

Lünendonk®-Studie

Performance von IT-Beratungs- und IT-Service-Unternehmen

Ausgangsposition der IT-Berater vor der Rezession

Ergebnisse einer Längsschnitt-Untersuchung zwischen 1997 und 2007 in Deutschland

Kaufbeuren, April 2009

L Ü N E N D O N K



Inhaltsverzeichnis der kompletten Studie (1)

Inhaltsverzeichnis.....	03
Vorwort.....	05
Einleitung.....	08
Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen Unternehmen.....	12

Teil 1: Längsschnittanalysen..... 13

Kapitel 1: Inlandsumsatz- und Marktentwicklung.....	14
Kapitel 2: Gesamtumsatz- und Personalentwicklung.....	42
Kapitel 3: Trendphasen der Inlandsumsatz- und Marktentwicklung.....	57

Teil 2: Produktivitäts – Benchmarking 70

Kapitel 01: Alle zehn untersuchten Unternehmen.....	80
Kapitel 02: Accenture	85
Kapitel 03: Brain Force	91
Kapitel 04: Capgemini.....	97
Kapitel 05: Cirquent.....	103
Kapitel 06: CSC.....	109
Kapitel 07: Danet.....	115

Inhaltsverzeichnis der kompletten Studie (2)

Kapitel 08: GFT.....	121
Kapitel 09: IDS Scheer.....	127
Kapitel 10: sd&m.....	133
Kapitel 11: Tieto.....	139
Kapitel 12: Pro-Bench-Reg-Marks.....	145
Kapitel 13: Wachstumsamplituden der ITB 10.....	155
Kapitel 14: Produktivitätsportfolios.....	158

Teil 3: Sonderauswertungen	165
---	------------

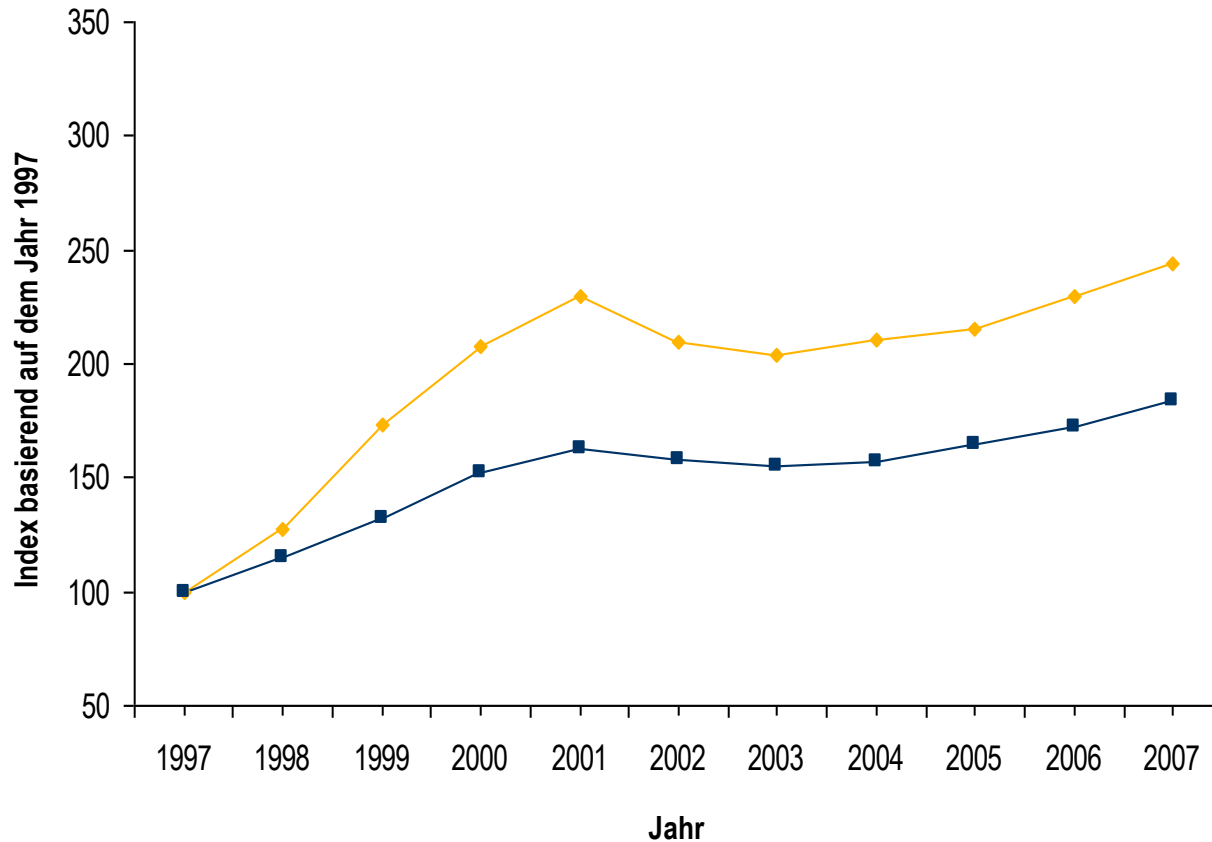
Kapitel 1: Branchenvergleiche – Marktentwicklung und Markttrend.....	166
Kapitel 2: Pro-Bench-Reg-Marks der Automobilindustrie.....	171
Kapitel 3: Pro-Bench-Reg-Marks des verarbeitenden Gewerbes.....	176
Kapitel 4: Pro-Bench-Reg-Marks der Managementberatungs-Unternehmen (MB 19).....	181
Kapitel 5: Pro-Bench-Reg-Marks im Branchenvergleich von 1997 bis 2007.....	185
Fazit.....	197

Alphabetische Liste der in die Studie einbezogenen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen mit Internet-Adresse

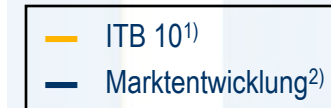
Name des Unternehmens und Ort	Kurzname	Internet-Adresse
Accenture GmbH, Kronberg	Accenture	www.accenture.com
Brain Force Software, Unterschleißheim	Brain Force	www.brainforce.de
Capgemini Deutschland Holding GmbH, Berlin	Capgemini	www.capgemini.de
Cirquent, München (früher: Softlab)	Cirquent	www.cirquent.de
CSC, Wiesbaden	CSC	www.csc.com/de
Danet GmbH, Weiterstadt	danet	www.danet.de
GFT Technologies AG, St. Georgen	GFT	www.gft.com
IDS Scheer AG, Saarbrücken	IDS Scheer	www.ids-scheer.de
sd&m Software Design & Management AG, München	sd&m	www.sdm.de
Tieto Deutschland GmbH, Eschborn	Tieto	www.tieto.de

Längsschnittanalyse – Inlandsumsatz- und Marktentwicklung im Vergleich

Alle 10 untersuchten IT-Beratungsunternehmen von 1997 bis 2007



Benchmarks	Alle 10 ITB ¹⁾
Index Umsatzentwicklung Inland	243,8
Index Marktentwicklung ²⁾	183,7
Index _{UM (2007)}	1,3

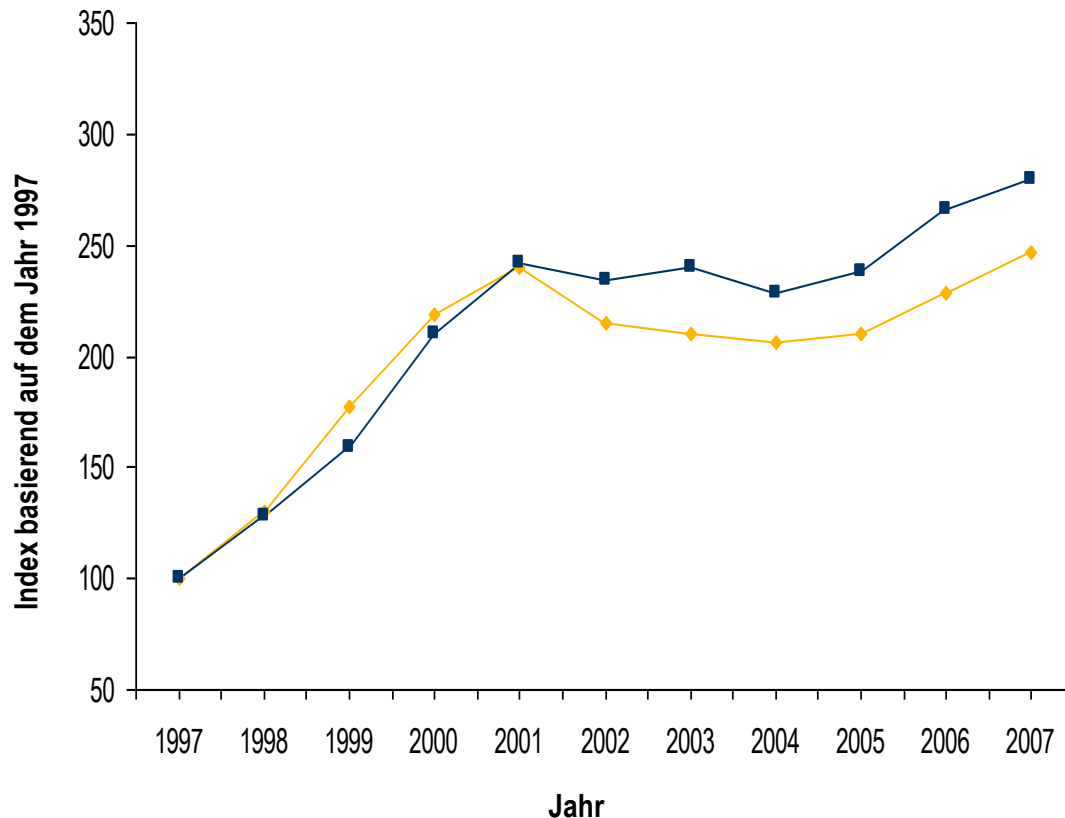


¹⁾ Die Werte in dieser Spalte stellen die Entwicklung der Gesamtheit aller zehn untersuchten Beratungsgesellschaften dar.

²⁾ Dieser Wert basiert auf einer Berechnung von Dr. Streicher auf Grundlage der Marktzahlen von EITO und des Branchenverbandes Bitkom.

Längsschnittanalyse – Umsatz- und Personalentwicklung im Vergleich

Alle 10 untersuchten IT-Beratungsunternehmen



Benchmarks	Alle 10 ITB
Index Umsatzentwicklung	246,7
Index Personalentwicklung	279,5
Index _{UP (2007)}	0,9

—	Gesamtumsatzenwicklung aller 10 untersuchten Unternehmen
—	Personalentwicklung aller 10 untersuchten Unternehmen

Teil 2

Produktivitäts-Benchmarking

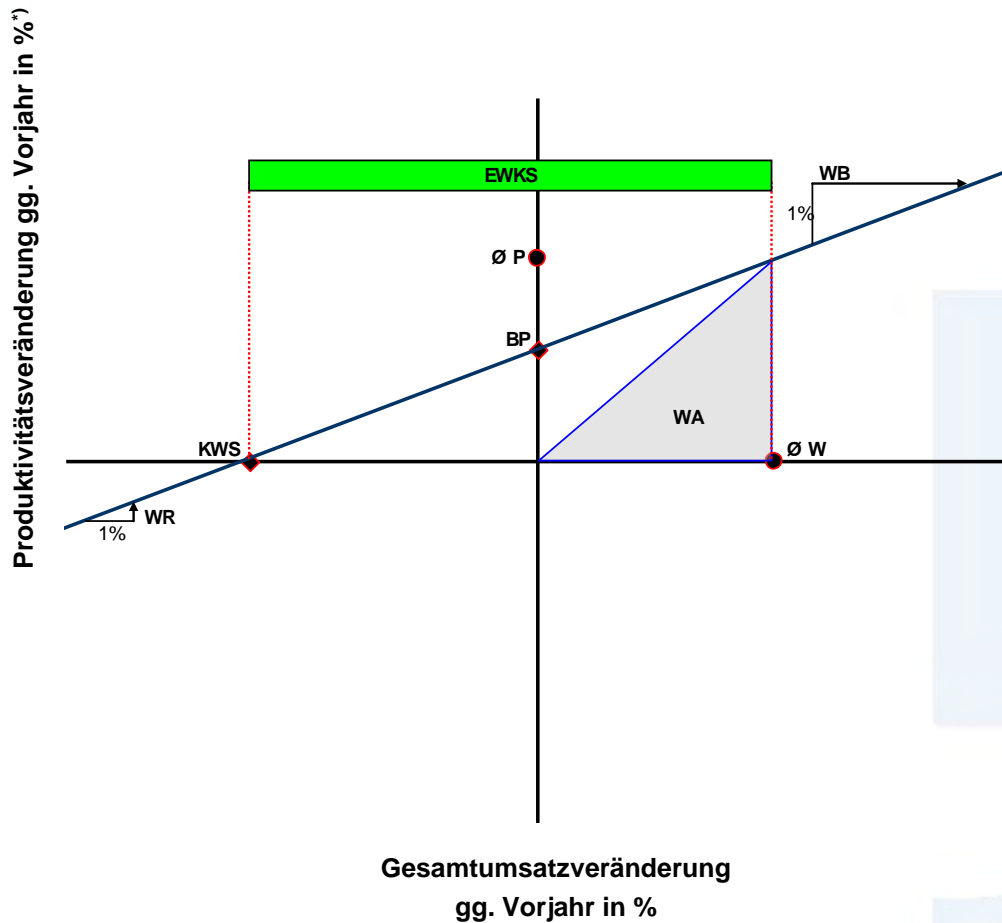
Produktivitäts-Benchmarking

- Die Methode „Pro-Bench-Reg“ basiert auf dem Gesetz von Verdoorn aus dem Jahre 1949. Dabei untersuchte Petrus Johannes Verdoorn Rahmendaten von verschiedenen Volkswirtschaften in Europa über den Zeitraum von 1870 bis 1930 und fand dabei heraus, dass die Wachstumsrate des Outputs (Umsatzwachstum) die Produktivität positiv beeinflusst.
- Mathematisch lässt sich die von Verdoorn erkannte Gesetzmäßigkeit, welche einen linearen Zusammenhang zwischen jährlichen Wachstumsraten und Produktivitätswachstum erkennen lässt, mittels einer Regressionsgleichung darstellen.
- Die damit entstehende Regressionsgerade gibt nicht nur Aufschluss über die Stärke des Zusammenhangs zwischen Wachstumsrate und Produktivitätswachstum, sondern liefert auch weitere interessante Punkte, die so eine Aussage über die Performance einer Volkswirtschaft oder eines Unternehmens zulassen.
- Der Nutzen einer solchen Langzeitanalyse mittels des „Pro-Bench-Reg“-Verfahrens für Unternehmen besteht zum einen darin, Produktivitätslücken zu identifizieren, Ziele für das Management vorzugeben und den Sinn von Produktivitätssteigerungsmaßnahmen zu hinterfragen. Zum anderen kann mit diesem Instrument Benchmarking zwischen verschiedenen Tochterunternehmen, Standorten, Business Units oder Abteilungen betrieben werden. Hat zum Beispiel ein Unternehmen eine hohe Wachstumsausschöpfung, wird es wenig Sinn machen, Geld für Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität aufzuwenden.
- Auf den folgenden Seiten ist zunächst ein Beispiel zu finden, um sich mit den einzelnen Benchmark-Punkten, dem Verfahren und den daraus resultierenden Ergebnissen vertraut machen zu können.
- Danach folgen die Ergebnisse der einzelnen Unternehmen. Am Ende dieses Abschnittes werden die einzelnen Benchmarks für alle Unternehmen – auch mit Hilfe mehrerer Portfolios – im Überblick dargestellt, welche dann nochmals gesondert erklärt werden.

Produktivitäts-Benchmarking

- Um die Produktivitätskurven der einzelnen Unternehmen zu konstruieren, wurde als Volumenindikator der Gesamtumsatz eines Unternehmens und als Produktivitätsindikator der Umsatz pro Mitarbeiter festgelegt. Daraufhin wurden die Veränderungsraten von Volumen- und Produktivitätsindikator im Vergleich zum Vorjahr errechnet und auf Grundlage dieser Veränderungsdaten die Regressionsanalyse durchgeführt. Der Zeitraum der Untersuchung erstreckt sich vom Jahr 1997 bis zum Jahr 2007.
- Durchschnittliches Wachstum:
Durchschnittliches Unternehmenswachstum über den Untersuchungszeitraum
- Durchschnittliche Produktivitätssteigerung:
Durchschnittliche Produktivitätssteigerung über den Untersuchungszeitraum
- Basisproduktivität:
Produktivitätsfortschritt bei Null-Wachstum
- Wachstumsreagibilität:
Produktivitätsfortschritt pro 1% erzieltm Wachstum
- Kritische Wachstumsschwelle:
Notwendiges Wachstum zum Erreichen eines Produktivitätsfortschritts
- Entfernung zur kritischen Wachstumsschwelle:
Abstand zwischen durchschnittlichem Wachstum und kritischer Wachstumsschwelle
- Wachstumsausschöpfung:
Produktivitätsfortschritt aus erzieltm Wachstum
- Wachstumsbedarf:
Wachstumsbedarf für 1% Produktivitätsfortschritt
- Korrelation nach Pearson:
Messzahl für den Zusammenhang der Eingangsdaten zwischen 0 (=kein Zusammenhang) und 1 (=direkter Zusammenhang)

Produktivitäts-Benchmarking



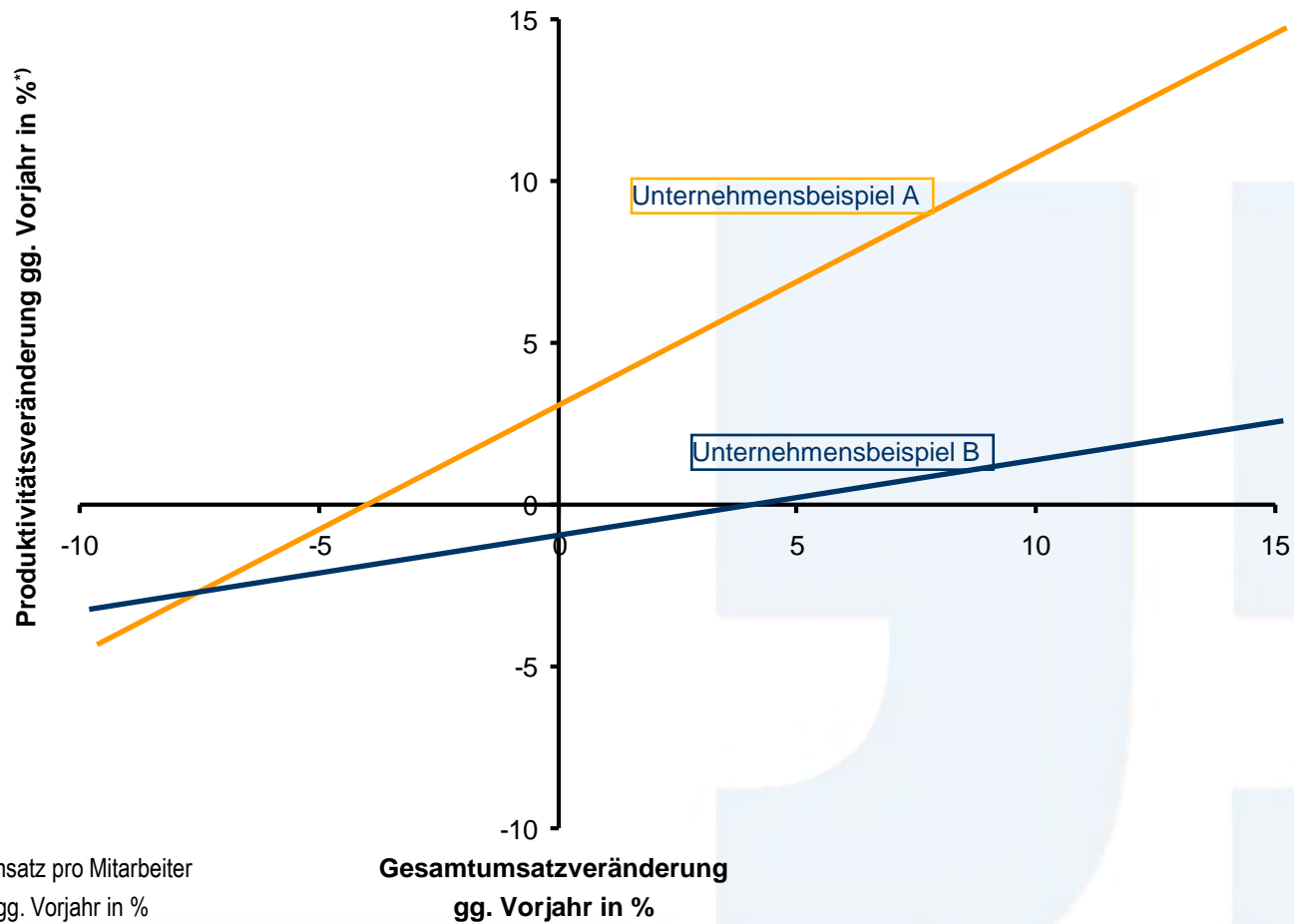
<u>Pro-Bench-Reg-Marks</u>	
Durchschnittliches Wachstum	Ø W
Durchschnittliche Produktivitätssteigerung	Ø P
Basisproduktivität	BP
Wachstumsreagibilität	WR
Kritische Wachstumsschwelle	KWS
Entfernung zur kritischen Wachstumsschwelle	EKWS
Wachstumsausschöpfung	WA
Wachstumsbedarf	WB
Korrelation nach Pearson	KOR

*) Umsatz pro Mitarbeiter
gg. Vorjahr in %

Produktivitäts-Benchmarking

- Der auf den Seiten 12 bis 15 folgende Vergleich der beiden Unternehmensbeispiele (Unternehmen „A“ und „B“) dient dem besseren Verständnis der Ergebnisse. Die Gerade stellt die lineare Regression zwischen den jährlichen Wachstumsraten des Umsatzes und der Produktivität dar.
- Die Gerade bei „A“ verläuft wesentlich steiler als bei „B“. Die Steigung der Geraden ergibt die Wachstumsreagibilität als Messzahl für das Reaktionsvermögen der Produktivität auf das Wachstum. So kann „A“ für jedes Prozent Wachstum die Produktivität um 0,8% steigern, „B“ nur um 0,2%. Umgekehrt bedeutet dies, dass „A“ nur um 1,3% im Umsatz wachsen muss, damit die Produktivität um 1,0% steigt, „B“ hingegen um 4,3%.
- Der Schnittpunkt der Regressionsgeraden mit der Ordinate gibt Auskunft über die Basisproduktivität, das heißt, über die Produktivitätssteigerung des Unternehmens bei Null-Wachstum. „A“ steigert somit die Produktivität, auch ohne Wachstum, um 3,2%; bei „B“ hingegen sinkt diese bei einer Wachstumsstagnation um -1,0%. Somit benötigt „B“ ein Mindestwachstum, um die Produktivitätsentwicklung zumindest im positiven Bereich zu halten.
- Dieses Mindestwachstum kennzeichnet als kritische Wachstumsschwelle der Schnittpunkt der Gerade mit der Abszisse. Unternehmen „B“ benötigt also ein Wachstum von 4,3%, um die Produktivität zu halten, während „A“ mit einer Schwelle von -4,2% sogar noch bei leicht sinkenden Umsätzen die Produktivität steigern kann. Durch eine möglichst geringe kritische Wachstumsschwelle ist es für ein Unternehmen relativ einfach, einen „Wachstumspuffer“ zu erreichen, um bei Wachstumsschwankungen Produktivitätsverluste zu verhindern. Dieser Puffer als Differenz zwischen realisiertem durchschnittlichen Wachstum und kritischer Wachstumsschwelle ergibt die Entfernung zur kritischen Wachstumsschwelle und damit das Produktivitätspolster von „A“ mit 13,5 Prozentpunkten. Der „Wachstumspuffer“ fällt also im Vergleich zu „B“ (3,6%) vergleichsweise komfortabel aus.
- Auf der Regressionsgeraden liegen sowohl die durchschnittliche Produktivitätsentwicklung als auch das durchschnittliche Wachstum der Unternehmen; daraus lässt sich die so genannte Wachstumsausschöpfung errechnen. „A“ kann also sein Wachstum zu 105,4% ausschöpfen, das bedeutet, die Produktivität stärker steigern als den Umsatz. Bei „B“ ergibt sich mit einer Wachstumsausschöpfung von 10,1% ein vergleichsweise geringer Wert.

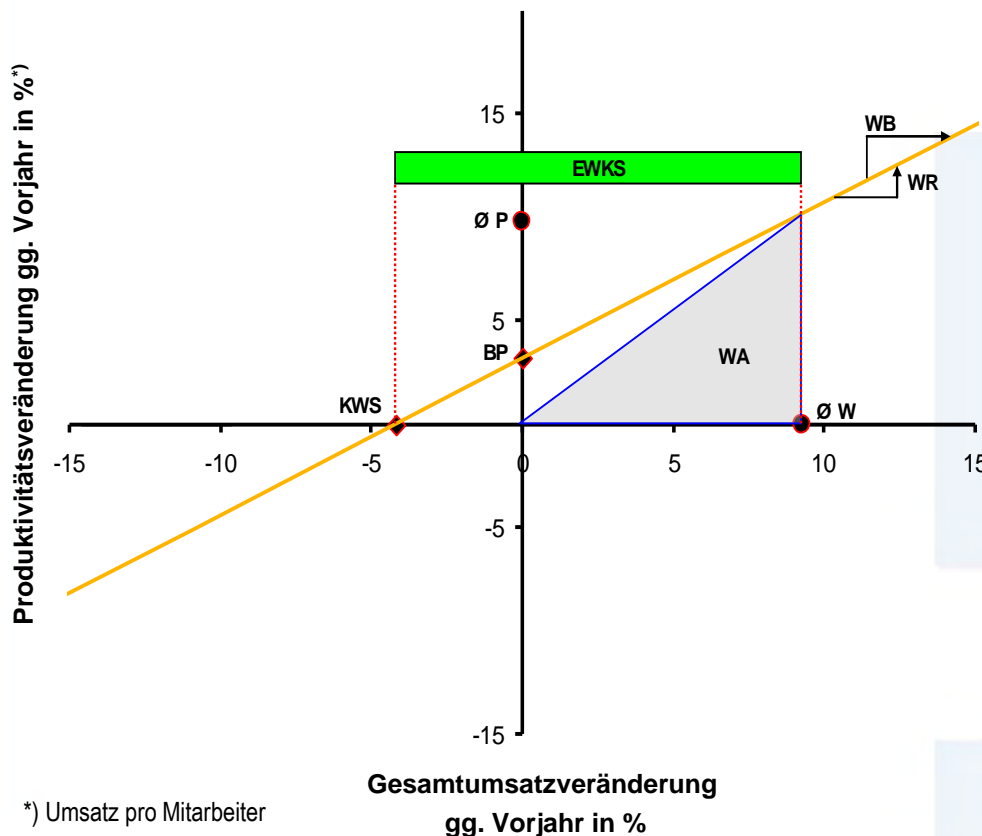
Produktivitäts-Benchmarking



*) Umsatz pro Mitarbeiter
gg. Vorjahr in %

Produktivitäts-Benchmarking

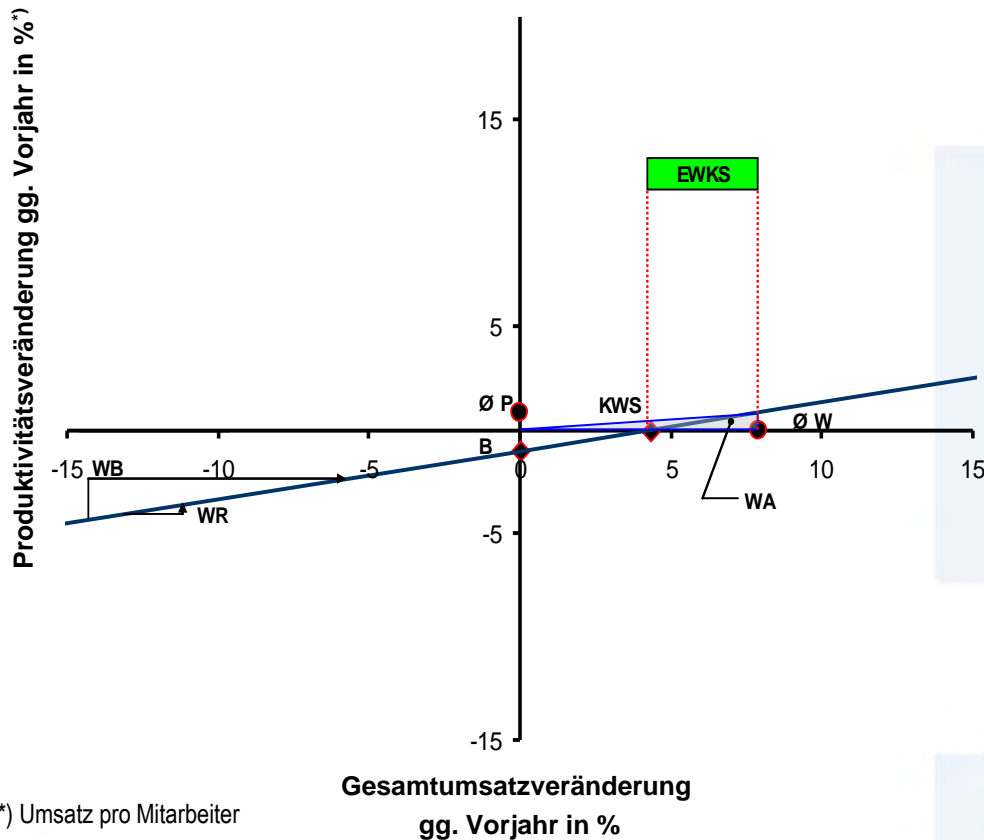
Beispielunternehmen A



Pro-Bench-Reg-Marks		
Durchschnittliches Wachstum	Ø W	9,3 %
Durchschnittliche Produktivitätssteigerung	Ø P	9,8 %
Basisproduktivität	BP	3,2 %
Wachstumsreagibilität	WR	0,8
Kritische Wachstumsschwelle	KWS	-4,2 %
Entfernung zur kritischen Wachstumsschwelle	EKWS	13,5 %
Wachstumsausschöpfung	WA	105,4 %
Wachstumsbedarf	WB	1,3 %
Korrelation nach Pearson	KOR	0,9

Produktivitäts-Benchmarking

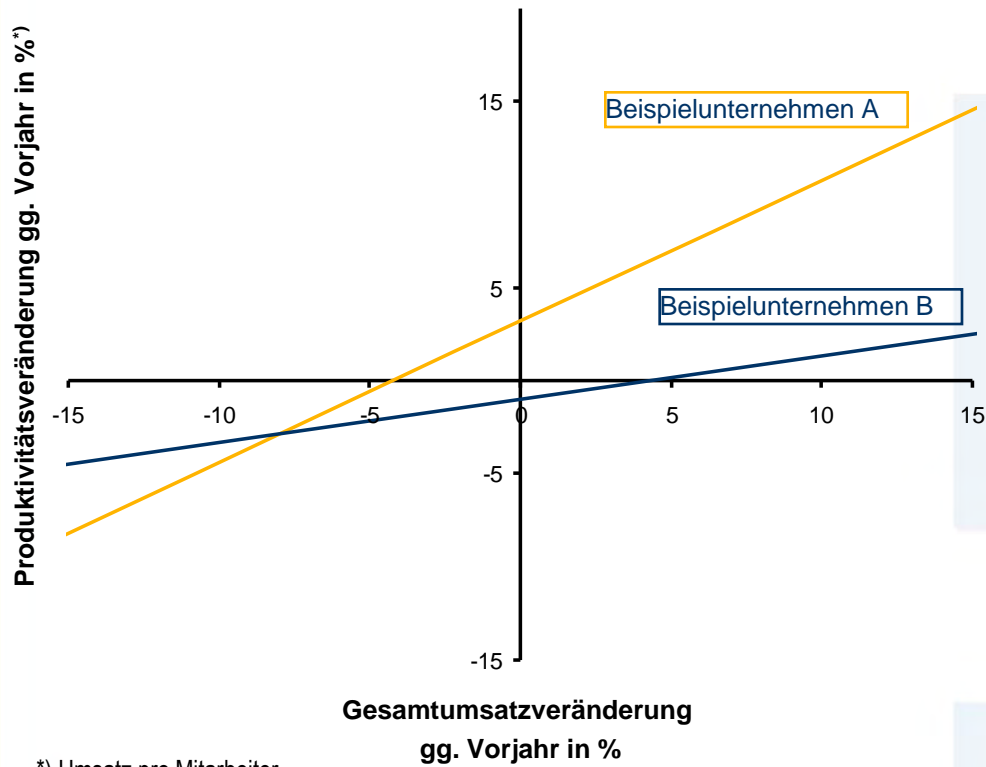
Beispielunternehmen B



*) Umsatz pro Mitarbeiter
gg. Vorjahr in %

Pro-Bench-Reg-Marks		
Durchschnittliches Wachstum	Ø W	7,9 %
Durchschnittliche Produktivitätssteigerung	Ø P	0,8 %
Basisproduktivität	BP	-1 %
Wachstumsreagibilität	WR	0,2
Kritische Wachstumsschwelle	KWS	4,3 %
Entfernung zur kritischen Wachstumsschwelle	EKWS	3,6 %
Wachstumsausschöpfung	WA	10,1 %
Wachstumsbedarf	WB	4,3 %
Korrelation nach Pearson	KOR	0,7

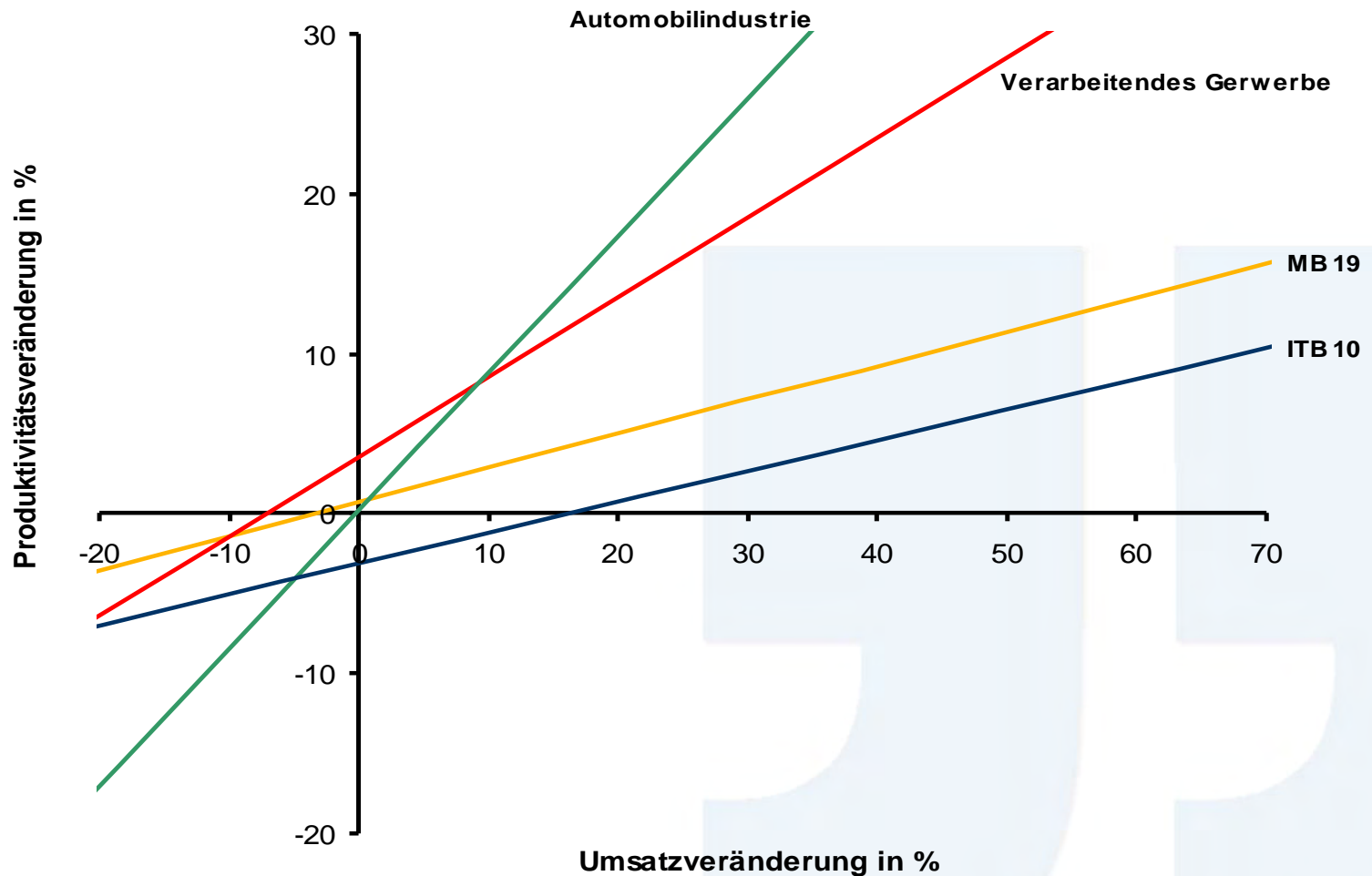
Produktivitäts-Benchmarking



<u>Pro-Bench-Reg-Marks</u>		Unternehmen A	Unternehmen B
Durchschnittliches Wachstum	Ø W	9,3 %	7,9 %
Durchschnittliche Produktivitätssteigerung	Ø P	9,8 %	0,8 %
Basisproduktivität	BP	3,2 %	-1,0 %
Wachstumsreagibilität	WR	0,8	0,2
Kritische Wachstumsschwelle	KWS	-4,2 %	4,3 %
Entfernung zur kritischen Wachstumsschwelle	EKWS	13,5 %	3,6 %
Wachstumsausschöpfung	WA	105,4 %	10,1 %
Wachstumsbedarf	WB	1,3 %	4,3 %
Korrelation nach Pearson	KOR	0,9	0,7

Produktivitäts-Benchmarking – Branchen-Performance-Chart

Automobilindustrie, IT-Beratung (ITB 10), Managementberatung (MB 19) und Verarbeitendes Gewerbe



Auf einen Blick

„Wir sind Partner der Anbieter!“

Partner für alles, was Kunden und Themen seriös hilft, im Markt sichtbar und erfolgreich zu sein.

Marktforschung

Marktanalyse

Marktberatung

Unser Fokus: Business-to-Business-Dienstleistungsunternehmen

Managementberatungen Wirtschaftsprüfungen IT-Beratungen Technologieberatungs- und
Engineering-Unternehmen IT-Service-Unternehmen Software-Unternehmen TK-Dienstleister
Facility Management Unternehmen Healthcare-Dienstleister Weiterbildungsunternehmen
Zeitarbeitsunternehmen – *Weitere Marktsektoren in Vorbereitung!*

Unsere Services

Anbieter-Studien, Anwender-Studien, Individual-Studien, Analyse-Workshops, Marketing-,
Kommunikations-, Sales-Support, Micro-Benchmarkings, Moderation, Publikationen,
Strategie-Relevanz-Konferenz, Unternehmensbegleitung, Vorträge

Know-how auf Executive Level – Klasse statt Masse!

Weitere Informationen

Lünendonk GmbH - Gesellschaft für Information und Kommunikation

Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer

Marktsektor IT-Beratung: Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer
Thomas Lünendonk, Inhaber
Hartmut Luerßen, Partner

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