



Growing pains

2018 CEO Outlook
Ελλάδα

kpmg.com/gr/CEOoutlook



Χαιρετισμός



«Το επιχειρείν διανύει την περίοδο όπου η αισιοδοξία μετριάζεται από μια υγιή δόση ρεαλισμού»

Η προηγούμενη χρονιά βρήκε τους Διευθύνοντες Συμβούλους αποφασισμένους να υιοθετήσουν με αποφασιστικότητα το *disruption* για να αναπτυχθούν οι επιχειρήσεις τους. Ένα χρόνο μετά οι στρατηγικές ανάπτυξης χαράσσονται με φόντο τη γεωπολιτική αστάθεια, τις σημαντικές δημογραφικές εξελίξεις και αναπόφευκτα το μέλλον του κυβερνοχώρου. Αξίζει να σημειωθεί πως το επιχειρείν διανύει την περίοδο όπου η αισιοδοξία μετριάζεται από μια υγιή δόση ρεαλισμού και αναγνώρισης, ότι για να επιτευχθεί ανάπτυξη και οι επιχειρήσεις να είναι βιώσιμες, χρειάζεται να ενεργοποιήσουν στρατηγικές ικανές να αντιμετωπίσουν αυτές τις «παιδικές ασθένειες».

Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι έχουν προσωπικά επωμιστεί τη μετάβαση στην ψηφιακή εποχή, είτε οδηγώντας τον ψηφιακό μετασχηματισμό, την προστασία των προσωπικών δεδομένων των πελατών, αλλά και τη μετάβαση του ανθρώπινου δυναμικού προς αυτή την κατεύθυνση. Παράλληλα, παραδέχονται πως αισθάνονται πιέσεις από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου για άμεσες αποδόσεις και ανησυχούν ότι η διοικητική τους ομάδα μπορεί να μην επενδύει όσο οι ίδιοι στις ραγδαίες αλλά και αναγκαίες αλλαγές που χρειάζεται να γίνουν.

Το CEO Outlook ενσωματώνει για πρώτη φορά το 2018 ελληνικά αποτελέσματα και ευρήματα, αναδεικνύοντας τις ομοιότητες αλλά και τις διαφορές των Ελλήνων σε σχέση με τους Διευθύνοντες Συμβούλους των κύριων χωρών που συμμετέχουν στην έκθεση αυτή.

Ευελπιστούμε να βρείτε τα στοιχεία του CEO Outlook εξαιρετικά σημαντικά καθώς προσφέρουν πολύτιμες πληροφορίες αλλά και τις τρέχουσες τάσεις για να αντιμετωπίσετε τις προκλήσεις που συναντάτε. Εκ μέρους της KPMG θέλω να ευχαριστήσω θερμά όλους όσοι συμμετείχατε στην έρευνα αυτή.

Είναι σαφές, ότι η αύξηση της ανάπτυξης για το 2018 θα απαιτήσει από τους Διευθύνοντες Συμβούλους να συνδυάσουν ισόποσα την ευρηματικότητα με τον ρεαλισμό.

Σιάνα Κυριάκου

Partner & COO



Εισαγωγή

Στην παγκόσμια έρευνά μας συμμετείχαν 1 300 Διευθύνοντες Σύμβουλοι (CEOs) από τις μεγαλύτερες και πιο σύνθετες επιχειρήσεις του κόσμου με στόχο την κατανόηση των προκλήσεων και ευκαιριών που αντιμετωπίζουν, καθώς και του οράματός τους για την επιχείρηση του μέλλοντος. Η έρευνα διενεργήθηκε από τη Longitude για λογαριασμό της KPMG. Οι συμμετέχοντες ήταν μοιρασμένοι μεταξύ χωρών της Αμερικής, της Ασίας-Ειρηνικού, της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής, της Σκανδιναβίας και της Αφρικής. Στο τέλος του παρόντος εγγράφου θα βρείτε περισσότερες πληροφορίες για το δημογραφικό προφίλ για την Ελλάδα.

Σχετικά με την παγκόσμια έρευνα:

- 34% των εταιρειών έχουν έσοδα που ξεπερνούν τα US\$ 10 δις, 42% έχουν έσοδα μεταξύ US\$ 1 δις και US\$ 9,9 δις και 24% έχουν έσοδα μεταξύ US\$ 500 εκατ. και US\$ 999 εκατ.
- Καλύφθηκαν έντεκα βασικοί τομείς: διαχείριση περιουσιακών στοιχείων, αυτοκινητοβιομηχανία, τραπεζικές υπηρεσίες, καταναλωτικές και λιανικές πωλήσεις, ενέργεια, υποδομές, ασφάλειες, βιοεπιστήμες, μεταποίηση, τεχνολογία και τηλεπικοινωνίες.
- Στην Ελλάδα συμμετείχαν και απάντησαν 25 Διευθύνοντες Σύμβουλοι και από τις υπόλοιπες χώρες του κόσμου 1 300.
- Κύριες συμμετέχουσες χώρες: Αυστραλία, Γαλλία, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Ινδία, Ισπανία, Ιταλία, Κίνα, Ολλανδία.
- Υπόλοιπος κόσμος: Βέλγιο, Βραζιλία, Δανία, Κολομβία, Λουξεμβούργο, Νέα Ζηλανδία, Σιγκαπούρη, Ταϊβάν, Τσεχία, Φιλιππίνες.

Σημειώνεται ότι λόγω στρογγυλοποίησης, οι αριθμοί που παρουσιάζονται εδώ μπορεί να μην αθροίζονται ακριβώς στα σύνολα που δίνονται, και τα ποσοστά μπορεί να μην αντικατοπτρίζουν με ακρίβεια τους απόλυτους αριθμούς.

Περιεχόμενα

06

Βασικά ευρήματα

17

Συμπεράσματα

19

Παράρτημα

20

Οικονομική πρόβλεψη και επιχειρηματική εμπιστοσύνη

22

Επιχειρηματικό περιβάλλον και πολιτικές

29

Επίτευξη του μετασχηματισμού

32

Συνδεδεμένη επιχείρηση

37

Εμπιστοσύνη στη λήψη αποφάσεων

41

Ψηφιακό ανθρώπινο δυναμικό

46

Επένδυση στα οικοσυστήματα

49

Ερωτήσεις επιλογής συμμετεχόντων και δημογραφικών στοιχείων

Βασικά ευρήματα

“

**Ισχυρές εμφανίζονται
οι προοπτικές
ανάπτυξης για τις
εταιρείες αλλά και
τους κλάδους στην
Ελλάδα και στις κύριες
συμμετέχουσες χώρες.**

”



Ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης για τον κλάδο

Επίπεδο εμπιστοσύνης στις προοπτικές ανάπτυξης κατά τα επόμενα 3 έτη

Ισχυρές εμφανίζονται οι προοπτικές ανάπτυξης για τις εταιρείες και τους κλάδους στην Ελλάδα αλλά και στις κύριες συμμετέχουσες χώρες.

Συγκεκριμένα εξετάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, στην ερώτηση σχετικά με το επίπεδο εμπιστοσύνης στην προοπτική ανάπτυξης τα επόμενα 3 έτη φαίνεται πως τέσσερις στους πέντε Έλληνες CEOs (80%) εκφράζουν εμπιστοσύνη για τις προοπτικές ανάπτυξης της εταιρείας τους, ενώ για τη χώρα αντίστοιχα εμφανίζονται κάπως πιο επιφυλακτικοί, γεγονός που μάλλον οφείλεται στην πολιτικοοικονομική αστάθεια που επικρατεί στη χώρα τα τελευταία έτη.

Μεγάλη εμπιστοσύνη για την εξέλιξη της εταιρείας τους δείχνουν και οι CEOs των κύριων χωρών σε ποσοστό 90%.

Οι Έλληνες CEOs εξέφρασαν μεγαλύτερη εμπιστοσύνη από τους CEOs των κύριων χωρών για τις προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου τους (92% εμπιστοσύνη σε σύγκριση με 78%), της παγκόσμιας οικονομίας (72% σε σύγκριση με 67%), και της χώρας τους (84% σε σύγκριση με 74%).

Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι (CEOs) είναι σίγουροι για τις προοπτικές εθνικής, παγκόσμιας και βιομηχανικής ανάπτυξης, αλλά η αισιοδοξία τους δεν μεταφράζεται σε υπερβολικό ρυθμό αύξησης των εσόδων της επιχείρησής τους.

Πολλές από τις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου αντιμετωπίζουν θετική ανάπτυξη και οι CEOs είναι αισιόδοξοι για τα επόμενα 3 χρόνια σε παγκόσμιο και βιομηχανικό επίπεδο. Σε επίπεδο χώρας, ενώ βλέπουμε ευρεία εμπιστοσύνη στις περισσότερες από τις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου, σημειώθηκε απόκλιση εμπιστοσύνης σε ορισμένες ευρωπαϊκές μονάδες - κυρίως το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία, την Ισπανία και την Ιταλία, στις οποίες σημειώθηκε σημαντική πολιτική αναστάτωση τους τελευταίους 12-18 μήνες.

Εν τω μεταξύ, η εμπιστοσύνη των CEOs στην παγκόσμια οικονομία και στη βιομηχανία τους έχει αυξηθεί από πέρυσι: το 78% δηλώνει, για παράδειγμα, ότι είναι σίγουροι για τις προοπτικές ανάπτυξης του τομέα τους - αύξηση κατά 9% σε σχέση με το 2017.

Η οργανική ανάπτυξη και οι στρατηγικές συμμαχίες αποτελούν κλειδί στην επίτευξη των στόχων ανάπτυξης

Στρατηγική για την ανάπτυξη τα επόμενα 3 έτη

Το κλειδί για την ανάπτυξη αυτή κατά το 36% των Ελλήνων CEOs είναι η εφαρμογή στρατηγικής οργανικής ανάπτυξης, δηλαδή μέσω κεφαλαιακών επενδύσεων, προσλήψεων, καινοτομιών και ερευνών. Περισσότεροι από τους μισούς (52%) κατατάσσουν τις στρατηγικές συμμαχίες ως τη δεύτερη πιο σημαντική στρατηγική, σε σύγκριση με το 36% των CEOs στις κύριες χώρες.

**Η ταχύτητα
ανταπόκρισης
και η βιώσιμη
ανάπτυξη
δεν είναι τόσο
σημαντικές
για τη
μακροπρόθεσμη
επιτυχία**

Βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις για την ανάπτυξη της εταιρείας τους

Μετά την ανάπτυξη όπως είναι λογικό έπεται η επιτυχία και για τους παράγοντες που οδηγούν σε αυτή ερωτήθηκαν οι CEOs. Μόλις το 36% των Ελλήνων CEOs συμφωνούν ότι η ταχύτητα ανταπόκρισης είναι πλέον αναγκαιότητα για τις επιχειρήσεις, σε σύγκριση με το 59% των CEOs στις κύριες χώρες. Λιγότερο από το ένα τέταρτο (24%) συμφωνούν ότι η οικονομική ανάπτυξη είναι το κύριο μέσο για τη μακροπρόθεσμη επιτυχία, ενώ σε ποσοστό μόλις 4% λένε πως χρειάζεται να βελτιώσουν τις διαδικασίες καινοτομίας τους (σε σύγκριση με το 35% των CEOs στις κύριες χώρες). Σε γενικές γραμμές όμως συμπεραίνει κανείς πως η ταχύτητα ανταπόκρισης και η βιώσιμη ανάπτυξη δεν είναι τόσο σημαντικές για την μακροπρόθεσμη επιτυχία.

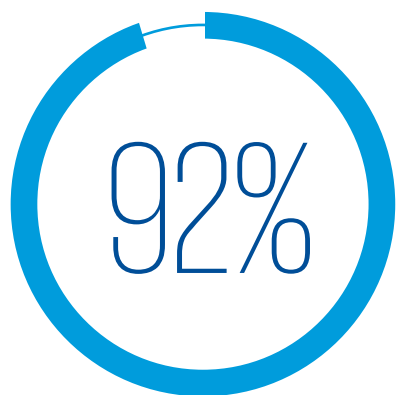
Μέτρια ανάπτυξη σε έσοδα και αριθμό απασχολούμενων

Πρόβλεψη για αύξηση ακαθάριστων εσόδων κατά τα επόμενα 3 έτη και αναμενόμενη αλλαγή αριθμού απασχολούμενων

Όσον αφορά στα έσοδα των εταιρειών αλλά και στον αριθμό εργαζομένων που αυτές απασχολούν, η ανάπτυξη χαρακτηρίζεται μέτρια.

Η πλειοψηφία (92%) των Ελλήνων CEOs προβλέπει αύξηση των ακαθάριστων εσόδων έως 1,99% το χρόνο για τα επόμενα 3 έτη. Το ίδιο ποσοστό αναμένει αύξηση του αριθμού απασχολούμενων έως 5%, αλλά είναι λιγότερο πιθανό να κάνουν κάποια υψηλότερη πρόβλεψη, σε αντίθεση με τους CEOs στις κύριες χώρες.

Θετικό ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός πως αρνητική πρόβλεψη είτε για τα ακαθάριστα έσοδα είτε για την αλλαγή στον αριθμό εργαζομένων δεν έχει δηλώσει κανείς από τους ερωτηθέντες.



**των Ελλήνων CEOs προβλέπει
αύξηση των ακαθάριστων
εσόδων έως 1,99% το χρόνο
για τα επόμενα 3 έτη**



Η κυβερνο-ασφάλεια και οι ειδικοί στις νέες τεχνολογίες είναι σημαντικά για τη μελλοντική ανάπτυξη

Οι λειτουργικοί κίνδυνοι και οι κίνδυνοι κυβερνοασφάλειας αποτελούν τις μεγαλύτερες απειλές για την ανάπτυξη

Οι κίνδυνοι που αποτελούν τη μεγαλύτερη απειλή για την ανάπτυξη της εταιρείας

Κι ενώ οι κυβερνοεπιθέσεις έχουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη ζωή των εταιρειών παγκοσμίως, οι CEOs τις τοποθετούν στη δεύτερη θέση στην κατάταξη με τους πιο σημαντικούς κινδύνους – προκλήσεις που αντιμετωπίζει η εταιρεία τους.

Σύμφωνα με το 28% των Ελλήνων CEOs, οι λειτουργικοί κίνδυνοι αποτελούν τη μεγαλύτερη πρόκληση για την ανάπτυξη της εταιρείας τους. Περίπου οι 7 στους 10 (68%) την κατατάσσουν μεταξύ των τριών πρώτων, ενώ το 40% βλέπουν τον κίνδυνο κυβερνοασφάλειας ως σημαντική απειλή. Στην Ελλάδα ανησυχούν λιγότερο από τους CEOs των κύριων χωρών για την επιστροφή στην εδαφικότητα (36% σε σύγκριση με 55%) ενώ για τον φορολογικό κίνδυνο που θα περίμενε κανείς να απασχολεί σημαντικά τα στελέχη ειδικά στην ελληνική αγορά δεν κάνει λόγο κανείς, καθώς τα ποσοστά κινούνται μεταξύ 0-5% για την Ελλάδα και τις κύριες χώρες αντίστοιχα.

Η σημασία των διαφορετικών ικανοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού για την υποστήριξη των μελλοντικών σχεδίων ανάπτυξης των εταιρειών

Καθώς λοιπόν η πρόκληση των κυβερνοεπιθέσεων απασχολεί μεγάλο ποσοστό των ερωτηθέντων, δεν προκαλεί καμία έκπληξη το γεγονός πως το 80% των CEOs στην Ελλάδα υποστηρίζουν πως οι ειδικοί κυβερνοασφάλειας είναι σημαντικοί για τη μελλοντική ανάπτυξη και προστασία της εταιρείας τους, κάτι που υποστηρίζεται σε μικρότερο ποσοστό (55%) από τους CEOs των κύριων χωρών.

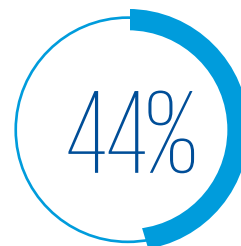
Γενικά τονίζεται η σημασία των διαφορετικών ικανοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού για την υποστήριξη των μελλοντικών σχεδίων ανάπτυξης των εταιρειών.

Στην ελληνική αγορά, τα δύο τρίτα (64%) των CEOs υποστηρίζουν ότι οι ειδικοί στις νεοεμφανιζόμενες τεχνολογίες θα είναι σημαντικοί και ένα ποσοστό της τάξεως του 40% πιστεύει ότι οι ειδικοί στη βιωσιμότητα θα είναι «εξαιρετικά σημαντικοί».

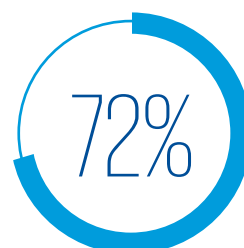
Οι CEOs είναι οι ίδιοι προετοιμασμένοι να οδηγήσουν τις εταιρείες τους προς τον ριζικό μετασχηματισμό

Βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις για την ανάπτυξη της εταιρείας τους

Ο όρος “transformation” φαίνεται να έχει γίνει ρουτίνα στο λεξιλόγιο των στελεχών των επιχειρήσεων. Ποιος είναι όμως υπεύθυνος ή/και κατάλληλος για να οδηγήσει την εταιρεία προς αυτή την κατεύθυνση; Λιγότεροι από τους μισούς Έλληνες CEOs (44%) έχουν εμπιστοσύνη στην ικανότητα της διευθυντικής τους ομάδας να μετασχηματίσει ριζικά την εταιρεία τους, σε ένα ποσοστό 72% όμως είναι προετοιμασμένοι να ηγηθούν οι ίδιοι των αλλαγών. Το ποσοστό 28% των Ελλήνων CEOs που θα προσπαθήσει να συνδέσει τη στρατηγική ανάπτυξης με τον ευρύτερο κοινωνικό σκοπό είναι μικρότερο από το αντίστοιχο ποσοστό στις κύριες χώρες (37%).



**έχουν εμπιστοσύνη στην
ικανότητα της
διευθυντικής τους ομάδας**

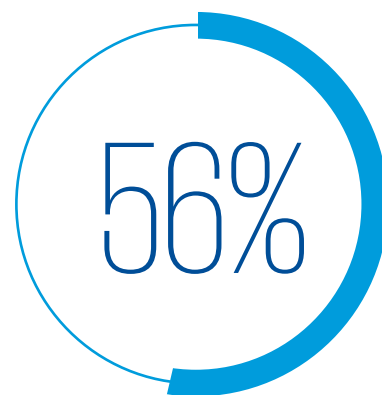


**όμως είναι
προετοιμασμένοι να
ηγηθούν οι ίδιοι των
αλλαγών**

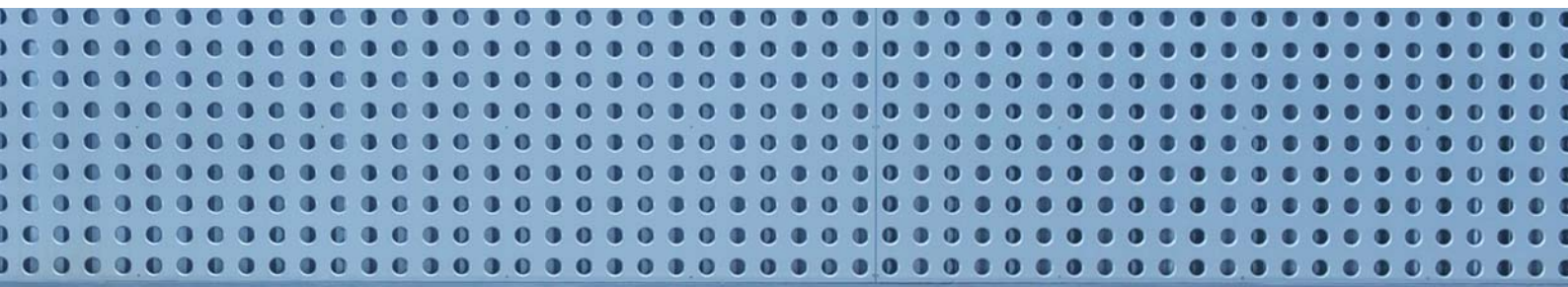
Οι τεχνολογικές αλλαγές αποτελούν ευκαιρία και όχι απειλή

Βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις για τις τεχνολογικές αλλαγές στον κλάδο τους

Ιδιαίτερα ενθαρρυντικό αποτελεί το γεγονός πως μόνο ένας στους πέντε Έλληνες CEOs δηλώνει ότι η εταιρεία του δυσκολεύεται να ακολουθήσει τους ρυθμούς της τεχνολογικής καινοτομίας στον κλάδο τους, ενώ όλοι (100%) βλέπουν τις τεχνολογικές αλλαγές περισσότερο ως ευκαιρία παρά ως απειλή. Περισσότεροι από τους μισούς (56%) συμφωνούν ότι οι τεχνολογικές αλλαγές αποτελούν τη μοναδική σημαντική αλλαγή που αντιμετωπίζουν.



συμφωνούν ότι οι τεχνολογικές αλλαγές αποτελούν τη μοναδική σημαντική αλλαγή που αντιμετωπίζουν





Οι εταιρείες δυσκολεύονται να μετασχηματίσουν ταυτόχρονα τις ψηφιακές και τις μη ψηφιακές πτυχές των δραστηριοτήτων τους

Βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις για την επένδυση της εταιρείας τους στον ψηφιακό μετασχηματισμό

Οι εταιρείες δυσκολεύονται να μετασχηματίσουν ταυτόχρονα τις ψηφιακές και τις μη ψηφιακές πτυχές των δραστηριοτήτων τους.

Ο μετασχηματισμός όμως είναι μία ενέργεια που χρειάζεται να γίνει ταυτόχρονα στις ψηφιακές και μη ψηφιακές πτυχές των οργανισμών. Είναι όμως εφικτό να γίνει αυτό και δη με αποτελεσματικό τρόπο;

Η πλειοψηφία (88%) των Ελλήνων CEOs απάντησε πως δυσκολεύονται στην εκτέλεση παράλληλων διαδικασιών για τον ψηφιακό και τον μη ψηφιακό μετασχηματισμό, σε σύγκριση με το 30% των CEOs στις κύριες χώρες. Η επένδυσή τους στην τεχνολογία γίνεται περισσότερο με όρους στρατηγικής παρά τακτικής. Το θετικό είναι πως μόνο το 4% των Ελλήνων Διευθύνοντων Συμβούλων έχουν υποστεί οικονομικές απώλειες στο παρελθόν επενδύοντας περιστασιακά στις λάθος νεοεμφανιζόμενες τεχνολογίες, ποσοστό που αγγίζει το 26% για τις κύριες χώρες.

Οι εταιρείες είναι κατάλληλα προετοιμασμένες για τη διαχείριση των ενδιαφερομένων μερών στην περίπτωση κυβερνοεπίθεσης

Η ετοιμότητα των εταιρειών για την περίπτωση κυβερνοεπίθεσης είναι σε πολλά επίπεδα

Οι περισσότερες ελληνικές εταιρείες (84%) έχουν προετοιμαστεί για τη διαχείριση των εξωτερικών ενδιαφερομένων μερών στην περίπτωση κυβερνοεπίθεσης, ενώ σε ποσοστό 68% έχουν προετοιμαστεί για τον περιορισμό του στρατηγικού αντικτύπου. Ωστόσο, λιγότεροι από τους μισούς (48%) δήλωσαν ότι είναι «πολύ καλά» ή «καλά» προετοιμασμένοι για μια επίθεση γενικά.

Έκπληξη προκαλεί το γεγονός πως πάνω από το 60% των εταιρειών και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό δηλώνουν πως είναι ικανές κι έχουν τα μέσα να αναγνωρίζουν νέες πιθανές κυβερνοαπειλές.

Οι επιστήμονες δεδομένων, οι ειδικοί σε θέματα βιωσιμότητας, και οι ειδικοί στο εξελισσόμενο ανθρώπινο δυναμικό δεν είναι πολύ αποτελεσματικοί

Η αποτελεσματικότητα του υπάρχοντος ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας

Λιγότεροι από το ένα τρίτο (32%) των Ελλήνων CEOs δηλώνουν ότι οι υπάρχοντες επιστήμονες δεδομένων που απασχολούνται στην εταιρεία τους είναι καλύτεροι από «κάπως αποτελεσματικοί». Αν και σε ένα ποσοστό 40% δηλώνουν ότι οι ειδικοί βιωσιμότητας είναι εξαιρετικά σημαντικοί, μόλις το 36% δηλώνει ότι είναι αποτελεσματικοί. Μόλις το 4% δηλώνει ότι οι υπάρχοντες ειδικοί ανθρώπινου δυναμικού είναι αποτελεσματικοί.



Κλαδικές συνεργασίες και επένδυση στις τεχνολογικές αλλαγές για την επίτευξη της ανάπτυξης

Οι ενέργειες που σκοπεύουν να κάνουν οι εταιρείες τα επόμενα 3 έτη για να επιτύχουν τους στόχους ανάπτυξής τους

Κλαδικές συνεργασίες και επένδυση σε τεχνολογικές αλλαγές φαίνεται να είναι τα μέσα με τα οποία οι CEOs οργανώνουν τη στρατηγική τους για την επίτευξη της ανάπτυξης.

Περισσότεροι από τους μισούς (56%) Έλληνες CEOs δηλώνουν ότι οι εταιρείες τους σκοπεύουν να επιδιώξουν την ανάπτυξη τα επόμενα 3 έτη εισερχόμενες σε κλαδικές κοινοπραξίες για την ανάπτυξη καινοτόμων τεχνολογιών, ενώ το ίδιο ποσοστό σκοπεύει να αυξήσει τις επενδύσεις στον εντοπισμό των αλλαγών και στην καινοτομία. Οι Έλληνες CEOs είναι λιγότερο πιθανό να ξεκινήσουν προγράμματα εκκώλυσης νέων επιχειρήσεων ή να συνεργαστούν με τρίτους παρόχους τεχνολογίας cloud, όπως φαίνεται από τις απαντήσεις τους. Στην κατηγορία αυτή οι απαντήσεις για την Ελλάδα αλλά και για τις κύριες χώρες εμφανίζουν μια σύμπτωση καθώς τα ποσοστά απαντήσεων κινούνται στα ίδια επίπεδα, γεγονός που μας δείχνει την τάση για την παγκόσμια αγορά.

Συμπεράσματα

Κλυδωνισμοί ανάπτυξης

Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι λειτουργούν πλέον σε ένα «συνδεδεμένο κόσμο» όπου τα γεγονότα μπορούν γρήγορα να μεταδοθούν και η ατζέντα των κινδύνων ανά πάσα στιγμή να αλλάζει. Η προσέγγιση αναμονής σε αυτά τα θέματα δεν μπορεί να είναι επιλογή. Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι θα πρέπει να διαδραματίσουν ηγετικό ρόλο στην ασφάλεια του κυβερνοχώρου, κυρίως σε ότι αφορά στην αδυναμία του διευρυμένου οικοσυστήματος των συνεργατών και προμηθευτών τους. Παρότι δεν είναι πολιτικοί παίκτες είναι αναγκαίο πλέον να εντάξουν τις γεωπολιτικές εξελίξεις στην ατζέντα τους. Γι' αυτόν τον λόγο, οι ίδιοι και τα μέλη των διοικητικών συμβουλίων, χρειάζεται να κατανοήσουν τις συνέπειες των ρίσκων που προκύπτουν από τις γεωπολιτικές εξελίξεις για τα οικονομικά, επιχειρηματικά και λειτουργικά τους μοντέλα και την ανάπτυξη της επιχείρησής τους. Οι σημαντικότεροι καταναλωτές του αύριο, οι millennials, προσβλέπουν στις εταιρείες να κατανοήσουν τις προτεραιότητες και τις αξίες τους. Συνεπώς για να μεγιστοποιήσουν την ανάπτυξη, χρειάζεται να εναρμονιστούν με τις αλλαγές που φέρνει αυτή η γενιά. Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι είναι αυτοί που διαδραματίζουν ουσιαστικό ρόλο στη στροφή των εταιρειών τους προς τους καταναλωτές του αύριο, προκειμένου να αξιοποιήσουν κάθε ευκαιρία για να αναπτυχθούν.

Ρεαλιστική ανάπτυξη

Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι αισθάνονται ασφάλεια σε σχέση με το μακροοικονομικό περιβάλλον, έχοντας αυτοπεποίθηση για τις παγκόσμιες προοπτικές για την παγκόσμια ανάπτυξη και τη βιομηχανία τους. Ωστόσο, αυτό δεν σημαίνει ότι θέτουν επιθετικούς στόχους εσόδων αλλά είναι συγκρατημένοι, προβλέποντας σε ρεαλιστική αύξηση. Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι αναγνωρίζουν ότι ακόμα και στην ψηφιακή εποχή οι εταιρείες τους εξακολουθούν να εξαρτώνται από τις παραδοσιακές ροές εσόδων. Καθώς θέλουν να τις αντικαταστήσουν με νέες μεθόδους ανάπτυξης, αναγνωρίζουν πως οι παραδοσιακές ροές θα φθίνουν και χρειάζεται να αντικατασταθούν. Συνεπώς θα παίξουν σημαντικό ρόλο στην προώθηση της καινοτομίας και της ανάπτυξης επιχειρησιακών μοντέλων, αμφισβητώντας το status quo των εταιρειών τους για να ενδυναμωθεί ένας νέος τρόπος σκέψης με σκοπό να ενσωματώσουν την καινοτομία.

Προσωπικό στοίχημα η ψηφιοποίηση

Καθώς επιδιώκουν να οδηγήσουν την ανάπτυξη στην ψηφιακή εποχή, οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι καθοδηγούν την ατζέντα του μετασχηματισμού. Ωστόσο, για να διασφαλίσουν ότι η μακροπρόθεσμη ψηφιακή στρατηγική τους δεν θα αποδυναμωθεί από την πίεση για την επίτευξη βραχυπρόθεσμων



αποτελεσμάτων, θα πρέπει να διαχειριστούν τις προσδοκίες των βασικών ενδιαφερόμενων μερών. Σε συνεργασία με τα διοικητικά συμβούλια και άλλους stakeholders, μπορούν να χαρτογραφήσουν διαφορετικά σενάρια για το μέλλον της επιχείρησης και να θέσουν νέα KPIs. Η αξιοποίηση των στοιχείων των πελατών τους θα αποτελέσει κρίσιμο στοιχείο των αναπτυξιακών στρατηγικών τους και προσωπική ευθύνη ως προς τη διαφύλαξη αυτών των δεδομένων. Στον αντίποδα, το δικό τους ανθρώπινο δυναμικό θα αναζητήσει επίσης διευθυντές που θα τους καθοδηγήσουν σε έναν κόσμο όπου η τεχνητή νοημοσύνη και ο αυτοματισμός θα αντικαταστήσουν τόσο τους χειρωνακτικούς όσο και τους πιο εξειδικευμένους ρόλους. Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι πρέπει να ηγηθούν αυτής της μετάβασης και να δημιουργήσουν ένα συναρπαστικό και ειλικρινές αφήγημα για τους ανθρώπους τους σχετικά με το τι τους επιφυλάσσει το μέλλον.

Η διαίσθηση πάνω από τα δεδομένα

Σε έναν κόσμο όπου οι απαιτήσεις των πελατών αλλάζουν συνεχώς, αναδύονται νέες τεχνολογίες και εμφανίζονται νέες ανταγωνιστικές απειλές, η ευελιξία είναι η κυρίαρχη δύναμη και αξία των επιχειρήσεων. Πολλές επιχειρήσεις επενδύουν σε δίκτυα καινοτομίας και συνεργασίες με νεοσύστατες εταιρείες, ώστε να πετύχουν την ευελιξία που χρειάζεται για να κινηθούν με την ψηφιακή ταχύτητα που απαιτείται. Ωστόσο, πολλές αποτυγχάνουν να δουν αποτελέσματα από αυτές τις επενδύσεις. Οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι πρέπει να επικεντρωθούν στην προώθηση της αξίας από τα δίκτυά τους και να διαδραματίσουν ηγετικό ρόλο στην αντιμετώπιση των κρίσιμων εμποδίων, όπως είναι τα θέματα κουλτούρας. Η ευελιξία αφορά επίσης τη δυνατότητα εντοπισμού νέων ευκαιριών και την αποτελεσματική χρήση εξελιγμένων δεδομένων και αναλυτικών στοιχείων, συμπεριλαμβανομένων των προγνωστικών και προδιαγραφικών αναλυτικών στοιχείων, τα οποία θα είναι καθοριστικής σημασίας. Οι υψηλής απόδοσης Διευθύνοντες Σύμβουλοι θα είναι εκείνοι που μπορούν να συνδυάσουν την εμπειρία και τη διαίσθηση τους, με τα ευρήματα των αναλυτικών δεδομένων. Με τους Διευθύνοντες Συμβούλους να εξακολουθούν να βάζουν μπροστά τη διαίσθηση πάνω από τα ευρήματα των δεδομένων, οι ηγέτες πρέπει να συνεργαστούν με τις ομάδες τους για να διασφαλίσουν ότι τα δεδομένα και τα αναλυτικά στοιχεία τους, επικεντρώνονται στις πιο πολύτιμες ευκαιρίες και ότι οι νέες μορφές δεδομένων που υποστηρίζουν τα μοντέλα ανάλυσής τους είναι αξιόπιστες.

Παράρτημα

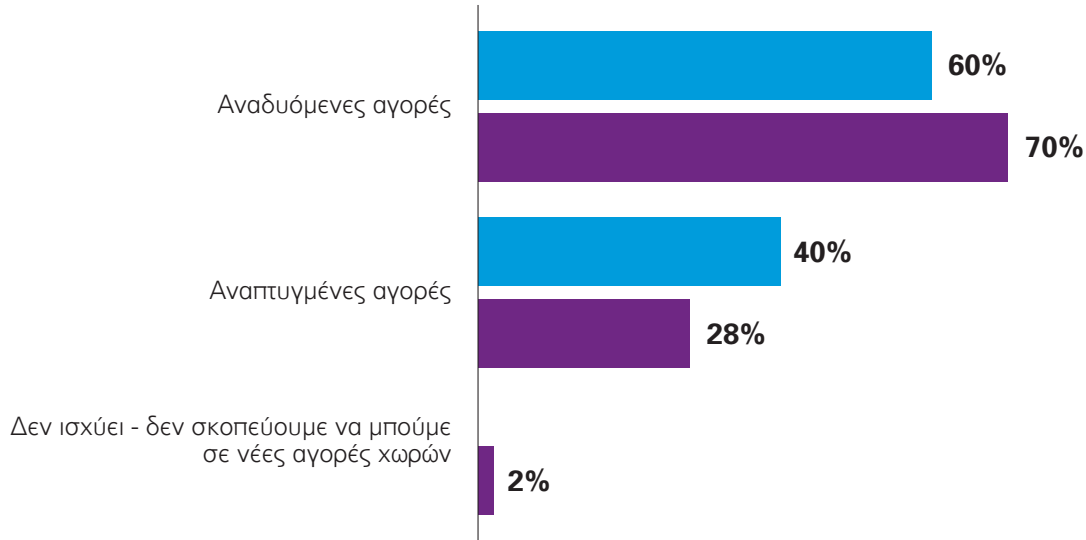


Οικονομική πρόβλεψη και επιχειρηματική εμπιστοσύνη

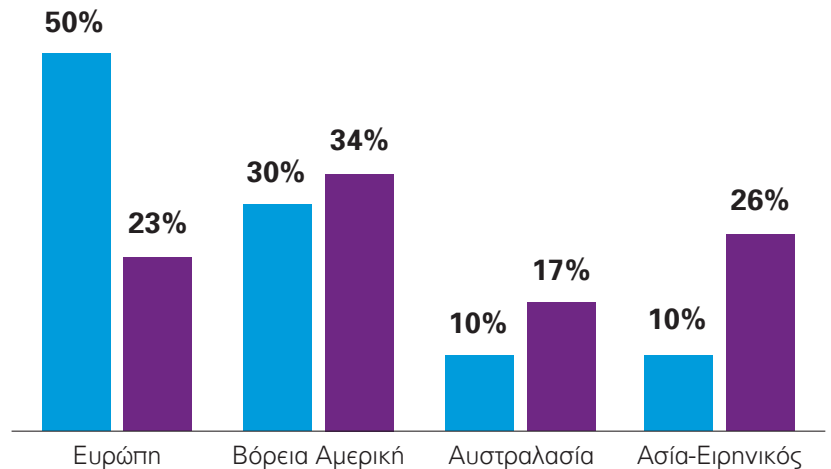
Ερωτήσεις

Οι προτεραιότητες των Ελλήνων Διευθύνοντων Συμβούλων για τα επόμενα 3 έτη φαίνεται πως είναι η επέκταση στις αναδυόμενες αγορές της Κεντρικής και νότιας Αμερικής και της Ανατολικής Ευρώπης, και στις ανεπτυγμένες αγορές της Ευρώπης. Παρόμοια συμπεριφορά εμφανίζουν και οι CEOs των κύριων χωρών.

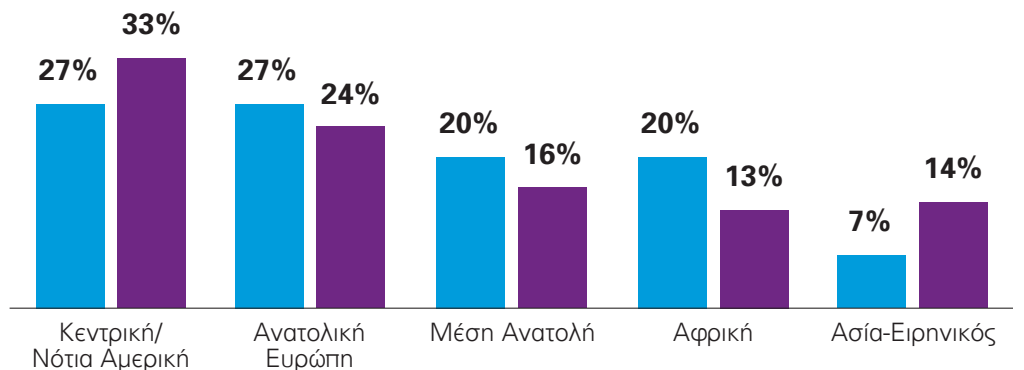
Προτεραιότητα η γεωγραφική επέκταση τα επόμενα 3 έτη



Προτεραιότητα η επέκταση στις αναπτυγμένες αγορές τα επόμενα 3 χρόνια



Προτεραιότητα η επέκταση στις αναδυόμενες αγορές τα επόμενα 3 χρόνια



Ερώτηση: Ποια από τις παραπάνω, αν ισχύει κάποια, θα είναι η μεγαλύτερη προτεραιότητα της εταιρείας σας για γεωγραφική επέκταση κατά τα 3 επόμενα έτη; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποιες αναπτυγμένες αγορές θέτετε ως κύρια προτεραιότητα για επέκταση τα επόμενα 3 χρόνια; Μέγεθος δειγμάτων: 10 (Ελλάδα) και 361 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποιες αναδυόμενες αγορές θέτετε ως κύρια προτεραιότητα για επέκταση τα επόμενα 3 χρόνια; Μέγεθος δειγμάτων: 15 (Ελλάδα) και 910 (κύριες χώρες)

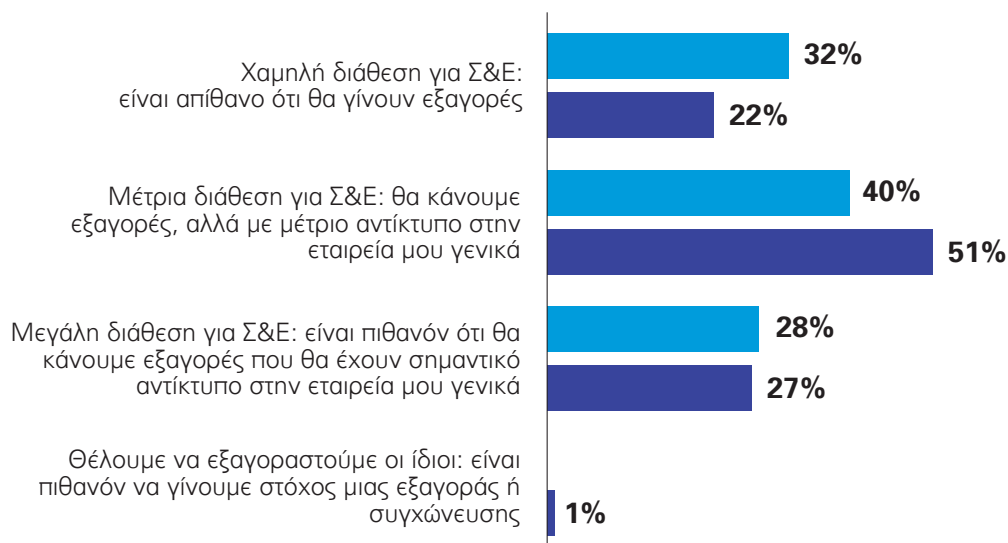
■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες



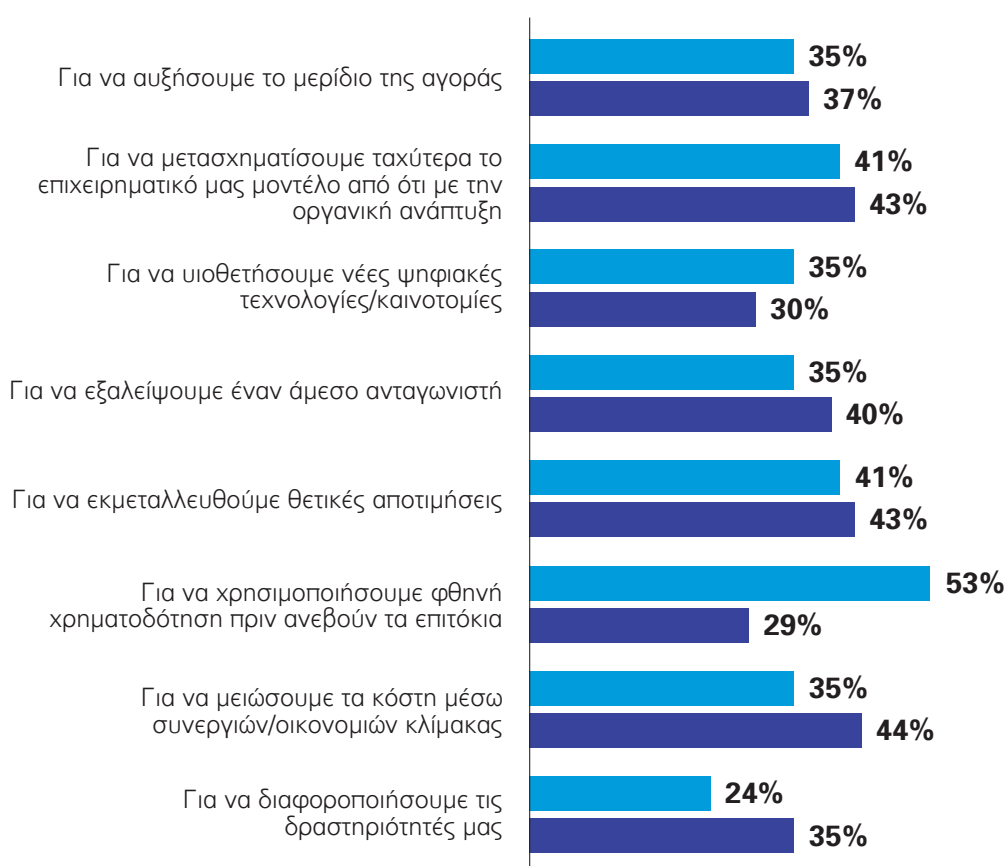
Επιχειρηματικό περιβάλλον και πολιτικές

Η διάθεση για συγχωνεύσεις κι εξαγορές (Σ&Ε) χαρακτηρίζεται μέτρια.

Διάθεση για συγχωνεύσεις και εξαγορές τα επόμενα 3 έτη



Κίνητρα για συγχωνεύσεις και εξαγορές τα επόμενα 3 χρόνια



Ερώτηση: Κατά τα επόμενα 3 έτη, πώς θα περιγράφατε τη διάθεση της εταιρείας για συγχωνεύσεις και εξαγορές;

Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποια είναι τα κύρια κίνητρα της εταιρείας σας για συγχωνεύσεις και εξαγορές κατά τα επόμενα 3 έτη;

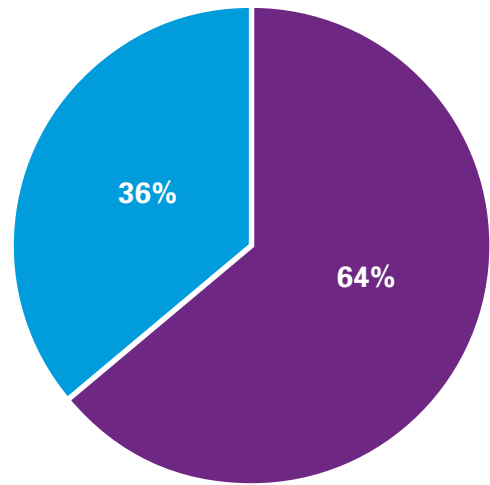
(Όλες με υψηλή ή μέτρια διάθεση για συγχωνεύσεις και εξαγορές)

Μέγεθος δειγμάτων: 17 (Ελλάδα) και 1 010 (κύριες χώρες)

■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

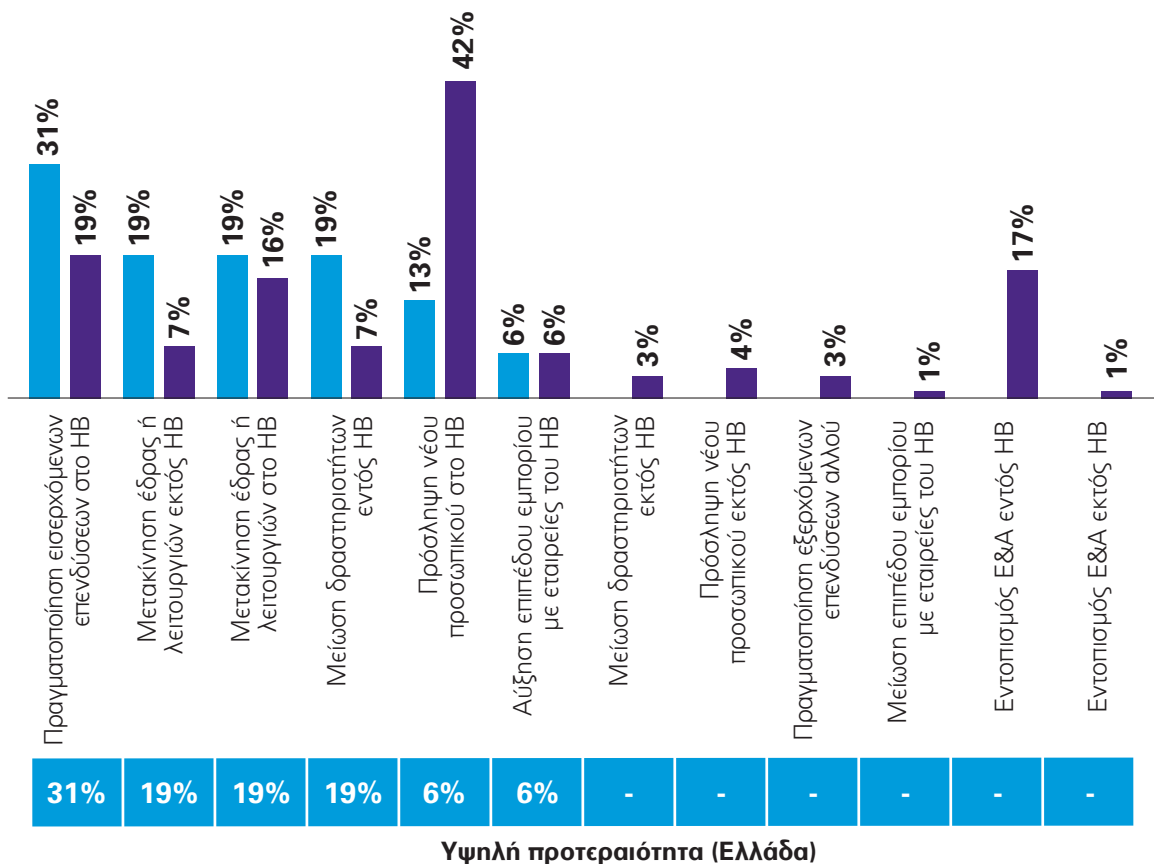
Έχει δραστηριότητες στο HB

■ Ναι
■ Όχι



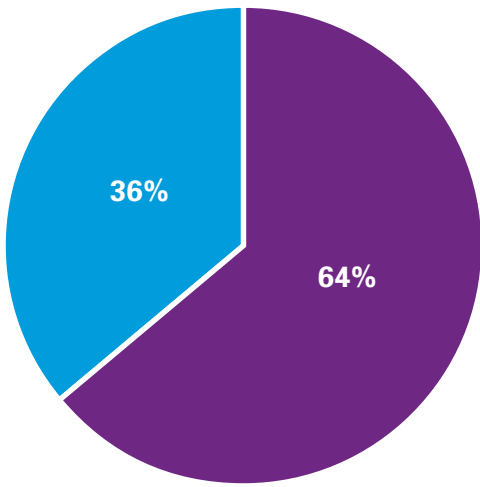
Ελλάδα

Οι δράσεις που αναμένονται σε απάντηση του Brexit (για τις εταιρείες που έχουν δραστηριότητες στο HB)



Ερώτηση: Αναμένετε ότι θα αναλάβετε κάποια από τις παραπάνω δράσεις ως άμεση απάντηση στη σχεδιαζόμενη έξοδο του HB από την Ευρωπαϊκή Ένωση; (Έχει δραστηριότητες στο HB) Μέγεθος δειγμάτων: 16 (Ελλάδα) και 827 (κύριες χώρες)
Ερώτηση: Ποια δράση θα είναι η μεγαλύτερη προτεραιότητά σας; (Έχει δραστηριότητες στο HB) Μέγεθος δειγμάτων: 16 (Ελλάδα) και 827 (κύριες χώρες)

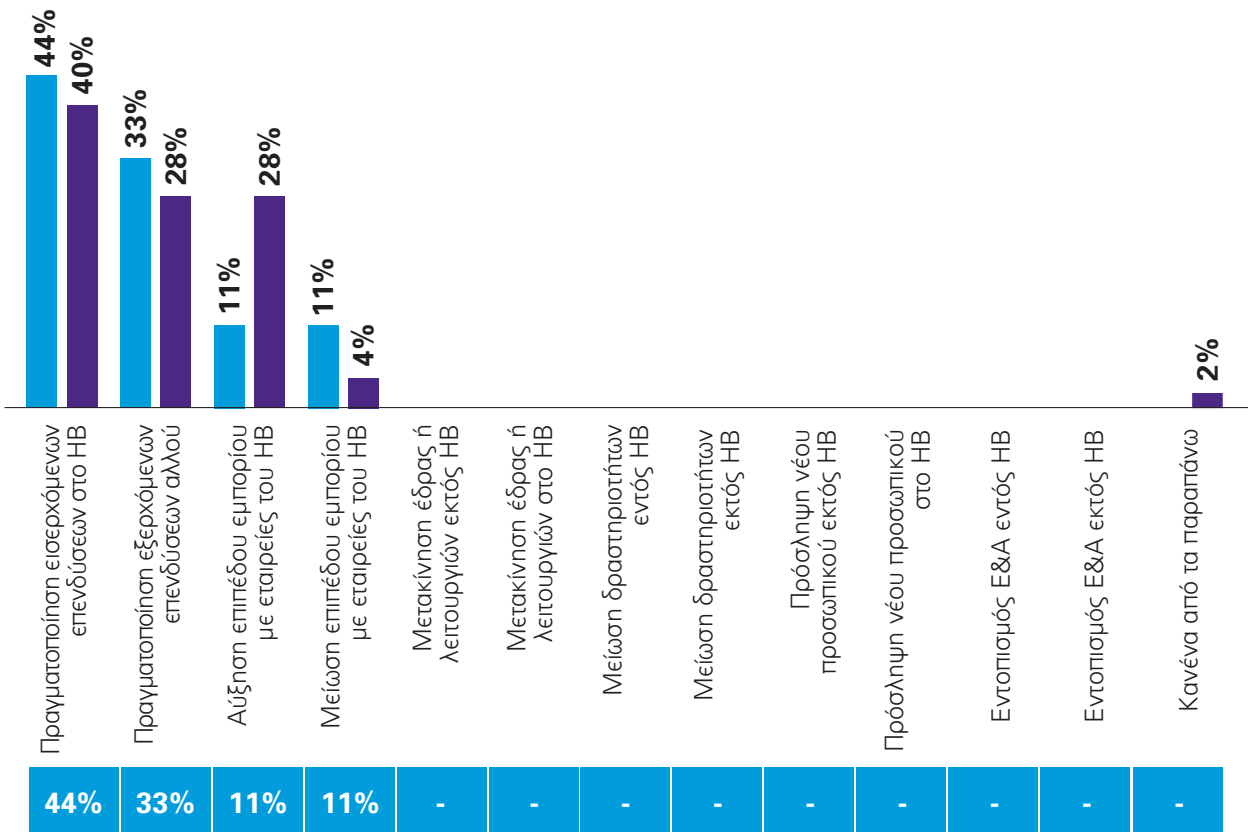
■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες



Κύριες χώρες

Ερώτηση: Η εταιρεία σας έχει δραστηριότητες στο HB;
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Δράσεις που αναμένονται ως απάντηση στο Brexit (όσες εταιρείες δεν έχουν δραστηριότητες στο HB)

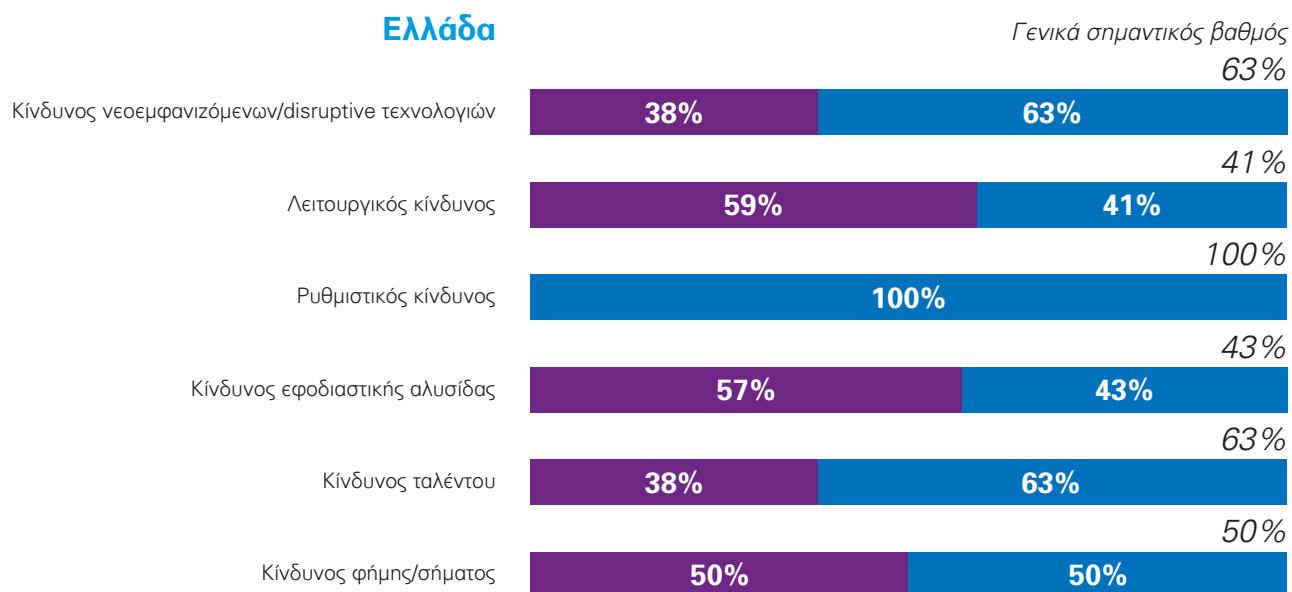


Υψηλή προτεραιότητα (Ελλάδα)

■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Αναμένετε ότι θα αναλάβετε κάποια από τις παραπάνω δράσεις ως άμεση απάντηση στη σχεδιαζόμενη έξοδο του HB από την Ευρωπαϊκή Ένωση; (Δεν έχει δραστηριότητες στο HB) Μέγεθος δειγμάτων: 9 (Ελλάδα) και 473 (κύριες χώρες)
Ερώτηση: Ποια δράση θα είναι η μεγαλύτερη προτεραιότητά σας; (Δεν έχει δραστηριότητες στο HB) Μέγεθος δειγμάτων: 9 (Ελλάδα) και 473 (κύριες χώρες)

Βαθμός στον οποίο η κυβερνοασφάλεια είναι η αιτία διαφορετικών ειδών κινδύνου



- Αβέβαιος
- Πολύ μικρός βαθμός
- Μικρός βαθμός
- Μέτριος βαθμός
- Σημαντικός βαθμός
- Πολύ σημαντικός βαθμός

Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό αποτελεί ο κίνδυνος της κυβερνοασφάλειας αιτία για κάθε είδος κινδύνου; (Όσοι επέλεξαν τον κίνδυνο της νεοεμφανιζόμενης/disruptive τεχνολογίας, το λειτουργικό κίνδυνο, το ρυθμιστικό κίνδυνο, τον κίνδυνο εφοδιαστικής αλυσίδας, τον κίνδυνο ταλέντου ή τον κίνδυνο φήμης/σήματος ως την μεγαλύτερη απειλή για την ανάπτυξη).
Μέγεθος δειγμάτων: 21 (Ελλάδα) και 1 178 (κύριες χώρες)

Κύριες χώρες



Βαθμός στον οποίο συμφωνούν ή διαφωνούν οι CEOs: Οι αλλαγές στη φορολογική νομοθεσία με οδηγούν στην εξέταση της αλλαγής του επιχειρησιακού μας μοντέλου

Ελλάδα

Γενικά διαφωνούν

8%

Γενικά συμφωνούν

40%



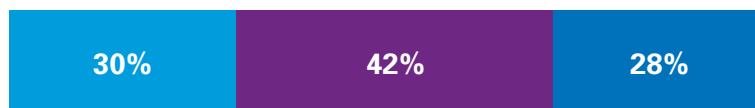
Κύριες χώρες

Γενικά διαφωνούν

30%

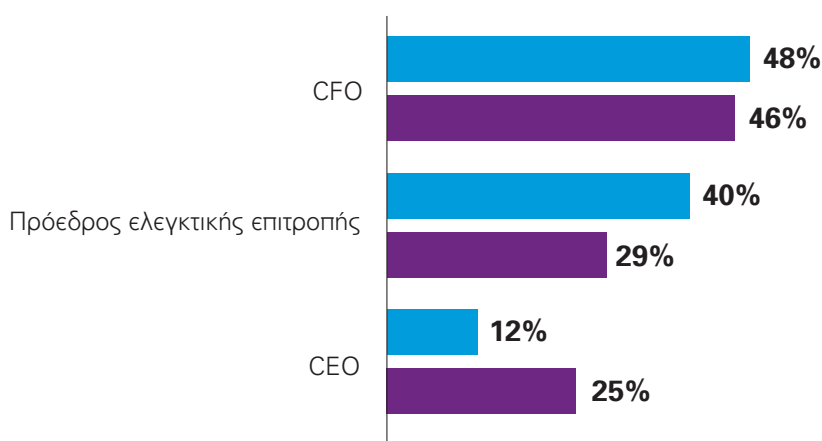
Γενικά συμφωνούν

28%



- Διαφωνώ απολύτως
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνώ ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ

Το μέλος του διοικητικού συμβουλίου που είναι υπεύθυνο για την επίβλεψη του φορολογικού κινδύνου



Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε με την παραπάνω δήλωση; Οι αλλαγές στη φορολογική νομοθεσία με οδηγούν στην εξέταση της αλλαγής του επιχειρησιακού μας μοντέλου.

Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποιο άτομο στο διοικητικό συμβούλιο είναι κυρίως υπεύθυνο για την επίβλεψη του φορολογικού κινδύνου;

Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

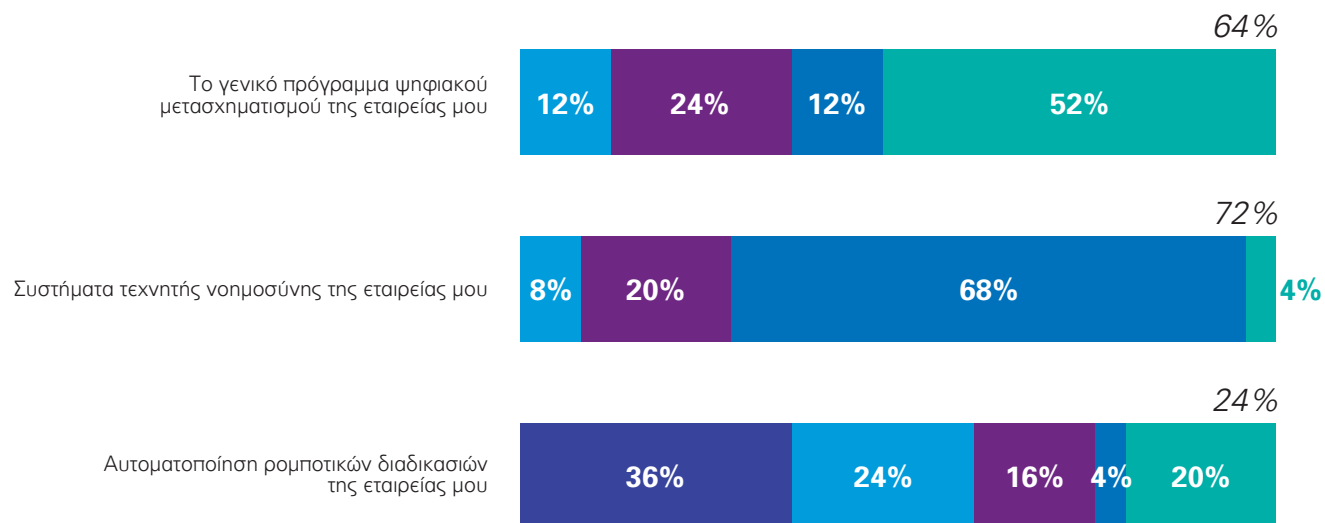
- Ελλάδα
- Κύριες χώρες



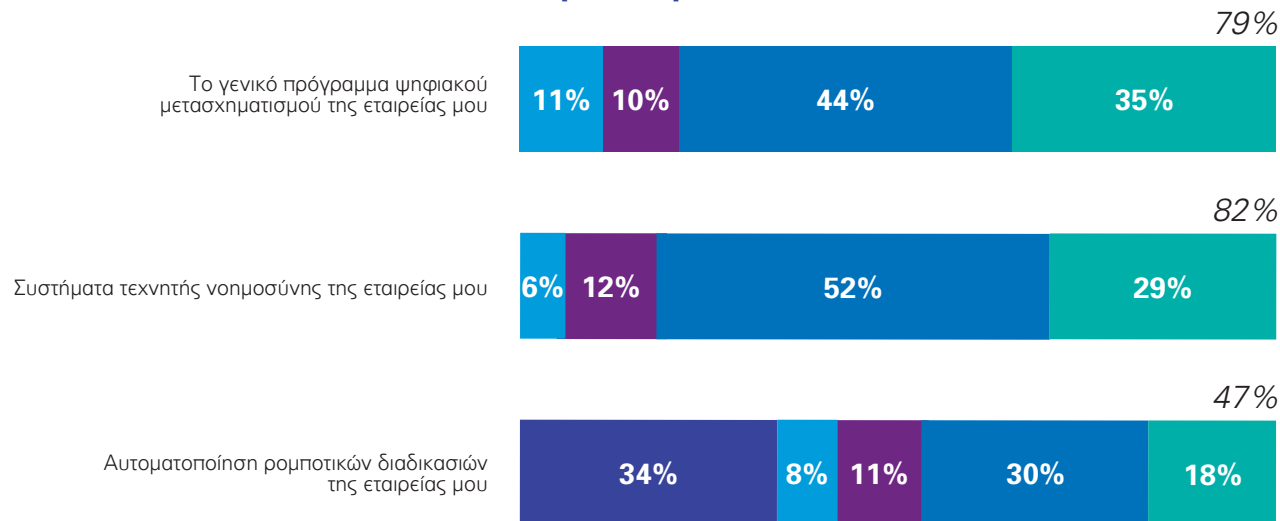
Επίτευξη ΤΟΥ μετασχηματισμού

Βαθμός στον οποίο η εταιρεία κατανοεί τον τρόπο υπολογισμού της απόδοσης (ROI) αυτών των τεχνολογικών επενδύσεων

Ελλάδα



Κύριες χώρες

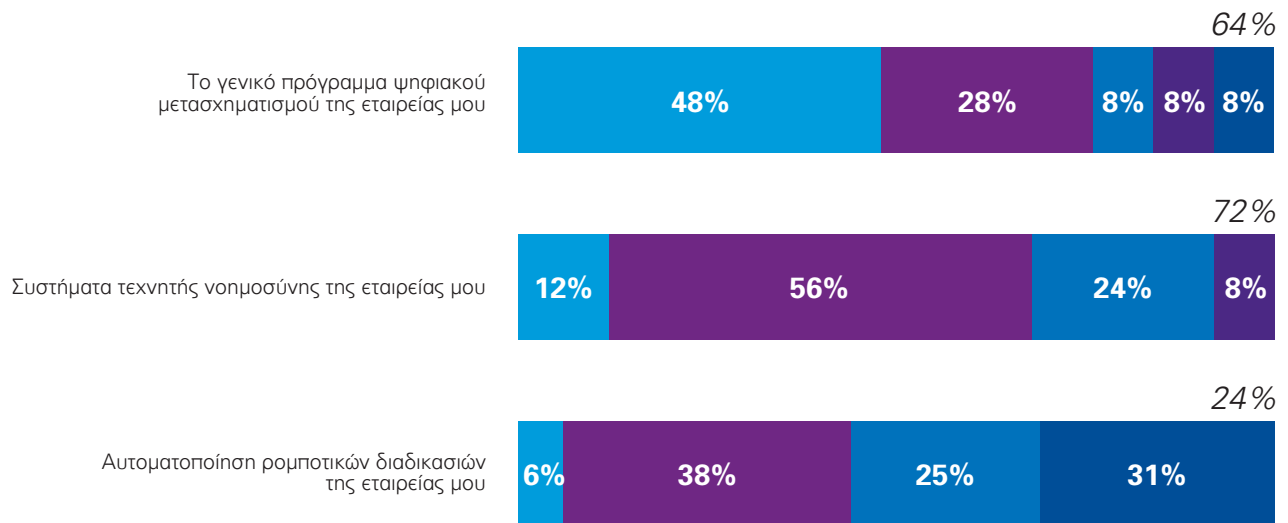


- Δεν ισχύει
- Πολύ κακή κατανόηση
- Κακή κατανόηση
- Ούτε καλή ούτε κακή κατανόηση
- Καλή κατανόηση
- Πολύ καλή κατανόηση

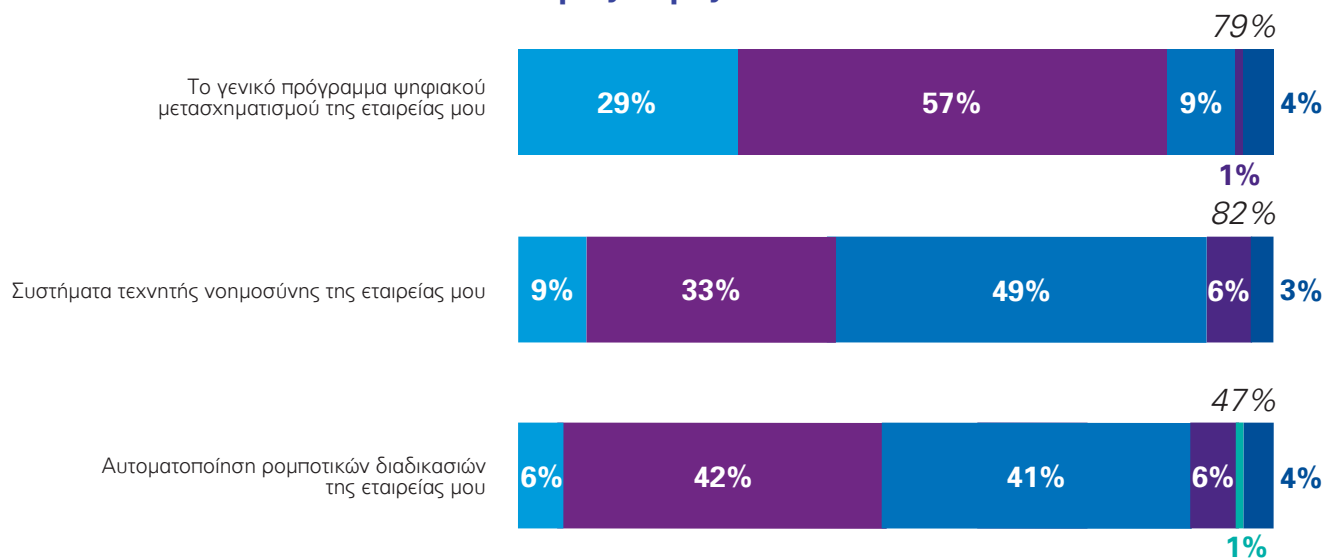
Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό κατανοεί η εταιρεία σας τον τρόπο υπολογισμού του ποσοστού της αναμενόμενης απόδοσης (ROI) αυτών των τεχνολογικών επενδύσεων; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Το χρονικό διάστημα εντός του οποίου οι CEOs αναμένουν να δουν σημαντική απόδοση από αυτές τις τεχνολογικές επενδύσεις

Ελλάδα



Κύριες χώρες



- Έχουμε ήδη επιτύχει σημαντική απόδοση επένδυσης
- Επίσης 12 μηνών
- Σε 3-5 χρόνια
- Σε 5-10 χρόνια
- Σε περισσότερα από 10 χρόνια
- Αβεβαιότητα για συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα

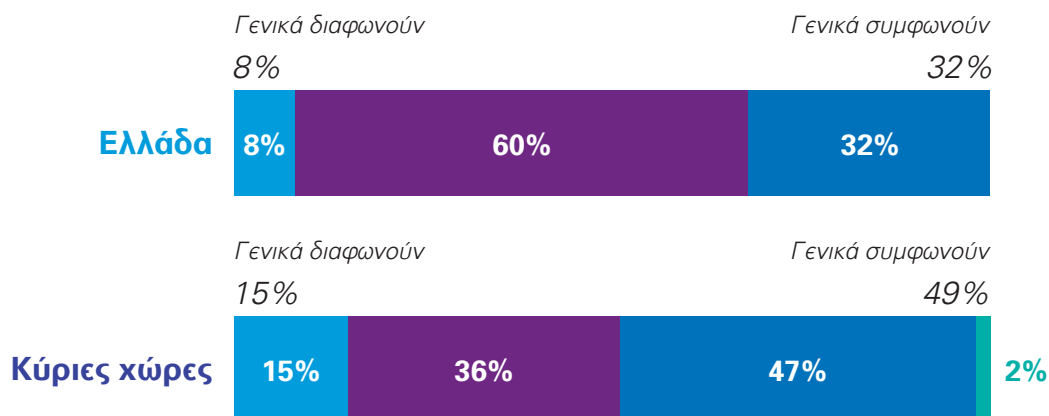
Ερώτηση: Ποιο είναι το χρονικό διάστημα εντός του οποίου περιμένετε να δείτε σημαντική απόδοση από τις επενδύσεις σε α) ψηφιακό μετασχηματισμό, β) τεχνητή νοημοσύνη, και γ) ρομποτική αυτοματοποίηση διαδικασιών; (Όλοι όσοι επενδύουν σε κάθε τεχνολογία).
Μέγεθος δειγμάτων: 25, 25, 16 (Ελλάδα) και 1 299, 1 297, 858 (κύριες χώρες)



Συνδεδεμένη επιχείρηση

Ο βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν ότι μια κυβερνοεπίθεση στην εταιρεία τους αποτελεί θέμα χρόνου, και όχι απλά πιθανότητα

Παρ' όλο που σε διεθνές επίπεδο οι CEOs φαίνεται να δικάζονται με την άποψη ότι είναι θέμα χρόνου και όχι πιθανότητας η εταιρεία τους να αποτελέσει θύμα μιας κυβερνοεπίθεσης, η πλειοψηφία των Ελλήνων CEOs προτιμά να μην πάρει θέση και σε ποσοστό 60% μένουν ουδέτεροι.



- Διαφωνώ απολύτως
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνών ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ
- Συμφωνώ απολύτως

Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε με την παραπάνω δήλωση; Το να γίνουμε θύματα κυβερνοεπίθεσης αποτελεί πλέον θέμα χρόνου, και όχι πιθανότητα, για την εταιρεία μας. Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

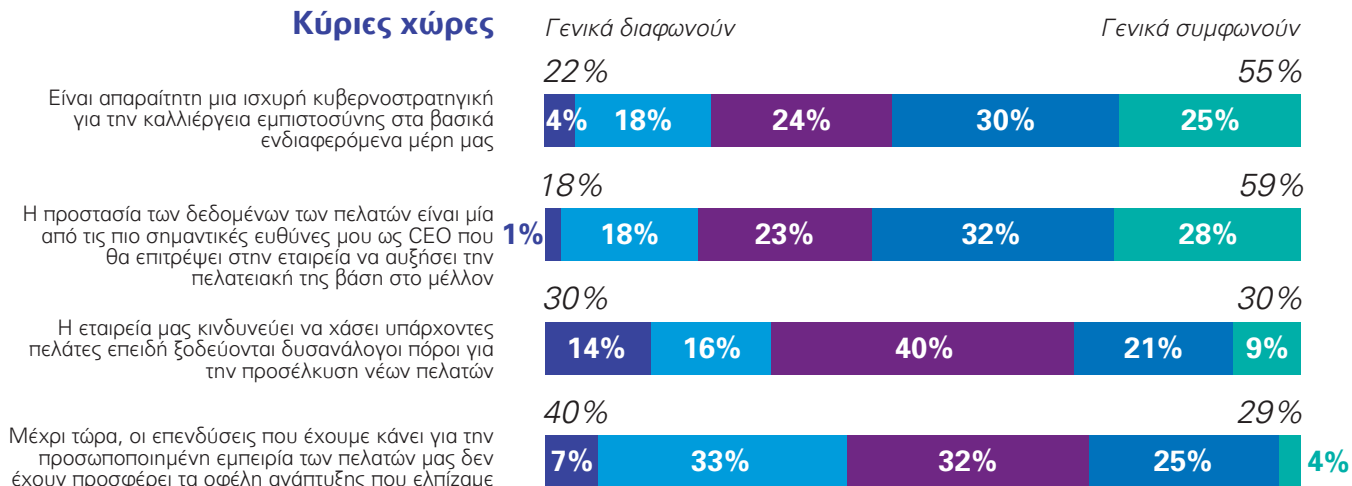
Βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις για τις σχέσεις τους με τους πελάτες τους

Αντίστοιχη ουδετερότητα επιλέγουν οι CEOs στην Ελλάδα αναφορικά με το αν είναι απαραίτητη μια ισχυρή κυβερνοστρατηγική για την καλλιέργεια εμπιστοσύνης στα βασικά ενδιαφερόμενα μέρη, ενώ στο εξωτερικό οι τάσεις εμφανίζονται πιο θετικές. Σύγκλιση απόψεων υπάρχει σε τοπικό και διεθνές επίπεδο στην άποψη ότι μια από τις μεγαλύτερες ευθύνες του CEO είναι η προστασία των δεδομένων των πελατών, η οποία μπορεί να λειτουργήσει ως βάση για την αύξηση της πελατειακής εισροής στο μέλλον σε ποσοστό 64% και 59% αντίστοιχα. Σχετικά με τις επενδύσεις που έχουν κάνει οι ελληνικές επιχειρήσεις για την προσωποποιημένη εμπειρία των πελατών τους, η πλειοψηφία των Ελλήνων CEOs αναγνωρίζουν ότι προσφέρουν οφέλη ανάπτυξης σε ποσοστό 60%, το οποίο μειώνεται δραματικά σε διεθνές επίπεδο σε ποσοστό 33%.

Ελλάδα



Κύριες χώρες

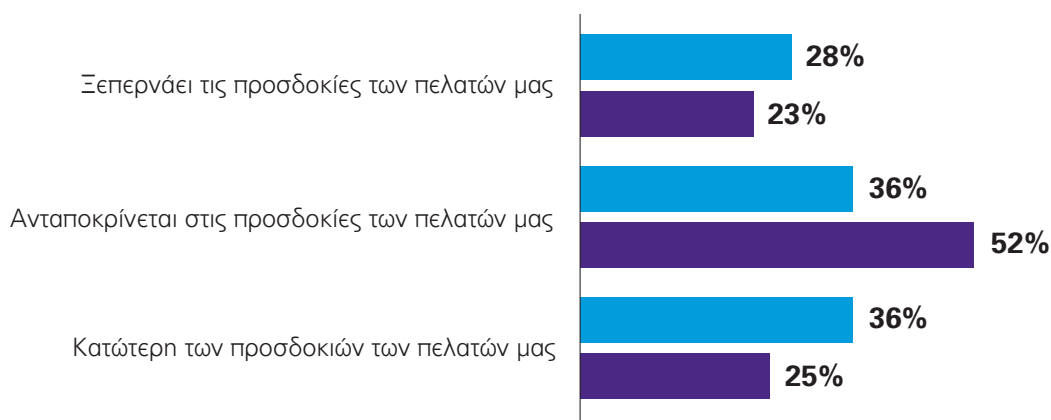


- Διαφωνώ απολύτως
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνώ ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ
- Συμφωνώ απολύτως

Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις παραπάνω δηλώσεις για τη σχέση σας με τους πελάτες σας;
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Οι αντιλήψεις των CEOs για την απόδοση της εταιρείας τους όσον αφορά την εκπλήρωση των προσδοκιών των πελατών τους για μια «προσωποποιημένη» εμπειρία

Στο ερώτημα πόσο πιστεύουν ότι ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πελατών για προσωποποιημένη εμπειρία οι CEOs από τις κύριες χώρες απάντησαν θετικά σε ποσοστό 52%, το οποίο μειώνεται σε 36% στην Ελλάδα.

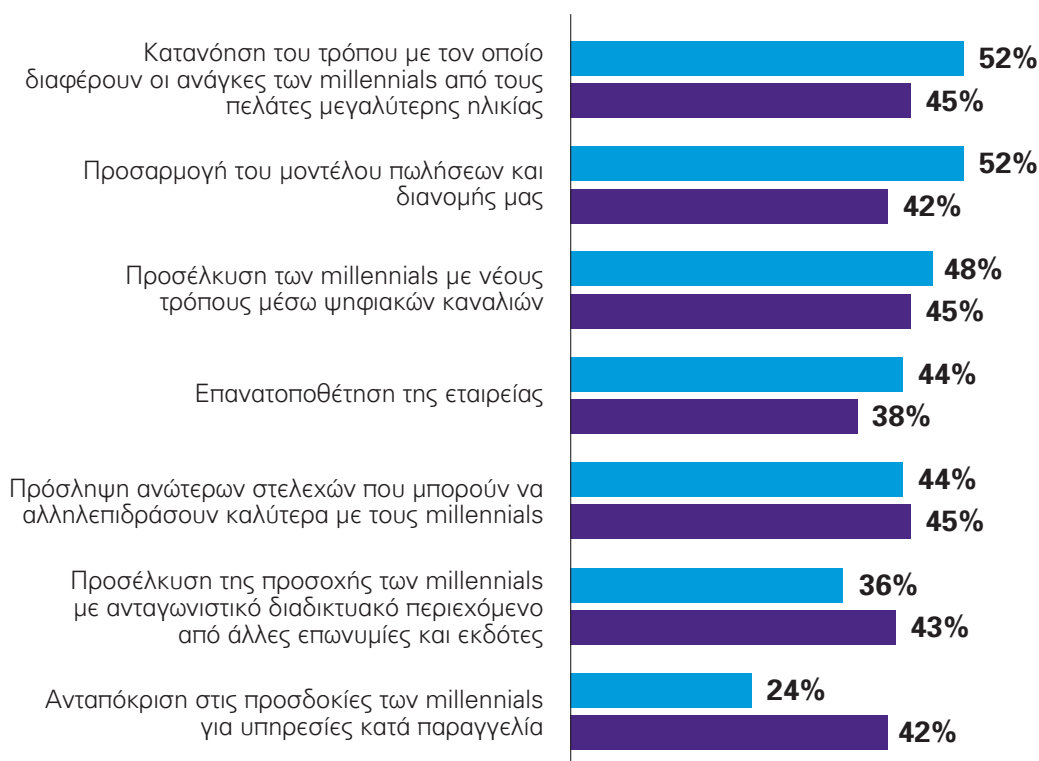


■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Που θα κατατάσσετε την απόδοση της εταιρείας σας όσον αφορά την εκπλήρωση των προσδοκιών των πελατών σας για μια «προσωποποιημένη» εμπειρία (π.χ. Τα προϊόντα, οι υπηρεσίες και το marketing εξατομικεύονται σε μεγάλο βαθμό με βάση τις ξεχωριστές ανάγκες και επιθυμίες των πελατών); Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

Οι μεγαλύτερες προκλήσεις για την κάλυψη των αναγκών των millennials πελατών των εταιρειών

Σύμφωνα με τις ελληνικές και διεθνείς τάσεις οι μεγαλύτερες προκλήσεις αναφορικά στην κάλυψη των αναγκών των millennials πελατών αφορούν πρώτα την κατανόηση της διαφορετικότητας των αναγκών από πελάτες μεγαλύτερης ηλικίας, την προσαρμογή μοντέλου πωλήσεων και διανομής, τη συμμετοχή (και επιρροή) τους στα ψηφιακά κανάλια, καθώς και την προσέλκυση της προσοχής τους με ανταγωνιστικό διαδικτυακό περιεχόμενο. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η άποψη ότι οι CEOs επιθυμούν να προσλαμβάνουν ανώτερα στελέχη, τα οποία μπορούν να αλληλεπιδράσουν καλύτερα με τους millennials (σε ποσοστό 45%), ενώ παράλληλα σε διεθνές επίπεδο οι CEOs εμφανίζονται πιο σίγουροι (42%) αναφορικά με την ανταπόκριση των εταιρειών τους στις προσδοκίες των millennials σχετικά με υπηρεσίες που αφορούν παραγγελίες έναντι των Ελλήνων, οι οποίοι απάντησαν θετικά σε ποσοστό μόλις 24%.



■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Ποιες από τις παραπάνω αποτελούν τις μεγαλύτερες προκλήσεις για την εταιρεία σας στην κάλυψη των αναγκών των millennials πελατών (όσων είναι γεννημένοι μεταξύ του 1980 και του 2000);
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

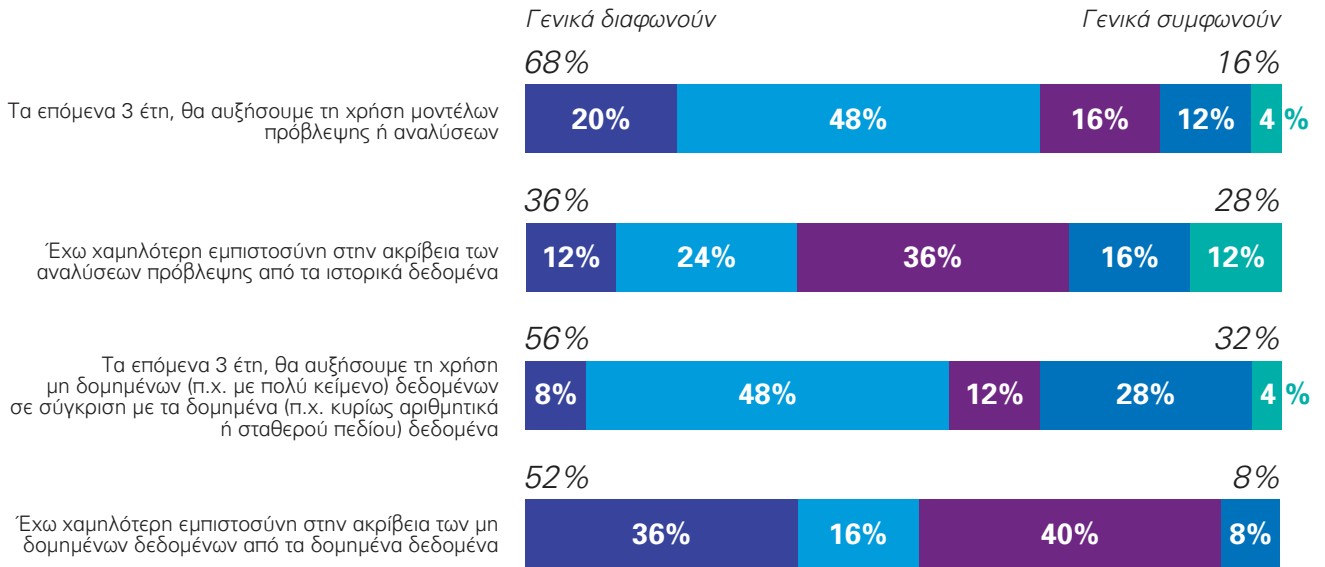


Εμπιστοσύνη στη λήψη αποφάσεων

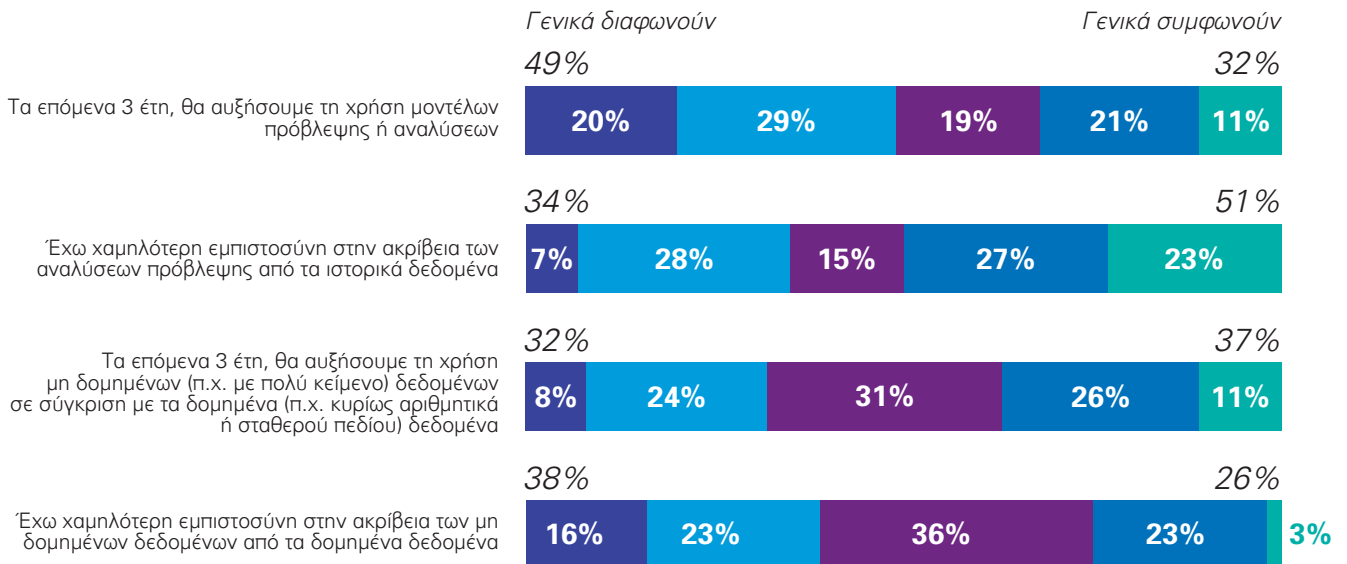
Ο βαθμός στον οποίο οι CEOs συμφωνούν ή διαφωνούν με δηλώσεις για τα δεδομένα στα οποία βασίζονται για τη λήψη αποφάσεων

Η πλειοψηφία των Ελλήνων CEOs δεν προβλέπει αύξηση της χρήσης των μοντέλων πρόβλεψης ή αναλύσεων για τα επόμενα 3 χρόνια και σε διεθνές επίπεδο το ποσοστό αυτό μοιράζεται στο 49% των ερωτηθέντων. Σχετικά με το είδος των δεδομένων στην Ελλάδα υπάρχει αμοιβαία εμπιστοσύνη στα ποιοτικά και ποσοτικά δεδομένα σε ποσοστό 52% ενώ το αντίστοιχο ποσοστό σε διεθνές επίπεδο είναι 38%.

Ελλάδα



Κύριες χώρες



- Διαφωνώ απολύτως
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνώ ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ
- Συμφωνώ απολύτως

Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις παραπάνω δηλώσεις για τα δεδομένα στα οποία βασίζεστε για τη λήψη αποφάσεων; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

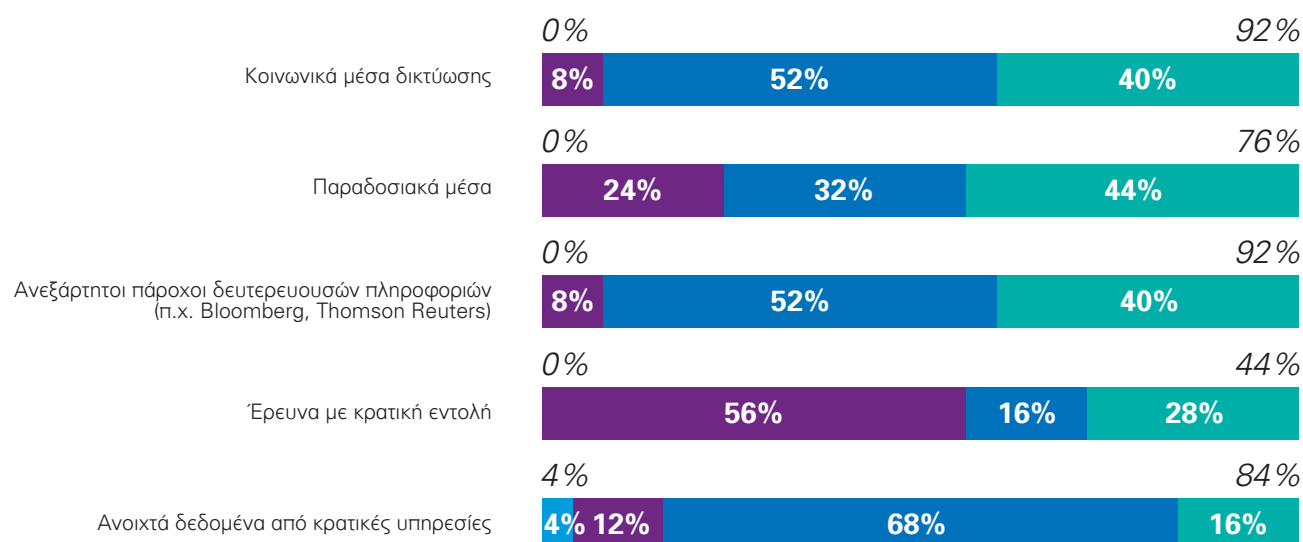
Επίπεδο εμπιστοσύνης για κάθε μία από τις παρακάτω πηγές δεδομένων πάνω στα οποία βασίζονται οι στρατηγικές αποφάσεις των CEOs

Η συντριπτική πλειοψηφία των CEOs στην Ελλάδα (92%) βασίζουν τις στρατηγικές αποφάσεις τους στα ανεξάρτητα μέσα πληροφοριών όπως το Bloomberg, αλλά και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, αφήνοντας πίσω τα παραδοσιακά μέσα. Στο εξωτερικό φαίνεται να υπάρχει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στα παραδοσιακά μέσα (77%), αλλά παρ' όλα αυτά η πρώτη επιλογή είναι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (81%) και ακολουθούν τα ανεξάρτητα μέσα (73%).

Ελλάδα

Γενικά χαμηλή εμπιστοσύνη

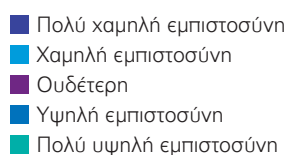
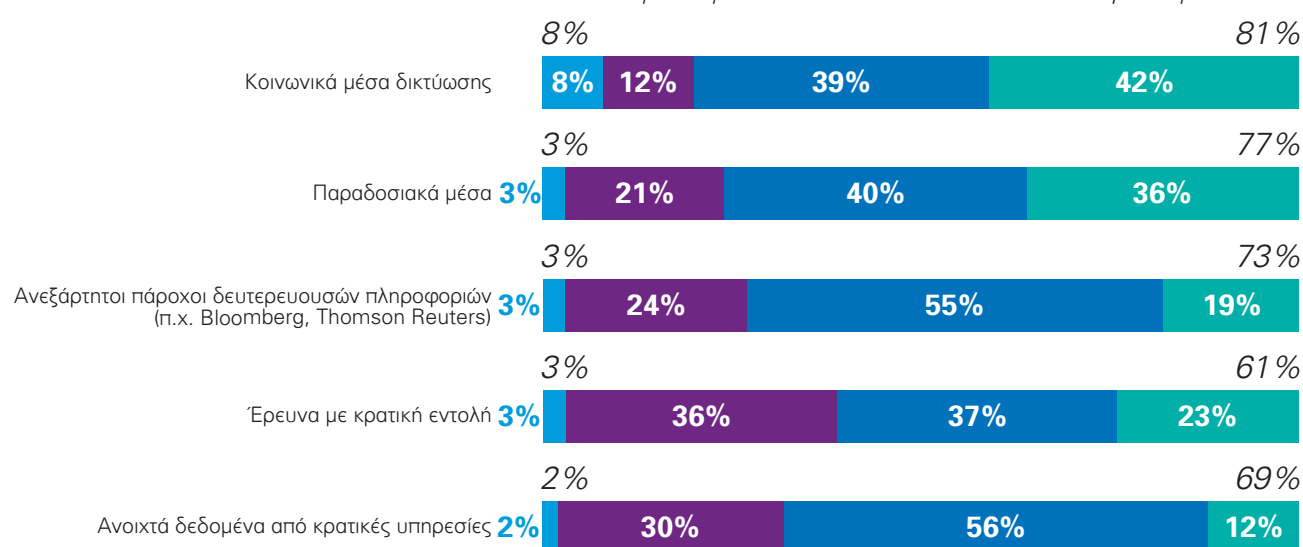
Γενικά υψηλή εμπιστοσύνη



Κύριες χώρες

Γενικά χαμηλή εμπιστοσύνη

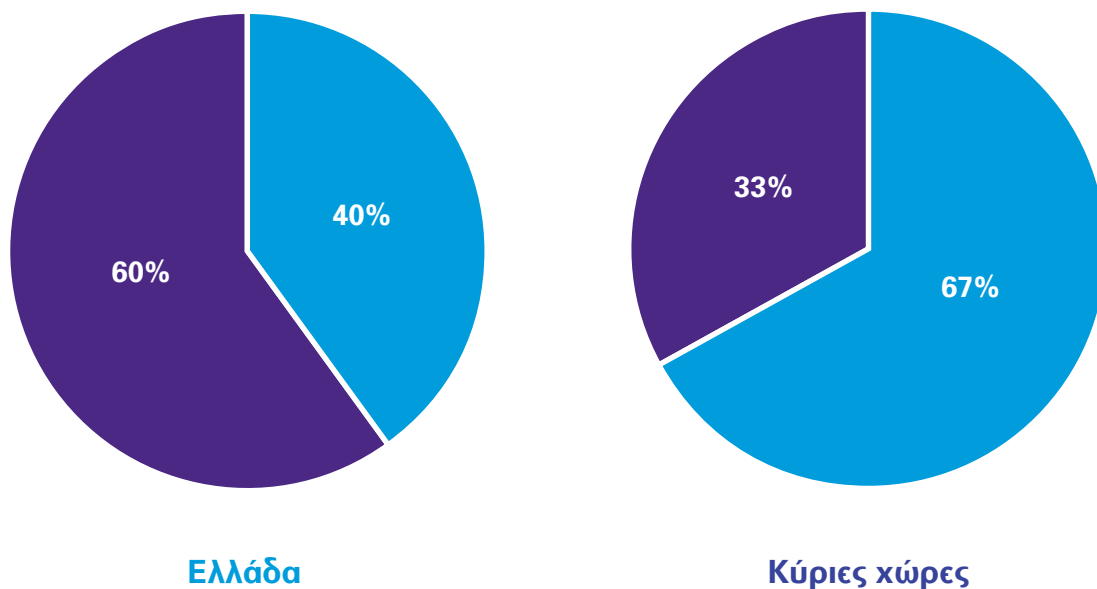
Γενικά υψηλή εμπιστοσύνη



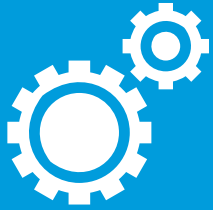
Ερώτηση: Ποιο είναι το επίπεδο εμπιστοσύνης που έχετε σε κάθε μία από τις παραπάνω πηγές δεδομένων όταν λαμβάνετε στρατηγικές αποφάσεις; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Σε τι ποσοστό τα τελευταία 3 έτη οι CEOs έχουν παραβλέψει τα συμπεράσματα των μοντέλων ανάλυσης δεδομένων ή των υπολογιστικών μοντέλων επειδή ήταν αντίθετα στη δική τους εμπειρία ή διαίσθηση

Παρά την εμπιστοσύνη στα δεδομένα που αναφέρθηκε νωρίτερα, το 67% των CEOs από τις κύριες συμμετέχουσες χώρες δεν έχουν διστάσει να παραβλέψουν συμπεράσματα μοντέλων ανάλυσης αν ένιωθαν ότι δεν συμβάδισαν με τη διαίσθηση ή την εμπειρία τους, ενώ στην Ελλάδα οι CEOs φαίνεται να δείχνουν μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στα μοντέλα ανάλυσης δεδομένων με ποσοστό 60% να λαμβάνουν υπ' όψιν τα συμπεράσματά τους.



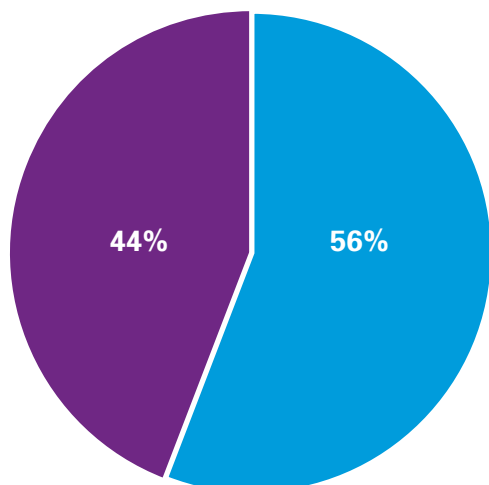
Ερώτηση: Αν θυμηθείτε κρίσιμες αποφάσεις που λάβατε τα τελευταία 3 έτη, έχετε παραβλέψει συμπεράσματα που σας παρείχαν μοντέλα ανάλυσης δεδομένων/ υπολογιστικά μοντέλα επειδή ήταν αντίθετα στη δική σας εμπειρία/διαίσθηση; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)



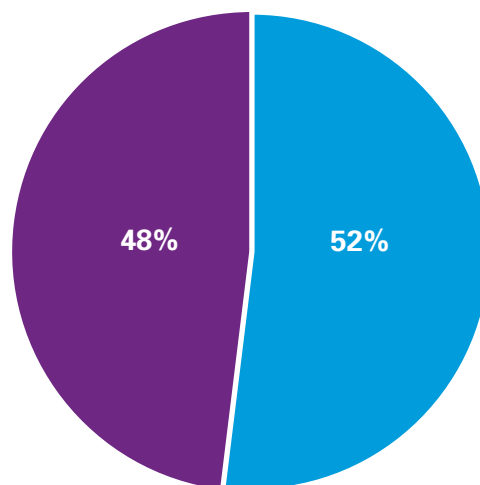
Ψηφιακό ανθρώπινο δυναμικό

Η προσέγγιση της εταιρείας στις προσλήψεις προσωπικού με νέες ικανότητες

Παρ' όλο που οι εταιρείες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό εμφανίζονται «μοιρασμένες», προτεραιότητα δίνεται πρώτα στην επίτευξη των στόχων ανάπτυξης και ύστερα στην πρόσληψη προσωπικού με νέες δεξιότητες.



Ελλάδα



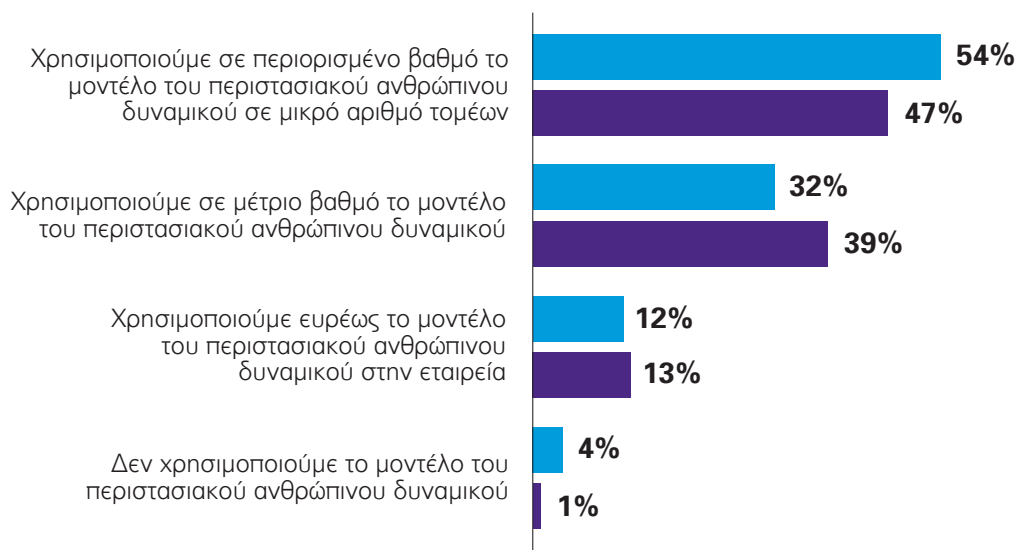
Κύριες χώρες

- Περιμένουμε να επιτύχουμε συγκεκριμένους στόχους ανάπτυξης πριν προσλάβουμε προσωπικό με νέες δεξιότητες
- Προσλαμβάνουμε προσωπικό με νέες δεξιότητες - ανεξάρτητα από τους στόχους μελλοντικής ανάπτυξης

Ερώτηση: Ποιο από τα παραπάνω περιγράφει καλύτερα την προσέγγιση της εταιρείας σας στις προσλήψεις προσωπικού με νέες ικανότητες;
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Χρήση περιστασιακού ανθρώπινου δυναμικού

Στην Ελλάδα το 54% των ερωτηθέντων δηλώνει ότι χρησιμοποιεί σε περιορισμένο βαθμό συνεργάτες μερικής απασχόλησης, και στο εξωτερικό το ποσοστό αυτό βρίσκεται στο 47%. Οι προκλήσεις όμως οι οποίες προκύπτουν από αυτού του είδους τη συνεργασία μένουν κοινές και αφορούν στη δυσκολία εναρμόνισης με την κουλτούρα της εταιρείας, την αβεβαιότητα σχετικά με την κυριότητα της πνευματικής ιδιοκτησίας καθώς και τους κινδύνους, οι οποίοι σχετίζονται με τις ανταλλαγές δεδομένων και πληροφορίας.



Προκλήσεις



Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό χρησιμοποιεί η εταιρεία σας το μοντέλο του περιστασιακού ανθρώπινου δυναμικού (π.χ. ελεύθερους επαγγελματίες, εξωτερικούς συνεργάτες, εργαζομένους βάσει προσωρινής σύμβασης, ανεξάρτητους εργολάβους) σήμερα για να διασφαλίσει ότι έχει στη διάθεσή της τις κατάλληλες ικανότητες;

Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

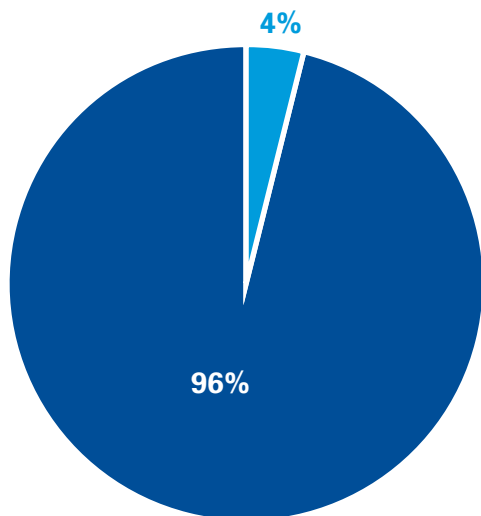
Ερώτηση: Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις όταν βασίζεστε στο μοντέλο του περιστασιακού ανθρώπινου δυναμικού; (Όλοι όσοι χρησιμοποιούν περιστασιακό εργατικό δυναμικό).

Μέγεθος δειγμάτων: 24 (Ελλάδα) και 1 291 (κύριες χώρες)

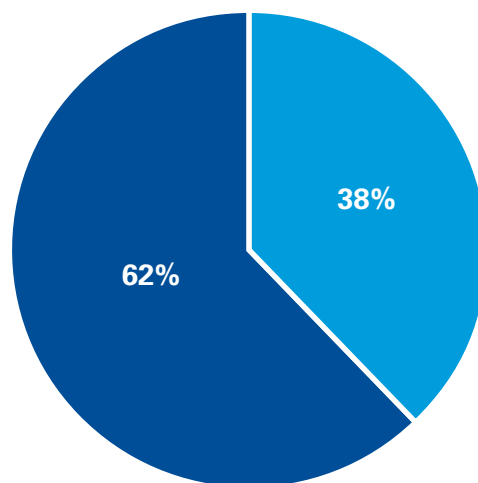
■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Η πιο πιθανή επίδραση της τεχνητής νοημοσύνης (TN) και των τεχνολογιών ρομποτικής στις εταιρείες τα επόμενα 3 χρόνια

Αισιόδοξοι είναι οι CEOs στην Ελλάδα, αφού η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτηθέντων (96%) πιστεύει ότι η τεχνητή νοημοσύνη θα δημιουργήσει περισσότερες θέσεις εργασίας από ότι θα καταργήσει, ενώ το ποσοστό αυτό στις κύριες χώρες είναι 62%. Αναφορικά με την εφαρμογή της το 52% των CEOs πανελλαδικά βρίσκεται σε πιλοτική/δοκιμαστική φάση, ενώ το 51% των ερωτηθέντων διεθνώς έχουν ξεκινήσει την εφαρμογή σε συγκεκριμένες διεργασίες.



Ελλάδα

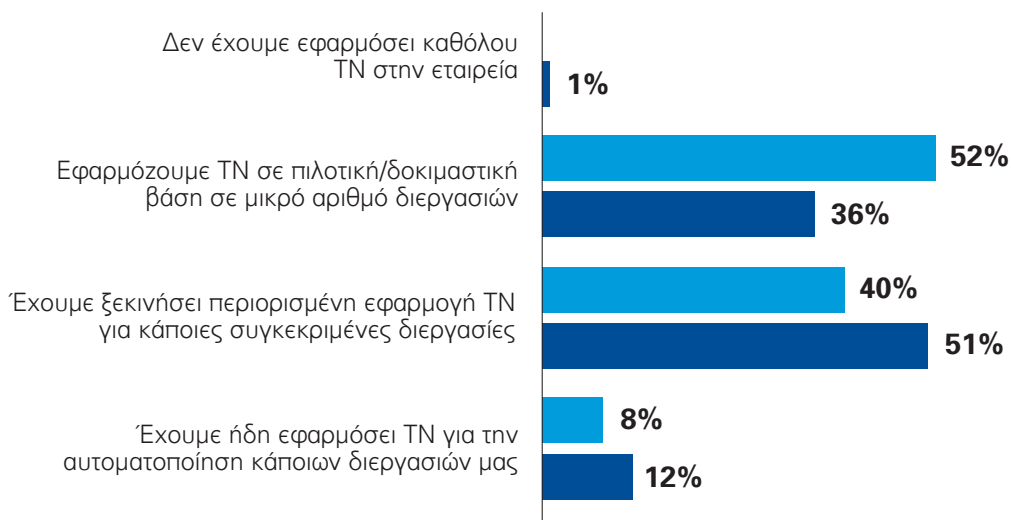


Κύριες χώρες

■ Θα καταργήσει περισσότερες θέσεις εργασίας από ότι θα δημιουργήσει

■ Θα δημιουργήσει περισσότερες θέσεις εργασίας από ότι θα καταργήσει

Η εφαρμογή της τεχνητής νοημοσύνης στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών της εταιρείας



■ Ελλάδα

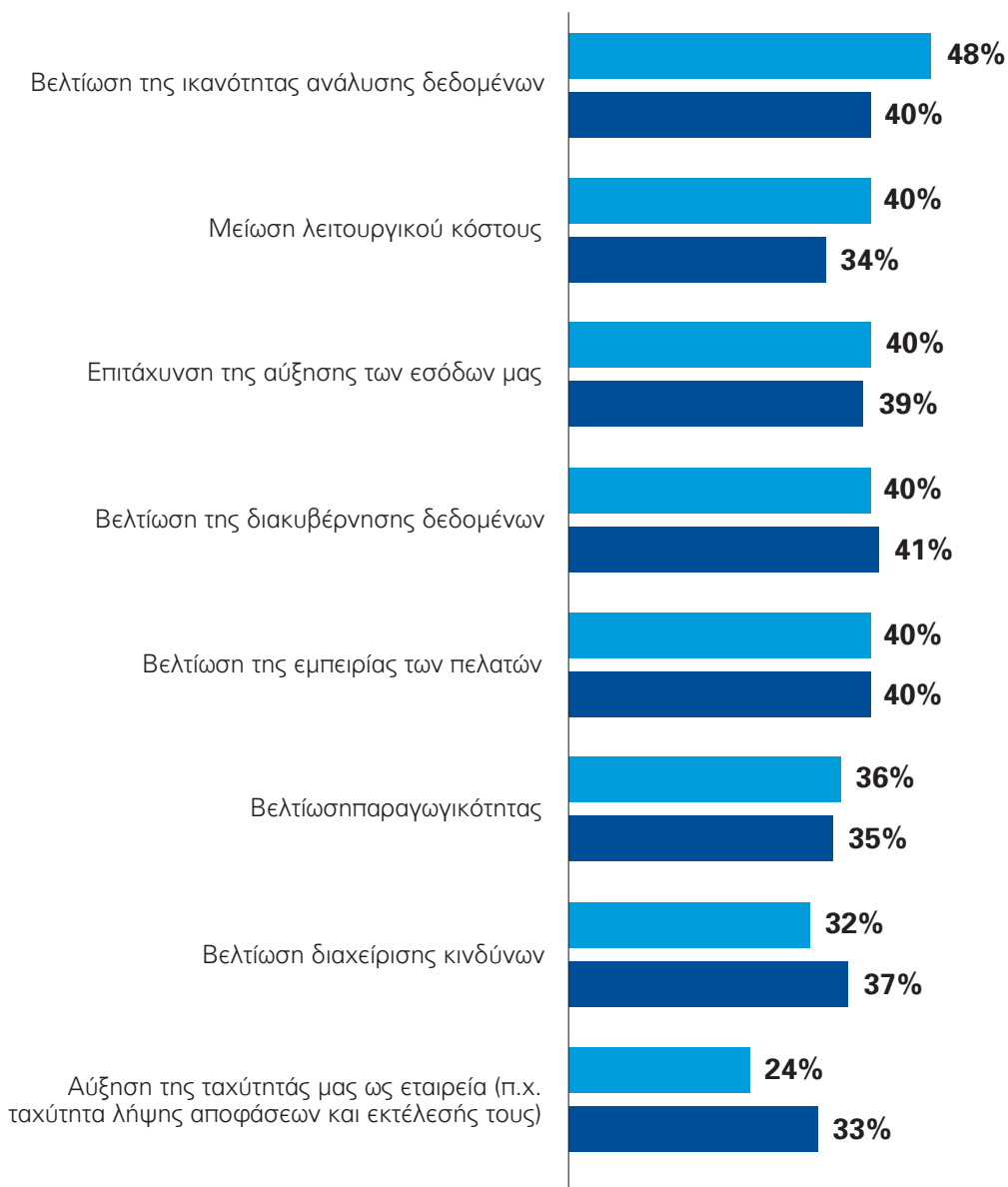
■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Τα επόμενα 3 χρόνια, ποια από τις παραπάνω είναι η πιο πιθανή επίδραση της τεχνητής νοημοσύνης και των τεχνολογιών ρομποτικής στην εταιρεία σας; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποιο από τα παραπάνω περιγράφει καλύτερα την εφαρμογή από την εταιρεία σας της τεχνητής νοημοσύνης στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών της σήμερα; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Αυτά θα είναι τα μεγαλύτερα οφέλη των εταιρειών από τη χρήση τεχνητής νοημοσύνης τα επόμενα 3 χρόνια

Από τα μεγαλύτερα οφέλη χρήσης της τεχνητής νοημοσύνης είναι η βελτίωση ικανότητας ανάλυσης δεδομένων (48%) ενώ ακολουθούν σε ποσοστό 40% η μείωση στα λειτουργικά κόστη, η επιτάχυνση αύξησης των εσόδων και η βελτίωση διακυβέρνησης δεδομένων, και η βελτίωση της εμπειρίας των πελατών. Αξιοσημείωτο είναι ότι κανένας δεν απέκλεισε τη χρήση τεχνητής νοημοσύνης για τα επόμενα 3 χρόνια στην εταιρεία του.



■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Ποια αναμένετε ότι θα είναι τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα για την εταιρεία σας από την τεχνητή νοημοσύνη τα επόμενα 3 χρόνια; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)



Επένδυση στα οικοσυστήματα

Βαθμός στον οποίο συμφωνούν ή διαφωνούν οι CEOs με δηλώσεις για τις εμπειρίες τους από τη συνεργασία τους με τρίτες εταιρείες

Στο εξωτερικό βαρύτητα δίνεται στη σύμπτωση της εταιρικής κουλτούρας, προκειμένου να επιτευχθούν συνεργασίες, ενώ στην Ελλάδα εμφανίζεται μεγαλύτερη ευελιξία στην αποδοχή της διαφορετικότητας. Έτσι το 49% δηλώνει ότι στο παρελθόν έχει επανεξετάσει συνεργασία λόγω διαφορετικής κουλτούρας και σκοπού, ενώ οι ελληνικές επιχειρήσεις διαφώνησαν ότι αυτό αποτελεί εμπόδιο συνεργασίας σε ποσοστό 64%.

Ελλάδα

Γενικά διαφωνούν

Γενικά συμφωνούν

64%

36%

Στο παρελθόν, είχαμε επανεξετάσει μια συνεργασία με τρίτο μέρος η οποία θα βοηθούσε στην ανάπτυξή μας επειδή το τρίτο μέρος δεν ταίριαζε με τη φιλοσοφία και τον σκοπό της εταιρείας μας



40%

40%

Ο μόνος τρόπος για την εταιρεία μας να κερδίσει την ευελιξία που χρειάζεται είναι να αυξήσει τη χρήση των συνεργασιών με τρίτους



56%

4%

Αν επικεντρωθούμε υπερβολικά στην οργανική ανάπτυξη σε βάρος της αύξησης των συνεργασιών με τρίτους, πιστεύω ότι η εταιρεία μας θα δυσκολευθεί να είναι ανταγωνιστική στο μέλλον



Κύριες χώρες

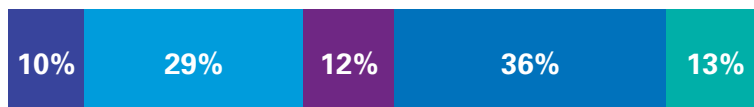
Γενικά διαφωνούν

Γενικά συμφωνούν

38%

49%

Στο παρελθόν, είχαμε επανεξετάσει μια συνεργασία με τρίτο μέρος η οποία θα βοηθούσε στην ανάπτυξή μας επειδή το τρίτο μέρος δεν ταίριαζε με τη φιλοσοφία και τον σκοπό της εταιρείας μας



25%

53%

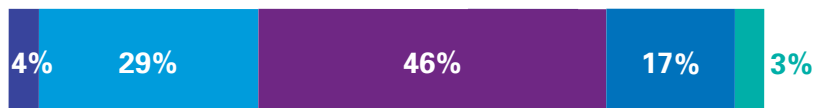
Ο μόνος τρόπος για την εταιρεία μας να κερδίσει την ευελιξία που χρειάζεται είναι να αυξήσει τη χρήση των συνεργασιών με τρίτους



33%

20%

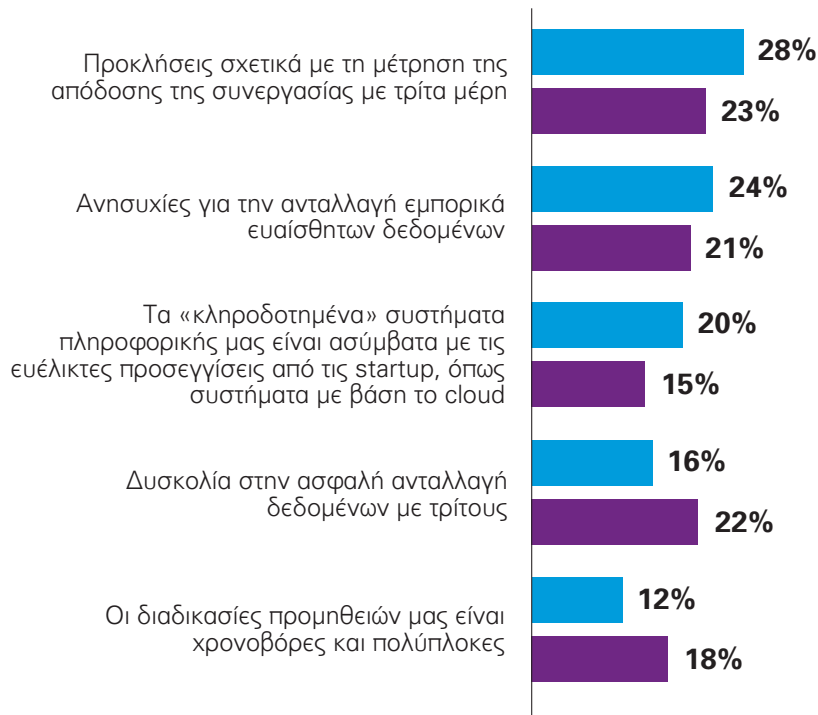
Αν επικεντρωθούμε υπερβολικά στην οργανική ανάπτυξη σε βάρος της αύξησης των συνεργασιών με τρίτους, πιστεύω ότι η εταιρεία μας θα δυσκολευθεί να είναι ανταγωνιστική στο μέλλον



- Διαφωνώ απολύτως
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνώ ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ
- Συμφωνώ απολύτως

Ερώτηση: Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις παραπάνω δηλώσεις για τις εμπειρίες της εταιρείας σας από τη συνεργασία με τρίτες εταιρείες; Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Ποιο αναδείχθηκε το μεγαλύτερο εμπόδιο για τις εταιρείες στην άντληση αξίας από τα δίκτυα τρίτων



■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Ποια από τις παραπάνω προκλήσεις αποτελεί το μεγαλύτερο εμπόδιο στην άντληση αξίας από δίκτυα τρίτων για την εταιρεία σας;
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1 300 (κύριες χώρες)

Ερωτήσεις επιλογής συμμετεχόντων και δημογραφικών στοιχείων

Ερωτήσεις επιλογής συμμετεχόντων

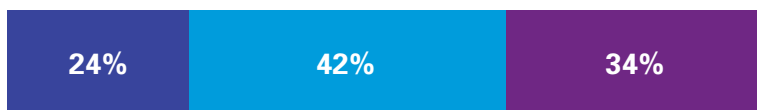
Έσοδα της εταιρείας κατά το πιο πρόσφατο οικονομικό έτος

Κλάδος

Ελλάδα



Κύριες χώρες



■ US\$ 500 εκατ. μέχρι US\$ 999 εκατ.

■ US\$ 1 δις μέχρι 9,9 δις

■ US\$ 10 δις ή περισσότερο

Μεταβολή στα έσοδα της εταιρείας κατά το πιο πρόσφατο οικονομικό έτος σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος

Ελλάδα



Κύριες χώρες



■ Μειώθηκε

■ Παρέμεινε

■ Αυξήθηκε



■ Ελλάδα

■ Κύριες χώρες

Ερώτηση: Ποια ήταν τα έσοδα της εταιρείας σας (US\$) κατά το πιο πρόσφατο οικονομικό έτος της;

Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποια ήταν η μεταβολή των εσόδων της εταιρείας σας κατά το πιο πρόσφατο οικονομικό έτος σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος;

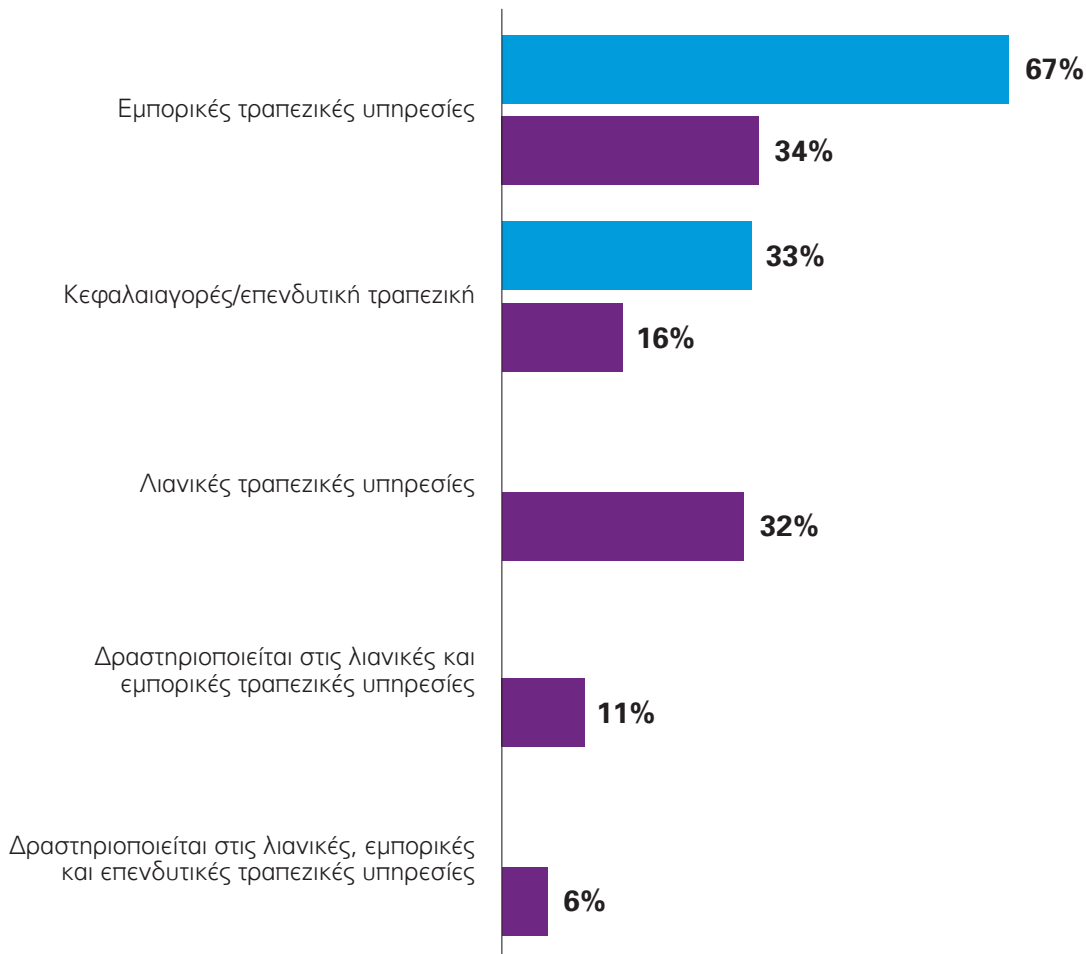
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Ποια από τα παρακάτω περιγράφουν καλύτερα τον κλάδο σας;

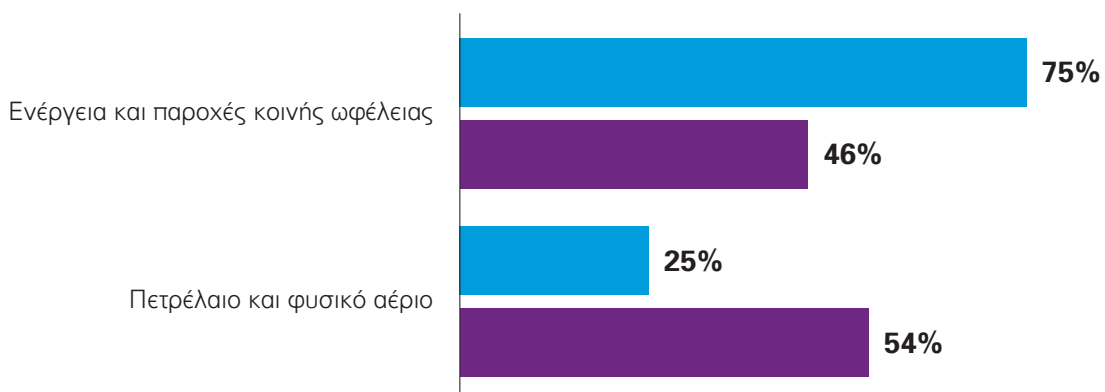
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

Ερωτήσεις επιλογής

Επιμέρους τομέας τραπεζικών υπηρεσιών



Επιμέρους τομέας ενέργειας

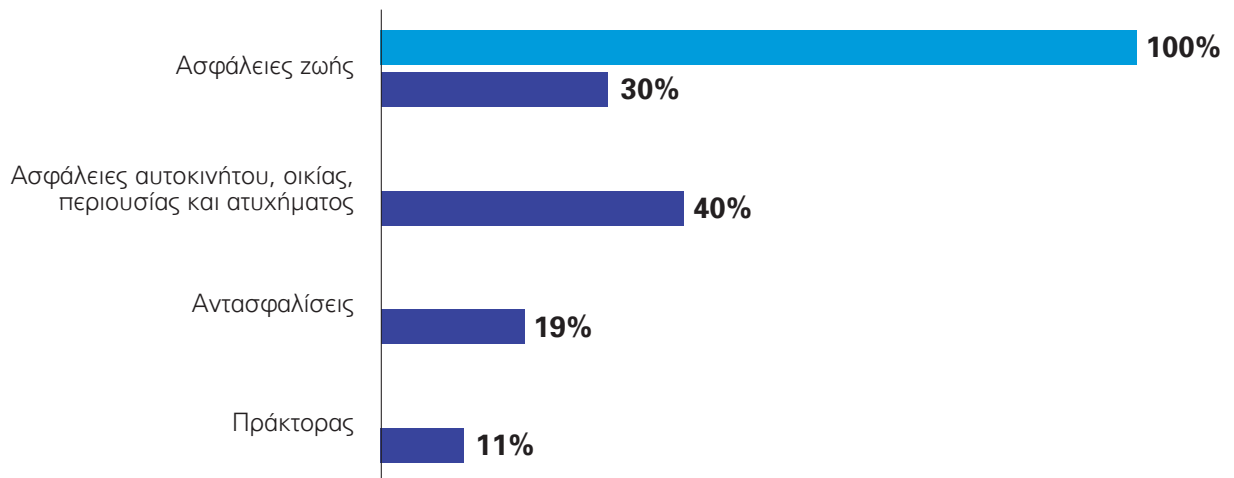


Ερώτηση: Σε ποιον συγκεκριμένο επιμέρους τομέα του κλάδου βιοεπιστημών δραστηριοποιείται η εταιρεία σας; (Όλοι όσοι δραστηριοποιούνται στις βιοεπιστήμες)
Μέγεθος δειγμάτων: 3 (Ελλάδα) και 109 (κύριες χώρες)

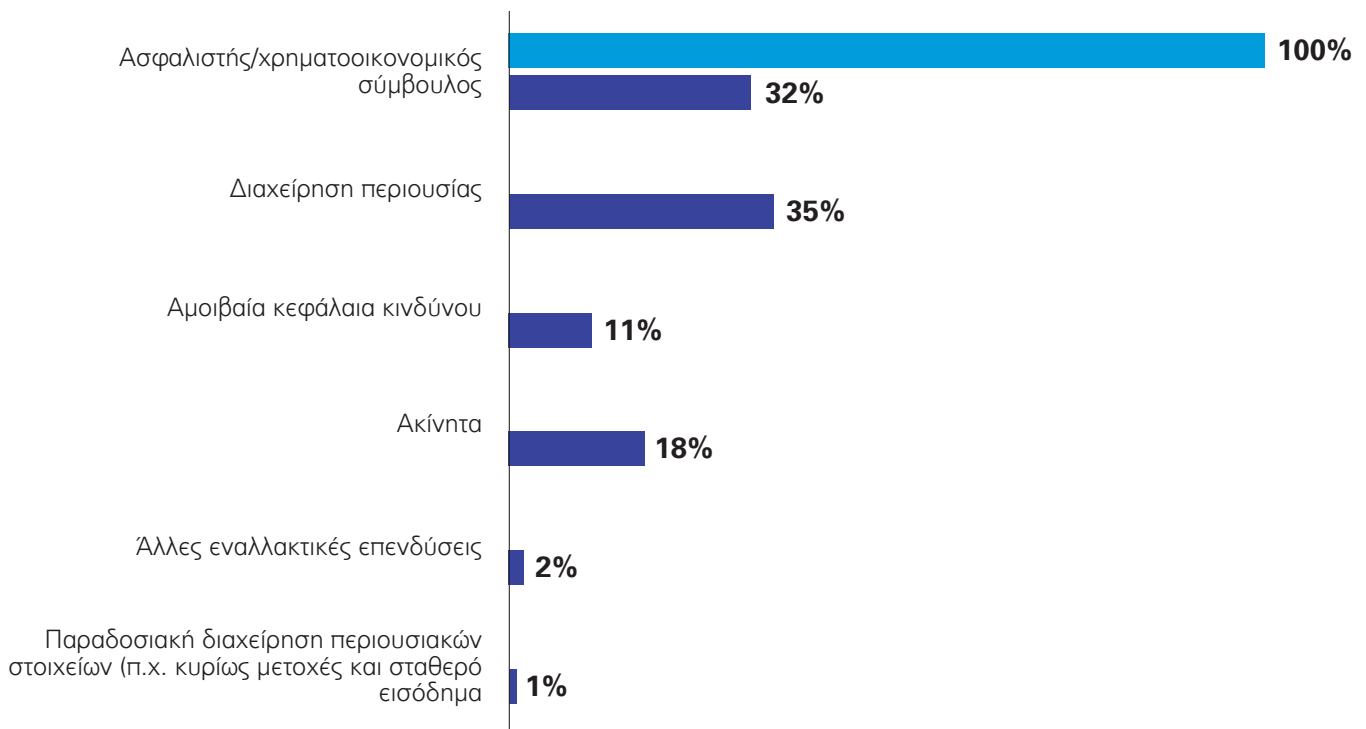
Ερώτηση: Σε ποιον συγκεκριμένο επιμέρους τομέα του κλάδου μεταποίησης δραστηριοποιείται η εταιρεία σας; (Όλοι όσοι δραστηριοποιούνται στις μεταποιήσεις).
Μέγεθος δειγμάτων: 1 (Ελλάδα) και 180 (κύριες χώρες)

■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Επιμέρους τομέας ασφαλιστικών υπηρεσιών



Επιμέρους τομέας διαχείρισης στοιχείων ενεργητικού

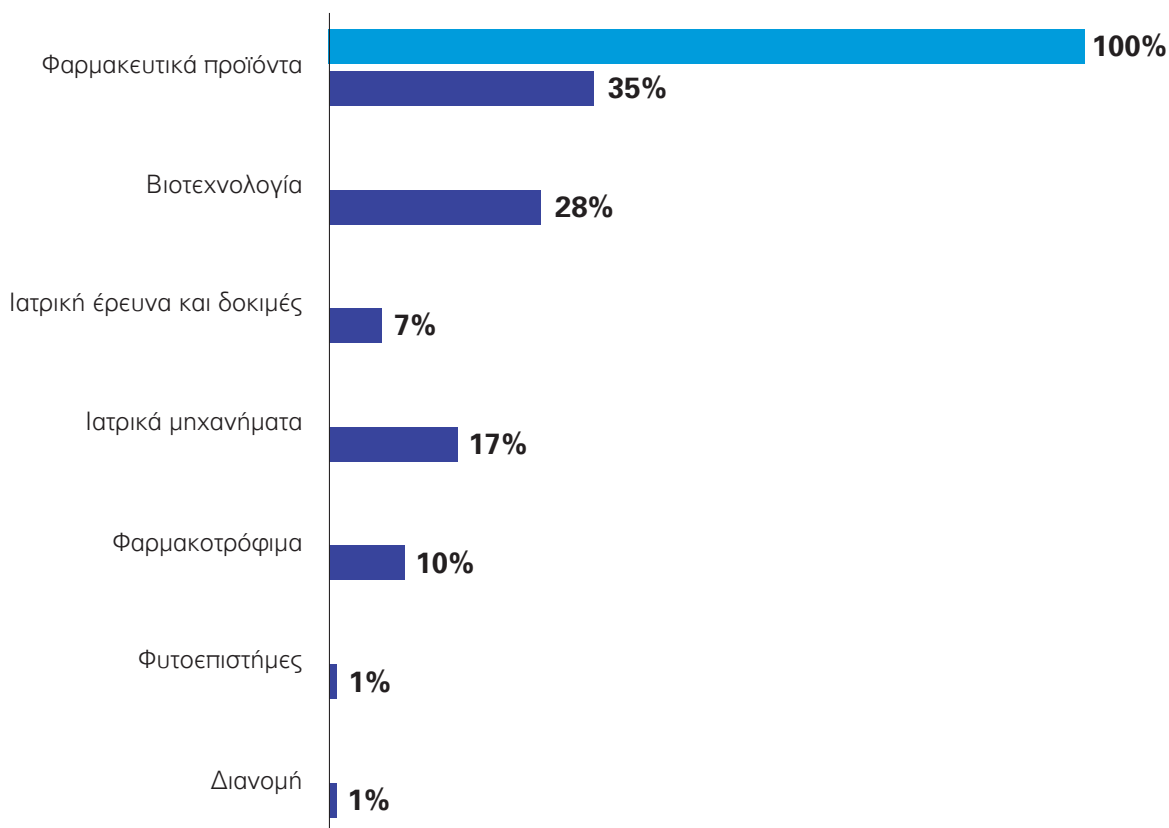


Ερώτηση: Σε ποιον συγκεκριμένο επιμέρους τομέα του κλάδου ενέργειας δραστηριοποιείται η εταιρεία σας; (Όλοι όσοι δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσσεις).
Μέγεθος δειγμάτων: 1 (Ελλάδα) και 113 (κύριες χώρες)

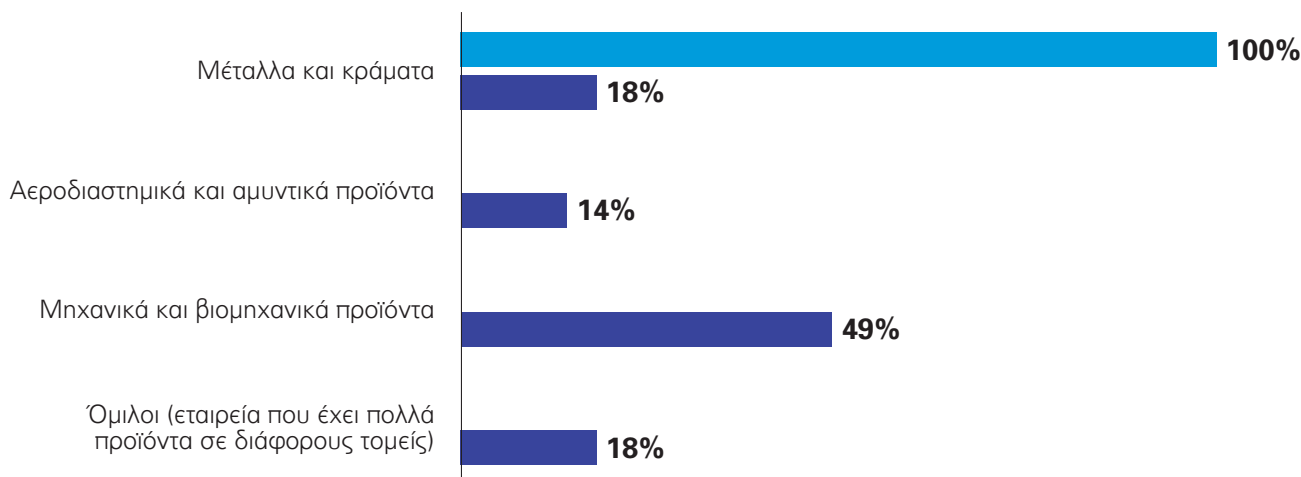
Ερώτηση: Σε ποιον συγκεκριμένο επιμέρους τομέα του κλάδου διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων δραστηριοποιείται η εταιρεία σας; (Όλοι όσοι δραστηριοποιούνται στη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων).
Μέγεθος δειγμάτων: 1 (Ελλάδα) και 88 (κύριες χώρες)

■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Επιμέρους τομέας βιοεπιστημών



Επιμέρους τομέας μεταποίησης



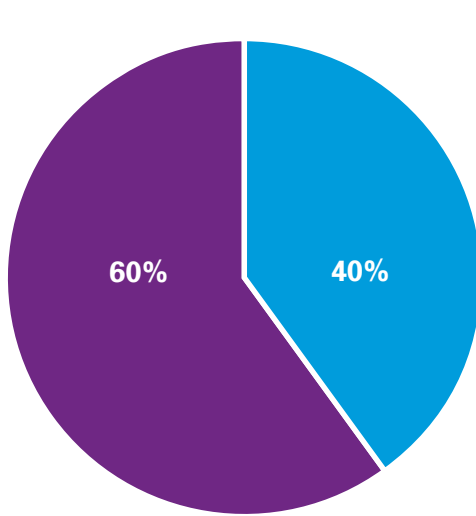
Ερώτηση: Σε ποιον συγκεκριμένο επιμέρους τομέα του κλάδου βιοεπιστημών δραστηριοποιείται η εταιρεία σας; (Όλοι όσοι δραστηριοποιούνται στις βιοεπιστήμες)
Μέγεθος δειγμάτων: 3 (Ελλάδα) και 109 (κύριες χώρες)

Ερώτηση: Σε ποιον συγκεκριμένο επιμέρους τομέα του κλάδου μεταποίησης δραστηριοποιείται η εταιρεία σας; (Όλοι όσοι δραστηριοποιούνται στις μεταποιήσεις).
Μέγεθος δειγμάτων: 1 (Ελλάδα) και 180 (κύριες χώρες)

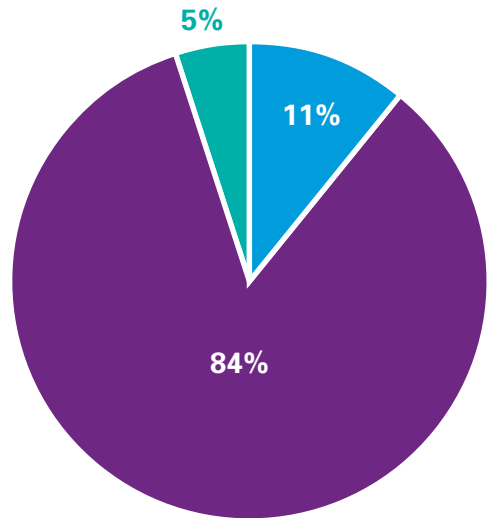
■ Ελλάδα
■ Κύριες χώρες

Δημογραφικές ερωτήσεις

Κατά πόσο οι αμοιβές το τελευταίο οικονομικό έτος συνδέονταν συγκεκριμένα με την ανάπτυξη



Ελλάδα



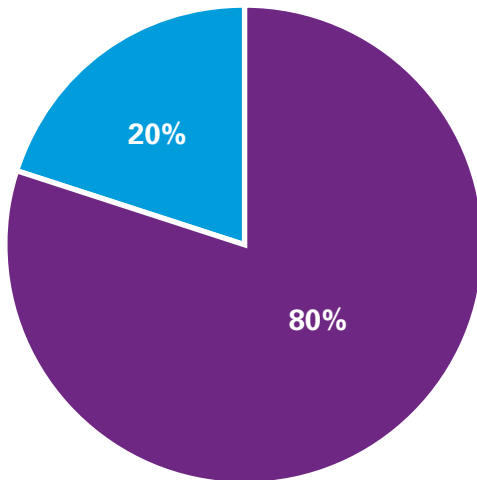
Κύριες χώρες

- Προτιμώ να μην πω
- Όχι
- Ναι

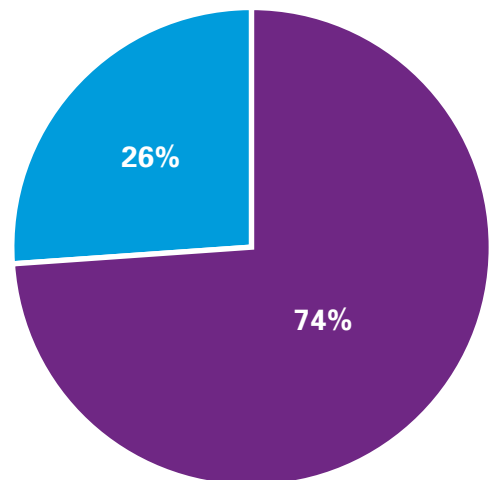
Ερώτηση: Η δική σας προσωπική αμοιβή κατά το τελευταίο οικονομικό έτος ήταν συνδεδεμένη συγκεκριμένα με την ανάπτυξη;

Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

Ποια μέτρα απόδοσης χρησιμοποιούνται για να καθορίσουν τα χρηματικά bonus



Ελλάδα



Κύριες χώρες

- Τόσο οικονομικά όσο και μη οικονομικά μέτρα
- Κυρίως οικονομική απόδοση

Ερώτηση: Ποια μέτρα απόδοσης χρησιμοποιήθηκαν για να καθορίσουν το χρηματικό σας bonus; (Όλοι όσων η αμοιβή το τελευταίο οικονομικό έτος ήταν συνδεδεμένη ειδικά με την ανάπτυξη).

Μέγεθος δειγμάτων: 15 (Ελλάδα) και 1096 (κύριες χώρες)

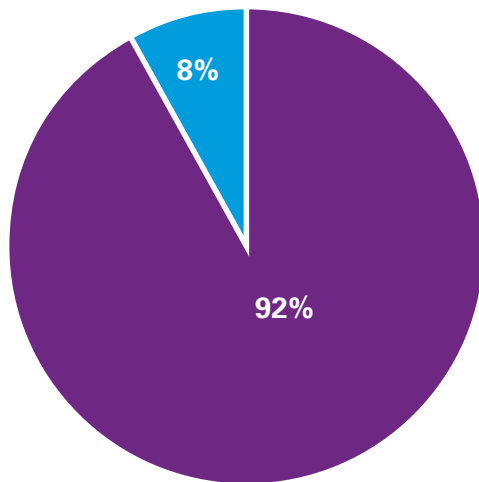
Χρόνος θητείας ως CEO στην τωρινή εταιρεία

Μέσος αριθμός ετών

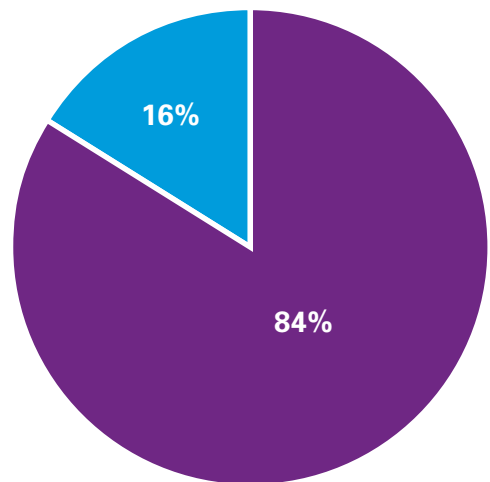


Ερώτηση: Πόσο καιρό είστε CEO στην τωρινή σας εταιρεία;
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

Φύλο



Ελλάδα



Κύριες χώρες

- Γυναίκες
- Άνδρες

Ερώτηση: Ποιο είναι το φύλο σας;
Μέγεθος δειγμάτων: 25 (Ελλάδα) και 1300 (κύριες χώρες)

KPMG

ΑΘΗΝΑ

Στρατηγού Τόμπρα 3
153 42 Αγία Παρασκευή
Τηλ: 210 6062100
Fax: 210 6062111

Μεσογείων 400B
153 42 Αγία Παρασκευή
Τηλ: 211 1815600

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

N. Κουντουριώτου 2
546 25 Θεσσαλονίκη
Τηλ: 2310 550915
Fax: 2310 543670

e-mail: info@kpmg.gr

kpmg.com/gr