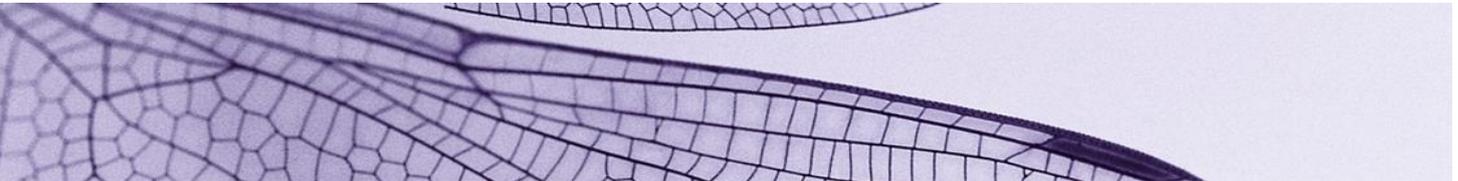


Lünendonk[®]-Sonderanalyse 2016

Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland



Eine unabhängige Marktanalyse der Lünendonk GmbH
in fachlicher Zusammenarbeit mit

Deltek Know more.
Do more.™

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	3
ERWARTETE ENTWICKLUNG DES MARKTS FÜR TECHNOLOGIE-BERATUNG UND ENGINEERING SERVICES IN DEUTSCHLAND	5
UMSÄTZE DER ANBIETER VON TECHNOLOGIE-BERATUNG UND ENGINEERING SERVICES.....	7
VERÄNDERUNG DES UMSATZES MIT TECHNOLOGIE-BERATUNG UND ENGINEERING SERVICES.....	10
UMSATZANTEILE NACH VERTRAGSFORMEN	12
ZUKUNFT DER BRANCHE.....	16
FAZIT UND AUSBLICK.....	18
DEFINITION UND METHODIK.....	20
UNTERNEHMENSPROFIL	22
Lünendonk GmbH	22



Vorwort



Hartmut Luerßen,
Partner Lünendonk GmbH

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Branche der Entwicklungsdienstleister steht vor großen Herausforderungen und spannenden Zeiten. Die Automobilhersteller und -zulieferer, traditionell die größte Kundengruppe der Entwicklungsdienstleister, sind gerade dabei, sich strategisch neu auszurichten, mit weitreichenden Folgen für die Entwicklungsdienstleister. Die Fokussierung auf die Digitalisierung, die Elektrifizierung des Antriebs sowie die Wandlung zu Mobilitätsdienstleistern hat unmittelbare Auswirkungen auf die Kundennachfrage und die Anforderungen, die an die Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services gestellt werden. Alles rund um das Thema Software, Sensorik und autonomes Fahren nimmt eine immer wichtigere Rolle ein und führt letztendlich dazu, dass die Entwicklungsdienstleister ihre Kompetenzen hier stark ausbauen müssen, um sich einerseits vom Wettbewerb zu differenzieren und sich andererseits als strategische Dienstleister für die OEMs und Tier-1-Lieferanten zu positionieren.

Weiterhin ist der Trend zu beobachten, dass die Auftraggeber immer größere Aufgabenpakete an die Dienstleister vergeben. Dies bringt insbesondere kleine-

re Engineering-Dienstleister unter Druck, da sie schlichtweg nicht die Kapazitäten besitzen, um diese Nachfrage der Auftraggeber bedienen zu können. Kleineren Unternehmen bleibt aus einer Risikomanagement-Perspektive betrachtet daher vor allem die Möglichkeit, sich spezielles Know-how in den wichtigen Zukunftstechnologien anzueignen, um sich gegenüber den großen Wettbewerbern behaupten zu können und für die Auftraggeber weiterhin relevant zu bleiben. Ansonsten droht die Gefahr, komplett in die Rolle als Subdienstleister zu rutschen. Eine weitere Konsolidierung des Markts durch Zusammenschlüsse oder Übernahmen kleinerer Dienstleister durch große Marktteilnehmer ist daher aus der Marktperspektive betrachtet wahrscheinlich.

Ein nach wie vor zusätzliches Spannungsfeld ergibt sich aus den neuen gesetzlichen Regelungen zur Regulierung der Arbeitnehmerüberlassung sowie von Werk- und Dienstverträgen. Der zwischenzeitlich überarbeitete Gesetzesentwurf wurde am 1. Juni 2016 vom Bundeskabinett beschlossen und soll voraussichtlich Ende des Jahres verabschiedet werden. Darin enthalten ist eine Höchstüberlassungsdauer von 18 Monaten in der Arbeitnehmerüberlassung, Equal Pay nach 9 Monaten sowie Veränderungen bei Dienst- und Werkverträgen.

Allerdings sind bei der Höchstüberlassungsdauer Ausnahmeregelungen zulässig, sofern es in Tarifverträgen einzelner Auftraggeberbranchen vereinbart ist. Diese Ausnahmeregelungen wirken sich insbesondere positiv auf die Automobilbranche aus, da dort die Projektlaufzeiten häufig die Dauer von 18 Monaten deutlich überschreiten. Wären die Unternehmen dazu gezwungen, nach 18 Monaten die Projektteams auszutauschen bzw.



auseinanderzureißen, dürften dadurch erhebliche Zusatzkosten entstehen. Darüber hinaus soll zukünftig der Betriebsrat weiter gestärkt werden und weitreichende Informationsrechte bei der Vergabe von Werkverträgen sowie hinsichtlich der Art und Zahl der Werkvertragsarbeitnehmer erhalten.

Hatten die Kundenunternehmen aufgrund rechtlicher Unsicherheiten im Zuge der Auftragsvergabe ihre Compliance-Anforderungen in den letzten Jahren bereits massiv verstärkt, zeichnet sich ab, dass sich diese Entwicklung aufgrund des neuen Gesetzesentwurfs weiter fortsetzt. Im Vordergrund steht dabei auch das Ziel, mehr Transparenz in die Steuerung der externen Dienstleister zu bringen, unabhängig davon, welche Vertragsform der Zusammenarbeit zugrunde liegt.

DER MARKT ENTWICKELT SICH POSITIV

Nach Schätzungen von Lünendonk stieg das Marktvolumen wie schon im vergangenen Jahr um weitere 5 Prozent auf nunmehr 9,8 Milliarden Euro. Der Markt entwickelt sich somit weiter konstant positiv. Die in dieser Marktstudie enthaltenen Anbieterunternehmen von Technologie-Beratung und Engineering Services konnten im Jahr 2015 ihre Umsätze um durchschnittlich 7,7 Prozent steigern. Die Zahl der Mitarbeiter stieg im gleichen Zeitraum etwas weniger, nämlich um durchschnittlich 5,5 Prozent.

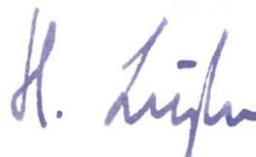
Bemerkenswert dabei ist, dass es den meisten Unternehmen gelungen ist, weiter zu wachsen, obwohl im gleichen Zeitraum die Fluktuationsquote angestiegen ist. Diese stieg im Jahr 2015 um 1,5 Prozentpunkte von 17 Prozent (2014) auf 18,5 Prozent. Nach wie vor wechseln die meisten Ingenieure der Anbieterunternehmen von Technologie-Beratung und Engineering Services zu den jeweiligen Kundenunternehmen. So zeigen die aktuellen Auswertungsergebnisse dieser Studie, dass 68,6 Prozent der Mitarbeiter, die das Dienstleistungsunternehmen verlassen haben, zu Kundenunternehmen gewechselt sind.

Für die Anbieterunternehmen ergibt sich dadurch die kontinuierliche Herausforderung, geeignete Nachwuchskräfte zu rekrutieren. Dabei konkurrieren sie von Beginn an mit den großen Industrieunternehmen, die nicht nur Mitarbeiter aus gemeinsamen Projekten übernehmen, sondern sich gleichermaßen um talentierte Absolventen bemühen. Allerdings können die Engineering-Dienstleister gegenüber den großen Konzernen häufig damit punkten, dass Nachwuchskräfte bei ihnen innerhalb kurzer Zeit viele unterschiedliche Projekte in verschiedenen Branchen wie beispielsweise Aerospace oder Automotive absolvieren können.

Die Lünendonk GmbH analysiert den Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland seit 2006 kontinuierlich, aktuell zum zehnten Mal in Folge. Dabei wurden bei der aktuellen Befragung sowohl die statistischen Informationen zu Unternehmenskennzahlen als auch die Meinungsfragen um neue Aspekte, Trends und Themen ausgebaut.

Die vorliegende Sonderanalyse stellt ausgewählte Ergebnisse der Lünendonk-Befragung zum Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland vor. Sollten Sie Interesse an allen Ergebnissen sowie einzelnen Benchmarks haben, können wir Ihnen diese gerne im Rahmen einer individuellen Präsentation im Rahmen eines Ergebnisworkshops in Ihrem Unternehmen vorstellen. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!

Wir wünschen Ihnen eine nützliche und interessante Lektüre, September 2016



Hartmut Luerßen,
Partner,
Lünendonk GmbH



Michael Schlaug
Junior Consultant,
Lünendonk GmbH

Erwartete Entwicklung des Markts für Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland

Die von Lünendonk analysierten Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services konnten im Jahr 2015 ihren Inlandsumsatz um durchschnittlich 6,6 Prozent steigern. Damit haben die Unternehmen ihre Umsatzprognose aus der Befragung vom vergangenen Jahr nur knapp verfehlt. Dort gingen die befragten Unternehmen von einem durchschnittlichen Wachstum von 7,3 Prozent für das Jahr 2015 aus. Für den Gesamtmarkt ergaben die Schätzungen der Lünendonk GmbH anhand der untersuchten Kennzahlen und Faktoren ein Wachstum von 5,0 Prozent für das Jahr 2015. Das entspricht einem Anstieg des Marktvolumens von 9,3 auf 9,8 Milliarden Euro.

Auch für die kommenden Jahre gehen die führenden Anbieter von einem weiteren Marktwachstum aus. So prognostizieren sie für das laufende Jahr 2016 ein durchschnittliches Plus von 4,8 Prozent. Die Erwartungen für das Jahr 2017 liegen ebenfalls bei 4,8 Prozent. Für die nach 2017 folgenden Jahre planen die Anbieter mit einem durchschnittlichen Wachstum von 4,6 Prozent etwas konservativer. Ursächliche hierfür ist sicherlich die starke Abhängigkeit einer positiven Entwicklung des Markts für Technologie-Beratung und Engineering Services von unterschiedlichsten Kriterien und Einflüssen.

Entscheidende Kriterien, die das zukünftige Wachstum der Engineering-Dienstleister maßgeblich beeinflussen können, sind beispielsweise die Themen Mitarbeiterqualifikation und Fluktuationsquote, steigenden Komplexität der Auftragsvergabe durch zunehmende

Compliance-Anforderungen der Auftraggeber im Zuge einer sich ändernden Gesetzgebung und Regulatorik oder die Gefahr einer zurückgehenden Auftragsvergabe durch Insourcing von Entwicklungsdienstleistungen seitens der Kundenunternehmen.

Die Fluktuationsquote lag im Jahr 2015 bei durchschnittlich 18,5 Prozent. Dies bedeutet einen Anstieg von 1,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Engineering-Dienstleister sind maßgeblich von der Qualifikation und dem Know-how ihrer Mitarbeiter abhängig. In diesem Zusammenhang stellt eine hohe Fluktuationsrate ein ernsthaftes Risiko für das Projektgeschäft der Unternehmen dar, da der Abgang wichtiger Mitarbeiter zu einem Know-how-Abfluss führen kann. Für Engineering-Dienstleister spielt es deshalb eine wichtige Rolle, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, um Mitarbeiter länger an das Unternehmen zu binden.

Der kürzlich durch das Bundeskabinett beschlossene Entwurf zur neuen Regelung von Werk- und Dienstverträgen sowie der Arbeitnehmerüberlassung, der Ende des Jahres 2016 verabschiedet werden soll, wird ebenfalls Einfluss auf die weitere Zusammenarbeit zwischen Dienstleister und Auftraggeber haben. Zwar ist der Entwurf gegenüber seiner ursprünglichen Version noch einmal deutlich abgeschwächt worden, jedoch ist zu erwarten, dass die Auftraggeber im Zuge der neuen Regelungen für den Einsatz von externen Dienstleistern ihre Compliance-Anforderungen weiter verschärfen und ausbauen werden.



Eine mögliche Gefahr für ein weiteres Wachstum der Anbieter stellt auch die Tatsache dar, dass Auftraggeber möglicherweise verstärkt Insourcing betreiben, um das Know-how im eigenen Unternehmen aufzubauen. Gerade im Automobilsektor tätigen viele Hersteller massive Investitionen beispielsweise in den Aufbau der Elektroflotte und müssen infolgedessen an anderer Stelle Kosten einsparen. Für Engineering-Dienstleister bedeutet dies, dass sie ihr Geschäftsmodell, ihre

Kundenbasis sowie ihre strategische Ausrichtung laufend überprüfen müssen. Durch eine Fokussierung auf neue Geschäftsfelder sowie spezifische Zukunftstechnologien, die ein gesondertes Know-how erfordern, können sich Dienstleister für ihre Auftraggeber weiterhin als strategischer Entwicklungspartner positionieren und zudem verhindern, dass sie einem zunehmenden Preis- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt werden.

KONSTANTES MARKTWACHSTUM ERWARTET

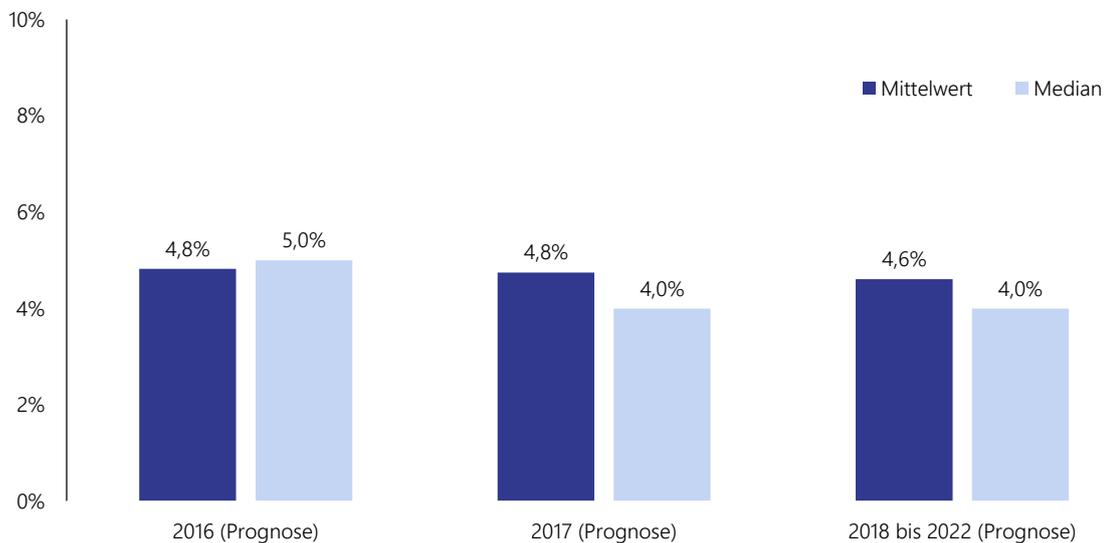


Abbildung 1: Prognosen für das Marktwachstum.

Frage: Wie wird sich das Volumen Ihres Marktsegments Technologie-Beratung und Engineering Services voraussichtlich entwickeln?
Mittelwerte, n = 16

Umsätze der Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services

FÜHRENDE ANBIETER VON TECHNOLOGIE-BERATUNG UND ENGINEERING SERVICES IN DEUTSCHLAND

Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
1 Bertrandt AG, Ehningen *)	843,9	801,7	11.057	10.396	934,8	870,6
2 EDAG Engineering GmbH AG, Wiesbaden	555,8	544,1	6.000	5.800		
3 IAV GmbH Ingenieurgesellschaft Auto und Verkehr, Berlin	542,0	519,0	5.917	5.417	624,0	580,0
4 Ferchau Engineering GmbH, Gummersbach *)	500,0	452,1	6.000	5.261	510,0	462,1
5 AKKA Deutschland/MBtech Group GmbH & Co. KGaA, Sindelfingen	336,9	318,2	3.300	2.995		
6 ESG Elektroniksystem- und Logistik GmbH, München	219,0	213,0	1.280	1.249	262,0	251,0
7 Altran Deutschland S.A.S. & Co. KG, München	210,6	249,0	2.500	3.000		
8 Brunel GmbH, Bremen	194,3	199,1	2.513	2.600		
9 Alten GmbH, Coburg	189,0	168,0	2.300	2.200		
10 FEV Group Holding GmbH, Aachen *)	158,0	168,5	2.374	2.210	463,0	338,0
11 P3 group GmbH, Aachen *)	153,0	104,2	1.070	851	250,0	189,8
12 IABG Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH, Ottobrunn *)	140,5	156,2	954	954	170,0	189,0
13 euro engineering AG, Düsseldorf	136,8	142,0	2.040	2.050	136,8	142,0
14 Randstad Professionals GmbH & Co. KG, Köln *) 1)	120,7	142,0	2.000	2.350		
15 Gigatronik Holding GmbH, Stuttgart *)	119,6	101,0	1.034	1.002	122,0	103,0
16 Assystem Deutschland Holding GmbH, Hamburg	106,5	115,9	1.100	1.150		
16 Semcon Holding GmbH & Co. KG, München	96,3	110,6	951	1.035	96,3	110,6
18 PSW automotive engineering GmbH, Gaimersheim *)	87,7	85,2	785	761	90,4	87,8
19 P+Z Engineering GmbH, München	80,4	78,0	970	905		
20 ETAS GmbH, Stuttgart	77,1	56,1	576	566	189,5	174,1
21 RLE International GmbH, Overath	68,2	60,1	900	850	112,5	94,7
22 in-tech GmbH, Garching/München	51,0	37,0	650	450	54,0	38,0
23 invenio Group, Rüsselsheim	49,0	49,0	600	620	73,0	73,0
24 Vispiron Engineering GmbH, München	47,9	45,5	312	292	49,9	47,0
25 Labinal GmbH, Hamburg *)	45,2	51,8	291	333		

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

1) Seit 1.7.2016 gehört Randstad Professionals zu Gulp.

Abbildung 2: Lünendonk®-Liste 2016 der führenden Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services.



WEITERE IN DIE LÜNENDONK®-STUDIE EINBEZOGENE UNTERNEHMEN (SORTIERT NACH INLANDSUMSATZ)

Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl in Deutschland		Gesamtumsatz in Mio. Euro	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Indurest/JBV GmbH, Eppstein 1)	34,3	34,9	415	410	34,3	34,9
OSB AG, München	33,5	33,0	440	437	33,5	33,0
Ricardo Deutschland GmbH, Schwäbisch Gmünd *)	30,2	25,8	237	203		
Salt and Pepper Holding GmbH & Co. KG, Bremen *)	29,5	25,0	305	261	30,0	25,0
Iks Gruppe GmbH, Filderstadt	24,7	22,6	381	350	25,0	23,0
GWT-TUD GmbH, Dresden *)	19,4	19,4	264	264	22,7	22,7
SWJ Gruppe - SWJ Engineering GmbH, Griesheim	17,0	14,8	186	161	20,8	16,7
ACONEXT Holding GmbH, Fellbach	15,6	4,0	223	62	16,0	4,0
Westhouse Engineering GmbH, Garching	9,6	7,0	k. A.	k. A.	9,6	7,0
aam it GmbH, Wismar	6,6	4,4	110	85	6,6	4,4

*) Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt

1) inkl. des 100%-igen Tochterunternehmens John Brown Voest GmbH. Indurest ist Teil der Griesemann Gruppe. Rangfolge nach dem in Deutschland bilanzierten/erwirtschafteten Umsatz 2015

Abbildung 3: Darstellung weiterer in der Studie analysierter Unternehmen gelistet nach Umsatz in Deutschland.

Die in dieser Lünendonk®-Studie analysierten Engineering-Dienstleister erwirtschafteten im Jahr 2015 einen kumulierten Inlandsumsatz von 5,4 Milliarden Euro. Dabei konnten die Unternehmen ihren Inlandsumsatz um 6,6 Prozent gegenüber dem Jahr 2014 steigern. Die Top-25 Unternehmen konnten ihren Gesamtumsatz um durchschnittlich 5,9 Prozent steigern.

Allerdings gab es dieses Jahr auch zahlreiche Unternehmen innerhalb dieser Gruppe, deren Umsatzerlöse sich verringert haben. Insgesamt neun Unternehmen innerhalb der Top-25 hatten einen Gesamtumsatzrückgang zu verzeichnen. Zwei der analysierten Unternehmen erwirtschafteten konstante Umsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Es fällt also auf, dass die jährlich von Lünendonk analysierten Unternehmen höchst unterschiedliche Entwicklungen im abgelaufenen Jahr 2015 genommen haben.

Die Bertrandt AG ist auch in diesem Jahr der größte Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland und verteidigt damit seine Spitzenposition. Das Unternehmen aus Ehningen erzielte im Jahr 2015 einen Umsatz in Deutschland in Höhe von 843,9 Millionen Euro. Dies bedeutet einen Umsatzanstieg von 5 Prozent gegenüber dem Jahr 2014. Der Gesamtumsatz stieg um 7 Prozent auf insgesamt 934,8 Millionen Euro. Sollte das Unternehmen seinen Wachstumskurs der vergangenen Jahre beibehalten können, ist zu erwarten, dass Bertrandt schon im laufenden Jahr die Marke von 1 Milliarde Euro Gesamtumsatz übertreffen wird.

An zweiter Stelle im Ranking der führenden Anbieter befindet sich die EDAG Engineering GmbH mit einem Umsatz in Deutschland in Höhe von 555,8 Millionen Euro. Dies bedeutet eine Umsatzsteigerung von 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr, in dem der Umsatz in Deutschland noch 544,1 Millionen Euro betrug. Die Top-3 komplettiert das Unternehmen IAV mit Haupt-

sitz in Berlin, das mit einem Inlandsumsatz von 542 Millionen Euro ebenfalls seine Position behaupten konnte. Dabei konnte der Elektronik-, Antriebsstrang- und Fahrzeugentwickler seinen Inlandsumsatz um 4 Prozent steigern.

Identisch zur Untersuchung aus dem vergangenen Jahr erzielten insgesamt 16 der analysierten Unternehmen mehr als 100 Millionen Euro Umsatz in Deutschland. Den größten prozentualen Inlandsumsatzanstieg konnten die ACONEXT Holding GmbH mit einer Steigerung von 290 Prozent sowie die aam it GmbH mit einer Inlandsumsatzsteigerung von 50 Prozent verzeichnen.

Da es sich bei der aam it GmbH um ein im Verhältnis sehr kleines Unternehmen und bei der ACONEXT Holding GmbH um ein noch äußerst junges (Neugründung 2014) Unternehmen handelt, bei dem große Umsatzsprünge oft realistisch aber nicht repräsentativ sind, wurden in der vorliegenden Studie die beiden überproportionalen prozentualen Wachstumsraten bei der Berechnung des durchschnittlichen Inlands- sowie Gesamtwachstums nicht berücksichtigt.

Im Bereich der Top-25 konnten insbesondere die Unternehmen ETAS GmbH, P3 group GmbH sowie die

auf Fahrzeugelektronik spezialisierte in-tech GmbH ihren Umsatz mit Wachstumsraten zwischen 37 und 47 Prozent überdurchschnittlich steigern.

Bemerkenswert ist auch, dass sich das Einstiegsniveau für die Top-25 gemessen am Inlandsumsatz deutlich nach oben verschoben hat. So war in der Rangfolge aus dem vergangenen Jahr noch die Indurest/JBV GmbH, Teil der Griesemann Gruppe, mit einem Umsatz von 34,9 Millionen Euro auf Rang 25. In diesem Jahr musste der Anbieter mehr als 45 Millionen Euro erzielen, um zu den Top 25 zu gehören. Die Labinal GmbH erreichte mit einem geschätzten Inlandsumsatz von 45,2 Millionen Euro diesen 25. Rang in der Liste der führenden Engineering Dienstleister.

Diese Entwicklung hängt einerseits mit den insgesamt steigenden Umsätzen zusammen. Zudem ist mit der invenio Group aus Rüsselsheim, die 2015 einen Inlandsumsatz von 49 Millionen Euro erzielte, ein neues Unternehmen für die Lünendonk®-Liste und -Studie der führenden Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland hinzugekommen, das das Umsatzniveau am hinteren Ende des Rankings noch einmal zusätzlich nach oben hebt.



Veränderung des Umsatzes mit Technologie-Beratung und Engineering Services

Die Umsätze der durch Lünendonk analysierten Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland waren im Jahr 2015 von unterschiedlichen Entwicklungen geprägt. Die Veränderung der Inlandsumsätze bewegt sich ohne Ausreißer innerhalb einer Spanne von Minus 15,4 Prozent bis Plus 46,8 Prozent. Insgesamt mussten 10 der 35 untersuchten Unternehmen einen Umsatzrückgang verzeichnen.

Die Gründe für das Wachstum sowie den Umsatzrückgang bei einzelnen Unternehmen sind unterschiedlich. Tendenziell lässt sich beobachten, dass Unternehmen, die aufgrund ihrer eigenen Marktposition und Unternehmensgröße in der Lage sind, größere Aufgabenpakete zu übernehmen, eher von der Entwicklung der vergangenen Jahre profitiert haben und dementsprechend Umsatzgewinne verzeichnen konnten. Zudem konnten Unternehmen, die beispielsweise ihren Fokus auf Elektrik und Elektronik sowie Embedded Systems haben, tendenziell auch eher ihren Umsatz steigern. Das Wachstum wurde von den Anbietern sowohl organisch als auch anorganisch durch Unternehmensübernahmen und Zukäufe realisiert.

Unternehmen, die eher als Ressourcen-Dienstleister am Markt agieren, mussten vergleichsweise häufiger höhere Umsatzrückgänge verzeichnen als Unternehmen, die ihren Fokus auf die Übernahme von größeren Workpackages oder besondere Spezialisierungen richten.

Das durchschnittliche Inlandsumsatzwachstum lag im Jahr 2015 bei 6,6 Prozent. Für die beiden kommenden Jahre erwarten die befragten Unternehmen eine durchaus positive Entwicklung des eigenen Unterneh-

mens. Die individuelle Umsatzprognose der Engineering-Dienstleister liegt für das laufende Jahr 2016 bei durchschnittlich 11,3 Prozent und für das Jahr 2017 bei 11,4 Prozent im Durchschnitt. In der Vorjahresbefragung prognostizierten die befragten Unternehmen noch eine Umsatzsteigerung von 8,1 Prozent für das Jahr 2016. Demzufolge beurteilen die Unternehmen die aktuelle Lage positiver als im Vorjahr und sehen entsprechend größere individuelle Wachstumschancen.

Betrachtet man die Umsatzprognosen für 2016 und 2017 etwas detaillierter, wird deutlich, dass im Jahr 2016 mit 40 Prozent der analysierten Unternehmen der größte Anteil davon ausgeht, zwischen 0 und 5 Prozent zu wachsen. 33,3 Prozent der Unternehmen prognostizieren ein Wachstum zwischen 5 und 10 Prozent. Die restlichen 26,7 Prozent verteilen sich in die Wachstumsklassen zwischen 10 bis 20 Prozent respektive über 20 Prozent.

Anders verhält es sich für das darauffolgende Jahr. Hier rechnen 60,1 Prozent der Anbieter mit einem Wachstum zwischen 5 bis 10 Prozent. Lediglich 13,3 Prozent der Unternehmen planen mit einem Wachstum zwischen 0 und 5 Prozent. Obwohl das durchschnittliche Wachstum für 2016 und 2017 fast identisch ist, lässt sich dennoch konstatieren, dass gegenüber dem Jahr 2016 mehr der untersuchten Unternehmen von einem höheren individuellen Wachstum in 2017 ausgehen.

Wachstumsraten jenseits der 20 Prozent wurden wie zu erwarten für beide Jahre ausnahmslos von kleineren und mittleren Unternehmen prognostiziert.



DIE PROGNOSEN DER INLANDSUMSÄTZE STEIGEN AN

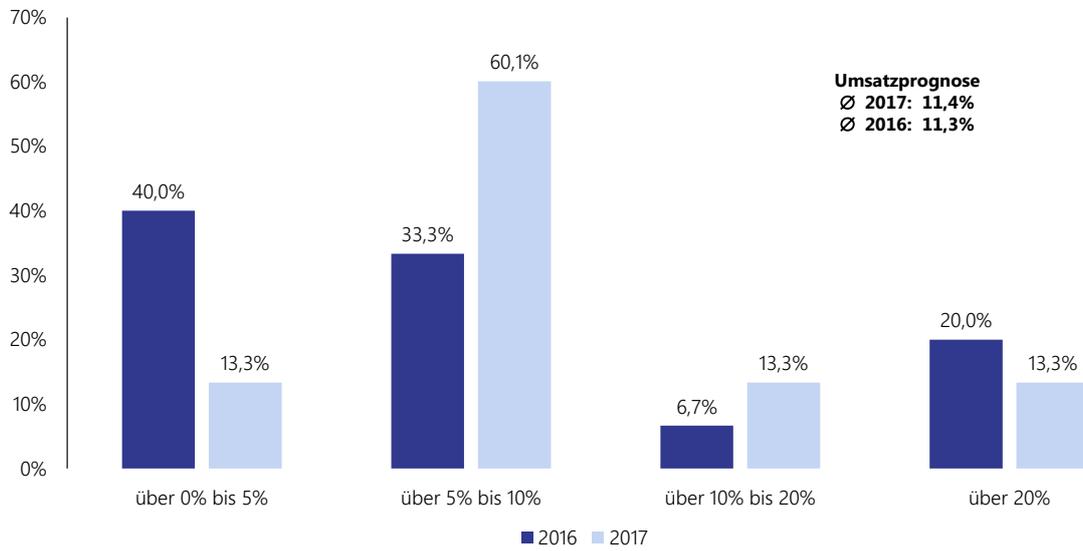


Abbildung 4: Prognose der Inlandsumsätze für 2016 und 2017.

Frage: Wie stark wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens mit TBES in Deutschland voraussichtlich entwickeln?

Relative Häufigkeit, n = 15



Umsatzanteile nach Vertragsformen

Am 1. Juni 2016 wurde der überarbeitete Gesetzentwurf zur Regulierung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und anderer Gesetze vom Bundeskabinett beschlossen und durchläuft nun das weitere Gesetzgebungsverfahren. Zum Zeitpunkt der Studienveröffentlichung sind wichtige Forderungen von Arbeitgeberverbänden der Zeitarbeit und mehreren anderen Arbeitgeberverbänden noch offen. Diese umfassen unter anderem eine Definition dazu, welche Lohnbestandteile Equal Pay umfassen soll, aber auch Korrekturen bei den Themen Öffnungsklauseln, Mitbestimmung, Schwellenwerte oder Einsatz von Zeitarbeit in Bereichen von Betrieben, die nicht von einem Streik betroffen sind.

Welche Auswirkungen sind für die Engineering-Dienstleister von der neuen Regulierung zu erwarten?

Thesen:

- Equal Pay braucht eine verlässliche und praxisnahe Definition, ansonsten drohen Rechtsunsicherheit und eine Prozesslawine.
- Das Segment mit langen Projektlaufzeiten wird durch die Regulierung bedroht.
- Geringe Auswirkungen hat die Regulierung auf das Segment mit kurzen Projektlaufzeiten.
- Große Unternehmen forcieren die Anbieterkonsolidierung im Einkauf und verschärfen die Vergabeprozesse. Für die Steuerung werden verstärkt Vendor-Management-Systeme (VMS) eingesetzt.
- Spezialisierungsthemen wie IT und Engineering stehen vor erhöhten Vergabeanforderungen und Dokumentationspflichten. Auftraggeber benötigen Dienstleistungspartner, die nicht nur Arbeit-

nehmerüberlassung, sondern auch Dienst- und Werkverträge abbilden können.

EQUAL PAY BRAUCHT EINE VERLÄSSLICHE UND PRAXISNAHE DEFINITION, ANSONSTEN DROHEN RECHTSUNSIKERHEIT UND EINE PROZESSLAWINE.

Unklar ist bis jetzt, welche Lohnbestandteile bei der Berechnung des Equal-Pay-Lohnes herangezogen werden sollen. Für die Zeitarbeitsunternehmen fehlt damit in vielen Fällen die Grundlage für die Lohnkalkulation, sobald Equal Pay gelten soll. Wenn diese fehlende Definition im laufenden Gesetzgebungsverfahren nicht ergänzt wird, droht eine hohe Rechtsunsicherheit. Ebenso würde aus der Marktperspektive betrachtet im Anschluss eine Klagewelle drohen. Die Folge: Diese zentrale Frage würde erst nach Jahren vom Bundesarbeitsgericht entschieden werden. Das kann der Gesetzgeber nicht wollen.

DAS SEGMENT MIT LANGEN PROJEKTLAUFZEITEN WIRD DURCH REGULIERUNG BEDROHT

Wie können sich Zeitarbeitsunternehmen im Falle einer fehlenden Definition von Equal Pay vor möglichen rückwirkenden richterlichen Entscheidungen und den daraus resultierenden Risiken schützen? Indem sie bei Auftraggebern, die diese Problematik nicht durch Tarifregelungen oder Betriebsvereinbarungen gelöst haben, die Einsätze vor Ablauf der 9 Monate beenden. Aus der gesetzlichen Höchstüberlassungsdauer von 18 Monaten würde damit in vielen Fällen faktisch eine Höchstüberlassung von 9 Monaten werden. Die erreichten zusätzlichen Lohnsteigerungen über die Branchenzuschlagstarife gingen für viele Zeitarbeitnehmer verloren. Die Zeitarbeitnehmer wären damit die ersten Leidtragenden.



**GERINGE AUSWIRKUNGEN DER REGULIERUNG IM
SEGMENT MIT KURZEN PROJEKTLAUFZEITEN**

Der Wert der unternehmerischen Flexibilität ist hoch: Die Zahl der Zeitarbeiter als Indikator für den Flexibilisierungsbedarf in der Wirtschaft zeigt sich seit 2013 auf relativ konstantem Niveau mit leicht steigenden Tendenzen, trotz eines engen Kandidatenmarkts. Die Wirtschaft war bereit, die durch Branchenzuschlagstarife entstandenen Mehrkosten zu zahlen. Der strukturelle Flexibilisierungsbedarf bleibt bestehen.

**GROBE UNTERNEHMEN FORCIEREN DIE
ANBIETERKONSOLIDIERUNG IM EINKAUF UND
VERSCHÄRFEN DIE VERGABEPROZESSE. FÜR DIE
STEUERUNG WERDEN VERSTÄRKT VENDOR-
MANAGEMENT-SYSTEME (VMS) EINGESETZT.**

Große Unternehmen haben bereits in den vergangenen Jahren begonnen, die Compliance-Richtlinien für die Vergabe von externen Personaldienstleistungen, Beratungsleistungen und Managed Services zu verstärken. In diesem Zusammenhang werden zunehmend Vendor-Management-Lösungen (VMS) wie Fieldglass oder Beeline eingesetzt, um für die Steuerung der externen Dienstleistungspartner eine ähnliche

Transparenz herzustellen, wie sie die Unternehmen bei den internen Prozessen durch ERP-Lösungen kennen.

**SPEZIALISIERUNGSTHEMEN WIE IT UND
ENGINEERING STEHEN VOR ERHÖHTEN
VERGABEANFORDERUNGEN UND
DOKUMENTATIONSPFLICHTEN. AUFTRAGGEBER
BENÖTIGEN DIENSTLEISTUNGSPARTNER, DIE
NICHT NUR ARBEITNEHMERÜBERLASSUNG,
SONDERN AUCH DIENST-UND WERKVERTRÄGE
ABBILDEN KÖNNEN**

In den Segmenten IT und Engineering steht die Arbeitnehmerüberlassung als Vertragsform hinter den Dienstverträgen und Werkverträgen zurück. Im Engineering werden etwa 35 Prozent des Marktvolumens mit Arbeitnehmerüberlassung erwirtschaftet, in der IT noch weniger. Aufgrund der unterschiedlichen Projektanforderungen und der Tatsache, dass Auftraggeberunternehmen die Zahl ihrer externen Dienstleister weiter konsolidieren, profitieren tendenziell Unternehmen, die die verschiedenen Vertragsformen aus einer Hand anbieten. Parallel dazu wächst das Auftragspotenzial für Subdienstleister bei großen IT-Dienstleistern.



Die Auswirkungen der neuen gesetzlichen Regelungen auf die typischen Vertragsformen bei Engineering-Dienstleistungen können noch nicht abschließend beantwortet werden. Aber es kann als sicher erachtet werden, dass die Auftraggeber ihre Compliance-Anforderungen im Zuge der Auftragsvergabe weiter intensivieren werden. In diesem Zusammenhang wollte Lünendonk von den führenden Anbietern wissen, wie sich der Umsatz auf die typischen Vertrags- und Abwicklungsformen bei Engineering-Dienstleistungen verteilt.

Im Jahr 2015 haben die analysierten Anbieter 64 Prozent ihres Umsatzes mithilfe des Projektgeschäfts realisiert. Darunter sind Projekte zu verstehen, die mittels Werk- oder Dienstverträgen abgewickelt werden. Innerhalb des Projektgeschäfts lag der Anteil der Projekte, die mit Werkverträgen durchgeführt wurden, im Zeitraum des Jahres 2015 bei durchschnittlich 67,5 Prozent.

Dienstverträge wurden innerhalb des Projektgeschäfts zu 32,5 Prozent eingesetzt. Im Vergleich zur Vorjahresbefragung bedeutet dies eine leichte Verschiebung hin zu mehr Werkverträgen. Der Anteil an Projekten mit Werkverträgen lag im Jahr 2014 bei 66,5 Prozent. Bei Werkverträgen schuldet der Auftragnehmer den konkreten Erfolg bzw. eine definierte Leistung, wohingegen beim Dienstvertrag lediglich die Leistung geschuldet wird.

Für das Jahr 2016 planen die Unternehmen mit einer ähnlichen Umsatzverteilung auf diese Vertragsformen. Das Projektgeschäft soll mit einem Anteil von 63 Prozent weitgehend konstant bleiben. Das Verhältnis von Werk- zu Dienstverträgen bleibt erwartungsgemäß ebenfalls fast identisch. Der Anteil an Werkverträgen soll lediglich um 0,6 Prozentpunkte auf 68,1 Prozent steigen.

Die Abwicklungsform der Arbeitnehmerüberlassung wurde im Jahr 2015 zu 35 Prozent eingesetzt und soll laut den Planungen der Anbieter auch im laufenden

Jahr 2016 bei 35 Prozent liegen. Im Vergleich zur Vorjahresuntersuchung stellt dies jedoch einen Anstieg dar. Insbesondere bei Auftragsspitzen greifen Kundenunternehmen gerne auf Ingenieure von Entwicklungsdienstleistern zurück. Dies ermöglicht den Auftraggebern mehr Flexibilität und oftmals wechseln die Ingenieure bei erfolgreicher Arbeit anschließend zum jeweiligen Kundenunternehmen. Für die Engineering-Dienstleister resultiert daraus die Herausforderung der kontinuierlichen Rekrutierung von neuen Nachwuchskräften. Positiv im Wettbewerb um Nachwuchskräfte wirkt sich für die Dienstleistungsunternehmen aus, dass sie ihren Ingenieuren verschiedene Projekte bei unterschiedlichen Unternehmen und schnellere Aufstiegschancen bieten können.

Outsourcing-Verträge spielen in der Zusammenarbeit nur eine geringe Rolle. Lediglich 1 Prozent des Umsatzes wurde damit erzielt. Der Anteil soll im Jahr 2016 auf durchschnittlich 2 Prozent ansteigen.

Nach wie vor ungebrochen ist der Trend zur Vergabe von großen Workpackages seitens der Auftraggeberunternehmen. Gingen bei der Befragung aus dem vergangenen Jahr bereits 94 Prozent der befragten Anbieter davon aus, dass diese Art der Leistungsvergabe in Zukunft stärker nachgefragt wird, sind es in der aktuellen Befragung mit 95,2 Prozent noch einmal mehr. Die Nachfrage nach einzelnen Experten soll damit zukünftig weiter zurückgehen und nur noch 4,8 Prozent der analysierten Engineering-Unternehmen sind der Meinung, dass sie zukünftig stärker nachgefragt werden.

Davon würden insbesondere die großen Entwicklungsdienstleister profitieren, die einerseits in den letzten Jahren in die eigene Infrastruktur investiert haben und andererseits schlichtweg über die Kapazitäten verfügen, um große Entwicklungsprojekte übernehmen zu können. Sollte sich diese Einschätzung bestätigen, ist eine weitere Konsolidierung durch Übernahmen und Zusammenschlüsse von Engineering-Unternehmen wahrscheinlich.



WERKVERTRÄGE ALS HÄUFIGSTE VERTRAGSFORM

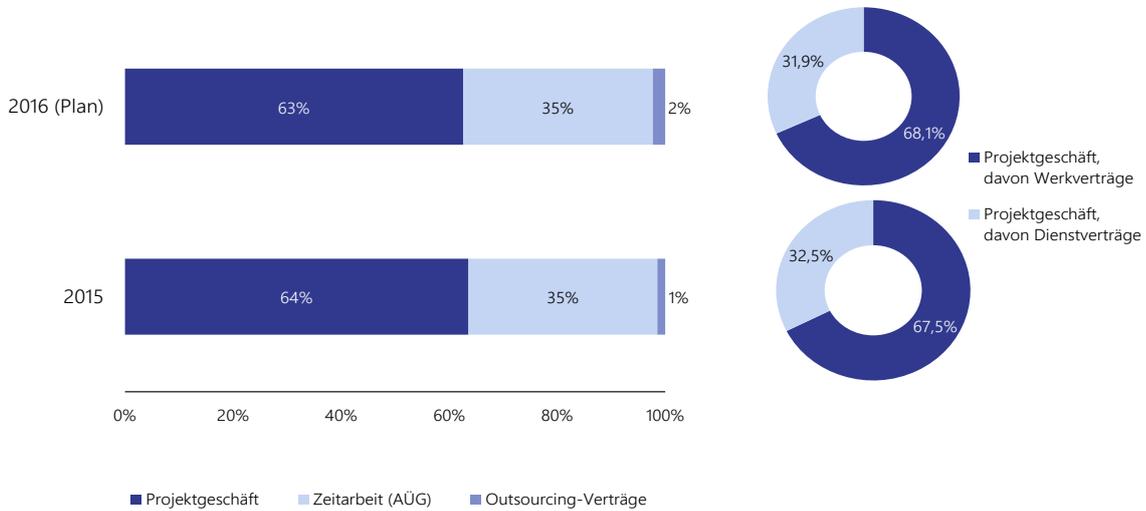


Abbildung 5: Vertragsformen der Zusammenarbeit.

Frage: Umsatzanteil mit folgenden Vertrags-/Abwicklungsformen; relative Häufigkeit, Mittelwerte, n = 16

TREND ZUR VERGABE KOMPLETTER WORKPACKAGES SETZT SICH FORT

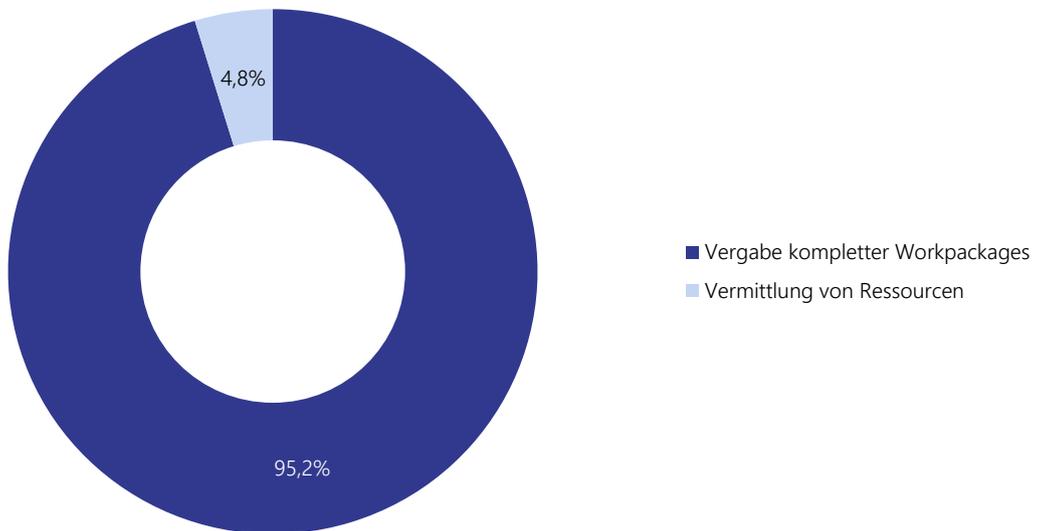


Abbildung 6: Arten der Leistungsvergabe.

Frage: Welche Art der Leistungsvergabe wird in Zukunft stärker nachgefragt? Relative Häufigkeit, n = 21



Zukunft der Branche

Welche Entwicklungen für die Zukunft der Branche erwarten die führenden Anbieter? Diese wurden anhand von Thesen evaluiert, welche die Befragten anhand einer Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“ bewerten konnten.

Die These mit der höchsten Zustimmung seitens der Anbieter besagt, dass die „Zusammenarbeit mit den Kunden zunehmend auf längerfristiger, d. h. mehrjähriger Basis (Rahmenverträge) erfolgen wird. Die durchschnittliche Bewertung lag hier bei 1,3 und ist im Vergleich zum Vorjahr (Bewertung 1,2) noch einmal leicht angestiegen. Hintergrund dieser Einschätzung ist der zunehmende Wunsch der Kunden, größere Auftragspakete und damit verbundene Verantwortung an die Entwicklungsdienstleister zu vergeben. Da diese Form der Auftragsvergabe ein hohes Know-how über die internen Prozesse des Kunden erfordert, bietet eine mehrjährige Zusammenarbeit und auf Kontinuität ausgerichtete Partnerschaft die notwendige Grundlage dafür.

Neben der These, wonach „die Bedeutung des Einkaufs im Buying Center für Ingenieursdienstleistungen stark zunimmt“ (Bewertung 1,1), konnte sich insbesondere auch die These, dass „klassische Engineering-Anbieter immer mehr IT-Ressourcen und -Kompetenzen benötigen“ in der Bewertung zulegen. Dies weist daraufhin, dass sich die Engineering-Anbieter zunehmend darauf einstellen, zukünftig deutlich mehr innovative Lösungen und Produkte im Bereich Elektrik/Elektronik sowie Embedded Systems anbieten zu müssen, um sich für die Hersteller weiterhin als wichtiger Entwicklungspartner positionieren zu können.

Ferner beurteilen die Anbieter das Thema „Konsolidierung der Branche“ weiterhin als relevante zukünftige Entwicklung. Nachdem sich das Thema im vergange-

nen Jahr weit nach vorne geschoben hatte, wurde es in der aktuellen Befragung mit einer Bewertung von 1,1 auf konstant hohem Niveau im Vergleich zum Vorjahr eingestuft.

Auf dem fünften Rang mit einer Bewertung von 0,9 landet die These, dass „Kunden immer stärker eine Open-Book-Kalkulation“, also einen Einblick in die Kostenstrukturen des Dienstleisters fordern“. Obwohl sich dieses Thema auf dem gleichen Rang wie in der Vorjahresbefragung befindet, stieg die Zustimmung seitens der Engineering-Anbieter um durchschnittlich 0,2 an.

Im Zuge von Maßnahmen zur Steigerung der Kosteneffizienz versuchen Hersteller häufig, den Einkaufspreis bei ihren Zulieferern sowie Entwicklungsdienstleistern nach unten zu drücken. Die Forderung und entsprechende Umsetzung einer Open-Book-Kalkulation ist dabei ein wichtiges Instrument zur Senkung des Preisniveaus. Demzufolge ist es für die Dienstleister umso wichtiger, sich durch entsprechende innovative Lösungen zu differenzieren, um nicht ausschließlich Commodity-Leistungen im Portfolio zu haben. Diese sind einem besonders hohen Preis- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt.

Die Thesen dazu, wie sich der Fachkräftemangel entwickeln wird, erreichen im Vergleich zu den vorherigen Thesen eher geringere Zustimmungswerte. So erzielt die These, wonach „der Anteil der über 50-Jährigen in den nächsten Jahren stark zunehmen wird“, lediglich eine Bewertung von 0,5.

Die vergleichsweise niedrige Bewertung der Anbieter zu diesem Kandidatenpotenzial existiert schon seit Jahren in ähnlicher Form. Wesentliche Faktoren dafür, dass diese Gruppe nicht stärker aktiviert werden kann, sind kandidatenseitig eine häufig geringere räumliche Flexibilität, was die Projektstandorte angeht, oder die



Tatsache, dass die Gehaltsforderungen nicht zu dem realistisch erzielbaren Vermarktungshonorar passen. Insofern mangelt es häufig noch an geeigneten Wegen und Lösungen, um diese Altersgruppe sinnvoll in die Bedarfsstrukturen der Anbieter und deren Kundenunternehmen zu integrieren. Das Thema rund um eine möglicherweise zunehmende Rekrutierung ausländischer Fachkräfte erhält mit einer

durchschnittlichen Bewertung von 0,2 sogar noch eine geringere Zustimmung seitens der untersuchten Anbieterunternehmen und landet demzufolge auf dem letzten Platz. Auch hier haben viele Anbieter noch keine wirtschaftlich tragfähigen Programme zur Integration dieser weniger umworbene Kandidatengruppe entwickeln können.

IT-RESSOURCEN UND -KOMPETENZEN WERDEN ZUNEHMEND GEFRAGTER

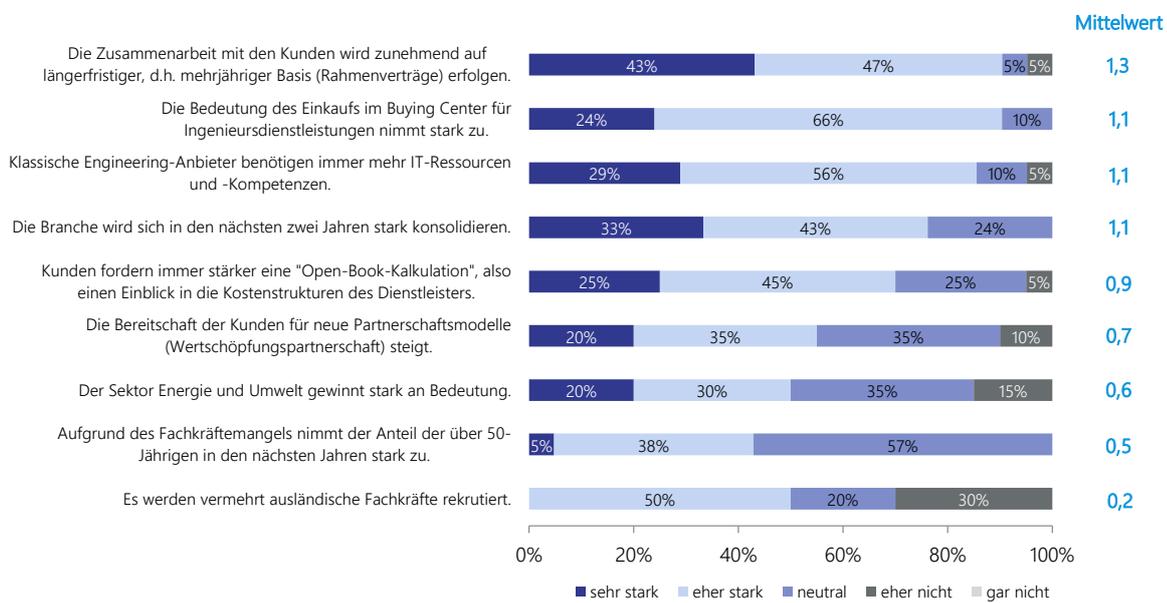


Abbildung 7: Aussagen zur Zukunft der Branche.

Frage: Welche der nachfolgenden Aussagen treffen für die Zukunft Ihrer Branche bzw. Ihres Unternehmens zu?
Skala von -2 = „gar nicht“ bis +2 = „sehr stark“, relative Häufigkeit, n = 20



Fazit und Ausblick

Das Wachstum des Markts für Technologie-Beratung und Engineering Services der vergangenen Jahre setzt sich nach Einschätzung der führenden Engineering-Dienstleister fort. Nachdem die analysierten Anbieter ihren Inlandsumsatz im Jahr 2015 um durchschnittlich 6,6 Prozent steigern konnten, erwarten sie für das laufende Jahr 2016 eine individuelle Umsatzentwicklung von 11,3 Prozent. Das Wachstum des Markts schätzen sie hingegen auf 4,8 Prozent für das Jahr 2016 ein. Damit gehen die meisten Anbieter davon aus, stärker zu wachsen als der Gesamtmarkt und versuchen demzufolge, Marktanteile von Wettbewerbern zu gewinnen.

Bei der individuellen Umsatzentwicklung der untersuchten Anbieterunternehmen des vergangenen Jahres zeigt sich, dass tendenziell die großen und umsatzstarken Unternehmen ihren Umsatz weiter steigern konnten. Dieser Anbietergruppe kommt der Trend zur Vergabe größerer Auftragspakete seitens der Kundenunternehmen zugute, da sie einerseits über die notwendige Infrastruktur verfügen und andererseits ausreichend Kapazitäten zur Verfügung haben, um große Projekte zu stemmen. Gleichwohl ist es auch zahlreichen kleineren Unternehmen gelungen, ihren Umsatz zu steigern. Dabei fällt auf, dass sich diese insbesondere über spezielle Kompetenzen definieren und in den Wachstumsthemen über Expertise verfügen. Unternehmen, deren Fokus sich auf die Vermittlung von Ressourcen richtete, hatten dagegen eher mit Umsatzrückgängen zu kämpfen.

In diesem Zusammenhang zeigt sich auch eine deutliche Verschiebung der Kundennachfrage hin zu innovativen Lösungen im Bereich Software, Embedded Systems sowie Elektrik/Elektronik, die sich in naher

Zukunft noch verstärken wird. Automobilhersteller und -zulieferer, die mit Abstand größte Kundengruppe der Engineering-Dienstleister, befinden sich mitten in einer strategischen Neuausrichtung, die die Engineering-Anbieter gleichermaßen vor Herausforderungen und Chancen stellt. Entwicklungsdienstleistungen in Commodity-Themen werden zunehmend unrentabler für die Engineering-Dienstleister, da die Hersteller verstärkt versuchen werden, dort Kosten einzusparen.

Dies bedeutet für die Dienstleistungsunternehmen einerseits, dass sie sich den neuen Themenfeldern annehmen und dort Kompetenzen aufbauen müssen, um weiterhin gute Preise und Margen erzielen zu können. Andererseits erfordert der zunehmende Fokus beispielsweise auf die Entwicklung und Programmierung von innovativen Softwarelösungen auch einen erhöhten Bedarf an Softwareingenieuren, die aktuell und zukünftig aber branchen- und industrieübergreifend äußerst begehrt sind.

Im Zuge dessen gilt es für die Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services, das eigene Employer-Branding zu stärken und weiter auszubauen. Angesichts einer hohen und zudem im Jahr 2015 steigenden Fluktuationsquote (18,5 Prozent) gilt es für die Unternehmen darüber hinaus, ihre Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu erhöhen. Ziel ist es auf der einen Seite, qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte dauerhaft halten zu können, und auf der anderen Seite, auch die Rekrutierungskosten einzudämmen. Die Karriereöglichkeiten sind starke Argumente. Auch der Umstand, dass Ingenieure bei Entwicklungsdienstleistern innerhalb kurzer Zeit Projekterfahrung in unterschiedlichen Unternehmen und Branchen sammeln können, erhöht die Attraktivität.



Interessant zu beobachten werden auch die Auswirkungen der neuen gesetzlichen Regelungen zur Neuregelung der Arbeitnehmerüberlassung sowie von Dienst- und Werkverträgen sein. Der aktuelle Trend hin zu mehr Compliance bei der Vergabe von Aufträgen an externe Dienstleister wie beispielsweise Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering

Services dürfte sich weiter verstärken. Das belegen auch die Gespräche mit Einkaufsorganisationen großer Auftraggeber im Rahmen von Informationsveranstaltungen von Lünendonk. Diese Veranstaltungen werden von Lünendonk weiter ausgebaut, um den Dialog zwischen Engineering-Dienstleistern und Industrieunternehmen zu fördern.



Definition und Methodik

Die vorliegende Lünendonk®-Sonderanalyse 2016 „Führende Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland“ gehört zu den Anbieterstrukturanalysen, wie sie von der Lünendonk GmbH seit 1983 regelmäßig durchgeführt werden.

Im Zuge dieser aktuellen Lünendonk®-Sonderanalyse wurden die detaillierten Auskünfte von insgesamt 35 Technologie-Beratungs- und Engineering-Services-Unternehmen analysiert.

Die Informationen der Teilnehmerunternehmen werden von Lünendonk vertraulich behandelt. Die Antworten der Befragten werden daher nicht unternehmensbezogen wiedergegeben, sondern nur als statistische Gesamtauswertungen. Ausnahmen bilden – wie mit den Teilnehmerunternehmen vereinbart – Angaben zu Umsatz- und Mitarbeiterzahlen.

Die Summe der Inlandsumsätze der 35 in die Studie einbezogenen Anbieter betrug im Jahr 2015 insgesamt 5,4 Milliarden Euro. Das entspricht 55,1 Prozent des von den Analysten der Lünendonk GmbH auf 9,8 Milliarden Euro geschätzten Marktvolumens für Technologie-Beratung und Engineering Services in Deutschland.

Trotz dieses hohen Anteils am Gesamtmarkt können die Auswertungen und Ergebnisse nur Richtwerte sein und – formal betrachtet – kein vollständig repräsentatives Bild für alle Unternehmen im Markt abgeben. Gleichwohl bieten die ausgewählten Ergebnisse dieser Lünendonk®-Sonderanalyse dem Leser fundierte Strukturdaten und zahlreiche aufschlussreiche Informationen über diese dynamische Dienstleistungsbranche.

Die Abgrenzung des Markts für Technologie-Beratung und Engineering Services erfolgt über die Betrachtung des Inhalts der Tätigkeiten, die Bestandteil des Leistungsspektrums der Anbieter sind. So dienen die Leistungen der Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services zu einem hohen Anteil der Entwicklung oder Verbesserung der Produkte der Kundenunternehmen. Im Gegensatz dazu erbringen IT-Beratungsunternehmen ihre Leistungen überwiegend für die Prozesse der Kundenunternehmen. Beide Beratungsmärkte sind durch die Identität der inhaltlichen Tätigkeit daher als vertikaler Dienstleistungsmarkt gekennzeichnet.

Die Vertragsformen fallen dabei durchaus unterschiedlich aus. Daher eignen sich die Vertragsformen weder für die Marktdefinition noch für die Zuordnung der Anbieterunternehmen. So nutzen zwar viele Anbieter von Technologie-Beratung und Engineering Services in der Zusammenarbeit mit ihrem Kundenunternehmen auch die Vertragsformen der Arbeitnehmerüberlassung (Zeitarbeit). Die Einsatzformen und inhaltlichen Tätigkeiten der Ingenieure sowie die Anforderungen seitens der Kundenunternehmen unterscheiden sich jedoch fundamental vom klassischen Zeitarbeitsmarkt. So betrachten beispielsweise die Einkäufer großer Kundenunternehmen die Ingenieure unter dem Aspekt des Fachkräftemangels, während klassische Zeitarbeit in vielen Fällen stärker nach dem Kostenaspekt eingeordnet wird.

Weitere Abgrenzung und überschneidende Themen: Inzwischen werden Themen wie Remote Services und andere nachgelagerte Dienstleistungen auch sehr stark im Automotive-Sektor verfolgt, bieten individualisierte Fernwartungs-Dienstleistungen doch neue Chancen zur Kundenbindung, zur Gewinnung neuer Umsatz-



ströme und zu einer Steigerung der Wertschöpfungsanteile beim OEM.

Während die Entwicklung von Maschinen und Sensoren ein klassisches Thema von Technologie-Beratung und Engineering Services darstellt, findet die Entwicklung von Steuerungssoftware im definitorischen Graubereich zwischen Technologie-Beratung und IT-Beratung statt.

So ist beispielsweise die Entwicklung einer Software für die Motorsteuerung ein Engineering Service für das Produkt Motor. Bei diesem Beispiel fällt die Zuordnung der Leistung zum Aufgabenbereich der Technologie-Beratung und Engineering Services noch sehr leicht.

Die Anbindung dieser Systeme über Mobilfunknetze an Service-Management-Lösungen des OEM, an betriebswirtschaftliche Standardlösungen oder Business-Analytics-Anwendungen ist dagegen ein klassisches IT-Beratungsthema.

Vor diesem Hintergrund verwundert es wenig, dass es Grenzfälle innerhalb der Anbieterlandschaft und Überschneidungen mit anderen Marktsegmenten gibt. Einige Beispiele: EDAG liefert über Engineering Services hinaus auch Produkte, Prüftechnik und Systeme für Fertigungsprozesse. ESG erwirtschaftet einen hohen Umsatzanteil mit IT-Beratung und Systemintegration, deren Services teilweise im Umfeld von Standardsoftware erbracht werden, teilweise aber auch mit hardwarenaher Entwicklung.

Alle diese Unternehmen werden jedoch als Wettbewerber im Markt für Technologie-Beratung und Engineering Services genannt.

Die Lünendonk-Methodik der Anbieterstrukturanalyse in qualifizierten Dienstleistungsbranchen hat sich als effektives Vorgehen zur Analyse von Leistungsportfolios, Marktmechanismen, Entwicklungstrends, Restriktionen und Umsatzpotenzialen bewährt. Gleich-

zeitig sind die Studien ein wertvolles Benchmarkinstrument für die Positionierung und Performance der Anbieterunternehmen. So lassen sich beispielsweise die eigenen Kennzahlen und Meinungen im Management Board mit den statistisch zusammengefassten Kennzahlen individuell definierbarer Vergleichsgruppen spiegeln.

Für individuelle Analysen wurden darüber hinaus erfolgreiche Analyse- und Beratungs-Tools wie Lünendonk®-Micro-Benchmarkings oder Strategie-Relevanz-Konferenzen entwickelt.

Weitere Marktsegmente, welche die Lünendonk GmbH, Mindelheim, kontinuierlich analysiert, sind unter anderem:

- Managementberatung
- IT-Beratung und IT-Dienstleistungen
- Business Analytics
- Industrieservice
- Facility Services
- Zeitarbeit und Personaldienstleistungen
- Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

Die Lünendonk GmbH versteht sich als Partner der Anbieterunternehmen und als Experte für Informations- und Transformationsleistungen bei der Positionierung.

Mit den Leistungsfeldern

- Strategic Data Research (SDR),
- Strategic Roadmap Requirements (SRR) und
- Strategic Transformation Services (STS)

ist die Lünendonk GmbH in der Lage, die Anbieterunternehmen von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu begleiten und zu unterstützen.



Lünendonk GmbH

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

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

KONTAKT

Lünendonk GmbH –
Gesellschaft für Information und Kommunikation
Hartmut Luerßen
Anschrift: Maximilianstraße 40, D-87719 Mindelheim
Telefon: 08261 73140-0; Telefax: 08261 73140-66
E-Mail: Lueerssen@lunenendok.de
Internet: www.lunenendok.de



IMPRESSUM

Herausgeber:
Lünendonk GmbH
Maximilianstraße 40
87719 Mindelheim

Telefon: +49 (0) 82 61 7 31 40 - 0
Telefax: +49 (0) 82 61 7 31 40 - 66
E-Mail: info@lunenendok.de
Internet: www.lunenendok.de

Autoren:
Michael Schlaug, Lünendonk GmbH
Hartmut Lüerßen, Lünendonk GmbH

Copyright © 2016 Lünendonk GmbH, Mindelheim
Alle Rechte vorbehalten



ÜBER LÜNENDONK

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

Managementberatung

Informations- und
Kommunikations-Technik

Wirtschaftsprüfung /
Steuerberatung

Technologie-Beratung /
Engineering Services

Zeitarbeit /
Personaldienstleistungen

Facility Management /
Industrieservice



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