

# Erfolgreich im KMU-Markt Österreich

## DATENBASIERTE GESCHÄFTSSTRATEGIE ZUR PRODUKTPRÄSENTATION

**Kontext:** Auf Basis von „KMU im Fokus 2025“

Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus

JUNI 2026 // SYSTEM.INIT

# KMU sind das Rückgrat Österreichs

**604.100 KMU MACHEN 99,7 % ALLER UNTERNEHMEN AUS – EIN MARKT MIT ENORMEM POTENZIAL.**

Der österreichische KMU-Sektor ist das Fundament der Volkswirtschaft. Im Jahr 2024 zählten 604.100 Unternehmen zu den KMU – das entspricht 99,7 % aller Betriebe. Sie beschäftigen 2,46 Millionen Menschen (65 % aller Erwerbstätigen) und erwirtschaften 169,2 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung (56 % des Gesamtmarktes). Dieser Markt ist nicht nur groß – er ist auch stabil und systemrelevant.

**604.100**

**UNTERNEHMEN**

99,7 % Anteil

**2,46 Mio.**

**BESCHÄFTIGTE**

65 % Anteil

**169,2 Mrd.**

**WERTSCHÖPFUNG**

56 % Anteil

**52.200**

**LEHRLINGE**

57 % Anteil

# Verhaltene Konjunktur erfordert klare ROI-Argumentation

## KMU INVESTIEREN VORSICHTIG – WER KLAREN MEHRWERT ZEIGT, GEWINNT.

Die wirtschaftliche Lage ist angespannt. KMU sind nicht in der Krise, aber sie investieren selektiv und risikoavers. Unsere Produktpräsentationen müssen daher unmissverständlich zeigen: Welchen konkreten wirtschaftlichen Nutzen bringt unser Produkt – und wie schnell amortisiert es sich?

- Die reale Bruttowertschöpfung sank 2024 um 1,5 %
- Die Umsatzrentabilität liegt bei nur 5,5 % und sinkt weiter (Prognose 2024/25: 5,2 %)
- Gleichzeitig bleibt die Eigenkapitalbasis mit 37 % stabil

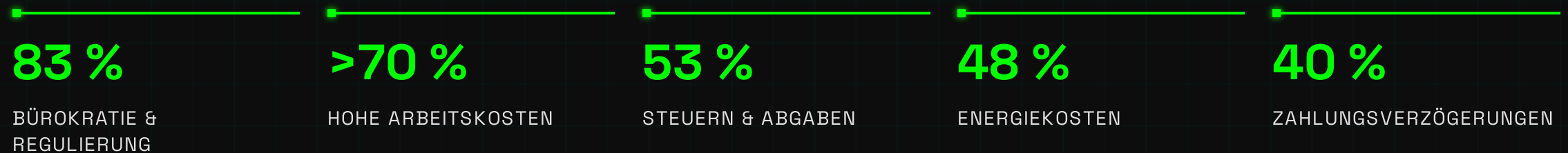
### SYSTEM.CONCLUSION // STRATEGIE

**Jede Präsentation beginnt mit dem ROI, nicht mit Features.**

# 83 % der KMU kämpfen mit Bürokratie

**ADMINISTRATIVE ÜBERLASTUNG IST DER MEISTGENANNT SCHMERZPUNKT – HIER SETZEN WIR AN.**

Diese Zahlen sind kein Klagelied – sie sind unsere Verkaufschance. Wer Automatisierung, Prozessoptimierung und Zeitersparnis liefert, trifft den Nerv des Marktes. Die Belastungen im Geschäftsalltag sind vielfältig und bieten direkte Anknüpfungspunkte für unsere Lösungen.



**SYSTEM.EXECUTE // PRÄSENTATIONSFORMEL**

**Problem benennen → Lösung zeigen → Einsparung beziffern.**

# Fachkräftemangel trifft 49 % der KMU

FEHLENDE FACHKRÄFTE SIND REALITÄT – UNSERE LÖSUNG MACHT MEHR AUS WENIGER PERSONAL.

49 %

berichten von konkreten Schwierigkeiten bei Rekrutierung oder Mitarbeiterbindung (EU: 43 %).

43 %

der österreichischen KMU bewerten das Angebot an qualifiziertem Personal als gut (EU: 55 %).

Dieser Mangel ist strukturell und wird sich nicht kurzfristig lösen. Die strategische Antwort: Unser Produkt befähigt vorhandene Mitarbeiter, mehr zu leisten.

Automatisierung, intuitive Bedienung und KI-gestützte Prozesse kompensieren fehlende Kapazitäten – ohne neue Stellen besetzen zu müssen.

SYSTEM.OVERRIDE // PRÄSENTATIONSBOTSCHAFT

„Wachsen ohne zu wachsen“ – mehr Output mit gleichem Team.

# KI-Nutzung verdoppelt sich

## ÖSTERREICHS KMU SIND BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT DER DIGITALISIERUNG.

Die Digitalisierung schreitet voran: 73 % der KMU verfügen über grundlegende digitale Intensität. Der KI-Einsatz sprang 2025 auf 29 % (2024: 19 %) und liegt damit über dem EU-Schnitt von 19 %. Dennoch gibt es erhebliches Aufholpotenzial bei spezifischen Technologien. Diese Lücken sind unsere Chancen. Wer einfache, sofort einsetzbare digitale Lösungen anbietet, findet einen aufnahmebereiten Markt.

### DATA ANALYTICS

**25 %**

Nutzung in Österreich.

**Lücke: 14 Prozentpunkte** zum EU-Schnitt (39 %).

### CLOUD-TECH

**40 %**

Nutzung in Österreich.

**Lücke: 6 Prozentpunkte** zum EU-Schnitt (46 %).

### KI-PROZESSE

**+10 %**

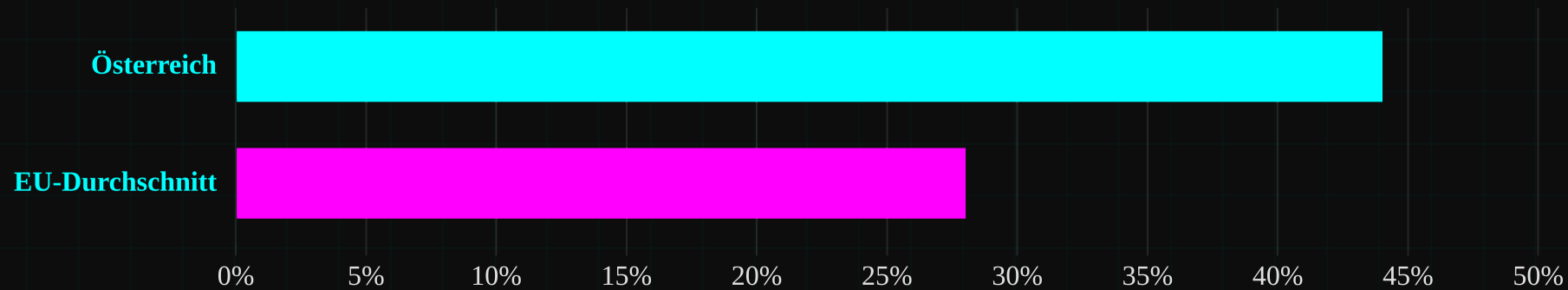
Wachstum in einem Jahr.

**Sprung von 19 % (2024)** auf 29 % (2025).

# Österreichs KMU sind Exportweltmeister

**44 % DER KMU EXPORTIEREN – WEIT ÜBER DEM EU-SCHNITT VON 28 %. INTERNATIONALE LÖSUNGEN SIND GEFRAGT.**

Österreich ist eine Exportnation im KMU-Segment: 42 % der österreichischen Warenexporte und 32 % der Exporte in Drittländer entfallen auf KMU. Österreich hat zudem die höchste Hidden-Champion-Dichte Europas (171 Unternehmen, 19 pro Million Einwohner – gleichauf mit Deutschland und der Schweiz).



**SYSTEM.REQUIREMENT // STRATEGIE**

# Nachhaltigkeit ist Wettbewerbsvorteil

**31 % DER KMU FÜHREN UMWELTINNOVATIONEN EIN – ÖSTERREICH LIEGT ÜBER DEM EU-SCHNITT.**

Österreichische KMU sind Vorreiter bei ökologischer Innovation. Nachhaltigkeit ist für österreichische KMU kein Marketingthema – sie ist strategische Priorität.

**31 %**

führten in den zwölf Monaten vor Frühjahr 2025 eine Innovation mit positiven Umweltauswirkungen ein (EU: 21 %).

**61 %**

bewerten die Unterstützungsangebote zur nachhaltigen Transformation als gut (EU: 44 %).

**SYSTEM.CONCLUSION // GREEN-TECH**

**Produkte, die nachweislich Ressourcen schonen, CO<sub>2</sub> reduzieren oder die ESG-Berichterstattung erleichtern, haben einen klaren Wettbewerbsvorteil in Präsentationen.**



# Vier Zielgruppen – vier Botschaften

EINE BOTSCHAFT FÜR ALLE IST KEINE BOTSCHAFT – WIR SPRECHEN JEDE KMU-PHASE GEZIELT AN.

Der KMU-Markt ist nicht homogen. Erfolgreiche Produktpräsentationen berücksichtigen die Unternehmensphase und passen die Kernbotschaft entsprechend an:

| ZIELGRUPPE           | GRÖSSE / POTENZIAL        | KERNBOTSCHAFT                         |
|----------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| Gründer (EPU)        | 37.800 Neugründungen 2024 | Günstig starten, einfach skalieren    |
| Wachstumsunternehmen | 4.070 Unternehmen         | Leistung für internationale Expansion |
| Nachfolgebetriebe    | 52.500 bis 2034           | Modernisierung bestehender Strukturen |
| Familienunternehmen  | 194.800 Betriebe          | Stabilität, Vertrauen, Kontinuität    |

## SYSTEM.TARGET // BRANCHENFOKUS

Höchster Digitalisierungsbedarf: **Bau und Verkehr**. Höchste Innovationsrate (80–90 %): **IT, Elektro/Elektronik, Chemie, Maschinenbau**.

# Vom Feature-Selling zum Solution-Selling

**DER SCHLÜSSEL ZUM KMU-MARKT LIEGT IM WANDEL DER PRÄSENTATIONSLOGIK.**

Die Erkenntnisse aus dem KMU-Markt führen zu drei strategischen Geboten für jede Produktpräsentation:

## **CMD 01 // ROI VOR INNOVATION**

In Zeiten verhaltener Konjunktur und sinkender Margen entscheidet nicht die technische Überlegenheit, sondern die nachweisbare Wirtschaftlichkeit. Jede Präsentation muss mit konkreten Zahlen zur Kosteneinsparung oder Umsatzsteigerung beginnen.

## **CMD 02 // PAIN POINTS ADRESSIEREN**

Bürokratie (83 %), Arbeitskosten (70 %) und Fachkräftemangel (49 %) sind die drei meistgenannten Hemmnisse. Unsere Lösung muss mindestens einen dieser Punkte direkt und glaubwürdig ansprechen.

## **CMD 03 // PARTNERSCHAFT STATT VERKAUF**

71 % der KMU schätzen Kooperationen. Wer sich als langfristiger Partner positioniert – nicht als Lieferant – gewinnt Vertrauen und Loyalität.

# Unser Aktionsplan – nächste Schritte

**STRATEGIE WIRD REALITÄT DURCH KONKRETE MASSNAHMEN.**

## **01\_ ROI-KALKULATOR ENTWICKELN**

Ein einfaches Tool, das KMU die Einsparungen durch unser Produkt in Euro und Stunden berechnet – für jede Präsentation unverzichtbar.

---

## **02\_ ZIELGRUPPENSPEZIFISCHE PRÄSENTATIONSMODULE**

Separate Decks für Gründer, Wachstumsunternehmen und Nachfolgebetriebe – mit jeweils angepasster Sprache und Kennzahlen.

---

## **03\_ BRANCHENFOKUS BAU & VERKEHR**

Gezielte Kampagne in den am wenigsten digitalisierten Branchen mit niedrighschwelligen Einstiegsangeboten.

---

## **04\_ NACHHALTIGKEITS-NARRATIVE STÄRKEN**

Dokumentation und Kommunikation der Umweltvorteile unserer Lösung für den österreichischen Markt.

---

# Wir sind bereit für den KMU-Markt

**DER MARKT IST GROSS, DIE BEDÜRFNISSE SIND KLAR – UNSERE STRATEGIE IST DATENBASIIERT UND UMSETZBAR.**

604.100 KMU warten auf Lösungen, die ihre realen Probleme lösen: Bürokratie, Fachkräftemangel, Digitalisierungsrückstand. Wir kennen ihre Stärken – Exportorientierung, Innovationsbereitschaft, Kooperationsfreude – und wissen, wie wir daran anknüpfen.

## **SYSTEM.READY // STRATEGISCHE SCHLUSSFOLGERUNG**

**Mit einer klaren Solution-Selling-Strategie, zielgruppenspezifischen Botschaften und einem datenbasierten ROI-Ansatz sind wir optimal positioniert, um in diesem Markt nachhaltig zu wachsen.**