

L Ü N E N D O N K 
LÜNENDONK-LISTE 2010

Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services

Dieser Lünendonk-Fragebogen berücksichtigt ausschließlich Geschäftsaktivitäten in den folgenden Bereichen: R&D-Services, Design, Konzeption, Testen, Validierung, Technical und Scientific IT, Embedded Systems, Simulation und Modelling

Wir berücksichtigen nur vollständig ausgefüllte Fragebögen,
die den Umsatz und eine Aufteilung des Gesamtumsatzes auf einzelne Leistungsarten enthalten!

Hinweis: Außer den Umsatz- und Mitarbeiterzahlen werden Ihre Antworten nicht unternehmensbezogen,
sondern nur als statistische Gesamtauswertung veröffentlicht!

Senden Sie die Daten bitte bis **19.03.2010** an
Lünendonk GmbH • Mario Zillmann • Postfach 1360 • 87573 Kaufbeuren
Telefon für Rückfragen: 08341/966 36-0 • Telefax: 08341/966 36-66

Teilnehmer erhalten kostenlos ein Exemplar der Teilnehmerliste mitsamt Umsatz- und Mitarbeiterzahlen, ein Management Summary sowie
10% Nachlass auf den Studienpreis.

Name des Unternehmens _____
Anschrift, Ort, Straße (Hauptsitz) _____
Ansprechpartner _____ Position _____
Telefon, Telefax _____
E-Mail _____ Homepage _____

Stamm-/Grundkapital € _____ **Gründungsjahr** Deutschland _____ International _____
Geschäftsjahr Kalenderjahr Anderes Geschäftsjahr von _____ bis _____
Gesellschaftsform _____ **Anzahl Geschäftsstellen/Niederlassungen in Deutschland** _____

1. **Wo liegt die Mehrheit des Grund- oder Stammkapitals Ihres Unternehmens?**
In Deutschland
Im europäischen Ausland Wo? _____
Im sonstigen Ausland Wo? _____

2. **Wie groß war nach Ihrer Ansicht das Volumen des Marktsegmentes – Technologie-Beratung und Engineering Services (TBES) – in Deutschland im Jahr 2009?**
_____ Mrd. Euro

3. **Wie wird sich das Volumen Ihres Marktsegmentes – Technologie-Beratung und Engineering Services – voraussichtlich entwickeln?**
2010 (Prognose) _____ % 2010 bis 2015 (Prognose) _____ % p.a. 2015 bis 2020 (Prognose) _____ % p.a.

4. **Mit wie vielen Kunden erzielen Sie 80 Prozent Ihres Umsatzes?**
2009 _____ Kunden (absolut)
2010 (Plan) _____ Kunden (absolut)

5. **Welches sind Ihre 3 wichtigsten Wettbewerber im deutschen Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services?**
1. _____ 2. _____ 3. _____

Fragebogen für Technologie-Beratung und Engineering Services (2 von 3)

6. Leistungsspektrum	2008	2009	2010
(Anteile am Umsatz in %)			(Plan)
- Research & Innovation Consulting	_____	_____	_____
- Design/Konzeption	_____	_____	_____
- Testen/Validierung	_____	_____	_____
- Systemintegration	_____	_____	_____
- Projekt-Management	_____	_____	_____
- Embedded Systems/Software	_____	_____	_____
- Control/Command/Supervision	_____	_____	_____
- Konstruktion/Bau von Prototypen	_____	_____	_____
- Simulation und Modellierung	_____	_____	_____
- Hardware-Entwicklung	_____	_____	_____
- Prozess- und IT-Beratung	_____	_____	_____
- Sonstiges, und zwar _____	_____	_____	_____
Umsatz insgesamt	100%	100%	100%

7. Welche Engineering- und Beratungsleistungen werden trotz Finanz- und Wirtschaftskrise nicht an Bedeutung verlieren ?

8. Gesamtumsatz (ohne MwSt.) in Mio. €	2008	2009	2010
(Bei Unternehmensgruppen konsolidierter Umsatz)			(Plan)
_____	_____	_____	_____
Davon Umsatz mit TBES	_____	_____	_____
Davon Umsatz mit Kunden im Ausland (Durch eigene Tochtergesellschaften im Ausland erbrachte oder an Kunden im Ausland direkt fakturierte Leistungen)	_____	_____	_____

9. Zahl der Mitarbeiter in Deutschland (Vollzeit)	2008	2009	2010
(Jahresdurchschnitt)			(Plan)
- davon Berater/Ingenieure	_____	_____	_____
- davon Vertrieb/Marketing	_____	_____	_____
- davon Management/Verwaltung	_____	_____	_____

10. Anzahl der freien Projektmitarbeiter (Jahresdurchschnitt)

Pool im Jahr 2009	_____	davon Aktive	_____
Pool im Jahr 2010 (Planung)	_____	davon Aktive	_____
Pool im Jahr 2011 (Planung)	_____	davon Aktive	_____

11. Bei internationalen Gruppen

Umsatz weltweit (mit Währung)	_____
Mitarbeiter weltweit (Vollzeit)	_____

12. Umsatzanteil 2009 mit Neukunden in Technologie-Beratung und Engineering Services (Angaben in Prozent)

_____ %

- 13. Umsatzrendite 2009 (EBIT/Umsatz 2009)**
- weniger als 0,0% 5,0% bis 9,9% 15,0% bis 20,0%
- 0,0% bis 4,4% 10,0% bis 14,4% mehr als 20%

14. Wie stark wird der Umsatz Ihres Unternehmens mit Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland voraussichtlich steigen? (Jahresdurchschnitt)

2010 _____ % 2010 bis 2015 _____ % p.a.

15. Kundenbranchen	2008	2009	2010
(Anteile am Umsatz in %)			(Plan)
- Aerospace/Defence	_____	_____	_____
- Automotive (OEM)	_____	_____	_____
- Automotive (Zulieferer)	_____	_____	_____
- Elektronik-/Hightech-Industrie	_____	_____	_____
- Energie und Umwelt	_____	_____	_____
- Maschinen-/Anlagenbau	_____	_____	_____
- Telekommunikation, Medien	_____	_____	_____
- Verkehr, Transport, Logistik	_____	_____	_____
- Sonstige, und zwar _____	_____	_____	_____
Umsatz insgesamt	100%		

16. Wie viel Prozent Ihres Umsatzes wenden Sie für Weiterbildung der Mitarbeiter auf?

	2009	2010
(Jahresdurchschnitt)	_____ %	_____ %
Davon Ausgaben für externe Schulungsanbieter	_____ %	_____ %

17. Wie teilt sich die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter auf? (Angaben in Prozent)

Bis 30 Jahre	_____ %
Über 30 bis 45 Jahre	_____ %
Über 45 bis 55 Jahre	_____ %
Über 55 Jahre	_____ %
Insgesamt	100 %

18. Wie viele Jahre beträgt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit Ihrer Mitarbeiter? (Angaben in Jahren)

Berater / Ingenieure _____ Jahre Vertrieb / Marketing _____ Jahre

19. Wie hoch ist die Fluktuation in Ihrem Unternehmen? (Anzahl Austritte / durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter)

Fluktuationsrate /

20. Welche Ausbildung haben Ihre Mitarbeiter? (Anteile in Prozent)

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium	_____ %
- Ingenieur-Studium	_____ %
- Naturwissenschaftliches Studium	_____ %
- Informatik-Studium	_____ %
- Sonstige, und zwar _____	_____ %
Insgesamt	100 %

21. Wohin wechseln Ihre Mitarbeiter beim Verlassen des Unternehmens? (Anteile in Prozent)

- Selbstständigkeit	_____ %
- Kundenunternehmen	_____ %
- direkter Wettbewerber	_____ %
- Sonstiges, und zwar _____	_____ %
Insgesamt	100 %

Fragebogen für Technologie-Beratung und Engineering Services (3 von 3)

22. Bieten Sie Ihren Kunden Near-/Offshore-Kapazitäten an?

Ja Nein

Wenn ja: Eigene Near-/Offshore-Kapazitäten?
 Kapazitäten eines Partners/externen Dienstleisters?
 Sowohl als auch

22.1 Wie viel entfällt von Ihrem Gesamtumsatz prozentual auf Near-/Offshore?

Anteil Nearshore _____ % Anteil Offshore _____ %

23. Bei welchen drei Themen sehen Sie für Ihr Unternehmen für Technologie-Beratung und Engineering Services in den nächsten 2-3 Jahren die meisten Umsatzzuwächse?

1. _____
2. _____
3. _____

24. Was halten Sie für die drei schwierigsten Herausforderungen, denen sich Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in den nächsten 2-3 Jahren gegenüber sehen?

1. _____
2. _____
3. _____

25. Umsatzanteil mit folgenden Vertrags-/Abwicklungsformen

(Anteile in Prozent, Outsourcing, AÜG und Projektgeschäft müssen in Summe 100 Prozent ergeben)

	2009	2010 (Plan)
• Outsourcing-Verträge	_____ %	_____ %
• Zeitarbeit (AÜG)	_____ %	_____ %
• Projektgeschäft	_____ %	_____ %
- davon Dienstverträge	_____ %	_____ %
- davon Werkverträge	_____ %	_____ %
Summe Projektgeschäft	100 %	100 %

26. Welche Maßnahmen ergreifen Sie zur Neukundengewinnung?

(Bitte nur die **2 wichtigsten** ankreuzen)

- Direktmarketing, Direktansprache
 Partner-Marketing, Kooperationen
 Veranstaltungen, Events, Konferenzen
 Referenzen, Empfehlungen
 Klassische Werbung, Anzeigen
 Fachmessen, Hausmessen, Roadshows
 PR, Pressearbeit, Publikationen
 Sonstiges, und zwar _____

27. Welche der nachfolgenden Aussagen treffen für die Zukunft Ihrer Branche bzw. Ihres Unternehmens zu?

(-2="gar nicht" bis +2="sehr stark") Bitte kreuzen Sie an.

- Die Zusammenarbeit mit den Kunden wird zunehmend auf längerfristiger, d.h. mehrjähriger Basis (Rahmenverträge) erfolgen.
- Die Bereitschaft der Kunden für neue Partnerschaftsmodelle (Wertschöpfungspartnerschaften) steigt.
- Kunden werden in den kommenden zwei Jahren weniger Entwicklungsdienstleistungen auslagern.
- Kunden fordern in Zukunft verstärkt eine „open-book-Kalkulation“, also einen Einblick in die Kostenstrukturen des Dienstleisters.
- Die Branche wird sich in den nächsten zwei Jahren stark konsolidieren.
- Der Fachkräftemangel bleibt trotz Finanz- und Wirtschaftskrise bestehen.
- Der Sektor Energie und Umwelt gewinnt stark an Bedeutung.
- Aufgrund des Fachkräftemangels nimmt der Anteil der über 50-Jährigen in den nächsten Jahren stark zu.

	-2	-1	0	+1	+2	+
-						+
-						+
-						+
-						+
-						+
-						+
-						+
-						+
-						+
-						+

28. Honorarsätze (in € pro Tag ohne Spesen)

Beratung/Konzeption

2010: Spanne von _____ bis _____
 2011 (Planung): Spanne von _____ bis _____

Realisierung/Implementierung

2010: Spanne von _____ bis _____
 2011 (Planung): Spanne von _____ bis _____

29. Wie schätzen Sie die Entwicklung der Honorarsätze in den nächsten drei Jahren ein? (Bitte nur ein Kreuz pro Jahr)

	Steigend	Gleich bleibend	Sinkend
2010	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2011	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2012	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

30. In welchen drei Branchen sehen Sie für Ihr Unternehmen für Technologie-Beratung und Engineering Services in den nächsten 2-3 Jahren die meisten Umsatzzuwächse?

1. _____
2. _____
3. _____

31. Werden aus Ihrer Sicht die konzerneigenen Ingenieurdienstleistungen an Bedeutung zunehmen?

Ja

Falls ja, warum? _____

Nein

32. Welches der beiden Kriterien ist für Ihre Kunden wichtiger in der Leistungsbeurteilung? (Bitte nur ein Kreuz)

Qualität

Preis

33. Welche Art der Leistungsvergabe wird in Zukunft stärker nachgefragt? (Bitte nur ein Kreuz)

Outsourcing von Gesamtprojekten

Projektgeschäft/Personalüberlassung

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!