

CFO Survey Herbst 2023
Fokus auf den Mittelstand

Oktober 2023

CFO Survey Herbst 2023

Deloitte CFO Survey – Insights zur wirtschaftlichen Lage im deutschen Mittelstand

Fünf Trends für den Mittelstand

#1

Geschäftsaussichten wieder im Abwärtstrend

Nachdem sich die Geschäftsaussichten im Frühjahr noch in den positiven Bereich verbessert hatten, kehrt sich der Trend im Mittelstand und bei den Großunternehmen aktuell wieder um. Die Umsatzerwartungen liegen immer noch im positiven Bereich, dafür rutscht die operative Marge sowie die Investitions- und Beschäftigungserwartungen wieder ins Negative.

#2

Andauernde Risiken belasten die Unternehmen

Die langfristigen Auswirkungen der Krisen prägen auch die Risikolandschaft. Der Fachkräftemangel, steigende Lohnkosten und die schwächere Inlandsnachfrage bleiben die Top-Risiken. 62 Prozent bzw. 60 Prozent der befragten Unternehmen sehen hier ein hohes Risiko für die nächsten zwölf Monate.

#3

Investitionen v.a. mit dem Ziel der Kostenreduktion

Die anhaltende Inflation ist auch bei den Investitionsplanungen angekommen. Verstärkte Investitionen werden v.a. in der Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen, sowie bzgl. Software, Daten und IT mit dem dominierenden Ziel der Kostenreduktion vorangetrieben.

#4

Generative KI zunehmend wichtige Rolle für den Erfolg der Geschäftsstrategie

Der Mittelstand sieht den Einsatz von KI aktuell noch weniger wichtig an als Großunternehmen. In 5 Jahren beurteilen jedoch bereits 54% der mittelständischen Unternehmen die Rolle von generativer KI als „wichtig“ bis „sehr wichtig“ für den Erfolg ihrer Geschäftsstrategie.

#5

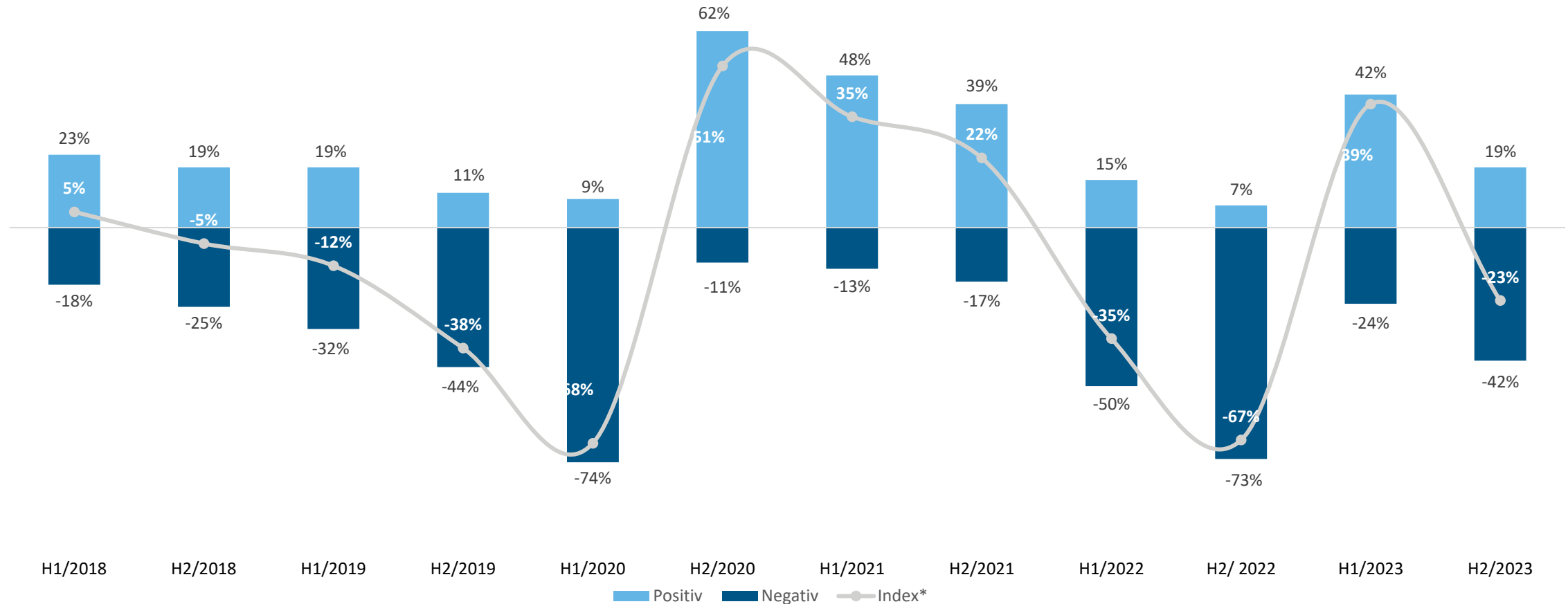
Fachkräftemangel ist Herausforderung der Finanzfunktion

51% der befragten CFOs mittelständischer Unternehmen sehen zu wenige Kandidaten als größte Herausforderung bei der MA Gewinnung. Gleichzeitig beurteilen 67% der CFOs eigene Ressourcenengpässe als größte Hürde für der Weiterentwicklung ihrer Prozess- und Systemlandschaft. Outsourcing wird v.a. bezüglich Daten- und Prozessmanagement (inkl. Process Mining & Analytics) diskutiert.

Strategie, Risiken & finanzielles Umfeld

Beurteilung: Geschäftsaussichten im Vergleich zu vor drei Monaten

Frage: Wie beurteilen Sie die momentanen Geschäftsaussichten Ihres Unternehmens im Vergleich zu den Aussichten vor drei Monaten?



























*Indexwert ist der Saldo aus erwarteten positiven und negativen Einschätzungen

*Trotz des Abwärtstrends sieht der Mittelstand die nächsten drei Monate optimistischer als Großunternehmen

Risikofaktoren der kommenden zwölf Monate

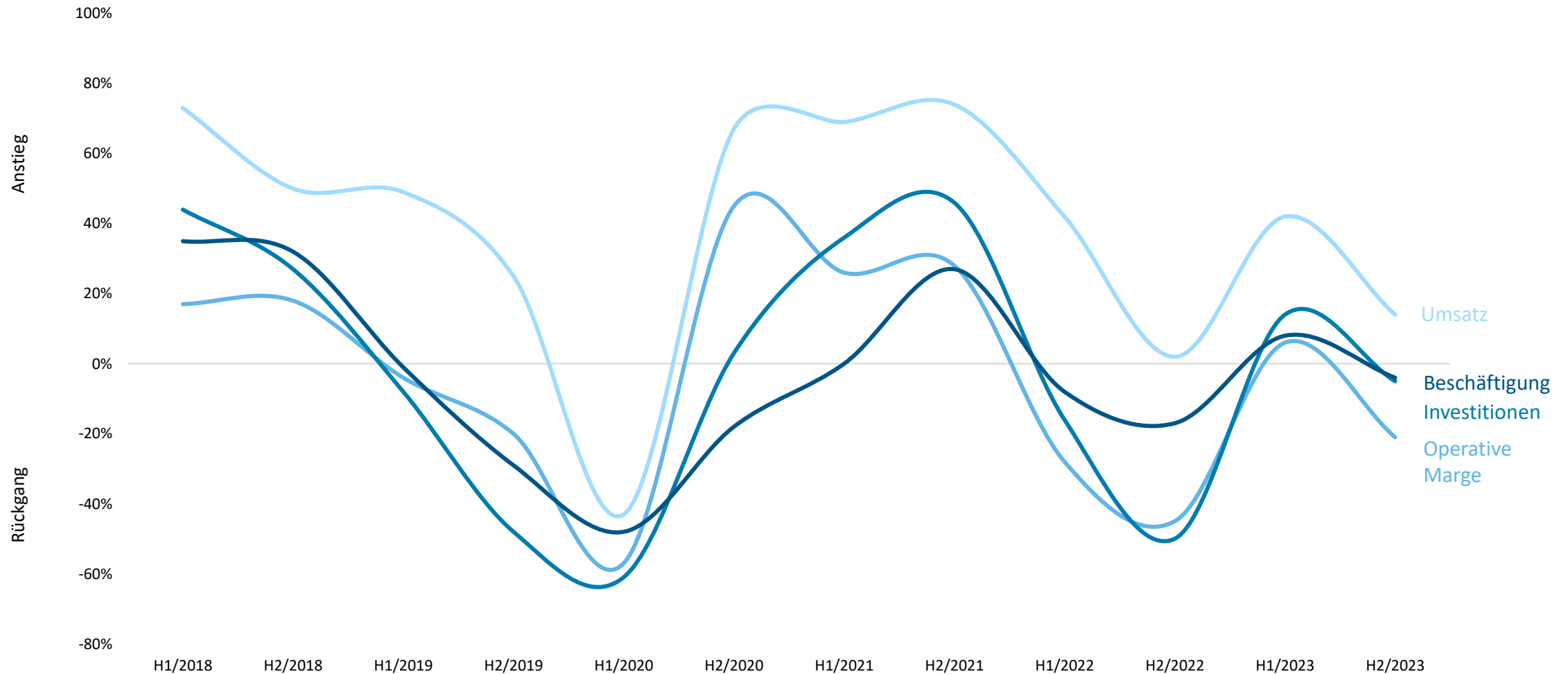
Frage: Welche der folgenden Faktoren stellen für Ihr Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten ein hohes Risiko dar?

	Herbst 2023	Frühjahr 2023	Veränderung
 Fachkräftemangel	62%	65%	 -3%
 Steigende Lohnkosten	60%	58%	 2%
 Schwächere Inlandsnachfrage	60%	56%	 4%
 Zunehmende Regulierung in Deutschland	48%	31%	 17%
 Geopolitische Risiken	39%	52%	 -13%
 Schwächere Auslandsnachfrage	35%	29%	 6%
 Steigende Kapitalkosten	34%	35%	 -1%
 Steigende Energiekosten	34%	42%	 8%
 Steigende Rohstoffkosten	32%	39%	 -7%
 Cyber Risiko	26%	36%	 -10%
 Wechselkursrisiken	10%	14%	 -4%
 Disruption durch klimabedingte Wetterphänomene	5%	3%	 2%

*Im Gegensatz zu den Großunternehmen sieht der Mittelstand ein höheres Risiko bei schwächerer Inlandsnachfrage und steigenden Rohstoffkosten. Dafür sieht der Mittelstand jedoch ein geringeres Risiko bei Cyberangriffen und steigenden Lohnkosten im Gegensatz zu den Großunternehmen.

Geschäftseinschätzung für die kommenden zwölf Monate

Frage: Wie werden sich Ihrer Ansicht nach die folgenden Kenngrößen und Kennzahlen für Ihr Unternehmen über die nächsten zwölf Monate verändern? Indexwerte





















*Der Mittelstand geht von einem größeren Umsatzwachstum und einem geringeren Investitionsrückgang als Großunternehmen aus.

*Indexwert ist der Saldo aus erwarteten positiven und negativen Einschätzungen

Priorisierung der Geschäftsstrategien für das kommende Jahr

Frage: Welche der folgenden Geschäftsstrategien werden für Ihr Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten hohe Priorität haben?

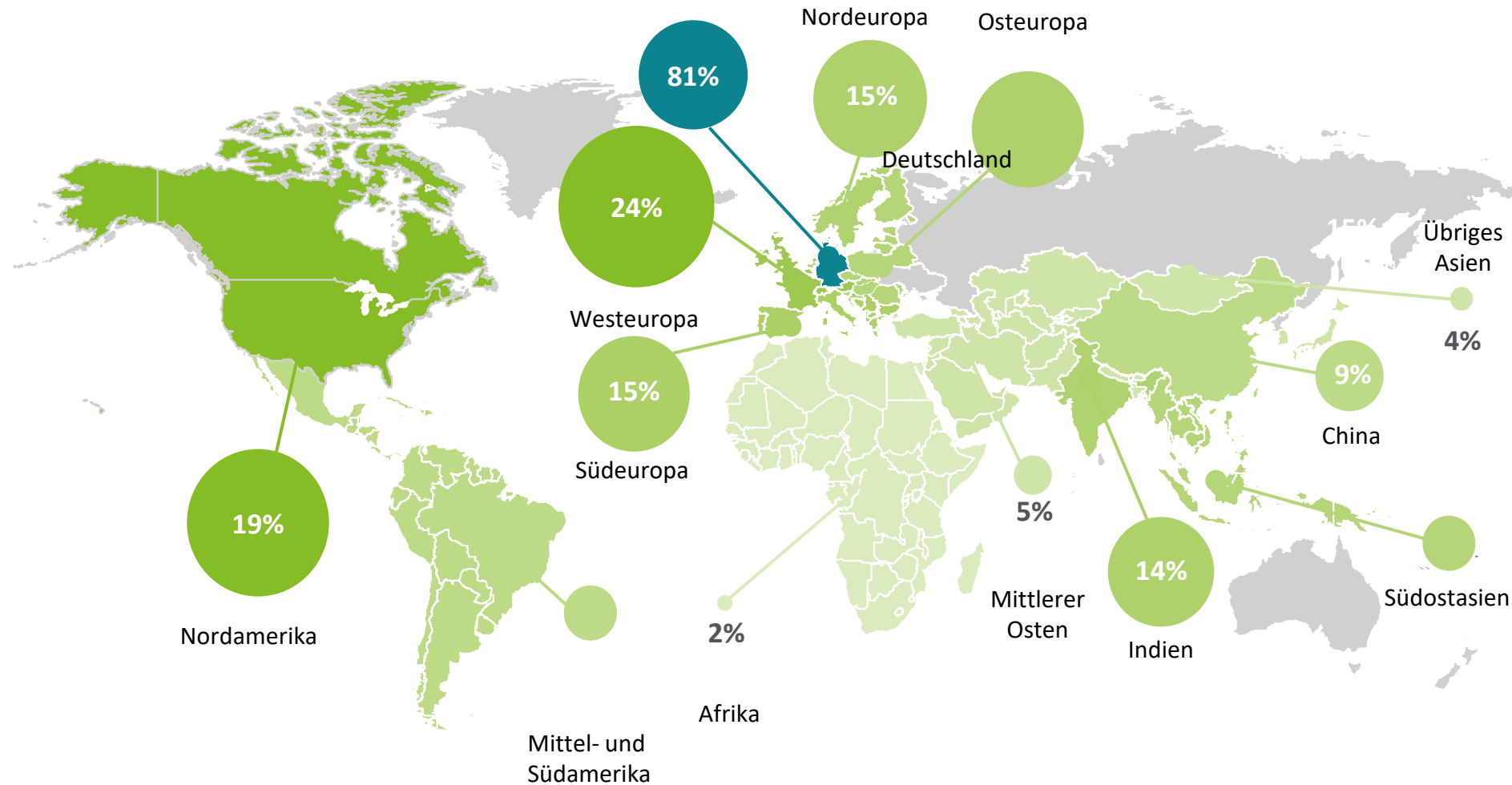
	Herbst 2023	Frühjahr 2023	Trend
 Kostensenkungen	65%	52%	 13%
 Organisches Wachstum	52%	57%	 -5%
 Erhöhung des operativen Cash Flows	49%	61%	 -12%
 Einführung neuer Produkte/Dienstleistungen	38%	40%	 -2%
 Reduzierung der Verschuldung	24%	25%	 -1%
 Wachstum durch Firmenübernahme/ -zukäufe	20%	16%	 +4%
 Expansion in neue Märkte	18%	34%	 -16%
 Erhöhung der Investitionsausgaben (CAPEX)	12%	15%	 -3%
 Verkauf von Vermögenswerten	9%	8%	 1%

*Großunternehmen werden noch stärker als die mittelständischen Unternehmen in die Kostensenkung gehen. Dafür legt der Mittelstand höhere Priorität auf das organische Wachstum.

Investitionen

Geographische Investitionsschwerpunkte

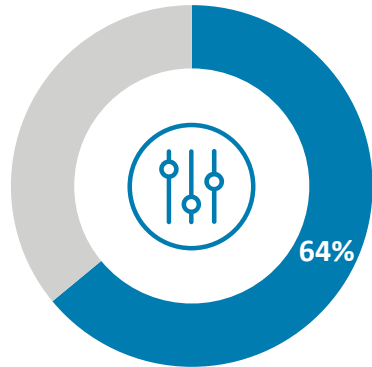
Frage: Welches sind Ihre mittelfristigen geographischen Investitionsschwerpunkte in den kommenden 3-5 Jahren?



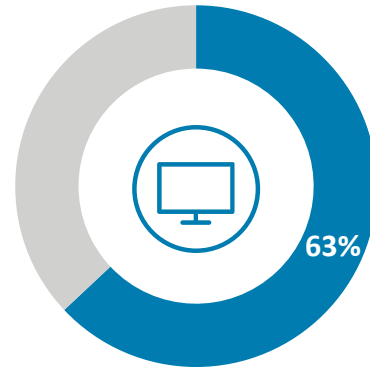
*Im Vergleich zu Großunternehmen sieht der Mittelstand seinen Investitionsschwerpunkt noch stärker in Deutschland.

Unternehmensinvestitionen in den kommenden 12 Monaten

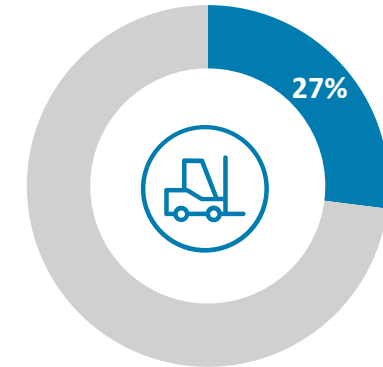
Frage: In welchen Bereichen Ihres Unternehmens wird in den kommenden zwölf Monaten verstärkt investiert?



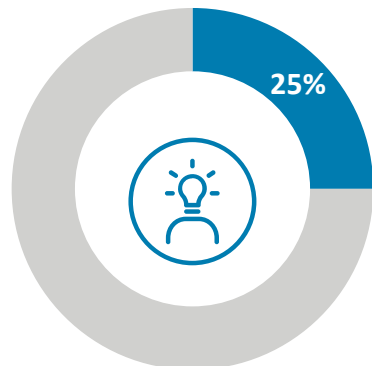
Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen



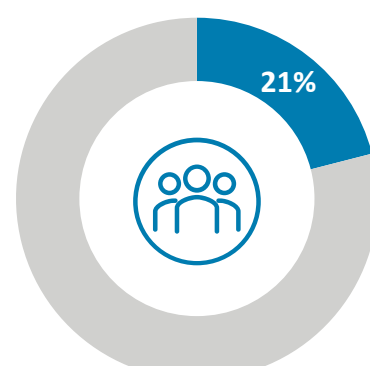
Software, Daten, IT, Netzwerke, und Website Aktivitäten



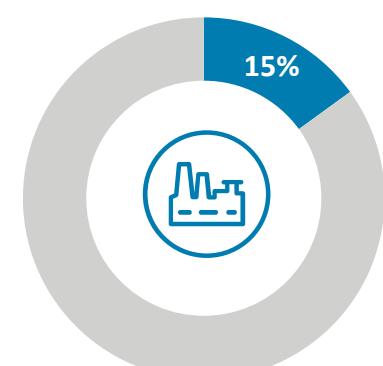
Maschinen und Anlagen



Forschung und Entwicklung



Schulung von Mitarbeitenden

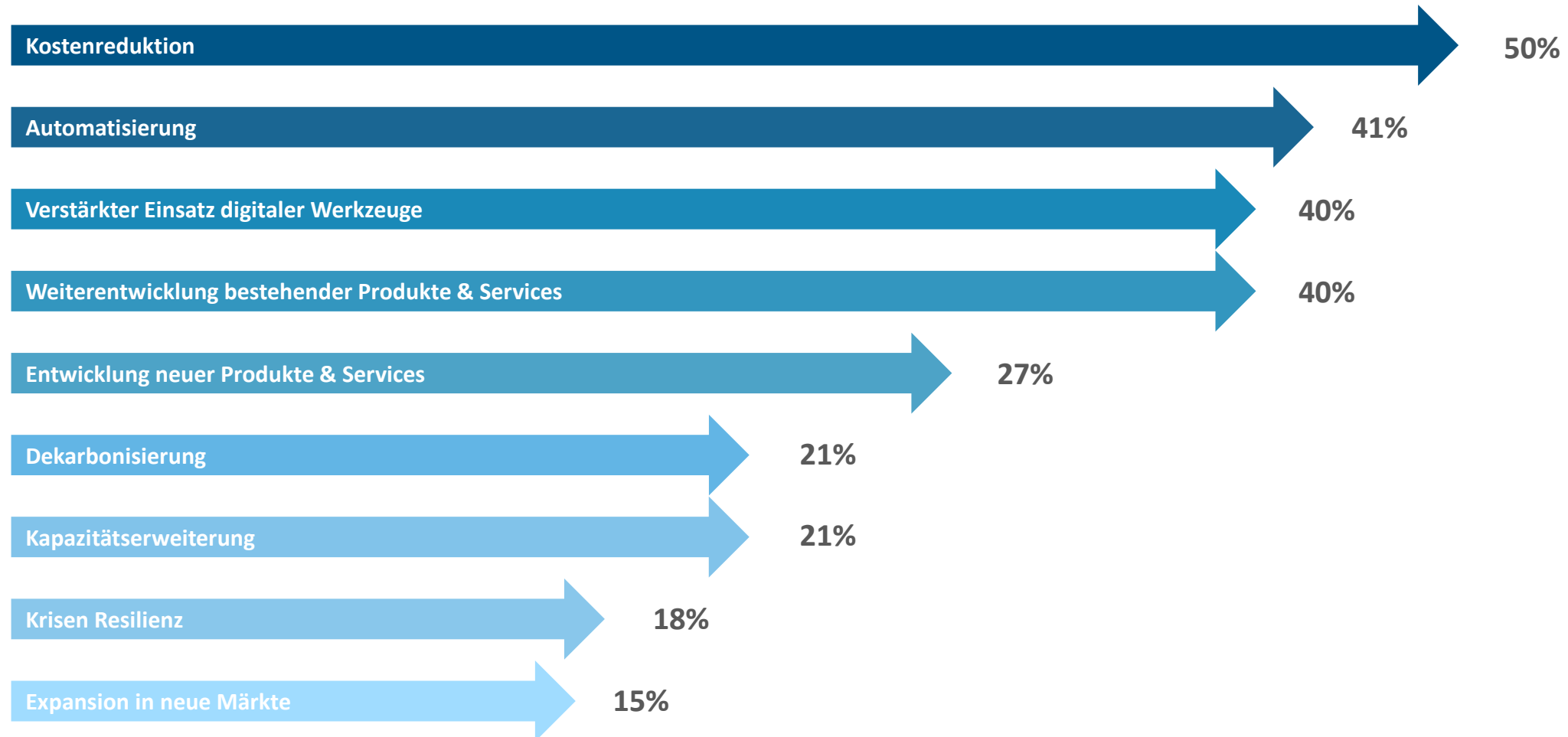


Grundstücke und physische Infrastruktur

*Großunternehmen sehen einen größeren Fokus in der Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen, ihren Maschinen und Anlagen sowie in der Schulung von Mitarbeitenden.

Investitionsziele für die kommenden zwölf Monate

Frage: Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihren Investitionen in den kommenden zwölf Monaten?

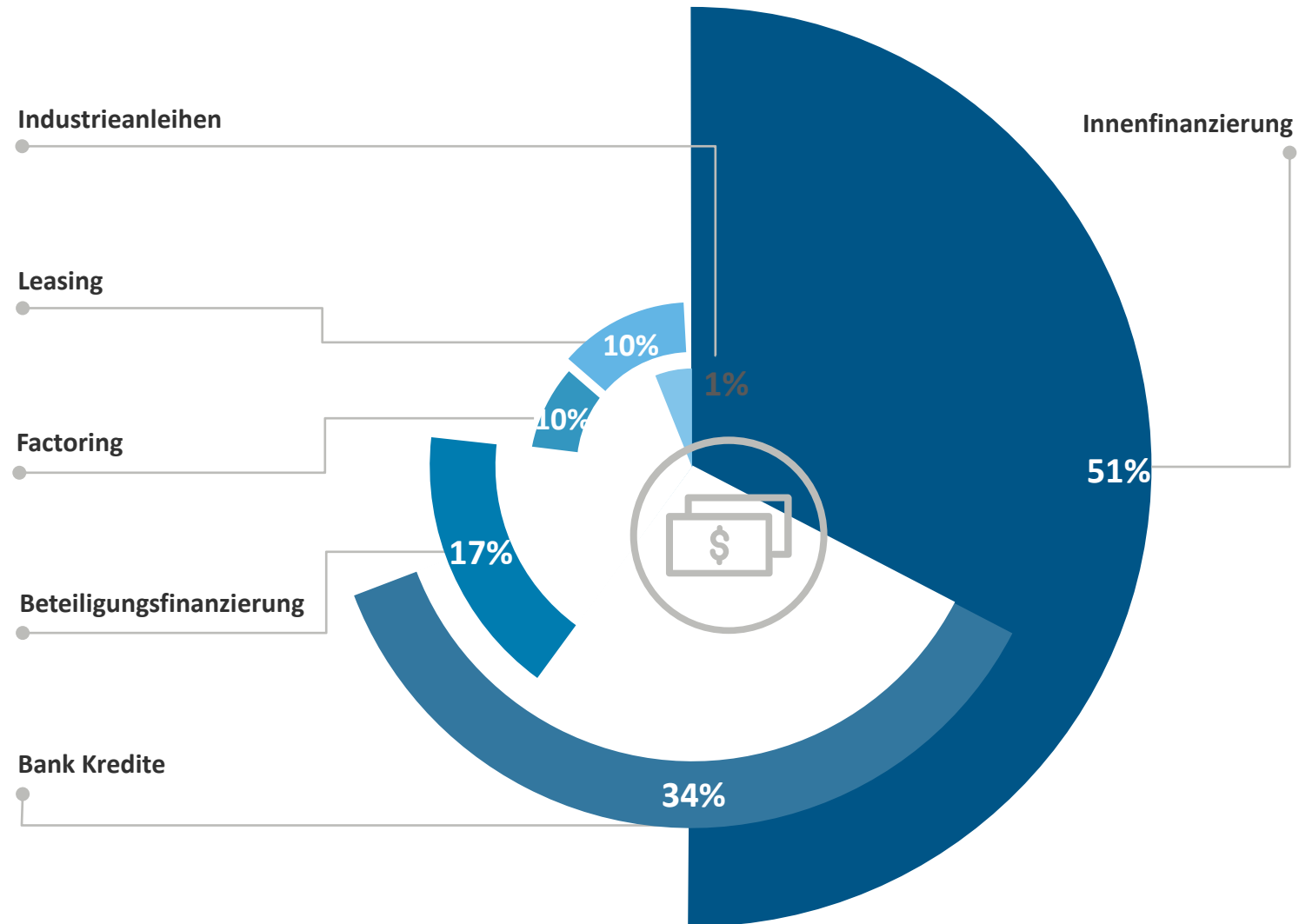


Anteil der CFOs, die jeweilige Antwortmöglichkeit ausgewählt haben

*Im Gegensatz zu den Großunternehmen liegt das primäre Investitionsziel im Mittelstand bei der Kostenreduktion. Bei Großunternehmen liegt das primäre Investitionsziel bei der Automatisierung.

Bevorzugte Finanzierungsinstrumente für geplante Investitionen

Frage: Im Vergleich zu einem Jahr zuvor welche Finanzierungsinstrumente wird Ihre Firma im kommenden Jahr vermehrt nutzen um Investitionen zu finanzieren?

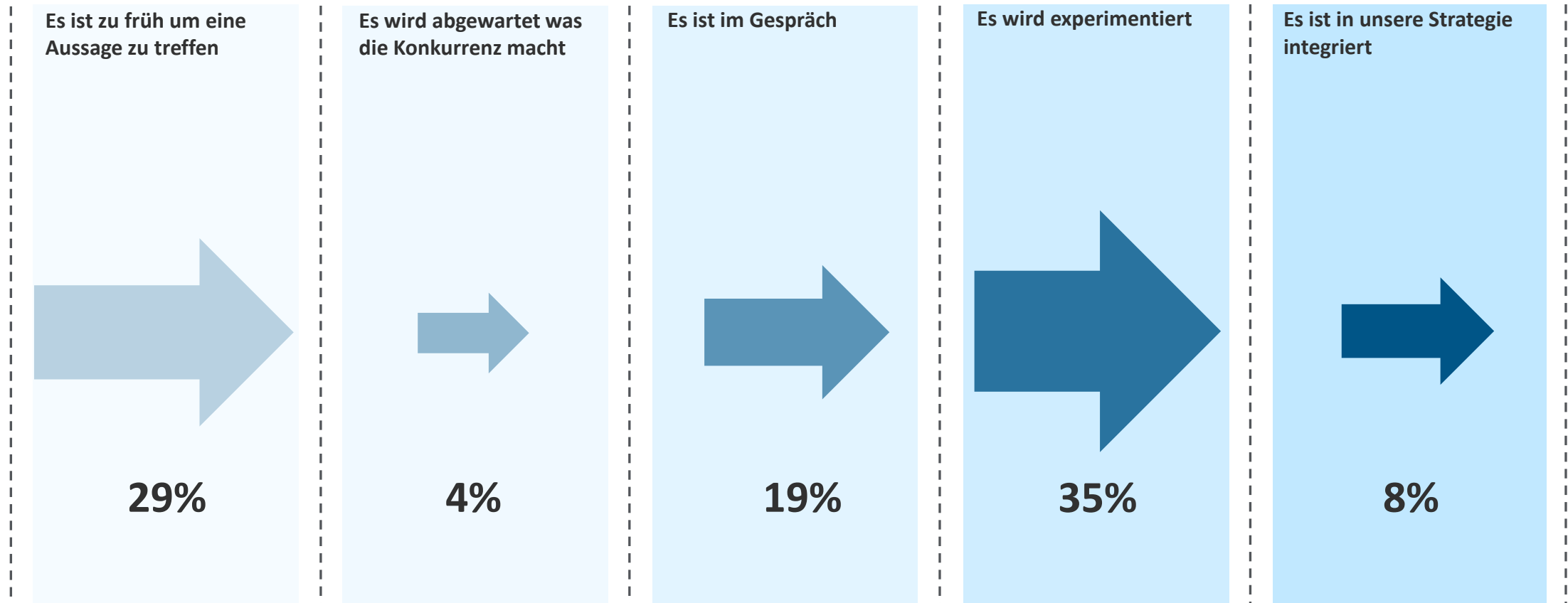


*Der Mittelstand legt einen höheren Fokus auf Innenfinanzierung als Großunternehmen, plant jedoch mit weniger Leasing und Factoring.

Generative KI

Entwicklungsstand und geplanter Fortschritt in generativer KI

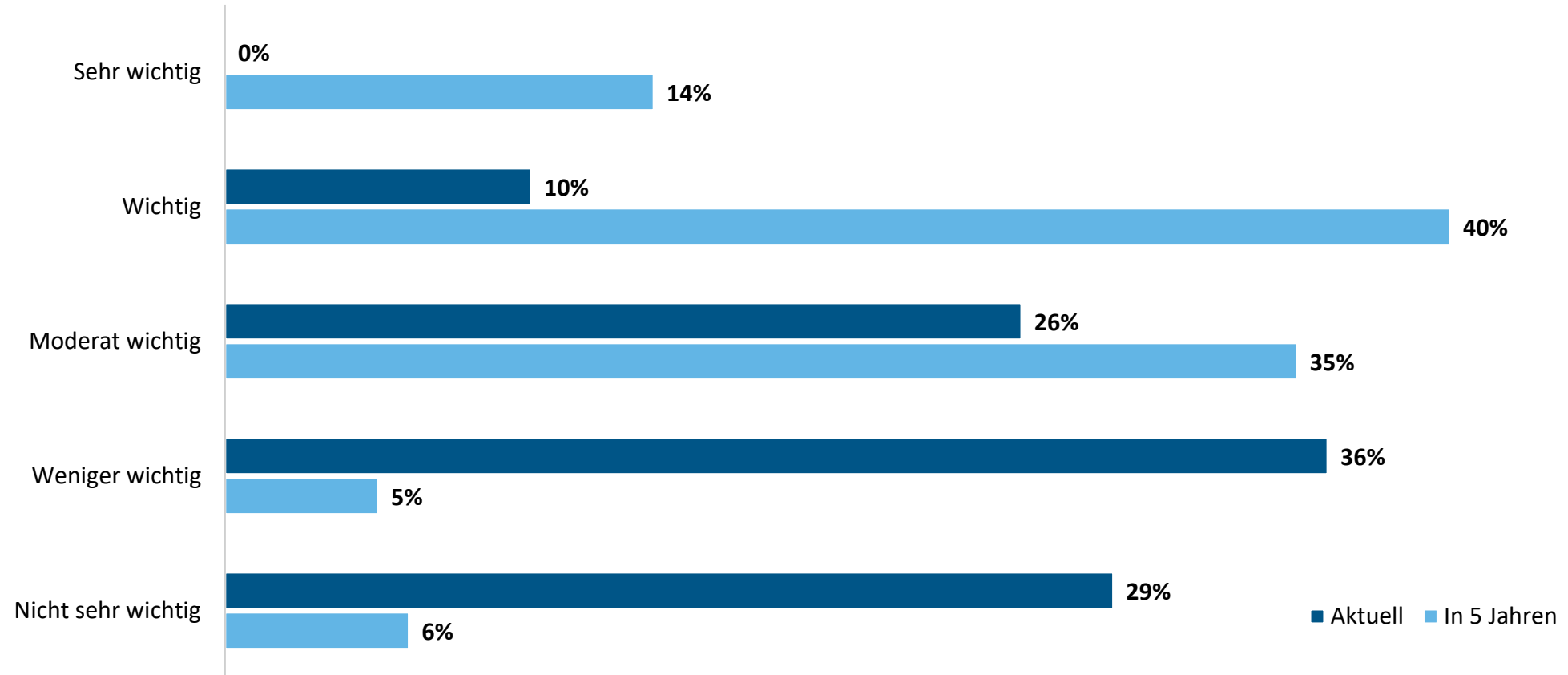
Frage: Wie weit ist Ihre Organisation in Ihrer generativen KI Entwicklung?



*Im Vergleich zu Großunternehmen (63%) experimentiert der Mittelstand noch deutlich weniger (35%) mit KI.

Die Rolle generativer KI für den Erfolg der Geschäftsstrategie

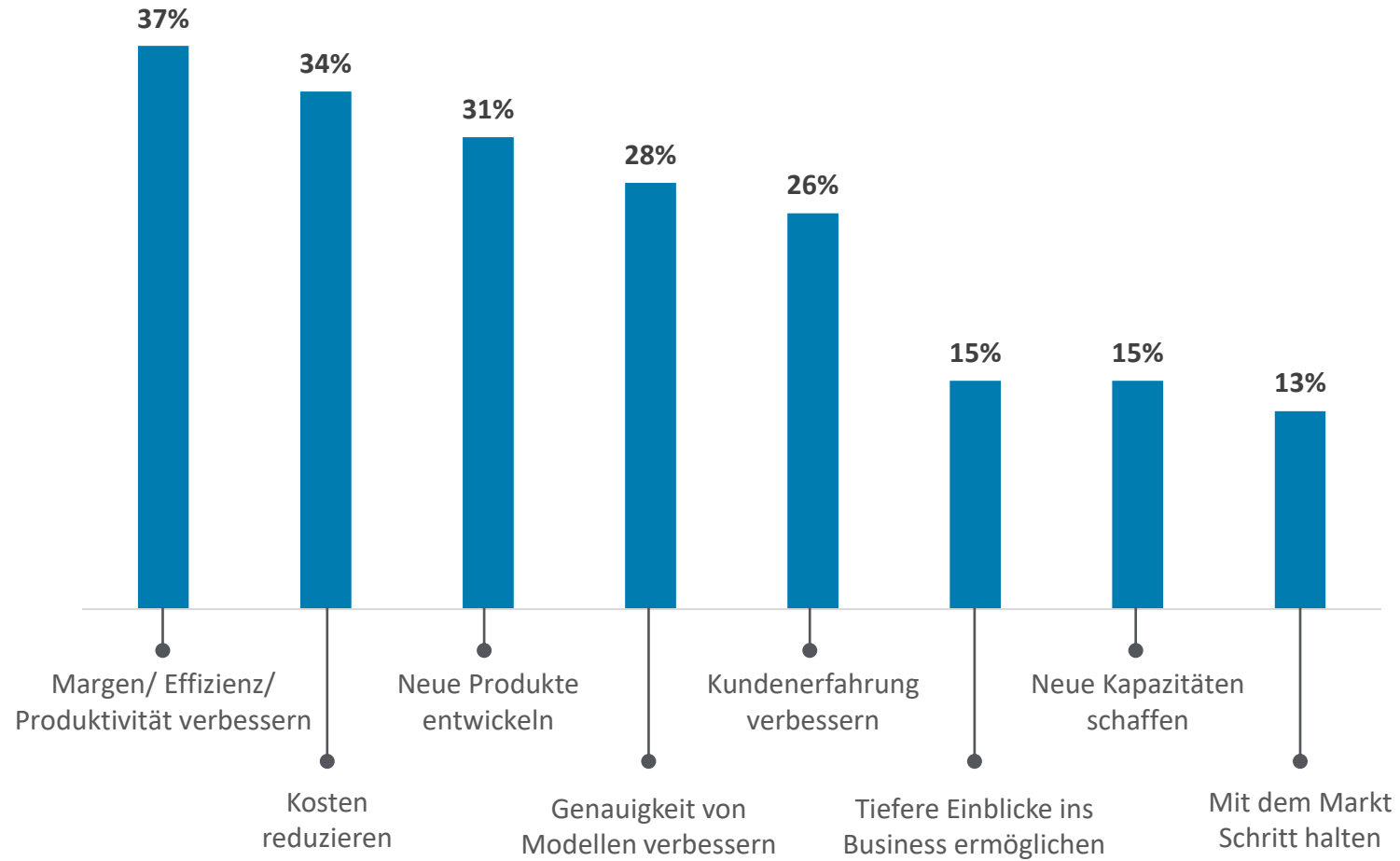
Frage: Wie wichtig ist generative KI für den Erfolg Ihrer Geschäftsstrategie?



*Der Mittelstand sieht das Arbeiten mit KI aktuell und in 5 Jahren noch nicht so wichtig, wie Großunternehmen.

Vorteile generativer KI für Ihr Geschäftsmodell

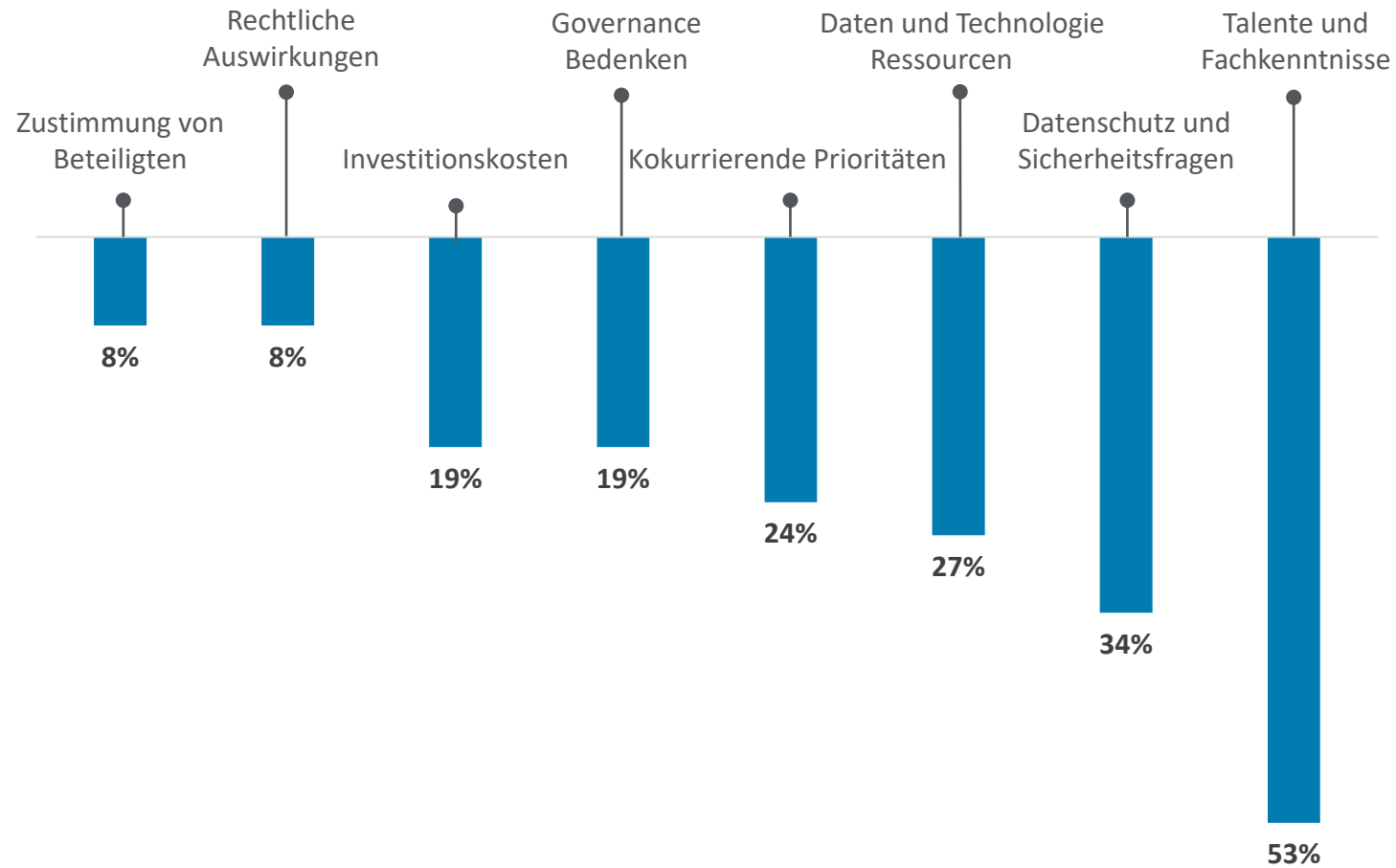
Frage: Falls Ihr Unternehmen generative KI implementieren will welche Vorteile möchten Sie damit umsetzen?



* Großunternehmen und Mittelstand sehen den größten Vorteil von KI in höheren Margen und Effizienzen. Der Mittelstand möchte als sekundäres Ziel eher Kosten mithilfe von KI reduzieren, im Gegensatz zu Großunternehmen, die v.a. neue Produkte mithilfe von KI entwickeln lassen wollen.

Hürden bei der Implementierung von generativer KI

Frage: Was sind die drei größten Hürden die Ihr Unternehmen daran hindern generative KI einzuführen und zu nutzen?

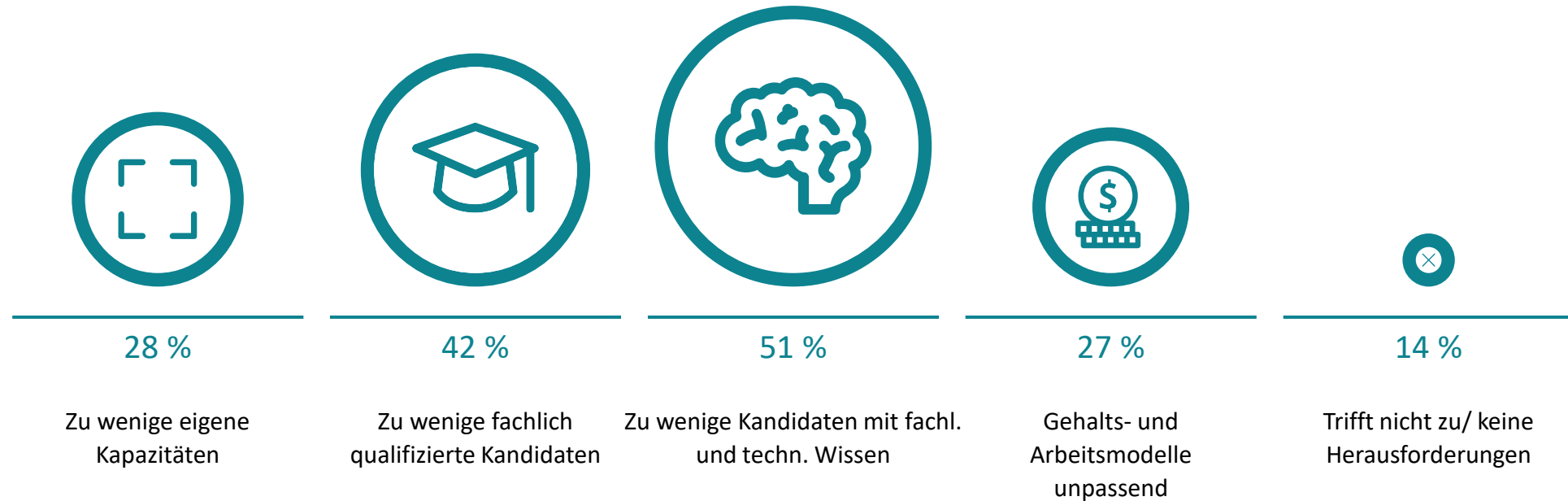


*Im Gegensatz zu Großunternehmen sieht der Mittelstand weniger Hürden bzgl. Datenschutz und Sicherheitsfragen sowie bzgl. konkurrierender Prioritäten und rechtlichen Auswirkungen.

Finance Operate

HR Herausforderungen für Finanzfunktion

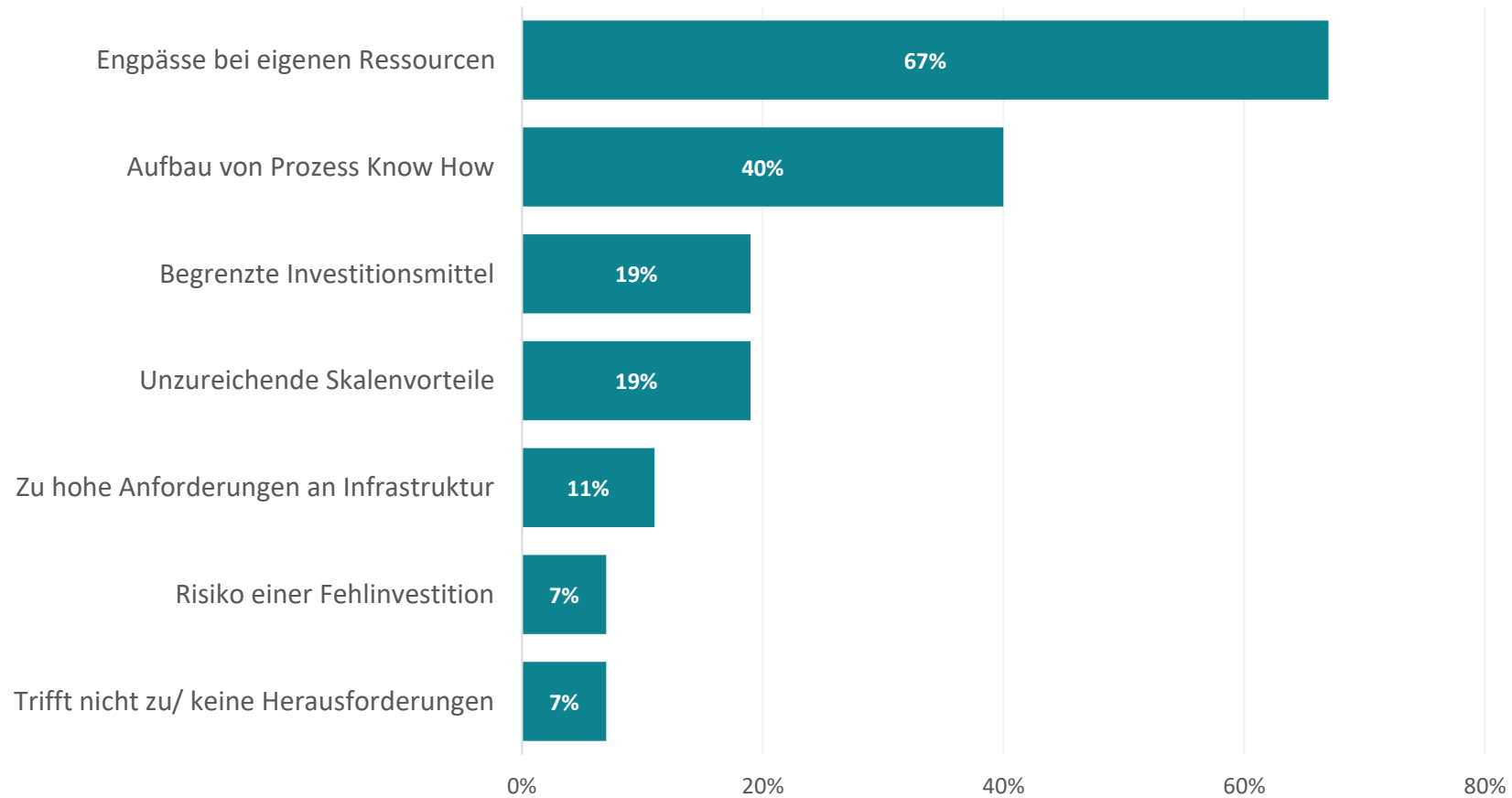
Frage: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Mitarbeitergewinnung, -entwicklung und -bindung im Rahmen der Weiterentwicklung des Service Delivery Models Ihrer Finanzfunktion?



*Großunternehmen sehen eine größere Herausforderung bei der Mitarbeitergewinnung durch zu wenig Kandidaten mit technischem Wissen und fachlich qualifizierten Kandidaten als der Mittelstand. Zu geringe interne Kapazitäten sind bei Großunternehmen ebenfalls eine größere Herausforderung als beim Mittelstand.

Herausforderungen bei der Weiterentwicklung der operativen Finanzfunktion

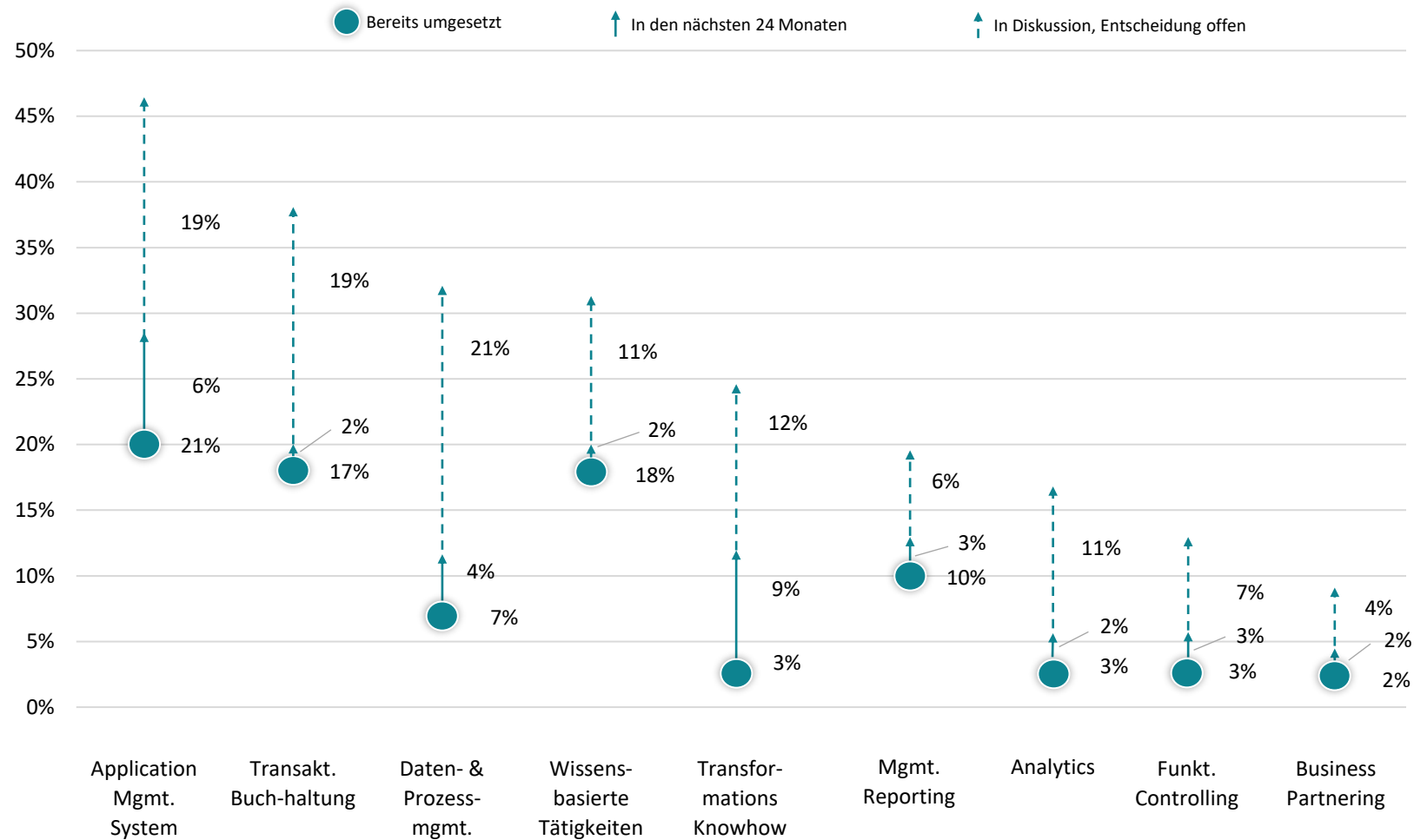
Frage: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Weiterentwicklung der Prozess- und Systemlandschaft Ihrer Finanzfunktion?



*Großunternehmen sehen eine größere Herausforderung bei Engpässen in eigenen Ressourcen und beim Aufbau von Prozess-Know-How im Vergleich zum Mittelstand.

Outsourcing Strategien für den Finanzbereich

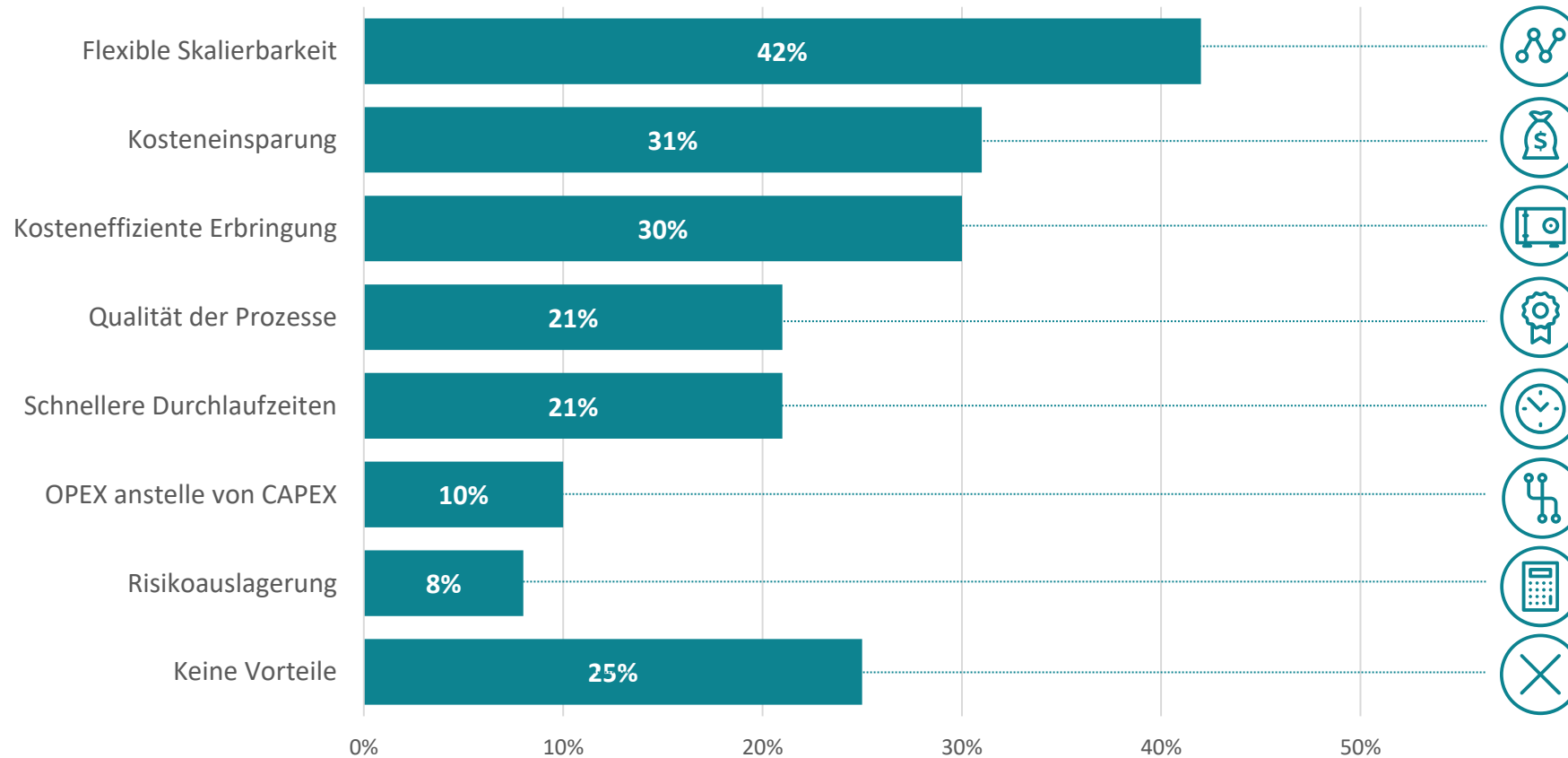
Frage: In welchen Bereichen nutzen Sie Outsourcing Optionen bzw. würden Sie Outsourcing Optionen für Ihren Finanzbereich in Betracht ziehen?



*Großunternehmen und der Mittelstand nutzen Outsourcing Optionen im Finanzbereich in ähnlichen Bereichen. Outsourcing von Analytics wird bei Großunternehmen deutlich stärker diskutiert als im Mittelstand.

Vorteile von Buy Optionen

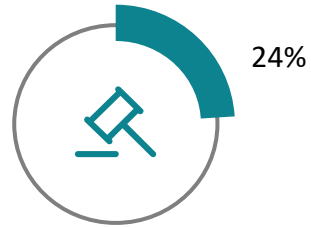
Frage: Welches sind Ihrer Meinung nach die Vorteile des Einsatzes von Buy Optionen für nicht transaktionale Tätigkeiten?



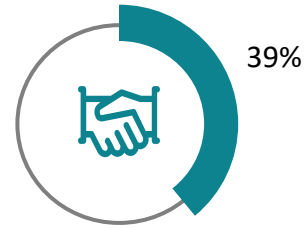
*Im Gegensatz zu Großunternehmen sieht der Mittelstand deutlich geringere Vorteile bzgl. des Einsatzes von Buy-Optionen in der flexiblen Skalierbarkeit.

Kritische Erfolgsfaktoren von Buy Optionen

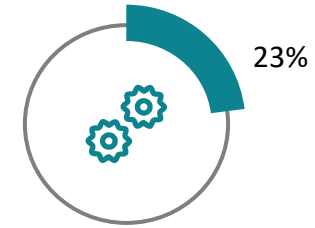
Frage: Welches sind Ihrer Meinung nach die kritischen Erfolgsfaktoren für den Einsatz von Buy Optionen für nicht transaktionale Tätigkeiten?



Konkrete Governance Vereinbarungen
mit dem Service Provider



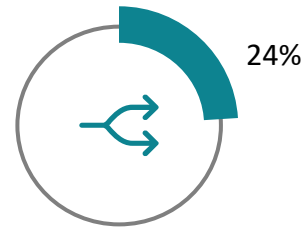
Partnerschaftliche Zusammenarbeit,
z.B. Cultural Fit, Vertrauen



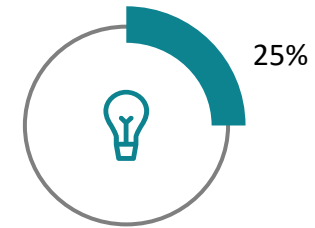
Transfer und Betrieb
funktionsübergreifender Prozessketten
(E2E Prozesse)



Robuster und effizienter Transfer
Prozess



Flexibilität in der Vertragsgestaltung
und Service Umfang



Einbringen von Technologie
Innovationen durch den Dienstleister

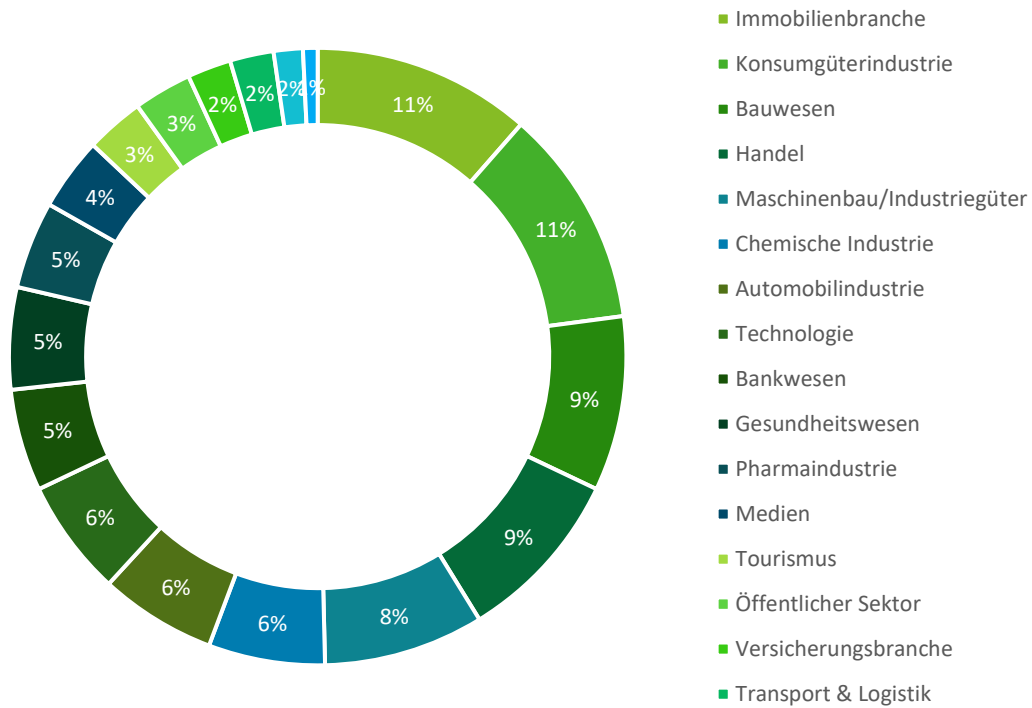
*Im Gegensatz zum Mittelstand, sehen Großunternehmen „Transfer und Betrieb funktionsübergreifender Prozessketten (E2E Prozesse)“ als kritischsten Erfolgsfaktoren für den Einsatz von Buy Optionen.

Teilnehmende

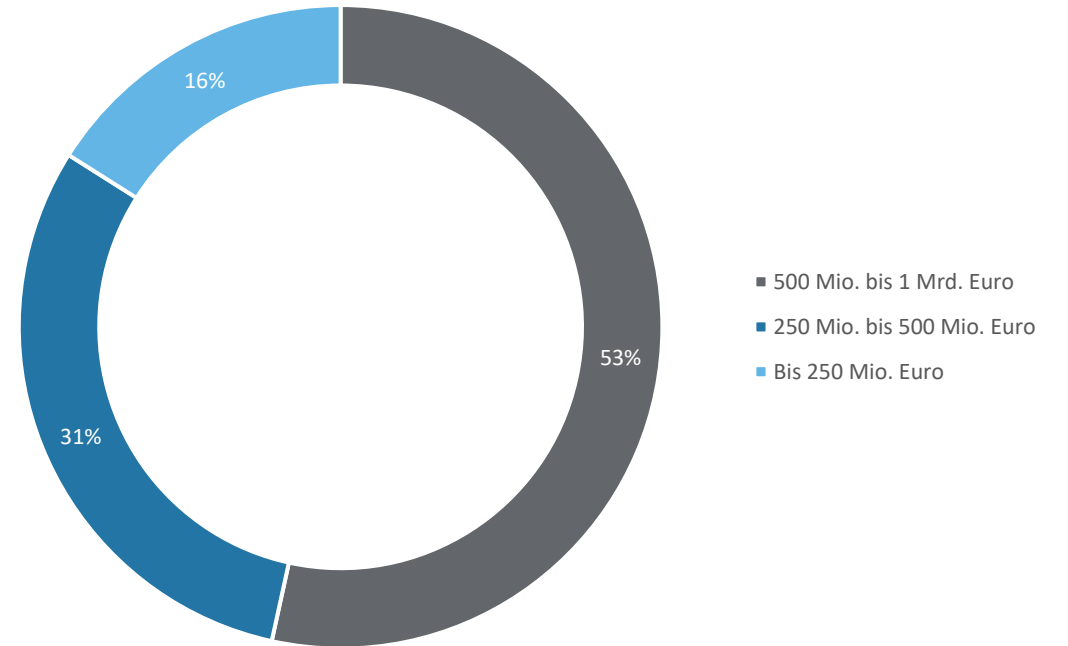
Teilnehmende

Gefiltert nach Mittelstand (Umsatz unter 1 Mrd.€)

Branchen



Umsatz



CFO Survey Herbst 2023

Deloitte CFO Survey – Insights zur Lage des gehobenen Mittelstands



Über den Deloitte CFO Survey

Der Deloitte CFO Survey reflektiert die Einschätzungen und Erwartungen von CFOs deutscher Großunternehmen und des gehobenen Mittelstands zu makroökonomischen, unternehmensstrategischen und finanzwirtschaftlichen Themen. Der Survey wird in einem halbjährlichen Turnus durchgeführt und hat zum Ziel, Trends und Trendbrüche zu identifizieren.



Methodik

Die vorliegende Studie ist der 24. deutsche Deloitte CFO Survey. Die Befragung wurde online im Zeitraum zwischen dem 8. und dem 29. September 2023 durchgeführt. 193 CFOs deutscher Großunternehmen (131 davon von mittelständischen Unternehmen bis 1 Mrd. € Umsatz) haben an der Befragung teilgenommen. 53 Prozent aller teilnehmenden Unternehmen erzielen einen Umsatz von mehr als 500 Millionen Euro, 32 Prozent über eine Milliarde Euro.

Index: Bei einigen Fragen wird ein Indexwert angegeben, bei dem der Saldo aus der positiven und der negativen Antworten ermittelt wird. Bei dieser Methode werden Antworten „in der Mitte“ neutral gewertet.

Ihre Ansprechpartner

Deloitte Private Program



Dr. Christine Wolter

Partner, Lead Deloitte Private
Tel: +49 (0)69 75695 7025
cwolter@deloitte.de

CFO Program



Rolf Epstein

Partner, Leiter CFO Program
Tel: +49 (0)69 97137 409
repstein@deloitte.de



Markus Seeger

Director, Finance & Performance
Tel: +49 (0)69 97137 421
mseeger@deloitte.de



Dr. Alexander Börsch

Chefökonom & Director Research
Tel: +49 (0)89 29036 8689
aboersch@deloitte.de