

Lünendonk®-Studie 2010

Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland

Umsätze • Märkte • Strukturen • Tendenzen

Kaufbeuren, Juli 2010

LÜNENDONK



Autoren:

Hartmut Luerßen, Lünendonk GmbH, Partner
Thomas Lünendonk, Lünendonk GmbH, Inhaber
Mario Zillmann, Lünendonk GmbH, Consultant

Auswertungen: Mario Zillmann, Consultant

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 von 4)

Inhaltsverzeichnis.....	3
Einleitung.....	7
Kapitel 1: Entwicklung des Marktes für Technologie-Beratung und Engineering Services.....	20
Kapitel 2: Umsätze der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen.....	25
Kapitel 3: Veränderungen des Inlandsumsatzes.....	35
Kapitel 4: Prognosen für den Gesamtumsatz.....	45
Kapitel 5: Marktanteile am Inlandsumsatz.....	53
Kapitel 6: Pro-Kopf-Inlandsumsatz.....	61
Kapitel 7: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze.....	70
Kapitel 8: Honorare.....	78
Kapitel 9: Mitarbeiterzahlen im Inland.....	83

Inhaltsverzeichnis (2 von 4)

Kapitel 10: Anzahl der freien Projektmitarbeiter.....	100
Kapitel 11: Veränderung der Mitarbeiterzahlen.....	103
Kapitel 12: Personalstruktur.....	112
Kapitel 13: Ausbildung der Mitarbeiter.....	115
Kapitel 14: Weiterbildung der Mitarbeiter.....	119
Kapitel 15: Internationalität.....	124
Kapitel 16: Leistungsspektrum.....	131
Kapitel 17: Kundenbranchen.....	137
Kapitel 18: Wettbewerber.....	141
Kapitel 19: Umsatzrenditen.....	145
Kapitel 20: Umsatzanteil mit Neukunden.....	148

Inhaltsverzeichnis (3 von 4)

Kapitel 21: Maßnahmen zur Neukundengewinnung.....	153
Kapitel 22: Zukünftige Bedeutung der konzerneigenen Ingenieurdienstleistungen.....	156
Kapitel 23: Umsatzanteile nach Vertragsformen.....	160
Kapitel 24: Herkunft der Anbieter.....	166
Kapitel 25: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten.....	169
Kapitel 26: Die schwierigsten Herausforderungen für Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen in den nächsten 2-3 Jahren.....	173
Kapitel 27: Themen und Branchen für künftige Umsatzzuwächse.....	177
Kapitel 28: Zukunft der Branche.....	183
Kapitel 29: Fazit und Ausblick.....	187
Kapitel 30: Unternehmensprofile der Top 25 Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland.....	197

Inhaltsverzeichnis (4 von 4)

Abbildungsverzeichnis	223
Anhang	230
Rechtliche Hinweise.....	231
Auf einen Blick.....	233
Unsere Portfolio-Struktur.....	234
Weitere Informationen.....	235

Einleitung

Einleitung (1)

- Die Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte gehörten in den vergangenen Jahren zu den am stärksten wachsenden Wirtschaftssektoren in Deutschland. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind ein struktureller Flexibilisierungsbedarf in der deutschen Wirtschaft sowie die daraus resultierende Tendenz zur Reduzierung der Leistungstiefe vor allem bei großen Konzernen und Unternehmen. Obwohl der Flexibilisierungsbedarf bei den Unternehmen noch nicht gedeckt ist, führte die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise zu weniger Volumen im Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland.
- Angesichts des ebenfalls strukturellen Fachkräftemangels in Deutschland standen die Anbieter vor dem Spagat, möglichst viele Mitarbeiter trotz sinkender Auslastung zu halten und parallel Maßnahmen einzuleiten, die sie in die Lage versetzen, bei einem Anstieg der Nachfrage schneller zu wachsen als die Wettbewerber.
- Bereits vor der Krise wurde eine Konsolidierung in diesem Marktsegment erwartet. Diese ist zumindest bisher noch nicht spürbar eingetreten. Gleichwohl dürfte in 2010 die angespannte finanzielle Lage mancher Anbieter zu attraktiven Übernahmeoptionen führen.
- Dabei wird interessant sein zu beobachten, wer die Konsolidierung stärker vorantreibt: Werden es Anbieterunternehmen mit Sitz in Deutschland sein, die kleinere Wettbewerber übernehmen? Oder investieren die Anbieter mit Sitz in Deutschland eher in eine „Follow-the-customer-Strategie“ und bauen neue Standorte in Asien und insbesondere China auf? Oder werden deutsche Anbieter tendenziell eher zum Ziel strategischer Übernahmen ausländischer Wettbewerber?
- Der Bedarf an transparenten Marktinformationen ist groß. Daher liefert die Lünendonk GmbH seit 2006, mit der vorliegenden Untersuchung zum fünften 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.

Einleitung (2)

- 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 47 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 37 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 Summe der Umsätze der 47 in die Studie einbezogenen Anbieter betrug im Jahr 2009 insgesamt 3,8 Milliarden Euro. Das ist mehr als 60 Prozent des von den Analysten der Lünendonk GmbH auf 6,3 Milliarden Euro geschätzten Marktvolumens in Deutschland.
- Trotzdem können die Auswertungen und Ergebnisse nur Richtwerte und formal betrachtet kein vollständig repräsentatives Bild für alle Unternehmen im Markt abgeben. Gleichwohl bieten die Ergebnisse dieser Lünendonk®-Studie dem Leser fundierte Strukturdaten und zahlreiche aufschlussreiche Informationen über diese dynamische Dienstleistungsbranche.

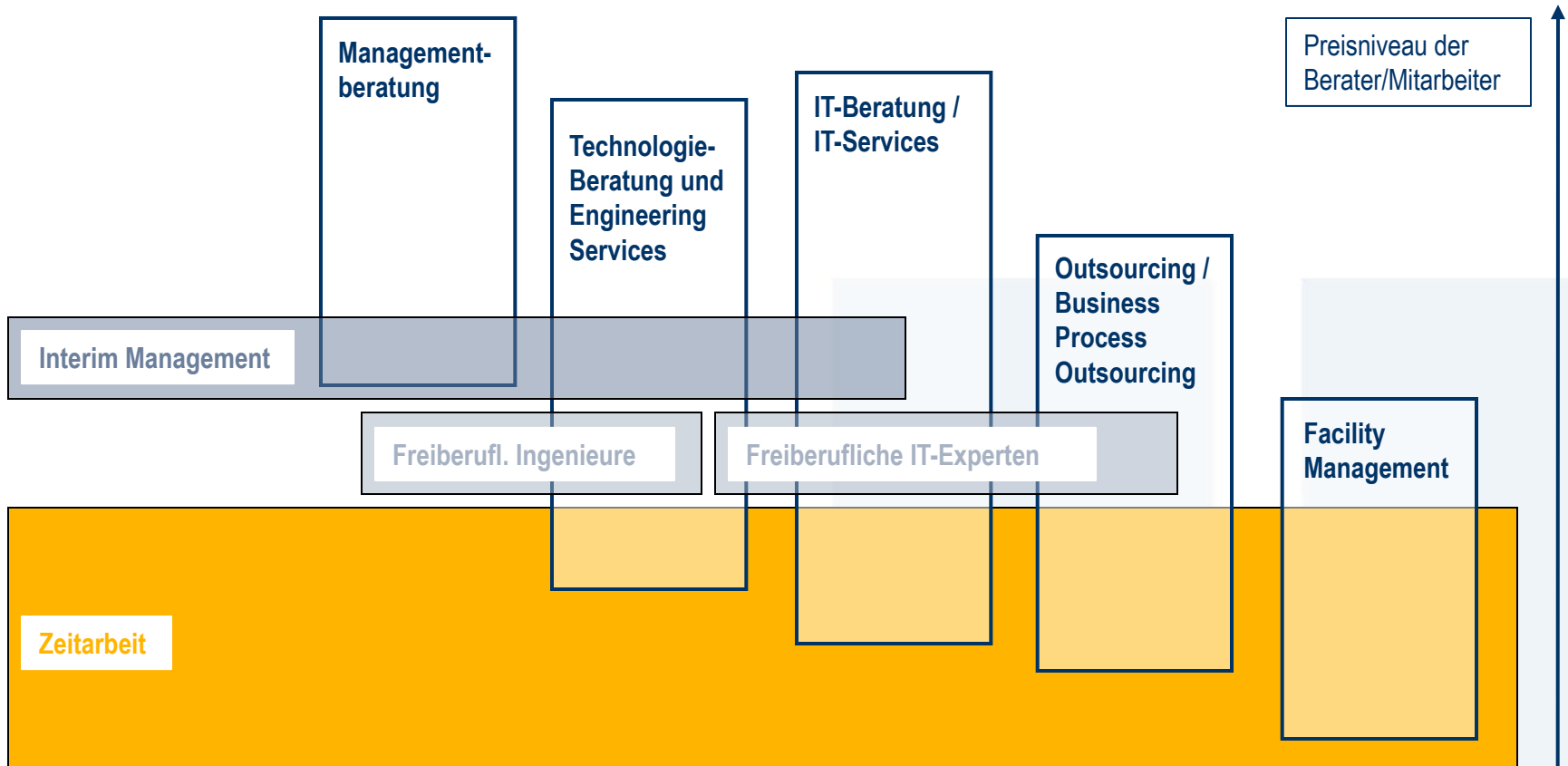
Einleitung (3)

- **Definition der Dienstleistungen der untersuchten Anbieter-Unternehmen:** Die Anbieter wirken mit ihren Beratungsaktivitäten beziehungsweise Engineering-Lösungen in der Regel in den Produkten 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 Beratungsleistungen wie Research & Innovation Consulting oder Unternehmensstrategie- oder Prozess-Beratung, beispielsweise für Innovationen in Produktionsverfahren.
- Diese 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 beispielsweise Maschinen mit Investitionsgüter-Charakter immer häufiger mit Sensoren und Schnittstellen für die Fernwartung ausgestattet, was auch den Wertschöpfungsanteil nachgelagerter Services an der Wertschöpfung im Produktlebenszyklus nachhaltig erhöht. Für den Anbieter entstehen kontinuierliche Services, die Auslastung der Montage- und Wartungsmechaniker wird erleichtert. Für den Kunden verringern sich die Ausfallzeiten, gleichzeitig können Wartungsintervalle individueller gestaltet werden, was die Produktionszeiten optimiert.
- In manchen Fällen werden Maschinen inzwischen sogar unter Herstellungspreis abgegeben. Der Profit entsteht durch nachgelagerte Services oder den Verkauf von Software zur Steuerung der Maschinen und Anlagen. Die Bandbreite von Beispielen reicht von Landmaschinen bis hin zu Anlagen für medizinische Diagnostik.

Einleitung (4)

- Inzwischen wird das Thema von Remote-Services und anderen nachgelagerten Dienstleistungen auch sehr stark im Automotive-Sektor verfolgt, bieten individualisierte Fernwartungs-Services doch neue Chancen zur Kundenbindung, Gewinnung neuer Umsatzströme und einer Steigerung der Wertschöpfungsanteile beim OEM.
- Während die Entwicklung der Maschinen und Sensoren klassische Themen von Technologie-Beratung und Engineering Services darstellen, findet die Entwicklung von Steuerungssoftware im definitorischen Graubereich zwischen Technologie-Beratung und IT-Beratung statt. Die Anbindung dieser Systeme an Service-Management-Lösungen oder betriebswirtschaftliche Standard-Lösungen sind dagegen klassische IT-Beratungsthemen.
- Vor diesem Hintergrund verwundert es wenig, 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, deren Services 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.
- Alle diese Unternehmen werden jedoch als Wettbewerber im Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services genannt.

Einleitung (5): B2B-Dienstleistungen und Inhalt der Tätigkeit



Quelle: Lünendonk, 2010

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

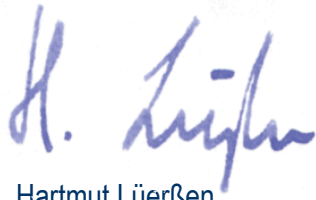
Einleitung (6)

- Die Lünendonk-Methodik der Anbieterstrukturanalyse in qualifizierten Dienstleistungsbranchen hat sich als effektives Vorgehen zur Analyse von Leistungsportfolios, Marktmechanismen, Entwicklungstrends, Restriktionen und Umsatzpotenzialen bewährt.
- Gleichzeitig sind die Studien ein wertvolles Benchmark-Instrument für die Positionierung und Performance der Anbieterunternehmen. 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
 - ▶ Instandhaltung
 - ▶ Facility Management
 - ▶ Zeitarbeit und Personaldienstleistungen
 - ▶ Berufliche Weiterbildung
 - ▶ Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
- Die Lünendonk GmbH versteht sich als Partner der Anbieter-Unternehmen und Experte für Informations- und Transformationsleistungen bei der Positionierung.
- 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 begleiten und zu unterstützen.
- Mit diesen Leistungen macht die Lünendonk GmbH die Auftraggeber systematisch erfolgreicher und sichtbarer in ihren Zielmärkten.
- Weitere Informationen zum Leistungsspektrum der Lünendonk GmbH finden sich im Anhang dieser Studie oder auf der Internetseite der Lünendonk GmbH unter www.luenendonk.de.

Einleitung (7)

- 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 2010



Hartmut Lüerßen



Thomas Lünendonk

Abbildungsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis (1 von 6)

Inhaltsverzeichnis	3
Einleitung	7
B2B-Dienstleistungen und Inhalt der Tätigkeit.....	12
Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen Unternehmen mit Internet-Adresse.....	15
Kapitel 1: Entwicklung des Marktes für Technologie-Beratung und Engineering Services	20
Erwartetes Marktwachstum 2010 und 2010-2015 p.a.....	23
Erwartetes Marktwachstum 2010, 2010-2015 p.a. und 2015-2020 p.a. – Nach Unternehmensgröße.....	24
Kapitel 2: Umsätze der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen	25
Top 25 Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland 2009.....	28
Inlandsumsätze der in die Studie einbezogenen Unternehmen 2009 und 2008.....	30
Kapitel 3: Veränderungen des Inlandsumsatzes	35
Veränderungen des Inlandsumsatzes der in die Studie einbezogenen Unternehmen 2008/2009.....	37
Veränderungen des Inlandsumsatzes 2008/2009 – Nach Unternehmensgröße.....	42
Veränderungen des Inlandsumsatzes 2008/2009.....	43
Veränderung des Inlandsumsatzes 2009/2010 (Prognose).....	44
Kapitel 4: Prognosen des Gesamtumsatzes	45
Erwarteter Umsatzanstieg 2010 (Prognose).....	48
Erwarteter Umsatzanstieg 2010 und 2010 bis 2015 p.a. – Mittelwert und Median.....	49
Erwarteter Umsatzanstieg 2010 bis 2015 p.a. nach Unternehmensgröße.....	50
Erwarteter Umsatzanstieg 2010.....	51
Erwarteter Umsatzanstieg 2010 und 2010 bis 2015 p.a.....	52

Abbildungsverzeichnis (2 von 6)

Kapitel 5: Marktanteile am Inlandsumsatz	53
Marktanteile der Unternehmen am gesamten Inlandsumsatz.....	55
Marktanteile der größten Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services 2008 und 2007.....	60
Kapitel 6: Pro-Kopf-Inlandsumsatz	61
Pro-Kopf-Inlandsumsätze 2009 und 2008 – Mittelwert.....	63
Pro-Kopf-Inlandsumsätze 2009 und 2008 – Nach Unternehmensgröße.....	64
Pro-Kopf-Inlandsumsätze der Unternehmen 2009 und 2008.....	65
Kapitel 7: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze	70
Veränderungen der Pro-Kopf-Inlandsumsätze 2008 und 2009 – Nach Unternehmensgröße.....	72
Veränderungen der Pro-Kopf-Inlandsumsätze der Unternehmen.....	73
Kapitel 8: Honorare	78
Honorarsätze der Unternehmen 2010 und Planung 2011.....	81
Entwicklung der Honorarsätze in den nächsten drei Jahren.....	82
Kapitel 9: Mitarbeiterzahlen im Inland	83
Mitarbeiter im Inland 2009 und 2008.....	87
Anzahl der Mitarbeiter der Unternehmen 2009 und 2008.....	88
Mitarbeiter im Inland 2009 und 2008 – Nach Unternehmensgröße.....	93
Altersstruktur der Mitarbeiter.....	94
Dauer der Betriebszugehörigkeit.....	95
Fluktuationsrate.....	96
Fluktuationsrate 2009.....	97
Fluktuationsrate 2008.....	98
Neue Tätigkeiten der Mitarbeiter nach Verlassen des Unternehmens.....	99

Abbildungsverzeichnis (3 von 6)

Kapitel 10: Anzahl der freien Projektmitarbeiter	100
Anzahl der freien Projektmitarbeiter 2009, 2010 (Prognose) und 2011 (Prognose) – Pool und Aktive	102
Kapitel 11: Veränderung der Mitarbeiterzahlen	103
Veränderung der Mitarbeiterzahlen der Unternehmen.....	105
Veränderung der Mitarbeiterzahlen 2009/2008 – Mittelwerte.....	110
Veränderung der Mitarbeiterzahlen 2009/2010 (Prognose).....	111
Kapitel 12: Personalstruktur	112
Personalstruktur der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen 2008, 2009 und 2010 (Plan).....	114
Kapitel 13: Ausbildung der Mitarbeiter	115
Ausbildung der Mitarbeiter.....	117
Ausbildung der Mitarbeiter – Nach Unternehmensgröße.....	118
Kapitel 14: Weiterbildung der Mitarbeiter	119
Aufwendungen für die Weiterbildung der Mitarbeiter.....	121
Entwicklung der Ausgaben für Weiterbildung der Mitarbeiter 2009, 2010 (Prognose).....	122
Entwicklung der Ausgaben für externe Schulungsanbieter 2009 und 2010 (Prognose).....	123
Kapitel 15: Internationalität	124
Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland 2009.....	127
Anteil des Inlands- und Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz 2009.....	129
Anteil des Inlands- und Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz – Nach Unternehmensgröße.....	130

Abbildungsverzeichnis (4 von 6)

Kapitel 16: Leistungsspektrum	131
Leistungsspektrum der Technologie-Beratungs- und Engineering- Services-Unternehmen 2009/2008.....	133
Leistungsspektrum der Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen 2009 – nach Unternehmensgröße..	135
Kapitel 17: Kundenbranchen	137
Kundenbranchen 2009 – Nach Unternehmensgröße.....	139
Kundenbranchen 2008 – Nach Unternehmensgröße.....	140
Kapitel 18: Wettbewerber	141
Die wichtigsten Wettbewerber 2009.....	143
Die wichtigsten Wettbewerber 2009 – Nennungen an erster Stelle.....	144
Kapitel 19: Umsatzrenditen	145
Umsatzrendite 2009 (EBIT/Umsatz 2009).....	147
Kapitel 20: Umsatzanteil mit Neukunden	148
Umsatzanteil mit Neukunden.....	151
Anzahl der Kunden 2009 und 2010, um 80% des Umsatzes zu erzielen.....	152
Kapitel 21: Maßnahmen zur Neukundengewinnung	153
Die wichtigsten Maßnahmen zur Neukundengewinnung.....	155
Kapitel 22: Zukünftige Bedeutung der konzerneigenen Ingenieurdienstleistungen	156
Bedeutungszunahme von konzerneigenen Ingenieursdienstleistungen.....	158
Bedeutungszunahme von konzerneigenen Ingenieursdienstleistungen – Nach Unternehmensgröße.....	159

Abbildungsverzeichnis (5 von 6)

Kapitel 23: Umsatzanteile nach Vertragsformen	160
Umsatzanteile nach Vertrags-/Abwicklungsformen 2009.....	163
Umsatzanteile nach Vertrags-/Abwicklungsformen 2010 (Planungen).....	164
Zukünftige Nachfrage der Leistungsvergabe.....	165
Kapitel 24: Herkunft der Anbieter	166
Herkunft der Anbieter – Region der Mehrheit des Grundkapitals.....	168
Kapitel 25: Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten	169
Die Nutzung von Nearshore-/Offshore-Kapazitäten: Eigene Near-/Offshore-Kapazitäten bzw. Kapazitäten eines Partners/externen Dienstleisters.....	171
Anteil Near-/Offshore am Gesamtumsatz.....	172
Kapitel 26: Die schwierigsten Herausforderungen für Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen in den nächsten 2-3 Jahren	173
Die schwierigsten Herausforderungen und Probleme in den nächsten 2-3 Jahren.....	175
Bedeutungsvergleich der Kriterien zur Leistungsbeurteilung.....	176
Kapitel 27: Themen für künftige Umsatzzuwächse	177
Themen für künftige Umsatzzuwächse.....	180
Branchen für Umsatzzuwächse in den nächsten 2-3 Jahren.....	181
Engineering- und Beratungsleistungen <u>ohne</u> Bedeutungsverlust in Zeiten der Wirtschaftskrise.....	182
Kapitel 28: Zukunft der Branche	183
Aussagen über die Zukunft der Branche bzw. des Unternehmens.....	185
Aussagen über die Zukunft der Branche bzw. des Unternehmens – Nach Unternehmensgröße.....	186

Abbildungsverzeichnis (6 von 6)

Kapitel 29: Fazit und Ausblick	187
System-Dienstleistungspartner vs. Flexibilitats-Dienstleister.....	195
Kapitel 30: Unternehmensprofile der Top 25 Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland	197
Abbildungsverzeichnis	223
Anhang	230
Rechtliche Hinweise.....	231
Auf einen Blick.....	233
Unsere Portfolio-Struktur.....	234
Weitere Informationen.....	236

Weitere Informationen

Lünendonk GmbH - Gesellschaft für Information und Kommunikation

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführender Gesellschafter

Marktsektor Technologie-Beratung und Engineering Services: Hartmut Luerßen, Partner
Thomas Lünendonk, Inhaber
Mario Zillmann, 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