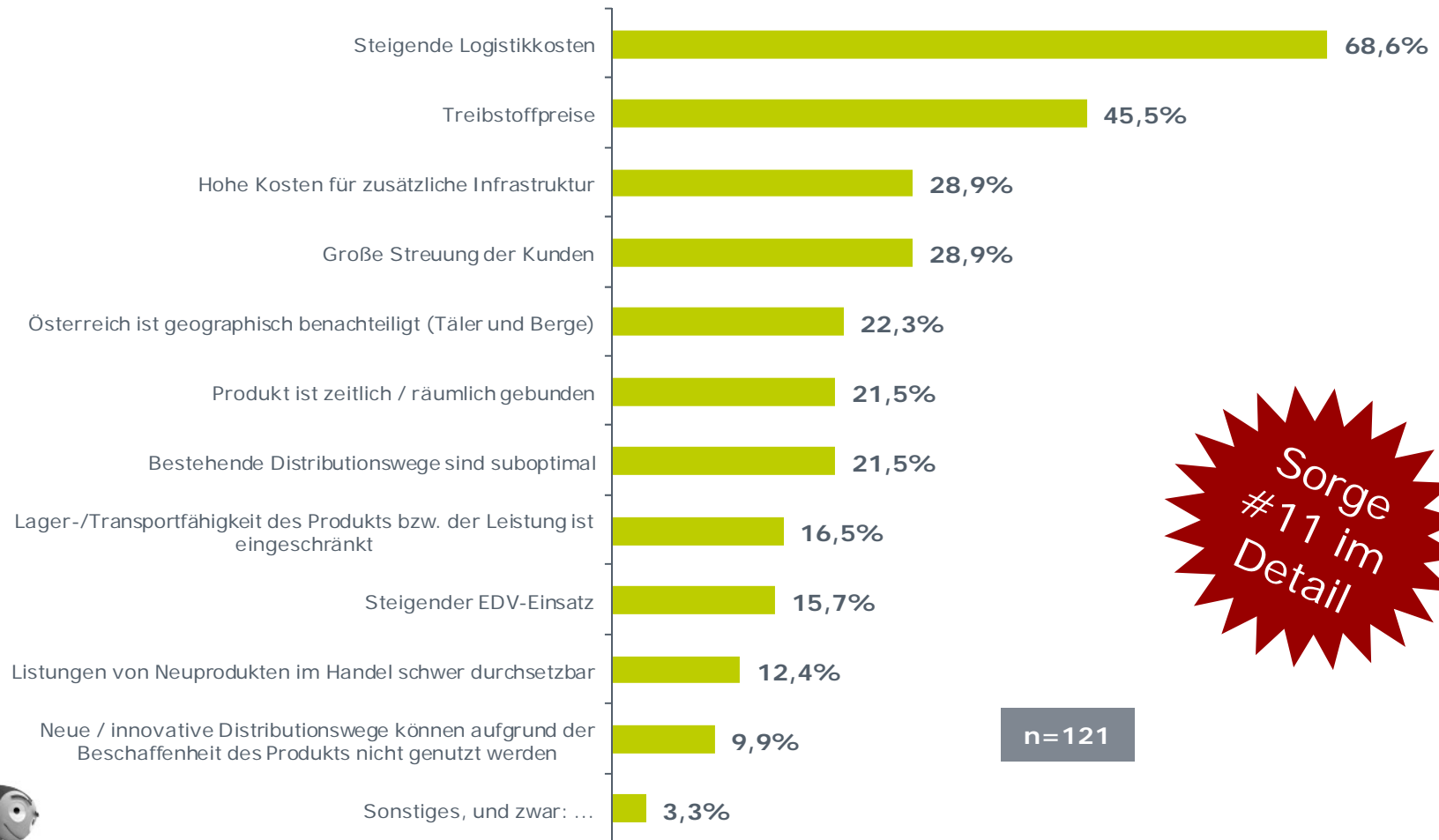
(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Einkauf / Procurement)



# Steigende Logistikkosten sowie hohe Treibstoff- und Infrastrukturkosten bereiten Logistikern Kopfzerbrechen.

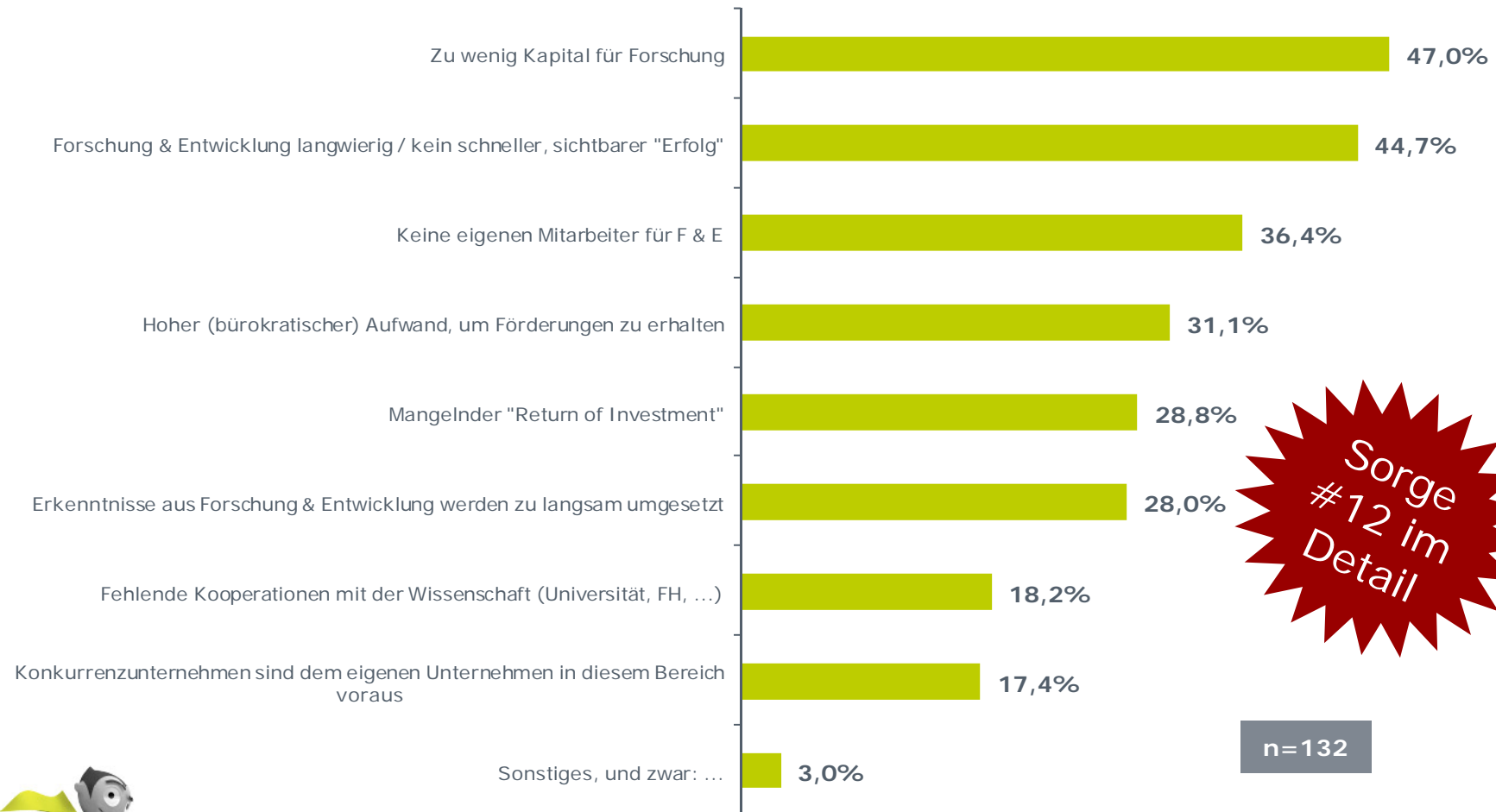
## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Distribution/ Logistik/ Transport

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Distribution / Logistik / Transport)



# Die Forschung leidet unter Budget-Mangel und langen Amortisierungszeiträumen.

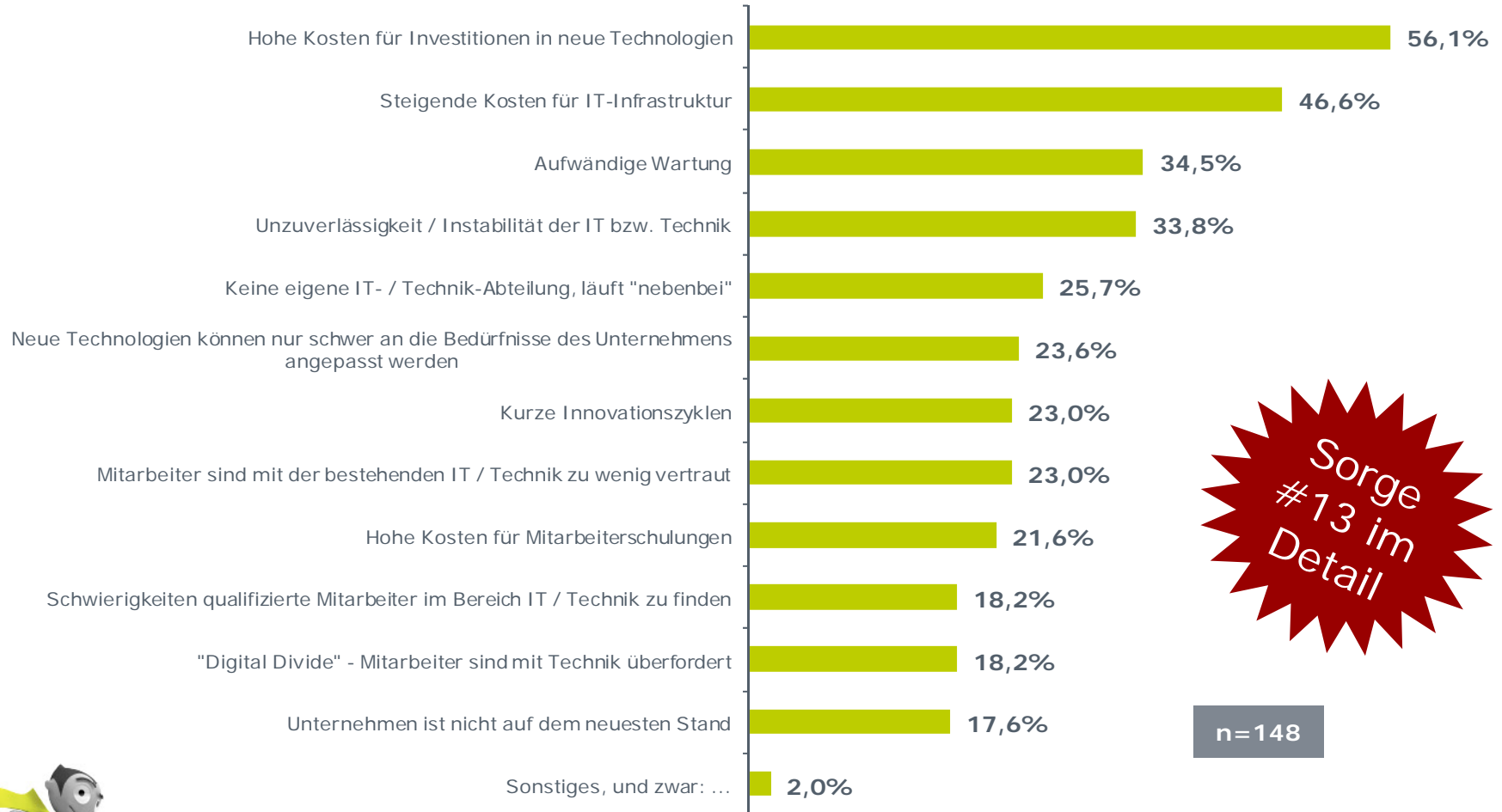
## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich Forschung & Entwicklung (Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich Forschung & Entwicklung)



# Der Kostendruck ist das „Problemkind # 1“ im Bereich IT und Technik.

## Gründe für den (eher) hohen Problemdruck im Bereich IT/ Technik

(Basis: Respondenten sehen einen (eher) hohen Problemdruck im Bereich IT / Technik)



Kontakt / Feedback / Rückfragen ...

---

Judith Leutgeb, Mag.  
j.leutgeb@marketagent.com  
+43 (0)2236 – 205 886 – 26

Brown Boveri Strasse 8/1  
A-2351 Wiener Neudorf

[www.marketagent.com](http://www.marketagent.com)

