LÜNENDONK

Lünendonk®-Sonderanalyse 2019

Die wachstumsstärksten IT-Beratungen in Deutschland von 2014 bis 2018

Sonderanalyse zur Lünendonk®-Studie „Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland"

Eine Studie der Lünendonk & Hossenfelder GmbH
in Zusammenarbeit mit

SENACOR

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG ZUR LÜNENDONK-STUDIE ZUM DEUTSCHEN IT-BERATUNGSMARKT 3

METHODIK DER LÜNENDONK®-STUDIE 5

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE 6

ENTWICKLUNG DES IT-DIENSTLEISTUNGSMARKTES 7

LÜNENDONK-LISTE 2019 „FÜHRENDE IT-BERATUNGEN IN DEUTSCHLAND" 10

SONDERKAPITEL: DIE WACHSTUMSSTÄRKSTEN IT-BERATUNGEN 2014-2018 13

LÜNENDONK®-LISTE 2019: DIE 20 GRÖßTEN MITTELSTÄNDISCHEN IT-BERATUNGEN IN DEUTSCHLAND 16

EINFLUSS EINZELNER THEMEN AUF DIE GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER IT-DIENSTLEISTER 19

AUSGABENENTWICKLUNG IN DEN ANWENDERUNTERNEHMEN 23

THEMEN FÜR INVESTITIONEN IN DEN BEFRAGTEN ANWENDERUNTERNEHMEN 25

FAZIT UND AUSBLICK 29

INTERVIEW SENACOR 31

UNTERNEHMENSPROFILE 333

Einleitung zur Lünendonk-Studie zum deutschen IT-Beratungsmarkt

Mario Zillmann, Partner,
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Die Digitalisierung gewinnt erfreulicherweise deutlich an Fahrt. Immer mehr betriebliche Kernprozesse wie Produktentwicklung, Vertrieb, Supply Chain und Produktion laufen stark IT-gestützt ab. Der Anteil an Software in Produkten wie Maschinen, Anlagen, Haushaltsgeräten oder Fahrzeugen (Embedded Software) steigt infolge des Internet-of-Things-Trends ebenfalls kontinuierlich. Das alles führt dazu, dass digitale Produkte – egal ob sie von Mitarbeitern, Kooperationspartnern oder Kunden genutzt werden – einerseits eine hohe User Experience und Ausfallsicherheit haben und andererseits Schutz vor Hackerangriffen bieten müssen.

Der Digitalisierungstrend führt unweigerlich dazu, dass die Fachbereiche mehr Geld für digitale Innovationen und Softwareentwicklungsprojekte ausgeben und neben der IT-Abteilung mittlerweile zu einer wichtigen Zielgruppe der IT-Dienstleister, vor allem der IT-Beratungen, geworden sind. Einige IT-Beratungen erwirtschaften sogar bereits den Großteil ihres Umsatzes mit Kunden aus den Fachbereichen.

Diese Entwicklungen verändern jedoch die Anforderungen an die Zusammenarbeit mit Beratungs- und IT-Dienstleistern. Der IT-Dienstleistungsmarkt befindet sich in einem massiven Veränderungs- und Anpassungsprozess. Digitalprojekte erfordern immer öfter eine Kombination von Kreativ- und Designleistungen zur Entwicklung digitaler Produkte und Marken mit IT-nahen Umsetzungsleistungen wie Data Management, agiler Softwareentwicklung und Implementierung der digitalen Produkte und Softwaretools in die Prozess- und IT-Welt.

Da der Innovations- und Digitalisierungsdruck in vielen Branchen mittlerweile so hoch ist, nimmt auch der Druck zu, die Geschwindigkeit bei der Entwicklung von digitalen Innovationen und digitalen Produkten zur Prozessoptimierung massiv zu erhöhen. Das ist einer der Gründe, warum immer mehr Kunden wünschen, dass die mit Innovations- und Digitalisierungsprojekten beauftragten Beratungen eine Kombination der unterschiedlichen Leistungen aus einer Hand anbieten.

Auch die stärkere Nutzung digitaler Endgeräte durch die Konsumenten hat Auswirkungen auf den IT-Dienstleistungssektor. So ist der Zugriff auf klassische Medien wie Print und TV/Radio seit Jahren rückläufig und ihre Reichweite sinkt. Mit digitalen Kanälen wie Google, Facebook, Instagram & Co. können durch Online- und Digitalmarketing Zielgruppen wesentlich genauer und individueller segmentiert und angesprochen werden. Die damit verbundenen Themen wie Webseiten-Gestaltung, Display Advertising, Marketing Automation, Suchmaschinenmarketing, Programmatic Advertising oder Affiliate-Marketing erfordern sehr viel IT-

Know-how sowie tiefe Kenntnisse hinsichtlich der Bedürfnisse der Endkunden.

Die Frage nach dem richtigen Dienstleistungspartner ist für viele Unternehmen immer schwerer zu beantworten, denn interdisziplinäre Kompetenzen wie Strategie- und Managementberatung, IT-Beratung/Systemintegration sowie Kreativ- und Designberatung sind immer enger miteinander verwoben.

Die Grenzen zwischen den Marktsektoren „Digitalagentur", „Strategie- und Managementberatung" und „IT-Dienstleistung" verschwimmen in der Folge immer mehr und viele IT-Beratungen haben in der Vergangenheit Digitalagenturen gekauft. Beratungs- und IT-Konzerne wie Accenture, Cognizant und IBM gehören mittlerweile bereits zu den zehn weltweit größten Digitalagenturen.

Neben den kundenzentrischen Themen verändert die Cloud den IT-Dienstleistungsmarkt sehr stark. Viele Unternehmen investieren in die Cloud, um ihre IT zu modernisieren sowie digitale Innovationen und neue Geschäftsmodelle zu realisieren. Vor allem große Konzerne verfolgen eine Cloud-First-Strategie und haben große Teile ihrer Business-Applikationen, Data Center sowie IT-Infrastruktur in Public und Private Clouds überführt. Solche Multi- beziehungsweise Hybrid-Cloud-Strukturen erfordern ein professionelles Management hinsichtlich IT-Sicherheit, Business-Unterstützung, Data Management, Skalierung und Anbindung von neuen digitalen Lösungen. Weil immer mehr Unternehmen Teile ihrer Kernprozesse wie Produktion oder Supply Chain in der Cloud betreiben, benötigen Multi- oder Hybrid-Cloud-Dienstleister ein enorm hohes Prozess-Know-how der einzelnen Branchen – kombiniert mit Technologie-Expertise.

Eine weitere bedeutende Veränderung im IT-Dienstleistungsmarkt betrifft die Softwareentwicklung. Immer mehr Business-Anwendungen und digitale Produkte sollen beziehungsweise müssen agil entwickelt werden. Allerdings verfügen viele Unternehmen nicht über ausreichendes Know-how in agiler Softwareentwicklung (z. B. Scrum, DevOps). Folglich steigt die Nachfrage nach externer Unterstützung bei der (agilen) Softwareentwicklung. Da es sich häufig um Software für sehr spezielle Fach- und Branchenthemen handelt, müssen die Anforderungen der Business-Prozesse und der User/Consumer in den Entwicklungsprozess integriert werden.

Auch die Trends in den Bereichen Cloud und Softwareentwicklung machen deutlich, dass die Grenzen zwischen unterschiedlichen Anbietertypologien zunehmend verschwimmen. So war in letzter Zeit zu beobachten, dass sich IT-Dienstleister punktuell mit Übernahmen verstärkt haben, um Know-how in einzelnen Branchen oder Fachthemen aufzubauen.

Diese und weitere Themen beleuchtet die Lünendonk®-Studie „Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland".

SONDERANALYSE „WACHSTUMSSTÄRKSTE IT-BERATUNGEN 2014-2018"

Ein Teil diese Studie ist die vorliegende Sonderanalyse zur Performance der in Deutschland tätigen führenden IT-Beratungen. Im regelmäßigen Abstand von drei Jahren untersucht Lünendonk, welche IT-Beratungen im 5-Jahres-Zeitraum am stärksten im Umsatz wachsen konnten. Die Ergebnisse dieser Performance-Analyse geben neben den als Marktbarometer geltenden Lünendonk®-Listen eine zusätzliche Orientierung über besonders erfolgreiche Dienstleister.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und vor allem nützliche Lektüre. Wir freuen uns sehr über Ihr Feedback sowie Anregungen für die Zukunft!

Herzliche Grüße

Mario Zillmann
Partner

Methodik der Lünendonk®-Studie

Zwischen Februar und April 2019 wurden mehr als 70 IT-Dienstleistungsunternehmen schriftlich befragt und deren Geschäftsentwicklung, Kennzahlen und Prognosen für die kommenden Jahre analysiert. Darunter sind die 25 führenden IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen. Die schriftlich erhobenen Fragebögen wurden von Lünendonk ausführlich geprüft und gegebenenfalls wurden Angaben nachrecherchiert. Parallel zur Befragung der IT-Dienstleister wurden 141 große Anwenderunternehmen telefonisch befragt.

Darüber hinaus beobachtet und analysiert Lünendonk die relevanten Märkte und Marktteilnehmer 365 Tage im Jahr und kann daher auf eine gewachsene Datenbasis zurückgreifen.

LÜNENDONK®-STUDIE IST REPRÄSENTATIV FÜR DEUTSCHEN IT-DIENSTLEISTUNGSMARKT

Die Ergebnisse der Befragung der IT-Dienstleister können als repräsentativ erachtet werden, da die untersuchten Dienstleister im Jahr 2018 in Summe einen Umsatz von rund 28,0 Milliarden Euro erwirtschaftet haben, von dem etwa 25 Milliarden Euro auf den deutschen Markt entfallen.

Demnach stehen die von Lünendonk analysierten IT-Dienstleistungsunternehmen für fast zwei Drittel (62 %) des Marktvolumens für IT-Services, das vom Branchenverband Bitkom jährlich ermittelt wird. Für 2018 wird das Marktvolumen vom Bitkom auf 39,9 Milliarden Euro taxiert und beinhaltet sowohl IT-Beratung, Softwareentwicklung als auch IT-Services wie Implementierungsleistungen, Managed Services und IT-Outsourcing.

LÜNENDONK UNTERTEILT IT-DIENSTLEISTUNGEN IN ZWEI MARKTSEGMENTE

In Deutschland gibt es tausende Dienstleistungsunternehmen mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen. Um diese systematisch einzelnen Dienstleistungsmärkten zuzuordnen, hat Lünendonk sich dazu entschieden, die Unternehmen anhand des Mehrheitsprinzips in Bezug auf den Umsatz in einzelnen Lünendonk®-Listen zu führen.

Lünendonk unterteilt – anders als der Bitkom – den IT-Dienstleistungsmarkt in Deutschland in zwei Segmente:

1. IT-BERATUNG UND SYSTEMINTEGRATION

- IT-Dienstleister, die **mehr als 60 Prozent** ihres Umsatzes mit IT-Beratung, Individualsoftware-Entwicklung und Systemintegration, also mit Change-the-Business-Leistungen, erwirtschaften.
- Die 25 umsatzstärksten IT-Beratungen werden in der Lünendonk®-Liste „Führende IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland“ dargestellt.

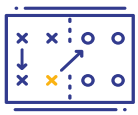
2. IT-SERVICE

- IT-Dienstleister, die sich dagegen schwerpunktmäßig (>40 %) mit dem Betrieb von Rechenzentren und Anwendungsumgebungen sowie Wartungs- und Supportleistungen beschäftigen.
- Für den IT-Servicemarkt wird seit 2018 keine eigene Lünendonk®-Liste mehr erstellt. Unternehmen aus diesem Bereich werden stattdessen nur noch in der Teilnehmerliste dieser Studie aufgeführt. Der Grund dafür ist, dass sich im Zuge der Cloud-Transformation der IT-Servicemarkt in den letzten Jahren hinsichtlich seiner Struktur und der Geschäftsmodelle der einzelnen IT-Provider sehr stark verändert hat.
- Die Umsätze, die führende Systemhäuser wie Bechtle, Computacenter, Cancom oder SVA Alexander mit IT-Dienstleistungen (Managed Services, Implementierung, IT-Outsourcing) erbringen, werden von Lünendonk in dieser Studie nicht betrachtet. Der Grund ist, dass diese Unternehmen nicht die Kriterien für ein IT-Dienstleistungsunternehmen (mind. 50 % Umsatz mit IT-Dienstleistungen) erfüllen, sondern noch mehrheitlich mit Produktverkäufen ihre Umsätze erwirtschaften.

Die wichtigsten Ergebnisse

Die Nachfrage nach IT-Beratungs- und Umsetzungsleistungen flacht nicht ab. Trotz weltweiter Unsicherheitsfaktoren wie dem Handelsstreit zwischen den USA und China oder dem Brexit investieren Unternehmen weiterhin stark in die Digitalisierung. Für 2019 erwarten IT-Dienstleister in Deutschland daher einen Umsatzanstieg um 10,6 Prozent und für das Jahr 2020 um 10,8 Prozent.

Als Treiber des Geschäfts für 2019 und 2020 sehen die Anbieter vor allem die Integration digitaler Lösungen in die Backend-IT, agile Anwendungsentwicklungen sowie Cloud-Implementierungen. Das Thema künstliche Intelligenz (KI) hat im Vergleich zum Vorjahr am stärksten an Bedeutung gewonnen, jedoch sind viele Anwender momentan noch mit anderen Herausforderungen beschäftigt, weshalb KI bislang nur durchschnittlich stark bei den IT-Beratungen nachgefragt wird.



12 Prozent aller Projektanfragen mussten die befragten IT-Dienstleister 2018 ablehnen. Als häufigste Ursache wurden fehlende Fachkräfte genannt, welche die Projekte umsetzen könnten, gefolgt von der Tatsache, dass Anbieter keinen Preiskampf mitgehen möchten. Der Mangel an Mitarbeitern mit ausreichenden Digitalkompetenzen stellt auch Anwenderunternehmen vor Herausforderungen.

In knapp 50 Prozent aller Projekte kommen bei IT-Dienstleistern agile Teams zum Einsatz. Auch deren Kunden nutzen agilen Methoden, jedoch bislang nur bei jedem dritten Projekt. Besonders häufig nutzen sie diese bei Anwendungsentwicklungen und der Legacy-Modernisierung. Die Modernisierung von Altsystemen erfolgt laut Anbietern und Kunden vor allem durch die Konsolidierung und Harmonisierung der IT-Systeme sowie der Transformation von Altsystemen in neue Standard-Software. Der Wechsel hin zu SAP S/4 HANA dürfte daher in den nächsten Jahren ein wichtiges Thema sein.

Kundenunternehmen von IT-Dienstleistern in Deutschland wollen 2019 und 2020 besonders viel Budget in die Anwendungsentwicklung und Implementierung stecken, um neue Business-Anwendungen auf den Markt bringen zu können. Auch die Automatisierung von Kernprozessen soll vorangetrieben werden.

Während alle von Lünendonk untersuchten IT-Beratungen in den vergangenen fünf Jahren um durchschnittlich 10,8 Prozent pro Jahr im Umsatz gewachsen sind, ist es nur 16 IT-Beratungen gelungen, stärker zu wachsen. Besonders stark im Zeitraum 2024-2018 ist es IT-Beratungen wie Tata Consultancy Services, Valtech, bridgingIT und Senacor gelungen, deutlich stärker zu wachsen als der Wettbewerb.

Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes

Das Jahr 2018 stand für die IT-Dienstleistungsbranche in Deutschland erneut im Zeichen des Wachstums, aber auch von Veränderungen und Herausforderungen.

Zunächst zur Geschäftsentwicklung: Die von Lünendonk befragten 73 IT-Dienstleistungsunternehmen konnten ihre Umsätze in Deutschland auf 24,7 Milliarden Euro erhöhen (2017: 22,9 Mrd. Euro). Somit repräsentieren die für diese Studie untersuchten IT-Dienstleister einen Marktanteil von 63 Prozent im Jahr 2018 – bezogen auf das vom Branchenverband Bitkom ermittelte Marktvolumen von 39,9 Milliarden Euro.

Das durchschnittliche Umsatzwachstum der analysierten 70 IT-Dienstleister betrug 11,9 Prozent im Jahr 2018. Damit haben die untersuchten Unternehmen ihre im vergangenen Jahr abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2018 (11,6 %) sogar leicht übertroffen.

NUR WENIGE UMSATZRÜCKGÄNGE

Die durchschnittliche Umsatzentwicklung der befragten IT-Dienstleister spiegelt es bereits wider: IT-Beratungs- und IT-Serviceunternehmen konnten 2018 von der hohen Nachfrage nach externen Beratungs- und IT-Umsetzungsleistungen profitieren.

Während 59 Prozent der analysierten IT-Dienstleister um mehr als zehn Prozent im Umsatz zulegen konnten, sind die Umsätze bei 29 Prozent der IT-Dienstleister bis zu 10 Prozent angestiegen. Dagegen gaben nur neun Prozent der befragten IT-Dienstleister an, 2018 rückläufige Umsätze erzielt zu haben.

BESONDERS IT-BERATUNGEN PROFITIEREN VON HOHER NACHFRAGE NACH EXTERNEN SERVICES

Betrachtet man nur diejenigen IT-Dienstleister, die mehrheitlich (>60 Prozent) ihren Umsatz mit IT-Beratungs- und Systemintegrationsleistungen erzielen, zeigt sich, dass die IT-Beratungen deutlich stärker wachsen konnten als IT-Dienstleister, deren Fokus auf den IT-Betrieb gerichtet ist. So stiegen die Inlandsumsätze der analysierten IT-Beratungen auf 16,1 Milliarden Euro (2017: 14,3 Mrd. Euro). Das durchschnittliche Umsatzwachstum der befragten IT-Beratungen betrug – bezogen auf das Geschäftsjahr 2018 – 12,7 Prozent.

MARKTVOLUMEN DES IT-SERVICE-MARKTES UND ABDECKUNG DER LÜNENDONK-STUDIE

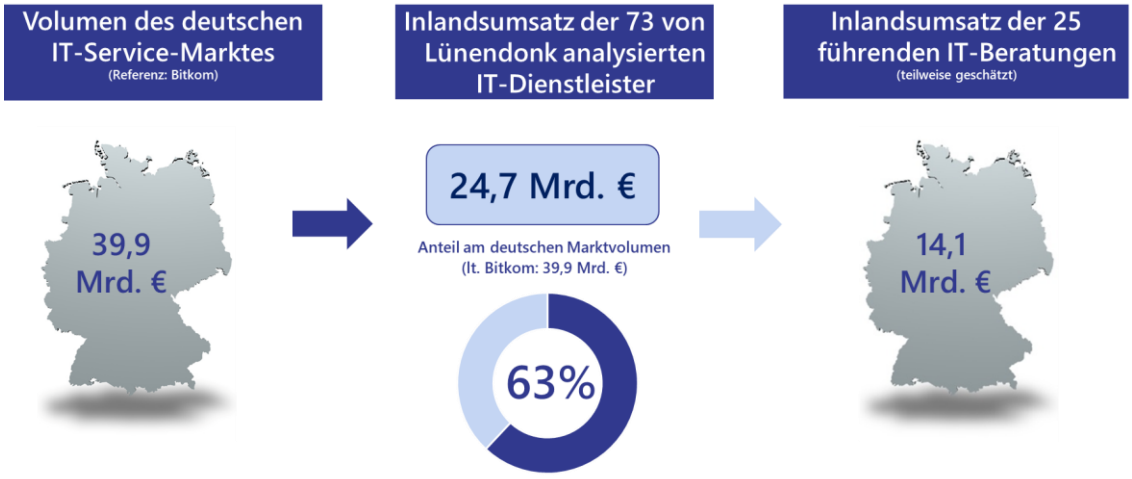


Abbildung 1: Marktvolumen für IT-Services in Deutschland und Umsätze der von Lünendonk untersuchten IT-Dienstleister

Der deutsche Markt für IT-Beratung und Systemintegration ist durch eine Konzentration der Umsätze an der Spitze gekennzeichnet. Folglich erzielten die größten 25 IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen im Jahr 2018 Inlandsumsätze in Höhe von 14,1 Milliarden Euro. Damit entfällt auf die Top-25 mehr als ein Drittel des Marktvolumens laut Bitkom.

UMSATZ MIT NEUKUNDEN

Vielen IT-Dienstleistern ist es 2018 gelungen, neben dem Bestandskundengeschäft auch das Geschäft mit Neukunden weiter auszubauen. Bei 31 Prozent der befragten IT-Dienstleister machte das Geschäft mit Neukunden mehr als 20 Prozent der Gesamtumsätze aus. Der durchschnittliche Umsatzanteil mit Neukunden liegt bei 10,5 Prozent. Für das laufende Jahr rechnen die IT-Dienstleister sogar mit einem Neukundenumsatzanteil von durchschnittlich 11,9 Prozent.

WACHSTUM WIRD 2019 LANGSAMER

In den vergangenen Jahren profitierten die IT-Beratungsunternehmen von der hohen Nachfrage nach Services rund um die Digitalisierung und digitale Transformation und konnten über mehrere Jahre zweistellig wachsen. Nun gibt es erste Anzeichen, dass sich dieses hohe Wachstum der letzten Jahre leicht abschwächt.

4 Prozent der befragten Dienstleister rechnen bereits zum Zeitpunkt der Datenerhebung (April/Mai 2019) mit einer leicht rückläufigen beziehungsweise konstanten Geschäftsentwicklung für das Jahr 2019.

Während 40 IT-Dienstleistungsunternehmen im Jahr 2018 um mehr als zehn Prozent im Umsatz zulegen konnten, trauen sich dies 2019 nur noch 25 Unternehmen zu. Die durchschnittliche Umsatzprognose für 2019 liegt mit erwarteten 10,6 Prozent deutlich unter der effektiven Umsatzentwicklung des Jahres 2018 (11,9 %).

UMSATZENTWICKLUNG DER IT-DIENSTLEISTER

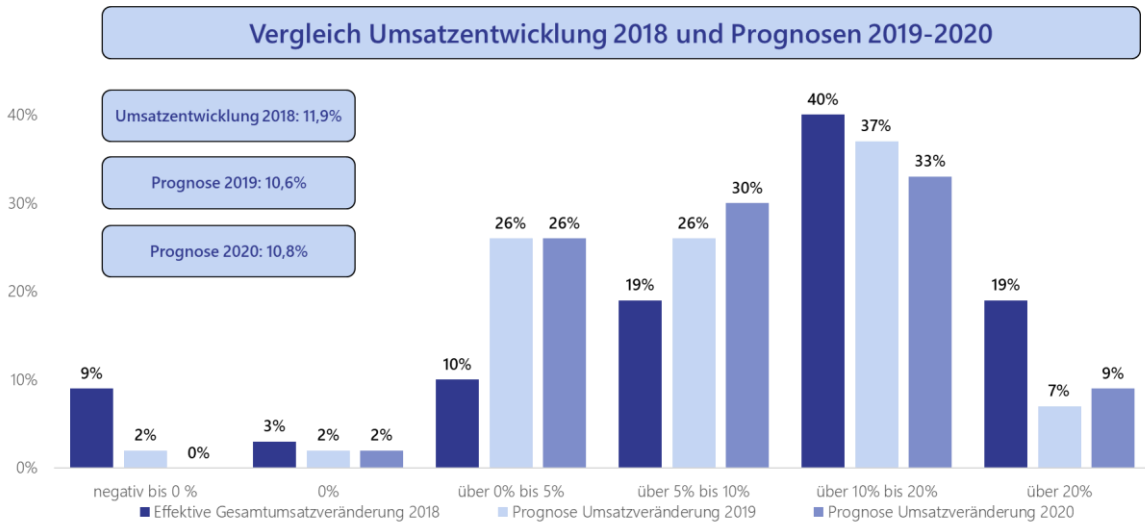


Abbildung 2: Gesamtumsatzveränderung; Mittelwerte; n = 68

Für die vorsichtigeren Umsatzprognosen der IT-Dienstleister gibt es mehrere Gründe. Zum einen wirkt sich der Mangel an Fachkräften auf die Fähigkeit der Dienstleister aus, der steigenden Zahl an Projektanfragen zu begegnen. Besonders in den MINT-Fächern (Mathematik, Information, Naturwissenschaften, Technik) fehlt es weiter an Nachwuchs.

Vor allem UX-Entwickler, S/4-Hana-Experten, Cloud- und IT-Security-Spezialisten, Berater mit Fach- und Branchenexpertise sowie mit Kenntnissen in agilen Methoden fehlen, während gerade in diesen Bereichen die Nachfrage der Kunden enorm ansteigt.

Zum anderen führt die Eintrübung der Weltwirtschaft in Branchen wie der Automobilindustrie und der verarbeitenden Industrie zu einer rückläufigen Investitionsneigung, was sich teilweise bereits auf die Budgets für Beratungs- und IT-Projekte auswirkt. Auch die Chemieindustrie, aufgrund ihrer Vorprodukte in der Regel ein wichtiger Konjunkturfrühindikator, treiben Konjunktursorgen um. Im Juli 2019 hat der weltweit größte Chemiekonzern BASF eine Gewinnwarnung für 2019 veröffentlicht.

IT-Beratung erfordert in der Regel ein gewisses Branchen-Know-how über spezifische Prozesse und Geschäftsmodelle. Daher sind IT-Beratungsunternehmen üblicherweise auf eine begrenzte Anzahl von Branchen spezialisiert. In Zeiten des Wachstums erweist sich diese Spezialisierung normalerweise als Wachstumstreiber. Umgekehrt birgt diese Spezialisierung aber auch Gefahren, da Umsatzrückgänge in einer Branche nicht ohne Weiteres in einer anderen Branche kompensiert werden können.

Lünendonk-Liste 2019
„Führende IT-Beratungen in Deutschland“

Die 25 umsatzstärksten IT-Beratungen in Deutschland		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
		2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	Accenture GmbH, Kronberg *) 1)	2.250,0	2.000,0	9.000	8.000		
2	T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main *) 2)	1.500,0	1.400,0	4.500	4.500	2.000,0	1.850,0
3	IBM Deutschland GmbH, Ehningen *) 1) 2)	1.400,0	1.280,0	7.000	6.400		
4	Capgemini Deutschland GmbH, Berlin *) 1)	1.050,0	920,0	4.200	4.000		
5	NTT Data, Bielefeld/München 3)	754,6	702,0	4.609	4.294		
6	msg systems AG, Ismaning 4)	693,7	621,0	5.011	4.600	961,0	891,0
7	Atos Information Technology GmbH, München *) 2)	645,0	640,0	3.100	3.000		
8	Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt am Main *)	525,0	433,0	1.800	1.600		
9	Allgeier SE, München 5)	515,3	444,1	3.220	3.061	687,3	573,5
10	DXC Technology, Böblingen *) 2)	470,0	470,0	1.360	1.360		
11	Sopra Steria SE (Sopra Steria Consulting), Hamburg 6)	462,5	330,1	2.775	2.173		
12	Infosys Limited, Frankfurt am Main *)	434,0	390,0	1.750	1.700		
13	MHP Management- und IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg	418,1	310,5	2.100	1.800	431,1	322,5
14	Arvato Systems GmbH, Gütersloh	337,9	312,9	1.970	2.006	359,6	351,8
15	CGI Deutschland B.V. & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen 7)	329,0	290,0	3.600	2.350		
16	adesso AG, Dortmund 8)	308,6	260,0	2.904	2.208	375,5	321,6
17	Cognizant Technology Solutions GmbH, Frankfurt am Main *) 9)	290,0	250,0	1.800	1.500		
18	All for One Group AG, Filderstadt-Bernhausen 10)	284,5	257,2	1.289	1.134		
19	ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH, Fürstenfeldbruck	273,0	246,9	1.650	1.540	325,0	293,0
20	Materna Information & Communications SE, Dortmund 11)	245,0	215,0	1.896	1.741	288,0	254,0
21	Lufthansa Industry Solutions Unternehmensgruppe, Norderstedt 12)	225,4	203,7	1.543	1.335	241,0	217,0
22	Reply AG, Gütersloh	207,5	162,0	1.516	1.090		
23	Wipro Limited, Frankfurt am Main *)	205,0	190,0	800	750		
24	BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	182,0	161,8	906	884	207,3	184,3
25	Senacor Technologies AG, Eschborn	137,2	120,1	498	383	142,9	125,6

Abbildung 3: Die Lünendonk®-Liste "Führende 25 IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland"
Aufnahmekriterium für das Ranking: Mehr als 60 Prozent des Umsatzes werden mit Management- und IT-Beratung, Systemintegration sowie Softwareentwicklung und -einführung erzielt.

FUßNOTEN:

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt
1) Umsätze enthalten auch die Umsätze mit Managementberatung
2) Anteilige Umsätze mit IT-Beratung und Systemintegration
3) Umfasst die Umsätze aus der itelligence AG und NTT Data Deutschland GmbH
4) Umsatz und Mitarbeiter der gesamten msg-Gruppe
5) Übernahmen von u. a. ANECON, iQuest, Objectiva in 2018; Veräußerung der Allgeier Medical IT
6) Übernahme der it-economics GmbH und Bluecarat AG in 2018
7) Ehemals CGI Deutschland Ltd. & Co. KG., Mitarbeiterzahlen inkl. ckc AG
8) Umsatz und Mitarbeiter der gesamten Adesso Group
9) Inkl. Übernahme von Zone
10) Ehemals All for One Steeb AG
11) Ehemals Materna GmbH
12) Abweichender Umsatz 2017 aufgrund einer veränderten Reportingstruktur.

LÜNENDONK®-LISTE „FÜHRENDE IT-BERATUNGEN"

Laut Definition von Lünendonk handelt es sich um ein IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen, wenn dieses mehr als 60 Prozent seines Umsatzes in Deutschland mit Management- und IT-Beratung, Systemintegration sowie Softwareentwicklung und -einführung erwirtschaftet. Ist dieses Kriterium erfüllt, so kann das Unternehmen bei entsprechender Umsatzgröße in die Lünendonk®-Liste aufgenommen werden.

DIE SPITZE DES RANKINGS

Auf den ersten drei Plätzen der Lünendonk®-Liste gibt es keine Bewegung. Marktführer in Deutschland ist weiterhin Accenture mit einem geschätzten Deutschlandumsatz von 2,25 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 12,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2017). Die Umsätze mit Managementberatung sowie das unter der Marke Accenture Interactive laufende Agenturgeschäft sind in diesen Umsätzen enthalten.

Auf dem zweiten Rang folgt T-Systems mit einem geschätzten Umsatz von 1,5 Milliarden Euro mit IT-Beratung und Systemintegration. Den Gesamtumsatz von T-Systems in diesem Bereich taxiert Lünendonk auf 2,0 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs von 8,1 Prozent. Insgesamt erzielte T-Systems im Geschäftsjahr 2018 inklusive IT-Services wie Rechenzentrumsdienstleistungen und Cloud-Diensten einen Umsatz in Höhe von 6,9 Milliarden Euro.

Den dritten Rang belegt die IBM, die ihren Deutschlandumsatz mit IT-Beratung und Systemintegration um geschätzte 9,4 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro steigern konnte.

CAPGEMINI ERSTMALS ÜBER EINER MILLIARDE EURO UMSATZ IN DEUTSCHLAND

Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2018 und einem daraus resultierenden Umsatzplus von geschätzten 14,1 Prozent setzt Capgemini erstmals mehr als eine Milliarde Euro in Deutschland um und verringert somit deutlich den Abstand zum Spitzen-Trio. Im vergangenen Jahr 2018 hat sich das Unternehmen weltweit eine neue Struktur gegeben. Dabei wurden die ehemalige Capgemini Consulting sowie Agenturzukäufe wie Idean, Fahrenheit 212 oder Liquidhub zusammengefasst, um ein integriertes Angebot zur Unterstützung bei der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle zu formen und besser, flexibler und schneller in der Projektumsetzung zu sein.

Im Sommer 2019 hat Capgemini darüber hinaus den führenden Engineering-Dienstleister Altran übernommen, der weltweit einen Umsatz von etwa 3 Milliarden Euro und in Deutschland Umsätze im mittleren dreistelligen Millionenbereich erzielt. Weiterhin hat Capgemini im Juli 2019 von der Cora-Gruppe die Management- und IT-Beratung Konexus übernommen, die auf den Energiesektor spezialisiert ist. Diese Umsätze werden jedoch erst 2020 Berücksichtigung im Ranking finden.

NTT DATA UND MSG SYSTEMS FESTIGEN PLATZIERUNG IM OBEREN DRITTEL

Die zum japanischen NTT-Konzern gehörenden IT-Beratungen itelligence AG und NTT Data Deutschland GmbH fasst Lünendonk in seinem Ranking zu NTT Data zusammen. Deren konsolidierter Umsatz stieg 2018 um 7,6 Prozent auf 745,6 Millionen Euro und damit Rang 5 in der Lünendonk®-Liste.

Auf Rang 6 folgt msg systems mit einem Umsatzplus in Deutschland von 11,7 Prozent auf 693,7 Millionen Euro. Den Gesamtumsatz konnte die Unternehmensgruppe um 7,9 Prozent auf 961 Millionen Euro steigern. Sie dürfte im Jahr 2019 die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz wohl durchbrechen.

Damit haben sowohl NTT Data als auch msg systems den Vorsprung zu Platz 7 deutlich ausgebaut, da Atos laut Lünendonk-Schätzungen nur ein geringes Wachstum von 640 auf 645 Millionen Euro im Segment „IT-Beratung und Systemintegration" gelang.

DIE WACHSTUMSCHAMPIONS 2018

Das größte Umsatzwachstum schaffte Sopra Steria Consulting mit einem Plus von 40,1 Prozent auf 462,5

Millionen Euro und verbesserte sich um einen Platz auf Rang 11. Das starke Wachstum in Deutschland resultiert unter anderem aus den beiden Übernahmen Bluecarat und it-economics. Beide Übernahmen stehen zusammen für Umsätze in Höhe von etwa 60 Millionen Euro.

Das zweitstärkste Wachstum verzeichnete MHP mit einem Umsatzanstieg von 34,7 Prozent auf 418,1 Millionen Euro in Deutschland. MHP erzielt seinen Umsatz nahezu komplett mit Kunden aus der Automobilindustrie, was die Digitalisierungsanstrengungen der Branche im Kontext von Connected Car, autonomem Fahren und E-Mobility im vergangenen Jahr sehr gut widerspiegelt.

Das drittstärkste Umsatzwachstum im deutschen Markt erzielte Reply (+28,1 %), während Tata Consultancy Services mit 21,2 Prozent am viertschnellsten gewachsen ist. Das Wachstum von Reply basiert zu einem großen Teil auf dem starken Wachstum der Business Unit „Digital Experience". So hat es Reply in diesem Jahr geschafft, an die Spitze des aktuellen Internetagentur-Rankings des Bundesverbands Digitale Wirtschaft e. V. (BVDW) mit einem Honorarumsatz von 108 Millionen Euro und einem Umsatzwachstum von 26,7 Prozent zu klettern.

ARVATO SYSTEMS UND CGI WIEDER AUF WACHSTUMSKURS

Nach einer strategischen Portfolio-Bereinigung im Jahr 2017 konnte Arvato Systems im letzten Jahr wieder deutlich im Umsatz zulegen und besetzt mit 337,9 Millionen Euro (+8 %) Rang 14 in der Lünendonk®-Liste.

Ebenso konnte CGI in Deutschland den Umsatz um 13,4 Prozent auf 329 Millionen Euro steigern. Die Übernahmen der beiden IT-Beratungen ckc und Acando sind in den Umsätzen des Jahres 2018 von CGI noch nicht enthalten, sodass CGI künftig in der Lünendonk®-Liste nach oben rutschen dürfte. Beide übernommenen IT-Beratungen erzielten in Deutschland Umsätze im mittleren zweistelligen Millionenbereich und verfügen über eine hohe Expertise in der agilen Softwareentwicklung und der Systemintegration – ein Wachstumsfeld im deutschen IT-Beratungsmarkt.

Um zwei Listenplätze, von 19 auf 17, hat sich Cognizant mit einem Umsatzanstieg um geschätzte 16 Prozent auf 290 Millionen Euro im Lünendonk-Ranking nach oben geschoben. Das Wachstum resultierte unter anderem aus der abgeschlossenen Übernahme der Digitalagentur Zone im vergangenen Jahr, aber auch auf einem guten organischen Wachstums. Durch die Zone-Übernahme hat Cognizant sein Portfolio rund um Customer Experience Services in Deutschland deutlich gestärkt.

In der zweiten Hälfte der Lünendonk®-Liste festigte die IT-Beratung und Tochterunternehmen der Lufthansa AG Lufthansa Industry Solutions mit einem guten Geschäftsjahr und einem Umsatzplus von 10,6 Prozent Rang 21.

Senacor, der Lünendonk®-Listen-Neueinsteiger des letzten Jahres, hat mit einem Umsatzplus von 14,2 Prozent auf 137,2 Millionen Euro seinen 25. Platz im Lünendonk-Ranking behauptet.

UMSATZENTWICKLUNG UND PROGNOSEN

Das durchschnittliche Umsatzwachstum der Top-25 im Jahr 2018 lag mit 12,3 Prozent nur leicht unter dem Niveau des Vorjahres (13,3 %). Viele IT-Beratungen berichten von einer sehr guten Auftragslage und steigenden Projektanfragen, allerdings aber auch von der zunehmenden Herausforderung, ausreichend Berater und IT-Experten zu finden, um die Projekte zu besetzen.

Für das laufende Geschäftsjahr 2018 rechnen die Top-25-IT-Beratungen mit einer durchschnittlichen Umsatzentwicklung von 11,2 Prozent.

Sonderkapitel: Die wachstumsstärksten IT-Beratungen von 2014 bis 2018

Die wachstumsstärksten IT-Beratungen in Deutschland		Durchschnittliche, jährliche Inlandsumsatzveränderung von 2014 bis 2018	Durchschnittliche jährliche Mitarbeiterveränderung in Deutschland von 2014 bis 2018
1	Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt a. M. *)	24,3 %	15,3 %
1	Valtech GmbH, Düsseldorf	24,3 %	18,3 %
3	bridgingIT GmbH, Mannheim	22,8 %	17,2 %
4	MHP Management- und IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg	22,6 %	17,5 %
5	adesso AG, Dortmund	20,1 %	24,6 %
6	Reply AG, Gütersloh	17,3 %	18,7 %
7	Senacor Technologies AG, Eschborn	17,1 %	16,3 %
8	Infosys Limited, Frankfurt am Main *)	16,9 %	10,8 %
9	NTT Data, Bielefeld/München	15,4 %	15,0 %
10	All for One Group AG, Filderstadt-Bernhausen	12,7 %	13,0 %
10	Sycor GmbH, Göttingen	12,7 %	10,9 %
12	Capgemini, Berlin *)	12,1 %	5,6 %
13	Accenture GmbH, Kronberg *)	11,8 %	8,0 %
14	Materna GmbH, Dortmund	11,7 %	8,1 %
15	ConVista Consulting AG, Köln*)	11,1 %	3,4 %
16	msg systems AG, Ismaning	10,8 %	7,1 %

Abbildung 4: Die wachstumsstärksten IT-Beratungen im Zeitraum 2014-2018

FUSSNOTEN:

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

Hinweis: Die Werte beziehen sich auf die Angaben der Lünendonk®-Listen der Jahre 2015 bis 2019.

Während die Lünendonk®-Listen die Entwicklung der Umsätze innerhalb eines Geschäftsjahres aufzeigen, analysiert Lünendonk in regelmäßigen Abständen, welche IT-Beratungen sich innerhalb eines längeren Zeitraums am stärksten entwickeln konnten.

Auch in diesem Jahr hat Lünendonk den IT-Beratungsmarkt erneut dahin gehend analysiert, welche Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren eine überdurchschnittlich gute Geschäftsentwicklung in Deutschland verzeichnen konnten.

METHODIK DES RANKINGS

Einbezogen in die 5-Jahres-Performance-Analyse wurden nur IT-Beratungen, von denen für die vergangenen fünf Jahre entsprechende Umsatz- und Mitarbeiterzahlen vorlagen und die 2018 Inlandsumsätze von mindestens 50 Millionen Euro erwirtschafteten. Mit dieser

Umsatzgrenze soll vermieden werden, dass das Performance-Ranking durch Unternehmen, die sehr hohe Wachstumsraten, aber nur sehr geringe Umsätze erzielen, verzerrt wird.

Ermittelt wurde die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate bei den Umsätzen in Deutschland in den Jahren 2014 bis 2018. Dazu wurde pro Unternehmen der Mittelwert aus den einzelnen Umsatzwachstumsraten der letzten fünf Jahre gebildet. Zu Zwecken der Vergleichbarkeit wurde darauf geachtet, signifikante Übernahmen aus den einzelnen Umsatzveränderungen herauszurechnen, um die Unternehmen auf Basis ihres organischen Wachstums möglichst vergleichbar gegenüberzustellen.

In das Ranking wurden diejenigen IT-Beratungen aufgenommen, die es geschafft haben, im Zeitraum 2014-2018 mindestens so stark zu wachsen wie die durchschnittliche Entwicklung des Marktsegments „IT-Beratung und Systemintegration" der vergangenen fünf Jahre (+10,8 %).

DAS RANKING

Insgesamt wurden 30 IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen analysiert, von denen Umsatz- und Mitarbeiterzahlen für den Betrachtungszeitraum 2014-2018 vorlagen.

TCS UND VALTECH AUF 1

Die deutsche Niederlassung der französischen IT-Beratung und Digitalagentur Valtech steht – wie bereits im letzten Ranking der Jahre 2011-2015 – an der Spitze der wachstumsstärksten IT-Beratungen in Deutschland.

Im Zeitraum 2014-2018 ist die deutsche Niederlassung des indischen IT-Dienstleistungskonzerns Tata Consultancy Services (TCS) ebenfalls um 24,3 Prozent im Umsatz gewachsen. Damit liegen beide Unternehmen auf dem ersten Platz.

Den Umsatz in Deutschland konnte Valtech von 29,4 Millionen Euro (2014) auf 74,3 Millionen Euro (2018) steigern. Anfang 2017 hat Valtech die Agentur People Interactive übernommen, die einen Honorarumsatz im niedrigen zweistelligen Millionenbereich erzielte. Dieser anorganische Zuwachs ist allerdings bei der Erstellung des Rankings herausgerechnet worden.

TCS ist im Jahr 2018 um mehr als 20 Prozent auf 525 Millionen Euro gewachsen und mittlerweile bis auf Platz 8 in der Lünendonk®-Liste „Führende IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland" vorgerückt.

Zum Vergleich: Der Marktführer im deutschen IT-Beratungsmarkt und wie TCS global agierender Beratungs- und IT-Dienstleistungskonzern, Accenture, schaffte eine 5-Jahres-Umsatzperformance von 11,8 Prozent. Capgemini, die Nummer 4 im deutschen IT-Beratungsmarkt, kommt auf ein durchschnittliches 5-Jahres-Umsatzwachstum von 12,1 Prozent.

ZWEIKAMPF UM PODIUMSPLATZ

Äußerst eng ging es auf den folgenden beiden Plätzen zwischen der Mannheimer bridgingIT und der MHP zu. Obwohl erst 2008 gegründet, zählt das Unternehmen aus Mannheim mit einem 2018er-Umsatz von knapp 100 Millionen Euro bereits zu den führenden IT-Beratungen in Deutschland.

Die Top-5 beschließt die adesso AG, die zwischen 2014 und 2018 um durchschnittlich 20,1 Prozent pro Jahr im Umsatz zulegen konnte.

SENACOR GELINGT MIT KONTINUIERLICH HOHEM WACHSTUM DER SPRUNG IN DIE TOP-25

Mit einem 5-Jahres-Umsatzwachstum von durchschnittlich 17,1 Prozent gehört Senacor zu den wachstumsstärksten IT-Beratungen im deutschen Markt.

Seit 2018 ist das Unternehmen in der Lünendonk®-Liste „Führende 25 IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland" vertreten (Umsatz 2017: 120 Millionen Euro). Die Position unter den Top-25 konnte in diesem Jahr mit einem Umsatzanstieg um 14 Prozent gehalten werden.

Die folgenden zwei Plätze 8 und 9 belegen mit Infosys und NTT Data lokale Niederlassungen internationaler IT-Dienstleister. Mit einer durchschnittlichen 5-Jahres-Performance von 15,4 Prozent ist NTT Data in den letzten Jahren zur fünftgrößten IT-Beratung in Deutschland aufgestiegen. In NTT Data sind die Umsätze der Schwestergesellschaften NTT Data Deutschland GmbH (ehemals Cirquent) und itelligence AG zusammengefasst.

SYCOR VERDOPPELTE UMSATZ

Eine sehr respektable Geschäftsentwicklung in den Jahren 2014-2018 verzeichnete die Göttinger IT-Beratung Sycor. Dem auf Microsoft und SAP spezialisierten IT-Dienstleister gelang es, seinen Umsatz von 56,9 Millionen Euro (2014) auf 98,8 Millionen Euro (2018) in etwa zu verdoppeln.

Das 5-Jahres-Performance-Ranking schließt die msg systems AG ab. Das Unternehmen feiert in diesem Jahr sein 40-jähriges Jubiläum und hat es in dieser Zeit geschafft, mit einem Umsatz von knapp einer Milliarde Euro neben T-Systems zur größten IT-Beratung mit Hauptsitz in Deutschland zu werden.

RANKING MACHT MARKTVERSCHIEBUNGEN DEUTLICH

An der 5-Jahres-Entwicklung ist sehr gut zu erkennen, wie sich der deutsche IT-Beratungsmarkt in den letzten Jahren verändert hat. Die indischen IT-Dienstleister wie Tata Consultancy Services und Infosys haben sich im deutschen Markt etabliert. Aber auch IT-Providern wie Cognizant und Wipro ist mit einem ähnlichen Geschäftsmodell der Sprung unter die umsatzstärksten 25 IT-Beratungen in Deutschland gelungen.

Daneben konnten auch einige IT-Beratungen mit Hauptsitz in Deutschland sehr positiv reüssieren. So liegen die beiden IT-Beratungen bridgingIT und Sycor nur äußerst knapp unter der 100-Millionen-Euro-Umsatzgrenze. Diese Entwicklung beider IT-Beratungen steht stellvertretend für viele andere erfolgreiche mittelständischen IT-Beratungen, die es zwar nicht in das 5-Jahres-Ranking geschafft haben, aber dennoch sehr erfolgreich waren und sich auf die Anforderungen ihrer oftmals mittelständischen Kunden gut eingestellt haben.

10-JAHRES-VERGLEICH

In der Analyse der Umsatzentwicklungen in den letzten zehn Jahren zeigt sich, dass die IT-Beratungen TCS, MHP sowie Senacor mit großem Abstand im Umsatz in Deutschland am stärksten gewachsen sind.

Top-Performer ist TCS mit einem durchschnittlichen jährlichen Inlandsumsatzwachstum von 24,2 Prozent. Ein sehr knappes Rennen lieferten sich MHP und Senacor. Während MHP im 10-Jahres-Durchschnitt auf ein Wachstum von 20,3 Prozent per anno kommt, schaffte Senacor 19,8 Prozent durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum pro Jahr in Deutschland.

NUR DREI IT-BERATUNGEN SIND LANGFRISTIG (2006-2018) UM MEHR ALS 20 PROZENT PRO JAHR ORGANISCH GEWACHSEN

MHP und Senacor konnten folglich auch bei der letzten Ausgabe der Lünendonk- Analyse „Die 25 wachstumsstärksten IT-Beratungen 2011 – 2015“ reüssieren. Während MHP in diesem Zeitraum ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 24,8 Prozent schaffe, ist Senacor um 20,4 Prozent am drittstärksten in der Branche gewachsen. Nur Valtech war mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 29,5 Prozent per anno noch besser als die beiden IT-Beratungen.

Geht man sogar bis ins Jahr 2006 zurück, so ist der Umsatz von Senacor im Zeitraum 2006 – 2011 um durchschnittlich 22,7 Prozent im Jahr angestiegen.

Von den damaligen Top-5 der wachstumsstärksten IT-Beratungen in diesem Zeitraum gehören neben Senacor nur noch adesso und MHP in der aktuelle vorliegenden Lünendonk-Analyse zu den wachstumsstärksten IT-Beratungen. Durch diese nachhaltige Geschäftsentwicklung haben sich alle drei IT-Beratungen unter den umsatzstärksten 25 IT-Beratungen in Deutschland sowie den 20 größten mittelständischen IT-Beratungen in Deutschland positioniert.

Lünendonk®-Liste 2019: Die 20 größten mittelständischen IT-Beratungen in Deutschland

Die 20 größten mittelständischen IT-Beratungen in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl insgesamt		Mitarbeiterzahl in Deutschland	
		2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	MHP Management- und IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg	431,1	322,5	418,1	310,5	2.490	2.099	2.100	1.800
2	GFT Technologies SE, Stuttgart	412,8	418,8	60,4	57,5	4.875	4.740	372	355
3	adesso AG, Dortmund 1)	375,5	321,6	308,6	260,0	3.315	2.488	2.904	2.208
4	ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH, Fürstenfeldbruck	325,0	293,0	273,0	246,9	2.000	1.900	1.650	1.540
5	Materna Information & Communications SE, Dortmund 2)	288,0	254,0	245,0	215,0	2.063	1.874	1.896	1.741
6	Senacor Technologies AG, Eschborn	142,9	125,6	137,2	120,1	568	426	498	383
7	Cora Management GmbH, Hamburg 3)	134,0	110,0	130,2	106,2	940	809	940	809
8	SNP AG, Heidelberg *)	131,0	122,0	58,0	58,0	1.286	1.341	500	510
9	Conet Technologies Holding GmbH, Hennef 4) 5)	120,4	97,4	115,9	94,4	700	593	691	587
10	valantic GmbH, München 6)	120,0	108,0	94,0	84,0	805	735	647	597
11	Cosmo Consult AG, Berlin	118,0	96,0	81,0	63,7	986	929	542	510
12	Seven Principles AG, Köln	101,6	93,3	76,0	61,5	480	519	466	426
13	Sycor GmbH, Göttingen	98,8	85,1	90,4	75,8	738	731	707	706
14	BridgingIT GmbH, Mannheim	97,5	83,0	95,5	81,9	523	486	523	486
15	ConVista Consulting AG, Köln	91,0	81,9	56,0	47,7	658	679	364	380
16	Sulzer GmbH, München 7)	87,0	82,0	84,0	79,0	850	800	630	520
17	Exxeta AG, Karlsruhe	78,4	67,0	73,3	60,1	715	569	661	539
18	inconso AG, Bad Nauheim	75,9	66,9	56,9	58,9	636	601	592	559
19	Consileon Business Consultancy GmbH, Karlsruhe	65,0	60,0	61,8	59,8	430	400	380	350
20	SALT Solutions AG, München	60,3	58,1	57,2	54,9	541	494	541	494

Abbildung 5: Die Lünendonk®-Liste „Führende 20 mittelständische IT-Beratungen in Deutschland"

FUßNOTEN:

1) Umsatz und Mitarbeiter der gesamten Adesso Group
2) Ehemals Materna GmbH
3) Zur Cora-Gruppe gehören die verbundenen Unternehmen Acondas, WPS, BWS, Konexus, C3, Ponton, Cpro Industry, Fincon, pdv, Conwic und Cloudeteer.
4) Inklusive der Übernahme der Babiel GmbH in 2018
5) Ohne Umsätze aus Personaldienstleistungen; Holding-Gesellschaft: Conet Technologies AG
6) Inklusive der Übernahmen von Elements und Intargia in 2018
7) Inklusive Firmenübernahmen in Spanien und Ungarn

ZUR LÜNENDONK®-LISTE „MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGEN“

Zusätzlich zu dem Ranking der 25 größten IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland“ veröffentlicht Lünendonk ein Ranking der umsatzstärksten 20 mittelständischen IT-Beratungen. Durch dieses Vorgehen soll die Struktur des deutschen IT-Beratungsmarkts detaillierter dargestellt werden, um damit auch die erfolgreichen mittelständischen IT-Beratungen in Deutschland sichtbar zu machen.

Definition: Lünendonk definiert IT-Beratungen mit Hauptsitz in Deutschland und einem Umsatz bis zu 500 Millionen Euro als mittelständische IT-Beratung. Darüber hinaus dürfen die IT-Beratungen, wenn sie einem Konzern angehören, nur maximal 25 Prozent ihres Umsatzes innerhalb des Konzerns machen.

Die größte deutsche mittelständische IT-Beratung ist MHP mit einem Gesamtumsatz von 431,1 Millionen Euro. Die auf die Automobilbranche fokussierte IT-Beratung verdrängte mit einem Umsatzplus von 33,7 Prozent die auf den Financial-Services-Sektor spezialisierte GFT vom Spitzenplatz. Infolge der Schwäche des weltweiten Banksektors sowie der geringeren IT-Investitionen einiger Großkunden wie Deutsche Bank oder Barclay ist der Umsatz von GFT im Geschäftsjahr 2018 um ein Prozent niedriger ausgefallen.

Infolge der Übernahme durch den französischen Engineering-Dienstleister Assystem im Jahr 2018 ist die SQS nicht mehr im Ranking vertreten. Somit machten die im vergangenen Ranking hinter der SQS platzierten IT-Beratungen adesso, ESG, Materna und Senacor jeweils einen Platz gut. Innerhalb dieser Gruppe konnten adesso (+16,8 %) und Senacor (+13,8 %) am stärksten wachsen.

Mit MHP, adesso, ESG, Materna und Senacor sind fünf der 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen gleichzeitig auch im Lünendonk-Ranking der 25 führenden IT-Beratungen in Deutschland vertreten.

VALANTIC SCHAFFT SPRUNG IN TOP 10

Mit einem Wachstum von 11,1 Prozent kletterte die valantic GmbH vom 14. auf den 10. Platz. Im berichteten Umsatz von valantic sind jedoch bereits zwei Übernahmen (Elements, Intargia) aus dem letzten Jahr berücksichtigt, sodass sich der 2017er-Umsatz von 85 Millionen auf 108 Millionen Euro rückwirkend erhöhte.

Auf Platz 11 folgt Cosmo Consult, die 2018 um 22,9 Prozent im Umsatz zulegten, gefolgt von Seven Principles (+8,9 %).

BRIDGINGIT UND SYCOR WACHSEN STARK

Auf den Verfolgerplätzen machten bridgingIT (+17,5 %) und Sycor (+16,1 %) deutlich Boden gut. Beide IT-Beratungen verpassten nur sehr knapp die 100-Millionen-Euro-Umsatzmarke, konnten jedoch mit diesem überdurchschnittlichen Wachstum Marktanteile hinzugewinnen.

Der Sprung in die Top 20 der größten mittelständischen IT-Beratungen gelang in diesem Jahr Salt Solutions aus Würzburg.

UMSATZENTWICKLUNG UND PROGNOSEN

Das Jahr 2018 verlief für die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 13,8 Prozent erneut sehr erfolgreich.

Die Summe der Umsätze der 20 untersuchten größten mittelständischen IT-Beratungen stieg um 14 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Damit konnten diese Gruppe weitere Marktanteile gegenüber den Top-25-IT-Beratungen hinzugewinnen, die mit 12,3 Prozent im statistischen Mittel etwas langsamer gewachsen sind.

Während im Jahr 2017 neun mittelständische IT-Beratungen über 100 Millionen Euro Gesamtumsatz erzielten, haben 2018 bereits zwölf IT-Beratungen die 100-Millionen-Euro-Umsatzgrenze überschritten.

MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGEN BLICKEN VORSICHTIGER IN DIE ZUKUNFT

Auffallend zurückhaltend bei ihren Geschäftserwartungen sind die analysierten mittelständischen IT-Beratungen. Sie gehen von einer Umsatzentwicklung im Jahr 2019 von 10,9 Prozent im Durchschnitt aus, während sie 2018 um durchschnittlich 13,8 Prozent gewachsen sind.

Ein Grund für diese abnehmende Dynamik kann im angespannten IT-Arbeitsmarkt zu finden sein. Gerade für die mittelständischen IT-Dienstleister wird es immer schwerer, dringend benötigte Fachkräfte aus den MINT-Fächern zu finden und zu rekrutieren. Und dies hat durchaus Folgen für die Liefer- und Wettbewerbsfähigkeit einiger IT-Dienstleister.

MITARBEITERENTWICKLUNG

Obwohl der Wettbewerb um IT-Fachkräfte hoch ist, konnten die mittelständischen IT-Beratungen 2018 ihre Belegschaft noch um durchschnittlich 10,1 Prozent aufstocken. Zum Vergleich: Die Mitarbeiterzahlen bei den Top-25-IT-Beratungen sind um durchschnittlich 13,5 Prozent deutlich stärker gestiegen.

Nahezu jede zehnte Stelle blieb infolge des Fachkräftemangels in den analysierten Top 20 mittelständischen IT-Beratungen 2018 unbesetzt. Das führt in Zeiten von immer mehr Projektanfragen dazu, dass etwa jede fünfte Projektanfrage abgelehnt werden muss und somit den Unternehmen Umsatz entgeht.

Die Lücke bei den offenen Stellen versuchen die befragten mittelständischen IT-Beratungen künftig mit deutlich stärkeren Maßnahmen im Bereich des Personalmarketings sowie durch Active Sourcing zu schließen. Ferner bilden immer mehr IT-Beratungen ihre Mitarbeiter selbst aus und schließen strategische Kooperationen mit Hochschulen.

Mehr Investitionen in das Recruiting sowie in die Mitarbeiterbindung werden für die mittelständischen IT-Beratungen zum entscheidenden Erfolgsfaktor, um zukünftig Projekte in großer Zahl erfolgreich umsetzen zu können und damit nachhaltig zu wachsen.

Einfluss einzelner Themen auf die Geschäftsentwicklung der IT-Dienstleister

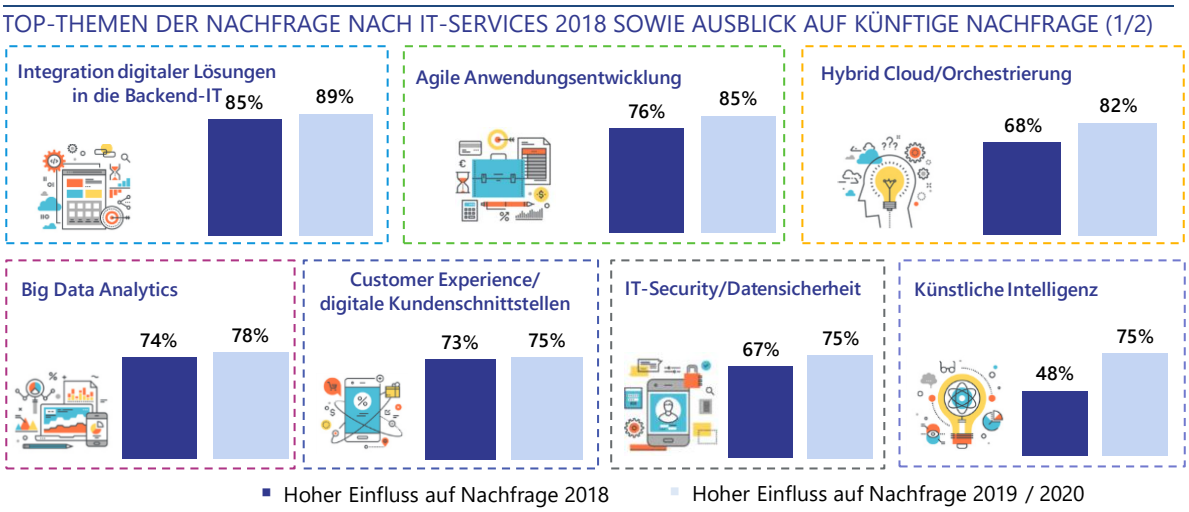


Abbildung 6: Fragen: Welche Themen haben 2018 die Nachfrage nach Ihren Services besonders beeinflusst und auf welche Themen richtet Ihr Unternehmen 2020 das Portfolio aus? Skala von -2 = „gar nicht" bis +2 = „sehr stark"; die Prozentangaben beziehen sich auf die Antworten „sehr stark" und „stark", n = 58

Welche Themen haben 2018 dazu geführt, dass der IT-Dienstleistungsmarkt und die Umsätze der einzelnen Anbieter erneut stark gewachsen sind? Diese Frage hat Lünendonk den untersuchten IT-Dienstleistern gestellt, um die Geschäftsentwicklung näher zu spezifizieren.

Die Antworten zeigen vor allem, dass bei Themen zur weiteren Digitalisierung der Prozesse und zur digitalen Transformation der Geschäftsmodelle ein hoher Bedarf an externen Beratungs- und IT-Umsetzungsleistungen bestand. Der Digitalisierungsdruck führt unweigerlich dazu, dass zahlreiche analoge und manuelle Prozesse digitalisiert und automatisiert werden sowie immer mehr Produkte und Dienstleistungen auf einem hohen Softwareanteil basieren.

AGILE SOFTWAREENTWICKLUNG

In der Softwareentwicklung wird heute häufiger mit agilen Methoden wie Scrum und DevOps gearbeitet. Dadurch sollen Entwicklungszeiten reduziert und Qualität sowie User Experience erhöht werden. In vielen Unternehmen sind jedoch das erforderliche Know-how, Erfahrungswerte sowie die Firmenkultur noch nicht ausreichend vorhanden oder erst im Aufbau. Daher vergeben Unternehmen zahlreiche Aufträge zur agilen Anwendungsentwicklung an externe Beratungs- und IT-Dienstleister, die über langjährige Erfahrungen und Fachkräfte in diesem Bereich verfügen.

Demnach hatte im vergangenen Jahr agile Softwareentwicklung bei 76 Prozent der befragten IT-Dienstleister einen hohen Einfluss auf deren Geschäftsentwicklung. Unter den Top-25-IT-Beratungen waren es sogar 85 Prozent, die eine hohe Nachfrage nach agiler Softwareentwicklung verzeichneten.

Für die Jahre 2019 und 2020 gehen 85 Prozent der IT-Dienstleister davon aus, dass ihre Kunden in hohem Maße agile Anwendungsentwicklungsleistungen an externe Dienstleister vergeben.

SYSTEMINTEGRATION IST KRITISCHER ERFOLGSFAKTOR

Infolge der steigenden Zahl an neu entwickelten Softwarelösungen und digitalen Produkten nimmt der Integrationsbedarf in die bestehende IT-Landschaft (Backend-IT) massiv zu. Davon profitierten im vergangenen Jahr 85 Prozent der befragten IT-Dienstleister. Für 2019 gehen 89 Prozent der befragten IT-Dienstleister von einer weiterhin hohen Nachfrage nach der Integration digitaler Lösungen in die Backend-IT aus.

In vielen Fällen wird die (agile) Softwareentwicklung und -integration als Gesamtpaket an einen Dienstleistungspartner vergeben, um Schnittstellenbrüche zu vermeiden und die Umsetzungsgeschwindigkeit hoch zu halten. Die Systemintegration macht neben der Softwareentwicklung und IT-Beratung auch den größten Teil der Umsätze der analysierten IT-Dienstleister aus. 12,5 Prozent ihrer Umsätze erzielten die befragten IT-Dienstleister 2018 mit Systemintegrationsleistungen. Der Anteil der Individualsoftwareentwicklung an den Umsätzen lag hingegen bei durchschnittlich 18,7 Prozent.

CUSTOMER EXPERIENCE

Mit Beratungs- und IT-Umsetzungsleistungen rund um Digital Services wie Digitalisierung der Kundenschnittstellen, Digital Marketing oder Customer Experience (CX) wurden 73 Prozent der befragten IT-Dienstleister häufig beauftragt. 2019 und 2020 soll die Nachfrage in etwa auf dem gleichen Niveau bleiben.

CX-Services werden vor allem für IT-Beratungen wichtiger, da für immer mehr Kunden die Vernetzung von digitalen Frontend-Lösungen wie Apps und Webportalen mit der Prozesslandschaft und dem IT-Backend an Bedeutung gewinnt, um eine hohe User Experience bei digitalen Produkten zu ermöglichen. Die Ansprüche vieler Endkunden an ein digitales Kommunikations- und Einkaufserlebnis sind in vielen Branchen mittlerweile so hoch, dass digitalisierte und kanalübergreifende Prozessketten vorausgesetzt werden. Beispielsweise erwarten Kunden heute, dass Prozesse (z. B. E-Commerce, Kundenservice) einen nahtlosen Wechsel zwischen mehreren Mobile Devices zulassen und alle relevanten Kundendaten aus den ERP- und CRM-Systemen abrufbar sind.

BIG DATA ANALYTICS VS. KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Ein weiterer Bereich, in dem 2018 die Auftraggeber-Unternehmen besonders viel externe Unterstützung benötigten, ist die Analyse von großen und unstrukturierten Datenbeständen (Big Data Analytics).

Vor allem im Umfeld von Internet of Things (IoT) beziehungsweise im industriellen IoT-Bereich (IIoT), in der digitalen Kundenkommunikation, Mobile/E-Commerce sowie im Digital Marketing fallen sehr große Mengen an strukturierten und unstrukturierten Daten an, die es zu analysieren gilt. Fachkräfte für Data Analytics (Data Scientists, BI-Experten, Datenbankexperten) sind am Markt jedoch sehr knapp verfügbar, weshalb Unternehmen auf die Analytics-Kompetenzen externer Beratungs- und IT-Dienstleister zurückgreifen.

Folglich verwundert es nicht, dass 74 Prozent der befragten IT-Dienstleister von einer hohen Nachfrage nach Services rund um Big Data Analytics berichten.

Demgegenüber verzeichnete nur jeder zweite IT-Dienstleister eine sehr hohe bis hohe Nachfrage nach Unterstützung bei Künstlicher Intelligenz. Allerdings erwarten für 2019/2020 deutlich mehr Dienstleister (75 %) eine hier hohe Nachfrage nach Beratungs- und IT-Dienstleistungen.

UNTERNEHMEN FORCIEREN IHREN IT-UMBAU

Im Zuge der Umstellung vieler Unternehmen auf Cloud-Betriebsmodelle steigt der Bedarf an der Orchestrierung der unterschiedlichen Cloud-Lösungen untereinander sowie mit den On-Premise-Anwendungen. Vor allem Fachbereiche setzten zunehmend Software as a Service ein, um ihre Business-Applikationen zu modernisieren. Auch im IT-Infrastrukturbereich steigen die Cloud-Investitionen. Diese Entwicklung lässt sich sehr gut an den

Umsätzen der großen Cloud-Hyperscaler Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure ablesen.

Ebenso auf Ebene der Datenbanken gehen immer mehr Unternehmen den Weg in die Cloud, da entsprechende Cloud-Lösungen reifer werden und auch deutlich mehr Sicherheitsstandards bieten als noch vor einigen Jahren. Folglich ist zu erwarten, dass nach der IT-Infrastruktur und den Business-Anwendungen in den kommenden Jahren auch viele weitere Unternehmen ihre Datenbanken in die Cloud verlagern. Vor allem aufgrund der enorm hohen Anforderungen in den Unternehmen an die Analysegeschwindigkeit und eine einheitliche Datenbasis, denken die Verantwortlichen über eine Verlagerung ihrer Datenbanken in die Cloud nach. Entsprechende cloudbasierte Datenbankplattform-Konzepte bieten die großen Hyperscaler AWS, Microsoft Azure und Google Cloud.

HYBRID- UND MULTI-CLOUD

Der Trend zum Bezug von IT-Leistungen aus der Cloud führt in vielen Unternehmen dazu, die unterschiedlichen cloudbasierten IT-Services untereinander und mit den IT-Anwendungen im On-Premise-Betrieb zu vernetzen (Multi-/Hybrid Cloud). Einerseits um einen End-to-End-Datenaustausch zwischen den Systemen zu ermöglichen, andererseits nehmen aber auch die Security-Anforderungen zu, je mehr Cloud-Lösungen im Einsatz sind. Folglich besteht hoher Bedarf nach externen Managed Cloud Services. Diese können sich entweder auf Multi- oder auf Hybrid-Cloud-Umgebungen beziehen.

Der Cloud-Trend resultierte bei 68 Prozent der befragten IT-Dienstleistern aus einer hohen Nachfrage nach Cloud-Orchestrierungsleistungen. Für die Jahre 2019 und 2020 gehen 82 Prozent der IT-Dienstleister von einem hohen Bedarf ihrer Kunden an externen Services rund um den Aufbau von Hybrid- beziehungsweise Multi-Cloud-Strukturen aus. Diese Erwartungshaltung wird aus Sicht von Lünendonk durch die weiter steigenden Investitionen in Cloud-Betriebsmodelle gestützt.

IT-SECURITY

Je stärker Unternehmen den Weg in die Cloud gehen, umso höher sind die Anforderungen an die IT- und Datensicherheit. Demnach berichteten 67 Prozent der befragten IT-Dienstleister von einer aktuell hohen Nachfrage nach Services rund die Informationssicherheit. 75 Prozent erwarten für 2020 eine starke Nachfrage ihrer Kunden nach externen Beratungs- und IT-Services rund um IT-Sicherheit.

TOP-THEMEN DER NACHFRAGE NACH IT-SERVICES 2018 SOWIE AUSBLICK AUF KÜNFTIGE NACHFRAGE (2/2

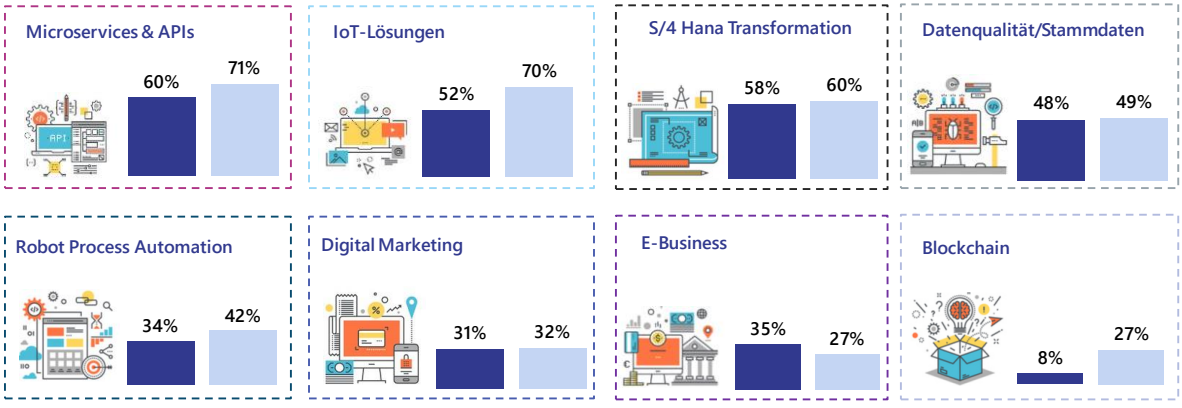


Abbildung 7: Fragen: Welche Themen haben 2018 die Nachfrage nach Ihren Services besonders beeinflusst und auf welche Themen richtet Ihr Unternehmen 2020 das Portfolio aus? Skala von -2 = „gar nicht" bis +2 = „sehr stark"; die Prozentangaben beziehen sich auf die Antworten „sehr stark" und „stark", n = 58

MICROSERVICES & APIS

Um IT-Prozesse agiler, integrationsfähiger, flexibler und damit kundenorientierter zu gestalten, führen viele Unternehmen das Konzept der Microservices ein. Damit wird die IT-Legacy in funktionsspezifische Microservices zerlegt, um einzelne Geschäftsvorfälle wie einen beispielsweise Logistik- oder Auftragsannahmeprozess digital abzubilden. Jeder Microservice hat dabei eine eigene API (Application Programming Interface).

Durch die Kombination mehrerer Microservices mithilfe von APIs lassen sich unterschiedlichste digitale Produkte entwickeln, da eine nahtlose Kommunikation zwischen den angebundenen Vorsystemen sichergestellt wird. Auch Tools von Drittanbietern können vergleichsweise leicht angebunden werden, um somit Plattform-Geschäftsmodelle wie E-Business, Industrie 4.0 oder Telematik zu ermöglichen.

60 Prozent der befragten IT-Dienstleister verzeichneten im Jahr 2018 bereits eine hohe Nachfrage nach Re-Engineering ihrer monolithischen IT-Anwendungen hin zu Microservices und APIs. Für das laufende Jahr 2019 und das folgende Jahr 2020 gehen 71 Prozent der befragten Dienstleister von einer hohen Nachfrage in diesem Bereich aus. Da eine moderne IT eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Digitalisierung ist, wird die Umstellung auf Microservices dazu führen, dass eine ganze Reihe an Unternehmen mittelfristig mit ihrer digitalen Transformation ein gutes Stück vorankommen wird.

S/4 HANA-NACHFRAGE ZIEHT AN

Im Mittelpunkt der digitalen Transformation steht derzeit auch die ERP-Strategie des führenden ERP-Anbieters SAP. SAP-Kunden kennen die Herausforderung, dass im Jahr 2025 der Support für die aktuelle ERP-Suite 6.0 durch SAP ausläuft und nur noch die neueste cloudbasierte Version S/4 Hana unterstützt wird. Aus diesem Grund laufen aktuell zahlreiche Migrationsprojekte auf S/4 Hana an.

58 Prozent der befragten IT-Dienstleister verzeichneten bereits 2018 eine hohe Nachfrage nach Unterstützungsleistungen rund um die technische Migration auf S/4 Hana sowie bei den notwendigen Prozessanpassungen.

RPA ZIEHT AN UND BLOCKCHAIN IST NOCH IM HYPE-STADIUM

Ein vergleichsweise junges Thema, die Automatisierung der menschlichen Eingabe in die Benutzeroberflächen durch Softwareroboter (Robot Process Automation, kurz RPA), hat sich in kurzer Zeit zu einem wichtigen Instrument der Prozessautomatisierung entwickelt. Vor allem für zeitaufwendige, aber wenig wertschöpfende Aufgaben mit hohem Standardisierungspotenzial werden RPA-Lösungen immer häufiger eingesetzt. Anwendungsfälle finden sich derzeit vor allem im Finanzbereich (Rechnungswesen, Treasury), bei Risk- und Compliance sowie in Customer-Contact-Centern.

Bereits 34 Prozent der IT-Dienstleister verzeichneten 2018 einen hohen Bedarf ihrer Kunden an externer Unterstützung bei der Einführung von RPA. Für die Jahre 2019 und 2020 erwarten hier 42 Prozent und damit deutlich mehr Dienstleister eine hohe Kundennachfrage.

Beratungs- und IT-Services rund um den Aufbau von Blockchain-Prozessen waren 2018 ein Thema, für das überwiegend die führenden 25 IT-Beratungen von ihren Kunden beauftragt wurden. Die übrigen IT-Dienstleister berichteten von keiner hohen Nachfrage seitens ihrer Kunden zum Thema Blockchain. Allerdings erwarten 27 Prozent der IT-Dienstleister ein Anziehen der Nachfrage ihrer Kunden nach Blockchain-Projekten in den kommenden zwei Jahren.

Ausgabenentwicklung in den Anwenderunternehmen

Neben den Prognosen der IT-Dienstleister zur künftigen Nachfrageentwicklung ist es von Interesse zu erfahren, wie sich die IT-Ausgaben in den Anwenderunternehmen entwickeln werden. Dazu wurde die erwartete Budgetentwicklung für einzelne Bereiche für den Zeitraum 2019 und 2020 abgefragt.

BUDGETENTWICKLUNGEN

Die Erwartungen der IT-Beratungs- und IT-Serviceunternehmen hinsichtlich ihrer Nachfrageentwicklung für die Jahre 2019/2020 werden durch die Planungen der befragten Anwenderunternehmen im Grundsatz bestätigt. Besonders stark werden die Kundenunternehmen ihre IT-bezogenen Ausgaben für „IT-Strategie, IT-Architektur", „Anwendungsentwicklung und Implementierung" sowie „Weiterentwicklung und Modernisierung der IT-Landschaft" erhöhen. Die Antworten der befragten Manager zeigen aber auch, dass in einigen der untersuchten Marktsektoren wie der Automobilindustrie und der Finanzdienstleistungsbranche etwas stärker in Softwareentwicklung sowie Modernisierung der IT-Landschaft investiert wird. Dies spiegelt den höheren Veränderungs- und Innovationsdruck in beiden Wirtschaftszweigen einerseits sowie die veralteten IT-Strukturen in vielen Unternehmen andererseits sehr gut wider.

IT-STRATEGIE UND IT-ARCHITEKTUR

70 Prozent der Unternehmen werden 2019 und 2020 stärker als im Vorjahr in die Entwicklung neuer IT-Strategien und einer neuen IT-Architektur investieren. 26 Prozent der Unternehmen passen ihre diesbezüglichen Budgets in diesem Bereich sogar um mehr als 5 Prozent nach oben an.

SOFTWAREENTWICKLUNG UND IMPLEMENTIERUNG

Die Investitionen in die Entwicklung neuer Softwarewerkzeuge und softwarebasierter Produkte waren in den letzten Jahren aufgrund des Drucks zur Digitalisierung bereits enorm hoch. Neue digitale Geschäftsmodelle sind entstanden und stetig wachsende Investitionen fließen in die Modernisierung der Kundenschnittstellen, um den Zugang zum Kunden nicht an Start-ups oder große Internetkonzernen zu verlieren.

DETAILLIERTE ENTWICKLUNG DER IT-BUDGETS 2019-2020

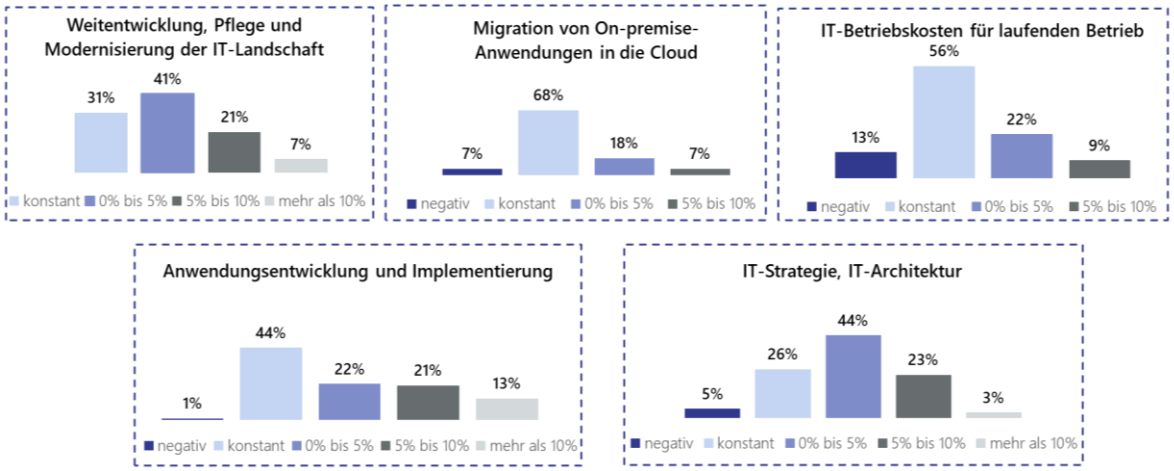


Abbildung 8: Frage: Wie werden sich Ihre IT-Budgets entwickeln? (Inklusive interne und externe Ausgaben); n = 123

Zur Digitalisierung des Arbeitsplatzes werden immer mehr Softwarewerkzeuge mit intuitiven Benutzerschnittstellen eingesetzt, um die Mitarbeiterzufriedenheit und die Produktivität zu erhöhen. Weiterhin werden ganze Prozesse wie die Produktions- und Logistiksteuerung in der Industrie so digitalisiert, dass sie in vielen Unternehmen bereits teilautomatisiert ablaufen.

Diese Entwicklungen schlagen sich in den Budgets nieder. Demnach rechnen 44 Prozent der befragten Anwenderunternehmen mit genauso hohen Budgets für Softwareentwicklung, -einführung und Systemintegration wie im Vorjahr (2018).

Ein Drittel der befragten Unternehmen wird jedoch 2019 und 2020 die Ausgaben in die Entwicklung digitaler Produkte sogar um mehr als fünf Prozent erhöhen.

IT-MODERNISIERUNG

In den meisten Unternehmen sind die historisch gewachsenen IT-Strukturen noch nichtvollumfänglich auf die veränderten Anforderungen der Digitalisierung ausgerichtet. So haben viele Unternehmen Schwierigkeiten, neue Softwarelösungen in die Backend-IT zu integrieren oder sie an die bestehende ERP-Landschaft anzubinden. Entsprechend hoch ist der Aufwand bei der Einführung neuer Softwaretools. Eine weitere Herausforderung im Cloud-Zeitalter stellt die Vernetzung und die Orchestrierung der einzelnen IT-Betriebsmodelle (Cloud, On-Premise) zu einem Gesamtsystem dar.

Die Weiterentwicklung, Pflege und Modernisierung der IT-Landschaft bildet daher ein weiteres zentrales Investitionsthema der befragten großen mittelständischen Unternehmen und Konzerne. 28 Prozent der Unternehmen erhöhen ihre Ausgaben in diesem Bereich sogar um mehr als 5 Prozent im Jahr 2020.

Eine wichtige und häufig erforderliche Maßnahme bei der IT-Modernisierung ist die Ablösung der Legacy-IT durch moderne und cloudbasierte IT-Anwendungen und IT-Infrastrukturkomponenten. Der Trend geht dabei wieder zurück zu mehr Standardisierung der Business-Anwendungen, nachdem in den letzten Jahren ein regelrechter Zoo von Business-Anwendungen in unterschiedlichen Versionen entstanden ist – häufig aufgrund dezentraler IT-Verantwortlichkeiten sowie einer Zunahme der digitalen Produkte. Ein Instrument zur Standardisierung ist für immer mehr Unternehmen die Cloud. Daher migrieren viele Unternehmen größere Teile ihrer On-Premise-Anwendungen in Public- oder Privat-Cloud-Betriebsmodelle. Ein aktuelles Beispiel ist die Umstellung von ERP-Anwendungen in die Cloud-Produkte von Hersteller wie Microsoft oder SAP.

Folglich erhöhen 25 Prozent der befragten Unternehmen ihre Ausgaben zur Migration von On-Premise-Anwendungen in die Cloud – sieben Prozent immerhin um mehr als fünf Prozent. Der größte Teil der Unternehmen wird jedoch seine Ausgaben im Vergleich zum Vorjahr (2018) weitestgehend konstant lassen.

Themen für Investitionen in den befragten Anwenderunternehmen

In welche konkreten Themen investiert Ihr Unternehmen? Die Antworten der Vertreter der befragten Anwenderunternehmen auf diese Frage zeigen sehr deutlich, dass es vor allem drei Themen sind, die die Anwenderunternehmen beschäftigen: moderne Business-Applikationen, die stärkere Automatisierung von Fachprozessen und die Modernisierung der IT als solides Fundament.

1. BUSINESS-APPLIKATIONEN

64 Prozent der befragten Führungskräfte berichten davon, dass ihre Unternehmen auch zukünftig einen Investitionsschwerpunkt auf den Rollout von neuen Softwareanwendungen legen. Die Einführung von neuer Software findet dabei in allen Funktionsbereichen entlang der Wertschöpfungskette statt.

Ein zentraler Punkt bei der Einführung neuer Business-Applikationen spielt die Softwaremodernisierung. Jedes zweite untersuchte Anwenderunternehmen löst derzeit viele seiner IT-Eigenentwicklungen durch Standardsoftware ab. 54 Prozent der Unternehmen migrieren weiterhin ihre bisherigen Standardsoftwarelösungen in neue, cloudbasierte Standardsoftware. Beispiele für besonders häufig gewählte neue Standardsoftware sind im ERP-Umfeld S/4 Hana (SAP) oder Microsoft Dynamics 365 und im CRM-Umfeld Salesforce.com.

Im Zuge der Digitalisierung der Geschäftsmodelle nimmt aber auch der Anteil von Embedded Software in Industrieprodukten wie Maschinen und Anlagen, Haushaltsgeräten sowie Fahrzeugen enorm zu. In diesem Zusammenhang verschwimmen die Grenzen zwischen Engineering- und IT-Dienstleistungen. Die Verantwortung für die Softwareentwicklung verlagert sich folglich immer stärker in die Business-Units.

2. AUTOMATISIERUNG

Den zweiten Block bei den wichtigsten Investitionsthemen bildet die Automatisierung der fachlichen Kernprozesse sowie der IT-Prozesse, um die Geschwindigkeit und Qualität zu erhöhen und gleichzeitig Kosten zu senken.

Geht es zunächst um die Automatisierung der Fachprozesse, planen 59 Prozent der befragten Unternehmen, 2019 und 2020 ein großes Stück voranzukommen, und investieren entsprechend stark in Projekte, um einen großen Teil ihrer transaktionalen, repetitiven und regelbasierten Prozesse stärker zu automatisieren.

Use Cases für Automatisierungspotenziale finden sich in nahezu allen Funktionsbereichen, vor allem in Verwaltungstätigkeiten wie dem Rechnungswesen, der Auftragsbearbeitung, dem Einkaufs- und Bestellwesen, dem Bewerbermanagement oder im Risk- und Compliance-Bereich bei der Identifikation von Abweichungen oder Anomalien. Auch im Marketing (z. B. Kampagnenmanagement) oder im Kundenservice (z. B. Chat Bots, Beantwortung einfacher Kundenanfragen) besteht hohes Potenzial.

Jedes zweite befragte Unternehmen (50 %) wird 2019/2020 ebenfalls einen signifikanten Teil der IT-Budgets in die Automatisierung der IT-Prozesse investieren. Ein Anwendungsbeispiel aus der IT ist der Einsatz von Bots zur Lösung von häufig auftretenden Incidents im First-Level-Support. Ebenso im Asset- und Configuration-Management können durch Automatisierung hohe Effizienzvorteile erzielt werden.

Den wohl größten Nutzen in der neuen IT werden sich die Unternehmen jedoch in kürzeren Softwareeinführungs- und Release-Zyklen versprechen. Immer mehr

Unternehmen setzen dabei auf agile Softwareentwicklung mithilfe von Scrum und DevOps, um die Time-to-Market radikal zu verkürzen, aber auch um die Softwarequalität zu erhöhen.

Automatisierungspotenziale im Software-Engineering ergeben sich vor allem in der Durchführung von Tests während der laufenden Entwicklung, um auftretende Fehler frühzeitig und direkt abzuschalten und die Code-Qualität zu erhöhen.

3. IT-MODERNISIERUNG

Viele Unternehmen haben in den vergangenen Jahren bereits große Fortschritte bei der IT-Modernisierung gemacht, da sie in die Migration von On-Premise-Anwendungen in die Cloud investiert haben. Diese Entwicklung wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen. 2019 und 2020 werden 45 Prozent der befragten Unternehmen „sehr stark" bis „stark" in die Modernisierung ihrer Softwareanwendungen und der IT-Infrastruktur investieren. Allerdings planen weitere 21 Prozent der Unternehmen nur durchschnittliche IT-Ausgaben.

4. CLOUD-PLATTFORMEN

Während die befragten Unternehmen also sehr stark in die Prozessdigitalisierung und IT-Modernisierung investieren, sind sie in Bezug auf die Transformation ihrer klassischen Geschäftsmodelle hin zu plattformbasierten Geschäftsmodellen noch zurückhaltend. Diese unterschiedliche Priorisierung hängt unter anderem damit zusammen, dass viele Unternehmen noch nicht über die technologischen und organisatorischen Voraussetzungen verfügen, um in neue digitale Geschäftsmodelle und damit in neue Märkte einzutreten. Ebenso mangelt es auch oft an Risikobereitschaft, konsequent neue Innovationen zu entwickeln und in digitale Geschäftsmodelle zu investieren.

Aber immerhin 31 Prozent der befragten Unternehmen planen, im Jahr 2019 sowie im Jahr 2020 in den Aufbau von Cloud-Plattformen zu investieren, um damit neue Geschäftsmodelle und Innovationen zu ermöglichen.

Allerdings zeigen die Antworten der befragten Manager, dass die Cloud-Transformation in vielen der befragten Unternehmen derzeit weiter forciert wird. So plant jedes dritte Unternehmen derzeit eine Vielzahl an Projekten, um die bisherigen Anwendungen On-Premise in die Cloud zu überführen. Weitere knappe 30 Prozent führen immerhin vereinzelte Cloud-Migrationsprojekte auf der Anwendungsebene durch.

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE DER ANWENDERUNTERNEHMEN

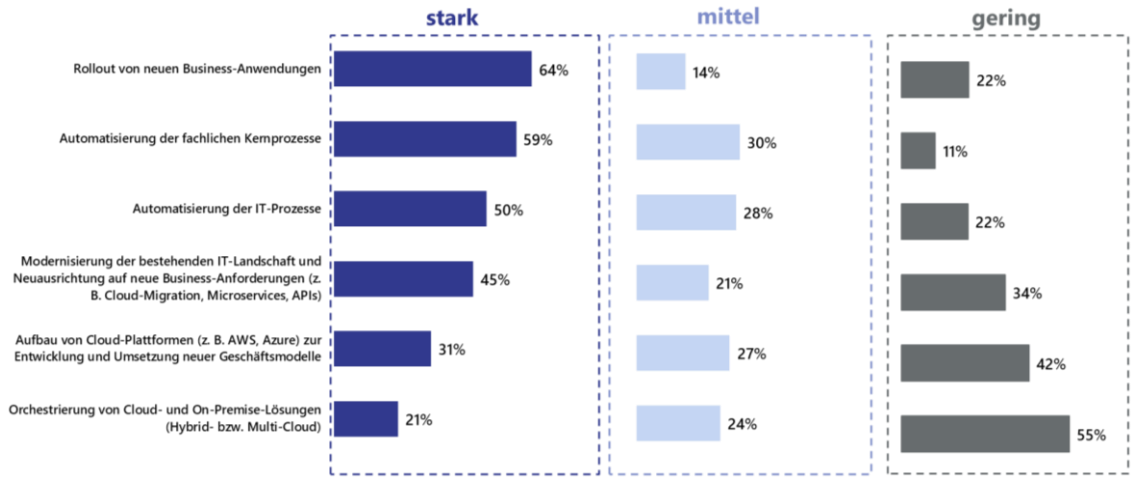


Abbildung 9: Frage: In welche konkreten Themen investiert Ihr Unternehmen in diesem Jahr? Mehrfachantworten; Skala von -2 = „gar nicht" bis +2 = „sehr stark"; n = 123

KONZERNE SIND MIT IHRER DIGITALISIERUNG SCHON WEITER

Die befragten Anwenderunternehmen mit mehr als 10 Milliarden Euro Umsatz sind bei ihrer Digitalisierung bereits weiter und investieren stärker in die digitale Transformation. Demnach planen nur 44 Prozent der Konzerne, 2019 und 2020 einen Investitionsschwerpunkt auf den Rollout neuer Softwarelösungen zu legen. Dagegen werden aber 63 Prozent in den Aufbau von Cloud-Plattformen investieren, um neue Geschäftsmodelle zu ermöglichen.

Bei der Umstellung der IT-Bereitstellungsmodelle auf die Cloud sind die befragten Unternehmen mit mehr als 5 Milliarden Euro Umsatz schon um einiges weiter als der Mittelstand. Demnach planen bereits 30 Prozent dieser Unternehmen in die Orchestrierung von Cloud- und On-Premise-Lösungen (Hybrid-/Multi-Cloud) „sehr stark" und „stark" zu investieren.

Die Investitionsneigung der Unternehmen in die Automatisierung der Fach- und IT-Prozesse liegt in den verschiedenen Umsatzgrößenklassen durchweg auf einem hohen Niveau. Besonders stark investiert die Gruppe der Konzerne mit mehr als 5 Milliarden Euro Umsatz in die intelligente Automatisierung. Aber auch im untersuchten gehobenen Mittelstand sind es mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmen, die planen, „sehr stark" und „stark" in die Automatisierung von Fach- und IT-Prozessen zu investieren.

UNTERSCHIEDE BEI DEN INVESTITIONSTHEMEN DER EINZELNEN WIRTSCHAFTSZWEIGEN

Beim Fortschritt bezüglich Digitalisierung und digitaler Transformation zeigen sich einige branchenspezifische Unterschiede. Laut den Angaben der Interviewpartner haben einige Wirtschaftszweige bei Themen wie Cloud Transformation, IT-Modernisierung und Automatisierung einen größeren Nachholbedarf, während sich einige wenige Sektoren bereits intensiver mit der Entwicklung und Umsetzung neuer (digitaler und datenbasierter) Geschäftsmodelle beschäftigen.

AUTOMOTIVE-INDUSTRIE

Fast jeder zweite befragte Automobil-OEM und -Zulieferer plant, für das Jahr 2019 sowie das Jahr 2020 neue Cloud-Plattformen aufzubauen, um damit neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. So ging 2019 beispielsweise Volkswagen strategische Kooperationen mit Microsoft Azure und AWS ein, um einerseits beim Thema Connected Car und andererseits beim Aufbau eines Industrial Internet of Things (IIoT) voranzukommen. Entsprechende Kooperationen haben in den letzten Monaten auch die anderen führenden OEMs und die großen Automotive-Supplier Bosch, Continental und ZF gegründet, um bei den Themen Elektromobilität, Blockchain, autonomes Fahren und Connected Car schneller voranzukommen.

Folglich steht die Orchestrierung der unterschiedlichen IT-Betriebsmodelle (On-Premise, Cloud) bei vielen Automobilunternehmen auf der Agenda. Mit 42 Prozent investieren deutlich mehr Automobilunternehmen als der Durchschnitt aller befragten Unternehmen in den Aufbau von Hybrid- und/oder Multi-Cloud-Strukturen.

INDUSTRIE ALLGEMEIN

Bei Themen wie der Einführung neuer Softwarelösungen und Automatisierung von Fach- und IT-Prozessen zeigen die befragten Industrieunternehmen keine Unterschiede zum Gesamtsample. Dagegen werden 2019 und 2020 deutlich mehr Industrieunternehmen ihre Ausgaben zur IT-Modernisierung erhöhen (54 %).

Starke Investitionen in Cloud-Plattformen zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sind in 22 Prozent der befragten Industrieunternehmen geplant. In Hybrid- und Multi-Cloud-Strukturen wollen dagegen sogar nur 13 Prozent der Industrieunternehmen „sehr stark" bis „stark" investieren. Diese Investitionszurückhaltung überrascht etwas vor dem Hintergrund der Herausforderungen, die es für die Industrie rund um die digitale Fabrik sowie softwarebasierte Geschäftsmodelle gibt.

FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Dass etwa zwei Drittel der befragten Banken 2019 und 2020 einen großen Teil ihrer IT-Ausgaben in die Modernisierung ihrer IT stecken, verdeutlicht die Herausforderungen dieser Branche sehr gut. Viele Geldinstitute haben mit einer verkrusteten Legacy-IT und einem hohen Eigenentwicklungsanteil auf der einen Seite und einem hohen digitalen Innovationsdruck auf der anderen Seite zu kämpfen.

Auch hinsichtlich der Automatisierung der Fach- und IT-Prozesse setzen deutlich mehr Banken als der Durchschnitt aller befragten Unternehmen in den Jahren 2019 und 2020 einen Budget-Schwerpunkt. Vor dem Hintergrund der Niedrigzinspolitik sowie eines härteren Wettbewerbs nimmt der Druck auf die Kosten weiter zu.

Die Mehrheit der befragten Versicherungsunternehmen (70 %) konzentriert sich im Jahr 2019 sowie im Jahr 2020 ebenfalls auf die Automatisierung der Fach- und IT-Prozesse, vor allem um Routineaufgaben zu standardisieren, kundenzentrische Prozesse zu beschleunigen und um Kosten zu sparen. Potenziale finden sich beispielsweise in der Schadenbearbeitung oder der Anpassung von Versicherungspolicen.

Darüber hinaus planen 70 Prozent der befragten Versicherungen in neue Softwaretools zu investieren, um die Digitalisierung der Prozesse sowie der Arbeitsplatzumgebungen voranzutreiben, aber auch um den Kunden ergänzende softwarebasierte Services (Onlinetarifrechner, Chat Bots etc.) anbieten zu können.

HANDEL

Die Automatisierung der Fachprozesse steht bei fast allen befragten Unternehmen aus dem Handel (93 %) im laufenden und im kommenden Jahr hoch im Kurs. Vor allem in der Analyse von Kundendaten liegt hohes Potenzial, beispielsweise um die künftige Nachfrage genauer vorherzusagen und so die Warenverfügbarkeit zu verbessern und Flops im Sortiment zu reduzieren. Folglich müssen Handelsunternehmen gerade im E-Business riesige Mengen an gesammelten Kundendaten analysieren und daraus Prognosen für künftiges Kaufverhalten ableiten.

Weiterhin erfordert der Onlinehandel durchgängige Bestell- und Abwicklungsprozesse ohne Prozess- und Medienbrüche. Ohne Prozessautomatisierung und dem Einsatz von RPA und Künstlicher Intelligenz ist eine hohe Customer Experience bei E-Commerce-Geschäftsmodellen nicht möglich und folglich auch kein Markterfolg. Entsprechend stark werden die befragten Handelsunternehmen in neue Softwarelösungen investieren.

LOGISTIK/TRANSPORT

Die Entwicklungen im E-Business verändern auch die Logistikbranche sehr stark. Die Zahl der Auslieferungen im B2C-Segment steigt seit Jahren, ebenso der Druck auf pünktliche Lieferung. Im B2B-Bereich werden Logistikfirmen ebenfalls immer enger in die Wertschöpfungskette ihrer Kunden integriert, beispielsweise um Lagerkosten zu minimieren. Themen wie effiziente Tourenplanung und Echtzeitverfolgung der Transportwege sind folglich kritische Erfolgsfaktoren und bieten hohes Digitalisierungs- und Automatisierungspotenzial. Daher planen 73 Prozent der befragten Logistikfirmen „sehr stark" bis „stark" in neue Softwarelösungen zu investieren.

Die Automatisierung der IT-Prozesse steht bei 58 Prozent der Logistiker im Fokus. Weiterhin werden mit 45 Prozent der Logistikunternehmen deutlich mehr Firmen als im Durchschnitt einen Budget-Fokus auf den Aufbau von Cloud-Plattformen legen. Beide Budgetschwerpunkte lassen darauf schließen, dass die Umsetzung von IoT-Anwendungsfällen in der Logistikbranche stark anzieht, da die Auswertung der durch Sensoren entstehenden Datenmengen in Realtime enorm schnelle Verarbeitungszeiten voraussetzt.

Fazit und Ausblick

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der IT-Dienstleistungsmarkt hat sich 2018 in neue Höhen geschwungen. Auch für 2019 und 2020 deuten die Geschäftsaussichten der IT-Dienstleister sowie die Nachfrageentwicklung bei den Kundenunternehmen auf ein zweistelliges Wachstum hin. Der Innovations- und Digitalisierungsdruck erhöht den Veränderungs- und Anpassungsdruck in allen Kundenbranchen der IT-Dienstleister. Weil Fachkräfte und Know-how in digitalen Technologien fehlen, wird auch zukünftig die Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen hoch sein. So gehen die befragten IT-Dienstleister in ihren Prognosen für das Geschäftsjahr 2019 davon aus, dass ihre Umsätze um 10,6 Prozent im Durchschnitt steigen werden. Für 2020 erwarten sie einen mittleren Umsatzanstieg um 10,8 Prozent.

Die Geschäftsaussichten der IT-Dienstleister werden durch die Investitionsplanungen der Kundenunternehmen in großen Teilen bestätigt. Besonders stark wollen die Kundenunternehmen in die Entwicklung und den Rollout von neuen Softwarelösungen, in neue IT-Architektur für das Cloud-Ökosystem sowie in die IT-Modernisierung investieren. Etwa jedes dritte befragte Kundenunternehmen plant, seine Ausgaben in diesen Bereichen um mehr als 5 Prozent zu erhöhen. 13 Prozent der befragten Unternehmen planen, ihre Budgets zur Anwendungsentwicklung und -implementierung sogar um mehr als 10 Prozent zu erhöhen.

AUTOMATISIERUNG WIRD FORCIERT

Ein weiteres zentrales Thema bei den befragten Kundenunternehmen ist die Automatisierung von Fachprozessen. Damit sollen vor allem die Geschwindigkeit und Produktivität von Business-Prozessen verbessert werden. Eine Technologie zur Automatisierung ist RPA-Software (Robot Process Automation). Mithilfe von RPA-Tools lassen sich standardisierte und regelbasierte Arbeitsschritte durch Software-Roboter digitalisieren und automatisieren. So lassen sich auch sehr zeitaufwendige Tätigkeiten wie die Stammdatenpflege, Finanzbuchungen, die Eingabe von Bestellungen, das Versenden von Rechnungen oder andere Routinetätigkeiten automatisieren. Die Software imitiert dabei die menschlichen Handlungen und kann 24/7 arbeiten – und somit auch aufwendige Prozessschritte vergleichsweise effizient ausführen. Ein weiterer wesentlicher Vorteil der Nutzung von RPA ist, dass CIOs ihre Legacy-Systeme vorerst bestehen lassen können, da die Software sehr effizient arbeiten kann, ohne in die IT einzugreifen. In Kombination mit Künstlicher Intelligenz kann RPA sogar noch komplexere Aufgaben, zum Beispiel Aufgaben in der Kundenkommunikation oder im Qualitätsmanagement, selbstständig erledigen.

Die befragten IT-Dienstleister erwarten in beiden Themenbereichen, RPA und Künstliche Intelligenz, für 2019 und 2020 eine steigende Nachfrage – eine Prognose, die durch die befragten Anwenderunternehmen durchaus bestätigt wird.

FACHBEREICHE GEBEN MEHR GELD FÜR IT AUS

Um auf den Innovations- und Digitalisierungsdruck zu reagieren und Wettbewerbsvorteile zu schaffen, investieren die Fachbereiche immer weiter in digitale Technologien. Dies drückt sich in den Umsatzanteilen der befragten IT-Dienstleister, die sie mit Fachbereichen generieren, aus. 2018 machte die Nachfrage aus den Fachbereichen nach IT-Dienstleistungen rund 38 Prozent des Umsatzes der befragten IT-Dienstleister aus. 2017 waren es im Vergleich noch 34 Prozent.

Die Nachfrage aus den Fachbereichen wird künftig weiter zunehmen, unter anderem weil immer mehr betriebliche Kernprozesse wie Produktion, Supply Chain und Vertrieb in die Cloud verlagert und mithilfe von digitalen Innovationen modernisiert werden (müssen). Für IT-Dienstleister bedeutet diese Entwicklung Chance und

Herausforderung zugleich. Chance, weil neue Kundengruppen erreicht werden. Herausforderung, weil spezifisches Fach- und Branchen-Know-how aufgebaut werden muss, um auf Augenhöhe mit den Fachbereichen zu stehen. Die Kombination aus verschiedenen Disziplinen wie Managementberatung, Digitalagenturleistung und IT-Umsetzung wird wichtiger.

GRENZEN ZWISCHEN ANBIETERTYPOLOGIEN VERSCHWIMMEN IMMER MEHR

Folglich stehen Digitalagenturen, Managementberatungs- und IT-Dienstleister zunehmend im Wettbewerb um Digitalisierungsprojekte. Diese drei Anbietergruppen versuchen seit einiger Zeit, verstärkt Kompetenzen und Know-how in den jeweils anderen Bereichen aufzubauen, um thematisch breiter aufgestellt zu sein. So waren in den letzten Jahren bei einigen Beratungs- und IT-Dienstleistern bereits M&A-Aktivitäten zu beobachten, mit dem Ziel, sich in einzelnen Funktionsbereichen zu verstärken. Besonders viele Übernahmen fanden bei Customer Experience & Customer Centricity statt, um einerseits Digitalkompetenz und andererseits Know-how über Endkundenanforderungen (Kreativitäts- und Design-Expertise) aufzubauen. Beratungskonzerne wie Accenture (u. a. SinnerSchrader, Kolle Rebbe), Cognizant (u. a. Zone, Netcentric), IBM (u. a. Aperto) oder Infosys (Brilliant Basics) haben sich in letzter Zeit mit Digitalagenturen verstärkt.

Weitere Beispiele für M&As, die sich eher auf Branchen-Know-how beziehen, sind die Übernahme von H&D (Automotive) durch den indischen IT-Konzern HCL, der Kauf von ckc (Automotive) durch CGI oder die Übernahme von it-economics (Financial Services) durch Sopra Steria. Spezifisches Fach-Know-how hat dagegen in jüngerer Vergangenheit Capgemini mit dem Kauf des Engineering-Dienstleisters Altran hinzugewonnen oder ebenfalls Sopra Steria mit Bluecarat.

Viele dieser Übernahmen und Zusammenschlüsse verdeutlichen das Zusammenwachsen von Business und IT. Die Grenzen zwischen Einzeldisziplinen wie Kreativ- und Designthemen, Organisations- und Prozessoptimierung sowie IT-Umsetzung verschwimmen zusehends. Aber nicht nur die Beratungs- und IT-Dienstleister sowie Digitalagenturen müssen sich mit einem veränderten Portfolio auf diese Entwicklung einstellen.

AGILE METHODEN

Auch die Anwenderunternehmen müssen dieser Entwicklung Rechnung tragen und ihre Projektorganisation und ihre Unternehmenskultur anpassen. So planen die befragten Anwenderunternehmen beispielsweise in Zukunft deutlich mehr IT-nahe Projekte agil umzusetzen. Lag der Anteil von Projekten, die agil umgesetzt wurden, im Jahr 2018 noch bei rund 30 Prozent, so sollen es 2019 bereits 38 Prozent der Projekte sein, die mithilfe agiler Methoden wie Scrum und DevOps umgesetzt werden. Die Agilisierung ist auch notwendig, da immerhin 39 Prozent der befragten Manager die fehlenden agilen Strukturen als Grund für die schleppende digitale Transformation in ihren Unternehmen ausgemacht haben.

Die agile Transformation wird die Fähigkeit der Unternehmen, die Digitalisierung besser und schneller zu forcieren, deutlich erhöhen. Bereits heute schätzen 36 Prozent der befragten Führungskräfte die Fähigkeit ihrer Unternehmen, Digitalisierungsprojekte erfolgreich umzusetzen, als hoch ein. Weitere 57 Prozent bewerten diese Kompetenz immerhin als mittelmäßig. Dabei konnten 39 Prozent der Unternehmen laut den Angaben ihrer befragten Manager die Umsetzungskompetenz im Vergleich zum Vorjahr erhöhen.

CLOUD

Die Cloud spielt sowohl bei der IT-Modernisierung als auch bei der digitalen Transformation eine immer wichtigere Rolle. 32 Prozent der befragten Anwenderunternehmen investieren sehr stark/stark in den Aufbau von Cloud-Plattformen, um damit digitale Geschäftsmodelle zu ermöglichen. Ebenfalls jedes dritte Anwenderunternehmen setzt bereits häufig auf die Strategie, seine Altanwendungen in die Cloud zu migrieren. In Zukunft werden daher hybride Cloud-Modelle an Bedeutung gewinnen.

Im Gespräch mit Senacor

Business und IT im Einklang als Erfolgsfaktor

Raphael Vaino
Managing Director

Besonders im Finanzsektor unterstützt Senacor bei der digitalen Transformation. Im Gespräch verrät Raphael Vaino, wie der Wandel erfolgreich gelingt und was Senacor ausmacht.

LÜNENDONK: Herr Vaino, Senacor hat sich das zweite Mal in Folge unter den 25 umsatzstärksten IT-Beratungen in Deutschland in der Lünendonk-Liste behauptet. Was macht den Erfolg von Senacor in den letzten Jahren aus?

RAPHAEL VAINO: Ich denke, was uns ausmacht, ist das Extra an Leidenschaft und unser Wille, für anspruchsvolle Ziele bei den Kunden Verantwortung zu übernehmen. Unsere Kunden schätzen unsere unbedingte Lieferkultur. Das heißt, wir beraten und setzen die Projekte auch für den Kunden um, wenn er das möchte. Das bedeutet auch, dass die Kollegen in integrierten Teams arbeiten und sowohl Business als auch IT-Nutzen schaffen. Über diese Kombination begeistern wir unsere Kunden. Auch die Mitarbeiter lieben diesen Ansatz des doppelten Nutzens. Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel und zunehmender Komplexität wird das gerne angenommen. Und offenbar machen wir einiges richtig. Senacor wächst seit über 15 Jahren erfolgreich und zwar organisch. Wir konnten unseren Umsatz seit 2006 verneunfachen. Heute liegen wir bei Einnahmen von 142 Millionen Euro.

LÜNENDONK: Der Mitarbeiter als Schlüssel zum Erfolg, oder?

RAPHAEL VAINO: Unbedingt. Wir sind ein People-Business. Der Kunde erlebt unsere Leistung ausschließlich über die Mitarbeiter und das differenziert uns vom Wettbewerb. Die erwähnte Lieferkultur können wir nur leben, weil wir uns auf unsere Mitarbeiter und ihren Willen zur Weiterentwicklung ihrer eigenen Fähigkeiten verlassen können. Diesen Wunsch nach Weiterqualifizierung, der Teil unserer Unternehmens-DNA ist, unterstützen wir massiv. Neben entsprechenden Programmen bieten wir unseren Mitarbeitern langfristig eine berufliche Heimat. Wir leben nicht das Prinzip des Up-or-Out, sondern bieten verschiedene Karrierepfade an.

Die geringe Fluktuation in der Belegschaft zeigt, dass unsere Mitarbeiter diese Heimat auch annehmen. Aber wir entwickeln unsere Fähigkeiten nicht nur dank der Lernbereitschaft unserer bestehenden Mitarbeiter weiter. Der Motor zum Ausbau unserer Capabilities insbesondere ein exzellentes Recruiting, mit dem wir ganz gezielt die passenden Zielgruppen ansprechen.

LÜNENDONK: Ist das in anderen IT-Beratungen nicht ähnlich? Wie differenzieren Sie sich im Wettbewerb um Talente?

RAPHAEL VAINO: Wir bieten unseren Kandidaten eine klare Value Proposition. Techie, Fach- und Managementberater sind bei uns gleichwertig. Durch unser kontinuierliches Wachstum können wir sehr gute interne Karrierechancen eröffnen. Es gibt bei uns prinzipbedingt keinen „Beförderungsstau“. Durch passende, komplexe Kundenprojekte entwickeln sich die

Mitarbeiter ständig weiter. Außerdem profitieren sie in ihrer Leistungsfähigkeit von unserem Ansatz sowohl Business- als auch IT-Nutzen zu stiften. Unsere Mitarbeiter können diesen Doppelnutzen für den Kunden schaffen, das können in der IT-Beratungsszene nicht viele.

LÜNENDONK: Ein Großteil ihrer Kunden kommt aus der Finanzwirtschaft. Wo stehen Banken und Versicherungen bei den Themen Digitalisierung und digitale Transformation?

RAPHAEL VAINO: Senacor erbringt knapp 80 Prozent seiner Gesamtleistung bei Banken und Versicherung, wächst daneben aber auch in den Branchen Mobility (Automotiv, Logistics) und Public Sector stark.

Die Banken- und Versicherungsbranche steckt mitten im Umbau. Sie müssen zum einen den starken Strom regulatorischer Veränderungen bewältigen und sich mit den wirtschaftlichen Herausforderungen auseinandersetzen, die die Niedrigzinspolitik bringt. Zum anderen müssen sie sich auf die Anforderungen der Digitalisierung mit ihren stark kundenzentrischen Geschäftsmodellen einstellen. In diesem Bereich erwächst ihnen mit FinTechs und InsureTechs neue Klasse von teilweise global agierenden Wettbewerbern, mit denen sie lernen müssen als Partner oder Konkurrent umzugehen. Banken investieren deshalb vor allem in ihre Fähigkeiten, diese Herausforderungen zu meistern. Sie öffnen ihre Wertschöpfungsketten, steigern Effizienz, arbeiten agiler, passen Produkte an und erfüllen regulatorische Vorgaben. In all diesen Bereichen hilft Senacor. Wir haben mehrfach bewiesen, dass wir auch für sehr große Umbauvorhaben die Masterpläne entwickeln und sie realisieren können.

LÜNENDONK: Unsere Studie zeigt, dass in den kommenden Jahren die Ausgaben der Kundenunternehmen zur Entwicklung digitaler Produkte und neuer Business-Software stark ansteigen werden. Demgegenüber ist der Anteil agiler Softwareentwicklungsmethoden in den IT-Abteilungen eher gering. Welche Rolle spielen hier IT-Beratungen wie Senacor?

RAPHAEL VAINO: Agile Softwareentwicklung ist kein Wert an sich. Ihre Benefits sind kontextabhängig. Agile Entwicklung und DevOps sind außerdem nicht die einzigen Methoden, um schneller und flexibler zu werden. Wir bei Senacor nehmen hier eher eine Plattformperspektive ein. Wir betrachten Produkt, Prozess, IT und Organisation integriert und ganzheitlich. Wir haben immer das ganze Vorhaben im Blick und empfehlen unseren Kunden, den Weg, der am effektivsten ist. Und der ist vielfach agil, aber nicht immer.

LÜNENDONK: Das hat ja auch Auswirkungen auf Ihre Organisation, oder? Wie müssen Sie sich intern verändern, um sich an die aktuellen Nachfragethemen anzupassen?

RAPHAEL VAINO: Natürlich müssen wir uns ständig verändern. Aber das ist für IT-Berater inzwischen ganz normal. Wer sich nicht ständig verändert, wird schnell überflüssig. Da nehmen wir durchaus unsere eigene Medizin. Genau, wie wir den Kunden in solchen Change-Prozessen helfen, arbeiten wir selbst an unserer eigenen Weiterentwicklung.

Da Senacor sich allerdings seit 2003 der Business-IT-Transformation verschrieben hat und ausschließlich Projekte umsetzt und kein Body-Shopping macht, haben unsere Mitarbeiter seit langer Zeit einen breiten Fähigkeiten-Mix. Sie haben gelernt, dieses Know-how auf verschiedenste Weise in Kundenprojekte einzubringen. Diese fundamentale Fähigkeit ändert sich auch im digitalen Zeitalter nicht. Natürlich ändern sich die Wege. Zum Beispiel haben wir inzwischen ein ganzes Portfolio an Innovationsformaten wie Innovation-Labs oder Expertenkreise, in denen wir auch mit unseren Kunden zusammenarbeiten.

Unternehmensprofile

SENACOR

LÜNENDONK & HOSSENFELDER

UNTERNEHMENSPROFIL

Senacor

Senacor fokussiert sich auf Business IT-Transformation und die geschäftskritische Individualentwicklung. Die Senacor-Teams besitzen langjährige Erfahrung in Strategie, Planung und Programmsteuerung sowie Implementierung kritischer Softwarekomponenten.

Senacor verfolgt den Ansatz, komplexe Anforderungen mit einem besonderen Kompetenzmix aus Branchen-, Management-, Technologie- und Architekturexpertise und einem überdurchschnittlichen analytischen Anspruch des Einzelnen zu erfüllen. Unbedingte Lieferkultur und Unabhängigkeit zeichnen das Unternehmen aus.

Die Organisation ist konsequent auf das Projektgeschäft mit den Kunden ausgerichtet und verzichtet dafür auf klassische Abteilungsstrukturen. Das Unternehmen wird über eine Projektorganisation von einer breiten Partnerschaft geführt, die am Unternehmenserfolg beteiligt ist und direkt in den Kundenprojekten mitarbeitet. Senacor hat zehn Standorte, acht davon in Deutschland.

Von den derzeit ca. 500 Mitarbeitern arbeiten 90 Prozent als Berater und IT-Spezialisten im Kundenauftrag. Da sich IT-Transformationen deutlich nach Branchen unterscheiden, arbeitet und entwickelt sich Senacor in spezialisierten Competence Centern. Das fachliche und technische Know-how deckt dabei insbesondere die Branchen Automobilbau, Banking, Logistik, öffentlicher Sektor und Versicherungen ab.

Das 1999 gegründete Unternehmen wird durch die Partnerschaft und wenige Privatinvestoren gehalten und wächst seit Jahren mit durchschnittlich 15-20 Prozent jährlich. 2019 wird sich der Jahresumsatz auf knapp 150 Mio. Euro belaufen.

KONTAKT

Senacor Technologies AG
Raphael Vaino
Managing Director
Düsseldorfer Straße 13, 65760 Eschborn
Telefon: +49 (0)160 2030306
E-Mail: raphael.vaino@senacor.com
Internet: www.senacor.com

UNTERNEHMENSPROFIL

LÜNENDONK

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH (Mindelheim) untersucht und berät europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik-, Beratungs- und Dienstleistungsbranche. Mit dem Konzept Kompetenz³ bietet Lünendonk unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut seit 1983 die als Marktbarometer geltenden Lünendonk®-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm.

Die Lünendonk®-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zum „Strategic Data Research" (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolioelementen „Strategic Roadmap Requirements" (SRR) und „Strategic Transformation Services" (STS) ist Lünendonk in der Lage, ihre Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

KONTAKT
Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Mario Zillmann
Partner
Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
Telefon: +49 (0) 82 61 731 40- 0
Telefax: +49 (0) 82 61 731 40 – 66
E-Mail: zillmann@luenendonk.de
Internet: www.luenendonk.de

LÜNENDONK

ÜBER LÜNENDONK & HOSSENFELDER

Seit 1983 ist die Lünendonk & Hossenfelder GmbH auf systematische Marktforschung, Branchen- und Unternehmensanalysen sowie Marktberatung für Informationstechnik-, Beratungs- und weitere hoch qualifizierte Dienstleistungsunternehmen spezialisiert. Der Geschäftsbereich Marktforschung betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk®-Listen und -Studien sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm. Die Lünendonk®-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zum „Strategic Data Research" (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolioelementen „Strategic Roadmap Requirements" (SRR) und „Strategic Transformation Services" (STS) ist die Lünendonk & Hossenfelder GmbH in der Lage, ihre Kunden von der Entwicklung strategischer Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

- Wirtschaftsprüfung / Steuerberatung
- Managementberatung
- Technologie-Beratung / Engineering Services
- Informations- und Kommunikations-Technik
- Facility Management / Industrieservice
- Zeitarbeit / Personaldienstleistungen

IMPRESSUM

Herausgeber:
Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Maximilianstraße 40
87719 Mindelheim

Telefon: +49 (0) 82 61 731 40 - 0
Telefax: +49 (0) 82 61 731 40 - 66
E-Mail: zillmann@luenendonk.de
Internet: www.luenendonk.de

Erfahren Sie mehr unter
http://www.luenendonk.de

Autor:
Mario Zillmann, Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Copyright © 2019 Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim
Alle Rechte vorbehalten

MARKTFORSCHUNG UND MARKTBERATUNG AUS EINER HAND