

Lünendonk®-Studie 2009

Führende IT-Beratungs-, IT-Service- und Standard-Software-Unternehmen in Deutschland – mit Sonderkapiteln zu Business Innovation/Transformation Partner (BITP) und Business Intelligence

Umsätze • Märkte • Strukturen • Tendenzen

Kaufbeuren, August 2009

L Ü N E N D O N K



Autoren:

Dr. Heinz Streicher, Principal Lünendonk GmbH

Thomas Lünendonk, Lünendonk GmbH

Auswertungen: Werner Weigelt, Consultant Marktforschung

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Unternehmensangaben und Berechnungen

Herausgeber und Copyright:

LÜNENDONK GmbH • Postfach 1360 • 87573 Kaufbeuren

Tel.: 0 83 41 - 9 66 36 - 0 • Fax: 0 83 41 - 9 66 36 - 66 • Internet: www.luenendonk.de

Inhaltsverzeichnis (1)

Inhaltsverzeichnis.....	3
Vorwort zur Gesamtstudie.....	10
Einleitung zur Gesamtstudie.....	15
Teil 1 Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland.....	21
Teil 1 – Kapitel 1: Der Markt für IT-Beratung und Systemintegration in Deutschland.....	26
Teil 1 – Kapitel 2: Die Veränderungen des IT-Beratungs- und Systemintegrations-Marktes.....	28
Teil 1 – Kapitel 3: Umsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	34
Teil 1 – Kapitel 4: Umsatzveränderungen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	42
Teil 1 – Kapitel 5: Umsatzprognosen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	49
Teil 1 – Kapitel 6: Inlandsumsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	57
Teil 1 – Kapitel 7: Marktanteile am Inlandsumsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	64
Teil 1 – Kapitel 8: Auslandsumsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	67
Teil 1 – Kapitel 9: Mitarbeiterzahl der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	73
Teil 1 – Kapitel 10: Veränderung der Mitarbeiterzahlen von IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen..	80
Teil 1 – Kapitel 11: Personalstruktur der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	86
Teil 1 – Kapitel 12: Ausbildung von Beratern/IT-Experten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen	90
Teil 1 – Kapitel 13: Die Suche nach qualifizierten Beratern und IT-Experten bei IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	94

Inhaltsverzeichnis (2)

Teil 1 – Kapitel 14: Pro-Kopf-Umsätze der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	97
Teil 1 – Kapitel 15: Leistungsspektrum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	108
Teil 1 – Kapitel 16: Marktsektoren der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	114
Teil 1 – Kapitel 17: Technologie- und Themen-Schwerpunkte der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	119
Teil 1 – Kapitel 18: Wettbewerber-Einschätzung der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	123
Teil 1 – Kapitel 19: Umsatzrenditen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	128
Teil 1 – Kapitel 20: Honorare der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	131
Teil 1 – Kapitel 21: Maßnahmen für das Kundenmarketing der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	134
Teil 1 – Kapitel 22: Für Kunden wichtige Eigenschaften eines IT-Beratungs-Unternehmens.....	137
Teil 1 – Kapitel 23: Vertragsformen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	140
Teil 1 – Kapitel 24: Entscheider über den Einsatz von IT-Beratung.....	145
Teil 1 – Kapitel 25: Das Verhältnis der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen zu ihren Kunden.....	151
Teil 1 – Kapitel 26: Ergebnis der Tätigkeit der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	155
Teil 1 – Kapitel 27: Welt-Umsatz international tätiger Gruppen von IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	159
Teil 1 – Kapitel 28: Potenziale für Wert- und Performance-Steigerung in den nächsten Jahren in den Kundenunternehmen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	162
Teil 1 – Kapitel 29: Höhe des Akquisitionsaufwandes der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	165
Teil 1 – Kapitel 30: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	168

Inhaltsverzeichnis (3)

Teil 1 – Kapitel 31: Einschätzung des Gesamtdienstleister-Ansatzes BITP durch IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	174
Teil 1 – Kapitel 32: Geschäft mit Kunden und Neukunden der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	178
Teil 1 – Kapitel 33: Themen und Bereiche, in denen die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen bei ihren Kunden-Unternehmen Effizienzpotenziale sehen.....	187
Teil 1 – Kapitel 34: Thesen über die Zukunft der Branche der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	190
Teil 1 – Kapitel 35: Sonderauswertung: Top 10 der mittelständischen deutschen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008.....	193
Teil 2 Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland (Marktstichprobe).....	213
Teil 2 – Kapitel 1: Der Markt für IT-Service in Deutschland.....	217
Teil 2 – Kapitel 2: Die Veränderungen des IT-Service-Marktes.....	220
Teil 2 – Kapitel 3: Umsatz der IT-Service-Unternehmen.....	224
Teil 2 – Kapitel 4: Inlandsumsatz der IT-Service-Unternehmen.....	233
Teil 2 – Kapitel 5: Auslandsumsatz der IT-Service-Unternehmen.....	238
Teil 2 – Kapitel 6: Umsatzprognosen der IT-Service-Unternehmen.....	242
Teil 2 – Kapitel 7: Mitarbeiterzahl der IT-Service-Unternehmen.....	249
Teil 2 – Kapitel 8: Personalstruktur der IT-Service-Unternehmen.....	254

Inhaltsverzeichnis (4)

Teil 2 – Kapitel 9: Die erfolgreichsten Wege für IT-Service-Unternehmen, qualifizierte Berater und IT-Experten zu rekrutieren.....	258
Teil 2 – Kapitel 10: Pro-Kopf-Umsätze der IT-Service-Unternehmen.....	261
Teil 2 – Kapitel 11: Leistungsspektrum der IT-Service-Unternehmen.....	269
Teil 2 – Kapitel 12: Marktsektoren der IT-Service-Unternehmen.....	275
Teil 2 – Kapitel 13: Wettbewerber der IT-Service-Unternehmen.....	279
Teil 2 – Kapitel 14: Umsatzrenditen der IT-Service-Unternehmen.....	282
Teil 2 – Kapitel 15: Honorare der IT-Service-Unternehmen.....	285
Teil 2 – Kapitel 16: Technologie- und Themen-Schwerpunkte der IT-Service-Unternehmen.....	288
Teil 2 – Kapitel 17: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten der IT-Service-Unternehmen.....	291
Teil 2 – Kapitel 18: Themen und Bereiche, in denen die IT-Service-Unternehmen bei ihren Kunden-Unternehmen Effizienzpotenziale sehen.....	296
Teil 2 – Kapitel 19: Maßnahmen für das Kundenmarketing der IT-Service-Unternehmen.....	300
Teil 2 – Kapitel 20: Für Kunden wichtige Eigenschaften eines IT-Service-Unternehmens.....	303
Teil 2 – Kapitel 21: Vertragsformen der IT-Service-Unternehmen.....	306
Teil 2 – Kapitel 22: Entscheider über den Einsatz von IT-Service-Unternehmen.....	310
Teil 2 – Kapitel 23: Einschätzung von IT-Service-Unternehmen über die Zukunft von IT-Beratung- und Systemintegration.....	314
Teil 2 – Kapitel 24: Das Verhältnis der IT-Service-Unternehmen zu ihren Kunden.....	317
Teil 2 – Kapitel 25: Einschätzung des Gesamtdienstleister-Ansatzes BITP durch IT-Service-Unternehmen.....	320

Inhaltsverzeichnis (5)

Teil 2 – Kapitel 26: Ergebnis der Tätigkeit der IT-Service-Unternehmen.....	324
Teil 2 – Kapitel 27: Höhe des Akquisitionsaufwandes der IT-Service-Unternehmen.....	327
Teil 2 – Kapitel 28: Welt-Umsatz international tätiger Gruppen von IT-Service-Gruppen.....	330
Teil 3 BITP – Business Innovation / Transformation Partner in Deutschland.....	333
Teil 4 Führende Standard-Software-Unternehmen in Deutschland.....	351
Teil 4 – Kapitel 1: Der Markt für Standard-Software in Deutschland.....	356
Teil 4 – Kapitel 2: Die Veränderungen des Standard-Software-Marktes.....	358
Teil 4 – Kapitel 3: Umsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	364
Teil 4 – Kapitel 4: Gesamtumsatzveränderungen der Standard-Software-Unternehmen.....	372
Teil 4 – Kapitel 5: Inlandsumsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	377
Teil 4 – Kapitel 6: Marktanteile am Inlandsumsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	383
Teil 4 – Kapitel 7: Auslandsumsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	386
Teil 4 – Kapitel 8: Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen.....	392
Teil 4 – Kapitel 9: Welt-Umsatz international tätiger Gruppen von Standard-Software-Unternehmen.....	401
Teil 4 – Kapitel 10: Mitarbeiterzahl der Standard-Software-Unternehmen.....	405
Teil 4 – Kapitel 11: Veränderung der Mitarbeiterzahlen der Standard-Software-Unternehmen.....	411
Teil 4 – Kapitel 12: Personalstruktur der Standard-Software-Unternehmen.....	416
Teil 4 – Kapitel 13: Pro-Kopf-Umsätze der Standard-Software-Unternehmen.....	421
Teil 4 – Kapitel 14: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze der Standard-Software-Unternehmen.....	428

Inhaltsverzeichnis (6)

Teil 4 – Kapitel 15: Durchschnittsumsätze pro Kunde der Standard-Software-Unternehmen.....	433
Teil 4 – Kapitel 16: Neukundenanteil der Standard-Software-Unternehmen.....	436
Teil 4 – Kapitel 17: Leistungsspektrum der Standard-Software-Unternehmen.....	441
Teil 4 – Kapitel 18: Marktsektoren der Standard-Software-Unternehmen.....	445
Teil 4 – Kapitel 19: Anteile der Software-Kategorien der Standard-Software-Unternehmen.....	449
Teil 4 – Kapitel 20: Software als Service (SaaS) (Standard-Software-Unternehmen).....	454
Teil 4 – Kapitel 21: Wettbewerber der Standard-Software-Unternehmen.....	458
Teil 4 – Kapitel 22: Bedeutung verschiedener Vertriebswege der Standard-Software-Unternehmen.....	462
Teil 4 – Kapitel 23: Software-Vertrieb im Ausland der Standard-Software-Unternehmen.....	465
Teil 4 – Kapitel 24: Die wichtigsten Entscheider in den Kundenunternehmen der Standard-Software-Unternehmen.....	468
Teil 4 – Kapitel 25: Kapitalmehrheit nach Regionen der Standard-Software-Unternehmen.....	472
Teil 4 – Kapitel 26: Umsatzrenditen der Standard-Software-Unternehmen.....	475
Teil 4 – Kapitel 27: Maßnahmen zum Kundenmarketing der Standard-Software-Unternehmen.....	478
Teil 4 – Kapitel 28: Ergebnis der Tätigkeit der Standard-Software-Unternehmen.....	481
Teil 4 – Kapitel 29: Zukunft der Branche und der Standard-Software-Unternehmen.....	485
Teil 4 – Kapitel 30: Größenklassen der Kundenfirmen der Standard-Software-Unternehmen.....	489
Teil 4 – Kapitel 31: Aktuelle Behinderungsfaktoren für Entwicklung und Erfolg der Standard-Software-Unternehmen.....	492
Teil 4 – Kapitel 32: Top 10 deutsche mittelständische Standard-Software-Unternehmen.....	496

Inhaltsverzeichnis (7)

Teil 5 Der Markt für Business-Intelligence-Standard-Software in Deutschland.....	509
Teil 5 – Kapitel 1: Einleitung: Business-Intelligence-Standard-Software.....	510
Teil 5 – Kapitel 2: Der Markt für Business-Intelligence-Standard-Software.....	515
Teil 5 – Kapitel 3: Der Veränderungen des Business-Intelligence-Standard-Software-Marktes.....	528
Teil 5 – Kapitel 4: Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	532
Teil 5 – Kapitel 5: Thesen über die Zukunft der Branche der Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	535
Teil 5 – Kapitel 6: Personalentwicklung und -struktur der BI-Unternehmen.....	540
Teil 5 – Kapitel 7: Verteilung des Umsatzes der Business-Intelligence-Software-Anbieter.....	547
Teil 5 – Kapitel 8: Marktsektoren der Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	555
Teil 5 – Kapitel 9: Business-Intelligence-Standard-Software: Fazit und Ausblick.....	558
Management Summary für IT-Beratungs-, IT-Service- und Standard Software-Unternehmen.....	562
Abbildungsverzeichnis.....	570
Anhang.....	590

Vorwort zur Gesamtstudie

Vorwort (1)

- Die vorliegende Lünendonk®-Studie 2009 „Führende IT-Beratungs- und IT-Service- und Standard-Software-Unternehmen in Deutschland“ zu drei wesentlichen Teilmärkten der Informationstechnik stellt eine der umfassendsten Informationssammlungen in Deutschland zu diesem Themenkomplex dar. Sie enthält zahlreiche und tiefgehende Kennzahlen, Auswertungen und Interpretationen zu den Teilmärkten IT-Beratung und Systemintegration sowie IT-Service. Die Kombination der Daten und Fakten aus diesen ineinandergreifenden Marktsegmenten erlaubt gleichermaßen einen Überblick wie vielfältige Vergleichsmöglichkeiten aus unterschiedlichen Blickwinkeln heraus. Damit kann die Studie als Standardwerk für den IT-Markt in Deutschland (ohne Hardware) genutzt werden.
- Die Studie fasst die Ergebnisse der als Marktbarometer geltenden IT-Beratungs- und IT-Service-Listen und -Studien von Lünendonk kompakt zusammen. Sie vereint auf sich alle relevanten Daten und Informationen, die in jedem einzelnen Marktsegment einmal pro Jahr per Fragebogen-Recherche, aber wesentlich auch durch kontinuierliche Beobachtung und Analyse der Unternehmen und zahlreiche Analysten- und Expertengespräche erhoben werden.
- Dabei beziehen sich zahlreiche Auswertungen nicht nur auf die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2008. Vielmehr wurden die teilnehmenden Unternehmen erneut gebeten, Aussagen zu Trends und Thesen zu machen, die das Jahr 2009 und die weitere Zukunft des Marktes bis 2020 beeinflussen. Außerdem wurden für die Bewertung der Zahlen, Daten, Fakten und Einschätzungen der Beratungsunternehmen nur bei der Lünendonk GmbH und ihrem Knowledge Tank mögliche Bewertungen von Ergebnissen und Entwicklungen vorgenommen. Auf Basis dieser kontinuierlichen Marktanalyse lassen sich Einschätzungen und Interpretationen ableiten, die anderweitig nicht möglich oder wenig valide wären.
- Die Ihnen hier vorliegende Marktanalyse beleuchtet auf mehr als 500 Seiten die Kennzahlen und Trends des IT-Dienstleistungs- und Software-Marktes 2008 und 2009 sowie der Folgejahre. Hierbei tragen natürlich – wie immer in unseren Studien – die belegbaren Fakten den Hauptanteil der Analyse. Aufgrund der großen Stichprobe ist es jedoch auch möglich, Prognosen und Ausblicke für die Zukunft darzustellen. Um diesen Service haben uns unsere Kunden und Leser in den vergangenen Jahren immer häufiger gebeten. Wir kommen diesem Wunsch auf Basis der in mehr als zwei Jahrzehnten gewachsenen Datensammlung und Erfahrung mit diesem Marktsektor gerne nach – insbesondere in Zeiten, die von hoher Unsicherheit und Volatilität geprägt sind.

Vorwort (2)

- Auch diese Studie enthält neben den relevanten Standardkapiteln zu Umsatz- und Mitarbeiterentwicklungen etc. wieder spezielle Auswertungen, so beispielsweise den Vergleich zwischen den Top-10-IT-Beratungs und Systemintegrations-Unternehmen und den mittelständischen Top 10. Für den schnellen Leser, der sich vorrangig für ein Management Summary sowie Hinweise für die Zukunft interessiert, haben wir wieder das Kapitel „Fazit und Ausblick“ am Ende dieser Studie erarbeitet.
- Die Studie bietet damit den Anbieterunternehmen den Nutzwert klarer Benchmarks und Positionierungshilfen sowie den Zielkunden von IT-Beratung und -Services Hilfe bei der Auswahl der geeigneten Partner. Die Tatsache, dass die Lünendonk GmbH sich kontinuierlich der Beobachtung der verschiedenen IT-Teilmärkte widmet, stellt einen weiteren Vorteil für die Bezieher dieser Studie dar. Die Bezieher der Lünendonk®-Studie „Führende IT-Beratungs- und IT-Service- und Standard-Software-Unternehmen in Deutschland“ erhalten als zusätzlichen Service-Level zur Studie den unmittelbaren Zugriff zum Lünendonk®-News Analysis IT Services, der alle 14 Tage per Push-PDF und ständig als Datenbank mit Kunden-Login zur Verfügung gestellt wird. Diese exklusive Informationserweiterung bildet die wesentlichen Marktzahlen sowie relevante Veränderungen in den IT-Beratungs-, Software- und Service-Unternehmen kurz, knapp und präzise ab. Die Struktur nach Alphabet und eine Volltextsuche erleichtern das Navigieren durch das Informationsangebot. Der Lünendonk®-Service News Analysis IT Services bietet den Zugriff auf aktuelle Kompaktinformationen über alle wesentlichen Veränderungen im IT-Anbietermarkt Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, Großbritannien und auch die relevantesten Weltmarkt-Informationen in englischer Sprache.
- Insbesondere für die IT-Anbieterunternehmen, die sich für wichtige Deals sowie Mergers & Acquisitions interessieren, sei an dieser Stelle auch noch auf die in den Lünendonk®-News Analysis IT Services integrierte Übersicht hingewiesen, die das Informationsangebot um eine aktuelle Übersicht der Deals, Mergers & Acquisitions erweitert. Für die unternehmensinterne Marktanalyse sind Informationen über aktuelle Outsourcing-Verträge sowie Übernahmen im Anbieter-Markt von großer Bedeutung. Gleichzeitig bindet die kontinuierliche Marktbeobachtung erhebliche Zeitressourcen und verursacht Kosten. Als Folge daraus sind interne Marktanalysen häufig lückenhaft und werden oft ad hoc bei einer konkreten Anforderung recherchiert. Die integrierte Übersicht von Lünendonk löst diesen Konflikt. Sie liefert, ebenfalls in englischer Sprache, eine monatlich strukturierte Übersicht über große Projekte, die in Deutschland, Europa und international vereinbart werden.

Vorwort (3)

- Zum Verständnis: Diese Datenbank enthält die von Lünendonk-Analysten aus offenen Quellen erhobenen Sekundärdaten am Markt in strukturierter und übersichtlicher Form. Ein Zugriff auf die Datenbank mit den im Rahmen der jährlichen Befragungen von den Anbieterunternehmen vertraulich übermittelten individuellen Unternehmensdaten ist damit selbstverständlich nicht möglich.
- Falls Unternehmen sich jedoch für einen spezifischeren Vergleich von Unternehmenskennziffern interessieren, so bietet die Lünendonk GmbH mit ihren anonymisierten Micro-Benchmarkings hier eine interessante Alternative (sehen Sie hierzu bitte das Angebot „Micro-Benchmarking“ auf unserer Website www.luenendonk.de). Selbstverständlich stehen wir unseren Studienkunden für weitere Detail-Auskünfte auch per Telefon und E-Mail zur Verfügung. Wir freuen uns über Ihr Feedback und Ihre Kritik sowie nützliche Anregungen. Bitte nehmen Sie in allen Sie interessierenden Fragen gerne den direkten Kontakt auf.
- Diese Studie ist eine der Anbieteranalysen, wie sie von Lünendonk seit nunmehr über 25 Jahren in verschiedenen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkten erstellt werden. Diese Untersuchungen über Strukturen und Tendenzen in qualifizierten Dienstleistungsbranchen haben gezeigt, dass auf Basis der Ergebnisse solcher Studien und Strukturanalysen Benchmarkings und Positionierungen besonders gut durchgeführt werden können. Daher bilden die Anbieterstudien in Verbindung mit Markt- und Zielkundenbefragungen eine wichtige Basis für die Beratung von Anbieterunternehmen, auf die sich die Lünendonk GmbH als Partner der Anbieter spezialisiert hat.
- Die Schwerpunkte der Beratungsleistungen der Lünendonk GmbH liegen dabei in der Positionierungsberatung. Mit den Leistungsfeldern Strategic Data Research (SDR), Strategic Roadmap Requirements (SRR) und Strategic Transformation Services (STS) ist die Lünendonk GmbH dabei in der Lage, die Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

Vorwort (4)

- Weitere Informationen zum Leistungsspektrum der Lünendonk GmbH finden sich im Anhang der Studie oder auf der Webseite der Lünendonk GmbH unter www.luenendonk.de.
- Wir freuen uns über Ihr Feedback und Ihre Kritik sowie nützliche Anregungen.
- Nun wünschen wir Ihnen jedoch interessante und für Ihre Arbeit erfolgreiche Lektüre.

Kaufbeuren, August 2009

Freundliche Grüße



Thomas Lünendonk



Dr. Heinz Streicher

Abbildungsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis (1)

Inhaltsverzeichnis	3
Vorwort zur Gesamtstudie	10
Einleitung zur Gesamtstudie	15
Teil 1 Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland	21
Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen mit Internet-Adresse.....	22
Teil 1 – Kapitel 1: Der Markt für IT-Beratung und Systemintegration in Deutschland	26
Teil 1 – Kapitel 2: Die Veränderungen des IT-Beratungs- und Systemintegrations-Marktes	28
Entwicklung des IT-Beratungs- und Systemintegrations-Marktes in Deutschland 2009, 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a.....	31
Entwicklung des IT-Beratungs- und Systemintegrations-Marktes in Deutschland 2009 und 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a – Mittelwerte und Mediane.....	32
Entwicklung des IT-Beratungs- und Systemintegrations-Marktes in Deutschland 2009 und 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a – Nach Unternehmensgröße.....	33
Teil 1 – Kapitel 3: Umsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen	34
Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2008.....	37
Teil 1 – Kapitel 4: Umsatzveränderungen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen	42
Veränderungen des Gesamtumsatzes der IT-Beratungs-Unternehmen 2008 und 2007.....	44
Gesamtumsatzveränderungen 2007/2008 der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	45

Abbildungsverzeichnis (2)

Teil 1 – Kapitel 5: Umsatzprognosen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	49
Vergleich der durchschnittlichen Gesamtumsatzveränderungen 2008 und Umsatzprognosen der IT-Beratungs-Unternehmen 2009 und 2009 bis 2014 p.a.....	52
Vergleich der durchschnittlichen Gesamtumsatzveränderungen und Umsatzprognosen der IT-Beratungs-Unternehmen 2008, 2009 und 2009 bis 2014 p.a – Nach Unternehmensgröße.....	53
Gesamtumsatzwachstum 2008 und Umsatzprognosen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen für das Jahr 2009 und die Jahre 2009 bis 2014 p.a.....	54
Umsatzprognosen für 2008 und effektive Entwicklung 2008 der IT-Beratungs-Unternehmen.....	55
Marktprognosen und Umsatzprognosen der IT-Beratungs-Unternehmen 2009 bis 2014 p.a. im Vergleich.....	56
Teil 1 – Kapitel 6: Inlandsumsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	57
Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2008 – Rangfolge nach Inlandsumsatz.....	59
Teil 1 – Kapitel 7: Marktanteile am Inlandsumsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	64
Marktanteile der größten IT-Beratungs-Unternehmen in Deutschland.....	66
Teil 1 – Kapitel 8: Auslandsumsatz der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	67
Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2008 – Rangfolge nach Auslandsumsatz.....	69
Teil 1 – Kapitel 9: Mitarbeiterzahl der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	73
Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 – Gesamtmitarbeiter und Mitarbeiterveränderungen 2007/2008.....	75
Teil 1 – Kapitel 10: Veränderung der Mitarbeiterzahlen von IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen..	80
Gesamtmitarbeiterveränderungen 2007/2008 der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	82

Abbildungsverzeichnis (3)

Teil 1 – Kapitel 11: Personalstruktur der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	86
Personalstruktur der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008.....	88
Personalstruktur der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 Anteil Berater/IT-Experten an der Gesamtmitarbeiterzahl.....	89
Teil 1 – Kapitel 12: Ausbildung von Beratern/IT-Experten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	90
Ausbildungsrichtung von Beratern/IT-Experten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	92
Die Ausbildungsrichtungen von Beratern/IT-Experten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen – Nach Unternehmensgröße.....	93
Teil 1 – Kapitel 13: Die Suche nach qualifizierten Beratern und IT-Experten bei IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	94
Die erfolgreichsten Wege für IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen, qualifizierte Berater und IT-Experten zu rekrutieren.....	96
Teil 1 – Kapitel 14: Pro-Kopf-Umsätze der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	97
Pro-Kopf-Umsätze führender IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2008 und 2007...	99
IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze 2007/2008.....	104
Teil 1 – Kapitel 15: Leistungsspektrum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	108
Leistungsspektrum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008.....	111
Leistungsspektrum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 und 2007.....	112
Leistungsspektrum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 – Nach Unternehmensgröße.....	113

Abbildungsverzeichnis (4)

Teil 1 – Kapitel 16: Marktsektoren der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	114
Marktsektoren der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008.....	116
Marktsektoren der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 und 2007.....	117
Marktsektoren der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 – Nach Unternehmensgröße.....	118
Teil 1 – Kapitel 17: Technologie- und Themen-Schwerpunkte der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	119
Bedeutung aktueller Marktthemen für die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2009 und 2008.....	121
Bedeutung aktueller Marktthemen für die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen – Nach Unternehmensgröße.....	122
Teil 1 – Kapitel 18: Wettbewerber-Einschätzung der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	123
Die wichtigsten Wettbewerber der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	125
Die wichtigsten Wettbewerber der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen nach Priorität.....	126
Die wichtigsten Wettbewerber der <u>Top 10</u> IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	127
Teil 1 – Kapitel 19: Umsatzrenditen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	128
Umsatzrenditen der IT-Beratungs-Unternehmen 2008 und 2007.....	130
Teil 1 – Kapitel 20: Honorare der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	131
Honorarsätze der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Euro pro Stunde.....	133
Teil 1 – Kapitel 21: Maßnahmen für das Kundenmarketing der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	134
Maßnahmen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen für das Kundenmarketing.....	136

Abbildungsverzeichnis (5)

Teil 1 – Kapitel 22: Für Kunden wichtige Eigenschaften eines IT-Beratungs-Unternehmens.....	137
Eigenschaften, die – nach Meinung der befragten Unternehmen – aus Kundensicht für die Wahl eines IT-Beratungs-Unternehmens besonders wichtig sind.....	139
Teil 1 – Kapitel 23: Vertragsformen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	140
Bewertung der Vertragsformen bei IT-Beratungs-Unternehmen – Nach Unternehmensgröße.....	143
Die Bewertung verschiedener Vertragsformen für ihr Geschäft durch IT-Beratungs- und Systemintegrations- Unternehmen.....	144
Teil 1 – Kapitel 24: Entscheider über den Einsatz von IT-Beratung.....	145
Entscheider im Kundenunternehmen über den Einsatz von IT-Beratung und Systemintegration.....	148
Entscheider im Kundenunternehmen über den Einsatz von IT-Beratung und Systemintegration.....	149
Entscheider im Unternehmen über den Einsatz von IT-Beratung und Systemintegration – Nach Unternehmensgrößen	150
Teil 1 – Kapitel 25: Das Verhältnis der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen zu ihren Kunden.....	151
Das Verhältnis der IT-Beratungs-Unternehmen zu ihren Kunden.....	153
Das Verhältnis der IT-Beratungs-Unternehmen zu ihren Kunden – Nach Unternehmensgröße.....	154
Teil 1 – Kapitel 26: Ergebnis der Tätigkeit der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	155
Das Ergebnis der Tätigkeit, das IT-Beratungs-Unternehmen ihren Kunden versprechen.....	157
Das Ergebnis der Tätigkeit, das IT-Beratungs-Unternehmen ihren Kunden versprechen – Nach Unternehmensgröße	158
Teil 1 – Kapitel 27: Welt-Umsatz international tätiger Gruppen von IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	159
Welt-Umsatz und Deutschland-Anteil international tätiger IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008	161

Abbildungsverzeichnis (6)

Teil 1 – Kapitel 28: Potenziale für Wert- und Performance-Steigerung in den nächsten Jahren in den Kundenunternehmen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	162
Potenziale für Wert- und Performance-Steigerungen in den nächsten Jahren bei den Kundenunternehmen der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen – Alle Unternehmen.....	164
Teil 1 – Kapitel 29: Höhe des Akquisitionsaufwandes der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen....	165
Schätzung der Relation von Akquisitionsaufwand zur Projektgröße im eigenen Unternehmen und am Markt durch die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	167
Teil 1 – Kapitel 30: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	168
Angebot von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen für ihre Kunden.....	171
„Eigene Nearshore-/Offshore-Kapazitäten“, „Kapazitäten eines Partners / externen Dienstleisters“ oder „sowohl als auch“.....	172
Umsatz-Anteile der Nearshore-/Offshore-Kapazitäten an den Projekten der IT-Beratungs- und Systems-Integrationsunternehmen – Alle Unternehmen.....	173
Teil 1 – Kapitel 31: Einschätzung des Gesamtdienstleister-Ansatzes BITP durch IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	174
Einschätzung des Gesamtdienstleister-Ansatzes Business Innovation / Transformation Partner – kurz BITP durch IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	176
IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen, die sich selbst als BITP sehen.....	177

Abbildungsverzeichnis (7)

Teil 1 – Kapitel 32: Geschäft mit Kunden und Neukunden der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	178
Kundenzahl und Neukunden der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	180
Anteil des Umsatzes mit Neukunden am Gesamtumsatz der Unternehmen 2008 und 2007 der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	182
Rechnerischer Gesamtumsatz 2008 pro Kunde der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	184
Rechnerischer Gesamtumsatz 2008 pro Neukunde der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	186
Teil 1 – Kapitel 33: Themen und Bereiche, in denen die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen bei ihren Kunden-Unternehmen Effizienzpotenziale sehen.....	187
Themen und Bereiche in denen IT-Beratungs- und System-integrations-Unternehmen bei Ihren Kunden Effizienzpotenziale sehen – Alle befragten Unternehmen.....	189
Teil 1 – Kapitel 34: Thesen über die Zukunft der Branche der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	190
Beurteilung von Thesen für die langfristige Zukunft (2020) der Branche bzw. der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	192
Teil 1 – Kapitel 35: Sonderauswertung: Top 10 der mittelständischen deutschen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008.....	193
Führende deutsche mittelständische IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008.....	194
Umsatz im Ausland 2008 – Top 10 der mittelständischen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen.....	196
Vergleich der durchschnittlichen Gesamtumsatzveränderungen 2008 und Umsatzprognosen der IT-Beratungs-Unternehmen 2009 und 2009 bis 2014 p.a. – Nach Unternehmensgruppen.....	198
Leistungsspektrum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 – Nach Unternehmensgruppen....	200

Abbildungsverzeichnis (8)

Marktsektoren der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2008 – Nach Unternehmensgruppen.....	202
Bedeutung aktueller Marktthemen für die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen – Nach Unternehmensgruppen.....	204
Die wichtigsten Wettbewerber im deutschen Markt – Nach Unternehmensgruppen.....	206
Bewertung der Vertragsformen bei IT-Beratungs-Unternehmen – Nach Unternehmensgruppen.....	208
Das Verhältnis der IT-Beratungs-Unternehmen zu ihren Kunden – Nach Unternehmensgröße.....	210
Das Ergebnis der Tätigkeit, das IT-Beratungs-Unternehmen ihren Kunden versprechen – Nach Unternehmensgröße.....	212
Teil 2 Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland (Marktstichprobe).....	213
Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen IT-Service-Unternehmen mit Internet-Adresse.....	214
Teil 2 – Kapitel 1: Der Markt für IT-Service in Deutschland.....	217
Teil 2 – Kapitel 2: Die Veränderungen des IT-Service-Marktes.....	220
Entwicklung des IT-Service-Marktes in Deutschland 2009, 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a.....	222
Entwicklung des IT-Service-Marktes in Deutschland 2009 und 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a – Prognose der Anbieter.....	223
Teil 2 – Kapitel 3: Umsatz der IT-Service-Unternehmen.....	224
Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland 2008.....	227
Gesamtumsatzveränderungen der IT-Service-Unternehmen 2007/2008.....	230
Teil 2 – Kapitel 4: Inlandsumsatz der IT-Service-Unternehmen.....	233
Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland 2008 – Rangfolge nach Inlandsumsatz.....	235

Abbildungsverzeichnis (9)

Teil 2 – Kapitel 5: Auslandsumsatz der IT-Service-Unternehmen	238
Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland 2008 – Rangfolge nach Auslandsumsatz.....	240
Teil 2 – Kapitel 6: Umsatzprognosen der IT-Service-Unternehmen	242
<u>Gesamtumsatz</u> wachstum 2008 und Umsatzprognosen der IT-Service-Unternehmen für das Jahr 2009 und die Jahre 2009 bis 2014 p.a.....	245
Vergleich der durchschnittlichen <u>Gesamtumsatz</u> veränderungen 2008 und Umsatzprognosen der IT-Service-Unternehmen 2009 und 2009 bis 2014.....	246
Vergleich der Umsatzprognosen der IT-Service-Unternehmen für 2008 mit der effektiven <u>Gesamtumsatz</u> entwicklung 2008.....	247
Marktprognosen und Umsatzprognosen der IT-Service-Unternehmen 2009 bis 2014 p.a. im Vergleich.....	248
Teil 2 – Kapitel 7: Mitarbeiterzahl der IT-Service-Unternehmen	249
Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland 2008.....	251
Teil 2 – Kapitel 8: Personalstruktur der IT-Service-Unternehmen	254
Personalstruktur der IT-Service-Unternehmen 2008.....	256
Personalstruktur der IT-Service-Unternehmen 2008 Anteile Berater, IT-Experten an der Gesamtmitarbeiterzahl in Prozent.....	257
Teil 2 – Kapitel 9: Die erfolgreichsten Wege für IT-Service-Unternehmen, qualifizierte Berater und IT-Experten zu rekrutieren	258
Die erfolgreichsten Wege für IT-Service-Unternehmen, qualifizierte Berater und IT-Experten zu rekrutieren.....	260
Teil 2 – Kapitel 10: Pro-Kopf-Umsätze der IT-Service-Unternehmen	261
Pro-Kopf-Umsätze der IT-Service-Unternehmen in Deutschland 2008.....	263
Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze der IT-Service-Unternehmen 2007/2008.....	266

Abbildungsverzeichnis (10)

Teil 2 – Kapitel 11: Leistungsspektrum der IT-Service-Unternehmen.....	269
Leistungsspektrum der IT-Service-Unternehmen 2008 und 2007.....	271
Leistungsspektrum der IT-Service-Unternehmen 2008 – Einfache und gewichtete Durchschnitte.....	273
Teil 2 – Kapitel 12: Marktsektoren der IT-Service-Unternehmen.....	275
Marktsektoren der IT-Service-Unternehmen 2008 und 2007.....	277
Marktsektoren der IT-Service-Unternehmen 2008 – Einfache und gewichtete Durchschnitte.....	278
Teil 2 – Kapitel 13: Wettbewerber der IT-Service-Unternehmen.....	279
Die wichtigsten Wettbewerber der IT-Service-Unternehmen 2009.....	281
Teil 2 – Kapitel 14: Umsatzrenditen der IT-Service-Unternehmen.....	282
Umsatzrenditen der IT-Service-Unternehmen 2008 und 2007.....	284
Teil 2 – Kapitel 15: Honorare der IT-Service-Unternehmen.....	285
Honorarsätze der IT-Service-Unternehmen in Euro pro Stunde.....	287
Teil 2 – Kapitel 16: Technologie- und Themen-Schwerpunkte der IT-Service-Unternehmen.....	288
Bedeutung aktueller Marktthemen für die IT-Service-Unternehmen.....	290
Teil 2 – Kapitel 17: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten der IT-Service-Unternehmen.....	291
IT-Service-Unternehmen, die ihren Kunden Nearshore-/Offshore-Kapazitäten anbieten.....	293
Wenn die IT-Service-Unternehmen Nearshore-/Offshore-Kapazitäten anbieten, sind das eigene Kapazitäten, Kapazitäten eines Partners bzw. externen Dienstleisters oder sowohl als auch.....	294
IT-Service-Unternehmen: Umsatz-Anteil der Nearshore-/Offshore-Kapazitäten bei den Projekten im Jahr 2008 (effektiv) und 2009 und 2014 (Prognose).....	295

Abbildungsverzeichnis (11)

Teil 2 – Kapitel 18: Themen und Bereiche, in denen die IT-Service-Unternehmen bei ihren Kunden-Unternehmen Effizienzpotenziale sehen.....	296
Themen und Bereiche, in denen IT-Service-Unternehmen bei ihren Kunden Effizienzpotenziale sehen – Alle befragten Unternehmen.....	298
Potenziale für Wert- und Performance-Steigerungen bei den Kundenunternehmen der IT-Service-Unternehmen in den nächsten Jahren – Alle Unternehmen.....	299
Teil 2 – Kapitel 19: Maßnahmen für das Kundenmarketing der IT-Service-Unternehmen.....	300
Maßnahmen der IT-Service-Unternehmen zum Kundenmarketing.....	302
Teil 2 – Kapitel 20: Für Kunden wichtige Eigenschaften eines IT-Service-Unternehmens.....	303
Eigenschaften, die – nach Meinung der befragten Unternehmen – aus Kundensicht für die Wahl eines IT-Service-Unternehmens besonders wichtig sind.....	305
Teil 2 – Kapitel 21: Vertragsformen der IT-Service-Unternehmen.....	306
Bewertung verschiedener Vertragsformen durch die IT-Service-Unternehmen – Mittelwerte.....	308
Bewertung verschiedener Vertragsformen durch die IT-Service-Unternehmen.....	309
Teil 2 – Kapitel 22: Entscheider über den Einsatz von IT-Service-Unternehmen.....	310
Entscheider im Kundenunternehmen über den Einsatz von IT-Service-Unternehmen – Mittelwerte.....	312
Entscheider im Kundenunternehmen über den Einsatz von IT-Service-Unternehmen.....	313
Teil 2 – Kapitel 23: Einschätzung von IT-Service-Unternehmen über die Zukunft von IT-Beratung- und Systemintegration.....	314
Einschätzung von IT-Service-Unternehmen über die Zukunft von IT-Beratung- und Systemintegration.....	316
Teil 2 – Kapitel 24: Das Verhältnis der IT-Service-Unternehmen zu ihren Kunden.....	317
Das Verhältnis der IT-Service-Unternehmen zu ihren Kunden 2009 und 2008.....	319

Abbildungsverzeichnis (12)

Teil 2 – Kapitel 25: Einschätzung des Gesamtdienstleister-Ansatzes BITP durch IT-Service-Unternehmen.....	320
Die Ansicht der IT-Service-Unternehmen über den Gesamtdienstleister-Ansatz	
Business Innovation / Transformation Partner – kurz BITP.....	322
IT-Service-Unternehmen, die sich selbst als BITP sehen.....	323
Teil 2 – Kapitel 26: Ergebnis der Tätigkeit der IT-Service-Unternehmen.....	324
Das Ergebnis der Tätigkeit, das IT-Service-Unternehmen ihren Kunden versprechen 2009 und 2008.....	326
Teil 2 – Kapitel 27: Höhe des Akquisitionsaufwandes der IT-Service-Unternehmen.....	327
Schätzung der Relation von Akquisitionsaufwand zur Projektgröße <u>im eigenen Unternehmen</u> und am <u>Markt</u> durch die IT-Service-Unternehmen.....	329
Teil 2 – Kapitel 28: Welt-Umsatz international tätiger Gruppen von IT-Service-Gruppen.....	330
Welt-Umsatz und Deutschland-Anteil international tätiger IT-Service-Unternehmensgruppen 2008.....	332
Teil 3 BITP – Business Innovation / Transformation Partner in Deutschland.....	333
Führende Business Innovation / Transformation Partner (BITP) in Deutschland 2008.....	336
Marktsektoren der Business Innovation / Transformation Partner 2008 und 2007.....	338
Leistungsspektrum der Business Innovation / Transformation Partner 2008 und 2008.....	340
Bedeutung aktueller Marktthemen 2009 und 2008 für die BITP-Unternehmen.....	342
Wettbewerber der Business Innovation / Transformation Partner 2009.....	344
Bewertung verschiedener Vertragsformen durch die BITP-Unternehmen 2008 und 2007.....	346
Das Ergebnis der Tätigkeit, das BITP-Unternehmen ihren Kunden versprechen 2009 und 2008.....	348
Das Verhältnis der BITP-Unternehmen zu ihren Kunden Beschreibung der Unternehmen anhand von 15 Varianten 2009 und 2008.....	350

Abbildungsverzeichnis (13)

Teil 4 Führende Standard-Software-Unternehmen in Deutschland.....	351
Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen Standard-Software-Unternehmen mit Internet-Adresse.....	352
Teil 4 – Kapitel 1: Der Markt für Standard-Software in Deutschland.....	356
Teil 4 – Kapitel 2: Die Veränderungen des Standard-Software-Marktes.....	358
Entwicklung des Standard-Software Marktes in Deutschland 2009, 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a.....	361
Entwicklung des Standard-Software-Marktes in Deutschland 2009 und 2009 bis 2014 p.a. und 2014 bis 2020 p.a....	362
Entwicklung des Standard-Software-Marktes – Prognosen der Unternehmen.....	363
Teil 4 – Kapitel 3: Umsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	364
Umsätze in Deutschland der in die Studie einbezogenen Standard-Software-Unternehmen 2008 und 2007 in Mio. Euro.....	367
Teil 4 – Kapitel 4: Gesamtumsatzveränderungen der Standard-Software-Unternehmen.....	372
Gesamtumsatzveränderungen 2007/2008 der Standard-Software-Unternehmen.....	374
Teil 4 – Kapitel 5: Inlandsumsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	377
Führende Standard-Software-Unternehmen in Deutschland 2008 – Rangfolge nach <u>Inlandsumsatz</u> 2008.....	379
Teil 4 – Kapitel 6: Marktanteile am Inlandsumsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	383
Marktanteile der größten Standard-Software-Unternehmen in Deutschland.....	385
Teil 4 – Kapitel 7: Auslandsumsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	386
Führende Standard-Software-Unternehmen in Deutschland 2008 – Rangfolge nach <u>Auslandsumsatz</u> 2008.....	388

Abbildungsverzeichnis (14)

Teil 4 – Kapitel 8: Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen.....	392
Gesamtumsatzwachstum 2008 und Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen für das Jahr 2009 und die Jahre 2009 bis 2014 p.a.....	395
Vergleich der durchschnittlichen Gesamtumsatzveränderungen 2008 und Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen 2009 und 2009 bis 2014 p.a.....	396
Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen 2009 und 2009 bis 2014 p.a.....	397
Gesamtumsatzwachstum 2008 und Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen für das Jahr 2009 und die Jahre 2009 bis 2014 p.a. – Nach Anbieter-Portfolio.....	398
Umsatzprognosen für 2008 ¹⁾ und effektive Entwicklung 2008 der Standard-Software-Unternehmen.....	399
Marktprognosen und Umsatzprognosen der Standard-Software-Unternehmen 2009 bis 2014 p.a. im Vergleich.....	400
Teil 4 – Kapitel 9: Welt-Umsatz international tätiger Gruppen von Standard-Software-Unternehmen.....	401
Weltumsatz und Deutschland-Anteil international tätiger Gruppen von Standard-Software-Unternehmen 2008 in Mio. Euro.....	403
Teil 4 – Kapitel 10: Mitarbeiterzahl der Standard-Software-Unternehmen.....	405
Mitarbeiterzahlen in Deutschland und Gesamtmitarbeiterzahlen 2008 der Standard-Software-Unternehmen.....	407
Teil 4 – Kapitel 11: Veränderung der Mitarbeiterzahlen der Standard-Software-Unternehmen.....	411
Gesamtmitarbeiterveränderungen 2007/2008 der Standard-Software-Unternehmen.....	413
Teil 4 – Kapitel 12: Personalstruktur der Standard-Software-Unternehmen.....	416
Anteil des <u>Managements und des Verwaltungspersonals</u> an der Gesamtmitarbeiterzahl der Standard-Software-Unternehmen 2008.....	418
Anteil des <u>Personals für Marketing und Vertrieb</u> an der Gesamtmitarbeiterzahl der Standard-Software-Unternehmen 2008.....	419

Abbildungsverzeichnis (15)

Anteil des <u>Entwickler- und IT-Expertenpersonals</u> an der Gesamtmitarbeiterzahl der Standard-Software-Unternehmen 2008,,,,,.....	420
Teil 4 – Kapitel 13: Pro-Kopf-Umsätze der Standard-Software-Unternehmen.....	421
Pro-Kopf-Umsätze führender Standard-Software-Unternehmen in Deutschland 2008.....	423
Pro-Kopf-Umsätze 2007 und 2008 der Standard-Software-Unternehmen.....	427
Teil 4 – Kapitel 14: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze der Standard-Software-Unternehmen.....	428
Standard-Software-Unternehmen: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze 2007/2008.....	430
Teil 4 – Kapitel 15: Durchschnittsumsätze pro Kunde der Standard-Software-Unternehmen.....	433
Standard-Software-Unternehmen: Rechnerischer Gesamtumsatz 2007 und 2008 pro Kunde.....	435
Teil 4 – Kapitel 16: Neukundenanteil der Standard-Software-Unternehmen.....	436
Standard-Software-Unternehmen: Anteil der Neukunden an der Zahl der Kunden im Jahr 2008.....	438
Standard-Software-Unternehmen: Anteil des Umsatzes mit Neukunden am Gesamtumsatz der Unternehmen 2007 und 2008.....	439
Standard-Software-Unternehmen: Rechnerischer Umsatz 2008 pro Neukunde in Euro.....	440
Teil 4 – Kapitel 17: Leistungsspektrum der Standard-Software-Unternehmen.....	441
Leistungsspektrum der Standard-Software-Unternehmen 2008 – Einfache und gewichtete Durchschnitte.....	443
Leistungsspektrum der Standard-Software-Unternehmen 2008 und 2007.....	444
Teil 4 – Kapitel 18: Marktsektoren der Standard-Software-Unternehmen.....	445
Marktsektoren der Standard-Software-Unternehmen 2008 – Einfache und gewichtete Durchschnitte.....	447
Marktsektoren der Standard-Software-Unternehmen 2008 und 2007.....	448

Abbildungsverzeichnis (16)

Teil 4 – Kapitel 19: Anteile der Software-Kategorien der Standard-Software-Unternehmen.....	449
Anteile der Software-Kategorien am Umsatz der Unternehmen.....	451
Anteile der Software-Kategorien – Anteile am Umsatz in Prozent.....	452
Teil 4 – Kapitel 20: Software als Service (SaaS) (Standard-Software-Unternehmen).....	454
Die Bereiche, für die die Software-Unternehmen verstärkt Software als Service (SaaS) erwarten.....	456
Die Pläne der Software-Unternehmen, für ihre Software-Lösungen Software als Service (SaaS) einzuführen.....	457
Teil 4 – Kapitel 21: Wettbewerber der Standard-Software-Unternehmen.....	458
Die wichtigsten Wettbewerber der Standard-Software-Unternehmen 2009 und 2008.....	460
Die wichtigsten Wettbewerber der Standard-Software-Unternehmen.....	461
Teil 4 – Kapitel 22: Bedeutung verschiedener Vertriebswege der Standard-Software-Unternehmen.....	462
Anteile der Vertriebswege am Umsatz der Standard-Software-Unternehmen.....	464
Teil 4 – Kapitel 23: Software-Vertrieb im Ausland der Standard-Software-Unternehmen.....	465
Die hauptsächlichen Wege für den Vertrieb von Software im Ausland der Standard-Software-Unternehmen.....	467
Teil 4 – Kapitel 24: Die wichtigsten Entscheider in den Kundenunternehmen der Standard-Software-Unternehmen.....	468
Entscheider in Kundenunternehmen über den Einsatz von Software – Mittelwerte.....	470
Entscheider in Kundenunternehmen über den Einsatz von Software.....	471
Teil 4 – Kapitel 25: Kapitalmehrheit nach Regionen der Standard-Software-Unternehmen.....	472
Regionale Verteilung der Mehrheit des Grund- oder Stammkapitals der Standard-Software-Unternehmen.....	474
Teil 4 – Kapitel 26: Umsatzrenditen der Standard-Software-Unternehmen.....	475
Umsatzrenditen der Standard-Software-Unternehmen 2007 und 2008.....	477
Teil 4 – Kapitel 27: Maßnahmen zum Kundenmarketing der Standard-Software-Unternehmen.....	478
Maßnahmen zum Kundenmarketing bei Standard-Software-Unternehmen.....	480

Abbildungsverzeichnis (17)

Teil 4 – Kapitel 28: Ergebnis der Tätigkeit der Standard-Software-Unternehmen.....	481
Das Ergebnis der Tätigkeit, das die Standard-Software-Unternehmen ihren Kunden versprechen.....	483
Das Ergebnis der Tätigkeit, das die Standard-Software-Unternehmen ihren Kunden versprechen – Nach Hauptsitz der Unternehmen.....	484
Teil 4 – Kapitel 29: Zukunft der Branche und der Standard-Software-Unternehmen.....	485
Meinungen über die fernere Zukunft der Branche bzw. der Standard-Software-Unternehmen – Mittelwerte.....	487
Meinungen über die fernere Zukunft der Branche bzw. der Standard-Software-Unternehmen.....	488
Teil 4 – Kapitel 30: Größenklassen der Kundenfirmen der Standard-Software-Unternehmen.....	489
Größenklassen der Kundenfirmen der Standard-Software-Unternehmen.....	491
Teil 4 – Kapitel 31: Aktuelle Behinderungsfaktoren für Entwicklung und Erfolg der Standard-Software-Unternehmen.....	492
Faktoren, die die Entwicklung und den Erfolg der Standard-Software-Unternehmen zur Zeit besonders behindern – Alle Unternehmen.....	494
Faktoren, die die Entwicklung und den Erfolg der Standard-Software-Unternehmen zur Zeit besonders behindern – Alle Unternehmen.....	495
Teil 4 – Kapitel 32: Top 10 deutsche mittelständische Standard-Software-Unternehmen.....	496
Führende deutsche mittelständische Standard-Software-Unternehmen 2008 (Top 10).....	498
Leistungsspektrum der deutschen mittelständischen Standard-Software-Unternehmen 2008.....	500
Gesamtumsatzwachstum 2008 und Prognose der deutschen mittelständischen Standard-Software-Unternehmen für 2009 und 2009-2014 p.a.....	504
Prognose des Marktwachstums 2009, 2009-2014 p.a. und 2014-2020 p.a. durch die deutschen mittelständischen Standard-Software-Unternehmen.....	506
Gesamt-Pro-Kopf-Umsätze 2007 und 2008 der deutschen mittelständischen Standard-Software-Unternehmen.....	508

Abbildungsverzeichnis (18)

Teil 5 Der Markt für Business-Intelligence-Standard-Software in Deutschland.....	509
Teil 5 – Kapitel 1: Einleitung: Business-Intelligence-Standard-Software.....	510
Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen Business-Intelligence-Unternehmen mit Internet-Adresse.....	512
Teil 5 – Kapitel 2: Der Markt für Business-Intelligence-Standard-Software.....	515
Top 10 der Anbieter von Business-Intelligence-Standard-Software in Deutschland 2008.....	518
Inlandsumsatz der in die Studie einbezogenen Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen 2008 und 2007.....	521
Welche Form des Reportings setzen Kundenunternehmen häufiger ein.....	527
Teil 5 – Kapitel 3: Der Veränderungen des Business-Intelligence-Standard-Software-Marktes.....	528
Prognosen des <u>Umsatzes</u> 2009 und 2009 bis 2014 p.a. der Business-Intelligence-Standard- Software-Unternehmen – Alle Unternehmen.....	530
Erwartetes <u>Marktwachstum</u> 2009, 2009-2014 p.a. und 2014-2020 p.a. der Business-Intelligence- Standard-Software-Unternehmen.....	531
Teil 5 – Kapitel 4: Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Business-Intelligence-Standard- Software-Unternehmen.....	532
Entwicklung der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Nachfrage von BI-Lösungen.....	534
Teil 5 – Kapitel 5: Thesen über die Zukunft der Branche der Business-Intelligence-Standard- Software-Unternehmen.....	535
Thesen zur Zukunft der Branche: Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	539

Abbildungsverzeichnis (19)

Teil 5 – Kapitel 6: Personalentwicklung und -struktur der BI-Unternehmen.....	540
Mitarbeiter im Inland 2008 und 2007.....	543
Personalstruktur der Business-Intelligence-Software-Unternehmen 2008 – Alle Unternehmen.....	545
Teil 5 – Kapitel 7: Verteilung des Umsatzes der Business-Intelligence-Software-Anbieter.....	547
Fachliche Schwerpunktfelder 2008 der Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	550
Umsatzanteile von BI-Themenfeldern.....	553
Umsatzanteile von Unternehmensbereichen, in denen BI-Lösungen beim Kunden eingesetzt werde.....	554
Teil 5 – Kapitel 8: Marktsektoren der Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	555
Kundenbranchen 2007 und 2008 der Business-Intelligence-Standard-Software-Unternehmen.....	557
Teil 5 – Kapitel 9: Business-Intelligence-Standard-Software: Fazit und Ausblick.....	558
Management Summary für IT-Beratungs-, IT-Service- und Standard Software-Unternehmen.....	562
Abbildungsverzeichnis.....	570
Anhang.....	590
Rechtliche Hinweise.....	591
Auf einen Blick.....	593
Unsere Portfolio-Struktur.....	594
Weitere Informationen.....	595

Weitere Informationen

Lünendonk GmbH - Gesellschaft für Information und Kommunikation

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer

Marktsektor Informationstechnologie:

Thomas Lünendonk, Inhaber
Hartmut Luerßen, Partner
Dr. Heinz Streicher, Principal
Mario Zillmann, Junior Consultant

Postanschrift: Postfach 1360, 87573 Kaufbeuren

Hausanschrift: Ringweg 23, 87600 Kaufbeuren

Telefon: 0 83 41 - 9 66 36 - 0 - Telefax: 0 83 41 - 9 66 36 - 66

Mail: info@lunenendonk.de – Homepage: www.lunenendonk.de