

**Internationale Pressekonferenz 2008**



# **IT Services Markets in Transformation**

**Business Innovation and Transformation Partners Winning Market Shares**



**we  
improve  
IT**

**Wien, 09. September 2008**

**[www.snt-world.com](http://www.snt-world.com)**

## Industrialisierung der IT

- Die Industrialisierung der IT läuft auf Hochtouren – zunehmend viele Unternehmen kaufen IT-Standardleistungen zu.

## Innovations- und Prozesskompetenz

- Innovation ist ein zentrales Kriterium für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen - IT ist einer der treibenden Faktoren für Innovation und damit auch für Umsatz und Unternehmensergebnis.
- Neben Produkt- und Dienstleistungs-Innovationen gewinnen Geschäftsprozess-Innovationen stark an Bedeutung.
- IT-Dienstleister müssen ihre Kunden mit hoher Prozesskompetenz überzeugen.

# Kundenanforderungen an IT-Berater und -Dienstleister



## **Change-Management-Know-how**

- Veränderung ist eine permanente Herausforderung für global aktive Unternehmen. Von der IT wird erwartet, dass sie Change-Prozesse optimal unterstützt.

## **Breites Service-Portfolio**

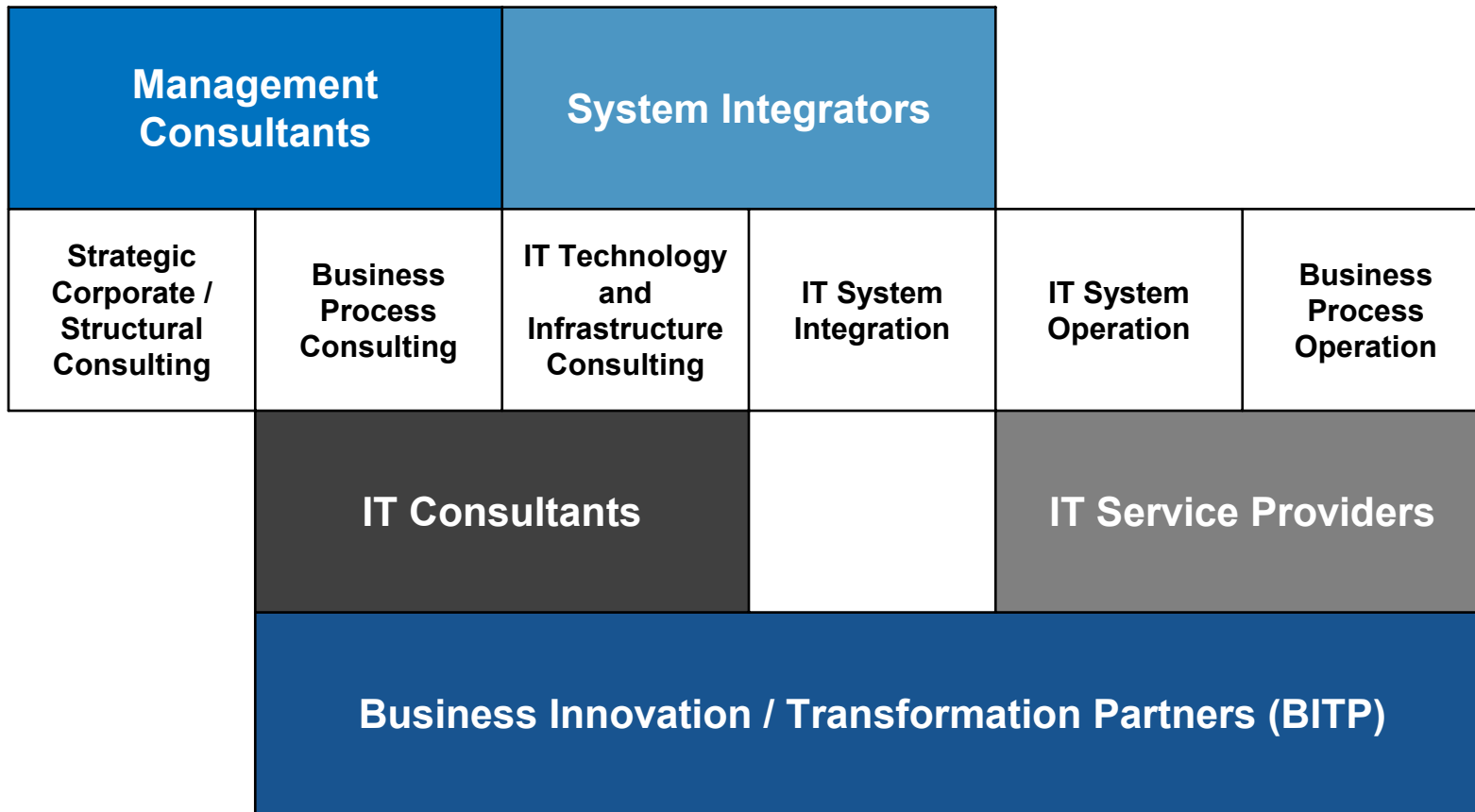
- Viele Unternehmen wollen die Anzahl ihrer IT-Lieferanten gering halten und damit flexibel bleiben.

## **Große geographische Reichweite**

- International operierende Unternehmen wollen die Dienstleistungen ihres Anbieters an allen ihren Standorten in Anspruch nehmen. Global Delivery und Sourcing-Modelle, die Mehrwert für die Kunden schaffen, werden vorausgesetzt.

- Die Kundenanforderungen führen zunehmend zu einem globalen Wettbewerb der IT-Consulting und -Services-Anbieter.
- Dieser wiederum führt zu verstärkter Marktkonsolidierung. Treiber dieser Konsolidierung sind die sog. “Value Growers”, Unternehmen, die bereits über eine kritische Größe verfügen, geographisch und im Serviceportfolio breit aufgestellt sind und neben IT-Beratung, Systemintegration, IT- und Business-Process-Outsourcing auch Strategie- und Managementberatung anbieten.

# Veränderung der Anbieterstruktur



Source: Lünendonk

- Mehr als 60 Prozent des Umsatzes werden mit Beratung und Dienstleistungen erwirtschaftet.
- Von diesen Umsätzen entfallen jeweils mindestens 10% auf die drei Leistungskategorien:
  - Management- bzw. IT-Beratung
  - System-Realisierung bzw. –Integration
  - Betrieb von IT-Systemen (Outsourcing) im Auftrag des Kunden

# Auswahlkriterien der Kunden für einen BITP



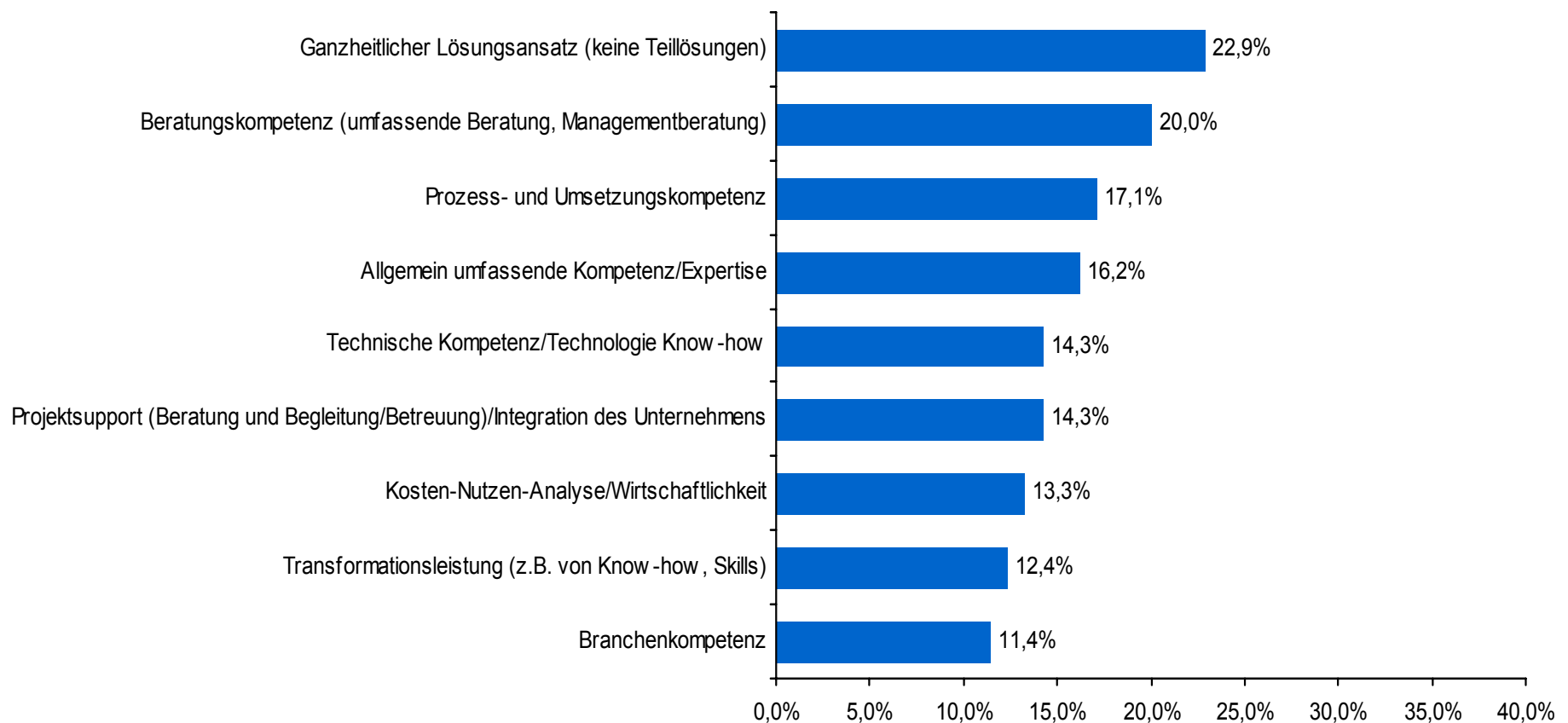
- Branchenkompetenz
- Wirtschaftliche Stabilität
- Managementkompetenz
- Innovationskraft
- Technikkompetenz

# Kundenerwartungen an BITP Anbieter

## Erwartete Leistungen vom BITP Gesamtdienstleister

Angaben in %

(Reihenfolge nach Anzahl der Nennungen – Mehrfachantworten möglich)



Source: Lünendonk



**Vielen Dank!**



**we  
improve  
IT**

**[www.snt-world.com](http://www.snt-world.com)**

# **Eugen Schwab Chesaru**

## **Partner & Managing Director PAC**

### **Central & Eastern Europe**

**IT Services Market – New Competition Landscape**

**Wien, 09. September 2008**

**[www.snt-world.com](http://www.snt-world.com)**

**we  
improve  
IT**

# **Artur Borowski**

## **Channel Manager Central & Eastern Europe EMC<sup>2</sup>**

**Changing landscape of digital universe**

**we  
improve  
IT**

**Wien, 09. September 2008**

**[www.snt-world.com](http://www.snt-world.com)**