

LÜNENDONK-LISTE 2010 Management-Beratung

Kriterium:

Ihr Unternehmen erzielt als unabhängiger Dienstleister mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit klassischer Unternehmensberatung, zum Beispiel Strategie, Organisation, Führung, Marketing.

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 des gesamten Marktsegments Management-Beratung 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 Managementberatungs-Unternehmens besonders wichtig? (Bitte maximal 3 Nennungen)

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Branchenkompetenz | <input type="checkbox"/> Integrität, Sympathie, Sozialkompetenz | <input type="checkbox"/> Nutzen, Ergebnis, Erfolg |
| <input type="checkbox"/> Fachkompetenz | <input type="checkbox"/> Erfahrung | <input type="checkbox"/> Qualität |
| <input type="checkbox"/> Umsetzungskompetenz | <input type="checkbox"/> Größe, Reputation, Name | <input type="checkbox"/> Referenzen |

7. In welchen drei Unternehmensbereichen bei Ihren Kundenunternehmen liegen in den nächsten Jahren die größten Potenziale für Wert- und Performance-Steigerungen? (Bitte maximal 3 Nennungen)

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Administration, Overhead, Organisation | <input type="checkbox"/> Finance and Controlling | <input type="checkbox"/> Marketing und Vertrieb |
| <input type="checkbox"/> Beschaffung, Einkauf | <input type="checkbox"/> Human Capital | <input type="checkbox"/> Produktion, Fertigung |
| <input type="checkbox"/> Business Process Optimisation | <input type="checkbox"/> IT-Systeme und -Prozesse | <input type="checkbox"/> Risiko-/Komplexitätsmanagement |
| <input type="checkbox"/> Engineering, R&D | <input type="checkbox"/> Logistik und Transport | <input type="checkbox"/> Strategische Ausrichtung |

Fragebogen für Managementberatungs-Unternehmen (2 von 3)

(Kriterium: mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit klassischer Unternehmensberatung)

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 Finanz- und Wirtschaftskrise hat zur Folge:

- Dass die Nachfrage nach klassischen Managementberatungs-Leistungen nur noch geringe Zuwachsraten aufweist.
- Dass die großen Wirtschaftsunternehmen ihre Beratungs- und Stabfunktionen ausbauen.
- Dass die Kundenunternehmen verstärkt kleinere, spezialisierte Aufträge an Beratungs-Unternehmen vergeben.

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

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

(Bitte ankreuzen)

- Vorstand/Geschäftsführung
- Fachabteilung
- Einkauf

	-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 _____

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

(Bitte ankreuzen)

- Abrechnung nach Aufwand
- Festpreisvertrag
- Basishonorar mit Erfolgsbeteiligung
- Bonus/Malus-Vereinbarung
- Erfolgsabhängige Honorierung
- Wertschöpfungspartnerschaften

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

12. Welche Ausbildung haben Ihre Berater? (Anteile in Prozent)

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium _____ %
- Ingenieur-Studium _____ %
- Informatik-Studium _____ %
- Naturwissenschaftliches Studium _____ %
- Sonstige Ausbildung _____ %

Insgesamt 100%

13. Wie hoch ist das durchschnittliche Alter Ihrer Berater?

_____ Jahre

14. Wie hoch ist der Frauenanteil bei Ihren Beratern?

Anteil in Prozent _____ %

15. Sehen Sie Interim Management als (Mehrfachnennung)

- ...Wettbewerbsthema? Ja Nein
- ...eigenes Geschäftsfeld? Ja Nein
- ...Option für ein neues Geschäftsfeld? Ja Nein

16. Welche Maßnahmen ergreifen Sie für Ihr Kundenmarketing?

(Bitte nur die 3 wichtigsten ankreuzen)

- Beziehungsmanagement, Netzwerke
- Client Management, Key Account Management
- Direktmarketing, Direktansprache
- Erfolgreiche Projektarbeit
- Erfolgsbasierte Vertragsgestaltung
- Events, Veranstaltungen, Konferenzen
- Klassische Werbung, Anzeigen
- Kundenbefragung, Zufriedenheitsanalysen
- Newsletter, Kundenzeitschrift
- PR, Pressearbeit
- Qualitätsmanagement
- Referenzen, Empfehlungen
- Studien, Fachartikel, Publikationen
- Vorträge, Seminare
- Zusatznutzen, kostenlose Zusatzleistungen
- Sonstiges, und zwar _____

17. Welches Ergebnis Ihrer Tätigkeit versprechen Sie Ihren Kunden? (Bitte nur die 3 wichtigsten 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

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

(Bitte ankreuzen)

- Fehlen wirksamer Marketing-Strategien
- Finanzierungsengpässe bei Kunden
- Hohe Personalkosten
- Mangel an Fachkräften
- Nachfragemangel
- Niedrige Marktpreise, Honorare
- Aktuelle wirtschaftliche Situation
- Image der Beratung
- Wettbewerb durch große internationale Managementberatungs-Unternehmen
- Wettbewerb durch spezialisierte kleinere Managementberatungs-Unternehmen
- Wettbewerb durch Gesamtdienstleister
- Wettbewerb durch WP-Gesellschaften
- Wettbewerb durch Inhouse Consulting

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

Fragebogen für Managementberatungs-Unternehmen (3 von 3)

(Kriterium: mehr als 60 Prozent des Umsatzes mit klassischer Unternehmensberatung)

19. Leistungsspektrum

(Anteile am Umsatz in Prozent)	2009	2008
- Strategie-Beratung	_____	_____
- Organisations-/Prozessberatung	_____	_____
- IT-Beratung	_____	_____
- Technologie-Beratung	_____	_____
- Logistik-Beratung	_____	_____
- Finanz-Beratung, M&A	_____	_____
- Marketing-Beratung	_____	_____
- HR-Beratung	_____	_____
- Training, Schulung	_____	_____
- Projekt-Management	_____	_____
- Outsourcing (einschl. BPO)	_____	_____
- Sonstiges, und zwar _____	_____	_____
Umsatz insgesamt	100%	100%

20. Gesamtumsatz (ohne MwSt.) **2009** **2008**
in Mio. € (Bei Unternehmensgruppen konsolidierter Umsatz) _____
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 % _____

21. Umsatzrendite 2009 (EBIT/Umsatz) (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% |

22. Zahl der Mitarbeiter insgesamt **2009** **2008**
 umgerechnet in Vollzeit (Jahresdurchschnitt) _____
 davon: - Berater _____
 - Management, Verwaltung _____

23. Zahl der Mitarbeiter in Deutschland
 umgerechnet in Vollzeit (Jahresdurchschnitt) _____
 davon: - Berater _____
 - Management, Verwaltung _____

24. Bei internationalen Gruppen
Umsatz weltweit (mit Währung) _____
Mitarbeiter weltweit _____

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

26. Wie rechnen Sie Nebenkosten ab? (Mehrfachnennung)

Abrechnung nach Aufwand und Belegen
 Nebenkostenpauschalen
 Inklusivpreise (Nebenkosten enthalten)
 Sonstiges, und zwar _____

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 Anteile haben die folgenden Themen an Ihrer Geschäftstätigkeit?

(Anteile am Umsatz 2009 in Prozent)

- Business Process Outsourcing	_____ %
- Change Management	_____ %
- Claims Management	_____ %
- Controlling/Kostenmanagement	_____ %
- Einkauf/Beschaffung	_____ %
- Effizienzsteigerung	_____ %
- Fertigung/Produktion	_____ %
- Finanzierung	_____ %
- Forschung und Entwicklung	_____ %
- Geschäftsoptimierung	_____ %
- Globalisierungsstrategien	_____ %
- HR-Management	_____ %
- Informationsmanagement	_____ %
- Innovationsmanagement	_____ %
- Logistik	_____ %
- Mergers & Acquisitions	_____ %
- Marketing- und Vertrieboptimierung	_____ %
- Organisation	_____ %
- Qualitätsmanagement	_____ %
- Restrukturierung	_____ %
- Sanierung	_____ %
- Umweltmanagement/Energieversorgung	_____ %
- Wachstumsstrategien	_____ %
- Sonstige, und zwar _____	_____ %

30. Wie hoch ist die durchschnittliche Einsatzquote Ihrer Berater bezogen auf 200 fakturierbare Tage pro Jahr?
 _____ %

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!