



IT-Barometer 2015

Konklusioner



Executive summary

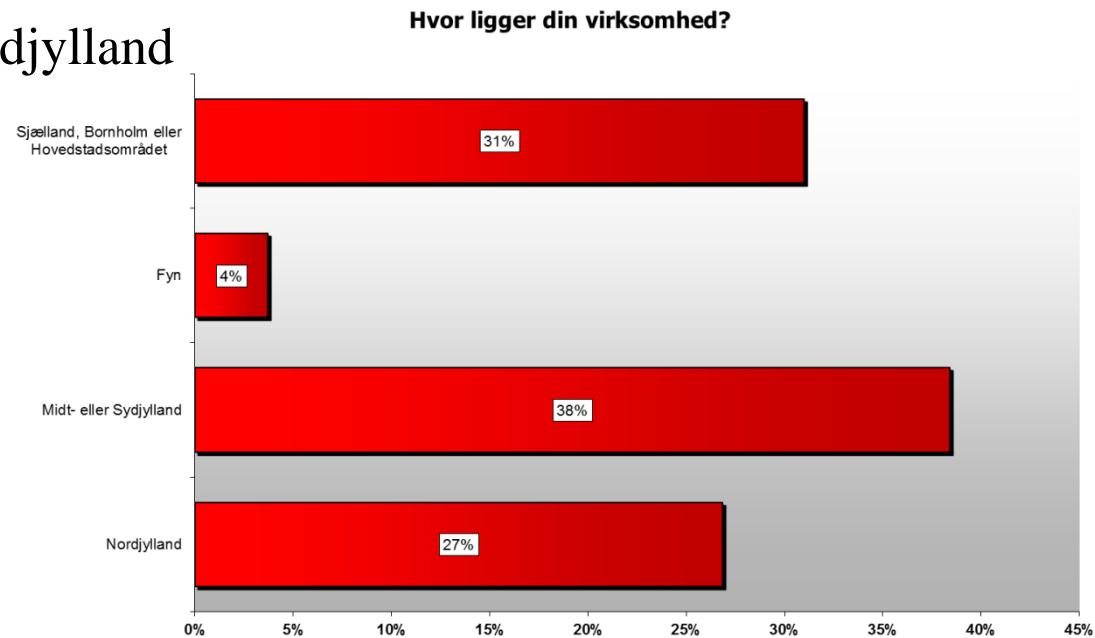
- Vækst i antallet af it-virksomheder i Nordjylland, Sjælland/Bornholm/Hovedstaden – Fald på Fyn
 - Næsten hver 5. virksomhed oplevede dårligere bundlinje i 2014 end 2013
 - De forventer at væksten kommer fra erhvervskunder
 - Hver 4. forventer vækst via eksport, men 30 % har stadig ingen planer om eksport
 - Tre største barrierer for vækst er mangel på it-kompetencer, for høje afgifter/skatter samt mangel på kapital
 - It skal hjælpe slutkunderne med øget produktivitet, besparelser og nye forretningsmodeller
 - Det er især cloud, mobilteknologier, sikkerhed, digital infrastruktur og big data der efterspørges af slutkunderne
-

Om IT-Barometer

- 242 virksomhedsledere blandt medlemmerne fra IT-Branchen, IT-forum Fyn, IT-Forum og Brains Business har deltaget
- IT-Barometer 2015 blev gennemført som online spørgeskema i uge 5-9 2015
- Spørgeskemaet er anonymt

Hvor ligger din virksomhed

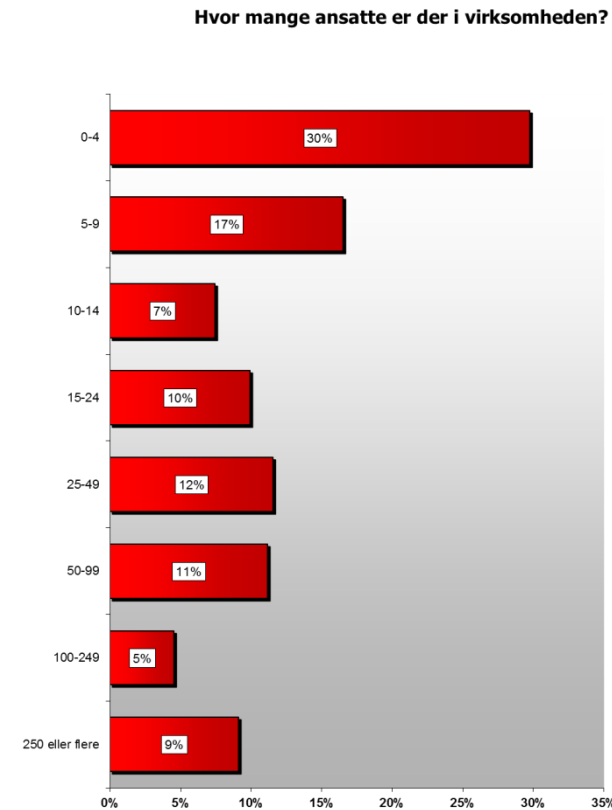
- Vækst fra 28 til 31 % på Sjælland, KBH og Bornholm
- Fald fra 11 til 4 % på Fyn
- Fra 39 til 38 % i Midt- og Syddjylland
- Vækst fra 22 til 25 % i Nordjylland
- Budskaber
 - Vækst i Nordjylland
 - Fald på Fyn



Antal ansatte i virksomheden

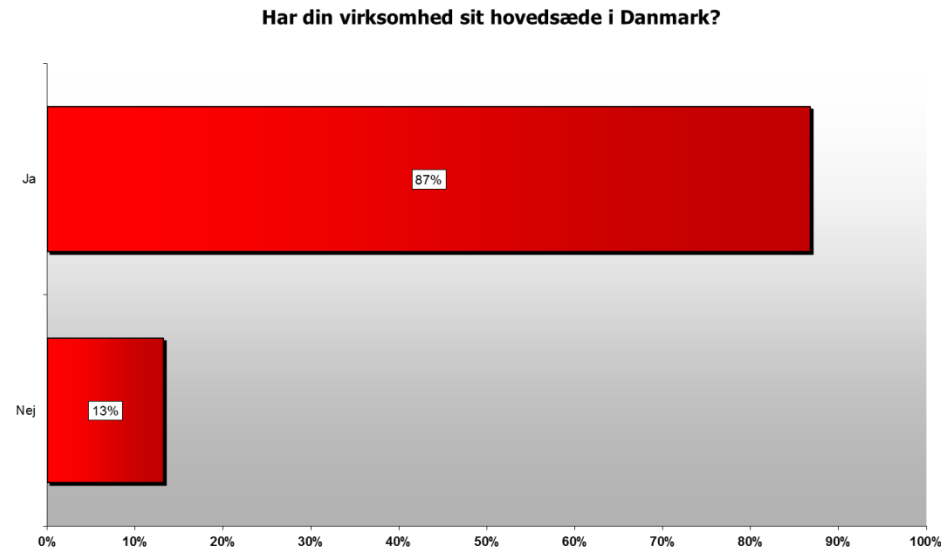
- 47 % har under 10 ansatte (46 % i 2014)
- 40% har 10-99 ansatte (42 % i 2014)
- 14 % har 100+ ansatte (12% i 2014)

- Budskaber
 - Ingen ændringer i størrelsen på it-virksomhederne
 - En lille procentdel er blevet større



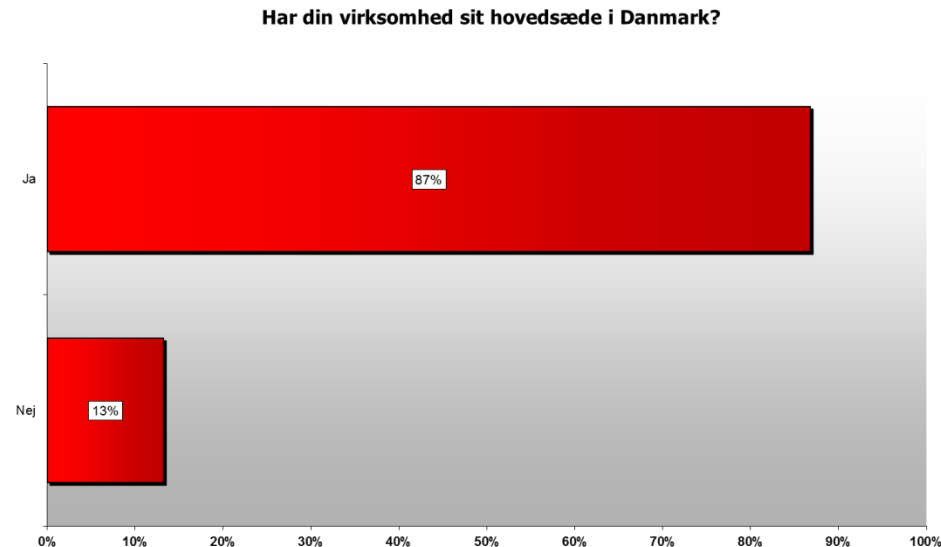
Hovedsæde i Danmark

- 87 % har hovedsæde i Danmark
- 13 % i udlandet (10% i 2014)
- Budskaber
 - En lille vækst i antallet af virksomheder med hovedsæde i udlandet
 - Kan det skyldes opkøb?



Hovedsæde i Danmark

- 87 % har hovedsæde i Danmark
- 13 % i udlandet (10% i 2014)
- Budskaber
 - En lille vækst i antallet af virksomheder med hovedsæde i udlandet



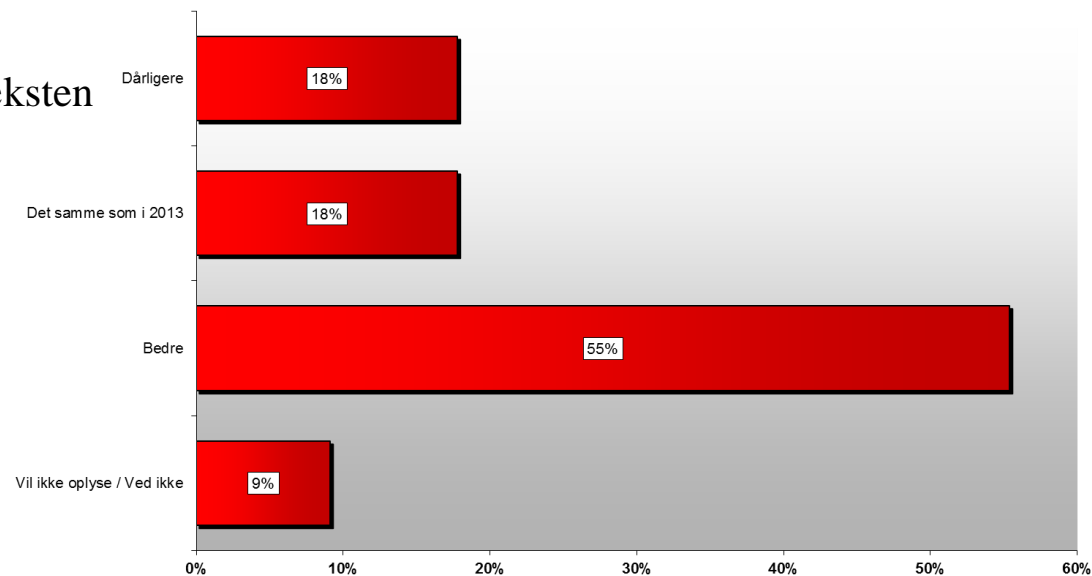
Bundlinje i 2014 vs 2013

- 18 % (16 % sidste år) har dårligere bundlinje
- 18 % (19 % sidste år) har samme bundlinje
- 55 % (60 % sidste år) har bedre bundlinje

- **Budskaber**

- Vi ser en lille afmatning i væksten
- Taber vi kadencen?

Hvordan var din virksomheds bundlinje i 2014 sammenlignet med 2013?



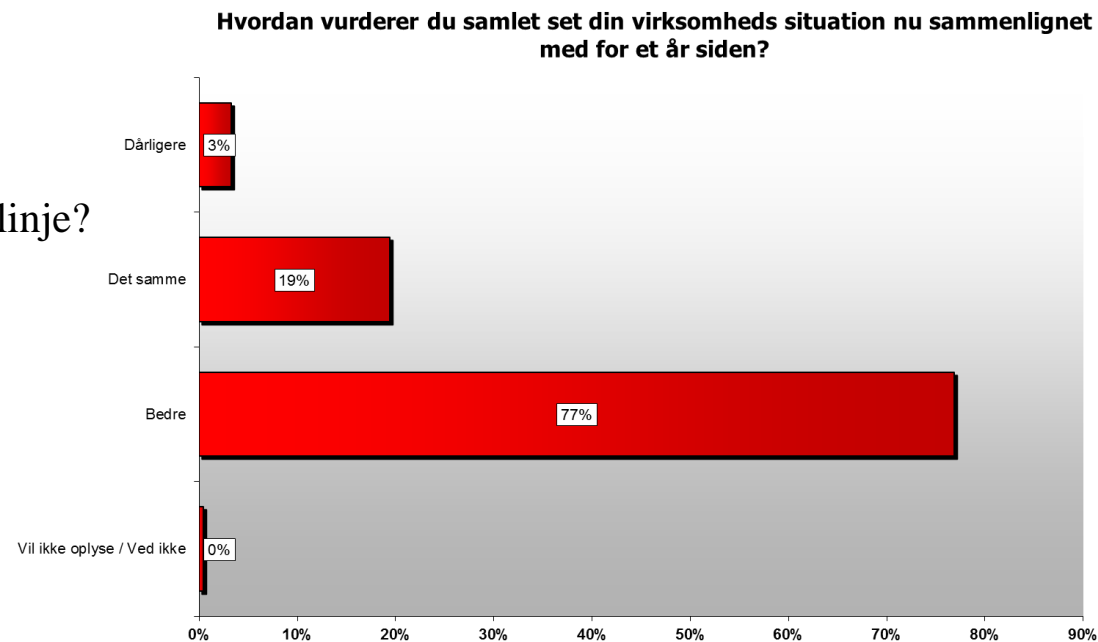
Samlet vurdering 2014 vs 2013



- 3 % (3 % sidste år) dårligere
- 19 % (19 % sidste år) samme
- 77% (75% sidste år) bedre

- **Budskaber**

- Ingen ændringer
- Optimister i forhold til bundlinje?



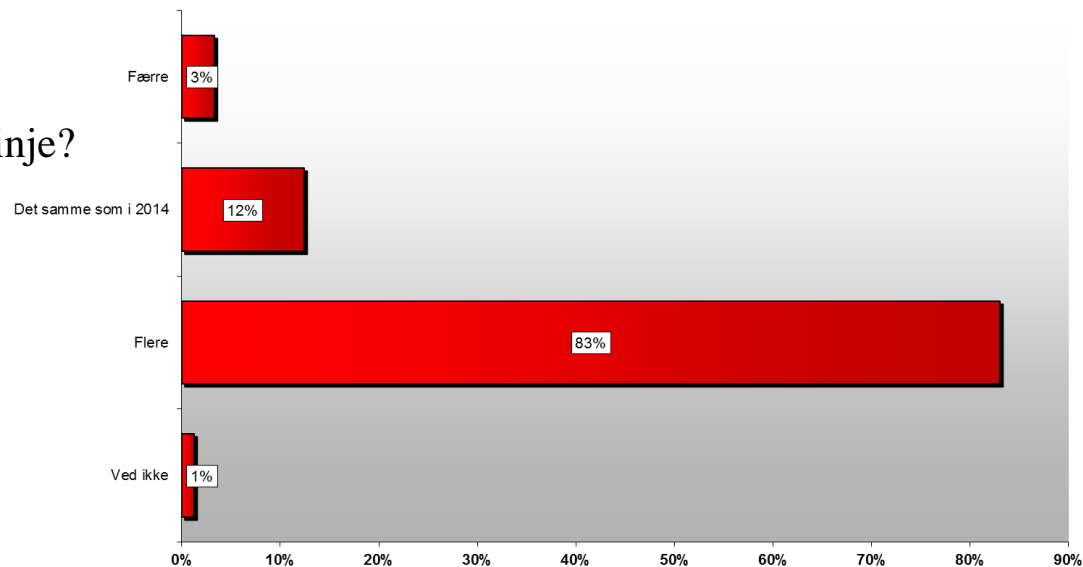
Færre/flere kunder

- 3 % (2 % sidste år) færre
- 12 % (21 % sidste år) samme
- 83% (76% sidste år) flere

- **Budskaber**

- Forventning om vækst
- Optimister i forhold til bundlinje?

Forventer du færre eller flere kunder/opgaver i 2015 sammenlignet med 2014?

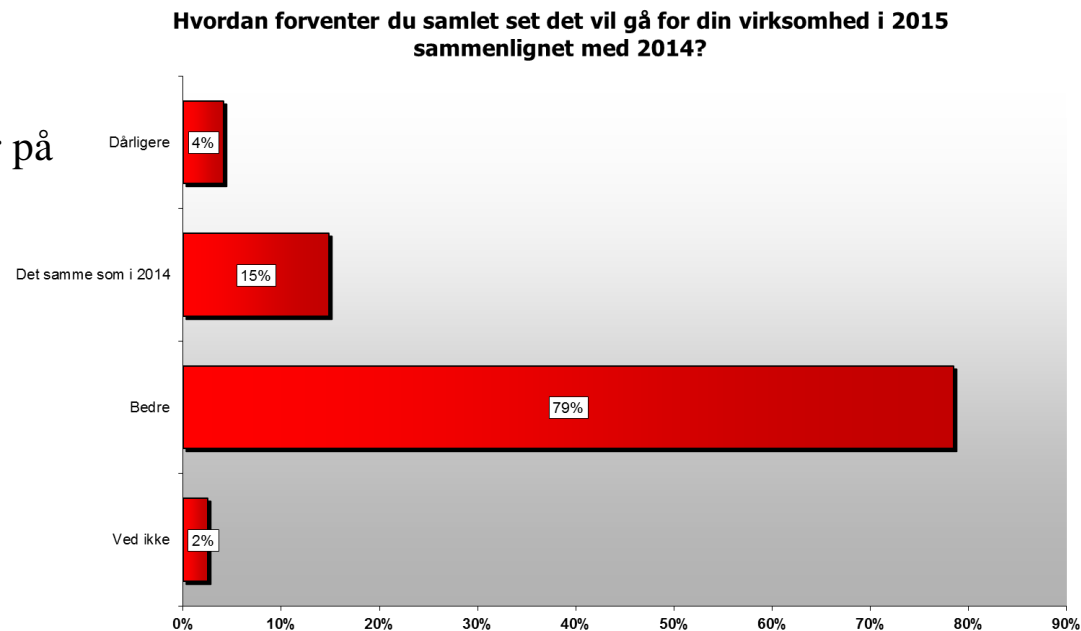


Samlet forventning

- 4 % (2 % sidste år) dårligere
- 15 % (19 % sidste år) samme
- 79% (78% sidste år) bedre

- **Budskaber**

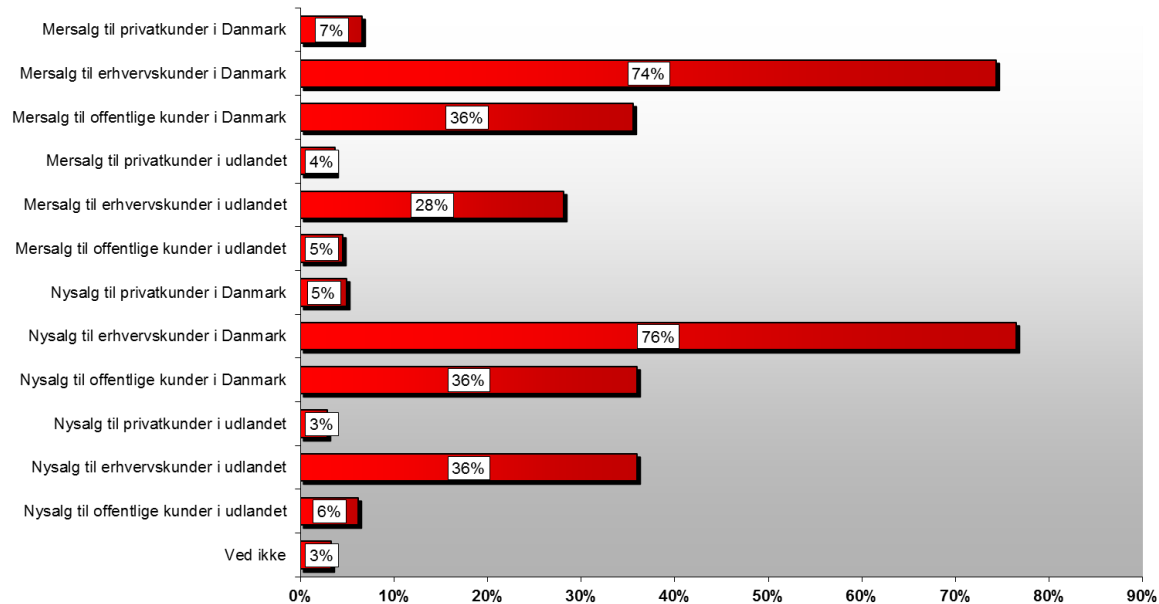
- Fordobling af antallet der tror på dårligere 2015 end 2014



Hvor skal væksten komme fra

- 76 % fra nysalg til erhvervs-kunder i DK
- 74 % fra mersalg til erhvervs-kunder i DK
- 36 % fra nysalg til erhvervs-kunder i udlandet
- 36 % fra nysalg/mersalg til offentlige kunder

Hvor skal væksten komme fra i din virksomhed? (sæt gerne flere kryds)



- **Budskaber**

- Erhvervs-kunder i DK skal trække væksten
- Derefter udland og offentlige

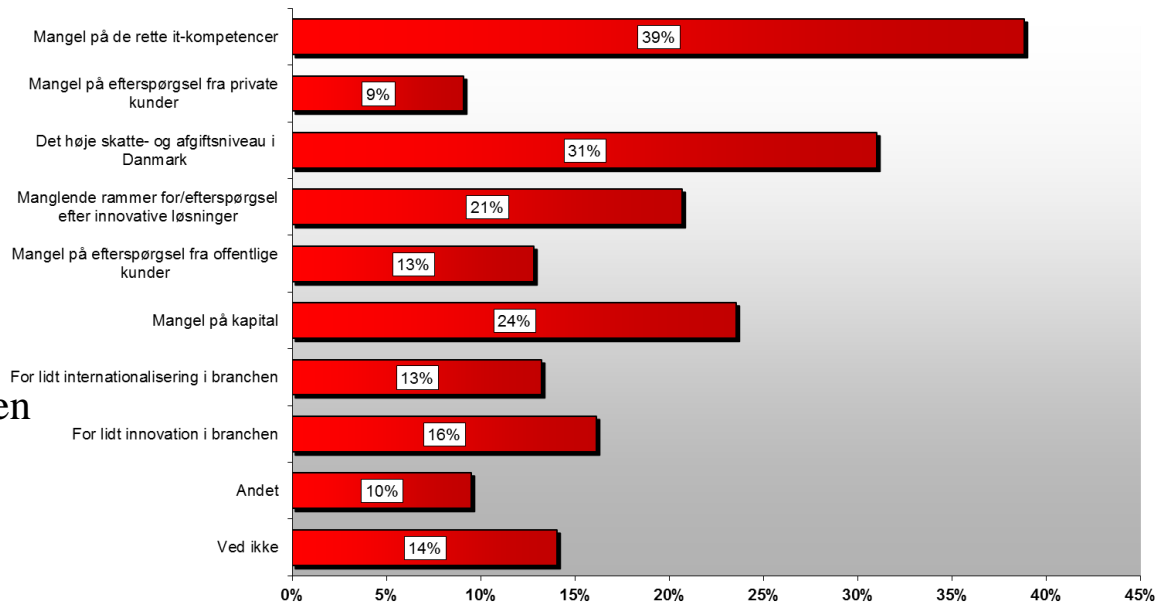
Største barrierer for vækst

- 39 % (32 % i 2014) mangel på it-kompetencer
- 31 % (29 % i 2014) høje skatte/afgiftsniveau i DK
- 24 % (19 % i 2014) mangel på kapital
- Største fald: 20-13% på offentlige kunder

Budskaber

- IT-kompetencer er et stigende problem
- Beskatning er et problem
- Kapitalbehov er et stigende problem
- Taber det offentlige pusten

Hvad ser du som de største barrierer for at øge væksten i it-erhvervet i Danmark? (sæt gerne flere kryds)

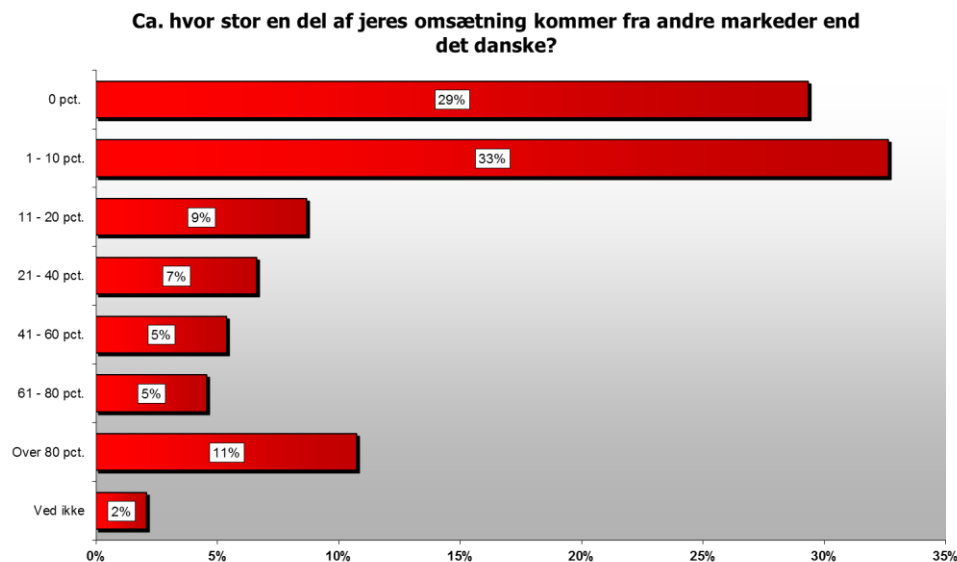


Omsætning udenfor DK

- 29 % (31 % i 2014) har 0 % udenfor DK
- 33 % (28 % i 2014) har 1-10 % udenfor DK
- 11 % (7 % i 2014) har over 80 % udenfor DK

- **Budskaber**

- Lidt flere forsøger sig med eksport
- Men vi er stadig meget lokale
- Dog er der en stigning i dem, der næsten kun er internationale



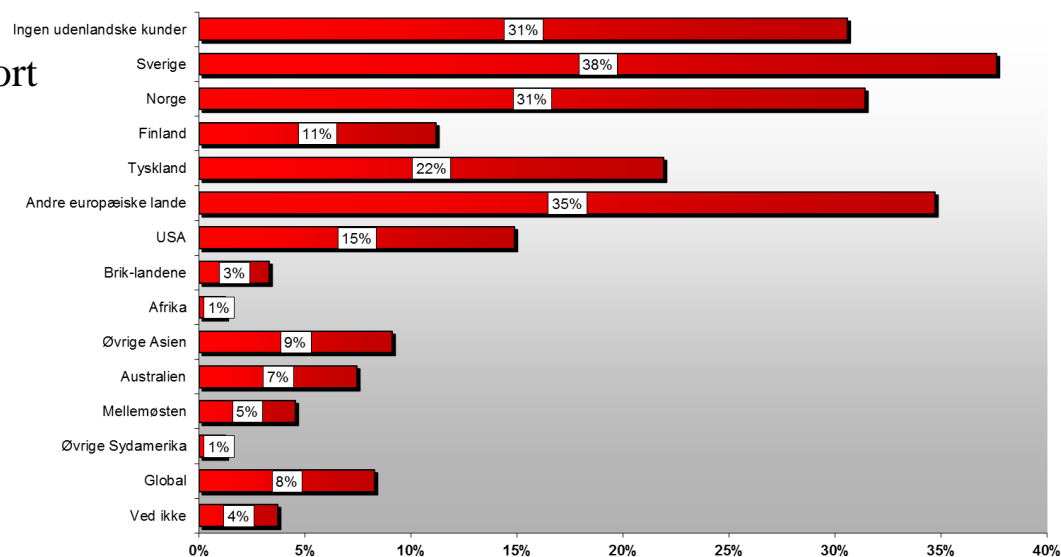
Hvor er eksporten i dag

- 31 % (29 % i 2014) ingen eksport
- 38 % til Sverige, 31 % til Norge, 22 % Tyskland,
- 35 % til øvrige Europa

- **Budskaber**

- Næsten hver 3. har ingen eksport
- Fald i eksport til nabolande
- Stigning i eksport til resten af verden

Til hvilke lande har din virksomhed eksport? (Sæt gerne flere krydser)



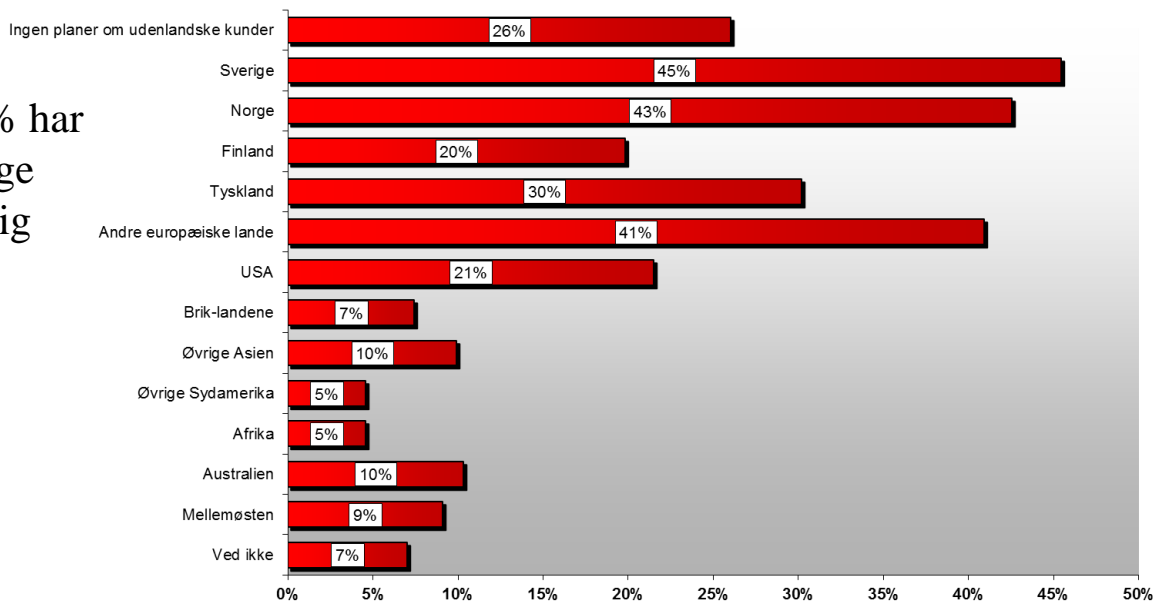
Eksporsten fremover

- 26 % (22 % i 2014) ingen planer om eksport
- 45 % til Sverige, 43 % til Norge, 30 % Tyskland,
- 41 % til øvrige Europa

- **Budskaber**

- Flere tænker eksport. 31% har ingen eksport i dag (forrige slide) 26% forventer stadig ingen fremover
- Lille vækst i nabolande
- Mere globalt outlook

Hvilke lande forventer du, at din virksomhed vil have eksport til fremover?
(Sæt gerne flere krydser)



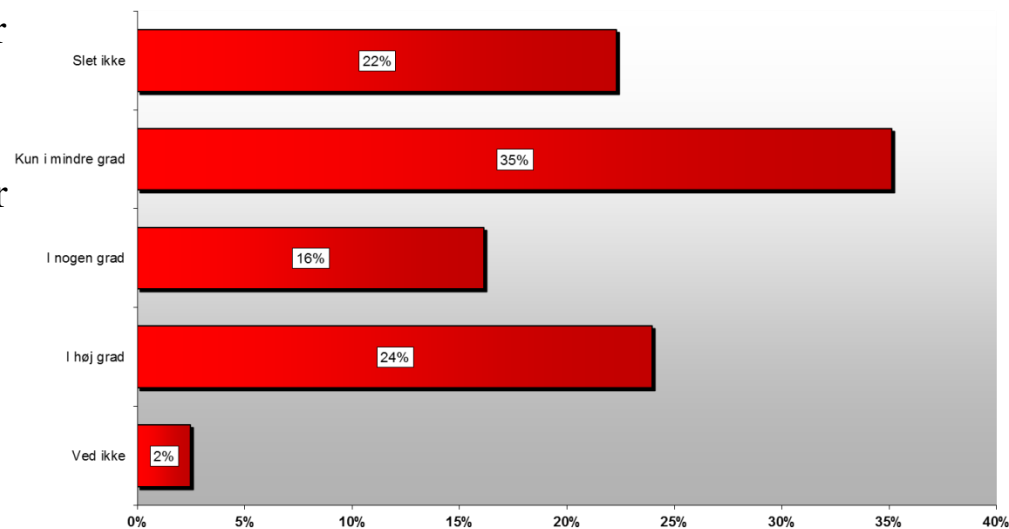
Forventn. om vækst uden for DK

- 57 % (51 % i 2014) forventer ingen vækst eller kun i mindre grad udenfor DK
- 24 % (18 % i 2014) forventer i høj grad vækst uden for DK

- **Budskaber**

- Stadig en stor del af branchen, der stadig tænker meget dansk
- Men trods alt en stigende del (nu hver 4.), der tror på vækst udenfor DK

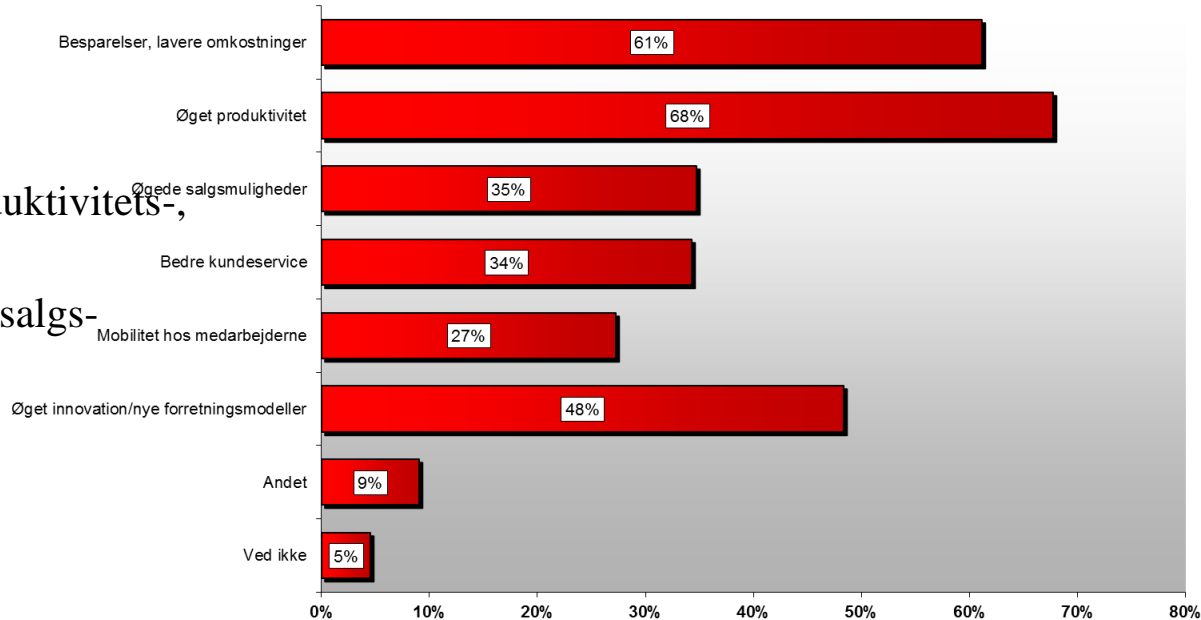
I hvilken grad forventer du, at væksten i din virksomhed kommer fra andre markeder end det danske fremover?



Efterspørgsel hos kunder

- 68 % efterspørger it-løsninger, der øger produktiviteten
- 61 % efterspørger it-løsninger, der giver besparelser
- 48 % efterspørger it-løsninger, der øger innovation eller understøtter nye forretningsmodeller

Hvad driver efterspørgslen af it-løsninger hos dine kunder? (sæt gerne flere kryds)



- **Budskaber**

- IT ses stadig som produktivets-, og besparelsværktøj
- Men it som vækst- og salgsmotor står også højt

Teknologieftersp. hos kunder



- 52 % efterspørger Cloud
- 48 % efterspørger mobilteknologi
- 38 % efterspørger sikkerhedsløsninger
- 32 % efterspørger digital infrastruktur eller avancerede analysemuligheder

Budskaber

- IT på tværs af platforme vinder frem – uanset om det er hosting eller end-user
- Big data og infrastruktur vinder frem

Hvilke teknologier efterspørges af kunderne? (sæt gerne flere kryds)

