

L Ü N E N D O N K

Stagnation versus Auftrieb – die zwei Seiten der IT

Von Mario Zillmann *

Obwohl sich der Markt für IT-Dienstleistungen auch 2014 sehr positiv entwickelt hat, profitieren einige Dienstleistungskategorien von dieser Entwicklung mehr als andere. Als Lünendonk vor Kurzem wieder seine Listen für den deutschen IT-Dienstleistungsmarkt veröffentlichte, wurde eines sehr deutlich.

Glaubt man der öffentlichen Wahrnehmung und den Anbietern von Informationstechnologie, so schießt die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen in immer neue Höhen. Alle reden von Digitalisierung, Industrie 4.0, Datenbergen und einer völlig neuen Einordnung der IT in die Wertschöpfung eines Unternehmens. Hinzu kommt die These, dass Kundenunternehmen gar nicht ausreichend Mitarbeiter haben, um moderne Technologien einzuführen beziehungsweise diese Trends überhaupt zu erkennen – der berühmte und ominöse Fachkräftemangel. Das alles müsste eigentlich dazu führen, dass alle IT-Dienstleister über volle Auftragsbücher berichten und sich mit ihrer Kernkompetenz „IT“ mitten im Zeitgeist befinden. Ist das so? Die Antwort ist leider nein.

Das wirkliche Marktwachstum findet mittlerweile nur dort statt, wo Geschäftsprozesse digitalisiert werden und neue Technologien in Unternehmensstrategien einfließen. Beispiele sind die radikalen Veränderungen, die das Internet of Things und die Vernetzung von Produktion, Produktentwicklung, Logistik, Marketing und Vertrieb im Rahmen von Industrie 4.0 für produzierende Unternehmen

darstellen. Generell bedeutet die gesamte Digitalisierung der Kundenschnittstelle – egal welche Branche oder welches Geschäftsmodell – eine massiv gestiegene Nachfrage nach Beratungsleistungen rund um Fachprozesse und IT-Strategie sowie nach System- und Softwareeinführung. Allein die Strategie von SAP, mit einem ganzen Ökosystem an Software aus der Cloud die Unternehmensprozesse zu revolutionieren, wird den IT-Markt die nächsten Jahre stark beschäftigen. Wer an dieser Stelle als Dienstleister nicht gut aufgestellt ist, hat es die nächsten Jahre mehr als schwer.

Lünendonk geht davon aus, dass der Anteil der IT an der Wertschöpfung eines Unternehmens in den nächsten Jahren deutlich mehr als 20 Prozent (!) ausmachen wird. Und zwar unabhängig von Branche und Geschäftsmodell. In einigen Branchen (Finanzdienstleister) und Online-Geschäftsmodellen (Zalando, Airbnb, Reiseportale etc.) macht IT bereits den Großteil der Wertschöpfung aus. Daran werden sich die anderen Unternehmen orientieren müssen oder tun es bereits und passen ihre Strategien und Prozesse radikal an. Es überrascht daher nicht, dass IT respektive Digitalisierung bereits seit einigen Jahren auf der

CEO-Agenda steht. Es sind aber noch immer zu wenige CEOs, die IT zu einer der Kernkompetenzen erklären und ihren CIOs die Möglichkeit geben, zu zeigen, was IT alles kann. Aber auch umgekehrt können CIOs die riesige Chance nutzen, in ihren Unternehmen die Potenziale von IT aufzuzeigen. Denn wer kennt sich mit IT aus, wenn nicht der CIO? Vielleicht der IT-Dienstleister?

Aber wer profitiert nun davon und wer nicht?

Die IT-Beratungen sind 2014 bereits das vierte Mal in Folge über sechs Prozent im Durchschnitt gewachsen. Unternehmen, die sich auf den Betrieb von Rechenzentren (IT-Service-Unternehmen) fokussieren, schaffen in besten Zeiten nicht mehr als die Hälfte dieses Wachstums. Das hängt mit unterschiedlichen Faktoren zusammen. Einige IT-Service-Unternehmen bauen ihre stark auf unrentable und nicht wertschöpfende Community Services ausgerichteten Geschäftsmodelle derzeit um oder trennen sich von Unternehmensteilen, die für künftige Kundenanforderungen nicht mehr benötigt werden. Andere wiederum versäumen solche strategischen Veränderungen oder reagieren zu spät.

Mario Zillmann ist Leiter Professional Services bei Lünendonk und Experte in den Themen Management- und IT-Beratung sowie Outsourcing. Als Analyst und Berater beobachtet er seit sieben Jahren den ITK-Markt und betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk-Listen und -Studien zu IT-Beratung und IT-Service, Business Intelligence, Standard Software, Business Innovation/Transformation Partner (BITP) und Technologie-Beratung.

Wiederum andere sind erfolgreich und wachsen organisch, was zeigt, dass auch in hart umkämpften Märkten mit intelligenten Geschäftsmodellen Erfolg erzielt werden kann.

Die positive Entwicklung der IT-Beratungen im Vergleich zu den IT-Service-Unternehmen hängt dagegen vor allem damit zusammen, dass viele sich frühzeitig auf die veränderten Kundenanforderungen eingestellt haben und per Geschäftsmodell näher an den Fachprozessen sind. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor aus Sicht von Lünenonk ist allerdings, spätestens jetzt Verständnis und Know-how für die Fachprozesse sowie die Unternehmensstrategien der Kunden aufzubauen. Hierzu gehört auch, neben IT-Beratern Prozess- und Managementberater zu rekrutieren, die Kunden am Beginn der digitalen Wertschöpfungskette über die Ausgestaltung einer digitalen Strategie beraten können, um anschließend in die Transformation zu gehen.

Es sind auch IT-Beratungen, die als Mediator zwischen Business und IT fungieren und dem CIO dabei helfen können, frühzeitiger in geplante IT-Projekte der Fachbereiche einbezogen zu werden. Denn Fakt ist, dass immer mehr IT-Budget in den Fachbereichen vergeben wird. Viele CIOs haben dabei ihre neue Rolle bereits gefunden und sich als Wertschöpfungspartner weiterentwickelt. Bei vielen anderen ist das aber noch ein langer Weg.

Grundsätzlich, und das gilt für alle, die sich noch in alten Denkmustern bewegen: Es ist fünf vor zwölf auf der Digitalisierungsuhr und wer jetzt nicht dabei ist, wird es die nächsten Jahre sehr schwer haben!

www.luenendonk.de

Lünenonk®-Liste 2015

Die 25 führenden IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2014

Unternehmen		Umsatz in Deutschland in Mio. Euro		Mitarbeiterzahl in Deutschland	
		2014	2013	2014	2013
1	IBM	1410,0	1380,0	6.800	6.800
2	Accenture	1380,0	1.250,0	5.8500	5.750
3	T-Systems	1220,0	1400,0	4.442	4.700
4	Capgemini	620,0	595,0	3.100	3.050
5	Atos	595,0	602,0	2.800	2.700
6	MSG Systems	431,0	417,4	3.662	3.562
7	CSC	340,0	343,2	1.400	1.469
8	Hewlett-Packard	340,0	322,0	1.100	1.100
9	Arvato	336,9	286,7	2.035	1.635
10	Allgeier	334,4	332,2	2.650	2.559
11	CGI	243,0	226,0	2.320	2.230
12	Infosys	229,0	201,0	1.200	1.000
13	Tata	228,0	178,0	1.000	884
14	Itelligence	225,7	166,7	1.497	1.105
15	ESG	213,0	223,9	1.249	1.274
16	Sopra Steria	212,0	239,0	1.567	1.581
17	Lufthansa Industry Solutions	209,9	199,9	978	863
18	All for One Steeb	193,2	166,3	835	698
19	NTT Data	190,0	205,0	1.125	1.189
20	MHP	183,0	150,1	1.065	937
21	BTC	177,2	177,6	1.290	1.538
22	Materna	168,5	142,0	1.415	1.286
23	Adesso	131,9	112,9	1.236	1.106
24	Reply	98,0	88,5	650	600
25	SQS	94,0	94,0	909	879



Was wäre die Meinung der SAP-Community ohne Veröffentlichung im E-3 Magazin?

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und www.e-3.de

