

LÜNENDONK-LISTE 2010

IT-Dienstleistungsunternehmen

Kriterium:

Ihr Unternehmen erzielt als unabhängiger Dienstleister mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit IT-Dienstleistungen ohne Hard- und Software-Verkauf.

Dieser Fragebogen dient als Grundlage für die drei Listen IT-Beratung- und Systemintegration, IT-Service sowie Business Innovation/Transformation Partner.

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. Wie hoch ist/wird sein der Anteil des Umsatzes mit konzerninternen Kunden 2009 und Prognose 2010 bzw. 2015 in Prozent?

2009 _____ % 2010 (Prognose) _____ % 2015 (Prognose) _____ %

6. Welche drei Eigenschaften sind nach Ihrer Erfahrung aus Kundensicht für die Wahl eines IT-Dienstleistungsunternehmens besonders wichtig? (Bitte maximal 3 Nennungen)

<input type="checkbox"/> Branchenkompetenz	<input type="checkbox"/> Erfahrung, Referenzen	<input type="checkbox"/> Preis, Preis-Leistung
<input type="checkbox"/> Fachkompetenz	<input type="checkbox"/> Flexibilität, Verfügbarkeit	<input type="checkbox"/> Qualität
<input type="checkbox"/> Sozialkompetenz, Integrität, Sympathie	<input type="checkbox"/> Global-Delivery-Fähigkeit	<input type="checkbox"/> Vertrauen

7. Was sind aus Kundensicht nach Ihrer Einschätzung die wichtigsten Gründe für Unzufriedenheit mit...

...Hardware? _____

...Software? _____

...IT-Dienstleistungen? _____

Fragebogen für IT-Dienstleistungsunternehmen (2 von 3)

(Kriterium: mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit IT-Dienstleistungen ohne Hard- und Software-Verkauf)

8. 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)?

- Die Tätigkeit der IT-Berater ist im Wesentlichen auf Ressourcenberatung beschränkt.
- Externe IT-Dienstleister werden vom CIO des Kunden (ohne eigene interne Kapazitäten) gesteuert.
- IT-Beratungs-Unternehmen haben weitgehend die Funktion des Kunden-CIO übernommen.

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

9. Wie finden Sie grundsätzlich den Gesamtdienstleister-Ansatz Business Innovation/Transformation Partner – kurz BITP (Management-/IT-Beratung/IT-Services aus einer Hand)? (-2=„sehr schlecht“ bis +2=„sehr gut“)

Sehen Sie sich selbst als BITP? Ja Nein

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

10. Wie könnte man das Verhältnis Ihres Unternehmens zu seinen Kunden beschreiben?

(Bitte nur die 3 wichtigsten ankreuzen)

- Berater
- Beratungsdienstleister
- Betreiber von Prozessen
- Betreuer
- Coach
- Dauerhafter Partner
- Dienstleister
- Gesamtdienstleister
- Gutachter
- Individueller Problemlöser
- Innovations-Partner
- Integrator moderner Technologien
- Konzeptionist
- Manager auf Zeit
- Transformations-Partner
- Sonstiges, und zwar _____

14. Welches Ergebnis Ihrer Tätigkeit versprechen Sie Ihren Kunden? (Bitte nur die 3 wichtigsten Varianten ankreuzen)

- Effizienzsteigerung
- Ertragssteigerung
- Know-how-Transfer
- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Kostensenkung
- Nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens
- Optimale Führungsstruktur
- Optimale Prozessgestaltung
- Optimale Unternehmensstruktur
- Produktinnovation
- Prozessinnovation
- Steigerung des Markterfolges
- Wettbewerbsvorteile
- Wirtschaftliche Stabilität

11. Bitte bewerten Sie die folgenden Vertragsformen für Ihr Geschäft (-2=„nicht akzeptabel“ bis +2=„richtig“)

(Bitte ankreuzen)

-	-2	-1	0	+1	+2	+
Abrechnung nach Aufwand						+
Festpreisvertrag						+
Basishonorar mit Erfolgsbeteiligung						+
Bonus/Malus-Vereinbarung						+
Erfolgsabhängige Honorierung						+
Wertschöpfungspartnerschaften						+

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

Ja Nein

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

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

(Bitte ankreuzen)

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

16. Welchen Umsatz-Anteil machen Near-/Offshore-Kapazitäten bei Ihren Projekten aus? (Angaben in Prozent)

2009 2010 (Prognose) 2015 (Prognose)

17. Welche Ausbildung haben Ihre Berater/IT-Experten? (Anteile in Prozent)

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium _____ %
 - Ingenieur-Studium _____ %
 - Informatik-Studium _____ %
 - Naturwissenschaftliches Studium _____ %
 - Sonstige Ausbildung _____ %
- Insgesamt 100%**

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

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

18. Wie hoch ist das durchschnittliche Alter Ihrer Berater und IT-Experten? _____ Jahre

19. Wie hoch ist der Frauenanteil bei Ihren Beratern und IT-Experten? Anteil in Prozent _____ %

20. Wie viele freiberufliche IT-Experten beschäftigten Sie 2009 im Jahresdurchschnitt?

_____ Absolut im Jahresdurchschnitt

Planen Sie, diese Anzahl 2010 zu erhöhen?

Ja Nein

Fragebogen für IT-Dienstleistungsunternehmen (3 von 3)

(Kriterium: mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit IT-Dienstleistungen ohne Hard- und Software-Verkauf)

21. Leistungsspektrum

(Anteile am Umsatz in Prozent)	2009	2008
- IT-Beratung		
- Systemintegration		
- Standard-Software-Einführung		
- Individual-Software-Entwicklung		
- R&D-Services		
- Projekt-Management		
- Managementberatung		
- Training, Schulung		
- Outsourcing		
- Business Process Outsourcing (BPO)		
- Application Service Providing (ASP)		
- Application Management		
- Facilities Management		
- Rechenzentrumsleistungen		
- TK-Services (Beratung, Installation, Services)		
- Standard-Software-Vertrieb		
- Software-Wartung		
- Hardware-Vertrieb		
- Hardware-Wartung		
- Sonstiges, und zwar		
Umsatz insgesamt	100%	100%

22. 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 %		

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

- weniger als 0% 10,0% bis 14,9%
 0,0 % bis 4,9% 15,0% bis 20%
 5,0% bis 9,9% mehr als 20%

24. Zahl der Mitarbeiter insgesamt

umgerechnet in Vollzeit (Jahresdurchschnitt)	2009	2008
davon: - Berater, IT-Experten		
- Management, Verwaltung		
- Vertrieb		

25. Zahl der Mitarbeiter in Deutschland

umgerechnet in Vollzeit (Jahresdurchschnitt)	2009	2008
davon: - Berater, IT-Experten		
- Management, Verwaltung		
- Vertrieb		

26. Bei internationalen Gruppen

Umsatz weltweit (mit Währung)		
Mitarbeiter weltweit		

27. Honorarsätze (bezogen auf 2010, in € pro Tag ohne Spesen)

Beratung/Konzeption Spanne von		bis	
Realisierung Spanne von		bis	

28. 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%

29. Welche Bedeutung messen Sie allgemein folgenden aktuellen Marktthemen bei?

(-2=„keine“ bis +2=„sehr stark“)

	-	-2	-1	0	+1	+2	+
- BI/Knowledge Mgt/Data-Warehouse/-Mining							+
- Business Process Outsourcing (BPO)							+
- Customer Relationship Management (CRM)							+
- IT-Servicemanagement/ITIL							+
- Enterprise Application Integration (EAI)							+
- Enterprise Resource Planning (ERP)							+
- Information Lifecycle Management							+
- Infrastruktur-Management (Storage, etc)							+
- Mobile (M-Business, VPN, Remote Access)							+
- Prozess-Innovation							+
- Security							+
- Service-orientierte Architekturen (SOA)							+
- Software als Service (SaaS)							+
- Supply Chain Management (SCM)							+
- Web-Services							+
- Sonstige, und zwar							+

30. Wie stark wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens voraussichtlich verändern? (durchschnittlich pro Jahr)

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

31. In welchen Themen und Bereichen sehen Sie bei Ihren Kundenunternehmen Effizienzpotenziale? (-2=„sehr gering“ bis +2=„sehr großes Potenzial“)

	-	-2	-1	0	+1	+2	+
- Server-Hardware							+
- Infrastruktur-Hardware							+
- Individual-Applikationen							+
- Datenbanken							+
- Standard-Applikationen							+
- Rechenzentrums-Betrieb							+
- Server-Management							+
- Infrastruktur-Management							+
- Individual-Management							+
- Datenbanken-Management							+
- Standard-Management							+