

Lünendonk®-Studie 2009

Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland

Umsätze • Märkte • Strukturen • Tendenzen

Kaufbeuren, Juli 2009

L Ü N E N D O N K



Autoren:

Hartmut Luerßen, Partner Lünendonk GmbH

Thomas Lünendonk, Lünendonk GmbH

Mario Zillmann, 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.: 08341-96636-0 • Fax: 08341-96636-66 • Internet: www.luenendonk.de

Inhaltsverzeichnis (1)

| | |
|--|-----------|
| Inhaltsverzeichnis..... | 3 |
| Einleitung..... | 6 |
| Kapitel 1: Entwicklung des Marktes für Technologie-Beratung und Engineering Services..... | 17 |
| Kapitel 2: Umsätze der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen..... | 22 |
| Kapitel 3: Veränderungen des Inlandsumsatzes..... | 31 |
| Kapitel 4: Prognosen des Gesamtumsatzes..... | 42 |
| Kapitel 5: Marktanteile am Inlandsumsatzes..... | 49 |
| Kapitel 6: Pro-Kopf-Inlandsumsatz..... | 57 |
| Kapitel 7: Veränderungen der Pro-Kopf-Umsätze..... | 65 |
| Kapitel 8: Honorare..... | 73 |
| Kapitel 9: Mitarbeiterzahlen im Inland..... | 78 |
| Kapitel 10: Anzahl der freien Projektmitarbeiter..... | 94 |

Inhaltsverzeichnis (2)

| | |
|---|------------|
| Kapitel 11: Veränderungen der Mitarbeiterzahlen..... | 97 |
| Kapitel 12: Personalstruktur..... | 106 |
| Kapitel 13: Ausbildung der Mitarbeiter..... | 110 |
| Kapitel 14: Weiterbildung der Mitarbeiter..... | 114 |
| Kapitel 15: Internationalität..... | 119 |
| Kapitel 16: Leistungsspektrum..... | 126 |
| Kapitel 17: Kundenbranchen..... | 130 |
| Kapitel 18: Wettbewerber..... | 134 |
| Kapitel 19: Umsatzrenditen..... | 138 |
| Kapitel 20: Umsatzanteil mit Neukunden..... | 141 |
| Kapitel 21: Maßnahmen zur Neukundengewinnung..... | 146 |

Inhaltsverzeichnis (3)

| | |
|--|------------|
| Kapitel 22: Zukünftige Bedeutung der konzerneigenen Ingenieurdienstleistungen..... | 149 |
| Kapitel 22: Umsatzanteile nach Vertragsformen..... | 153 |
| Kapitel 24: Herkunft der Anbieter..... | 159 |
| Kapitel 25: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten..... | 162 |
| Kapitel 26: Die schwierigsten Herausforderungen für Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen in den nächsten 2-3 Jahren..... | 165 |
| Kapitel 27: Themen für zukünftige Umsatzzuwächse..... | 169 |
| Kapitel 28: Zukunft der Branche..... | 175 |
| Kapitel 29: Fazit und Ausblick..... | 180 |
| Kapitel 30: Unternehmensprofile der Top 25 Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland..... | 185 |
| Abbildungsverzeichnis..... | 211 |
| Anhang..... | 218 |

Einleitung

Einleitung (1)

- Der Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services gehört zu den am schnellsten wachsenden Business-to-Business-Dienstleistungsmärkten in Deutschland.
- Mit der vorliegenden Untersuchung liefert die Lünendonk GmbH seit 2006 zum vierten Mal strukturierte Kennzahlen, Auswertungen und Interpretationen zum Anbietermarkt für Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland.
- Dabei wurden bei der aktuellen Befragung sowohl die statistischen Informationen zu Unternehmenskennzahlen als auch die Meinungsfragen zu aktuellen Trends und Themen ausgebaut. Insbesondere wurden die Anbieteranalyse um Fragen zur Mitarbeiterstruktur, Fluktuation und Betriebszugehörigkeit erweitert, da die Wirtschaftskrise hier besondere Herausforderungen und Chancen schafft.
- Die Lünendonk-Methodik der Anbieterstrukturanalyse in qualifizierten Dienstleistungsbranchen hat sich als effektives Benchmarkinstrument für Positionierung und Performance der Anbieterunternehmen bewährt. So lassen sich beispielsweise die eigenen Kennzahlen und Meinungen im Management-Board mit den statistisch zusammengefassten Kennzahlen

individuell definierbarer Vergleichsgruppen vergleichen.

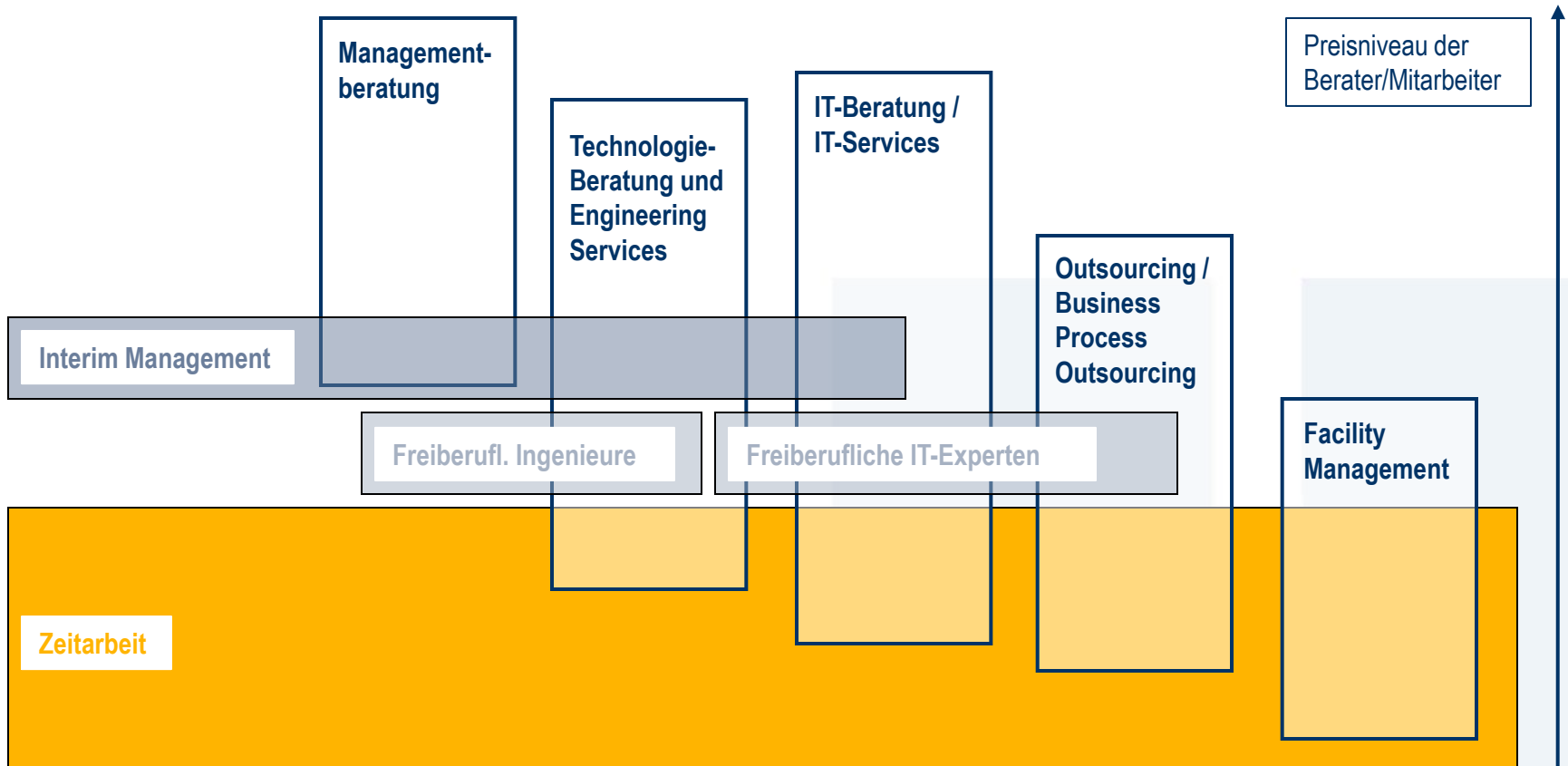
- Weitere Marktsegmente, die die Lünendonk GmbH, Kaufbeuren, kontinuierlich analysiert, sind unter anderem:
 - ▶ Managementberatung
 - ▶ IT-Beratung und IT-Dienstleistungen
 - ▶ Standard Software
 - ▶ Facility Management
 - ▶ Zeitarbeit und Personaldienstleistungen
 - ▶ Berufliche Weiterbildung
 - ▶ Wirtschaftsprüfung
- 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 Anbieterunternehmen 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.

Einleitung (2)

- Weitere Informationen zum Leistungsspektrum der Lünendonk GmbH finden sich im Anhang der Studie oder auf der Webseite der Lünendonk GmbH unter www.luenendonk.de.
- **Definition der Dienstleistungen der untersuchten Anbieter:** Die Anbieter zielen mit ihren Beratungsaktivitäten beziehungsweise Engineering-Lösungen in der Regel auf die Produkte des Auftraggeber-Unternehmens.
- Diese Produkte werden dann an den Endkunden – oft als Teilprodukt zusammen mit dem Gesamtprodukt – weiterverkauft. Solche Dienstleistungen sind zum Beispiel Produkt-Design und -Entwicklung, Konzeption von Embedded Systems mit der dazugehörigen Software, Systemintegration, Simulation, Test und Validierung aber auch Services wie Research & Innovation Consulting oder Unternehmensstrategie-Beratung, die für den Kunden besonders strategisch wichtige Elemente sind.
- Die Definition stellt gleichzeitig eine Abgrenzung zu den IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen dar, die mit ihrer Beratung und ihren Dienstleistungen vor allem an den Prozessen und Arbeitsabläufen der Unternehmen arbeiten.
- Die Abgrenzung ist insofern wichtig, da der Wertschöpfungsanteil der Informationstechnik (IT) und Telematik in Automobilen, Flugzeugen aber auch im Maschinenbau seit Jahren steigt. So werden Maschinen immer häufiger mit Sensoren und Schnittstellen für die Fernwartung ausgestattet, was auch den Wertschöpfungsanteil nachgelagerter Services an der Wertschöpfung im Produktlebenszyklus nachhaltig erhöht.
- Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass es Grenzfälle innerhalb der Anbieterlandschaft und Überschneidungen mit anderen Marktsegmenten gibt. Einige Beispiele:
 - ▶ EDAG liefert über die Engineering Services hinaus auch Produkte, Prüftechnik und Systeme für Fertigungsprozesse.
 - ▶ Tieto und ESG erwirtschaften einen hohen Umsatzanteil mit IT-Beratung und Systemintegration, die teilweise im Umfeld von Standard-Software erbracht werden, teilweise aber auch mit Hardware-naher Entwicklung.
 - ▶ SQS erwirtschaftet signifikante Umsatzanteile mit dem Lizenzgeschäft der eigenen Test-Software-Lösungen.

Einleitung (3): B2B-Dienstleistungen und Inhalt der Tätigkeit



Quelle: Lünendonk, 2009

- Darstellung angrenzender Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte, deren Überschneidungen und Preisniveau der Tagessätze.

Einleitung (4)

- Aufgrund der großen Unterschiede in Bezug auf das Umsatzvolumen, die Unternehmensstrukturen und teilweise auch auf das Leistungsspektrum werden im Rahmen der Studie als Vergleichsgruppe häufig die Top 10 gegen die übrigen befragten Unternehmen gestellt. Das Vergleichskriterium ist jeweils der Inlandsumsatz.
- Für diese aktuelle Lünendonk®-Studie wurden die ausführlichen Unternehmensinformationen von insgesamt 49 Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen analysiert.
- In der Auswertung wird daher von den Top-10-Anbietern gesprochen, gemessen am Inlandsumsatz, sowie von den „übrigen“ Anbietern. Darunter sind die übrigen 39 in die Studie einbezogenen Unternehmen zu verstehen. An Stellen, wo einzelne Fragen nur von wenigen Unternehmen beantwortet wurde, wird die Basis der Nennungen gesondert ausgewiesen.
- Die Informationen der Teilnehmerunternehmen werden von Lünendonk vertraulich behandelt. Die Antworten der Teilnehmer werden daher nicht unternehmensbezogen wiedergegeben, sondern nur als statistische Gesamtauswertungen. Ausnahmen bilden – wie mit den Teilnehmerunternehmen vereinbart – Angaben zu Umsatz- und Mitarbeiterzahlen.
- Die Umsätze der 49 in die Studie einbezogenen Anbieter machen mit insgesamt 4,2 Milliarden Euro im Jahr 2008 mehr als 58 Prozent des von den Analysten der Lünendonk GmbH auf 7,2 Milliarden Euro geschätzten Marktvolumens in Deutschland aus.
- Trotzdem können die Auswertungen und Ergebnisse nur Richtwerte und kein vollständig repräsentatives Bild für alle Unternehmen im Markt abgeben. Ungeachtet dessen bieten die Ergebnisse dieser Lünendonk®-Studie dem Leser zahlreiche aufschlussreiche Informationen über diese dynamische Dienstleistungsbranche.
- Für die Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services haben sich die die Prioritäten der unternehmerischen Herausforderungen durch die Wirtschaftskrise in 2009 massiv verändert.

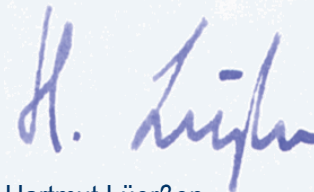
Einleitung (5)

- Standen die Zeichen bis Mitte 2008 noch auf Wachstum, so findet nun ein Verdrängungswettbewerb bei den großen Kunden statt. Dies wirkt sich auf das Preisniveau aus. Gleichzeitig gilt es für die Anbieter, möglichst viele Mitarbeiter zu halten und Maßnahmen einzuleiten, die sie in die Lage versetzen, bei einem Anstieg der Nachfrage schneller zu wachsen als die Wettbewerber.
- Viele Indizien, so zeigen es Gespräche mit Anbietern wie Kundenunternehmen gleichermaßen, sprechen für eine Konsolidierung in diesem Marktsegment. So ist zu erwarten, dass Ende 2009 oder Anfang 2010 finanziell schwache Anbieter entweder Insolvenz beantragen müssen oder versuchen, das Unternehmen vorher noch zu verkaufen.
- Dabei wird interessant zu beobachten sein, wer die Konsolidierung stärker vorantreibt: Werden es Anbieterunternehmen mit Sitz in Deutschland sein, die kleinere Anbieter übernehmen? Oder werden deutsche Anbieter tendenziell eher zum Ziel strategischer Übernahmen ausländischer Anbieter oder sogar Investoren-gestützter Buy-and-build-Strategien?
- 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 Anregungen. Bitte nehmen Sie gerne direkt Kontakt mit uns auf.

- Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche und wertvolle Lektüre.

Kaufbeuren, Juli 2009



Hartmut Luerßen



Thomas Lünendonk

Abbildungsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis (1)

| | |
|---|-----------|
| Inhaltsverzeichnis | 3 |
| Einleitung | 6 |
| B2B-Dienstleistungen und Inhalt der Tätigkeit..... | 9 |
| Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen Unternehmen mit Internet-Adresse..... | 12 |
| Kapitel 1: Entwicklung des Marktes für Technologie-Beratung und Engineering Services | 17 |
| Erwartetes Marktwachstum 2009, 2009-2014 p.a. und 2014-2020 p.a..... | 20 |
| Erwartetes Marktwachstum 2009, 2009-2014 p.a. und 2014-2020 p.a. – Nach Unternehmensgröße..... | 21 |
| Kapitel 2: Umsätze der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen | 22 |
| Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland 2008..... | 25 |
| Inlandsumsätze der in die Studie einbezogenen Unternehmen 2008 und 2007..... | 26 |
| Kapitel 3: Veränderungen des Inlandsumsatzes | 31 |
| Veränderungen des Inlandsumsatzes der in die Studie einbezogenen Unternehmen 2007/2008..... | 34 |
| Veränderungen des Inlandsumsatzes 2007/2008 – Nach Unternehmensgröße..... | 39 |
| Veränderungen des Inlandsumsatzes 2007/2008..... | 40 |
| Veränderung des Inlandsumsatzes 2008/2009 (Prognose)..... | 41 |
| Kapitel 4: Prognosen des Gesamtumsatzes | 42 |
| Erwarteter Umsatzanstieg 2009 (Prognose) – Nach Unternehmensgröße..... | 44 |
| Erwarteter Umsatzanstieg 2009 und 2009 bis 2014 p.a. – Mittelwert und Median..... | 45 |
| Erwarteter Umsatzanstieg 2009 und 2009 bis 2014 p.a. – nach Unternehmensgröße..... | 46 |
| Erwarteter Umsatzanstieg 2009 bis 2014 p.a..... | 47 |
| Erwarteter Umsatzanstieg 2009 und 2009 bis 2014 p.a..... | 48 |

Abbildungsverzeichnis (2)

| | |
|--|-----------|
| Kapitel 5: Marktanteile am Inlandsumsatzes | 49 |
| Marktanteile der Unternehmen am gesamten Inlandsumsatz..... | 51 |
| Marktanteile der größten Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services 2008 und 2007..... | 56 |
| Kapitel 6: Pro-Kopf-Inlandsumsatz | 57 |
| Pro-Kopf-Inlandsumsätze 2008 und 2007 – Nach Unternehmensgröße..... | 59 |
| Pro-Kopf-Inlandsumsätze der Unternehmen 2008 und 2007..... | 60 |
| Kapitel 7: Veränderungen der Pro-Kopf-Umsätze | 65 |
| Veränderungen der Pro-Kopf-Inlandsumsätze 2007 und 2008 – Nach Unternehmensgröße..... | 67 |
| Veränderungen der Pro-Kopf-Inlandsumsätze der Unternehmen..... | 68 |
| Kapitel 8: Honorare | 73 |
| Honorarsätze der Unternehmen 2009 und Planung 2010..... | 76 |
| Entwicklung der Honorarsätze in den nächsten drei Jahren..... | 77 |
| Kapitel 9: Mitarbeiterzahlen im Inland | 78 |
| Mitarbeiter im Inland 2008 und 2007..... | 82 |
| Anzahl der Mitarbeiter der Unternehmen 2008 und 2007..... | 83 |
| Mitarbeiter im Inland 2008 und 2007 – Nach Unternehmensgröße..... | 88 |
| Altersstruktur der Mitarbeiter..... | 89 |
| Dauer der Betriebszugehörigkeit..... | 90 |
| Fluktuationsrate..... | 91 |
| Fluktuationsrate – Nach Höhe der Fluktuationsrate..... | 92 |
| Neue Tätigkeiten der Mitarbeiter nach Verlassen des Unternehmens..... | 93 |

Abbildungsverzeichnis (3)

| | |
|--|------------|
| Kapitel 10: Anzahl der freien Projektmitarbeiter | 94 |
| Anzahl der freien Projektmitarbeiter 2008, 2009 (Prognose) und 2010 (Prognose) – Pool und Aktive | 96 |
| Kapitel 11: Veränderungen der Mitarbeiterzahlen | 97 |
| Veränderungen der Mitarbeiterzahlen der Unternehmen 2008 und 2007..... | 99 |
| Veränderungen der Mitarbeiterzahlen 2007/2008 – Nach Unternehmensgröße..... | 104 |
| Veränderung der Mitarbeiterzahlen 2008/2009 (Prognose)..... | 105 |
| Kapitel 12: Personalstruktur | 106 |
| Personalstruktur der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen 2007, 2008 und 2009 (Prognose)..... | 108 |
| Personalstruktur der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen 2008 und 2009 (Prognose)..... | 109 |
| Kapitel 13: Ausbildung der Mitarbeiter | 110 |
| Ausbildung der Mitarbeiter..... | 112 |
| Ausbildung der Mitarbeiter – Nach Unternehmensgröße..... | 113 |
| Kapitel 14: Weiterbildung der Mitarbeiter | 114 |
| Aufwendungen für die Weiterbildung der Mitarbeiter..... | 116 |
| Entwicklung der Aufwendungen für Weiterbildung der Mitarbeiter | 117 |
| Entwicklung der Ausgaben für externe Schulungsanbieter..... | 118 |
| Kapitel 15: Internationalität | 119 |
| Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland 2008 – Auslandsumsatz..... | 122 |
| Anteil des Inlands- und Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz 2008..... | 124 |
| Anteil des Inlands- und Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz – Nach Unternehmensgröße..... | 125 |

Abbildungsverzeichnis (4)

| | |
|---|------------|
| Kapitel 16: Leistungsspektrum | 126 |
| Leistungsspektrum der Technologie-Beratungs- und Engineering- Services-Unternehmen 2007, 2008 und 2009 (Prognose).. | 128 |
| Leistungsspektrum der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen 2008..... | 129 |
| Kapitel 17: Kundenbranchen | 130 |
| Kundenbranchen 2008 – Nach Unternehmensgröße..... | 132 |
| Kundenbranchen 2007 – Nach Unternehmensgröße..... | 133 |
| Kapitel 18: Wettbewerber | 134 |
| Die wichtigsten Wettbewerber 2008..... | 136 |
| Die wichtigsten Wettbewerber 2008 – Nennungen an erster Stelle..... | 137 |
| Kapitel 19: Umsatzrenditen | 138 |
| Umsatzrenditen 2008..... | 140 |
| Kapitel 20: Umsatzanteil mit Neukunden | 141 |
| Umsatzanteil mit Neukunden..... | 144 |
| Anzahl der Kunden 2008, um 80% des Umsatzes zu erzielen..... | 145 |
| Kapitel 21: Maßnahmen zur Neukundengewinnung | 146 |
| Die wichtigsten Maßnahmen zur Neukundengewinnung..... | 148 |
| Kapitel 22: Zukünftige Bedeutung der konzerneigenen Ingenieurdienstleistungen | 149 |
| Bedeutungszunahme von konzerneigenen Ingenieursdienstleistungen..... | 151 |
| Bedeutungszunahme von konzerneigenen Ingenieursdienstleistungen – Nach Unternehmensgröße..... | 152 |

Abbildungsverzeichnis (5)

| | |
|---|------------|
| Kapitel 23: Umsatzanteile nach Vertragsformen | 153 |
| Umsatzanteile nach Vertrags-/Abwicklungsformen 2008..... | 156 |
| Umsatzanteile nach Vertrags-/Abwicklungsformen 2008 (Planungen)..... | 157 |
| Zukünftige Nachfrage der Leistungsvergabe..... | 158 |
| Kapitel 24: Herkunft der Anbieter | 159 |
| Herkunft der Anbieter..... | 161 |
| Kapitel 25: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten | 162 |
| Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten: Eigene Near-/Offshore-Kapazitäten bzw. Kapazitäten eines Partners/externen Dienstleisters..... | 164 |
| Kapitel 26: Die schwierigsten Herausforderungen für Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen in den nächsten 2-3 Jahren | 165 |
| Die schwierigsten Herausforderungen und Probleme in den nächsten 2-3 Jahren..... | 167 |
| Bedeutungsvergleich der Kriterien zur Leistungsbeurteilung..... | 168 |
| Kapitel 27: Themen für zukünftige Umsatzzuwächse | 169 |
| Themen für zukünftige Umsatzzuwächse..... | 172 |
| Branchen für Umsatzzuwächse in den nächsten 2-3 Jahren..... | 173 |
| Engineering- und Beratungsleistungen <u>ohne</u> Bedeutungsverlust in Zeiten der Wirtschaftskrise..... | 174 |
| Kapitel 28: Zukunft der Branche | 175 |
| Aussagen über die Zukunft der Branche bzw. des Unternehmens..... | 177 |
| Aussagen über die Zukunft der Branche bzw. des Unternehmens – Nach Unternehmensgröße..... | 178 |
| Aussage: Die Zusammenarbeit mit den Kunden wird zunehmend auf längerfristiger, d.h. mehrjähriger Basis (Rahmenverträge) erfolgen | 179 |

Abbildungsverzeichnis (6)

| | |
|--|------------|
| Kapitel 29: Fazit und Ausblick..... | 180 |
| System-Dienstleistungspartner vs. Flexibilitats-Dienstleister..... | 183 |
| Kapitel 30: Unternehmensprofile der Top 25 Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland..... | 185 |
| Abbildungsverzeichnis..... | 211 |
| Anhang..... | 218 |
| Rechtliche Hinweise..... | 219 |
| Auf einen Blick..... | 221 |
| Unsere Portfolio-Struktur..... | 222 |
| Weitere Informationen..... | 223 |

Weitere Informationen

Lünendonk GmbH - Gesellschaft für Information und Kommunikation

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer

Marktsektor Technologie-Beratung und Engineering Services: Hartmut Luerßen, Partner

Thomas Lünendonk

Mario Zillmann, Junior Consultant

Postanschrift: Postfach 1360, D-87573 Kaufbeuren

Hausanschrift: Ringweg 23, D-87600 Kaufbeuren

Telefon: 08341-966 36-0 – Telefax: 08341-966 36-66

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