

L Ü N E N D O N K ”

Lünendonk®-Studie 2025

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Führende IT-Dienstleister, Marktentwicklungen, CIO-Agenda und IT-Budgets

Eine Studie von Lünendonk & Hossenfelder in Zusammenarbeit mit



EWERK



q.beyond
expect the next

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	4
MANAGEMENT SUMMARY	6
METHODIK DER LÜNENDONK®-LISTEN UND -STUDIE	7
ENTWICKLUNG DES IT-DIENSTLEISTUNGSMARKTES	12
LEISTUNGSPORTFOLIO DER IT-DIENSTLEISTER	18
LÜNENDONK-LISTE 2025 „FÜHRENDE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS- UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“	22
LÜNENDONK-LISTE 2025 „FÜHRENDE MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“	25
LÜNENDONK-LISTE 2025 „FÜHRENDE IT-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“	29
LÜNENDONK-RANKING 2025 „FÜHRENDE INTERNE IT-DIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND“	32
PRIVATE EQUITY IM IT-DIENSTLEISTUNGSMARKT	35
DIE WICHTIGSTEN WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER	37
PROGNOSEN ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2025 BIS 2027	39
ENTWICKLUNG DER IT-BUDGETS IN DEN ANWENDERUNTERNEHMEN	42
KUNDENBRANCHEN DER IT-DIENSTLEISTER	47
VERTRIEBSKANÄLE DER IT-DIENSTLEISTER	49
AUSWIRKUNGEN DES FACHKRÄFTEMANGELS AUF IT-DIENSTLEISTER UND IT-ORGANISATIONEN ..	52
ANFORDERUNGEN VON ANWENDERN AN DIE ZUSAMMENARBEIT MIT IT-DIENSTLEISTERN	56
TECHNOLOGIETRENDS	59
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ: AUSWIRKUNGEN AUF IT-DIENSTLEISTER UND IT-ORGANISATIONEN ..	63
AUSRICHTUNG DER IT-ORGANISATION AUF VERÄNDERTE BUSINESS-ANFORDERUNGEN	68
ZUKUNFT DER IT-ORGANISATION	72
THESEN ZUR ZUKUNFT DES IT-DIENSTLEISTUNGSMARKTES	75
INTERVIEW MIT DEM IT EXECUTIVE CLUB & CDO DER FUNK GRUPPE JOHN-ASMUS BURMESTER ..	77
FAZIT	83
NACHWORT	86

Die Nutzung dieser Marktforschungsstudie durch KI-Systeme gemäß Art. 3 Nr. 1 Verordnung (EU) 2024/1689 erfordert die ausdrückliche Zustimmung der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Das Eingeben, Hochladen oder Verwenden der Inhalte für KI-Training oder automatisierte IT-Anwendungen ist strikt untersagt.



BEITRÄGE DER STUDIENPARTNER

LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT ARVATO SYSTEMS88
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT BWI93
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT DATAGROUP97
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT EWERK102
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT Q.BEYOND105

UNTERNEHMENSPROFILE 110
LIZENZ- UND STUDIENINFORMATION. 116

Die Nutzung dieser Marktforschungsstudie durch KI-Systeme gemäß Art. 3 Nr. 1 Verordnung (EU) 2024/1689 erfordert die ausdrückliche Zustimmung der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Das Eingeben, Hochladen oder Verwenden der Inhalte für KI-Training oder automatisierte IT-Anwendungen ist strikt untersagt.



Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Rückenwind aus den Vorjahren ist schwächer geworden. Nach einer langen Phase stabilen Wachstums hat sich der deutsche IT-Dienstleistungsmarkt im Jahr 2024 erstmals deutlich abgekühlt. Die von Lünendonk befragten IT-Dienstleister berichten von einem Umsatzplus von lediglich 2,6 Prozent – der niedrigste Wert seit über einem Jahrzehnt. Geopolitische Risiken, ein schwaches Konjunkturmilieu, steigende Finanzierungskosten sowie verhaltene IT-Budgets haben nun auch die Digitalwirtschaft erreicht.

Und dennoch: Die Rolle der IT war noch nie so strategisch wie heute. Unternehmen stehen unter doppeltem Druck: Einerseits müssen sie auf wirtschaftliche Unsicherheit, neue regulatorische Anforderungen und den sich verschärfenden Fachkräftemangel reagieren, andererseits ist gerade jetzt ein klarer Kurs in Richtung technologische Modernisierung, Automatisierung und digitale Skalierung gefragt. Dabei sind CIOs gefordert, mit teils stagnierenden Budgets maximale Wirkung zu erzielen – etwa durch Investitionen in Künstliche Intelligenz, den Umbau historisch gewachsener Legacy-Landschaften, eine durchdachte Cloud-Strategie oder robuste Cyber-Security-Architekturen. Der Anspruch an sie ist klar: mehr Innovation, mehr Effizienz, mehr Resilienz – bei weniger Spielraum.

Zugleich verändert sich die Erwartungshaltung gegenüber IT-Dienstleistern. Anwenderunternehmen suchen nach Partnern, die technologieübergreifend denken, Innovation mit Cyber Security und Cloud Compliance verbinden und in der Lage sind, End-to-End-Lösungen zu liefern – von der Strategie über die Implementierung bis in den Betrieb. Insbesondere in komplexen Transformationsprogrammen steigen die Anforderungen an serviceübergreifende Orchestrierung, Governance in Multi-Cloud-Umgebungen, Prozessautomatisierung mit KI-Unterstützung und regulatorische Compliance. Zudem wird für viele IT-Organisationen die Frage zunehmend relevant, wie Resilienz, Datenhoheit und europäische Cloud-Souveränität technologisch abgebildet werden können.



Mario Zillmann
Partner

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

In dieser Gemengelage wird deutlich: Die strategische Steuerung der IT rückt in den Mittelpunkt der Unternehmensführung. CIOs sind heute mehr denn je gefordert, technologiegetriebene Innovationen mit konkreten Geschäftszielen zu verknüpfen, ohne dabei Aspekte wie Kostensenkungen, Produktivitätssteigerungen und IT-Security aus den Augen zu verlieren. IT-Dienstleister müssen sich daher als Enabler und Impulsgeber positionieren, die ihre Kunden nicht nur begleiten, sondern aktiv deren Zukunft mitgestalten.

Die Lünendonk-Studie 2025 gibt Einblick in den Strukturwandel. Aus der Perspektive von Anwendern und IT-Dienstleistern beleuchtet sie die wichtigsten Marktentwicklungen, Investitionstrends, Technologiepotenziale und Kooperationsmodelle. Ziel ist es, allen Marktteilnehmern eine fundierte Orientierung in einem anspruchsvollen Marktumfeld zu bieten.

Wir danken den Unternehmen Arvato Systems, BWI, DATAGROUP, EWERK und q.beyond für ihre Unterstützung und wünschen Ihnen eine ebenso erkenntnisreiche wie praxisnahe Lektüre.

Herzliche Grüße

Mario Zillmann
Partner



Management Summary

2,6 % durchschnittliches
Umsatzwachstum der IT-Dienstleister
im Jahr **2024** ”

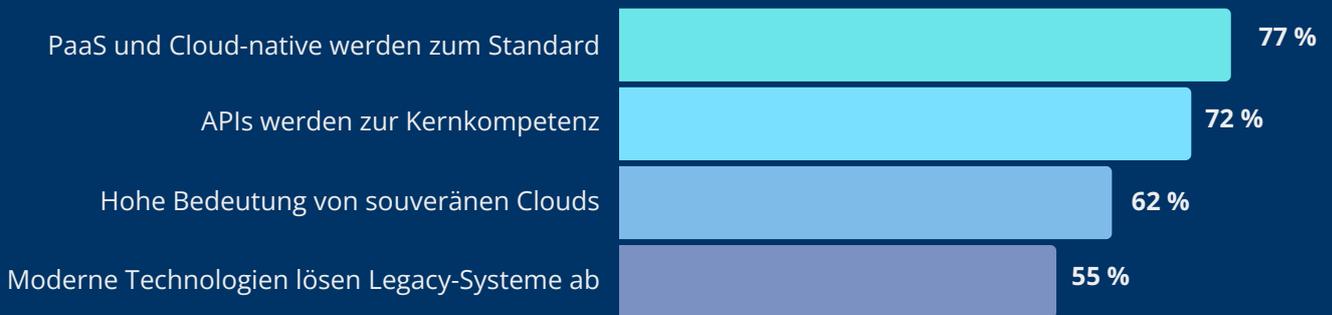


Prognosen der IT-Dienstleister



55 Prozent
der IT-Entscheider
planen Budgeterhöhungen ”

CIO-Trends für das Jahr 2030



CIO-Investitionsschwerpunkte für 2025 und 2026



Methodik der Lünendonk®-Listen und -Studie

Seit dem Erscheinen der ersten Lünendonk-Liste der führenden IT-Dienstleister in Deutschland im Jahr 1985 wird dieses Ranking jährlich neu aufgelegt. Einige Jahre und Lünendonk-Listen später folgte als Reaktion auf den stark gestiegenen Informationsbedarf über Strukturen und Trends im deutschen Markt für IT-Dienstleistungen die erste umfassende Lünendonk®-Studie „Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland“, die erstmals detailliert auf Umsatzverteilungen, Prognosen und Trends speziell für den deutschen Markt einging. Seitdem gibt Lünendonk jährlich diese Marktstudie heraus, die sich als eines der wichtigsten Marktbarometer für den deutschen IT-Dienstleistungsmarkt entwickelt hat.

Aufgrund dieser Historie und diesem in Deutschland einzigartigen Datenbestand ist es Lünendonk möglich, Langzeitanalysen vorzunehmen, Ergebnisse besser zu interpretieren sowie Trends und sich veränderte Marktstrukturen frühzeitig zu erkennen. So konnte Lünendonk beispielsweise bereits Mitte der 2000er-Jahre feststellen, dass sich ein neuer Typus von Dienstleister herausbildet: der Gesamtdienstleister mit einem Ende-zu-Ende-Portfolio (Consulting, Softwareentwicklung, Implementierung, IT-Betrieb). Darüber hinaus haben wir auf Grundlage unserer umfassenden Marktdaten gesehen, dass sich in Themen wie Digital Experience und Data & Analytics ebenfalls Dienstleister mit einem themenspezifischen Ende-zu-Ende-Portfolio zu positionieren. Solche Marktentwicklungen sichtbar und transparent zu machen, versteht Lünendonk als seine DNA.

105 IT-Dienstleister und
149 Anwenderunternehmen
wurden für die Studie
befragt.



ÜBER DIE IT-DIENSTLEISTERBEFRAGUNG

Für die aktuelle Studie haben wir die Antworten von 105 in Deutschland tätigen IT-Dienstleistungsunternehmen analysiert; sie wurden zwischen Januar und April 2025 schriftlich befragt. In der Untersuchung wurden sowohl IT-Dienstleister mit Hauptsitz in Deutschland als auch die deutschen Tochtergesellschaften internationaler IT-Dienstleister betrachtet. Darin enthalten sind auch die Antworten von elf internen IT-Dienstleistern, die mindestens 90 Prozent ihrer Umsätze mit ihren internen Kunden erzielen. Da sich diese Gruppe von den restlichen externen IT-Dienstleistern stark unterscheidet, wurde ihr ein eigenes Kapitel gewidmet (Kapitel: Lünendonk-Ranking 2025 „Führende interne IT-Dienstleister in Deutschland“).

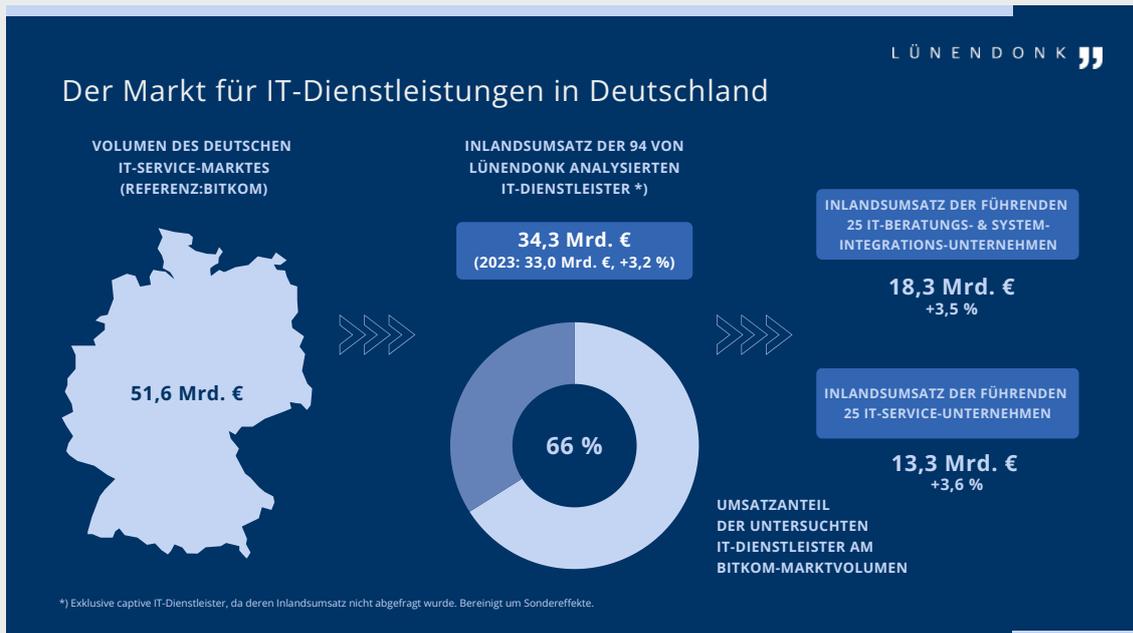
Die schriftlich erhobenen Daten aus den Fragebögen wurden von Lünendonk ausführlich auf Validität geprüft; gegebenenfalls wurden Angaben nachrecherchiert.



Der Markt für IT-Dienstleistungen 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 94 untersuchten externen IT-Dienstleister für das Jahr 2024 auf insgesamt 34,3 Milliarden Euro beläuft (2023: 33,0 Mrd. €).

Gemäß dem Digitalverband Bitkom lag das Marktvolumen für den IT-Servicemarkt 2024 bei 51,6 Milliarden Euro (2023: 49,3 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.



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:





Diese durch Lünendonk vorgenommene Segmentierung der beiden Typologien von IT-Dienstleistern soll die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und somit die Vergleichbarkeit und Aussagekraft und -qualität der Ergebnisse verbessern. Deutlich wird diese Vorgehensweise von Lünendonk mit Blick auf die Umsatzverteilung auf einzelne Service-Kategorien: IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen erzielen im Durchschnitt 72,6 Prozent ihrer Umsätze mit den drei Leistungsarten „IT-Beratung“, „Softwareentwicklung“ und „Softwareeinführung und Systemintegration“, was in der Regel klassisches Projektgeschäft nach Time & Material darstellt. Die von Lünendonk untersuchten IT-Service-Unternehmen kommen dagegen auf 54,4 Prozent durchschnittlichen Umsatz mit dem Betrieb von Applikationen und der IT-Infrastruktur – also eher langfristige Verträge über Outsourcing- oder Managed-Services-Modelle.

VERGLEICH DES LEISTUNGSSPEKTRUMS DER IT-BERATUNGEN UND DER IT-SERVICE-UNTERNEHMEN



Abb. 1: Wie ist das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens?; IT-Beratung/IT-Service; Mittelwerte; n = 58 (IT-Beratungen); n = 24 (IT-Service)

Als dritte Dienstleistergruppe im Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland kommen interne IT-Dienstleister hinzu. Durch ihre Zugehörigkeit zu einem Konzern oder einer Behörde erzielen sie fast den gesamten Teil ihrer Umsätze mit ihren internen Kunden und sind somit so gut wie nicht im Drittmarkt aktiv. Ein Vergleich und eine Zuordnung zu den beiden anderen Segmenten werden daher nicht vorgenommen. Den internen IT-Dienstleistern wird in unserer Studie ein eigenes Kapitel gewidmet.

ÜBER DIE ANWENDERBEFRAGUNG

Zur Spiegelung der Perspektive der Dienstleister (Anbieterseite) wurden zudem 149 Kundenunternehmen (Nachfrageseite) von Januar bis März 2025 telefonisch und online zu ihren Digital- und IT-Strategien befragt. Sowohl Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand als auch Konzerne wurden in die Studie einbezogen. Auch bei der Branchenverteilung wurde auf einen ausgewogenen Mix gesetzt. Ein Teil der Anwenderbefragung sind die Mitglieder des IT Executive Clubs, einer Vereinigung von CIOs und CDOs aus dem norddeutschen Raum, die seit 2019 an dieser Studie teilnimmt.



SAMPLE DER BEFRAGTEN ANWENDERUNTERNEHMEN

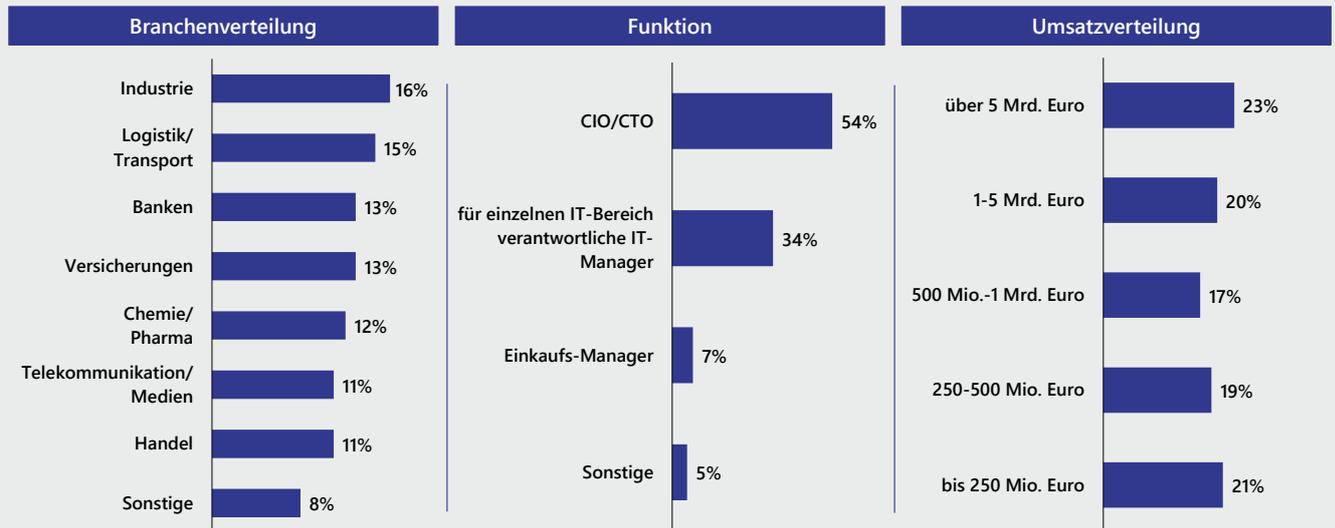


Abb. 2: In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; n = 149

Welche Position haben Sie inne?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; n = 149

Wie hoch war der Umsatz Ihres Unternehmens weltweit?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; n = 149



Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes

IT-DIENSTLEISTER WACHSEN 2024 KONJUNKTUR- UND NACHFRAGEBEDINGT LANGSAMER ALS IN DEN VORJAHREN

Die von Lünendonk befragten 94 externen IT-Dienstleister verzeichneten im Jahr 2024 im Vergleich zu 2023 in großen Teilen deutliche Umsatzeinbußen. Die angespannte konjunkturelle Lage macht sich nun auch auf dem Markt für IT-Dienstleistungen bemerkbar. Während das durchschnittliche Umsatzwachstum im Jahr 2023 noch bei 9,7 Prozent lag, konnten die befragten IT-Dienstleister im Jahr 2024 lediglich ein mittleres Wachstum von 2,6 Prozent verbuchen. Dies ist das geringste Wachstum seit über zehn Jahren. Selbst im Jahr 2020, zu Beginn der Corona-Krise, stiegen die Umsätze mit 4,7 Prozent stärker als im Jahr 2024. Die Prognosen aus dem Vorjahr (10,7 % für 2024) konnten dementsprechend nicht erreicht werden. Bei der Ermittlung der Wachstumsraten wurden IT-Dienstleister, die stark anorganisch gewachsen sind oder deren Umsätze durch Sondereffekte wie großvolumige Transformationsdeals oder Carve-outs beeinflusst wurden, nicht berücksichtigt. Damit soll ein möglichst vergleichbarer und an der realen Nachfrage orientierter Wert dargestellt werden.

IT-DIENSTLEISTER WACHSEN IM JAHR 2024 AUFGRUND DER KONJUNKTURENTWICKLUNG UND ENTSPRECHEND SINKENDER NACHFRAGE LANGSAMER ALS IM VORJAHR

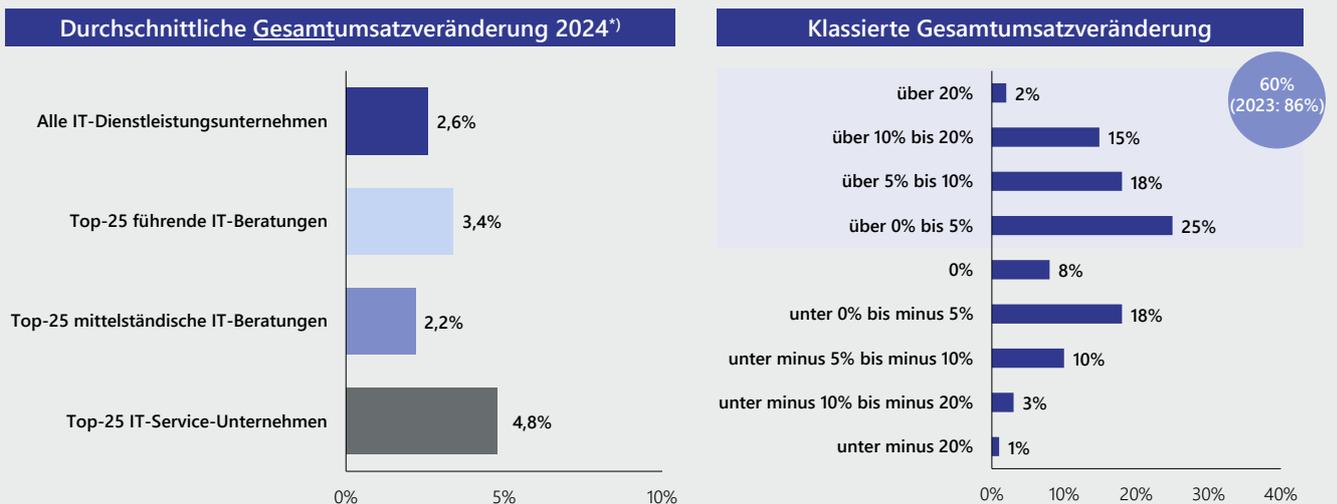


Abb. 3: *) Bereinigt um IT-Dienstleister mit signifikantem anorganischem Wachstum und Sondereffekten. Gesamtumsatzveränderung; Mittelwerte; n = 88 (Alle IT-Dienstleister)

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Die Verteilung der klassifizierten Umsatzentwicklung zeigt, dass 60 Prozent der untersuchten IT-Dienstleister ihren Inlandsumsatz im Jahr 2024 steigern konnten (2023: 86 %). 15 Prozent verzeichneten Zuwächse zwischen 10 und 20 Prozent, lediglich zwei Prozent steigerten ihren Umsatz um mehr als 20 Prozent. 32 Prozent der Dienstleister mussten einen Umsatzrückgang hinnehmen, wobei Dienstleister mit Sondereffekten in ihrer Geschäftsentwicklung ausgeklammert wurden.

Die grundsätzliche Zurückhaltung bei den IT-Investitionen spiegelt sich auch in den Honoraren der IT-Dienstleister wider. Im Jahr 2024 stiegen die Honorare der IT-Dienstleister deutlich geringer als in den vergangenen Jahren. Im Bereich der Softwareentwicklung gingen die Honorare sogar zurück.

Die Investitionsbereitschaft der Kundenunternehmen in IT- und Digitalisierungsprojekte ist zwar nach wie vor grundsätzlich hoch, dennoch mussten einige Kundenunternehmen aufgrund von Kosteneinsparungsprogrammen ihre Projekte stärker priorisieren, weiter in die Zukunft verschieben, stoppen oder nur in geringem Maße umsetzen. Die Wachstumsraten einiger IT-Dienstleister zeigen jedoch, dass weiterhin in bestimmte IT-Projekte investiert wurde – vor allem, um durch den Einsatz innovativer Technologien wie Künstlicher Intelligenz sowie durch die Modernisierung von IT-Anwendungen wiederum Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen zu erreichen.

Nichtsdestotrotz wurden aufgrund verschärfter regulatorischer Anforderungen vermehrt Investitionen in die Bereiche Cyber-Security und Informationssicherheit gelenkt. Ebenso waren IT-Modernisierungen, Prozessautomatisierungen sowie Data & Analytics weiterhin stark nachgefragt.

IT-SERVICE-UNTERNEHMEN SIND 2024 STÄRKER GEWACHSEN ALS IT-BERATUNGEN

Die von Lünendonk untersuchten 25 führenden IT-Service-Unternehmen, also Dienstleister mit Schwerpunkt auf IT-Betriebsleistungen (Hosting, IT-Outsourcing, Managed Services etc.), konnten im Jahr 2024 mit 4,8 Prozent ein deutlich höheres Umsatzwachstum verzeichnen als die übrigen Unternehmen. Im Vergleich zu den 8,1 Prozent im Jahr 2023 ist das Wachstum zwar zurückgegangen, jedoch nicht so stark wie bei den IT-Beratungen.

Unter den IT-Service-Unternehmen konnten vier ihre Umsätze sogar im zweistelligen Bereich steigern: Syntax Systems (+23 %), Ewerk (+14 %), operational services (+13 %), Arvato Systems (+11 %) und HCL (+11 %).

IT-Service-Unternehmen sind mit 4,8 % 2024 am stärksten gewachsen.

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Der Grund für die bessere Performance des IT-Servicesektors ist, dass Unternehmen in herausfordernden Zeiten zwar oftmals IT-Entwicklungsprojekte stoppen, der Betrieb der IT-Systeme aber trotzdem weiterhin gewährleistet sein muss. Zudem profitieren die IT-Service-Unternehmen von der steigenden Nachfrage nach Managed (Cloud) Services und Cyber Security.

LANGZEITAUSWERTUNG DER UMSATZENTWICKLUNG ALLE IT-DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

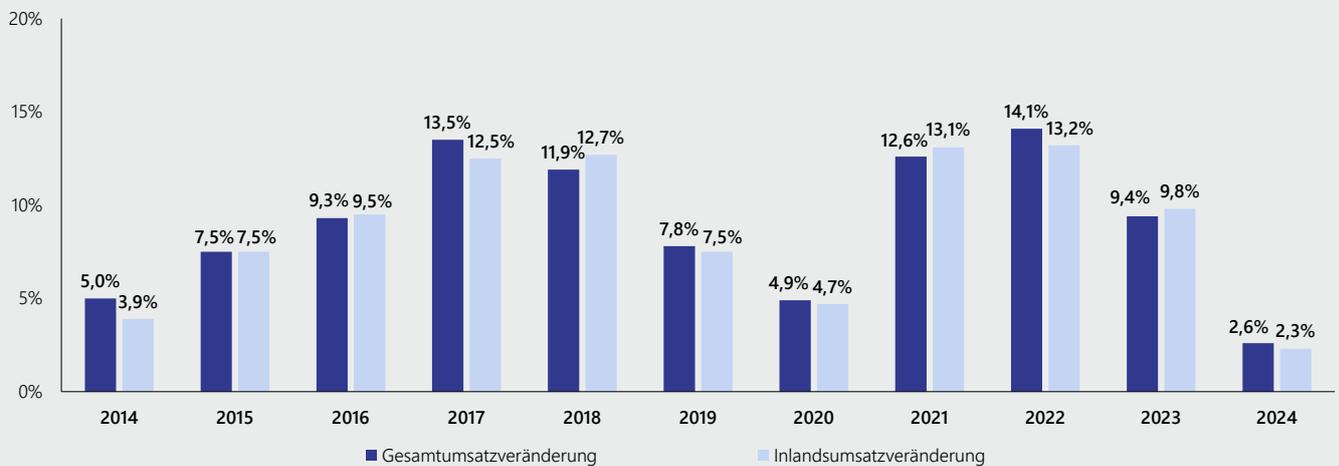


Abb. 4: Langzeitauswertung der Gesamtumsatz- und Inlandsumsatzveränderung; Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 86 (2024)

DIE WICHTIGSTEN WACHSTUMSTHEMEN FÜR IT-DIENSTLEISTER

Trotz vieler Kosteneinsparungsprogramme blieb im Jahr 2024 der Druck zur Digitalisierung hoch. Insbesondere in Bereichen wie Künstliche Intelligenz, Cloud-Transformation und Prozessautomatisierung darf Deutschland nicht zurückbleiben, weil sie zu signifikanten Produktivitätsschüben führen können. Neben der Industrie hat insbesondere der öffentliche Sektor in puncto Digitalisierung noch deutlichen Nachholbedarf. Folgende Themen und Trends beeinflussten im vergangenen Jahr die Nachfrage nach IT-Services daher besonders:

1. KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND PROZESSAUTOMATISIERUNGEN

Künstliche Intelligenz ist und bleibt das Zukunftsthema der Unternehmen. In den vergangenen zwei Jahren stellte Generative KI das wichtigste Feld dar, doch nun werden KI-Agenten immer wichtiger. Da es in den meisten Unternehmen jedoch an KI-Expertinnen und -Experten mangelt, steigt die Nachfrage nach externen Dienstleistungen in diesem Bereich. Für das Jahr 2024 gaben 62 Prozent der Unternehmen an, dass Künstliche Intelligenz ihre Nachfrage besonders stark beeinflusst hat.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

KI-Agenten können eigenständig Aufgaben ausführen, Entscheidungen treffen und sich dabei an ihre Umgebung anpassen. In diesem Zuge steigt auch die Relevanz von Prozessautomatisierungen und End-to-End-Prozessketten. 60 Prozent der befragten IT-Dienstleister berichteten von einer hohen Nachfrage rund um den Aufbau von End-to-End-Prozessketten und deren Automatisierung.

2. DATA & ANALYTICS

Um KI-Agenten und KI-Tools im Allgemeinen einsetzen zu können, ist eine vollständige und gute Datenbasis ebenso erforderlich, wie die technologischen Möglichkeiten, die Daten für die KI-Nutzung zugänglich zu machen. Daher haben sich viele Unternehmen das Ziel gesetzt, datengetrieben zu werden und ihr Datenmanagement deutlich zu verbessern. Im Jahr 2024 verzeichneten 74 Prozent der befragten IT-Dienstleister eine hohe Nachfrage in diesem Bereich.

3. IT-MODERNISIERUNG UND CLOUD-TRANSFORMATION

In vielen Unternehmen gibt es noch immer eine Vielzahl historisch gewachsener Legacy-Anwendungen beziehungsweise -Infrastrukturen. Diese häufig anzutreffende Situation führt dazu, dass sich technische Einschränkungen in den Bestandssystemen negativ auf die Geschäftstätigkeit auswirken oder die Altsysteme Sicherheitslücken aufweisen und daher anfällig für Hackerangriffe sind. Ebenso sind Betrieb, Pflege und Weiterentwicklung vieler Altsysteme mittel- bis langfristig nicht mehr sichergestellt, entweder weil die Hersteller keinen Support für die Systeme bieten oder durch den demografischen Wandel immer mehr IT-Wissen aus den Unternehmen rausgeht. Aus diesen Gründen waren die IT-Modernisierung (86 %) und die Cloud-Transformation (85 %) im Jahr 2024 zwei Bereiche, in denen die befragten IT-Dienstleister eine hohe Nachfrage verzeichneten.

Dass die IT-Modernisierung und Cloud-Transformation aktuell zentrale Zukunftsthemen sind, zeigt auch die Lünendonk-Studie „IT-Modernisierung zwischen Legacy, Cloud und KI“. Laut der Studie sehen 42 Prozent der befragten Führungskräfte bei 20 bis 40 Prozent ihrer geschäftskritischen Anwendungen einen Modernisierungsbedarf und sogar 31 Prozent zwischen 40 und 60 Prozent.

4. MANAGED SERVICES

Vertragsmodelle wie Festpreis und Time and Material zunehmend kritisch hinterfragt. Beliebter werden dagegen Managed Services, unter anderem weil Unternehmen sich davon signifikante Innovations- und Produktivitätsimpulse versprechen.



TRENDDHEMEN 2024: HOHE NACHFRAGE NACH IT-MODERNISIERUNG, CLOUD TRANSFORMATION UND DATA & ANALYTICS

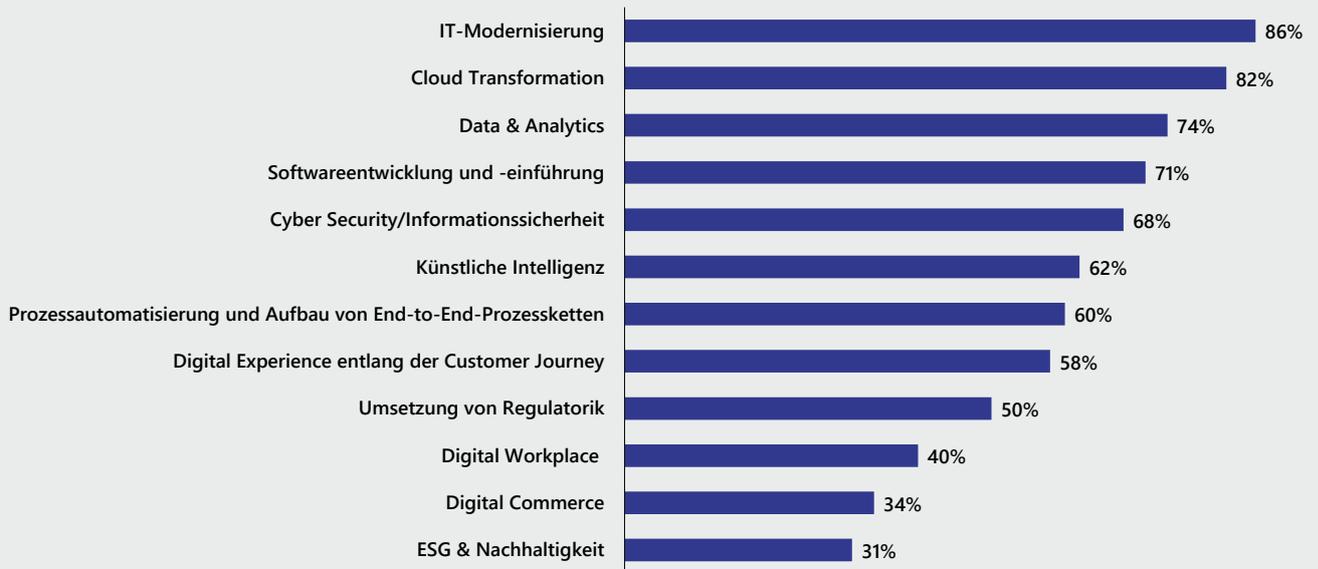


Abb. 5: Welche Themen haben 2024 die Nachfrage nach Ihren Services besonders beeinflusst?; alle IT-Dienstleister; relative Häufigkeitsverteilung; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr stark“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher stark“ und „sehr stark“; n = 83

UNTERNEHMENSBEREICHE, IN DENEN IT-DIENSTLEISTER TÄTIG WAREN

Werden die Unternehmensfunktionen betrachtet, für die die untersuchten IT-Dienstleister im Jahr 2024 im Rahmen ihrer Kundenprojekte IT-Dienstleistungen erbracht haben, so zeigt sich, dass die Nachfrage in einigen Kompetenzfeldern zugenommen hat, während sie in anderen zurückgegangen ist.

Die Bereiche Logistik und Supply Chain sowie Produktion sind nach wie vor relevant, da sich Unternehmen aufgrund des EU-Lieferkettengesetzes zunehmend auf die Digitalisierung und Vernetzung ihrer Lieferketten fokussieren, gleichzeitig aber auch ihre Wertschöpfungsstrukturen angesichts geopolitischer Risiken neu ordnen müssen.

In den Bereichen Forschung und Entwicklung, IT sowie Finanzen/Controlling ist weiterhin der Großteil der befragten IT-Dienstleister tätig. Dies hängt vor allem mit der Entwicklung digitaler Produkte und der Digitalisierung von Geschäftsmodellen zusammen. Deutlich zurückgegangen sind hingegen die Anteile für Marketing und Vertrieb.



2024 WURDEN IT-DIENSTLEISTER BESONDERS HÄUFIG VON DEN OPERATIONSBEREICHEN BEAUFTRAGT

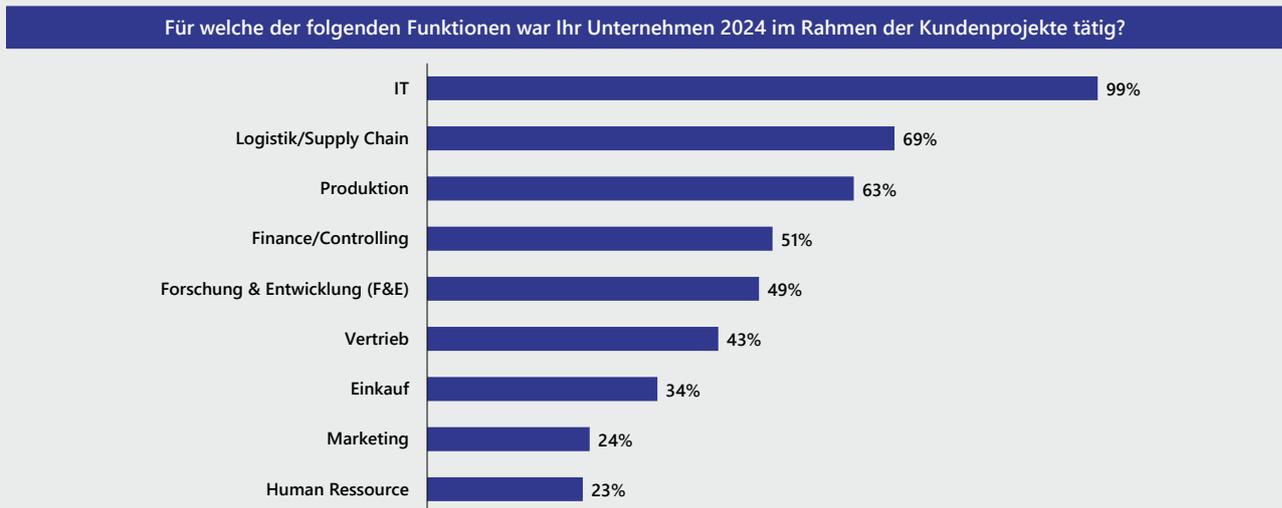


Abb. 6: Für welche der folgenden Funktionen war Ihr Unternehmen 2024 im Rahmen der Kundenprojekte tätig?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; Skala von 1 = „nie“ bis 4 = „sehr häufig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „oft“ und „sehr häufig“; n = 72



Leistungsportfolio der IT-Dienstleister

Zur detaillierten Analyse der Umsätze der in Deutschland tätigen IT-Dienstleister erhebt Lünendonk jährlich deren Umsatzverteilung auf einzelne Leistungskategorien. Die jeweiligen Leistungskategorien werden dabei von Lünendonk vorgegeben. Zusätzlich zur Analyse des Leistungsspektrums erfasst Lünendonk auch die Umsätze der befragten IT-Dienstleister mit ausgewählten Themen, um die konkreten Inhalte der Servicekategorien noch genauer abzubilden.

WENIGER SOFTWAREENTWICKLUNG, MEHR BERATUNG

Die Analyse des Leistungsspektrums für das Jahr 2024 zeigt einen leichten Anstieg der Umsätze mit IT-Beratung auf 21,6 Prozent (2023: 21,0 %). Gleichzeitig gingen die durchschnittlichen Umsatzanteile für Softwareentwicklung auf 22,9 Prozent (2023: 24,4 %) zurück. Nur leicht rückläufig sind die Umsatzanteile für den Betrieb von Applikationen auf 10,7 Prozent (2023: 10,9 %) sowie für den Betrieb der IT-Infrastruktur auf 14,0 Prozent (2023: 14,3 %).

Der Umsatzrückgang in der Softwareentwicklung betrifft vor allem IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen, ist jedoch nur zum Teil konjunkturbedingt: In diesem Zusammenhang wurden größere Entwicklungsprojekte entweder gestoppt, verschoben oder in geringerem Umfang als ursprünglich geplant durchgeführt. In konjunkturellen Schwächephasen priorisieren Unternehmen häufig ihre Projekte neu und verschieben nicht unbedingt notwendige Investitionen in die Zukunft.

Gleichzeitig beobachtet Lünendonk, dass zunehmend Standardsoftware als Software as a Service (SaaS) genutzt wird, um Prozesse digital abzubilden. Dadurch verringert sich die Nachfrage nach Individualsoftwareentwicklung, was sich in den durchschnittlich erwirtschafteten Umsätzen mit Softwareentwicklung widerspiegelt. Dagegen steigt der durchschnittliche Umsatzanteil mit Systemintegration und Softwareeinführungen. Dies ist ein Indiz dafür, dass mehr Standardsoftware ausgerollt wird. Da die Kundenunternehmen bei der Einführung von Standardsoftware ihre Prozesse an die Software-Standards anpassen müssen, nehmen Consultingleistungen zu. Dies spiegelt sich im Anstieg der Umsatzanteile mit Management- und IT-Beratung wider.

Zudem führt der zunehmende Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Automatisierung dazu, dass Softwareentwickler – vor allem im Testing und der Programmierung – immer stärker von KI-Tools unterstützt werden.

21,6 %
des Umsatzes
wurden 2024 mit
IT-Beratungsleistungen
erzielt.



SOFTWAREENTWICKLUNG WURDE 2024 WENIGER NACHGEFRAGT, DAFÜR STEIGENDE CONSULTING-UMSÄTZE

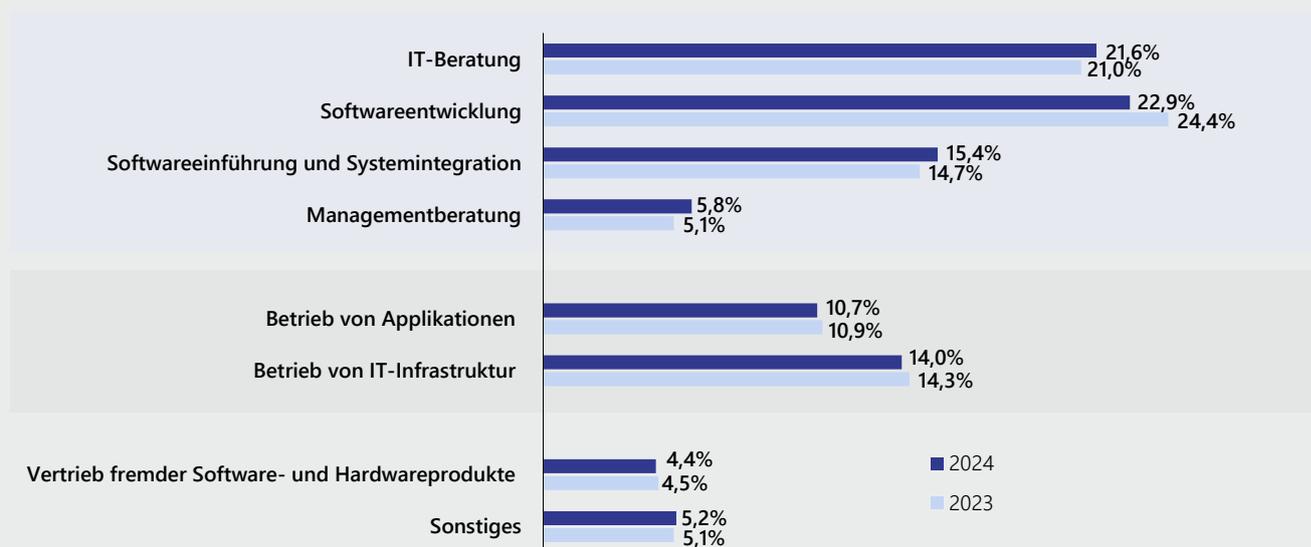


Abb. 7: Wie ist das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens?; Mittelwerte; alle IT-Dienstleister; n = 86

RELEVANZ VON MANAGED SERVICES STEIGT

Die Analyse der Umsatzverteilung auf einzelne Themen spiegelt wider, dass die in diese Studie einbezogenen IT-Dienstleister mit sechs Themenkomplexen im Durchschnitt 64,2 Prozent ihrer Umsätze erzielen. Den größten Anteil machen dabei die Umsätze mit Managed Services (20,8 %) aus.

Seit einigen Jahren beobachtet Lünendonk, dass immer mehr Unternehmen ihre bestehenden Auslagerungs- und Managed-Services-Verträge überprüfen und neu überdenken müssen. Traditionelle, eher starre Vertragsmodelle mit IT-Dienstleistern, die häufig primär auf Kostenreduktion und klar definierte Service Level Agreements (SLAs) ausgerichtet sind und damit wenig flexibel, werden den sich wandelnden Kundenanforderungen immer häufiger nicht mehr gerecht. Dies gilt insbesondere für viele in der Vergangenheit geschlossene Outsourcing- und Managed-Services-Verträge.

Gleichzeitig stehen Unternehmen unter erheblichem Transformationsdruck. Sie müssen Innovationen vorantreiben, ihre IT-Landschaft modernisieren und die digitale Transformation weiter gestalten. Außerdem gilt es, regulatorische Anforderungen (z. B. NIS-2, DORA) im laufenden Prozessbetrieb zu erfüllen. Vor diesem Hintergrund gewinnen Managed Services wieder stärker an Relevanz.



MANAGED SERVICES UND CLOUD-TRANSFORMATION MACHEN SIGNIFIKANTE UMSATZANTEILE AUS

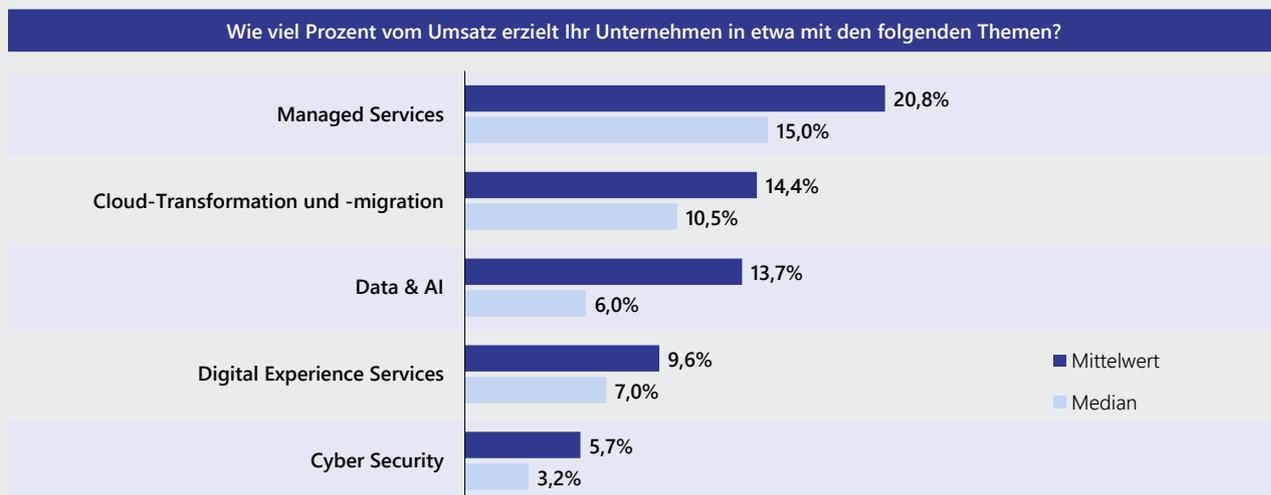


Abb. 8: Wie viel Prozent vom Umsatz erzielt Ihr Unternehmen in etwa mit den folgenden Themen?; Mittelwerte; Median; alle IT-Dienstleister; n = 41-64

Exkurs: Laut der Lünendonk-Studie „Managed Services – Der Weg in die Transformation und aus dem Fachkräftemangel“ arbeiten drei Viertel der Unternehmen bei der Auslagerung von Prozessen mit einem oder mehreren Managed-Service-Providern zusammen. Das größte Potenzial für Managed Services wird dabei im IT-Bereich gesehen. 89 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass die steigenden Anforderungen an die Cyber-Security-Resilienz die größte Nachfrage nach Managed Services in ihren Unternehmen generieren werden. Der zweite wesentliche Treiber für die steigende Nachfrage ist der Fachkräftemangel. Maßgeblich verantwortlich hierfür sind begrenzte interne Ressourcen (84 %) sowie zunehmende Backlogs, nicht nur in der IT, sondern auch in den Fachbereichen (70 %).

Nicht zuletzt treibt die digitale Transformation die Nachfrage nach Managed Services. 65 Prozent der Befragten nennen die Notwendigkeit, Ende-zu-Ende-Prozesse zu digitalisieren und traditionelle, domänenspezifische Prozesse abzulösen, als wesentlichen Treiber für die Nutzung von Managed Services. 63 Prozent wollen mit Managed Services die Harmonisierung und Standardisierung gleichartiger Funktionen und Prozesse vorantreiben, wobei dieser Aspekt für die befragten Fachbereichsleiter (76 %) deutlich wichtiger ist.



HOHE UMSÄTZE MIT CLOUD-TRANSFORMATION UND -MIGRATION

Aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels in der IT und der technologischen Grenzen vieler Legacy-Systeme wird es immer wichtiger, historisch gewachsene IT-Infrastrukturen und Anwendungen mithilfe einer Cloud-Transformation und cloudnativer Technologien zukunftssicher zu machen oder IT-Systeme in die Cloud zu migrieren. Im Jahr 2024 flossen 14,4 Prozent der Umsätze in diese Bereiche.

Der Umsatzanteil für den Bereich Data & AI belief sich im Jahr 2024 auf durchschnittlich 13,7 Prozent, während 9,6 Prozent der Umsätze mit Digital Experience Services und 5,7 Prozent mit Cybersicherheit erzielt wurden.



Lünendonk-Liste 2025 „Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations- Unternehmen in Deutschland“

Diese Lünendonk®-Liste stellt ein Ranking der nach Inlandsumsatz führenden 25 IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland dar. In das Ranking aufgenommen werden Unternehmen, die mehr als 60 Prozent ihres Umsatzes mit Management- und IT-Beratung, mit Systemintegration und/oder mit Softwareentwicklung und -einführung erzielen.

Marktführer bleibt auch im Jahr 2024 Accenture mit einem von Lünendonk geschätzten Deutschlandumsatz von 3,4 Milliarden Euro (2023: 3,3 Mrd. €). Darin enthalten sind auch die Umsätze von Mindcurv und Parsionate, welche 2024 übernommen wurden. AOX, Camelot Management Consultants und consus.health, welche erst im vierten Quartal 2024 übernommen wurden, sind in den Zahlen nicht inbegriffen und werden erst im kommenden Jahr berücksichtigt. Auf Platz zwei folgt Capgemini mit einem geschätzten und im Vergleich zum Vorjahr unveränderten Umsatz von 2,25 Milliarden Euro in Deutschland. Dagegen rückt IBM mit einem geschätzten Deutschlandumsatz von 2,2 Milliarden Euro (2023: 2,0 Mrd. €) an die vorderen Plätze heran. Mit einem Umsatzplus von 15 Prozent und einem Inlandsumsatz von 1,07 Milliarden Euro springt adesso von Platz sechs auf Platz vier, gefolgt von msg systems (Inlandsumsatz 2024: 968,1 Mio. €).



Durch die Übernahme des Entwicklungsdienstleisters in-tech verzeichnete Infosys einen starken Umsatzanstieg und wird von Lünendonk auf 960 Millionen Euro in Deutschland geschätzt (2023: 770,0 Mio. €). Ebenfalls unter den Top zehn finden sich TCS (Inlandsumsatz 2024: 921,6 Mio. €), MHP (Inlandsumsatz 2024: 763,8 Mio. €), Sopra Steria (Inlandsumsatz 2024: 673,1 Mio. €) und CGI (Inlandsumsatz 2024: 649,8 Mio. €). Trotz der Veräußerung der Materna-Tochter IPS verzeichnete das Dortmunder Unternehmen ein Inlandsumsatzwachstum von rund acht Prozent auf nun 580 Millionen Euro (2023: 538,0 Mio. €) und verbessert sich um einen Platz auf Rang elf. Mit einem Umsatzplus von 14 Prozent auf 147,0 Millionen Euro im Inland verzeichnete ConVista ebenfalls ein starkes Wachstum und klettert zwei Plätze nach oben auf Rang 23.

Neu in der Lünendonk-Liste auf Platz 15 mit 346,6 Millionen Euro in Deutschland ist die Allgeier SE, die durch den Verkauf von Allgeier Experts ein verändertes Leistungsspektrum aufweist und damit vom Segment IT-Services in das Segment IT-Beratung und Systemintegration wechselt. Erstmals in der Lünendonk-Liste vertreten sind x1F (Rang 21, Inlandsumsatz 2024: 177,7 Mio. €) und Exxeta (Rang 25, Inlandsumsatz 2024: 128,0 Mio. €).

LÜNENDONK-LISTE 2025

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK®-LISTE 2025 „FÜHRENDE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“

Rang		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro	
2025	2024		2024	2023	2024	2023	2024	2023
1	1	● Accenture GmbH, Kronberg *) 1) 2)	3.400,0	3.300,0	16.800	16.000		
2	2	● Capgemini Deutschland GmbH, Berlin *) 1) 2)	2.250,0	2.250,0	11.500	11.500		
3	3	● IBM Deutschland GmbH, Ehningen *) 2)	2.200,0	2.000,0	7.800	7.500		
4	6	➔ adesso SE, Dortmund 1)	1.073,1	930,6	7.804	7.172	1.297,0	1.135,9
5	4	➔ msg systems ag, Ismaning	968,1	970,2	6.860	6.807	1.466,0	1.398,0
6	7	➔ Infosys Limited, Frankfurt am Main *) 1)	960,0	770,0	3.500	2.200		
7	5	➔ Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt am Main *)	921,6	958,1	2.500	3.000		
8	8	● MHP Management & IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg	763,8	748,0	3.627	3.771	828,5	829,7
9	9	● Sopra Steria SE, Hamburg	673,1	715,2	3.452	3.772		
10	10	● CGI Deutschland B.V. & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen	649,8	642,1	4.850	5.020		
11	12	➔ Materna Information & Communications SE, Dortmund 3)	580,0	538,0	3.221	3.057	712,0	673,0
12	11	➔ Wipro Limited, Frankfurt am Main *)	575,0	580,0	1.500	1.800		
13	14	➔ Reply Deutschland SE, Gütersloh *)	470,0	430,0	3.030	3.050		
14	14	● Cognizant Technology Solutions GmbH, Frankfurt am Main *)	400,0	430,0	3.400	3.500		
15	--	○ Allgeier SE, München 1) 3) 4)	346,6	437,1	2.278	2.565	403,0	488,4
16	17	➔ valantic GmbH, München	345,0	330,0	2.600	1.937	550,0	540,0

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Rang		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro	
2025	2024		2024	2023	2024	2023	2024	2023
17	18	➔ Lufthansa Industry Solutions GmbH & Co. KG, Norderstedt	296,0	280,4	2.157	2.078	337,2	314,9
18	20	➔ Conet Technologies Holding GmbH, Bonn	247,9	229,5	1.568	1.502	303,2	258,0
19	19	● Senacor Technologies AG, Eschborn 1)	234,0	247,1	782	804	252,3	254,4
20	21	➔]init[AG für digitale Kommunikation, Berlin	197,3	223,7	1.192	1.066	210,5	237,8
21	--	○ x1F GmbH, Hamburg 1)	177,7	131,7	1.200	960		
22	23	➔ ISO Software Systeme GmbH, Nürnberg 5)	155,1	144,2	621	575	157,0	146,0
23	25	➔ ConVista Holding GmbH, München	147,0	129,0	651	637	183,0	172,0
24	24	● BridgingIT GmbH, Mannheim	137,0	137,5	733	726	137,0	137,5
25	--	○ Exxeta AG, Karlsruhe	128,0	118,6	988	948	135,0	124,6

Aufnahmekriterium für das Ranking:

Mehr als 60 Prozent des Umsatzes werden mit IT- und Managementberatung, Softwareentwicklung und -einführung sowie Systemintegration erzielt.

Fußnoten zur Liste:

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Zahlen für 2024 beinhalten Übernahmen.

2) Umsätze enthalten auch die Umsätze mit Managementberatung.

3) Zahlen für 2024 beinhalten Veräußerungen.

4) Wechsel aus dem Segment IT-Service in das Segment IT-Beratung und Systemintegration infolge der Veräußerung von Allgeier Experts.

5) Umsatz- und Mitarbeiterzahlen umfassen die ISO Software Systeme GmbH, ISO Travel Solutions GmbH, ISO Professional Services GmbH, ISO Recruiting Consultants GmbH und ISO Public Services GmbH.



Lünendonk-Liste 2025

„Führende mittelständische IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland“

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

- Der Hauptsitz und die Mehrheit des Grund- und Stammkapitals befinden sich jeweils in Deutschland.
- Mindestens 60 Prozent der Umsätze müssen mit IT-Beratung, Systemintegration oder 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.



RANKING IM DETAIL

In diesem Jahr hat die Liste der führenden mittelständischen IT-Beratungen eine neue Nummer eins: Allgeier. Durch den Wechsel von der IT-Service-Liste auf die Liste der führenden IT-Beratungen infolge der Veräußerung von Allgeier Experts erscheint das Unternehmen erstmals in der Lünendonk®-Liste „Führende mittelständische IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland“ auf dem ersten Platz mit einem Gesamtumsatz von 403 Millionen Euro. Conet rutscht daher in diesem Jahr trotz eines Umsatzplus von 17,5 Prozent mit 303,2 Millionen Euro Gesamtumsatz auf Platz zwei.

Mit 254 Millionen Euro steht SNP in diesem Jahr auf Platz drei. SNP konnte im vergangenen Jahr einen Umsatzzuwachs von 24 Prozent – sowohl organisch als auch anorganisch – verzeichnen und sich somit um einen Platz verbessern.

Senacor Technologies musste im Jahr 2024 Umsatzeinbußen hinnehmen und rutscht somit von Platz zwei auf vier. Während das Unternehmen im Jahr 2023 noch einen Gesamtumsatz von 254,4 Millionen Euro erzielte, sank der Umsatz im Jahr 2024 auf 252,3 Millionen Euro.

Ebenfalls verschlechtert hat sich init. Mit einem Gesamtumsatz von 210,5 Millionen Euro rutschte das auf den öffentlichen Sektor spezialisierte Unternehmen auf Platz fünf in der Liste. Im Vorjahr lag der IT-Dienstleister mit 237,8 Millionen Euro noch auf Platz drei.

PPI konnte sich mit einem Umsatzplus von knapp 15 Prozent von Platz 17 auf Platz 15 vorarbeiten. Im Jahr 2024 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 122,9 Millionen Euro. Ebenfalls verbessert hat sich codecentric: Das Unternehmen stieg mit einem Umsatz von 95,2 Millionen Euro von Platz 19 auf Platz 17. AdEx ist mit einem Umsatz von 65,2 Millionen Euro erstmals auf der Liste und belegt Platz 25.



LÜNENDONK-LISTE 2025

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK®-LISTE 2025 „FÜHRENDE MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“

Rang		Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende insgesamt (FTEs)		Mitarbeitende in Deutschland (FTEs)		
2025	2024		2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	
1	--	○	Allgeier SE, München 1) 2) 3)	403,0	488,4	346,6	437,1	2.882	3.184	2.278	2.565
2	1	↘	Conet Technologies Holding GmbH, Bonn	303,2	258,0	247,9	229,5	1.860	1.805	1.568	1.502
3	4	↗	SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg *) 1)	254,0	203,4	104,0	87,4	1.500	1.360	560	515
4	2	↘	Senacor Technologies AG, Eschborn 1)	252,3	254,4	234,0	247,1	1.010	926	782	804
5	3	↘]init[AG für digitale Kommunikation, Berlin	210,5	237,8	197,3	223,7	1.238	1.100	1.192	1.066
6	8	↗	Mait GmbH, Rottweil 1)	201,0	176,0	121,8	96,3	773	674	534	457
7	5	↘	Cosmo Consult AG, Berlin	196,0	184,0	108,5	106,6	1.361	1.356	682	680
8	9	↗	ConVista Holding GmbH, München	183,0	172,0	147,0	129,0	922	949	651	637
9	10	↗	ISO Software Systeme GmbH, Nürnberg 4)	157,0	146,0	155,1	144,2	647	604	621	575
10	11	↗	BE-terna Enhancement GmbH, Leipzig	147,5	145,0	70,0	69,0	1.023	1.023	344	344
11	7	↘	KPS AG, Unterföhring	145,4	177,8	72,8	88,1	577	682	365	450
12	12	●	BridgingIT GmbH, Mannheim	137,0	137,5	137,0	137,5	733	726	733	726
13	13	●	Exxeta AG, Karlsruhe	135,0	124,6	128,0	118,6	1.054	995	988	948
14	14	●	TNG Technology Consulting GmbH, Unterföhring	132,8	117,4	120,4	105,1	858	786	780	731
15	17	↗	PPI AG, Hamburg	122,9	107,2	107,0	93,3	849	836	770	758



LÜNENDONK-LISTE 2025

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Rang		Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende insgesamt (FTEs)		Mitarbeitende in Deutschland (FTEs)	
2025	2024		2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023
16	16	● Hyand Group GmbH, Braunschweig 1) 2)	109,0	111,0	106,4	108,6	775	755	637	649
17	19	➔ codecentric AG, Solingen	95,2	89,8	93,0	88,3	716	703	607	603
18	15	➔ team neusta AG, Bremen 2)	94,1	116,4	91,2	112,5	1.080	1.154	1.080	1.154
19	20	➔ Consileon Business Consultancy GmbH, Karlsruhe	90,0	87,8	83,7	81,3	506	481	452	438
20	20	● S&N Group AG, Paderborn	88,3	88,4	83,2	84,9	540	535	443	444
21	22	➔ MaibornWolff GmbH, München	88,0	82,0	88,0	82,0	985	944	910	837
22	24	➔ Infomotion GmbH, Frankfurt am Main	77,8	72,9	77,0	72,1	610	591	580	570
23	23	● Sulzer GmbH, München	71,9	76,7	70,1	74,8	1.080	1.074	640	650
24	25	➔ Seven Principles AG, Köln *)	66,2	71,0	51,6	52,7	356	393	330	360
25	--	○ AdEx Beratungs GmbH, Hamburg	65,2	63,4	52,0	52,5	204	177	183	160

Fußnoten zur Liste:

*) Umsatz- und/oder Mitarbeitendenzahlen teilweise geschätzt.

1) Zahlen für 2024 beinhalten Übernahmen.

2) Zahlen für 2024 beinhalten Veräußerungen.

3) Wechsel aus dem Segment IT-Service in das Segment IT-Beratung und System-integration infolge der Veräußerung von Allgeier Experts.

Umsatz- und Mitarbeiterzahlen umfassen die ISO Software Systeme GmbH, ISO Travel Solutions GmbH, ISO Professional Services GmbH,

4) ISO Recruiting Consultants GmbH und ISO Public Services GmbH.



Lünendonk-Liste 2025 „Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland“

In das Ranking werden IT-Dienstleister aufgenommen, die mehr als 50 Prozent ihres Umsatzes mit IT-Operations-Services (Hosting, Managed Services etc.) sowohl für den Betrieb von IT-Anwendungen als auch der IT-Infrastruktur sowie weitere signifikante Umsätze mit IT-Services wie IT-Beratung und Softwareentwicklung erwirtschaften.

Den ersten Platz belegt wie im Vorjahr T-Systems mit einem geschätzten Umsatz von drei Milliarden Euro (2023: 2,95 Mrd. €). Den zweiten Platz besetzt NTT Data, die 2024 laut Lünendonk-Schätzungen einen Deutschlandumsatz von 2,3 Milliarden Euro generierten (2023: 2,38 Mrd. €). Die Top fünf werden durch Atos (1,43 Mrd. €), DXC (1,32 Mrd. €) und Kyndryl (750,0 Mio. €) vervollständigt.

In den Top 15 finden sich darüber hinaus neben HCL (692,0 Mio. €), Datagroup (495,9 Mio. €) und Controlware (400,0 Mio. €) drei neue Unternehmen wieder: Sowohl Arvato Systems (Rang 8; 494,7 Mio. €) als auch All for One (Rang 10; 382,8 Mio. €) waren im Vorjahr noch dem Segment IT-Beratung und Systemintegration zugeordnet, haben jedoch durch teilweise signifikante Verschiebungen in ihrem Portfolio nun einen Schwerpunkt auf IT-Services wie Managed Services und Rechenzentrumsbetrieb. Auf Rang elf und zwölf liegen mit BTC (283,4 Mio. €) und operational services (202,0 Mio. €) zwei weitere IT-Service-Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland.

Einen weiteren Neueinsteiger gibt es auf Rang 14: Manage Now ist 2024 durch die Herauslösung und Veräußerung der Fujitsu Services aus dem Fujitsu-Konzernverbund an die Beteiligungsgesellschaft Aequita entstanden – aus diesem Grund sind für das Jahr 2023 keine Umsatz- und Mitarbeiterzahlen angegeben. 2024 liegt der Inlandsumsatz bei 197,4 Millionen Euro. Auf Rang 15 liegt mit q.beyond (187,4 Mio. €) ein weiteres IT-Service-Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland.

Ebenfalls neu im Ranking sind connexta (Rang 18; 113,7 Mio. €) und TechniData (Rang 24; 48,9 Mio. €).

Die Unternehmen mit dem stärksten organischen Wachstum in Deutschland sind Syntax Systems (+23 %), Ewerk (+14 %), operational services (+13 %), Arvato Systems (+11 %) und HCL (+11 %).



LÜNENDONK-LISTE 2025

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK®-LISTE 2025 „FÜHRENDE IT-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“

Rang		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland (FTEs)		Gesamtumsatz in Mio. Euro (nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in der BRD)	
2025	2024		2024	2023	2024	2023	2024	2023
1	1	● T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main *)	3.000,0	2.950,0	9.000	9.500	4.004,0	3.896,0
2	2	● NTT Data Inc., München *) 1)	2.300,0	2.380,0	7.200	7.900		
3	3	● Atos Gruppe, München *) 2)	1.434,3	1.484,1	5.000	5.300		
4	4	● DXC Technology, Eschborn *)	1.320,0	1.300,0	2.650	2.650		
5	5	● Kyndryl Deutschland GmbH, Kelsterbach *)	750,0	700,0	900	900		
6	6	● HCL Technologies Germany GmbH, Eschborn *)	692,0	625,0	4.000	4.000		
7	7	● Datagroup SE, Pliezhausen 3)	495,9	484,2	3.607	3.465	527,6	497,8
8	--	○ Arvato Systems GmbH, Gütersloh 4)	494,7	445,4	2.901	2.773	511,8	463,9
9	9	● Controlware GmbH, Dietzenbach	400,0	382,0	967	877	431,0	414,0
10	--	○ All for One Group SE, Filderstadt 4)	382,8	383,0	1.615	1.698		
11	10	↗ Tech Mahindra GmbH, Düsseldorf	350,0	330,0	794	892		
12	11	↗ BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	283,4	257,7	1.773	1.660	331,6	298,7
13	13	● operational services GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	202,0	178,0	1.140	1.110	202,0	178,0
14	--	○ Manage Now GmbH, München 5)	197,4		787		203,7	
15	12	↗ q.beyond AG, Köln	187,4	182,8	896	1.060	192,6	189,3
16	15	↗ Syntax Systems GmbH & Co. KG, Weinheim	151,0	123,0	470	430		

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Rang		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland (FTEs)		Gesamtumsatz in Mio. Euro (nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in der BRD)	
2025	2024		2024	2023	2024	2023	2024	2023
17	14	 OEDIV Oetker Daten- und Informationsverarbeitung KG, Bielefeld	131,0	126,0	471	427	143,0	139,0
18	--	 connexta GmbH, München	113,7	117,0	430	400		
19	18	 akquinet GmbH, Hamburg 3)	104,0	82,8	779	812	150,0	130,0
20	22	 Convotis GmbH, Düsseldorf 3)	65,5	63,0	322	347	147,7	123,0
21	23	 Thüga SmartService GmbH, München	63,2	61,3	300	290	63,2	61,3
22	21	 Skaylink GmbH, München	62,9	64,5	289	333	98,2	95,5
23	24	 HBSN GmbH, Hornburg	52,4	48,5	99	130	53,9	50,5
24	--	 TechniData IT AG, Karlsruhe 3)	48,9	47,3	367	345	51,9	50,3
25	25	 Ewerk Holding GmbH, Leipzig 6)	48,5	42,5	331	321	48,5	42,5

Fußnoten zur Liste:

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Zahlen umfassen das Deutschlandgeschäft der NTT Data Deutschland GmbH, NTT Data Business Solutions AG und NTT Ltd. mit den jeweiligen drei Hauptsitzen der Gesellschaften in Deutschland.

2) Umfasst Atos und Eviden. Zahlen für 2023 wurden rückwirkend angepasst.

3) Zahlen für 2024 beinhalten Übernahmen.

4) Wechsel von der Lünendonk-Liste „Führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland“ in diese Liste aufgrund veränderter Portfolioschwerpunkte.

5) Herauslösung und Veräußerung der Fujitsu Services aus dem Fujitsu-Konzernverbund und Rebranding mit eigenständigen Marktauftritt als Manage Now GmbH in 2024.

6) Zahlen für 2023 wurden rückwirkend angepasst aufgrund veränderter Reportingstrukturen.



Lünendonk-Ranking 2025 „Führende interne IT-Dienstleister in Deutschland“

Lünendonk hat in diesem Jahr zum fünften Mal in Folge ein Ranking der führenden internen IT-Dienstleister in Deutschland erstellt. Darunter versteht Lünendonk IT-Dienstleister, die Teil eines Konzerns oder einer Organisation sind und überwiegend für ihre internen Kunden arbeiten – also nicht oder nur sehr eingeschränkt am externen Markt auftreten.

Interne IT-Dienstleister spielen seit jeher eine wichtige Rolle im deutschen Markt für IT-Dienstleistungen, weshalb Lünendonk dieses Segment kontinuierlich untersucht und bis 2016 in das Segment „IT-Services“ integriert hat. Seit 2021 gibt es nun ein separates Ranking der führenden internen IT-Dienstleister.

Nach einer intensiven Phase des IT-Outsourcings, vor allem in den 1990er- und 2000er-Jahren, gewinnen viele interne IT-Dienstleister im Zuge der Digitalisierung wieder stärker an Bedeutung. Wichtige Aufgaben sind vor allem, Digitalisierungs-Know-how zentral zu bündeln und die in vielen Konzernen über Jahre gewachsene Legacy-IT zu modernisieren und zukunftsfähig aufzustellen.

Bei der Interpretation des Rankings ist zu beachten, dass es sich um eine Marktstichprobe handelt, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Aus diesem Grund wird das Ranking nicht unter dem Begriff „Lünendonk®-Liste“ bezeichnet. So fehlen beispielsweise einige wenige interne IT-Dienstleister großer Konzerne wie Volkswagen Group IT Services, Rewe Digital, Aldi DX, Schwarz Digital oder ERGO Technology & Services, die keine Angaben gemacht haben oder deren Umsätze nicht valide geschätzt werden können.

KRITERIEN FÜR DIE AUFNAHME IN DAS LÜNENDONK-RANKING „FÜHRENDE INTERNE IT-DIENSTLEISTER“

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



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Der Gesamtumsatz der elf analysierten internen IT-Dienstleister belief sich im Jahr 2024 auf rund 14 Milliarden Euro, wovon der überwiegende Teil in Deutschland fakturiert wurde (Inlandsumsatz). Mit Blick auf den Gesamtmarkt „IT-Dienstleistungen“, den der Branchenverband Bitkom auf ein Volumen von rund 52 Milliarden Euro taxiert, stellen die analysierten internen 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. Würden die IT-Töchter von Konzernen wie Rewe, Talanx, Aldi, Schwarz, ERGO oder Volkswagen sowie die öffentlich-rechtlichen IT-Dienstleister wie Dataport und andere noch hinzugezählt werden, hätte dieses Segment ein Potenzial von schätzungsweise weit mehr als 18 Milliarden Euro Marktvolumen in Deutschland.

DAS RANKING IM ÜBERBLICK

In diesem Jahr belegt die Allianz Technology mit einem von Lünendonk geschätzten Gesamtumsatz von drei Milliarden Euro Rang eins. Die Allianz, die größte Versicherung Deutschlands, hat mit rund 12.000 Beschäftigten die größte rechtlich selbstständige interne IT-Organisation des Landes. Auf Platz zwei liegt die Finanz Informatik mit einem Umsatz von rund 2,6 Milliarden Euro. Der Digitalisierungspartner der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt im Jahr 2024 knapp 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Atruvia ist der IT-Dienstleister der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Bis 2021 firmierte das Unternehmen unter dem Namen Fiducia & GAD. Mit einem Umsatz von 2,3 Milliarden Euro und 10.000 Beschäftigten belegt das Unternehmen in diesem Jahr den dritten Platz im Ranking.

Den vierten Platz belegt die BWI, der Digitalisierungspartner der Bundeswehr, mit einem Umsatz von knapp 1,94 Milliarden Euro (+15,7 %) im Jahr 2024 und rund 7.000 Beschäftigten. Auf Platz fünf folgt DB System (1,5 Mrd. €), die IT-Tochter der Deutschen Bahn. Mit einem Umsatz von 1,17 Milliarden Euro liegt E.ON Digital Technology auf Platz sechs des Rankings. Knapp unter einer Milliarde Euro erzielt die Deutsche Post IT Services auf Rang sieben.



LÜNENDONK-RANKING 2025 „FÜHRENDE INTERNE IT-DIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND“

Rang	Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Mitarbeitende weltweit (FTEs)	
		2024	2023	2024	2023
1	Allianz Technology SE, München *)	3.000,0	2.893,4	12.000	11.500
2	Finanz Informatik GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	2.578,9	2.440,0	6.942	6.500
3	Atruvia AG, Frankfurt am Main	2.226,0	2.001,0	10.076	9.500
4	BWI GmbH, Meckenheim	1.938,0	1.675,0	6.919	6.557
5	DB Systel GmbH, Frankfurt am Main *)	1.500,0	1.400,0	7.000	6.600
6	E.ON Digital Technology GmbH, Hannover	1.170,0	1.059,0	1.640	1.372
7	Deutsche Post IT Services GmbH, Bonn	977,0	929,0	5.598	5.755
8	Bitmarck Holding GmbH, Essen	440,0	393,0	1.900	1.800
9	dmTech GmbH, Karlsruhe	288,0	242,0	1.351	1.152
10	Salzgitter Digital Solutions GmbH, Salzgitter	113,1	110,1	536	516
11	Bilfinger Global IT GmbH, Mannheim	43,0	39,0	190	140

*) Umsatz- und/oder Mitarbeitendenzahlen teilweise geschätzt.



Private Equity im IT-Dienstleistungsmarkt

FRISCHES GELD: DEUTLICHER ANSTIEG DER PRIVATE-EQUITY-AKTIVITÄTEN IN DEN VERGANGENEN JAHREN

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland hat sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Segment für Private-Equity-Investoren (PE) entwickelt. Das hängt mit mehreren Gründen zusammen: Zum einen verspricht die steigende Nachfrage nach Services rund um die digitale Transformation – trotz der aktuellen konjunkturbedingten Schwächephase – langfristig attraktive Wachstumsraten für IT-Dienstleister.

Zum anderen stehen vor allem mittelständische IT-Dienstleister vor großen Herausforderungen, auf veränderte Markt- und Kundenanforderungen zu reagieren. Beispielsweise müssen hohe Investitionen in Künstliche Intelligenz getätigt werden – vor allem in der Softwareentwicklung sowie im IT-Betrieb erwarten Kunden Effekte durch den Einsatz von KI-Lösungen. Ein weiterer Aspekt sind verändernde Kundenanforderungen bei der Vergabe von IT-Ausschreibungen, bei denen immer häufiger interdisziplinäre Kompetenzen, also ein breites Portfolio, gefordert werden. Für viele Spezialisten unter den mittelständischen IT-Dienstleistern bedeutet das: organischer oder anorganischer Aufbau eines Ende-zu-Ende-Portfolios und in einigen Fällen auch eine Veränderung ihres Geschäftsmodells. Beides – KI und Portfolio- und Geschäftsmodellveränderungen – erfordert einen hohen Kapitalbedarf.

Aber auch ungeklärte Nachfolgeregelungen der aktuellen Unternehmenseigentümer führten und führen dazu, dass mit Hilfe von Private Equity die Unternehmen eine langfristige Perspektive sicherstellen wollen. Infolgedessen sind eine Vielzahl an Private-Equity-Investoren in den IT-Dienstleistungsmarkt eingestiegen.

Dabei werden unterschiedliche Strategien verfolgt: Während einige Investoren Buy-and-Build-Strategien verfolgen, das heißt verschiedene Unternehmen zu einer neuen Plattform zusammenführen, setzen andere auf Carve-out-Strategien und gliedern einzelne Geschäftseinheiten in eine neue, unabhängige Einheit aus. Auch Operational Value Creation, also die Wertsteigerung von Unternehmen durch gezielte operative Verbesserungen, wird als Strategie eingesetzt. Die Investitionen unterscheiden sich auch danach, ob es sich um Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen handelt; diese Information ist jedoch nicht immer öffentlich zugänglich. Neben der Bereitstellung von frischem Kapital bringen die PEs auch ihr Know-how und ihr Netzwerk in der Erschließung neuer Märkte ein, von dem die IT-Dienstleister profitieren.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

ÜBERBLICK ÜBER AUSGEWÄHLTE ÜBERNAHMEN DURCH PRIVATE EQUITY

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über Private-Equity-Übernahmen im deutschen IT-Dienstleistungsmarkt; sie hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Da für die Aufnahme in die verschiedenen Lünendonk-Listen definierte Teilnahmevoraussetzungen erfüllt sein müssen, finden sich einige Unternehmen trotz ihrer Größe nicht in den Lünendonk-Listen wieder. Um beispielsweise in die Lünendonk-Liste „Führende mittelständische IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland“ aufgenommen zu werden, muss sich die Mehrheit des Grund- oder Stammkapitals in Deutschland befinden, weshalb einige IT-Dienstleister, die sich mehrheitlich im Besitz ausländischer Investoren befinden – wie beispielsweise Dataciders oder x1F – nicht in dieser Liste erscheinen.

ÜBERSICHT AUSGEWÄHLTER ÜBERNAHMEN UND BETEILIGUNGEN DURCH PRIVATE-EQUITY-INVESTOREN

Unternehmen	Gesamtumsatz 2024	FTEs weltweit 2024	Private Equity (PE)	Beteiligungsbeginn	Beteiligungsende
]init[210,5	1.238	EMERAM	2019	
]init[210,5	1.238	Rivean Capital	2022	
AdEx Partners	65,2	204	Capvis	2022	
Akquinet	150,0	1.020	DBAG	2022	
Conet	303,2	1.860	H.I.G. Capital	2017	2021
Conet	303,2	1.860	IK Partners	2021	
Connexa	117,7	430	Aurelius	2021	2024
Connexa	117,7	430	Fremman	2024	
Convotis	147,7	866	Elvaston	2020	
Dataciders	104,5	809	AUCTUS Capital	2019	2023
Dataciders	104,5	809	Rivean Capital	2023	
Ewerk	48,5	331	NORD Holding	2020	
Exxeta	135,0	1.054	Intermediate Capital Group	2022	
Hyand	109,0	775	Waterland	2024	
MAIT	201,0	773	3i Group	2021	
Manage Now	203,7	1017	AEQUITA	2024	
Skaylink	98,5	527	Waterland	2022	
valantic	550,0	4.005	DPE	2019	
x1F	210,0	1.350	Ufenau	2020	

Die wichtigsten Wettbewerber der IT-Dienstleister

Während die Lünendonk®-Liste seit fast vier Jahrzehnten die Marktstärke der IT-Dienstleister auf Basis der Umsatzzahlen transparent macht, gibt die Frage nach den drei wichtigsten Wettbewerbern Aufschluss darüber, zu welchen Dienstleistern ein besonders intensives Wettbewerbsverhältnis besteht und damit die aktuelle Marktrelevanz etwas besser einordnen lässt. Die befragten IT-Dienstleister wurden daher gebeten, ihre drei wichtigsten Wettbewerber anzugeben – also diejenigen Unternehmen, die sie in ihrem Marktsegment am häufigsten und am stärksten wahrnehmen. Die Ergebnisse zeichnen ein interessantes Bild davon, ob die IT-Dienstleister, die in der Lünendonk®-Liste auf den vorderen Plätzen rangieren, auch diejenigen sind, die am Markt tatsächlich häufig als Wettbewerber wahrgenommen werden.

ACCENTURE UND ADESSO WEITERHIN VORNE

Wie in den vergangenen Jahren liegen Accenture und adesso aus Sicht der IT-Dienstleister weiterhin auf den vordersten Plätzen der wichtigsten Wettbewerber. 43 Prozent (2023: 40 %) der Befragten sahen Accenture im Jahr 2024 als ihre größte Konkurrenz.

adesso liegt mit 35 Prozent auf dem zweiten Platz. Einen deutlichen Zuwachs konnte Bechtle verzeichnen. Während im Jahr 2023 nur neun Prozent Bechtle als einen ihrer drei wichtigsten Konkurrenten sahen, waren es im Jahr 2024 bereits 13 Prozent. Deloitte und NTT Data mussten dagegen einen Rückgang um jeweils drei Prozentpunkte hinnehmen.

Bei den führenden 25 mittelständischen IT-Beratungen liegt adesso mit 62 Prozent (2023: 50 %) der Nennungen sogar deutlich vorne. Accenture belegt mit 38 Prozent den zweiten Platz. Dagegen sehen die 25 umsatzstärksten IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen Accenture mit 74 Prozent als ihren wichtigsten Wettbewerber an. Auf Platz zwei stehen Capgemini und adesso mit jeweils 43 Prozent der Nennungen.

Aus Sicht der führenden IT-Service-Unternehmen Deutschlands zählen Accenture und Bechtle mit jeweils 29 Prozent zu den relevantesten Wettbewerbern. Dabei gab es einige Veränderungen: Im Vorjahr lagen adesso und Cancom mit jeweils 25 Prozent auf den ersten Plätzen, in diesem Jahr rutschten sie auf 17 beziehungsweise 13 Prozent ab. Dafür konnte Bechtle einen Zuwachs von 20 auf 29 Prozent der Nennungen verzeichnen. Accenture zählte im Vorjahr nur für 15 Prozent der IT-Service-Unternehmen zu den wichtigsten Wettbewerbern. In diesem Jahr landete Accenture mit 29 Prozent der Stimmen auf Platz eins.



DIE WICHTIGSTEN WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

JAHRESVERGLEICH: WICHTIGSTE WETTBEWERBER IN DEUTSCHLAND AUS SICHT ALLER BEFRAGTEN IT-DIENSTLEISTER

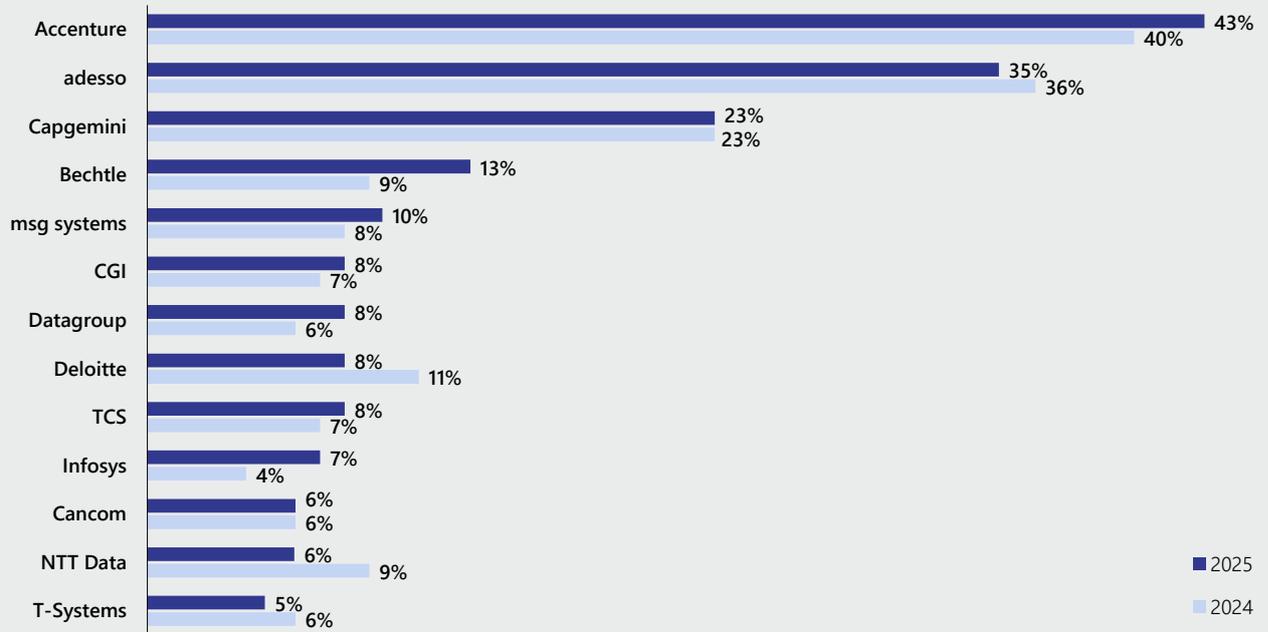


Abb. 9: Welche Unternehmen sind Ihre drei wichtigsten Wettbewerber in Deutschland?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; ab vier Nennungen; n = 84 (2025); n = 90 (2024)

WICHTIGSTE WETTBEWERBER IN DEUTSCHLAND AUS SICHT ALLER IT-BERATUNGEN GEGENÜBER ALLEN IT-SERVICE-UNTERNEHMEN

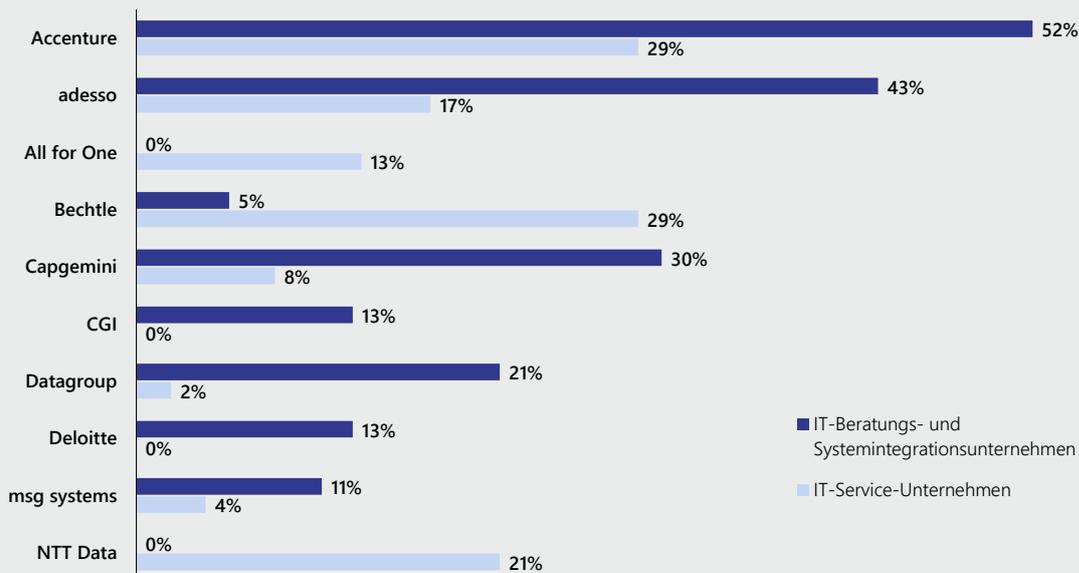


Abb. 10: Welche Unternehmen sind Ihre drei wichtigsten Wettbewerber in Deutschland?; n = 84 (IT-Beratungen); n = 24 (IT-Service-Unternehmen)



Prognosen zur Geschäftsentwicklung 2025 bis 2027

Wirtschaftsinstitute gehen für die kommenden Jahre von einer allmählichen Erholung der wirtschaftlichen Lage aus. Dennoch bleibt das Wachstum zunächst moderat: Für das Jahr 2025 wird eine Stagnation oder ein leichtes Wirtschaftswachstum erwartet, begleitet von einer moderaten Inflation von rund zwei Prozent und einer leicht steigenden Kaufkraft. Die gesamtwirtschaftliche Lage bleibt jedoch fragil und wird von strukturellen Herausforderungen und externen, insbesondere geopolitischen Unsicherheiten beeinflusst.

Im ersten Quartal 2025 zeigt die deutsche Wirtschaft mit einem BIP-Wachstum von 0,4 Prozent bereits eine leichte Erholung. Davon erhoffen sich die von Lünendonk befragten IT-Dienstleister eine Erholung ihres Umsatzwachstums für das Jahr 2025 und gehen im Durchschnitt von einem Umsatzwachstum von 7,1 Prozent aus.

Im Vergleich zur Vorjahresprognose ist dies ein deutlicher Rückgang, im letzten Jahr wurde noch eine durchschnittliche Umsatzprognose von 12,6 Prozent für das Jahr 2025 aufgestellt. Für das Jahr 2026 rechnen die untersuchten IT-Dienstleister mit Umsatzsteigerungen von rund 10,4 Prozent.

Ab 2027 sollen die Umsätze pro Jahr im Durchschnitt um 11,5 Prozent ansteigen. Die enorme Nachfrage nach Unterstützungsleistungen rund um Digitalisierung und digitale Transformation lässt IT-Dienstleister berechtigterweise auf Erholung hoffen.

Neue Technologien, IT-Modernisierungen und neue Formen der Zusammenarbeit erfordern hohe und kontinuierliche IT-Investitionen, wodurch sich ein hoher externer Unterstützungsbedarf ergibt. Dieser wird durch den Fachkräftemangel und das dadurch bedingte fehlende Know-how sowie den demografischen Wandel noch weiter verstärkt. Allerdings sind alle abgegebenen Prognosen stark abhängig von der globalen Wirtschaftsentwicklung sowie den geopolitischen Rahmenbedingungen.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

PROGNOSEN IM DETAIL: IT-DIENSTLEISTER ERWARTEN STEIGENDE NACHFRAGE VOR ALLEM IN THEMEN RUND UM DATA & AI UND CLOUD



Abb. 11: Umsatzprognosen; Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 77 (2025), 71 (2026)

Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens 2025 im Vergleich zu 2024 in den folgenden Bereichen voraussichtlich verändern?; Mittelwerte; alle IT-Dienstleister; n = 35-59

IT-DIENSTLEISTER SPÜREN IN EINIGEN THEMEN HOHE NACHFRAGE

Die größten Steigerungsraten in der Nachfrage sehen die befragten IT-Dienstleister für das Jahr 2025 in dem Bereich Data & AI. Während sie ihre Gesamtumsätze in 2025 um durchschnittlich 7,1 Prozent steigern wollen, rechnen sie bei Data-&-AI-Services im Jahr 2025 mit einem mittleren Umsatzplus von 18,5 Prozent.

Das starke Umsatzwachstum ist vor allem auf den enormen Zuwachs im Bereich der Künstlichen Intelligenz zurückzuführen. Der Einsatz von KI-Tools erfordert ein effektives Datenmanagement und eine effiziente Datennutzung. Wenn KI-Agenten zur Prozessautomatisierung eingesetzt werden sollen, ist die Datenbasis entscheidend. Zudem gaben 84 Prozent der befragten IT-Dienstleister an, ihr Portfolio in den kommenden Jahren verstärkt auf Data & Analytics ausrichten zu wollen.

CLOUD-TRANSFORMATION UND -MIGRATION BLEIBT WEITERHIN WICHTIG

Auch in diesem Jahr rechnen die IT-Dienstleister wieder mit steigenden Umsätzen im Bereich Cloud-Transformation (+13,5 %). Aufgrund notwendiger IT-Modernisierungen gewinnen Cloud-Architekturen und -Services zunehmend an Bedeutung: 85 Prozent der IT-Dienstleister werden ihr Portfolio in den Jahren 2025 und 2026 auf die Cloud-Transformation ausrichten.



TRENDTHEMEN 2025/2026: STEIGENDE NACHFRAGE NACH DATA & AI, CYBER SECURITY UND CLOUD TRANSFORMATION

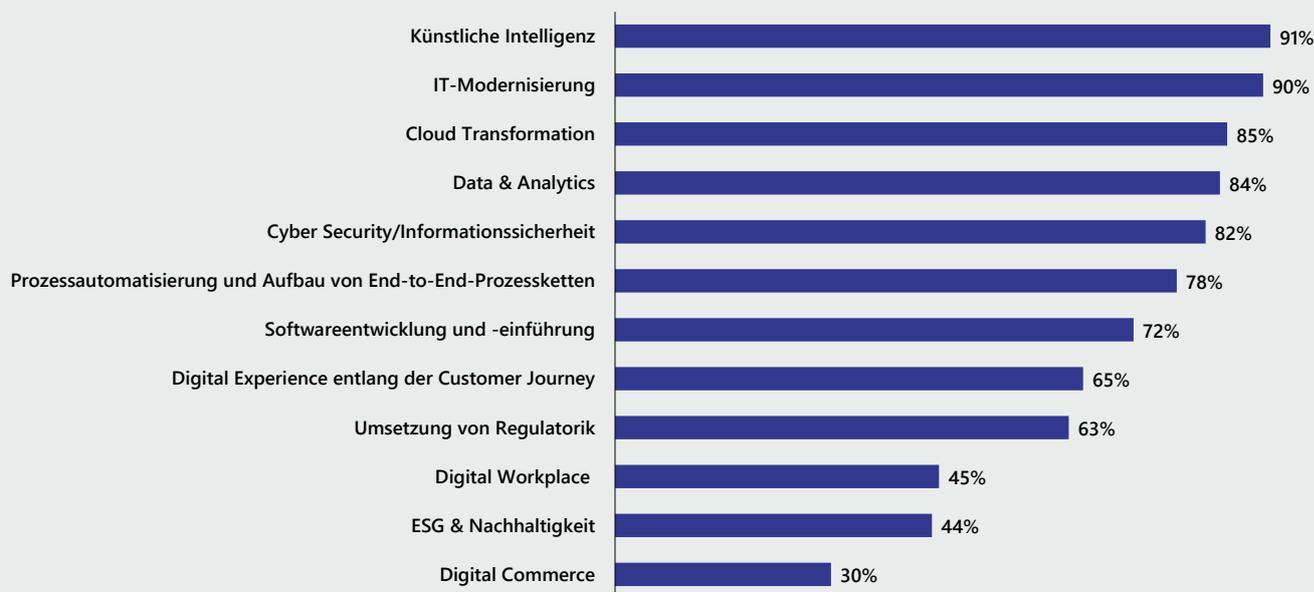


Abb. 12: Wonach richten Sie Ihr Portfolio 2025/2026 aus?; alle IT-Dienstleister; relative Häufigkeitsverteilung; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr stark“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher stark“ und „sehr stark“; n = 83

Auch im öffentlichen Sektor steigt die Nachfrage nach Cloud-Services. Laut der [Lünendonk-Studie „Cloud-Transformation im öffentlichen Sektor“](#) haben Cloud-Services für 80 Prozent der Befragten eine hohe Relevanz. Dabei geht es nicht nur um klassische Infrastrukturleistungen (IaaS), sondern sowohl Software as a Service (SaaS) als auch Plattform as a Services (PaaS) werden künftig im öffentlichen Sektor stark nachgefragt, wie die Studie zeigt.

UMSÄTZE MIT CYBER-SECURITY-SERVICES WERDEN STEIGEN

Infolge der zunehmenden Digitalisierung und Cloud-Transformation entstehen immer mehr Angriffsflächen für Hacker. Der durch erfolgreiche Hackerangriffe verursachte Schaden wird durch die zunehmende Datenbasis immer größer. Zudem nimmt die Zahl der Angriffe seit Jahren kontinuierlich zu. Auch die unsichere geopolitische Lage trägt zur Angst vor Angriffen bei. Deshalb rechnen die befragten IT-Dienstleister damit, ihre Umsätze mit Cyber-Security-Services im Jahr 2025 um 11,4 Prozent steigern zu können. 82 Prozent der Befragten werden zudem ihr Portfolio in diesem Bereich weiter ausrichten.



Entwicklung der IT-Budgets in den Anwenderunternehmen

KONJUNKTURKRISE: MEHR AUS DEM IT-BUDGET RAUSHOLEN

Nicht nur die Prognosen der IT-Dienstleister, sondern auch die geplanten IT-Budgets der von Lünendonk befragten Kundenunternehmen zeigen, dass der finanzielle Spielraum für viele CIOs auch in den Jahren 2025 und 2026 knapp bemessen bleibt und sie die vielschichtigen Anforderungen aus den Fachbereichen sowie aus der Regulatorik (z. B. DORA, Cloud-Compliance) sehr effizient und effektiv umsetzen müssen.

Während im vergangenen Jahr 2024 noch 79 Prozent der CIOs auf steigende IT-Budgets für 2025 hofften, ist der Optimismus für 2026 bei vielen gewichen. Nur noch 55 Prozent der befragten IT-Entscheider haben die Annahme, dass ihre zur Verfügung stehenden IT-Budgets für das Jahr 2026 steigen werden.

IT-BUDGETS WERDEN BIS 2026 IN DEN MEISTEN UNTERNEHMEN ZWAR STEIGEN, ABER REICHT DAS?

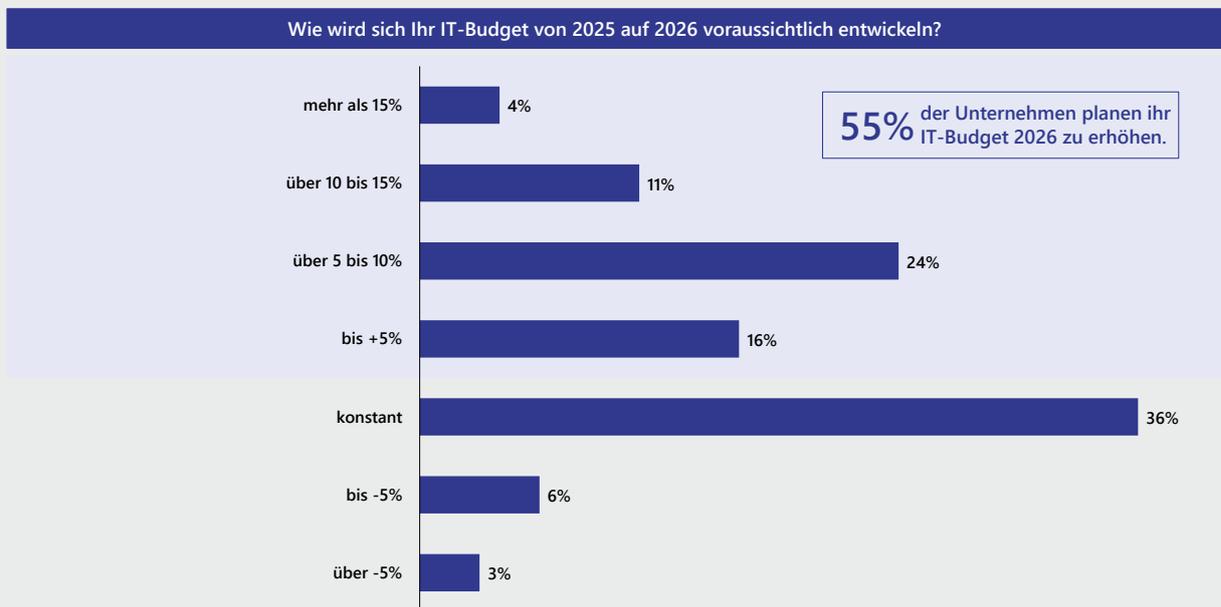


Abb. 13: Wie wird sich Ihr IT-Budget von 2025 auf 2026 voraussichtlich entwickeln?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; n = 135

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Kosteneinsparungsprogramme sowie die weiterhin angespannte, schwierige Lage in Kernindustrien wie der Automobilindustrie und damit verbundene Risiken für die Gesamtwirtschaft haben also auch in den kommenden Jahren noch einen Einfluss auf die IT-Investitionen. Um das Maximum aus ihren zur Verfügung stehenden IT-Budgets herauszuholen, werden CIOs ihre Anstrengungen fortsetzen, mehr Impact aus dem eingesetzten Budget zu erhalten. Dazu werden unter anderem Near- und Offshoring noch weiter an Bedeutung gewinnen, KI wird stärker in der IT genutzt und der Druck auf die Honorare kann weiter steigen, ebenso wie die Eigenleistungsquote.

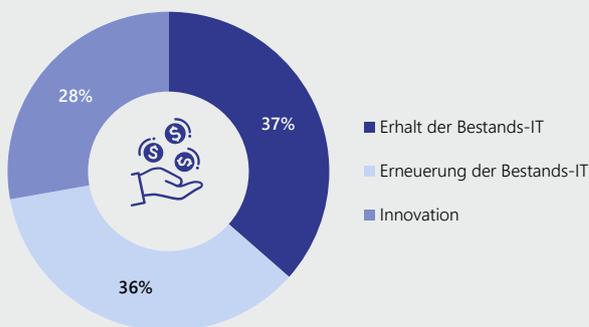
Den größten Sprung der Budgets plant die Finanzbranche: 63 Prozent der befragten Banken und Versicherungen planen, ihre IT-Budgets zu erhöhen.

IT-BUDGET VERTEILT SICH AUF DEN ERHALT, DIE ERNEUERUNG UND INNOVATIONEN FÜR SYSTEME UND ANWENDUNGEN

Das IT-Budget muss sowohl die notwendigen IT-Innovationen als auch die Wartung und Erneuerung der bestehenden IT-Landschaft abdecken – vor allem vor dem Hintergrund einer stabilen und regelkonformen IT-Unterstützung der Geschäftsprozesse und digitaler Geschäftsmodelle. Aber auch für die IT-Modernisierung hin zu einer technologisch modernen IT-Landschaft werden im Durchschnitt 36 Prozent des IT-Budgets verwendet.

INVESTITIONEN WERDEN SOWOHL IN DIE ERHALTUNG UND ERNEUERUNG DER BESTEHENDEN IT ALS AUCH IN NEUE INNOVATIONEN FLIESSEN

Wie verteilt sich Ihr IT-Budget in etwa auf die folgenden Themen?



Wird Ihr Unternehmen 2025 seine IT-Kosten reduzieren?

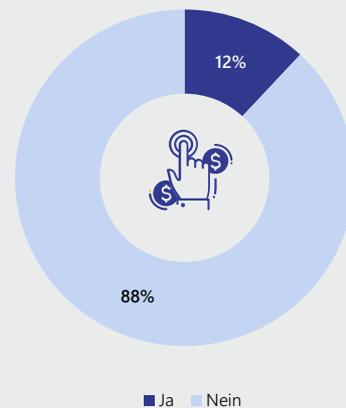


Abb. 14: Wie verteilt sich Ihr IT-Budget in etwa auf die folgenden Themen?; Mittelwerte; alle Anwenderunternehmen; n = 131
Wird Ihr Unternehmen 2025 seine IT-Kosten (intern & extern) reduzieren?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; n = 134

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Gerade die IT-Modernisierung kann einen deutlichen Impact auf die IT-Kosten haben, wenn es gelingt, in der Wartung und Pflege teure IT-Altsysteme durch moderne Lösungen mit geringeren Pflege- und Wartungskosten zu ersetzen. Daher ist die IT-Modernisierung seit Jahren konstant unter den Top-Themen auf der CIO-Agenda zu finden. Vor allem die befragten IT-Entscheider aus der Industrie und dem Bankensektor gewichten die Erneuerung ihrer Bestands-IT in ihrem Budget-Mix überdurchschnittlich höher.

Interessant ist, dass nur zwölf Prozent der befragten CIOs und IT-Führungskräfte, bezogen auf das laufende Jahr 2025, planen, ihre IT-Kosten (sowohl extern als auch intern) zu reduzieren. Das lässt sich unter anderem durch höhere IT-Kosten aufgrund steigender regulatorischer Anforderungen an die Cloud- und IT-Security sowie durch die steigenden Anforderungen aus dem Business an den Einsatz von KI erklären.

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE DER CIOs

Die befragten Kundenunternehmen wurden in diesem Zusammenhang nach ihren wichtigsten Investitionsschwerpunkten gefragt.

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE: CYBER SECURITY, IT-MODERNISIERUNG UND PROZESSAUTOMATISIERUNG STEHEN IM FOKUS

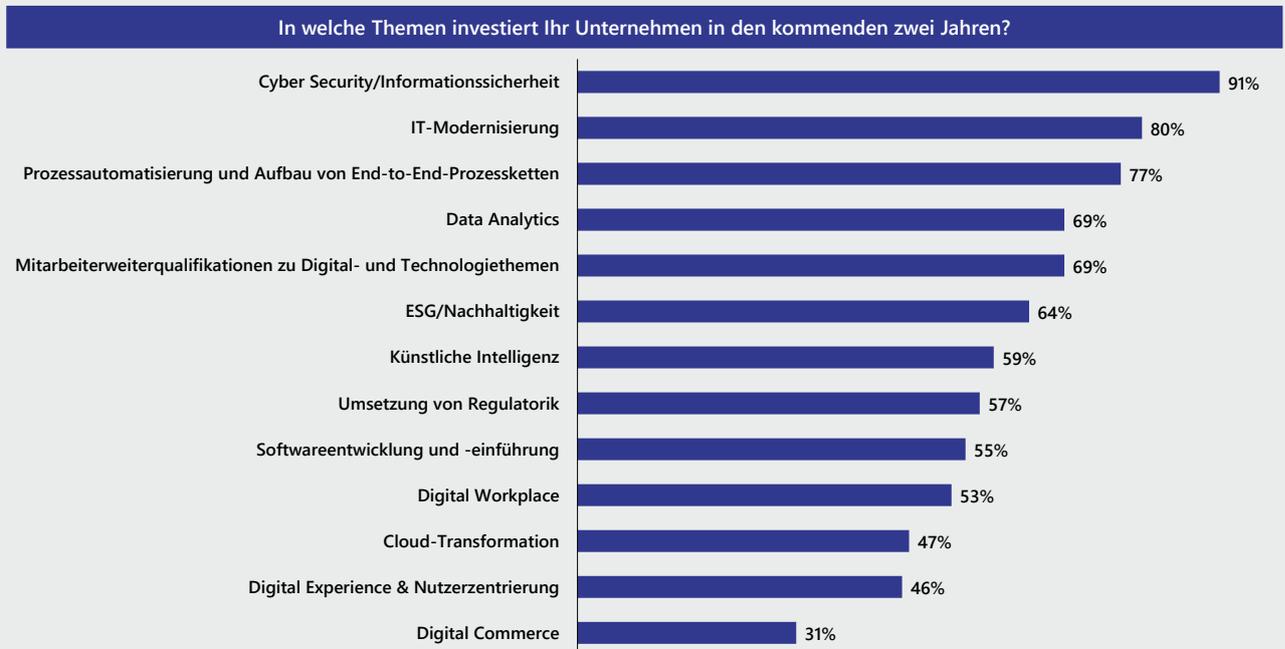


Abb. 15: In welche Themen investiert Ihr Unternehmen in den kommenden zwei Jahren?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr stark“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stark“ und „sehr stark“; n = 138-144



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Die geplanten Investitionsschwerpunkte zeigen, dass die Kundenunternehmen auch in den Jahren 2025 und 2026 ihren Fokus vor allem auf Cybersicherheit, IT-Modernisierung, Künstliche Intelligenz, Prozessautomatisierung sowie Data & Analytics legen. Für digitale Produkte wie Digital-Commerce-Portale, Customer-Apps und betriebliche Anwendungen, aber auch für Commerce- und Supplier-Plattformen sind Daten unverzichtbar. Nur digitale Produkte, die durch die Verarbeitung aller notwendigen Daten eine hohe Prozessautomatisierung und Ende-zu-Ende-Prozessketten ermöglichen, bieten auch eine hohe User Experience und damit eine hohe Akzeptanz bei den Nutzenden. Um dies zu erreichen, müssen isolierte Prozesse miteinander verknüpft und Anwendungs- und Datenbanklandschaften modernisiert werden, um Schnittstellenoffenheit und Datenaustausch zu gewährleisten. Themen wie IT-Modernisierung, Datenmanagement, Security-by-Design und dezentrale Datenarchitekturen sind daher wichtige Themen, mit denen sich Unternehmen befassen, um dadurch die Grundlagen für die Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategien zu schaffen.

MEHR GELD FÜR CYBER SECURITY

91 Prozent der untersuchten Unternehmen werden in den kommenden Jahren in ihre Cybersicherheit investieren. Das hängt zum einen mit einer weiter steigenden Bedrohungslage durch Cyber-Angriffe zusammen, die durch die geopolitischen Krisen auch in den kommenden Jahren hoch bleiben wird. Zum anderen müssen CIOs regulatorische Anforderungen wie den Digital Operations Resilience Act (DORA) und die Richtlinie NIS-2 umsetzen. Darüber hinaus nimmt die Relevanz von Datenschutz und IT-Sicherheit durch die zunehmende Nutzung von KI-Tools weiter zu, sodass zusätzliche Investitionen erforderlich sind.

91 %
der Unternehmen
haben ein fixes Budget
für Cyber Security.



IT-MODERNISIERUNG HÖRT NIE AUF

Ebenfalls auf der Agenda der CIOs stehen Investitionen in die Modernisierung von IT-Infrastrukturen und IT-Anwendungen. In den kommenden Jahren werden 80 Prozent der Befragten hohe Investitionen in die Modernisierung ihrer IT-Landschaft tätigen. Das ist nur konsequent: Denn durch moderne IT-Systeme wird die Einführung von digitalen Technologien deutlich einfacher. Oftmals stehen Legacy-Anwendungen der digitalen Transformation im Weg, da historisch gewachsene, häufig monolithische IT-Landschaften nicht immer vollständig für die vielen Anforderungen an die IT ausgelegt sind.



Zudem gibt es aufgrund des demografischen Wandels schon heute nicht mehr genügend Fachkräfte, um Legacy-Anwendungen zu betreiben und weiterzuentwickeln. Der Einsatz von Cloud-Diensten und Künstlicher Intelligenz kann diesen Mangel zumindest teilweise entschärfen. Auch laut der Lünendonk-Studie „Anwendungsmodernisierung und Cloud-Transformation – Strategien, Planungen und Herausforderungen für die IT der Zukunft“ sehen 84 Prozent der befragten Verantwortlichen einen hohen Modernisierungsbedarf ihrer Anwendungen.

MIT PROZESSAUTOMATISIERUNGEN UND KÜNSTLICHER INTELLIGENZ ZU SIGNIFIKANTEN PRODUKTIVITÄTSSCHÜBEN

Mit dem zunehmenden Einsatz von KI nehmen die Möglichkeiten der Prozessautomatisierung deutlich zu. 77 Prozent der CIOs legen den Fokus ihrer Investitionen daher auf diese Themen, was vor dem Hintergrund dringend benötigter Produktivitätsschübe wenig überrascht. Ebenso führen der demografische Wandel und der damit verbundene Verlust von Fach- und IT-Experten dazu, dass Unternehmen sich intensiv mit den Möglichkeiten der intelligenten Prozessautomatisierung auseinandersetzen.

77 %
der CIOs planen
Investitionen in die
Prozessautomatisierung.

DATA & ANALYTICS WIRD DER DREH- UND ANGELPUNKT DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Für die KI-gestützte Automatisierung von Geschäfts- und IT-Prozessen sind Daten die wichtigste Grundlage. 69 Prozent der von Lünendonk befragten CIOs und IT-Entscheider wollen in den kommenden Jahren verstärkt in Data & Analytics investieren.

Laut der Lünendonk-Studie 2024 „Der Markt für Data & Analytics Services in Deutschland“ sehen 95 Prozent der Unternehmen die Einführung von Datenmanagementplattformen zur Schaffung einer homogenen Datenbasis als eine ihrer zentralen Aufgaben und 73 Prozent berichten über Probleme beim Datenaustausch zwischen ihren Datenbank- und IT-Systemen. Aber auch in die Qualifizierung der IT-Mitarbeitenden in den vielen neuen Technologiethemata (KI-Agenten, generative KI, Low Code etc.) wollen sieben von zehn CIOs investieren.

Kundenbranchen der IT-Dienstleister

Trotz der schlechten konjunkturellen Lage zeigte sich im Jahr 2024, dass nicht alle Branchen in gleichem Ausmaß eine geringere Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen getätigt haben. So zeigen die (nicht veröffentlichten) Daten der unternehmensspezifischen Umsatzverteilungen der untersuchten IT-Dienstleister, dass einige Dienstleister in Branchen wie Automotive oder der öffentlichen Verwaltung signifikante Umsatzeinbrüche zu verzeichnen hatten, während andere dagegen eine höhere Nachfrage erlebten. Auch in Branchen wie dem Energiesektor, der öffentlichen Verwaltung oder dem Gesundheitssektor berichten viele IT-Dienstleister von einer anhaltend hohen Nachfrage.

INDUSTRIE UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN SIND DIE GRÖSSTEN KUNDENGRUPPEN, PUBLIC SEKTOR GEWINNT WEITER AN BEDEUTUNG

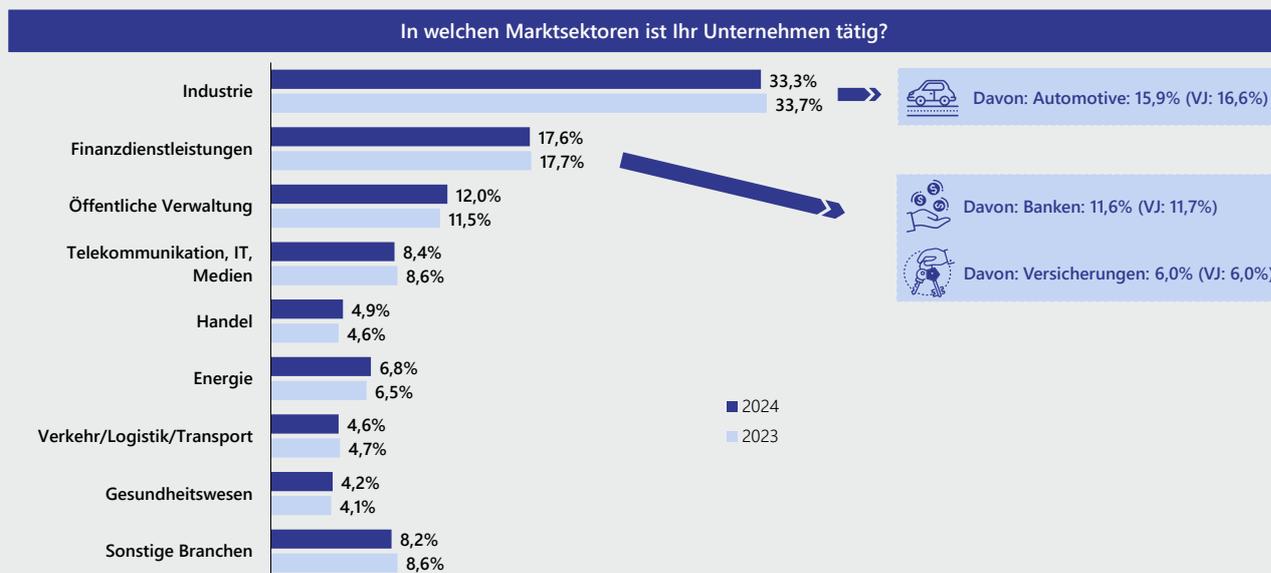


Abb. 16: In welchen Marktsektoren ist Ihr Unternehmen tätig?; Mittelwerte; alle IT-Dienstleister; n = 84

INDUSTRIE UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN BLEIBEN GRÖSSTE KUNDENGRUPPEN

Im Jahr 2024 ging der Umsatzanteil der Kunden aus der Industrie leicht um 0,3 Prozentpunkte auf 33,7 Prozent zurück. Während die Umsatzanteile vor allem in der Automobilindustrie und im Maschinenbau zurückgingen, stiegen sie in der Konsumgüterindustrie und in der Chemie- und Pharmabranche leicht an.



Die Finanzdienstleister bleiben mit 17,6 Prozent (2023: 17,7 %) die zweitgrößte Kundengruppe der untersuchten IT-Dienstleister.

ÖFFENTLICHER SEKTOR GEWINNT WEITER AN BEDEUTUNG

Auf den öffentlichen Sektor entfielen durchschnittlich zwölf Prozent des Umsatzes, was einen leichten Anstieg gegenüber dem Vorjahr bedeutet (2023: 11,5 %). Bei den Top 25 der IT-Beratungen lag der Umsatzanteil sogar bei 19,7 Prozent (2023: 19,0 %). Besonders deutlich konnten die 25 führenden mittelständischen IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen im Jahr 2024 ihre Umsätze mit dem öffentlichen Sektor steigern (2024: 16,6 %, 2023: 15,1 %).

In den letzten Jahren hat der öffentliche Sektor bereits viel in die Digitalisierung investiert. Im Jahr 2024 standen vor allem die Themen IT-Modernisierung, Cybersicherheit und Cloud-Transformation im Fokus, während die Umsetzung des Onlinezugangsgesetzes und somit die Modernisierung und Digitalisierung von Bürgerdiensten aufgrund der angespannten Haushaltslage im letzten Jahr deutlich verlangsamt wurde. Für die kommenden Jahre deutet alles darauf hin, dass die öffentliche Verwaltung ihre internen und externen IT-Ausgaben weiter steigern wird. Dabei werden sowohl die Modernisierung der Verwaltungssysteme als auch die Entwicklung moderner digitaler Bürgerdienste im Fokus stehen.



Vertriebskanäle der IT-Dienstleister

IT-Dienstleister erhalten Projektanfragen über verschiedene Kanäle. Mit 87 Prozent dominieren nach wie vor die Direktanfragen. Ausschreibungen gewinnen weiter an Relevanz. So haben im Jahr 2024 82 Prozent der IT-Dienstleister häufig an Ausschreibungen teilgenommen. Bis 2025/2026 soll dieser Anteil auf 85 Prozent steigen.

UNTERNEHMEN SETZEN BEI PROJEKTEN AUF DIREKTANFRAGEN UND AUSSCHREIBUNGEN



Abb. 17: Über welche der folgenden Kanäle erhält Ihr Unternehmen Projektanfragen?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; Skala von 1 = „nie“ bis 4 = „sehr häufig“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „häufig“ und „sehr häufig“; n = 70-78

TECHNOLOGIEPARTNER ENTWICKELN SICH FÜR IT-DIENSTLEISTER ZU EINEM DER WICHTIGSTEN VERTRIEBSKANÄLE

Technologiehersteller wie Microsoft, AWS, Google oder SAP entwickeln sich für IT-Dienstleister zum drittwichtigsten Vertriebskanal. Bereits im Jahr 2023 gaben 48 Prozent der befragten IT-Dienstleister an, häufig Projektanfragen über ihre Technologiepartner zu erhalten. Im Jahr 2024 sank dieser Anteil auf 32 Prozent, was vor allem auf geringere Investitionen der Kunden in Softwarelösungen zurückzuführen ist. Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes im Jahr 2024 wider.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Die befragten IT-Dienstleister rechnen für die Jahre 2025 und 2026 aufgrund der verbesserten Konjunkturerwartungen damit, wieder deutlich häufiger von Technologieherstellern angefragt zu werden, um gemeinsam an Ausschreibungen für Implementierungsprojekte teilzunehmen. Dies hängt mit einem sehr klaren Trend zusammen: Tatsächlich werden Beratungs- und IT-Dienstleister für Technologiehersteller angesichts der zunehmenden Nutzung cloud-basierter Softwarelösungen (z. B. ERP, CRM) immer wichtiger. Sie schaffen bei ihren Kunden die prozessualen Voraussetzungen für die Einführung von Standardsoftware und Cloud-Plattformen und betreiben die Lösungen nach der Einführung regelkonform. Aufgrund dieser Entwicklung konnten die befragten IT-Dienstleister im Jahr 2024 ihre Umsatzanteile mit Consulting und Managed Services steigern, während die Anteile mit Softwareentwicklung zurückgingen.

Laut Lünendonk wird sich dieser Trend in den kommenden Jahren fortsetzen. Ein Grund dafür ist, dass Unternehmen durch die Nutzung von cloudbasierter Standardsoftware ihre Prozesse digitalisieren und ihre IT modernisieren wollen. Dabei profitieren sie von der Innovationsstärke der Softwarehersteller.

SOURCING-BERATER GEWINNEN AN RELEVANZ

Sourcing-Berater haben mit einem Anteil von 24 Prozent dagegen noch eine eher geringe Relevanz, diese soll aber bis zum Jahr 2026 um neun Prozentpunkte ansteigen.

Sourcing-Berater spielen im Ausschreibungsprozess eine immer wichtigere Rolle. In Zeiten komplexerer Planungsprozesse bei Cloud-Projekten helfen sie dabei, eine klare Sourcing-Strategie zu entwickeln und passende IT-Dienstleister zu finden. Diese sollten in der Lage sein, Cloud-Lösungen regelkonform zu entwickeln, einzuführen und zu betreiben – und das mit sowohl fachlicher als auch technologischer Expertise. So geben laut der [Lünendonk-Studie 2024 „Der Markt für IT-Sourcing-Beratung in Deutschland“](#) 74 Prozent der Anwenderunternehmen an, dass sie ihr externes IT-Sourcing-Budget 2025 steigern wollen.

Für das Jahr 2024 berichteten die befragten IT-Dienstleister, dass im Durchschnitt 16,1 Prozent ihrer bearbeiteten Ausschreibungen von einem entsprechenden Berater begleitet wurden. Aus Sicht der befragten IT-Dienstleister zählen ISG, MITA und KPMG zu den wichtigsten Sourcing-Beratern in Deutschland.



VERTRIEBSKANÄLE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

ISG UND MITA SIND WICHTIGSTE SOURCING ADVISER FÜR IT-DIENSTLEISTER

In wie viel Prozent der gewonnenen Ausschreibungen in 2024 haben Sourcing Advisor den Ausschreibungsprozess begleitet?

Mittelwert: 16,1 %



Abb. 18: In wie viel Prozent der gewonnenen Ausschreibungen in 2024 haben Sourcing Advisor den Ausschreibungsprozess begleitet?; Mittelwert; Median; alle IT-Dienstleister; n = 63
Wer sind Ihre wichtigsten Sourcing Adviser in Deutschland?; alle IT-Dienstleister; ab drei Nennungen; n = 66

Auswirkungen des Fachkräftemangels auf IT-Dienstleister und IT-Organisationen

Auch im Jahr 2024 beschäftigt der IT-Fachkräftemangel weiterhin IT-Dienstleister und ihre Kundenunternehmen. Dabei konkurrieren die Dienstleister seit Jahren mit ihren Kundenunternehmen um die begehrten Fachkräfte. Durch den demografischen Wandel und den fehlenden Nachwuchs geht jedoch die Schere zwischen Angebot und Nachfrage immer weiter auseinander. Bis zum Jahr 2030 werden laut den befragten IT-Entscheidern knapp zehn Prozent (9,7 %) ihrer IT-Mitarbeitenden in den Ruhestand gehen. Dabei wird der entstehende Wissensverlust überwiegend als signifikant bis geschäftskritisch eingeschätzt. Parallel dazu wird der IT-Personalbedarf in den kommenden Jahren in jedem zweiten befragten Anwenderunternehmen steigen, während er in 44 Prozent der Unternehmen konstant bleiben wird.

STEIGENDER IT-PERSONALBEDARF TRIFFT AUF DEN DEMOGRAFISCHEN WANDEL – WISSENSVERLUST ALS RISIKOFAKTOR

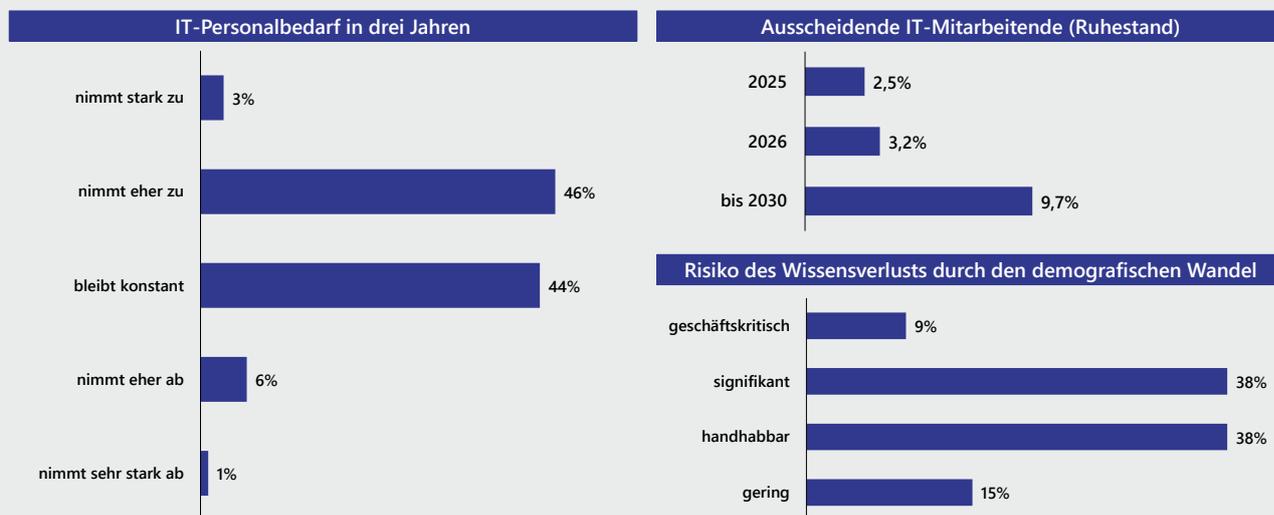


Abb. 19: Was schätzen Sie, wie sich der Personalbedarf Ihrer internen IT in den kommenden drei Jahren entwickeln wird?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; n = 134
 Wie viel Prozent Ihrer IT-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter gehen in den nachfolgenden Jahren in etwa in Ruhestand?; Mittelwerte; alle Anwenderunternehmen; n = 121
 Wie hoch schätzen Sie das Risiko des mit dem demografischen Wandel einhergehenden Wissensverlusts ein?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; n = 131



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

IN ALLEN BEREICHEN DER DIGITALEN TRANSFORMATION FEHLEN EXPERTEN

Mitarbeitende fehlen in allen Bereichen der IT – von der Softwareentwicklung über die IT-Architektur bis hin zu Data & AI und Cyber Security. Zwar halten es die befragten CIOs für möglich, dass durch den Einsatz und die Effizienzpotenziale von KI bis 2030 bis zu fünf Prozent weniger IT-Mitarbeitende benötigt werden, angesichts der viel größeren Lücke ist dies jedoch nur ein schwacher Hoffnungsschimmer.

Die IT-Dienstleister und ihre Kundenunternehmen haben den Bedarf an qualifizierten Fachkräften erkannt. Trotz aktueller Kosteneinsparungen planen sie, ihre Personalbudgets bis 2025 zu erhöhen – unter anderem aufgrund der Inflation und um Experten im Unternehmen zu halten.

EXPERTENMANGEL BEI CYBER SECURITY UND DATA & AI HÄLT AN UND WIRD SICH IN ZUKUNFT WEITER VERSCHÄRFEN



Abb. 20: In welchen Bereichen fehlen in den nächsten Jahren die meisten IT-Mitarbeitende?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; n = 133

Laut Einschätzung der befragten Kundenunternehmen werden in den kommenden Jahren besonders Cyber-Security-Experten fehlen (62 %). Da hier aber auch die größten Potenziale für KI-Tools liegen, kann dem Mangel möglicherweise entgegengewirkt werden. 56 Prozent der befragten Kundenunternehmen sind der Meinung, dass im Bereich Data & AI in den nächsten Jahren verschiedene Fachkräfte fehlen werden. Um KI-Tools jedoch effektiv einsetzen zu können, ist es essenziell, genügend Experten in diesem Bereich zu haben.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Auch in der IT-Architektur wird der Mangel spürbar sein, da der Nachwuchs fehlen wird, um Altsysteme voranzutreiben. Dadurch wird die Relevanz von IT-Dienstleistern weiter zunehmen, um den Mangel in diesen Bereichen auszugleichen. In den Bereichen Cloud- und Provider-Management ist der Fachkräftemangel dagegen noch überschaubar. Allerdings wird hier bereits stark auf Nearshore- und Offshore-Ressourcen zurückgegriffen. Zudem gibt es in diesen Bereichen noch die meisten Studierenden und Berufseinsteiger.

AUSWIRKUNGEN DES FACHKRÄFTEMANGELS: STEIGENDE HONORARE, MEHR AUS- UND WEITERBILDUNG UND MEHR STANDARDSOFTWARE

Dabei zeigt sich, dass der Mangel an Fachkräften sich unterschiedlich auf IT-Organisationen auswirkt. Knapp die Hälfte der befragten Kundenunternehmen sieht die Umsetzung der digitalen Transformation in Gefahr, da geplante Projekte gestoppt oder neu priorisiert werden müssen. Zwar werden IT-Dienstleister an Relevanz gewinnen, doch 74 Prozent befürchten, dass die Honorare der externen IT-Dienstleister steigen werden, um die knappen Ressourcen am Markt zu sichern.

FACHKRÄFTEMANGEL FÜHRT ZU STEIGENDEN KOSTEN FÜR EXTERNE IT-DIENSTLEISTER UND NOTWENDIGEN IT-MODERNISIERUNGSMASSNAHMEN



Abb. 21: Welche Auswirkungen hat der Mangel an Fachkräften auf Ihre IT-Organisation?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „stimme nicht zu“ bis 4 = „stimme voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stimme eher zu“ und „stimme voll zu“; n = 136



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Als positiver Effekt führt der Fachkräftemangel ebenfalls dazu, dass die Einführung von IT-Technologien schneller vorangetrieben wird. 66 Prozent der Befragten wollen ihre Legacy-Systeme deshalb schnell auf neue Technologieplattformen migrieren, um die Wartung und Pflege zu gewährleisten. Zudem wollen 65 Prozent die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz und Automatisierung stärker nutzen.

Der Fachkräftemangel treibt Unternehmen auch dazu, selbst mehr in ihre Aus- und Weiterbildung zu investieren. 60 Prozent der Befragten wollen mehr ausbilden und duale Studiengänge anbieten. Ein interessantes Ergebnis ist, dass 46 Prozent der befragten IT-Entscheider Planungen verfolgen, in Zukunft bei ihren Kernanwendungen stärker auf Software as a Service zu setzen. Dadurch wird der Bedarf an Managed Cloud Services weiter zunehmen, während der interne IT-Personalbedarf sinken wird.

MITARBEITERZUWACHS FÄLLT GERINGER ALS DAS UMSATZWACHSTUM AUS

Der Fachkräftemangel macht sich auch im Personalwachstum der IT-Dienstleister bemerkbar. Während das Mitarbeiterwachstum in den Jahren 2021 und 2022 noch deutlich unter dem Umsatzwachstum lag, glichen sich die Umsatz- und Mitarbeiterentwicklung im Jahr 2023 an. Tatsächlich haben in den Jahren 2021 und 2022 viele IT-Dienstleister in Erwartung einer stark steigenden Nachfrage massiv in den Personalaufbau investiert, während 2023 und 2024 im Zuge der Konjunkturkrise die IT-Ausgaben zurückgingen und damit die Auslastungsquoten sanken. Im Jahr 2024 lag die Mitarbeiterveränderung der IT-Dienstleister mit durchschnittlich 15,5 Prozent auf einem historisch niedrigen Niveau.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN UND PERSONALSTRUKTUR DER IT-DIENSTLEISTER



Abb. 22: Langzeitauswertung der Gesamtumsatzveränderung und der Mitarbeiterzahlen weltweit; Mittelwerte; alle IT-Dienstleister; n = 85
 Personalstruktur weltweit; Mittelwerte; alle IT-Dienstleister; n = 72

Anforderungen von Anwendern an die Zusammenarbeit mit IT-Dienstleistern

Auch wenn die Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen in Zeiten von Kosteneinsparungen im Jahr 2024 deutlich zurückgegangen ist, wird sich die Bedeutung der IT-Dienstleister für ihre Kunden perspektivisch nicht grundlegend ändern. Wie das vorangegangene Kapitel gezeigt hat, gewinnen externe IT-Dienstleister in 65 Prozent der befragten Kundenunternehmen an Relevanz. Was sich in den nächsten Jahren jedoch verändern wird, sind die Anforderungen, die an sie gestellt werden.

Diese Ergebnisse werden auch durch die Lünendonk-Studie „Business Transformation – komplexe Herausforderungen erfordern neue Zusammenarbeitsmodelle“ gestützt:

Laut dieser Studie (Veröffentlichung: Herbst 2024) hat ein großer Teil der befragten Konzerne Schwierigkeiten, für spezifische Transformationsprogramme geeignete Beratungs- und IT-Dienstleister am Markt zu finden, die einerseits überhaupt die benötigten Kompetenzen und Erfahrungswerte mitbringen (40 %) und andererseits in Hinblick auf ihre Delivery-Stärke lieferfähig sind (43 %).

Dabei sind die Anforderungen der Unternehmen klar definiert: Gefragt sind Partner mit tiefer Branchen- und Fachkompetenz, die ein integriertes Full-Service-Portfolio aus einer Hand anbieten – von der strategischen Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zur Implementierung und Orchestrierung digitaler Services. Ebenso wird erwartet, dass Dienstleister in der Lage sind, Ende-zu-Ende-Prozesse eigenverantwortlich zu steuern und verschiedene Leistungen nahtlos miteinander zu verzahnen.

Die Suche nach solchen Partnern wird zusätzlich dadurch erschwert, dass sich der Fachkräftemangel in den kommenden Jahren weiter zuspitzen dürfte. Der demografische Wandel und das schrittweise Ausscheiden erfahrener IT-Spezialisten werden die Verfügbarkeit digitaler Kompetenzen – insbesondere in Deutschland – weiter einschränken.

STEIGENDE ANFORDERUNGEN AN DIENSTLEISTER

Um auch in Zukunft die Anforderungen ihrer Kunden zu erfüllen und somit wettbewerbsfähig zu bleiben, wird es aus Sicht von 62 Prozent der befragten IT-Entscheider in Zukunft wichtiger, dass IT-Dienstleister für ihre Kunden Innovationen entwickeln und deren Einführung vorantreiben.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Ebenso erforderlich ist aus Kundensicht das Angebot integrierter End-to-End-Lösungen. 52 Prozent der Befragten wünschen sich IT-Dienstleister, die ein integriertes Portfolio aus Kompetenzen in den Bereichen Management- und IT-Beratung, Softwareentwicklung, Implementierung und Managed Services anbieten.

48 Prozent der befragten IT-Entscheider sind der Ansicht, dass IT-Dienstleister in Zukunft Kompetenzen im Digital Engineering vorweisen müssen – zumindest in der Industrie sowie in entsprechenden Produktentwicklungsprojekten. Dies steht in engem Zusammenhang mit der fortschreitenden digitalen Transformation von Geschäftsmodellen und Industrieprodukten. Tatsächlich ist IT mittlerweile in zahlreichen Produkten und Dienstleistungen integriert und entwickelt sich somit zu einem wesentlichen Treiber der Wertschöpfung. Fahrzeuge, Elektronikbauteile, Medizintechnik, Anlagen zur Energieerzeugung, Haushaltsgeräte oder Maschinen und Anlagen bestehen zunehmend aus Software und sind mit Sensoren vernetzt. So können während der Nutzung Daten gesammelt werden, die wiederum die Umsetzung digitaler und datenbasierter Geschäftsmodelle ermöglichen oder Reparaturen und Updates – beispielsweise via Over-the-Air-Updates oder Augmented Reality – erleichtern und beschleunigen.

Die Grenzen zwischen klassischem Engineering (Produktentwicklung), Softwareentwicklung und Systemintegration verschwimmen daher immer mehr zum Digital Engineering, auch weil die Produktentwicklung durch Technologien wie CAD-Software, den digitalen Zwilling und Künstliche Intelligenz inzwischen deutlich digitaler und vor allem datenbasierter geworden ist.

MIT ZUNEHMENDER END-TO-END-AUTOMATISIERUNG UND DEM VERSTÄRKTEN EINSATZ DIGITALER LÖSUNGEN GEWINNT DIE SERVICE-ORCHESTRIERUNG AN BEDEUTUNG

In den vergangenen Jahren lässt sich neben dem Trend zu softwaredefinierten Produkten eine Zunahme der funktionsübergreifenden Umsetzung von Digitalisierungsprojekten beobachten. Dies hängt stark mit den hohen Anforderungen an die Customer/User Experience zusammen, die nur durch eine hohe Prozessqualität und reibungslos ineinandergreifende Kundenprozesse gewährleistet werden kann. Einzelne Prozess-Silos werden daher sukzessive aufgelöst. Stattdessen arbeiten Funktionen wie Marketing, Vertrieb, Operations und Kundenservice verstärkt in Produktteams zusammen. Sie übernehmen gemeinsam die Verantwortung für ein bestimmtes digitales Produkt (z. B. Digital Channel, Service-App) sowie für die Steuerung der gesamten Customer Journey mit allen relevanten Kanälen und Touchpoints.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

UNTERNEHMEN ERWARTEN ZUNEHMEND INNOVATIVE DIENSTLEISTER, DIE FULL-SERVICE-ANGEBOTE BEREITSTELLEN

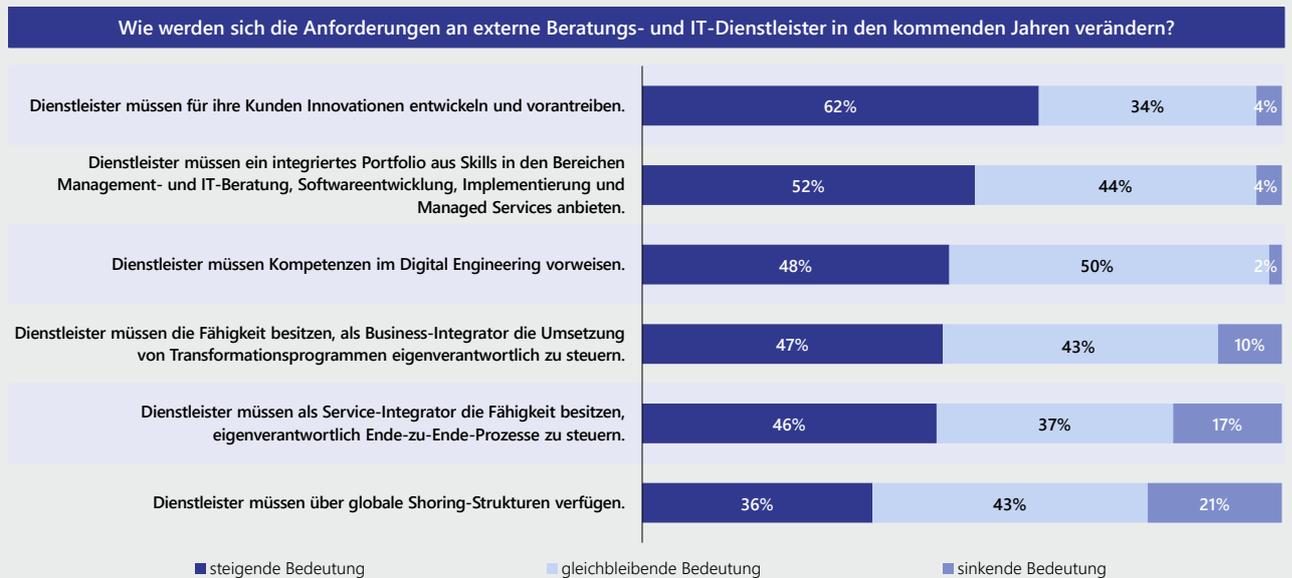


Abb. 23: Wie werden sich die Anforderungen an externe Beratungs- und IT-Dienstleister in den kommenden Jahren verändern?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; n = 64-137

Diese Entwicklung ist vor allem beim Aufbau digitaler Plattformen zur Umsetzung kunden-zentrierter Strategien (Digital Commerce, E-Commerce, Content, Digital Marketing) zu beobachten. Bei diesen Themen ist häufig eine fachbereichs- und funktionsübergreifende Planung und Steuerung notwendig, da die Customer/User-Journey über alle relevanten Kanäle und Touchpoints hinweg in einem Ende-zu-Ende-Ansatz gesteuert werden muss. Dafür werden entsprechend breit aufgestellte Dienstleister benötigt, die einen integrierten Ansatz verfolgen und in der Lage sind, unterschiedliche Services technologisch und regelkonform zu orchestrieren.

46 Prozent der Interviewpartner prognostizieren daher, dass die Fähigkeit, als Service-Integrator eigenverantwortlich Ende-zu-Ende-Prozesse entlang des gesamten Lebenszyklus zu steuern, in Zukunft an Relevanz gewinnen wird.



Technologietrends

In den letzten Jahren ist die Geschwindigkeit der Technologiezyklen enorm gestiegen. Nach der Cloud hat nun generative KI mit beeindruckender Geschwindigkeit Einzug in die Unternehmen gehalten. Mit Agentic AI wollen Unternehmen ganz neue Potenziale der Prozessautomatisierung erschließen. Mit Blick in die Zukunft stehen Technologien wie Spatial Computing und Quantum Computing in den Startlöchern. Sie haben das Potenzial, die digitale Transformation ähnlich wie KI in kurzer Zeit massiv zu beschleunigen.

Daher wollte Lünendonk von den befragten IT-Dienstleistern und IT-Entscheidern wissen, wie sie den Einfluss ausgewählter Technologien aktuell und mit Blick auf das Jahr 2028 einschätzen. Die Unterscheidung zwischen den Perspektiven „IT-Dienstleister“ und „Kundenunternehmen“ ist insofern interessant, als dass die IT-Dienstleister die Technologien aus Sicht der Gesamtzahl ihrer Kunden bewerten, während die befragten IT-Entscheider die Perspektive ihres eigenen Unternehmens einnehmen. Bei einigen Technologien gibt es eine klare Übereinstimmung in der Einschätzung der IT-Dienstleister und ihrer Kunden – vor allem mit Blick in die Zukunft –, während bei anderen Technologien die Sichtweisen stärker auseinandergehen.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND AGENTENBASIERTE KI

Ein großer Teil der Unternehmen erkennt das Potenzial von (generativer) KI für ihr eigenes Unternehmen. Einerseits erhoffen sie sich eine Optimierung und Automatisierung ihrer Geschäftsprozesse, andererseits wollen sie dem Fachkräftemangel entgegenwirken, indem sie Routinetätigkeiten an KI auslagern.

Die nächste Stufe der künstlichen Intelligenz sind KI-Agenten – autonome, softwarebasierte Systeme, die ihre Umgebung wahrnehmen, darauf reagieren und zielgerichtet handeln können. Sie können entweder einzeln agieren oder in Systemen mit mehreren Agenten (Multi-Agenten-Systeme, MAS) zusammenarbeiten oder konkurrieren. Dabei können sie eigenständig Entscheidungen treffen, auf ihre Umwelt reagieren, Ziele verfolgen und vorausschauend handeln. Zudem ist es ihnen möglich, Sozialverhalten zu lernen, mit anderen Agenten zu kommunizieren und zu kooperieren sowie aus ihren Fehlern zu lernen. Dadurch können sie besonders im Kundenservice, in Backoffice-Funktionen sowie in der Personalisierung von Produkten und Dienstleistungen unterstützen. Zudem eröffnen sie neue Möglichkeiten in der Ende-zu-Ende-Prozessautomatisierung und Entscheidungsunterstützung und ermöglichen so signifikante Effizienzgewinne.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Für das Jahr 2024 gaben 86 Prozent der befragten IT-Dienstleister an, dass generative KI für ihre Kunden besonders relevant ist. Dieser Anteil wird bis 2026 auf 93 Prozent steigen. Aktuell sehen 59 Prozent der IT-Dienstleister eine hohe Bedeutung im Bereich der agentenbasierten KI. Bis 2026 wird die Relevanz um 25 Prozentpunkte steigen.

Die befragten IT-Entscheider stimmen dieser Einschätzung – wenn auch auf einem geringeren Niveau – zu. Die befragten Anwenderunternehmen gehen davon aus, dass sich die Relevanz generativer KI bis 2028 nochmals verdoppeln wird (von 35 auf 76 %). Für KI-Agenten rechnen bis ins Jahr 2028 73 Prozent der Anwenderunternehmen mit einer hohen Relevanz (2025: 28 %). Auch Prozessverbesserungen, die über KI-Tools laufen (KI-gestützte Optimierungen), haben bereits eine hohe Relevanz. Bis 2028 werden es aber bereits 80 Prozent sein, die von einer hohen Bedeutung dieser Technologie ausgehen (2025: 37 %).

DATA PLATFORMS

Die Bemühungen der Unternehmen, Prozesse künftig überwiegend datengetrieben zu steuern und Daten aus unterschiedlichen Datenbanken und Unternehmensbereichen zusammenzuführen – beispielweise, wenn funktionsübergreifende Prozessketten aufgebaut werden oder um eine Customer Journey gesamtheitlich zu steuern – machen Data Platforms zunehmend relevanter. Diese ermöglichen es, Daten aus verschiedenen Quellen zu sammeln, zu speichern, zu verarbeiten, zu analysieren und bereitzustellen – idealerweise sicher, skalierbar und in Echtzeit. Dabei bilden sie die zentrale Datenbasis für datengetriebene Anwendungen und KI-Tools.

Aus Sicht der befragten IT-Dienstleister wird die Relevanz von Datenplattformen bis ins Jahr 2025/2026 auf 86 Prozent steigen, während sie aktuell bei 83 Prozent liegt. Die Kundenunternehmen bestätigen diese Einschätzung. Derzeit sehen 59 Prozent der befragten IT-Entscheider eine hohe Bedeutung für diese Technologie, in den kommenden Jahren wird dieser Wert auf 78 Prozent ansteigen.

CLOUD-NATIVE

Aufgrund des verstärkten Einsatzes von Künstlicher Intelligenz und der Nutzung von Cloud-Services bleibt die Relevanz cloud-nativer Softwareentwicklung hoch. So werden immer mehr Anwendungen, vor allem an der Kundenschnittstelle, cloud-nativ, also auf Basis einer Cloud-Architektur und als modulare Microservices, entwickelt. Dies ermöglicht eine bessere Skalierbarkeit, höhere Flexibilität und Zuverlässigkeit sowie technologische Zukunftsfähigkeit. 87 Prozent der befragten IT-Dienstleister sehen bis ins Jahr 2026 eine hohe Relevanz dieser Technologie (2024: 82 %), während 80 Prozent ihrer Kundenunternehmen den Cloud-nativen Technologien eine besondere Bedeutung zuschreiben.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

SECURITY BY DESIGN

Dieser Ansatz ist für die Umsetzung regulatorischer Anforderungen an die Nutzung von Cloud-Services und Embedded Systems von besonders hoher Bedeutung. Dabei werden Security-Aspekte von Anfang an in den Entwicklungsprozess von Systemen, Software und Geräten integriert, um den gestiegenen Anforderungen an die digitale Produktsicherheit sicherzustellen. Mit der zunehmenden Cyber-Bedrohungslage steigt das Risiko, dass ein Angriff auf ein einzelnes Steuergerät das gesamte unternehmensübergreifende System infiltrieren kann. Die befragten Kundenunternehmen sehen hier, ähnlich wie die IT-Dienstleister, einen deutlichen Relevanzanstieg. Während im Jahr 2025 noch 52 Prozent Security by Design eine hohe Bedeutung zumessen, sind es im Jahr 2028 bereits 82 Prozent.

SOUVERÄNE CLOUD

Ebenfalls stark an Bedeutung gewinnt die souveräne Cloud. Während im Jahr 2024 noch 57 Prozent der befragten IT-Dienstleister eine hohe Relevanz in diesem Thema sahen, steigt der Wert bis 2025/2026 auf 76 Prozent. Souveräne Cloud-Lösungen ermöglichen es, Datenhoheit, Datenschutz und Compliance mit lokalen Gesetzen sicherzustellen – insbesondere in Bezug auf staatliche oder strategisch sensible Daten. Aufgrund der aktuellen geopolitischen Unsicherheiten überdenken immer mehr Unternehmen ihre IT-Sourcing-Strategien und beschäftigen sich mit Alternativen zu den Hyperscalern. Laut der Lünendonk-Studie „Cloud-Transformation im öffentlichen Sektor“ beschäftigen sich mehr als 80 Prozent der Befragten aus dem öffentlichen Sektor mit dem Thema „Souveräne Cloud“, wodurch die Relevanz europäischer Cloud-Angebote stark zunimmt. Auch die befragten Kundenunternehmen sehen in den kommenden Jahren eine besondere Bedeutung für souveräne Clouds (Anstieg von 38 % auf 67 %).

SOFTWARE-DEFINED PRODUCTS

In diesem Jahr gehören zusätzlich Software-defined Products zu den Technologietrends, die stark an Relevanz gewinnen. Sie verwandeln starre physische Produkte in dynamische, vernetzte Plattformen, die flexibel auf Kundenwünsche, Marktveränderungen und Innovationen reagieren können. Sie werden häufig in der Automobilbranche, in der Industrie und in der Medizintechnik eingesetzt.

Laut den IT-Dienstleister wird ihre Relevanz bis zum Jahr 2025/2026 auf 77 Prozent steigen (2024: 64 Prozent). Auch aus Sicht der befragten Kundenunternehmen wird die Bedeutung in den kommenden Jahren um 31 Prozentpunkte zunehmen und damit die digitale Transformation auf Produktebene antreiben. In engem Zusammenhang mit Software-defined Products stehen Technologien wie IoT, Security by Design und Data Platforms.



TECHNOLOGIETRENDS AUS SICHT DER IT-DIENSTLEISTER

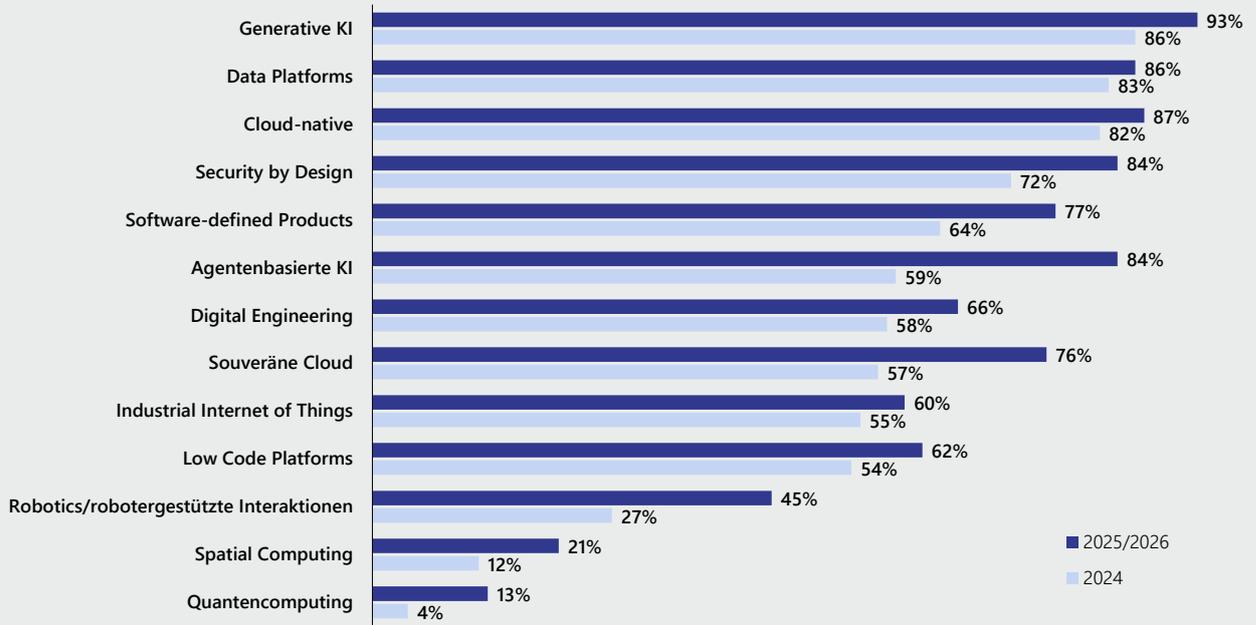


Abb. 24: Wie bewerten Sie die Relevanz der folgenden Technologien und Ansätze für Ihre Kunden?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; Skala von 1 = „keine Relevanz“ bis 4 = „sehr relevant“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „relevant“ und „sehr relevant“; n = 71

TECHNOLOGIETRENDS AUS SICHT DER ANWENDERUNTERNEHMEN

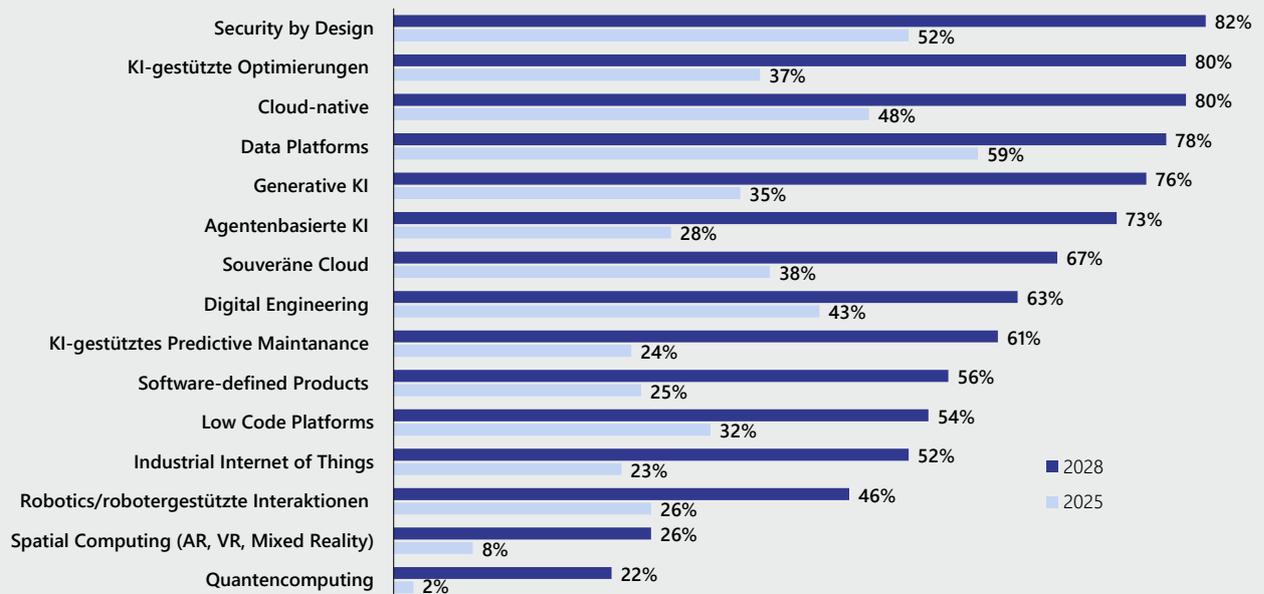


Abb. 25: Wie bewerten Sie die Relevanz der folgenden Technologien und Ansätze für Ihr Unternehmen?; 2025/2028; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr relevant“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „relevant“ und „sehr relevant“; n = 64-141



Künstliche Intelligenz: Auswirkungen auf IT-Dienstleister und IT-Organisationen

Künstliche Intelligenz ist und bleibt das Zukunftsthema unserer Zeit und der Treiber der digitalen Transformation. Wie die vorangegangenen Kapitel zeigen, gehören KI-Technologien zu den wichtigsten Technologietrends und die Nachfrage nach Unterstützungsleistungen in diesem Bereich steigt deutlich an, ebenso wie die Bemühungen von IT-Dienstleistern, KI in ihre Services zu integrieren. So investierten IT-Dienstleister im Jahr 2024 bereits 2,3 Prozent ihres Umsatzes in KI-Technologien und planen für das Jahr 2025 mit 3,7 Prozent.

Auf der Nachfrageseite planen 59 Prozent der befragten Kundenunternehmen, in den kommenden Jahren in KI zu investieren. Nach den Erfahrungen der befragten IT-Dienstleister in ihren Kundenprojekten planen bereits 21 Prozent ihrer Kunden im laufenden Jahr 2025 Kosteneinsparungen von mehr als 30 Prozent durch den Einsatz von KI.

KI-TOOLS IN DER SOFTWAREENTWICKLUNG

89 Prozent der befragten IT-Dienstleister integrieren aktuell bereits KI-Tools in ihre Softwareentwicklungsprozesse. KI-Technologien können von der Codegenerierung über die Fehlererkennung bis hin zum Projektmanagement unterstützen und Routineaufgaben übernehmen.

Auch in den kommenden Jahren gehen 91 Prozent der IT-Dienstleister davon aus, dass die Softwareentwicklung das größte Anwendungsgebiet von KI sein wird. Dort erhoffen sie sich auch die größten Effizienzgewinne. Bisher schätzen die befragten IT-Dienstleister die Effizienzsteigerung im Bereich der Softwareentwicklung auf durchschnittlich 21 Prozent.

KI-TOOLS IM IT-BETRIEB

Ein weiteres wichtiges Einsatzgebiet von KI-Tools ist der IT-Betrieb. 71 Prozent der IT-Dienstleister nutzen dort bereits KI-Funktionalitäten. In den kommenden Jahren wollen zudem 83 Prozent AIOps nutzen. Diese können dabei helfen, die Verfügbarkeit, Reaktionsgeschwindigkeit und Ressourcennutzung zu verbessern. Der Grad der Effizienzsteigerung wird hier auf 19 Prozent im arithmetischen Mittel angegeben.

Aktuell setzen die befragten IT-Dienstleister KI-Tools außerdem in den Bereichen IT-Service-Management (67 %), IT-Modernisierung (63 %) und Cyber-Security (62 %) ein.

89 %
der IT-Dienstleister
integrieren KI-Tools
in ihre Software-
entwicklungsprozesse.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

IT-DIENSTLEISTER SIND SICH EINIG: KI REVOLUTIONIERT DIE SOFTWAREENTWICKLUNG UND ERLEICHTERT DEN IT-BETRIEB

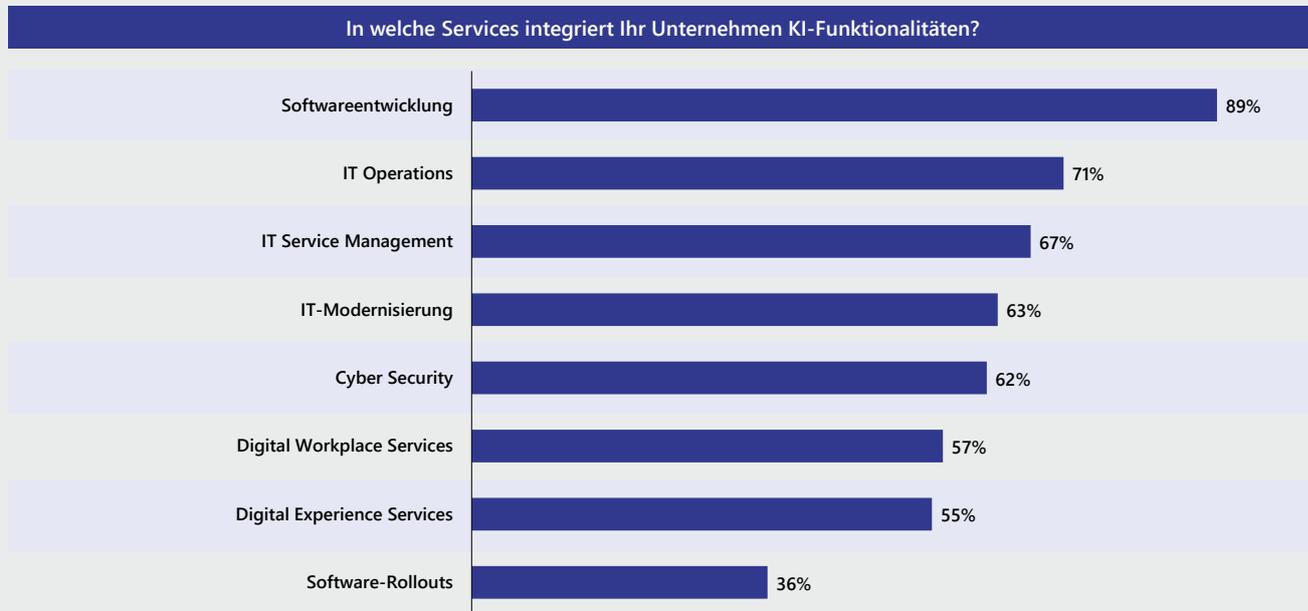


Abb. 27: In welche Services integriert Ihr Unternehmen KI-Funktionalitäten?; Mehrfachantwort; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; n = 76

IT-DIENSTLEISTER SEHEN VIELFÄLTIGE KI-EINSATZMÖGLICHKEITEN – BESONDERS IN DER SOFTWAREENTWICKLUNG UND DER ADMINISTRATION



Abb. 26: Wo sehen Sie bezogen auf Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren Einsatzmöglichkeiten für KI?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr stark“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stark“ und „sehr stark“; n = 78



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

KI IN DER ADMINISTRATION UND IM VERTRIEB

Neben der Softwareentwicklung sehen die befragten IT-Dienstleister die größten Einsatzmöglichkeiten von KI in Zukunft in administrativen Prozessen (86 %) und im Vertrieb (85 %). Die durchschnittliche Effizienzsteigerung in Back-Office-Prozessen wird dabei auf 20 Prozent geschätzt. Künstliche Intelligenz kann beispielsweise in der Dokumentenverarbeitung, bei der E-Mail-Automatisierung und bei der Sprach- und Texterkennung unterstützen. Im Vertrieb ermöglichen Chatbots, Sprachanalysen und Automatisierungen eine größere Personalisierung und höhere Kundenzufriedenheit.

DER EINSATZ KÜNSTLICHER INTELLIGENZ ZAHLT SICH FÜR DIE IT-DIENSTLEISTER AUS – VOR ALLEM IN DER SOFTWAREENTWICKLUNG



Abb. 28: Wie hoch schätzen Sie (in etwa) den Grad der Effizienzsteigerung, den Ihr Unternehmen durch den Einsatz von KI in den folgenden Bereichen bisher erreichen konnte?; Mittelwerte; alle IT-Dienstleister; n = 61

EINSATZ UND POTENZIALE VON KI IN DEN ANWENDERUNTERNEHMEN

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch die Sichtweise der befragten Kundenunternehmen. 94 Prozent der befragten Kundenunternehmen sehen insbesondere in der Cybersicherheit ein hohes Potenzial für den Einsatz von KI-Tools. Mithilfe automatisierter Analysetechniken kann KI Cyber-Bedrohungen wie Ransomware und Phishing-Angriffe schnell und effizient erkennen und automatisiert darauf reagieren. Auch in der Risikobewertung können KI-Tools proaktiv Cyber-Risiken bewerten und Sicherheitsmaßnahmen empfehlen.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Ebenso sehen 90 Prozent der Befragten große Möglichkeiten für die KI-Unterstützung im Bereich Dokumentation und Wissensmanagement. KI ermöglicht es, Informationen automatisch zu erfassen und zu strukturieren.

Weitere 90 Prozent sehen ein hohes Potenzial bei der automatischen Generierung von Testfällen, die beispielsweise auf dem Nutzerverhalten basieren. Darüber hinaus kann KI Muster und Anomalien in den Daten erkennen, die auf potenzielle Fehler hinweisen.

Als weitere Einsatzmöglichkeiten nannten die befragten CIOs und IT-Entscheider unter anderem die Softwareentwicklung, den IT-Betrieb oder die IT-Modernisierung.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ KANN BESONDERS IN DEN BEREICHEN CYBER SECURITY, WISSENSMANAGEMENT UND TESTING UNTERSTÜTZEN

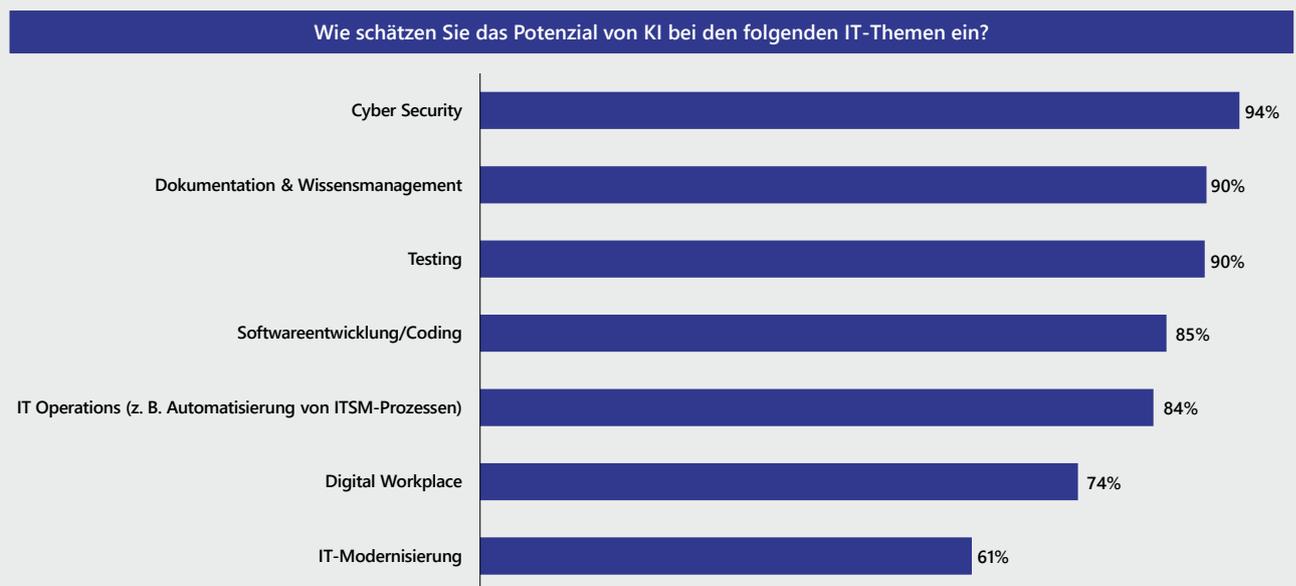


Abb. 29: Wie schätzen Sie das Potenzial von KI bei den folgenden IT-Themen ein?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „kein Potenzial“ bis 4 = „sehr großes Potenzial“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „großes Potenzial“ und „sehr großes Potenzial“; n = 142

IT-DIENSTLEISTER BAUEN KI-EXPERTISE DURCH KONSEQUENTE WEITERBILDUNG AUF

Um KI-Tools wie oben beschrieben effektiv einzusetzen und Effizienzgewinne zu erzielen, sind Fachkräfte mit dem entsprechenden Know-how erforderlich. Aufgrund des Fachkräftemangels fehlen jedoch gerade in diesem Bereich oftmals Expertinnen und Experten.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Aus diesem Grund setzen 95 Prozent der IT-Dienstleister auf die Weiterbildung ihrer bereits vorhandenen Daten- und IT-Experten. Zudem werden die Fachanwender der Programme durch spezielle Angebote geschult (64 %).

Weitere 60 Prozent der IT-Dienstleister versuchen, KI-Expertinnen und -Experten in Deutschland zu gewinnen, während 44 Prozent dies an Near- und Offshore-Standorten anstreben.

AUFBAU VON KI-EXPERTISE DURCH KONSEQUENTE WEITERBILDUNG

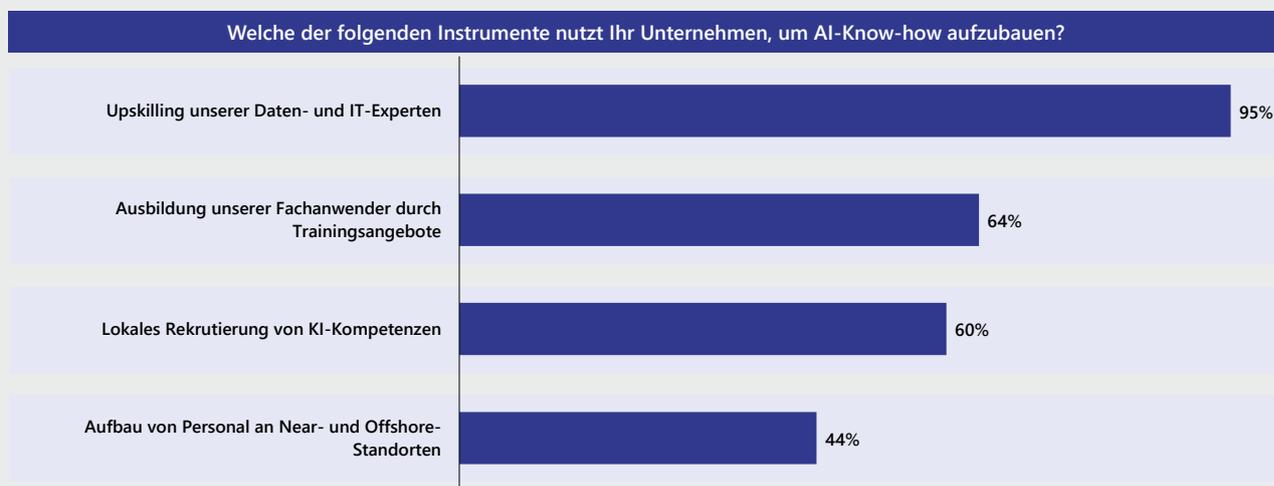


Abb. 30: Welche der folgenden Instrumente nutzt Ihr Unternehmen, um AI-Know-how aufzubauen?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr stark“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stark“ und „sehr stark“; n = 76



Ausrichtung der IT-Organisation auf veränderte Business-Anforderungen

Unabhängig von der wirtschaftlichen Lage sehen sich die befragten Kundenunternehmen in den kommenden Jahren einer Vielzahl von Herausforderungen gegenüber. Dabei ist es für die Unternehmen essenziell, die IT-Organisation an die veränderten Anforderungen anzupassen.

VERÄNDERTE ANFORDERUNGEN FORDERN TECHNOLOGISCHE ANPASSUNGEN

Das allumfassende Thema der kommenden Jahre ist laut den befragten CIOs Kostensenkungen. 82 Prozent von ihnen beschäftigen sich zunehmend damit, wie die IT einen signifikanten Impact zu Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen leisten kann.

Um dies zu erreichen, wollen 75 Prozent der befragten Unternehmen ihre IT und ihren Technologie-Stack auf die Anforderungen ausrichten, die sich aus der digitalen Transformation und den veränderten Business-Anforderungen ergeben.

So fordern Kunden immer häufiger digitale Geschäftsmodelle und erwarten eine exzellente digitale Erfahrung entlang ihrer individuellen Customer Journey. Um dies zu erreichen, setzen 62 Prozent der Unternehmen auf den Aufbau von End-to-End-Prozessketten und nutzen verstärkt intelligente Automatisierungen. Dafür wiederum ist der Zugang zu allen relevanten Daten zur Prozesssteuerung notwendig. Deshalb legen 57 Prozent der Unternehmen einen Fokus darauf, sich organisatorisch, prozessual und kulturell zu einem datengetriebenen Unternehmen zu wandeln.

Die Entwicklung komplett neuer, digitaler und datenbasierter Produkte steht nur bei knapp der Hälfte der Befragten (48 %) auf der Agenda für die kommenden Jahre. Besonders häufig setzen die befragten Versicherungen (65 %) in den kommenden Jahren auf die Entwicklung datenbasierter digitaler Produkte.

Auch die Identifikation und Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle ist aufgrund der höheren Priorität anderer Themen nur für etwas mehr als 50 Prozent der Befragten relevant. Ein Branchenvergleich zeigt, dass sich insbesondere der Industriesektor und die Finanzdienstleister deutlich stärker mit neuen digitalen Geschäftsmodellen beschäftigen.

82 %
der befragten CIOs
beschäftigen sich
verstärkt mit Kosten-
senkungen.



UNTERNEHMEN ERHOFFEN SICH KOSTENSENKUNGEN UND PRODUKTIVITÄTSSTIEGERUNG DURCH INNOVATIVE IT-LÖSUNGEN



Abb. 31: Mit welchen der folgenden strategischen Themen beschäftigt sich Ihr Unternehmen in den kommenden zwei Jahren?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „gar nicht“ bis 4 = „sehr stark“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stark“ und „sehr stark“; n = 146

UNTERNEHMEN SEHEN SICH GANZ GUT FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION AUFGESTELLT – NUR NICHT IN DER UMSETZUNGSGESCHWINDIGKEIT

Um die Themen und Herausforderungen der Zukunft zu meistern, sieht sich der Großteil der befragten Anwenderunternehmen bereits gut gerüstet. Insbesondere in Bezug auf die fachliche Expertise im Unternehmen gaben 64 Prozent der Befragten an, bereits gut aufgestellt zu sein. Mit dem Mindset der Mitarbeitenden und ihrer Veränderungsbereitschaft sind 57 Prozent der Verantwortlichen zufrieden, bedeutet aber auch, dass 43 Prozent an dieser Stelle noch Verbesserungsbedarf sehen.

Aufgrund des signifikanten Veränderungs- und Transformationsdrucks, dem die meisten Unternehmen und Organisationen ausgesetzt sind, stößt die klassische organisatorische Trennung von IT und Business sowie von einzelnen Fachbereichen an ihre Grenzen. Nur 56 Prozent der Befragten sehen die Organisationsstrukturen in ihren Unternehmen auf eine zielorientierte Umsetzung der digitalen Transformation ausgerichtet. Dies bestätigt die These, dass Digitalisierungs- und Transformationsprogramme häufig an traditionellen und starren Organisationsstrukturen oder an der internen Veränderungsbereitschaft scheitern oder zumindest nicht konsequent umgesetzt werden können. Gründe hierfür sind unter anderem starre und siloorientierte Organisationsstrukturen sowie eine unzureichende Veränderungsbereitschaft im Management und bei den Mitarbeitenden.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Tatsächlich sind immer mehr Transformationsthemen fachbereichsübergreifend (z. B. Ende-zu-Ende-Automatisierung, Digital Commerce) und erfordern von Anfang an eine unmittelbare Vernetzung aller beteiligten Funktionsbereiche untereinander sowie mit der IT. Für eine wachsende Anzahl von Transformationsvorhaben ist es daher Voraussetzung, dass sie nicht mehr wie traditionell in einzelnen Funktionssilos, sondern funktionsübergreifend geplant und umgesetzt werden. Dabei sollte die Umsetzungsverantwortung häufiger an dedizierte Produktteams übergehen, die ein digitales Produkt über den gesamten Lebenszyklus hinweg steuern und die einzelnen Services orchestrieren.

Angesichts des hohen Transformationsdrucks bei Themen wie Effizienzsteigerung, Entwicklung KI-gestützter Anwendungen oder intelligenter Prozesssteuerung ist die Umsetzungsgeschwindigkeit der entscheidende Faktor dafür, wie schnell signifikante Ergebnisse erzielt werden können. Allerdings sehen sich sieben von zehn der befragten Unternehmen (69 %) bei der Umsetzungsgeschwindigkeit als schlecht aufgestellt.

FACHEXPERTISE UND VERÄNDERUNGSBEREITSCHAFT SIND FÜR TRANSFORMATIONEN VORHANDEN, ES MANGELT ABER AN UMSETZUNGSGESCHWINDIGKEIT

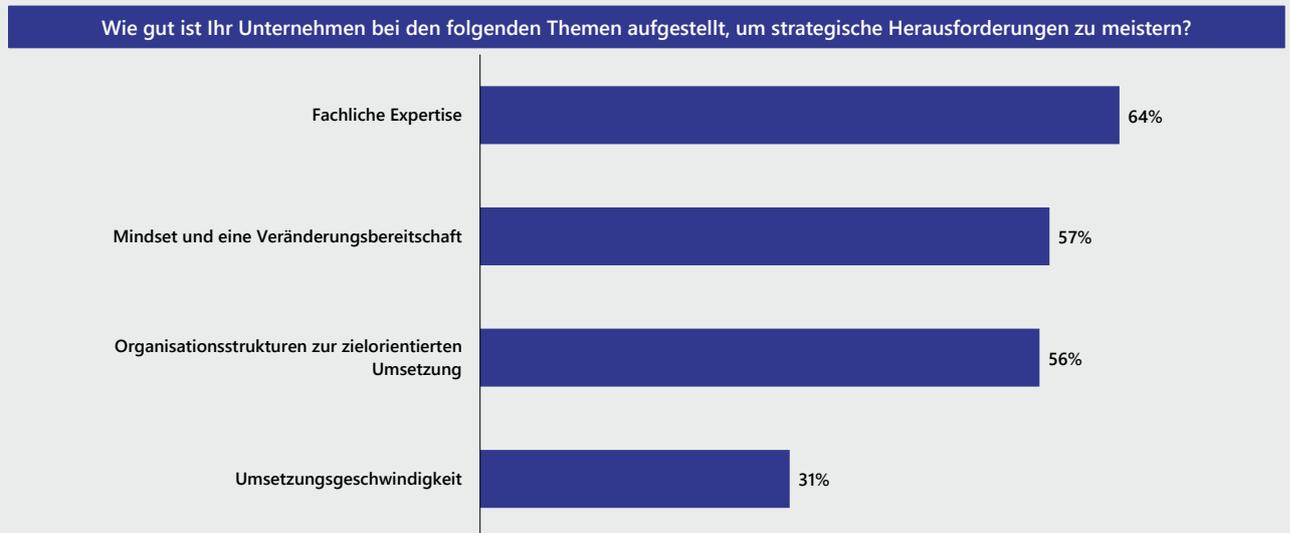


Abb. 32: Wie gut ist Ihr Unternehmen bei den folgenden Themen aufgestellt, um strategische Herausforderungen zu meistern?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „schlecht“ bis 4 = „sehr gut“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher gut“ und „sehr gut“; n = 142



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

ORGANISATORISCHE VERÄNDERUNGEN ZUR AUSRICHTUNG AUF DIE DIGITALE TRANSFORMATION

Für die Mehrheit der befragten IT-Entscheider hat die Erhöhung der Digitalisierungs- und Transformationsgeschwindigkeit eine sehr hohe Relevanz. Dies spiegelt sich auch darin wider, dass für 77 Prozent die Vernetzung der Zusammenarbeit von Business- und IT-Funktionen eine hohe Priorität hat. Dazu müssen klassische Teamstrukturen aufgelöst und funktionsübergreifende Produktteams gebildet werden. Derzeit sieht jedoch nur weniger als die Hälfte der Befragten (45 %) ihr Unternehmen in dieser Hinsicht als fortschrittlich an.

Hohe Relevanz hat auch das IT-Architekturmanagement. 76 Prozent der befragten IT-Entscheider erwarten, dass dies eine Kernkompetenz der eigenen IT ist. In der Umfrage gaben 64 Prozent der Befragten an, dass dies in ihrem Unternehmen bereits umgesetzt ist. Die Hälfte der Befragten möchte den Fachbereichen in Zukunft die Möglichkeit geben, digitale Lösungen selbst zu entwickeln. Dazu stellen sie ihnen Rahmenwerke und die technische Umgebung zur Verfügung. Dies wurde allerdings erst in 34 Prozent der Unternehmen erfolgreich eingeführt. Die Möglichkeit, dass die IT eigene Geschäftsmodelle entwickelt und vermarktet, ist derzeit nur für ein Viertel der Unternehmen relevant. Auch die Umsetzung ist mit 32 Prozent noch wenig fortgeschritten.

FUNKTIONSÜBERGREIFENDE PRODUKTTEAMS HABEN EINE HOHE BEDEUTUNG – ALLERDINGS SIND SIE NUR BEI JEDEM ZWEITEN UNTERNEHMEN IM EINSATZ

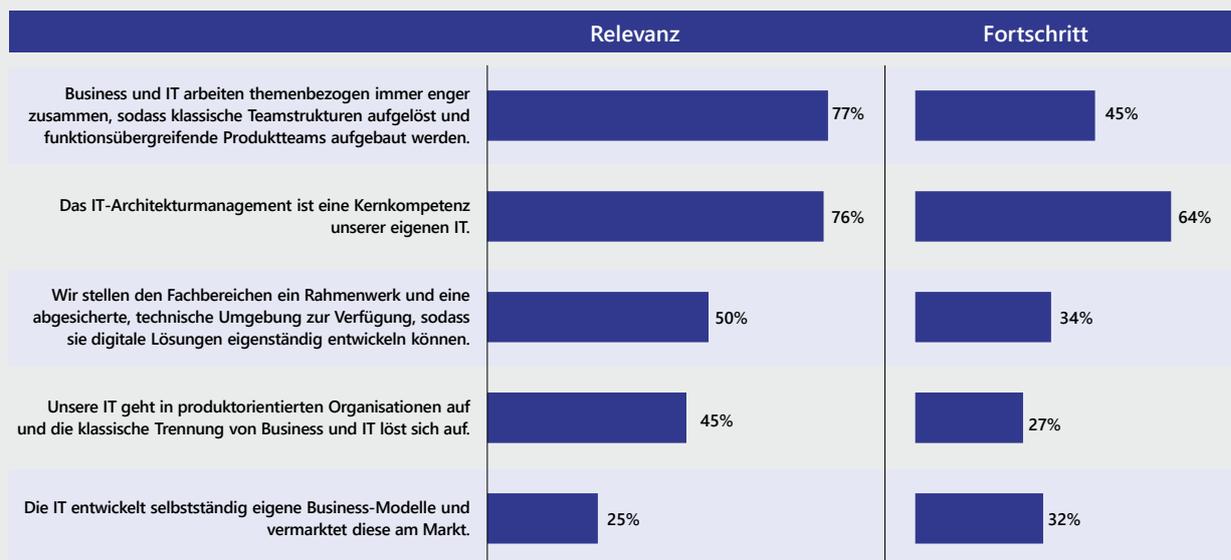


Abb. 33: Wie stehen Sie bezogen auf Ihr Unternehmen zu den folgenden Aussagen und wie fortgeschritten sind Sie hierbei? Wichtigkeit/Fortschritt; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Doppelskala: 1 = „unwichtig“ bis 4 = „sehr wichtig“ / 1 = „stehen am Anfang“ bis 4 = „sehr fortgeschritten“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher wichtig“ und „sehr wichtig“ / „eher fortgeschritten“ und „sehr fortgeschritten“; n = 109-147

Zukunft der IT-Organisation

Die IT wird zunehmend als Partner der Fachbereiche wahrgenommen und rückt verstärkt bei der Business-Transformation in den Fokus. Lünendonk hat die befragten IT-Entscheider der untersuchten Anwenderunternehmen daher gefragt, wie sie die IT der Zukunft einschätzen.

PAAS UND CLOUD-NATIVE WERDEN ZUM STANDARD

77 Prozent der Unternehmen gehen davon aus, dass die Softwareentwicklung bis zum Jahr 2030 überwiegend auf Basis von Platform as a Service (PaaS) und cloud-nativ stattfinden wird. PaaS ermöglicht es Entwicklern, sich vollständig auf die Programmierung zu konzentrieren, da die gesamte Entwicklungs- und Laufzeitumgebung auf einer Cloud-Architektur basiert. Dazu gehören folgende Elemente: Microservices, Container, Orchestrierungsplattformen, Continuous Integration/ Continuous Deployment (CI/CD), DevOps-Ansätze, Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit sowie ein verteiltes Systemdesign. Cloud-native ermöglicht es, Anwendungen direkt in der Cloud zu entwickeln, anstatt bestehende On-Premise-Anwendungen nachträglich in die Cloud zu verlagern.

APIS WERDEN ZUR KERNKOMPETENZ

Für 72 Prozent der Befragten werden APIs an Relevanz gewinnen, sodass die Integrationsfähigkeit zur Kernkompetenz der eigenen IT wird. Mithilfe von APIs können Softwareanwendungen über Schnittstellen kommunizieren und Daten austauschen. Sie definieren Regeln und Protokolle, die es Programmen erlauben, auf die Funktionen anderer Programme zuzugreifen, ohne dass sie deren Funktionsweise kennen müssen. An dieser Stelle gibt es eine spannende Korrelation zu den künftigen Anforderungen der IT an ihre externen IT-Dienstleister: Die Fähigkeit, Geschäfts- und IT-Prozesse technologisch zu orchestrieren, gewinnt als Auswahlkriterium für IT-Dienstleister stark an Bedeutung – unter anderem, weil viele IT-Abteilungen diese Aufgaben aufgrund fehlender Fachkräfte und der notwendigen Kosten für den Aufbau von Orchestrierungsplattformen nicht adäquat leisten können.

77 %
der Unternehmen
erwarten, dass bis 2030
Softwareentwicklung
überwiegend auf Basis
von PaaS und Cloud-
native stattfindet.



HOHE BEDEUTUNG VON SOUVERÄNEN CLOUDS

Souveräne Cloud-Angebote werden bis 2030 das dominierende Deployment-Modell sein – dieser Meinung sind 62 Prozent der befragten IT-Führungskräfte. Souveräne Cloud erfüllt die spezifischen Sicherheits-, Datenschutz- und Compliance-Anforderungen der EU und der einzelnen Länder. Im Wesentlichen bedeutet dies, dass die Daten innerhalb des jeweiligen Landes gespeichert und verarbeitet werden und den lokalen Gesetzen unterliegen. Der Markt für souveräne Cloud-Dienste ist aufgrund der hohen strategischen Bedeutung derzeit sehr stark in Bewegung. Während die US-amerikanischen Hyperscaler AWS, Microsoft und Google Cloud eigenständig oder zusammen mit europäischen Partnern an Trusted-Cloud-Angeboten arbeiten, entstehen mit StackIT, OVH oder IONOS rein europäische Cloud-Dienste.

BIS 2030 WERDEN SICH PAAS UND CLOUD-NATIVE IN DER SOFTWAREENTWICKLUNG DURCHSETZEN

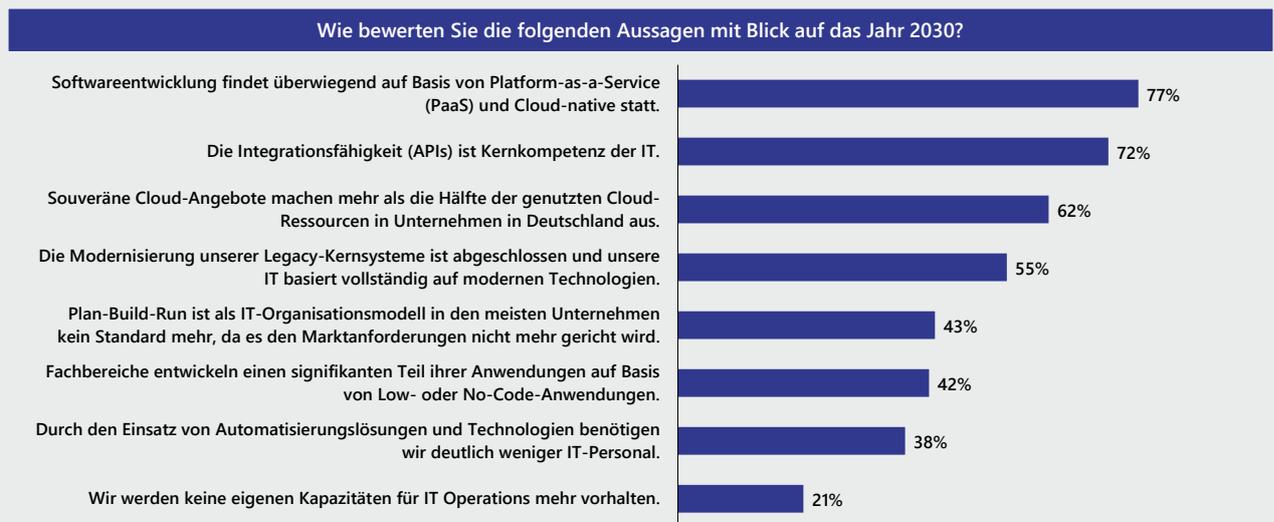


Abb. 34: Wie bewerten Sie die folgenden Aussagen mit Blick auf das Jahr 2030?; relative Häufigkeitsverteilung; alle Anwenderunternehmen; Skala von 1 = „stimme nicht zu“ bis 4 = „stimme voll zu“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „stimme eher zu“ und „stimme voll zu“; n = 126-145

MODERNE TECHNOLOGIEN LÖSEN LEGACY-SYSTEME AB

Um die digitale Transformation voranzutreiben, ist es enorm wichtig, eine moderne, schnittstellenoffene und hochskalierbare IT-Infrastruktur zu etablieren. In der Praxis sind oftmals neue Technologien nicht mit Legacy-Systemen kompatibel oder es fehlen die IT-Experten, um die alten Anwendungen langfristig zu betreuen und weiterzuentwickeln. Aus diesem Grund gehen 55 Prozent der Befragten davon aus, dass die Modernisierung der Kernsysteme bis zum Jahr 2030 vollständig abgeschlossen sein wird und die IT auf modernen Technologien basiert.



EIGENE IT-OPERATIONS VERSUS IT-AUSLAGERUNGEN

Für 21 Prozent der CIOs und IT-Leiter besteht die Möglichkeit, dass bis 2030 gar keine eigenen Kapazitäten für IT-Operations mehr vorgehalten werden. Aufgrund des demografischen Wandels wird es mit Blick in die Zukunft immer schwieriger, eigene IT-Experten zu gewinnen und zu halten. Dadurch gewinnen Software as a Service (SaaS), Managed Services und der Einsatz von KI in den IT-Operations weiter an Bedeutung. Tatsächlich stecken 38 Prozent der Befragten in KI-gestützter Automatisierung die Hoffnung, künftig die steigenden IT-Anforderungen mit weniger Personal erfüllen zu können.

Auch die stärkere Nutzung von Low Code in den Fachbereichen kann dazu beitragen, digitale Lösungen ohne spezifische IT-Ressourcen zu entwickeln. 42 Prozent der IT-Entscheider erwarten, dass die Fachbereiche einen signifikanten Teil ihrer benötigten Anwendungen auf Low/No-Code-Basis entwickeln.



Thesen zur Zukunft des IT-Dienstleistungsmarktes

Die befragten IT-Dienstleister sind sich einig: Bis zum Ende des Jahrzehnts wird Künstliche Intelligenz vollständig in IT-Dienstleistungen integriert sein. Neun von zehn Unternehmen gehen davon aus, dass künftig alle IT-Services KI-Funktionalitäten enthalten werden.

ZUKUNFTSAUSSICHTEN: KI WIRD BIS INS JAHR 2030 VOLLSTÄNDIG IN IT-DIENSTLEISTUNGEN INTEGRIERT SEIN

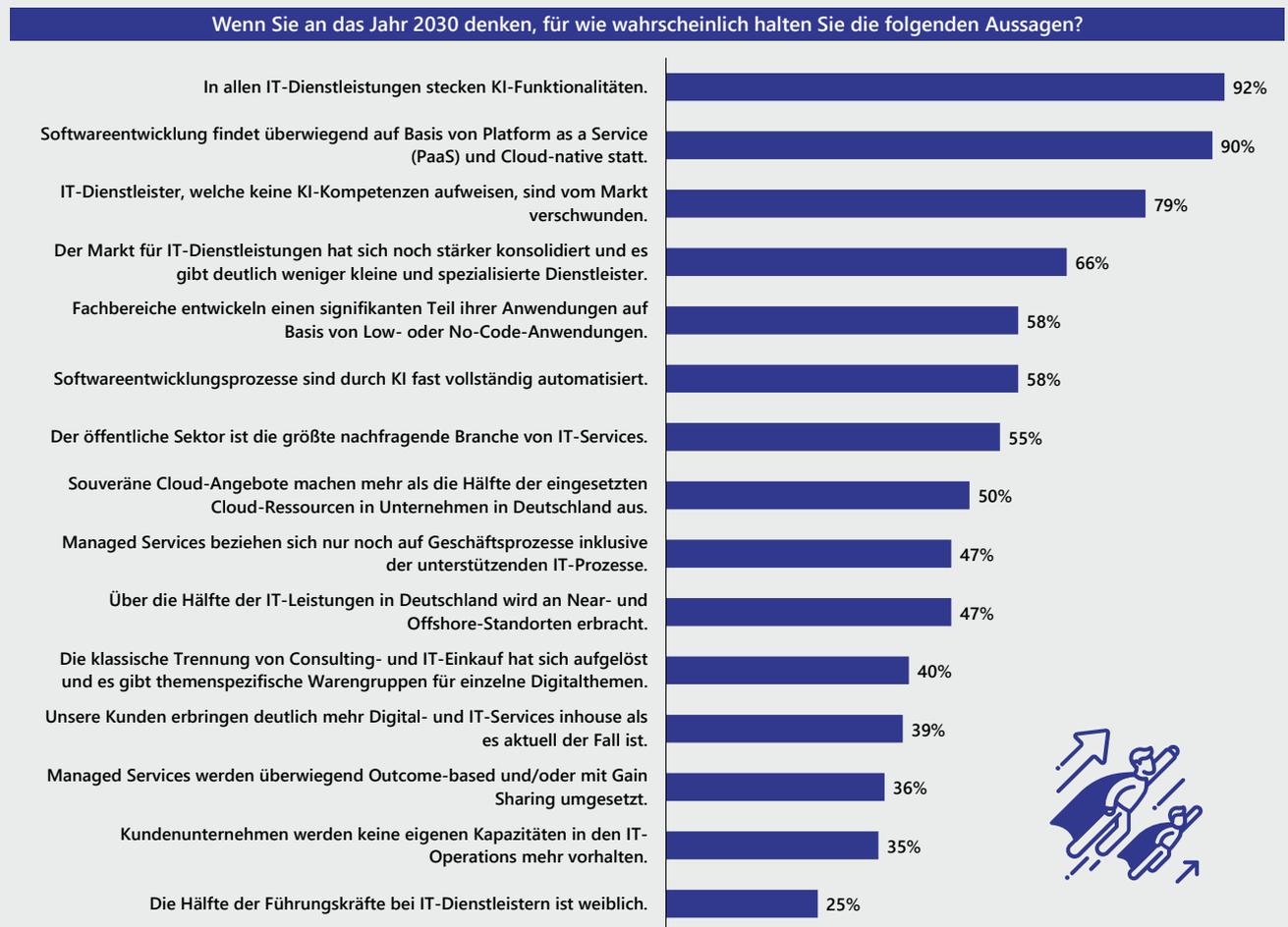


Abb. 35: Wenn Sie an das Jahr 2030 denken, für wie wahrscheinlich halten Sie die folgenden Aussagen?; relative Häufigkeitsverteilung; alle IT-Dienstleister; Skala von 1 = „sehr unwahrscheinlich“ bis 4 = „sehr wahrscheinlich“; dargestellte Antworten beziehen sich auf „eher wahrscheinlich“ und „sehr wahrscheinlich“; n = 77



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Die Softwareentwicklung wird sich in der Folge fast ausschließlich in cloud-nativen und Plattformumgebungen abspielen. Dabei erwarten knapp 80 Prozent, dass Anbieter ohne KI-Kompetenzen vom Markt verschwinden werden. Auch für die Struktur des Marktes insgesamt werden deutliche Veränderungen prognostiziert. Eine stärkere Konsolidierung sowie der Rückzug kleinerer, spezialisierter Anbieter werden als wahrscheinlich eingeschätzt. Gleichzeitig wird davon ausgegangen, dass Softwareentwicklungsprozesse weitestgehend automatisiert ablaufen und Fachbereiche verstärkt Anwendungen über Low- und No-Code-Plattformen eigenständig entwickeln.

Auch organisatorisch zeichnet sich ein tiefgreifender Wandel ab: Die Hälfte der befragten IT-Dienstleister geht davon aus, dass ihre Leistungen bis 2030 überwiegend von Near- und Offshore-Standorten aus erbracht werden. Der klassische Unterschied zwischen Consulting- und IT-Beschaffung verschwimmt zunehmend zugunsten themenbezogener Lösungsangebote. Bis dahin sollen Managed Services nicht nur Geschäfts- und IT-Prozesse umfassen, sondern auch in neuen Betriebsmodellen wie Outcome-based oder Gain Sharing umgesetzt werden.

In Bezug auf Diversität zeigt sich hingegen ein ernüchterndes Bild: Nur rund ein Viertel der Befragten hält es für wahrscheinlich, dass bis zum Jahr 2030 die Hälfte der Führungskräfte in IT-Dienstleistungsunternehmen weiblich sein wird. Damit hinkt die Branche beim Thema Gleichstellung dem erwarteten technologischen Wandel deutlich hinterher.



Interview mit dem IT Executive Club und CDO der Funk Gruppe John-Asmus Burmester

Was kommt auf CIOs und CDOs 2025 zu? John-Asmus Burmester, CDO der Funk Gruppe, und Dr. Thomas Schmidt-Melchior, Beirat des IT Executive Clubs, sprechen über den Paradigmenwechsel in der IT, die wachsende Bedeutung von KI und digitale Souveränität – und erklären, warum die IT neu gedacht werden muss, wenn sie Treiber für Transformation und Innovation sein will. Dabei geben sie spannende Einblicke, wie Unternehmen den Spagat zwischen Tradition und disruptiven Technologien meistern und welche Rolle die digitale Kultur dabei spielt.



Dr. Thomas Schmidt-Melchior
Gesellschafter der
AADVISSM UG und Beirat
des IT-Executive Club e. V.



John-Asmus Burmester
Chief Digital Officer
Funk Gruppe GmbH

LÜNENDONK: Thomas, der IT-Executive Club begleitet seit 2020 die Lünendonk-Studie aus der Perspektive von CIOs und CDOs großer mittelständischer Unternehmen und Konzerne. Als Netzwerk-Plattform für CIOs und CDOs aus Deutschlands Norden und mittlerweile auch aus Süddeutschland bündelt ihr eine Menge Wissen rund um Digitalisierung und IT. Welche Themen stehen bei euch 2025 auf der Agenda?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIOR: Neben den beständigen Pflichtübungen zur IT-Modernisierung, der Hege und Pflege des Anwendungszoos und der Optimierung der IT-Organisation einschließlich Weiterbildung und Recruitment bleibt Cyber Security ein Dauerbrenner – und KI wird zu einem, wobei KI in einigen Branchen diesen Status vielleicht schon jetzt hat. Ein zentraler Agendapunkt unseres diesjährigen IT Executive Forums Mitte Juni war aber auch das Thema „IT neu denken“. Darunter verstehen wir, Wege zu finden, die IT als integralen Bestandteil des Unternehmens zu etablieren und in einigen Branchen sogar als Treiber der Innovation und Unternehmenstransformation wirksam werden zu lassen. Es geht also nicht nur um „neu denken“, sondern auch um „neu und anders machen“. Das bedeutet für viele CIOs und CDOs auch einen Rollenwechsel oder zumindest andere Schwerpunktsetzung.

LÜNENDONK: John, als CDO der Funk Gruppe, dem größten eigenständigen Versicherungsmakler in Deutschland mit über 1.740 Mitarbeitern, bist du für die digitale Transformation eines klassischen Mittelständlers verantwortlich. Wie ist die CDO-Funktion bei Funk organisiert?



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

JOHN-ASMUS BURMESTER: Seit 2020 leite ich als CDO der Funk Gruppe und Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich „Digitale Unternehmensentwicklung“. Diese Positionierung auf Geschäftsleitungsebene unterstreicht die strategische Bedeutung der Digitalisierung für unser Unternehmen. Als größter inhabergeführter unabhängiger Versicherungsmakler Deutschlands meistern wir derzeit die Herausforderung, traditionelle Maklerstrukturen mit modernen, digitalen Anforderungen zu verbinden.

In meiner Funktion als strategischer Leiter der Digitalisierungssteuerung bin ich für die Entwicklung und Umsetzung der digitalen Transformation verantwortlich. Zu meinen Aufgaben gehört zudem die Identifizierung und der Aufbau neuer digitaler Geschäftsmodelle, um innovative Services und Plattformen zu schaffen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Prozessdigitalisierung: Bestehende Arbeitsabläufe werden automatisiert und optimiert, um Effizienz und Produktivität zu steigern. Darüber hinaus begleite ich den Kulturwandel innerhalb der Organisation, um die digitale Transformation auf technischer und kultureller Ebene zu verankern und zu fördern.

LÜNENDONK: Welche Ergebnisse aus unserer jährlichen CIO-Befragung haben euch überrascht, bestätigt oder zum Nachdenken angeregt?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Echte Überraschungen gab es für mich nicht. Bemerkenswert finde ich aber folgendes:

1. Der Klassiker „Umsetzung von Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen“ liegt immer noch gleichauf mit „Ausrichtung auf Digitalisierung und Transformation in Richtung datengetriebenes Unternehmen“. Ich interpretiere das mal so, dass kurz- und mittelfristige ökonomische Ziele genauso wichtig sind wie längerfristige Entwicklungen.
2. Bei den Investitionen liegt Cyber Security aktuell noch vor Data Analytics, aber perspektivisch wird bei Data & AI ein noch größerer Fachkräftemangel erwartet.

JOHN-ASMUS BURMESTER: Für mich überraschend ist die Geschwindigkeit des SaaS-Wandels. So wollen bereits 71 Prozent der IT-Entscheider ihre Kernanwendungen überwiegend als Software-as-a-Service beziehen. Dies markiert einen fundamentalen Paradigmenwechsel in der IT-Architektur. Meine Einschätzung der KI-Durchdringung wird hingegen bestätigt: Alle befragten Unternehmen sehen großes Potenzial in den Bereichen Cyber Security und Dokumentation, 90 Prozent in den Bereichen Testing und Digital Workplace. KI wird die gesamte IT-Lieferkette transformieren.

"Der Klassiker Umsetzung von Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen liegt immer noch gleichauf mit Ausrichtung auf Digitalisierung und Transformation in Richtung datengetriebenes Unternehmen."



Dr. Thomas
Schmidt-Melchiors
ITEC

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: John, die Versicherungsbranche gilt als sehr traditionelle Branche, die mit der digitalen Transformation erst spät begonnen hat und nun unter einem hohen Digitalisierungs- und Transformationsdruck steht. Als Makler bildet Ihr die Schnittstelle zwischen den Versicherungen und ihren Kunden. Wie blickst Du auf den Stand der digitalen Transformation der Branche?

JOHN-ASMUS BURMESTER: Die Versicherungsbranche durchläuft aktuell eine Phase der beschleunigten Transformation. Die digitale Erwartungshaltung der Kunden wächst merklich, insbesondere in unserem Bereich der Industrieversicherungen für mittelständische und große Unternehmen. Dieser ist geprägt von Individualität und Professionalität im Umgang mit bedeutenden Unternehmensrisiken. Als Makler sehen wir die Fortschritte und Herausforderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Inzwischen ist die Cloud-Nutzung auch im Versicherungswesen fest etabliert, SaaS wird von immer mehr Anbietern zum Standard und das Potenzial von KI wird erkannt. Viele arbeiten bereits an der Nutzbarmachung. Auch wir können schon einige Erfolge vorweisen. Ausbaufähig sind die Intercompany-APIs: Der Datenaustausch wird besser, hat aber noch viel Potenzial. Bei ihren Prozessoptimierungen kämpfen viele Unternehmen auch noch mit einigen Legacy-Systemen.

Als Schnittstelle zwischen Versicherern und Kunden stehen wir unter dem Druck, einerseits moderne digitale Services anzubieten und andererseits die unterschiedlichen Digitalisierungsgrade unserer Partner zu koordinieren. Auch deshalb ist die Digitalisierung bei uns ein so zentrales Thema.

LÜNENDONK: Du hast die Kunden angesprochen. Wie verändern sich die Anforderungen eurer Kunden an die Kommunikation mit euch als Makler, aber auch mit einer Versicherung?

JOHN-ASMUS BURMESTER: Bei den Kunden sehe ich unterschiedliche Kernthemen. Wir haben bereits über die Schnittstellenfähigkeit gesprochen: Prozesse enden nicht an Unternehmensgrenzen, die Zukunft liegt in einem weitreichenden Datenaustausch. Zudem werden Geschwindigkeit und Automatisierung erwartet, aber vor allem auch Transparenz und Qualität in der digitalen (und natürlich auch persönlichen) Interaktion. Portale und Schnittstellen werden eine größere Rolle spielen. Themen wie FiDA, also die regulierte Weitergabe von Finanzdaten, werden diese Bedeutung noch verstärken.

"Prozesse enden nicht an Unternehmensgrenzen, die Zukunft liegt in einem weitreichenden Datenaustausch."



John-Asmus Burmester
Funk Gruppe

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: Ein spannendes Ergebnis aus unserer Befragung ist, dass 71 Prozent der befragten IT-Entscheider davon ausgehen, ihre Kernanwendungen in Zukunft zu einem überwiegenden Teil als Software-as-a-Service zu beziehen. Würdest Du hier aus Sicht der Versicherungsbranche mitgehen?

JOHN-ASMUS BURMESTER: Wie bereits erwähnt, hat mich die Geschwindigkeit etwas überrascht, aber ich kann den Trend nachvollziehen. Skalierbarkeit, Flexibilität sowie der Zugang zu neuen Technologien und somit Innovationsfähigkeit sprechen dafür. Letztlich bleibt es aber auch eine bewusste Entscheidung, bei der Vor- und Nachteile abgewogen werden müssen. Denn gleichzeitig verspüren wir einen erhöhten Wunsch nach Souveränität. Die Preispolitik der Anbieter ist nicht mehr primär kundenorientiert. Einige Unternehmen treffen bereits bewusst Entscheidungen, die Cloud-Nutzung zu reduzieren. Wir wägen jede Entscheidung – auch unter Datenschutzgesichtspunkten – genau ab.

LÜNENDONK: Thomas, ein weiteres spannendes Ergebnis ist, dass 74 Prozent der befragten Mitglieder des IT Executive Clubs die These vertreten, dass 2030 die Softwareentwicklung überwiegend auf Basis von Plattform-as-a-Service (PaaS) und Cloud-native stattfindet. Wie blickst Du hier auf die Diskussion rund um digitale Souveränität?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Spannend wäre dazu die Antwort auf die Frage, wie viele der Unternehmen noch nennenswerte Softwareeigenentwicklungen – insbesondere bei transaktionalen Systemen – durchführen und ob diese dann Cloud-native erfolgen. Immerhin geben 71 Prozent an, ihre Kernsysteme künftig als Software-as-a-Service (SaaS) zu beziehen. Was bleibt der eigenen IT als Aufgabe? Die Integration der Applikationen der verschiedenen SaaS- und Cloud-Lösungen, sofern keine Standardschnittstellen angeboten werden? Und natürlich KI-Lösungen, die man als IP des Unternehmens gerne inhouse behalten möchte, auch wenn die Skaleneffekte beim Training eigentlich für die Operation in der Cloud sprechen, die Daten aber natürlich oft sehr sensibel sind. Ich räume aber gerne ein, dass ca. 25 Jahre nach der IBM-Proklamation der Componentized Software die heutigen Tools und Plattformen einen Reifegrad erreicht haben, der mit einem DevOps-Ansatz tatsächlich höhere Agilität ermöglicht.

Was die Diskussion um die digitale Souveränität angeht, so wiederhole ich mein Mantra, dass es mehr als wünschenswert ist, wenn wir hier auf deutscher und europäischer Ebene zu Angeboten und Plattformen kommen, die gerade für die besonders schützenswerten Applikationen und Daten hohen Schutz versprechen. Ich glaube, dass wir hier noch die Chance haben, eine große Nische zu besetzen, auch wenn wir den Global Big Players in vielen Bereichen nicht ausweichen können – und auch nicht müssen.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: John, kannst du uns einen Einblick in Eure Digital-Agenda geben, also welche Themen euch 2024 beschäftigt haben und welche 2025 und 2026?

JOHN-ASMUS BURMESTER: Über viele Schwerpunkte haben wir bereits gesprochen. Auch wir hatten – und haben inzwischen in geringerem Maße – mit Altsystemablösungen zu tun. Für uns spielt auch eine API-Fähigkeit eine übergeordnete Rolle und KI wird weiterhin ein Kernthema sein. Eine weitere Verbesserung der Prozesseffizienz bleibt ebenfalls immerwährendes Thema. Wir werden unsere digitalen Geschäftsmodelle ausbauen. Zudem setzen wir unsere Bemühungen zur weiteren Verbesserung der Nachhaltigkeit fort. Außerdem wollen wir neue Technologien, ob in der IT-Security, mittels KI oder von Start-ups, bewerten und einführen. Besonders achten wir darauf, unsere Flexibilität und Reaktionsfähigkeit weiter auszubauen. Dabei helfen uns gezielter Kompetenzaufbau, agile Methoden, die richtigen Partnerschaften und gezielte externe Unterstützung. Was nach 2026 ansteht, wird sich in der volatilen Welt wohl auch erst noch zeigen.

LÜNENDONK: Die digitale Transformation steht und fällt mit der Veränderungsbereitschaft der Belegschaft und deren Qualifikationen, neue Technologien anzuwenden. 85 Prozent der befragten Mitglieder des IT Executive Clubs gaben an, dass die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter zu Digital- und Technologiethemata eine hohe Investitionspriorität hat. Wie ist das bei euch und muss für Digital Education ein separater Budgettopf bereitgestellt werden?

JOHN-ASMUS BURMESTER: Für uns ist die digitale Transformation in hohem Maße strategisch. Wir haben seit Jahren eine eigene Funk Akademie, die ein umfangreiches Programm an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen bietet. Als inhabergeführtes Familienunternehmen sind die Weiterbildung und der Einbezug der Mitarbeitenden Teil unserer DNA. Hier laufen nicht nur Einzelprojekte, sondern ganze Programme zum sogenannten Digital Upskilling.

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHORS: Ich will die Frage noch etwas weitergehend beantworten. Die digitale Transformation steht und fällt mit der Veränderungsbereitschaft der Gesellschaft. Wir als Menschen sind grundsätzlich lernende Wesen. Der Umfang, die Komplexität und die Geschwindigkeit der heutigen Veränderungen verlangen aber eine bisher nicht erforderliche Qualität. In der IT haben wir mehr als 60 Jahre den technologischen Wandel gemeistert. Wir haben gelernt und sind innovativ gewesen. Jetzt müssen wir alle zu Botschaftern des viel umfassenderen digitalen Wandels werden, die Chancen aufzeigen, dabei unterstützen, Risiken zu reduzieren und Zuversicht sowie Vertrauen vermitteln. Dies gilt insbesondere auch für den Bereich KI, der einen Game Changer darstellt.

"Die digitale Transformation steht und fällt mit der Veränderungsbereitschaft der Gesellschaft. Wir als Menschen sind grundsätzlich lernende Wesen."



Dr. Thomas
Schmidt-Melchors
ITEC

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: In der Versicherungsbranche gibt es, wie in anderen Branchen auch, viele repetitive Routineaufgaben – beispielsweise im Vertragsmanagement oder der Schadenbearbeitung. Welche Rolle spielt für euch heute und zukünftig Künstliche Intelligenz?

JOHN-ASMUS BURMESTER: KI spielt bereits heute eine wichtige Rolle und wird in Zukunft noch wichtiger werden. Auch hierbei kommt es auf den geschickten Einsatz technologischer Fähigkeiten und den ehrlichen Umgang mit Bedenken und regulatorischen Anforderungen, wie denen des EU AI Acts, an.

Unser Chatbot „theo“ – benannt nach Theodor Funk, der vor bald 150 Jahren das Unternehmen gründete – lernt täglich Fähigkeiten und Wissen hinzu. Er ist ein wichtiges Effizienzwerkzeug und Sparringspartner für große Teile des Unternehmens. Prozess-integrierte KI nutzt bereits viele Potenziale, hat aber noch viel mehr zu bieten. Ich glaube, jede Branche tut gut daran, sich dem gegenüber weitergehend aufgeschlossen zu zeigen, Kompetenzen aufzubauen und die nächsten Projekte schon im Blick zu haben.

LÜNENDONK: Wie wird KI in den nächsten Jahren die IT-Abteilungen verändern?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Zum einen wird die IT KI-Anwendungen bereitstellen müssen, die einerseits Routineaufgaben und simple Prozesse in Unternehmen automatisieren und andererseits für komplexe Optimierungsaufgaben wie etwa bei der Lieferkettenoptimierung, Absatzplanung oder Fraud Detection neue mächtige Lösungen bieten. Auch die Softwareentwicklung wird sich teilweise anders gestalten. Zum anderen wird es insoweit auch in der Kern-IT eine Verlagerung von Aufgaben auf ein höheres Level geben.

JOHN-ASMUS BURMESTER: Selbstverständlich verändert KI auch die IT. Das fängt bei der Übernahme von Routineaufgaben oder der persönlichen Unterstützung durch KI-Assistenten an. Wir haben vorhin von veränderten Interaktionen gesprochen. Als IT-Verantwortliche können wir nicht davon ausgehen, dass die IT-Prozesse davon ausgeschlossen sind. Helpdesks verändern sich bereits, Einkaufsprozesse folgen. Auch Dokumentationen und Testing werden sich deutlich verändern. Die gesamte IT-Operations ist betroffen. Und ich glaube, dass wir in der Softwareentwicklung noch gar nicht erkannt haben, wie tiefgreifend das Potenzial ist. Zumindest experimentieren wir bei uns mit Anwendungsszenarien, bei denen ich noch vor wenigen Monaten gesagt hätte, dass sie in weiter Ferne liegen. Die wichtigste Voraussetzung für all dies ist und bleibt jedoch die Offenheit gegenüber neuen Technologien – und damit auch gegenüber KI.

"KI spielt bereits heute eine wichtige Rolle und wird in Zukunft noch wichtiger werden. Hierbei kommt es auf den geschickten Einsatz technologischer Fähigkeiten und den ehrlichen Umgang mit Bedenken und regulatorischen Anforderungen an."



John-Asmus Burmester
Funk Gruppe

Fazit

Die Lünendonk-Studie 2025 zur Entwicklung des deutschen IT-Dienstleistungsmarktes und zur CIO-Agenda großer Anwenderunternehmen zeigt, dass die digitale Transformation trotz konjunktureller Zurückhaltung mit hoher strategischer Priorität vorangetrieben wird. Obwohl die Investitionsbudgets in vielen Branchen unter Druck geraten sind, stehen die CIOs weiterhin vor der Aufgabe, ihre IT-Organisationen für eine zunehmend digitalisierte, automatisierte und regulierte Wirtschaft fit zu machen. Dies erfordert eine Neuausrichtung der IT auf Effizienz, Resilienz und Innovationsfähigkeit.

WAS BESCHÄFTIGT CIOS IN DEN KOMMENDEN JAHREN?

CIOs müssen mehr Wirkung mit weniger Mitteln erzielen. Der konjunkturelle Druck und die Budgeteinschränkungen zwingen IT-Organisationen dazu, Technologien präzise entlang der Business-Prioritäten einzusetzen. Dabei kristallisieren sich fünf zentrale Handlungsfelder heraus:

IT-Modernisierung und Cloud-Transformation bleiben die technologischen Grundpfeiler der Digitalisierung. 80 Prozent der befragten CIOs planen Investitionen in die Erneuerung ihrer IT-Landschaften. Legacy-Systeme blockieren zunehmend digitale Innovationen – sei es durch technische Einschränkungen oder fehlendes Know-how in der Wartung. Der Wechsel zu cloudbasierten Architekturen ist daher nicht nur ein Skalierungsfaktor, sondern auch ein Enabler für Innovationsgeschwindigkeit und Betriebssicherheit.

Cyber Security ist mit 91 Prozent Zustimmung der meistgenannte Investitionsbereich. Hintergrund sind steigende regulatorische Anforderungen (z. B. DORA, NIS-2), die zunehmende Angriffsfläche durch Cloud- und Plattformnutzung sowie wachsender Reputationsdruck im Schadensfall. CIOs stehen vor der Herausforderung, Sicherheitsarchitekturen systematisch in die Applikations- und Prozesslandschaft zu integrieren – ein reaktives IT-Security-Verständnis reicht künftig nicht mehr aus.

Künstliche Intelligenz und Automatisierung rücken in den Fokus – nicht nur als Effizienzhebel, sondern als Antwort auf den Fachkräftemangel. 77 Prozent der CIOs wollen verstärkt in die Automatisierung von End-to-End-Prozessketten investieren. Dabei geht es zunehmend um KI-Agenten, die nicht nur Aufgaben übernehmen, sondern eigenständig handeln, lernen und Entscheidungen treffen. Damit entsteht ein neues Paradigma in der Prozesssteuerung – weg von „workflowbasiert“, hin zu „daten- und ereignisgetrieben“.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Data & Analytics wird zur Basisinfrastruktur für die digitale Steuerung. 69 Prozent der CIOs priorisieren Investitionen in Datenplattformen, Governance-Strukturen und Advanced Analytics. Nur mit hochwertigen, integrierten Daten lassen sich KI-Lösungen nachhaltig einsetzen und Geschäftsprozesse intelligent automatisieren.

Der demografische Wandel erzwingt strukturelle Antworten: Der zunehmende Verlust an Know-how in der IT – gepaart mit einem angespannten Arbeitsmarkt – macht es notwendig, interne Kompetenzen zu fokussieren und gezielt mit externen Partnern zu ergänzen. Strategien wie Managed Services, Nearshoring/Offshoring und Workforce-Orchestrierung gewinnen damit an strategischer Bedeutung.

WAS BEDEUTEN DIE VERÄNDERTEN CIO-ANFORDERUNGEN FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT IT-DIENSTLEISTERN?

Für viele CIOs stellt sich zunehmend weniger die Frage, ob sie mit Dienstleistern zusammenarbeiten, sondern wie. Dabei verschieben sich die Anforderungen in mehreren Punkten:

- **END-TO-END-PORTFOLIOS STATT SILO-DIENSTLEISTUNGEN**

Unternehmen erwarten von Dienstleistern zunehmend, dass sie über alle Phasen eines Projekts hinweg – von der strategischen Beratung über die Implementierung bis zum Betrieb – durchgängig begleiten können. Der Grund: Nur so lassen sich komplexe Anforderungen wie Cloud-Migrationen, Plattform-Transformationen oder KI-basierte Automatisierungen effektiv und ohne Reibungsverluste umsetzen.

- **INNOVATIONSPARTNERSCHAFTEN STATT REINER LIEFERANTEN-BEZIEHUNGEN**

Für 62 Prozent der befragten CIOs wird es entscheidend, dass Dienstleister nicht nur bestehende Systeme warten, sondern aktiv Innovationsimpulse einbringen. Hintergrund ist die hohe Dynamik neuer Technologien wie generativer KI, agentenbasierter Systeme oder softwaredefinierter Produkte. Ohne externes Technologie-Scouting, Co-Creation und Piloting wird es für viele IT-Organisationen schwer, in der Innovationsgeschwindigkeit mitzuhalten.

- **SERVICE-ORCHESTRIERUNG ALS NEUE KERNKOMPETENZ**

Mit der zunehmenden Digitalisierung der Customer Journey und dem Aufbau digitaler Plattformen wird die Fähigkeit zur serviceübergreifenden Orchestrierung ein zentrales Auswahlkriterium. CIOs benötigen Partner, die nicht nur Technologien integrieren, sondern auch Business- und IT-Prozesse entlang des gesamten Lebenszyklus steuern können – von Marketing und Vertrieb bis zu Operations und Customer Service. Der Wechsel von projektzentrierten Modellen hin zu produktzentrierten Teams (z. B. für digitale Services oder Plattformen) erfordert neue Formen der Verantwortungsteilung und Lieferfähigkeit.



WAS BESCHÄFTIGT DIE IT-DIENSTLEISTER IN DEN KOMMENDEN JAHREN?

Die Anbieterperspektive ist geprägt von gemischten Signalen: Auf der einen Seite stehen Umsatzrückgänge und zunehmender Margendruck – auf der anderen Seite klares

Wachstumspotenzial in strategischen Technologiefeldern:

- Data & AI (+18,5 %), Cloud-Transformation (+13,5 %) und Cyber Security (+11,4 %) bleiben die tragenden Säulen des Marktwachstums.
- Managed Services gewinnen weiter an Bedeutung – sowohl im klassischen Betrieb als auch für Transformationsthemen. 20,8 Prozent des Umsatzes der IT-Dienstleister entfallen bereits auf dieses Modell.
- Zur Sicherung der Lieferfähigkeit und zur Kostensenkung bauen die Dienstleister ihre Near- und Offshore-Kapazitäten aus.

Die technologischen Entwicklungen (KI-Agenten, souveräne Cloud, Digital Engineering) erfordern somit eine ständige Erneuerung des Portfolios – Dienstleister müssen sich als Enabler, Integrator und Orchestrator zugleich positionieren.

Der IT-Dienstleistungsmarkt bleibt also weiter in Bewegung. Für CIOs bedeutet das: Sie müssen ihre IT-Organisationen so aufstellen, dass sie mit der Innovationsdynamik Schritt halten können – technologisch, organisatorisch und kulturell. Der Aufbau moderner IT-Architekturen, der strategische Einsatz von Partnern mit End-to-End-Kompetenz und die Priorisierung von datengetriebenen und resilienten Lösungen sind zentrale Stellschrauben. Gleichzeitig wird die Fähigkeit, mit IT-Dienstleistern auf Augenhöhe als Innovationspartner und nicht als Erfüllungsgehilfen zusammenzuarbeiten, zu einem kritischen Erfolgsfaktor.



Nachwort

Diese umfassende Erhebung zur Struktur des deutschen IT-Dienstleistungsmarktes ist ohne externe Unterstützung nicht möglich. Aus diesem Grund danken wir den folgenden IT-Dienstleistern für ihre kompetente Unterstützung auch in diesem Jahr:

- Arvato Systems
- BWI
- DATAGROUP
- EWERK
- q.beyond

Diese fünf 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, und dem Auswertungsteam der Lünendonk & Hossenfelder GmbH. Ein Dank geht ebenfalls an den IT Executive Club für die hervorragende fachliche Unterstützung bei der inhaltlichen Vorbereitung dieser Studie und die Teilnahme an der Befragung durch die Mitglieder des Clubs.

Lünendonk ist auch nach mehr als 40 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 laufend 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





Beiträge der Studienpartner

LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT ARVATO SYSTEMS	88
Matthias Moeller, CEO	
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT DER BWI	93
Jochen Reinhardt, Chief Reputation Officer	
LÜNENDONK IM INTERVIEW DATAGROUP	97
Andreas Baresel, Vorstandsvorsitzender	
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT EWERK	102
Alexander Gehret, Geschäftsführer Dr. Jörn Becker, Geschäftsführer	
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT Q.BEYOND	105
Thies Rixen, CEO	



Lünendonk im Interview mit Arvato Systems

Im Interview mit Lünendonk spricht Matthias Moeller, CEO der Arvato Systems Group und CIO von Bertelsmann, über die Erfolgsfaktoren des Unternehmens im Jahr 2024, den steigenden Bedarf an digitaler Souveränität und die wachsende Bedeutung von KI und hybriden Cloud-Lösungen. Moeller gibt Einblicke in branchenspezifische Herausforderungen, strategische Schwerpunkte und zukünftige Entwicklungen im IT-Dienstleistungsmarkt. Dabei wird deutlich, dass technologische Exzellenz, hohe Sicherheitsstandards und vertrauensvolle, langfristige Kundenbeziehungen zentrale Bausteine für nachhaltiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit im zunehmend regulierten und komplexen IT-Umfeld sind.



Matthias Moeller
Chief Executive Officer
Arvato Systems Group

LÜNENDONK: Angesichts der konjunkturellen Rahmenbedingungen sind IT-Dienstleister im Jahr 2024 durchschnittlich nur um 2,7 Prozent gewachsen. Arvato Systems hingegen konnte seinen Umsatz um elf Prozent steigern. Was waren die wesentlichen Treiber für die gute Geschäftsentwicklung?

MATTHIAS MOELLER: Die Umsatzsteigerung von elf Prozent, die Arvato Systems im Jahr 2024 erzielt hat, ist das Ergebnis einer sorgfältig abgestimmten Strategie, die unsere Kompetenzen bündelt und technische Expertise, Branchen-Know-how und Konzern-Hintergrund miteinander verbindet. Diese Faktoren sind besonders relevant in einem Markt, der zunehmend von der Notwendigkeit digitaler Souveränität und den Anforderungen regulierter Märkte geprägt ist.

Das gilt nicht zuletzt für einige unserer Kernzielbranchen wie den öffentlichen Sektor, die Energiewirtschaft oder das Gesundheitswesen, wo wir deutliche Zuwächse erzielen konnten. Diese Branchen müssen im Rahmen regulatorischer Anforderungen oftmals besonderen Anforderungen rund um IT-Security gerecht werden. Dazu kommt das wachsende Bedürfnis, Abhängigkeiten zu reduzieren, also selbstständig über die Nutzung eigener Daten zu bestimmen und dabei auch handlungsfähig zu bleiben, also die Resilienz zu erhöhen.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

In all diesen Bereichen haben wir viel Kompetenz und konnten als vertrauenswürdiger IT-Dienstleister punkten, der mit viel Erfahrung auch im KRITIS-Umfeld unterstützen kann. Darüber hinaus profitieren wir von der Stabilität und Finanzkraft unseres Mutterkonzerns Bertelsmann, was uns zusätzliche Sicherheit und Ressourcen bietet, um innovative Lösungen zu entwickeln und zu implementieren.

Ich würde also sagen, dass das Wachstum von Arvato Systems auf einer Kombination aus Mehrwert für die Kunden, Sicherheit und Effizienz basiert. Unsere ausgeprägte Branchenkenntnis, unsere Stabilität als deutsches Unternehmen, unsere langfristigen Kundenbeziehungen, unsere konsequente Kundenorientierung und unser modularer Ansatz zur Integration neuer Technologien sind die entscheidenden Faktoren, die uns in einem herausfordernden Marktumfeld hervorheben.

LÜNENDONK: Bei welchen Leistungen und Themen haben Sie im Jahr 2024 die stärkste Nachfrage verzeichnet und welche Entwicklungen erwarten Sie für das Jahr 2025?

MATTHIAS MOELLER: Im Jahr 2024 haben wir eine signifikante Nachfrage rund um die Themen digitale Souveränität beziehungsweise Souveräne IT verzeichnet. Dazu gehören ganz klar auch modernste Infrastrukturdienstleistungen, Private Cloud-Angebote und Managed Services, die wir aus unseren Arvato Systems Rechenzentren in Deutschland erbringen. Das gesamte Themenfeld definiert sich für uns durch verschiedene Faktoren, zum Beispiel durch den Schutz vor fremden Datenzugriffen (auch durch Regierungen aus dem Ausland), die Einhaltung des Datenschutzes und die Aufrechterhaltung der eigenen Handlungsfähigkeit. Kurz gefasst sind also die Themen Unabhängigkeit, Sicherheit und Resilienz die wesentlichen Merkmale digitaler Souveränität. Und die Ausprägung dieser Merkmale sollte immer bedarfsgerecht erfolgen – nicht jeder Anwendungsfall muss von einer vollständig souveränen Lösung abgedeckt werden. Diese Herangehensweise hat auch in den bereits erwähnten regulierten Märkten großen Anklang gefunden.

Für 2025 und später erwarten wir, dass dieser Trend sich fortsetzt und dass immer mehr Unternehmen und Organisationen wollen, dass ihre Daten in sicheren und kontrollierten Umgebungen verarbeitet werden, was die Nachfrage nach lokalen Rechenzentren und hybriden Cloud-Modellen weiter steigern wird.

Ein weiterer Bereich, der an Bedeutung gewinnen wird, ist der Themenkomplex Daten, Automatisierung und Künstliche Intelligenz. Insbesondere die Integration von KI in bestehende Systeme wird ein zentrales Thema sein. Hier erwarten wir insgesamt eine positive Umsatzentwicklung.

"Im Jahr 2024 haben wir eine signifikante Nachfrage rund um die Themen digitale Souveränität beziehungsweise Souveräne IT verzeichnet."



Matthias Moeller
Arvato Systems



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: Als führendes IT-Service-Unternehmen richtet sich Arvato Systems auf den Trend zur digitalen Souveränität aus. In Branchen wie der öffentlichen Verwaltung, dem Gesundheitswesen und dem Energiesektor ist das Unternehmen in den letzten Jahren stark gewachsen. Wie verändern sich in diesen Branchen die Anforderungen an die Bereitstellung von IT-Services?

MATTHIAS MOELLER: Die Anforderungen in den genannten Branchen haben sich erheblich gewandelt – sie sind stetig gestiegen. Und digitale Souveränität ist aus meiner Sicht weniger ein Trend als eine Notwendigkeit. In der öffentlichen Verwaltung beispielsweise ist einerseits das Bewusstsein dafür gestiegen, dass transparente und sichere digitale Dienstleistungen von den Bürgerinnen und Bürgern erwartet werden und dass sie gleichzeitig für einen effizienten und schnellen Verwaltungsablauf unentbehrlich sind. Zudem ist der Handlungsdruck durch die weltweiten politischen Ereignisse und nicht zuletzt auch durch den russischen Angriffskrieg in der Ukraine immens gestiegen. Es ist klar geworden, dass Themen wie Cyber Security und Resilienz eine große Bedeutung zukommt, um Angriffen entgegenzuwirken und um eventuellen Krisen gezielt begegnen zu können.

Auch im Gesundheitswesen und in der Energiewirtschaft sehen wir eine zunehmende Nachfrage nach Lösungen, die bestmögliche Funktionalität mit Sicherheit und Resilienz kombinieren. Die Notwendigkeit dafür wird klar, wenn man beispielsweise Themen wie die elektronische Patientenakte, die Implementierung von Telemedizin oder aber auch den Einsatz von Smart Grids im Kontext der Energieversorgung sieht: Für all das sind robuste IT-Services nötig, die hochverfügbar, skalierbar und interoperabel sind.

LÜNENDONK: Sind Ihre Kunden bereits so weit, ihre IT-Landschaften auf souveräne Alternativen umzustellen? Welche konkreten Lösungen werden diskutiert?

MATTHIAS MOELLER: Ja, viele unserer Kunden haben bereits den ersten Schritt in Richtung digitaler Souveränität unternommen. Sie sind sich der Bedeutung bewusst, ihre IT-Landschaften zu überdenken und auf souveränere Alternativen umzustellen. Wir diskutieren mit unseren Kunden konkrete Lösungen wie hybride Cloud-Modelle, bei denen lokale Rechenzentren mit Cloud-Diensten kombiniert werden, um die Kontrolle über kritische Daten zu gewährleisten. Zudem besteht ein wachsendes Interesse an Möglichkeiten, Anwendungen und Daten im Bedarfsfall zwischen verschiedenen Cloud-Anbietern zu wechseln, um Abhängigkeiten zu reduzieren. Dabei ist immer wieder unsere Consulting-Expertise als Multi-Cloud-Provider gefragt, denn auch hier gilt: Der notwendige Souveränitätsgrad und der dem gegenüberstehende Aufwand sind abzuwägen. Es kommt stets auf den Anwendungsfall an – und nicht alles muss souverän sein.

"Der notwendige Souveränitätsgrad und der dem gegenüberstehende Aufwand sind abzuwägen. Es kommt stets auf den Anwendungsfall an – und nicht alles muss souverän sein."



Matthias Moeller
Arvato Systems

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: Welche Auswirkungen hat digitale Souveränität auf Ihr Portfolio? Nimmt die Nachfrage nach lokalen Rechenzentren-Services und Colocation zu und werden diese Services mit Cloud-Services zunehmend orchestriert?

MATTHIAS MOELLER: Natürlich hat das Thema digitale Souveränität unser Portfolio beeinflusst. So haben wir beispielsweise die Arvato Systems National Cloud GmbH gegründet, die den operativen Betrieb der auf Microsoft Azure basierenden souveränen Delos Cloud übernimmt. Auch haben wir für einige Services, zum Beispiel im Kontext gesetzlicher Krankenversicherungen, besondere Bereiche unserer Rechenzentren auf absolutes High-End-Level gebracht. Hier wird mit der modernsten erhältlichen Technologie in puncto Performance und Sicherheit für mehr Souveränität gesorgt. Allerdings betreiben wir unsere Rechenzentren buchstäblich bereits seit Jahrzehnten, was auch bedeutet: Wir haben hier immense Erfahrung und waren stets davon überzeugt, dass IT-Infrastruktur ein relevanter Teil unseres Geschäftsmodells ist. Darum haben wir dieses Geschäft sehr bewusst nie aufgegeben, sondern als wichtige Komponente in unserem Portfolio ausgebaut – und zwar zusätzlich zu unseren weiterhin starken Aktivitäten im Bereich IT-Beratung und Systemintegration.

Und ja: Die Bedeutung der Kombination von Data-Center-Services und Cloud-Services wächst. Mehr Kunden wünschen sich flexible Lösungen, die es ihnen ermöglichen, je nach Bedarf zwischen On-Premises- und Cloud-Ressourcen zu wechseln. Wir investieren daher in Technologien, die eine nahtlose Integration und Verwaltung dieser hybriden Umgebungen ermöglichen.

LÜNENDONK: Künstliche Intelligenz ist und bleibt ein strategisches Top-Thema. Welche Rolle spielt KI aktuell in Ihrem Dienstleistungsangebot und wie setzen Sie die Technologie in Ihrem Service-Portfolio ein?

MATTHIAS MOELLER: Künstliche Intelligenz spielt grundsätzlich eine zentrale Rolle für Arvato Systems. Bereits 2019 haben wir unser AI Competence Cluster gegründet, in dem wir unsere schon zu diesem Zeitpunkt ausgeprägten KI-Aktivitäten virtuell gebündelt haben. Und seitdem haben wir uns konsequent weiterentwickelt, immer mehr KI-Expertise aufgebaut und Künstliche Intelligenz konsequent sowohl als Anwendende in unsere alltägliche Arbeit als auch in unser Portfolio integriert. Wir nutzen KI, um Prozesse zu automatisieren, Datenanalysen zu optimieren und personalisierte Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Wir setzen bei Themen wie Softwareentwicklung, IT Service Management, IT Operations und Cyber Security auf KI.

"Die Bedeutung der Kombination von Data-Center-Services und Cloud-Services wächst. Mehr Kunden wünschen sich flexible Lösungen, die es ihnen ermöglichen, je nach Bedarf zwischen On-Premises- und Cloud-Ressourcen zu wechseln."



Matthias Moeller
Arvato Systems

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Der Einsatz von KI-gestützten Chatbots im Kundenservice ermöglicht eine schnellere und effizientere Bearbeitung von Anfragen. Wir setzen KI in der Datenanalyse ein, um unseren Kunden wertvolle Einblicke zu liefern und fundierte Entscheidungen zum Beispiel auf Basis prädiktiver Analysen zu ermöglichen. Agentic AI ist ein weiterer Zukunftsschritt. All das sind nur Beispiele – zusammengefasst zeigen sie jedoch, dass KI unser komplettes Geschäft durchzieht.

LÜNENDONK: Die mittelfristigen Prognosen für den IT-Dienstleistungsmarkt sind wieder optimistischer. Es wird davon ausgegangen, dass der Markt in den kommenden Jahren zweistellig wachsen wird. Wie schätzen Sie die Marktentwicklung ein und welche Faktoren werden Ihrer Meinung nach dabei besonders entscheidend sein?

MATTHIAS MOELLER: Die optimistischen Prognosen für den IT-Dienstleistungsmarkt sind durchaus nachvollziehbar. Ich sehe eine Vielzahl von Faktoren, die zu diesem Wachstum beitragen können. Erstens bleibt die digitale Transformation für Unternehmen in allen Branchen eine Priorität, daher besteht eine große Wahrscheinlichkeit steigender Investitionen in IT-Dienstleistungen. Zweitens wird die Bedeutung von souveräner IT auch weiterhin zunehmen. Unabhängigkeit, Resilienz, Cyber Security und Datenschutz – solche Themen werden die Diskussion auch weiterhin bestimmen und die Nachfrage nach entsprechenden IT-Services ankurbeln. Unternehmen erkennen, dass sie in diesen Bereichen proaktiv handeln müssen.

Nicht zuletzt wird das Themenfeld Daten, Automation und KI ein positiver Treiber für die Marktentwicklung sein. Hier sehe ich klar das Potenzial, innovative Lösungen hervorzubringen, die neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen. Unternehmen, die in der Lage sind, diese Technologien effektiv zu integrieren, werden einen Wettbewerbsvorteil haben.

Insgesamt bin ich davon überzeugt, dass wir bei Arvato Systems gut aufgestellt sind, um von diesen Entwicklungen zu profitieren. Und wir setzen alles daran, unseren Kunden die besten Lösungen anzubieten, um ihre digitalen Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

"Unabhängigkeit, Resilienz, Cyber Security und Datenschutz – solche Themen werden die Diskussion auch weiterhin bestimmen und die Nachfrage nach entsprechenden IT-Services ankurbeln."



Matthias Moeller
Arvato Systems

Lünendonk im Interview mit BWI

Jochen Reinhardt, Chief Reputation Officer der BWI GmbH, gibt Einblicke in die aktuellen Herausforderungen und strategischen Weichenstellungen des IT-Dienstleisters der Bundeswehr. Im Fokus stehen dabei sicherheitspolitische Entwicklungen, die Rolle moderner IT im Verteidigungssektor sowie die Bedeutung von Cloud, KI und starken Partnerschaften für die digitale Einsatzfähigkeit der Truppe. Reinhardt betont, dass Digitalisierung kein Selbstzweck, sondern ein sicherheitsrelevanter Faktor ist – und erklärt, warum Tempo, Souveränität und Kooperation für die Zukunftsfähigkeit Deutschlands entscheidend sind.



Jochen Reinhardt
Chief Reputation Officer
BWI GmbH

LÜNENDONK: Das Jahr 2024 war von vielen besonderen Ereignissen geprägt: Donald Trump wird zum zweiten Mal US-Präsident, der Krieg in der Ukraine geht weiter und die Ampelkoalition zerbricht. All diese Themen tangieren auch die BWI als internen IT-Dienstleister der Bundeswehr. Wie blicken Sie auf das Jahr 2024 zurück?

JOCHEN REINHARDT: Im Grunde hat 2024 nur noch einmal verdeutlicht, dass der Kurs, den wir und die Bundeswehr 2023 eingeschlagen haben, konsequent weiterverfolgt werden muss. Die Einsatz- und Führungsfähigkeit der Bundeswehr steht an erster Stelle – das setzt auch die Fortführung ihrer Digitalisierung voraus. Themen wie Cloud, KI und Quantencomputing sind überlebenswichtig und nicht bloß Modethemen, mit denen man sich befasst, weil es gerade alle machen. Die Fortsetzung des Angriffskrieges von Russland, die durch Trump ausgelöste Unsicherheit in Bezug auf die USA als Bündnispartner, die zahlreichen Sabotageakte und Cyberattacken auf deutsche Firmen und Institutionen einschließlich der Bundeswehr – all diese Punkte machen deutlich, dass Deutschland eine starke, moderne und gut ausgerüstete Bundeswehr benötigt. Als primärer Digitalisierungspartner der Bundeswehr werden wir hierzu unseren Beitrag leisten.

LÜNENDONK: Die neue Bundesregierung möchte ein massives Sondervermögen für die Bundeswehr auf den Weg bringen, von dem auch die BWI betroffen sein dürfte. Zum Zeitpunkt des Interviews Anfang Juni 2025 befinden sich die Parteien noch in Abstimmungsgesprächen. Welche Erwartungen und Hoffnungen haben Sie an das Sondervermögen?



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

JOCHEN REINHARDT: Grundsätzlich ist zu wünschen, dass sowohl bei einem neuen Sondervermögen, als auch bei der Überlegung, wie viel Prozent Deutschland jährlich in seine Verteidigung investiert, daran gedacht wird, dass Geld alleine keine Kriege gewinnt. Deutschland muss schauen, dass es seine Prozesse und seine Wirtschaft so gestaltet, dass die Milliarden sich schnell in konkreten Verbesserungen niederschlagen. Die Einschätzung vieler Experten, dass Russland schon in wenigen Jahren bereit sein könnte, einen Konflikt mit der NATO zu riskieren, macht klar, dass wir jetzt handeln müssen. Dabei wird es darauf ankommen, die zur Verfügung stehenden Mittel klug einzusetzen. Auch viel Geld ist endlich, und es geht nicht nur darum, die Bundeswehr durch Investitionen und Maßnahmen schnell für ihre Aufgaben fit zu machen, sondern auch darum, die Mittel effizient einzusetzen, um mit dem Geld den größtmöglichen Nutzen zu erzielen. Als IT-Systemhaus der Bundeswehr wird die BWI ein Teil der Lösung sein – aber wir sind Teil in einem großen Puzzle. Gesellschaft, Wirtschaft, Forschung und Politik müssen an einem Strang ziehen, um die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen, dass Deutschland in der Lage ist, sich zu verteidigen und seine Verpflichtungen gegenüber den NATO-Bündnispartnern zu erfüllen.

LÜNENDONK: Das Thema Cloud und KI wird immer wichtiger. Wer hier den Anschluss verliert, wird auf dem Schlachtfeld der Zukunft das Nachsehen haben. Wie stellt die BWI sicher, dass die Bundeswehr hier gut aufgestellt ist?

JOCHEN REINHARDT: Bundeswehr und BWI verfolgen einen Multi-Cloud-Ansatz, der darauf abzielt, Abhängigkeiten von einem einzelnen Cloud-Anbieter zu vermindern, Workloads möglichst flexibel zu verteilen, die Interoperabilität zu strategischen Partnern sicherzustellen und – auf den jeweiligen Anwendungsfall bezogen – unter Berücksichtigung der operativen Anforderungen, sicherste und wirtschaftlichste Lösungen zu nutzen. Der Multi-Cloud-Ansatz ermöglicht es uns, flexibel auf die Entwicklungen am Markt zu reagieren und neue Partner an Bord zu holen, wenn die angebotene Leistung zu unseren Anforderungen passt.

LÜNENDONK: Die neue Zusammenarbeit mit Google beim Thema Cloud hat viele überrascht. Was antworten Sie den Skeptikern?

JOCHEN REINHARDT: Die Befürchtung ist ja, dass durch die Zusammenarbeit mit einem amerikanischen Partner durch den „CLOUD Act“ die Gefahr besteht, dass Daten abfließen. Für die Bundeswehr baut die BWI jedoch eine private Cloud – die sogenannte pCloudBw – aus mehreren Stacks. Das heißt: getrennt vom öffentlichen Netz und in eigenen Rechenzentren betrieben – also datensouverän. „Google Cloud Air-Gapped“ ist eine souveräne Lösung des Herstellers Google Cloud und nur ein Stack der Multi-Cloud. Die BWI installiert und betreibt diese für die Bundeswehr in den eigenen Rechenzentren phy-

"Deutschland muss schauen, dass es seine Prozesse und seine Wirtschaft so gestaltet, dass die Milliarden sich schnell in konkreten Verbesserungen niederschlagen."



Jochen Reinhardt
BWI



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

sisch vollständig isoliert von anderen Google-Systemen und Netzwerken (air-gapped). Die Bundeswehr besitzt so zu jeder Zeit die Kontrolle über die eigenen Daten und kommt damit der Anforderung nach Informations- und Datensicherheit nach. Das ist nur eine Cloud-Lösung von mehreren – mit dabei ist auch ein Open Source Stack, mit dem die BWI als nationaler Cloud-Provider der Bundeswehr agiert.

LÜNENDONK: Die BWI hat kürzlich eine Reihe von Kooperationen bekannt gegeben. Neben der Kooperation mit Google auch mit der Bundesdruckerei. Warum sind solche Partnerschaften für die BWI wichtig?

JOCHEN REINHARDT: Das Aufgabenspektrum der BWI ist in den letzten Jahren durch die Bundeswehr immer breiter geworden – vor allem im Bereich der einsatznahen IT, aber längst nicht nur dort. Dieses Mehr an Leistung kann nicht allein durch Effizienzsteigerungen bewältigt werden. Die BWI ist daher in den vergangenen Jahren massiv gewachsen. Heute beschäftigt sie über 7.700 Mitarbeitende. Wir können und wollen die neu anfallenden Aufgaben aber nicht unbegrenzt durch weiteres Wachstum auffangen.

Zum einen setzt uns das Angebot an verfügbaren IT-Fachkräften hier Grenzen, zum anderen ist es aber auch schlicht nicht sinnvoll, alles selber zu machen. Hier kommen unsere Partnerschaften mit Industrie, Wissenschaft und Institutionen ins Spiel. Wenn wir die Möglichkeit haben, Know-how und Leistungen von vertrauenswürdigen Partnern zu beziehen und dabei gewährleistet ist, dass unsere Gesamtleistung nach wie vor alle Sicherheits- und Qualitätsstandards erfüllt, dann hilft das uns und der Bundeswehr im Hinblick auf Tempo und Kosten. Klar ist, dass die BWI zu jeder Zeit „Herr des Geschehens“ sein muss. Nehmen Sie als Beispiel ein Logistikunternehmen: Natürlich sind Transportmittel da wichtig, aber niemand würde auf die Idee kommen, Autos und Züge selber zu bauen. Dafür holen Sie sich Partner – das Flottenmanagement und die Logistikprozesse machen Sie dann aber wieder selbst.

LÜNENDONK: Die Bundeswehr wird in der Zukunft massiv aufrüsten müssen um einsatzfähig zu sein. Was bedeutet das für die BWI?

JOCHEN REINHARDT: Eine Aufrüstung der Bundeswehr bedeutet automatisch auch ein Mehr an IT und Digitalisierung. Egal ob Waffensysteme, Logistik, Infrastruktur oder Kommunikation – ohne IT geht da nichts. Die BWI wird zum einen gefragt sein, den IT-Betrieb und die benötigten IT-Services in gewohnter Weise zur Verfügung zu stellen. Zum anderen wird es darauf ankommen, die Aufrüstung IT-seitig zu unterstützen. Etwa beim Thema Verlegefähigkeit, einem der Schlüsselbegriffe, wenn man an mögliche zukünftige Konflikte denkt. Im Vergleich zu früher ist es aber nicht damit getan, Truppen und schweres

"Wenn wir die Möglichkeit haben, Know-how und Leistungen von vertrauenswürdigen Partnern zu beziehen und dabei gewährleistet ist, dass unsere Gesamtleistung nach wie vor alle Sicherheits- und Qualitätsstandards erfüllt, dann hilft das uns und der Bundeswehr im Hinblick auf Tempo und Kosten."



Jochen Reinhardt
BWI

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Gerät an den Einsatzort zu verlegen. Heutzutage ist die Einsatzfähigkeit vor Ort von einer ganzen IT-Infrastruktur abhängig. Die BWI leistet dazu ihren Beitrag mit verschiedenen Leistungen – etwa durch verlegefähige Rechenzentren oder die pCloudBw. In viele weitere Themen kommt gerade auf Grund des massiven Drucks und der plötzlich zur Verfügung stehenden Mittel Bewegung. Jetzt kommt es darauf an, dies richtig zu nutzen und sich einerseits mit Weitblick, andererseits aber mit dem gebotenen Tempo für die Zukunft aufzustellen.

LÜNENDONK: Allein im Jahr 2024 hat die BWI rund 400 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt und damit ihren Personalbestand mit den Einstellungen aus 2025 auf knapp 7.700 erhöht. Wie gelingt es Ihnen, auf dem hart umkämpften Bewerbermarkt geeignete Kandidatinnen und Kandidaten für die BWI zu gewinnen?

JOCHEN REINHARDT: Bei der Vielzahl an verfügbaren Stellen geht die Entscheidung für oder gegen einen Arbeitgeber über die Frage nach dem passenden Gehalt oder anderen „hard facts“ hinaus – es geht um Überzeugung und Sinn. Die BWI verfolgt ein klares Ziel: In Frieden, Krise und Krieg erbringt sie für die Bundeswehr stabile, sichere und effiziente IT-Services im Inland und Ausland, um die Einsatzbereitschaft und Kampfkraft der Bundeswehr zu erhöhen. Damit erfüllt die BWI einen relevanten Zweck, der letztlich einen wichtigen Teil zur Verteidigungsfähigkeit unseres Landes beiträgt. Der Sinn hinter unserer Arbeit unterscheidet uns von anderen Arbeitgebern. Das, kombiniert mit der richtigen Aufstellung bei den Themen Vergütung, Arbeitszeitmodelle, Flexibilität, Benefits und Arbeitsplatzausstattung, hilft uns auch in Zeiten wie diesen, weiter zu wachsen.

Um die richtigen Talente zu gewinnen, nutzen wir eine Vielzahl moderner Recruiting-Kanäle wie Social Media, Online-Jobportale und Karrieremessen. Zudem arbeiten wir eng mit Hochschulen und Ausbildungsstätten zusammen, um frühzeitig Nachwuchskräfte anzusprechen und für eine Karriere bei der BWI zu begeistern.

LÜNENDONK: Welche Qualifikationen und Profile werden in den nächsten Jahren besonders gesucht?

JOCHEN REINHARDT: Grundsätzlich kann man sagen, dass wir auch in den kommenden Jahren das Thema IT-Betrieb klar im Fokus haben. Dazu kommen dann Schwerpunkte wie Cloud oder Automatisierung. Neben Qualifikation kommt es uns bei Neueinstellungen vor allem auf die Einstellung an: Wir suchen Kolleginnen und Kollegen, die ihre Arbeit mit Überzeugung machen. Wir sind der primäre Digitalisierungspartner der Bundeswehr in Frieden, Krise und Krieg. Die Soldatinnen und Soldaten verlassen sich auf uns. Unser Job ist es, diesem Vertrauen gerecht zu werden.

"Die BWI verfolgt ein klares Ziel: In Frieden, Krise und Krieg erbringt sie für die Bundeswehr stabile, sichere und effiziente IT-Services im Inland und Ausland, um die Einsatzbereitschaft und Kampfkraft der Bundeswehr zu erhöhen."



Jochen Reinhardt
BWI

Lünendonk im Interview mit DATAGROUP

Im Interview mit Lünendonk spricht Andreas Baresel, CEO von DATAGROUP, über zentrale Entwicklungen des Jahres 2024, neue Marktanforderungen und die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Themen wie digitale Souveränität, Cloud-Transformation im öffentlichen Sektor, der Einsatz von Künstlicher Intelligenz sowie die neue Partnerschaft mit KKR stehen dabei im Mittelpunkt. Ein Gespräch über Herausforderungen, Chancen und ambitionierte Zukunftspläne. Dabei wird deutlich, wie wichtig Vertrauen, regionale Verankerung und technologische Exzellenz für eine nachhaltige Digitalisierung sind.



Andreas Baresel
Vorstandsvorsitzender
DATAGROUP

LÜNENDONK: DATAGROUP gehört auch 2025 zu den zehn führenden IT-Service-Unternehmen in Deutschland und steigerte 2024 den Umsatz um rund sechs Prozent auf knapp 530 Millionen Euro. Wie bewerten Sie rückblickend das Geschäftsjahr 2024 – welche Entwicklungen waren aus Ihrer Sicht prägend?

ANDREAS BARESEL: Das vergangene Geschäftsjahr war für uns ein Jahr mit stabilem Wachstum und wichtigen strategischen Impulsen. Die Umsatzsteigerung um rund sechs Prozent zeigt, dass die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen weiterhin hoch ist. Positiv hervorzuheben ist auch die Gewinnung zahlreicher neuer Kunden, darunter Organisationen aus dem öffentlichen Sektor, was die Relevanz des eigenen Leistungsportfolios unterstreicht.

Ein zentraler Entwicklungsschritt für DATAGROUP war die Einführung der neuen Generation unseres modularen Serviceangebots CORBOX. Mit den vier Kernelementen CORIntelligence, CORCompliance, CORCloud und CORSecurity wurde das Portfolio gezielt an die veränderten Anforderungen von Unternehmen angepasst. Sie sind in alle Services integriert und tragen wesentlich dazu bei, Sicherheit, Effizienz, Konformität und Anpassungsfähigkeit systematisch zu stärken.

Insgesamt blickt DATAGROUP auf ein Jahr zurück, in dem sowohl operative als auch strategische Fortschritte erzielt wurden. Eine starke Basis für die weitere Entwicklung.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: Welche Dienstleistungen wurden 2024 stark nachgefragt und wie haben sich die Kundenbedürfnisse verändert?

ANDREAS BARESEL: Es zeigt sich eine klare Entwicklung hin zu integrierten, bedarfsorientierten IT-Services. Besonders stark wuchs die Nachfrage nach Cloud-Leistungen, zum Beispiel bei hybriden und Multi-Cloud-Architekturen, die Flexibilität und Skalierbarkeit miteinander verbinden. Gleichzeitig rückte IT-Sicherheit stärker in den Fokus. Managed Security Services wurden vermehrt nachgefragt, da Unternehmen auf professionelle Schutzmechanismen setzen.

Auch regulatorische Anforderungen wie NIS-2 und DORA verstärkten den Bedarf an Services, die Compliance von Anfang an mitdenken. Kunden legen zunehmend Wert auf verlässliche Partnerschaften, die über rein technische Unterstützung hinausgehen. Individuelle Beratung, strategische Begleitung und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe gewinnen an Bedeutung.

Diese Entwicklung zeigt sich auch im Workplace Management: Wir sehen eine steigende Nachfrage im Service Desk, der Vor-Ort-Betreuung und dem Client-Umfeld – nicht zuletzt, weil zuverlässiger Support für den täglichen Betrieb zentral geworden ist.

LÜNENDONK: Mit dem zweiten Wahlsieg von Donald Trump und seinem America-First-Ansatz wird die digitale Souveränität Deutschlands stark diskutiert. Wie blicken Ihre Kunden auf diese Entwicklung und was bedeutet das für Sie als IT-Service-Unternehmen?

ANDREAS BARESEL: Digitale Souveränität rückt stärker in den Fokus vieler Unternehmen. Die geopolitische Lage und wachsende Skepsis gegenüber US-Anbietern führen dazu, dass technologische Unabhängigkeit zunehmend als strategischer Erfolgsfaktor verstanden wird. Besonders im öffentlichen Sektor und in regulierten Branchen steigt die Nachfrage nach IT-Services, die den rechtlichen und sicherheitstechnischen Anforderungen in Deutschland vollständig entsprechen. Wir begegnen diesem Bedarf mit IT-Services, die in eigenen, hochsicheren Rechenzentren in Deutschland betrieben werden. Auch der Service Desk und die Betreuung erfolgen ohne Auslagerung ins Ausland. Diese regionale Verankerung schafft Vertrauen und bietet maximale Transparenz.

Viele Kunden sehen darin einen klaren Vorteil. „Made in Germany“ steht für Qualität, Verlässlichkeit und Kontrolle. Werte, die in der aktuellen politischen Lage deutlich an Bedeutung gewinnen. Als IT-Partner mit starker regionaler Präsenz kann DATAGROUP diesen Anforderungen glaubwürdig und nachhaltig gerecht werden.

"Kunden legen zunehmend Wert auf verlässliche Partnerschaften, die über rein technische Unterstützung hinausgehen."



Andreas Baresel
DATAGROUP



LÜNENDONK: Ist es aus Ihrer Sicht allein Aufgabe der Privatwirtschaft, entsprechende Lösungen zu entwickeln, oder ist hier auch der Staat gefragt?

ANDREAS BARESEL: Digitale Souveränität ist keine Frage der Zuständigkeit einzelner Akteure, sondern eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Die Privatwirtschaft bringt ihre technologische Expertise und Innovationskraft ein und entwickelt praxistaugliche Angebote, die konkrete Anforderungen adressieren. Aber ohne eine strategische Rahmensetzung durch den Staat bleibt dieser Beitrag begrenzt.

Es braucht politische Klarheit, verlässliche Rahmenbedingungen und gezielte Anreize, um langfristig tragfähige digitale Infrastrukturen in Europa aufzubauen. Dazu gehört auch die bewusste Förderung europäischer Anbieter. Der Staat kann durch Investitionen und strategische Programme entscheidende Impulse setzen, um digitale Resilienz zu stärken.

LÜNENDONK: Apropos Staat: Die Digitalisierung schreitet auch im öffentlichen Sektor spürbar voran. Ein zentrales Thema ist dabei die Cloud-Transformation. Wie erleben Sie die digitale Transformation in Behörden und Ämtern – und wo sehen Sie noch Hürden?

ANDREAS BARESEL: Die digitale Transformation in Behörden wird zunehmend strategisch angegangen. Die Cloud-Transformation wird nicht mehr nur technisch, sondern zunehmend auch als organisatorische und sicherheitsrelevante Frage betrachtet. Dabei beobachten wir ein wachsendes Interesse an souveränen, datenschutzkonformen Cloud-Services. Vor allem bei sensiblen Daten bleiben Sicherheit und Kontrolle zentrale Anforderungen.

Viele Verwaltungen suchen nach verlässlicher Orientierung, technischer Umsetzbarkeit und individueller Beratung. Gleichzeitig erschweren lange Entscheidungswege, aufwendige Vergabeverfahren und der Mangel an IT-Fachkräften auf Behördenseite häufig eine zügige Umsetzung.

Dennoch gibt es Fortschritte. Ein Beispiel ist das Projekt zur Einführung der BAföG-eAkte, das DATAGROUP als erster Anbieter in mehreren Bundesländern begleiten durfte. Damit wurde ein wichtiger Schritt hin zu durchgängig digitalen Verwaltungsprozessen in einem Bereich mit hohem Antragsvolumen und klaren Anforderungen an Datenschutz und Verfügbarkeit umgesetzt.

"Digitale Souveränität ist keine Frage der Zuständigkeit einzelner Akteure, sondern eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe."



Andreas Baresel
DATAGROUP

LÜNENDONK: Auch in anderen stark regulierten Branchen wie dem Banken-, Versicherungs- und Energiesektor wird die Cloud zunehmend diskutiert, wenngleich viele Legacy-Anwendungen noch „on-premises“ laufen und nicht „Cloud-ready“ sind. Was erwarten Sie, wie sich IT-Landschaften in den nächsten Jahren verändern werden?

ANDREAS BARESEL: In regulierten Branchen entsteht zunehmend eine hybride IT-Landschaft. Während manche Systeme aus Stabilitäts- oder Abhängigkeitsgründen vorerst bestehen bleiben, werden neue Anwendungen gezielt in die Cloud überführt. Dieser schrittweise Übergang wird sich fortsetzen, mit dem Ziel, langfristig auf skalierbare, standardisierte Infrastrukturen umzustellen.

Regulatorische Anforderungen wie DORA verstärken diesen Wandel. Sie erfordern Betriebsmodelle, die nachvollziehbar, sicher und auditierbar sind. Das führt zu einer steigenden Nachfrage nach spezialisierten Services, die regulatorische Vorgaben bereits abbilden.

Ein Beispiel ist die DATAGROUP Finance Cloud. Sie richtet sich an Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister und erfüllt höchste Anforderungen an Compliance, Sicherheit und Verfügbarkeit. Entscheidend ist dabei nicht nur die Technologie, sondern auch das Branchenverständnis. Wer regulatorische Rahmenbedingungen präzise kennt, kann IT-Transformationen besser steuern und nachhaltig absichern.

LÜNENDONK: Kommen wir zum Hype-Thema Künstliche Intelligenz. Insbesondere KI-Agenten stehen derzeit vielerorts im Fokus. DATAGROUP hat in den letzten Jahren viel in KI investiert. Wie betten Sie KI-Lösungen in Services für Ihre Kunden ein?

ANDREAS BARESEL: Künstliche Intelligenz ist bei DATAGROUP kein Zusatz, sondern integraler Bestandteil der Servicearchitektur. Innerhalb der CORBOX nimmt die DATAGROUP eigene KI CORIntelligence eine zentrale Rolle ein. Als technologisches Kernelement automatisiert CORIntelligence Aufgaben, die bisher zeitaufwendig, unstrukturiert und manuell geprägt waren. Der Fokus liegt dabei auf konkreten Anwendungsfällen mit spürbarem Mehrwert: Beispielsweise bei der automatisierten Ticket-Kategorisierung im Service Desk, bei wiederkehrenden Abläufen, aber auch bei komplexeren Aufgaben wie Useranlagen oder Firewall-Konfigurationen. CORIntelligence ist nicht statisch, sondern lernfähig. Die DATAGROUP eigene KI-Technologie wird kontinuierlich weiterentwickelt und auf neue Einsatzbereiche übertragen.

"In regulierten Branchen entsteht zunehmend eine hybride IT-Landschaft. Während manche Systeme aus Stabilitäts- oder Abhängigkeitsgründen vorerst bestehen bleiben, werden neue Anwendungen gezielt in die Cloud überführt."



Andreas Baresel
DATAGROUP



Dabei ist der Einsatz von KI immer eingebettet in ein verantwortungsvolles Gesamtkonzept, mit Datenhoheit bei DATAGROUP und Datenhaltung in Deutschland. Ziel ist es, Effizienz und Qualität in den IT-Services zu steigern, ohne die menschliche Expertise aus dem Blick zu verlieren.

LÜNENDONK: Im April dieses Jahres hat DATAGROUP eine Investorenvereinbarung mit der Investmentgesellschaft KKR geschlossen. Was waren die Hintergründe für diesen Schritt und wie geht es nun weiter?

ANDREAS BARESEL: DATAGROUP verfolgt mit der strategischen Partnerschaft mit KKR und HHS, dem Family Office unseres Firmengründers Max H.-H. Schaber, das Ziel, seinen bereits beeindruckenden Wachstumskurs zu beschleunigen und damit die Voraussetzungen zu schaffen, den wachsenden Bedarf an IT-Services und Digitalisierung zu nutzen.

Der Einstieg von KKR ist ein entscheidender Schritt für unser Unternehmen. Die gleichberechtigte Partnerschaft zwischen KKR und HHS stellt sicher, dass wir bestens für die Zukunft gerüstet sind. Mit dieser Zusammenarbeit schaffen wir die ideale Grundlage, um unser Kerngeschäft auch zukünftig weiterzuentwickeln und unseren Kunden zusätzlichen Mehrwert zu bieten.

DATAGROUP-Gründer Max H.-H. Schaber wird auch künftig über HHS und gemeinsam mit KKR die Kontrolle über das Unternehmen behalten und Vorsitzender des Aufsichtsrats von DATAGROUP bleiben, um für alle Beteiligten Kontinuität sicherzustellen. Dazu werden HHS und KKR zu jeweils 50 Prozent an einer Holdinggesellschaft beteiligt sein.





Lünendonk im Interview mit EWERK

Im Interview sprechen die Geschäftsführer Dr. Jörn Becker und Alexander Gehret über den steigenden Bedarf an resilienten, souveränen IT-Lösungen und die zunehmende Nachfrage nach End-to-End-Services. Besonders im Fokus stehen dabei Kunden aus der kritischen Infrastruktur, die flexible Cloud-Architekturen, hohe Sicherheitsstandards und strategische Beratung fordern. Das Gespräch gibt Einblicke, wie EWERK sich als ganzheitlicher Digitalisierungspartner positioniert und technologische Trends wie KI, Cyber Security und digitale Souveränität in nachhaltige Kundenlösungen überführt.



Alexander Gehret
Geschäftsführer

EWERK Group



Dr. Jörn Becker
Geschäftsführer

EWERK Group

LÜNENDONK: EWERK gehört auch in diesem Jahr zu den Top 25 IT-Service-Unternehmen in Deutschland und ist mit einem Umsatzplus von 14 Prozent im Jahr 2024 stärker als der Markt gewachsen. Aus welchen Branchen und zu welchen Themen gab es eine starke Nachfrage?

DR. JÖRN BECKER: Im Jahr 2024 verzeichneten wir besonders starke Nachfrage aus den Bereichen Energieversorgung, Gesundheitswesen, Transportlogistik sowie aus dem öffentlichen Sektor. Diese Sektoren gehören zur kritischen Infrastruktur, auf die unser Leistungsportfolio gezielt ausgerichtet ist. Was auffällt: Der Trend geht klar zu nachhaltigen, digitalen Lösungen mit hoher Flexibilität und starker Resilienz. Neben klassischen IT-Dienstleistungen wurden insbesondere Souveränitätslösungen, hybride Cloud-Architekturen und KI-basierte Optimierungsstrategien verstärkt nachgefragt. Unser Ansatz trifft bei Kunden auf große Resonanz – insbesondere dann, wenn er durch Verlässlichkeit, Datenschutzkonformität und ein hohes Maß an Innovationskraft überzeugt.

LÜNENDONK: Die Studie zeigt, dass Managed Services aufgrund des Fachkräftemangels, schneller Innovationszyklen und des hohen Drucks zur digitalen Transformation immer stärker nachgefragt werden. Wie sehen Sie diese Entwicklung und welche Dienstleistungen bietet EWERK seinen Kunden an?

"Der Trend geht klar zu nachhaltigen, digitalen Lösungen mit hoher Flexibilität und starker Resilienz."



Dr. Jörn Becker
EWERK Group

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

ALEXANDER GEHRET: Diese Entwicklung beobachten wir seit einiger Zeit – und sie hat sich im vergangenen Jahr deutlich intensiviert. Der Bedarf an kontinuierlicher Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Sicherheit wächst exponentiell. EWERK bietet hier passgenaue Lösungen – etwa vollständig gemanagte Cloud-Hosting-Umgebungen, modulare Cyber Security-Dienste, ITSM-Plattformen, Data Analytics Services sowie KI-basierte Automatisierungen.

"Der Bedarf an kontinuierlicher Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Sicherheit wächst exponentiell."

LÜNENDONK: Unternehmen fordern in Ausschreibungen immer häufiger einen End-to-End-Ansatz. Wie wirkt sich diese Entwicklung auf Sie als IT-Dienstleister aus?



Alexander Gehret
EWERK Group

DR. JÖRN BECKER: Der Trend hin zu End-to-End-Angeboten spiegelt den Wunsch vieler Unternehmen nach durchgängiger Verantwortung und klarer Ergebnisorientierung wider. Für uns bedeutet das, dass wir nicht nur in der Technik, sondern auch in Prozessen und Governance breit aufgestellt sein müssen. Wir begleiten Kunden ganzheitlich – von der ersten Bedarfsanalyse über Entwicklung, Migration, Betrieb bis hin zur Weiterentwicklung im laufenden Betrieb. Diese Integrationskraft verschafft uns Wettbewerbsvorteile und ermöglicht es, Projekte schneller und effizienter umzusetzen. Unsere Kunden profitieren von kürzeren Time-to-Market-Zyklen und messbaren Effizienzgewinnen.

LÜNENDONK: Viele verbinden Cloud Services noch mit Sicherheitsbedenken und Vendor-Lock-in-Szenarien. Wie begegnet EWERK diesen Herausforderungen?

ALEXANDER GEHRET: Wir nehmen diese Bedenken sehr ernst. Deswegen setzen wir gezielt auf offene Standards, Souveränitätsarchitekturen und Auditierbarkeit. Unsere Cloud Services sind modular aufgebaut und vollständig portierbar. Das heißt: Unsere Kunden behalten die vollständige Kontrolle über ihre Daten, inklusive kryptografischer Schlüssel und Zugriffsrechte. Wir bieten hochverfügbare Private-Cloud-Angebote, Multi-Cloud-Szenarien mit Interoperabilitätsgarantie und vertraglich verankerte Exit-Strategien gegen Vendor-Lock-in.

"Digitale Souveränität ist längst kein abstrakter Begriff mehr, sondern strategischer Imperativ – insbesondere in regulierten Branchen."

LÜNENDONK: Wie verändert die Debatte um digitale Souveränität die IT-Strategien Ihrer Kunden?



Dr. Jörn Becker
EWERK Group

DR. JÖRN BECKER: Digitale Souveränität ist längst kein abstrakter Begriff mehr, sondern strategischer Imperativ – insbesondere in regulierten Branchen. Wir beobachten, dass Kunden zunehmend fordern, Infrastruktur, Datenverarbeitung und Entscheidungskompetenz nicht an Dritte – insbesondere nicht ins Ausland – abzugeben. Diese Haltung verändert auch die Auswahlkriterien bei IT-Projekten. Anbieter, die nachvollziehbare Governance-Modelle und transparente Lieferketten vorweisen können, werden bevorzugt.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

In unserer Beratung rückt daher zunehmend die Frage in den Fokus: „Wie behalte ich Kontrolle – bei maximaler Innovationsfähigkeit?“ Hier bringen wir Architekturen ins Spiel, die dem Kunden beides ermöglichen.

LÜNENDONK: Welche Auswirkungen hat der Fachkräftemangel konkret auf die Zusammenarbeit mit Kunden?

ALEXANDER GEHRET: Er verändert alles – von Ausschreibungen über Vertragsmodelle bis hin zur operativen Ausgestaltung von Projekten. Wir sehen, dass klassische Projektmodelle zunehmend durch Co-Sourcing-Modelle oder hybride Betriebsformen ersetzt werden. Kunden wünschen sich verlässliche Partner, die nicht nur Services liefern, sondern auch Kompetenzen aufbauen, etwa durch „Embedded Teams“ oder Upskilling-Initiativen. Dabei setzen wir auf langfristige Partnerschaften und schaffen klare Mehrwerte durch Kontinuität, Planbarkeit und fachliche Tiefe. Für viele Kunden ist EWERK inzwischen ein integraler Bestandteil ihrer IT-Strategie.

LÜNENDONK: Wie positioniert sich EWERK im stark wachsenden Bereich der Cyber Security?

DR. JÖRN BECKER: Cyber Security ist längst ein strategischer Kernbereich. Wir reagieren mit einem kontinuierlichen Ausbau unseres Portfolios: Vom SOC-Betrieb (Security Operation Center) über Threat Intelligence bis hin zu spezifischen Lösungen für Identitätsmanagement und Compliance. Zudem investieren wir massiv in das Know-how unseres Teams – unter anderem mit Zertifizierungen wie CISM oder CISSP. Dabei verfolgen wir einen dualen Ansatz: Einerseits bieten wir umfassenden Schutz durch unsere Managed Security Services, andererseits unterstützen wir Kunden dabei, eigene Sicherheitskompetenzen aufzubauen, um widerstandsfähiger gegenüber zukünftigen Bedrohungen zu werden.

LÜNENDONK: Welche digitalen Technologien gewinnen in den kommenden zwölf Monaten an Relevanz?

ALEXANDER GEHRET: Wir erwarten eine zunehmende Relevanz von Themen wie AI TRiSM – also dem Management von Vertrauen, Risiken und Sicherheit in KI-Systemen. Ebenso wird „Security as a Service“ stark zulegen, besonders im mittelständischen Umfeld. Darüber hinaus rücken Themen wie Edge Computing, Zero Trust Architekturen sowie souveräne Plattformlösungen für kritische Infrastrukturen in den Vordergrund. Wichtig wird außerdem, wie diese Technologien so gebündelt werden können, dass sie für KMU nutzbar und bezahlbar bleiben. Wir setzen auf durchdachte, paketierte Lösungen, die sich schnell adaptieren und in bestehende Systeme integrieren lassen.

„Kunden wünschen sich verlässliche Partner, die nicht nur Services liefern, sondern auch Kompetenzen aufbauen, etwa durch „Embedded Teams“ oder Upskilling-Initiativen.“



Alexander Gehret
EWERK Group

Lünendonk im Interview mit q.beyond

In einem zunehmend volatilen Marktumfeld behauptet sich q.beyond als eines der führenden IT-Service-Unternehmen in Deutschland. CEO Thies Rixen spricht im Interview über aktuelle Herausforderungen und Chancen für mittelständische Unternehmen – von hybriden Sourcing-Strategien über Cyber Security und digitale Souveränität bis hin zum wachsenden Beratungsbedarf in Zeiten des Fachkräftemangels. Dabei wird deutlich: Erfolgreiche IT-Strategien setzen auf individuelle Lösungen, einen ausgewogenen Technologie-Mix und langfristige Partnerschaften.



Thies Rixen
Chief Executive Officer
q.beyond AG

LÜNENDONK: Auch in der aktuellen Lünendonk-Liste zählt q.beyond wieder zu den führenden IT-Service-Unternehmen in Deutschland. Wie hat sich Ihr Geschäft in den vergangenen Monaten entwickelt – insbesondere vor dem Hintergrund des wirtschaftlich anspruchsvollen Marktumfelds?

THIES RIXEN: Das aktuelle wirtschaftliche Umfeld ist in der Tat herausfordernd. Unstetigkeit und Krisen prägen die Märkte, in denen viele unserer Kunden aktiv sind. Daher war es umso herausfordernder, unsere selbst gesetzten Ziele zu erreichen: Die Steigerung der Ertrags- und Finanzkraft. Das ist uns gelungen, und wir freuen uns daher sehr, erneut als eines der führenden IT-Service-Unternehmen in der Lünendonk-Liste vertreten zu sein.

Wir profitieren von einem hohen Anteil wiederkehrender Umsätze aufgrund langjähriger Kundenbeziehungen sowie von der frühzeitigen Konzentration auf Geschäftsfelder, die für unsere Zielgruppe der mittelständischen Unternehmen besonders relevant sind. Dazu zählen die Gewährleistung von IT-Souveränität – also die Kontrolle über sensible Daten und Geschäftsprozesse – sowie die IT-Security oder auch die Compliance-konforme Nutzung Künstlicher Intelligenz.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: q.beyond arbeitet vor allem für mittelständische Unternehmen – ein Segment, das vielerorts unter einem enormen Digitalisierungsdruck steht. Auf der einen Seite kommen viele digitale Innovationen und die großen Hyperscaler aus den USA, auf der anderen Seite gibt es eine Diskussion um digitale Souveränität. Wie lassen sich beide Aspekte in Einklang bringen und was bedeutet das für das IT-Sourcing?

THIES RIXEN: Das Thema IT-Souveränität hat massiv an Bedeutung gewonnen. Man muss hier jedoch differenzieren: Einerseits verfügen Unternehmen über hoch schützenswerte Informationen sowie über individuelle Geschäftsprozesse, die den Kern des Unternehmens ausmachen. Über diese Informationen und Prozesse nach wie vor die volle Kontrolle zu behalten, ist für viele Firmen Bestandteil ihrer Sourcing-Strategie. Das lösen die Unternehmen mit eigener IT oder mittels Colocation- beziehungsweise Private-Cloud-Angeboten. Auf der anderen Seite gehört es zur Realität, dass etwa Commodity-Anwendungen heutzutage aus der Public Cloud kommen.

Die Beste und in der Praxis häufigste Sourcing-Strategie ist daher ein Mix aus diesen IT-Welten. Der Datenstandort Deutschland wird dabei immer wichtiger – das merken wir mit der steigenden Nachfrage nach unseren inländischen, zertifizierten Hochsicherheitsrechenzentren. Mittlerweile greifen auch Unternehmen mit KRITIS-Anforderungen auf unsere Services zurück. Für die Unternehmen lässt sich anhand dieses IT-Mix beides vereinen: Die Innovationen der Hyperscaler mit der Souveränität der eigenen IT-Umgebung und ihren schützenswerten Daten.

LÜNENDONK: Werden Unternehmen ihr Verhältnis zu den Hyperscalern aus Ihrer Sicht in den kommenden drei Jahren verändern? Gewinnen lokale Cloud-Anbieter deutlich an Relevanz?

THIES RIXEN: Wenn man sich vor Augen führt, mit welcher Intensität aktuell Rechenzentren hierzulande hochgezogen werden, könnte man zu dem Schluss kommen, dass lokale Cloud-Services gefragter denn je sind. Allerdings sind auch die Hyperscaler hierzulande sehr aktiv – alleine schon wegen des massiv steigenden Bedarfs an rechenintensiven KI-Leistungen.

"Einerseits verfügen Unternehmen über hoch schützenswerte Informationen sowie über individuelle Geschäftsprozesse, die den Kern des Unternehmens ausmachen. Auf der anderen Seite gehört es zur Realität, dass etwa Commodity-Anwendungen heutzutage aus der Public Cloud kommen."



Thies Rixen
q.beyond



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Was das Thema Innovationen angeht, brauchen wir uns nichts vorzumachen: Die großen Technologie-Sprünge kommen aus dem Silicon Valley. Dennoch denke ich, dass in der aktuellen Gemengelage der Spielraum wieder größer geworden ist für echte europäische Alternativen. Insofern, ja, nach unserer Einschätzung gewinnen hiesige Cloud-Anbieter an Relevanz. Das hat übrigens auch technologische Gründe: Wer beispielsweise schon einmal miterlebt hat, wie eine erzwungene Softwareumstellung die etablierten Geschäftsprozesse ins Wanken bringen kann, überlegt es sich zwei Mal, ob man die Kontrolle über geschäftskritische Anwendungen vollständig aus der Hand geben möchte. Einige unserer Kunden haben sich daher wieder losgelöst von SaaS- oder Public Cloud-Angeboten, um die Souveränität und somit die Kontrolle über die eigene IT zurückzuerlangen.

LÜNENDONK: Kommen wir zu einem weiteren Thema: Die Anzahl und Qualität von Hackerangriffen nehmen seit Jahren zu. 91 Prozent der befragten CIOs setzen daher in den kommenden zwei Jahren einen Investitionsschwerpunkt auf ihre Cyber-Sicherheit. Wo sehen Sie die größten Baustellen bei Ihren Kunden?

THIES RIXEN: Die Mehrheit der größeren Unternehmen hat erkannt, dass die Cyber-Sicherheit einhergeht mit der Resilienz des eigenen Geschäftsmodells. In einigen mittelständischen Unternehmen wird dem Thema jedoch nach wie vor viel zu häufig nicht die entsprechende Relevanz beigemessen. Doch selbst wenn das der Fall ist, scheitern die Firmen allein schon aufgrund des Mangels an Cyber-Security-Experten an der Umsetzung.

Für viele Unternehmen ist es daher eine Option, einen spezialisierten Dienstleister für die Cyber-Sicherheit zu beauftragen. Das merken wir auch an der aktuellen Nachfrage. Vor Kurzem haben wir daher unser zweites Cyber Defence Center an unserem Nearshoring-Standort in Lettland eröffnet. Hier sorgen Cyber Security-Expertinnen und -Experten im 24/7-Modus für die Sicherheit unserer Kunden. Und auch hier spielt das Thema IT-Souveränität eine entscheidende Rolle: Die Unternehmen möchten sich nicht in die Abhängigkeit einiger großer Anbieter begeben, sondern die vollständige Kontrolle über ihre Cyber-Sicherheit haben.

LÜNENDONK: Laut unserer Studie sehen 94 Prozent der befragten CIOs ein hohes Potenzial von Künstlicher Intelligenz im Bereich Cyber Security. Welche Rolle spielen KI-gestützte Tools bei der Absicherung von IT-Systemen – und wie setzen Sie diese Technologien in Ihren Projekten ein?

"Die Mehrheit der größeren Unternehmen hat erkannt, dass die Cyber-Sicherheit einhergeht mit der Resilienz des eigenen Geschäftsmodells."



Thies Rixen
q.beyond



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

THIES RIXEN: IT Security ist immer ein Katz-und-Maus-Spiel: Die technologischen Möglichkeiten der Angreifer werden immer größer, und wer sich erfolgreich verteidigen will, muss gut gerüstet sein. So ist es auch bei Künstlicher Intelligenz. KI-gestützte Angriffe machen mittlerweile einen großen Teil der Attacken auf Unternehmen aus.

Die Komplexität und Geschwindigkeit dieser KI-gestützten Bedrohungsszenarien erfordert daher automatisierte, lernfähige Lösungen, um Anomalien frühzeitig zu erkennen, Risiken präzise zu bewerten und Reaktionszeiten zu minimieren. Wir setzen KI-gestützte Technologien in mehreren Bereichen unserer Managed Security Services ein – insbesondere in den Bereichen Threat Detection, Anomalieerkennung und automatisierte Reaktion. Das ermöglicht es uns, verdächtige Aktivitäten in Echtzeit zu analysieren, zu priorisieren und gezielt Gegenmaßnahmen einzuleiten – auch bei großen Datenvolumina. Darüber hinaus evaluieren wir fortlaufend den Einsatz generativer KI zur Unterstützung unserer Analysen, etwa bei der Priorisierung von Incidents, der Korrelation von Ereignissen oder der Erstellung von verständlichen Handlungsempfehlungen für unsere Kunden.

LÜNENDONK: Während auf der einen Seite die digitale Transformation voranschreitet, kämpfen Unternehmen auf der anderen Seite mit einem Mangel an IT-Fachkräften. Verändert sich dadurch Ihre Rolle als IT-Dienstleister bei Ihren Kunden?

THIES RIXEN: Ja, wir werden verstärkt als Berater wahrgenommen. Während es vor zwei bis drei Jahren noch so war, dass wir erst in der Ausschreibungsphase mit den Kunden in Kontakt gekommen sind, tauschen wir uns jetzt bereits bei den initialen Überlegungen für eine IT-Modernisierung mit ihnen aus. Warum ist das so? Weil die Unternehmen wissen, dass wir nicht nur über das theoretische, sondern auch über das praktische und das fachliche Know-how verfügen, um IT-Projekte erfolgreich zu stemmen. Es geht somit nicht länger nur um die fachliche Umsetzung, sondern verstärkt um die Consulting-Leistungen hinsichtlich einer erfolgreichen IT-Strategie.

Wichtig dabei ist, den tatsächlichen Nutzen für die Kunden nicht aus den Augen zu verlieren: IT-Projekte sind nie ein Selbstzweck für die Unternehmen. Sie haben ganz konkrete Anforderungen: Kostensenkung, Effizienzsteigerungen oder die Prozessverschlankeung, um nur einige zu nennen. Wenn man als IT-Dienstleister diese Kundenbedürfnisse – auch mit Blick auf die jeweilige Branche – versteht, stößt man bei den Unternehmen auf offene Ohren.

"IT Security ist immer ein Katz-und-Maus-Spiel: Die technologischen Möglichkeiten der Angreifer werden immer größer, und wer sich erfolgreich verteidigen will, muss gut gerüstet sein."



Thies Rixen
q.beyond

LÜNENDONK: Zum Abschluss möchten wir noch einen Blick in die Glaskugel wagen: 35 Prozent der befragten IT-Dienstleister erwarten, dass ihre Kunden im Jahr 2030 keine eigenen Kapazitäten für die IT-Operations mehr haben werden. Stimmen Sie dieser These zu?

THIES RIXEN: Ich würde vermuten, dass der Anteil noch höher ausfallen könnte. Denn ein Großteil der Unternehmen wird für sich entscheiden, dass der IT-Betrieb nicht zu ihren Kernaufgaben gehört, da dieser nicht unmittelbar zur Wertschöpfung des Unternehmens beiträgt. So wie sich Unternehmen keine eigenen Mechaniker für ihren Fuhrpark leisten. Hinzu kommt der Fachkräftemangel.

Jedoch braucht es Dienstleister, die die jeweilige Kundensituation genau verstehen. Jede IT-Situation mit denselben Mitteln und mit vollständig standardisierten Services lösen zu wollen, ist der falsche Ansatz. Denn jedes Unternehmen ist individuell und benötigt daher eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene IT-Landschaft. Das bedeutet weder 100 Prozent Individualsoftware, noch 100 Prozent Standardlösungen. Den richtigen IT-Mix zu finden, die Unternehmen dahingehend zu beraten und diese Services dann auch zu entwickeln und zu betreiben, wird eine der Kernaufgaben der IT-Dienstleister in den kommenden Jahren sein.



UNTERNEHMENSPROFIL

Arvato Systems



Arvato Systems unterstützt als international agierender IT-Spezialist namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Ausgeprägtes Branchen-Know-how, hohes technisches Verständnis und ein klarer Fokus auf Kundenbedürfnisse zeichnen uns aus. Im Team entwickeln wir innovative IT-Lösungen, bringen unsere Kunden in die Cloud, integrieren digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von IT-Systemen. Als international agierender IT-Spezialist unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.500 Mitarbeitende an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Als Team entwickeln wir innovative IT-Lösungen, bringen unsere Kunden in die Cloud, integrieren digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von IT-Systemen.

KONTAKT

Arvato Systems GmbH

Reinhard-Mohn-Straße 18, 33333 Gütersloh

E-Mail: info@arvato-systems.de

Website: arvato-systems.de

Wir bieten

- Umfassende IT-Lösungen für Branchen wie [Handel](#), [Fertigungsindustrie](#), [Gesundheitswesen](#), [Versicherungen](#) und [Finanzdienstleistungen](#), [öffentlicher Sektor](#) sowie [Energie- und Versorgungswirtschaft](#)
- Langjährige Erfahrung in der [Digitalen Transformation](#)
- Kompetenz in Themen wie [digitale Souveränität](#), [Künstliche Intelligenz](#), [Cloud Computing](#), [IT-Security](#), [Customer Experience](#), [E-Commerce](#) und [Business Process Management](#)
- Know-how in vielen starken Technologien und ein ausgeprägtes Ökosystem mit Partnern wie [Amazon Web Services](#), [Google](#), [Microsoft](#) und [SAP](#)
- Eine große Bandbreite an [Infrastructure Services](#) wie beispielsweise [Managed Services](#) sowie ein darauf aufbauendes [Application Management](#)

Als Teil von Bertelsmann stehen wir auf dem soliden Fundament eines deutschen Weltkonzerns. Zugleich setzen wir auf unser starkes strategisches Partner-Netzwerk mit internationalen Top-Playern wie AWS, Google, Microsoft oder SAP. Wir machen die digitale Welt einfacher, effizienter und sicherer und unsere Kunden erfolgreicher. We Empower Digital Leaders.



UNTERNEHMENSPROFIL

BWI



Die BWI ist der primäre Digitalisierungspartner der Bundeswehr in Frieden, Krise und Krieg. Sie erbringt stabile, sichere und effiziente IT-Services – im In- und Ausland, vom Grundbetrieb bis in den einsatznahen Bereich. So trägt sie zur kontinuierlichen Erhöhung der Führungs- und Einsatzfähigkeit sowie Kampfkraft der deutschen Streitkräfte bei. Gerade in dieser Rolle ist der BWI bewusst, dass die Digitalisierung der Bundeswehr weiter an Geschwindigkeit zunehmen muss und anspruchsvolle Zukunftsaufgaben vor ihr liegen. Die BWI von heute ist „innovativ by design“, berät kompetent und stellt mit ihren clusterorientierten Programm- und Projektleistungen die zügige Bereitstellung neuer IT-Lösungen für die deutschen Streitkräfte sicher, auch für Waffen- und Wirksysteme. Dabei optimiert sie ihre Leistungserbringung durch einen Mix von eigenem und Markt-Know-how, indem sie ein auf Resilienz ausgerichtetes Partner-Ökosystem auf- und ausbaut.

KONTAKT

BWI GmbH

Lutz Emmelmann

Head of Core Newsroom

Karl-Legien-Str. 188, 53117 Bonn

E-Mail: lutz.emmelmann@bwi.de

Website: www.bwi.de

Um den Anforderungen gerecht zu werden, hat sich die BWI auch als Arbeitgeber stark gewandelt und attraktiv aufgestellt. IT-Fachkräfte, die sie für ihre Projekte benötigt, sind auf dem Arbeitsmarkt stark umworben. Bei der BWI finden sie Rahmenbedingungen wie Vertrauensarbeitszeit und Homeoffice genauso wie eine wertschätzende Führungskultur und eine moderne technische Ausstattung. Auszeichnungen wie „Great Place to Work“, „Audit Beruf und Familie“, „Faire Ausbildung“, die konstant hohe Zahl an Auszubildenden sowie das rasante Wachstum der BWI auf mittlerweile über 7.700 Mitarbeitende bekräftigen die BWI darin, den eingeschlagenen Weg der Transformation fortzusetzen. So gewinnt und bindet die BWI hochqualifizierte Kräfte, die die Bundeswehr-IT aus Überzeugung voranbringen. Nachhaltigkeit ist Grundprinzip des Ressourceneinsatzes. Gearbeitet wird ergebnisfokussiert, mit Ausdauer und agil als „Team of Teams“. Es ist Ziel der BWI, die Digitalisierung der Bundeswehr zu unterstützen und damit einen Beitrag zur Sicherheit und Verteidigungsfähigkeit Deutschlands zu leisten.

UNTERNEHMENSPROFIL

DATAGROUP



DATAGROUP

KONTAKT

DATAGROUP SE

Anke Banaschewski

Investor Relations &
Unternehmenskommunikation

Wilhelm-Schickard-Str. 7, 72124 Pliezhausen

E-Mail: presse@datagroup.de

Website: www.datagroup.de

DATAGROUP ist eines der führenden deutschen IT-Service-Unternehmen. Über 3.700 Mitarbeiter*innen an Standorten in ganz Deutschland konzipieren, implementieren und betreiben IT-Infrastrukturen und Business-Applikationen. DATAGROUP betreut als Full-Service-Provider für mittelständische und große Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber deren IT-Arbeitsplätze weltweit.

Mit ihrem Kernprodukt 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. Die Mission von DATAGROUP und zugleich das Versprechen an die Kunden lautet: IT's that simple. DATAGROUP stärkt und entlastet Unternehmen durch einen sorgenfreien IT-Betrieb. So können sich die Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während DATAGROUP für eine funktionierende IT sorgt.

Alle DATAGROUP IT-Dienstleistungen sind zertifiziert nach ISO 20000, dem höchstmöglichen ISO-Zertifikat für professionelles IT-Service-Management. So erbringt DATAGROUP IT-Dienstleistungen nach industriellen Standards. Dabei denken und gehen die DATAGROUP-Expert*innen über den Standard hinaus, um ihren Kunden die besten Services zu bieten. DATAGROUP wächst organisch und durch Zukäufe. Die Akquisitionsstrategie zeichnet sich vor allem durch eine optimale Eingliederung der neuen Unternehmen aus.



UNTERNEHMENSPROFIL

EWERK GROUP

EWERK



Wir machen Deutschlands kritische Infrastrukturen sicher und ermöglichen den regulierten Branchen ein nachhaltiges Wachstum durch maßgeschneiderte digitale Lösungen.

Seit 1995 vertrauen über 600 Unternehmen europaweit unserer IT- und Projekt-Expertise. Dabei verbinden wir unser Branchen-Know-How mit exzellentem IT-Handwerk. Als Spezialist für komplexe IT-Projekte und reibungslose IT Services bündeln wir innerhalb der EWERK Group Serviceleistungen in den Bereichen

- Consulting & Strategies
- Softwareentwicklung & Design
- IT Operations & IT Infrastruktur

Wir begleiten unsere Kunden über den gesamten IT-Lebenszyklus hinweg, mit dem Ziel, positive Veränderungen in Ihrem Unternehmen zu bewirken und das Verständnis für einen chancenorientierten Wandel anzustoßen. Hinzu kommen Know-How und Qualifikation unserer Mitarbeitenden, welche uns als Unternehmen ausmachen. Interdisziplinäre Projektteams sowie proaktiver crossfunktionaler Austausch führen dazu, dass wir bereits bei der Angebotskonzeption einen erweiterten Zugang zu technologischen Fragestellungen haben. Durch diese kollektive Denkweise arbeiten wir für Sie kreativ und lösungsorientiert.

Im Spannungsfeld einer exponentiell wachsenden digitalen Transformation und steigenden Anforderungen an regulatorische Hürden schaffen wir ideale IT-Infrastruktursysteme für unsere Kunden in der KRITIS-Branche. Wir verstehen uns als Fullservice-Partner für die Bedürfnisse von Unternehmen aus den Sektoren Öffentliche Auftraggeber, Energie, Finanzen und Gesundheitswesen. Dabei arbeiten wir nach höchsten Sicherheits- und Prozessstandards: Maximale Ausfallsicherheit bei höchster Flexibilität und Skalierungsmöglichkeiten gehören seit jeher zu unserem Kerngeschäft. Wir lassen unsere Arbeit umfassend und regelmäßig prüfen, um Ihren Erfolg zu garantieren. EWERK ist nach DIN ISO/IEC 20000, DIN ISO/IEC 27001 und DIN ISO 9001 sowie ISAE-Type II zertifiziert.

KONTAKT

EWERK GROUP SERVICES GmbH

Nora Schmidt

Brühl 24, 04109 Leipzig
E-Mail: n.schmidt@ewerk.com
Website: www.ewerk.com

UNTERNEHMENSPROFIL

q.beyond



Die q.beyond AG steht für erfolgreiche Digitalisierung. Der IT-Dienstleister unterstützt seine unsere Kunden dabei, die besten digitalen Lösungen für ihr Business zu finden, umzusetzen und zu betreiben. IT-Souveränität ist dabei ein zentraler Anspruch.

Das Team aus 1.100 Expertinnen und Experten begleitet mittelständische Unternehmen sicher durch die digitale Transformation. Dabei bringt es umfassendes Know-how in den Bereichen Cloud, Applications, AI und Security mit.

Mit Standorten in ganz Deutschland sowie in Lettland, Spanien, Indien und den USA, eigenen zertifizierten Rechenzentren und mehr als 25 Jahren Erfahrung zählt q.beyond zu den führenden IT-Dienstleistern.

KONTAKT

q.beyond AG

Jan Erlinghagen

Head of Corporate Communications

Richard-Byrd-Straße 4, 50829 Köln

E-Mail: Jan.Erlinghagen@qbeyond.de

Website: www.qbeyond.de



UNTERNEHMENSPROFIL

IT-Executive Club



Der IT-Executive Club e.V. ist die Netzwerk-Plattform für CIOs und CDOs internationaler Großunternehmen und traditionsreicher Firmen im Norden Deutschlands, die den Einsatz von Informationstechnologien verantworten. Dazu kommen Lehrstuhlinhaberinnen und Lehrstuhlinhaber der Informatik und Wirtschaftsinformatik sowie herausgehobene Persönlichkeiten der IT-Branche.

Seit seiner Gründung im Jahr 2014 im Rahmen der bundesweit führenden IT-Strategietage in Hamburg, bietet der IT-Executive Club mittlerweile mehr als 160 Entscheiderinnen und Entscheidern mit geschlossenen Clubabenden, auf Learning Journeys und weiteren innovativen Veranstaltungen eine Plattform für den vertraulichen Erfahrungsaustausch und zur persönlichen Vernetzung.

Als Initiator der ITEC-Bildungsinitiative und Ausrichter des nationalen Nachwuchspreises "ITEC Cares Award" prämiert und honoriert der ITExecutive Club das Engagement gesellschaftlicher, staatlicher und unternehmerischer Initiativen, Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene an die Möglichkeiten der Informationstechnik und Digitalisierung heranzuführen.

KONTAKT

IT-Executive Club e. V.

Gaußstraße 136, 22765 Hamburg-Ottensen
E-Mail: clubmanagement@digitalcluster.hamburg
Website: itec.digitalcluster.hamburg



Lizenz- und Studieninformation

Die hier dargestellte Studie wurde exklusiv in Zusammenarbeit mit den IT-Dienstleistern Arvato Systems Group, BWI GmbH, DATAGROUP SE, Ewerk Group und q.beyond AG erstellt. Eine Zweitverwertung der Studienergebnisse ist nur unter Quellenangabe erlaubt. Eine Nutzung der Studie außerhalb der Studienpartnerschaft zu eigenen Marketing- oder Vertriebszwecken ist nicht gestattet.



www.luenendonk.de/agb/

Diese Studie ist nach deutschem und internationalem Veröffentlichungsrecht und entsprechenden Abkommen geschützt. Wenn im Verkaufsvertrag nicht anders geregelt, ist das Produkt urheberrechtlich durch die Lünenendok & Hossenfelder GmbH geschützt. Dieses Dokument darf ohne Einwilligung des Autors und Herausgebers außerhalb des Kundenunternehmens weder dupliziert, in anderen Datenbanksystemen oder privaten Rechnersystemen gespeichert noch an weitere Personen weitergeleitet werden.

Die folgenden Handlungen sind nicht erlaubt:

- Vervielfältigung zum weiteren Verkauf
- Verwendung in Beratungsprojekten für dritte Unternehmen
- Die Nutzung dieser Marktforschungsstudie durch KI-Systeme gemäß Art. 3 Nr. 1 Verordnung (EU) 2024/1689 erfordert die ausdrückliche Zustimmung der Lünenendok & Hossenfelder GmbH. Das Eingeben, Hochladen oder Verwenden der Inhalte für KI-Training oder automatisierte IT-Anwendungen ist strikt untersagt.

Die Marke Lünenendok® ist geschützt und ist Eigentum des Unternehmens Lünenendok & Hossenfelder GmbH. Bei Fragen zur Studienlizenz steht Ihnen das Team von Lünenendok & Hossenfelder gerne zur Verfügung (info@luenendonk.de).

Alle Informationen dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Veröffentlichungsdatum. Alle Berichte, Auskünfte und Informationen dieses Dokuments entstammen aus Quellen, die aus Sicht der Lünenendok & Hossenfelder GmbH verlässlich erscheinen. Die Richtigkeit dieser Quellen wird vom Herausgeber jedoch nicht garantiert. Enthaltene Meinungen reflektieren eine angemessene Beurteilung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, die ohne Vermerk verändert werden können.



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 Digital & IT, Business Consulting, Audit & Tax, Real Estate Services sowie Personaldienstleistung (Zeitarbeit, IT-Workforce) und Weiterbildung.

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 Journalistinnen und Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Persönlichkeiten mit den Lünendonk B2B Service-Awards aus.



Digital & IT



Business Consulting



Audit & Tax



Real Estate Services



Personaldienstleistung



Weiterbildung

IMPRESSUM

Herausgeber:
Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Maximilianstraße 40
87719 Mindelheim

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

Erfahren Sie mehr unter www.lunenendonk.de

Autoren:
Mario Zillmann, Partner
Sarah Bertele, Junior Analyst

Bilderquellen:
Titel © Adobe Stock / Chen

Analyse und Layout:
Sarah Bertele, Junior Analyst
Gina Hahn, Junior Analyst
Jelena Fratican, Market Researcher
Tobias Ganowski, Consultant