

LÜNENDONK-LISTE 2010

Standard-Software-Unternehmen

Kriterium:

Ihr Unternehmen erwirtschaftet mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit Standard-Software-Produktion, -Vertrieb und -Wartung.

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 Gesamt-Auswertung veröffentlicht!

Senden Sie die Daten bitte bis **Freitag, 26.03.2010** an

Lünendonk GmbH • Postfach 1360 • 87573 Kaufbeuren • Telefon: 0 83 41 - 9 66 36 - 0 • Telefax: 0 83 41 - 9 66 36 - 66

Vielen Dank für Ihre Mitwirkung!

Teilnehmer erhalten ein kostenloses Exemplar ihrer jeweiligen Teilnehmerliste mitsamt Umsatz- und Mitarbeiterzahlen,
ein kurzes Management Summary sowie 10% Nachlass auf den Studienpreis!

Name des Unternehmens, Gesellschaftsform _____

Straße, Ort (Hauptsitz) _____

Ansprechpartner _____ Position _____

Telefon, Telefax _____

E-Mail _____ Homepage _____

1. Wo liegt die Mehrheit des Grund- oder Stammkapitals Ihres Unternehmens?

In Deutschland Im europäischen Ausland, in _____ Im sonstigen Ausland, in _____

2. Wie wird sich das Volumen Ihres Marktsegments voraussichtlich entwickeln?

2010 (Prognose) _____ % 2010 bis 2015 (Prognose) _____ % p.a. 2015 bis 2020 (Prognose) _____ % durchschnittlich pro Jahr

3. Welches sind Ihre drei wichtigsten Wettbewerber im deutschen Markt?

1. _____ 2. _____ 3. _____

4. Für wie viele Kunden hat Ihr Unternehmen 2009 gearbeitet? _____ Kunden, davon Neukunden: _____ (absolut)

5. Wenn Sie an die ferne Zukunft denken, zum Beispiel das Jahr 2020, welche der folgenden Aussagen halten Sie für „überhaupt nicht wahrscheinlich“ (-2) oder „sehr wahrscheinlich“ (+2)?

	-2	-1	0	+1	+2	+
- Die Standard-Software-Unternehmen werden ein Drittel ihres Umsatzes mit Pre- und After-Sales Dienstleistungen bestreiten.						
- Die Nutzung von Software as a Service (SaaS) hat ein Drittel des Software-Lizenz-Marktes überstiegen.						
- Nationale Standard-Software-Unternehmen werden nur noch in Nischenmärkten erfolgreich sein.						
- Die Anschaffung einer Standard-Software ist kostenlos, der Anbieter finanziert sich über Updates.						

6. Welche Preismetriken (Bemessungsgrundlagen) verwenden Sie derzeit in den Preismodellen Ihrer Softwareprodukte? (Bitte ankreuzen. Mehrfachnennungen sind möglich.)

... für on Premise-Lösungen:	... für SaaS-Lösungen:
<input type="checkbox"/> Named User	<input type="checkbox"/> Named User
<input type="checkbox"/> Concurrent User	<input type="checkbox"/> Concurrent User
<input type="checkbox"/> pro Server/Rechner	<input type="checkbox"/> pro Server/Rechner
<input type="checkbox"/> CPU	<input type="checkbox"/> CPU
<input type="checkbox"/> Stammdaten	<input type="checkbox"/> Stammdaten
<input type="checkbox"/> Unternehmens-/Konzernlizenz	<input type="checkbox"/> Unternehmens-/Konzernlizenz
<input type="checkbox"/> pro Transaktion	<input type="checkbox"/> pro Transaktion
<input type="checkbox"/> pro Speicherbedarf	<input type="checkbox"/> pro Speicherbedarf
<input type="checkbox"/> pro Minute	<input type="checkbox"/> pro Minute

6.1 Planen Sie, in Zukunft andere Preismetriken (Bemessungsgrundlagen) zu verwenden? (Bitte ankreuzen)

Nein

Ja, in Zukunft werden vermehrt nutzungsunabhängige Preismetriken (z.B. User, Unternehmenslizenz) zum Einsatz kommen.

Ja, in Zukunft werden vermehrt Preismetriken in Abhängigkeit der Softwarenutzung des Kunden (z.B. je durchgeführte Transaktion) zum Einsatz kommen.

Fragebogen für Standard-Software-Unternehmen (2 von 3)

(Kriterium: mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit Standard-Software-Produktion, -Vertrieb, -Wartung)

7. Wer entscheidet im Kundenunternehmen über den Einsatz Ihrer Software? (-2=„nie“ bis +2=„immer“)

	-	-2	-1	0	+1	+2	+
- Vorstand/Geschäftsführung	-						+
- Chief Information Officer (CIO)	-						+
- Leiter IT	-						+
- Fachabteilungen	-						+
- Einkauf	-						+

8. Welchen Anteil haben, gemessen am Umsatz, die folgenden Vertriebswege in Ihrem Unternehmen? (Angaben in Prozent)

- Direktvertrieb	_____ %
- Vertrieb über Computerhandel, Systemhäuser	_____ %
- Vertrieb über Systemintegratoren, IT-Berater	_____ %
- Vertrieb über Hardware-Hersteller (OEM)	_____ %
- Vertrieb über andere Gerätehersteller (Embedded Software)	_____ %
- Vertrieb über Internet	_____ %
- Sonstige Vertriebswege	_____ %
Insgesamt	100%

9. Wenn Ihr Unternehmen auch im Ausland Software vertreibt, wie geschieht das hauptsächlich? (-2=„nie“ bis +2=„immer“)

	-	-2	-1	0	+1	+2	+
- Schwesterfirmen	-						+
- Eigene Tochtergesellschaften	-						+
- Kooperationspartner (z. B. IT-Berater, Systemhäuser)	-						+
- Direktvertrieb von Deutschland aus	-						+
- Vertrieb über eigene Internet-Homepage	-						+

10. Wie erfolgt die Verrechnung Ihrer in Deutschland erzielten Software-Lizenz-Umsätze?

11. In welchen dieser Bereiche erwarten Sie verstärkt Software als Service (SaaS)? (Bitte die 3 wichtigsten ankreuzen)

- Business Intelligence (BI)
- Business Process Management (BPM)
- Customer Relationship Management (CRM)
- Datenbanken
- Enterprise Content Management (ECM), inkl. DMS
- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Integrations-Software (z. B. EAI)
- Supply Chain Management (SCM)
- Technische Lösungen (CAD/CAM)
- Andere, und zwar _____

12. Planen Sie für Ihre Software-Lösungen die Einführung von Software als Service (SaaS)?

- Ja Nein

13. Größenklassen Ihrer Kundenfirmen 2009 (Anteile am Umsatz in Prozent)

Unternehmen bis 99 Mitarbeiter	_____ %
Unternehmen mit 100 bis 249 Mitarbeitern	_____ %
Unternehmen mit 250 bis 499 Mitarbeitern	_____ %
Unternehmen mit 500 bis 999 Mitarbeitern	_____ %
Unternehmen mit 1.000 und mehr Mitarbeitern	_____ %
Insgesamt	100 %

14. Welche Maßnahmen ergreifen Sie für Ihr Kundenmarketing? (Bitte nur die 3 wichtigsten ankreuzen)

- After Sales Support
- Direkt-Marketing, Direktansprache
- Events, Anwendertreffen, Konferenzen
- Fachmessen, Hausmessen, Roadshows
- Incentives, Sonderleistungen
- Key Account Management
- Klassische Werbung, Anzeigen
- Kongresse, Seminare, Workshops
- Kundenzufriedenheitsanalysen
- Newsletter, Kundenzeitschriften
- Partner-Marketing
- PR, Pressearbeit, Publikationen
- Produktumfangserweiterungen
- Qualitätsmanagement
- Verstärkung von Dienstleistungen
- Sonstiges, und zwar _____

15. In welchen Unternehmensbereichen werden Ihre Standard-Software-Lösungen eingesetzt? (Bitte geben Sie die Anteile an Ihrem Gesamt-Umsatz 2009 an.)

	Anteile am Umsatz
- Controlling/Rechnungswesen	_____ %
- Marketing	_____ %
- Vertrieb	_____ %
- IT	_____ %
- Produktion/Fertigung	_____ %
- Logistik/Einkauf	_____ %
- Personalwirtschaft	_____ %
- Büroanwendungen (z.B. Textverarbeitung)	_____ %
- Unternehmenssteuerung	_____ %
- Sonstige, und zwar _____	_____ %
Insgesamt	100%

16. Welche Faktoren behindern die Entwicklung und den Erfolg Ihres Unternehmens zurzeit besonders? (-2=„überhaupt nicht“ bis +2=„sehr stark“)

	-	-2	-1	0	+1	+2	+
- Eigenkapitalmangel	-						+
- Fehlen wirksamer Marketing-Strategien	-						+
- Finanzierungsengpässe bei Kunden	-						+
- Geringer Bekanntheitsgrad	-						+
- Globalisierung, Internationalisierung	-						+
- Mangel an Fachkräften	-						+
- Nachfragemangel	-						+
- Aktuelle wirtschaftliche Situation	-						+
- Wettbewerb durch große internationale Software-Unternehmen	-						+
- Wettbewerb durch spezialisierte kleinere Software-Unternehmen	-						+

Fragebogen für Standard-Software-Unternehmen (3 von 3)

(Kriterium: mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit Standard-Software-Produktion, - Vertrieb, - Wartung)

17. Leistungsspektrum

(Anteile am Umsatz in Prozent)	2009	2008
- Standard-Software-Vertrieb	_____	_____
- Software-Wartung	_____	_____
- Standard-Software-Einführung	_____	_____
- Systemintegration	_____	_____
- Training, Schulung	_____	_____
- Outsourcing (einschl. ASP und SaaS)	_____	_____
- IT-Beratung	_____	_____
- Individual-Software-Entwicklung	_____	_____
- Hardware-Vertrieb	_____	_____
- Managementberatung	_____	_____
- Sonstiges, und zwar _____	_____	_____
Umsatz insgesamt	100%	100%

18. Gesamtumsatz (ohne MwSt.) in Mio. € (Bei Unternehmensgruppen konsolidierter Umsatz)	2009	2008
Davon Umsatz mit Kunden im Ausland Durch eigene Tochtergesellschaften im Ausland erbrachte oder an Kunden im Ausland direkt fakturierte Leistungen.	_____	_____
Anteil Umsatz mit Neukunden in %	_____	_____

19. Umsatzrendite 2009 (EBIT/Umsatz) (Bitte ankreuzen)

- (Bitte ankreuzen)
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> weniger als 0% | <input type="checkbox"/> 10,0% bis 14,9% |
| <input type="checkbox"/> 0,0% bis 4,9% | <input type="checkbox"/> 15,0% bis 20% |
| <input type="checkbox"/> 5,0% bis 9,9% | <input type="checkbox"/> mehr als 20% |

20. Zahl der Mitarbeiter insgesamt	2009	2008
umgerechnet in Vollzeit (Jahresdurchschnitt)	_____	_____
davon: - Entwickler, IT-Experten	_____	_____
- Management, Verwaltung	_____	_____
- Vertrieb	_____	_____

21. Zahl der Mitarbeiter in Deutschland	2009	2008
umgerechnet in Vollzeit (Jahresdurchschnitt)	_____	_____
davon: - Entwickler, IT-Experten	_____	_____
- Management, Verwaltung	_____	_____
- Vertrieb	_____	_____

22. Bei internationalen Gruppen	2009	2008
Umsatz weltweit (mit Währung)	_____	_____
Mitarbeiter weltweit	_____	_____

23. Wie stark wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens voraussichtlich verändern? (durchschnittlich pro Jahr)	2009	2008
2010	_____ %	_____ %
2010 bis 2015	_____ % p.a.	_____ % p.a.

24. Marktsektoren

(Anteile am Umsatz in Prozent)	2009	2008
- Automobilindustrie	_____	_____
- Elektrotechnik	_____	_____
- Maschinenbau	_____	_____
- Konsumgüterindustrie	_____	_____
- Luft- und Raumfahrtindustrie	_____	_____
- Chemie, Pharma	_____	_____
- Sonstige Industrien	_____	_____
- Banken, Versicherungen	_____	_____
- Handel	_____	_____
- Telekommunikation, IT	_____	_____
- Energie, Verkehr, Logistik	_____	_____
- Behörden, Öffentlicher Dienst	_____	_____
- Gesundheitswesen	_____	_____
- Sonstige Dienstleistungen	_____	_____
Umsatz insgesamt	100%	100%

25. Welche Anteile haben die folgenden Software-Kategorien am Umsatz Ihres Unternehmens?

(Anteil am Umsatz in Prozent)	2009	2008
25.1 System Infrastruktur Software	_____	_____
- System- und Netzwerkmanagement	_____	_____
- Sicherheits-Software	_____	_____
Application Tools	_____	_____
- Datenbanken	_____	_____
- Information and Data Management Software (inkl. Storage Mgt., Backup, Recovery etc.)	_____	_____
- Application Life Cycle Management (inkl. Application Design and Custom Tools)	_____	_____
- Middleware, Integrations-Software, EAI	_____	_____
Software für Consumer	_____	_____
Kaufmännische/industrielle/technische Software	_____	_____
Umsatz insgesamt	100%	100%

25.2 Bitte schlüsseln Sie Ihre oben genannten Umsatzanteile für kaufmännische/industrielle/technische Software

anteilig auf:	2009	2008
- Business Intelligence Software (BI)	_____ %	_____ %
- Business Process Management (BPM)	_____ %	_____ %
- Customer Relationship Management (CRM)	_____ %	_____ %
- Enterprise Content Management (ECM), inkl. DMS	_____ %	_____ %
- Enterprise Resource Planning (ERP)	_____ %	_____ %
- Supply Chain Management (SCM)	_____ %	_____ %
- Technische Lösungen (CAD/CAM)	_____ %	_____ %
- Sonstiges, und zwar _____	_____ %	_____ %
	100 %	100 %

26. Welches Thema aus Ihrem Marktsegment hat aus Ihrer Sicht 2009 deutlich an Bedeutung gewonnen?

Warum? _____

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!