

Lünendonk®-Studie 2022

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

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

Eine Studie der Lünendonk & Hossenfelder GmbH in
Zusammenarbeit mit

AUSY
IT starts with people

BWI
IT für Deutschland


DATAGROUP

 **q.beyond**
expect the next

valantic

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	4
GELEITWORT DES IT-EXECUTIVE CLUB E. V.	6
MANAGEMENT SUMMARY	8
METHODIK DER LÜNENDONK®-LISTEN UND -STUDIE	10
TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER	13
 PERSPEKTIVE DER IT-DIENSTLEISTER	
ENTWICKLUNG DES IT-DIENSTLEISTUNGSMARKTES	18
LÜNENDONK®-LISTE 2022 „FÜHRENDE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS- UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“	24
LÜNENDONK®-LISTE 2022 "FÜHRENDE MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGS- UND SYSTEMINTEGRATIONS-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND"	28
LÜNENDONK®-LISTE 2022 „FÜHRENDE IT-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND“ ..	32
DIE WICHTIGSTEN WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER	35
LEISTUNGSPORTFOLIO DER IT-DIENSTLEISTER	37
KUNDENBRANCHEN DER IT-DIENSTLEISTER	40
PROGNOSEN ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2022–2023	42
FACHKRÄFTEMANGEL UND NEAR-/OFFSHORE-DELIVERY	46
NACHFRAGETHEMEN 2022–2024	49
VERGÜTUNGS- UND VERTRAGSMODELLE	51
HONORARSÄTZE	53
BEDEUTUNG VON NACHHALTIGKEIT FÜR IT-DIENSTLEISTER	55
DER MARKT FÜR INTERNE IT-DIENSTLEISTER	60



PERSPEKTIVE DER ANWENDERUNTERNEHMEN

INTERVIEW MIT DEM IT-EXECUTIVE CLUB	66
AUSRICHTUNG DER IT-ORGANISATION AUF VERÄNDERTE BUSINESS-ANFORDERUNGEN ..	73
INVESTITIONSTHEMEN UND BUDGETS	75
DIE IT DER ZUKUNFT.....	80
NACHHALTIGKEIT UND ESG: DIE ROLLE DER IT BEI DER REDUZIERUNG DER CO ₂ -EMISSIONEN.	82
STRATEGIEN ZUR LIEFERFÄHIGKEIT IM ANGESpanNTEN FACHKRÄFTEMARKT	85
 FAZIT UND AUSBLICK.....	 88
NACHWORT.....	92
LÜNENDONK IM INTERVIEW MIT DEN STUDIENPARTNERN	93
UNTERNEHMENSPROFILE	113
LIZENZ- UND STUDIENINFORMATION.....	120



Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Prognosen für die Entwicklung des deutschen Marktes für IT-Dienstleistungen waren für das Jahr 2021 positiv. 11,2 Prozent durchschnittliches Umsatzwachstum erwarteten die von Lünendonk im ersten Quartal 2022 befragten IT-Dienstleister. Die Messlatte lag somit hoch. Sogar im ersten Jahr der Corona-Pandemie (2020) mit einem Konjunkturéinbruch um 4,6 Prozent konnten die IT-Dienstleister ihre Umsätze um rund 5 Prozent steigern. Wie sollte es erst werden, wenn die Wirtschaft wieder in eine Art Normalbetrieb zurückkehrt? Vor allem der riesige Auf- und Nachholbedarf der deutschen Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltungen ließ steigende IT-Ausgaben erwarten.

Es gab 2021 aber auch einige Warnsignale. Da war zunächst die globale Lieferkettenkrise – unter anderem mit den strikten Lockdown-Regelungen in China. Vor allem die Industrie litt 2021 sehr stark unter Lieferengpässen von Vorprodukten, insbesondere bei Halbleitern. Beispielsweise haben Automotive-OEMs wie Daimler oder Volkswagen aufgrund des akuten Mangels vor allem an Halbleitern im Sommer 2021 Kurzarbeit angemeldet und Teile der Produktion unterbrochen. Hinzu kam eine weitere Verschärfung des Fachkräftemangels im Digital- und IT-Bereich. So war es keinesfalls eine logische Schlussfolgerung, dass die steigenden IT-Ausgaben und eine erhöhte Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen aus der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung tatsächlich durch das Angebot gedeckt werden konnten.

Trotz dieser Vorzeichen ist es den in Deutschland tätigen IT-Dienstleistern gelungen, ihre Umsätze 2021 so stark zu steigern wie seit 2007 nicht mehr. Das Umsatzplus hätte sogar noch höher ausfallen können, wenn der IT-Arbeitsmarkt nicht so angespannt wäre, wie er es seit Jahren ist.

So ist der Fachkräftemangel mittlerweile das mit Abstand größte Problem – nicht nur der IT-Dienstleister, sondern auch ihrer Kunden. Die IT-Wertschöpfung erfolgt nicht nur durch externe Dienstleister. Unternehmen versprechen sich durch die Digitalisierung neue Umsatzquellen und IT wird zunehmend zum Kerngeschäft, weshalb Geschäftsmodelle, Produkte und Services einen stetig steigenden Digitalanteil haben. Daneben ist IT der entscheidende Hebel, um in Zukunft weitere Effizienzpotenziale zu heben. Vor allem intelligente Automatisierung – also die Kombination aus Robotic Process Automation (RPA) und Verfahren der Künstlichen Intelligenz (KI) – und die Cloud sind zwei zentrale Technologien



Mario Zillmann

Partner

für die nächste Phase der Prozesseffizienz. Daher versuchen die Unternehmen, wieder eigenes Digital- und IT-Know-how aufzubauen und IT-Dienstleister konkurrieren nicht mehr nur untereinander um Bewerber, sondern zunehmend mit ihren Kunden.

Die demografische Entwicklung in den nächsten Jahren und der Blick auf die Bildungspolitik versprechen keine spürbare Verbesserung im angespannten IT-Arbeitsmarkt. Bereits 2021 fiel das durchschnittliche Umsatzwachstum doppelt so hoch aus wie das mittlere Mitarbeiterwachstum, und sehr viele IT-Dienstleister berichten gleichzeitig von Vollausslastung und abgelehnten Projektanfragen aufgrund von Personalmangel. Mit Blick auf die Zukunft und den Erfolg der digitalen Transformation gilt es daher umso mehr, in der Ausbildung für digitale Berufe an Schlagkraft zu gewinnen. Junge Menschen bereits in der Schule von IT zu begeistern, muss die Zukunft sein. Themen wie Low- und No-Code-Plattformen bereits in der frühen Phase der schulischen Ausbildung können hierzu einen wichtigen Beitrag leisten.

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

Die Studie ist dank der Unterstützung der IT-Dienstleister Ausy Technologies Germany AG, BWI GmbH, Datagroup SE, q.beyond AG und Valantic GmbH kostenfrei für alle Interessierten verfügbar.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und vor allem nützliche Lektüre.

Herzliche Grüße



Mario Zillmann
Partner



Geleitwort des IT-Executive Club e. V.

Liebe Leserinnen und Leser,

seit vielen Jahren beteiligt sich der IT-Executive Club e. V. intensiv an der Lünendonk-Studie „Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland“. Wir sind froh auch in diesem Jahr maßgeblich zu den erkenntnisreichen Ergebnissen beigetragen zu haben. Als Netzwerk aus CIOs und CDOs internationaler Großunternehmen und traditionsreicher Firmen aus Deutschlands Norden verstehen wir uns als Botschafter einer nutzbringenden Digitalisierung, die eine gesamtgesellschaftliche Teilhabe erlaubt. Die Studie ist für unser Netzwerk sehr wertvoller Input und eine mehr als hilfreiche Fundierung unserer Arbeit als Entscheiderinnen und Entscheider für IT. Gerade die Kombination, uns thematisch einbringen zu können und umgekehrt zu helfen, eine breite Teilnahme von Unternehmen zu sichern, bringt in dem Zusammenwirken dem Club und seinen Mitgliedern sehr viel Freude.

Auch mithilfe der Studie haben wir es geschafft, unser vertrauliches Netzwerk aufzubauen, in dem wir uns schon seit langer Zeit mit den Themen beschäftigen, die die IT-Community besonders bewegen. Dazu gehört auch der alljährliche Austausch mit Lünendonk, bei dem wir Einblicke in die Studie erhalten und gemeinsam über die Ergebnisse in einen Austausch kommen. Neben der Fundierung der täglichen Arbeit auf Basis der Studienergebnisse hilft es dem Club auch den jährlichen Themenplan für die unsere Veranstaltungen gezielt auszurichten. Auch die aktuelle Studie zeigt, wir diskutieren genau die Themen, die zunehmend an Relevanz gewinnen. Dazu gehören neben den technologischen Themen vor allem die Nachhaltigkeit in der IT, die Rolle der IT für die Gesellschaft sowie Diversity in einer modernen, digitalen Gesellschaft und weiterhin auch die zukünftige Rolle des CIOs in der heutigen Zeit. All diese Themen gehen wir regelmäßig in einzelnen Workshops, unseren Clubabenden oder unseren internen Events an und leiten daraus Handlungsmaßnahmen ab, die für die Arbeit der IT-Community von höchster Bedeutung sind. Wir nehmen wahr, dass Themen, die uns als Vertreter des Nordens von Deutschland betreffen, auch in anderen Regionen von zentraler Relevanz sind. Daher messen wir einem intensiven Austausch und einer engen Zusammenarbeit auch über die Grenzen hinweg einen hohen Stellenwert bei.

Eng damit verbunden ist unser nationaler ITEC Cares Award, bei dem wir jährlich im Februar genau die Projekte prämiieren, die sich diesen Problemen auf gesellschaftlicher, unternehmerischer oder staatlicher Ebene stellen. Dies bringt dem Engagement Sichtbarkeit und hier haben wir durch den nationalen Rollout im letzten Jahr gemerkt, wie eng die IT-Gesellschaft bereits vernetzt ist. Das sollte sich so auch fortsetzen, damit



Raphael Vaino
Vorsitzender



Karsten Kirsch
Stellv. Vorsitzender



wir uns gemeinsam den anstehenden Herausforderungen stellen können. Auch dürfen die Bemühungen nicht vernachlässigt werden, mehr Frauen für die IT-Branche zu begeistern. In den vergangenen Jahren sind hierzu zahlreiche Initiativen entstanden, die für Sichtbarkeit sorgen. Wir müssen gemeinsam zusehen, dass wir genügend Role Models und Unternehmen finden, die solche Projekte und Initiativen unterstützen.

Unser kollektives Wissen und die Erfahrungen unserer einzelnen Club-Mitglieder in ihren jeweiligen Unternehmen fließen immer in die Beantwortung der Fragen der Lünendonk-Studie ein und führen somit zu weiteren interessanten Ergebnissen, die allen IT-Verantwortlichen helfen sollen. Gemeinsam wollen wir die IT-Welt verbessern und für vertraulichen Wissenstransfer sowie relevante Informationen sorgen.

Wir danken Lünendonk dafür, dass wir seit so vielen Jahren eng zusammenarbeiten dürfen und somit unseren Beitrag für eine erfolgreiche Zukunft der IT-Branche leisten. Die Ergebnisse sind auch in diesem Jahr richtungsweisend und spiegeln den aktuellen Stand der IT-Industrie präzise wider. Wir wünschen Ihnen viel Spaß und zahlreiche Erkenntnisse beim Lesen.

Mit freundlichen Grüßen



Raphael Vaino
Vorsitzender



Karsten Kirsch
Stellv. Vorsitzender

Management Summary

- Der IT-Dienstleistungsmarkt erlebte 2021 einen kräftigen Aufschwung: um 13,1 Prozent konnten IT-Dienstleister im Durchschnitt wachsen. Dieses Wachstum unterstreicht die Digitalisierungsbestrebungen der Unternehmen und verdeutlicht den Bedarf an externer Unterstützung. Zu Teilen spiegelt sich in diesem hohen Wachstum ein Nachholeffekt aus 2020 wider, da in Folge von Corona Projekte verschoben wurden.
- In den kommenden Jahren gehen IT-Dienstleister von einem weiteren Wachstum aus, wenn auch auf einem leicht niedrigeren Niveau. Um 12,9 Prozent soll der Umsatz im Durchschnitt 2022 steigen, 2023 um 12,6 Prozent. Die tatsächliche Entwicklung dürfte vom IT-Fachkräftemangel, der Inflation und Zinserhöhungen sowie den globalen Lieferkettenstörungen sowohl infolge des Russland-Ukraine-Krieges als auch der Corona-Pandemie abhängen.
- Eine besonders hohe Nachfrage erwarten die IT-Dienstleister bei den Themen Cloud-Transformation, der IT-Modernisierung, Data Analytics, Cyber Security, Customer Experience und der Entwicklung und Implementierung von Software. Diese Einschätzungen werden von den CIOs und IT-Verantwortlichen gestützt: so sollen sowohl interne Prozesse optimiert und automatisiert werden, um Kosten zu sparen, als auch neue digitale und datenbasierte Produkte, Services und Geschäftsmodelle aufgebaut werden. Das führte 2021 zu einer höheren Geschwindigkeit bei der digitalen Transformation und zum vermehrten Start von IT-Transformationsprogrammen als Vorbereitung von Geschäftsmodelltransformationen.
- Da 43 Prozent der IT-Entscheiderinnen und -Entscheider in Unternehmen ihre IT-Organisation noch nicht optimal auf die Kunden- und Business-Anforderungen ausgerichtet sehen, soll verstärkt investiert werden: So planen für 2023 78 Prozent eine Budgeterhöhung für die Weiterentwicklung, Pflege und Modernisierung der IT-Landschaft. Ebenso so viele Unternehmen steigern ihr Budget für Prozessoptimierungsmaßnahmen. Auch für strategische Ziele sollen Investitionen getätigt werden, sodass jedes zweite Unternehmen das Budget für die IT-Strategie und IT-Architektur ausbauen möchte.

13,1 %

beträgt das durchschnittliche Umsatzwachstum der IT-Dienstleister 2021

12,9 %

Umsatzsteigerung erwarten die IT-Dienstleister für das Jahr 2022

78 % mehr Budget

planen die Unternehmen für IT-Modernisierungen im Jahr 2023

Top-Nachfrage-themen

Cloud-Transformation, IT-Modernisierung, Data Analytics, Cyber Security, Customer Experience

- Nachhaltigkeit nimmt eine zunehmend wichtigere Rolle in der IT ein. So verfügen 78 Prozent der Unternehmen bereits über eine Nachhaltigkeitsstrategie oder planen die Entwicklung einer Strategie. Zielsetzung ist, den ökologischen Fußabdruck der IT zu reduzieren oder als Informationslieferant für ESG-Reportings zu dienen – etwa indem Transparenz über die Supply Chain geschaffen wird. Doch nicht nur für das eigene Unternehmen wird Nachhaltigkeit wichtiger, für 73 Prozent der IT-Verantwortlichen hat Nachhaltigkeit aktuell oder zukünftig einen Einfluss bei der IT-Provider-Auswahl. IT-Dienstleister müssen daher Maßnahmen und Instrumente für mehr Nachhaltigkeit entwickeln – sowohl im ökonomischen, ökologischen als auch sozialen Sinne.
- Die größte Herausforderung bei der Umsetzung dieser Vielzahl an Initiativen stellt der nach wie vor vorhandene IT-Fachkräftemangel dar. Anwenderunternehmen und IT-Dienstleister berichten von einer äußerst angespannten Arbeitsmarktsituation. So mussten einige IT-Dienstleister Projekte aufgrund einer Vollausslastung ablehnen. Gleichzeitig würden CIOs gerne mehr Digital- und IT-Experten einstellen, um die digitale Transformation zu beschleunigen. Dies führt(e) in einigen Bereichen zu höheren Gehältern und Honoraren. IT-Dienstleister stellen dennoch wichtige Partner dar, um PS auf die Straße zu bringen stellen.

78 %

der Unternehmen
verfügen bereits über
eine Nachhaltigkeits-
strategie

Für 73 %

der IT-Verantwortlichen
hat Nachhaltigkeit
aktuell oder zu künftig
Einfluss bei der
IT-Provider-Auswahl



Methodik der Lünendonk®-Listen und -Studie

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

ÜBER DIE IT-DIENSTLEISTERBEFRAGUNG

Für die aktuelle Studie haben wir die Antworten von 99 in Deutschland tätigen IT-Dienstleistungsunternehmen analysiert; sie wurden zwischen Februar und April 2022 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 differenziert, wurde ihnen ein eigenes Kapitel gewidmet (Kapitel 15).

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

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 88 untersuchten externen IT-Dienstleister für das Jahr 2021 auf insgesamt 27 Milliarden Euro beläuft.

Gemäß dem Digitalverband Bitkom lag das Marktvolumen für den IT-Servicemarkt 2021 bei 41,4 Milliarden Euro (Vorjahr: 39,9 Mrd. €). In diesem Wert sind Dienstleistungen wie IT-Beratung, Softwareentwicklung und -implementierung sowie IT-Services wie Managed (Cloud) Services und IT-Outsourcing enthalten. Die für die Lünendonk®-Studie untersuchten Unternehmen decken mit ihren Inlandsumsätzen somit 65 Prozent des relevanten Marktes ab.

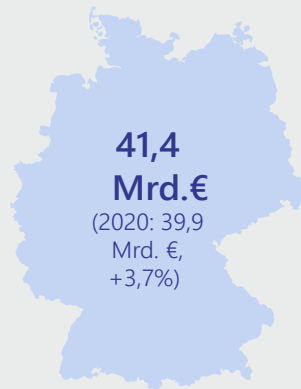
99

IT-Dienstleister wurden
im Rahmen der Studie
untersucht.



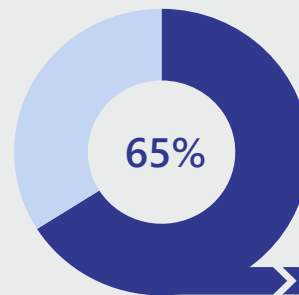
DER MARKT FÜR IT-DIENSTLEISTUNGEN IN DEUTSCHLAND (STAND: 2021)

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



Inlandsumsatz der 88 von Lünendonk
analysierten IT-Dienstleister^{*)}

27,0 Mrd.€
(VJ: 24,7 Mrd. €, +10%)



Umsatzanteil der
untersuchten
Unternehmen am
gesamten deutschen
IT-Service-Markt.

Abb. 1: Marktvolumen und Inlandsumsatz

*) Exklusive captive IT-Dienstleister, da deren Inlandsumsatz nicht abgefragt wurde.

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:

KRITERIEN FÜR DIE AUFNAHME IN DIE LÜNENDONK®-LISTEN

IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen

Unternehmen erzielen mehr als **60 Prozent** des Umsatzes mit

- Management- und IT-Beratung,
- Systemintegration,
- Vermittlung von IT-Experten,
- Softwareentwicklung und -einführung

als unabhängiger IT-Dienstleister (Umsatzanteil am externen Markt größer 50 %).



IT-Service-Unternehmen

Unternehmen erzielen mehr als **50 Prozent** des Umsatzes mit IT-Dienstleistungen wie

- IT-Outsourcing,
- Managed (Cloud) Services und
- RZ-Services

als unabhängiger IT-Dienstleister (Umsatzanteil am externen Markt größer 50 %).

Abb. 2: IT-Dienstleistungs-Anbietertypologien



Diese durch Lünendonk vorgenommene Segmentierung verbessert die Leistungstransparenz und Vergleichbarkeit und erhöht die Aussagekraft und -qualität der Ergebnisse. Als dritte Dienstleistergruppe kommen in diesem Jahr interne IT-Dienstleister hinzu. Durch ihre Zugehörigkeit zu einem Konzern oder einer Behörde erzielen sie einen Großteil 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 140 Kundenunternehmen (Nachfrageseite) von März bis Mai 2022 telefonisch und online zu ihren Digital- und IT-Strategien befragt.

Insgesamt zehn Branchen beziehungsweise Industriezweige sind vertreten, wobei die Fertigungsindustrie und der Finanzdienstleistungssektor Schwerpunkte darstellen. Alle Unternehmensgrößenklassen sind repräsentiert. Die eine Hälfte der Studienteilnehmenden sind CIOs, die zweite Hälfte CDOs, CTOs sowie IT-Führungskräfte.

SAMPLE DER BEFRAGTEN ANWENDERUNTERNEHMEN

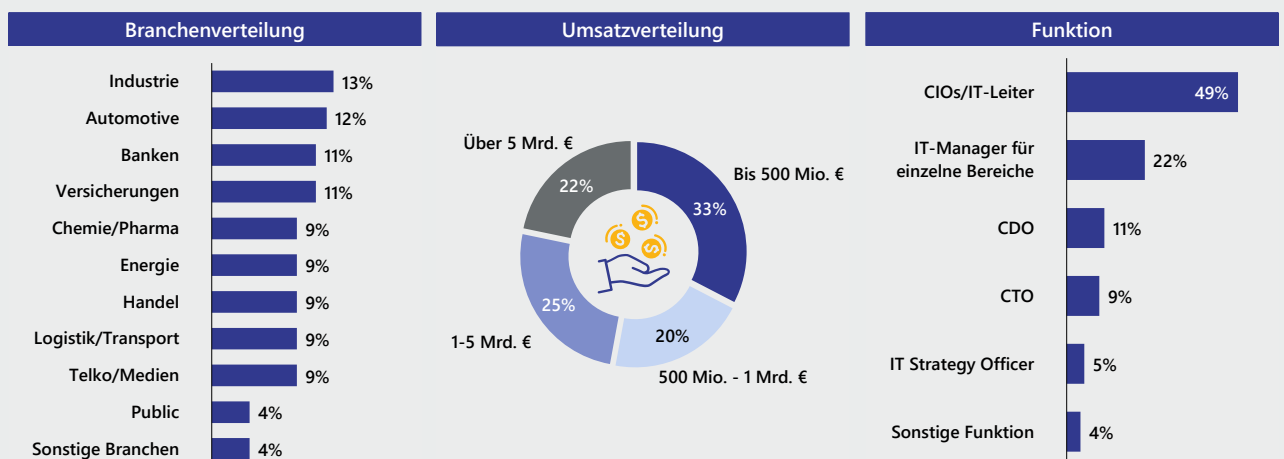


Abb. 3: Frage: Branchenverteilung; Umsatzverteilung, Funktion; Alle Teilnehmer; n = 138

Teilnehmerliste der IT-Dienstleister

Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2022 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge; exklusive interner IT-Dienstleister	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
]init[AG für digitale Kommunikation, Berlin	152,6	92,6	733	573	152,6	92,6
Abresa GmbH, Schwalbach	5,7	6,2	45	45	5,7	6,2
Accenture GmbH, Kronberg *) 1) 2)	2.650,0	2.200,0	11.300	9.267		
ACG Automation Consulting Group GmbH, Frankfurt a. M.	11,5	9,4	51	48	11,5	9,4
Adesso SE, Dortmund	550,0	413,1	4.376	3.614	678,1	523,4
AdEx-Beratungs GmbH & Co. KG, Hamburg	33,0	26,0	137	108	43,0	35,0
Alexander Thamm GmbH, München	30,3	18,8	185	155	30,3	18,8
All for One Group SE, Filderstadt	318,4	306,9	1.479	1.445		
Allgeier SE, München *) 3)	377,0	334,7	2.350	2.104	400,0	351,7
Arvato Systems GmbH, Gütersloh	444,3	400,8	2.356	2.239	454,5	413,1
Atos Information Technology GmbH, München *) 4)	1.900,0	2.100,0	7.100	7.300		
Audius SE, Weinstadt	55,6	33,7	450	262	58,6	34,7
Ausy Technologies Germany AG, München	119,0	125,5	510	490		
b.telligent Deutschland GmbH, München	28,5	21,6	181	158	31,4	24,6
BE-terna enhancement GmbH, Leipzig 5)	51,2	45,6	313	268	111,5	105,4
BridgingIT GmbH, Mannheim	100,1	90,4	550	500	100,3	90,8
Brockhaus AG, Lünen	12,0	10,6	124	114	12,0	10,6
BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	212,8	190,8	1.473	1.235	247,0	223,2
Capgemini Deutschland GmbH, Berlin *) 1)	1.700,0	1.450,0	8.800	7.600		
CGI Deutschland B.V. & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen	518,0	474,0	4.300	4.100		
Codecentric AG, Solingen	64,8	63,7	508	431	68,7	66,7



TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2022 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge; exklusive interner IT-Dienstleister	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Cognizant Technology Solutions GmbH, Frankfurt a. M. *) 6)	380,0	350,0	3.000	2.000		
Compeople AG, Frankfurt a. M.	42,7	35,6	84	75	42,8	35,6
Conet Technologies Holding GmbH, Hennef	173,7	144,8	1.049	993	177,2	148,3
Consileon Business Consultancy GmbH, Karlsruhe	74,0	63,0	416	408	76,5	68,0
Consist Software Solutions GmbH, Kiel	26,8	26,2	212	208		
Controlware GmbH, Dietzenbach	290,0	304,7	801	804	316,0	331,6
Convista Holding GmbH, Köln-Rheinauhafen 7)	121,0	107,1	579	381	156,0	107,8
Cosmo Consult AG, Berlin	84,8	71,6	677	646	154,0	137,0
Datagroup SE, Pliezhausen 8)	440,6	355,3	2.825	2.587	444,7	358,2
Devoteam GmbH, Weiterstadt 9)	59,4	51,5	419	444		
Digatus it group AG, München	11,0	6,0	80	76	14,0	10,0
DXC Technology (Umsatz mit IT-Beratung), Eschborn *) 10) 11)	650,0	620,0	2.000	2.000		
DXC Technology (Umsatz mit IT-Service), Eschborn *) 11) 12)	690,0	730,0	650	900		
Engineering ITS GmbH, Stuttgart	27,0	32,0	200	226		
ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH, München 13)	255,0	313,1	1.500	1.980	275,0	359,0
Experis GmbH, Eschborn	117,0	134,0	1.136	1.500		
Exxeta AG, Karlsruhe	92,0	75,9	832	812	98,8	82,9
fme AG, Braunschweig	21,3	16,6	163	166	37,7	29,8
Futurice GmbH, Berlin	15,9	15,0	116	102		
GFT Technologies SE, Stuttgart *)	55,7	50,9	340	363	566,2	444,9
GOD Gesellschaft für Organisation und Datenverarbeitung mbH, Braunschweig	59,2	51,8	350	350	59,2	51,8
HCL Technologies Germany GmbH, Eschborn *)	378,0	342,0	2.380	2.200		
IBM Deutschland GmbH, Ehningen *) 1)	1.650,0	1.500,0	6.700	6.500		



TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2022 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge; exklusive interner IT-Dienstleister	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Ikor GmbH, Hamburg	30,5	26,5	248	197		
Infomotion GmbH, Frankfurt a. M.	60,1	60,2	438	394	61,2	60,7
Infosys Limited, Frankfurt a. M. *) 14)	630,0	600,0	1.800	1.800		
ISO-Gruppe, Nürnberg	101,5	73,7	505	498	105,0	82,4
Iteratec GmbH, München	53,4	48,5	347	300	58,0	53,0
Kyndryl Deutschland GmbH, Kelsterbach *) 15)	770,0	850,0	1.100	1.300		
Lufthansa Industry Solutions GmbH & Co. KG, Norderstedt	235,0	223,5	1.742	1.732	251,0	233,0
MaibornWolff GmbH, München	61,0	47,5	664	550	65,0	52,0
Mait GmbH, Rottweil 16)	88,0	70,0	410	380	139,0	105,0
Materna Information & Communications SE, Dortmund 17)	370,5	298,9	2.443	2.209	433,0	355,1
MHP Management- und IT- Beratung GmbH, Ludwigsburg	552,4	457,4	2.670	2.460	600,2	502,0
Mindcurv GmbH, Essen 18)	42,0	15,0	279	50	46,0	20,0
msg systems AG, Ismaning	878,0	785,1	6.085	5.779	1.224,6	1.104,0
MT AG, Ratingen	44,5	36,1	266	235	44,5	36,1
Nagarro SE, München	130,2	116,4	714	675	539,6	430,4
NTT Data, Bielefeld/München *) 19)	890,0	840,0	5.787	5.277		
Okadis Consulting GmbH, Eschborn	9,5	7,4	40	35	9,5	7,4
Opitz Consulting GmbH, Gummersbach	53,3	52,4	390	412	55,6	54,5
Oraylis GmbH, Düsseldorf	15,5	14,4	112	100	16,8	15,4
PTA Gruppe, Mannheim	45,3	40,8	378	350	50,7	46,1
Q.beyond AG, Köln	148,4	138,3	1.025	893	155,2	143,4
RDS Consulting GmbH, Düsseldorf	12,8	13,3	133	124	12,8	13,3
Reply Deutschland SE, Gütersloh *)	295,0	270,6	1.900	1.775		



TEILNEHMERLISTE DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2022 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge; exklusive interner IT-Dienstleister	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Senacor Technologies AG, Eschborn	158,0	139,0	667	574	166,0	147,0
Seven Principles AG, Köln	54,2	59,0	401	413	79,9	77,4
Skaylink GmbH, München *) 20)	62,0		338		77,0	
Slashwhy GmbH & Co. KG, Osnabrück	17,7	15,5	172	144	17,7	15,5
SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg *) 21)	82,0	68,8	523	463	167,0	143,8
Softline AG, Leipzig	23,2	19,7	187	150	32,0	27,3
Sopra Steria SE, Hamburg 22)	657,7	648,2	3.203	3.010		
Sulzer GmbH, München	75,1	74,6	715	751	75,6	76,0
Sycor GmbH, Göttingen	74,9	77,8	425	500	87,8	82,1
Syntax Systems GmbH, Weinheim	90,0	81,0	410	450		
Tarent solutions GmbH, Bonn	13,5	10,8	196	185	18,3	16,8
Targens GmbH, Stuttgart	44,0	41,2	264	223	44,0	41,2
Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt a. M. *) 23)	843,3	657,0	3.100	1.800		
Team neusta GmbH, Bremen 24)	112,7	88,8	1.170	1.098	113,0	89,0
Tech Mahindra GmbH, Düsseldorf 25)	270,0	115,0	1.116	806		
Thoughtworks Deutschland GmbH, Hamburg	98,0	71,0	386	345		
TNG Technology Consulting GmbH, Unterföhring	69,1	57,7	517	446	74,2	62,8
T-Systems International GmbH (Umsatz mit IT-Beratung), Frankfurt a. M. *) 10)	1.000,0	900,0	3.100	2.800	1.500,0	1.300,0
T-Systems International GmbH (Umsatz mit IT-Service), Frankfurt a. M. *) 12)	2.000,0	2.200,0	9.300	9.800	2.519,0	2.859,0
Valantic GmbH, München 26)	220,0	140,0	2.025	1.128	260,0	175,0
Valtech GmbH, Düsseldorf	94,1	77,9	584	488		
Wipro Limited, Frankfurt a. M. *) 27)	450,0	270,0	1.750	1.480		



*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

- 1) Umsätze enthalten auch die Umsätze mit Managementberatung.
- 2) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von umlaut, Homburg & Partner, Trivadis, Lexta und fable+.
- 3) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen der Publicplan GmbH, Cloudical Deutschland GmbH und it-novum GmbH.
- 4) Umsätze stellen Gesamtumsätze in Deutschland dar. Eine Vergleichbarkeit zur Lünendonk-Liste 2021 ist nicht möglich, da die Segmentumsätze der Bereiche IT-Beratung und Systemintegration nun inkludiert sind.
- 5) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von Solutionhouse und heldendaten.
- 6) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme von ESG Mobility.
- 7) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme der enowa AG.
- 8) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von dna Gesellschaft für IT Services mbH und URANO GmbH.
- 9) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Schwestergesellschaften Devoteam Alegri GmbH und Devoteam S Team GmbH.
- 10) Anteilige Umsätze mit IT-Beratung und Systemintegration, ohne IT-Services.
- 11) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. den Gesellschaften EntServ Deutschland GmbH, DXC Technology Deutschland GmbH, DXC Technology Deutschland Consulting GmbH und Luxoft GmbH.
- 12) Anteilige Umsätze mit IT-Services, ohne IT-Beratung und Systemintegration.
- 13) Umsatz- und Mitarbeiterangaben exkl. des Bereichs ESG Mobility, welcher an Cognizant verkauft wurde.
- 14) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. Infosys BPO und Infosys Consulting.
- 15) Spin-off des Managed-Infrastructure-Service-Geschäfts von IBM unter der neuen Firmierung Kyndryl.
- 16) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen der bytics AG for Manufacturers und abas Consulting GmbH.
- 17) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. cbs.
- 18) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von wysiwyg, igniti und Cloud Consulting Group.
- 19) Umfasst die Umsätze und Mitarbeiterzahlen aus der NTT Data Business Solutions AG (ehem. itelligence) und NTT Data Deutschland GmbH.
- 20) Die Gründung bzw. Integration verschiedener IT-Dienstleister zu Skylink hat 2021 stattgefunden. Werte für 2020 werden daher nicht ausgewiesen. Zahlen für 2021 inkl. der Übernahmen von Root360 und BTT Group UAB.
- 21) Umsatz- und Mitarbeiterangaben für 2021 inkl. der Übernahme der Exa AG und Datavard AG.
- 22) Umsatz- und Mitarbeiterzahlen inklusive Sopra Steria Financial Technology und daher Abweichung zur Lünendonk-Liste 2021.
- 23) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme der Postbank Systems.
- 24) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der neusta aerospace GmbH.
- 25) Umsatzanstieg unter anderem aufgrund Gewinn von signifikant großvolumigen Aufträgen.
- 26) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von verovis, wdp, proTask, ism eCompany und SyroCon.
- 27) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme und anteiligen Deutschlandumsätze von Capco.



Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes

Im zweiten Jahr der Corona-Krise gab es im Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland einen kräftigen Aufschwung. Während der Inlandsumsatz der IT-Dienstleister 2020 um 4,7 Prozent zulegen konnten, kletterte das durchschnittliche Wachstum im Jahr 2021 auf 13,1 Prozent. Jedem zweiten IT-Dienstleister ist es gelungen, um mehr als 11 Prozent zuzulegen. Besonders für Cloud-Transformation, IT-Modernisierung, Data Analytics, Individualsoftwareentwicklung und Digital Experience bestand 2021 eine hohe Nachfrage nach IT-Dienstleistungen.

In die Ermittlung der Wachstumsraten wurden IT-Dienstleister, die überwiegend anorganisch gewachsen oder bei denen aufgrund von Sondereffekten wie großvolumigen Transformations-Deals oder Carve-outs die Umsätze gesunken sind, nicht einbezogen. So soll ein möglichst vergleichbarer Wert dargestellt werden.

83 Prozent der untersuchten IT-Dienstleister konnten 2021 Umsatzzuwächse verbuchen, nur 17 Prozent verzeichneten ein Umsatzminus. Die starke Dynamik in der Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen zeigt sich unter anderem darin, dass jeder vierte untersuchte IT-Dienstleister (25 %) um mehr als 20 Prozent wachsen konnte – auch hier wieder bereinigt um Dienstleister mit Sondereffekten in ihrer Geschäftsentwicklung. Dennoch waren organische Wachstumsraten sogar von bis zu 84 Prozent zu beobachten. Ein Dienstleister, Tech Mahindra, konnte aufgrund von großvolumigen Aufträgen in Deutschland sogar seinen Umsatz mehr als verdoppeln, von 115 Millionen auf 270 Millionen Euro. Weitere 32 Prozent der Dienstleister sind 2021 zwischen 10 und 20 Prozent gewachsen und damit in etwa im Schnitt des Gesamtmarktes.

Um 13,1%
sind die untersuchten
IT-Dienstleister 2021
durchschnittlich
gewachsen.

WACHSTUM DER IT-DIENSTLEISTER IST WIEDER AUF VOR-CORONA-NIVEAU

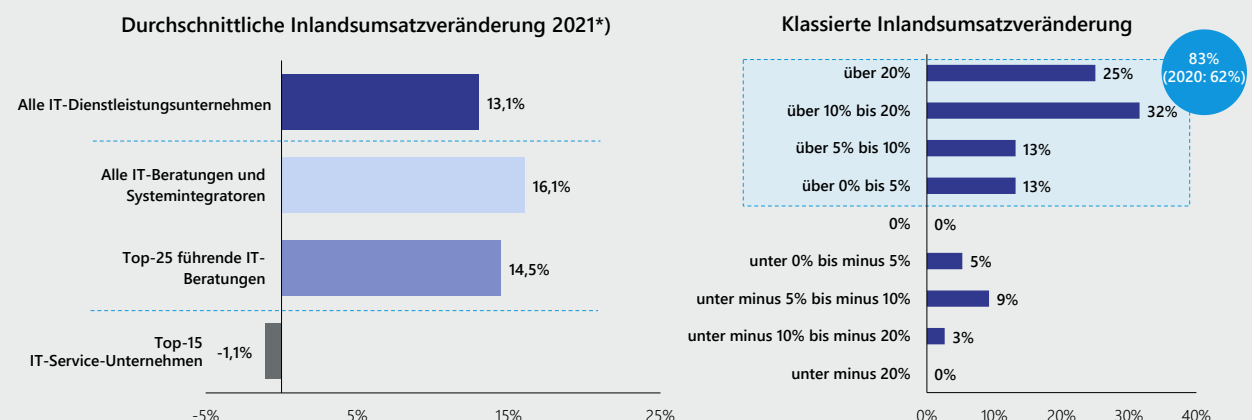


Abb. 4: Inlandsumsatzveränderung; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 76; *) ohne IT-Dienstleister mit signifikantem anorganischen Wachstum und Sondereffekten.

In der weiteren Analyse der Umsatzentwicklungen fällt auf, dass diejenigen Dienstleister, die mindestens 60 Prozent ihrer Umsätze mit IT-Projektgeschäft (IT-Beratung und Systemintegration) erzielen, mit 16,1 Prozent deutlich stärker wachsen konnten als der Durchschnitt aller untersuchten IT-Dienstleister. Demgegenüber mussten die von Lünendonk untersuchten IT-Service-Unternehmen, also Dienstleister mit Schwerpunkt auf IT-Betriebsleistungen (Hosting, IT-Outsourcing, Managed Services etc.) – bereinigt um Sondereffekte – um 1,1 Prozent rückläufige Umsätze verbuchen.

Die durchschnittliche Umsatzentwicklung der IT-Service-Unternehmen sollte jedoch differenziert betrachtet werden. Seit Jahren ist am Markt zu beobachten, dass viele Dienstleister mit Schwerpunkt auf IT-Service-Geschäft deutlich langsamer wachsen als solche mit Schwerpunkt im IT-Projektgeschäft. Vor allem die großen IT-Service-Konzerne wie Atos, DXC und T-Systems verlieren im IT-Service-Segment laufend Marktanteile. Diese Entwicklung hat sich im Jahr 2021 fortgesetzt. So steht der Atos-Konzern laut Medienberichten von Juni 2022 vor der Aufspaltung in einen Teil für das wachsende Geschäft mit der Digitalisierung und in eine Gesellschaft mit Schwerpunkt Betrieb von Rechenzentren. Auch rund um T-Systems gibt es seit Jahren Spekulationen um einen Verkauf oder eine Aufspaltung – aber auch eine Integration von Teilen von T-Systems in die Deutsche Telekom scheint eine Option zu sein.

Die Umsatzentwicklungen einiger IT-Service-Unternehmen zeigen jedoch, dass es nicht nur Schatten, sondern auch Licht im IT-Service-Segment gibt. So konnten IT-Service-Unternehmen wie HCL oder Tech Mahindra hohe Wachstumsraten in Deutschland erzielen und lokale IT-Service-Unternehmen wie Datagroup und q.beyond haben sich in einem wettbewerbs- und preisintensiven Markt sehr gut entwickelt und ihre Position unter den führenden IT-Service-Unternehmen gefestigt.

IT-DIENSTLEISTER PROFITIERTEN VON ZUKUNFTSINVESTITIONEN

Trotz konjunktureller Schwächephase und Einflüssen wie den Corona-bedingten Lockdowns oder den globalen Lieferkettenstörungen führten einige Themen nach Beobachtung von Lünendonk zu steigenden Ausgaben für Digital- und IT-Projekte und zu einer höheren Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen:

- In vielen Unternehmen gab es Nachholeffekte bei der Prozessdigitalisierung infolge von Projektverschiebungen aus dem Jahr 2020.
- Unternehmen forcieren die digitale Transformation und den Umbau ihrer Geschäftsmodelle, was sich in höheren Ausgaben für IT-Projekte spiegelt. Das führte 2021 zu einer höheren Geschwindigkeit bei der digitalen Transformation und zum vermehrten Start von IT-Transformationsprogrammen als Vorbereitung von Geschäftsmodelltransformationen.

IT-Service-Unternehmen

berichten zu großen Teilen von Umsatzeinbußen – aber nicht ausschließlich.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

- Es bestand eine hohe Nachfrage nach Cloud-Transformation, IT-Modernisierung, Data Analytics, Individualsoftwareentwicklung und Digital Experience.
- Der Handel und der Public Sektor investieren zunehmend in die Digitalisierung und zählen zu den Treibern für das Wachstum des IT-Marktes.
- Der Bedarf an Digital- und IT-Fachleuten aufgrund der nun entstandenen Nachholeffekte bei der digitalen Transformation ist so hoch wie nie zuvor. Zudem besteht ein Spannungsfeld aus hoher Nachfrage nach externen Digital- und IT-Fachleuten und einem sehr angespannten Fachkräftemarkt. Dadurch verschärft sich der Wettbewerb um IT-Expertinnen und -Experten, was wiederum in einigen Bereichen infolge höherer Gehälter zu höheren Honoraren geführt hat.

Die Summe dieser Faktoren hat im Jahr 2021 dazu geführt, dass die von Lünendonk untersuchten IT-Dienstleister so stark wachsen konnten wie seit Jahren nicht. Dabei ist dieses Wachstum zwar zum Teil mit Nachholeffekten aus dem Jahr 2020 zu begründen, aber vor allem mit einer deutlichen Zunahme der Transformationsprogrammen.

IT-DIENSTLEISTER SIND 2021 SO STARK GEWACHSEN WIE SEIT JAHREN NICHT MEHR

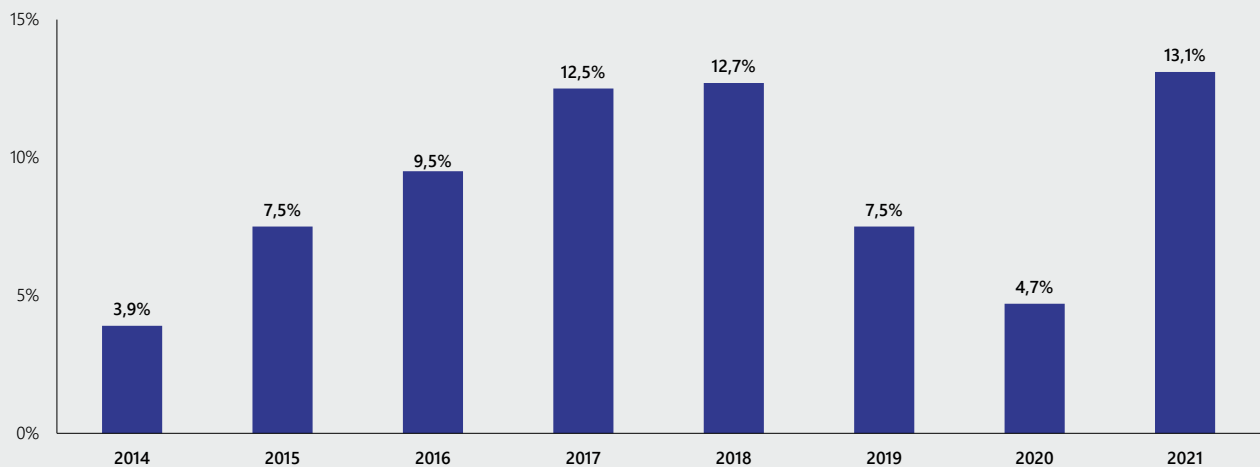


Abb. 5: Langzeitauswertung der Inlandsumsatzveränderung; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 75 (2021)

ENTWICKLUNG DER PROJEKTVOLUMINA

Im Zuge der wieder deutlich steigenden IT-Ausgaben und der anziehenden Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen sind die vergebenen Projektvolumina an externe Dienstleister größer geworden. Lagen 2020 noch 47,5 Prozent der Projekte in einer Größenordnung von bis zu 250.000 Euro, verzeichneten die befragten IT-Dienstleister 2021 im Durchschnitt wieder höhere Projektvolumina. Dieser Anstieg ist ein weiterer Grund für die steigenden Umsätze vieler der untersuchten IT-Dienstleister.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

22,0 Prozent der abgewickelten Projekte fielen in die Kategorie Großprojekte und hatten im statistischen Mittel ein Volumen von mehr als 1 Million Euro – 2020 waren es noch 21,4 Prozent. Eine hohe Zunahme auf einen Anteil von 32,8 Prozent (2020: 31,2 %) war bei Projektgrößen zwischen 250.000 Euro und 1 Million Euro zu beobachten.

In der detaillierten Analyse zeigt sich, dass bei den laut Lünendonk®-Liste 25 führenden IT-Beratungen durchschnittlich 43,3 Prozent der Projekte ein Volumen von über 1 Million Euro aufwiesen. Zum Vergleich: Die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen kommen auf einen Anteil von durchschnittlich 19,6 Prozent bei Projekten mit einem Volumen von über 1 Million Euro. Allerdings rechnen sie für das laufende Jahr 2022 damit, diesen Anteil auf rund 23 Prozent steigern zu können.

PROJEKTVOLUMINA SOLLEN LEICHT STEIGEN

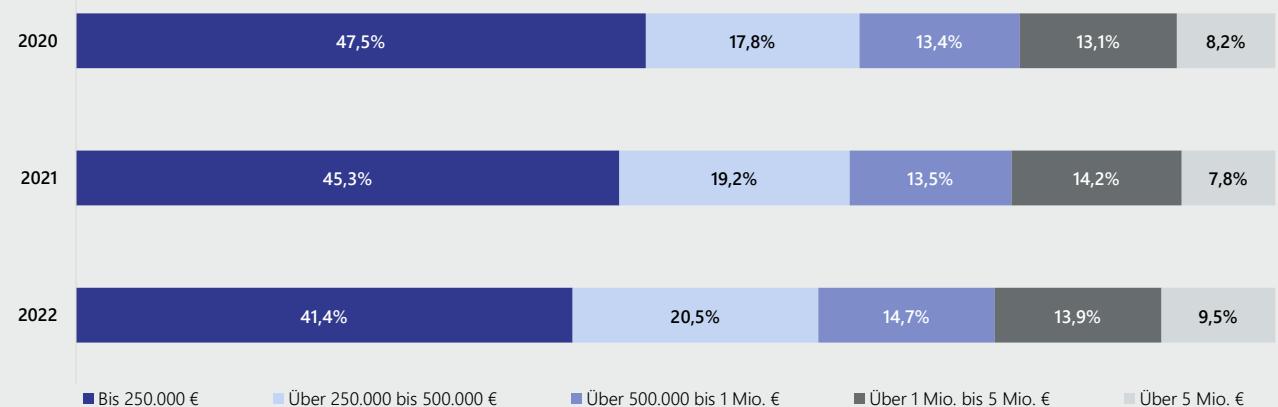


Abb. 6: Frage: Wie verteilten sich 2021 und 2022 die von Ihrem Unternehmen durchgeführten Projekte auf die folgenden Größenklassen?; Inklusive Auswertung aus 2020: Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 53 (2021 & 2022)

BEREICHE, IN DENEN DIE IT-DIENSTLEISTER GEARBEITET HABEN

Die befragten IT-Dienstleister verzeichneten 2021 neben der Beauftragung aus den IT-Abteilungen eine besonders hohe Nachfrage aus den Bereichen Vertrieb, Produktion und Supply Chain. So berichten über zwei Drittel der IT-Dienstleister, dass sie hier häufig Projektanfragen erhalten haben.

Der Bedarf nach weiterer Digitalisierung und einem verstärkten Einsatz von IT-Lösungen in Vertrieb, Logistik und Supply Chain hängt unter anderem mit dem 2020 stark anziehenden Trend zum E-Commerce und der daraus resultierenden Zunahme an Produktauslieferungen zusammen. Darüber hinaus waren die Jahre 2020 und 2021 von globalen Lieferkettenstörungen geprägt, worauf viele Unternehmen mit einer stärkeren IT- und datenbasierten Steuerung ihrer Supply-Chain-Prozesse reagierten.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Gleichzeitig gewannen 2021 Themen wie Lieferkettentransparenz, ESG-Reporting oder Warennachverfolgung wie schon 2020 weiter an Bedeutung.

Besonders stark ist jedoch der Anteil an IT-Dienstleistern gestiegen, die häufig für den Produktionsbereich tätig waren. So sind sowohl der Wandel zur digitalen Fabrik als auch datenbasierte Geschäftsmodelle große Themen in der Industrie. Der Anteil der Projektanfragen aus der Produktion hat folglich am stärksten zugenommen, von 56 (2020) auf 67 Prozent (2021). Ein Beispiel ist der zunehmende Einsatz digitaler Technologien zur effizienteren Gestaltung der Produktionsprozesse – unter anderem durch intelligente Automatisierung oder Predictive Maintenance. Aber auch Virtual Reality – und perspektivisch vermutlich das Metaverse – spielt in der Produktentwicklung und im After Sales eine größere Rolle, um mehr Tätigkeiten remote und damit effektiver und ökologisch nachhaltiger durchzuführen.

Dagegen verzeichneten die befragten IT-Dienstleister eine deutlich geringere Nachfrage aus dem Marketing.

BEREICHE, IN DENEN IT-DIENSTLEISTER FÜR IHRE KUNDEN TÄTIG WAREN

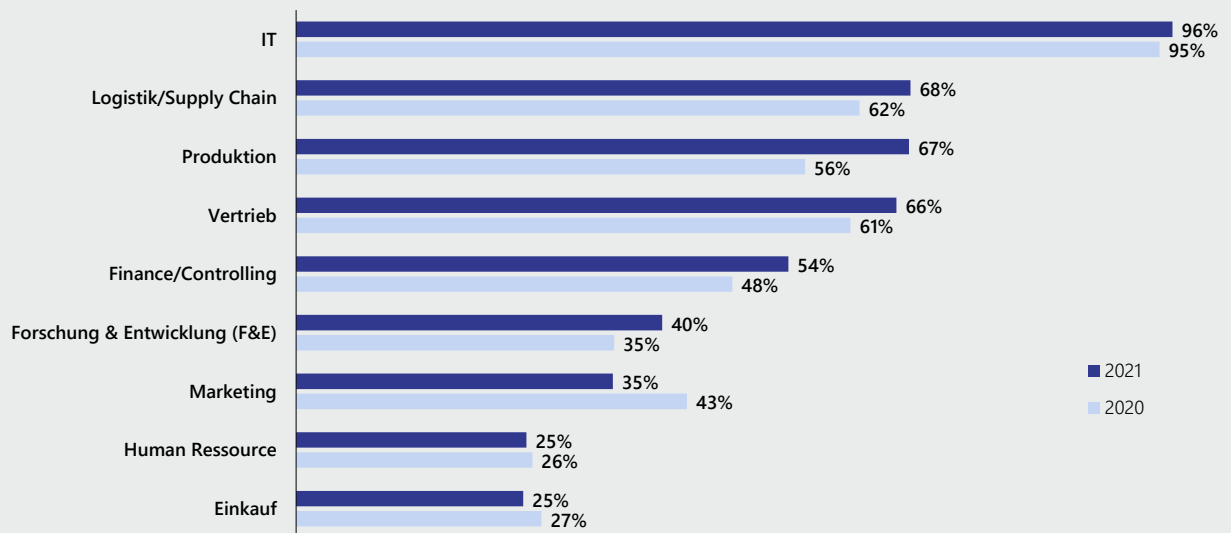


Abb. 7: Frage: Für welche der folgenden Bereiche war Ihr Unternehmen 2021 im Rahmen der Kundenprojekte tätig?; Skala von -2 = „nie“ bis +2 = „sehr häufig“; Antwortwerte beziehen sich auf „sehr häufig“ und „oft“, Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 71

IT RÜCKT IN DIE FACHBEREICHE

Auch wenn nahezu alle befragten IT-Dienstleister weiterhin für die IT-Abteilung tätig sind, verschiebt sich das Verhältnis der Projektanfragen sukzessive weg vom klassischen IT-Bereich. Nur noch 57 Prozent der Projektanfragen der untersuchten IT-Dienstleister kamen 2021 aus



der IT-Abteilung, während 32 Prozent aus den Fachbereichen und 11 Prozent aus cross-funktionalen Teams gestellt wurden. Im Jahr 2022 wird sich dieser Trend fortsetzen, sodass mehr Projektanfragen direkt von den Fachbereichen an die IT-Dienstleister gestellt werden.

Von einem besonders hohen Anteil der Projektanfragen aus den Fachbereichen berichteten die Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen: Im Durchschnitt kamen 2021 bereits 44 Prozent der Projektanfragen aus Fachbereichen und nur 47,2 Prozent aus der IT-Abteilung. Die Top-25-IT-Beratungen dagegen erreichen noch 57,5 Prozent der Projektanfragen aus der IT-Abteilung, wobei sie für 2022 erwarten, dass sich dieser Anteil auf rund 48 Prozent reduzieren wird.

STEIGENDE RELEVANZ VON FACHBEREICHEN BEI IT-AUSSCHREIBUNGEN

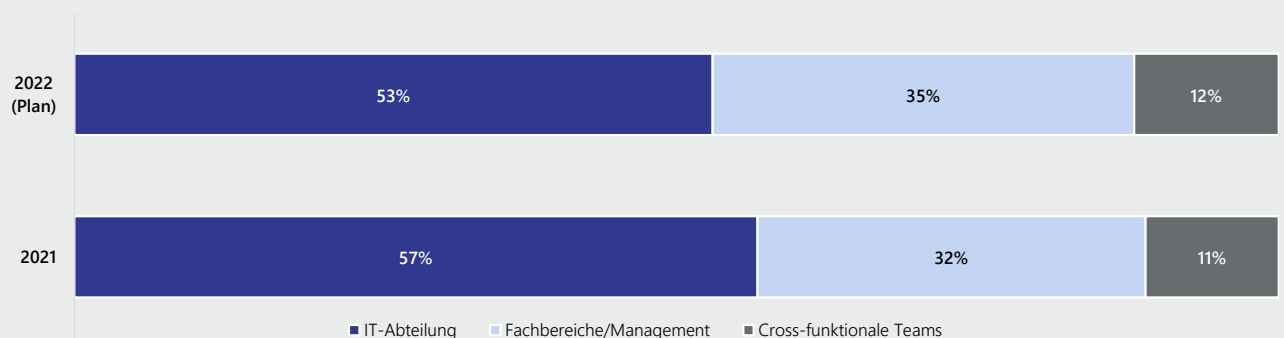


Abb. 8: Frage: Aus welchen Bereichen erhalten Sie Projektanfragen von Kunden?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 56

Lünendonk®-Liste 2022

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

Rang			Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
2021	2020			2021	2020	2021	2020	2021	2020
1	1	●	Accenture GmbH, Kronberg *) 1) 2)	2.650,0	2.200,0	11.300	9.267		
2	3	➔	Capgemini Deutschland GmbH, Berlin *) 1)	1.700,0	1.450,0	8.800	7.600		
3	2	➔	IBM Deutschland GmbH, Ehningen *) 1)	1.650,0	1.500,0	6.700	6.500		
4	4	●	T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main *) 3)	1.000,0	900,0	3.100	2.800	1.500,0	1.300,0
5	5	●	NTT Data, Bielefeld/München *) 4)	890,0	840,0	5.787	5.277		
6	6	●	msg systems AG, Ismaning	878,0	785,1	6.085	5.779	1.224,6	1.104,0
7	13	➔	Sopra Steria SE, Hamburg 5)	657,7	648,2	3.203	3.010		
8	9	➔	DXC Technology, Eschborn *) 3) 6)	650,0	620,0	2.000	2.000		
9	10	➔	Infosys Limited, Frankfurt am Main *) 7)	630,0	600,0	1.800	1.800		
10	12	➔	MHP Management & IT-Beratung GmbH, Ludwigsburg	552,4	457,4	2.670	2.460	600,2	502,0
11	14	➔	Adesso SE, Dortmund	550,0	413,1	4.376	3.614	678,1	523,4
12	11	➔	CGI Deutschland B.V. & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen	518,0	474,0	4.300	4.100		
13	22	➔	Wipro Limited, Frankfurt am Main *) 8)	450,0	270,0	1.750	1.480		



Rang		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
2021	2020		2021	2020	2021	2020	2021	2020
14	15	➔ Arvato Systems GmbH, Gütersloh	444,3	400,8	2.356	2.239	454,5	413,1
15	16	➔ Cognizant Technology Solutions GmbH, Frankfurt am Main *) 9)	380,0	350,0	3.000	2.000		
16	20	➔ Materna Information & Communications SE, Dortmund 10)	370,5	298,9	2.443	2.209	433,0	355,1
17	19	➔ All for One Group SE, Filderstadt	318,4	306,9	1.479	1.445		
18	21	➔ Reply Deutschland SE, Gütersloh *)	295,0	270,6	1.900	1.775		
19	23	➔ Lufthansa Industry Solutions GmbH & Co. KG, Norderstedt	235,0	223,5	1.742	1.732	251,0	233,0
20	25	➔ Valantic GmbH, München 11)	220,0	140,0	2.025	1.128	260,0	175,0
21	24	➔ Conet Technologies Holding GmbH, Hennef	173,7	144,8	1.049	993	177,2	148,3
22	-	➔ Senacor Technologies AG, Eschborn	158,0	139,0	667	574	166,0	147,0
23	-	➔ Jinit[AG für digitale Kommunikation, Berlin	152,6	92,6	733	573	152,6	92,6
24	-	➔ Nagarro SE, München	130,2	116,4	714	675	539,6	430,4
25	-	➔ Convista Holding GmbH, München 12)	121,0	107,1	579	381	156,0	107,8

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Umsätze enthalten auch die Umsätze mit Managementberatung.

2) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von umlaut, Homburg & Partner, Trivadis, Lexta und fable+.

3) Anteilige Umsätze mit IT-Beratung und Systemintegration, ohne IT-Services.

4) Umfasst die Umsätze und Mitarbeiterzahlen aus der NTT Data Business Solutions AG (ehem. itelligence) und NTT Data Deutschland GmbH.

5) Umsatz- und Mitarbeiterzahlen inklusive Sopra Steria Financial Technology und daher Abweichung zur Lünendonk-Liste 2021.



- 6) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. den Gesellschaften EntServ Deutschland GmbH, DXC Technology Deutschland GmbH, DXC Technology Deutschland Consulting GmbH und Luxoft GmbH.
- 7) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. Infosys BPO und Infosys Consulting.
- 8) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme und anteiligen Deutschlandumsätze von Capco.
- 9) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme von ESG Mobility.
- 10) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. cbs.
- 11) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von verovis, wdp, proTask, ism eCompany und SyroCon.
- 12) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme der enowa AG.

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

Marktführer in der Lünendonk®-Liste der 25 führenden IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen (im Folgenden „Top-25-IT-Beratungen“) ist wie bereits seit 2016 Accenture mit einem geschätzten Deutschlandumsatz von 2,65 Milliarden Euro für das Jahr 2021 (2020: 2,2 Mrd. €). Der Anstieg des Accenture-Geschäfts in Deutschland resultiert neben organischem Wachstum im Wesentlichen aus der Fortsetzung der M&A-Strategie. So wurden 2021 unter anderem der Engineering-Dienstleister umlaut, die IT-Sourcing-Beratung Lexta, die Strategieberatung Homburg & Partner und der IT-Dienstleister Trivadis übernommen.



Dagegen gibt es in der Lünendonk®-Liste einen neuen zweiten Platz: Mit einem durch Lünendonk geschätzten Umsatzplus von 17 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro überholt Capgemini die bisherige Nummer 2 IBM, die mit einem Deutschlandumsatz von geschätzten 1,65 Milliarden Euro nun Rang 3 belegt.

Die Top 5 komplettieren T-Systems auf Rang 4 und NTT Data auf dem fünften Platz. Unter NTT Data fasst Lünendonk die IT-Dienstleister itelligence bzw. NTT Data Business Solutions AG und NTT Data Deutschland GmbH zusammen, die beide einen Schwerpunkt auf dem IT-Projektgeschäft haben. Durch die Mitte 2022 angekündigte Zusammenlegung der NTT Data und der NTT Ltd. wird auch das Deutschlandgeschäft des japanischen NTT-Konzerns in Zukunft neu aufgestellt, woraus sich voraussichtlich Veränderungen in den nächsten Lünendonk®-Listen ergeben werden. Um Rang 5 gab es ein enges Rennen, da die Nummer 6, msg systems, mit einem Umsatzwachstum von 11,8 Prozent in Deutschland sehr nah an NTT Data herangerückt ist, die wiederum nur um geschätzte 6,0 Prozent in Deutschland wachsen konnten.



Neu in den Top 10 sind Sopra Steria und MHP. Während Sopra Steria in diesem Jahr erstmals das Joint Venture mit der Sparda Bank, Sopra Steria Financial Technology, in den gemeldeten Deutschlandumsatz einbezogen hat, ist MHP organisch um 20,8 Prozent gewachsen. Wie bereits um Platz 5 gab es auch um Platz 10 ein enges Rennen – sogar ein sehr knappes. Mit einem Deutschlandumsatz von 550 Millionen Euro ist adesso um weniger als 3 Millionen Euro hinter MHP in der Lünendonk®-Liste geführt.

Ein großer Sprung von Rang 22 auf Rang 13 gelang Wipro. Der Umsatz in Deutschland ist nach Schätzungen von Lünendonk von 270 Millionen Euro (2020) auf nunmehr 450 Millionen Euro gestiegen. Wesentliche Effekte waren die Übernahme der internationalen Managementberatung Capco, die in Deutschland mittlere zweistellige Millionenumsätze erwirtschaftet, und eine strategische Partnerschaft mit Metro. Einen großen Sprung legte auch Materna hin, die um 24 Prozent auf 370,5 Millionen Euro in Deutschland zulegen konnte. Um fünf Plätze nach oben auf Rang 20 kletterte valantic, das seinen Umsatz von 140 auf 220 Millionen Euro steigern konnte.

Neu in der Lünendonk®-Liste auf den Plätzen 22 bis 25 sind die vier IT-Beratungen Senacor, init, Nagarro und Convista.



VERÄNDERUNGEN IN DER LÜNENDONK®-LISTE

In der aktuellen Lünendonk®-Liste gibt es einige wichtige Veränderungen: Durch die Übernahme des internen IT-Dienstleisters der Deutschen-Bank-Tochter Postbank, der Postbank Systems, hat Tata Consultancy Services (TCS) ein verändertes Leistungsspektrum und wird daher in der Lünendonk®-Liste „Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland“ geführt, ebenso wie die Allgeier SE.

Ebenfalls nicht mehr mit seinen anteiligen IT-Beratungs- und Systemintegrationsumsätzen in der Lünendonk®-Liste vertreten ist Atos; auch dieses Unternehmen wird mit dem Gesamtumsatz in der Lünendonk®-Liste „Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland“ geführt. Im Zuge des Verkaufs der ESG Mobility an Cognizant im Jahr 2021 hat ESG einen stärkeren Schwerpunkt auf Engineering Services und fällt daher aus der Lünendonk®-Liste der führenden IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen heraus.



Lünendonk®-Liste 2022

"Führende mittelständische IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland"

Rang		Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende insgesamt		Mitarbeitende in Deutschland	
2021	2020		2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
1	4	➔ Materna Information & Communications SE, Dortmund 1)	433,0	355,1	370,5	298,9	2.692	2.393	2.443	2.209
2	6	➔ Valantic GmbH, München 2)	260,0	175,0	220,0	140,0	2.095	1.170	2.025	1.128
3	7	➔ Conet Technologies Holding GmbH, Hennef	177,2	148,3	173,7	144,8	1.087	1.003	1.049	993
4	9	➔ SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg *) 3)	167,0	143,8	82,0	68,8	1.377	923	523	463
5	8	➔ Senacor Technologies AG, Eschborn	166,0	147,0	158,0	139,0	705	592	667	574
6	12	➔ Convista Holding GmbH, München 4)	156,0	107,8	121,0	107,1	1.233	609	579	381
7	10	➔ Cosmo Consult AG, Berlin	154,0	137,0	84,8	71,6	1.353	1.203	677	646
8	12	➔]init[AG für digitale Kommunikation, Berlin	152,6	92,6	152,6	92,6	733	573	733	573
9	-	➔ Mait GmbH, Rottweil 5)	139,0	105,0	88,0	70,0	542	500	410	380
10	15	➔ Team neusta GmbH, Bremen 6)	113,0	89,0	112,7	88,8	1.172	1.100	1.170	1.098



Rang			Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende insgesamt		Mitarbeitende in Deutschland	
2021	2020			2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
11	11	●	BE-terna Enhancement GmbH, Leipzig 7)	111,5	105,4	51,2	45,6	889	819	313	268
12	17	➔	ISO-Gruppe, Nürnberg	105,0	82,4	101,5	73,7	529	521	505	498
13	14	➔	BridgingIT GmbH, Mannheim	100,3	90,8	100,1	90,4	550	500	550	500
14	16	➔	Exxeta AG, Karlsruhe	98,8	82,9	92,0	75,9	867	857	832	812
15	18	➔	Sycor GmbH, Göttingen	87,8	82,1	74,9	77,8	518	537	425	500
16	19	➔	Seven Principles AG, Köln	79,9	77,4	54,2	59,0	416	427	401	413
17	-	➔	Consileon Business Consultancy GmbH, Karlsruhe	76,5	68,0	74,0	63,0	464	455	416	408
18	20	➔	Sulzer GmbH, München	75,6	76,0	75,1	74,6	1.089	1.088	715	751
19	-	➔	TNG Technology Consulting GmbH, Unterföhring	74,2	62,8	69,1	57,7	537	456	517	446
20	-	➔	Codecentric AG, Solingen	68,7	66,7	64,8	63,7	617	541	508	431

*) Umsatz- und/oder Mitarbeitendenzahlen teilweise geschätzt.

1) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben inkl. cbs.

2) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben inkl. der Übernahmen von verovis, wdp, proTask, ism E-Company und SyroCon.

3) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben für 2021 inkl. der Übernahme der Exa AG und Datavard AG.

4) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben inkl. der Übernahme der enowa AG.

5) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben inkl. der Übernahmen der bytics AG for Manufacturers und abas Consulting GmbH.

6) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben inkl. der neusta aerospace GmbH.

7) Umsatz- und Mitarbeitendenangaben inkl. der Übernahmen von Solutionhouse und heldendaten.



MITTELSTÄNDISCHE IT-BERATUNGEN IM FOKUS

Neben der Lünendonk®-Liste der 25 größten IT-Beratungen in Deutschland veröffentlicht Lünendonk seit vielen Jahren ein Ranking der 20 umsatzstärksten mittelständischen IT-Beratungen und Systemintegratoren. Dieses Vorgehen erlaubt einen detaillierten Gesamtblick auf den deutschen IT-Markt und führt zudem zu einer besseren Sichtbarkeit der führenden in Deutschland tätigen IT-Beratungen. Im Gegensatz zur Liste der führenden 25 IT-Beratungen erfolgt die Platzierung der Unternehmen in 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.

Die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen haben 2021 mit einem mittleren Umsatzwachstum von 16,0 Prozent den höchsten Umsatzanstieg seit Auflage der Top-20-Liste im Jahr 2017 erreicht. IT-Beratungen mit einem besonders hohen anorganischen Wachstum sind in der durchschnittlichen Umsatzentwicklung nicht enthalten. In Summe wurden Gesamtumsätze in Höhe von 2,8 Milliarden Euro (2020: 2,3 Mrd. Euro) erzielt.

Um 16,0 %
sind die 20 führenden
mittelständischen
IT-Beratungen 2021
gewachsen.

Aufgrund der Überschreitung der Umsatzgrenze von maximal 500 Millionen Euro erfüllen GFT und Nagarro ein wichtiges Aufnahmekriterium nicht mehr. Auch ESG ist aufgrund eines veränderten Portfolios durch den Verkauf von ESG Mobility an Cognizant nicht mehr Teil der Liste, wodurch Materna in diesem Jahr erstmalig Rang 1 belegt. Ebenfalls ist Allgeier nicht mehr Teil dieses Rankings, da Lünendonk Allgeier infolge eines veränderten Portfolios nicht mehr als IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen eingestuft hat, sondern in der Liste der führenden IT-Service-Unternehmen führt. Da somit vier IT-Beratungen nicht mehr in dem Ranking vertreten sind, gab es einige Bewegung in dieser Lünendonk®-Liste.

DAS RANKING IM ÜBERBLICK

Nahezu alle der 20 in der Liste geführten mittelständischen IT-Beratungen konnten im Jahr 2021 ihre Umsätze steigern. Das stärkste Umsatzwachstum verzeichnete – wie bereits im letzten Jahr – init infolge einer hohen Nachfrage aus dem öffentlichen Sektor mit einem



Umsatzplus von 65 Prozent. Ebenso entwickelten sich valantic (+49 %) und Convista (+45 %) auf einem ähnlichen Niveau sehr positiv – beide jedoch unter anderem durch M&A-Aktivitäten.

Um über 20 Prozent steigerten zudem die ISO-Gruppe, team neusta, Mait und Materna ihre Umsätze und profitierten damit besonders stark von der steigenden Nachfrage nach IT-Dienstleistungen. Ebenfalls überdurchschnittlich erfolgreich konnten die IT-Beratungen Conet (19,5 %), Exxeta (19,2 %) und TNG (18,2 %) ihr Geschäftsjahr 2021 abschließen. Exxeta gelang damit der Sprung auf Platz 10, während TNG den erstmaligen Einstieg in die Lünendonk®-Liste der Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen in Deutschland geschafft hat. Ebenfalls neu im aktuellen Ranking der führenden mittelständischen IT-Beratungen sind neben TNG die IT-Beratungen Consileon, Codecentric und Mait.



Lünendonk®-Liste 2022

„Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland“

Rang ^{*)}		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
2021	2020		2021	2020	2021	2020	2021	2020
1	1	T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main ^{*)} 1)	2.000,0	2.200,0	9.300	9.800	2.519,0	2.859,0
2	2	Atos Information Technology GmbH, München ^{*)} 2)	1.900,0	2.100,0	7.100	7.300		
3	-	Tata Consultancy Services Deutschland GmbH, Frankfurt am Main ^{*)} 3)	843,3	657,0	3.100	1.800		
4	-	Kyndryl Deutschland GmbH, Kelsterbach ^{*)} 4)	770,0	850,0	1.100	1.300		
5	4	DXC Technology, Eschborn ^{*)} 1) 5)	690,0	730,0	650	900		
6	5	Datagroup SE, Pliezhausen 6)	440,6	355,3	2.825	2.587	444,7	358,2
7	6	HCL Technologies Germany GmbH, Eschborn ^{*)}	378,0	342,0	2.380	2.200		
8	-	Allgeier SE, München ^{*)} 7)	377,0	334,7	2.350	2.104	400,0	351,7
9	7	Controlware GmbH Kommunikationssysteme, Dietzenbach 8)	290,0	304,7	801	804	316,0	331,6
10	-	Tech Mahindra GmbH, Düsseldorf 9)	270,0	115,0	1.116	806		



Rang ⁺⁾		Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeitende in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro (Nur Unternehmen mit Hauptsitz bzw. der Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland)	
2021	2020		2021	2020	2021	2020	2021	2020
11	8	BTC Business Technology Consulting AG, Oldenburg	212,8	190,8	1.473	1.235	247,0	223,2
12	10	Q.beyond AG, Köln	148,4	138,3	1.025	893	155,2	143,4
13	-	Experis GmbH, Eschborn	117,0	134,0	1.136	1.500		
14	-	Syntax Systems GmbH, Weinheim	90,0	81,0	410	450		
15	-	Audius SE, Weinstadt 10)	55,6	33,7	450	262	58,6	34,7

+) Aufgrund der Erweiterung der Liste von einer Top-10 auf eine Top-15 sowie mehrerer Unternehmen, welche aufgrund eines veränderten Leistungsportfolios in diese Lünendonk-Liste gewechselt sind, werden keine Wechsel in der Rangfolge durch Pfeile dargestellt.

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Anteilige Umsätze mit IT-Services, ohne IT-Beratung und Systemintegration.

2) Umsätze stellen Gesamtumsätze in Deutschland dar. Eine Vergleichbarkeit zur Lünendonk-Liste 2021 ist nicht möglich, da die Segmentumsätze der Bereiche IT-Beratung und Systemintegration nun inkludiert sind.

3) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme der Postbank Systems.

4) Spin-off des Managed-Infrastructure-Service-Geschäfts von IBM unter der neuen Firmierung Kyndryl.

5) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. den Gesellschaften EntServ Deutschland GmbH, DXC Technology Deutschland GmbH, DXC Technology Deutschland Consulting GmbH und Luxoft GmbH.

6) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen von dna Gesellschaft für IT Services mbH und URANO GmbH.

7) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahmen der Publicplan GmbH, Cloudical Deutschland GmbH und it-novum GmbH.

8) Inkl. Networkers AG.

9) Umsatzanstieg unter anderem aufgrund Gewinn von signifikant großvolumigen Aufträgen.

10) Umsatz- und Mitarbeiterangaben inkl. der Übernahme der smcTeam Systems Management Consulting GmbH & Co. KG und DATA-S.



In das Ranking aufgenommen werden IT-Dienstleister, die mehr als 50 Prozent des Umsatzes mit IT-Outsourcing, Hosting, Managed Services und anderen Rechenzentrums-Services am externen Markt erzielen. In diesem Jahr wurde das Ranking unter anderem aufgrund des Wechsels von Allgeier und TCS in diese Lünendonk®-Liste auf die Top 15 erweitert.

Den Spitzenplatz der führenden IT-Service-Unternehmen hält trotz eines geschätzten Umsatzrückgangs um 10 Prozent weiterhin T-Systems mit einem geschätzten Umsatz von 2,0 Milliarden Euro (2020: 2,2 Mrd. €).



Unverändert auf dem zweiten Platz folgt Atos mit einem von Lünendonk geschätzten Gesamtumsatz in Deutschland von 1,9 Milliarden Euro. Dahinter folgt TCS mit einem enormen Umsatzsprung aufgrund der Übernahme der Postbank Systems, während sich das IBM-Spin-off Kyndryl mit geschätzten Deutschlandumsätzen von 770 Millionen Euro auf Rang 4 und damit direkt nach der erstmaligen Aufnahme infolge des Spin-offs in den Top 5 der Lünendonk®-Liste platziert.

Durch die Neuaufnahme der TCS rutscht Datagroup trotz einer Umsatzsteigerung um knapp 25 Prozent um einen Platz nach unten auf Rang 6.

Neben Allgeier und TCS ist in diesem Jahr Tech Mahindra direkt auf Rang 10 der Lünendonk®-Liste eingestiegen. Dadurch rutscht die Kölner q.beyond trotz Umsatzplus von 7,3 Prozent aus dem Top-10-Ranking um zwei Plätze auf Rang 12. Der enorme Umsatzanstieg bei Tech Mahindra hat sich im Wesentlichen durch zwei Großprojekte für Dax-30-Konzerne ergeben.



Die wichtigsten Wettbewerber der IT-Dienstleister

Während die Lünendonk®-Liste seit fast vier Jahrzehnten dafür sorgt, dass die Marktstärke von IT-Dienstleistern auf der Basis der Umsatzzahlen transparent wird, gibt die Frage nach den drei wichtigsten Wettbewerbern Aufschluss darüber, zu welchen Dienstleistern ein besonders intensives Wettbewerbsverhältnis besteht. Die befragten IT-Dienstleister wurden gebeten, ihre drei wichtigsten Wettbewerber anzugeben – also diejenigen Unternehmen, die sie am häufigsten und am stärksten in ihrem Marktsegment wahrnehmen.

Die Ergebnisse zeichnen ein interessantes Bild dazu, ob die IT-Dienstleister, die in der Lünendonk®-Liste auf den oberen Plätzen stehen, auch diejenigen sind, die am Markt tatsächlich oft als Wettbewerber wahrgenommen werden.

ACCENTURE IST DER WICHTIGSTE WETTBEWERBER IM IT-DIENSTLEISTUNGSMARKT

Die häufigsten Wettbewerbernennungen entfielen auf Accenture. 49 Prozent der befragten IT-Dienstleister nehmen Accenture als einen ihrer drei wichtigsten Wettbewerber im Markt wahr. Die Nummer 1 im Ranking der 25 führenden IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland hält diesen Spitzenplatz bereits seit 2016 ohne Unterbrechung und ist mit einem Umsatz von rund 50 Milliarden US-Dollar das größte Management- und IT-Beratungsunternehmen der Welt.



Mit einigem Abstand folgt Capgemini im Ranking der am häufigsten genannten Wettbewerber. 22 Prozent der befragten IT-Dienstleister zählen den französischstämmigen Beratungs- und IT-Dienstleister zu ihren drei wichtigsten Wettbewerbern. Im Vorjahr 2021 haben mit 16 Prozent noch deutlich weniger IT-Dienstleister Capgemini als einen ihrer drei wichtigsten Wettbewerber betrachtet. Ein anderes Bild zeigt jedoch die Analyse der Top-25-IT-Beratungen: 39 Prozent der Dienstleister aus dieser Gruppe sehen Capgemini als einen ihrer wichtigsten Wettbewerber an.

ADESSO ENTWICKELT SICH ZUM DRITTWICHTIGSTEN WETTBEWERBER

Nach Accenture und Capgemini als zwei der weltweit größten Beratungs- und IT-Dienstleistungskonzerne folgt in diesem Jahr auf Rang 3 der wichtigsten Wettbewerber ein lokaler IT-Dienstleister. 16 Prozent der befragten IT-Dienstleister nehmen Adesso mit Hauptsitz in Dortmund als einen ihrer wichtigsten Wettbewerber wahr. 2021 waren es noch 12 Prozent und das Unternehmen belegte Rang 5. Die kontinuierlich steigende Relevanz als einer der drei wichtigsten Wettbewerber drückt sich auch darin aus, dass Adesso in der



DIE WICHTIGSTEN WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

aktuellen Lünendonk®-Liste mit einem Umsatzplus von 33,1 Prozent von Rang 14 auf Rang 11 klettern konnte. Auch in den letzten Jahren erzielte Adesso stets ein konstant hohes zweistelliges Umsatzwachstum. Im Zeitraum zwischen 2014 und 2018 konnte die Adesso SE um durchschnittlich 20,1 Prozent pro Jahr im Umsatz zulegen. Im Jahr 2019 erzielten die Dortmunder mit 19,7 Prozent eine der drei größten Umsatzsteigerungen aller Top-25-IT-Beratungen in Deutschland und 2020 gelang Adesso ein Wachstum um 16 Prozent.

Neben Adesso wurde in diesem Jahr auch msg systems häufiger als einer der Top-3-Wettbewerber genannt. Nannten 2021 noch 10 Prozent der befragten IT-Dienstleister msg als einen ihrer Top-3-Wettbewerber, waren es 2022 bereits 13 Prozent. Auf deutlich weniger Nennungen als im Vorjahr kamen dagegen Atos mit 9 Prozent (2021: 15 %) und NTT Data mit 8 Prozent (2021: 16 %).

ACCENTURE IST DER MIT ABSTAND AM HÄUFIGSTEN GENANNT WETTBEWERBER DER IT-DIENSTLEISTER

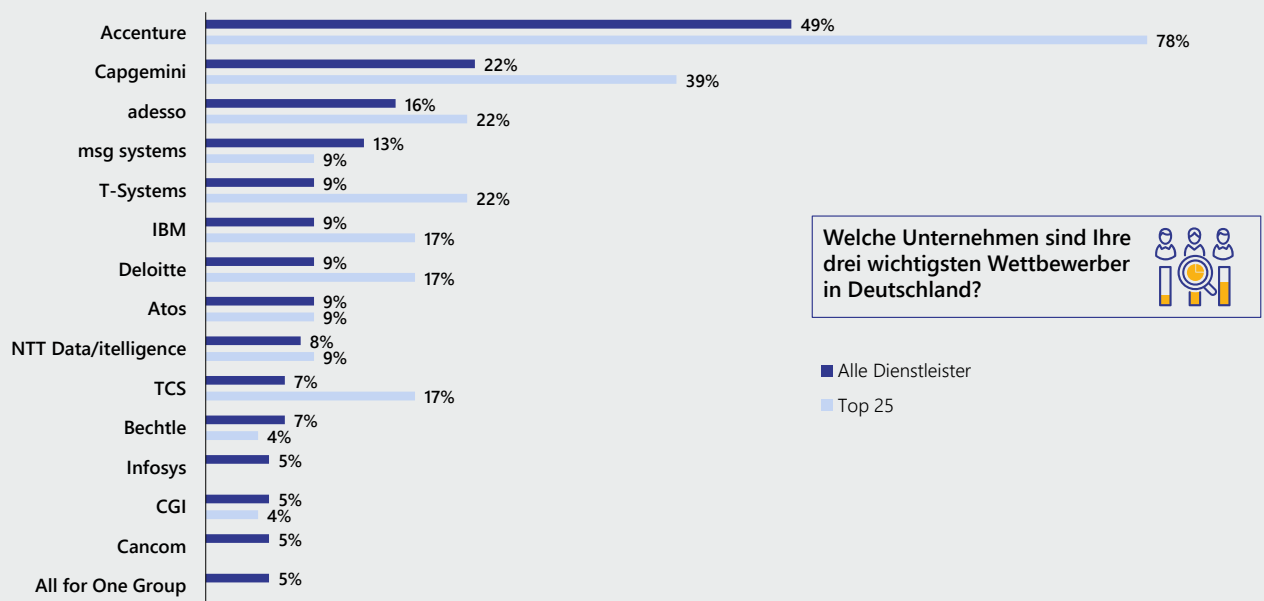


Abb. 9: Frage: Welche Unternehmen sind Ihre drei wichtigsten Wettbewerber in Deutschland?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; Mehrfachnennungen; nur Nennungen über 4% wurden aufgeführt; n = 76

Leistungsportfolio der IT-Dienstleister

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

IT-BERATUNG UND INDIVIDUALSOFTWAREENTWICKLUNG WAREN 2021 STARK NACHGEFRAGT

In der Analyse des Leistungsspektrums 2021 zeigt sich, dass die untersuchten IT-Dienstleister ihre Umsatzanteile mit IT-Beratung, Individualsoftwareentwicklung und Systemintegration im Vergleich zu 2020 weiter erhöht haben. Die von Lünendonk untersuchten IT-Dienstleister sind 2021 demnach in diesen drei Bereichen stärker gewachsen, während beispielsweise der Anteil von Standardsoftwareeinführung auf 6 Prozent im arithmetischen Mittel zurückgegangen ist. Das bedeutet zwar nicht, dass die IT-Dienstleister 2021 weniger Umsätze mit der Einführung von Standardsoftware wie ERP, CRM oder PLM erzielt haben, jedoch ist das Wachstum in diesem Segment deutlich niedriger ausgefallen als in anderen.

Tatsächlich zeigen diverse Lünendonk-Analysen aus dem Jahr 2021, dass Unternehmen massiv in die Digitalisierung ihrer Kundenschnittstellen und in die digitale Transformation ihrer Geschäftsmodelle, Produkte und Services investiert haben. Ein wichtiges Differenzierungsmerkmal an der Kundenschnittstelle sind Kundenzentrierung und Customer Experience, weshalb viele Unternehmen nicht nur auf Standardsoftware setzen, sondern zunehmend auf individuelle Lösungen. Hinzu kommt, dass Standardsoftware oft nur einen Teil der Anforderungen abdeckt, mit denen sich Unternehmen vom Wettbewerb absetzen wollen.

Je mehr also Unternehmen ihre Prozesse digitalisieren und sich in neue digitale Geschäftsmodelle hineinbewegen, desto größer wird voraussichtlich der Bedarf an individuellen IT-Lösungen, mit denen sich Wettbewerbsvorteile aufbauen lassen. Ein weiteres Beispiel ist der Trend zu Embedded Software, also Software als Teil von Produkten – beispielsweise in Haushaltsgeräten, Werkzeugen, Fahrzeugen, Anlagen oder Medizintechnik. Immer mehr Produkte werden „software-defined“ entwickelt, hier sind die Anforderungen an die Softwarelösungen so individuell, dass sie nur selten durch eine Standardsoftware abgedeckt werden können. Das Zusammenwachsen aus Produktentwicklung, Software und Systemintegration wird in der Lünendonk®-Studie 2021 „Der Markt für Engineering Services in Deutschland“ detaillierter analysiert.



Infolge der deutlichen Zunahme an Individualsoftware steigt die Nachfrage nach Systemintegrationsleistungen, da die entsprechenden Lösungen in die IT-Backend-Systeme integriert werden müssen. So erzielten die IT-Dienstleister im Jahr 2021 10,1 Prozent ihrer Umsätze mit der Systemintegration (2020: 9,6 %).

Ein weiterer Beleg für die fortschreitende Digitalisierung und digitale Transformation in Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung sind steigende Umsatzanteile der IT-Dienstleister mit IT-Beratungsleistungen. Hierunter fallen beispielsweise Themen wie IT-Strategie, IT-Architektur oder IT-Organisationsberatung. Treiber für eine höhere Nachfrage nach IT-Beratungsleistungen sind unter anderem die notwendige Anpassung der IT-Architekturen an die verstärkte Cloud-Nutzung, der Bedarf an Datenanalysen zur Steuerung von Prozessen sowie Themen wie Cyber Security oder Agilität.

MANAGED SERVICES GEWINNEN MIT ZUNEHMENDER CLOUD-NUTZUNG AN BEDEUTUNG

Unter „Managed Services“ versteht Lünendonk wiederkehrende Dienstleistungen, die ein Service-Provider für ein Unternehmen oder eine Organisation erbringt. Dabei handelt es sich um Services, die hinsichtlich des Umfangs und der Verfügbarkeit über Service Level Agreements (SLAs) genau definiert sind. Typische Managed Services sind beispielsweise Managed Workplace, Managed Security, Managed Datacenter oder der Service Desk.

Managed Services setzen sich typischerweise aus Dienstleistungen für den IT-Betrieb und aus Consulting-Leistungen, beispielsweise zur Weiterentwicklung von Applikationen und Geschäftsprozessen, zusammen. Unter der Kategorie „Managed Services“ betrachtet Lünendonk in dieser Studie jedoch ausschließlich Dienstleistungen für den IT-Betrieb, da die Consulting-Leistungen im Rahmen von Managed-Service-Verträgen bereits in Kategorien wie „IT-Beratung“ und „Softwareentwicklung“ erfasst werden.

Knapp 13 Prozent der Umsätze der IT-Dienstleister entfielen 2021 auf IT-Betriebsleistungen, die durch Managed-Service-Verträge abgewickelt wurden. Ein interessanter Aspekt in den Ergebnissen ist, dass die Top-25-IT-Beratungen ihren Umsatzanteil mit Managed Services 2021 auf 13,3 Prozent (2020: 12,6 %) steigern konnten, während sich bei den untersuchten IT-Dienstleistern im Gesamtdurchschnitt die Umsatzanteile von durchschnittlich 13,1 Prozent (2020) auf 12,8 Prozent (2021) leicht reduzierten. Selbst die Gruppe der IT-Service-Unternehmen, also derjenigen IT-Dienstleister, die mehr als 50 Prozent ihrer Umsätze mit IT-Betriebsleistungen erzielen, verzeichneten 2021 ein schwächeres Umsatzwachstum mit Managed Services; ihr durchschnittlicher Anteil sank von 28,6 (2020) auf 27,9 Prozent (2021).

Ca. 13%

der Umsätze der IT-Dienstleister entfiel 2021 auf IT-Betriebsleistungen durch Managed Services.



NACHFRAGE NACH INDIVIDUALSOFTWAREENTWICKLUNG UND IT-BERATUNG ZOG 2021 AN

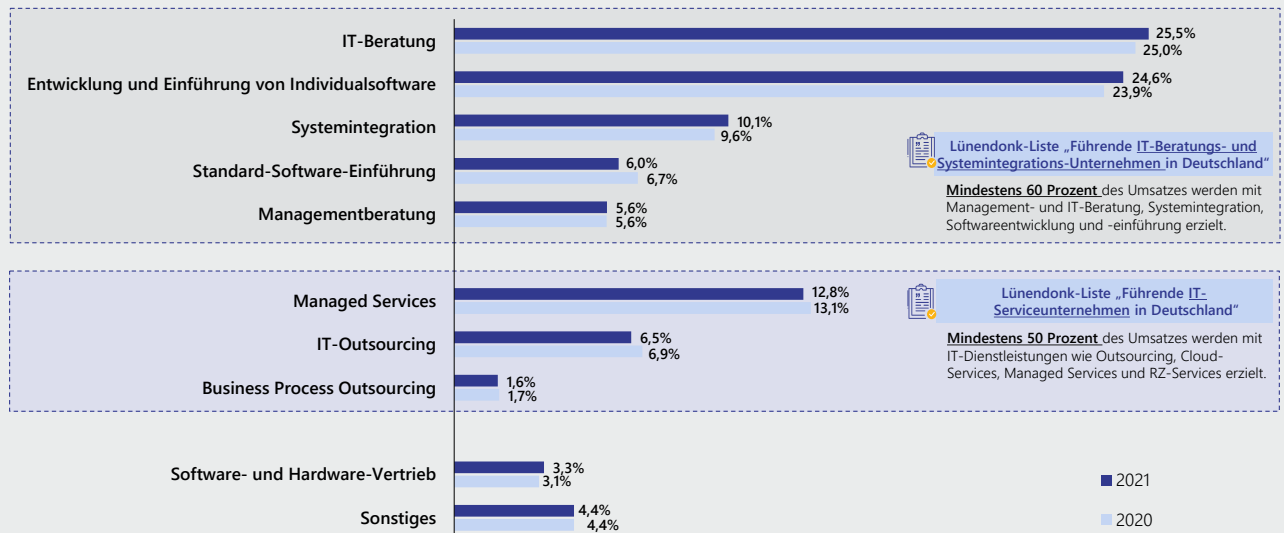


Abb. 10: Frage: Wie ist das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 77



Kundenbranchen der IT-Dienstleister

Trotz zeitweisen Lockdowns und globaler Lieferkettenprobleme ist im Jahr 2021 die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen in keiner Branche eingebrochen. Obwohl die Wirtschaft mit einem Konjunkturplus von 2,9 Prozent (Destatis) 2021 nicht den 2020er-Einbruch um minus 4,6 Prozent ausgleichen konnte, investierten nahezu alle Branchen und der öffentliche Sektor in die Digitalisierung.

Wie bereits die Umsatzentwicklung im IT-Dienstleistungsmarkt mit einem durchschnittlichen Plus von 13,1 Prozent gezeigt hat, besteht enormer Nachholbedarf bei der Digitalisierung der Prozesse, der IT-Modernisierung und der Ausrichtung der bisherigen Geschäftsmodelle, Produkte und Services auf veränderte Kundenanforderungen im Sinne von Customer Centricity. Aus Gesprächen mit Vertreterinnen und Vertretern sowohl führender IT-Dienstleister als auch großer Anwenderunternehmen zeigt sich, dass in allen Branchen die Digital- und IT-Ausgaben 2021 gestiegen sind. Bei der Analyse der Verteilung der Umsätze der untersuchten IT-Dienstleister auf die einzelnen Branchen wird ebenfalls deutlich, dass die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen in einigen Branchen stärker gestiegen ist als in anderen.

Ein Drittel ihrer Umsätze (33,2 %) erzielten die untersuchten IT-Dienstleister 2021 im arithmetischen Mittel mit Kunden aus der Industrie. Der Anteil der Industrie ist im Vergleich zu 2020 um 0,2 Prozentpunkte gefallen. Allerdings berichteten die IT-Dienstleister von steigenden Umsatzanteilen in den Industriesektoren Maschinenbau, Konsumgüterherstellung und Luft- und Raumfahrt. Der hohe Bedarf in der Automobilindustrie nach Softwareentwicklung unter anderem im Zuge der Elektromobilität führte darüber hinaus dazu, dass trotz rückläufiger Absatzzahlen der Umsatzanteil der Branche mit 15,7 Prozent nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (15,8 %) blieb. Die Entwicklung von IT-Beratungen mit Schwerpunkt Automotive wie beispielsweise MHP, die 2021 um rund 30 Prozent wachsen konnten, zeigt die hohe Nachfrage nach IT-Leistungen aus der Branche.

Ebenso leicht rückläufig waren 2021 die Umsatzanteile des Finanzdienstleistungssektors, was wie in der Industrie damit zusammenhängt, dass die IT-Dienstleister in diesem Sektor etwas langsamer wachsen konnten als in anderen Branchen, und nicht mit sinkenden IT-Ausgaben in diesem Sektor. So steht der Finanzdienstleistungssektor vor großen Zukunftsaufgaben bei der Digitalisierung der internen Prozesse, seiner Kundenschnittstellen und der Suche nach neuen profitablen und zukunftssicheren Geschäftsfeldern.

Ca. 33%

der Umsätze entfiel 2021 auf Kunden aus dem Industrie- und Automotive-Sektor.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Demgegenüber sind die durchschnittlichen Umsatzanteile von vier Branchen 2021 gestiegen, die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen war dort also überdurchschnittlich hoch. Um 0,2 Prozentpunkte auf 9,2 Prozent erhöhte sich der Anteil des Sektors „Telekommunikation, IT, Medien“, verbunden mit Themen wie 5G-Campusnetze, Streamingdienste, Digital Experience oder IT-Modernisierung. Ebenfalls um jeweils 0,2 Prozentpunkte konnten die IT-Dienstleister ihre Umsatzanteile mit den Branchen Energie und Handel ausbauen. Während im Energiesektor die große Herausforderung darin besteht, die erzeugte Energiemenge bedarfsgerechter zu verteilen und die Energiewende hin zu dezentral gewonnener und erneuerbarer Energie umzusetzen, ist im Handel E-Commerce das beherrschende Thema.

Sogar um 0,5 Prozentpunkte ist der Anteil des öffentlichen Sektors an den Umsätzen der untersuchten IT-Dienstleister gestiegen. Durchschnittlich 8,1 Prozent erzielten sie 2021 mit Kunden der öffentlichen Hand. Bei den Top-25-IT-Beratungen sind es sogar 11,0 Prozent der Umsätze, die 2021 mit dem Public Sector erzielt wurden (2020: 9,6 %). Noch intensiver waren 2021 jedoch die Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen für Kunden aus dem öffentlichen Sektor tätig. 18,1 Prozent ihrer Umsätze entfielen auf öffentliche Verwaltungen und Behörden, nach 15,6 Prozent im Jahr 2020.

INDUSTRIE UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN SIND DIE GRÖSSTEN KUNDENGRUPPEN, ABER AUS DEM PUBLIC SECTOR KOMMT DER STÄRKSTE ZUWACHS

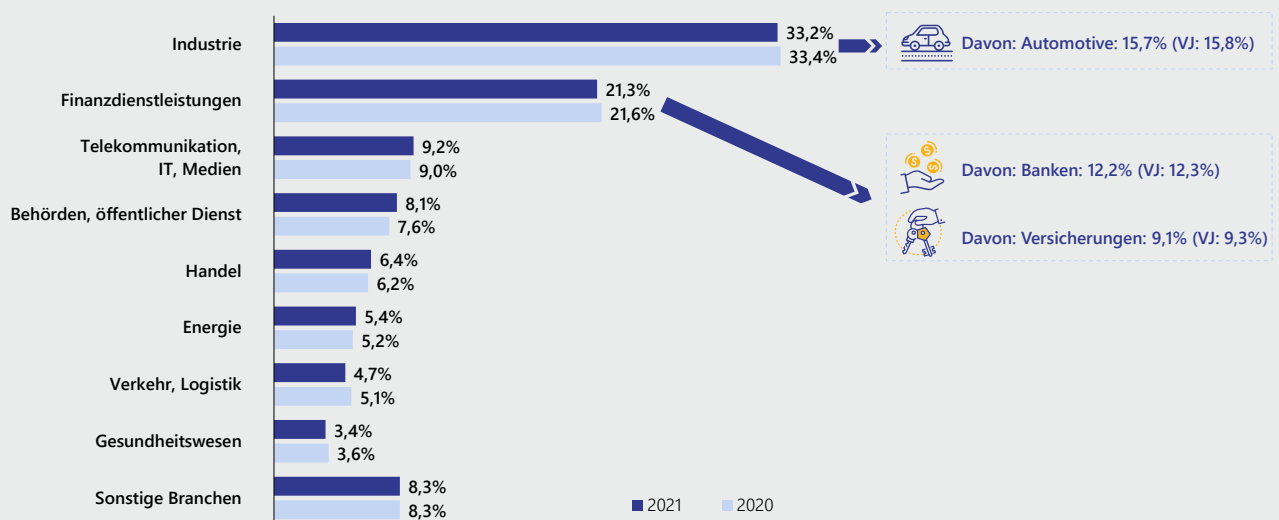


Abb. 11: Frage: In welchen Marktsektoren ist Ihr Unternehmen tätig?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 74

Prognosen zur Geschäftsentwicklung 2022–2023

Auch wenn es zum Zeitpunkt der Studienveröffentlichung im Sommer 2022 hinsichtlich der Konjunkturentwicklung für 2022 und 2023 laut den Wirtschaftsforschungsinstituten noch keine ganz klare Richtung zu geben scheint, deuten die Prognosen der befragten führenden IT-Dienstleister darauf hin, dass sie von weiterhin hohen Investitionen in die Digitalisierung und den Umbau der Geschäftsmodelle hin zu digitalen und plattformbasierten Lösungen ausgehen. Allerdings deuten die Antworten der befragten IT-Dienstleister darauf hin, dass trotz steigender Nachfrage aus Unternehmen und öffentlicher Verwaltung die Wachstumsdynamik auf einem hohen Niveau bleibt, aber nicht weiter zunimmt. Denn obwohl die untersuchten IT-Dienstleister das Jahr 2021 mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 13,1 Prozent abgeschlossen haben, rechnen sie für das laufende Jahr 2022 nicht damit, diese Wachstumsrate zu übertreffen. Die durchschnittliche Prognose für die Entwicklung des Umsatzes liegt mit 12,9 Prozent leicht unterhalb der Entwicklung des Jahres 2021.

IT-DIENSTLEISTER GEHEN ZWAR VON WEITEREM WACHSTUM AUS, ALLERDINGS FLACHT DIE WACHSTUMSKURVE LEICHT AB

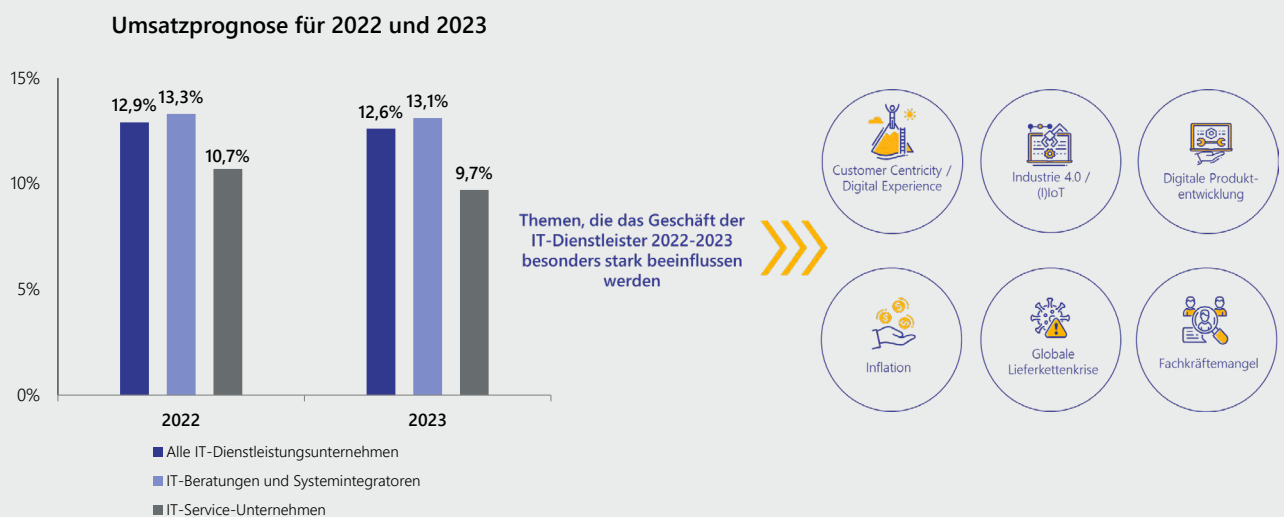


Abb. 12: Frage: Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens voraussichtlich entwickeln?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 62

Für 2023 wird mit 12,6 Prozent von den befragten IT-Dienstleistern ein noch etwas langsames Wachstum erwartet. Besonders deutlich ist diese Entwicklung bei den Top-25-IT-Beratungen zu beobachten: Während die Top 25 2021 ihre Umsätze in Deutschland um durchschnittlich 16,1 Prozent steigern konnten, rechnen sie für das Jahr 2022 mit einem Wachstum um 12,5 Prozent und für 2023 sogar nur 11,9 Prozent. Eine ähnlich starke



Diskrepanz zwischen erzieltm Umsatz 2021 und den Prognosen für 2022–2023 ist bei den Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen zu beobachten.

Obwohl die durchschnittlichen Umsatzprognosen für 2022–2023 im zweistelligen Bereich und damit auf einem sehr hohen Niveau liegen, wird in der Diskrepanz zwischen der Marktentwicklung des Jahres 2021 und den weiter steigenden Digital- und IT-Ausgaben der Unternehmen deutlich, dass es aus Sicht der IT-Dienstleister einige bremsende Faktoren gibt.

THEMENSPEZIFISCHE PROGNOSEN: TRANSFORMATION IN DEN KUNDENUNTERNEHMEN SPIEGELT SICH IN DEN PROGNOSEN WIDER

Lünendonk hat die untersuchten IT-Dienstleister neben ihrer allgemeinen Prognose zur Umsatzentwicklung in diesem Jahr erstmals nach ihren Einschätzungen zur Geschäftsentwicklung in einzelnen Bereichen gefragt.

Während der Unternehmensumsatz 2022 um durchschnittlich 12,9 Prozent steigen soll, rechnen die befragten IT-Dienstleister bei Cloud-Migration und Anwendungsmodernisierung mit einem überdurchschnittlich hohen Wachstum von 15,1 Prozent. Darin drückt sich nach Einschätzung von Lünendonk der große Aufholbedarf der Unternehmen bei der Ausrichtung der Geschäftsprozesse auf die veränderten Anforderungen der Digitalisierung und der IT-Modernisierung aus.

Beispielsweise müssen sich mit zunehmender Digitalisierung und dem Eintritt in digitale Geschäftsmodelle Prozesse verändern und zu intelligent gesteuerten und automatisierten Prozessketten verbunden werden sowie eine hohe Skalierbarkeit, Flexibilität und Performance aufweisen. Ohne eine – zumindest in Teilen – Cloud-native-Architektur bei vielen der unterstützenden Softwareanwendungen werden diese Ziele nicht oder nur eingeschränkt zu erreichen sein. Darüber hinaus wollen viele Unternehmen durch die Nutzung von Cloud-Services Innovationen ermöglichen, was sich in der steigenden Nachfrage nach externer Unterstützung bei der Cloud-Transformation spiegelt.

Deutliche Wachstumsimpulse um durchschnittlich 12,7 Prozent erwarten die IT-Dienstleister im Consulting. Gerade bei Themen rund um die Transformation von Geschäftsmodellen, Produkten und Services, bei Aspekten rund um die Cloud-Architektur, Cyber Security oder Data Analytics, aber auch bei organisatorischen und kulturellen Themen wie Agilität und New Work nimmt Lünendonk am Markt einen enorm hohen Beratungsbedarf wahr.

MANAGED SERVICES VERÄNDERN DEN IT-DIENSTLEISTUNGSMARKT

Ein zweistelliges Umsatzwachstum um 10,9 respektive 10,5 Prozent erwarten die befragten IT-Dienstleister in den Bereichen Managed Services und Individualsoftwareentwicklung.

15,1%

Wachstum erwarten die IT-Dienstleister durchschnittlich im Bereich Cloud-Migrationen und Anwendungsmodernisierung.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Vor allem Managed Services gewinnen durch die steigende Cloud-Nutzung an Relevanz, da der Bedarf nach einem professionellen und regelkonformen Management der Cloud-Umgebungen infolge steigender regulatorischer und selbst auferlegter Governance-Anforderungen sowie der Notwendigkeit hoher IT-Verfügbarkeit bei bestimmten Geschäftsprozessen enorm zunimmt.

Gleichzeitig lassen stetig mehr Unternehmen ihre Prozesse in den Clouds mehrerer Anbieter betreiben und setzen auf Multi-Cloud-Betreibermodelle sowie hybride IT-Landschaften, da neben den Multi-Cloud-Prozessen auch einige Prozesse weiterhin on-Premise-gestützt betrieben werden. Die Folge ist eine stark steigende Komplexität, die im IT-Betrieb gesteuert werden muss. Hinzu kommen noch neue Herausforderungen rund um Cyber Security, das Einspielen von Releases und Updates oder die schnelle, flexible Integration neuer Anwendungen und Services sowie die flexible Ausrichtung der IT auf immer neue Anforderungen. Diese Agilität und Komplexität ist durch viele IT-Abteilungen nicht mehr zu managen, weshalb Managed Services stärker nachgefragt werden. Das spiegelt sich entsprechend in den Prognosen wider. Besonders optimistisch hinsichtlich der Nachfrage nach Managed Services sind die Top-25-IT-Beratungen; sie rechnen mit einem mittleren Umsatzplus von 14,5 Prozent, während die Gesamtheit der befragten IT-Beratungen durchschnittlich von nur 11,2 Prozent ausgehen.

Dagegen bestätigt sich in den Prognosen der befragten IT-Dienstleister die geringe Wachstumsdynamik bei der Einführung von Standardsoftware, wie bereits im Kapitel „Leistungsspektrum“ beschrieben. Während die IT-Dienstleister für die Entwicklung und Einführung von Individualsoftware von einem Umsatzwachstum von 10,5 Prozent ausgehen, rechnen sie bei der Standardsoftwareeinführung nur mit einem mittleren Wachstum von 8,1 Prozent.

Neben der allgemein stärkeren Fokussierung vieler Unternehmen auf die digitale Transformation mit Themen wie Cloud und Individualsoftware sind aber auch steigende Honorare ein Grund dafür, warum die Dienstleister ihre Umsatzprognosen in einigen Bereichen erhöhen. Insbesondere aufgrund des Mangels an Digital- und IT-Fachleuten ist in einigen Bereichen die Nachfrage deutlich größer als das Angebot, was die Honorare in die Höhe treibt. Allerdings können steigende Honorare nicht zu besetzende Projektanfragen nicht voll ausgleichen, weshalb es nach Einschätzungen von Lünendonk zu einem leichten Abflachen des Wachstums im IT-Dienstleistungsmarkt kommen wird.

Um 10,9%
soll das Managed-
Services-Geschäft 2022
im Durchschnitt steigen.



IT-DIENSTLEISTER ERWARTEN STEIGENDE NACHFRAGE VOR ALLEM IN DEN TRANSFORMATORISCHEN THEMEN

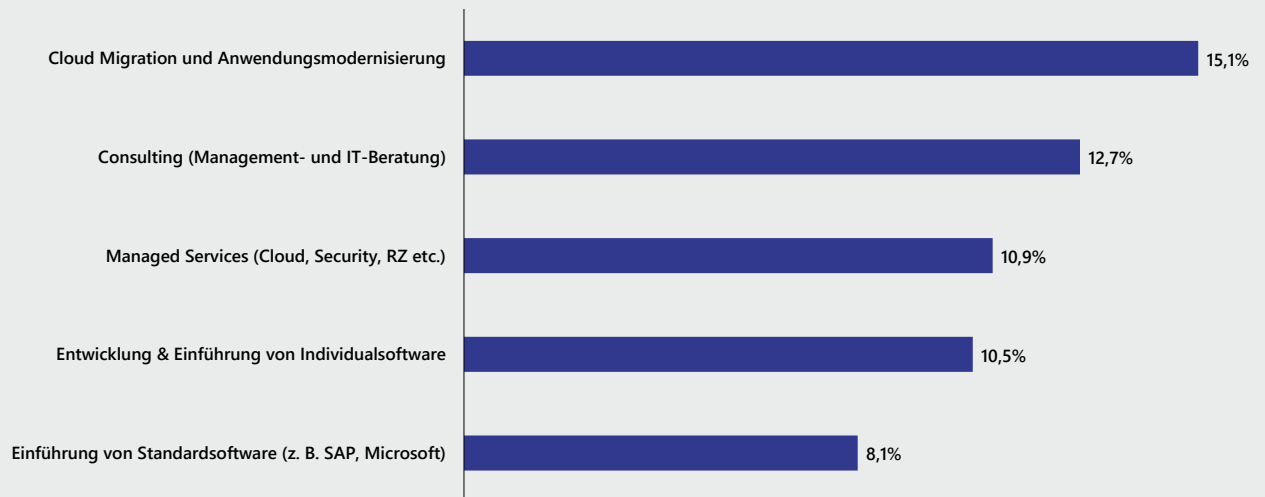


Abb. 13: Frage: Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens 2022 in den folgenden Bereichen voraussichtlich verändern?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 36



Fachkräftemangel und Near-/Offshore-Delivery

Als wesentlichen Faktor für eine flachere Wachstumskurve macht Lünendonk im IT-Dienstleistungsmarkt den Mangel an IT-Fachkräften aus. Weitere Unsicherheiten für die zukünftige Geschäftsentwicklung liegen in den Auswirkungen der Inflation und Zinserhöhungen sowie der globalen Lieferkettenstörungen sowohl infolge des Russland-Ukraine-Krieges als auch der Corona-Pandemie. Aber der Mangel an Digital- und IT-Fachleuten bei gleichzeitigem demografischem Wandel und dem seit Corona einsetzenden Digitalisierungsschub lässt die Schere zwischen Nachfrage und Angebot weiter auseinanderklaffen.

Erschwerend kommt aus Sicht der IT-Dienstleister hinzu, dass nicht mehr nur IT-Dienstleister nach Digital- und IT-Fachleuten suchen, sondern auch deren Kundenunternehmen wieder verstärkt Inhouse-Expertise aufbauen (wollen). Tatsächlich fiel 2021 das Mitarbeiterwachstum geringer aus als das Umsatzwachstum, was als Zeichen für Probleme bei der Gewinnung neuer Fachkräfte zu werten ist. Ursprünglich haben die IT-Dienstleister mit einem Mitarbeiterwachstum von 14,9 Prozent geplant. Bereits seit 2015 beobachtet Lünendonk, dass jede fünfte offene Stelle bei den IT-Dienstleistern unbesetzt bleibt.

AUSWIRKUNGEN DES FACHKRÄFTEMANGELS: DIE ZAHL DER BESCHÄFTIGTEN STIEG 2021 IM SCHNITT UM 8,3 PROZENT – UND DAMIT GERINGER ALS DER UMSATZ

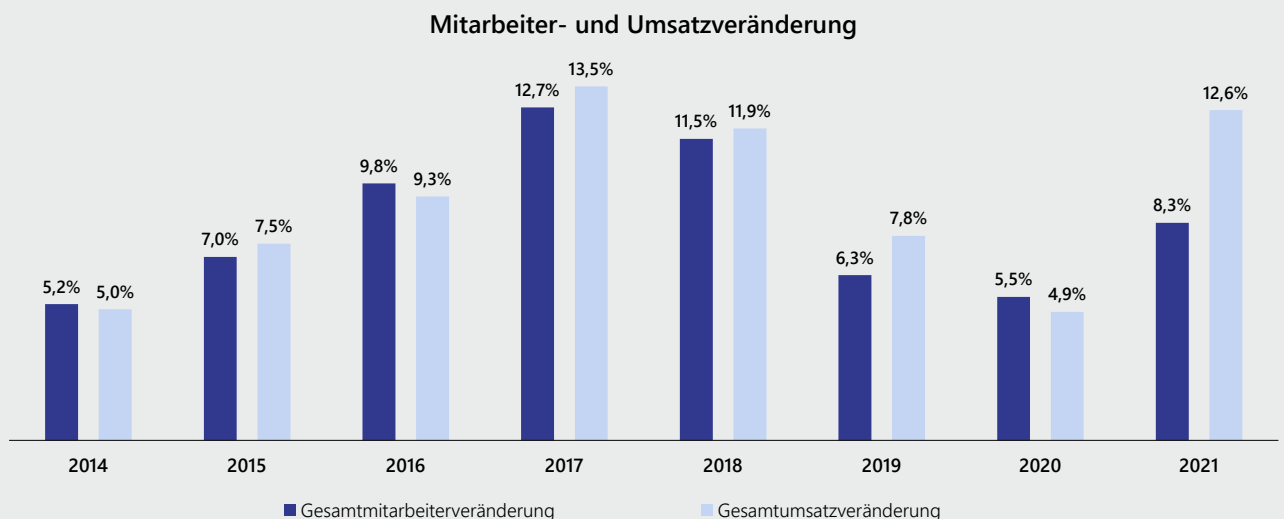


Abb. 14: Frage: Langzeitauswertung der Gesamtumsatzveränderung und der Mitarbeiterzahlen weltweit; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 75



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Aufgrund des angespannten IT-Arbeitsmarktes berichteten die befragten IT-Dienstleister von einem hohen Anteil an Projektanfragen, die nicht bedient und folglich abgelehnt wurden (15,3 %). Die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen berichteten sogar von 19,1 Prozent abgelehnten Projektanfragen.

Tatsächlich sind fehlende Fachkräfte für mehr als jedes zweite Unternehmen (54,8 %) der Grund für abgelehnte Projektanfragen. Bei den Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen liegt dieser Anteil sogar bei 65 Prozent, während er bei den Top-25-IT-Beratungen mit 48 Prozent deutlich geringer ausfällt.

FEHLENDE FACHKRÄFTE SIND DER HÄUFIGSTE GRUND FÜR PROJEKTABSAGEN

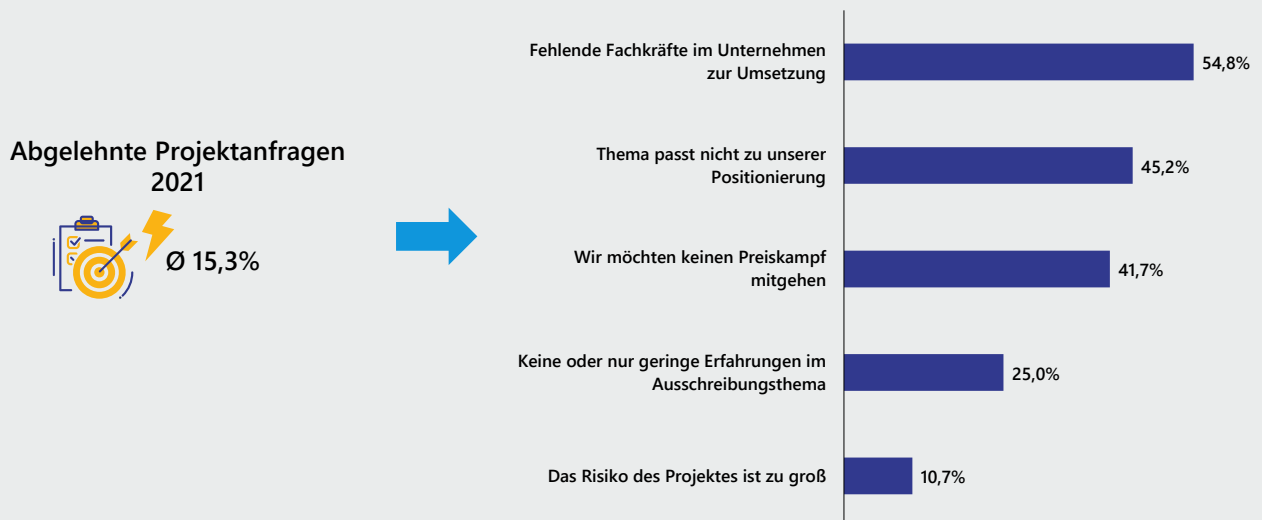


Abb. 15: Frage: Wie viel Prozent der Projektanfragen an Ihr Unternehmen konnten nicht bedient werden und wurden abgelehnt?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 59

Frage: Aus welchen Gründen wurden Projekte abgelehnt?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 46

NEAR- UND OFFSHORE-STANDORTE ALS REAKTION AUF DEN FACHKRÄFTEMANGEL

Aus Gesprächen von Lünendonk mit Vertreterinnen und Vertretern führender IT-Dienstleister wird immer wieder deutlich, dass im Recruiting die größte Herausforderung liegt und sich die Schwierigkeiten in der Gewinnung neuer Fachkräfte bremsend für das weitere Wachstum auswirken. Der Aufbau von Near- und Offshore-Standorten ist nun nicht nur für die internationalen IT-Dienstleistungskonzerne Teil des Personalstrategie, sondern hat zusätzlich für mittelständische IT-Dienstleister hohe Priorität, um den Fachkräftemangel etwas abzufedern.

Allerdings wird mittlerweile der Arbeitsmarkt auch in Near- und Offshore-Regionen aufgrund dieser zunehmenden Verlagerung von Tätigkeiten immer angespannter.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Im Durchschnitt wurden im Jahr 2021 in 19 Prozent der Projekte Near- und Offshore-Leistungen erbracht. Bei den Top-25-IT-Beratungen liegt der mittlere Anteil sogar bei 26,5 Prozent, während er bei den Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen 14,8 Prozent beträgt.

2022 sollen bei 21,1 Prozent der Projekte Near- und Offshore-Leistungen genutzt werden, wobei der Anteil bei den Top-25-IT-Beratungen auf 27,9 Prozent und bei den Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen sogar auf 17,4 Prozent steigen soll. Wichtig zu erwähnen ist, dass die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen vor allem Nearshore-Standorte eröffnen und der Offshore-Anteil unter 2 Prozent liegt.

DER NEAR- UND OFFSHORE-ANTEIL SOLL ZUKÜNFTIG STEIGEN

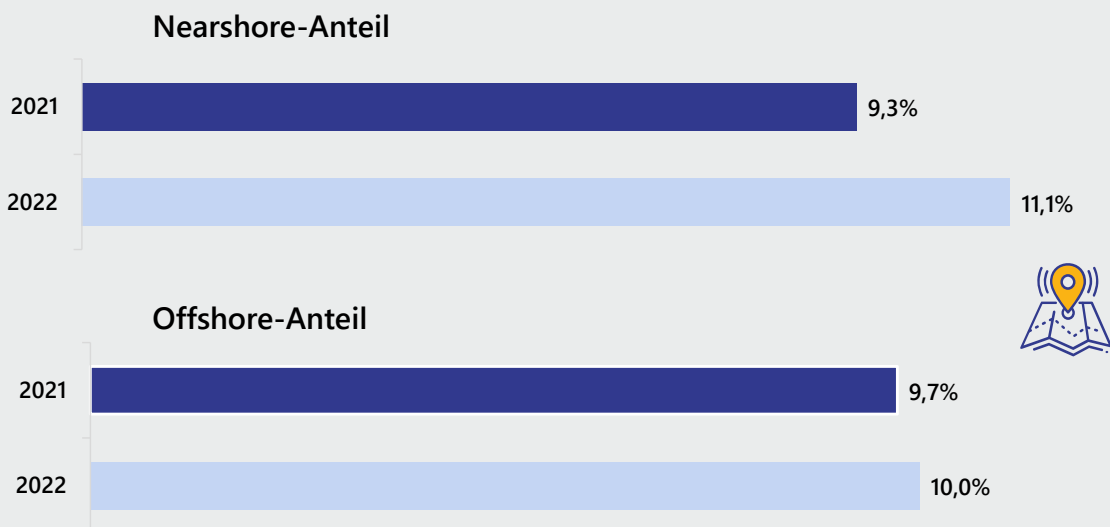


Abb. 16: Frage: Wie hoch ist in etwa der Near-/Offshore-Anteil der Kundenprojekte in Ihrem Unternehmen 2021? Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 64

Nachfragethemen 2022–2024

Trotz hoher Auslastung und angespannter Lage am Arbeitsmarkt blicken die untersuchten IT-Dienstleister optimistisch in die Zukunft und erwarten für den Zeitraum 2022–2023 mit rund 12 Prozent ein zweistelliges Umsatzwachstum (siehe Kapitel 9). Dabei rechnen sie in einigen Bereichen mit einem besonders starken Anstieg in der Nachfrage ihrer Kunden. Ob die Perspektive der IT-Dienstleister mit den tatsächlichen Planungen ihrer Kunden übereinstimmt, steht oft auf einem anderen Blatt und wird in einem späteren Kapitel aufgelöst.

Einen besonders starken Anstieg in der Kundennachfrage, von 57 auf 72 Prozent der Nennungen, erwarten die befragten IT-Dienstleister in der Customer Experience als wichtiges Trendthema. Hierin spiegelt sich der große Nachholbedarf bei der Digitalisierung der Kundenschnittstellen rund um Themen wie E-Commerce, digitale Marktplätze und digitale Geschäftsmodelle wider.

Sogar noch stärker steigt die Relevanz der Prozessautomatisierung: Während 2021 dieses Thema noch für 43 Prozent der befragten IT-Dienstleister einen starken Einfluss auf die Nachfrage hatte, richten nun 61 Prozent der Dienstleister ihr Angebot auf eine hohe Nachfrage ihrer Kunden aus. Bei der Automatisierung von Prozessen geht es neben Kosteneinsparungen und Effizienzvorteilen auch um Themen rund um die Customer Experience – beispielsweise um das Kundenerlebnis durch miteinander verzahnte und multikanalfähige Prozessketten zu steigern.

In der Industrie gewinnt die Steuerung der Produktion und der Supply Chain, aber auch der Produktentwicklung auf der Basis von Daten und in Echtzeit wachsende Bedeutung. Die digitale Fabrik ist ein Thema, auf das sich 57 Prozent der untersuchten IT-Dienstleister stärker einstellen und in dem sie eine steigende Nachfrage erwarten. In engem Zusammenhang mit der Auswertung der Daten aus durch IoT-Geräte bestückten und miteinander vernetzten Anlagen, Maschinen und Werkzeugen steht das Thema der Künstlichen Intelligenz. 67 Prozent erwarten hier in den kommenden zwei Jahren hohe Nachfrageimpulse (2021: 54 %).

Nicht weiter an Bedeutung gewinnen wird laut den Planungen der IT-Dienstleister die Individualsoftwareentwicklung. Da die IT-Dienstleister jedoch ein hohes Umsatzwachstum mit der Entwicklung und Einführung von Individualsoftware für das Jahr 2022 erwarten (10,5 %), scheinen sie hier mit Honorarerhöhungen zu rechnen. Ebenfalls keinen Anstieg in der Bedeutung erfährt etwas überraschend die Entwicklung von Embedded Software.

92%

der IT-Dienstleister erwarten 2022 und 2023 eine starke Nachfrage nach Cloud-Transformationsleistungen.



Eine mögliche Begründung hierfür ist, dass der Großteil der antwortenden IT-Dienstleister nicht in der Embedded-Software-Entwicklung tätig ist. Tatsächlich sind hierfür entsprechende Engineering-Kompetenzen erforderlich und derartige Softwareentwicklungsprojekte werden zu einem signifikanten Teil durch internationale IT-Dienstleistungskonzerne in Offshore-Regionen oder von klassischen Entwicklungsdienstleistern erbracht.

VERGLEICH DER NACHFRAGETHEMEN 2021 UND 2022–2023

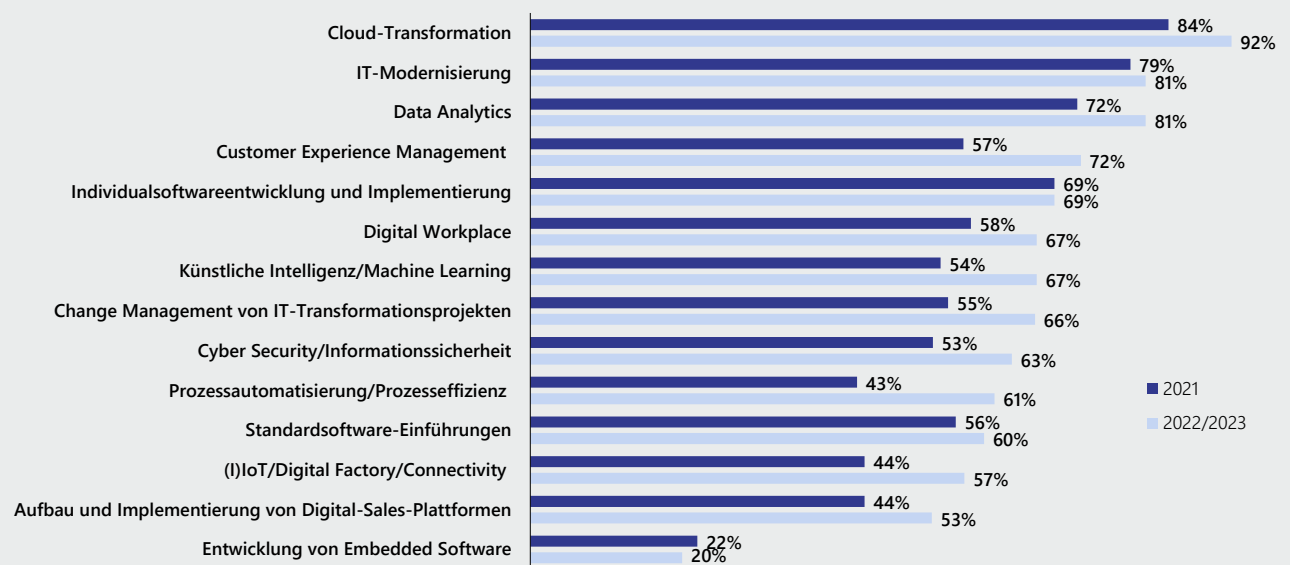


Abb. 17: Frage: Welche Themen haben 2021 die Nachfrage nach Ihren Services besonders beeinflusst und wonach richten Sie Ihr Portfolio für 2022–2023 aus?; Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“; Antworten beziehen sich auf die Antworten „eher stark“ und „sehr stark“; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 64 (2021); n = 60 (2022/2023)



Vergütungs- und Vertragsmodelle

Im Markt für IT-Dienstleistungen dominiert weiterhin die Abrechnung nach Aufwand als Vergütungsmodell. 60 Prozent ihrer Umsätze erzielten die IT-Dienstleister 2021 im Mittel mit Time & Material. Dieser Anteil soll 2022 sogar um 1 Prozentpunkt steigen. 27 Prozent der Umsätze werden demgegenüber mit Festpreisprojekten erzielt, wobei dieser Anteil im laufenden Jahr 2022 sogar auf 24 Prozent sinken soll.

An Bedeutung gewinnen werden dagegen agile Vergütungsmodelle. Erzielten die untersuchten IT-Dienstleister 2021 noch 10 Prozent ihrer Umsätze mit agilen Vergütungsmodellen, sollen es 2022 schon 12 Prozent sein. Interessanterweise gaben die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen an, 2021 bereits 14,2 Prozent ihrer Umsätze mit agilen Vergütungsmodellen zu erzielen, und rechnen für 2022 mit einem Anstieg auf 17,4 Prozent im Durchschnitt. Dagegen machte diese Vertragsart bei den Top-25-IT-Beratungen 2021 nur 9,9 Prozent im arithmetischen Mittel aus, aber sie rechnen für 2022 mit einer Steigerung des Umsatzanteils auf 15,5 Prozent.

TIME AND MATERIAL UND DIENSTVERTRÄGE BLEIBEN DIE WICHTIGSTEN VERGÜTUNGSMODELLE

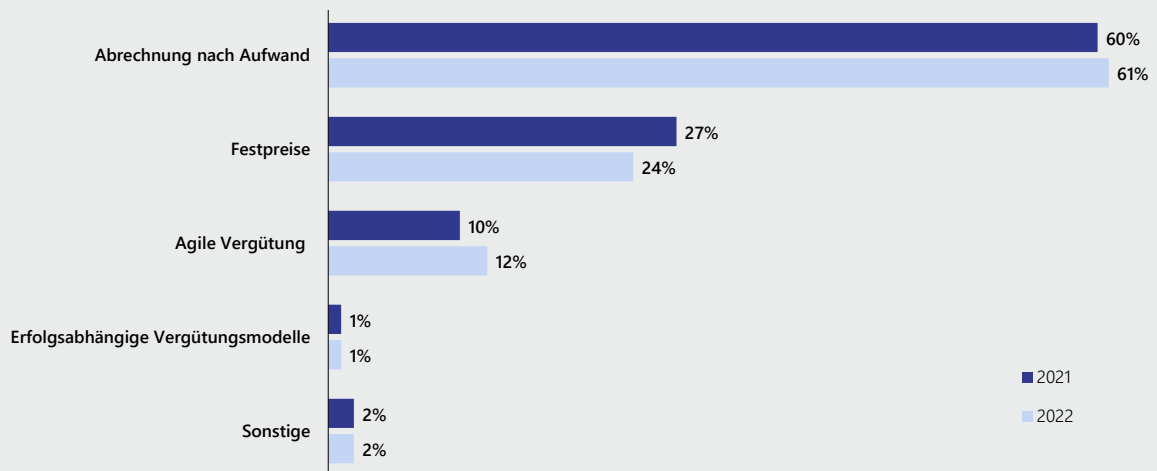


Abb. 18: Frage: Welche Vergütungsmodelle kamen in 2021 bei Kundenprojekten in Ihrem Unternehmen zum Einsatz?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 67

VERTRAGSARTEN: PROJEKTGESCHÄFT DOMINIERT

Nahezu ihre gesamten Umsätze erwirtschafteten die untersuchten IT-Dienstleister mit Projektgeschäft. 2021 entfielen durchschnittlich 90 Prozent der Umsätze auf solche Verträge. Die Vermittlung von eigenen IT-Fachleuten in Kundenprojekte über das



Instrument der Arbeitnehmerüberlassung spielt folglich für die IT-Dienstleister nur eine sehr untergeordnete Rolle.

Die dominierende Vertragsart im Projektgeschäft ist mit Abstand der Dienstvertrag, auf den durchschnittlich 68 Prozent der Projektgeschäftsumsätze entfallen. Folglich machen Werkverträge 32 Prozent des Projektgeschäfts aus. Während Werkverträge oft in Form von Festpreisen umgesetzt werden, ist bei Dienstverträgen Time & Material das dominierende Vergütungsmodell. Es gibt aber auch Mischformen, sodass eine eindeutige Zuordnung nicht immer möglich ist.

In der Analyse der Antworten wird jedoch deutlich, dass die führenden IT-Beratungen einen höheren Werkvertragsanteil aufweisen. So kommen die Top-25-IT-Beratungen auf einen Anteil von 42,5 Prozent und die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen auf 39,8 Prozent.

DIE MEHRHEIT DER PROJEKTE WIRD ÜBER DIENSTVERTRÄGE ABGEWICKELT

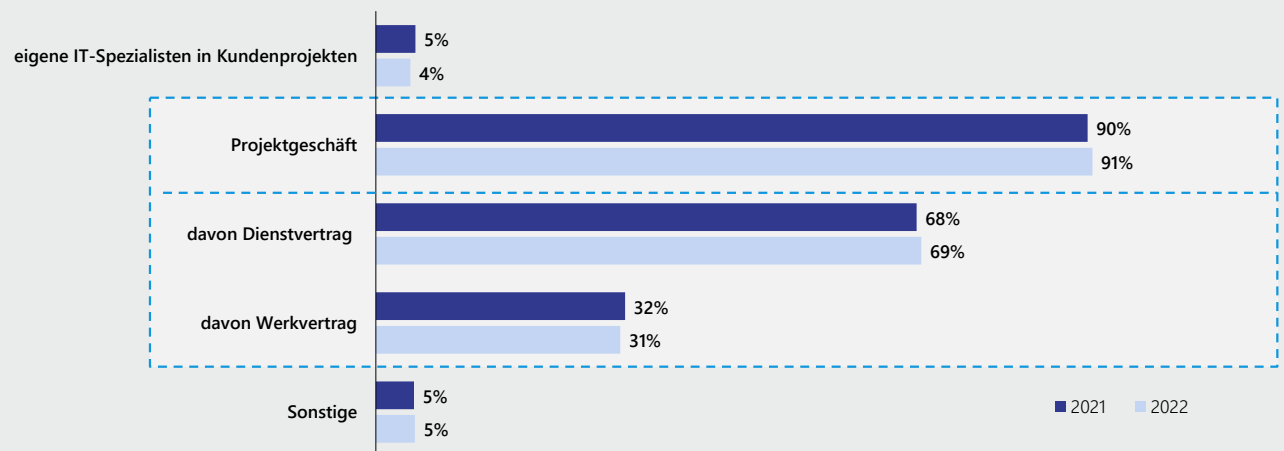


Abb. 19: Frage: Wie viel Prozent der Umsätze erzielte Ihr Unternehmen in 2021 mit folgenden Vertragsarten?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 51

Honorarsätze

In diesem Jahr hat Lünendonk erstmals seit Jahren wieder die Honorarsätze ermittelt. Die Abfrage der Honorarsätze gibt jedoch lediglich eine Tendenz der Preisentwicklung wieder und lässt keinen Rückschluss auf die tatsächlich verhandelten und erzielten Tagessätze zu. Es ist zu unterscheiden zwischen Listenpreisen und tatsächlich erzielten Honoraren; die im Folgenden dargestellten Honorare stellen Listenpreise dar.

Grundsätzlich lässt sich am Markt beobachten, dass sich das Spannungsfeld zwischen steigender Nachfrage nach IT-Dienstleistungen, zunehmendem Digitalisierungsdruck und einem angespannten IT-Arbeitsmarkt auf das Honorarniveau im Sinne von steigenden Honorarsätzen auswirkt. Gleichzeitig haben viele Unternehmen – vor allem große Konzerne – seit 2020 sogenannte Remote-Tagessätze mit ihren IT-Dienstleistern verhandelt, die nun sukzessive von den Dienstleistern wieder angehoben werden, da mehr Onsite-Projekte stattfinden.

Bei der Ermittlung der Honorarsätze erfolgt ein differenzierter Blick auf die Bereiche Beratung/Konzeption, Softwareentwicklung und Systemintegration. Die durchschnittlichen Tagessätze in der Beratung/Konzeption liegen zwischen 912 Euro (durchschnittlicher Minimalwert) und 1.711 Euro (durchschnittlicher Maximalwert). Die Streuung zwischen Minimal- und Maximalwert ist bei Beratungs- und Konzeptionsleistungen enorm: Der günstigste Listenpreis liegt bei 400 Euro pro Tag und der höchste bei 3.000 Euro. Bei dieser Spanne gilt es zu beachten, dass die IT-Dienstleister unterschiedliche Definitionen und ein unterschiedliches Verständnis für Beratungsleistungen haben und die Tagessätze durch Near- und Offshoring zum Onshoring stark abweichen können.

In der Softwareentwicklung ist die Spanne zwischen Minimal- und Maximalwert nicht ganz so groß: 741 Euro als niedrigstem Tagessatz stehen 1.284 Euro als Höchstsatz gegenüber. Etwas höher als in der Softwareentwicklung liegen die durchschnittlichen Listenpreise bei der Systemintegration und Softwareeinführung. Hier bewegt sich die Spanne zwischen 799 Euro und 1.332 Euro im arithmetischen Mittel.

Die detailliertere Analyse nach Größenklassen zeigt, dass die führenden IT-Dienstleister in allen drei abgefragten Leistungskategorien ein höheres Honorarniveau aufweisen. So bewegen sich die durchschnittlichen Honorarsätze in der Beratung/Konzeption bei den Top-25-IT-Beratungen zwischen 1.042 Euro und 2.097 Euro. In der Softwareentwicklung bewegen sie sich zwischen 841 und 1.470 Euro, für Systemintegration und Softwareeinführung zwi-



schen 884 und 1.550 Euro. Die durchschnittlichen Honorarsätze bei den Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen liegen ebenfalls über den Durchschnittswerten aller befragten IT-Dienstleister und auf einem ähnlichen Niveau wie bei den Top-25-IT-Beratungen. Wie im Kapitel „Fachkräftemangel bremst das Wachstum“ bereits aufgezeigt, setzen IT-Dienstleister verstärkt auf Near- und Offshoring. Dies dürfte dazu führen, dass Mischkalkulationen aus On- und Near-/Offshore vorgenommen werden und so Tagessätze etwas reduziert werden können, um Neuprojekte zu akquirieren.

HONORARUMSÄTZE 2021

Beratung/Konzeption

Von:



913 €

Bis:



1.711 €

Softwareentwicklung

Von:



741 €

Bis:



1.284 €

Systemintegration/ Softwareeinführung

Von:



799 €

Bis:



1.332 €

Erwartung ↑ Honorare bei:

- Beratung und Konzeption
- Cloud-Themen
- Cyber Security
- IT-Beratung
- SAP-Consulting

Erwartung ↓ Honorare bei:

- Commodity Services
- Onsite Support
- Standardsoftwareeinführung
- Durch Near-/Offshoring ersetzbare Leistungen

Abb. 20: Frage: Honorarumsätze 2021 für folgende Leistungen?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 39
Frage: Bei welchen Themen erwarten Sie für 2022 - 2023 Honorarerhöhungen?; n = 54
Frage: Bei welchen Themen werden die Honorare 2022 - 2023 besonders unter Druck stehen?; n = 40



Bedeutung von Nachhaltigkeit für IT-Dienstleister

Ab dem Jahr 2024 sind im Rahmen des ESG-Reportings (Environmental, Social, Governance) mittelgroße und große Unternehmen gesetzlich verpflichtet, über Transparenzberichte die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien gegenüber ihren Stakeholdern zu bestätigen. Aber auch im Rahmen der Corporate Social Responsibility (CSR) ist es Unternehmen zunehmend wichtig, sich zu Nachhaltigkeitszielen in den drei Dimensionen Ökologie, Soziales und Unternehmensführung zu verpflichten – nicht zuletzt, weil Kunden, Partner, Lieferanten und Mitarbeitende immer mehr Wert darauf legen.

Nachhaltigkeitsziele wie Dekarbonisierung und Diversity sind daher bereits heute infolge der Verpflichtung zum ESG-Reporting ab dem Jahr 2024 sowie aufgrund der zunehmenden gesellschaftlichen Verantwortung vielerorts auf der Agenda. Vor allem die großen kapitalmarktorientierten Konzerne – zunehmend aber auch der Mittelstand – stellen sich auf ihre künftige Kapitalmarktkommunikation ein und gewichten Themen wie Diversity und Dekarbonisierung deutlich höher. Dabei geht es neben den eigenen Wertschöpfungsketten auch um die Betrachtung der Lieferketten, weshalb sich Nachhaltigkeit zu einem wichtigen Kriterium für die Auswahl von IT-Dienstleistern entwickelt.



Der Aufbau einer klima- und ressourcenschonenden IT-Lieferkette ist folglich eines der zentralen Themen, mit denen sich nun die IT-Dienstleister sehr intensiv befassen. Eine hohe Bedeutung haben ökologische Nachhaltigkeitsziele für die befragten IT-Dienstleister im Jahr 2022 vor allem aus Gründen der Arbeitgeberattraktivität (84 %) und für 79 Prozent zur Einhaltung der unternehmensinternen Nachhaltigkeitsziele.

ESG-KRITERIEN GEWINNEN FÜR DIE AUSWAHL VON IT-DIENSTLEISTERN AN RELEVANZ

63 Prozent sehen bereits heute eine hohe Relevanz der Dekarbonisierung im Ausschreibungsprozess ihrer Kunden – ein Thema, das in den kommenden zwei Jahren enorm an Bedeutung gewinnen wird. Unter den Top-25-IT-Beratungen gaben bereits 84 Prozent an, dass ESG-Ziele schon heute ein wichtiges Kriterium ihrer Kunden bei der Auswahl von IT-Dienstleistern darstellen. Daran lässt sich gut erkennen, dass vor allem die großen Konzerne dieses Thema stark vorantreiben. Zum Vergleich: Unter den betrachteten Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen stellen mit 67 Prozent deutlich weniger Dienstleister schon heute eine hohe Relevanz von ESG-Kriterien im Auswahlprozess ihrer Kunden fest. Allerdings gehen 84 Prozent aller befragten IT-Dienstleister mit Blick auf das Jahr 2024 davon aus, dass ESG-Kriterien einen wichtigen Einfluss im Auswahlprozess haben werden.



NACHHALTIGKEIT ENTWICKELT SICH VOM MARKETING-TREND ZUM INTEGRALEN BESTANDTEIL DER UNTERNEHMENSSTRATEGIE

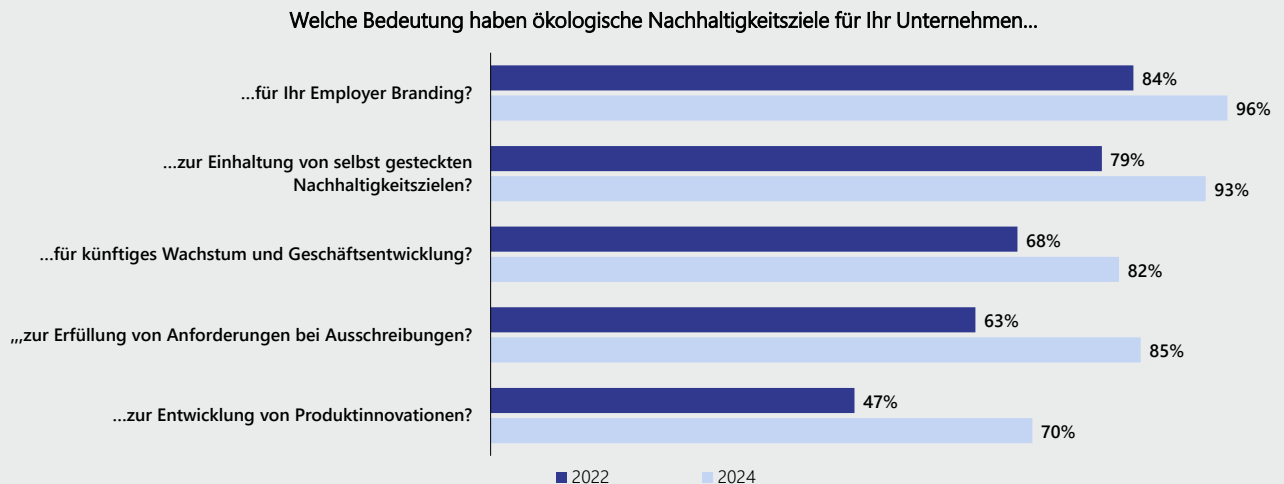


Abb. 21: Frage: Welche Bedeutung haben ökologische Nachhaltigkeitsziele für Ihr Unternehmen in 2022/2024...?; Skala von -2 = „unwichtig“ bis +2 = „sehr wichtig“; Werte beziehen sich auf die Antworten „sehr wichtig“ und „eher wichtig“; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 71

NACHHALTIGKEIT IST INNOVATIONS- UND WACHSTUMSTREIBER

Im Themenkomplex Nachhaltigkeit steckt aber auch Potenzial für künftiges Wachstum und Innovationen im Markt für IT-Dienstleistungen. Mit Blick auf das Jahr 2024 sehen 82 Prozent der befragten IT-Dienstleister eine hohe Bedeutung ökologischer Nachhaltigkeit für künftiges Wachstum und für 70 Prozent wird die Dekarbonisierung ein wesentlicher Treiber für Produktinnovationen sein. Tatsächlich steckt in der Nachhaltigkeit großes Potenzial für Wachstum und Innovationen. Beispielsweise stellt Lünendonk am Markt fest, dass stetig mehr CIOs die Dekarbonisierung als einen Treiber für die Notwendigkeit zur stärkeren Nutzung von Cloud-Diensten ansehen, unter anderem weil in die Public Cloud ausgelagerte IT-Systeme aus der eigenen Energiebilanz fallen und der Cloud-Betrieb insgesamt als ressourcenschonender angesehen wird.

Die Nutzung von Cloud-Diensten ist daher ein zunehmend wichtigeres Instrument, um IT-Ressourcen verbrauchsabhängig zu skalieren und somit ressourcenschonend(er) zu beziehen. Aber auch die Modernisierung und Konsolidierung der oft sehr komplexen und damit ressourcenaufwendigen IT-Landschaften kann ein Mittel sein, die Energiebilanz in der IT bei gleichzeitig steigendem Digitalisierungsgrad zu verbessern. Die Themen IT-Modernisierung, Cloud-Transformation und Nachhaltigkeit überschneiden sich somit immer mehr.

Aber auch in der Softwareentwicklung bieten sich interessante Möglichkeiten, beispielsweise über ressourcenschonende Methoden in der Softwareentwicklung wie effizientere Entwicklungsverfahren (zum Beispiel Continuous Integration/Continuous Deployment).



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Ein weiteres, stark diskutiertes Thema ist Sustainability by Design, also dass Softwarelösungen bereits in ihrer Architektur so gestaltet werden, dass sie energieeffizient genutzt werden können, indem sie weniger CPU-Zeit und Speicher benötigen oder nur effiziente Datenformate genutzt werden. Einige Unternehmen sprechen bereits von „Green Coding“.

IT-DIENSTLEISTER BESCHÄFTIGEN SICH SCHON SEHR INTENSIV MIT DER UMSETZUNG VON NACHHALTIGKEITSSTRATEGIEN

Eine ökologische Nachhaltigkeitsstrategie haben bereits 41 Prozent der befragten IT-Dienstleister in ihren Unternehmen eingeführt. Weitere 22 Prozent befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung (Februar bis April 2022) mitten in der Umsetzung und 28 Prozent planen die Ausarbeitung einer solchen Strategie. Von denjenigen IT-Dienstleistern, die die Konzeption einer ökologischen Nachhaltigkeitsstrategie planen, wollen 60 Prozent noch 2022 mit der Umsetzung starten, 40 Prozent wollen 2023 beginnen.

Die führenden 25 IT-Beratungen sind bei der Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsstrategien schon weiter. 71 Prozent berichteten gegenüber Lünendonk, dass sie ihre ökologische Nachhaltigkeitsstrategie bereits implementiert haben. Die übrigen Dienstleister befinden sich noch in der Umsetzung. Von den Top 20 der mittelständischen IT-Beratungen haben hingegen nur 33 Prozent die Implementierung der ökologischen Nachhaltigkeitsstrategie vollendet, 28 Prozent befinden sich allerdings im Jahr 2022 mitten im Roll-out und weitere 33 Prozent wollen spätestens 2023 mit der Umsetzung starten.

DIE MEHRHEIT DER UNTERNEHMEN HABEN BEREITS EINE NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE BZW. WOLLEN DIESE BIS 2023 EINFÜHREN

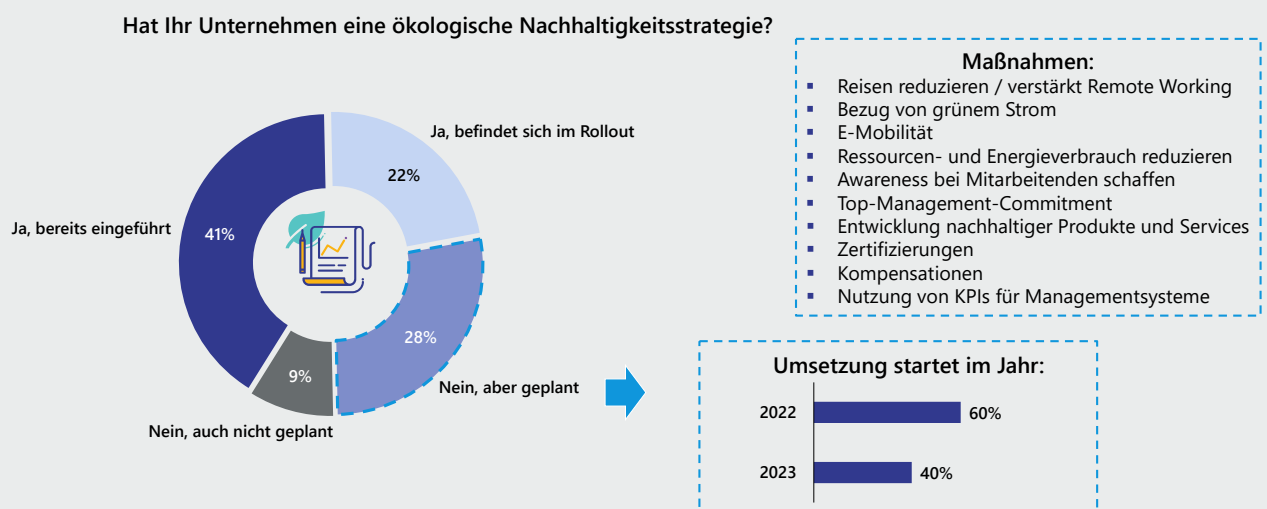


Abb. 22: Frage: Hat Ihr Unternehmen eine ökologische Nachhaltigkeitsstrategie?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 76
Frage: Nein, aber geplant, Umsetzung startet im Jahr...?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 20

VIELE IT-DIENSTLEISTER STEHEN VOR DER HERAUSFORDERUNG, PROZESSE ZUR MESSUNG IHRES CO₂-FUSSABDRUCKS ZU IMPLEMENTIEREN

Für eine erfolgreiche Strategieumsetzung ist die kontinuierliche Messung des Status quo eine Grundvoraussetzung. Hinzu kommt, dass ab 2024 ein großer Teil der untersuchten IT-Dienstleister im Rahmen des ESG-Reportings seine Zielerreichung dokumentieren und nachweisen muss. Obwohl 41 Prozent der von Lünendonk untersuchten IT-Dienstleister ihre ökologische Nachhaltigkeitsstrategie schon komplett ausgerollt und damit operationalisiert haben, messen nur 31 Prozent bereits ihren CO₂-Fußabdruck. Einige Unternehmen haben demnach zwar eine Strategie ausgerollt, müssen aber noch entsprechende Reporting-Prozesse aufbauen. Weitere 52 Prozent planen jedoch, in den nächsten Jahren in der Lage zu sein, ihren CO₂-Verbrauch zu messen.

Eine ähnliche Diskrepanz ist bei den Top-25-IT-Beratungen zu beobachten. Während 71 Prozent schon ihre ökologische Nachhaltigkeitsstrategie implementiert haben, messen nur 44 Prozent tatsächlich ihren Verbrauch.

IT-DIENSTLEISTER WOLLEN TRANSPARENZ ÜBER IHREN CO₂-VERBRAUCH ERLANGEN

Messung des eigenen CO₂-Fußabdrucks

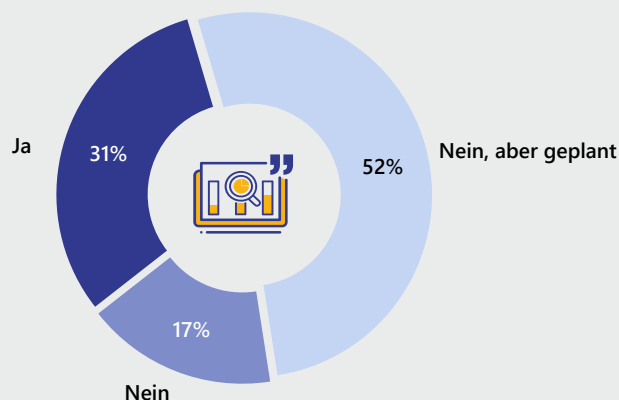


Abb. 23: Frage: Messen Sie ihren CO₂-Fußabdruck sowie die geplanten Einsparungen?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 71

MASSNAHMEN FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

Auf die Frage, welche konkreten Maßnahmen die IT-Dienstleister ergreifen, um ihre Nachhaltigkeitsziele zu erfüllen, wurde eine Vielzahl von Themen aufgeführt. Viele Unternehmen berichten von reduzierten Reiseaktivitäten und somit verstärktem Remote Working – auch im Zuge von Kundenprojekten. Einige Unternehmen setzen auf Kompensationsmaßnahmen für nicht vermeidbare Reisen. Ebenso stellen viele IT-Dienstleister ihre Mobilitätsangebote auf nachhaltige Alternativen wie E-Autos oder die



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Förderung der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel um. Der Bezug von grünem Strom und ein reduzierter Energieverbrauch sind weitere häufig genannte Maßnahmen. Des Weiteren arbeiten einige Unternehmen für ein stärkeres Umweltbewusstsein an ihrer Unternehmenskultur und bieten etwa Info-Veranstaltungen an. Um diesem Wandel Stärke zu verleihen, wird in manchen Unternehmen ein Top-Management-Commitment ausgesprochen und Nachhaltigkeitsziele werden in die Managementsysteme eingebaut, sodass KPIs stets beobachtet werden. Zu guter Letzt leisten manche Unternehmen ihren Beitrag, indem sie nachhaltige Produkte und Services entwickeln, die im Vergleich zu klassischen Angeboten energieeffizienter sind – Stichwort Green Coding.

IT-DIENSTLEISTER SIND IM BEREICH DIVERSITY UNTERSCHIEDLICH WEIT

Neben den ökologischen Aspekten hat sich Lünendonk dem Thema „Diversity“ – und hier ganz konkret dem Anteil von Frauen in den IT-Dienstleistungsunternehmen – gewidmet. Die Analyse zeigt, dass Frauen in der IT weiterhin eine eher untergeordnete Rolle spielen. Nur 28,1 Prozent der Stellen sind in den untersuchten IT-Dienstleistungsunternehmen mit Frauen besetzt. Ein wesentlicher Grund dafür ist wohl der geringe Anteil an Studentinnen in MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) und ganz allgemein eine über Jahrzehnte verfehlte Bildungspolitik. Frauen in der IT sind im Jahr 2022 selten und daran ändern auch die Unternehmensgröße und eine vermeintlich höhere Arbeitgeberattraktivität der führenden IT-Dienstleister nichts. So berichteten die Top-25-IT-Beratungen nur von einem durchschnittlichen Frauenanteil von 29 Prozent in ihren Unternehmen. Etwas höher – zumindest im Verhältnis zum Gesamtmarkt – fällt der Anteil von Frauen in Führungspositionen aus. Im Gesamtdurchschnitt der untersuchten IT-Dienstleister sind 16,5 Prozent der Führungspositionen weiblich besetzt, die Top-25-IT-Beratungen kommen auf einen Anteil von fast 20 Prozent.

POTENZIAL BEI DIVERSITY: LEDIGLICH 28 % GESAMT-FRAUENANTEIL UND NUR 17 % FRAUEN IN FÜHRUNGSPOSITIONEN

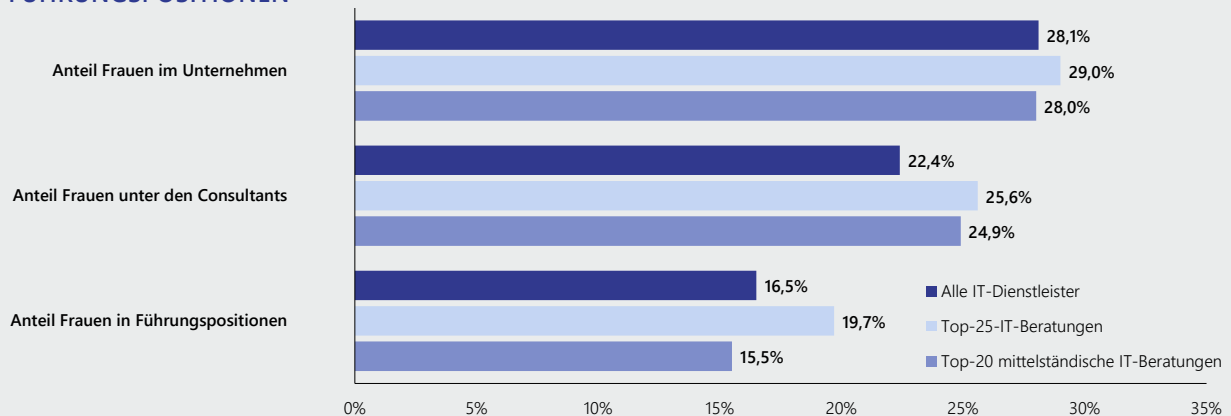


Abb. 24: Frage: Wie hoch war 2021 der Frauenanteil bei folgenden Funktionen?; Alle Teilnehmer; Mittelwert; n = 59

Der Markt für interne IT-Dienstleister

Rang	Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Mitarbeitende weltweit	
		2021	2020	2021	2020
1	Allianz Technology SE, München *)	2.215,0	2.160,0	13.500	12.559
2	Finanz Informatik GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main 1)	2.164,9	2.165,5	6.045	5.842
3	Atruvia AG, Frankfurt am Main *) 2)	1.800,0	1.768,0	7.800	7.532
4	BWI GmbH, Meckenheim	1.300,0	1.088,0	5.643	4.486
5	DB Systel GmbH, Frankfurt am Main	1.231,2	1.184,6	5.269	4.924
6	Schwarz IT KG, Neckarsulm *)	1.100,0	1.000,0	2.900	2.800
7	Deutsche Post IT Services GmbH, Bonn	764,0	675,0	5.312	4.858
8	Aldi International Services GmbH & Co. oHG, Mülheim an der Ruhr *)	500,0	479,0	1.550	1.512
9	Bitmarck Holding GmbH, Essen 2)	350,0	342,0	1.550	1.550
10	dmTech GmbH, Karlsruhe	163,6	138,5	754	694

*) Umsatz- und/oder Mitarbeitendenzahlen teilweise geschätzt.

1) Zahlen für 2020 wurden rückwirkend korrigiert im Vergleich zur Lünendonk-Marktstichprobe 2021.

2) Umfirmierung und Rebranding der Fiducia & GAD IT AG in Atruvia AG.

Lünendonk hat in diesem Jahr zum zweiten Mal in Folge ein Ranking der führenden internen IT-Dienstleister in Deutschland vorgenommen. Darunter sind diejenigen IT-Dienstleister zu verstehen, die Teil eines Konzerns oder einer Organisation und überwiegend für ihre internen Kunden tätig sind – also nicht oder nur sehr eingeschränkt am externen Markt auftreten. Interne IT-Dienstleister spielen seit jeher eine wichtige Rolle im



deutschen Markt für IT-Dienstleistungen, weshalb Lünendonk dieses Segment kontinuierlich untersucht und bis 2016 auch in das Segment „IT-Service“ 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 der internen IT-Dienstleister im Zuge der Digitalisierung nun wieder stärker an Bedeutung. Eine zentrale Zukunftsaufgabe ist es beispielsweise, die über Jahre in vielen Konzernen gewachsene Legacy-IT zu modernisieren und die IT zukunftsorientiert aufzustellen. Neben den technologischen Aspekten gehören dazu organisatorische und kulturelle Veränderungen. Ein Beispiel ist die stärkere Verzahnung der IT-Bereiche mit der Fachseite im Sinne einer stärkeren Demand-Supply-Organisation, entsprechende cross-funktionale Teams sowie die Fähigkeit, Softwarelösungen in DevOps-Strukturen besser, schneller und kundenzentrischer zu entwickeln und zu betreiben.

Zur Interpretation des Rankings ist es wichtig festzuhalten, dass es sich in diesem wie im letzten Jahr um eine Marktstichprobe handelt, die nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Beispielsweise fehlen einige wenige interne IT-Dienstleister großer Dax-30-Konzerne wie Volkswagen Group IT Services, Eon oder Itergo, die keine Angaben machten oder deren Umsätze sich nicht valide schätzen lassen. Insgesamt haben sich wie bereits im Vorjahr 2021 acht interne IT-Dienstleister aktiv mit einem ausgefüllten Fragebogen an der Lünendonk®-Studie beteiligt.

KRITERIEN FÜR DIE AUFNAHME IN DIE MARKTSTICHPROBE

Mehr als 90 Prozent des Umsatzes müssen mit IT-Services (zum Beispiel Betrieb von Applikationen und Infrastruktur inkl. der Cloud, Softwareentwicklung und Systemintegration) konzernintern erwirtschaftet werden. Juristische Personen des öffentlichen Rechts wie Anstalten des öffentlichen Rechts (AöR) wurden nicht berücksichtigt

Die Summe der Gesamtumsätze der analysierten internen IT-Dienstleister betrug 2021 rund 11,7 Milliarden Euro, wovon nahezu der komplette Teil in Deutschland fakturiert wurde (Inlandsumsatz). Mit Blick auf den Gesamtmarkt „IT-Dienstleistungen“, den der Branchenverband Bitkom auf ein Volumen von rund 40 Milliarden Euro taxiert, stellen die 14 analysierten IT-Dienstleister eine sehr relevante Gruppe im deutschen IT-Dienstleistungsmarkt dar – vor allem im Hinblick auf die interne Umsetzung von Digitalisierungsstrategien, aber auch auf den Fachkräftemarkt. Würde man die IT-Töchter von Konzernen wie Infineon, Talanx, Ergo, Eon oder Volkswagen sowie die öffentlich-rechtlichen IT-Dienstleister wie Dataport oder d-NRW und andere noch hinzuzählen, hätte dieses Segment ein Potenzial von schätzungsweise weit mehr als 15 Milliarden Euro Marktvolumen in Deutschland.



VERTEILUNG DER UMSÄTZE DER CAPTIVEN IT-DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

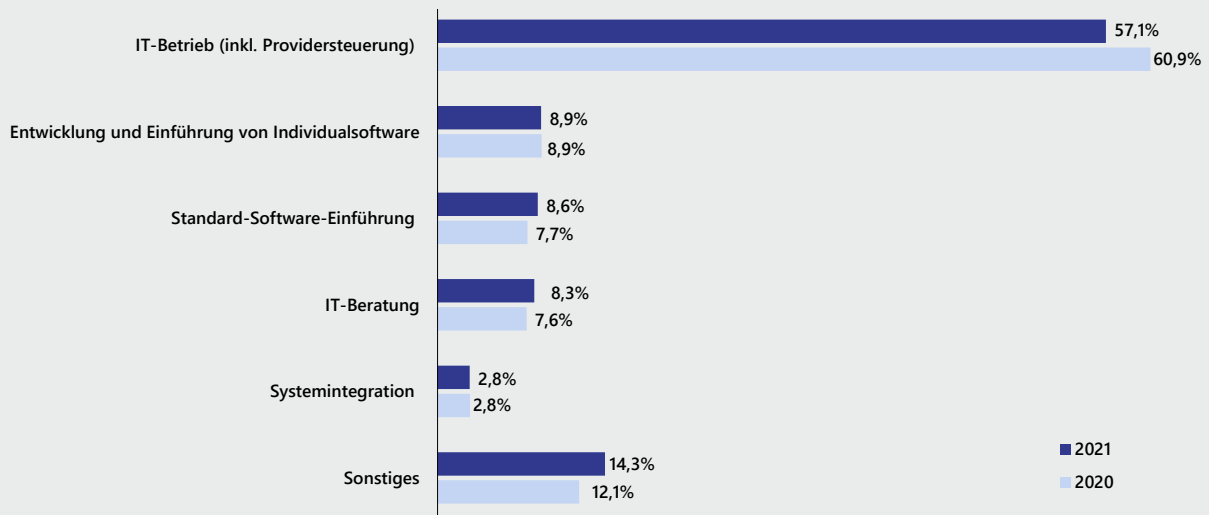


Abb. 25: Frage: Wie ist das Leistungsspektrum Ihres Unternehmens?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 6

Der Schwerpunkt der Leistungen, welche die analysierten internen IT-Dienstleister für ihre internen Kunden erbringen, liegt mit einem durchschnittlichen Umsatzanteil von 57,3 Prozent im IT-Betrieb. Weitere 8,9 Prozent der Umsätze werden mit der Entwicklung von Individualsoftware erzielt und 8,6 Prozent mit der Einführung von Standardsoftware. Auf die IT-Beratung entfallen 8,3 Prozent des Umsatzes der internen IT-Dienstleister. Der Vergleich mit dem Jahr 2020 zeigt, dass die internen IT-Dienstleister 2021 deutlich stärker für die Einführung von Standardsoftware beauftragt wurden. So lag 2020 der durchschnittliche Anteil der Standardsoftwareeinführung noch bei 7,7 Prozent. Ein Grund für diesen Anstieg ist die Einführung von S/4HANA als neue ERP-Plattform, die in vielen Konzernen aus Mangel an externen SAP-Fachleuten zu großen Teilen intern umgesetzt wird.

INTERNE IT-DIENSTLEISTER ERWARTEN FÜR 2022 MEHR BEAUFTRAGUNGEN DURCH CROSSFUNKTIONALE TEAMS

Infolge des hohen Veränderungs- und Transformationsdrucks, der in vielen Unternehmen derzeit zu beobachten ist, kommt die klassische organisatorische Trennung von IT und Business an ihre Grenzen. Beispielsweise ändern sich die Anforderungen an die Softwareentwicklung gerade massiv und Themen wie Kundenzentrierung und Agilität gewinnen an Relevanz und sollen häufiger durch DevOps-Organisationen umgesetzt werden. In diesem Zusammenhang erwarten alle befragten internen IT-Dienstleister, dass sich in ihren Unternehmen gleichermaßen Demand- und Supply-orientierte IT-Organisationen durchsetzen werden. In einer solchen Organisation ist die IT eine produktorientierte IT-



Organisation, die gemeinsam und gleichberechtigt mit dem Business in crossfunktionalen Teams digitale Produkte entwickelt.

DIE ORGANISATION UND ROLLE DER INTERNEN IT-DIENSTLEISTER WANDELT SICH

Wie ist die IT in Ihrem Unternehmen aktuell aufgestellt und wie sieht das Zielbild aus?

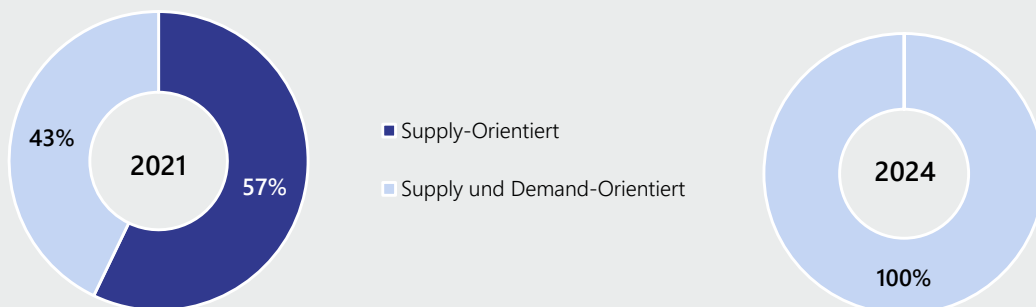


Abb. 26: Frage: Wie ist die IT in Ihrem Unternehmen aktuell aufgestellt und wie sieht das Zielbild aus? (2021/2024); Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 7

Reine Supply-Organisationen, bei denen die IT als Cost Center und Support-Funktion überwiegend die Anfragen aus dem Business umsetzt, sind folglich ein Auslaufmodell.

Dieser Wandel ist bei den untersuchten internen IT-Dienstleistern bereits zu beobachten. Sie rechnen damit, dass der Anteil der Anfragen aus crossfunktionalen Teams im Jahr 2022 deutlich steigen wird, nämlich auf 10,0 Prozent (2021: 7,1 %). Entsprechend gehen die Anfragen aus den Fachbereichen zurück. Infolge des hohen Drucks zur IT-Modernisierung und Prozessdigitalisierung erhöhen die IT-Abteilungen aber auch ihre Taktrate und starten stetig mehr IT-Transformationsprogramme. Folglich werden die internen IT-Dienstleister häufiger von der IT-Abteilung mit der Unterstützung bei der Umsetzung beauftragt. 53,3 Prozent der Anfragen sollen 2022 aus der IT-Abteilung kommen – nach 51,4 Prozent im Jahr 2021.

CROSSFUNKTIONALE UND INTERDISZIPLINÄRE TEAMS KOMMEN VERSTÄRKT ZUM EINSATZ UND ARBEITEN MIT DER IT ZUSAMMEN

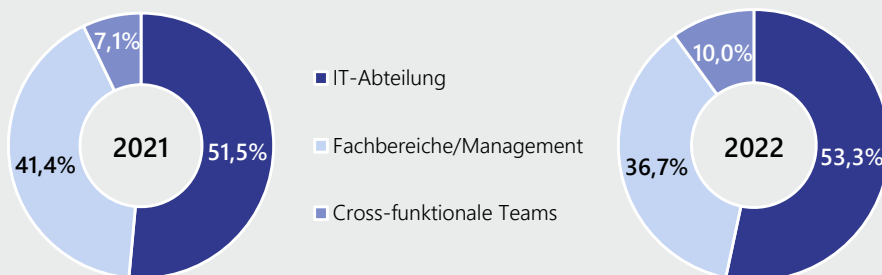


Abb. 27: Frage: Aus welchen Bereichen erhalten Sie Projektanfragen von Kunden (2021/2022)?; Alle Teilnehmer; Mittelwerte; n = 6



FACHKRÄFTEMANGEL IST AUCH BEI DEN INTERNEN IT-DIENSTLEISTERN EIN BESTIMMENDES THEMA

Die angespannte Situation am IT-Arbeitsmarkt ist nicht nur für die externen IT-Dienstleister eine steigende Herausforderung. Auch die internen IT-Dienstleister sehen sich mit der Problematik konfrontiert, für die Vielzahl von Aufgaben qualifizierte Digital- und IT-Experten und -Expertinnen zu finden. So konnten 2021 12,8 Prozent der offenen Stellen nicht besetzt werden.

Als Reaktion auf den Fachkräftemangel setzt ein überwiegender Teil der befragten internen IT-Dienstleister neben der Strategie, stärker mit externen IT-Dienstleistern zusammenzuarbeiten, auf das Instrument der Aus- und Weiterbildung des aktuellen Mitarbeiterstamms und einen Ausbau der Ausbildungsplätze. Gleichzeitig wollen 43 Prozent stärker auf Near- und Offshore-Modelle setzen, was durch die seit Corona gestiegene Akzeptanz von Remote Working auch für mittelständische Unternehmen eine Option darstellt. Vor allem Nearshore-Regionen stehen hierbei im Fokus. Machte 2021 die Nearshore Delivery noch durchschnittlich 16,2 Prozent der Leistungserbringung bei den internen IT-Dienstleistern aus, soll dieser Anteil im laufenden Jahr 2022 auf 17,2 Prozent erhöht werden. Offshore Delivery spielt dagegen mit einem mittleren Anteil von 1,2 Prozent nur eine sehr untergeordnete Rolle.

INTERNE IT-DIENSTLEISTER BEKÄMPFEN DEN FACHKRÄFTEMANGEL MIT INVESTITIONEN IN DAS EMPLOYER BRANDING UND MIT INHOUSE-SCHULUNGEN



Abb. 28: Frage: Wie reagiert Ihr Unternehmen auf den Mangel an Digital- und IT-Experten?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 7



DER MARKT FÜR INTERNE IT-DIENSTLEISTER

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

TEILNEHMERLISTE DER UNTERSUCHTEN INTERNEN IT-DIENSTLEISTER, IN ALPHABETISCHER REIHENFOLGE

Unternehmen	Gesamtumsatz in Mio. Euro		Mitarbeitende weltweit	
	2021	2020	2021	2020
Aldi International Services GmbH & Co. oHG, Mülheim an der Ruhr *)	500,0	479,0	1.550	1.512
Allianz Technology SE, München *)	2.215,0	2.160,0	13.500	12.559
Atruvia AG, Frankfurt a. M., 1) *)	1.800,0	1.768,0	7.800	7.532
Bitmarck Holding GmbH, Essen	350,0	342,0	1.550	1.550
BWL GmbH, Meckenheim	1.300,0	1.088,0	5.643	4.486
DB Systel GmbH, Frankfurt a. M.	1.231,2	1.184,6	5.269	4.924
Deutsche Post IT Services GmbH, Bonn	764,0	675,0	5.312	4.858
dmTech GmbH, Karlsruhe	163,6	138,5	754	694
Evosoft GmbH, Nürnberg	161,7	155,0	1.500	1.300
Finanz Informatik GmbH & Co. KG, Frankfurt a. M. 2)	2.164,9	2.165,5	6.045	5.842
Schwarz IT KG, Neckarsulm *)	1.100,0	1.000,0	2.900	2.800

*) Umsatz- und/oder Mitarbeitendenzahlen teilweise geschätzt.

1) Umfirmierung und Rebranding der Fiducia & GAD IT AG in Atruvia AG.

2) Zahlen für 2020 wurden rückwirkend korrigiert im Vergleich zur Lünendonk-Marktstichprobe 2021.



Perspektive der Anwenderunternehmen: Interview mit dem IT-Executive Club

Der IT-Executive Club ist die Netzwerk-Plattform für CIOs und CDOs internationaler Großunternehmen und traditionsreicher Firmen aus dem Norden Deutschlands. Als Kooperationspartner der Lünendonk®-Studie haben wir mit Dr. Thomas Schmidt-Melchiors, Beirat des IT-Executive Clubs, und Dr. Markus Schlobohm, CIO der Techniker Krankenkasse und Clubmitglied, über aktuelle Herausforderungen in der IT und die veränderten Markt- und Kundenanforderungen gesprochen – und warum die digitale Transformation hierauf die Antwort lautet.



Dr. Markus Schlobohm
CIO
Techniker Krankenkasse



Dr. Thomas Schmidt-Melchiors
Geschäftsführender Gesellschafter
der AADVISM UG und Beirat des
IT-Executive Club e. V.

LÜNENDONK: Seit dem Jahr 2020 beteiligen sich die Mitglieder des IT-Executive Clubs – Entscheider aus IT und Digitalisierung führender Unternehmen und Organisationen aus Norddeutschland – aktiv mit ihrer individuellen Sichtweise an der Lünendonk®-Studie „Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland“. Thomas, kannst du bitte einen kurzen Einblick geben, wie es dazu kam und welche Bedeutung die Studie für euch als Interessenvertretung von CIOs und CDOs hat.

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Der Kontakt kam über unseren Vorstand zustande. Unser Club bietet den CIOs und CDOs eine Plattform zum Netzwerken und vertraulichen Austausch von Best Practices. Daneben haben wir auch Teilnehmer von Hochschulen, Administration und Politik, um die Rahmenbedingungen in der Metropolregion diskutieren zu können. Und schließlich verstehen wir uns auch als Botschafter einer nutzbringenden Digitalisierung, die eine gesamtgesellschaftliche Teilhabe erlaubt. Dazu gehört auch die Förderung der entsprechenden Ausbildung und des Frauenanteils in der IT-Welt. Für all diese Aufgaben bieten die Informationen der Lünendonk®-Studie eine wertvolle Fundierung, zumal wir uns auch thematisch einbringen können. Umgekehrt sorgen wir für eine breite Teilnahme von Unternehmen, deren Vertreter Club-Mitglieder sind, und insoweit ist dies eine klassische Win-win-Situation.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

LÜNENDONK: Markus, du bist CIO der Techniker Krankenkasse und ebenfalls Mitglied im IT-Executive Club. Welche Rolle spielt Markt-Research für dich in deiner CIO-Rolle?

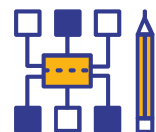
DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich bin noch ein relativ neues Mitglied im IT-Executive Club und habe den Austausch, die Möglichkeiten zum Sparring und gemeinsamen Vorantreiben von IT-Themen mit anderen CIO-Kolleginnen und -kollegen, sehr schätzen gelernt. Markt-Research ist hierbei für mich die ideale Zusatzkomponente, weil sie mit analytischen Methoden für mich sehr wertvolle Hinweise auf Markttrends, Herausforderungen und Fokusthemen liefert. Diese nutze ich zum eigenen Benchmark, aber auch zum Kalibrieren der eigenen strategischen Fragestellungen.



LÜNENDONK: Kommen wir einmal auf die Ergebnisse unserer Studie zu sprechen. Der Blick auf die Investitionsfelder der CIOs zeigt, dass künstliche Intelligenz immer noch weit vom Durchbruch entfernt zu sein scheint. Nur 15 Prozent der Mitglieder des IT-Executive Clubs legen 2022 und 2023 einen starken Fokus auf KI. Unter allen von Lünendonk befragten 140 IT-Entscheidenden sind es mit 26 Prozent auch nur ein geringer Teil. Womit hängen aus eurer Sicht die geringen KI-Investitionen zusammen?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Meine Antwort ist natürlich ein bisschen spekulativ, da wir dies noch nicht weiter hinterfragt haben. Ich sehe aber zwei plausible Gründe: Zum einen hat die Coronakrise andere notwendige Maßnahmen in den Fokus gerückt und zum anderen ist der Return on Investment (ROI) für KI-Projekte in vielen Unternehmen immer noch schwer darstellbar.

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich vermute, das hat im Wesentlichen zwei Gründe. Zum einen hat die intensivere Beschäftigung mit dem Thema KI in vielen Unternehmen ernüchternd gezeigt, dass man sich nicht mal eben so auf diesen Hype setzen kann. Vielmehr muss man an vielen anderen Stellen, zum Beispiel Legacy-Systemen, Datenqualität oder enger Zusammenarbeit mit der Business-Seite, mehr tun. Zum anderen hat gerade die Pandemie den Fokus in Richtung Cyber Security und IT-Modernisierung verschoben, so dass das Thema vermutlich schlicht Plätze im Ranking eingebüßt hat.



LÜNENDONK: Tatsächlich ist Cyber Security wenig überraschend das Topthema für CIOs in den nächsten Jahren. 83 Prozent der CIOs legen in den kommenden Jahren einen Schwerpunkt auf Cyber Security und bekommen auch mehr Budget zur Verfügung. Wo liegen aus eurer Sicht die großen Handlungsfelder?

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Security ist gerade für uns im Gesundheitswesen als Teil der kritischen Infrastruktur das Topthema. Die log4j-Krise und auch die welt-



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

weite Zunahme erfolgreicher Attacken und immer neue Angriffsvektoren zeigen uns IT-Verantwortlichen, dass wir Schritt halten und nachrüsten müssen. Auf den Hamburger IT-Strategietagen hat das BSI ja auch empfohlen, 15 bis 20 Prozent des IT-Investments in Cyber Security zu stecken. Aus meiner Sicht liegen übergreifend die großen Handlungsfelder in den Bereichen Cloud Security und Vulnerability Management.

LÜNENDONK: Ein kritischer Faktor für Security-Schwachstellen sind oft die noch vorherrschenden Legacy-Systeme. Für 68 Prozent der CIOs aus dem IT-Executive Club hat IT-Modernisierung eine hohe Relevanz. Besteht hier ein Zusammenhang zu den Investitionen in Cyber Security?

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich kann das für meinen Bereich verneinen. Meine Vermutung ist eher, dass die zunehmende Agilisierung, der Wandel Richtung DevOps und die Ausweitung von Cloud-Technologie Gründe hierfür sind. Denn für all dies braucht es moderne IT-Infrastruktur.

LÜNENDONK: Gleichzeitig behindert die Legacy-IT auch die Digitalisierung, beispielsweise weil sich Daten nicht so gut zwischen den einzelnen Anwendungen übertragen lassen und somit Prozessautomatisierung zumindest erstmal behindert wird. Führt der Digitalisierungsschub der letzten zwei Jahre nun dazu, dass CIOs für ihre IT-Modernisierungsprogramme nun auch das benötigte Budget und die notwendige Topmanagement-Aufmerksamkeit erhalten?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHORS: Die „credibility“ des CIO hat durch die Meisterung der IT-Herausforderungen der Coronakrise sicher im Allgemeinen zugenommen. Insoweit ist die Sichtbarkeit im Topmanagement gestiegen und damit auch der Weg einfacher für die Begründung erweiterter Budgets. Da die Ressourcen aber knapp bleiben, ist dies immer noch kein Selbstläufer.

LÜNENDONK: Ein weiteres Topthema für die CIOs ist die Cloud-Transformation. Grundsätzlich soll die Cloud helfen, die IT-Betriebskosten zu reduzieren. Gleichzeitig sehen wir aber, dass rund 60 Prozent der CIOs von höheren IT-Betriebskosten ausgehen. Mehr Digitalisierung, mehr Cloud, höherer Steuerungsaufwand in der IT: Wie können CIOs in diesem Spannungsfeld den Überblick behalten und die Kosten managen?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHORS: Höhere IT-Betriebskosten sind immer dann kein schwieriges Thema, wenn durch den Einsatz von IT die Gesamtkosten vermindert oder plausible Wettbewerbsvorteile generiert werden. Diesen Wertbeitrag muss der CIO darstellen können und sich dazu als integraler Bestandteil des Unternehmens

"Höhere IT-Betriebskosten sind immer dann kein schwieriges Thema, wenn durch den Einsatz von IT die Gesamtkosten vermindert oder plausible Wettbewerbsvorteile generiert werden."



Dr. Thomas Schmidt-Melchors
IT Executive Club

”

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

und nicht etwa nur als „cost centre“ bzw. Technologiezentrum verstehen. Das beinhaltet auch ein aussagefähiges IT-Controlling und ein funktionierendes Demand-, Portfolio- und Suppliermanagement. Grundsätzlich nimmt aber auch die Abdeckung von Geschäftsprozessen durch IT immer noch zu, manchmal auch getrieben durch gesetzliche Vorgaben – und damit gehen in der Regel auch höhere IT-Kosten einher.

LÜNENDONK: In der Analyse der Studienergebnisse fällt aber auf, dass ein großer Teil der CIOs zwar in die Cloud-Transformation investieren möchte, gleichzeitig aber Skepsis darüber herrscht, dass in Zukunft ein überwiegender Teil der IT-Landschaft auf Cloud-native Architekturen basiert oder sich DevOps in der Softwareentwicklung durchsetzen. Seht ihr hier einen Widerspruch?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Nur bedingt. DevOps zum Beispiel kann ich auch außerhalb der Cloud machen. Und die Nutzung der Cloud ist primär immer noch Infrastruktur- oder Commodity-fokussiert, wobei ich hier nicht nur Office 365, sondern inzwischen auch ERP-Produkte wie SAP einordnen würde.

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich sehe keinen Widerspruch, sondern das – wie ich finde – vernünftige Vorgehen und Investieren in Richtung Cloud bei gleichzeitig angebrachter Skepsis und Vorsicht beim richtigen Austarieren von Kosten und Nutzen. In unserem speziellen Fall als gesetzliche Krankenversicherung kommen noch starke regulatorische Einschränkungen hinzu, wobei ich aber davon ausgehe, dass sich da in Zukunft auch etwas ändern wird und muss.

LÜNENDONK: Kommen wir neben der Digitalisierung zum zweiten Topthema für CIOs, den Mangel an Digital- und IT-Experten. Wie sehr bremst aus eurer Sicht der Mangel an Talenten sowie Expertinnen und Experten die Digitalisierung und digitale Transformation?

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich sehe das als eine der ganz zentralen Herausforderungen der nächsten Jahre und ich beziehe das bewusst nicht nur auf IT-Talente und -Experten. Wir brauchen für die digitale Transformation gerade in diesbezüglich rückständigen Bereichen wie im Gesundheitswesen und auch in der öffentlichen Administration nicht nur ein Skalieren bei den IT-Expertinnen und -Experten, sondern mindestens ebenso stark bei Talenten, die Prozesse verstehen und komplett digital neu denken. Die sollen das richtige Mindset haben und den Fokus nicht nur auf das „weg vom Papier“ haben.

LÜNENDONK: Als IT-Executive Club ist das Thema für euch sehr wichtig und ihr habt sogar mit der Bildungsinitiative „ITEC Cares“ ein eigenes Programm. Thomas, kannst du hier bitte einmal erläutern, was sich dahinter verbirgt und was ihr schon erreicht habt?



”

Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Die „ITEC Cares“-Initiative des Clubs fördert die Digitalkompetenzen und Mündigkeit junger Menschen. Wir arbeiten hier sowohl mit zivilgesellschaftlichen Initiativen und Stiftungen als auch mit staatlichen Einrichtungen zusammen. Das Engagement basiert auf zwei wesentlichen Säulen. Die erste ist unser eigenes Projektengagement, für das wir unsere Mitglieder und deren IT-Organisationen aktivieren. Beispielsweise sind wir am diesjährigen Digitaltag an zehn Schulen gegangen und haben dort Programmierkurse angeboten. Die zweite Säule ist der nationale „ITEC Cares Award“, der jährlich im Rahmen der Hamburger IT-Strategie mit großer Resonanz gekürt wird. Dieser gibt den vielen zivilen, staatlichen und unternehmerischen Initiativen und Akteuren Sichtbarkeit, Anerkennung, Unterstützung und weiteren Ansporn.

LÜNENDONK: Ihr unterstützt auch die ITgirls, eine Initiative, die junge Frauen am Übergang von der Schule in die Universität oder Ausbildung gezielt für technische Berufe begeistern soll. Ich finde, das ist ein ganz wichtiges Thema nicht nur für den Fachkräftemangel, sondern auch für mehr Bildungsgerechtigkeit – und tatsächlich zeigt auch unsere Studie, dass weniger als jeder dritte Mitarbeitende in der IT-Dienstleistungsbranche weiblich ist. Thomas, Markus, wie können aus eurer Sicht mehr Frauen für die IT begeistert werden?

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich will hier nicht in das übliche „Das fängt schon in der Schule an“-Horn blasen. Im Ernst: Ich bin davon überzeugt, dass wir die Begeisterung nachhaltig nur über gute Role Models und Beispiele erreichen können. Wir brauchen Sichtbarkeit, echte Cases und weniger Hochglanz-Initiativen. Und da sind die ITgirls eine tolle Initiative, die zeigen will, welchen Impact Frauen in der IT auf die Gesellschaft der Zukunft haben.

LÜNENDONK: Unsere Studie zeigt, dass Employer Branding und Umschulungen der IT-Mitarbeitenden auf die neuen Themen die wichtigsten Instrumente für CIOs gegen den Fachkräftemangel sind. Während Umschulungen gut umzusetzen sind, haben doch vor allem mittelständische Unternehmen oder Unternehmen aus nicht ganz so attraktiven Branchen Probleme dabei, ihre Arbeitgeberattraktivität zu steigern. Welche weiteren Instrumente seht ihr, um dem Mangel an Talenten entgegenzutreten?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Ich sehe den Unternehmenszweck und die Unternehmenskultur als fundamental an. Arbeit muss heute mehr denn je sinnstiftend sein. Möglichkeiten der Selbstbestimmung und -organisation sind sehr wichtig. Dazu gehören Arbeitszeitflexibilität und Optionen zu Remote Working – ebenso die passende Führungskultur. Hier ist der Mittelstand prinzipiell nicht gegenüber Großunternehmen im Nachteil. Das kann auch eventuelle monetäre Vergütungsdifferenzen kompensieren,

"Ich bin davon überzeugt, dass wir die Begeisterung für Frauen in der IT nachhaltig nur über gute Role Models und Beispiele erreichen können."



Dr. Markus Schlobohm
Techniker Krankenkasse



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

solange diese nicht zu groß sind. Diese Eigenschaften müssen schon im Recruiting sichtbar werden und anschließend auch wirklich im Unternehmen gelebt werden. Bewertungen auf Arbeitgeberportalen und aktive Beteiligung der Mitarbeiter (Stichwort: Unternehmensbotschafter) spielen heute eine wichtige Rolle.

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Ich kann Thomas da nur zustimmen. Gerade in der Coronapandemie haben wir als Krankenversicherung gemerkt, wie wichtig ein wirklich schlüssiger Purpose ist. Die üblichen Anreize wie Gehalt und Leistungen verlieren an Relevanz gegenüber Sinnstiftung, Möglichkeiten der Selbstorganisation und New Work. Und bei diesen Themen ist eine andere Haltung in Bezug auf Führung gefragt, weshalb ich Leadership als weiteres wichtiges Instrument sehe, um Talentmangel zu begegnen.

LÜNENDONK: Thomas, du hast jahrzehntelange Erfahrung in der IT. Wie beurteilst du eigentlich die Bildungspolitik beziehungsweise nimmst du Verbesserungen wahr?

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHIORS: Fangen wir mal mit etwas Positivem an. Die Wahrnehmung der Bedeutung der MINT-Fächer für den Standort Deutschland hat sicher signifikant zugenommen. Auch die Angebotsseite hat sich verbessert. Aber mir persönlich geht dies alles noch zu langsam. Exemplarisch sei hier nur auf das Hickhack um die (Nicht-)Besetzung geplanter Informatikprofessuren in Hamburg verwiesen. Allgemein sehe ich den Bologna-Prozess mit der Aufspaltung in Bachelor- und Masterstudiengang nicht unkritisch. Zwar können wir Bachelor-Absolventen gut einsetzen, aber für kreative und innovative Köpfe, die mit der weiteren Verschulung des Studiums Schwierigkeiten haben, ist der Übergang zum Masterstudiengang vermutlich unnötig erschwert. Neben einem soliden Grundwissen ist die heute benötigte zu vermittelnde Schlüsselqualifikation die Fähigkeit, sich neue Themengebiete und Sachverhalte schnell zu erschließen – und das interdisziplinär. Ein weiteres Manko des Bachelorstudiums ist, dass immer weniger Zeit für Werkstudentenarbeit bleibt, die im Regelfall ein gutes Kennenlernen der betrieblichen Arbeit erlaubt. Insoweit halte ich für den Bachelor-Abschluss das duale Studium, soweit möglich, für die eher zu präferierende Option. Hier kann das theoretische Wissen in der Praxis erprobt bzw. der Transfer erlebt werden.

LÜNENDONK: Abschließend noch der Aspekt des Way of Working in der Post-Corona-Welt. Parallel zum Fachkräftemangel hat seit Corona ein massiver Shift zum Homeoffice stattgefunden. Eine große Herausforderung dabei ist es, die Unternehmenskultur und den Teamzusammenhalt auch remote aufrechtzuerhalten. Markus, wie können und müssen Unternehmen in der Post-Corona-Welt ihre Mitarbeitenden zufriedenstellen und binden?



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Wir sind ja noch ganz am Anfang der Post-Corona-Welt (und das „Post“ kann auch schnell wieder verschwinden). Mit Begriffen wie „New Normal“ kann ich auch wenig anfangen, das klingt mir zu sehr nach einem neu definierten Dauerstatus, den ich so nicht sehe. Ich habe vielmehr den Eindruck, dass wir die nächsten Monate noch gemeinsam ausgestalten müssen: Welche Teams und Prozesse benötigen welche Formen der Arbeit? Welche Formen der Arbeit brauchen die oben genannten Talente, die wir am Markt suchen bzw. die wir an uns binden wollen? Das bedeutet, dass wir als Unternehmen und Führungskräfte auch hier sehr aufmerksam und agil bleiben müssen. Ich würde hier auf einen klaren Rahmen setzen, in dem dann die Teams agieren und sich organisieren können. Das eine Patentrezept gibt es aus meiner Sicht nicht.

LÜNENDONK: Gleichzeitig zeichnet im neuen Way of Working ab, dass die Teams neben mehr remote auch selbstorganisierter arbeiten müssen, aber auch die Führungskräfte ganz neue Skills benötigen. Markus, Thomas, aus eurer Sicht: Auf welche Skills und Kompetenzen kommt es in der modernen Führung an?

DR. MARKUS SCHLOBOHM: Flexibilität und Veränderungsfähigkeit werden immer wichtiger. Führungskräfte sind da noch mal besonders gefordert, weil sie selbst ein Teil des Wandels sind und gleichzeitig die Aufgabe haben, Orientierung zu geben. Für mich ist in einer sich zunehmend vernetzenden Welt die Grundhaltung der Kooperation notwendig. Wer technisch vernetzen will, muss auch die Haltung haben, selbst für Vernetzung zu sorgen, und zwar in alle Richtungen. Dazu gehört auch die Haltung loszulassen, Verantwortung dahin zu übertragen, wo die Expertise sitzt, und eine offene Feedback-Kultur vorzuleben.

DR. THOMAS SCHMIDT-MELCHORS: Ich würde die Begriffe „Vertrauens-, Fehler- und Kommunikationskultur“ in den Mittelpunkt stellen. Ohne diesen Rahmen werden auch die besten Skills und Kompetenzen wenig wirksam werden. In diesem Rahmen aber kann und muss sich die Führungskraft als Coach, Moderator, Inspirer und Orchestrierer beweisen. Integrität, Empathie und die Fähigkeit, situationsgerechtes, konstruktives Feedback zu geben, sind hier Grundvoraussetzungen.

LÜNENDONK: Thomas, Markus, vielen Dank für das spannende Gespräch!

"Flexibilität und Veränderungsfähigkeit werden immer wichtiger. Führungskräfte sind da noch mal besonders gefordert, weil sie selbst ein Teil des Wandels sind und gleichzeitig die Aufgabe haben, Orientierung zu geben."



Dr. Markus Schlobohm
Techniker Krankenkasse

”

Ausrichtung der IT-Organisation auf veränderte Business-Anforderungen

NEUE ANFORDERUNGEN, AUF WELCHE DIE IT ABER NOCH NICHT ÜBERALL AUSGERICHTET IST

Im Zuge der veränderten Anforderungen aus vielen Fachbereichen an die IT und den damit einhergehenden Veränderungen wird in den meisten Unternehmen seit Ausbruch der Corona-Krise die IT als strategisch wichtiger Wettbewerbsfaktor angesehen. Das war nicht immer der Fall; in vielen Fällen wurde die IT in der Vergangenheit als reines Cost Center und interner Dienstleister angesehen. Besonders in Unternehmen mit klassischem B2B-Geschäft war die IT zwar auch vor Corona ein wichtiger Produktionsfaktor, aber in ihrer Rolle weitestgehend auf den stabilen Betrieb der Geschäftsprozesse und der IT-Infrastruktur beschränkt. Aber auch im öffentlichen Sektor verändert sich der Blick auf die IT beispielsweise im Zuge der Umsetzung des Onlinezugangsgesetzes sowie der notwendigen IT-Modernisierung.

Durch die digitale Transformation hat sich die Wahrnehmung und Rolle der IT in vielen Unternehmen und Organisationen nun stark gewandelt und die Services der IT werden für die Fachbereiche relevanter. Die hohe Relevanz digitaler Absatzkanäle und neu entstehender Plattformökosysteme sowie der Effizienzdruck verändern die Sicht der Fachbereiche auf die IT und deren Relevanz für die Umsetzung der Ziele der Fachbereiche.



Aber ist die IT aus Sicht der befragten IT-Entscheiderinnen und Entscheider überhaupt adäquat aufgestellt, um die neuen Businessanforderungen, die an sie herangetragen werden, auch zu erfüllen?

Das Ergebnis ist – wenn auch nicht ganz überraschend und je nach Blickwinkel – etwas ernüchternd: Mehr als die Hälfte der Befragten (57 %) sehen ihre IT-Organisation zum Zeitpunkt der Interviews (Frühjahr 2022) in der Lage, auf die veränderten Anforderungen des Business zu reagieren. Damit können sie genau diejenigen Services liefern, die von den Fachbereichen in einem Marktumfeld, das sich durch die Digitalisierung und entsprechend neuen Anforderungen an Geschäftsprozesse und Kunden-Touchpoints verändert hat, dringend benötigt werden. Im Umkehrschluss bedeutet dies aber auch, dass 43 Prozent der CIOs in ihrem Bereich noch Verbesserungspotenzial sehen.

Um die IT-Organisation besser auf die veränderten Business-Anforderungen auszurichten, wird sich die IT-Funktion in den nächsten Jahren organisatorisch, prozessual, kulturell und personell stark verändern müssen, um dazu beizutragen, aus dem Einsatz digitaler



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Technologien einen hohen Businessnutzen zu erzielen. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der engeren Abstimmung mit Fachbereichen und der gemeinsamen Entwicklung von Online-Portalen, digitalen Kundenschnittstellen und anderen digitalen Produkten. Ein sehr wichtiger Punkt bei der Entwicklung von Softwareprodukten und digitalen Geschäftsmodellen ist die Fähigkeit einer IT-Organisation, erste Prototypen (Minimum Viable Product) oder neue Releases und Patches in sehr kurzer Zeit bereitzustellen, um schnell auf veränderte Anforderungen von Kunden und Nutzenden zu reagieren.

Dazu ist eine Neuausrichtung von Softwareentwicklungseinheiten auf agile Arbeitsweisen, interdisziplinäre Teams, Cloud-native-Softwareentwicklung, DevOps sowie auf mehr Automatisierung durch Continuous Integration/Continuous Deployment (CI/CD) erforderlich, um einerseits die Taktrate neuer Releases und andererseits die Qualität und Kundenzentrierung von Softwareprodukten deutlich zu erhöhen.

DIE IT IST NUR IN JEDEM ZWEITEN UNTERNEHMEN IN DER LAGE, DIE ANFORDERUNGEN AUS DEM BUSINESS ADÄQUAT ZU BEDIENEN

Ist die IT-Organisation in Ihrem Unternehmen in der Lage, genau diejenigen Services, die das Business zum Ausbau seiner Marktposition und damit seiner Wettbewerbsfähigkeit benötigt, kostengünstig und punktgenau zu liefern?

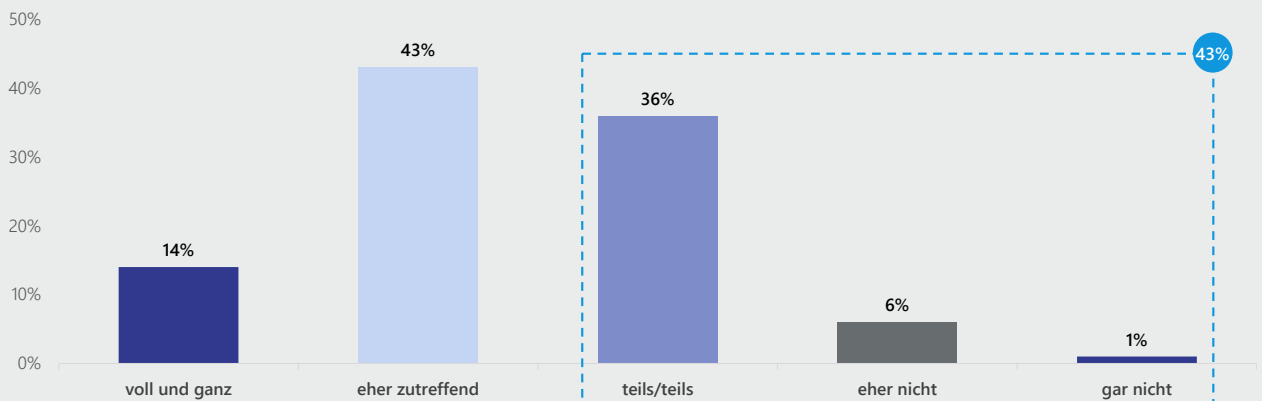


Abb. 29: Frage: Ist die IT-Organisation in Ihrem Unternehmen in der Lage, genau diejenigen Services, die das Business zum Ausbau seiner Marktposition und damit seiner Wettbewerbsfähigkeit benötigt, kostengünstig und punktgenau zu liefern?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 140

Investitionsthemen und Budgets

Die Aufgaben für die IT-Abteilung nehmen mit voranschreitender Digitalisierung und steigendem Transformationsdruck weiter zu. Mehr Digitalisierung und Cloud-Nutzung bedeutet in der Konsequenz auch eine stärkere Fokussierung auf das Thema Cyber Security. 84 Prozent der von Lünendonk befragten Digital- und IT-Verantwortlichen legen 2023–2024 mehr Gewicht auf die Absicherung der Unternehmensnetzwerke vor Hackerangriffen und Datendiebstahl. In der Vorjahresstudie nannten 79 Prozent Cyber Security als einen ihrer Schwerpunkte für 2022–2023.

CIOS STELLEN MIT IT-MODERNISIERUNG UND CLOUD-TRANSFORMATION DIE WEICHEN FÜR DIGITALISIERUNG UND TRANSFORMATION

Ebenfalls an Bedeutung gewinnt die IT-Modernisierung, also die Ausrichtung der IT-Landschaft auf veränderte Anforderungen durch die Digitalisierung. 75 Prozent der untersuchten Unternehmen werden 2023–2024 einen starken Fokus auf die Modernisierung ihrer IT-Landschaften legen. Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil der IT-Verantwortlichen aus den Branchen Automotive (88 %), Energie (92 %) und Versicherungen (88 %).

75 %
der Unternehmen
werden 2022/2023 einen
Investitionsfokus auf die
IT-Modernisierung legen.

Ein weiterer Aspekt, um auf veränderte Anforderungen der Kunden an die Nutzung digitaler Kundenschnittstellen und die Effizienz im Betrieb von Geschäftsprozessen zu reagieren, sind die verstärkte Nutzung von Cloud-Services und der Umbau der IT-Architekturen in Richtung Cloud-native, beispielsweise in Form von Microservices. 53 Prozent der befragten Unternehmen richten 2023–2024 einen stärkeren Fokus auf die Cloud-Transformation. 2021 waren es mit 49 Prozent noch deutlich weniger.

In der Priorisierung der Schwerpunktthemen nahezu konstant bleiben die Individualsoftwareentwicklung (49 %) und die Digitalisierung der Supply Chain (53 %).

DATEN SPIELEN BEI DER DIGITALEN TRANSFORMATION EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE

Unabhängig davon, ob es um digitale Geschäftsmodelle, eine bessere und individuellere Kundenansprache oder um Prozessoptimierungen geht – Entscheidungen werden immer häufiger auf der Grundlage von Daten und Vorhersagemodellen getroffen. Verfahren im Bereich der Künstlichen Intelligenz spielen hier eine zunehmend wichtige Rolle – beispielsweise zur intelligenten Automatisierung oder zur Personalisierung. Da sehr viele Unternehmen aber immer noch große Probleme damit haben, ihre vorhandenen Datenberge zusammenzuführen, auszuwerten und Erkenntnisse und Nutzen daraus zu ziehen, gewinnt Data Analytics als Fokusthema weiter an Bedeutung. 2023–2024 wol-



len 66 Prozent der in der Studie befragten Unternehmen einen starken Fokus auf Data Analytics setzen. Da sich zwei Drittel der befragten Unternehmen in den nächsten Jahren sehr intensiv mit dem Datenmanagement befassen wollen, werden die beiden Themen (I) IoT und KI etwas untergewichtet. Legten 2021 laut 30 Prozent der befragten Digital- und IT-Verantwortlichen ihre Unternehmen noch einen starken Fokus auf KI, so sind es 2022 nur noch 26 Prozent. Bei (I)IoT ist ein Rückgang von 52 Prozent (2021) auf 48 Prozent (2022) zu verzeichnen. Daran wird zum einen ersichtlich, dass das Internet der Dinge und Künstliche Intelligenz noch weiter auf den großen Durchbruch warten; zum anderen zeigen die Fokusthemen für 2023–2024 jedoch, dass die untersuchten Unternehmen nun die Voraussetzungen für Zukunftsthemen wie intelligente Automatisierung, Customer Centricity, Digital Experience und digitale Plattformökonomie schaffen wollen.

Nach dem hohen Bedarf an Remote Working seit Ausbruch der Corona-Krise ab März 2020 ebbt die Bedeutung des Digital Workplace erwartungsgemäß in den kommenden Jahren wieder leicht ab. Nach 72 Prozent in der Vorjahresstudie 2021 setzen nun 67 Prozent der untersuchten Unternehmen einen Schwerpunkt auf den Digital Workplace. Eine überdurchschnittlich hohe Bedeutung hat das Thema jedoch in den befragten Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand mit Umsätzen zwischen 250 Millionen und 1 Milliarde Euro.

Ebenfalls eine leichte Sättigung ist bei der Digitalisierung der Vertriebskanäle (Digital-Sales-Plattformen) und beim Customer Experience Management festzustellen. In beiden Feldern ging der Anteil der Unternehmen, die hier einen starken Fokus setzen wollen, zurück. Eine Erklärung dafür ist, dass in den Jahren 2020–2021 als Reaktion auf den teilweisen Wegfall physischer Kundenkanäle bereits massiv in die Digitalisierung der Kundenschnittstellen investiert wurde und nun Investitionen stärker in andere Bereiche kanalisiert werden.

Auch wenn es keinen Vorjahresvergleich gibt, fällt auf, dass sich viele Unternehmen in den nächsten Jahren mit transformativen Themen wie Hyperautomatisierung und Embedded Software beschäftigen werden. So gilt Hyperautomatisierung als nächster Evolutionsschritt nach der Phase der Robotic Process Automation, also der Automatisierung von eher standardisierbaren Routineaufgaben aus dem Backoffice. Durch den verstärkten Einsatz von Machine Learning (ML) und Algorithmen versuchen nun viele Unternehmen ganze Prozessketten zu automatisieren, um somit einerseits neue Effizienzhebel zu nutzen und andererseits das Kundenerlebnis durch schnelle Reaktionszeiten und eine hohe Prozessqualität zu steigern.

Ähnlich verhält es sich mit Embedded Software, also in Hardwareprodukte eingebettete Softwareanwendungen. 41 Prozent der Unternehmen wollen in den nächsten Jahren in die Digitalisierung ihrer Produkte investieren und damit einen nächsten Schritt zur digitalen

Künstliche Intelligenz

bleibt noch ein Nischenthema, nur 26 Prozent der Unternehmen wollen starke Investitionen in KI tätigen.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Transformation gehen. Diese Entwicklung wird durch die [Lünendonk®-Studie 2021 „Der Markt für Engineering Services in Deutschland“](#) gestützt: Laut dieser Studie wird der Anteil derjenigen Unternehmen, deren Produkte zu einem überwiegenden Teil auf Software basieren, von 18 Prozent (2021) auf 40 Prozent (2022) ansteigen. Vor allem Unternehmen aus dem Anlagen- und Maschinenbau, der Elektrotechnik und dem Automotive-Sektor gehen von einem höheren Softwareanteil in ihren Produkten aus. Infolgedessen werden sich mehr Industrieunternehmen damit befassen, wie sie Daten aus dem Monitoring von Fahrzeugen, Maschinen, Anlagen und anderen physischen Produkten generieren, diese (oftmals) Echtzeitdaten mit Künstlicher Intelligenz auswerten und im Sinne von digitalen Geschäftsmodellen (zum Beispiel After Sales Services) nutzbar machen können.

JAHRESVERGLEICH: STEIGENDE INVESTITIONEN VOR ALLEM BEI CYBER SECURITY, DATA ANALYTICS UND IT-MODERNISIERUNG

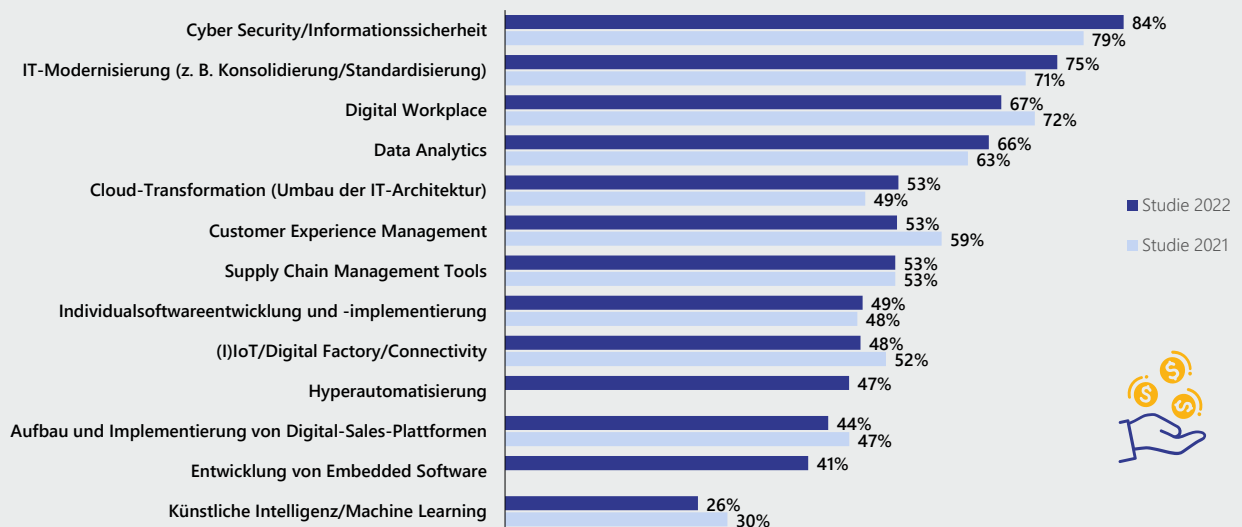


Abb. 30: Frage: In welche Themen investiert Ihr Unternehmen in den kommenden zwei Jahren?; Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; Werte beziehen sich auf die Antworten „eher stark“ und „sehr stark“; n = 138; (Künstliche Intelligenz/Machine Learning; n = 84; Supply Chain Management Tools; n = 56; Entwicklung von Embedded Software; n = 51; (I)IoT/Digital Factory/Connectivity; n = 58). Für die Themen „Hyperpersonalisierung“ und „Entwicklung von Embedded Software“ sind keine Vergleichswerte aus dem Jahr 2021 verfügbar.

ENTWICKLUNG DER IT-BUDGETS

Analog zu den geplanten Investitionen in neue Technologien, in Innovationen und ganz allgemein in die Digitalisierung werden die IT-Budgets in den untersuchten Unternehmen im Jahr 2023 mehrheitlich steigen. Anhand der Budgeterwartungen wird deutlich, dass die untersuchten großen mittelständischen Unternehmen und Konzerne es mit der Digitalisierung und der digitalen Transformation ernst meinen und ihre Fokusthemen auch mit entsprechenden Ausgabenerhöhungen unterlegen.

Eine hohe Übereinstimmung gibt es vor allem bei den Budgets für IT-Security. 89 Prozent der Befragten gaben an, dass in ihren Unternehmen die Ausgaben für IT-Security im



Jahr 2023 im Vergleich zu 2022 erhöht werden. Die Hälfte der befragten Digital- und IT-Verantwortlichen rechnet gar mit Ausgabensteigerungen um mehr als 5 Prozent. Damit zeigt sich, wie sehr die Unternehmen mittlerweile im Hinblick auf Cyber-Kriminalität und regulatorische wie auch selbst auferlegte Governance-Anforderungen an die Nutzung von Cloud-Diensten sensibilisiert sind. Daneben setzt sich auch in den Businessbereichen immer häufiger die Erkenntnis durch, dass sich mit steigendem Digitalisierungsgrad mehr potenzielle Angriffspunkte für Hackerinnen und Hacker ergeben. Wenn beispielsweise Kundinnen und Kunden ihre Daten in Online-Systemen hinterlassen, müssen diese Kundenportale entsprechend abgesichert sein, um Akzeptanz zu gewinnen. Das gelingt durch Zero-Trust-Konzepte und Security by Design, also der Berücksichtigung von IT-Security bereits in der Produktentwicklung und entlang des gesamten Produktlebenszyklus.

Ein weiteres Beispiel ist die Nutzung von Haushaltsgeräten oder Fahrzeugen, in denen zunehmend mehr Software verbaut wird. Auch hier bestehen enorm hohe Security-Anforderungen zum Schutz der Nutzer und Nutzerinnen. Explizit zum Status und den Zielen hinsichtlich Cyber Security gibt die Lünendonk®-Studie 2022 [„Von Cyber Security zur Cyber Resilience – mehr Digitalisierung, mehr Cyber-Bedrohung?“](#) spannende Einblicke in die Perspektiven von über 140 CIOs und CISOs.



Zwei weitere Top-Investitionsthemen für 2023 sind die Weiterentwicklung und Modernisierung der IT-Landschaft und die Prozessoptimierung. Damit drückt sich die hohe Gewichtung der IT-Modernisierung als Top-Fokusthema für die befragten Digital- und IT-Verantwortlichen auch in teilweise deutlichen Ausgabensteigerungen aus. Vor allem die befragten mittelständischen Unternehmen investieren überdurchschnittlich stark in die Weiterentwicklung und Modernisierung der IT-Landschaft und in die Prozessoptimierung, was für einen sehr hohen Nachholbedarf spricht.

57 Prozent der Befragten rechnen für das Jahr 2023 analog zur steigenden Bedeutung der Cloud für die Umsetzung von Digitalstrategien mit steigenden Ausgaben für die Cloud-Transformation. Vor allem in der Automobilindustrie und im Chemie- und Pharmasektor steigen die Ausgaben überdurchschnittlich stark an. Daraus ergeben sich aber auch neue Anforderungen hinsichtlich Cyber Security und IT-Betrieb, weshalb es nicht verwundert, dass im Zuge der zunehmenden Verlagerung von IT-Anwendungen und IT-Infrastrukturen in die Cloud und des Trends zur Entwicklung von Cloud-native-Software 58 Prozent der Befragten für das Jahr 2023 steigende Budgets für den IT-Betrieb erwarten. Bereits 2021 gingen 54 Prozent von steigenden IT-Betriebskosten aus. Hierin spiegeln sich auch höhere Ausgaben für Managed Services für den Cloud-Betrieb, was sich wiederum in den zweifeligen Umsatzerwartungen der IT-Dienstleister ausdrückt.



TRANSFORMATIONSWILLE KLAR ERKENNBAR: CIOs ERHALTEN MEHR GELD FÜR CLOUD-TRANSFORMATION

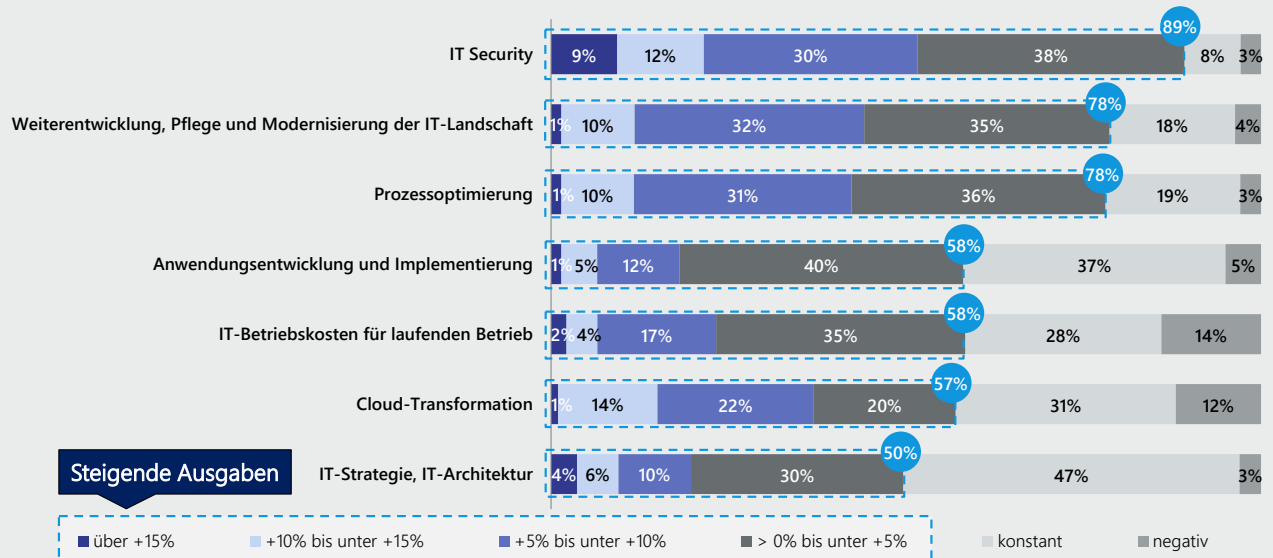


Abb. 31: Frage: Wie werden sich Ihre IT-Budgets von 2022 auf 2023 entwickeln? (Inklusive interne und externe Ausgaben); Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 136



Die IT der Zukunft

Wie wird die IT der Zukunft aussehen? Dazu hat Lünendonk die befragten 140 Digital- und IT-Verantwortlichen mit einigen möglichen Entwicklungen konfrontiert und sie gebeten, jeweils die Eintrittswahrscheinlichkeit bezogen auf ihre Unternehmen abzugeben. Vorab: Die Antworten auf die einzelnen Entwicklungen unterscheiden sich nicht wesentlich von der Vorjahresstudie.

Knapp die Hälfte der Befragten (47 %) geht davon aus, dass die Anwendungen überwiegend als Software as a Services (SaaS) bereitgestellt werden. Weitere 28 Prozent sind hinsichtlich dieser Prognose noch etwas verhaltener beziehungsweise werden SaaS nicht für die Mehrheit der Anwendungen nutzen und stimmen demzufolge nur teilweise zu. Bei dieser Projektion gibt es allerdings einige interessante Branchenunterschiede: So gehen rund zwei Drittel der Befragten aus den untersuchten Logistik- und Transportunternehmen, dem Handel und dem Telekommunikationssektor davon aus, die Anwendungslandschaft zum überwiegenden Teil auf Software as a Service umzustellen. Besonders gering ist dagegen die Bereitschaft zu SaaS bei Versicherungen (19 %) und in der Chemie- und Pharmabranche (33 %) ausgeprägt. Auch im untersuchten Mittelstand ist die Bereitschaft, überwiegend auf Software as a Services umzustellen, höher als in den untersuchten Konzernen mit mehr als 1 Milliarde Euro Umsatz. Eine Erklärung ist der hohe Aufholbedarf im Mittelstand bei der Digitalisierung und der Anwendungsmodernisierung.

THESEN ZUR IT DER ZUKUNFT: JEDES ZWEITE UNTERNEHMEN FORCIERT SEINE CLOUD-TRANSFORMATION

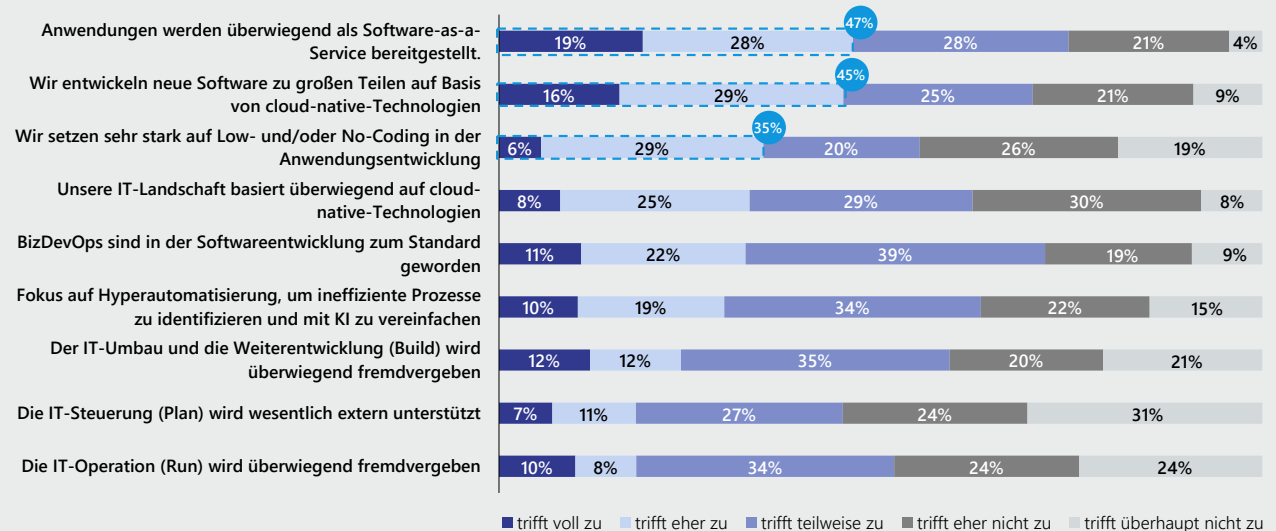


Abb. 32: Frage: Wie richtet Ihr Unternehmen die IT in Zukunft aus?; Skala von 1 = „trifft überhaupt nicht zu“ bis 5 = „trifft voll zu“; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 127

Die einzige Projektion, die im Vergleich zur 2021er-Studie mehr Zustimmung erfährt, ist, dass neue Softwareanwendungen in Zukunft zu großen Teilen auf der Basis von Cloud-native-Technologien entwickelt werden. 45 Prozent der Befragten stimmten dieser Aussage zu, 2021 waren es noch 39 Prozent. Darin drückt sich die hohe Relevanz einer agilen, flexiblen und hochskalierbaren IT-Infrastruktur bei Softwareanwendungen – vor allem bei stark kunden-zentrischen Anwendungen an der Kundenschnittstelle – aus. Schlüssige Unterschiede in den einzelnen Unternehmensgrößenklassen gibt es keine, aber Branchenunterschiede. So setzen in den Branchen Automotive, Banken, Industrie, Energie und Handel überdurchschnittlich viele der befragten Unternehmen sehr stark auf Cloud-native als künftige Softwarearchitektur.

Allerdings scheint sich der Cloud-native-Trend eher auf ausgewählte Anwendungen zu beziehen und nicht auf die gesamte IT-Landschaft. So rechnen nur 33 Prozent der Befragten damit, dass die IT-Landschaft ihrer Unternehmen überwiegend auf Cloud-native-Technologien basieren wird. Nur im Handel mit seinem sehr starken Shift hin zum E-Commerce und digitalen Marktplätzen rechnen mit 46 Prozent deutlich mehr der befragten Digital- und IT-Verantwortlichen mit einem überwiegenden Umbau der IT-Landschaft zur Cloud-Architektur. In dieser generell etwas zurückhaltenden Bewertung drückt sich der Trend zu hybriden IT-Landschaften aus. Tatsächlich zeigen viele Gespräche mit CIOs in den letzten Monaten, dass eine komplette Umstellung auf Cloud-Architekturen aus Kosten-Nutzen-Betrachtung und aus Compliance- und Governance-Aspekten weder notwendig noch sinnvoll beziehungsweise überhaupt möglich ist.

Bezüglich der Softwareentwicklungsprozesse gehen 33 Prozent der Befragten davon aus, dass sich BizDevOps (Modell für integrierte Zusammenarbeit von Business, (IT-) Development und (IT-) Operations) zum Standard entwickeln werden. Weitere 39 Prozent stimmen dem etwas eingeschränkter, also eher bezogen auf einzelne Bereiche, zu. Da solche crossfunktionalen Teams einen durchaus langen Change-Prozess erfordern, verwundert die vergleichsweise geringe Zahl derjenigen, die bei BizDevOps mittelfristig von einem Standard in der Softwareentwicklung ausgehen, nicht. Im Kontext der wachsenden Fokussierung auf User Experience, Kundennutzen, aber vor allem auf Geschwindigkeit und Agilität in der Softwareentwicklung wird die enge Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen und IT in Zukunft unausweichlich sein – zumindest in den Bereichen, in denen es auf solche Anforderungen ankommt. Im Vergleich zur 2021er-Studie nahezu unverändert ambivalent bewertet wird die Zukunft von Low- und No-Code-Plattformen. Während 35 Prozent der befragten Unternehmen sehr stark auf entsprechende Plattformen in der Anwendungsentwicklung setzen, sind 45 Prozent eher skeptisch eingestellt. Dies deutet darauf hin, dass Low- und No-Code-Anwendungen für eher einfachere Szenarien genutzt werden, aber bei komplexeren Themen oft an ihre Grenzen stoßen. Das ist vor allem dann der Fall, wenn Fachanwendungen in die Backend-Prozesse integriert werden sollen.



Nachhaltigkeit und ESG: Die Rolle der IT bei der Reduzierung der CO₂-Emissionen

Aufgrund der deutlich gestiegenen gesellschaftlichen Relevanz von Nachhaltigkeit im Sinne von Corporate Social Responsibility (CSR) hat Lünendonk für diese Studie erstmals die CIOs und IT-Verantwortlichen danach gefragt, ob bereits konkrete Nachhaltigkeitsstrategien und Ziele zur Dekarbonisierung in der IT-Lieferkette bestehen. Vor allem durch mehr Digitalisierung und die aufkommende digitale Plattformökonomie mit den neu entstehenden unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsnetzwerken wird der Energieverbrauch parallel zur Digitalisierung steigen. Aber auch soziale und ethische Aspekte wie Diversity und ethische Verantwortung für die Situation der Beschäftigten in den Lieferketten spielen eine wichtige Rolle.

Tatsächlich hat die IT in 78 Prozent der untersuchten mittelständischen Unternehmen sowie Großunternehmen und Konzerne bereits eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt oder plant sie zumindest.

Auffällig ist, dass 22 Prozent der Befragten angaben, dass die IT auch in den kommenden Jahren keine Nachhaltigkeitsstrategie planen und umsetzen wird. Da alle untersuchten Unternehmen die Kriterien für die Umsetzung der ESG-Regulierung erfüllen, werden diese Unternehmen folglich mit deutlich weniger Vorlaufzeit auf die ab 2024 geltende Gesetzgebung reagieren müssen.

Eine sich Nachhaltigkeitszielen verpflichtende IT muss jedoch nicht nur auf das eigene Unternehmen schauen, sondern die gesamte IT-Lieferkette im Blick haben. Bereits im Jahr 2022 ist es für 12 Prozent der untersuchten großen mittelständischen Unternehmen und Konzerne wichtig, nur mit denjenigen IT-Dienstleistern zusammenzuarbeiten, die einen positiven Beitrag zu den ESG-Klimazielen mit entsprechenden Transparenzberichten oder Standards nachweisen können. Diese Entwicklung hat sich in einigen Unternehmen sowie im öffentlichen Sektor bereits in den letzten zwei Jahren abgezeichnet. Viele IT-Dienstleister haben damit begonnen, Nachhaltigkeitsstrategien zu entwickeln, Diversity und ethische Grundsätze stärker in den Fokus zu rücken. Außerdem wollen die meisten Unternehmen in ihren Unternehmensprozessen und ihrer Leistungserbringung (Softwareentwicklung, Rechenzentren etc.) Transparenz in den CO₂-Verbrauch bringen und entsprechende Potenziale zu heben. Besonders hoch ist der Anteil der Unternehmen, für die Nachhaltigkeit einen großen Einfluss auf die Provider-Auswahl hat, in der Industrie. So gaben 24 Prozent der Befragten aus der Automobilbranche und 17 Prozent aus anderen Industriesektoren eine entsprechend hohe Gewichtung im Auswahlprozess an.

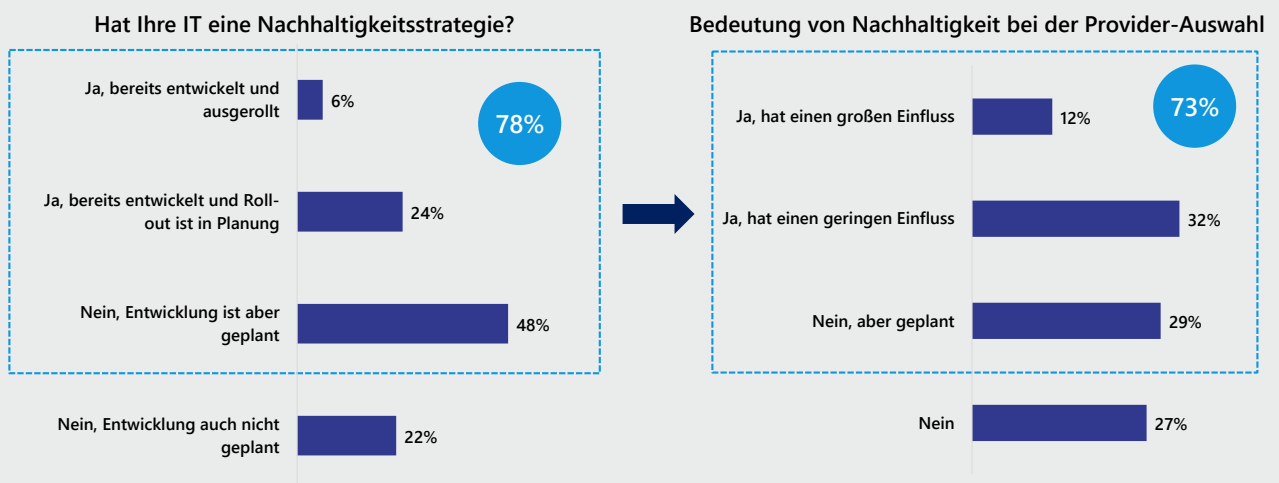
78 %
der Unternehmen
haben oder planen
die Entwicklung einer
Nachhaltigkeitsstrategie
für ihre IT.



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

In 32 Prozent der untersuchten Unternehmen spielt Nachhaltigkeit bei der Provider-Auswahl wenigstens eine geringe Rolle und weitere 29 Prozent wollen dem Thema in Zukunft mehr Gewicht beimessen.

ESG-REPORTINGPFLICHT AB 2024: 8 VON 10 CIOs ARBEITEN AKTUELL AN NACHHALTIGKEITSSTRATEGIEN



NUR WENIGE UNTERNEHMEN HABEN KLARHEIT ÜBER IHREN CO₂-AUSSTOSS

Analog zu dem noch geringen Teil an Unternehmen, die bereits eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und eingeführt haben, hat nur ein geringer Teil Klarheit über seinen CO₂-Verbrauch. Nur 18 Prozent der befragten CIOs und IT-Entscheidenden gaben an, dass in ihren Unternehmen diesbezüglich Transparenz bestehe. Allerdings planen sieben von zehn Unternehmen, entsprechende Transparenzsysteme aufzubauen. Hier wird der IT bei der Umsetzung eine zentrale Rolle zukommen, weil es vor allem darum geht, entsprechende Messsysteme einzuführen und die gesammelten Daten aufzubereiten und Reporting-Systeme aufzubauen.

Auffällig an den Antworten der befragten CIOs und IT-Verantwortlichen ist, dass – obwohl in 18 Prozent der Unternehmen Klarheit über den CO₂-Verbrauch herrscht – nur 12 Prozent der Unternehmen den CO₂-Verbrauch auf die IT herunterbrechen können. Ein Viertel der Unternehmen (25 %) hat nicht einmal vor, den CO₂-Ausstoß in der IT-Lieferkette zu messen und transparent aufzubereiten.



ÜBER DIE HÄLFTE DER UNTERNEHMEN PLANT EINE TRANSPARENTE ÜBERSICHT IHRER CO₂ AUSSTÖSSE

Besteht in Ihrem Unternehmen Transparenz über den CO₂-Ausstoß durch das gesamte Unternehmen sowie durch die IT?

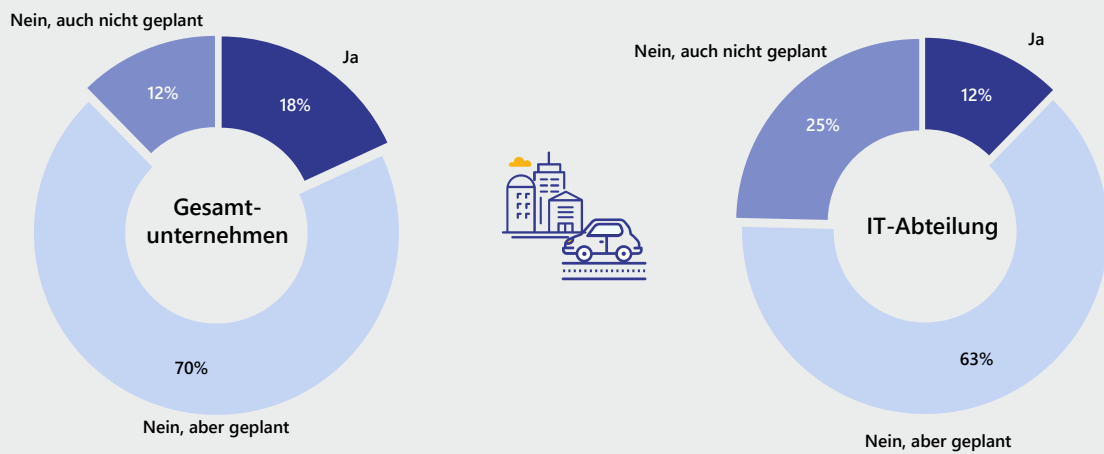


Abb. 34: Frage: Besteht in Ihrem Unternehmen Transparenz über den CO₂-Ausstoß durch das gesamte Unternehmen sowie durch die IT?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 138



Strategien zur Lieferfähigkeit im angespannten Fachkräftemarkt

Auf die IT rollen immer mehr Aufgaben zu und der Umsetzungsdruck bei der Digitalisierung und Transformation steigt. Das ist einerseits positiv, denn endlich ist die IT in der Rolle des Business Enablers angekommen. Allerdings fehlen seit Jahren Fachkräfte in der IT – vor allem in den Bereichen Softwareentwicklung, Cloud-Architektur, Business-Architektur, Security und Daten. Da aber Unternehmen genau in diesen Feldern massiv investieren, ist der Bedarf an Digital- und IT-Fachleuten enorm hoch. Entsprechend hoch war 2021 die Nachfrage nach externen IT-Dienstleistungen, wie die ersten Kapitel dieser Studie gezeigt haben.

Für 2022 bis 2024 wird sich mit steigenden Digital- und IT-Ausgaben bei gleichzeitig angespanntem IT-Arbeitsmarkt das Problem der Besetzung von Digital- und IT-Projekten mit qualifizierten Fachkräften weiter verschärfen.

Diverse Analysen des IT-Dienstleistungsmarktes zeigen, dass viele Dienstleister bereits seit Jahren voll ausgelastet sind und vor großen Herausforderungen stehen, Projektanfragen zu bedienen – zumindest in Bereichen mit sehr hoher Nachfrage wie den oben aufgeführten. Tatsächlich berichteten 93 Prozent der befragten CIOs und IT-Verantwortlichen von einem Mangel an Digital- und IT-Fachleuten. Aus Gesprächen mit Unternehmensvertreterinnen und -vertretern wird regelmäßig deutlich, dass der Fachkräftemangel derzeit das drängendste Problem darstellt und das Potenzial hat, die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft massiv zu verlangsamen.



Wie reagieren aber nun die befragten großen mittelständischen Unternehmen und Konzerne auf den Fachkräftemangel?

Neben der Strategie, stärker mit strategischen externen IT-Dienstleistern zusammenzuarbeiten (49 %), setzen fast alle der befragten CIOs und IT-Verantwortlichen auf das Instrument der Aus- und Weiterbildung des aktuellen Mitarbeiterstamms (80 %). Gleichzeitig setzen 54 Prozent auf höhere Investitionen in Employer Branding. Unter den befragten mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Millionen Euro Umsatz ist der Anteil derer, die nun mehr in Employer Branding investieren, deutlich höher als im Durchschnitt aller untersuchten Unternehmen. Allerdings wird es auch durch mehr HR-Maßnahmen für mittelständische Unternehmen sehr schwer, sich als Arbeitgeber gegen die Top-Arbeitgebermarken zu positionieren und Talente für einen Einstieg zu begeistern. Daher überrascht es etwas, dass die befragten mittelständischen Unternehmen Instrumente wie



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

eigene Near- und Offshore-Center und Verlagerung von Aufgaben an externe IT-Dienstleister nicht deutlich stärker gewichten als die untersuchten Großunternehmen und Konzerne.

TROTZ MASSIVER INVESTITIONEN IN DIGITALISIERUNG FEHLT ES IN DEN UNTERNEHMEN AN FACHKRÄFTEN



Abb. 35: Frage: Wie reagiert Ihr Unternehmen auf den Mangel an Digital- und IT-Experten?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 134

MEHRHEIT DER UNTERNEHMEN INVESTIERT STÄRKER IN EIGENE AUSBILDUNGSPLÄTZE

Als weiteres Instrument zur Bekämpfung des Fachkräftemangels baut ein überwiegender Teil der befragten Unternehmen (57 %) die Zahl der Ausbildungsplätze weiter aus. In der Umsatzklasse 250 Millionen bis 1 Milliarde Euro werden sogar zwei Drittel der Unternehmen verstärkt Ausbildungsgänge für Young Professionals anbieten.

Darüber hinaus würden sich 96 Prozent der befragten CIOs und Digital- und IT-Verantwortlichen von der Bildungspolitik wünschen, dass an den Hochschulen in Zukunft deutlich mehr Informatikstudierende ausgebildet und den Weg in die Praxis finden würden. Vor allem duale Studiengänge stehen auf der Wunschliste von 82 Prozent der Unternehmen, gefolgt vom Bachelor, den sich 68 Prozent als Abschluss wünschen. Masterstudiengänge spielen eine etwas untergeordnete Rolle. Nur 57 Prozent der befragten CIOs und Digital- und IT-Verantwortlichen wünschen sich Absolventen mit einem Masterabschluss. Bei dieser Frage gibt es keine Unterschiede in den einzelnen analysierten Umsatzgrößenklassen.

Hinsichtlich der benötigten inhaltlichen Schwerpunkte der Hochschulausbildung liegt der Themenkomplex IT-Security mit Abstand vorn. 59 Prozent der Befragten wünschen



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

sich mehr Absolventen mit einem entsprechenden Ausbildungsschwerpunkt. Rund die Hälfte der Befragten wünschen sich darüber hinaus Absolventinnen und Absolventen mit Schwerpunkt IT-Architekturen, IT-Projektmanagement und Wirtschaftsinformatik als wichtiges Bindeglied zwischen fachlichen Anforderungen und der IT-Umsetzung.

STARKE NACHFRAGE NACH IT-STUDENTEN

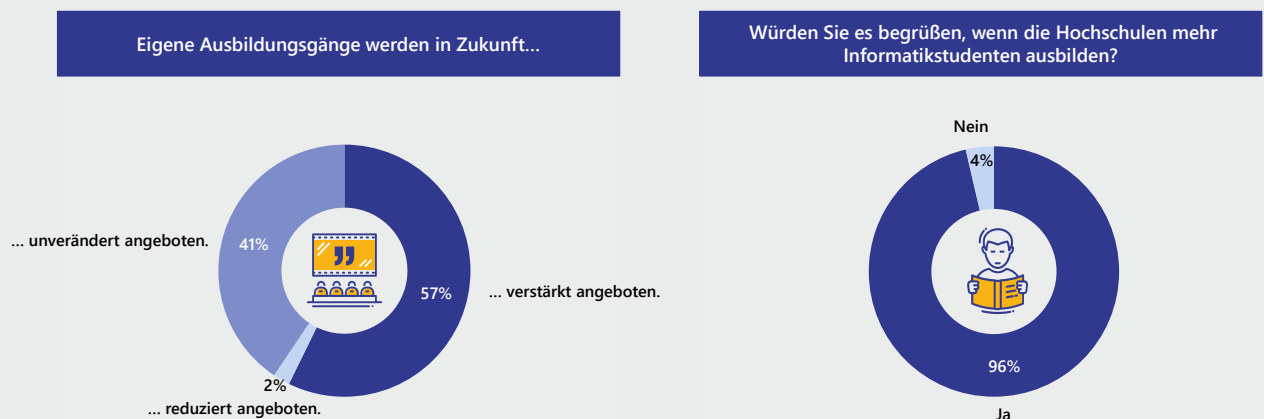


Abb. 36: Frage: Wie verändert sich die Ausbildung von Young Professionals in ihrem Unternehmen? Eigene Ausbildungsgänge werden in Zukunft...?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 138
 Frage: Würden Sie es begrüßen, wenn die Hochschulen mehr Informatikstudenten ausbilden?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 138

IM IT SECURITY-MANAGEMENT UND IT-PROJEKT-MANAGEMENT SOLLTEN DIE MEISTEN FACHKRÄFTE AUSGEBILDET WERDEN

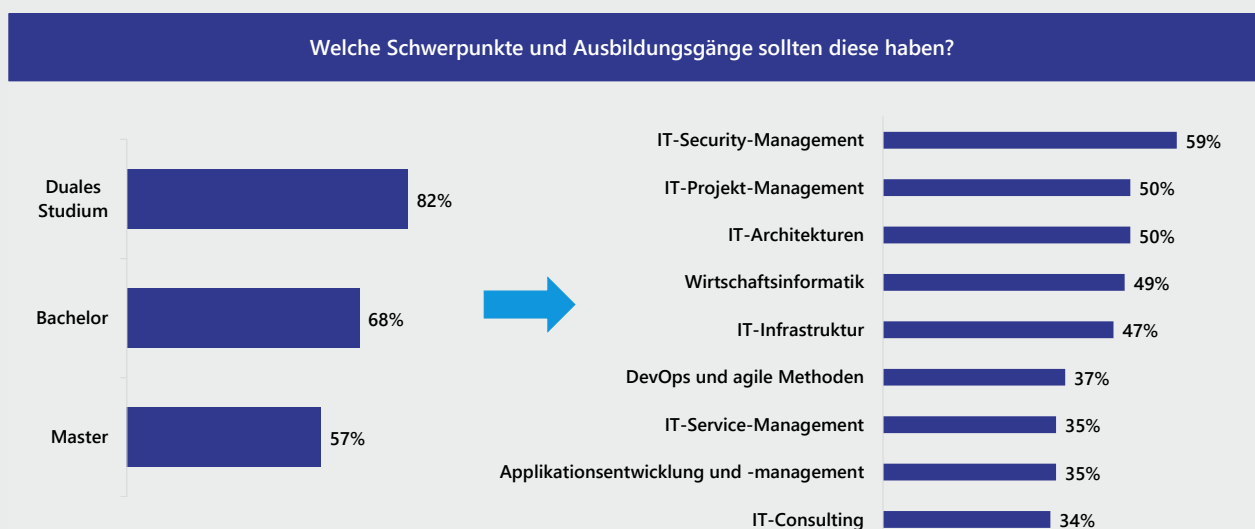


Abb. 37: Frage: Wenn ja, welche Schwerpunkte und Ausbildungen sollten diese haben?; Alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; n = 133

Fazit und Ausblick

2021 war ein Rekordjahr für den deutschen Markt für IT-Dienstleistungen. Nachdem sich 2020 der IT-Dienstleistungsmarkt in Deutschland deutlich besser als das Bruttoinlandsprodukt (BIP) entwickelt hatte, setzte sich dieser Trend 2021 fort, allerdings mit einem signifikanten Sprung. Um durchschnittlich 13,1 Prozent sind IT-Dienstleister 2021 in Deutschland gewachsen.

DIGITALISIERUNGSSCHUB IN WIRTSCHAFT UND ÖFFENTLICHEN VERWALTUNGEN

Damit hat der IT-Dienstleistungsmarkt wieder das Niveau der Zeit vor Corona erreicht und das Volumen sogar deutlich übertroffen. Tatsächlich war das 2021er-Wachstum das höchste seit dem Jahr 2007, in dem rund 19 Prozent durchschnittliches Umsatzwachstum erreicht wurden. Nur in den Jahren 2018 (+12,5 %) und 2017 (+12,7 %) lag die mittlere Geschäftsentwicklung auf einem ähnlichen Niveau. Die Gründe für das kräftige Anziehen des IT-Dienstleistungsmarktes sind sowohl Nachholeffekte im Bereich der Prozessdigitalisierung, vor allem im Mittelstand und in öffentlichen Verwaltungen, und der Start umfassender Programme zur IT-Modernisierung und Cloud-Transformation.



Aber auch eine insgesamt höhere Geschwindigkeit bei der digitalen Transformation – vor allem von denjenigen Unternehmen, die bereits vor Corona gute Fortschritte bei der Digitalisierung gemacht haben – war ein Grund für die hohe Nachfrage nach IT-Dienstleistungen. Tatsächlich ist am Markt zu beobachten, dass die Investitionen in den Aufbau neuer Geschäftsmodelle, softwarebasierte Produkte und den Umbau der klassischen Wertschöpfungsketten zu plattformbasierten Ökosystemen deutlich zunehmen. Gerade in B2B-Sektoren wie Maschinenbau, Elektroindustrie, Medizintechnik oder Chemie und Pharma sind viele Unternehmen dabei, ihre klassischen Geschäftsmodelle neu auf die Digitalisierung auszurichten.

Laut Erkenntnissen von Lünendonk wurden die befragten IT-Dienstleister 2021 vor allem mit Cloud-Transformation, IT-Modernisierung, Data Analytics, Individualsoftwareentwicklung und Digital Experience beauftragt. Daran wird deutlich, dass sich Unternehmen derzeit sehr intensiv damit befassen, die Voraussetzungen für die digitale Transformation zu schaffen, beispielsweise durch eine moderne IT-Landschaft, durchgängig digitalisierte und hochautomatisierte Prozessketten sowie digitale Kundenschnittstellen.



Darüber hinaus zeigte sich, dass die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen 2021 aus einigen Branchen besonders stark angestiegen ist. So sind die durchschnittlichen Umsatzanteile der IT-Dienstleister mit der öffentlichen Verwaltung, dem Handel sowie dem Telekommunikations-, IT- und Mediensektor 2021 gestiegen, was unter anderem mit Themen wie Onlinezugangsgesetz, E-Commerce und digitalen Marktplätzen oder Aufbau von 5G-Campusnetzen zu tun hatte. Aber auch in den anderen Branchen stiegen die Ausgaben für externe IT-Dienstleistungen, allerdings etwas langsamer als in den eben genannten Sektoren.

LEICHT VERHALTENDER AUSBLICK 2022–2023

Trotz der sehr dynamischen Entwicklung im deutschen Markt für IT-Dienstleistungen blicken die befragten IT-Dienstleister nicht ganz so optimistisch in die Zukunft. Angesichts der Mehrfachbelastung der deutschen Wirtschaft durch den Russland-Ukraine-Krieg, die steigende Inflation und die noch nicht überstandene Corona-Pandemie wurden von den Wirtschaftsforschungsinstituten die Konjunkturprognosen bereits gesenkt.

Dennoch rechnet die Branche weiterhin mit steigenden Digital- und IT-Ausgaben und einem hohen Bedarf an externen Dienstleistungen. Dies wird durch die Planungen der befragten Anwenderunternehmen bestätigt.

Die mittlere Umsatzprognose für das laufende Jahr 2022 liegt jedoch mit 12,9 Prozent leicht unterhalb der 2021er-Entwicklung. Auch für 2023 bleiben die Projektionen konservativ, aber zweistellig: Im Mittel rechnen die befragten IT-Dienstleister mit einem Umsatzplus von 12,6 Prozent.

INVESTITIONEN DER ANWENDERUNTERNEHMEN

Trotz der negativen Vorzeichen in Bezug auf die Konjunkturentwicklung werden die Investitionen in die Digitalisierung und Transformation in allen Branchen der Wirtschaft weiter fortgesetzt. Ein überwiegender Teil der befragten Unternehmen erhöht in den kommenden Jahren die IT-Ausgaben.

Im Fokus stehen dabei vier große Blöcke: IT-Modernisierung, durchgängige Digitalisierung und Vernetzung der Geschäftsprozesse, Kundenzentrierung sowie Datenanalysen. Darüber hinaus investieren diejenigen Unternehmen, die bereits mit der internen Digitalisierung weit fortgeschritten sind, nun verstärkt in die Transformation ihrer Geschäftsmodelle, Produkte und Services hin zu digitalen und datenbasierten Strategien. Die Entwicklung von Softwarelösungen ist dabei eine der größten Herausforderungen und ein Bereich, in dem 58 Prozent der untersuchten Unternehmen ihre Ausgaben 2023–2024 erhöhen



werden. Themen wie Embedded-Software-Entwicklung, Cloud-native-Architekturen oder BizDevOps stehen besonders weit oben auf der Agenda der Unternehmen.

STEIGENDE IT-AUSGABEN, ABER ES FEHLEN IT-FACHLEUTE

Trotz einer höheren Aufmerksamkeit für die IT als Businesspartner und steigender Budgets für die Digitalisierung ist der Erfolg oder Nichterfolg der digitalen Transformation sehr eng mit der angespannten Lage am IT-Arbeitsmarkt verknüpft. Eine Zukunftsaufgabe fast aller Unternehmen ist es daher, die Geschwindigkeit bei der Digitalisierung hoch zu halten und die Vielzahl der drängenden Transformationsfelder oft parallel umzusetzen. Doch fast alle befragten IT-Verantwortlichen berichten nicht nur von einer steigenden Zahl an Digitalprojekten, sondern auch von Engpässen bei der Besetzung dieser Projekte, und in der IT-Dienstleistungsbranche wird der Personalmangel ebenso zur Bremse. In der Folge gewinnen Near- und Offshore-Regionen stark an Bedeutung. Vor allem der Mittelstand baut seine Barrieren gegenüber der Verlagerung von Arbeitspaketen vor allem in Nearshore-Regionen zunehmend ab.

Ein klares Indiz für eine immer weiter auseinanderklaffende Schere zwischen Angebot und Nachfrage ist, dass 2021 das Mitarbeiterwachstum bei den untersuchten IT-Dienstleistern geringer ausgefallen ist als das Umsatzwachstum. Ursprünglich haben die IT-Dienstleister mit einem Mitarbeiterwachstum von 14,9 Prozent für das Jahr 2021 geplant. Bereits seit 2015 beobachtet Lünendonk, dass jede fünfte offene Stelle bei den IT-Dienstleistern unbesetzt bleibt – mit mittlerweile schweren Folgen.



DER FACHKRÄFTEMANGEL WIRD DEN IT-DIENSTLEISTUNGSMARKT VERÄNDERN

Der Mangel an Fachkräften wird den IT-Dienstleistungsmarkt in Zukunft verändern. Tendenziell werden große und thematisch breit aufgestellte IT-Dienstleister davon profitieren, dass in Zukunft eine steigende Zahl an Kunden infolge des Mangels an Fachkräften stärker mit strategischen IT-Dienstleistern zusammenarbeiten werden. Lieferfähigkeit sowie breite und tiefe fachliche Expertise werden zu einem zentralen Auswahlkriterium von Unternehmen, nicht nur an ihre strategischen IT-Dienstleister.

Die Kluft zwischen den führenden und den kleinen und mittelständischen IT-Dienstleistern wird in den nächsten Jahren aus Sicht von Lünendonk größer. Bereits in den letzten Jahren sind die Top-25-IT-Beratungen deutlich stärker gewachsen als der Gesamtmarkt. Auch 2021 lag das mittlere Umsatzplus der Top 25 mit 16,1 Prozent deutlich über der durchschnittlichen Entwicklung aller untersuchten IT-Dienstleister (13,1 %).

Lünendonk prognostiziert, dass Kundenunternehmen in Zukunft deutlich mehr komplette Work Packages am Markt ausschreiben – vor allem in Feldern wie Softwareentwicklung



und Managed Services im Zuge der Cloud-Transformation. Da die Steuerung multipler und hybrider IT-Landschaften enorm komplex ist und eine Vielzahl von Kompetenzen (Security Monitoring, Identity & Access Management, Provisionierung, Anwendungsentwicklung etc.) erfordert, werden die größeren IT-Dienstleister vom Trend zur Vergabe von Managed-Service-Verträgen besonders stark profitieren.

Das bedeutet aber auch, dass es mit Blick in die Zukunft durchaus wahrscheinlich ist, dass immer weniger IT-Dienstleister die Kundenschnittstelle besetzen und kleine und mittelgroße Dienstleister dagegen zunehmend in die Rolle eines Tier-2-Providers wechseln. Lünendonk erwartet daher in den kommenden Jahren eine weitere Konsolidierung des Marktes in Form von Übernahmen und Zusammenschlüssen unter mittelständischen IT-Dienstleistern.



Nachwort

Eine solch 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 freundliche und kompetente Unterstützung auch in diesem Jahr:

- Ausy Technologies Germany AG
- BWI GmbH
- Datagroup SE
- q.beyond AG
- valantic GmbH

Diese vier 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 35 Jahren intensiver Analyse des IT-Dienstleistungsmarktes und des ständigen Dialogs mit Expertinnen und Experten aus Wissenschaft, Unternehmen und Verbänden sicher, solide Ergebnisse und Interpretationen zu liefern. Gleichwohl glauben wir, dass sich 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



Lünendonk im Interview mit den Studienpartnern

AUSY TECHNOLOGIES GERMANY AG.....94

Rüdiger Azone

Vorstand

BWI GMBH97

Frank Leidenberger

Geschäftsführer & Chief Digital Officer

DATAGROUP SE101

Dr. Sabine Laukemann

Vorstand

Q.BEYOND AG104

Jürgen Hermann

Vorstandsvorsitzender & CEO

VALANTIC GMBH108

Karsten Ötschmann

Partner & Managing Director



Lünendonk im Interview mit AUSY



AUSY Technologies ist Teil der französischen AUSY Gruppe und beschäftigt allein in Deutschland über 500 Experten im Bereich Softwareentwicklung und IT-Beratung. Weitere Standorte sind in Frankreich, Portugal, Rumänien, Belgien, Italien und der Schweiz. Rüdiger Azone, Vorstand von AUSY Technologies, erläutert im Interview, warum jedes Unternehmen ein IT-Unternehmen wird, warum IT und Fachbereiche enger zusammenarbeiten müssen und zeigt seine Sichtweise zur Bewältigung des IT-Fachkräftemangel auf.



Rüdiger Azone
Vorstand

AUSY Technologies Germany AG

LÜNENDONK: Die diesjährige Lünendonk-Studie hat gezeigt, dass der IT-Dienstleistungsmarkt im Jahr 2021 eine der stärksten Wachstumsraten in den letzten 20 Jahren verzeichnete, obwohl die ökonomischen Rahmenbedingungen nicht gut waren. Was waren aus Ihrer Sicht die Gründe und Treiber für die positive Entwicklung?

RÜDIGER AZONE: Die Pandemie hat den bestehenden Trend zur Digitalisierung über alle Branchen hinweg zusätzlich verstärkt, da viele Services aufgrund eingeschränkter persönlicher Kontakte nur noch online erbracht werden konnten. Diese veränderten Kundenanforderungen werden auch über die Pandemie hinaus Bestand haben, wie wir bereits jetzt beobachten können. Jedes Unternehmen wird ein IT-Unternehmen! Zusätzlich werden zum Beispiel durch das IoT immer mehr Produkte digital vernetzt und benötigen entsprechende Softwarelösungen, die daraus resultierenden Datenmengen erfordern zusätzliche Big-Data- und Artificial-Intelligence-Applikationen, die wiederum neue geschäftliche Möglichkeiten eröffnen. So verstärken sich diese Trends gegenseitig und führen zu einem stetig steigenden Bedarf an IT-Expertise. Diese Situation wird – mit kurzfristigen Schwankungen – auch langfristig anhalten und stellt unsere Kunden vor enorme Herausforderungen bezüglich Transformation, Innovation, IT-Modernisierung und Prozessautomatisierung, die trotz zum Teil fehlender Expertise und knapper Budgets parallel bewältigt werden müssen.

LÜNENDONK: Der Mangel an Talenten für die digitale Transformation ist nicht neu. Über 100.000 Digital- und IT-Fachkräfte fehlen mittlerweile. Für viele Unternehmen ist der

"Jedes Unternehmen wird
ein IT-Unternehmen."



Rüdiger Azone
AUSY Technologies



Fachkräftemangel derzeit das größte Problem bei der digitalen Transformation. Wie kann das Spannungsfeld aus Digitalisierungsdruck und dafür notwendigen Fachkräften aufgelöst werden?

RÜDIGER AZONE: Der von McKinsey vor 20 Jahren prophezeite „War for Talents“ ist in vollem Gange und die hohen Investitionen vieler Unternehmen, um selbst IT-Fachkräfte zu gewinnen, verschärfen den Mangel zusätzlich. Solange sich alle um den gleichen Talentpool streiten, erhöht das nur die Gesamtkosten für alle, lindert aber das Problem nicht. Hinzu kommt, dass die Informatik eine Ausbildung ist, die spezielle persönliche Fähigkeiten voraussetzt, sodass sich die Anzahl der Absolventen nur begrenzt erhöhen lässt. Außerdem gehen dem Arbeitsmarkt zunehmend Informatiker verloren, die in Rente gehen, was bisher in dieser relativ jungen Disziplin kaum der Fall war.

Wir sehen drei Ansatzpunkte, um die Zahl verfügbarer IT-Experten für deutsche Unternehmen spürbar zu erhöhen:

- Wir brauchen eine breit angelegte Marketing-Kampagne, die das Bild der IT in der öffentlichen Wahrnehmung korrigiert vom „Nerd-Techie-Image“ hin zu „coolen Teams, die smarte Produkte und Services für Menschen realisieren, die unser Leben verbessern und erleichtern“, um damit insbesondere viel mehr Frauen für diesen Beruf zu gewinnen. Gesundheitswesen oder Umweltschutz sind Beispiele für Anwendungsgebiete, die traditionell stark von Frauen besetzt werden und bei denen die IT zunehmend an Bedeutung gewinnt und neue Möglichkeiten eröffnet.
- Wir müssen noch attraktiver für Fachkräfte aus dem Ausland werden, insbesondere auch aus Ländern außerhalb der EU, und dies gezielt fördern. Hier stehen wir in einem globalen Wettbewerb und brauchen eine entsprechende Willkommenskultur ohne bürokratische Hürden.
- Unternehmen und IT-Dienstleister müssen noch mehr Near- und Offshore-Modelle mit entsprechenden Kollaborationsmodellen nutzen (verteilte agile Teams, Vergabe von Work Packages), um auch mit Fachkräften im Ausland zusammenzuarbeiten. Hierfür sind zunehmend nicht primär Kostengründe entscheidend, sondern die Verfügbarkeit benötigter Expertise.

LÜNENDONK: Die IT rückt immer mehr an das Business heran und stellt damit die Grundlage für künftiges Wachstum und Differenzierung. Folglich kommt bereits knapp die Hälfte der Projektanfragen an IT-Beratungen aus den Fachbereichen sowie aus cross-funktionalen Teams. Nehmen Sie diese Entwicklung ebenso wahr und wie wirkt sich dieser Trend auf die Projektumsetzung aus?

RÜDIGER AZONE: Wir sehen diesen Trend auch und verstehen uns daher nicht nur als Technologie-Experten, sondern als agiler Enabler für geschäftliche Innovation und

"Wir müssen noch attraktiver für Fachkräfte aus dem Ausland werden."



Rüdiger Azone
AUSY Technologies



Transformation, die unsere Kunden erfolgreich macht. Eine maßgebliche Rolle spielt hierbei das agile Modell, das auf crossfunktionalen, selbstorganisierten Teams beruht. Wir verbinden daher in einem BizDevOps-Ansatz Business-Know-how, Softwareentwicklungs-Know-how und IT-Operations-Know-how für unsere Kunden – sowohl als Berater als auch als Umsetzungspartner. Dazu kommt, dass die Software in vielen Fällen nicht mehr nur dazu dient, das Produkt zu erstellen, sondern im Kern das Produkt ist, was natürlich das Gewicht der Fachseite und den Bedarf an IT-Expertise dort signifikant erhöht.

LÜNENDONK: Kommen wir noch auf die Entwicklung von AUSY Technologies zu sprechen. Wachstum ist keine Strategie, sondern das Ergebnis von langfristig zufriedenen Kunden und Mitarbeitern, ist eines Ihrer Leitmotive. Können Sie das etwas genauer erläutern?

RÜDIGER AZONE: Im Mittelpunkt unseres Unternehmensleitbilds stehen langfristige Vertrauensbeziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und Projektpartnern. Zufriedene Kunden, die uns zusätzliche Aufträge geben, und Mitarbeiter, die gern in unserem Team arbeiten und uns weiterempfehlen, führen in der Folge zu einem nachhaltigen Wachstum. Dafür steht auch unser Claim „IT starts with people“.

LÜNENDONK: AUSY Technologies arbeitet sehr intensiv und als strategischer Partner für international tätige Konzerne. Wie nehmen Sie mit Blick auf die Zukunft die Auswirkungen auf den IT-Markt in Zeiten steigender Inflationsraten, Lieferkettenstörungen und der Situation in der Ukraine wahr?

RÜDIGER AZONE: Wie wir aktuell sehen, sind praktisch alle Unternehmen durch globale Lieferabhängigkeiten „international“. Unsere Kunden und auch wir selbst stellen uns auf eine Zeit andauernder Unsicherheit und permanenter Veränderungen ein, an die wir uns als Unternehmen ständig flexibel anpassen müssen.

LÜNENDONK: Zum Schluss noch eine Frage zum Stand der digitalen Transformation. Laut unserer Studie legen die CIOs in den kommenden Jahren etwas weniger Fokus auf IoT und künstliche Intelligenz, dagegen aber mehr auf Data Analytics und Cloud-Transformation. Was schließen Sie aus diesem etwas überraschenden Ergebnis?

RÜDIGER AZONE: IoT und künstliche Intelligenz entfalten ihren Nutzen erst im Zusammenspiel mit anderen Technologien, insbesondere auch mit Cloud-Lösungen und Data Analytics. Daher sprechen wir mit unseren Kunden auch lieber über „Connectivity Solutions“, „Smart Products“ oder „Customer Intelligence“, die für das Zusammenspiel dieser Technologien stehen und auch den Nutzen für das Business ausdrücken.

"IoT und künstliche Intelligenz entfalten ihren Nutzen erst im Zusammenspiel mit anderen Technologien, insbesondere auch mit Cloud-Lösungen und Data Analytics."



Rüdiger Azone
AUSY Technologies

”

Lünendonk im Interview mit BWI



Der Markt für IT-Dienstleistungen hat auch im zweiten Corona-Jahr einen kräftigen Aufschwung erfahren. Digitalisierungsprojekte schießen wie Pilze aus dem Boden. Doch der Fachkräftemangel und die angespannte Lieferfähigkeit stehen dem entgegen. Wie gehen IT-Dienstleister in Deutschland damit um? Wir sprachen mit Frank Leidenberger, Geschäftsführer und Chief Digital Officer der BWI GmbH, des IT-Systemhauses der Bundeswehr. In der aktuellen Lünendonk-Marktstichprobe steht die BWI GmbH auf Platz 4 der führenden internen IT-Dienstleister in Deutschland.



Frank Leidenberger
Geschäftsführer &
Chief Digital Officer
BWI GmbH

LÜNENDONK: Die BWI ist der IT-Dienstleister der Bundeswehr und konnte 2021 laut unserem Lünendonk-Ranking um etwa 30 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro Umsatz wachsen. Daraus lässt sich schließen, dass die Bundeswehr immer digitaler wird. Können Sie uns einen Einblick in die wichtigsten Programme des letzten Jahres geben?

FRANK LEIDENBERGER: 2021 war wieder ein starkes Jahr für die Digitalisierung. Auch bedingt durch die Corona-Pandemie haben zahlreiche Digitalisierungsvorhaben in der Bundeswehr Fahrt aufgenommen. Unsere großen Programme laufen allerdings schon länger. So unterstützt die BWI die Bundeswehr schon seit einiger Zeit bei der Digitalisierung landbasierter Operationen, kurz D-LBO. Ziel ist die Befähigung der Streitkräfte zur vernetzten Operationsführung mithilfe einer resilienten Vernetzung von Sensorik und Effektorik beteiligter Kräfte, etwa Kameras, Drohnen und unbemannter Land- und Luftsysteme.

Eines unserer größten Programme ist die Einführung von Groupware in der Bundeswehr. Das ist ein kollaboratives System, das bisherige Insellösungen bei Tools und Prozessen harmonisiert, mit dem Potenzial, Arbeits- und Verwaltungsabläufe innerhalb der Bundeswehr sehr viel effizienter zu gestalten. Es ist sozusagen der Startschuss für eine neue Dimension der digitalen Zusammenarbeit bei der Bundeswehr. Im Projekt Groupware Bw stellt die BWI bis 2023 mehr als 190.000 Arbeitsplätze auf die neue Kollaborationslösung um.

Ein weiterer Bereich, der bei unserem Kunden umfassend digitalisiert wird, ist die Gesundheitsversorgung. Die BWI hat dafür eine durchgehende, prozessorientierte



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Enterprise-Architektur für die gesamte Gesundheitsversorgung der Bundeswehr geschaffen, die die Weichen für deren Zukunftsfähigkeit stellt, und entwickelt diese sowie die dazugehörigen Services ständig weiter. Die Lösung kann zudem als Blaupause für die Digitalisierung weiterer, ähnlich komplexer Leistungsbereiche der Bundeswehr dienen.

LÜNENDONK: Mit über 5.700 Mitarbeitenden gehörte die BWI im Jahr 2021 zu den größten Arbeitgebern der IT-Dienstleisterbranche. Das bedeutet auch, dass 1.200 neue Arbeitskräfte eingestellt wurden. Viele IT-Dienstleister berichten aber von Schwierigkeiten, IT-Fachkräfte zu rekrutieren. Was macht die BWI als Arbeitgeber so attraktiv?

FRANK LEIDENBERGER: Viele IT-Fachkräfte kommen zu uns, weil sie die Komplexität und die Vielfalt der Aufgaben bei der BWI reizt. Sie suchen außerdem eine Tätigkeit mit Sinn, neudeutsch „Purpose“. Beides finden sie bei der BWI: ein spannendes Aufgabenfeld gepaart mit der Aussicht, wirklich etwas für die Bundeswehr und damit für Deutschland zu bewegen.

Auch die flexiblen Arbeitsmöglichkeiten bei der BWI und unser modernes Verständnis der Vereinbarkeit von Beruf und Familie helfen uns, trotz des Fachkräftemangels qualifizierte IT-Kräfte erfolgreich anzuwerben. Als eines der ersten Unternehmen des öffentlichen Sektors zeigen wir damit, wie zeitgemäße Arbeitsformen in der Praxis gelebt werden können.

LÜNENDONK: Die IT ist auch bei der Bundeswehr nicht mehr wegzudenken. Daher wird auch viel in Digitalisierung investiert. Aber nur mit einem Investitionsschub für die Bundeswehr ist es wohl nicht getan. Wie verändern sich Arbeitsweisen, Prozesse und Kulturen bei Ihnen selbst und bei der Bundeswehr?

FRANK LEIDENBERGER: Wie im zivilen Leben gilt auch im militärischen: Digitale Tools und Anwendungen gehören zu einer zukunfts- und einsatzfähigen Bundeswehr zwingend dazu. Ob Einsatzgerät, Cyber-Sicherheit, Führungsfähigkeit oder Kommunikationslösungen – alles basiert auf IT. Doch das allein genügt nicht. Nehmen wir zum Beispiel den Digitalisierungsschub, den uns die Corona-Pandemie gebracht hat: Viele Organisationen wurden damit quasi „ins kalte Wasser“ geworfen. Schnell hatte man zwar die Technik installiert, die Prozesse und die Arbeitsweisen jedoch waren zum Beispiel auf die vermehrte virtuelle Zusammenarbeit nicht vorbereitet. Das ist ein sehr wichtiger Aspekt, denn Digitalisierung ist ja immer mehr als nur IT. Wenn wir uns technologisch weiterentwickeln, müssen Prozesse wie auch das Mindset der Anwenderinnen und Anwender mit dieser Entwicklung gleichziehen. Bei unseren Digitalisierungsvorhaben berücksichtigen wir diesen Veränderungsprozess daher immer mit und planen entsprechende Maßnahmen und Kapazitäten dafür ein.

"Viele IT-Fachkräfte kommen zu uns, weil sie die Komplexität und die Vielfalt der Aufgaben bei der BWI reizt."



Frank Leidenberger
BWI GmbH

”

Besonders in den letzten zwei Jahren haben sich Arbeitsweisen stark verändert, nicht nur bei uns und bei der Bundeswehr. Organisationen zeigen sich offener für neue Wege der Zusammenarbeit, digitalisieren immer mehr Prozesse und modernisieren ihre Tool-Landschaft. Das sind gute Voraussetzungen für die weitere Digitalisierung Deutschlands.

LÜNENDONK: Eines der Leitmotive der BWI ist, dass sie für die digitale Zukunftsfähigkeit unseres Landes sorgt. Was verbirgt sich konkret dahinter?

FRANK LEIDENBERGER: Das ist unsere Vision, die uns antreibt. Die Zukunftsfähigkeit Deutschlands hängt maßgeblich davon ab, wie effizient staatliche Organisationen in Zukunft arbeiten werden. Die Digitalisierung ist der Erfolgsfaktor dafür. Prozesse sollen effizienter werden, Entscheidungen können schneller getroffen, Zeit und Kosten gespart werden. Kapazitäten für wichtige Kernaufgaben werden frei. Das gilt für die Bundeswehr genauso wie für andere staatliche Organisationen. Die Mission der BWI konkretisiert unseren Auftrag dabei: Wir befähigen Menschen und Organisationen, mit leistungsstarker, zuverlässiger und sicherer IT ihre vielfältigen Aufgaben Tag für Tag zu bewältigen.

LÜNENDONK: Bereits viermal in Folge wurde die BWI zu einem der hundert innovativsten mittelständischen Unternehmen in Deutschland gekürt. Mit welchen Technologietrends beschäftigt sich die BWI besonders stark?

FRANK LEIDENBERGER: Ohne Innovationen ist die digitale Transformation Deutschlands nicht denkbar. Als Digitalisierungspartner der Bundeswehr sehen wir eine unserer wichtigsten Aufgaben daher darin, auf einer stabilen Basis Innovationen in Truppe und Bundeswehrverwaltung zu bringen. In diesem Zusammenhang beschäftigen wir uns stark mit Lösungen, die das Potenzial haben, die digitale Verteidigungsfähigkeit der Bundeswehr zu stärken. Dazu zählen zum Beispiel Anwendungen, die mithilfe Künstlicher Intelligenz der Krisenfrüherkennung dienen. Auch Virtual und Augmented Reality bringen wir in die Bundeswehr. Eine VR-Umgebung kann zum Beispiel zu Schulungs- und Ausbildungszwecken oder bei Lagebesprechungen eingesetzt werden.

Ein weiterer wichtiger Trend ist Big Data. Unsere aktuelle Innovationskampagne beschäftigt sich daher intensiv mit dem Thema „Data-driven world“. Dabei geht es darum, dass die automatisierte Auswertung von Daten Entscheidungen schneller, besser und effizienter machen kann. Wir unterstützen damit die Bundeswehr bei ihrem Ziel, sich zu einer datengetriebenen Organisation zu entwickeln.

"Als Digitalisierungspartner der Bundeswehr sehen wir eine unserer wichtigsten Aufgaben daher darin, auf einer stabilen Basis Innovationen in Truppe und Bundeswehrverwaltung zu bringen."



Frank Leidenberger
BWI GmbH



Der Markt für IT-Dienstleistungen in Deutschland

Die erneute Auszeichnung der BWI als Top-Innovator ist ein toller Ansporn für uns und die Bestätigung, dass die Innovationskraft, die wir in die Bundeswehr bringen wollen, dort auch ankommt.

LÜNENDONK: Bei der Digitalisierung kommt es ja sehr auf Entwicklungsgeschwindigkeit und Nutzerzentrierung an. Agile Entwicklungseinheiten werden immer mehr zur Regel. Wie ist die BWI hier aufgestellt?

FRANK LEIDENBERGER: Ein typisches Vorgehen ist es, schnell Prototypen und betriebsfähige Software zu entwerfen und durch eine enge Abstimmung mit den Nutzerinnen und Nutzern die Produktentwicklung in kürzester Zeit abzuschließen. Mit unseren drei Innovationseinheiten – BWI innoX, der Schmiede und dem Cyber Innovation Hub der Bundeswehr (CIHBw) – gehen wir genau diesen Weg. Die Menschen, die später mit dem Produkt arbeiten sollen, stehen also im Zentrum der Entwicklung.

LÜNENDONK: Wie unterscheiden sich die drei BWI-Einheiten?

FRANK LEIDENBERGER: BWI innoX hat die aktuellsten Innovationstrends im Blick. Vielversprechende Ansätze werden direkt am konkreten Anwendungsfall geprüft und gemeinsam mit potenziellen Nutzerinnen und Nutzern in Form von agilen Experimenten in vier bis sechs Monaten erprobt. So steht BWI und Bundeswehr regelmäßig Nachschub für neue zu verstetigende digitale Services zur Verfügung.

Vor allem bei den Verwaltungstätigkeiten im Geschäftsbereich des Bundesministeriums der Verteidigung gibt es bei der digitalen Transformation noch viel Potenzial. Genau an dieser Stelle setzt die BWI-Innovationseinheit Schmiede an. Unsere „Coding Force Bw“ entwickelt Software, um mit Apps und digitalen Schnittstellen administrative Aufgaben in der Bundeswehr zu digitalisieren und zu automatisieren und damit Verwaltungsdienste effizienter zu gestalten.

Der CIHBw ist seit 2020 Teil der BWI. Eine zentrale Mission dieser Innovationseinheit ist es, eine Gründerkultur in die Bundeswehr zu bringen, fähige Innovatorinnen und Innovatoren für die Streitkräfte zu gewinnen, und Soldatinnen und Soldaten mit innovativem Mindset zu befähigen und zu fördern. Die Lösungen des CIHBw werden ebenfalls sehr nutzerzentriert und mit hoher Geschwindigkeit entwickelt. Das Team besteht aus Soldatinnen und Soldaten, Reservedienstleistenden und zivilen Angestellten und schlägt Brücken zwischen der Bundeswehr und der Start-up-Welt.

Mit dieser Aufstellung versteht sich die BWI als Innovationstreiber der Bundeswehr und ist bestens vorbereitet für kommende Herausforderungen.

"Ein typisches Vorgehen ist es, schnell Prototypen und betriebsfähige Software zu entwerfen und durch eine enge Abstimmung mit den Nutzerinnen und Nutzern die Produktentwicklung in kürzester Zeit abzuschließen."



Frank Leidenberger
BWI GmbH

Lünendonk im Interview mit DATAGROUP



DATAGROUP zählt laut Lünendonk-Liste zu den 10 führenden IT-Service-Unternehmen in Deutschland. Mit einem Umsatzwachstum von rund 24 Prozent gehört DATAGROUP zu den am stärksten wachsenden Unternehmen des Marktes. Dr. Sabine Laukemann ist seit fast 20 Jahren bei DATAGROUP tätig und seit 2022 Teil des Vorstandsteams. Im Interview schildert sie ihre Wahrnehmung zur Marktentwicklung, wie Unternehmen auf die steigenden Security-Anforderungen reagieren und wie sich DATAGROUP selbst weiterentwickelt.



Dr. Sabine Laukemann
Vorstand
DATAGROUP SE

LÜNENDONK: Laut Lünendonk®-Studie investiert eine große Mehrheit der Unternehmen in den kommenden Jahren in die IT-Modernisierung und Cloud-Transformation. Zu den DATAGROUP-Kunden gehört vor allem der Mittelstand, aber auch Großunternehmen und Konzerne sowie öffentliche Verwaltungen. Machen Sie in den einzelnen Branchen und Kundengrößen hier Unterschiede aus?

DR. SABINE LAUKEMANN: Nein – wir nehmen einen Modernisierungstrend über alle Branchen und Unternehmensgrößen hinweg wahr. Auffallend ist, dass moderne Technologien die Lücke zu großen Unternehmen für viele mittelständische Unternehmen schließen. Durch strategische Investitionen in neue Technologien eröffnen sich für Unternehmen viele Chancen und Möglichkeiten, wie etwa die Verbesserung der Effektivität und Innovationskraft.

LÜNENDONK: Ein weiteres Feld für steigende Ausgaben ist Cyber Security. 89 Prozent der CIOs werden in den kommenden zwei Jahren ihre Security-Budgets erhöhen. Wo liegen aus Ihrer Sicht die größten Schwachstellen?

DR. SABINE LAUKEMANN: Um ein Unternehmen vor schwerwiegenden modernen Cyberangriffen zu schützen, ist es unerlässlich, im Bereich IT-Sicherheit gut aufgestellt zu sein. Allerdings schützen viele Unternehmen ihre IT-Systeme und Daten noch nicht ausreichend bzw. unterschätzen die möglichen Risiken, die eine digitale Vernetzung mit sich bringt. Neben technischen Sicherheitslücken ist auch der Faktor Mensch eine

"Durch strategische Investitionen in neue Technologien eröffnen sich für Unternehmen viele Chancen und Möglichkeiten, wie etwa die Verbesserung der Effektivität und Innovationskraft."



Dr. Sabine Laukemann
DATAGROUP SE



Schwachstelle. Viele Cyberangreifer nutzen ungeschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus. Hackerinnen und Hacker schicken beispielsweise unter falschem Vorwand Rechnungen – mit der Öffnung dieser Dateien wird dann Spionage-Software auf den PC geladen oder zu einfach gewählte Passwörter werden entschlüsselt. Diesem Risiko lässt sich mit technischen Mitteln sowie mit der Sensibilisierung und Schulung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern begegnen.

LÜNENDONK: Das Problem wird dabei aber nicht kleiner, denn je mehr digitalisiert wird, umso größer sind die potenziellen Einfallstore für Hacker. Wie bekommen Unternehmen Digitalisierung und Security ausgewogen gestaltet?

DR. SABINE LAUKEMANN: Wir appellieren an Unternehmen, bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Awareness für IT-Security zu schaffen und diese in regelmäßigen Abständen zu schulen. Zusätzlich sollten alle IT-Systeme stets aktuell gehalten und durch sichere Passwörter geschützt werden – auch in der Cloud. Das Zero-Trust-Sicherheitsmodell ermöglicht Unternehmen beispielsweise, durch Mechanismen wie einer Multi-Faktor-Authentifizierung nur Nutzerinnen und Nutzern Zugriff auf Systeme und Informationen zu erteilen, die berechtigt sind und deren Zugriff notwendig ist.

LÜNENDONK: Kommen wir zu einem anderen Thema. 29 Akquisitionen in sehr unterschiedlichen Themenfeldern hat DATAGROUP in seiner Geschichte getätigt; die meisten davon in den letzten zehn Jahren. Was war der Hintergrund dieser stark anorganischen Strategie?

DR. SABINE LAUKEMANN: Der IT-Service-Markt setzt sich aus vielen sehr attraktiven kleineren und mittelständischen Unternehmen zusammen. Mit unserer Akquisitionsstrategie finden wir diejenigen, die in Bezug auf ihr Leistungsportfolio, ihr fachliches Know-how und ihre Kundenstruktur sehr gut zu DATAGROUP passen und uns so optimal ergänzen sowie verstärken.

LÜNENDONK: Wo stehen Sie aktuell bei der Integration der Zukäufe hinsichtlich Delivery und Kultur?

DR. SABINE LAUKEMANN: Unser Fokus bei der Eingliederung von Unternehmen ist, diese optimal in unser Gesamtgefüge einzubinden und dort ankommen zu lassen. Mit unserem 100-Tage-DATAGROUP-Programm legen wir den Grundstein, um gemeinsam langfristig zu wachsen und unsere Kunden als One-Stop-Shop mit Outsourcing-, Transformations- und Solutionsleistungen ganzheitlich zu betreuen.

"Wir appellieren an Unternehmen, bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Awareness für IT-Security zu schaffen und diese in regelmäßigen Abständen zu schulen."



Dr. Sabine Laukemann
DATAGROUP SE



Uns ist es wichtig, die Leidenschaft, die Kompetenzen und das Engagement von inzwischen rund 3.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unter der Marke DATAGROUP zu vereinen.

LÜNENDONK: Die Nachfrage nach IT-Services ist enorm hoch, wie unsere Marktstudie zeigt. In welchen Themen spüren Sie eine besonders hohe Nachfrage bei Ihren Kunden?

DR. SABINE LAUKEMANN: Die vergangenen zwei Jahre haben unsere IT-Welt ziemlich auf die Probe gestellt. Veränderung und steter Wandel haben unsere Gegenwart noch stärker als je zuvor geprägt. So haben wir zum Beispiel ein starkes Wachstum bei der Nachfrage nach unseren Cloud und Security Services aus der CORBOX verzeichnet. Zudem beschäftigen sich unsere Kunden sehr stark mit Fragen des Modern Workplace und dem Einsatz von KI.

LÜNENDONK: Ab 2024 müssen mittelgroße und große Unternehmen für Transparenz hinsichtlich der Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien sorgen. Die IT hat seit jeher einen hohen Energieverbrauch beim Betrieb von Rechenzentren. Beschäftigen sich Ihre Kunden derzeit bereits mit diesem Thema?

DR. SABINE LAUKEMANN: Das Thema Nachhaltigkeit rückt bei unseren Kunden immer stärker in den Fokus. Dabei reicht das Interesse von Fragen zum Energie- und Umweltmanagement über Zertifizierungen nach ISO-Normen bis hin zum sozialen Engagement und Diversity bei DATAGROUP. Nachhaltigkeitskriterien (ESG) werden eine immer stärkere Relevanz bei der Wahl des IT-Partners bekommen.

LÜNENDONK: Kommen wir zum Schluss zum Generationswechsel in Ihrem Unternehmen. Das Jahr 2022 begann mit einer Zäsur für die DATAGROUP. Max Schaber, der DATAGROUP 1983 gründete und seitdem ohne Unterbrechung Vorsitzender der Geschäftsführung und Vorstandsvorsitzender war, übergibt die Verantwortung an die nächste Managementgeneration. Unter seiner Ägide hat sich DATAGROUP zu einem der größten deutschen IT-Dienstleister entwickelt. Große Fußstapfen für den neuen Vorstand?

DR. SABINE LAUKEMANN: Unser Vorstandsvorsitzender Andreas Baresel ist seit zehn Jahren im Unternehmen und bereits seit 2018 fester Bestandteil des DATAGROUP-Vorstands. Die dadurch sehr enge Zusammenarbeit mit unserem Gründer und langjährigen Vorstandsvorsitzenden Max H.-H. Schaber hat die Übergabe des Staffelstabes deutlich vereinfacht. Auch ich als Vorständin – verantwortlich für die Ressorts Personal, Strategie und Organisation – bin bereits seit Jahren Teil der DATAGROUP, fast 20 Jahre, um genau zu sein. Der Dritte im Bunde, Oliver Thome, ist ein sehr erfahrener CFO aus der IT-Branche, der einen frischen externen Blick mitbringt und jahrelange Erfahrung in den Bereichen Finance und M&A. Insofern sehen wir uns bestens aufgestellt für das nächste Kapitel der DATAGROUP-Geschichte.

"Das Thema Nachhaltigkeit rückt bei unseren Kunden immer stärker in den Fokus."



Dr. Sabine Laukemann
DATAGROUP SE



Lünendonk im Interview mit q.beyond



q.beyond hilft mittelständischen Unternehmen aus Handel, Industrie, Energiewirtschaft und Logistik, das volle Potenzial der Digitalisierung auszuschöpfen und bietet Komplettlösungen rund um die Themen Cloud, SAP und SaaS an. Wie digital der deutsche Mittelstand wirklich ist und wie offen Unternehmen gegenüber der Cloud sind, erläutert Jürgen Hermann, CEO von q.beyond, im Gespräch. Zudem teilt er seine Sichtweise, welche Anforderungen IT-Dienstleister gegenüber Kunden erfüllen sollten.



Jürgen Hermann
Vorstandsvorsitzender & CEO
q.beyond AG

LÜNENDONK: In der Lünendonk®-Liste der führenden 15 IT-Service-Unternehmen in Deutschland belegt q.beyond Rang 12 und ist 2021 um 8 Prozent gewachsen. Diese Entwicklung war im vergangenen Jahr im Segment von IT-Outsourcing und Managed Services nicht selbstverständlich. Was ist Ihre Sicht auf das Jahr 2021?

JÜRGEN HERMANN: Die Pandemie hat bei vielen Unternehmen nochmals wie ein Beschleuniger für geplante oder ohnehin überfällige IT-Modernisierungsprojekte gewirkt. Zu Beginn mussten zahlreiche Unternehmen schnell handeln und ihre IT fit machen für die Remote-Arbeit im Homeoffice. 2021 haben die Unternehmen daran angeknüpft. Dabei stand die Digitalisierung des eigenen Geschäftsmodells im Vordergrund – aus einem einfachen Grund: Wer heutzutage seine Lösungen und Services nicht von Anfang an digital denkt und dies in der gesamten Wertschöpfungskette bis hin zum Kunden lebt, wird es in Zukunft schwer haben am Markt. Jedoch stellen wir fest, dass bei vielen Unternehmen die Grundlagen für diesen nächsten Schritt der Digitalisierung noch nicht gelegt sind. Im Mittelstand arbeiten nach wie vor etwa 50 Prozent der Unternehmen mit selbst geschaffenen IT-Umgebungen. Hiermit den Schritt in Richtung neuer, digitale Services zu gehen ist schwer. Nötig sind beispielsweise Cloud-Strukturen oder auch Lösungen für die Geschäftsprozessautomatisierung wie SAP – sozusagen als Nährboden, um das eigene Business ins digitale Zeitalter zu bringen. Diese grundlegenden IT-Services sind stark nachgefragt – insbesondere von unserer Kernzielgruppe, dem Mittelstand.

"Wir stellen fest, dass bei vielen Unternehmen die Grundlagen für den nächsten Schritt der Digitalisierung noch nicht gelegt sind."



Jürgen Hermann
q.beyond AG



LÜNENDONK: Welche weiteren Themen und Herausforderungen bewegen denn Ihre mittelständischen Kunden konkret – können Sie Beispiele nennen?

JÜRGEN HERMANN: Die Herausforderung Nummer eins ist ganz klar der Fachkräftemangel. Oft basieren die IT-Strukturen der mittelständischen Unternehmen tatsächlich noch auf Mainframe-Lösungen oder anderen, in Eigenregie erstellten Systemen. Hierfür geeignete Nachwuchskräfte mit dem entsprechenden Know-how zu finden ist nahezu unmöglich – und der Weiterbetrieb der Lösungen ist auch nicht mehr zeitgemäß. Um nicht zu sagen – vor dem Hintergrund der Digitalisierungsherausforderungen – fast schon geschäftsschädigend. Der Mittelstand benötigt also dringend neue IT-Strukturen. Hier erleben wir in letzter Zeit einen Paradigmenwechsel: Während es bislang häufig hieß: „Wir möchten unsere IT selbst betreiben und nicht nach außen geben; das ist uns zu unsicher“, stellen wir jetzt genau das Gegenteil fest: Die Unternehmen kommen zu uns, genau weil sie ihre IT nicht länger sicher betreiben können. Die IT-Landschaft in einem Fort Knox zu bauen, wie es bei der Errichtung der eigenen IT-Strukturen oftmals das Ziel war, ist aus der Zeit gefallen. Denn die IT muss sich öffnen – Stichwort Collaboration mit Partnern und Kunden, New Work etc. Damit schafft man wiederum automatisch eine Angriffsfläche im Netz. Cyberattacken sind hier an der Tagesordnung; die Zahl der Angriffe steigt rasant an. Seit Beginn des Angriffs auf die Ukraine haben derartige Sicherheitsvorfälle nochmals dramatisch zugenommen. Kunden kommen verstärkt zu uns, damit wir sie genau hierbei unterstützen. Für den Mittelstand geht es dabei um viel – auch um den möglichen Verlust von Intellectual Property.

Neben dem Fachkräftemangel ist also die Cybersicherheit das drängendste Problem der mittelständischen Unternehmen. Die Modernisierung der IT kann jedoch nur die Basis für weitere Schritte sein, mit denen sich der Mittelstand einen Wettbewerbsvorsprung verschafft. Gefragt sind hier beispielsweise innovative Branchenlösungen.

LÜNENDONK: Innovation ist ein gutes Stichwort. Tatsächlich setzen 47 Prozent der von Lünendonk befragten Unternehmen in Zukunft überwiegend auf Software aus der Cloud. Nehmen Sie diesen Trend ebenfalls wahr?

JÜRGEN HERMANN: Wer heutzutage ein Unternehmen auf der grünen Wiese baut, denkt gar nicht mehr in Server-Infrastrukturen, eigenen Rechenzentren etc. Alles wird As-a-Service gebaut und genutzt, und die Anwendungen kommen aus der Cloud.

Cloud ist jedoch nicht gleich Cloud. Es gibt die Commodity-Services, die als Standardware konsumiert werden, wie beispielsweise die Office-Tools. Da sie jedoch eben Standard sind, wird mit diesen Lösungen nicht unmittelbar ein Wettbewerbsvorsprung erzielt. Hier

„Neben dem Fachkräftemangel ist die Cybersicherheit das drängendste Problem der mittelständischen Unternehmen.“



Jürgen Hermann
q.beyond AG



sind individuelle Lösungen gefragt, welche die speziellen Bedürfnisse der Unternehmen eins zu eins abbilden und deren Kunden einen direkten Mehrwert bieten. Individuelle Softwareentwicklung und Individuallösungen aus der Cloud – Stichwort Software as a Service – werden daher ebenfalls stark nachgefragt. Als Bereitstellungsmittel dient aber auch hier die Cloud, insbesondere Public-Cloud-Services.

LÜNENDONK: Digitale Geschäftsmodelle erfordern das reibungslose Zusammenspiel unterschiedlicher IT-Anwendungen, auch über Unternehmensgrenzen hinweg. Je mehr Cloud-Lösungen eingesetzt werden, umso höher wird die Komplexität in der Orchestrierung der einzelnen Services. Welche Auswirkungen hat die zunehmende Cloud-Nutzung auf die IT-Strategie der Unternehmen?

JÜRGEN HERMANN: Hier sehe ich tatsächlich einen Zwiespalt zwischen dem Versprechen der einfach zu konsumierenden Public-Cloud-Services auf der einen Seite und der steigenden Komplexität auf der anderen. Jeder kann sich heutzutage per Kreditkarte eine quasi unbegrenzte Menge an Rechenpower aus der Cloud buchen. Damit ist es aber bei Weitem nicht getan. Denn auch die Public-Cloud-Services wollen gemanagt werden. Im Cloud-Zeitalter setzen die Unternehmen in ihrer IT-Strategie fast immer auf einen Mix aus unterschiedlichen Services. Im Durchschnitt haben wir bei unseren mittelständischen Kunden 80 Prozent Standardgeschäft und 20 Prozent individuelle Lösungen. Betrieben werden diese oft auf unterschiedlichen Infrastrukturen. In der Orchestrierung des Zusammenspiels der verschiedenen Infrastrukturen und Lösungen liegt die Herausforderung. Das kann ein typisches mittelständisches Unternehmen unmöglich aus eigener Kraft stemmen – von dem bereits angesprochenen Mangel an Fachkräften ganz zu schweigen. Es benötigt einen professionellen IT-Dienstleister an seiner Seite, der breit genug aufgestellt ist, um die verschiedenen Anforderungen abbilden zu können.

"Die Orchestrierung des Zusammenspiels der verschiedenen Infrastrukturen und Lösungen kann ein typisches mittelständisches Unternehmen unmöglich aus eigener Kraft stemmen."



Jürgen Hermann
q.beyond AG

LÜNENDONK: Was bedeuten diese Anforderungen für die Ausrichtung eines IT-Dienstleisters, also wie richten Sie Ihr Unternehmen auf die sich rasant verändernden Kundenanforderungen aus?

JÜRGEN HERMANN: Zum einen haben wir unser Portfolio durch gezielte Zukäufe massiv gestärkt – unter anderem durch die Übernahme des Digital-Workplace-Spezialisten datac und der Scanplus, Experte für Managed Services aus der Cloud. Zudem haben wir mit der Übernahme eines Software-Engineering-Spezialisten unsere Software- und Entwicklungskompetenz massiv gestärkt. Und auch wir haben uns transformiert und beispielsweise neue Cloud-Spezialisten an Bord genommen. Das alles zum Nutzen unserer Kunden: Sie streben nach der angesprochenen Modernisierung ihrer IT-Landschaft und auch nach Lösungen, mit denen sie neue Geschäftsmodelle an den Start bringen.



LÜNENDONK: Mit der Gründung von logineer und der Beteiligung an cargonerds hat sich q.beyond zuletzt explizit auch auf den Logistikmarkt fokussiert. Sind solche Modelle eine Antwort auf eine erfolgreiche digitale Transformation?

JÜRGEN HERMANN: Ja, das sind sie. Im Logistikumfeld ist der Druck nach Transformation besonders hoch. Um im internationalen Umfeld mitspielen zu können, müssen kleinere und mittlere Logistiker über die geeigneten Tools verfügen und einen reibungslosen Daten- und Informationsfluss gewährleisten – auch über Landesgrenzen hinweg. Und sie müssen in der Lage sein, international in kürzester Zeit Mitarbeitende arbeitsfähig zu machen mittels digitaler Arbeitsplätze. Hinzu kommen smarte Tools für die verschiedensten Anforderungen in der Logistik – etwa im Bereich Nachhaltigkeit.

Um das alles für die Kunden abbilden zu können, ist Branchenexpertise und Fachwissen gefragt. Bei unserer Tochter logineer und unserer Beteiligung cargonerds haben wir genau diese Experten an Bord, die teilweise über jahrzehntelange Kenntnisse im Logistikmarkt verfügen. Übrigens gilt das auch für andere Bereiche, etwa im Handelsumfeld. Denn der Schlüssel für ein erfolgreiches Digitalisierungsprojekt ist das Verständnis für die Bedürfnisse des Kunden.

LÜNENDONK: Seit Jahren herrscht aber ein Mangel an Softwareentwicklern und IT-Beratern und -Beraterinnen, der das Potenzial hat, die digitale Transformation zumindest zu verlangsamen. Was tun Sie in diesem Zusammenhang, um den Bedarf Ihrer Kunden nach innovativen IT-Lösungen auch zu bedienen?

JÜRGEN HERMANN: Wir haben unsere Recruiting-Aktivitäten gezielt verstärkt. Und wir setzen unter anderem auf ein gutes Arbeitsumfeld für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ob Arbeitsplatz vor Ort oder Homeoffice, bei uns haben die Mitarbeitenden die freie Wahl – sogar das Arbeiten aus dem Ausland ist für bis zu drei Monate möglich. Auch rekrutieren wir nicht ausschließlich in der Nähe unserer Standorte, sondern deutschlandweit und mittlerweile auch international. Zudem haben wir vor einiger Zeit ein Office in Lettland gegründet, in Riga. Mit sehr großem Erfolg: Mittlerweile haben wir dort mehr als zwei Dutzend IT-Expertinnen und -Experten vor Ort, die mit großem Ehrgeiz daran mitwirken, die Digitalisierungsvorhaben unserer Kunden noch erfolgreicher voranzubringen.

"Der Schlüssel für ein erfolgreiches Digitalisierungsprojekt ist das Verständnis für die Bedürfnisse des Kunden."



Jürgen Hermann
q.beyond AG



Lünendonk im Interview mit valantic

valantic

Karsten Ötschmann ist seit über 20 Jahre in der Beratungsbranche tätig und ist seit Juli 2021 Partner und Managing Director bei valantic. 2021 war für valantic ein äußerst erfolgreiches Jahr: Sowohl in der Lünendonk-Liste der Top-25-IT-Beratungen als auch in der Liste der führenden mittelständischen IT-Beratungen kletterte valantic um mehrere Plätze nach oben. Welche Themen und Leistungen besonders nachgefragt wurden und welche Erwartungen und Prognosen Karsten Ötschmann für die Zukunft hat, zeigt er im Gespräch auf.



Karsten Ötschmann
Partner & Managing Director
valantic GmbH

LÜNENDONK: Herr Ötschmann, valantic hat sich in der aktuellen Lünendonk®-Liste der führenden IT-Beratungen in Deutschland von Rang 25 auf Platz 20 verbessert. Wie blicken Sie auf das Jahr 2021 zurück?

KARSTEN ÖTSCHMANN: Das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 war für valantic tatsächlich enorm erfolgreich. So konnten wir unseren Umsatz durch organisches Wachstum und die Erschließung neuer Geschäftsfelder sowie die Gewinnung neuer Partnergesellschaften um mehr als 60 % auf 270 Millionen Euro steigern. Alle fünf Geschäftsbereiche von valantic – SAP Services, Customer Experience Management, Digitalstrategie-Beratung und Analytics, Financial Services Automation sowie Smart Manufacturing Industries & Supply Chain Management – konnten jeweils große Umsatzzuwächse erzielen. Zugleich haben sich im Zeitraum des abgelaufenen Jahres auch die Beschäftigtenzahlen auf rund 2.200 Kolleginnen und Kollegen nahezu verdoppelt. Aus diesen Gründen war 2021 tatsächlich eines der erfolgreichsten Jahre unserer Firmengeschichte.

LÜNENDONK: Neben dem organischen Wachstum gab es eine Reihe von Übernahmen in unterschiedlichen Themenfeldern. Können Sie uns einen Einblick geben, wie sich valantic strategisch ausrichtet, um die digitale Transformation ihrer Kunden zu unterstützen?

KARSTEN ÖTSCHMANN: Grundsätzlich spielt die ganzheitliche Digitalisierung von Prozessen, die Stabilisierung globaler Lieferketten und das Etablieren neuer datengetriebener



Geschäftsmodelle in vielen Unternehmen die zentrale Rolle. Hierdurch müssen echte Mehrwerte in Form von Effizienz, Qualität, Transparenz und Adaptionsgeschwindigkeit geschaffen werden.

Ein Beispiel: Aufgrund der aktuell vielschichtigen Probleme innerhalb der globalen Lieferketten hat das weltweite Supply-Chain-Management und die integrierte Business-Planung (IBP) eine immense Aufwertung erfahren. Ohne korrekte Daten, die an einem zentralen Ort als „Single Point of Truth“ in Echtzeit und über den ganzen Wertschöpfungsprozess vorliegen, können Unternehmen solche komplexen Ketten nicht mehr steuern. Ein professioneller datengetriebener Ansatz und eine digitale „Ende-zu-Ende-Betrachtung“ bringen hingegen echte Differenzierungsmerkmale im Wettbewerb und Vorteile in der Lieferanten- wie Kundenbeziehung. Sie sind es, die den Unterschied im „Make to order“-Geschäft machen! Bei dieser Betrachtung sollten dann auch das Produkt-Engineering und der PLM-Prozess, sprich Neuprodukteinführungen und „End-of-Life“-Planungen, adäquat mit in die Analysen einbezogen werden. Wenn dann auch noch alle relevanten Assets in „digitalen Zwillingen“ abgebildet werden können, ist die Grundlage gelegt, um alle Geschäftsprozesse nachhaltig zu digitalisieren und damit nochmals wesentliche Produktivitäts- und Wettbewerbsvorteile zu heben.

Ein ebenso spannendes wie innovatives Thema, das wir im Zusammenhang mit Industrie 4.0 intensiv mit unseren Kundinnen und Kunden diskutieren, ist die Einbeziehung von Cloud-Technologien als Basis für die Schaffung von digitalen Plattformen für die Umsetzung der oben geschilderten Szenarien. Wesentliche Treiber hierfür sind die Schnelligkeit bei der Umsetzung, Skalierbarkeit und Sicherheit, aber auch Kosten. So entwickeln wir IIoT-Plattformen zur Realisierung von Predictive-Maintenance-basierenden Serviceprozessen und zur smarten Steuerung und Wartung von Maschinen- und Geräteparks auf Basis von Cloud-Technologien. Hier kann eine Kombination aus Hardware, Software und datengetriebenen Services zusätzliche Wertschöpfung liefern. Zum Beispiel kann die Anlagenproduktivität durch die Nutzung von künstlicher Intelligenz verbessert werden, indem diese frühzeitig auf mögliche Ausfallrisiken hinweist und präventive Wartung initiiert. Hiermit schaffen wir nachweislich Mehrwerte für unsere Kunden und deren Kunden.

LÜNENDONK: Sie sprechen die Transformation der Geschäftsmodelle im Zuge der digitalen Plattformökonomie an. Hier spielen auch aus unserer Sicht Daten beziehungsweise die Datengewinnung und die Datenqualität die entscheidende Rolle. Der Blick auf die Investitionsschwerpunkte der CIOs zeigt, dass Data Analytics und Data Science weit oben steht, wohingegen künstliche Intelligenz das Schlusslicht bildet. Wie ordnen Sie das ein?

"Wir entwickeln etwa IIoT-Plattformen zur Realisierung von Predictive-Maintenance-basierenden Serviceprozessen und zur smarten Steuerung und Wartung von Maschinen- und Geräteparks auf Basis von Cloud-Technologien."



Karsten Ötschmann
valantic GmbH



KARSTEN ÖTSCHMANN: Wie schon gesagt, sind die Gewinner der digitalen Transformation die Unternehmen, die ihre Geschäftsentscheidungen auf Grundlage von validen, aktuellen Daten fällen. Denn Business-Entscheidungen, die auf korrekten Daten basieren, sind unserer Erfahrung nach langfristig erfolgreicher. Genau damit tun sich viele Unternehmen aber heute immer noch schwer. Sie arbeiten mit häufig veralteten, inkonsistenten Daten, die teils in getrennten Datensilos liegen und nicht so einfach konsolidiert, aufbereitet und analysiert werden können. Ich denke, genau aus diesem Grund sagen die CIOs in Ihrer Befragung, dass hier der Schwerpunkt ihrer aktuellen Projekte liegt, um diese Datenschätze zu heben. valantic ist seit vielen Jahren strategischer Partner diverser Data-Analytics-Anbieter und hat bereits viele Kundenprojekte mit nachweisbaren Mehrwerten begleitet.

Sind diese Hausaufgaben in den Unternehmen einmal gemacht, werden auch die Newcomer künstliche Intelligenz und Machine Learning einen riesigen Sprung nach vorn machen. Bei Unternehmen, die in Sachen Data Science bereits fortgeschrittener sind, sehen wir eine starke Nachfragezunahme in den Technologiebereichen KI und Prozessdigitalisierung. Unternehmerinnen und Unternehmer beginnen zu realisieren, dass künstliche Intelligenz konkrete Vorteile generieren kann – in Vertrieb, Marketing, Logistik, Produktion und HR. So banal es klingen mag: Alle Fachbereiche und Prozesse können von KI profitieren, sofern die Datengrundlage einmal geklärt ist und die Fähigkeit zur Datenaufbereitung und -interpretation im Unternehmen vorhanden ist.

LÜNENDONK: Ein sehr wichtiges Element für die Etablierung von Kundenzentrierung und den immer größeren Fokus auf Digital Experience ist auch die Digitalisierung der Kundenschnittstellen. Personalisierung und Differenzierung an allen Kundenschnittstellen einer Customer Journey sind ja Kernelemente für Digital Experience. Wie verändern sich aus Ihrer Sicht gerade die Anforderungen an Softwarelösungen und digitale Produkte?

KARSTEN ÖTSCHMANN: Die Kundenerwartungen sind in den letzten Jahren auch bedingt durch die Pandemie tatsächlich enorm gestiegen: Online-Käuferinnen und -Käufer erwarten zum Beispiel, dass die bestellte Ware möglichst noch am Bestelltag, spätestens aber am Folgetag bei ihnen eintrifft. Eine konsistente Customer Experience über alle Verkaufskanäle hinweg – am POS, im E-Commerce-Shop, in der kundenindividuellen, persönlichen Beratung – wird von Kundinnen und Kunden erwartet und ist für Anbieter ein zwar wesentlicher Erfolgsfaktor, aber fast kein wettbewerbsdifferenzierender Faktor mehr. Trotzdem stellt ein solcher Service viele Firmen vor echte Herausforderungen, die noch längst nicht alle Unternehmen angenommen haben.

"Alle Fachbereiche und Prozesse können von KI profitieren, sofern die Datengrundlage einmal geklärt ist und die Fähigkeit zur Datenaufbereitung und -interpretation im Unternehmen vorhanden ist."



Karsten Ötschmann
valantic GmbH



In der Corona-Zeit sind die digitalen Shopping-Angebote ja förmlich explodiert. Für die Nach-Corona-Zeit wird es aber auch wieder wichtig werden, Angebote online und offline sinnvoll miteinander zu kombinieren: Unternehmen, die sich jetzt überlegen, wie sie zum Beispiel clevere Retourenprozesse aufsetzen, bei den Kundinnen und Kunden gekaufte Produkte sowohl in der Filiale als auch per Post zurückgeben können – unabhängig davon, wo gekauft wurde –, machen hier entscheidende Wettbewerbsvorteile klar. Und auch die Erweiterung der Angebotspalette in der Filiale über die digitalen Angebote ist spannend: Kundinnen und Kunden können dann zum Beispiel in der Filiale kaufen, die Einkäufe werden aber nach Hause geliefert. Kombiniert um „Click & Collect“-Konzepte mit Live-Verfügbarkeit und Reservierungsmöglichkeiten für Online-Bestellung und Abholung in „meiner“ Filiale um die Ecke bringen weitere Differenzierungsmöglichkeiten für den stationären wie den Online-Handel.

Zur Umsetzung solcher personalisierter Shopping-Erlebnisse sind vernetzte, agile Softwarelösungen und eine leistungsfähige Infrastruktur im Backend aber die Voraussetzung, um langfristig die Grundlage für mehr Erfolg und zufriedener Kundinnen und Kunden zu legen.

LÜNENDONK: Kommen wir von den technischeren Themen jetzt zu einem anderen, großen Thema unserer Zeit: Diversity. Laut unserer Studie sind im Branchenschnitt nur 22,4 % der Beraterstellen durch Frauen besetzt. Wie ist valantic hier aufgestellt?

KARSTEN ÖTSCHMANN: Der Themenbereich Diversity ist auch für uns immens wichtig und umfasst ja sogar noch viel mehr als „nur“ den Anteil von Frauen im Unternehmen. So ist valantic u. a. Mitglied der Charta der Vielfalt, engagiert sich für die Integration von Flüchtlingen im Rahmen des CHANGEMAKERS – A SOCIAL PROJECT FOR REFUGEES-Programms und ist Partner der Global Digital Women (GDW). Insofern legen wir viel Wert auf ein diverses und internationales Team, in dem jede und jeder so sein kann, wie er oder sie will. Wir sind als Unternehmen der Ort, an dem „Culture of Cultures and Diversity“ gelebt und gefördert wird. Wir stehen für Vielfalt und eine ernsthafte wertgetriebene Unternehmensführung allesamt persönlich ein. Auch legen wir Wert auf gendergerechte Sprache und haben bereits weite Teile unserer Außenkommunikation durch die Verwendung des Gendersternchens angepasst.

Zur eigentlichen Frage: Auch beim Anteil von Frauen liegt valantic leicht über dem Branchendurchschnitt: Aktuell haben wir einen Anteil von 27 % weiblichen Mitarbeiterinnen im Unternehmen und achten darauf, dass mindestens 30 % aller Neueinstellungen Frauen sind. Etwas über dem Branchendurchschnitt zu liegen macht uns allerdings nicht zufrieden und bequem, sondern motiviert uns noch zusätzlich, hier viel mehr zu tun.

„Zur Umsetzung personalisierter Shopping-Erlebnisse sind vernetzte, agile Softwarelösungen und eine leistungsfähige Infrastruktur im Backend die Voraussetzung.“



Karsten Ötschmann
valantic GmbH

”

valantic bedeutet für uns also Vielfalt: der Kulturen und der Menschen. Und wir sind überzeugt davon, dass uns Diversität klüger, innovativer und attraktiver macht.

LÜNENDONK: Ein weiteres sehr wichtiges Zukunftsthema ist Nachhaltigkeit. Ab dem Jahr 2024 sind im Rahmen des Environmental-Social-Governance(ESG)-Reportings mittelgroße und große Unternehmen gesetzlich verpflichtet, über Transparenzberichte die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien zu bestätigen. Welche Rolle spielt dieses Thema für valantic sowohl in Richtung des Kundenmarkts als auch in Richtung der Arbeitgebermarke?

KARSTEN ÖTSCHMANN: Eine immer größere Rolle! Ich glaube, jeder und jede von uns, der/die mit offenen Augen durch die Welt geht, sieht, dass wir besser mit unseren natürlichen Ressourcen haushalten müssen und dass wir daher auch als Unternehmen eine große Verantwortung haben, damit unser Planet ein lebenswerter Ort bleibt.

So sind wir Teil des UN-Global-Compact-Programms, an das wir jährlich berichten: über unsere Maßnahmen für eine sozialere und ökologischere Globalisierung. Regelmäßig überprüfen wir außerdem die Einhaltung eigener und allgemeiner ESG-Vorgaben und versuchen, unsere Umweltbelastung so gering wie möglich zu halten. Unser Ziel ist es aber natürlich auch, schon bald komplett CO₂-neutral zu werden.

Als IT-Beratung setzen wir dabei auf Digitales: zum Beispiel auf virtuelle Begegnungen – mit Kundinnen und Kunden, Bewerberinnen und Bewerbern sowie Kolleginnen und Kollegen. Hinsichtlich nicht vermeidbarer Mobilität fördern wir die Nutzung von Bahn, Leihrädern und Fahrgemeinschaften. Überdies reduziert immer mehr Ökostrom unseren CO₂-Fußabdruck in immer mehr neuen, energieeffizienten Bürogebäuden – in denen Sie kaum Papier und keine Plastikflaschen finden. Und wir achten darauf, unser ausgedientes IT-Equipment zu recyceln und wieder in Umlauf zu bringen.

Und weil wir wissen, dass auch unsere Kunden hier riesige Aufgaben vor sich haben, haben wir im Bereich des nachhaltigen Logistik- und Lieferkettenmanagements sogar einen eigenen Geschäftsbereich aufgebaut, der unsere Kunden beim Erreichen ihrer ESG- und Nachhaltigkeitsziele kompetent unterstützt. Eine Leistung, die gut angenommen wird, weil auch unsere Kunden merken, dass wir das, was wir beraten, selbst innerhalb der valantic konsequent umsetzen und dass uns sowie allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dieses Thema enorm am Herzen liegt.



UNTERNEHMENSPROFIL

AUSY Technologies Germany AG



KONTAKT

AUSY Technologies Germany AG

Rüdiger Azone

Vorstand

Christoph-Rapparini-Bogen 29, 80639 München

Telefon: 089 579520

E-Mail: info@ausy-technologies.de

Website: www.ausy-technologies.de

Die AUSY Technologies Germany AG ist ein führender Anbieter von kunden-spezifischer Softwareentwicklung und Beratung, der als agiler Enabler die Wettbewerbsfähigkeit großer, namhafter Kunden steigert und den technologischen Wandel gestaltet. AUSY Technologies ist branchenübergreifend für Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig.

Fachliche Schwerpunkte sind Automotive, Financial Services, Telecommunication sowie Travel, Transport und Logistics. Zu den Kunden gehören u.a. BMW, Daimler, Porsche, BNP (Consorsbank, DAB Bank), ING, Telefónica, Deutsche Bahn und die Stadtwerke München. Das Unternehmen ist ISO/IEC 27001:2017 zertifiziert und wurde mehrfach als GreatPlaceToWork® ausgezeichnet.

AUSY Technologies beschäftigt ca. 750 Mitarbeiter am Hauptsitz München und an den Standorten Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Nürnberg, Stuttgart und Zürich sowie im Nearshore-Center in Rumänien. AUSY Technologies gehört zur internationalen AUSY-Gruppe, einem IT- und Engineering-Dienstleister mit ca. 6.000 Mitarbeitern und Schwerpunkt in Europa.



UNTERNEHMENSPROFIL

BWI GmbH



KONTAKT

BWI GmbH

Lutz Emmelmann

Communications & Marketing

Karl-Legien-Str. 188, 53117 Bonn

Telefon: 02225-988-2054

E-Mail: lutz.emmelmann@bwi.de

Website: www.bwi.de

BWI GmbH – IT-Systemhaus und Digitalisierungspartner der Bundeswehr

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

Als IT-Systemhaus und der Digitalisierungspartner der Bundeswehr betreibt sie mit über 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine leistungsstarke, zuverlässige und sichere IT-Infrastruktur und entwickelt diese kontinuierlich weiter. Dabei bietet sie ein breites Leistungsportfolio – von der Bedarfsanalyse und Beratung über die Konzeption und Umsetzung bis hin zum IT-Betrieb und 24/7-IT-Support. Die Arbeit der BWI ist ganz auf die Bedürfnisse der Bundeswehr ausgerichtet – egal ob es um die Einführung neuer Kommunikationslösungen, die Unterstützung in der einsatznahen IT oder den täglichen IT-Betrieb geht. Mit über 180.000 modernen PCs und einer auf VoIP basierenden Telefonlösung mit über 230.000 Endgeräten, einer auf SAP basierenden IT-Lösung für über 50.000 Nutzer sowie mehreren zentralen Rechenzentren betreibt die BWI für die Bundeswehr eines der größten IT-Systeme Deutschlands. Sie verbindet mit einem 12.000 Kilometer umfassenden Weitverkehrsnetz rund 1.200 Bundeswehr-Liegenschaften in Deutschland und stellt mit 25 Servicecentern die IT-Unterstützung vor Ort sicher.

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



UNTERNEHMENSPROFIL

DATAGROUP SE



DATAGROUP

KONTAKT

DATAGROUP SE

Sarah Berger-Niemann

Leiterin Unternehmenskommunikation

Wilhelm-Schickard-Straße 7, 72124 Pliezhausen

Telefon: +49 (0) 7127 970-060

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

Website: www.datagroup.de

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

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

Alle DATAGROUP IT-Dienstleistungen sind zertifiziert nach ISO 20000, dem höchstmöglichen ISO-Zertifikat für professionelles IT-Service-Management. Ergebnis: DATAGROUP ist eine Service-Fabrik, die IT-Dienstleistungen nach industriellen Standards erbringt. Die Service-Fabrik belegt unseren Anspruch, über den Standard hinaus zu denken und zu gehen, um am Ende die besseren Lösungen zu finden. Das Unternehmen wächst organisch und durch Zukäufe. Die Akquisitionsstrategie zeichnet sich vor allem durch eine optimale Eingliederung der neuen Unternehmen aus.



UNTERNEHMENSPROFIL

IT-Executive Club e. V.



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.

KONTAKT

IT-Executive Club e. V.

Raphael Vaino

Vorsitzender

Gaußstraße 136, 22765 Hamburg-Ottensen

Telefon: +49 (0) 40 8000 46-300

E-Mail: clubmanagement@digitalcluster.hamburg

Website: <https://itec.digitalcluster.hamburg/>

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



UNTERNEHMENSPROFIL

q.beyond AG



KONTAKT

q.beyond AG

Jan Erlinghagen

Corporate Communications

Mathias-Brüggen-Str. 55, 50829 Köln

Telefon: +49 221 669-8119

E-Mail: presse@qbeyond.de

Website: www.qbeyond.de

Die q.beyond AG steht für erfolgreiche Digitalisierung. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, die besten digitalen Lösungen für ihr Business zu finden, setzen diese um und betreiben sie. Unser starkes Team aus 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bringt unsere mittelständischen Kunden sicher durch die digitale Transformation, mit umfassender Expertise in den Bereichen Cloud, SAP und SaaS.

Mit unseren Cloud- und SAP-Services adressieren wir die tatsächlichen Digitalisierungsbedürfnisse der Unternehmen nach der Modernisierung ihrer IT und der Automatisierung ihrer Prozesslandschaft. Dabei decken wir die gesamte Bandbreite zukunftsfähiger IT-Services ab. Dazu gehören der voll ausgestattete digitale Arbeitsplatz ebenso wie hybride Cloud-Umgebungen oder auch die Einführung der neuesten SAP-Generation S/4HANA – inklusive Consulting, Betrieb und Application Management. Über allem stehen dabei voll umfassende Cyber-Security-Services.

Zudem eröffnen wir unseren Kunden mit unseren Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen den Weg zu völlig neuen Geschäfts- und Servicemodellen. Dabei geht es etwa um die Digitalisierung der Handelsfilialen, die Datengewinnung an Industriemaschinen oder auch um smarte Tools, mit denen Logistikunternehmen ihrem Wettbewerb einen Schritt voraus sind. Bei allen Services stehen die Branchen Handel, Logistik, produzierendes Gewerbe und Energie im Fokus.

q.beyond ist mit Standorten in ganz Deutschland immer in Kundennähe und gewährleistet mit eigenen zertifizierten Rechenzentren im Inland höchste Datenschutz- und Sicherheitsstandards. Diese Positionierung kommt an: q.beyond zählt laut den Marktbeobachtern von Lünendonk zu den wachstumsstärksten und führenden IT-Dienstleistern in Deutschland.

Die laufende Dekarbonisierung bietet unserem Unternehmen zusätzliche Wachstumschancen. q.beyond selbst will bereits im Jahr 2025 Klimaneutralität erreichen. Schon heute senken wir mit einem 100-prozentigen Betrieb unserer Rechenzentren mit Ökostrom den CO₂-Fußabdruck unserer Kunden. Hinzu kommt ein breitgefächertes Portfolio an Produkten und Services, die Unternehmen bei ihren Nachhaltigkeitszielen unterstützen.



UNTERNEHMENSPROFIL

valantic GmbH

The logo for valantic, featuring the word "valantic" in a bold, lowercase, sans-serif font.

KONTAKT

valantic GmbH

Karsten Ötschmann

Partner & Managing Director

Ainmillerstrasse 22, 80801 München

Telefon: 089 2000 85910

E-Mail: info@muc.valantic.com

Website: www.valantic.com

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 28 von 40 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen.

Mit mehr als 2.500 spezialisierten Solutions-Beratern*innen und Entwickler*innen und einem erwarteten Umsatz von rund 350 Mio. Euro in 2022(e) ist valantic in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie an weiteren internationalen Standorten vertreten. valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Digital Strategy & Analytics, Customer Experience (CX), SAP Services, Smart Industries & Supply Chain sowie Financial Services Automation.



UNTERNEHMENSPROFIL

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

L Ü N E N D O N K „



KONTAKT

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Mario Zillmann

Partner

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim

Telefon: 08261 731400

E-Mail: zillmann@lunenendok.de

Website: www.lunenendok.de

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

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

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



Lizenz- und Studieninformation

Die hier dargestellte Studie wurde exklusiv in Zusammenarbeit mit den IT-Dienstleistern AUSY Technologies Germany AG, BWI GmbH, DATAGROUP SE, q.beyond AG und der valantic GmbH 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.luenendok.de/agbs

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 (Sekretariat@luenendok.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.

Um weitere Vorteile eines Dokuments im PDF Format kennenzulernen, klicken Sie bitte auf den Hilfe-Leitfaden des Acrobat Reader, den Sie im aktuellen Dokument finden.



ÜBER LÜNENDONK & HOSSENFELDER

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



Wirtschaftsprüfung &
Steuerberatung



Managementberatung



Engineering Services



Informationstechnologie



Facility Management &
Instandhaltung



Zeitarbeit &
Personaldienstleistung

IMPRESSUM

Herausgeber:
Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Maximilianstraße 40
87719 Mindelheim

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

Erfahren Sie mehr unter www.lunenendonk.de

Autor:
Mario Zillmann, Partner

Bilderquellen:
Titel © Adobe Stock / DC Studio