



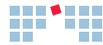
Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Marktstruktur, Trends & Entwicklungen aus Sicht von IT-Dienstleistern und Anwenderunternehmen

Lünendonk®-Studie 2021

Eine Studie der Lünendonk & Hossenfelder GmbH in Zusammenarbeit mit

AUSY
IT starts with people

 **bridging IT**
Menschen Methoden Lösungen


BWI
IT für Deutschland


DATAGROUP

 **q.beyond**
expect the next

valantic

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	3
MANAGEMENT SUMMARY	5
METHODIK DER LÜNENDONK®-LISTEN UND -STUDIEN	7
TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER	10
ENTWICKLUNG DES IT-DIENSTLEISTUNGSMARKTES	15
LÜNENDONK®-LISTE „FÜHRENDE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS- UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“	19
LÜNENDONK-MARKTSTICHPROBE „FÜHRENDE MITTELSTÄNDISCHE IT- BERATUNGEN IN DEUTSCHLAND“	22
LÜNENDONK®-LISTE 2020 „FÜHRENDE IT-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“ ..	25
DIE WICHTIGSTEN WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER	27
DIE WACHSTUMSSTÄRKSTEN IT-DIENSTLEISTER 2020	29
LEISTUNGSPORTFOLIO DER IT-DIENSTLEISTER	30
KUNDENBRANCHEN DER IT-DIENSTLEISTER	33
EINSATZBEREICHE DER IT-DIENSTLEISTER	36
UMSATZPROGNOSEN DER IT-DIENSTLEISTER	37
NACHFRAGETHEMEN 2020 UND 2021–2022	39
PERSONAL UND REKRUTIERUNG	43
DER MARKT FÜR INTERNE IT-DIENSTLEISTER	44
ANALYSE DER ANWENDERBEFRAGUNG:	
EINFLUSS DER CORONA-KRISE AUF DIE STRATEGIEN DER IT	48
INVESTITIONSTHEMEN UND BUDGETS	51
DIE IT DER ZUKUNFT	55
CLOUD-TRANSFORMATION	57
EINSCHÄTZUNGEN ZUR ZUKUNFT DES IT-MARKTES	60
FAZIT UND AUSBLICK	62
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT DEN STUDIENPARTNERN	66
UNTERNEHMENSPROFILE	89



Vorwort



Mario Zillmann

Partner
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nachdem das Jahr 2020 für die Mehrheit der IT-Dienstleister hinsichtlich der Auftragslage sehr gut begann, änderte sich ab März 2020 mit Ausbruch der Corona-Pandemie die Situation. Sehr plötzlich mussten sich die meisten Unternehmen mit der veränderten Situation hinsichtlich Lockdown, Schutz ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, wegbrechender Absatzmärkte, Kurzarbeit sowie der Verlagerung von Arbeitsplätzen in das Homeoffice beschäftigen. Gleichzeitig haben viele Unternehmen einen großen Teil der geplanten oder bereits in Umsetzung befindlichen Digital- und IT-Projekte gestoppt. Die Prognosen für das Gesamtjahr 2020 fielen dementsprechend im zweiten Quartal 2020 zurückhaltend bis pessimistisch aus.

Aber es kam – zumindest für eine deutliche Mehrheit der führenden IT-Dienstleister – besser als erwartet. Die IT hat im Lockdown ihre Bedeutung für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes unter Beweis gestellt. IT hatte plötzlich Top-Management-Attention – sei es wegen der IT-Ausstattung am heimischen Arbeitsplatz, der Einführung neuer Tools für virtuelle Meetings oder des Auf- und Ausbaus digitaler Absatzkanäle. Nach der Phase der Umstellung auf „New Work“ nahmen im Laufe des Jahres auch wieder die vor Corona begonnenen und geplanten Digital-



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

und IT-Projekte Fahrt auf und es wurde wieder in IT investiert. Besonders im Fokus standen der Umbau der Legacy-IT zu einer cloud-basierten IT-Landschaft, die Digitalisierung sowie Vernetzung von Geschäftsprozessen und insbesondere das Thema Cyber Security.

Bemerkenswert ist, dass trotz des Einbruchs der Wirtschaftsleistung vor allem große mittelständische Unternehmen und Konzerne 2020 ihre Anstrengungen zur digitalen Transformation erhöhten und in die Digitalisierung investierten. Im Fokus stand und steht dabei weiterhin der Umbau zu datenbasierten Unternehmen – also die Steuerung der Geschäftsprozesse mittels Robotics und Künstlicher Intelligenz sowie die Entwicklung datenbasierter Geschäftsmodelle im Kontext von E-Commerce, Plattformökonomie, Künstlicher Intelligenz und IoT.

Die Aussichten für den IT-Dienstleistungsmarkt könnten nach dem Krisenjahr 2020 also kaum besser sein. 2021 und 2022 werden viele der 2020 gestoppten und verschobenen Digital- und IT-Projekte nachgeholt, was für weiteren Schwung am IT-Markt sorgen kann. Einen Schatten auf die guten Aussichten wirft jedoch der weiterhin angespannte IT-Arbeitsmarkt, denn in vielen Feldern wie Cyber Security, Künstliche Intelligenz, Data Analytics oder Cloud fehlen Spezialisten.

Die vorliegende Lünendonk®-Studie „Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland“ gibt einen für den deutschen Markt einzigartigen Rück- und Ausblick auf die Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes und geht dabei auch auf die wichtigsten Technologietrends ein.

Die Studie ist dank der Unterstützung der IT-Dienstleister AUSY Technologies Germany AG, BridgingIT GmbH, BWI GmbH, DATAGROUP SE, q.beyond AG und valantic GmbH kostenfrei für alle Interessierten verfügbar.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und vor allem nützliche Lektüre.

Herzliche Grüße

Mario Zillmann
Partner



Management Summary

- Der IT-Dienstleistungsmarkt ist im Corona-Jahr 2020 nicht eingebrochen, sondern die von Lünendonk untersuchten IT-Dienstleister sind im Durchschnitt um 4,9 Prozent gewachsen. Für das Jahr 2021 rechnen die befragten IT-Dienstleister im Durchschnitt mit einem Umsatzwachstum von 11,2 Prozent und für 2022 mit 11,5 Prozent.
- Corona war in vielen der befragten Anwenderunternehmen ein Katalysator für Transformationsprojekte und Zukunftsinvestitionen. Auch für 2021 und 2022 planen die befragten Unternehmen eine Erhöhung ihrer IT-Budgets.
- Der Druck zur Umstellung auf digitale Vertriebs- und Kommunikationskanäle und der Trend zu mehr Direct-to-Consumer-Geschäft führten 2020 zu einer hohen Nachfrage nach E-Commerce- und Digital-Marketing-Plattformen. Auch in den Jahren 2021 und 2022 werden 47 Prozent der befragten Anwenderunternehmen in den Auf- oder Ausbau digitaler Absatzkanäle investieren. Das Thema Customer Experience steht sogar für 59 Prozent der Unternehmen im Fokus von Investitionen.
- Vor allem im zweiten und dritten Quartal war die Nachfrage nach Digital-Workplace-Lösungen (inkl. Endpoint Security) hoch. Aus Sicht von 72 Prozent der befragten IT-Entscheider und -Entscheiderinnen gehört der Digital Workplace 2021–2022 zu den Themen mit der höchsten Priorität.
- Cyber Security rückt mit zunehmender Digitalisierung immer mehr in den Fokus. Der Schutz vor Hackerangriffen ist ein notwendiger Schutz vor Datendiebstahl und Know-how-Verlust, aber auch ein Enabler für die Akzeptanz digitaler Geschäftsmodelle seitens der Endverbraucher sowie für deren Sicherheit bei der Nutzung digitaler Technologien. 79 Prozent der Anwenderunternehmen werden 2021–2022 einen Schwerpunkt auf IT-Security setzen.

Um 4,9%

sind die IT-Dienstleister im Durchschnitt 2020 gewachsen.

Prognose: +11,2 %

IT-Dienstleister erwarten 2021 eine starke Umsatzsteigerung

Trendthemen 2021/2022

Cloud-Transformation

Digital Sales und Plattformen

Digital Workplace

Cyber Security

- Softwareentwicklungsprojekte haben 2020 enorm angezogen. Cloud-native-Softwareentwicklung sowie der Betrieb von Anwendungen in der Cloud haben in diesem Zusammenhang stark zugelegt. Gleichzeitig nimmt jedoch der Aufwand zur Orchestrierung der IT-Landschaften deutlich zu.
- In den kommenden Jahren werden IT-Dienstleister noch wichtiger für die Wertschöpfung ihrer Kunden. So gehen 44 Prozent der befragten IT-Entscheider und -Entscheiderinnen davon aus, dass in Zukunft aufgrund des digitalen Fortschritts noch stärker als bisher mit IT-Dienstleistern zusammengearbeitet wird. 59 Prozent bevorzugen künftig Full-Service-Provider mit einem breiten Leistungsportfolio.

Full-Service-Dienstleister

dürften in Zukunft weiterhin stark nachgefragt sein.

Methodik der Lünendonk®-Listen und -Studien

Die Lünendonk®-Studien und -Listen für den IT-Dienstleistungsmarkt werden seit 1985 jährlich neu aufgelegt und zeigen die aktuellen Entwicklungen und Trends bei IT-Dienstleistern wie auch bei Kundenunternehmen auf. Mit diesem in Deutschland einzigartigen Datenbestand ist es Lünendonk möglich, Langzeitanalysen vorzunehmen, Ergebnisse besser zu interpretieren und Trends frühzeitig zu erkennen.

99 führende IT-Dienstleister wurden für die Studie untersucht.

ÜBER DIE IT-DIENSTLEISTERBEFRAGUNG

Für die aktuelle Studie haben wir die Antworten von 99 (Vorjahr: 76) in Deutschland tätigen IT-Dienstleistungsunternehmen analysiert; sie wurden zwischen Februar und April 2021 schriftlich befragt. In der Untersuchung wurden sowohl IT-Dienstleister mit Hauptsitz in Deutschland als auch die deutschen Tochtergesellschaften internationaler IT-Dienstleister betrachtet. Darüber hinaus wurden 14 interne IT-Dienstleister, die mindestens 90 Prozent ihrer Umsätze mit ihren internen Kunden erzielen, in die Lünendonk®-Studie aufgenommen.

Die schriftlich erhobenen Fragebögen wurden von Lünendonk ausführlich auf Validität geprüft; gegebenenfalls wurden Angaben nachrecherchiert.

DER MARKT FÜR IT-DIENSTLEISTUNGEN IN DEUTSCHLAND (STAND: 2020)

Volumen des deutschen IT-Service-Marktes (Referenz: Bitkom)



Inlandsumsatz der 85 von Lünendonk analysierten IT-Dienstleister^{*)}

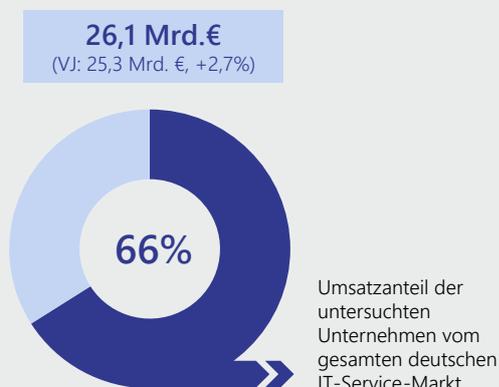


Abb. 1: Übersicht zum deutschen IT-Dienstleistungsmarkt
*) Exklusive captive IT-Dienstleister.

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Lünendonk fokussiert sich bei der Analyse des IT-Dienstleistungsmarktes vor allem auf die in Deutschland führenden IT-Dienstleister und bezieht daneben eine Vergleichsgruppe kleinerer IT-Dienstleister mit in die Analyse ein. Die Ergebnisse der Befragung können – bezogen auf das Marktvolumen – als repräsentativ erachtet werden, da sich der Inlandsumsatz der 85 untersuchten externen IT-Dienstleister für das Jahr 2020 auf insgesamt 26 Milliarden Euro beläuft.

Gemäß des Digitalverbandes Bitkom liegt das Marktvolumen für den IT-Servicemarkt 2020 bei 39,6 Milliarden Euro (Vorjahr: 40,9 Mrd. €). In diesem Wert sind Dienstleistungen wie IT-Beratung, Softwareentwicklung und -implementierung sowie IT-Services wie Managed (Cloud) Services und IT-Outsourcing enthalten. Die für die Lünendonk®-Studie untersuchten Unternehmen decken mit ihren Inlandsumsätzen somit 66 Prozent des relevanten Marktes ab.

Das Marktvolumen für den
IT-Servicemarkt für 2020 beträgt
laut Bitkom

39,6 Mrd. €

IT-BERATUNG UND IT-SERVICE: UNTERTEILUNG IN ZWEI MARKTSEGMENTE

Lünendonk unterteilt den IT-Dienstleistungsmarkt in die Subsegmente IT-Beratung und IT-Service. Diese Aufteilung wird vorgenommen, da sich die Geschäftsmodelle der IT-Dienstleister signifikant voneinander unterscheiden:

- **IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN:** IT-Dienstleister, die mehr als 60 Prozent ihres Umsatzes mit IT-Beratung, Individualsoftwareentwicklung und Systemintegration, also mit Change-the-Business-Leistungen erwirtschaften
- **IT-SERVICE-UNTERNEHMEN:** IT-Dienstleister, die sich schwerpunktmäßig (> 50 %) mit dem Betrieb von Rechenzentren, IT-Outsourcing, Cloud-Services, Managed Services und Maintenance beschäftigen, also vornehmlich mit Run-the-Business-Leistungen

Diese durch Lünendonk vorgenommene Segmentierung ermöglicht eine bessere Leistungstransparenz und Vergleichbarkeit und erhöht die Aussagekraft und -qualität der Ergebnisse. Als dritte Dienstleister-Gruppe kommt in diesem Jahr das Segment der internen IT-Dienstleister hinzu. Durch ihre Zugehörigkeit zu einem Konzern oder einer Behörde erzielen



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

diese Dienstleister einen Großteil ihrer Umsätze mit ihren internen Kunden und sind somit so gut wie nicht am Drittmarkt aktiv. Ein Vergleich und eine Zuordnung zu den beiden anderen Segmenten wird daher nicht vorgenommen. Diesen internen IT-Dienstleistern wird in unserer Studie daher ein eigenes Kapitel gewidmet.

ÜBER DIE ANWENDERBEFRAGUNG

Zur Spiegelung der Perspektive der Dienstleister (Anbieterseite) wurden zudem über 140 Kundenunternehmen (Nachfrageseite) von März bis Mai 2021 telefonisch und online zu ihren Digital- und IT-Strategien befragt. Insgesamt zehn Branchen beziehungsweise Industrien sind vertreten, wobei die Fertigungsindustrie und der Finanzdienstleistungsbereich Schwerpunkte darstellen. Alle Unternehmensgrößenklassen sind repräsentiert. Die Interviewpartner kommen mehrheitlich aus der IT und haben hier eine leitende Position inne.

SAMPLE DER BEFRAGTEN ANWENDERUNTERNEHMEN

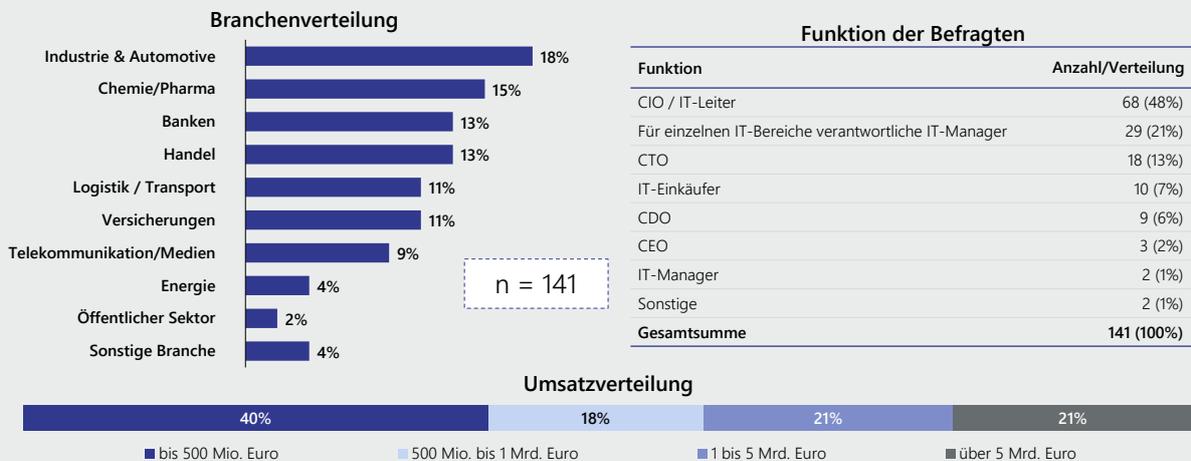


Abb. 2: Frage: Wie hoch ist der Umsatz Ihres Unternehmens 2020?; n = 141; Frage: Welche Position bekleiden Sie im Unternehmen?; n = 141; Frage: In welcher Branche ist ihr Unternehmen tätig?; n = 141



Teilnehmerliste der IT-Dienstleister

Führende IT-Dienstleistungsunternehmen in Deutschland (Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2021 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge; exklusive interner IT-Dienstleister)	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)	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Unternehmen						
jinit[AG für digitale Kommunikation, Berlin	95,0	58,9	573	520	95,0	59,0
Aareon AG, Mainz *) 22)	158,0	152,0	850	780	258,1	251,9
Abresa GmbH, Schwalbach	6,2	5,1	54	49	6,2	5,1
Accenture GmbH, Kronberg *) 1) 2)	2.200,0	2.057,0	10.000	8.667		
Adesso SE, Dortmund 12)	413,1	361,0	3.614	3.095	523,4	449,7
Alexander Thamm GmbH, München	18,8	13,9	155	109	18,8	13,9
All for One Group SE, Filderstadt	306,9	306,5	1.445	1.420		
Allgeier SE, München 13)	334,7	360,5	2.104	2.250	351,7	378,5
AOK Systems GmbH, Bonn	144,9	122,2	707	648	144,9	122,2
Arvato Systems GmbH, Gütersloh	400,8	379,2	2.239	2.129	413,1	391,9
Atos Information Technology GmbH (Umsatz mit IT-Beratung), München *) 3)	760,0	710,0	3.250	3.200		
Atos Information Technology GmbH (Umsatz mit IT-Services), München *) 18)	1.340,0	1.457,0	4.900	5.148		
Ausy Technologies Germany AG, München 29)	125,5	108,0	490	455		
b.telligent GmbH & Co. KG, München	21,6	19,1	158	157	24,0	21,0
BE-terna Enhancement GmbH, Leipzig 26)	45,6	45,5	268	264	105,4	92,3
BridgingIT GmbH, Mannheim	90,4	93,0	523	498	90,8	93,0
Brockhaus AG, Lünen	10,6	13,5	114	124	10,6	13,5
BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	190,8	185,4	1.235	1.237	222,2	214,9
Capgemini Deutschland, Berlin *) 4)	1.450,0	1.160,0	7.600	4.600		
Cenit AG, Stuttgart	81,8	88,2	458	479	147,2	171,7
CGI Deutschland B.V. & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen	474,0	436,0	4.300	4.200		
Cideon Software & Services GmbH & Co. KG, Gräfelfing	62,0	57,9	311	295	64,7	61,9

TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Führende IT-Dienstleistungsunternehmen in Deutschland (Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2021 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge; exklusive interner IT-Dienstleister)	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)	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Unternehmen	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Codecentric AG, Solingen	63,7	64,6	444	414	66,7	65,6
Cognizant Technology Solutions GmbH, Frankfurt am Main *)	350,0	350,0	2.000	1.900		
Communardo Software GmbH, Dresden	29,1	24,1	130	131	34,0	27,5
Conet Technologies Holding GmbH, Hennef 16)	144,8	124,2	993	789	148,3	128,7
Consileon Business Consultancy GmbH, Karlsruhe	62,0	63,2	408	383	67,0	66,0
Consist Software Solutions GmbH, Kiel	26,2	28,8	208	208		
Controlware GmbH, Dietzenbach 21)	304,5	269,1	804	787	317,5	280,6
ConVista Consulting AG, Köln *)	58,0	57,0	410	400	95,0	93,5
Cosmo Consult AG, Berlin	71,6	76,0	646	595	137,0	136,0
Datagroup SE, Pliezhausen 19)	358,2	306,8	2587	2155	358,2	306,8
DXC Technology (Umsatz mit IT-Beratung), Eschborn *) 3) 9)	620,0	610,0	2.000	2.000		
DXC Technology (Umsatz mit IT-Service), Eschborn *) 18)	730,0	800,0	900	1.200		
ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH, München	313,1	279,5	1.980	1.850	359,0	332,0
Experis GmbH, Eschborn	134,0	129,0	1.500	1.500	135,0	130,0
Exxeta AG, Karlsruhe	77,8	83,9	812	731	83,0	90,0
GFT Technologies SE, Stuttgart 24)	50,9	53,1	363	405	444,9	429,0
HCL Technologies, Eschborn *) 20)	342,0	335,0	2.200	2.000		
IBM Deutschland GmbH (Umsatz mit IT-Beratung), Ehningen *) 1) 3)	1.500,0	1.450,0	6.500	7.000		
IBM Deutschland GmbH (Umsatz mit IT-Services), Ehningen *) 18)	1.140,0	1.228,0	3.500	4.000		
Ikor AG, Hamburg	26,5	22,0	197	172		
Infomotion GmbH, Frankfurt am Main	59,8	54,8	370	341	60,6	55,7
Infosys Limited, Frankfurt am Main *) 10)	600,0	550,0	1.800	1.500		
ISO Gruppe, Nürnberg 28)	73,7	64,3	498	473	82,4	70,7
Iteratec GmbH, München	49,6	47,2	300	288	54,0	51,0
Lexta GmbH, Berlin	10,0	8,5	68	57	13,0	11,0
Lufthansa Industry Solutions Unternehmensgruppe, Norderstedt	223,5	254,0	1.732	1.629	233,0	270,0

TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Unternehmen	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)	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
MaibornWolff GmbH, München	49,5	46,0	500	400	54,0	49,4
MAIT GmbH, Rottweil 30)	70,0	66,0	380	360	105,0	67,0
Materna Information & Communications SE, Dortmund 14)	298,9	270,8	2.209	2.043	355,1	323,8
Matrix technology AG, München	32,0	36,0	190	180	32,0	36,0
MHP Management & IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg 11)	457,4	452,9	2.457	2.460	502,0	507,7
msg systems AG, Ismaning 7)	779,0	758,0	5.754	5.424	1.098,0	1.031,0
Nagarro SE, München 25)	116,4	119,9	675	585	430,4	402,4
Natuvion GmbH, Walldorf	24,0	20,4	123	93	28,1	22,8
NTT Data, Bielefeld/München *) 6)	840,0	800,0	5.277	4.966		
Okadis Consulting GmbH, Eschborn	7,4	7,6	36	36	7,4	7,6
Opitz Consulting Deutschland GmbH, Gummersbach	54,5	56,0	412	405	56,7	58,5
Oraylis GmbH, Düsseldorf	14,5	12,9	100	89	15,4	13,5
Plusserver GmbH, Köln *)	103,0	101,0	430	424	109,0	107,8
Positive Thinking Company GmbH, Berlin	15,7	13,0	101	109		
PTA Gruppe, Mannheim	41,5	37,2	350	343	46,5	42,6
Q.beyond AG, Köln 23)	138,3	122,0	893	1091	143,4	127,4
RDS Consulting GmbH, Düsseldorf	13,3	11,8	124	121	13,3	11,8
Reply AG, Gütersloh	270,6	271,3	1.775	1.715		
Senacor Technologies AG, Eschborn	139,0	136,0	574	477	147,0	146,0
Seven Principles AG, Köln *)	59,0	65,9	410	490	77,4	90,5
Slashwhy GmbH & Co. KG, Osnabrück 31)	15,5		155		15,5	
SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg	69,0	70,0	482	464	144,0	145,0
Softline AG, Leipzig	19,7	22,9	150	141	27,3	30,2
Sopra Steria SE, Hamburg	444,0	461,0	2.715	2.796		
Specific-Group Germany GmbH, München	3,0	2,6	18	16		
Subito AG, Mörfelden-Walldorf	10,8	13,1	107	124	11,1	13,4

TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Unternehmen	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)	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Sulzer GmbH, München	72,0	71,5	751	746	76,0	75,0
SVA System Vertrieb Alexander GmbH, Wiesbaden	1.029,0	880,0	1.500	1.100	1.036,0	887,0
Sycor GmbH, Göttingen	77,8	80,6	500	562	82,1	86,1
Syntax Systems GmbH, Weinheim *)	81,0	85,0	450	425		
T-Systems International GmbH (Umsatz mit IT-Beratung), Frankfurt a. M. *) 3) 5)	900,0	1.000,0	2.800	3.000	1.200,0	1.300,0
T-Systems International GmbH (Umsatz mit IT-Services), Frankfurt a. M. *) 5) 18)	2.200,0	2.300,0	10.000	10.900	2.978,0	3.124,0
Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt am Main *) 8)	657,0	583,0	1.800	1.800		
Team neusta GmbH, Bremen 27)	89,3	91,9	1.100	1.091	89,9	92,6
ThoughtWorks Deutschland GmbH, Hamburg	48,2	44,4	345	305		
Timetoact Software & Consulting GmbH, Köln	103,8	94,2	504	493	119,1	101,2
Unisys Deutschland GmbH, Hattersheim *)	93,0	97,0	270	300		
Valantic GmbH, München 17)	140,0	137,0	1.128	952	175,0	167,0
Valtech GmbH, Düsseldorf	77,9	72,3	488	478		
Wipro Limited, Frankfurt am Main *) 15)	270,0	230,0	920	900		

Fußnoten zur Teilnehmerliste:

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

- 1) Umsätze enthalten auch die Umsätze mit Managementberatung.
- 2) Angaben für 2019 wurden rückwirkend angepasst. Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen von maihiro, SALT Solutions und ESR Labs.
- 3) Anteilige Umsätze mit IT-Beratung und Systemintegration, ohne IT-Services.
- 4) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. Altran.
- 5) Umsatz- und Mitarbeiterangaben wurden rückwirkend korrigiert, unter anderem aufgrund der Ausgliederung der Bereiche TC Services und Classified ICT an die Deutsche Telekom.
- 6) Umfasst die Umsätze und Mitarbeiterzahlen aus der NTT Data Business Solutions AG (ehemals itelligence AG) und NTT Data Deutschland GmbH.
- 7) Umsatz- und Mitarbeiterangaben der gesamten msg-Gruppe. Übernahme der K.Group im Dezember 2020 noch nicht berücksichtigt.
- 8) Übernahme der Postbank Systems im Dezember 2020 ist in den Umsatz- und Mitarbeiterangaben noch nicht inbegriffen.
- 9) Umsatz- und Mitarbeiterzahlen 2020 inkl. der Übernahme der CMORE Automotive GmbH.
- 10) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. Infosys BPO, Infosys Consulting und Brilliant Basics. Schätzung der Mitarbeiterzahlen

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

für 2019 wurde rückwirkend korrigiert.

- 11) Umsatz für 2019 wurde rückwirkend korrigiert.
- 12) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. mehrerer Übernahmen. Mitarbeiterzahlen für 2019 aufgrund veränderter Reporting-Strukturen nicht mit dem Vorjahr vergleichbar.
- 13) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 und 2019 wurden rückwirkend durch die Abspaltung der Nagarro SE angepasst. Angaben für 2020 inkl. der Übernahmen der AURELO GmbH und eForce 21 GmbH.
- 14) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der cbs GmbH. Umsatz von 2019 nicht vergleichbar mit dem Vorjahr aufgrund neuer Rechnungslegung.
- 15) Angaben für 2020 exkl. der teilweisen Übernahme der Metro-Nom und Metro Systems. Mitarbeiterzahlen für 2019 rückwirkend angepasst.
- 16) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der PROCON IT AG.
- 17) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen der Adscape GmbH und der Circle Unlimited AG.
- 18) Anteilige Umsätze mit IT-Services, ohne IT-Beratung und Systemintegration.
- 19) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der Portavis GmbH. Angaben für 2019 sind nicht mit dem Vorjahr vergleichbar aufgrund veränderter Rechnungslegung.
- 20) Umsatz bezieht sich auf die Gesellschaften HCL Technologies GmbH, HCL GmbH, Hönigsberg & Düvel Datentechnik GmbH, Geometric GmbH.
- 21) Inkl. Networkers AG.
- 22) Schätzung für 2019 wurde rückwirkend korrigiert.
- 23) Ehemals QSC AG. Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der Incloud Engineering GmbH. Mitarbeiterzahlen für 2019 rückwirkend angepasst.
- 24) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der in-integrierte informationssysteme GmbH.
- 25) Abspaltung (Spin-Off) der Nagarro SE sowie anderer Unternehmensteile aus der Allgeier SE im Jahr 2020.
- 26) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen von Pipol und Tydab.
- 27) Umsatz- und Mitarbeiterangaben exklusive der neusta consulting GmbH.
- 28) Beinhaltet die Umsatz- und Mitarbeiterangaben der ISO Software Systeme GmbH, der ISO Travel Solutions GmbH, der ISO Professional Services GmbH, der ISO Recruiting Consultants GmbH sowie der ISO Public Services GmbH.
- 29) Ehemals Pentasys AG, Umfirmierung zur Ausy Technologoies AG zum 01.07.2020.
- 30) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen der IT.On-NET Süd GmbH, DL eBusiness GmbH & Co. KG, abas Competence Partner GmbH sowie der TECHSOFT Datenverarbeitung GmbH.
- 31) Management-Buy-Out aus der Salt and Pepper Holding GmbH & Co. KG zum 1.4.2020; Realteilung der SALT AND PEPPER Software GmbH & Co. KG in die slashwhy GmbH & Co. KG und Halocline GmbH & Co. KG zum 1.8.2020. Umsatz- und Mitarbeiterangaben beziehen sich auf die slashwhy GmbH & Co. KG.

Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes

Obwohl das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2020 um 5,0 Prozent gesunken ist, hat sich der IT-Dienstleistungsmarkt gegen den Trend positiv entwickelt. So haben die von Lünendonk untersuchten 85 IT-Dienstleister ihre Umsätze in Deutschland auf 25 Milliarden Euro erhöhen können. Das entspricht einem Plus von 2,7 Prozent gegenüber 2019. Die durchschnittliche Umsatzentwicklung lag mit 4,9 Prozent sogar noch deutlich über dem absoluten Wachstum – vor allem weil es einigen IT-Dienstleistern im Corona-Jahr 2020 gelang, ihre Umsätze um mehr als 5 Prozent zu steigern. Insgesamt konnten 66 Prozent der Dienstleister ihre Umsätze erhöhen, 25 Prozent sogar um mehr als 10 Prozent. Die Spanne der Umsatzzuwächse liegt zwischen –21,5 Prozent und +60 Prozent.

Um **4,9 %** steigerten die IT-Dienstleister im Durchschnitt ihren Umsatz 2020.

In die Ermittlung der Wachstumsraten wurden IT-Dienstleister, die überwiegend anorganisch gewachsen oder bei denen aufgrund von Sondereffekten wie Carve-outs die Umsätze gesunken sind, nicht einbezogen.

Wie bereits in den Vorjahren hat sich auch im Jahr 2020 das Segment „IT-Beratung und Systemintegration“ besser entwickelt als der Bereich „IT-Service“. Demnach haben die untersuchten IT-Beratungs- und

ZWEI DRITTEL DER IT-DIENSTLEISTER KONNTEN IM CORONA-JAHR WACHSEN

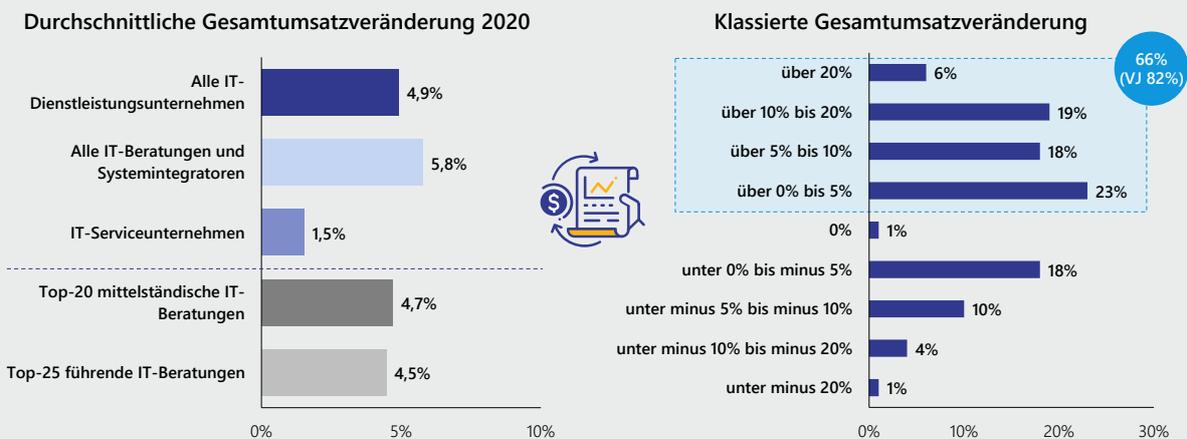


Abb. 3: Frage: Gesamtumsatzveränderung; Mittelwerte; n = 78

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Systemintegrations-Unternehmen ihre Umsätze um durchschnittlich 5,8 Prozent steigern können, während die IT-Service-Unternehmen ein durchschnittliches Umsatzplus von 1,5 Prozent verzeichneten. 2019 lag das durchschnittliche Umsatzwachstum der IT-Beratungen noch bei 9,3 Prozent, das der IT-Service-Unternehmen bei 2,0 Prozent. Der durchschnittliche Umsatzrückgang fiel demnach – im Vergleich zu einigen anderen Branchen – in beiden Segmenten moderat aus.

IT-BERATUNGEN PROFITIERTEN VON ZUKUNFTSINVESTITIONEN

Obwohl die Wachstumsraten im IT-Beratungsmarkt traditionell deutlich höher ausfallen als im IT-Servicemarkt, gab es 2020 einige Sondereffekte, die den IT-Beratungsmarkt trotz Krise beflügelten:

- Bedingt durch die Folgen der Corona-Pandemie mussten die meisten Anwenderunternehmen einige Themen kurzfristig höher priorisieren als in der Vergangenheit. Unmittelbar zum Start des Lockdowns standen sehr plötzlich Maßnahmen zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs im Fokus. Dazu gehörten vor allem die Ausstattung der Beschäftigten mit Laptops für die Arbeit im Homeoffice und die passende Anbindung der Heimarbeitsplätze an die Unternehmensnetzwerke (Digital Workplace).
- Zudem mussten Absatzkanäle digitalisiert werden. Das führte zu einer enorm hohen Nachfrage nach externen Dienstleistungen rund um den Aufbau und die Optimierung digitaler Vertriebskanäle (E-Commerce, Multi- und Omnichannel) sowie digitaler Marketing- und Kommunikationskanäle.
- Darüber hinaus gab die Corona-Krise den Startschuss für eine Reihe von disruptiven Veränderungen und Innovationen. Viele Unternehmen, vor allem Großunternehmen und Konzerne, nutzten die Gelegenheit, fokussierter in die Digitalisierung zu investieren und Zukunftsinvestitionen in digitale Technologien wie Künstliche Intelligenz, Cloud oder Robotic Process Automation (RPA) zu tätigen.
- Ein weiterer Aspekt für das Wachstum im IT-Beratungs- und Systemintegrationsmarkt war die hohe Nachfrage nach Softwareentwicklungsprojekten. Viele Unternehmen nahmen die Corona-Krise zum Anlass, ihre Prozesse und ihre IT-Landschaft zu modernisieren und investierten in neue Softwarelösungen. Im



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Fokus standen dabei vor allem Kernbereiche wie Supply Chain, Produktion, Vertrieb und Marketing. Auch die Entwicklung von Individualsoftware als Differenzierungsmerkmal an der Kundenschnittstelle bildete einen Schwerpunkt bei vielen Unternehmen.

- IT steckt in immer mehr Produkten und Dienstleistungen und entwickelt sich zu einem wesentlichen Treiber der Wertschöpfung, beispielsweise in Fahrzeugen, Elektronikbauteilen, Haushaltsgeräten oder Maschinen und Anlagen. Folgerichtig ist die Entwicklung von Embedded Systems als Teil des Engineerings mittlerweile ein bedeutender Bestandteil der Leistungen von IT-Dienstleistern. Immer stärker verschwimmen die Grenzen zwischen klassischem Engineering (Produktentwicklung) und Softwareentwicklung zum Digital Engineering. Gleichzeitig findet die Produktentwicklung dank CAD-Software und digitalem Zwilling inzwischen deutlich stärker digital statt. Dieses zunehmende Zusammenwachsen von Operational Technology (OT) und IT-Backend führte 2020 und 2021 zu einer ganzen Reihe von Übernahmen von Entwicklungsdienstleistern durch IT-Dienstleister, zum Beispiel Capgemini/Altran, Cognizant/ESG Mobility und Accenture/umlaut.

Die IT-Service-Unternehmen haben mit durchschnittlich +1,5 Prozent im Jahr 2020 ebenfalls respektabel reüssiert. Einen Schub gaben 2020 vor allem die IT-Modernisierung und die Cloud-Transformation, also die Verlagerung von IT-Anwendungen in die Cloud und den anschließenden Umbau zu cloudfähigen Systemen. Ein weiteres Wachstumsthema für viele IT-Service-Unternehmen stellte der digitale Arbeitsplatz dar, insbesondere der Aufbau von VPN-Netzwerken und Endpoint-Security-Systemen, aber auch das Thema Cyber Security im Allgemeinen.

Allerdings ist am Markt zu beobachten, dass viele der IT-Service-Unternehmen seit Jahren deutlich langsamer als die IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen wachsen: Vor allem die großen Anbieter wie Atos, DXC, IBM und T-Systems haben auch im Jahr 2020 weiter an Umsatz in Deutschland und damit Marktanteile verloren. Die Ankündigung von Atos im Juli 2021, in Deutschland 1.300 Arbeitsplätze abzubauen, geht unter anderem auf die schwierige Transformation vom klassischen Rechenzentrumsbetrieb zu Cloud Services und einem notwendigen Re-Skilling einher.

IT-Service-Unternehmen steigerten 2020 ihren Umsatz im Mittel um **1,5 %**.



PROJEKTOLUMINA SIND 2020 KLEINER GEWORDEN

Trotz einer Vielzahl von Investitionsfeldern schrumpften 2020 die Projektvolumina der IT-Dienstleister. Während der Anteil großvolumiger IT-Projekte mit über 1 Million € Volumen 2020 im Vergleich zu 2019 mit 21 Prozent konstant blieb, nahm die Zahl kleiner Projekte (bis 250.000 €) auf 48 Prozent zu.

Auch die führenden 25 IT-Beratungen haben 2020 mit 32 Prozent deutlich mehr Kleinprojekte (bis 250.000 €) umgesetzt als 2019 (23 %). Der Anteil der Großprojekte mit einem Volumen von über 1 Million Euro lag mit 38 Prozent dagegen unter dem Niveau von 2019 (41 %).

Die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen haben allerdings 2020 überdurchschnittlich viele Großprojekte umsetzen können. So entfielen 29 Prozent der Aufträge auf ein Volumen von mehr als 1 Million Euro, wobei der Anteil der Projekte über 5 Millionen Euro 14,6 Prozent, also knapp die Hälfte, beträgt. Dagegen lag der Anteil der Kleinprojekte, also mit einem Volumen bis zu 250.000 Euro, bei den 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen mit 34 Prozent auf dem gleichen Niveau wie bei den Top-25-IT-Beratungen.

53 % der Projekte hatten 2020 ein Volumen von über 250.000 €.

KNAPP DIE HÄLFTE DER PROJEKTE VON IT-DIENSTLEISTERN SIND KLEINPROJEKTE

Projektvolumina durchgeführter Projekte

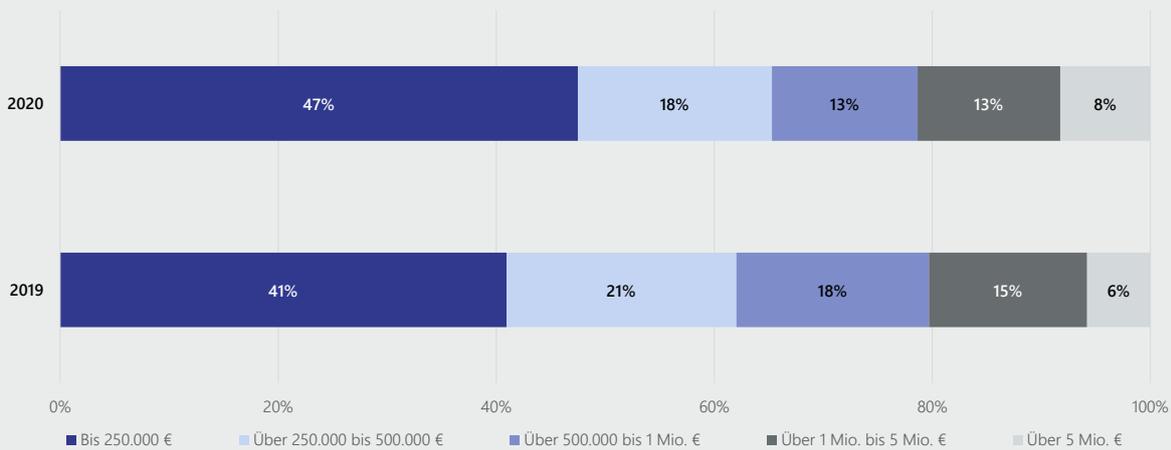


Abb. 4: Frage: Wie verteilen sich 2020 die von Ihrem Unternehmen durchgeführten Projekte auf die folgenden Größenklassen?; n = 51 (2020)



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Lünendonk®-Liste „Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland“

LÜNENDONK-LISTE 2021: FÜHRENDE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Rang (Vorjahr)	Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro	
		2020	2019	2020	2019	2020	2019
1 (1)	Accenture GmbH, Kronberg *) 1) 2)	2.200,0	2.057,0	10.000	8.667		
2 (3)	IBM Deutschland GmbH, Ehningen *) 1) 3)	1.500,0	1.450,0	6.500	7.000		
3 (4)	Cappgemini Deutschland GmbH, Berlin *) 1) 4)	1.450,0	1.160,0	7.600	4.600		
4 (2)	T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main *) 3) 5)	900,0	1.000,0	2.800	3.000	1.200,0	1.300,0
5 (5)	NTT Data, Bielefeld/München *) 6)	840,0	800,0	5.277	4.966		
6 (6)	msg systems AG, Ismaning 7)	779,0	758,0	5.754	5.424	1.098,0	1.031,0
7 (7)	Atos Information Technology GmbH, München *) 3)	760,0	710,0	3.250	3.200		
8 (9)	Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt am Main *) 8)	657,0	583,0	1.800	1.800		
9 (8)	DXC Technology, Eschborn *) 3) 9)	620,0	610,0	2.000	2.000		
10 (10)	Infosys Limited, Frankfurt am Main *) 10)	600,0	550,0	1.800	1.500		
11 (14)	CGI Deutschland B.V. & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen	474,0	436,0	4.300	4.200		
12 (11)	MHP Management & IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg 11)	457,4	452,9	2.457	2.460	502,0	507,7
13 (13)	Sopra Steria SE, Hamburg	444,0	461,0	2.715	2.796		
14 (16)	Adesso SE, Dortmund 12)	413,1	361,0	3.614	3.095	523,4	449,7
15 (15)	Arvato Systems GmbH, Gütersloh	400,8	379,2	2.239	2.129	413,1	391,9
16 (17)	Cognizant Technology Solutions GmbH, Frankfurt am Main *)	350,0	350,0	2.000	1.900		
17 (12)	Allgeier SE, München *) 13)	334,7	360,5	2.104	2.250	351,7	378,5
18 (20)	ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH, München	313,1	279,5	1.980	1.850	359,0	332,0
19 (18)	All for One Group SE, Filderstadt	306,9	306,5	1.445	1.420		
20 (19)	Materna Information & Communications SE, Dortmund 14)	298,9	270,8	2.209	2.043	355,1	323,8
21 (21)	Reply AG, Gütersloh	270,6	271,3	1.775	1.715		
22 (23)	Wipro Limited, Frankfurt am Main *) 15)	270,0	230,0	920	900		
23 (22)	Lufthansa Industry Solutions Unternehmensgruppe, Norderstedt	223,5	254,0	1.732	1.629	233,0	270,0
24 (-)	Conet Technologies Holding GmbH, Hennef 16)	144,8	124,2	993	789	148,3	128,7
25 (24)	Valantic GmbH, München 17)	140,0	137,0	1.128	952	175,0	167,0

Abb. 5: Lünendonk®-Liste 2021 „Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland“

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Umsätze enthalten auch die Umsätze mit Managementberatung; 2) Angaben für 2019 wurden rückwirkend angepasst. Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen von maihiro, SALT Solutions und ESR Labs; 3) Anteilige Umsätze mit IT-Beratung und Systemintegration ohne IT-Services; 4) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. Altran; 5) Umsatz- und Mitarbeiterangaben wurden rückwirkend korrigiert, unter anderem aufgrund der Ausgliederung der Bereiche TC Services und Classified ICT an die Deutsche Telekom; 6) Umfasst die Umsätze und Mitarbeiterzahlen aus der NTT Data Business Solutions AG (ehemals intelligence AG) und NTT Data Deutschland GmbH; 7) Umsatz- und Mitarbeiterangaben der gesamten msg-Gruppe. Übernahme der K.Group im Dezember 2020 noch nicht berücksichtigt; 8) Übernahme der Postbank Systems im Dezember 2020 ist in den Umsatz- und Mitarbeiterangaben noch nicht inbegriffen; 9) Umsatz- und Mitarbeiterzahlen 2020 inkl. der Übernahme der CMORE Automotive GmbH; 10) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. Infosys BPO, Infosys Consulting und Brilliant Basics. Schätzung der Mitarbeiterzahlen für 2019 wurde rückwirkend korrigiert; 11) Umsatz für 2019 wurde rückwirkend korrigiert; 12) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. mehrerer Übernahmen. Mitarbeiterzahlen für 2019 aufgrund veränderter Reporting-Strukturen nicht mit dem Vorjahr vergleichbar; 13) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 und 2019 wurden rückwirkend durch die Abspaltung der Nagarro SE angepasst. Angaben für 2020 inkl. der Übernahmen der AURELO GmbH und eForce 21 GmbH; 14) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der cbs GmbH. Umsatz von 2019 nicht vergleichbar mit dem Vorjahr aufgrund neuer Rechnungslegung; 15) Angaben für 2020 exkl. der teilweisen Übernahme der Metro-Nom und Metro Systems. Mitarbeiterzahlen für 2019 rückwirkend angepasst; 16) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der PROCON IT AG; 17) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen der Adscope GmbH und der Circle Unlimited AG.

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Lünendonk definiert IT-Dienstleister, die mindestens 60 Prozent ihres Umsatzes in Deutschland mit Management- und IT-Beratung, Systemintegration sowie Softwareentwicklung oder -einführung erwirtschaften, als IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen. Die Unternehmen dieser Kategorie mit den höchsten Umsätzen in Deutschland werden seit 1985 jährlich in der Lünendonk®-Liste aufgeführt.

BEWEGUNG IN DEN TOP 10

Marktführer ist weiterhin Accenture mit einem geschätzten Deutschlandumsatz von 2,2 Milliarden Euro für das Jahr 2020, was einer Steigerung von 7,0 Prozent im Vergleich zu 2019 entspricht. In der Lünendonk®-Liste 2021 wird Accenture voraussichtlich seinen Vorsprung weiter ausbauen, denn das Unternehmen hat unter anderem im Juni 2021 die Technologieberatung umlaut mit etwa 4.200 Ingenieurinnen und Ingenieuren und weiteren Fachleuten übernommen.

Auf dem zweiten Platz folgt IBM mit einem ebenfalls geschätzten Umsatz für das IT-Beratungs- und Systemintegrationsgeschäft von 1,5 Milliarden Euro (+ 3 %).

In die Top 3 der aktuellen Lünendonk®-Liste ist Capgemini aufgestiegen. Der französischstämmige Beratungs- und IT-Dienstleister hat seinen Umsatz in Deutschland um geschätzte 25 Prozent auf 1,45 Milliarden Euro erhöht. Ein wesentlicher Faktor der Umsatzentwicklung war, neben dem positiven organischen Geschäftsverlauf, die Übernahme des Engineering-Dienstleisters Altran, die im Jahr 2020 abgeschlossen wurde. Daneben hat Capgemini Ende 2019 einen 6-Jahres-Vertrag mit dem Chemie- und Pharmakonzern Bayer abgeschlossen, bei dem es um den Umbau der IT-Infrastruktur und der ERP-Landschaft sowie der Dateninfrastruktur geht. Im Zuge dieses Deals sind mehrere Hundert Beschäftigte von Bayer zu Capgemini gewechselt.

Die in der letztjährigen Lünendonk®-Liste zweitplatzierte T-Systems findet sich im aktuellen Ranking auf dem vierten Platz wieder, hauptsächlich verursacht durch die Ausgliederung der beiden Geschäftseinheiten „TC Services“ und „Classified ICT“ von der T-Systems auf die Telekom Deutschland.

Die Top 5 komplettiert NTT Data, in der Lünendonk die beiden IT-Beratungen des NTT-Konzerns NTT Data Business Solutions AG (ehemals



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

intelligence AG), Bielefeld, und NTT Data Deutschland GmbH, München, zusammenfasst. Mit einer geschätzten Umsatzentwicklung von 5 Prozent hat NTT Data auf Platz 4 weiter aufgeschlossen. Auf Rang 6 folgt msg systems.

Innerhalb der Top 10 konnten neben Capgemini die beiden IT-Dienstleister Tata Consultancy Services (TCS) und Infosys in Deutschland überproportional zulegen. Während Infosys den Umsatz um geschätzte 9,1 Prozent auf 600 Millionen Euro steigern konnte, verbesserte sich TCS mit einem Umsatzwachstum von 12,7 Prozent um einen Platz auf Rang 8. Die Übernahme der Postbank Systems durch TCS ist dabei ebenso wenig in den Zahlen enthalten wie die strategische Partnerschaft zwischen Daimler und Infosys zur Modernisierung und Transformation der IT-Infrastruktur und der IT-Arbeitsplätze.

DAS VERFOLGERFELD

Mit einem Plus von 8,7 Prozent schaffte CGI den Sprung um gleich drei Plätze nach oben auf Rang 11. Der kanadische IT-Dienstleister erzielte 2020 in Deutschland einen Umsatz von 474 Millionen Euro. Ebenfalls deutlich wachsen konnte mit 14,4 Prozent die Dortmunder adesso SE, die unter anderem von der hohen Nachfrage nach Softwareentwicklungsprojekten profitierte. Das bedeutet Rang 14 (2020: Rang 16). Die zweite Dortmunder IT-Beratung Materna hat sich 2020 um 10,4 Prozent auf 298,9 Millionen Euro in Deutschland verbessert (Platz 20).

Eine große Veränderung gab es 2020 bei der Allgeier SE: Das börsennotierte Unternehmen hat die 2011 erworbene Nagarro abgespalten und an die Börse gebracht. Die Nagarro SE bündelt vor allem das Softwareentwicklungsgeschäft. Infolgedessen rutscht Allgeier von Platz 12 auf Platz 17.

Neu in der Lünendonk®-Liste ist Conet. Mit einem Umsatzplus von 16,6 Prozent, unter anderem aufgrund der Übernahme der PROCON IT AG, gelang dem Hennefer Unternehmen der direkte Einstieg auf Platz 24.

Die Top 25 komplettiert mit einem Deutschlandumsatz von 140 Millionen Euro die ebenfalls 2020 neu ins Ranking aufgenommene valantic.



Lünendonk-Marktstichprobe „Führende mittelständische IT-Beratungen in Deutschland“

FÜHRENDE MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN MIT HAUPTSITZ IN DEUTSCHLAND

Rang (Vorjahr)	Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl insgesamt		Mitarbeiterzahl in Deutschland	
		2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
1 (2)	GFT Technologies SE, Stuttgart 1)	444,9	429,0	50,9	53,1	5.986	5.242	363	405
2 (-)	Nagarro SE, München 2)	430,4	402,4	116,7	119,9	8.666	8.183	675	585
3 (3)	ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH, München	359,0	332,0	313,1	279,5	2.300	2.120	1.980	1.850
4 (4)	Materna Information & Communications SE, Dortmund 3	355,1	323,8	298,9	270,8	2.393	2.243	2.209	2.043
5 (-)	Allgeier SE, München *) 4)	351,7	378,5	334,7	360,5	2.385	2.500	2.104	2.250
6 (5)	Valantic GmbH, München 5)	175,0	167,0	140,0	137,0	1.170	1.055	1.128	952
7 (9)	Conet Technologies Holding GmbH, Hennef 6)	148,3	128,7	144,8	124,2	1.003	799	993	789
8 (6)	Senacor Technologies AG, Eschborn	147,0	146,0	139,0	136,0	592	530	574	477
9 (7)	SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg	144,0	145,0	69,0	70,0	1.416	1.342	482	464
10 (8)	Cosmo Consult AG, Berlin	137,0	136,0	71,6	76,0	1.203	1.052	646	595
11 (14)	BE-terna Enhancement GmbH, Leipzig 7)	105,4	92,3	45,6	45,5	819	734	268	264
12 (-)	jinit[AG für digitale Kommunikation, Berlin	95,0	59,0	95,0	58,9	573	520	573	520
12 (15)	ConVista Consulting AG, Köln-Rheinuhafen *)	95,0	93,5	58,0	57,0	660	650	410	400
14 (12)	BridgingIT GmbH, Mannheim	90,8	93,0	90,4	93,0	523	498	523	498
15 (13)	Team neusta GmbH, Bremen 8)	89,9	92,6	89,3	91,9	1.102	1.093	1.100	1.091
16 (11)	Exxeta AG, Karlsruhe	83,0	90,0	77,8	83,9	857	787	812	731
17 (19)	ISO-Gruppe, Nürnberg 9)	82,4	70,7	73,7	64,3	521	499	498	473
18 (16)	Sycor GmbH, Göttingen	82,1	86,1	77,8	80,6	537	593	500	562
19 (10)	Seven Principles AG, Köln *)	77,4	90,5	59,0	65,9	427	502	410	490
20 (17)	Sulzer GmbH, München	76,0	75,0	72,0	71,5	1.088	1.140	751	746

Abb. 6: Lünendonk-Marktstichprobe 2021 „Führende mittelständische IT-Beratungen in Deutschland“

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der in-integrierte informationssysteme GmbH; 2) Abspaltung (Spin-Off) der Nagarro SE sowie anderer Unternehmensteile aus der Allgeier SE im Jahr 2020; 3) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der cbs GmbH. Umsatz von 2019 nicht vergleichbar mit dem Vorjahr aufgrund neuer Rechnungslegung; 4) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 und 2019 wurden rückwirkend durch die Abspaltung der Nagarro SE angepasst. Angaben für 2020 inkl. der Übernahmen der AURELO GmbH und eForce 21 GmbH; 5) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen der Adscape GmbH und der Circle Unlimited AG; 6) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der PROCON IT AG; 7) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahmen von Pipol und Tydab; 8) Umsatz- und Mitarbeiterangaben exklusive der neusta consulting GmbH; 9) Beinhaltet die Umsatz- und Mitarbeiterangaben der ISO Software Systeme GmbH, der ISO Travel Solutions GmbH, der ISO Professional Services GmbH, der ISO Recruiting Consultants GmbH sowie der ISO Public Services GmbH.

Neben der Lünendonk®-Liste der 25 größten IT-Beratungen in Deutschland veröffentlicht Lünendonk seit vielen Jahren auch eine Marktstichprobe der 20 umsatzstärksten mittelständischen IT-Beratungen und Systemintegratoren. Dieses Vorgehen erlaubt einen detaillierten Gesamtblick auf den deutschen IT-Markt und führt zudem zu einer besseren Sichtbarkeit der führenden in Deutschland tätigen IT-Beratungen. Im Gegensatz zur Liste der führenden 25 IT-Beratungen erfolgt die Platzierung der Unternehmen in diesem Ranking nach dem Gesamtumsatz. Um in dieses Ranking aufgenommen zu werden, müssen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen eine Reihe von Kriterien erfüllen:



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

- Der Hauptsitz und die Mehrheit des Grund- und Stammkapitals befinden sich jeweils in Deutschland.
- Mindestens 60 Prozent der Umsätze müssen mit IT-Beratung, Systemintegration, Softwareentwicklung und -einführung erzielt werden.
- Der Gesamtumsatz darf maximal 500 Millionen Euro betragen.
- IT-Beratungen, die einem Konzern zugehörig sind, müssen mindestens 75 Prozent ihrer Umsätze am externen Markt, also außerhalb des Konzerns, erwirtschaften.

DAS RANKING IM ÜBERBLICK

Das aktuelle Ranking wird durch GFT angeführt. Das Stuttgarter Unternehmen konnte durch ein Umsatzplus von 3,7 Prozent und das Ausscheiden der adesso SE aus dem Ranking aufgrund der Überschreitung der für das Ranking zugelassenen maximalen Umsatzgrenze einen Platz im Vergleich zum Vorjahr gutmachen. Mit einem Gesamtumsatz von 444,9 Millionen Euro dürfte GFT bei weiterhin positiver Geschäftsentwicklung in den kommenden Jahren die 500-Millionen-Euro-Umsatzgrenze überschreiten und damit nicht mehr im Ranking aufgeführt werden.

NAGARRO UND ALLGEIER NEU IM RANKING

Neu im Ranking, auf Platz 2 beziehungsweise 5, sind Nagarro und Allgeier. Die Allgeier SE hatte 2020 Nagarro aus dem Konzern abgespalten (Spin-off) und an die Börse gebracht.

Ebenso platzierten sich in den Top 10 die IT-Beratungen ESG, valantic, Conet, Senacor, SNP und Cosmo Consult. Der Umsatz der ESG wird in der nächsten Lünendonk®-Liste 2022 vermutlich deutlich geringer ausfallen, da das Unternehmen im Jahr 2021 die ESG Mobility an den IT-Dienstleister Cognizant verkauft hat.

Das stärkste Wachstum im Jahr 2020 gelang init (+ 61 %). Der auf den Public Sector fokussierten IT-Beratung gelang mit einem Gesamtumsatz von 95 Millionen Euro erstmals eine Platzierung in diesem Ranking. Ebenfalls nah an der 100-Millionen-Euro-Umsatzgrenze befinden sich die beiden IT-Beratungen bridgingIT (Umsatz in Deutschland 2020: 90,4 Millionen Euro) und team neusta (Umsatz in Deutschland 2020: 89,3 Millionen Euro).



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Signifikant organisch gewachsen sind neben init die ISO-Gruppe (+ 16,6 %), BE-terna (+ 14,2 %) und Materna (+ 9,7 %).

Durch die Übernahme der PROCON IT verbesserte Conet seine Platzierung um zwei Ränge von 9 auf 7 und wuchs – mehrheitlich anorganisch – um 15,2 Prozent.



Lünendonk®-Liste 2020 „Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland“

LÜNENDONK-LISTE 2021: FÜHRENDE IT-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Rang (Vorjahr)	Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro	
		2020	2019	2020	2019	2020	2019
1 (1)	T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main *) 1) 2)	2.200,0	2.300,0	10.000	10.900	2.978,0	3.124,0
2 (2)	Atos Information Technology GmbH, München *) 1)	1.340,0	1.457,0	4.900	5.148		
3 (3)	IBM Deutschland GmbH, Ehningen *) 1)	1.140,0	1.228,0	3.500	4.000		
4 (4)	DXC Technology, Eschborn *) 1)	730,0	800,0	900	1.200		
5 (6)	Datagroup SE, Pliezhausen 3)	358,2	306,8	2.587	2.155	358,2	306,8
6 (5)	HCL Technologies, Eschborn *) 4)	342,0	335,0	2.200	2.000		
7 (7)	Controlware GmbH Kommunikationssysteme, Dietzenbach 5)	304,5	269,1	804	787	317,5	280,6
8 (8)	BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	190,8	185,4	1.235	1.237	222,2	214,9
9 (9)	Aareon AG, Mainz *) 6)	158,0	152,0	850	780	258,1	251,9
10 (10)	Q.beyond AG, Köln 7)	138,3	122,0	893	1.091	143,4	127,4

Abb. 7: Lünendonk-Liste 2021: Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Anteilige Umsätze mit IT-Services, ohne IT-Beratung und Systemintegration; 2) Umsatz- und Mitarbeiterangaben wurden rückwirkend korrigiert, unter anderem aufgrund der Ausgliederung der Bereiche TC Services und Classified ICT an die Deutsche Telekom; 3) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der Portavis GmbH. Angaben für 2019 sind nicht mit dem Vorjahr vergleichbar aufgrund veränderter Rechnungslegung; 4) Umsatz bezieht sich auf die Gesellschaften HCL Technologies GmbH, HCL GmbH, Hönigsberg & Düvel Datentechnik GmbH, Geometric GmbH; 5) Inkl. Networkers AG; 6) Schätzung für 2019 wurde rückwirkend korrigiert; 7) Ehemals QSC AG. Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der Übernahme der Incloud Engineering GmbH. Mitarbeiterzahlen für 2019 rückwirkend angepasst.

In das Ranking aufgenommen werden IT-Dienstleister, die mehr als 50 Prozent des Umsatzes mit IT-Outsourcing und Managed Services (z. B. Desktop Management, Application Services, Cloud Hosting) am externen Markt erzielen.

MARKTFÜHRER IST WEITERHIN T-SYSTEMS

Den Spitzenplatz der führenden IT-Service-Unternehmen in Deutschland hält wie bereits in den letzten Jahren T-Systems mit einem geschätzten Umsatz von 2,2 Milliarden Euro (2019: 2,3 Mrd. €).

Unverändert auf dem zweiten, dritten und vierten Platz folgen Atos, IBM und DXC. Bei T-Systems, Atos, IBM und DXC handelt es sich jeweils um anteilige Umsätze mit IT-Services, da diese drei Unternehmen auch in der Lünendonk®-Liste „IT-Beratung und Systemintegration“ mit ihren anteiligen Umsätzen im IT-Beratungssegment gelistet sind.

In die Top 5 konnte die Datagroup mit einem Umsatzsprung von 306,8 Millionen Euro auf 358,2 Millionen Euro (+ 16,8 %) aufsteigen.



Das Unternehmen erzielte das höchste Wachstum innerhalb der Top 10. Damit tauscht Datagroup den Platz mit dem indischen IT-Dienstleister HCL, der im Jahr 2020 einen geschätzten Deutschlandumsatz von 342 Millionen Euro erzielen konnte.

Das Top-10-Ranking komplettiert q.beyond mit einem Umsatz in Höhe von 138,3 Millionen Euro in Deutschland. Mit 13,4 Prozent gelang dem Kölner IT-Dienstleister das zweitstärkste Umsatzwachstum innerhalb der Top 10. q.beyond ist im Jahr 2020 aus der QSC AG heraus entstanden, nachdem die QSC AG im Jahr 2019 den Telekommunikationsbereich Plusnet an die EnBW verkauft hat und sich unter der neuen Marke ausschließlich auf IT-Services fokussiert.



Die wichtigsten Wettbewerber der IT-Dienstleister

Im deutschen IT-Dienstleistungsmarkt konzentriert sich das Marktvolumen seit jeher an der Spitze des Marktes und somit auf wenige IT-Dienstleister. Folglich ist der Wettbewerb unter diesen Anbietern sehr hoch. Tatsächlich erzielten 2020 allein die führenden 25 IT-Beratungen insgesamt 15,2 Milliarden Euro Umsatz. Die zehn führenden IT-Service-Unternehmen kommen kumuliert auf 6,9 Milliarden Euro.

Während die Lünendonk®-Listen Aufschluss darüber geben, welche IT-Dienstleister nach Umsatz in Deutschland führend sind, gibt die Frage nach den am häufigsten als Wettbewerber genannten Dienstleistern weiteren Aufschluss über die Marktstärke der Anbieter. Die befragten IT-Dienstleister wurden daher gebeten, ihre drei wichtigsten Wettbewerber anzugeben – also diejenigen Unternehmen, die sie am häufigsten und am stärksten in ihrem Segment wahrnehmen. Die Ergebnisse geben ein interessantes Bild darüber ab, ob die IT-Dienstleister, die in der Lünendonk®-Liste auf den oberen Plätzen stehen, auch diejenigen sind, die am Markt tatsächlich oft als Wettbewerber wahrgenommen werden.

ACCENTURE IST DER WICHTIGSTE WETTBEWERBER IM IT-DIENSTLEISTUNGSMARKT

Die häufigsten Wettbewerber-Nennungen entfielen auf Accenture. 44 Prozent der befragten IT-Dienstleister nehmen Accenture als einen ihrer drei wichtigsten Wettbewerber im Markt wahr. Die Nummer 1 im Ranking der 25 führenden IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland hält diesen Spitzenplatz bereits seit 2016 ohne Unterbrechung und ist mit einem Umsatz von rund 44 Milliarden US-Dollar das größte Management- und IT-Beratungsunternehmen der Welt.

Mit deutlichem Abstand folgt Capgemini im Ranking der am häufigsten genannten Wettbewerber. 16 Prozent der befragten IT-Dienstleister zählen dieses Unternehmen zu ihren drei wichtigsten Wettbewerbern.

In der Gruppe der führenden 25 IT-Beratungen sehen sogar 71 Prozent Accenture als einen ihrer drei wichtigsten Wettbewerber, während 29 Prozent Capgemini nennen.

Accenture wird für die befragten IT-Dienstleister auch 2020 als wichtigster Wettbewerber gesehen.



DIE WICHTIGSTEN WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

ADESSO BLEIBT EINER DER TOP-5-WETTBEWERBER

12 Prozent der befragten IT-Dienstleister nehmen Adesso als einen ihrer wichtigsten Wettbewerber wahr. Obwohl Adesso in der Lünendonk®-Liste auf Rang 14 hinter führenden internationalen IT-Dienstleistungskonzernen wie Atos, Infosys oder TCS rangiert, wird das Dortmunder Unternehmen von deutlich mehr Wettbewerbern als sehr relevant wahrgenommen. Von ungefähr kommt diese Sichtweise nicht: So erzielte Adesso in den vergangenen Jahren stets ein konstant hohes zweistelliges Umsatzwachstum. Auch 2020 ist Adesso um 16 Prozent gewachsen.

Deutlich weniger Nennungen als 2020 entfielen auf IBM (2020: 16 %) und T-Systems (2020: 12 %), wohingegen Atos mit 15 Prozent der Nennungen um 3 Prozentpunkte gestiegen ist.

WICHTIGSTE WETTBEWERBER IN DEUTSCHLAND: ACCENTURE DOMINIERT DAS FELD

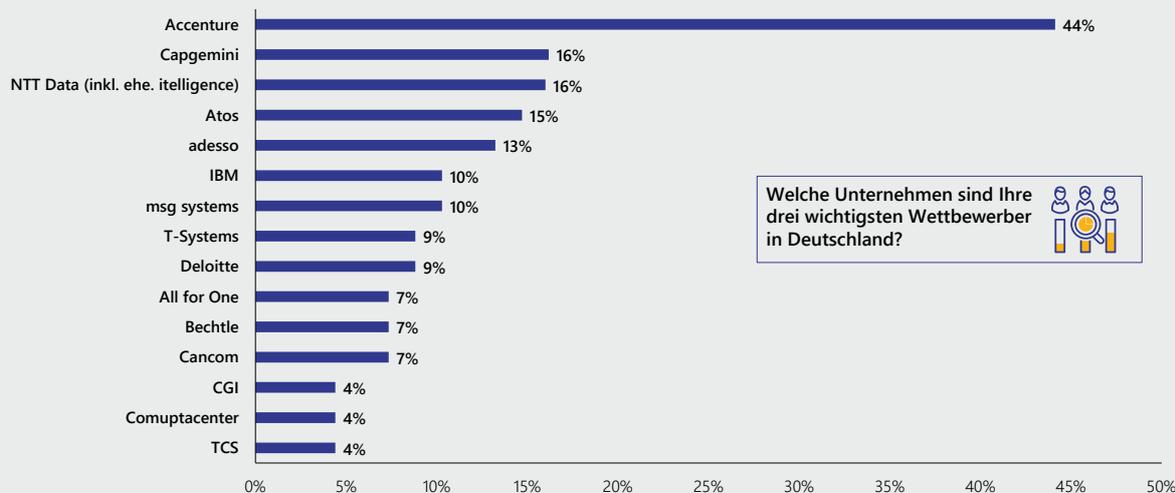


Abb. 8: Frage: Welche Unternehmen sind Ihre drei wichtigsten Wettbewerber in Deutschland?; Mehrfachnennungen; nur Nennungen über 3% wurden aufgeführt; n = 68

Die wachstumsstärksten IT-Dienstleister 2020

2020 gab es einige IT-Dienstleister, die besonders hohe Umsatzwachstumsraten verzeichnen konnten. In der Analyse der wachstumsstärksten IT-Dienstleister wurden nur diejenigen betrachtet, die überwiegend organisch, also nicht durch Zukäufe, gewachsen sind.

Das größte Umsatzwachstum mit 61 Prozent entfällt demnach auf die Digital- und IT-Beratung init, die vor allem für Kunden aus dem öffentlichen Sektor tätig ist. Mit deutlichem Abstand, aber dennoch mit signifikant hohen Werten folgen Wipro (17,4 %) und die ISO-Gruppe (16,6 %). Zu den fünf wachstumsstärksten IT-Dienstleistern zählte 2020 auch das Unternehmen Ausy Technologies, das um 15,6 Prozent zulegen konnte.

Unter den Top 10 der wachstumsstärksten IT-Dienstleister befinden sich mit Controlware und q.beyond auch zwei IT-Service-Unternehmen, also Unternehmen, die ihren Schwerpunkt im Betrieb von IT-Infrastrukturen und IT-Anwendungen haben.

DIE WACHSTUMSSTÄRKSTEN IT-DIENSTLEISTER 2020

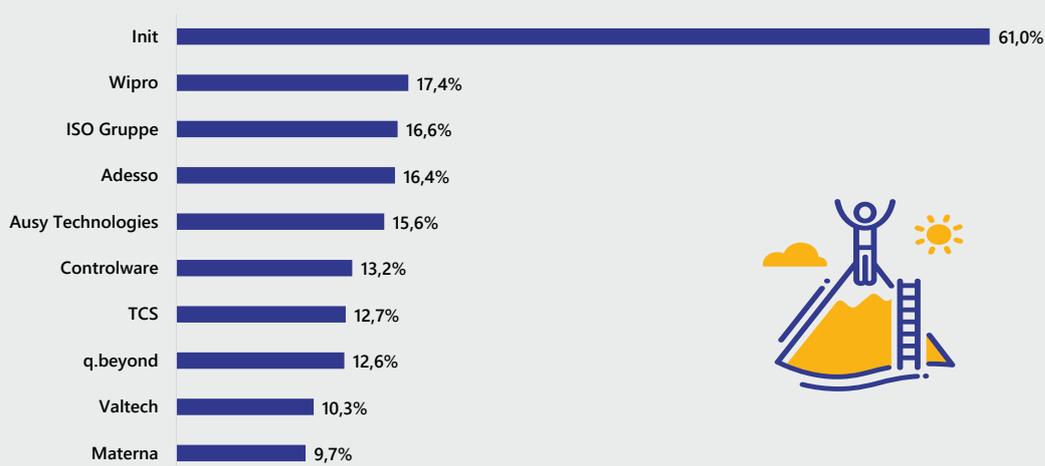


Abb. 9: Die wachstumsstärker IT-Beratungen (mit einem Umsatz von über 50 Mio. €) 2020 in Deutschland

Leistungsportfolio der IT-Dienstleister

Zur genaueren Analyse der Umsätze der IT-Dienstleister fragt Lünendonk in jedem Jahr deren Verteilung auf einzelne Leistungskategorien ab. Dabei werden den Unternehmen die Kategorien vorgegeben, mit der Bitte, ihre Umsatzverteilungen entsprechend einzutragen.

HOHE NACHFRAGE NACH INDIVIDUALSOFTWARE

Die Umsatzanteile fast aller Leistungen sind 2020 im Vergleich zu 2019 nahezu konstant geblieben. Einzig die Umsatzanteile mit der Entwicklung von Individualsoftware sind im Vergleich zu 2019 um 1,4 Prozentpunkte überproportional stark auf 18,9 Prozent gestiegen (2019: 17,5 %). Tatsächlich berichteten viele der führenden IT-Dienstleister von einem Anziehen der Nachfrage nach Softwareentwicklungsprojekten. Vor allem die Entwicklung von Cloud-native-Softwareprodukten stand 2020 im Fokus. Folglich ist ein wesentlicher Grund für die positive Umsatzentwicklung im IT-Dienstleistungsmarkt in der hohen Nachfrage nach Individualsoftware zu finden. Vor allem dort, wo sich Unternehmen ein Differenzierungsmerkmal aufbauen möchten – beispielsweise an der Kundenschnittstelle – setzt ein großer Teil auf

VERTEILUNG DER UMSÄTZE DER IT-DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

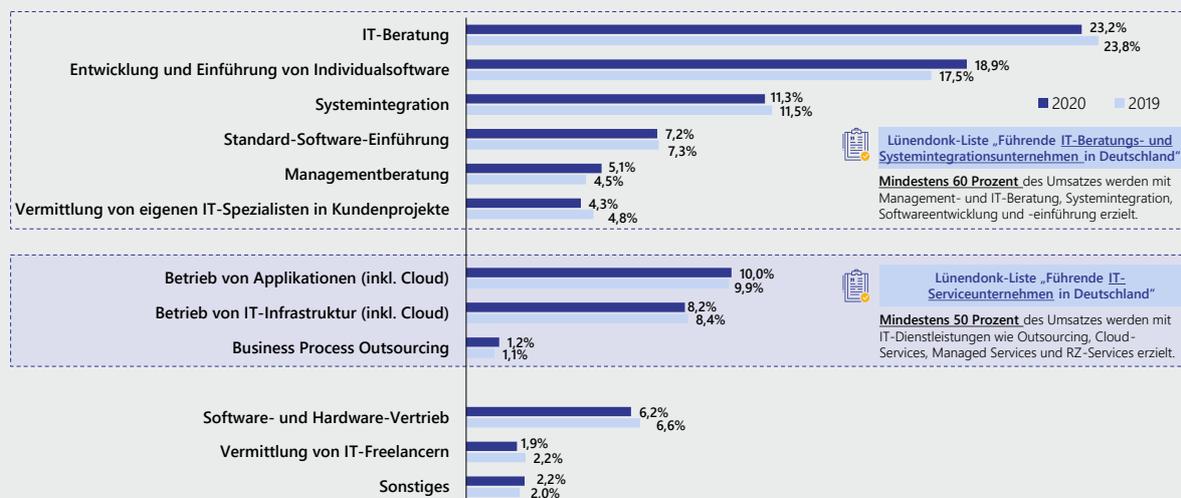


Abb. 10: Frage: Wie ist das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens?; Mittelwerte; n = 73

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

individuelle Softwareprodukte. Gleiches gilt für Embedded Software, also Software als Teil von Produkten, wofür zu einem großen Teil individuelle Softwareprodukte entwickelt werden.

Weiterhin wurden 23,2 Prozent der Umsätze 2020 im statistischen Mittel mit IT-Beratungsleistungen erwirtschaftet. Hierunter fallen beispielsweise Themen wie IT-Strategie, IT-Architektur oder IT-Organisationsberatung. Insbesondere bei der Migration von IT-Infrastruktur und IT-Anwendungen in die Cloud sowie der Entwicklung von Cloud-native-Softwarelösungen sind Unternehmen gefordert, ihre IT-Architekturen auf die Cloud-Nutzung hin auszurichten. So berichten viele IT-Dienstleister, dass im Zuge von IT-Modernisierungsprojekten immer mehr IT-Legacy-Anwendungen zur Cloud-Nutzung umgebaut werden – beispielsweise durch Re-Architecting oder Re-Platforming.

Auf die Einführung von Standardsoftware entfielen 2020 im Schnitt 7,2 Prozent der Umsätze, im Jahr 2019 waren es 7,3 Prozent. Im Gegensatz zum Einsatz von Individualsoftware, die vor allem bei digitalen Geschäftsmodellen zu einem Differenzierungsfaktor beitragen kann, hat eine Reihe von Unternehmen 2020 Großprojekte zur Einführung von Standardsoftware entweder eingefroren oder in geringerem Umfang als geplant durchgeführt. So zeigte beispielsweise eine [Lünendonk®-Studie zum Stand der S/4HANA-Umstellung](#), dass 2020 nur wenige S/4HANA-Neuprojekte begonnen wurden, während SAP-Kunden, die bereits vor Corona mit der Umstellung begonnen hatten, die Umstellung teilweise fortgesetzt haben. Demnach haben 47 Prozent der befragten SAP-Kunden nach Ausbruch der Corona-Krise ihre S/4HANA-Umstellungsprojekte zunächst gestoppt, um sie zu einem späteren Zeitpunkt mit verändertem und oft reduziertem Scope fortzusetzen.

Der Begriff „Systemintegration“ beschreibt die Einbettung von Software und Hardware sowie IT-Systemen in die IT-Landschaft. Durch die Digitalisierung von Produkten und Services müssen auch immer mehr Embedded Systems in die Backend-IT integriert werden. Im Durchschnitt erzielten die untersuchten IT-Dienstleister 2020 11,5 Prozent ihrer Umsätze mit der Systemintegration.

Trotz eines Schubs bei der Cloud-Transformation im Jahr 2020 sind die Umsatzanteile der analysierten IT-Dienstleister mit dem Betrieb der IT-

Knapp unter ein Viertel (23 %)

des Umsatzes erzielten die IT-Dienstleister im Mittel mit IT-Beratungsleistungen.



Landschaft im Vergleich zu 2019 konstant geblieben. Im Durchschnitt entfallen 18,2 Prozent der Umsätze der untersuchten IT-Dienstleister 2020 auf den IT-Betrieb (2019: 18,3 %), wobei der Betrieb der IT-Applikationslandschaft mit durchschnittlich 10 Prozent den größeren Teil ausmacht.



Kundenbranchen der IT-Dienstleister

Der Blick auf die Kundenbranchen, in denen die befragten IT-Dienstleister 2020 tätig waren, zeigt, dass die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen in keiner Branche wesentlich eingebrochen ist. Diese Entwicklung ist zum einen darauf zurückzuführen, dass die IT 2020 sehr stark zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs beigetragen hat – beispielsweise durch den Aufbau digitaler Arbeitsplatzumgebungen für Remote Working, die Etablierung von IT-Security-Strukturen oder auch den Ausbau der E-Commerce-Kanäle für den Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen während des (Teil-)Lockdowns.

Darüber hinaus hat ein großer Teil der Unternehmen – vor allem die großen mittelständischen Unternehmen und Konzerne – im Corona-Jahr 2020 in digitale Zukunftsfelder wie Internet of Things, Cloud-Transformation, Künstliche Intelligenz oder digitale Absatzkanäle investiert. Die Möglichkeit, in Zukunftsfelder zu investieren, hing unter anderem auch damit zusammen, dass sich die Liquidität in vielen Branchen aufgrund staatlicher Unterstützungshilfen und Kurzarbeitergeldes sowie des Abbaus von Lagerkapazitäten nicht wesentlich verschlechtert hat und Kredite teilweise weiterhin bewilligt wurden.

UMSATZVERTEILUNG DER IT-DIENSTLEISTER NACH MARKTSEKTOREN

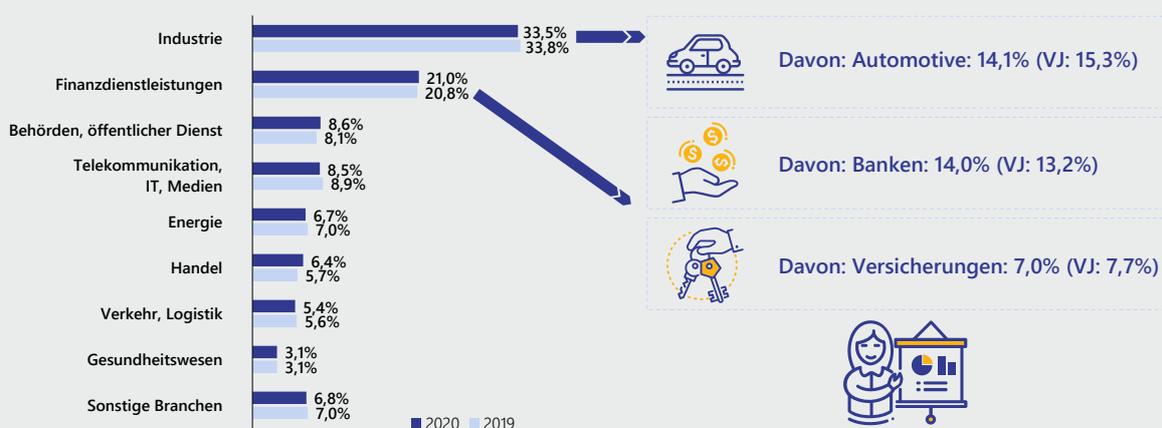


Abb. 11: Frage: In welchen Marktsektoren ist Ihr Unternehmen tätig?; Mittelwerte; n = 70

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Gleichzeitig stand aber auch eine Reihe von Effizienz- und Kostensenkungsprogrammen im Fokus vieler Unternehmen, bei denen die IT einen großen Beitrag leistete – beispielsweise bei der Automatisierung von Backoffice-Prozessen, dem IT-Outsourcing oder dem Aufbau von Shared Service Centers.

ENTWICKLUNG EINZELNER KUNDENBRANCHEN

Der Industriesektor macht etwa ein Viertel des deutschen Bruttoinlandsprodukts aus. Entsprechend hoch ist auch traditionell sein Anteil an den Umsätzen der IT-Dienstleister. Trotz eines Rückgangs der Wirtschaftsleistung 2020 gegenüber 2019 um 9,7 Prozent ist die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen aus der Industrie nahezu konstant geblieben. Besonders stark nachgefragte Themen waren laut Gesprächen mit Vertretern von Industrieunternehmen und IT-Dienstleistern unter anderem Daten- und Automatisierungsprojekte im Bereich von Industrie 4.0 oder der Aufbau von E-Commerce-Plattformen zur Vermarktung der Produkte im Zuge des teilweisen Wegfalls der physischen Absatzkanäle.

Somit ist der durchschnittliche Umsatz der befragten IT-Dienstleister mit Kunden aus der Industrie mit 33,5 Prozent nahezu auf dem Niveau von 2019 (33,8 %) geblieben. Der leichte Rückgang ist vor allem auf geringere Umsatzanteile mit der Automotive-Branche zurückzuführen. Hier ging der durchschnittliche Umsatz von 15,3 Prozent (2019) auf 14,1 Prozent (2020) zurück. Dagegen haben die untersuchten IT-Dienstleister mit Kunden aus der Elektrotechnik, dem Maschinenbau und der Konsumgüterindustrie ihre Umsatzanteile erhöhen können.

Eine leichte Zunahme der Umsatzanteile der IT-Dienstleister war bei der Finanzdienstleistungsbranche zu beobachten. Gerade Banken haben 2020 ihre Digital- und IT-Ausgaben erhöht, wodurch die analysierten IT-Dienstleister ihre Umsatzanteile im Durchschnitt auf 14 Prozent (2019: 13,2 %) steigern konnten. Gründe für hohe Digital- und IT-Ausgaben im Banking finden sich im Ausbau des Online-Bankings und in der Optimierung der bestehenden Multichannel-Strategien hin zum Omnichannel.

ÖFFENTLICHER SEKTOR UND HANDEL LEGTEN ZU

Deutliche Umsatzzuwächse verzeichneten die untersuchten IT-Dienstleister in den Branchen Behörden/Öffentlicher Sektor und Handel.



So ist der durchschnittliche Umsatzanteil des Public Sector von 8,1 Prozent (2019) auf 8,6 Prozent (2020) gestiegen. Ein wesentlicher Grund liegt in den 2020 gestiegenen Konsumausgaben des Staates für E-Government und IT-Modernisierung, aber auch zur Bewältigung der Corona-Pandemie mithilfe der Digitalisierung.

Die Umsatzanteile der IT-Dienstleister mit Kunden aus dem Handel erhöhten sich 2020 sogar um 0,7 Prozentpunkte auf 6,4 Prozent. Obwohl der (stationäre) Handel sehr stark durch die Corona-Krise gelitten hat, wurde vielerorts in den Aufbau neuer respektive in die Optimierung bestehender E-Commerce-Kanäle investiert.



Einsatzbereiche der IT-Dienstleister

Die befragten IT-Dienstleister verzeichneten 2020 neben der Beauftragung aus den IT-Abteilungen eine besonders starke Nachfrage aus den Feldern Vertrieb, Produktion und Supply Chain. So berichten 61 Prozent der IT-Dienstleister von einer sehr starken bis starken Nachfrage aus dem Vertrieb und 62 Prozent aus dem Logistik/Supply-Chain-Bereich. Beide Bereiche hängen mit dem 2020 stark angezogenen Trend zum E-Commerce und der Zunahme an Produktauslieferungen zusammen.

Darüber hinaus hat die Corona-Krise die Anfälligkeit von Supply-Chain-Prozessen in volatilen Zeiten aufgezeigt, worauf viele Unternehmen mit einer stärker IT- und datenbasierten Steuerung der Supply-Chain-Prozesse reagierten. Gleichzeitig gewinnen Themen wie Lieferkettentransparenz oder Warennachverfolgung an Bedeutung.

IT, LOGISTIK, VERTRIEB UND PRODUKTION SIND DIE HAUPTBEREICHE, IN DENEN DIE UNTERNEHMEN 2020 IM RAHMEN DER KUNDENPROJEKTE TÄTIG WAREN

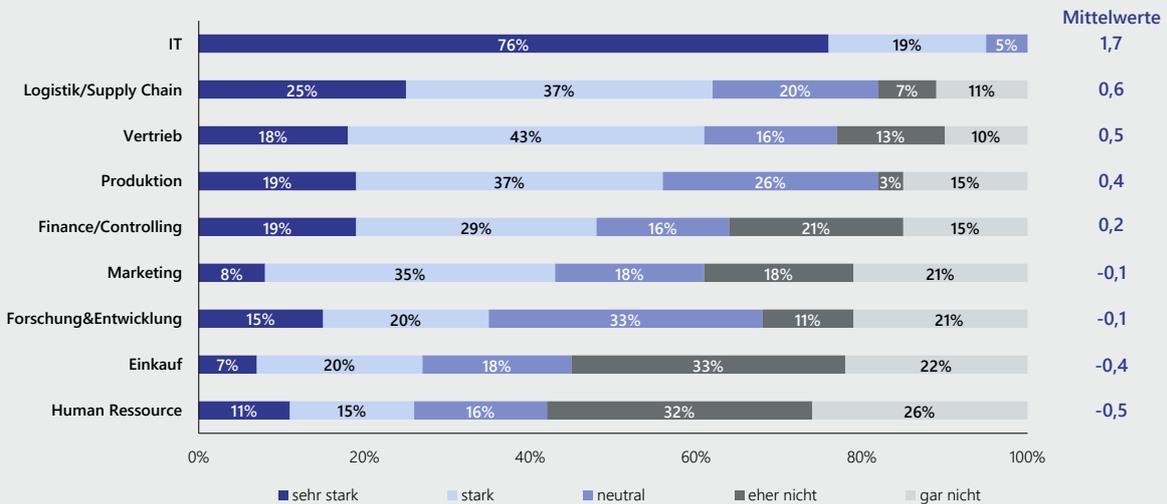


Abb. 12: Frage: Für welche der folgenden Bereiche war Ihr Unternehmen 2020 im Rahmen der Kundenprojekte tätig?; Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“; Relative Häufigkeiten; n = 60

Umsatzprognosen der IT-Dienstleister

Obwohl es zum Zeitpunkt der Studienveröffentlichung im August 2021 hinsichtlich der Konjunktorentwicklung für 2021 und 2022 laut den Wirtschaftsforschungsinstituten noch keine ganz klare Richtung zu geben scheint, deuten die Prognosen der befragten führenden IT-Dienstleister darauf hin, dass sie von weiterhin hohen Ausgaben in die Digitalisierung und den Umbau der Geschäftsmodelle hin zu digitalen und plattformbasierten Lösungen ausgehen.

Demnach rechnen 98 Prozent der von Lünendonk befragten IT-Dienstleister mit steigenden Umsätzen im Jahr 2021, 2 Prozent gehen von einer konstanten Geschäftsentwicklung aus.

Die durchschnittliche Prognose für das Umsatzwachstum liegt mit 11,2 Prozent sogar höher als die 2019 für 2020 ermittelte durchschnittliche Umsatzprognose (10,6 %). Somit zeigt sich, dass die befragten IT-Dienstleister mit Blick auf 2021 und den Folgejahren sogar optimistischer sind als in der Zeit vor Corona. Tatsächlich gehen alle befragten IT-Dienstleister für den Zeitraum 2022 bis 2025 davon aus, ihre Umsätze steigern zu können.

Um **11,2 %** sollen die Umsätze der IT-Dienstleister 2021 durchschnittlich steigen.

Besonders optimistisch mit Blick auf das Jahr 2021 sind die befragten 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen: Sie prognostizieren im Durchschnitt ein Umsatzwachstum von 12,5 Prozent. Die Top-25-IT-Beratungen rechnen mit 9,6 Prozent im arithmetischen Mittel, während die IT-Service-Unternehmen mit einem durchschnittlichen Umsatzplus von 7,4 Prozent kalkulieren.

Für das Jahr 2022 sind die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen hingegen wieder etwas zurückhaltender in ihren Prognosen; sie erwarten ein Umsatzwachstum von 10,6 Prozent im statistischen Mittel. Die Top-25-IT-Beratungen gehen von 9,4 Prozent aus und die IT-Service-Unternehmen von 10,3 Prozent.

Die optimistischere Einschätzung der IT-Service-Unternehmen für das Jahr 2022 hängt aus Sicht von Lünendonk unter anderem damit zusammen, dass



UMSATZPROGNOSEN DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

die IT-Service-Unternehmen ab 2022 eine deutlich höhere Verlagerung von Anwendungen in ein Outsourcing oder in Managed-Service-Verträge erwarten. Beispielsweise wird die zunehmende Digitalisierung von Bereichen wie Produktion oder Logistik dazu führen, dass größere Teile der sogenannten Operational Technology in die Cloud und damit in Managed-Service-Verträge überführt werden.

DIE STIMMUNG UNTER DEN IT-DIENSTLEISTERN SOLL SICH WIEDER AUF DAS VOR-CORONA-NIVEAU BEGEBEN

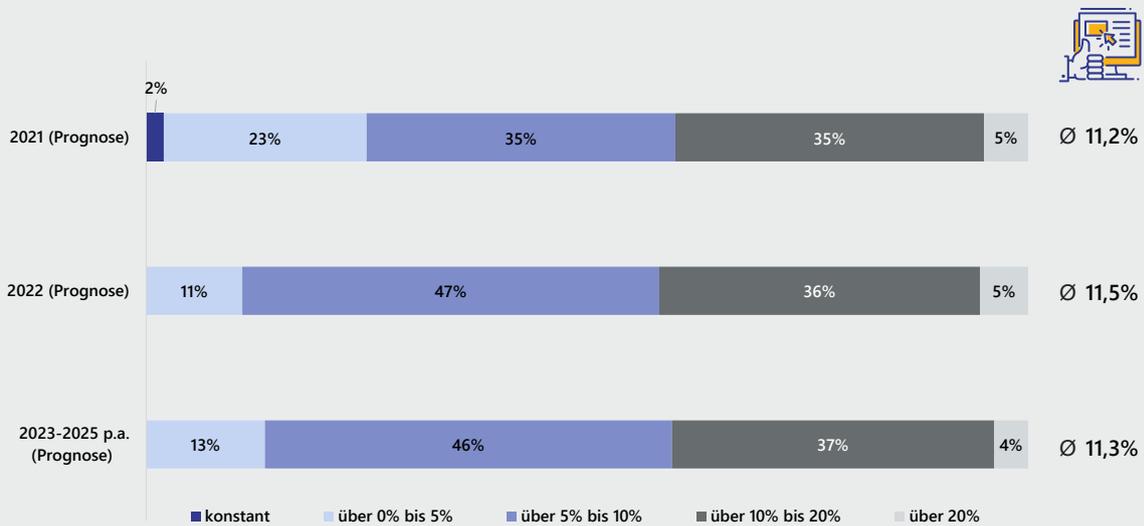


Abb. 13: Frage: Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens voraussichtlich entwickeln?; Mittelwerte; n =52

Nachfragethemen 2020 und 2021–2022

Einen wichtigen Bestandteil dieser Lünendonk®-Studie bildet seit vielen Jahren die Analyse der konkreten Themen, für die IT-Dienstleister von den Kundenunternehmen beauftragt werden. Die Ergebnisse geben einen guten Eindruck davon, wie sich die Nachfrage der Kunden bei einzelnen Themen entwickelt hat und entwickeln wird.

Neben der Perspektive der IT-Dienstleister (Erwartungen) hat Lünendonk auch die Investitionsabsichten (Planungen) großer Anwenderunternehmen erhoben, um ein möglichst aussagekräftiges Bild der Nachfrage nach Digital- und IT-Projekten zu erhalten. Die Perspektive der Anwenderunternehmen findet sich auf den folgenden Seiten.

Im Jahr 2020 dominierten vier Themen:

- Modernisierung der IT-Landschaft, vor allem der IT-Legacy-Systeme
- Migration von IT-Anwendungen und IT-Infrastruktur in die Cloud, entweder via Lift & Shift oder durch einen Umbau der IT-Architektur
- Entwicklung von Individualsoftwarelösungen – sowohl zur Digitalisierung und besseren Unterstützung der Geschäftsprozesse als auch für Embedded Systems
- Nutzung von Daten zur Unternehmenssteuerung sowie für datenbasierte Geschäftsmodelle und zur (digitalen) Kundenansprache

Bei diesen Themen erwartet eine deutliche Mehrheit der befragten führenden IT-Dienstleister auch in den Jahren 2021 bis 2022 eine hohe Nachfrage.

Insbesondere beim Thema Data Analytics erwarten, bezogen auf 2021 und 2022, 80 Prozent der IT-Dienstleister eine hohe Nachfrage (2020: 69 %). Das hängt einerseits damit zusammen, dass immer mehr Unternehmen Teile ihrer klassischen linearen Geschäftsmodelle zu plattformbasierten und datenbasierten Geschäftsmodellen (z. B. im IoT- oder E-Commerce-Kontext) transformieren. Andererseits fehlen seit Jahren Expertinnen und Experten für die Zusammenführung und Analyse von Daten (Data Scientists).



TRENDTHEMEN DES VERGANGENEN UND KOMMENDEN JAHRES

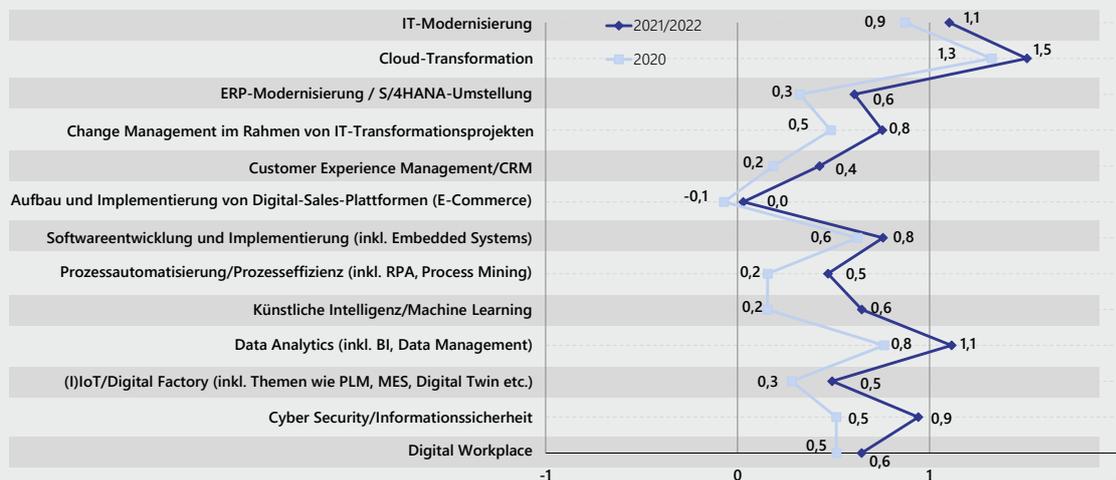


Abb. 14: Welche Themen haben 2020 die Nachfrage nach Ihren Services besonders beeinflusst und wonach richten Sie Ihr Portfolio 2021-2022 aus?; Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“; n = 68

DIGITALE UND DATENBASIERTE GESCHÄFTSMODELLE ERHÖHEN DIE NACHFRAGE NACH IT-SERVICES

Die Entwicklung im Jahr 2020 zeigt, dass in einigen Branchen der Wandel zu digitalen und plattformbasierten Geschäftsmodellen deutlich stärker forciert und priorisiert wird als in anderen. Beispielsweise zeigt eine im März 2021 erschienene Zalando-Studie zur Entwicklung der Online-Umsätze, dass sich die Gewichte im Handel verschieben: Bis zum Jahr 2023 sollen die Online-Erlöse von Bekleidungsunternehmen die Erträge im stationären Handel übersteigen. Auch in der Konsumgüterindustrie und anderen Branchen hat 2020 das Direct-to-Consumer-Geschäft angezogen, um den Handel zu umgehen und direkt an die Endverbraucher zu verkaufen. So plant Adidas, bis zum Jahr 2025 knapp die Hälfte seiner Umsätze über eigene Online-Shops und Marken-Stores zu erzielen. In diesem Zusammenhang experimentieren immer mehr Hersteller mit Daten und Künstlicher Intelligenz (KI), um beispielsweise kundenindividuelle Angebote (Personalisierung) zu machen oder mit Augmented oder Virtual Reality (AR/VR) Produkte online besser präsentieren zu können.

In der Finanzwirtschaft wechseln ebenfalls immer mehr Kundinnen und Kunden auf Online-Kanäle; in Zukunft werden daher weitere Innovations- und Veränderungsimpulse erwartet. So stehen beispielsweise Banken unter regulatorischem Druck, ihre Prozesse und Datenbanken zu öffnen und Drittanbietern im Rahmen digitaler Bankservices Zugang zu



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

den Kontoinformationen ihrer Kundinnen und Kunden zu bieten (Open Banking). Die zunehmenden Kooperationen mit Cloud-Anbietern wie Microsoft, Amazon Web Services und Google Cloud lassen den Druck auf Banken und Versicherungen deutlich erkennen, bei der Digitalisierung der Geschäftsprozesse und der kundenzentrischen Prozesse schneller und vor allem besser zu werden.

Auch im B2B-Segment zeigen sich deutliche Verschiebungen. Da beispielsweise immer mehr Konzerne und Mittelständler im Rahmen ihrer Effizienzprogramme und durch die Möglichkeiten der Digitalisierung nun auch im Einkauf enorme Performance-Potenziale erkennen und auf digitale Prozessketten umstellen, gewinnen digitale B2B-Marktplätze an Bedeutung. Diese lassen sich in der Regel nahtlos an E-Procurement-Tools anbinden und darin integrieren, sodass große Teile des Procure-to-Pay-Prozesses digitalisiert und automatisiert werden können. Der Metall- und Stahlhändler Klöckner etwa erzielte laut Geschäftsbericht im vierten Quartal 2020 bereits 45 Prozent seiner Umsätze über digitale Kanäle. Sein plattformbasierter digitaler Marktplatz XOM Materials ist wesentlicher Bestandteil des Digitalgeschäfts und legte im Corona-Jahr 2020 um 1.300 Prozent auf ein Warenhandelsvolumen von 140 Millionen Euro zu.

Beim Thema Internet of Things (IoT) ist das Rennen der Industrieunternehmen mit den großen Tech-Konzernen derzeit noch offen. Einige erfolgversprechende Beispiele für IoT- und Industrie-4.0-Plattformen gibt es bereits. Hier sind vor allem die IoT-Plattform von Bosch oder MindSphere von Siemens zu nennen. Beide gelten derzeit als führende technologische Plattformen für die Vernetzung von Maschinen und Anlagen (IIoT) sowie von Fahrzeugen, Haushaltsgeräten und anderen Devices (IoT). Darüber hinaus gewinnt die Adamos-Plattform, die für Adaptive Manufacturing Open Solutions steht, an Bedeutung. Sie ist eine weitere technologische IoT-Plattform, auf deren Basis Industrieunternehmen ihre eigenen IoT-Services entwickeln können – beispielsweise zur Maschinenüberwachung oder zur Prozessdatenerfassung.

CYBER SECURITY WEIST GRÖSSTEN BEDEUTUNGSZUWACHS AUF

Je stärker sich Geschäftsprozesse und Geschäftsmodelle digitalisieren, also mit dem Internet verbunden sind, desto größer sind auch die Sicherheitsrisiken beziehungsweise die möglichen Angriffspunkte. Der im Zuge der Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Homeoffice gestiegene



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

mobile Zugriff auf Unternehmensinformationen geht auch mit neuen Sicherheitsgefahren einher. Während Cyber Security 2020 noch bei 56 Prozent der befragten IT-Dienstleister einen großen Teil der Nachfrage ausmachte, erwarten mit Blick auf 2021 und 2022 nun 72 Prozent eine hohe Nachfrage nach Dienstleistungen rund um Cyber Security. Tatsächlich berichten viele Kundenunternehmen von massiven Problemen, Security-Expertinnen und -Experten zu rekrutieren.

Bei Cyber Security geht es allerdings nicht nur um die Einführung von Security-Software. Vielmehr haben immer mehr Unternehmen erkannt, dass in ihren IT-Systemen große Security-Mängel schlummern – beispielsweise aufgrund veralteter Codes, Programmierfehler oder fehlender Sicherheitsfunktionen in der Legacy-IT, sogenannter technischer Schulden. So stehen IT-Modernisierungsprojekte auch immer im Kontext einer Erhöhung der Security-Standards.

Tatsächlich wird die Nachfrage nach IT-Modernisierungsprojekten nach Ansicht von 76 Prozent der IT-Dienstleister 2021 und 2022 zulegen. Weitere Gründe für die IT-Modernisierung sind auch eine flexiblere und agilere Unterstützung der Geschäftsprozesse durch die IT und vor allem die Möglichkeit, IT-Ressourcen zu skalieren. Die IT-Modernisierung ist ein Feld, in dem 84 Prozent der Top-25-IT-Beratungen eine hohe Nachfrage erwarten, wohingegen hier nur 65 Prozent der 20 mittelständischen IT-Beratungen eine hohe Nachfrage für den Zeitraum 2021–2022 sehen.

S/4HANA-PROJEKTE ZIEHEN WIEDER AN

Ein Teilaspekt der IT-Modernisierung ist die ERP-Modernisierung. Für SAP-Kunden endet die Wartung für die bisherigen ERP-Produkte SAP ECC und SAP R/3 im Jahr 2030. Nachdem S/4HANA-Umstellungsprojekte im Corona-Jahr 2020 vielerorts zurückgestellt oder aber mit geringerer Geschwindigkeit durchgeführt wurden, soll laut den befragten IT-Dienstleistern die Nachfrage rund um S/4HANA, aber auch um die Modernisierung anderer ERP-Produkte, wieder anziehen. So erwarten 64 Prozent der IT-Dienstleister eine hohe Nachfrage. Unter den Top-25-IT-Beratungen rechnen sogar 94 Prozent mit einer hohen Nachfrage, bei den Top 20 mittelständischen IT-Beratungen sind es 75 Prozent.

72 % der IT-Dienstleister erwarten 2021/2022 eine hohe bis sehr hohe Nachfrage zum Thema Cyber Security.



Personal und Rekrutierung

Während die untersuchten IT-Dienstleister im Umsatz um durchschnittlich 4,9 Prozent gewachsen sind, haben sie ihre Beschäftigtenzahl um durchschnittlich 5,5 Prozent erhöht. Das bedeutet, sie haben mehr Personal eingestellt, als sie im Umsatz zugelegt haben, was in der vom Fachkräftemangel geplagten IT-Branche eine wichtige Investition in die Zukunft darstellt: So fehlen vor allem in Feldern wie IT-Security, Data Analytics, Künstliche Intelligenz, IT-Architektur und Cloud Computing besonders viele Fachkräfte. Da gerade diese Themen 2020 besonders stark nachgefragt wurden, lag der Bedarf an Digital- und IT-Expertinnen und -Experten weiterhin enorm hoch. Besonders stark haben die 25 führenden IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen 2020 eingestellt: Die durchschnittliche prozentuale Erhöhung der Beschäftigtenzahl lag bei 6,9 Prozent, bei den 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen waren es 4,6 Prozent.

Allerdings zeigt die Analyse der Personalkennzahlen, dass auch im Corona-Jahr 2020 durchschnittlich 17 Prozent der offenen Planstellen nicht besetzt werden konnten. Die Fachkräftelücke wird demnach nicht kleiner. Immer mehr mittelständische IT-Dienstleister versuchen, diese Lücke durch den Aufbau von Nearshore-Standorten zu schließen. Die Top-25-IT-Beratungen konnten sogar jede fünfte offene Stelle (20,5 %) im Jahr 2020 nicht besetzen, wobei das Maximum bei 60 Prozent unbesetzter offener Stellen lag. Die Personalplanungen für 2021 sehen einen weiteren Aufbau vor. Den Angaben der befragten IT-Dienstleistern zufolge sollen 2021 im Durchschnitt rund 14 Prozent mehr Personal eingestellt werden.

IT-DIENSTLEISTER SUCHEN WEITERHIN STARK NACH FACHKRÄFTEN

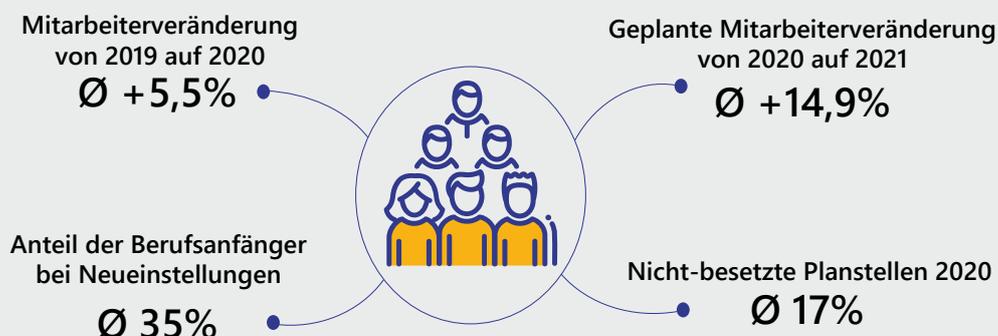


Abb. 15: Frage: Aktuelle Mitarbeiterwachstumsrate; Mittelwert; n = 77; Frage: Zukünftige geplante Mitarbeiterwachstumsrate; Mittelwert; n = 69; Frage: Anteil nicht-besetzter Planstellen 2020; Mittelwert; n = 62; Frage: Anteil von Berufsanfängern bei Neueinstellungen; Mittelwert; n = 66

Der Markt für interne IT-Dienstleister

Lünendonk hat in diesem Jahr erstmals ein Ranking der führenden internen IT-Dienstleister in Deutschland vorgenommen. Darunter sind diejenigen IT-Dienstleister zu verstehen, die Teil eines Konzerns oder einer Organisation und überwiegend für ihre internen Kunden tätig sind – also nicht oder nur sehr eingeschränkt am externen Markt auftreten. Die führenden internen IT-Dienstleister hatte Lünendonk jedoch bereits auch in der Vergangenheit kontinuierlich untersucht und bis 2016 in das Segment „IT-Service“ integriert. Beispiele sind die IT-Dienstleister der Sparkassen (Finanzinformatik) und der Genossenschaftsbanken (Fiducia & GAD), Siemens IT Solutions und Services (2010 von Atos übernommen), Lufthansa Systems oder die IT-Tochter des Ergo-Konzerns (ITERGO). Darüber hinaus sind einige große externe IT-Dienstleister aus internen IT-Dienstleistern entstanden: T-Systems (Telekom-Konzern) oder gedas (VW-Konzern, 2006 von T-Systems übernommen). Nach einer Phase des IT-Outsourcings, vor allem in den 1990er und 2000er Jahren, gewannen die internen IT-Dienstleister im Zuge der Digitalisierung wieder stärker an Bedeutung.

Zur Interpretation des Rankings ist es wichtig festzuhalten, dass es sich bei der Erstauflage zunächst um eine Marktstichprobe handelt, die nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Beispielsweise fehlen einige wenige interne IT-Dienstleister großer Dax-30-Konzerne wie Deutsche Post IT Solutions oder Volkswagen Group IT Services, die zum einen keine Angaben machten oder deren Umsätze sich nicht valide schätzen lassen. Insgesamt haben sich acht interne IT-Dienstleister aktiv mit einem ausgefüllten Fragebogen an der Lünendonk®-Studie beteiligt.

DAS KRITERIUM FÜR DIE AUFNAHME IN DIE LÜNENDONK-MARKTSTICHPROBE „FÜHRENDE INTERNE, RECHTLICH SELBSTSTÄNDIGE IT-DIENSTLEISTER“:

Mehr als 90 Prozent des Umsatzes müssen mit IT-Services (z. B. Betrieb von Applikationen und Infrastruktur inkl. der Cloud, Softwareentwicklung und Systemintegration) konzernintern erwirtschaftet werden.



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Die Summe der Gesamtumsätze der analysierten internen IT-Dienstleister betrug 2020 rund 11 Milliarden Euro, wovon 10 Milliarden Euro in Deutschland fakturiert wurden (Inlandsumsatz). Mit Blick auf den Gesamtmarkt „IT-Dienstleistungen“, den der Branchenverband Bitkom auf ein Volumen von rund 40 Milliarden Euro taxiert, stellen die 14 analysierten IT-Dienstleister eine sehr relevante Gruppe im deutschen IT-Dienstleistungsmarkt dar – vor allem im Hinblick auf die interne Umsetzung von Digitalisierungsstrategien, aber auch auf den Fachkräftemarkt. Würde man die IT-Töchter von Konzernen wie Deutsche Post, Infineon, Talanx oder Volkswagen und anderen noch hinzuzählen, hat dieses Segment ein Potenzial von schätzungsweise 15 Milliarden Euro Marktvolumen in Deutschland.

LÜNENDONK-MARKTSTICHPROBE „FÜHRENDE INTERNE IT-DIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND“

Rang	Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Weltweite Mitarbeiterzahl	
		2020	2019	2020	2019
1	Allianz Technology SE, München	2.160,2	1.975,7	12.559	11.093
2	Finanz Informatik GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	1.900,0	2.063,5	5.665	5.505
3	Fiducia & GAD IT AG, Frankfurt am Main	1.768,0	1.737,0	7.532	6.764
4	DB Systel GmbH, Frankfurt am Main	1.185,0	1.114,0	4.924	4.468
5	BWI GmbH, Meckenheim	1.088,0	947,0	4.486	3.692
6	E.on Digital Technology GmbH, Hannover *) 1)	1.050,0	667,0	1.700	998
7	Schwarz IT KG, Neckarsulm *)	1.000,0	908,0	2.800	2.703
8	Itergo Informationstechnologie GmbH, Düsseldorf *)	560,0	696,0	1.400	1.596
9	Aldi International Services GmbH & Co. oHG, Mülheim an der Ruhr *)	400,0	343,0	1.400	1.224
10	Bitmarck Holding GmbH, Essen 2)	342,0	474,0	1.550	1.500

Abb. 16: *) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt; 1) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2020 inkl. der schrittweisen Integration der innogy IT; 2) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme des IT-Betriebs der IKK classic; juristische Personen des öffentlichen Rechts wie Anstalten des öffentlichen Rechts (AöR) wurden nicht berücksichtigt.

WEITERE TEILNEHMER DER MARKTSTICHPROBE

Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Mitarbeiter weltweit	
	2020	2019	2020	2019
Daimler TSS GmbH, Ulm *)	150,0	183,0	1.100	1.150
dmTECH GmbH, Karlsruhe	138,5	139,2	694	667
Fresenius Netcare GmbH, Bad Homburg	229,7	238,7	1.083	1.036
gkv informatik GbR, Wuppertal	300,0	290,0	680	705

Abb. 17: Ergänzende Teilnehmerliste der Sonderanalyse der führenden Inhouse-IT-Dienstleister
*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

DER MARKT FÜR INTERNE IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Der Schwerpunkt der Leistungen, welche die analysierten internen IT-Dienstleister für ihre internen Kunden erbringen, liegt im Betrieb der IT-Landschaft. Weiter heruntergebrochen entfallen 38,8 Prozent der Umsätze auf den Betrieb der IT-Infrastruktur und 24,2 Prozent auf den Betrieb der IT-Anwendungen. Der dritte große Block der Umsätze entfällt auf die IT-Beratung (13,6 %), während mit der Entwicklung und Einführung von Individualsoftware im Jahr 2020 noch durchschnittlich 8,7 Prozent erwirtschaftet wurden.

LEISTUNGSSPEKTRUM DER INHOUSE-IT-DIENSTLEISTER

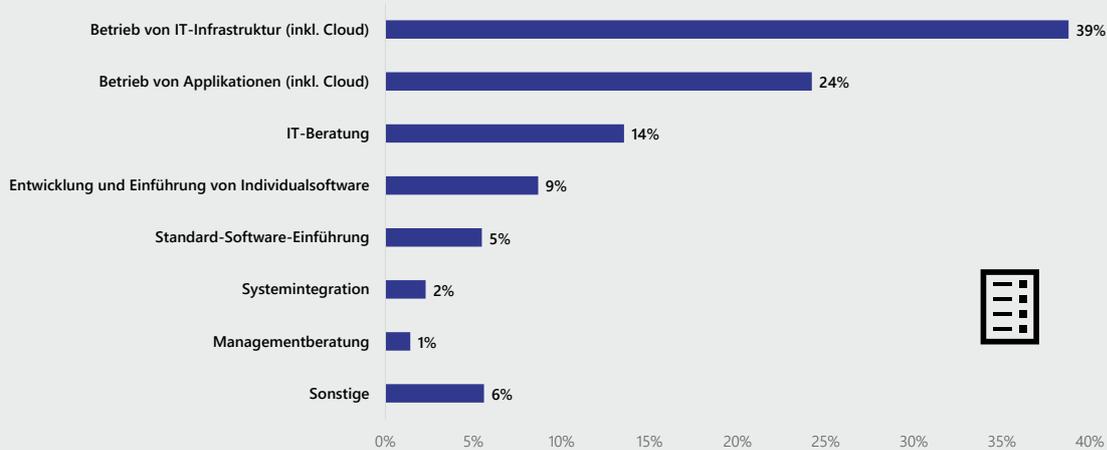


Abb. 18: Frage: Wie ist das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens?; Mittelwerte; n = 8

EXTERN VERGEBENE BUDGETS SOLLEN STEIGEN

In den befragten Unternehmen mit eigenem IT-Inhouse-Dienstleister gingen 2020 im Durchschnitt 60 Prozent des Budgets an den internen IT-Dienstleister, 40 Prozent wurden am externen Markt ausgeschrieben. Bezogen auf das laufende Jahr 2021 soll der Anteil des extern vergebenen Budgets auf 42,5 Prozent steigen. Dennoch rechnen die befragten internen IT-Dienstleister im Durchschnitt mit einem Anstieg ihres Umsatzes um 5,1 Prozent für das Jahr 2021 und um 3,6 Prozent pro Jahr für den Zeitraum 2022 bis 2025.

NACHFRAGETHEMEN 2020 UND 2021

Besonders stark wurden die analysierten internen IT-Dienstleister 2020 in den Themen Cloud-Transformation, ERP-Modernisierung, Digital Workplace und Change Management eingesetzt. Bei allen anderen Themen war die Nachfrage deutlich geringer, was darauf schließen lässt, dass die internen Auftraggeber hier häufiger auf externe IT-Dienstleister



DER MARKT FÜR INTERNE IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

gesetzt haben. Allerdings verzeichneten vier von zehn der befragten internen IT-Dienstleister auch bei Themen wie dem Aufbau digitaler Absatzkanäle und Customer Experience eine hohe Nachfrage.

Bezogen auf das Jahr 2021 zeichnen die befragten internen IT-Dienstleister allerdings ein ganz anderes Bild: So haben deutlich mehr der internen IT-Dienstleister eine hohe Nachfrage nach IT-Modernisierungsprojekten und werden in Cloud-Projekte eingebunden. Aber auch die Nachfrage der internen Auftraggeber nach Projekten rund um IoT, Künstliche Intelligenz und Data Analytics zeigt sich 2021 bei deutlich mehr der befragten internen IT-Dienstleister höher als noch 2020.

TRENDTHEMEN VON 2020 UND FÜR 2021/2022

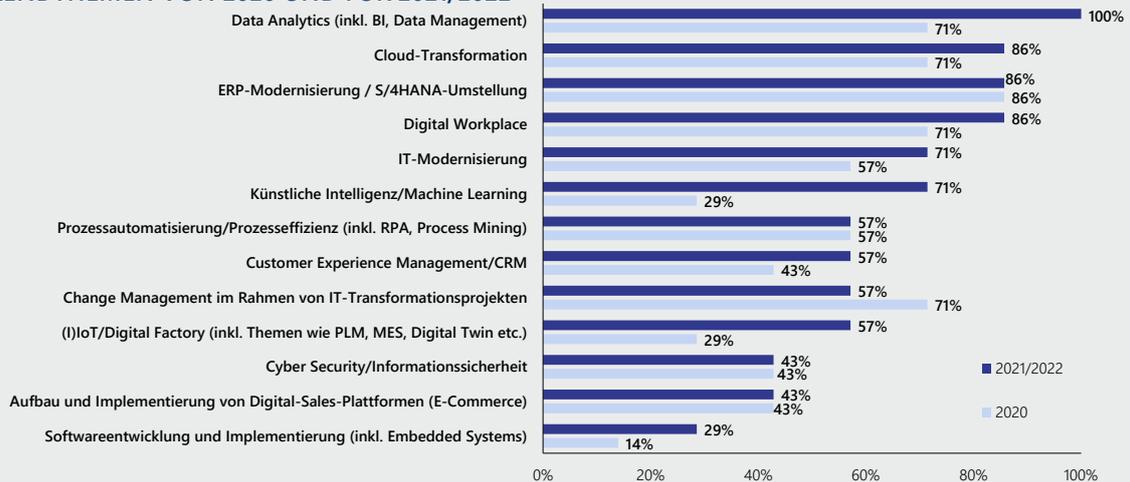


Abb. 20: Frage: Wonach richten Sie Ihr Portfolio für 2021-2022 aus?; Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“; Prozentangaben beziehen sich auf die Werte „sehr stark“ und „stark“; Relative Häufigkeiten; n = 7

DER UMSATZ DER CAPTIVEN UNTERNEHMEN SOLL MITTELFRISTIG LEICHT STEIGEN

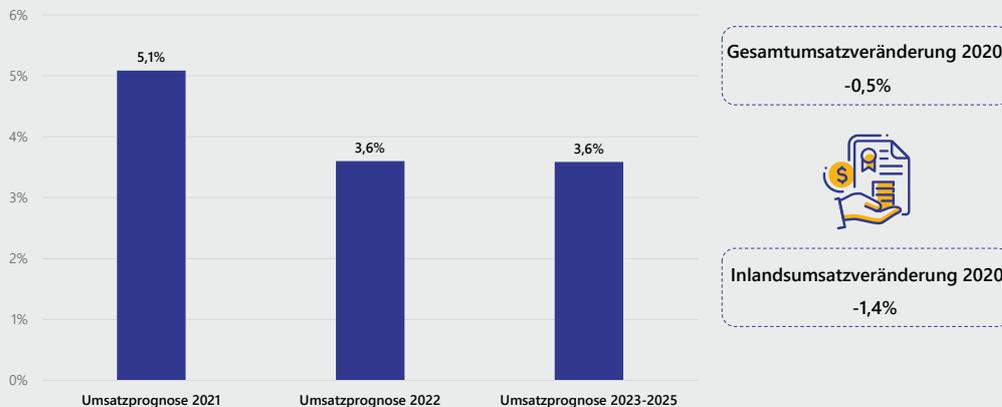


Abb. 19: Frage: Gesamtumsatzveränderung und Umsatzprognose; Mittelwerte; n = 8



Analyse der Anwenderbefragung

Einfluss der Corona-Krise auf die Strategien der IT

Die zu Beginn des Jahres 2020 eingetretene Corona-Pandemie hat in sehr vielen Unternehmen den Druck deutlich erhöht, die Digitalisierung und die eigene Transformation weiter zu forcieren. Vor dem Hintergrund des Lockdowns und des teilweisen Wegbrechens physischer Absatz- und Kommunikationskanäle wurde vielen Unternehmen deutlich vor Augen geführt, wo sie hinsichtlich der Digitalisierung ihrer Prozesse und ihrer Geschäftsmodelle stehen. Tatsächlich wurde in den Jahren vor der Corona-Krise zwar Wert auf die Digitalisierung der internen Prozesse gelegt, aber weniger auf echte Innovationen und neue digitale und datenbasierte Geschäftsmodelle.

Als Folge sind in einigen Branchen (Handel, Medien, Tourismus, etc.) digitale Plattformanbieter mit innovativen Geschäftsmodellen angetreten und haben Unternehmen mit klassischen linearen und noch nicht sehr stark digitalisierten Geschäftsmodellen teilweise verdrängt. So hatten besonders diejenigen Unternehmen mit überwiegend analogen Geschäftsmodellen zu Beginn der Krise große Probleme, ihre Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, während die sogenannten Plattformanbieter



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

(Amazon, Google etc.) sowie Unternehmen mit bereits digitalisierten Geschäftsmodellen in der Krise wachsen und vom Lockdown profitieren konnten. Der Aufbau von E-Commerce-Plattformen einerseits und digitalen Marketing- und Kommunikationskanälen hin zum Kunden andererseits stand folglich für viele Unternehmen auf der aktuellen Agenda, um im Wettbewerb mithalten und sich auf die veränderten Anforderungen ausrichten zu können.

Darüber hinaus katapultierte sich das Thema „Digitaler Arbeitsplatz“ auf der Dringlichkeitsliste an die Spitze, als ein großer Teil der Mitarbeiter ins Homeoffice wechseln musste. Die Ausstattung mit Laptops, der Aufbau von VPN-Netzen, Endpoint Security und die Einrichtung von Collaboration Tools hatten vor allem in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2020 hohe Priorität.

CORONA BEFEUERTE DIE DIGITALE TRANSFORMATION BEI DER MEHRHEIT DER UNTERNEHMEN

Insgesamt hat die Covid-19-Krise viele Entwicklungen rund um die Digitalisierung massiv beschleunigt. Besonders für diejenigen Unternehmen, die bisher der Digitalisierung ihrer Absatzkanäle und der Positionierung ihrer Produkte und Services durch digitale Kanäle und Customer Experience nicht ausreichend strategische Bedeutung beigemessen haben, bedeutete die Corona-Krise vor allem, überfällige Investitionen in Digitalisierung, Innovationen und die Neuausrichtung der Unternehmensorganisation und -kultur nachzuholen. Diese Beobachtung trifft auch auf die in dieser Lünendonk®-Studie befragten 141 großen mittelständischen Unternehmen und Konzerne zu.

In 69 Prozent der Unternehmen hat die Corona-Krise dazu geführt, dass die Digitalisierung nun mit höherer Priorität und Fokussierung vorangetrieben wird. Besonders häufig stimmen die befragten Unternehmen mit mehr als 5 Milliarden Euro Umsatz dieser Aussage zu (83 %).

Für 86 Prozent derjenigen Unternehmen, für welche die Digitalisierung im Jahr 2020 eine höhere Gewichtung hatte, stand vor allem der Auf- oder Ausbau des digitalen Arbeitsplatzes im Vordergrund. 52 Prozent haben daneben den Auf- oder Ausbau digitaler Geschäftsmodelle und des digitalen Vertriebs (E-Commerce) vorangetrieben.

69 % der Studienteilnehmer stimmen der Aussage zu, dass die Corona-Krise zu einer höheren Priorisierung und Fokussierung der Digitalisierung geführt hat.

DIE CORONA-KRISE FÜHRT ZU EINER HÖHEREN PRIORISIERUNG UND FOKUSSIERUNG DER DIGITALISIERUNG

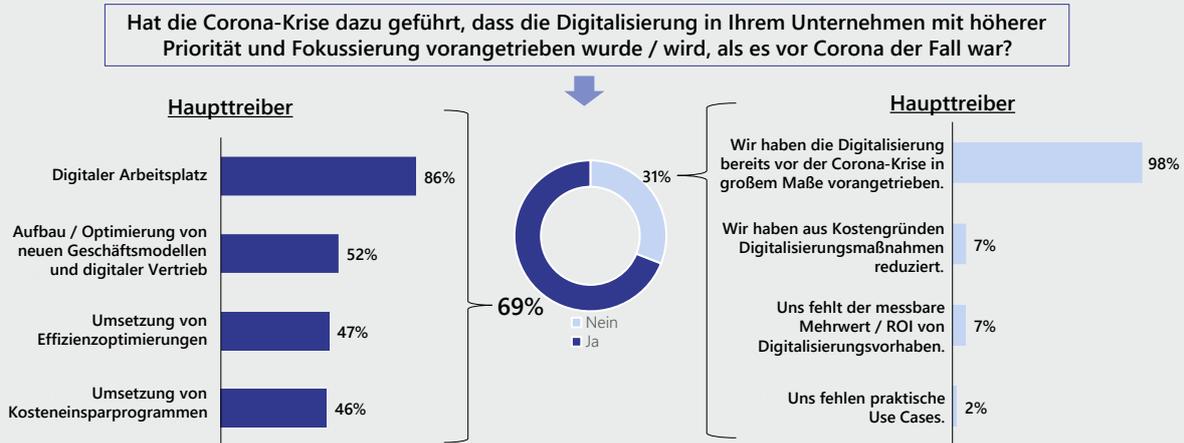


Abb. 21: Frage: Hat die Corona-Krise dazu geführt, dass die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen mit höherer Priorität und Fokussierung vorangetrieben wurde / wird, als es vor Corona der Fall war?; n = 141; Frage: Sofern Ja: Was sind hierfür die Haupttreiber?; n = 97; Frage: Sofern nein: Warum?; n = 43;

Je nach Branche rangierten auch Programme zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung im Zentrum der Digitalisierungsstrategien. Vor allem Themen, die einen schnellen Return on Investment (ROI) versprechen, waren 2020 gefragt. Beispiele sind der verstärkte Einsatz von Softwarerobotern (RPA – Robotic Process Automation) zur Automatisierung routinemäßiger Prozessabläufe oder die Modernisierung von IT-Systemen sowie deren Migration in die Cloud. Daneben haben sich 2020 auch deutlich mehr Unternehmen, vor allem aus dem Mittelstand, mit der Verlagerung standardisierbarer Aufgaben in Shared Service Centers beschäftigt. In etwa jedem zweiten befragten Unternehmen standen Programme zur Kostensenkung (46 %) beziehungsweise zur Effizienzsteigerung (47 %) im Mittelpunkt der Digitalisierungsstrategien.

Diejenigen untersuchten Unternehmen, die 2020 keinen größeren Schwerpunkt auf die Digitalisierung gelegt hatten, begründeten dies vor allem damit, dass für sie bereits vor der Corona-Krise die Digitalisierung im Mittelpunkt stand.



Investitionsthemen und Budgets

Mit Blick auf die Jahre 2021 und 2022 ist für 79 Prozent der befragten mittelständischen Unternehmen und Konzerne das Thema Cyber Security ein wichtiger Schwerpunkt. Mit zunehmender Digitalisierung nehmen auch die potenziellen Angriffspunkte für Hacker zu, weshalb die Absicherung der Unternehmensnetze für fast alle Unternehmen höchste Priorität hat. Vor allem die Systeme in der Operational Technology sind ein bevorzugter Angriffspunkt, weil es sich hier häufig um alte Anwendungen mit geringen Sicherheitsbarrieren handelt, die jedoch Zugang zu sensiblen und geschäftskritischen Unternehmensinformationen und weiteren Systemen ermöglichen.

Die IT-Modernisierung ist – unter anderem aufgrund von Security-Aspekten, aber auch wegen einer besseren Unterstützung der Geschäftsprozesse durch die IT – ein Feld, bei dem 71 Prozent der Unternehmen sehr stark bis stark investieren werden.

Jedes zweite Unternehmen (49 %) plant in diesem Zusammenhang ebenfalls, intensiv in die Migration der IT-Landschaft in die Cloud zu investieren, während 48 Prozent sehr starke bis starke Investitionen in die Modernisierung ihrer ERP-Systeme planen. Vor allem für SAP-Kunden besteht ein gewisser Handlungsdruck, da spätestens im Jahr 2030 die Wartung der bisherigen ERP-Produkte ausläuft. Allerdings zögern nicht wenige SAP-Kunden derzeit den Start der Umstellung hinaus, unter anderem weil eine ERP-Umstellung kostenintensiv ist oder weil sie keinen besonders hohen Benefit in der S/4HANA-Umstellung sehen – beispielsweise weil sie keine Massen an Transaktionsdaten verarbeiten müssen oder digitale Geschäftsmodelle anbieten.

UNTERNEHMEN INVESTIEREN IN DEN DIGITALEN ARBEITSPLATZ

Der Digital Workplace bleibt auch in den Jahren 2021 und 2022 ein hoch priorisiertes Thema: 72 Prozent der befragten Unternehmen wollen sehr stark bis stark in den weiteren Ausbau des digitalen Arbeitsplatzes investieren. Insbesondere die befragten Konzerne mit mehr als 1 Milliarde Euro Umsatz investieren zu einem großen Teil in dieses Thema. Tatsächlich finden in vielen Unternehmen unter dem Titel „New Work“ Überlegungen

Jedes zweite Unternehmen

(49 %) plant intensiv in die Cloud-Migration zu investieren.



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

statt, wie die Zukunft der Arbeit nach der Corona-Krise gestaltet werden soll. Fest steht, dass es eine komplette Rückkehr zur Präsenzpflcht für viele Berufe nicht mehr geben wird und sich hybride Modelle durchsetzen. Für die IT bedeutet diese Entwicklung, Arbeitsplätze zu digitalisieren und zu flexibilisieren, aber auch gegen Hackerangriffe besser abzusichern.

DATEN SPIELEN BEI DER DIGITALEN TRANSFORMATION EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE

Unabhängig davon, ob es um digitale Geschäftsmodelle, eine bessere und individuellere Kundenansprache oder um Prozessoptimierungen geht: Entscheidungen werden immer häufiger auf der Grundlage von Daten und Vorhersagemodellen getroffen. 62 Prozent der befragten Unternehmen planen, 2021 und 2022 in das Thema Data Analytics zu investieren. Aus unterschiedlichen Gründen spielen Daten, deren Analyse und die Entwicklung von Vorhersagemodellen eine immer wichtigere Rolle.

So setzen immer mehr Unternehmen auf Technologien wie Process Mining, um Prozesse einerseits transparent zu machen und andererseits zu optimieren – beispielsweise durch eine bessere Auslastung oder schnellere Durchlaufzeiten. Tools zur Datenvisualisierung spielen dabei eine immer wichtigere Rolle, beispielsweise um in den Daten der digital abgebildeten Prozesse und Produkte Muster und Anomalien zu erkennen. 51 Prozent der Unternehmen wollen stark bis sehr stark in die Prozessautomatisierung und die Erhöhung der Prozesseffizienz investieren.

Aber auch im Zuge der Digitalisierung der Vertriebskanäle wird es wichtiger, anhand von Daten Kunden besser zu verstehen (Customer Insights). Personalisierung, also eine individuelle Kundenansprache, gewinnt in der digitalen Welt enorm an Relevanz. Tatsächlich spielt der Aufbau digitaler Absatzkanäle für 47 Prozent der Befragten eine große Rolle in den aktuellen Investitionsplanungen.

Darüber hinaus beschäftigen sich, vor allem in der Industrie, immer mehr Unternehmen mit der Frage, wie sie zusätzlich zu ihrem bestehenden Produktportfolio neue, digitale und datenbasierte Geschäftsmodelle aufbauen können, um neue Umsatzquellen zu erschließen. Beispiele hierfür können Simulationen oder Analysen sein, die auf der Basis von Vergangenheits- und Echtzeitdaten von Anlagen oder Maschinen den Betreibern vom Hersteller zur Verfügung gestellt werden. Daten werden

62 % der Anwenderunternehmen wollen 2021/2022 eher oder sehr stark in Data Analytics investieren.



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

somit als Geschäftsmodell gedacht. Beispiele sind Predictive-Maintenance-Anwendungen, Qualitätssicherung oder Over-the-Air-Updates, wodurch Betriebssoftware-Updates in Fahrzeugen oder Haushaltsgeräten via WLAN oder Mobilfunknetz durchgeführt werden können.

Im Zuge der digitalen Fabrik sind immer mehr Anlagen und Maschinen mit Sensoren bestückt und (häufig in der Cloud) miteinander vernetzt. Dieses sogenannte Edge Computing ermöglicht die Datenanalyse direkt am Ort der Datenentstehung, um wichtige Erkenntnisse über die Nutzung zu ziehen und um vorherzusagen, ob und wann Ausfälle drohen. Für 2021 und 2022 planen 52 Prozent der Unternehmen hohe Investitionen in das Industrial Internet of Things (IIoT) respektive die digitale Fabrik.

INVESTITIONEN IN DIE CYBER SECURITY, DEN DIGITAL WORKPLACE UND DIE IT-MODERNISIERUNG WERDEN AM HÖCHSTEN PRIORISIERT

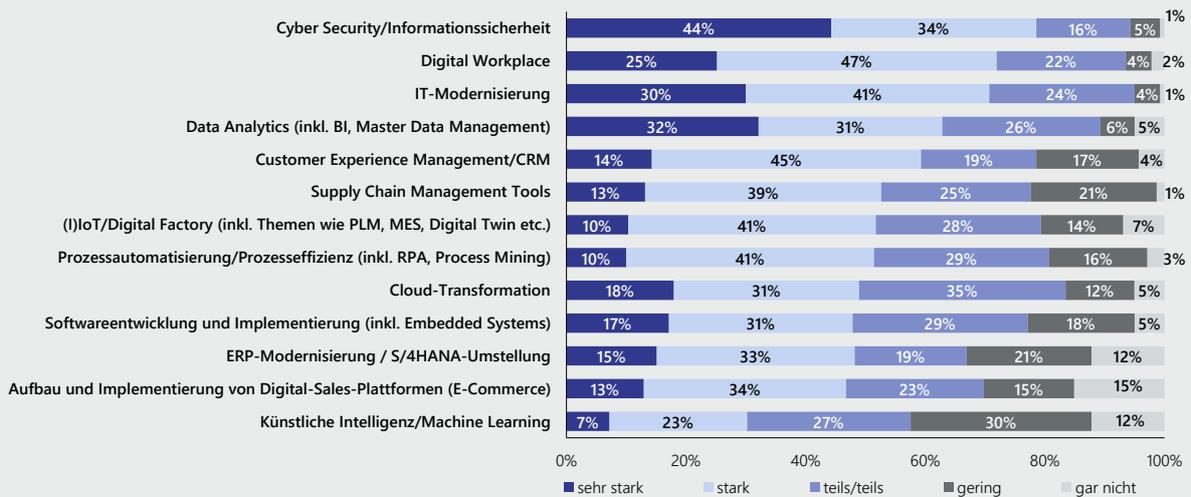


Abb. 22: Frage: In welche Themen investiert Ihr Unternehmen in den kommenden zwei Jahren? (1/2) Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“; Häufigkeitsverteilung; n = 139

ENTWICKLUNG DER IT-BUDGETS

Analog zu den geplanten Investitionen in neue Technologien, in Innovationen und ganz allgemein in die Digitalisierung werden die IT-Budgets in den untersuchten Unternehmen im Jahr 2022 mehrheitlich steigen. Demnach erwarten 86 Prozent der befragten IT-Entscheiderinnen und -Entscheider steigende Budgets für IT-Security, während 82 Prozent gleichzeitig die IT-Ausgaben für die Optimierung der Geschäfts- und IT-Prozesse aufstocken. Die IT-Modernisierung ist das dritte Schwerpunktfeld, in dem mehr als drei Viertel der Studienteilnehmer ihre Budgets im Jahr 2022 erhöhen wollen.



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Zur Umsetzung von Digitalisierungsstrategien sind zu einem wesentlichen Teil Softwarelösungen notwendig. Folglich rechnen 60 Prozent der IT-Entscheider und -Entscheiderinnen mit steigenden Budgets für die Softwareentwicklung.

Im Zuge der stärkeren Verlagerung von IT-Anwendungen in die Cloud und des Trends zur Entwicklung von Cloud-native-Software, aber auch durch den höheren Softwareanteil in Produkten und Dienstleistungen erwarten 54 Prozent der befragten Unternehmen für das Jahr 2022 steigende Budgets für den IT-Betrieb.

HOHE INVESTITIONSBEREITSCHAFT BEI DER WEITERENTWICKLUNG VON IT-LANDSCHAFTEN, DER PROZESSOPTIMIERUNG UND IT SECURITY

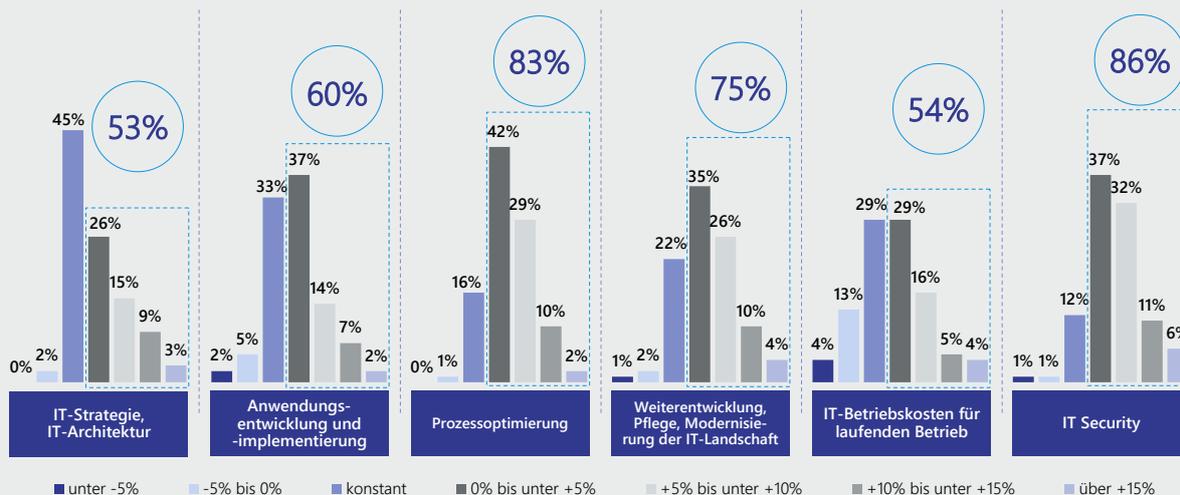


Abb. 23: Frage: Wie werden sich Ihre IT-Budgets von 2021 auf 2022 entwickeln? (Inklusive interne und externe Ausgaben); Häufigkeitsverteilung; n = 135

Die IT der Zukunft

Wie bewerten die befragten IT-Verantwortlichen die Zukunft in der IT? In einem Punkt ist sich die Mehrheit der Befragten – unabhängig von der Unternehmensgröße – einig: Software wird in Zukunft überwiegend als Software-as-a-Service (SaaS), also aus der Cloud, bereitgestellt. 53 Prozent der Befragten vertreten diese Sichtweise, während weitere 24 Prozent zumindest mit Einschränkungen zustimmen. Tatsächlich verfolgen die meisten (Standard-)Softwareanbieter eine SaaS-Strategie und bieten nutzungsabhängige Lizenzmodelle an. Vor allem Softwarekonzerne wie Adobe, SAP, Microsoft oder Oracle, aber auch „Newcomer“ wie Celonis, Spryker oder ServiceNow und andere verfolgen diese Strategie.

In den meisten Branchen wird Software stärker zum Differenzierungsfaktor und zum Enabler für digitale Geschäftsmodelle. Vor allem an der Schnittstelle zu Kunden ist das Potenzial zur Differenzierung hoch, weshalb immer mehr Unternehmen Individualsoftware nutzen. 39 Prozent der befragten IT-Entscheider sind daher der Ansicht, dass in ihren Unternehmen in Zukunft große Teile der entwickelten Software „cloud-native“ sein wird, also mit einer Cloud-Architektur als Basis. Für weitere 31 Prozent trifft dies noch für einzelne Bereiche zu, beispielsweise überall dort, wo eine Differenzierung notwendig ist. So werden die meisten Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse (ERP, CRM, PLM etc.) allein schon aus Effizienz- und Kostengründen voraussichtlich auf Standardsoftware wie SAP oder Microsoft setzen, wohingegen in Feldern wie Embedded Systems oder in der Mobile-App-Entwicklung auf Individualentwicklungen gesetzt wird. In den befragten Unternehmen mit mehr als 5 Milliarden Euro Umsatz gehen sogar 58 Prozent der Befragten davon aus, dass Software in Zukunft größtenteils cloud native entwickelt werden wird.

Bezüglich der Softwareentwicklungsprozesse gehen 38 Prozent der Befragten davon aus, dass das DevOps-Konzept zum Standard wird. Weitere 35 Prozent stimmen dieser These etwas eingeschränkter zu.

Ein interessantes Ergebnis ist, dass weniger als die Hälfte der Studienteilnehmer (37 %) davon überzeugt ist, dass der überwiegende Teil

38 % der Anwenderunternehmen stimmen der Aussage eher oder vollständig zu, dass Software in Zukunft zu großen Teilen cloud-native entwickelt wird.



der IT-Services in der Cloud bereitgestellt wird. Immerhin sind weitere 30 Prozent noch unschlüssig und stimmen der These teilweise zu. Allerdings glauben nur 8 Prozent, dass diese These überhaupt nicht zutrifft. Besonders hoch ist die Skepsis noch unter den befragten mittelständischen Unternehmen: Nur knapp ein Drittel der knapp 80 mittelständischen Unternehmen (Umsatz unter 1 Mrd. Euro) erwartet, dass die Mehrheit der IT-Services in Zukunft in der Cloud bereitgestellt wird.

THESEN ZUR ZUKUNFT DER IT

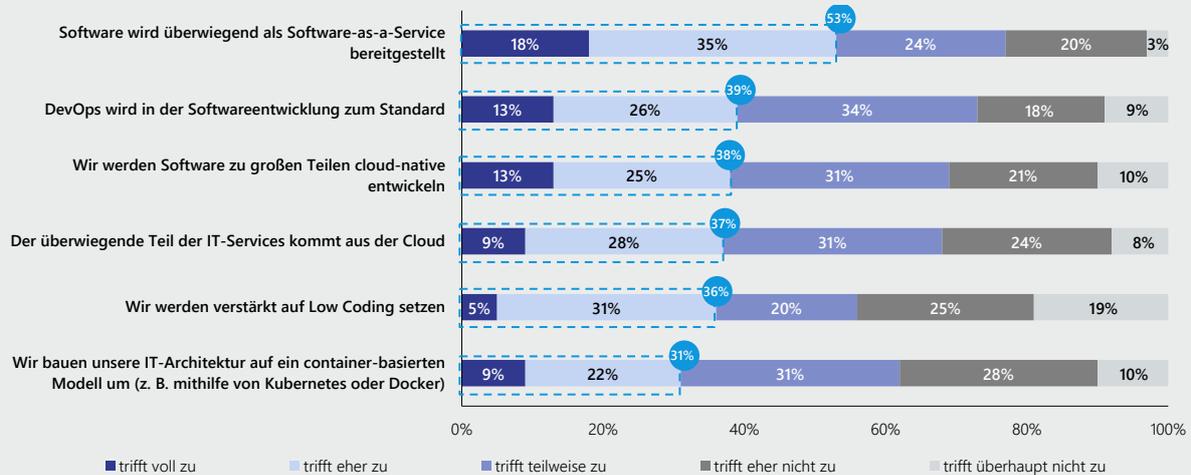


Abb. 24: Frage: Wie richtet Ihr Unternehmen die IT in Zukunft aus?; Skala von 1 = „trifft überhaupt nicht zu“ bis 5 = „trifft voll zu“; Relative Häufigkeiten; n = 122



Cloud-Transformation

Obwohl die Mehrheit der Studienbeteiligten (noch) nicht glaubt, dass in Zukunft der überwiegende Teil der IT-Wertschöpfung aus der Cloud kommt, planen dennoch 70 Prozent, ihre Cloud-Budgets im Jahr 2022 zu erhöhen. Das gilt sowohl für die Entwicklung von Cloud-native-Softwareprodukten als auch für den IT-Betrieb, sprich den Umbau der bestehenden IT-Landschaft zu einer Cloud-Architektur. Interessanterweise gibt es hinsichtlich der Unternehmensgröße keine Unterschiede bei der Entwicklung der Cloud-Budgets. Demnach planen auch sieben von zehn der befragten mittelständischen Unternehmen mit steigenden Cloud-Budgets, wobei knapp 10 Prozent der mittelständischen Unternehmen die Cloud-Budgets sogar um mehr als 15 Prozent erhöhen wollen.

DIE MEISTEN UNTERNEHMEN WERDEN VORAUSSICHTLICH IHR BUDGET FÜR CLOUD COMPUTING IM JAHR 2022 ERHÖHEN

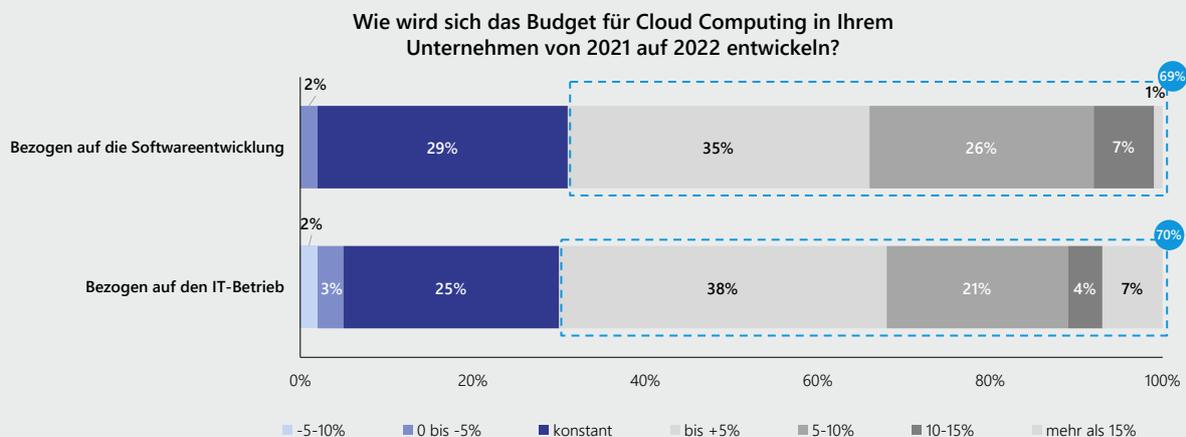


Abb. 25: Frage: Wie wird sich das Budget für Cloud Computing in Ihrem Unternehmen von 2021 auf 2022 entwickeln?; n = 129

DIE HYBRID CLOUD WIRD ZUR REALITÄT

In der Analyse der Frage, welche Anwendungen und Systeme die befragten Unternehmen in die Cloud migrieren wollen, zeigt sich, dass nur wenige ihren kompletten IT-Stack in die Cloud verlagern möchten. Dabei werden jedoch einige Unterschiede in den Unternehmensgrößenklassen deutlich: So planen ausschließlich 17 Prozent der mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Millionen Euro Umsatz, ihre Operational-Technology-Anwendungen komplett aus der Cloud zu beziehen. Dagegen



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

werden knapp 15 Prozent der Unternehmen mit mehr als 1 Milliarde Euro Umsatz ihre IT-Infrastruktur und die Individualsoftware komplett aus der Cloud beziehen.

Die Mehrheit der Unternehmen fährt jedoch eine andere Sourcing-Strategie und setzt auf einen hybriden Ansatz. So werden beispielsweise häufig IT-Anwendungen, die eine hohe Anzahl an Transaktionen verarbeiten müssen, hohe Auslastungsschwankungen haben oder in denen KI-Anwendungen laufen, eher in die Cloud überführt. Beispielsweise setzen viele Unternehmen insbesondere bei KI-Anwendungen wie Machine Learning auf die Public Cloud, weil andere Varianten die enormen Datenmengen, auf denen Algorithmen aufbauen, nicht in kurzer Zeit verarbeiten können.

Am höchsten ist die Ablehnung gegenüber der Cloud noch im Betrieb von Individualsoftware. 43 Prozent der Befragten rechnen weiter damit, ihre Eigenentwicklungen im On-Premise-Betrieb zu belassen. Ein Grund für diesen hohen Wert kann sein, dass einige der Unternehmen in Zukunft planen, ihre Legacy-Anwendungen durch Standardsoftware (SaaS) abzulösen, und daher eine Exit-Strategie fahren.

UNTERNEHMEN SETZEN AUF DIE HYBRID CLOUD UND WOLLEN DIE JEWEILIGEN VORTEILE VON ON-PREMISE UND DER CLOUD NUTZEN

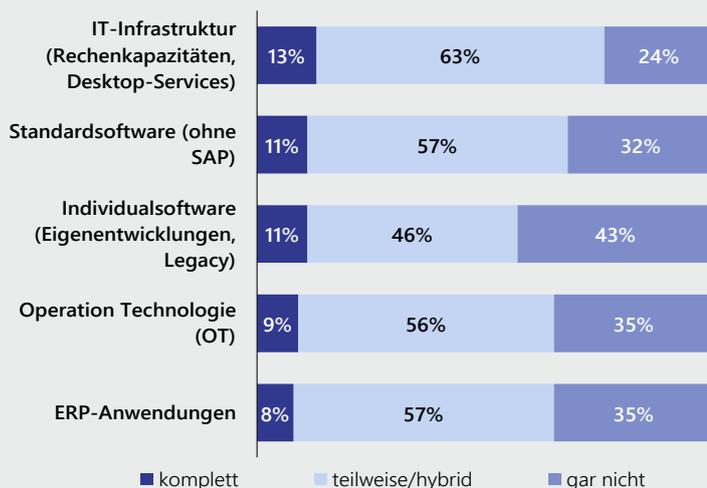


Abb. 26: Frage: Welche der folgenden IT-Anwendungen verlagert Ihr Unternehmen aktuell oder mittelfristig geplant in die Cloud?; „Komplett“/„Teilweise“/„Gar nicht“; n = 128



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Ein Drittel der befragten Unternehmen (34 %) wird auch weiterhin mit dem kompletten IT-Stack nicht in die Cloud wechseln, sondern mit dem überwiegenden Teil der Anwendungen und Systeme in der On-Premise-Welt bleiben. Demgegenüber setzen 30 Prozent für große Teile ihrer IT-Landschaft auf die Hybrid Cloud. Als Alternative zum On-Premise-Betrieb setzt ein Viertel der Unternehmen (24 %) überwiegend auf die Private Cloud.

Die Ergebnisse zeigen jedoch deutlich, dass der IT-Betrieb der Zukunft an Komplexität gewinnt, weil die Deployment-Varianten vielfältiger werden und somit die Orchestrierung aufwendiger.

UNTERNEHMEN SETZEN AUF DIE HYBRID CLOUD UND WOLLEN DIE JEWEILIGEN VORTEILE VON ON-PREMISE UND DER CLOUD NUTZEN

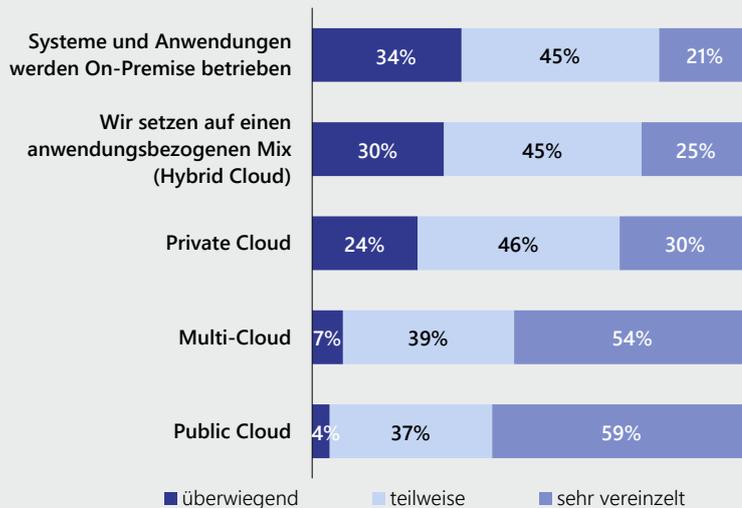


Abb. 27: Frage: Welche Deployment-Modelle nutzt oder plant Ihr Unternehmen für den Betrieb der IT-Landschaft? „Überwiegend“/„Teilweise“/„Sehr vereinzelt“; n = 108



Einschätzungen zur Zukunft des IT-Marktes

Abschließend wurden die befragten IT-Entscheiderinnen und -Entscheider gebeten, einige Thesen von Lünendonk zur Zukunft des IT-Dienstleistungsmarktes zu bewerten.

ZUSAMMENARBEIT MIT IT-DIENSTLEISTERN

Hinsichtlich der Zusammenarbeit mit externen IT-Dienstleistern erwarten 45 Prozent der Befragten, dass sie in Zukunft noch intensiver mit IT-Dienstleistern zusammenarbeiten werden als bisher. Allerdings war in den letzten Jahren die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen – zumindest in vielen Feldern – höher als das Angebot. Viele IT-Dienstleister berichteten in der Folge von sehr hohen Auslastungsquoten. Diese Situation hat sich während der Corona-Krise nur bedingt entspannt. Gleichzeitig fehlen weiterhin Fachkräfte in Feldern wie Cloud, Cyber Security oder Data Analytics und Künstliche Intelligenz, was sich auf deren Verfügbarkeit und auf die Honorare auswirkt. In diesem Spannungsfeld wird es für Auftraggeberunternehmen immer schwerer, geeignete IT-Dienstleistungspartner zu finden.

ZUKUNFTSTHESEN

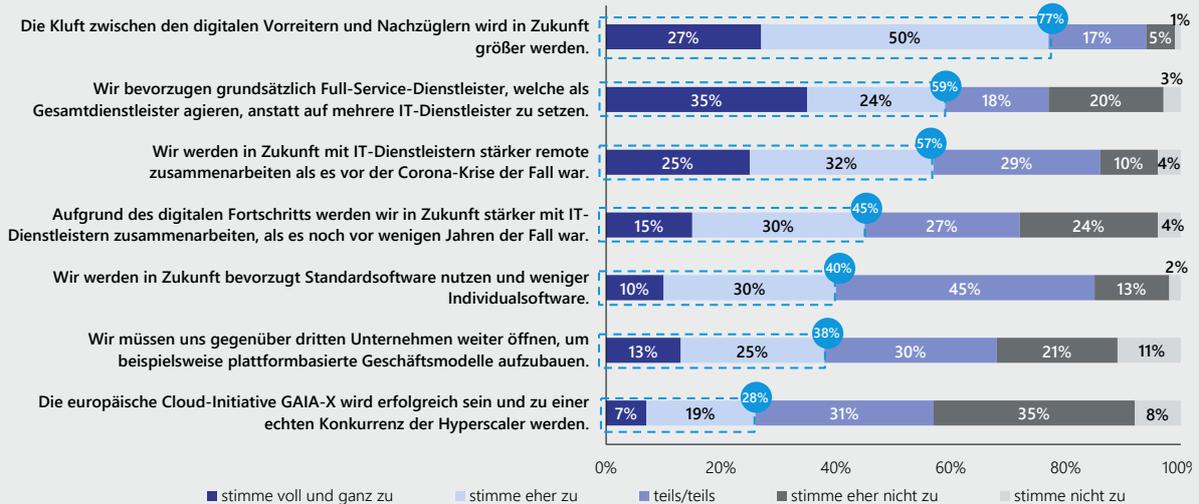


Abb. 28: Frage: Wie stehen Sie zu den folgenden Aussagen?; Skala von 1 = „stimme nicht zu“ bis 5 = „stimme voll und ganz zu“; Relative Häufigkeiten; n = 123

59 Prozent der in der Studie Befragten rechnen damit, dass sie in Zukunft häufiger mit breit aufgestellten IT-Dienstleistern arbeiten werden.

Durch diesen Sourcing-Ansatz von Preferred-Partner-Listen versuchen Kundenunternehmen, die Verfügbarkeit von externen Experten sicherzustellen, beispielsweise indem sie ihren bevorzugten Partnern feste Abnahmemengen garantieren. Interessanterweise hat kein Unternehmen den überwiegenden Einsatz von Full-Service-Dienstleistern kategorisch ausgeschlossen. Unter den Unternehmen mit mehr als 1 Milliarde Euro Umsatz gehen sogar mehr als 65 Prozent der Befragten davon aus, künftig mit weniger, aber dafür breit aufgestellten IT-Dienstleistern zusammenzuarbeiten.

GAIA-X WIRD KRITISCH GESEHEN

Darüber, ob die europäische Initiative zum Aufbau einer Cloud unter europäischem Recht ein Erfolg wird, sind sich die befragten IT-Entscheiderinnen und -Entscheider nicht sicher. 31 Prozent schätzen die Erfolgsaussichten eher neutral ein und nur 25 Prozent glauben an einen Erfolg. Zwar fördert allein das deutsche Wirtschaftsministerium elf Gaia-X-Projekte mit über 120 Millionen Euro, aber ob diese Summen und die Umsetzungsgeschwindigkeit des Gaia-X-Projektes ausreichen, um den Innovationsvorsprung der Hyperscaler aufzuholen, ist fraglich.

VIELE UNTERNEHMEN WERDEN ABGEHÄNGT

Größere Einigkeit herrscht hingegen bei der Frage, ob die Kluft zwischen digitalen Vorreitern und Nachzüglern in Zukunft größer wird. 74 Prozent der befragten Unternehmen stimmen der These zu. Hier liegt der Anteil der Zustimmungen sowohl im Mittelstand als auch in den befragten Konzernen auf dem gleichen Niveau.

Allerdings stimmt weniger als die Hälfte der Unternehmen (38 %) der These zu, dass sie sich in Zukunft gegenüber dritten Unternehmen weiter öffnen werden, um plattformbasierte Geschäftsmodelle zu entwickeln. Weitere 30 Prozent stehen der These neutral gegenüber, haben also noch keine klare Tendenz.

74 % der befragten Unternehmen erwarten, dass die Kluft zwischen digitalen Vorreitern und Nachzüglern größer wird.

Fazit und Ausblick

Der große Einbruch im deutschen IT-Dienstleistungsmarkt ist im Corona-Jahr 2020 ausgeblieben. Die von Lünendonk untersuchten IT-Dienstleister sind 2020 im Durchschnitt um 4,9 Prozent gewachsen. Allerdings handelt es sich bei diesen Unternehmen zu einem großen Teil um die führenden IT-Dienstleister in Deutschland, mehrheitlich mit Umsätzen von mehr als 50 Millionen Euro.

SCHERE ZWISCHEN KLEINEN UND GROSSEN DIENSTLEISTERN ÖFFNET SICH WEITER

Dagegen verkündete der IT-Branchenverband Bitkom, der die ganze Breite seiner Mitglieder untersucht, dass der Gesamtmarkt für IT-Services in Deutschland leicht gesunken sei (-3,1 %). Dabei wird deutlich, wie sehr sich der IT-Dienstleistungsmarkt weiter aufspreizt: So haben die führenden, in der Regel breit aufgestellten IT-Dienstleister, in Teilen vom Digitalisierungsschub im Zuge der Corona-Krise profitieren können, während die Vielzahl der kleinen und sehr kleinen Dienstleister Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatte. Bei 65 Prozent der von Lünendonk befragten IT-Dienstleister ist der Umsatz im Jahr 2020 gestiegen. 25 Prozent konnten ihre Umsätze sogar um mehr als 10 Prozent steigern.

Diese Schere zwischen den führenden IT-Dienstleistern und der Gruppe der kleinen Anbieter wird sich in den nächsten Jahren voraussichtlich noch weiter öffnen. So wollen 59 Prozent der von Lünendonk befragten Anwenderunternehmen in Zukunft grundsätzlich mit Full-Service-Dienstleistern zusammenarbeiten, die als Gesamtdienstleister agieren, also ein breites Portfolio haben und in der Lage sind, komplette Projekte End-to-End zu verantworten.

PROGNOSEN WIEDER AUF VOR-CORONA-NIVEAU

Das positive Abschneiden der Mehrheit im Corona-Jahr 2020 nahmen nahezu alle der befragten IT-Dienstleister zum Anlass, positiv auf das Jahr 2021 und die darauffolgenden Jahre zu blicken. So liegen die durchschnittlichen Prognosen für das Umsatzwachstum für den Zeitraum bis 2025 mit über 11 Prozent wieder fast auf dem Niveau vor der Corona-Krise. Der Optimismus ist auch begründet: So steht die deutsche Wirtschaft vor



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

enormen Transformationsaufgaben, um im internationalen Wettbewerb mithalten zu können. Die Fokussierung auf die Digitalisierung der internen Abläufe genügt dabei nicht mehr. In immer mehr Branchen drängen digitale Plattformanbieter vor und bedrohen mit ihren digitalen und datenbasierten Geschäftsmodellen die bisherigen Marktteilnehmer. Klassische lineare Geschäftsmodelle verlieren an Gültigkeit. Einige Konzerne wie Bosch, Siemens oder Volkswagen haben dies erkannt und setzen einen Investitionsschwerpunkt auf Innovationen und Digitalisierung. Die befragten Anwenderunternehmen gehen daher stärker den Weg in die digitale Transformation. 69 Prozent von ihnen haben 2020 die digitale Transformation forciert. Bei jedem zweiten Unternehmen stand dabei die Digitalisierung der Absatzkanäle im Fokus, aber auch der digitale Arbeitsplatz.

ANWENDERUNTERNEHMEN INVESTIEREN IN CLOUD UND TRANSFORMATION

Mit Blick auf 2022 stehen für die Mehrheit der Befragten aus den Anwenderunternehmen die Modernisierung der IT-Landschaft (71 %), Data Analytics (63 %) und Customer Experience (59 %) im Fokus. Das Top-Thema ist jedoch Cyber Security (79 %). Mit zunehmender Digitalisierung der Prozesse, des digitalen Arbeitsplatzes und der Verbindung der physischen mit der digitalen Welt (IoT) nehmen die Angriffspunkte für Hacker zu. So werden 2022 86 Prozent der befragten Anwenderunternehmen ihre IT-Security-Budgets erhöhen. Aber auch die Budgets für Softwareentwicklung und Cloud-Migration steigen 2022 an. Demnach werden in mehr als 60 Prozent der befragten Anwenderunternehmen die Ausgaben für die Entwicklung von Software-produkten steigen, 70 Prozent werden ihre Cloud-Budgets erhöhen.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse der diesjährigen Lünendonk®-Marktstudie, dass die Unternehmen ihre digitale Transformation beschleunigen und sich stärker mit Innovationen und Zukunftsthemen befassen wollen. Aus eigener Kraft werden sie jedoch die vielschichtigen Transformationsaufgaben nicht bewältigen können. In einem angespannten IT-Arbeitsmarkt berichtete ein großer Teil der IT-Dienstleister bereits vor der Corona-Krise und damit vor der Digitalisierungswelle von einer enorm hohen Auslastung. Tatsächlich kann seit Jahren etwa jede fünfte offene Stelle nicht besetzt werden. Vor allem in Feldern wie Cyber Security, SAP, Cloud, Softwareentwicklung, UX-Design, Data Analytics



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

und Künstliche Intelligenz fehlt es massiv an Fachkräften. Da von den Hochschulen nicht ausreichend Digital- und IT-Expertinnen und Experten nachkommen, herrscht weiterhin eine enorm hohe Lücke zwischen Bedarf und Angebot am Bewerbermarkt.

Die Suche nach passenden Dienstleistungspartnern wird daher zu einer großen Herausforderung, insbesondere für mittelständische Unternehmen. Die Art der Zusammenarbeit wird sich in diesem Zuge auch verändern. IT-Dienstleister werden häufiger als strategische Partner betrachtet werden, mit denen gemeinsam Innovationen oder neue Geschäftsmodelle entwickelt werden.

Infolge der neuen Komplexität, welche die Cloud-Transformation mit sich bringt, sind auch neue Modelle der Zusammenarbeit im IT-Betrieb gefragt, die wir zukünftig deutlich häufiger sehen werden – beispielsweise wenn es um das Management von Hybrid- und Multi-Cloud-Umgebungen geht. Je mehr Unternehmen digitale und datenbasierte Geschäftsmodelle entwickeln und vermarkten, desto mehr stellt sich die Frage, wer die digitalen Plattformen betreiben soll. Da es bei digitalen Geschäftsmodellen auf höchste Customer Experience, Stabilität und Prozessqualität ankommt, sind die Anforderungen besonders hoch. Je stärker Künstliche Intelligenz jedoch in die IT-Anwendungen Einzug hält, desto mehr werden Unternehmen die entsprechenden Anwendungen in die Public Cloud verschieben, da ohne die Skalierungspotenziale der Public Cloud KI-Anwendungen wohl schnell an ihre Grenzen kommen werden.

Für die Steuerung solcher komplexer und unternehmenskritischer Delivery-Modelle an der Schnittkante zu den Business-Prozessen wird es Dienstleister benötigen, die sowohl enorm hohe technologische Kompetenz besitzen als auch das Geschäft ihrer Kunden perfekt beherrschen. IT-Dienstleister werden sich folglich noch schneller weiterentwickeln und verändern als in der Vergangenheit. Eine ganze Reihe von Übernahmen – vor allem im Bereich der Industrie – verdeutlichen den Trend, dass Operational Technology und IT sich künftig nicht mehr voneinander trennen lassen. So hat Accenture die Technologieberatung umlaut mit mehr als 4.200 Beschäftigten im aktuellen Jahr 2021 übernommen, während Cognizant 2021 ESG Mobility gekauft hat. Bereits 2019 hat Capgemini den Engineering-Dienstleister Altran übernommen. In Zukunft werden weitere solcher Übernahmen und Zusammenschlüsse erwartet – eben, weil sich die Kundenanforderungen schneller und radikaler verändern.



Nachwort

Eine solch umfassende Erhebung über die Struktur des deutschen IT-Dienstleistungsmarktes ist ohne externe Unterstützung nicht möglich. Aus diesem Grund danken wir den folgenden IT-Dienstleistern für ihre freundliche und kompetente Unterstützung auch in diesem Jahr:

- AUSY Technologies Germany AG
- BridgingIT GmbH
- BWI GmbH
- DATAGROUP SE
- q.beyond AG
- valantic GmbH

Diese sechs Unternehmen haben im Vorfeld der Studie ihre Teilnahme am Pressegespräch zur Veröffentlichung der Lünendonk®-Liste und -Studie sowie die Inanspruchnahme eines Fachvortrags in ihrem Hause zugesagt. Darüber hinaus haben sie uns mit ihrer inhaltlichen Expertise bei der Aktualisierung der Themenstellungen für diese Studie unterstützt. Diese Möglichkeit steht allen IT-Dienstleistern offen, wobei die Zahl der Studienpartner limitiert ist.

An dieser Stelle gilt ein besonderer Dank allen Studienbeteiligten für die Zeit, die sie uns zur Verfügung gestellt haben, sowie dem Auswertungsteam der Lünendonk & Hossenfelder GmbH.

Lünendonk ist auch nach mehr als 35 Jahren intensiver Analyse des IT-Dienstleistungsmarktes und des ständigen Dialogs mit Expertinnen und Experten aus Wissenschaft, Unternehmen und Verbänden sicher, solide Ergebnisse und Interpretationen zu liefern. Gleichwohl glauben wir, dass sich immer neue Aspekte, Ideen und Verbesserungsvorschläge ergeben. Für derartige Hinweise sind wir stets dankbar und rufen hiermit auch unsere Leserinnen und Leser dieser Studie dazu auf. Besten Dank im Voraus!

Herzliche Grüße

Mario Zillmann
Partner



Lünendonk im Interview mit den Studienpartnern

AUSY TECHNOLOGIES GERMANY AG	67
Rüdiger Azone Vorstand	
BRIDGINGIT GMBH	70
Dr. Frank Wallner und Klaus Baumgärtner Geschäftsführer	
BWI GMBH	74
Frank Leidenberger Chief Digital Officer	
DATAGROUP SE	78
Andreas Baresel Vorstand	
Q.BEYOND AG	82
Jürgen Hermann Vorstand	
VALANTIC GMBH	85
Dr. Sebastian Hauptmann COO und CSO	



Lünendonk im Interview mit AUSY Technologies

Seit Mitte 2020 tritt die ehemalige PENTASYS unter dem Namen AUSY Technologies Germany auf. Bereits zuvor war das Unternehmen Teil der AUSY-Gruppe, einem internationalen Technologie-Dienstleister. Das Münchener Unternehmen ist auf die Beratung und Softwareentwicklung kundenspezifischer Anforderungen spezialisiert. Rüdiger Azone, Vorstand der AUSY Technologies Germany, blickt im Interview auf das Jahr 2020 zurück und gibt einen Ausblick auf Trendthemen der kommenden Jahre.



RÜDIGER AZONE

Vorstand

LÜNENDONK: Herr Azone, hinter AUSY Technologies liegt ein sehr erfolgreiches Jahr 2020. Mit einem Umsatzwachstum von knapp 16 Prozent zählen Sie zu den organisch am stärksten wachsenden IT-Beratungen in Deutschland. Wie blicken Sie auf das Jahr 2020 zurück?

RÜDIGER AZONE: Wir sind stolz, dass wir in einer solch schwierigen, unvorhersehbaren Situation keinerlei Kurzarbeit und staatliche Unterstützung benötigt haben, in der Krise weiterhin sichere Arbeitsplätze bieten konnten und sogar zusätzliche geschaffen haben und die Erfolgsbeteiligung und die Prämien für neue Mitarbeitende für unser Team gegenüber dem Vorjahr sogar erhöhen konnten. Damit bewährt sich unsere strategische Ausrichtung auf individuelle, innovative Softwarelösungen, die unseren Kunden Wettbewerbsvorteile verschaffen, und gleichzeitig leistet unser Team auch einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag.

LÜNENDONK: Kommen wir zur Entwicklung des IT-Beratungsmarktes: Unsere Studie zeigt, dass die IT-Dienstleister eine enorm hohe Nachfrage rund um Softwareentwicklungsprojekte hatten – ein Fokusthema von AUSY Technologies. Mit welchen Themen kamen Ihre Kunden auf Sie zu?

RÜDIGER AZONE: Wir sehen insbesondere einen hohen Bedarf an digitalen Vertriebslösungen und Kundenservices, sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich. Außerdem sind wir ein gefragter Partner für agile

"Jedes Unternehmen wird ein IT-Unternehmen."

Rüdiger Azone
AUSY Technologies

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Transformationsprojekte und die Modernisierung von bestehenden IT-Anwendungen in Bezug auf skalierbare Cloudlösungen und flexible Servicearchitekturen, um sowohl Business- als auch Kosten- und Effizienzvorteile zu erzielen. Stark steigenden Bedarf sehen wir im Bereich IoT, Connectivity-Lösungen und Big Data.

Sehr wesentlich hierfür ist unsere durchgängige Expertise in den Bereichen User Experience, Mobile Apps, Frontend- und Backend-Entwicklung sowie DevOps und unsere Verbindung von Business- und IT-Expertise als agiler Berater und Umsetzungspartner.

LÜNENDONK: Können Sie bitte ein konkretes Kundenbeispiel nennen?

RÜDIGER AZONE: Wir sind langjähriger Partner der Telefónica Deutschland, die sich im Lockdown, als alle O2-Shops geschlossen waren, zu 100 Prozent auf die Onlineservices für viele Millionen Kunden verlassen konnte und diese mit uns weiter ausgebaut und skaliert hat. Außerdem sind wir Partner für die führenden deutschen Automobilhersteller im Bereich Connected Car und IT-Lösungen für Elektromobilität. Sehr positiv hat sich auch die Zusammenarbeit mit den Stadtwerken München entwickelt, deren Geschäft in allen Bereichen zunehmend digital wird und die ihren Kunden bessere und komfortablere Services im Bereich Infrastruktur und öffentlicher Nahverkehr bieten wollen.

LÜNENDONK: Die Corona-Krise hat wie unter einem Brennglas den digitalen Rückstand einiger Branchen aufgezeigt, vor allem bei Themen wie Cloud, Internet of Things, Künstlicher Intelligenz, aber auch datenbasierten Geschäftsmodellen. Wo steht aus Ihrer Sicht die deutsche Wirtschaft hinsichtlich ihrer Zukunftsfähigkeit und welches sind die dringendsten Handlungsfelder?

RÜDIGER AZONE: Insgesamt sehen wir die deutsche Wirtschaft bezüglich der Digitalisierung gut aufgestellt. Die Unternehmen konnten in der Krise ihre Services durch digitale Lösungen stabil aufrechterhalten und haben sie deutlich ausgebaut. Ein gutes Beispiel sind die Finanzdienstleister, die mittlerweile zu 100 Prozent onlinefähig sind. Im Bereich Big Data und Künstliche Intelligenz sind aber zusätzliche Investitionen über alle Branchen hinweg nötig.

"Wir sehen insbesondere einen hohen Bedarf an digitalen Vertriebslösungen und Kundenservices, sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich."

Rüdiger Azone
AUSY Technologies



Erhebliche Defizite an digitalen Lösungen bestehen in den Bereichen öffentliche Verwaltung, Bildung und Gesundheit, dies hat die Pandemie schmerzlich gezeigt. Die Geschwindigkeit der Veränderung ist in diesen Bereichen weiterhin viel zu gering, was auch für die Wirtschaft insgesamt ein deutlicher Standortnachteil ist.

LÜNENDONK: Der Volkswagen-Konzern kündigte an, bis 2025 mehr als 10.000 IT-Fachleute beschäftigen zu wollen. Sehen Sie dies als einen Trend zum Insourcing, wodurch IT-Dienstleister in Zukunft mehr Konkurrenz bekommen könnten?

RÜDIGER AZONE: Eine Kernthese unserer Unternehmensstrategie ist die Aussage „Jedes Unternehmen wird ein IT-Unternehmen!“. Die aktuelle Entwicklung bestätigt diese These und der Bedarf ist so hoch, dass er nur durch eine Kombination von Inhouse-Kompetenzen und starken IT-Dienstleistern gedeckt werden kann. Allerdings verstärkt sich hierdurch der Mangel an hoch qualifizierten IT-Fachkräften in Deutschland zusätzlich und hier sind Anwender und Dienstleister tatsächlich harte Konkurrenten im Kampf um IT-Expertinnen und -Experten.



Lünendonk im Interview mit bridgingIT

bridgingIT agiert seit 2008 als unabhängiges IT-Beratungsunternehmen mit fast 500 Mitarbeitern. Inklusive der Tochtergesellschaften liegt der Jahresumsatz der bridgingIT-Gruppe bei knapp 91 Mio. €. Dr. Frank Wallner und Klaus Baumgärtner, beide Geschäftsführer der BridgingIT GmbH, berichten über Herausforderungen und Lösungsansätze bei Kunden in Covid-19-Zeiten und warum Agilität wichtiger denn je ist.



DR. FRANK WALLNER
Geschäftsführer



KLAUS BAUMGÄRTNER
Geschäftsführer

LÜNENDONK: Herr Dr. Wallner, ein einzigartiges Jahr 2020 liegt hinter uns. Wie haben Sie als Unternehmer das Jahr erlebt?

FRANK WALLNER: Das ist richtig, die Pandemie war für alle Unternehmen in dieser Form eine völlig neue Situation. Rückwirkend betrachtet ging es im ersten Schritt darum, sich gut aufzustellen bzw. unter hohem Zeitdruck die Rahmenbedingungen für Arbeitsfähigkeit aus dem Homeoffice heraus zu schaffen. Für uns als Beratungsunternehmen ist hier die Komplexität nicht zu unterschätzen, weil es ja an vielen Stellen auch um die Arbeitsfähigkeit in der Infrastruktur unserer Kunden ging. Rückblickend kann man sagen, dass das an nahezu allen Stellen reibungslos geklappt hat, speziell weil es das hohe Interesse unserer Kunden gab, einen Stopp der Vor-Ort-Projekte möglichst zu vermeiden.

Im zweiten Schritt – das war die deutlich größere Herausforderung – ging es darum, sich schnell und proaktiv mit passenden Lösungen auf die unsichere Situation und die neuen Prioritäten unserer Kunden einzustellen. Rückblickend ist auch das gelungen. Wesentlich geholfen hat das über Jahre entstandene Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden. Ein positiver Effekt war intern auch, dass diese außergewöhnliche Situation unsere Mitarbeitenden in der ganzen Firmengruppe noch stärker zusammengeschweißt hat.

LÜNENDONK: Stichwort Remote Work: Sie haben 2020 Ihr 13-jähriges Firmenjubiläum als virtuelles Event gefeiert. Wie hat sich die Arbeitsweise intern wie auch nach außen mit Ihren Kunden durch den Lockdown geändert?



KLAUS BAUMGÄRTNER: Normalerweise feiern wir jedes Jahr unseren Firmengeburtstag mit allen Kolleginnen und Kollegen an einem Ort, letztes Jahr das erste Mal remote. Natürlich fehlte der persönliche Kontakt, speziell bei einer Feier. Unser Event-Team hat sich aber ein großartiges Konzept ausgedacht, das durch individuellen Geschenkversand nach Hause, virtuelle Elemente, die man aus der Gaming-Szene kennt, sowie Infotainment-Beiträge einen einzigartigen Geburtstag ermöglichte. Grundsätzlich war die virtuelle, digitale Zusammenarbeit für uns aber keine große Umstellung, da wir schon immer im Homeoffice arbeiten und Vertrauensarbeitszeit haben. Zu Beginn der Pandemiezeit war die Zusammenarbeit mit anderen Firmen nicht immer einfach, da nicht alle gleich schnell auf Remote-Arbeit umstellen konnten. Auch kulturell gab es Herausforderungen, da man es gewohnt war, „seinen“ Berater oder „seine“ Beraterin täglich zu sehen. Vertriebllich kam natürlich auch eine große Umstellung dazu, da Beziehungsmanagement per Telefon oder Video-Session grundsätzlich möglich, aber trotzdem eine andere Art der Zusammenarbeit ist. In Summe und bezogen auf die letzten zwölf Monate kann ich jedoch resümieren, dass wir keinerlei Produktivitätseinbußen hatten.

LÜNENDONK: Sie leben diese Agilität tatsächlich auch als Unternehmen. Den Vertrieb und das Marketing haben Sie auf agile Arbeitsweisen umgestellt. Was hat sich dadurch verändert?

KLAUS BAUMGÄRTNER: Meine Sales- und Marketingkolleginnen und -kollegen arbeiten nun seit über zwei Jahren skaliert agil, das heißt, wir setzen auf selbst organisierte Teams und eine intensive Vernetzung untereinander, mit kurzen Entscheidungswegen. Der Weg dahin war nicht immer einfach und die größte Herausforderung war das agile Mindset bei allen Beteiligten zu etablieren und gewohnte Strukturen und Prozesse zu durchbrechen. Aber die Ergebnisse haben wir dann alle relativ schnell bemerkt, denn schon nach einigen Monaten waren die ersten Verbesserungen deutlich spürbar. Unsere 2Market-Organisation folgt dem Produktgedanken und lehnt sich stark an das SAFe-Framework an. Damit können wir entlang unserer PI-Zyklen schnell, transparent und vor allem synchronisiert auf Marktanforderungen oder „Hypes“ reagieren. Das Top-down-Jahresvertriebsziel ist seitdem Geschichte.

LÜNENDONK: Eines der Fokusthemen von bridgingIT ist die Entwicklung digitaler Produkte und innovativer Softwarelösungen.



Wie haben sich die Investitionen in Innovationen und in die Zukunftsaufstellung Ihrer Kunden im Corona-Jahr 2020 entwickelt?

KLAUS BAUMGÄRTNER: Wir erleben eine starke Nachfrage im Bereich von Projekten mit direktem Einfluss auf die Wertschöpfung im Unternehmen. Das lässt sich thematisch in zwei Bereiche aufteilen: Alles, was im Zusammenhang mit mehr Kundenzentrierung steht, oder alle Projekte, die das bisherige, gegebenenfalls analoge Geschäftsmodell mit digitalen Service-Add-ons oder Mehrwerten anreichern, haben klaren Investitionsvorrang. Gleichzeitig investieren nahezu alle unserer Kunden massiv im Kontext der Cloud-Infrastrukturen und in die agile Transformation ihrer Organisationen.

"Wir erleben eine starke Nachfrage im Bereich von Projekten mit direktem Einfluss auf die Wertschöpfung im Unternehmen."

Klaus Baumgärtner
bridgingIT

LÜNENDONK: Können Sie einige Beispiele nennen?

KLAUS BAUMGÄRTNER: Natürlich fällt die Automobilindustrie – beziehungsweise die neuen, branchenübergreifenden Konstellationen im Mobilitätskontext – mit einem sehr hohen Innovationsdruck, der 2020 durch die Auswirkungen der Pandemie maximal verstärkt wurde, direkt ins Auge. Hier stehen die Marktausrichtung und die Geschwindigkeit der eigenen Organisation genauso im Mittelpunkt wie das neue Produkt. Im Themenkomplex E-Mobilität spannen sich die Anforderungen von User Experience über Mobilitätskonzepte bis hin zur Ladeinfrastruktur.

Auch im Infrastrukturbereich ist zum Beispiel die Energieinfrastruktur ein Thema. Im Oktober 2021 treten neue Regelungen in Kraft, welche die Übertragungsnetzbetreiber und die Netzsteuerung betreffen und unter dem Begriff Redispatch 2.0 zusammengefasst werden. Damit soll den Energiewendethemen Dezentralität und Smart Meter durch tiefgreifendere Integration Rechnung getragen werden. Es gilt, das zentrale Steuerungselement der Energiewende zu gestalten – eine höchst spannende Aufgabe in einem kritischen Infrastrukturfeld und definitiv nur digital lösbar.

Innovationen werden auch gezielt weitergetrieben, zum Beispiel in der Last Mile Delivery im Retail und Transport- und Logistik-Umfeld. Hier geht es vor allem um intelligente Systeme für eine weitgehend emissionsfreie und automatisierte Zustellung von Gütern in urbanen Zentren – relevant gerade mit dem gestiegenen Umsatz im Onlinehandel.



Ein weiteres Beispiel ist die Beschleunigung von überfälligen Digitalisierungsprozessen in der öffentlichen Verwaltung und im Gesundheitswesen, zum Beispiel die Digitalisierung von Gesundheitsämtern

Nicht zuletzt haben Unternehmen branchenübergreifend die Zeit genutzt, um organisatorisch effektiver und zukunftsfähiger zu werden. Value Streams und Produktorganisationen sowie Agile Transformation waren nachgefragte Themen in der Industrie.

LÜNENDONK: Zum Abschluss: bridgingIT gehört seit Jahren zu den führenden 20 mittelständischen IT-Beratungen in Deutschland. Wie ist Ihr Ausblick auf die kommenden Jahre?

FRANK WALLNER: Mit dem absehbaren oder schon erreichten Ende der Ausnahmesituation erwarten wir, dass bei unseren Kunden die Planungssicherheit und die Bereitschaft zu langfristigeren Investitionen wieder steigen werden. Der Innovationsdruck ist an vielen Stellen hoch, und durch die positiven Jahre der Vergangenheit besteht ein ausreichend langer Atem, um die Themen jetzt verstärkt anzugehen. Genau hier sind wir sehr gut aufgestellt und blicken deshalb optimistisch nach vorn. Wir haben uns für die kommenden Jahre einen Wachstumskurs in allen Bereichen unseres Kernportfolios vorgenommen. Ein wenig Sorgen bereitet uns der angespannte Bewerbermarkt. Damit uns das nicht hemmt, werden wir sehr stark auf Aus- und Weiterbildung setzen.

"Wir haben uns für die kommenden Jahre einen Wachstumskurs in allen Bereichen unseres Kernportfolios vorgenommen."

Frank Wallner
bridgingIT



Lünendonk im Interview mit BWI

Die BWI GmbH ist das IT-Systemhaus und der Digitalisierungspartner der Bundeswehr. Die über 6.000 Mitarbeiter garantieren eine leistungsstarke und zuverlässige IT-Infrastruktur und entwickeln diese kontinuierlich weiter. Frank Leidenberger, Chief Digital Officer bei BWI, erläutert im Interview mit Lünendonk, wie sich der IT-Dienstleister und die Bundeswehr für die Zukunft aufstellen und welche Entwicklungspotenziale Berufseinsteiger und erfahrene IT-Experten bei der BWI haben.



FRANK LEIDENBERGER

Chief Digital Officer

LÜNENDONK: Herr Leidenberger, erstmals wurde für die Studie das Segment der internen IT-Dienstleister mituntersucht; die BWI als IT-Systemhaus der Bundeswehr platzierte sich dabei als fünftgrößtes internes IT-Dienstleistungsunternehmen mit einem Umsatz von über 1 Milliarde Euro. Könnten Sie uns zunächst mitteilen, wo die BWI historisch herkommt und wofür sie steht?

FRANK LEIDENBERGER: Die BWI GmbH ist aus dem BWI Leistungsverbund hervorgegangen, der ab Ende 2006 das IT-Projekt HERKULES für die Bundeswehr realisiert hatte. Zu dieser Zeit war die BWI noch eine öffentlich-private Partnerschaft mit den Gesellschaftern Bundeswehr, Siemens und IBM Deutschland. Mit dem erfolgreichen Abschluss von HERKULES und dem planmäßigen Ende der zehnjährigen Vertragslaufzeit hat der Bund alle Anteile übernommen und die drei Vorläufergesellschaften zur BWI GmbH verschmolzen. In der heutigen Form gibt es die BWI seit Ende 2016 und wir sind das IT-Systemhaus und der Digitalisierungspartner der Bundeswehr.

LÜNENDONK: Welche Leistungen erbringen Sie für die Bundeswehr?

FRANK LEIDENBERGER: Wir bieten der Bundeswehr ein sehr breit gefächertes Leistungsportfolio. Dieses reicht von Beratung über Konzeption und Umsetzung bis hin zum IT-Betrieb mit 24/7-IT-



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Support und Vor-Ort-Service. Neben IT-Services stellen wir auch die IT-Infrastruktur, zum Beispiel Netze und Rechenzentren, und betreiben sie. Dadurch hat die Bundeswehr über die BWI jederzeit die Kontrolle über ihre IT – gerade in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung ein wichtiger Aspekt. Die BWI ist somit integraler Bestandteil der digitalen Souveränität der Bundeswehr.

LÜNENDONK: Die Corona-Krise hat sich bestimmt auch auf Ihre Arbeit ausgewirkt. Vor welchen Herausforderungen stand die BWI?

FRANK LEIDENBERGER: Durch die Corona-Krise waren wir als IT-Systemhaus der Bundeswehr natürlich mehrfach gefordert. Zum einen stieg der Bedarf nach mobilen Lösungen auch bei unserem Kunden schlagartig und zum anderen mussten wir unsere eigene Zusammenarbeit von jetzt auf gleich virtualisieren. Beides hat rückblickend gut funktioniert. In enger Zusammenarbeit mit der Bundeswehr haben wir sehr schnell Lösungen gefunden und ausgerollt, um ortsungebundenes Arbeiten zu ermöglichen. So haben wir unter anderem zusätzliche mobile Endgeräte bereitgestellt, Bandbreiten in unseren Netzen und die Remote-Access-Service-Zugänge für die Nutzer aus der Bundeswehr erhöht. Bei der BWI setzen wir von jeher stark auf mobiles Arbeiten, sodass wir sehr schnell eine Homeoffice-Quote von rund 80 Prozent erreichen konnten. Dabei hat sich gezeigt, dass virtuelle Zusammenarbeit sehr gut funktioniert und gewohnt gute Ergebnisse erzielt werden. Deshalb werden wir auch unser Konzept „Delivering Future Work“ in der BWI umsetzen, ein Modell unter anderem mit hybriden Arbeitsformen, also einer Mischung aus Präsenz und Homeoffice.

LÜNENDONK: Momentan beschäftigen Sie über 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Allein im letzten Jahr wurden knapp 800 neue Stellen geschaffen. Dabei sind IT-Fachkräfte bereits seit vielen Jahren sehr gefragt und schwer zu gewinnen. Was sind die Erfolgsfaktoren der Rekrutierung und was spricht aus Ihrer Sicht für einen Einstieg bei der BWI?

FRANK LEIDENBERGER: Generell ist der Markt für IT-Fachkräfte seit vielen Jahren schon recht angespannt. Das gilt insbesondere, wenn Sie Expertinnen und Experten suchen, die beispielsweise Erfahrung in der Steuerung von IT-Großprojekten haben, oder Personal mit Spezialwissen in bestimmten Verfahren, Applikationen oder im Bereich

"Bei der BWI setzen wir von jeher stark auf mobiles Arbeiten, sodass wir sehr schnell eine Homeoffice-Quote von rund 80 Prozent erreichen konnten."

Frank Leidenberger
BWI



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

IT-Sicherheit. Gerade in der Corona-Situation hat der Aspekt Sicherheit wieder an Bedeutung gewonnen. Hier kann die BWI als 100-prozentige Bundesgesellschaft punkten. In gewisser Weise bietet die BWI das Beste aus zwei Welten: eine Arbeitsplatzsicherheit vergleichbar dem öffentlichen Dienst gepaart mit Prozessen und Strukturen eines modernen Industrieunternehmens. Zudem sind die Aufgaben bei der BWI sehr vielfältig: Wir decken mit unserem Portfolio eine große Bandbreite von IT-Themen ab und bieten Jobs, bei denen man einen Beitrag zur Digitalisierung der Bundeswehr und somit auch Deutschlands leisten kann.

LÜNENDONK: Jungen Absolventinnen und Absolventen von der Universität ist es oftmals wichtig, schnell Praxiserfahrung zu sammeln und dadurch eine steile Lernkurve zu erzielen. IT-Dienstleister und Beratungen werben gerne mit diesen Argumenten. Welche Möglichkeiten bieten Sie hier den jungen Talenten?

FRANK LEIDENBERGER: Bei uns übernehmen Absolventinnen und Absolventen schnell Verantwortung und sind ein fester Teil des Teams. Jeder hat die Möglichkeit, seine Expertise und seine Ideen einzubringen. Das heißt auch, dass jeder von Beginn an mitgestalten kann. Wir haben viele Projekte, die in ihrer Form einzigartig in Deutschland sind und bei denen Berufseinsteigende – schon allein wegen der Größenordnungen und Sicherheitsanforderungen, die wir zu bedienen haben – einmalige Erfahrungen sammeln können. Gerade im IT-Bereich ist es sehr wichtig, up to date zu bleiben. Deshalb haben wir mit der BWI Academy eine eigene Organisationseinheit, die sich um die Fort- und Weiterbildung unserer Kolleginnen und Kollegen kümmert – sowohl auf fachlicher als auch auf persönlicher Ebene.

LÜNENDONK: Wenn man an militärische Einrichtungen denkt, kommen einem wahrscheinlich hierarchische Strukturen in den Sinn. Wie würden Sie die Strukturen und die Kultur der BWI beschreiben?

FRANK LEIDENBERGER: Digitalisierung bedeutet, Prozesse und Verfahren ganz neu zu denken. In unserem Selbstverständnis ist es unsere Aufgabe als Unternehmen, hierfür die passenden Strukturen und Arbeitsbedingungen zu schaffen. Unser Konzept „Delivering Future Work“ ist dabei ein Baustein, mit dem wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Räume geben wollen, die sie brauchen, damit ihre Ideen

"Wir haben mit der BWI Academy eine eigene Organisationseinheit, die sich um die Fort- und Weiterbildung unserer Kolleginnen und Kollegen kümmert – sowohl auf fachlicher als auch auf persönlicher Ebene."

Frank Leidenberger



wachsen können. Dazu gehört eine Unternehmenskultur, die individuell fördert, Leistung honoriert und langfristige Perspektiven gibt. Für uns sind Vertrauen und Zutrauen essenzielle Werte. Wir möchten, dass sich jeder traut, seine Ideen einzubringen. Dafür bieten wir ein wertschätzendes Umfeld mit Aufgabenbereichen, die vielfältig und spannend sind und bei denen auch neuartige Ideen und Lösungen ihren Platz haben.

LÜNENDONK: Apropos innovativ: Mit BWI innoX haben Sie ein dediziertes Innovationsteam im Unternehmen. Die BWI wurde dadurch als eines der 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen in Deutschland ausgezeichnet. Was verbirgt sich dahinter?

FRANK LEIDENBERGER: Innovationen sind eine wichtige Triebfeder der digitalen Transformation. Sie eröffnen neue Möglichkeiten und sollen konkreten Nutzen stiften. Mit BWI innoX, der Schmiede und dem Cyber Innovation Hub der Bundeswehr haben wir drei Organisationseinheiten mit unterschiedlichen Geschäftsaufträgen, die sich darum kümmern, für ihren Aufgabenbereich Innovationen zu identifizieren, zu erproben, weiterzuentwickeln und so Mehrwerte für die Bundeswehr zu generieren. Dabei braucht Innovation neben technologischer Expertise auch den passenden Nährboden, um entstehen zu können. Auch daran arbeiten diese Einheiten, mal mit Schwerpunkt Bundeswehr – mal mit Fokus BWI. Mit der Auszeichnung als Top-100-Innovator im deutschen Mittelstand wurde honoriert, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind und einen guten Job als Innovator machen. Das freut uns und spornt uns zugleich an, weiter voranzugehen und nicht nachzulassen, um mit Innovationen die Digitalisierung der Bundeswehr zielgerichtet weiter zu unterstützen.



Lünendonk im Interview mit DATAGROUP

DATAGROUP zählt zu den führenden IT-Service-Unternehmen in Deutschland und konzipiert, implementiert und betreibt Business-Applikationen und IT-Infrastrukturen. Mit dem Kernprodukt CORBOX bietet DATAGROUP Kunden alle IT-Services, die sie für einen stabilen IT-Betrieb benötigen. Lünendonk diskutierte mit Andreas Baresel, Vorstandsmitglied bei DATAGROUP, wie Unternehmen die Cloud-Transformation angehen können. Darüber hinaus berichtet Herr Baresel über die M&A-Strategie von DATAGROUP.



ANDREAS BARESEL

Vorstand

LÜNENDONK: DATAGROUP wuchs im Coronajahr 2020 mit knapp 17 Prozent fast genauso stark wie 2019. In der Lünendonk®-Liste der führenden IT-Service-Unternehmen bedeutet das den Aufstieg in die Top 5. Was waren die treibenden Themen für DATAGROUP im vergangenen Jahr?

ANDREAS BARESEL: Corona hat auch unsere tägliche Arbeit im letzten Jahr beeinflusst. Ein Thema war, unsere Kunden so schnell wie möglich zu mobiler Arbeit zu befähigen. Innerhalb kürzester Zeit haben wir bei zahlreichen Kunden die notwendige Infrastruktur hierfür geschaffen. Auch unser Service Desk-Angebot hat noch einmal eine neue Dimension bekommen. Wenn jeder für sich daheim arbeitet, ist es von noch größerer Bedeutung, einen zentralen Ansprechpartner zu haben, der bei IT-Problemen schnell und flexibel unterstützen kann. Außerdem war die Cloud erneut ein treibendes Thema für uns. Wir sehen weiterhin einen Trend hin zur Cloud, insbesondere zu hybriden Lösungen, bei denen eine feine Abstimmung der Schnittstellen zwischen Private und Public Cloud essenziell ist. Hier waren wir als erfahrener Partner sehr gefragt.

LÜNENDONK: Auch 2020 hat DATAGROUP die seit Jahren erfolgreiche M&A-Story fortgesetzt und die Portavis GmbH übernommen, einen IT-Service-Provider mit rund 200 Beschäftigten. In diesem Jahr haben Sie bereits die Beteiligungen an URANO und dna bekannt gegeben. Welche Strategie verfolgen Sie mit den Übernahmen?

"Wir sehen weiterhin einen Trend hin zur Cloud, insbesondere zu hybriden Lösungen, bei denen eine feine Abstimmung der Schnittstellen zwischen Private und Public Cloud essenziell ist."

Andreas Baresel
DATAGROUP

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

ANDREAS BARESEL: Unsere M&A-Strategie verfolgt mehrere Ziele, darunter in unseren regionalen oder branchenorientierten Zielmärkten präsent zu sein und gefragte Fachkräfte zu gewinnen, aber auch regelmäßig unser Portfolio um interessante Lösungen zu ergänzen. Portavis ist, mit ihrer Fokussierung auf den Finanzdienstleistungsbereich, eine wertvolle Ergänzung zu unseren Gesellschaften, die bereits in dieser Branche tätig sind, wie etwa die DATAGROUP Financial IT Services oder die dna, die wir 2021 übernommen haben. Wir sehen hier großes Potenzial für Synergieeffekte, um die Finanzbranche auf ihrem Weg in die Digitalisierung verstärkt zu unterstützen. Wir sind jetzt einer der führenden mittelständischen IT-Serviceprovider für die Finanzbranche. Mit der URANO verstärken wir unsere regionale Präsenz im Rhein-Main-Gebiet und gewinnen wertvolle Fachkräfte. Mit unserer Strategie sind wir 2021 auf über 3.500 Beschäftigte gewachsen.

LÜNENDONK: Wie gelingt Ihnen die Integration in die DATAGROUP-Kultur und in den technologischen Delivery Stack?

ANDREAS BARESEL: Seit 2006 haben wir bei DATAGROUP bereits 27 Unternehmen eingegliedert und können hier von langjähriger Erfahrung profitieren. Wir sprechen bewusst nicht von der Integration, sondern von der Eingliederung von Unternehmen, denn bei uns bleiben die Unternehmen in ihrer Grundstruktur und Selbstständigkeit unter dem Dach von DATAGROUP erhalten. Dabei ist uns die richtige Mischung aus Struktur und Individualität wichtig. Natürlich gibt es sehr viele Bereiche, in denen wir nach Best Practices bei allen neuen Gesellschaften ähnlich vorgehen. Hierzu gehört zum Beispiel die Möglichkeit, auf der Basis des DATAGROUP-Produktionsmodells von den Services unserer zentralen Liefereinheiten für die jeweiligen Kunden zu profitieren. Wir verwenden für die Eingliederung neuer Gesellschaften unsere Strategie „100 Tage DATAGROUP“, in die diese Best Practices aus 27 Akquisitionen eingeflossen sind.

LÜNENDONK: Die Digitalisierung im Allgemeinen, aber auch die Cloud-Transformation im Speziellen wurden 2020 in vielen Unternehmen stark vorangetrieben. Wie haben Sie bei Ihren Kunden die Situation erlebt?

ANDREAS BARESEL: Natürlich ist Digitalisierung ein Thema, das unsere Kunden schon lange umtreibt. Wir haben aber festge-



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

stellt, dass durch die Pandemie die Digitalisierung einen ganz neuen Stellenwert bekommen hat und noch stärker vorangetrieben wurde. Besonders gefragt waren Lösungen zur umfassenden Kommunikation und Kollaboration, etwa Microsoft Teams. Insgesamt wurde sehr viel in eine digitale Infrastruktur investiert, mit der standortunabhängiges Arbeiten in sehr vielfältigen Teams möglich ist. Dazu gehört neben den Kommunikationslösungen auch die Cloud-Transformation, denn Mitarbeitende mussten von überall auf die notwendigen Systeme zugreifen können. 2020 hat der Cloud-Transformation eindeutig einen Boost gegeben und viele Unternehmen für die Verwendung der Cloud geöffnet.

Im nächsten Schritt geht es bei vielen Unternehmen darum, die Cloud-Transformation zum einen weiter voranzutreiben, zum anderen aber auch die Potenziale wirklich zu nutzen, also Geschäftsmodelle digital neu zu denken, die Schnittstellen zwischen Private- und Public-Cloud-Systemen zu verfeinern und natürlich auch kontinuierlich die Sicherheitsaspekte zu prüfen und anzupassen. Hier sind wir als Enabler für die Digitalisierung sehr gefragt.

LÜNENDONK: Vorbehalte gegenüber der Cloud werden zwar geringer, sind aber in vielen Unternehmen immer noch vorhanden. Welche Empfehlungen geben Sie Ihren Kunden bei ihrer Cloud Journey?

ANDREAS BARESEL: Wir empfehlen, nicht in eine Ganz-oder-gar-nicht-Mentalität zu verfallen. Vorteile der Cloud sind die schnelle Bereitstellung und eine hohe Flexibilität. Gerade wenn man verschiedene Cloud-Modelle in hybriden Szenarien kombiniert, eröffnen sich sehr viele Möglichkeiten. Grundsätzlich sollten Unternehmen vom Potenzial für ihre Geschäftsprozesse her an ihre Cloud Journey gehen. Nicht immer ist es sinnvoll, Systeme in die Public Cloud zu verlagern. Das heißt, am Anfang sollte immer eine genaue Analyse stehen: Was möchte ich erreichen, was sind meine Ziele? Das ist die Basis, um über das optimale Betriebsmodell, also Public Cloud, Private Cloud oder On-Premises, zu entscheiden. In der Regel entstehen aus einer solchen Analyse hybride Ansätze, in denen die verschiedenen Modelle kombiniert werden. Anschließend geht es darum, in einem solchen hybriden Modell die Schnittstellen so zu optimieren, dass ein fließender Übergang zwischen den Cloud-Modellen stattfindet, den der Anwender gar nicht bemerkt.

"2020 hat der Cloud-Transformation eindeutig einen Boost gegeben und viele Unternehmen für die Verwendung der Cloud geöffnet."

Andreas Baresel
DATAGROUP



LÜNENDONK: Die IT durchdringt immer mehr Wertschöpfungsfelder. Wie müssen IT-Dienstleister darauf reagieren – beispielsweise im IoT-Kontext?

ANDREAS BARESEL: Als IT-Dienstleister arbeiten wir sowieso in einem Feld, das sich stetig wandelt. Die Fähigkeit, konsequent auf diese Veränderungen einzugehen, das Potenzial neuer Lösungen zu analysieren und sie für unsere Kunden in der Praxis wertschöpfend anzuwenden, liegt uns im Blut. Es haben sich hier einige Prinzipien bewährt, die unabhängig vom Wertschöpfungsfeld gelten, zum Beispiel das praxisorientierte Denken vom Prozess her. Es geht immer darum, für unsere Kunden einen Mehrwert zu schaffen und dazu das Potenzial neuer Technologien richtig und nicht als Selbstzweck einzusetzen. Gleichzeitig sehen wir, dass die Digitalisierung über alle Branchen hinweg große Chancen für unsere Kunden bietet. Das bedeutet aber oft auch, Geschäftsmodelle neu – und damit digital – zu denken.

Um neue Wertschöpfungsfelder zu erschließen, kommt uns auch unsere M&A-Strategie sehr zugute. Im Fall von IoT haben wir mit unserer Gesellschaft in Ulm Expertinnen und Experten für genau diesen Bereich hinzugewonnen. Die Arbeit läuft aber nach den gleichen Prinzipien ab wie in anderen Feldern: Was ist der Vorteil für unsere Kunden? Wie können Prozesse digital neu aufgesetzt werden? Und dann: Welche neue Technologie können wir einsetzen, um diese Ziele zu erreichen?



Lünendonk im Interview mit q.beyond

Die q.beyond AG ist im September 2020 aus der QSC AG hervorgegangen. Das Team aus über 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bringt seine mittelständischen Kunden sicher durch die digitale Transformation, mit umfassender Expertise in den Bereichen Cloud, SAP und IoT. Lünendonk hatte die Möglichkeit mit Jürgen Hermann, Vorstand der q.beyond AG, über Marktentwicklungen und Trendthemen wie Modern-Workplace-Lösungen und die Cloud zu sprechen.



JÜRGEN HERMANN

Vorstand

LÜNENDONK: Herr Hermann, seit dem Rebranding von QSC zu q.beyond ist nun ein Jahr vergangen. Wie stellt sich das neue Unternehmen auf?

JÜRGEN HERMANN: Unsere inzwischen rund 1.000 Beschäftigten konzentrieren sich darauf, mittelständische Unternehmen in Deutschland bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen und zu begleiten. Wir zeigen Kunden einfache Wege zu neuen digitalen Prozessen, Geschäfts- und Servicemodellen. Dabei deckt unser Leistungsspektrum die gesamte digitale Wertschöpfungskette ab – vom Internet of Things über Applikationen mit einem Schwerpunkt auf SAP und Microsoft bis hin zu maßgeschneiderten, nativen Cloud-Lösungen.

LÜNENDONK: Mit einem Umsatzwachstum von 13 Prozent zählt q.beyond 2020 in einem durchaus schwierigen Marktumfeld zu den erfolgreichsten IT-Dienstleistern in Deutschland. Welche Themen haben Ihr Geschäft besonders beflügelt?

JÜRGEN HERMANN: Angesichts von Lockdowns und Kontaktbeschränkungen haben viele Unternehmen ihre Digitalisierung im Pandemiejahr 2020 beschleunigt. Davon haben wir insbesondere im Cloud-Geschäft profitiert. Zum Teil haben wir für unsere Kunden binnen weniger Tage für Hunderte klassische Arbeitsplätze Modern-Workplace-Konzepte umgesetzt und so deren reibungslose Verlagerung in Homeoffices ermöglicht.



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

LÜNENDONK: Stichwort Cloud-native: Das war 2020 ein großes Thema. Sie haben sich mit dem Softwareentwickler Incloud verstärkt. Wie passt das zu Ihrem bisherigen Portfolio?

JÜRGEN HERMANN: Incloud ergänzt unsere Kompetenzen nicht zuletzt mit Blick auf die wachsende Bedeutung von Cloud-native perfekt. Der Software-Engineering-Spezialist hat sich einen Namen als Entwickler von Cloud- und Weblösungen, Mobile Apps und IoT-Produkten gemacht und verfügt über eine entsprechende Frontend-, Software- und Entwicklungskompetenz. Dies bündeln wir nun mit unserem Plattform-, Cloud- und Vertriebs-Know-how. Davon profitieren unsere Kunden unmittelbar, da wir so ihre digitale Transformation noch schneller voranbringen.

LÜNENDONK: Entwicklung und Betrieb gehen also künftig stärker Hand in Hand?

JÜRGEN HERMANN: Sie können die beiden Themen kaum trennen, wenn Sie eine optimale digitale Lösung für Kunden erarbeiten möchten. Bei unseren Ende-zu-Ende-Lösungen kommen derzeit zwar zu etwa 80 Prozent miteinander vernetzte Standardbausteine zum Einsatz, doch 20 Prozent bestehen aus maßgeschneiderten Elementen, die flexibel die Anforderungen der jeweiligen Branche und des Kunden erfüllen. Je enger Sie bei deren Entwicklung hauseigene Experten einbinden können, desto reibungsloser läuft später der Betrieb.

LÜNENDONK: q.beyond ist auf den Mittelstand spezialisiert. Die Ergebnisse unserer Marktstudie zeigen, dass immer mehr Unternehmen ihre historisch gewachsenen IT-Landschaften modernisieren und den Weg in die Cloud gehen. Wie sieht eine typische Cloud Journey aus?

JÜRGEN HERMANN: Üblicherweise beginnt es mit einem konkreten Bedürfnis auf Kundenseite: Es geht beispielsweise darum, die IT-Infrastruktur sicherer zu machen. Themen wie Cyber Security oder auch Ausfallsicherheit spielen eine immer bedeutendere Rolle. Zunehmend gefragt sind modernere Applikationsumgebungen, welche die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern – Stichwort Collaboration – oder auch die Tätigkeit der Mitarbeitenden im Homeoffice ermöglichen. Hier kommt dann auch schnell der betriebswirtschaftliche Nutzen zum Tragen, also die Verlagerung der IT-Ausgaben von CapEx zu OpEx.

"Bei unseren Ende-zu-Ende-Lösungen kommen derzeit zwar zu etwa 80 Prozent miteinander vernetzte Standardbausteine zum Einsatz, doch 20 Prozent bestehen aus maßgeschneiderten Elementen, die flexibel die Anforderungen der jeweiligen Branche und des Kunden erfüllen."

Jürgen Hermann
q.beyond

Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

LÜNENDONK: Das klingt nach ziemlich viel Komplexität. Welche Rolle spielt dabei der IT-Dienstleister als Orchestrator?

JÜRGEN HERMANN: Die gute Nachricht ist zunächst: Man muss nicht alles auf einmal umsetzen. Viele unserer Kunden verlagern erst einmal bestimmte Teile ihrer IT – Infrastruktur oder Applikationen – in die Cloud. Start-ups beispielsweise stellen sich die Frage „Cloud oder nicht?“ erst gar nicht. Hier ist mittlerweile der natürliche Weg der Schritt in die Cloud, inklusive Cloud-native-Anwendungen.

Wir verstehen uns auch weniger als Orchestrator, sondern mehr als Partner. Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir passende digitale Lösungen und setzen sie um. Da im Mittelstand die Kapazitäten der IT-Abteilung oftmals begrenzt sind, agieren wir, um im Bild zu bleiben, häufig zudem als Orchestermitglied. Wir übernehmen Entwicklungsaufgaben und kümmern uns um den Betrieb. Unser Helpdesk ist sieben Tage die Woche rund um die Uhr erreichbar.

LÜNENDONK: Zum Abschluss: q.beyond möchte bis 2025 klimaneutral sein. Wieso haben Sie sich für diesen Weg entschieden und welche Maßnahmen ergreifen Sie, um dieses Ziel zu erreichen?

JÜRGEN HERMANN: Der Klimawandel ist die zentrale ökologische Herausforderung unserer Zeit. Daher sollte jedes Unternehmen seinen Beitrag leisten, um die CO₂-Emissionen so weit wie möglich zu reduzieren. Wir bei q.beyond engagieren uns hier seit längerem. Schon heute werden unsere Rechenzentren zu 100 Prozent mit Ökostrom betrieben. Nun stellen wir beispielsweise auch den restlichen Betrieb auf regenerative Energien um und erneuern nach und nach den Fuhrpark mit umweltschonenden Fahrzeugen. Damit senken wir die Emissionen noch einmal signifikant. Den unvermeidlichen Rest werden wir mit hochwertigen Zertifikaten kompensieren. Damit leisten wir nicht nur unseren Beitrag zu einer Begrenzung des Klimawandels, sondern wir unterstützen zugleich unsere Kunden auf deren Weg zu einer emissionsneutralen Wertschöpfungskette.



Lünendonk im Interview mit valantic

Erst 2012 gegründet ist der Digitalisierungsspezialist valantic so stark gewachsen, dass er es zum zweiten Mal in Folge in die Lünendonk®-Liste der 25 führenden IT-Beratungs- und -Systemhäuser geschafft hat. Dr. Sebastian Hauptmann, Chief Sales Officer und Chief Operations Officer, äußert sich im Interview zum Erfolg, wie Corona die IT-Strategien der Unternehmen beeinflusst hat und welche Trends das laufende Geschäftsjahr prägen.



DR. SEBASTIAN HAUPTMANN
COO und CSO

LÜNENDONK: Nach der erstmaligen Platzierung in der Lünendonk®-Liste der führenden IT-Beratungen im letzten Jahr gehört valantic auch in diesem Jahr wieder zu den Top 25. Wie blicken Sie auf das Geschäftsjahr 2020 zurück?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Das Geschäftsjahr 2020 war pandemiebedingt natürlich durch Unsicherheit geprägt. Aber die Digitalisierung der Unternehmen hat sich in Summe deutlich beschleunigt. Auch eine unserer Umfragen unter mehr als 200 IT-Entscheidern bestätigt: Alle Digitalisierungsthemen – nicht nur flexible, moderne Arbeitsweisen wie Homeoffice und virtuelle Teams – haben durch die Krise an Bedeutung gewonnen. Deutsche Unternehmen denken intensiv darüber nach, wie sie mithilfe innovativer Technologien und neuer Geschäftsprozesse ihre Umsätze steigern, Kunden- und Mitarbeitererfahrung verbessern, Kosten senken und ihre Produktivität und Profitabilität steigern können.

Dieser Trend hat sich nach einem wirtschaftlich sehr positiven Jahr 2020 im Jahr 2021 nur noch weiter verstärkt. Wenig überrascht, dass unser Customer-Experience-Geschäft ein deutlich zweistelliges Umsatzwachstum erfährt. Durch die Einschränkungen des stationären Handels wurden die digitalen Vertriebskanäle noch wichtiger, als sie ohnehin schon waren. Aber natürlich bringt ein solcher Shift im Vertriebskanalmix auch logistische Herausforderungen mit sich. Hier zahlt es sich aus, dass wir für unsere Kunden auch unsere tiefe logistische und Supply-Chain-Kompetenz einsetzen können – zumal außerdem die globalen Lieferketten ganz erheblich aus dem Gleichgewicht geraten sind, was wir nicht nur bei unseren



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Kunden sehen oder aus den Nachrichten mitkriegen, sondern jeder von uns auch ganz konkret als Konsument spürt, nicht nur wenn man ein Haus baut, sondern auch wenn man ein Auto oder ein Haushaltsgerät kauft. valantic hat langjährige Erfahrung darin, mit Kunden Lösungen für solche Engpasssituationen zu erarbeiten. Aus dieser Erfahrung heraus haben wir auch im Februar 2021 mit dem Connected Chain Manager (CCM) eine neue Cloud-Lösung gelauncht, die unseren Kunden hilft, solche Herausforderungen zu bewältigen. Der CCM von valantic visualisiert hochrelevante Informationen wie Bestände, Durchlaufzeiten, Stücklisten, Bedarfe und Lieferkapazitäten und schafft dadurch unternehmensübergreifende Planungssicherheit, auch in einer mehrstufigen Supply Chain.

LÜNENDONK: Die Digitalisierung war im letzten Jahr zwar von zentraler Bedeutung für die Unternehmen, dennoch mussten viele Firmen auch abwägen, welche Investitionen wirklich notwendig und wo dagegen Investitionsstopps notwendig sind. Wie hat valantic diese Situation erlebt?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Viele Unternehmen mussten verständlicherweise insbesondere im zweiten Quartal abwarten, wie sich die Lage weiterentwickelt. Dabei lag ein großer Fokus unserer Klienten darauf, die Gesundheit der eigenen Beschäftigten und die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs sicherzustellen. Darauf folgte jedoch rasch eine drastische Beschleunigung der Digitalisierungsbemühungen der Unternehmen.

LÜNENDONK: Vor allem im E-Commerce-Bereich ist die Nachfrage stark angezogen, ein Bereich, in dem sich valantic in den letzten Jahren enorm verstärkt hat. Können Sie hier einige konkrete Beispiele nennen?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Unsere Customer-Experience-Division ist einer unserer größten Geschäftsbereiche. Dabei bedienen wir ein breites Portfolio an Technologien und können so Kunden auch früh und technologieagnostisch in ihrer Strategie unterstützen. Die Nachfrage gibt unserem Ansatz recht. Auch wenn es uns nicht glücklich macht, die Tatsache, dass unsere Kunden unsere Qualität so hoch schätzen, dass sie auch bereit sind, in Einzelfällen über spätere Projektstarts zu sprechen, ist Beleg dafür, dass sich Qualität durchsetzt. Die Ergebnisse sprechen für sich: Unsere Kunden können deutlich steigende Umsätze bei sinkenden Stückkosten erzielen. Den größten Nutzen haben dabei die Kunden, die Digitalisierung ganzheitlich denken. Dazu arbeiten alle Bereiche von



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

valantic Hand in Hand und hochintegrativ zusammen, um echte End-to-End-Lösungen zu liefern – von der Strategie und Data Analytics über die Customer Experience und Supply Chain bis zur Weiterentwicklung der ERP-Systeme.

LÜNENDONK: valantic ist auch im SAP-Geschäft gut positioniert. Welche Erwartungen haben Sie hinsichtlich der Umstellung der ERP-Systeme auf S/4HANA?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Eines der größten Wachstumsfelder für uns ist der Bereich der SAP-Services. Die Umstellung auf S/4HANA treibt nahezu jedes Unternehmen heute und auch in den kommenden Jahren intensiv an. Essenziell ist dabei, dass wir unsere Kunden über alle Facetten der SAP-basierten Business-Transformation begleiten. Das beginnt bei der SAP-S/4HANA-Strategie und Roadmap-Diskussion, insbesondere der Gestaltung der am besten zum jeweiligen Kunden passenden Transformations-Roadmap (SAP ECC-Ablösung mittels Greenfield, Shell Conversion oder Bluefield). Dabei sind die Fragen nach dem schlanken ERP Core und der eigentlichen Differenzierung in den EDGE Solutions, aber auch die Themen Cloud First und Best of Breed Technologies stets mit Bestandteil der intensiven Diskussionen. Aber auch zentrale Themen wie Cyber Security, Enterprise Data Management und kontinuierliches Corporate Performance Management sind elementare Bestandteile unserer täglichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Wir bei valantic leben einen ganzheitlichen Beratungsansatz und begleiten unsere Kunden von der Strategie über die Umsetzung letztlich bis hin zum Betrieb. Dabei steht bei uns stets der „Business Impact“ für unsere Kunden im Mittelpunkt. Wir helfen, die Wettbewerbssituation und Zukunftsfähigkeit wie auch die Ertragskraft deutlich zu verbessern, indem wir innovative Technologien und Best-Practice-Prozesse erfolgreich im Tagesgeschäft etablieren.

LÜNENDONK: Wie schätzen Sie die Entwicklung im Digital- und IT-Markt in den kommenden Jahren ein? Welche Trends zeichnen sich bei Ihren Kunden ab?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Die Digitalisierungsstrategie ist endgültig in der Chefetage angekommen. Es ist sehr hilfreich für die CIOs, dass auch die CEOs und Shareholder die enorme Bedeutung der

"Wir bei valantic leben einen ganzheitlichen Beratungsansatz und begleiten unsere Kunden von der Strategie über die Umsetzung letztlich bis hin zum Betrieb."

Dr. Sebastian Hauptmann
valantic



Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland

Digitalisierung für ihre Organisationen sehr klar erkennen. Das ist für uns bei valantic immens hilfreich. Wir stehen schon lange für ganzheitliche digitale Transformation und sind federführend im Design von End-to-End-Lösungen. Wir sind der kompetente strategische Partner über alle Phasen eines Digitalisierungsprojekts hinweg, von der Planung und der Strategie bis hin zur Ausführung und zum Betrieb. Dabei sind wir immer extrem nah am Kunden. Wir sind fest davon überzeugt, dass es dieser Ansatz ist, der unsere Kunden und damit uns erfolgreich macht und unser Wachstum treibt.

LÜNENDONK: Wo sehen Sie dabei die größten Herausforderungen?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Die Nachfrage nach unserem Ansatz der Beratung boomt. Wir kriegen mehr Anfragen, als wir bedienen können, und müssen leider mit Kunden auch über spätere Projektstarts sprechen – und das, obwohl wir sowohl in Qualität als auch in Quantität im Recruiting Monat für Monat neue Bestmarken erreichen. Damit ist selbst für ein attraktives Unternehmen wie valantic das Recruiting und Onboarding von tollen neuen Kolleginnen und Kollegen die größte Herausforderung.

LÜNENDONK: Durch den größeren Digitalisierungsdruck nehmen wir wahr, dass sich die Anforderungen der Kunden an Dienstleister stark verändern. Ist das auch Ihre Beobachtung und was ändert sich konkret?

DR. SEBASTIAN HAUPTMANN: Das Thema Digitalisierung ist in den strategischen Überlegungen der CEOs und Geschäftsführer angekommen, und dabei geht es nicht nur um höhere Effizienz, Produktivität und Kostenreduktion. Eine entscheidende Rolle spielt es, neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten zu entwickeln, die durch Digitalisierung erst möglich werden, und das eigene Unternehmen auch ein Stück weit neu zu erfinden. Die strategische IT-Beratung ist also viel anspruchsvoller und umfassender geworden und auch sogenannte weiche Themen wie Mitarbeiterführung und -training, das berühmte „Digital Mindset“, sind dabei sehr wichtig. Digitalisierungsprojekte verändern Organisationen, Hierarchien und persönliche Karrieren und sind eingebettet in eine durchdachte, langfristig angelegte Roadmap. Die Mehrzahl der Entscheidenden und Projektverantwortlichen in den Unternehmen wünscht sich dabei die Unterstützung eines auf langfristige Partnerschaft auf Augenhöhe ausgerichteten Dienstleisters. valantic stellt Tag für Tag unter Beweis, dass wir hierfür erste Wahl sind.

"Die Digitalisierungsstrategie ist endgültig in der Chefetage angekommen."

Dr. Sebastian Hauptmann
valantic



AUSY Technologies Germany AG



KONTAKT

AUSY Technologies Germany AG

Rüdiger Azone

Vorstand

Christoph-Rapparini-Bogen 29

80639 München

Telefon: 089 579520

E-Mail: info@ausy-technologies.de

Website: www.ausy-technologies.de

Die AUSY Technologies Germany AG ist ein führender Anbieter von kundenspezifischer Softwareentwicklung und Beratung, der als agiler Enabler die Wettbewerbsfähigkeit großer, namhafter Kunden steigert und den technologischen Wandel gestaltet. AUSY Technologies ist branchenübergreifend für Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig. Fachliche Schwerpunkte sind Automotive, Financial Services, Telecommunication sowie Travel, Transport und Logistics. Zu den Kunden gehören u.a. BMW, Daimler, Porsche, BNP (Consorsbank, DAB Bank), ING, Telefónica, Deutsche Bahn und die Stadtwerke München. Das Unternehmen ist ISO/IEC 27001:2017 zertifiziert und wurde mehrfach als GreatPlaceToWork® ausgezeichnet. AUSY Technologies beschäftigt ca. 800 Mitarbeiter am Hauptsitz München und an den Standorten Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Nürnberg, Stuttgart und Zürich sowie im Nearshore-Center in Rumänien. AUSY Technologies gehört zur internationalen AUSY-Gruppe, einem IT- und Engineering-Dienstleister mit ca. 6.000 Mitarbeitern und Schwerpunkt in Europa.

BridgingIT GmbH



KONTAKT

BridgingIT GmbH

Regula Markmann

Kommunikation und Marketing

N7, 5-6

68161 Mannheim

Telefon: 0151 52669520

E-Mail: regula.markmann@bridging-it.de

Website: www.bridging-it.de

Die bridgingIT-Gruppe ist eine herstellerunabhängige, produktneutrale Technologie- und Unternehmensberatung, die Kunden aus den verschiedensten Branchen bei ihren wegweisenden Veränderungsvorhaben unterstützt.

Start-ups, Mittelständler und Konzerne schätzen das Unternehmen als mitdenkenden Digitalisierungspartner: Mehr als 500 Mitarbeitende an 12 Standorten in Deutschland sorgen mit unseren End-to-End-Leistungen aus strategischer Business- und Branchenberatung sowie lösungsorientierter Technologie- und Methodenexpertise dafür, dass unsere Kunden den digitalen Wettbewerb mit nachhaltigem Erfolg meistern können. Die Experten beraten dabei mit einem Skill-Set aus Methoden- und Technologiekompetenz ganzheitlich und branchenübergreifend zu Themen wie Digital Organizations & Transformation Guidance, Digital Platforms & Architectures, Analytics & Data-driven Solutions und Software Engineering.



BWI GmbH



KONTAKT

BWI GmbH

Lutz Emmelmann

Communications & Marketing

Karl-Legien-Str. 188

53117 Bonn

Telefon: 02225-988-2054

E-Mail: lutz.emmelmann@bwi.de

Website: www.bwi.de

BWI GmbH – IT-Systemhaus und Digitalisierungspartner der Bundeswehr

Die BWI GmbH ist eine 100-prozentige Bundesgesellschaft und gehört zu den größten IT-Service-Unternehmen in Deutschland. Eine ihrer wichtigsten Aufgaben ist die Unterstützung der Bundeswehr bei ihrer digitalen Transformation.

Als IT-Systemhaus und der Digitalisierungspartner der Bundeswehr betreibt sie mit über 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine leistungsstarke, zuverlässige und sichere IT-Infrastruktur und entwickelt diese kontinuierlich weiter. Dabei bietet sie ein breites Leistungsportfolio – von der Bedarfsanalyse und Beratung über die Konzeption und Umsetzung bis hin zum IT-Betrieb und 24/7-IT-Support. Die Arbeit der BWI ist ganz auf die Bedürfnisse der Bundeswehr ausgerichtet – egal ob es um die Einführung neuer Kommunikationslösungen, die Unterstützung im Bereich einsatznahe IT oder den alltäglichen IT-Betrieb geht. Mit über 180.000 modernen PCs und einer auf VoIP basierenden Telefonlösung mit über 220.000 Endgeräten, einer auf SAP basierenden IT-Lösung für über 50.000 Nutzer sowie mehreren zentralen Rechenzentren betreibt die BWI für die Bundeswehr eines der größten IT-Systeme Deutschlands. Sie verbindet mit einem 12.000 Kilometer umfassenden Weitverkehrsnetz rund 1.200 Bundeswehr-Liegenschaften in Deutschland und stellt mit 23 Servicecentern die IT-Unterstützung vor Ort sicher.

Die fortschreitende Digitalisierung der Bundeswehr ist ein Treiber für die stetige Weiterentwicklung des Leistungsportfolios der BWI. So sorgt sie für eine sichere IT in der Bundeswehr, betreibt diese stabil und entwickelt sie durch ein umfassendes Innovationsmanagement effektiv weiter. Gemeinsam mit der Bundeswehr treibt sie Projekte wie die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung der Bundeswehr (Digitalisierung GesVersBw), die Digitalisierung der landbasierten Operationsführung (D-LBO) und die Einführung einer Bundeswehr-Cloud voran. Mit ihren Innovationseinheiten, BWI innoX, Schmiede und dem Cyber Innovation Hub der Bundeswehr, trägt sie dazu bei, durch innovative Lösungen die Digitalisierung der Bundeswehr weiter voranzubringen.



DATAGROUP SE



DATAGROUP

KONTAKT

DATAGROUP SE

Sarah Berger-Niemann

Leiterin Unternehmenskommunikation

Wilhelm-Schickard-Straße 7,

72124 Pliezhausen

Telefon: +49 (0) 7127 970-060

E-Mail: sarah.berger-niemann@datagroup.de

Website: www.datagroup.de

DATAGROUP ist einer der führenden deutschen IT-Dienstleister. Mitarbeiter an Standorten in ganz Deutschland konzipieren, implementieren und betreiben Business-Applikationen und IT-Infrastrukturen. Mit dem Kernprodukt CORBOX bietet DATAGROUP seinen Kunden alle IT-Services, die sie für einen stabilen IT-Betrieb benötigen.

Mit CORBOX hat DATAGROUP die Unternehmens-IT komplett neu gedacht: als zuverlässiges und leistungsfähiges Produktionsmittel für den Geschäftserfolg ihrer Kunden. Die modularen und kombinierbaren CORBOX-Services decken das gesamte Spektrum der IT-Services ab. Kunden wählen diejenigen Services, die Ihr Business optimal unterstützen – von einzelnen Modulen bis hin zum Full-IT-Outsourcing. Unsere Mission und zugleich das Versprechen an unsere Kunden lautet: Wir stärken und entlasten Unternehmen durch einen sorgenfreien IT-Betrieb. So können sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während wir für eine funktionierende IT sorgen. Mit DATAGROUP können Kunden sagen: IT's that simple.

Alle DATAGROUP IT-Dienstleistungen sind zertifiziert nach ISO 20000, dem höchstmöglichen ISO-Zertifikat für professionelles IT-Service-Management. Ergebnis: DATAGROUP ist eine Service-Fabrik, die IT-Dienstleistungen nach industriellen Standards erbringt. Die Service-Fabrik belegt unseren Anspruch, über den Standard hinaus zu denken und zu gehen, um am Ende die besseren Lösungen zu finden.

Das Unternehmen wächst organisch und durch Zukäufe. Die Akquisitionsstrategie zeichnet sich vor allem durch eine optimale Eingliederung der neuen Unternehmen aus.

q.beyond AG



Die q.beyond AG steht für erfolgreiche Digitalisierung. Der IT-Dienstleister unterstützt seine Kunden dabei, die besten digitalen Lösungen für ihr Business zu finden, setzt diese um und betreibt sie. Das Team aus 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bringt seine mittelständischen Kunden sicher durch die digitale Transformation, mit umfassender Expertise in den Bereichen Cloud, SAP und IoT.

Die q.beyond AG ist im September 2020 aus der QSC AG hervorgegangen. Das Unternehmen verfügt über Standorte in ganz Deutschland, eigene zertifizierte Rechenzentren und gehört zu den führenden IT-Dienstleistern.

KONTAKT

q.beyond AG

Jan Erlinghagen

Unternehmenskommunikation

Mathias-Brüggen-Str. 55,

50829 Köln

Telefon: +49 221 669-8119

E-Mail: presse@qbeyond.de

Website: www.qbeyond.de



valantic GmbH



KONTAKT

valantic GmbH

Dr. Sebastian Hauptmann

Chief Sales Offices und Chief Operations
Officers

Ainmillerstrasse 22

80801 München

Telefon: 089 2000 85910

E-Mail: info@muc.valantic.com

Website: www.valantic.com

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit.

Über 1.000 Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 20 von 30 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 1.500 spezialisierten Solutions-Berater*innen und Entwickler*innen und einem Umsatz von rund 200 Mio. Euro in 2021 ist valantic in Deutschland an mehr als 20 Standorten und international an rund 10 Standorten vertreten.

valantic organisiert sich in einer holokratischen Struktur aus Divisions, Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisierung – das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Customer Experience (CX), Supply Chain Excellence, SAP Services, Digital Strategy & Analytics sowie Financial Services Automation.

Zudem ist valantic aktuell eine der attraktivsten und spannendsten Arbeitgebermarken am Markt: Mehrfach als Top-Arbeitgebermarke ausgezeichnet, erwartet Bewerberinnen und Bewerber bei valantic ein professionelles Umfeld mit herausfordernden digitalen Projekten bei namhaften Kunden und Hidden Champions, ein leidenschaftliches Team mit Can-Do Attitude, eine moderne Arbeitsumgebung mit Wohlfühlfaktor sowie zahlreiche Weiterentwicklungsmöglichkeiten gepaart mit jede Menge Spaß.

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

L Ü N E N D O N K ”



KONTAKT

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Mario Zillmann

Partner

Maximilianstraße 40,

87719 Mindelheim

Telefon: 08261 731400

E-Mail: zillmann@lunenendok.de

Website: www.lunenendok.de

Lünendonk & Hossenfelder mit Sitz in Mindelheim (Bayern) analysiert seit dem Jahr 1983 die europäischen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B). Im Fokus der Marktforscher stehen die Branchen Management- und IT-Beratung, Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Facility Management und Instandhaltung sowie Personaldienstleistung (Zeitarbeit, Staffing).

Zum Portfolio zählen Studien, Publikationen, Benchmarks und Beratung über Trends, Pricing, Positionierung oder Vergabeverfahren. Der große Datenbestand ermöglicht es Lünendonk, Erkenntnisse für Handlungsempfehlungen abzuleiten. Seit Jahrzehnten gibt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen die als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ heraus.

Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how, ein exzellentes Netzwerk und nicht zuletzt Leidenschaft für Marktforschung und Menschen machen das Unternehmen und seine Consultants zu gefragten Experten für Dienstleister, deren Kunden sowie Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Unternehmer mit den Lünendonk-Service-Awards aus.

ÜBER LÜNENDONK & HOSSENFELDER

Lünendonk & Hossenfelder mit Sitz in Mindelheim (Bayern) analysiert seit dem Jahr 1983 die europäischen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkte (B2B). Im Fokus der Marktforscher stehen die Branchen Management- und IT-Beratung, Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Facility Management und Instandhaltung sowie Personaldienstleistung (Zeitarbeit, Staffing). Zum Portfolio zählen Studien, Publikationen, Benchmarks und Beratung über Trends, Pricing, Positionierung oder Vergabeverfahren. Der große Datenbestand ermöglicht es Lünendonk, Erkenntnisse für Handlungsempfehlungen abzuleiten. Seit Jahrzehnten gibt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen die als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ heraus. Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how, ein exzellentes Netzwerk und nicht zuletzt Leidenschaft für Marktforschung und Menschen machen das Unternehmen und seine Consultants zu gefragten Experten für Dienstleister, deren Kunden sowie Journalisten.



Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung



Managementberatung



Technologieberatung



Informationstechnologie



Facility Management & Instandhaltung



Zeitarbeit & Personaldienstleistung

IMPRESSUM

Herausgeber:
Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Maximilianstraße 40
87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73140-0
Telefax: +49 8261 73140-66
E-Mail: info@lunenendonk.de

Erfahren Sie mehr unter www.lunenendonk.de

Autor:
Mario Zillmann, Partner

Bilderquellen:
Cover © Adobe Stock / mangpor2004