

Herausforderungen und Trends der Ingenieur- und Planungsbüros 2012

DACH

September 2012



Herausforderungen und Trends der Ingenieur- und Planungsbüros 2012

DACH

Inhalt

| | | |
|-------|---|----|
| 1. | Zusammenfassung | 4 |
| 2. | Einleitung | 9 |
| 3. | Interview VBI | 14 |
| 4. | Ergebnisse Branchenbefragung | 18 |
| 4.1. | Aussichten 2012 - Herausforderungen und Geschäftshindernisse | 18 |
| 4.1.1 | Geschäfts- und Auftragslage 2012 | 18 |
| 4.1.2 | Chancen und Herausforderungen der Branche | 19 |
| 4.1.3 | Geschäftshindernisse der Branche | 20 |
| 4.1.4 | Technologie-Investitionen der nächsten 18 Monate | 22 |
| 4.1.5 | Merkmale des Geschäftsalltags - TOP3 Erfolgsfaktoren | 26 |
| 4.2 | Einblicke in den Geschäftsalltag - Verbesserungspotentiale | 27 |
| 4.2.1 | Kundenzufriedenheit | 28 |
| 4.2.2 | Gewinnung neuer Projekte / Erschließung neuer Geschäftsfelder | 30 |
| 4.2.3 | Projektprofitabilität | 31 |
| 5. | Anhang | 33 |
| 6. | Über die Studienbeteiligten | 35 |

1. Zusammenfassung

Diese Branchenstudie der im Bau- und Planungssektor tätigen Ingenieurbüros zeigt tiefe Einblicke hinter die Kulissen der Branche. Ziel der Studie war es, aktuelle Trends wie auch Herausforderungen des Geschäftsalltags aufzugreifen und Entscheidern den Status quo der eigenen Branche widerzuspiegeln, dabei aber gleichzeitig anhand von praxisnahen Beispielen eine fundierte Entscheidungshilfe an die Hand zu geben. Der Fokus der Ergebnisse liegt auf Deutschland, geprägt durch mittelständische Unternehmen, zieht aber stets auch den nötigen Vergleich über die Landesgrenzen hinaus und berücksichtigt somit neben der DACH-Region auch wichtige europäische Nachbarländer. Es beteiligten sich insgesamt 337 Unternehmen an der Studie. Außerhalb der DACH-Region nahmen folgende Länder an der Befragung teil: Niederlande, Belgien, England, Dänemark, Norwegen und Schweden.

Ein bedeutender Vergleich im Jahr 2012, dem sich auch im Hinblick auf internationale Ausschreibungen kaum ein auf Erfolg ausgerichtetes Ingenieurbüro entziehen kann bzw. sollte. Die Studie enthüllt über den intelligenten Mix aus europaweiter Breitenerhebung, gekoppelt mit qualitativen Expertengesprächen des VBI sowie deutscher Ingenieurbüros (und auch Architekten), die aktuellen und künftigen Herausforderungen der Branche.

Die Ergebnisse zeigen einen zunehmenden Konkurrenzdruck, forciert durch Bürokratie im sogenannten Bieterwettbewerb, von außen angelegte Bandagen bei dem Thema Honorare und einen Fachkräftemangel, der geprägt ist durch fehlenden Nachwuchs mit Sprachkenntnissen, Selbstvertrauen,

Spezialwissen, Kundengespür oder gar Bereitschaft für Auslandseinsätze.

Die Ingenieurbranche von heute wird mehr denn je gezwungen auf neue Geschäftsfelder wie bspw. den Bau zukunftsträchtiger Offshore Windparks aufzuspringen, und dabei vor allem hochkarätige Mitarbeiter mit an Bord zu haben – hochkarätig in Bezug auf das Geschick und Know how der minuziösen Bauplanung aufgrund der Haftungsbedingungen. Zugleich muss ein Ingenieur von heute exzellente Baustellenleitung praktizieren, sofern man den Ausschreibungswettbewerb überstanden hat und sich von der richtigen Seite präsentiert.

Die Feststellung, dass Technologien bzw. Geschäftsapplikationen zur Planung sehr hoch im Kurs stehen, unterstreicht den festgestellten Mangel, die projektgetriebene Bauplanung effizient, durchgängig und vorausschauend planen und kontrollieren zu können.

Die Auftragslage stagniert in DACH – Deutschland ist rezessiv

Die Marktentwicklung bzw. die Auftragslage wird in DACH übergreifend nicht mehr so positiv eingeschätzt, wie es noch vor 1-2 Jahren der Fall war. Insgesamt prognostizieren der VBI sowie ein Großteil der befragten Ingenieurbüros inkl. Architekten eine Stagnation. Tendenziell kann aber speziell in Deutschland ein Trend zur rezessiven Einschätzung der Geschäftslage ausgemacht werden. Begründet ist die deutsche Skepsis durch die mehrheitlich lokal ausgerichtete und mittelständisch geprägte Unternehmenscharakteristik in Deutschland

und der daraus resultierenden Abhängigkeit von regionalen öffentlichen Geldern. Das Gros der Ingenieurbüros ist demnach nicht breit genug aufgestellt, um konjunkturelle Engpässe über verschiedene Standbeine abzufedern. Der unmittelbar nach der Wirtschaftskrise aufkeimende Aufschwung ist demnach verzehrt, nicht zuletzt durch aufgebrauchte Konjunkturpakete. Im Vergleich zur DACH-Region prophezeien hingegen europäische Ingenieurbüros mehrheitlich ein kleines Wachstum von 4% für das Jahr 2012.

Was die Branche wirklich bewegt

Ein umfangreiches Verständnis für die Probleme und Herausforderungen, mit denen sich Ingenieurbüros und auch Architekturbüros täglich konfrontiert sehen, ist Grundvoraussetzung für den ganzheitlichen Blick, der in dieser technischen und durch Bürokratie geprägten Geschäftswelt von Nöten ist.

Der Informationsgewinn über Probleme und Herausforderungen der eigenen Branche wird vor allem auch professionellen Ingenieuren helfen, persönliche Erfahrungen in der Industrie, in der sie selbst arbeiten, besser reflektieren und Zusammenhänge einordnen zu können.

Übergreifend betrachtet kämpft die Branche täglich mit dem Preiswettkampf in Ausschreibungen und lukrativen Gehältern großer Industrieunternehmen für Fachkräfte – speziell in Deutschland. Die Gewinnung und Bindung guter

Mitarbeiter hängen damit eng zusammen.

Die teilweise recht konservativ geprägte Branche offenbart in der strategischen Planung künftiger Technologie-Investitionen ein heterogenes Bild. Neben weiteren Technologien kristallisieren sich Dokumenten-Management-Systeme (DMS), Business-Anwendungen zur Planung und natürlich Computer Aided Design (CAD) & Business Information Modeling (BIM)-Systeme als Bestseller heraus. Dieses Ergebnis korreliert zudem mit dem häufig geäußerten Statement vieler Probanden, ein integriertes und speziell auf projektorientierte Unternehmen zugeschnittenes System am Markt zu vermissen. BIM-Systeme sind generell hoch integrierte Systeme und stecken der Studie zufolge speziell in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Laut Expertenaussagen gibt es eine überschaubare Anzahl von sogenannten Pilotprojekten, bei denen BIM als einheitliche Plattform für Ausschreibung und Planung integriert ist.

Ist beispielsweise ein Unternehmen mit den gleichen Herausforderungen wie der direkte Mitbewerber konfrontiert, stellt sich die Frage, ob es an altbewährten Methoden bzw. Strategien zur Problembewältigung festhalten oder sich auch einmal alternative Herangehensweisen zur erfolgreichen Geschäftsstrategie anschauen und aneignen sollte.

In diesem Sinne fragten wir in der Breitenerhebung nach den Top3 Erfolgsfaktoren, die für die Ingenieurbüros aus der DACH-Region relevant sind:

DACH: Die TOP3 Erfolgsfaktoren, sortiert nach der Wichtigkeit

1. Kundenzufriedenheit

(von 33% auf Platz 1 gewählt): Aufbau von Langzeit-Kundenbeziehungen durch Verbesserung der Kundenzufriedenheit

2. Gewinnung neuer Projekte/Erschließung neuer Geschäftsfelder

(von 24% auf Platz 1 gewählt): Es gilt die Marktentwicklung im Blick zu haben, lukrative Arbeitsgebiete zu identifizieren, um sich bei der Gewinnung neuer Projekte auf die wichtigen Gebiete bzw. Kundenklientel zu konzentrieren

3. Projekt-Profitabilität

(von 24% auf Platz 1 gewählt): Wichtig ist ein aktueller und verlässlicher Soll-/Ist-Vergleich und somit die projektspezifische Zuweisung von (HR-) Ressourcen

Der direkte Vergleich der TOP3 Erfolgsfaktoren im täglichen Geschäft aus der Breitenerhebung für die DACH-Region und weiteren europäischen Ländern zeigt eine Verschiebung der ersten beiden Plätze. Im Gegensatz zu den anderen EU-Ländern, wie bspw. Dänemark oder England, wird in Deutschland, Österreich und der Schweiz ein größeres Augenmerk auf die Kundenzufriedenheit gelegt. Die Gewinnung neuer Projekte bzw. die Erschließung neuer Geschäftsfelder ist dennoch auch außerhalb der DACH-Region sehr wichtig.

Die Relevanz dieser Themen konnte ebenfalls über die nur in Deutschland durchgeföhrten Expertengespräche von techconsult nachgewiesen werden. Ferner kam zutage, gerade hinsichtlich der Gewinnung neuer Projekte nicht selten im Zwiespalt zwischen Aufbau bzw. Erhalt der Kundenzufriedenheit und Maximierung der Profitabilität zu stehen.

Ausblick

Neben dem Ziel Herausforderungen und Chancen zu eruieren, sollte die Studie ebenfalls einen tiefen Einblick in den strategischen und operativen Geschäftsalltag gewährleisten. Dabei galt es typische Geschäftsszenarien aufzugreifen und zusätzlich einen Leitfaden zur Geschäftsoptimierung zu erstellen, um auch Handlungsempfehlungen bzw. Lösungsansätze zu den TOP Erfolgsfaktoren beisteuern zu können.

Insgesamt offenbart die Branchenstudie „Herausforderungen und Trends der Ingenieur-

und Planungsbüros“ eine starke Branche mit komplexen Arbeitsgebieten, für die laut Expertenaussagen „clevere Köpfchen“ gebraucht werden. Ähnlich zu anderen Branchen ist auch hier der Zeit- und Kostendruck in den letzten Jahren enorm gewachsen. So kommt es nicht selten vor, dass Entwurf, Genehmigungs- und Ausführungsplanung während einer Ausschreibung parallel stattfinden.

Generell ächzt die Branche demnach unter der deutschen Bürokratie im Rahmen von Ausschreibungsverfahren sowie in Bezug auf Haftungsregelungen. Im europäischen Vergleich scheint Deutschland davon am stärksten betroffen zu sein. Ein Großprojekt ist deshalb gerade in Deutschland mit hohen Risiken verbunden. Somit werden zum einen Investitionen in diese wichtigen Projekte zurückgehalten, und zum anderen deutsche Unternehmen mit Projektlasten unattraktiv für Merger bzw. Übernahmen international agierender Unternehmen, die zunehmend anorganisch wachsen. Gerade bzw. aufgrund der deutschen Unternehmensstruktur bzw. -kultur wird hierzulande anstatt der Übernahme des gesamten Büros inklusive etwaiger Altlasten vorwiegend systematisch Fachpersonal abgeworben.

Im Rahmen der Ausschreibungsverfahren werden Projektreferenzen immer wichtiger. Aus diesem Grund ist es auch für kleine deutsche Büros schwierig, sich gegen international agierende Büros zu behaupten, sind doch in Deutschland durchgeführte Projekte oft nicht als Referenzprojekt für große Auslandsprojekte ausreichend dimensioniert.

Zitat eines Ingenieurs aus der TGA:

„Bau- und Planungsingenieurbüros konkurrieren indes nicht selten mit der Elektro- bzw. Großindustrie, wie bspw. BMW, Siemens und Bosch, oder auch mit der Automobilindustrie, und haben es zunehmend schwerer, sich als interessanter Arbeitgeber zu behaupten – vor allem Absolventen schauen vorwiegend auf den Geldeingang am Ende des Monats.
Hinzu kommt, dass der Beruf des Ingenieurs in Deutschland augenscheinlich eine geringere Anerkennung genießt als beispielsweise der Rechtsanwalt oder Arzt.“

Vor dem Hintergrund der sich manifestierenden Eurokrise sieht sich die ganze Branche mit unvorhersehbaren Einflüssen konfrontiert, deren Auswirkungen auf die Geschäftslage kaum abschätzbar sind. Ebenso hängt die Geschäftslage stets von den fokussierten Geschäftsfeldern ab. Als Beispiel seien an dieser Stelle das Thema Energiepolitik und die Abhängigkeit von künftigen Beschlüssen und auch Fördergeldern bzw. durch die Politik gesetzten Investitionsanreize für privates Kapital genannt. Der Beschluss zur Energiewende 2011 zeigt derzeit welche Aufgaben zu stemmen sind und wie schwer es ist, verschiedenste

Interessen von Industrie, Umweltvertretern, Politik und Bürgern zu vereinen. 2012 wird für viele ein spannendes Jahr, denn es werden weitere wichtige strategische Weichenstellungen im Zusammenhang mit der Energiepolitik erwartet.

Eines der interessanten Themen ist die Beschleunigung und Vereinfachung der Regularien für die Energietassen bzw. die gesamte Netzinfrastruktur. Darüber hinaus wird auch eine kontinuierliche Gebäudeprüfung relevanter denn je, sollen doch Miet- und Geschäftshäuser zu Plus-Energie-Häusern umfunktioniert werden. An dieser Stelle entsteht ein schwer kalkulierbarer Markt.

Unabhängig davon, welches Themengebiet man sich im Rahmen der Energiepolitik anschaut, der Erfolg wird nur mit den Ingenieuren und auch Architekten möglich sein.

Obwohl Architekten in dieser Studie eine untergeordnete Rolle spielen und nur in einigen Expertengesprächen mit unter die Lupe genommen wurden, leidet diese Gruppe in der DACH-Region unter ähnlichen äußeren Einflüssen wie die Ingenieure, und ist ebenso abhängig von einigen kommenden politischen Entscheidungen. Architekten sind demnach wie die Ingenieure von geringen Honoraren und Überstunden geplagt. Dafür stehen sie in der Haftung weit oben, planen Hochbauprojekte und geben für technische Gebäudeausrüster oder Tragwerksplaner Raum zum Andocken. Der Fachkräftemangel ist dagegen für Architekten weniger ein Problem als für die Ingenieure. Suboptimal ist allenfalls die Zusammensetzung des Fachkräftepools, der einen Überschuss junger, theoretisch geschulter Absolventen vorweist. Während die Ingenieurbüros beinahe an

einer Überalterung leiden, kämpfen Architekten mit dem Gegenteil. Hier ist der Überschuss an Unternehmen, gekoppelt mit der hohen Anzahl jährlicher Absolventen, ein Grund für die beklagte Preisspirale und die teilweise wenig auskömmlichen Honorare – hier herrscht Preiskampf.

Deltek als Studiensponsor wird auch zukünftig die Entwicklungen in der Branche verfolgen. Die Ergebnisse fördern stets äußerst interessante Erkenntnisse zutage, die Anfang 2013 auch in Form von Workshops mit Branchenexperten die Ausgangsbasis zur Erarbeitung von Best Practices darstellen werden. Darüber hinaus wird die europäische Breitenerhebung, erstmals in 2011 durchgeführt, im Jahr 2013 neben den Trends und Herausforderungen der Ingenieure auch verstärkt die Architekten berücksichtigen.

2. Einleitung

In diesem Report werden die Ergebnisse der im Auftrag von Deltek ausgeführten Breitenbefragung in Europa und DACH sowie die Expertengespräche in Deutschland zusammengefasst und analysiert. Sowohl Breitenerhebung (Ipsos/Synovate) als auch Expertengespräche (techconsult) thematisierten Trends, Herausforderungen und Chancen der Branche und wurden stets mit leitenden Angestellten und Geschäftsführern der Bau- und Planingenieure geführt. Ferner wurde zur tiefgehenden Analyse der ausgewiesene Branchenexperte Herr Thiele – Vizepräsident des VBI, „Sprachrohr“ der beratenden Ingenieure - hinzugezogen, um den Ergebnissen aus lokaler Sicht eine zusätzliche Schärfe zu verleihen. Der Methodik-Mix garantiert eine optimale und vor allem objektive Studie als Leitfaden zur Geschäftsoptimierung, und liefert neben Best Practices für den Geschäftsalltag ebenso einen Ergebnisvergleich über die deutschen Landesgrenzen hinaus.

Was sind die Themen mit höchster Priorität? Wie wird sich die Branche entwickeln, was wird aus Sicht der in dieser Branche agierenden Unternehmen optimistisch und was pessimistisch gesehen?

Stimmen leitender Ingenieure:

Der Geschäftsführer eines großen Ingenieurbüros:

„Insgesamt ist ein moderater Rückgang der Auftragslage zu verzeichnen, der jedoch abhängig von den fokussierten Geschäftsfeldern ist.“

Herr Thiele, VBI Vizepräsident:

„Die Gewinnung neuer Auftraggeber und die Erschließung neuer Geschäftsfelder sind wichtige Aufgaben der strategischen Unternehmensplanung.“

Herr Karampour, KM-Architekten:

„Projektpfifabilität ist sehr wichtig, jedoch ist in der Praxis der Aufwand hoch, man benötigt eine spezielle Software um alle Daten präsent zu halten. Diese sollte unkompliziert sein und eine automatische Zeiterfassung beinhalten.“

Herr Storck, Baugenossenschaft Freie Scholle eG:

„Wenn es ein Problem gibt, muss ich dies für den Kunden verständlich rückspiegeln, um dann zu erklären, warum er an der Stelle nicht schon gleich so bedient wird, wie er es von uns erwartet.“

„Unsere Maxime ist es, dass wir unsere zukünftigen Kunden bereits in der Planungsphase an den Projekten beteiligen.“

Der Branchen Report für planende Ingenieure und auch Architekten dient – speziell durch die verschiedenen Facetten der Informationserhebung und den daraus generierten Blickwinkeln – hervorragend als neutraler und brandaktueller Leitfaden zur Geschäftsoptimierung und somit als Hilfe zum generellen Marktverständnis.

Generelle Skepsis

Die Analyse der übergreifenden Gesamteinschätzung zur Auftragslage 2012 ist aus Ländersicht uneinheitlich. Ein Konsens fehlt hinsichtlich der Entwicklung der Geschäfts- bzw. Auftragslage sogar in Deutschland - sprechen sich die meisten Unternehmen für ein Nullsummenspiel bzw. eine Stagnation aus, sieht Herr Thiele vom VBI, wie auch kleinere Büros, eine negative Tendenz der Auftragsentwicklung. Einige Geschäftsführer mit Projekten und Know how im Energiesektor oder der Planung großer Windparks deuteten die Zeichen der Geschäftslage dagegen positiv.

Vor dem Hintergrund der massiv über Staatsgelder aufgestockten Budgets der öffentlichen Hand im Rahmen der Konjunkturpakete I+II sind die Befürchtungen naturgemäß größer, kommt man doch in der Bauindustrie von einem überaus guten "Auftragspolster" in den vergangenen Jahren, und steht nun vor dem großen Fragezeichen der Folgen des schwächeren Euros. Für manche grenzt das derzeitige Zittern daher fast schon an Panikmache. Weiterhin sind wohl Anreize für private Investments als Ausgleich zu den Budget-Cuts der öffentlichen Hand nicht ausreichend.

Das Gros der Ingenieur- und Architekturunternehmen ist wesentlich von öffentlichen Geldern bzw. Aufträgen abhängig. Die Budget-Kürzungen der öffentlichen Hand sind somit ein Indiz für die wenig positive Einschätzung zur Auftragslage 2012 in Deutschland, die in Richtung Stagnation tendiert und generell von monetärer bzw. auch wirtschaftlicher Unsicherheit geprägt

ist. Regierungsquerelen auf europäischer Ebene und das Bauchgefühl der Unternehmen, regierungsseitig wenig strategisch sinnvolle Beschlüsse zur Langzeitbekämpfung des schwächeren Euros erwarten zu dürfen, tun ihr übriges zur Markteinschätzung.

Im europäischen Vergleich der Breitenerhebung zeigt die Ingenieurbranche außerhalb der DACH-Region mehr Optimismus, was mit einem marginal positiven Ausblick der Geschäfts- bzw. Auftragslage einhergeht. In kausalem Zusammenhang dazu steht die Sicherheit in Bezug auf die Optimierung der operationalen Projektprofitabilität und der Glaube daran, Schwachstellen zügig mit adäquatem Fachpersonal hinter sich lassen zu können. Eine Betrachtung wichtiger Eckpfeiler im täglichen Geschäft, die speziell in Deutschland nicht für das rasche Auffinden von Fachkräften geteilt wird.

Budget-Verringerung

Wie schon eingangs beschrieben, sind finanzielle Mittel aus Konjunkturpaketen der öffentlichen Hand verbraucht, zugleich wurden regierungsseitig Riegel vor die ansonsten weitergetriebene Staatsverschuldung geschoben. Die zum Großteil aus öffentlicher Hand stammenden Umsätze mit bspw. Bau- oder Renovierungsmaßnahmen für Kommunen etc. brechen demnach vermehrt weg. Im gleichen Atemzug können Public Private Partnership (PPP) Verfahren die Budget-Verringerung nicht ausgleichen. Der Breitenerhebung zufolge

sieht in der DACH-Region durchschnittlich fast jedes zweite Unternehmen die Budget-Verringerung der öffentlichen Auftraggeber als ernsthaftes Problem. Diese Erkenntnis konnte in den in Deutschland geführten Expertengesprächen verifiziert werden.

Die Zeit wird zeigen, ob die 10%ige Honorarerhöhung der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) aus dem Jahr 2009 inklusive der ausstehenden Novellierung innerhalb der aktuellen Legislaturperiode Merkel die Budget-Verringerung der öffentlichen Hand kompensieren kann. Somit kann die Branche hoffen, die eng bemessenen Honorare bald aufzustocken zu können, um als Konsequenz auch für qualifiziertes Personal attraktiver zu werden – hier sind derzeit Gehaltserhöhungen von 20% gang und gäbe. Diese 20% müssen theoretisch auf die Projektalkulation aufgeschlagen werden, was aktuell zum Preiskampf im Widerspruch steht.

Die Branche braucht demnach Luft zum Durchatmen, langfristige Kundenbeziehungen, effiziente Projekt- bzw. Arbeitsabläufe, und als Folge eine Konzentration auf lukrative Markt- und Kundensegmente.

Verbesserungspotentiale des Geschäfts im Zusammenhang

Die TOP3 Erfolgsfaktoren waren länderübergreifend sehr ähnlich. Neben dem Fachkräftemangel, der speziell in Deutschland ein zu bewältigendes Problem darstellt, steht grundsätzlich die Gewinnung neuer Projekte und die Erschließung neuer Aufgabenfelder, die Verbesserung der Kundenzufriedenheit, sowie die Erhöhung der Projektprofitabilität im Vordergrund. Wie Unternehmen sich unterscheiden diese Probleme anzugehen variiert jedoch von Fall zu Fall.

In DACH sowie den weiteren europäischen Ländern werden Firmen hauptsächlich versuchen, Talente mit außerordentlichen Fähigkeiten und Anlagen zu rekrutieren bzw. zu halten. Dafür gehen viele Büros gern den Dialog mit Universitäten bzw. hochkarätigen Absolventen ein und locken mit Praktika zum Reinschnuppern in den Geschäftsalldag. Der Fachkräftemangel bewirkt darüber hinaus nicht nur grundsätzliche Engpässe an qualifizierten und leitenden Angestellten. Zweisprachig ausgebildetes Personal, das sich selbst zusammen Projekt vor internationalen Auftraggebern präsentieren und Auslandseinsätze als sogenannter Keyexpert erfolgreich meistern kann, ist in Deutschland Mangelware. Die Politik muss nachhaltig in die Bildung investieren.

Aus Expertengesprächen in Deutschland zeigt sich dagegen, dass die Kundenzufriedenheit wichtiger ist, als nur auf die Projektprofitabilität zu achten. Gleichwohl steht natürlich die Gewinnmaximierung und die Erschließung neuer

Geschäftsfelder weit oben auf der Agenda der Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten, fühlt man sich doch grundsätzlich durch die (gesamtschuldnerische) Haftung, den Werkvertrag und die HOAI bzw. eine unzureichende Einhaltung der Honorarzonen genügend gegängelt.

Die von Ingenieurbüros geplanten Maßnahmen zur Geschäftsbewältigung zeigen, dass man durchaus vorausschauend in die Zukunft blickt und Investitionen genauestens überdenkt, diese aber auch speziell zur Verbesserung der verschiedenen Funktionen im Unternehmen plant einzusetzen. In diesem Zusammenhang fällt ebenfalls auf, dass es der Branche an einer durchgängigen und projektorientierten Technologielösung fehlt. Anders ist wohl der Einsatz von Eigenentwicklungen im Zeitalter von Cloud-Computing und Standard-SW-Lösungen kaum zu deuten.

In Deutschland gilt darüber hinaus in vielen Ingenieur- und Architekturbüros die Aufgabe als heilig. Viele Ingenieure rechnen sich längst nicht mehr den Stundensatz aus oder vergleichen ihre Gehälter mit denen der Großindustrie oder sogar der benachbarten Elektroindustrie – Honorarverordnungen kennt man dort und auch im Ausland nicht. Im Ausland ist in der Regel sowohl die Bürokratie als auch die Zahlungsmoral weniger stark ausgeprägt. Dies kam in Expertengesprächen mit international agierenden Büros zutage.



3. Interview VBI

Interview mit Herrn Thiele, Vizepräsident des VBI

Der Verband der beratenden Ingenieure (VBI) ist der Interessensverband der dienstleistungsorientierten Ingenieurbüros und somit bestens vertraut mit Sorgen und Nöten der Branche. Aus diesem Grund haben Aussagen von Herrn Thiele als Vizepräsident des VBI einen hohen Stellenwert im Rahmen dieser Studie, um die Ergebnisse der DACH-Breitenbefragung zum einen zu untermauern, und zum anderen auch mit der deutschen Sichtweise zu verfeinern.



Kurzvita von Herrn Thiele

- geb. 1967 in Chemnitz
- Studium des Bauingenieurwesens an der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus
- Abschluss Dipl.-Ing.
- Vorsitzender Geschäftsführung iproplan® Planungsgesellschaft mbH Chemnitz
- Vizepräsident Verband Beratender Ingenieure e. V.

techconsult: Herr Thiele, welche Punkte sind Ihrer Meinung nach in Deutschland die bedeutenden Themen der Branche?

Projektfinanzierung:

Deutschland leidet unter strukturell unterfinanzierten öffentlichen Haushalten, d. h. es stehen zu wenig investive Mittel für Erhaltung und Fortentwicklung der baulichen Infrastruktur bereit. Diese Problematik wird sich angesichts der europäischen Finanzkrise und der Schuldenbremse für die öffentlichen Haushalte noch verschärfen. Der öffentliche Bau ist bereits de facto weggebrochen. Die noch

gute Baukonjunktur hierzulande wird allein vom Wohnungs- und Wirtschaftsbau getragen. Da außerdem Investitionsanreize für privates Kapital fehlen, sieht sich die gesamte Planerbranche in Deutschland mit stagnierenden oder rückläufigen Auftragsvolumina konfrontiert.

Fachkräftemangel:

Der Ingenieur-Markt ist leergefegt, da in den vergangenen Jahren zu wenig Nachwuchs ausgebildet wurde. Da die Einkommen in den bauplanenden und beratenden Unternehmen, wie sie im VBI vertreten sind, niedriger liegen als in der Bauindustrie und anderen industriellen

Bereichen, z. B. in der Elektro- oder Autoindustrie, haben die Ingenieurunternehmen Probleme, junge, gut qualifizierte Mitarbeiter zu finden und erfahrene Ingenieure zu halten.

Andererseits arbeiten viele Ingenieure in den Planungsunternehmen, weil sie Art und Weise der freiberuflichen Leistungserbringung und das eigenverantwortliche Bearbeiten immer wieder neuer Aufgaben mit unterschiedlichen Partnern schätzen, ohne kontinuierlich auf Stundensätze und Projektrentabilität zu achten.

Haftungsbedingungen:

Die Planung und Errichtung von Bauvorhaben in Deutschland erfolgt arbeitsteilig. Bei der Planung wie bei der Bauerrichtung sind zahlreiche unterschiedliche Unternehmen beteiligt. Im Planungsprozess finden wir den Objektplaner bzw. Architekten und zahlreiche Fachplaner. Auf der Grundlage der von den vorgenannten Planern erstellten Planunterlagen werden durch die bauausführenden Unternehmen die Bauleistungen erbracht. Grundvoraussetzung für die qualitativ hochwertige Leitung eines Projektes ist das Verständnis für die wichtigsten Prozesse und deren Rollenträger. Idealerweise führt der Planer alle am Projekt Beteiligten effizient und widerspruchsfrei durch den Bauprozess. Das bedeutet, Zielkonflikte frühzeitig zu erkennen und möglichst einer optimierten Lösung zuzuführen.

In der gelebten Praxis findet sich dieser Idealfall leider zu selten. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Der Planungsprozess wird nicht Schritt für Schritt durchlaufen, es wird zu früh mit den Bauarbeiten begonnen. Neben diesen tatsächlichen Gegebenheiten erschweren die in Deutschland geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen das vertrauensvolle und kooperative Zusammenarbeiten aller am Projekt Beteiligten.

Nach ständiger Rechtsprechung handelt es sich bei den Verträgen mit den Planern ebenso wie bei denen mit den bauausführenden Unternehmen um Werkverträge. Der Werkvertrag zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass der Werkunternehmer dem Besteller einen vertraglich vereinbarten Erfolg schuldet. Wird der vertraglich geschuldete Erfolg nicht mängelfrei erbracht, so kann der Auftraggeber, in den meisten Fällen der Bauherr, Gewährleistungsansprüche in Form von Minderung oder Schadensersatz geltend machen.

Diese rechtlichen Rahmenbedingungen beinhalten ein beträchtliches Risiko gerade für die Planungsverträge. Die Verträge mit den Planern werden zu einem Zeitpunkt abgeschlossen, zu dem der Auftraggeber noch nicht abschließend definieren kann, welche Leistungen er vom Planer haben möchte. Gleichzeitig wird mit Vertragsschluss eine gesamtschuldnerische Haftung der planenden und der ausführenden Unternehmen begründet. Die Auswahl und vertragliche Bindung der ausführenden Firmen ist im Regelfall ausschließlich Sache des Auftraggebers, der Planer ist daran nicht beteiligt. Dadurch stellt die gesamtschuldnerische Haftung von Planern und bauausführenden Unternehmen ein für die Planer über großes Problem dar. Gerade Großprojekte sind daher in Deutschland mit kaum kalkulierbaren Risiken verbunden.

techconsult: Vielen Dank für die Offenheit und den detaillierten Einblick in Themen, die sich weitgehend mit den identifizierten Herausforderungen und Geschäftshindernissen decken.

Können Sie uns nun bitte Ihre Einschätzung zur Geschäftslage 2012 in Deutschland geben?

Generell können wir eine Stagnation bis hin zum Rückgang feststellen.

Während die Büros in einigen Regionen Deutschlands gut ausgelastet sind, vor allem in den süddeutschen Ballungsräumen und im Hamburger Raum, verzeichnen Unternehmen in den meisten anderen Regionen rückläufige Auftragseingänge und abschmelzende Auftragsbestände. Die „Projektpipelines“ verzeichnen zunehmend weniger Aufträge. Gründe hierfür sind der Investitionseinbruch der öffentlichen Hand infolge der Finanzkrise und der Schuldenbremse, sowie fehlende private Investitionen.

techconsult: Gibt es denn auch andere Wege bzw. Verfahren, um bspw. den Investitionseinbruch der öffentlichen Hand zu kompensieren und langfristig Anreize für Investitionen zu setzen?

Public Private Partnership (PPP) als Instrument zur Mobilisierung privaten Kapitals und Fachwissens zur Erfüllung staatlicher Aufgaben konnte sich in Deutschland bislang nicht als normale Projektrealisierungsmethode durchsetzen. Hier gibt es sowohl politische als auch gesellschaftliche Vorbehalte. In den vergangenen Jahren hatte auch der Druck, privates Kapital für öffentliche Projekte zu gewinnen, durch die Konjunkturpakete I+II nachgelassen. Es gibt zwar Leuchtturmprojekte, aber es ist nicht zu erwarten, dass in absehbarer Zeit über PPP private Investitionen in nennenswertem Umfang zur Bewältigung der Finanzierungssprobleme der öffentlichen Hand aktiviert werden können.

Im Zusammenhang mit der Energiewende ist die energetische Gebäudesanierung ein wichtiges Thema. Allerdings fehlen hier entsprechende

steuerliche Anreize, um Investitionen in diesen Markt zu forcieren.

Aus Branchensicht fehlt ein bundesweites, nachhaltiges Investitionskonzept für die nachhaltige Erhaltung und Verbesserung der baulichen Infrastruktur – Verkehrswege (marode Brücken und Straßen), Wasser/Abwasser.

techconsult: Wir danken Ihnen für die fundierte und zugleich weitsichtige Einschätzung zur Geschäftslage bzw. für die Bewertung etwaiger Anreize zum Ausgleich der Finanzierungsprobleme. Des Weiteren interessiert uns Ihre Meinung zum Thema Konsolidierung/Übernahme bzw. Merger. Können Sie uns bitte Ihre Einschätzung zur Relevanz für Deutschland geben?

Das Thema schwappt wellenartig nach Deutschland: Diese Welle ist der Überalterung der Inhaber/Gesellschafter geschuldet. Aufgrund der schlechten Rahmenbedingungen ist es tendenziell immer schwieriger, Nachfolger zu finden.

Große, international agierende Consultingunternehmen in der Baubranche müssen jährliches Wachstum ausweisen. Deshalb gehören Zukäufe und Übernahmen zum Geschäft. Auch deutsche Unternehmen werden übernommen, obwohl der deutsche Markt für ausländische Consultingunternehmen keineswegs attraktiv ist.

Generell stellen Kauf oder Übernahme eines Büros immer eine unternehmerische Herausforderung dar. Es gilt nicht nur, die „zugekauften“ Unternehmenskultur in die eigene zu integrieren. Bei schlechter Vertragsgestaltung besteht die große Gefahr, nicht nur Mitarbeiter und Referenzen zu erwerben, sondern auch Altlasten wie Gewährleistungs- bzw.

Regressansprüche – eine gefährliche Angelegenheit für Mittelständler.

techconsult: Deutschland hat also eine Art Sonderrolle aufgrund der Unternehmensstruktur. Sofern Sie uns noch Ihre Sichtweise zu den Chancen und Verbesserungsmöglichkeiten der Branche nennen könnten, wären wir Ihnen sehr dankbar. Die Breitenerhebung förderte drei TOP Themen in diesem Zusammenhang zutage. Gern würden wir Ihnen diese drei Themen nennen, um von Ihnen dazu eine Einschätzung zu bekommen.

Verbesserung der Kundenzufriedenheit:
Der Kunde erwartet eine fehlerfreie Projektplanung und -durchführung. Dafür brauchen die Unternehmen ein Mindestmaß an Qualitätssicherung, aber vor allem gut ausgebildete Mitarbeiter.

Angesichts der schlechten Einkommenssituation in den Ingenieurbüros fehlt es aber zunehmend an qualifiziertem Ingenieurnachwuchs. Außerdem verhindern stagnierende Umsätze und eine unterdurchschnittliche Umsatzrendite Investitionen der Büros in Schulung und Weiterbildung sowie hochmoderne EDV, z.B. effektive Systeme der Kapazitäts- und Ressourcenplanung.

Gewinnung neuer Projekte, Erschließung neuer Geschäftsfelder:
Dies sind wichtige Aufgaben der strategischen Unternehmensplanung und somit für jedes Unternehmen der Branche bedeutend zur langfristigen Sicherstellung des Geschäftserfolgs. Eine eindimensionale Geschäftsausrichtung ist heutzutage fahrlässig. Je größer ein Büro

ist, desto stärker müssen Optionen für ein facettenreiches Dienstleistungsangebot geprüft werden.

Verbesserung der Projektprofitabilität (Umsatz- bzw. Gewinnverbesserung):

Die Planerbranche der Ingenieure und Architekten ist an die deutsche Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) mit ihren seit Jahren nicht mehr auskömmlichen Honorarsätzen gebunden. Daraus resultiert die schlechte Ertragslage der Branche. Viele Büros sind chronisch unterfinanziert. Es fehlt an Spielraum für Investitionen in Personal und Ausstattung.

Da für die öffentliche Hand als Hauptauftraggeber der meisten Unternehmen der Preis entscheidendes Vergabekriterium ist, herrscht de facto Preiswettbewerb. Know-how des Unternehmens und die Kreativität der entwickelten Lösungen spielen keine Rolle. International sieht die Situation dagegen ganz anders aus. So steht beispielsweise bei KFW-finanzierten Projekten oder auch GIZ-Aufträgen bei der Angebotsbewertung die technische Lösung mit 70-80% im Vordergrund, während der Preis lediglich mit 20-30% in die Entscheidung einfließt. Das bietet dem einzelnen Unternehmen bessere Chancen, über diesen Leistungswettbewerb die Ertragssituation zu verbessern.

4. Ergebnisse

4.1 Aussichten 2012 – Herausforderungen und Geschäftshindernisse

4.1.1 Geschäfts- & Auftragslage 2012

In der Breitenerhebung ergibt sich aus der europäischen Breitenbefragung über alle Länder hinweg eine leicht positive Gesamtstimmung von 4% für die Marktentwicklung 2012.

Einschätzung zur Geschäftslage 2012

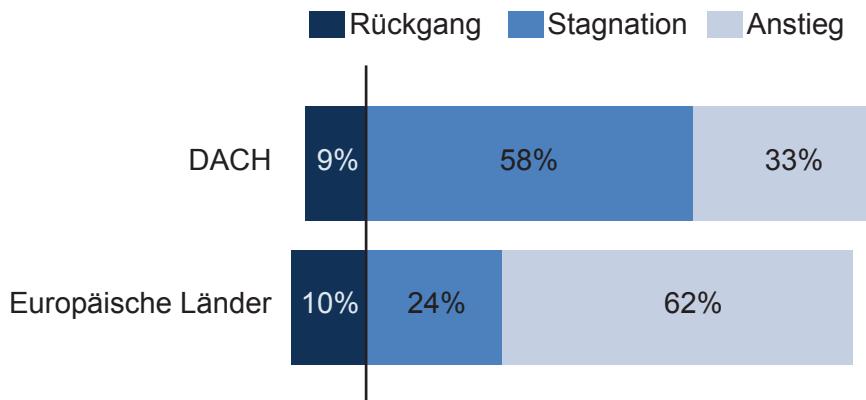
| Europäisches Land/Region | |
|--------------------------|-----|
| Gesamt | 4% |
| Niederlande | -1% |
| DACH-Region | |
| Belgien | 3% |
| England | 3% |
| Dänemark | 7% |
| Norwegen | 9% |
| Schweden | 4% |

Im Vergleich zu den anderen europäischen Ländern der Breitenbefragung konnte die prognostizierte Stagnation in DACH aufgrund der Uneinigkeit vieler Expertenmeinungen durch

qualitative Gespräche tendenziell bestätigt werden. Verantwortlich für die Stagnation mit Tendenz zum leichten Rückgang ist die öffentliche Hand, denn diese verringert in Deutschland die Budgets für Neuprojekte – häufig die halbe Miete für Ingenieur- und Architekturbüros in Deutschland. Des Weiteren stocken Public Private Partnership (PPP) Verfahren, da laut Expertenaussagen der Anreiz für private Investments zu gering ist, zu häufig schieben Kunden mündlich zugesagte Aufträge nach hinten. Der nötige Ausgleich als Abfederung bleibt demnach aus.

Für DACH tendiert die Prognose im Gegensatz zu den europäischen Unternehmen überwiegend zur Stagnation. Dafür spricht sich die Mehrheit mit 58% der Stimmen aus. Die Aussichten sind insgesamt unterschiedlich und stark von den besetzten Kompetenzfeldern der Unternehmen abhängig. Zudem hängt die Bewertung der Geschäftsaussichten immer auch davon ab, ob ein Unternehmen aus einer Niederlassung besteht, es in Deutschland vielleicht regional breit aufgestellt oder gar im Ausland fest verankert ist. Im letzten Fall leidet ein Unternehmen weniger unter den häufig angeführten Budget-Cuts der öffentlichen Auftraggeber.

Einschätzung zur Geschäftslage 2012 D(ACH)



4.1.2 Chancen und Herausforderungen der Branche

Die Ingenieurbüros in Europa sehen die größten Chancen für die Zukunft in der Verbesserung der Effizienz und Kundenzufriedenheit.

Zitat eines Anlagenplaners:

„Wir halten an unserem Konzept fest, das wir seit Jahren praktizieren. Wir sind nicht die preisgünstigsten am Markt, das wissen unsere Kunden, aber sie werden wirklich von A-Z betreut, das hat sich in den letzten Jahren eindeutig bewährt. Natürlich ist auch mal eine Durststrecke dabei, wenn kein Geld da ist, aber sobald die entsprechenden Kunden wieder liquide sind, kommen sie gerne zu uns zurück.“

Außerdem setzen wir auf Qualität, z.B. vergeben viele Firmen Montagearbeiten an andere Unternehmen, auf deren Arbeit wir selbst nur indirekt Einfluss haben. Aus dem Grund führen wir solche Arbeiten generell selbst durch. Unsere Kunden wissen, dass wir Qualität liefern, deshalb schicken wir auch immer wieder die gleichen Mitarbeiter zu den Kunden, damit der Kunde sich nicht immer erst an neue Ansprechpartner gewöhnen muss. So bleibt alles in einer Hand und man hat nicht mit tausend „Schustern“ zu kämpfen.“

Chancen der Verbesserung von Effizienz und Kundenzufriedenheit



Meinungen aus der Branche zu Chancen und Herausforderungen:

„Die Gefahr ist größer von einem ausländischen Unternehmen übernommen zu werden. Hierzulande übernimmt kaum ein Unternehmen bzw. Büro ein anderes. Die Deutschen sind weniger bereit zu kooperieren oder zusammenzuarbeiten.“ (GF/Ingenieur aus D)

„Wir analysieren bereits Projekte und Kunden, wissen demnach also auch, womit wir Geld verdienen. Beim Brückenbau ist es allerdings schwierig in der Ausführungsplanung auf Profitabilität zu setzen. Da ist man froh mit einer schwarzen Null aus dem Projekt zu gehen.“ (Ingenieur aus D)

„Man muss natürlich gute Arbeit abliefern, das allein ist jedoch noch keine Garantie dafür, dass man das nächste Mal wieder den Auftrag bekommt. Heutzutage heißt es ständig am Ball zu bleiben, um auch nach einem Projekt über exzellente Referenzen zu verfügen, andernfalls fällt man schnell aus Ausschreibungsverfahren heraus.“ (GF/Ingenieur aus D)

„Es wird vom Kunden erwartet, dass man sich an die vereinbarte Kosten- und Terminplanung hält. Die Planungssicherheit ist oberstes Gebot.“ (Architekt aus D)

4.1.3 Geschäftshindernisse der Branche

Bei der Frage nach den wahrgenommenen Geschäftsbedrohungen in den kommenden Jahren gaben Budget-Verringerung, Fachpersonal und Preiskampf den größten Anlass zur Sorge.

Anhand zahlreicher Expertengespräche ergab sich gerade für Deutschland ein spezielles Problem: Bürokratie bzw. Haftungsbedingungen.

Diese Last wurde unabhängig von der Unternehmensgröße und –typ bestätigt. Neben Herrn Thiele vom VBI bestätigten Unternehmen von 50 bis 1000 Mitarbeitern in Tätigkeitsfeldern der Tragwerksplanung, technischen Gebäudeausrüstung, Prüfingenieurwesen oder Architektur dieses Geschäftshindernis in Deutschland. Im internationalen Vergleich kam ebenfalls ans Licht, dass die Bürokratie außerhalb der deutschen Landesgrenzen

erheblich geringer ist. Büros mit verschiedenen Unternehmenssitzten in der Nähe von Universitäten können dem Fachkräftemangel entgegenwirken, indem eine enge Beziehung mit den Studenten durch kontinuierliche Vor Ort-Präsenz und Praktika angestrebt wird. Expertenaussagen in Deutschland belegen den Erfolg dieser Strategie und zeigen zugleich eine gewisse Starrheit beim Ausprobieren neuer Methoden zur Akquirierung von Fachkräften.

Der Preiskampf wird mit 66% der Probandenangaben europaweit als die größte Geschäftsherausforderung unter Entscheidungsträgern gesehen. Die DACH-Region sieht diesen Punkt ebenfalls als sehr wichtig an, bestätigt die Relevanz jedoch auf einem geringeren Level in der Breiterhebung.

Die Expertengespräche bestätigten hingegen die europäische Sicht, differenzieren die Aussagen allerdings weiter: Zum einen sind wohl allgemein Ingenieure nicht so stark von dem Preiskampf betroffen wie bspw. Architekten, denn dieser Berufsstand leidet weniger an Nachkömmlingen, was den Wettbewerb erhöht und den Preiskampf forciert. Ingenieure beklagen auch den Preiskampf, aber vielmehr hinsichtlich der wenig konkurrenzfähigen Gehälter für hoch qualifizierte Mitarbeiter, die nach dem „Laufen lernen“ von der Elektro- oder Großindustrie abgeworben werden.

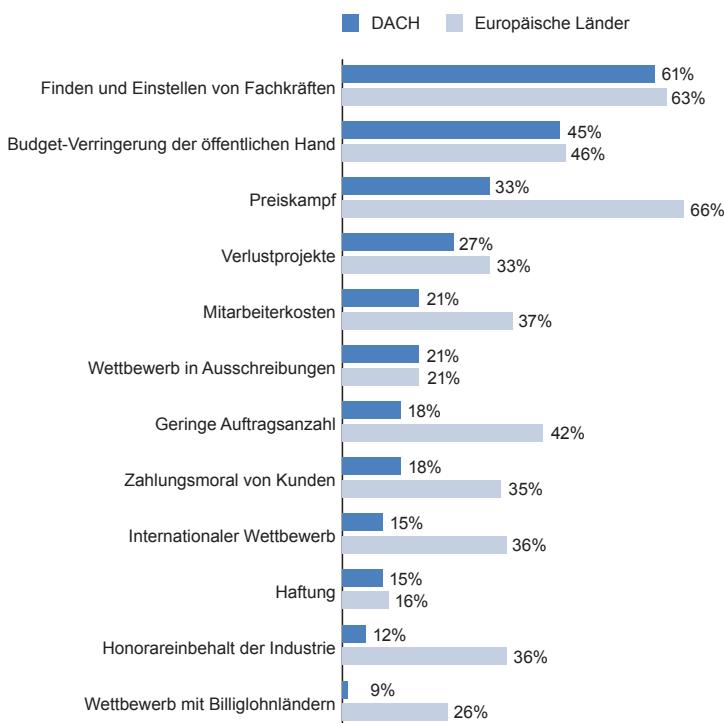
Die Budget-Verringerung der öffentlichen Hand trifft die Branche der planenden Ingenieure und Architekten an der empfindlichsten Stelle. Sind sie es doch, die öffentlich ausgeschriebene Gebäude planen bzw. Tragswerks- oder auch

Energieplanungen für Schulen, Krankenhäuser bzw. kommunale Verwaltungsgebäude erstellen.

Mitarbeiterkosten sind in den europäischen Ländern eine große Sorge für die Entscheidungsträger. Mit 37% glauben über ein Drittel der Probanden, dass die Arbeitskosten eine große Herausforderung für ihr Geschäft in der Zukunft sind.

Norwegen und Schweden sind erneut nahe an den Aussagen der Probanden der DACH-Breitenerhebung, denn für diese Länder ist es, wie zusätzlich in deutschen Expertengesprächen bestätigt, eine der größten Herausforderungen hoch qualifiziertes Personal zu finden und für sich zu gewinnen.

Die größten Geschäftshindernisse im europäischen Vergleich



Die Bürokratie und Haftungsbedingungen sind für deutsche Ingenieur- und Architektenbüros im wahrsten Sinne ein „Klotz am Bein“. Zusammenhängend mit der übermäßigen Bürokratie und den Haftungsbedingungen der Planer (gesamtschuldnerisch) sind deutsche Unternehmen weniger wettbewerbsfähig als Unternehmen in benachbarten Ländern. In der

Folge werden nicht nur Ausschreibungen nicht angemessen honoriert, sondern auch kleine Büros mit weniger Referenzen benachteiligt. Zudem hüten sich Unternehmen davor deutsche Unternehmen zu übernehmen, denn als Außenstehender weiß man nie 100%ig welche Altlasten man insgeheim mit erwirbt.

Meinungen aus der Branche zu Geschäftshindernissen:

„Im internationalen Kontext ist es sehr wichtig fließend zweisprachig aufgestellt zu sein. Solche Fachkräfte sind schwer zu bekommen, speziell wenn es um die Bereitschaft geht, länger im Ausland zu bleiben.“ (Zitat eines außerhalb der deutschen Landesgrenzen agierenden Ingenieurs/Geschäftsführers)

„Im Ausland hat der Preis eine andere Auswirkung. Dabei braucht es auf jeden Fall einen sog. „Keyexperten“, den man stellen muss, der leiten muss und natürlich gesondert kalkuliert werden muss.“ (Zitat eines leitenden Bauingenieurs)

„Die Bürokratie ist ein großes Problem, die Mühlen der Ämter mahlen sehr langsam. Dieses ist allerdings in Deutschland länderspezifisch sehr unterschiedlich.“ (Zitat von Herrn Storck, Bauingenieur der Baugenossenschaft Freie Scholle eG aus D)

„Der Fachkräftemangel ist ein sehr großes Problem, selbst wenn wir direkt Leute von der Uni einstellen, sind diese noch lang nicht qualifiziert und einsetzbar. Das Studium muss viel praxisorientierter gestaltet werden.“ (Zitat von Herr Karampour, KM-Architekten)

4.1.4 Technologie-Investitionen der nächsten 18 Monate

Das Verständnis für die wichtigen Investitionen in (Software-)Technologien von Ingenieurunternehmen innerhalb der nächsten 18 Monate hilft zum einen der generellen Optimierung des täglichen Geschäfts, speziell hinsichtlich der Wettbewerbssituation in der Branche.

Zum anderen kann ein Anstoß erfolgen, mit zielgerichteten Investitionen parallel

Geschäftsziele schneller zu verwirklichen und sich somit Wettbewerbsvorteile zu sichern. Der Blick über den Tellerrand schafft demnach nicht nur eine Vergleichsbasis gegenüber den Wettbewerbern und somit Klarheit für eigene Investitionen, sondern auch Vertrauen für zukünftige Strategien.

Die drei Topnennungen der DACH-Breitenerhebung liegen hinsichtlich der

Nennungsintensität insgesamt dicht beieinander und zeigen, wie hoch Dokumenten-Management-Systeme (DMS), Business Applikationen zur Planung und auch CAD-/BIM-Software im Kurs der Ingenieurbüros stehen.

Im Zeitalter der Digitalisierung und Aufbewahrungs- bzw. Sicherungsfristen von E-Mails und anderen wichtigen Dokumenten wundert es nicht, dass DMS-Systeme - in sehr großen Unternehmen auch ECM-Systeme - heute wie auch künftig gefragt sind. Die Zunahme der Daten und der rechtlichen Auflagen zur Aufbewahrung zwingen Unternehmen heute dazu, in diese Technologien zu investieren.

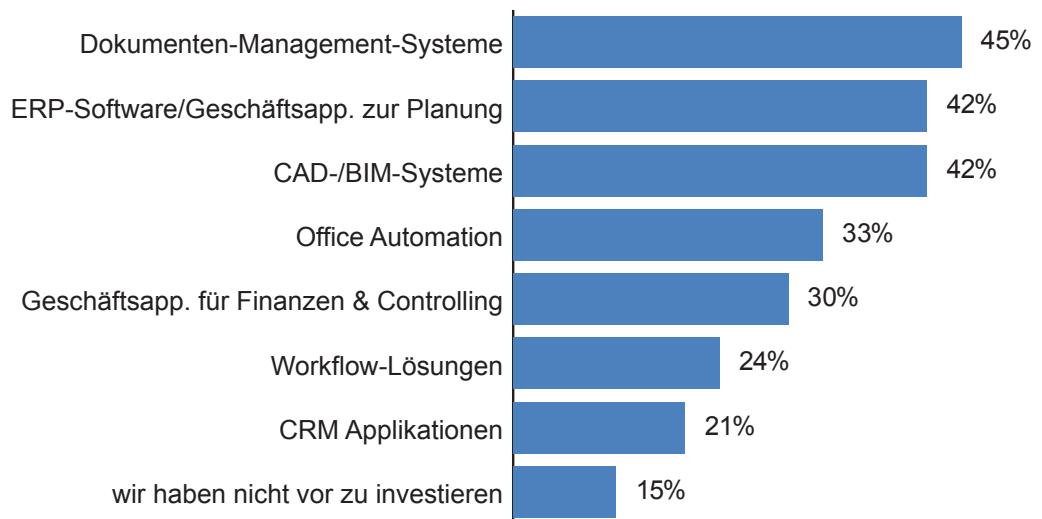
Das geplante Investment in das Herzstück der Branche, das CAD-System, überrascht ebenso wenig wie die Planung, künftig verstärkt in DMS- oder Geschäftsapplikationen zur Planung zu investieren. CAD-Systeme bedingen stetige Upgrades, allein schon um die 3D Anforderung von heute oder die seit Juli 2012 verpflichtenden Eurocodes abzudecken. BIM-Systeme stecken dagegen speziell in Deutschland noch in den Kinderschuhen und sind zudem auch komplexer und in der Konsequenz teurer. Die einheitliche Datenplattform bringt viele Vorteile, speziell in der Datenintegrität, der Fehleranfälligkeit und letztlich auch den Kosten. Andererseits ist es gerade am Anfang für Pioniere ein Rechenexempel, denn die Amortisation aufgrund weitgehend fehlenden Know hows zu dieser Technologie wird zunächst viel Zeit verschlingen. Derzeit kann daher wohl in Deutschland – auch aufgrund der mittelständisch geprägten Unternehmensstruktur – nur die Rede von BIM-Leuchtturmprojekten sein.

Der Vergleich zum EU-Markt zeigt ein ähnliches Bild wie für Deutschland und DACH. Die Nachbarländer planen beim Thema „Technologie-Investitionen“ hauptsächlich in branchenspezifische CAD-/BIM-Systeme (42%) zu investieren. An zweiter Stelle stehen Systeme zum Dokumenten-Management (39%) und zu guter Letzt, aber immerhin auf Platz 3, stehen die laut Expertenaussagen äußerst wichtigen Geschäftsapplikationen zur Planung (34%).

Diese Investitionsvorhaben korrelieren sehr stark mit den Einblicken in den Geschäftsaltag der Branche, der jede Menge Herausforderungen in diesen Tätigkeitsfeldern offenlegt. Mit diesen Werkzeugen zur Auswertung der Projektprofitabilität und Mitarbeiter-Ressourcen-Steuerung lassen sich lukrative Märkte und Kunden wesentlich schneller erschließen. Das wiederum hilft ungemein dabei neue zukunftsträchtige Geschäftsfelder zu besetzen, um auch gegen konjunkturelle oder regionale Flauten bzw. Rückschläge bei Auftragsausschreibungen gewappnet zu sein. Zudem führt die Erhöhung der Planungssicherheit dazu weniger in die Haftung genommen zu werden, was die Versicherungsprämien langfristig senken könnte. Das wiederum steigert die Projektprofitabilität.

Die DACH-Breitenbefragung zeigt eine kleine Gruppe von 15%, die in den nächsten 18 Monaten überhaupt nicht in Technologien investieren wird. Dies kann mit negativen Erwartungen an das kommende Geschäftsjahr zu tun haben, könnte aber auch mit internen Richtlinien oder kürzlich getätigten Investitionen zum Wettbewerbserhalt zusammenhängen.

Geplante Technologie-Investitionen



Meinungen aus der Branche zu Technologie-Investitionen:

„Sofern es ein integriertes System geben würde, wäre es ein echter Mehrwert für uns und die Branche, aber nur, falls das System keinen erhöhten Bürokratieaufwand nach sich ziehen würde.“ (Zitat eines Geschäftsführers eines Bauunternehmens)

„Bei uns schwingt das Thema ERP und Controlling seit ca. 3-4 Jahren mit, hier müssen wir bald eine Entscheidung treffen und uns für ein nachhaltiges System entscheiden.“ (Zitat eines leitenden international tätigen Ingenieurs)

„Ein vernünftiges ERP-System, wo man wirklich wenig Zeit aufwenden muss, um Schlüsse zu ziehen, wie stehen welche Projekte da, mit welchen Kunden haben wir die besten Umsätze gemacht, so etwas gibt es am Markt nicht.“

„Als Tragwerksplaner stehen wir bezüglich BIM außen vor. BIM ist ja vor allem da, um Kollisionen zu erkennen. Kollisionen tangieren uns als Tragwerksplaner weniger, wir planen bspw. die stützenden Wände, die in der Planung vom Architekten mit aufgenommen werden.“ (Zitat eines Tragwerksplaners)



4.1.5 Merkmale des Geschäftsalltags - TOP 3 Erfolgsfaktoren

Die bedeutendsten Themen des Geschäftsalltags, mit denen sich Ingenieurbüros in DACH und speziell Deutschland derzeit konfrontiert sehen, zeigen die täglichen Weichenstellungen professioneller Mitarbeiter der Branche.

Es liegen meist Entscheidungen zugrunde, die als Antwort auf folgende beispielhafte Fragestellungen resultieren: In was sollen wir künftig investieren? Wie sollten wir auf spezielle Trends im Umfeld unserer Branche reagieren? Welche Geschäftsfelder sind die lohnenswerten bzw. welchen sollte man höchste Aufmerksamkeit widmen?

Der Umfrage zufolge sind Unternehmen in DACH am stärksten damit beschäftigt, die Kundenzufriedenheit und demzufolge auch die langfristige Kundenbeziehung zu verbessern. Die Kundenzufriedenheit liegt den Ingenieuren und Architekten in DACH und speziell Deutschland mehr als alles andere am Herzen. Es dreht sich also vieles um Kundenwünsche und die bestmögliche Erfüllung dieser individuellen Anforderungen. Dabei kann in letzter Konsequenz nicht immer die Bevorteilung lukrativer Kundensegmente im Vordergrund stehen. Laut Expertenaussagen müssen immer auch weniger gewinnträchtige Kundenprojekte angenommen werden, um erstens Bestandskunden zu behalten und zweitens auch Referenzen zu erhalten bzw. aufzufrischen. Eine Referenz von einem über 10 Jahre alten Projekt reicht in vielen Ausschreibungen mit großem Konkurrenzdruck nicht mehr aus, man muss kontinuierlich am Ball bleiben.

Die Gewinnung neuer Projekte über neue Geschäftsfelder anhand durchgängiger Marktsegmentierungen steht ebenfalls hoch im Kurs der leitenden Angestellten, dies belegt Platz 2 im DACH-Ranking. Der plausibelste Grund dafür ist natürlich die wirtschaftliche Unsicherheit und die stagnierende Auftragslage. Nach einer Zeit voller Auftragsbücher sind Rückschritte in Sachen Auslastung stets schwer zu verkraften. Wer macht schon gerne Rückschritte? Speziell die Sprunghaftigkeit der Kundenauftragsfrequenz erschwert dabei eine effiziente Mitarbeiter-Ressourcen-Planung.

Eine Steigerung der Projektprofitabilität hängt nicht nur mit der Unsicherheit der Auftragslage zusammen, sondern auch mit dem Wunsch nach gut ausgebildeten Fachkräften, die auch ihre abzuarbeitenden Leitungsphasen genau kennen. Diese sollten auch wissen, welche Leistungen projektseitig noch im Rahmen sind und welche bereits außerhalb dessen liegen, was über die HOAI geregelt und demnach als produktiv eingestuft bzw. honoriert wird. Ferner konnte in beinahe jedem Gespräch bestätigt werden, dass es der Branche an projektorientierter, integrierter und bezahlbarer Software fehlt. Ein ständiger Soll-Ist-Vergleich sei grundsätzlich schwer möglich, allein schon weil Mitarbeiter dies im täglichen Geschäft nicht stemmen könnten. Dennoch reicht anhand einer Vielzahl von Expertenaussagen eine Nachkalkulation heute nicht mehr aus. Die Option, während eines Projekts monitoren und steuern zu können, wird immer wichtiger. Dies gilt speziell in Bezug auf die beteiligten Mitarbeiterressourcen.

Erfolgsfaktoren im europäischen Vergleich

| | DACH | | Europäische Länder | |
|---|-------|--------------|--------------------|-------------|
| | No. 1 | Platzierung* | No. 1 | Platzierung |
| 1. Kundenzufriedenheit | 33% | 2.3 | 30% | 2.6 |
| 2. Gewinnung neuer Projekte/Geschäftsfelder | 24% | 2.7 | 37% | 2.4 |
| 3. Projektprofitabilität | 24% | 2.7 | 19% | 2.8 |
| 4. Mitarbeiterauslastung | 9% | 3.4 | 9% | 3.5 |
| 5. Backoffice Effizienz | – | 4.4 | 2% | 4.9 |
| 6. Qualität der Berichterstattung | 6% | 4.7 | 2% | 4.7 |

Basis: alle Entscheidungsträger innerhalb von Ingenieur-Unternehmen (mittelständische und große)

*durchschnittliche Platzierung in den Top sechs Geschäftsangelegenheiten

In den europäischen Ländern sind generell das Gewinnen neuer Projekte bzw. die Identifizierung neuer lukrativer Geschäftsfelder, die Kundenzufriedenheit und die Projektprofitabilität die TOP3 Erfolgsfaktoren. Jedoch sind vergleichsweise wenige spezifische verfahrenstechnische Fragen wie Mitarbeiterauslastung (9 %), die Qualität der Berichterstattung (2 %) oder die Backoffice-Effizienz (2 %) genannt. Interessant ist auch, dass die Gewinnung neuer Projekte/Geschäftsfelder trotz positiven Ausblicks der Geschäftslage an erster Stelle steht.

Die Verschiebung der ersten beiden Plätze zwischen DACH und den restlichen europäischen Ländern kann darüber hinaus auch über qualitative Expertengespräche

unterstrichen werden. „Der Kunde ist König“ wird in Deutschland nach wie vor groß geschrieben.

4.2 Einblicke in den Geschäftsalltag - Verbesserungspotentiale

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Ingenieure im Raum DACH sind Kundenzufriedenheit, ein gutes Marktverständnis bzw. die Gewinnung neuer Geschäftsfelder und Projekte sowie die Optimierung der generellen Projektprofitabilität.

Was alle TOP3 Erfolgsfaktoren gemein haben, ist die Nähe zur Informationstechnologie, die dabei helfen kann, sich in jeder Disziplin zu verbessern.

Der Geschäftsalltag planender

Bauingenieure ist gespickt von verschiedensten Technologien zur Bewältigung der anfallenden Arbeitsaufgaben. Dabei kommen diverse Kategorien von Technologien wie bspw. Prüf- oder Messgeräte bei Prüfingenieuren, Statik-Software zur Berechnung der Tragkraft im Fall der Tragwerksplaner oder auch 3D CAD-Software als Basis jeder technischen Zeichnung für Produkte oder Gebäude zum Einsatz.

Des Weiteren erfordert das digitale Zeitalter des 21. Jahrhunderts neben altbekannten dedizierten Werkzeugen auch solche, die wirtschaftliche Prozesse wie bspw. Finanzbuchhaltung, Personalwesen bzw. Personaleinsatzplanung, Kundenbeziehungsmanagement und auch Dokumenten-Management inkl. rechtskonformer Archivierung unterstützen. Heutzutage erwarten Unternehmen jedoch auch von diesen Technologien eine Branchenanpassung und immer häufiger auch mobile Instanzen.

Technologien sind in unserem Zeitalter ein ständiger Begleiter und helfen dabei verschiedene Anforderungen zu meistern. Die projektgetriebenen Bauingenieure müssen darüber hinaus abhängig von Produkten, die den operativen Bauleiter unterstützen, ein sauberes Nachtragsmanagement unterstützen, um somit regelmäßige Soll-/Ist-Vergleiche zu ermöglichen. Nur so können Projekte, Märkte und Kunden analysiert werden, um daraufhin fundierte und nachhaltige Entscheidungen zu treffen.

Der Kreis schließt sich demnach beim Zusammenhang der identifizierten Erfolgsfaktoren der Branche und den berufsunterstützenden Technologien von heute. Expertengespräche in Deutschland förderten zutage, dass die Unterstützung in den administrativen bzw. wirtschaftlichen Prozessen

bislang weitgehend ungenügend war, was auch der Grund für die Eigenentwicklungen in der Branche ist. Ergo machten einige aus der Not eine Tugend, um sich in den bedeutenden Prozessen adäquat unterstützt zu sehen. Einen derartigen Schritt weg vom allgemeinen Konsenz, raus aus dem Standard, sollten Unternehmen im Jahr 2012 dennoch gut überdenken, bindet man doch langfristig Kapital und Mitarbeiter-Ressourcen.

Im Fokus der Bauindustrie steht heute ganz klar die durchgängig koordinierte und konsistente Bauplanung inkl. der Option frühzeitig Projektphasen auf Effizienz und Fehler hin zu analysieren. Diesen Weg ebnet auch ein integriertes BIM-System. Ebenfalls werden sämtliche Projektphasen der involvierten Parteien transparenter und kontrollierbarer. Letztendlich steigt die Planungsqualität, und die gerade für Deutschland wichtige Kundenzufriedenheit ist sichergestellt.

4.2.1 Kundenzufriedenheit

Die Erkenntnis der Studie ist, dass es kaum eine wirklich hervorhebenswerte Taktik gibt, um eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit zu erzielen. Prinzipiell werden alle Anstrengungen zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit als relevant angesehen. Gleichermaßen bestätigen auch Expertengespräche mit ausschließlich deutschen Ingenieur- und Architektenbüros. Deutsche Unternehmen setzen alles daran ihre Kunden zufriedenzustellen und wissen darum auch wie wichtig die Kundenzufriedenheit ist. Der Einsatz von Kundenbeziehungsmanagement-Systemen (CRM) ist für die meisten der Probanden jedoch fremd. Kundenbeziehungen werden meist rudimentär ausgewertet.

Auf hohem Niveau zu unterscheiden sind die TOP Nennungen zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit: Auf Platz 1 ist der Aufbau von Langzeit-Kundenbeziehungen mit 64% Nennungshäufigkeit, gefolgt von einer Erweiterung des Service Angebots (56%) und dem Fokus auf die Kundenkommunikation (52%).

Über die Expertengespräche wurde zusätzlich klar, dass beinahe alle Unternehmen darauf schwören, beim Kunden bekannte Ansprechpartner stets wieder beim selben Kunden einzusetzen. Kaum etwas scheint der Erhöhung der Kundenzufriedenheit zuträglicher zu sein, als dem Kunden das ihm bekannte und demnach vertraute Gesicht zu präsentieren.

Aufgrund des Branchen- und Auftrags-Beziehungsgefüchts und den heterogenen Büros ist diese Feststellung sicher der deutschen Mentalität und den Strukturen der Unternehmen bzw. Büros geschuldet. Dennoch scheint es im Falle internationaler Projekte kaum anders zu sein. Aus diesem Grund fällt es den Unternehmen auch immer schwer flexibel hinsichtlich des Einsatzes von Humanressourcen zu sein. Eine

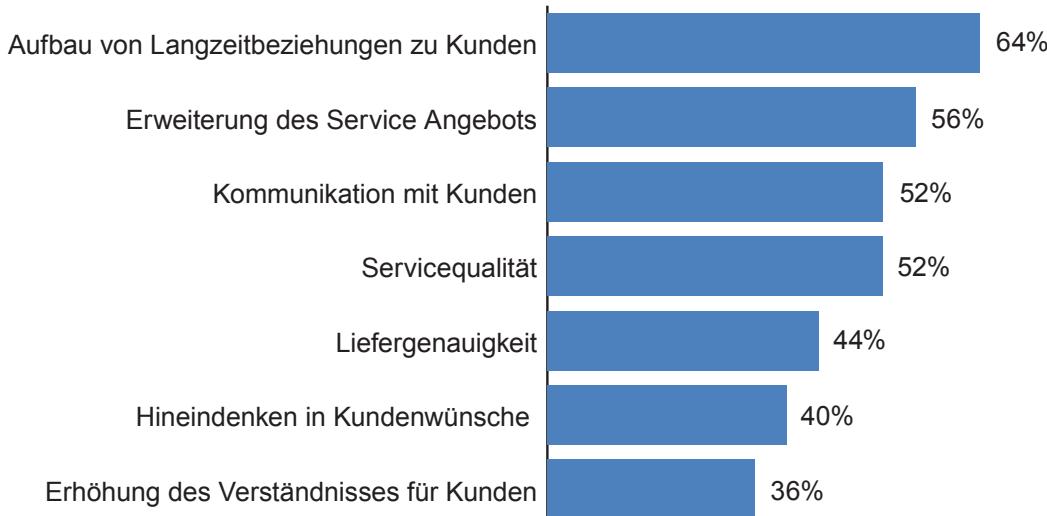
ordentliche Auslastung der Ingenieure führt in der Regel zu Einbußen bei der Kundenzufriedenheit, denn optimale Auslastung bedeutet Mitarbeiter flexibel auf verschiedenen Projekten einzusetzen und nicht starr bei einem Kundenprojekt zu lassen. Kunden wünschen sich aber im Normalfall einen einzigen Ansprechpartner und nicht viele verschiedene auf die man sich auch einstellen muss.

Des Weiteren fokussiert man in deutschen Ingenieurbüros generell die Erweiterung des Service-Angebots im Hinblick darauf permanent mit einem Ohr den Kundenwünschen zu lauschen, um darauf akkurat zu reagieren.

Zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit ist Folgendes zu beachten:

- Erfüllung der Kundenerwartungen durch sorgfältige Zeit-, Budget- und Ressourcenplanung
- Einsatz der richtigen Talente im Unternehmen für bestimmte Kunden anhand ihrer persönlichen Fähigkeiten und Erfahrungen
- Bereitstellung von Kundeninformationen über Abteilungen hinweg zum Vertrauensaufbau

Präferierte Wege zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit



4.2.2 Gewinnung neuer Projekte / Erschließung neuer Geschäftsfelder

„Gewinnung neuer Projekte“ gilt als einer der bedeutenden Punkte des täglichen Geschäfts, was vielleicht als kleine Überraschung für die meisten Industrie-Experten gesehen werden kann. In diesem Punkt steckt etwas Selbstkritik, denn im Umkehrschluss bedeutet die Verbesserung in diesem Punkt zwangsläufig auch, mindestens ein Ohr näher am Markt und der Marktentwicklung zu haben. Letztlich lässt sich daraus ebenfalls schlussfolgern, dass die meisten Probleme in den Hintergrund treten werden, sofern permanent für Nachschub mit neuen Projekten gesorgt wird. Darüber hinaus erfordert die Gewinnung neuer Projekte stets einen transparenten Überblick über Potenziale und Ressourcen, was wiederum die Relevanz eines integrierten Systems zeigt.

Aber wenn es so wichtig ist, neue Projekte zu gewinnen, in welchen Bereichen sollten sich die Unternehmen speziell verbessern, um diesem Geschäftsbetrag adäquat gerecht zu werden?

Die Gewinnung neuer Projekte und Geschäftsfelder geht in der Regel mit einer Umsatz- bzw. Gewinnverbesserung einher. Diese kann wiederum durch zielgerichtete und professionelle Marktsegmentierung der Projekte erreicht werden.

In den Gesprächen mit leitenden Ingenieuren, Geschäftsführern und auch Architekten kam darüber hinaus immer wieder zum Vorschein, dass man sich grundsätzlich über die wichtigen und lukrativen Märkte bzw. Kunden bewusst sei. Dies ist nicht weiter verwunderlich, würde eine

gegenteilige Aussage zugleich ein Eingeständnis an den suboptimalen Status quo dieser durchaus wichtigen Disziplin im Fortbestehen innerhalb des internationalen Wettbewerbs bedeuten. Zudem muss man bedenken, dass eine Ausweitung der Geschäftsfelder ein Betreten von neuem Terrain und somit einer potentiellen Gefahr gleichkommt. Deutsche Ingenieurbüros sind sowohl laut Expertenmeinungen als auch laut des Vizepräsidenten des VBI, Herrn Thiele, durch Überalterung geprägt, woraus sich klar ableiten lässt, das man in der Offenheit für neue Geschäftspraktiken Nachholbedarf hat. Die Schnelllebigkeit der heutigen Zeit greift nicht zuletzt auch durch verstetigte Integrierung der Systeme tief in das tägliche Arbeitsleben der Ingenieure ein und erfordert ein Umdenken.

Schritte zur Gewinnung neuer Projekte und Geschäftsfelder:

- Ständige Kontrolle der Auftragslage, um Engpässe weitestgehend zu eliminieren
- Benutzung von historischen Geschäftsdaten, um neue Opportunitäten zu identifizieren
- Beschreiben und personifizieren des Idealkunden, um die Spreu vom Weizen zu trennen
- Analyse und Nutzung vorhandener Mitarbeiter Skills, um neue Geschäftsfelder besetzen zu können

Wichtige Themen im Rahmen der Gewinnung neuer Projekte / Erschließung neuer Geschäftsfelder



4.2.3 Projektprofitabilität

Für Ingenieurunternehmen ist die Maximierung der Gewinne bzw. Projektprofitabilität schwierig, aber aufgrund der unterdurchschnittlichen Honorare wichtiger denn je. Begründet ist diese Tatsache durch knallharten Wettbewerb und die tendenziell geringeren Margen, zusätzlich forciert durch die Unsicherheit der Einhaltung von Honorarzonen durch die Auftraggeber – so der O-Ton deutscher Ingenieure.

In der Umfrage kam zutage, eine bessere Sichtbarkeit des Vergleichs der Soll- /Ist-Kosten pro Projekt sei eine der wichtigsten Voraussetzungen bei der Verbesserung der Projektrentabilität. In diesem Zusammenhang steht ebenfalls das häufig unzureichende

Nachtragsmanagement, das einen aktuellen Einblick in die Projekt- und Ressourcenaufwände erlaubt. Ein sauberes Nachtragsmanagement mit gemäß HOAI geführten Leistungsphasen ist wichtig, da sich Geschäftsführer mehr denn je mit Personal konfrontiert sehen, die zu wenig Ahnung und Praxis haben, um selbstständig zu arbeiten und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

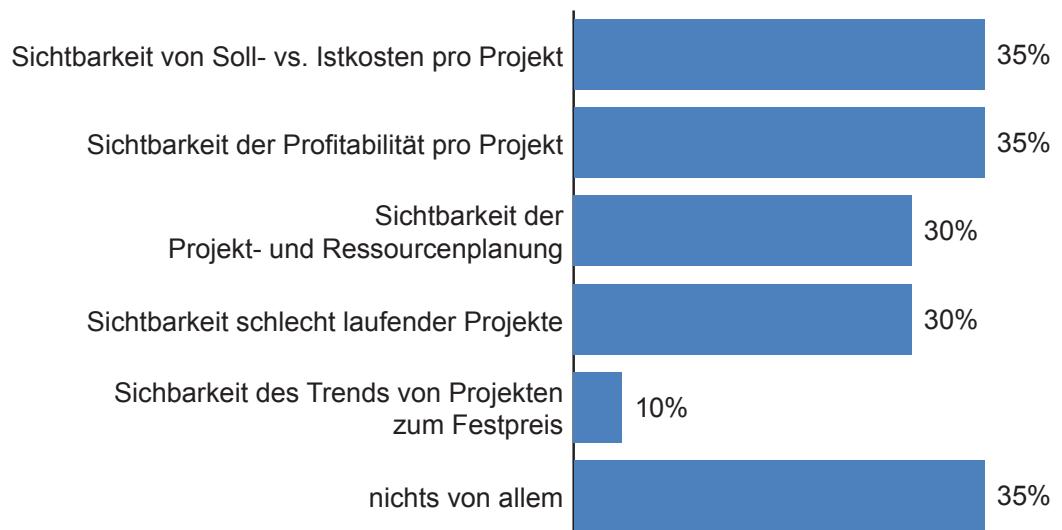
Zitat des Geschäftsführers eines Ingenieurbüro:

„Wir machen immer eine Nachkalkulation mit den Projektbearbeitern, den Monteuren... wie ist der Auftrag verlaufen, was hätte man noch verbessern können. Wir führen auch regelmäßige Mitarbeiterbesprechungen durch, um Ideen Einzelner mit Anderen zu teilen und zu diskutieren. Auf andere Weise können wir uns nicht verbessern. Darüber hinaus setzen wir natürlich ein Qualitätsmanagement nach ISO9000 ein.“

Die Verbesserung der Projektprofitabilität wird erreicht über:

- Das Erstellen eines fundierten Budgetrahmens – dem man auch bei Komplikationen treu bleiben sollte.
- Die Übertragung der finanziellen Verantwortlichkeit für Projekte an die Projektmitarbeiter, um die Motivation hoch zu halten.
- Die Automatisierung von Systemen und Prozessen, für einen optimierten und effizienten Arbeitsverlauf.

Bedeutende Punkte im Rahmen der Projektprofitabilität



5. Anhang

Studiendesign

Im April und Mai 2012 wurde als Grundlage für diese Studie eine telefonische Breitenerhebung unter 325 Entscheidungsträgern in Unternehmen der planenden Bauingenieure in den Niederlanden, Belgien, UK, Deutschland, Österreich, Schweiz, Dänemark, Norwegen und Schweden durchgeführt, um Trends und Herausforderungen der Branche zu identifizieren.

Der erste Teil der Breitenerhebung wurde von Ipsos Synovate durchgeführt

- 15 Telefoninterviews von 15 Minuten unter leitenden Angestellten führender Ingenieurunternehmen (hauptsächlich in Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern).
- Die interviewten Unternehmen gaben hochkarätige Antworten und führten zu einer fundierten Datengrundlage, auf deren Grundlage tiefgehende Expertengespräche in Deutschland geführt werden konnten.

Der zweite Teil der Primärerhebung in Form von Expertengesprächen wurde von Analysten des seit über 20 Jahren am Markt tätigen Marktforschungs- und Beratungshauses, der techconsult GmbH, durchgeführt. Insgesamt wurden 11 Expertengespräche mit leitenden Angestellten bzw. Ingenieuren sowie Architekten in Deutschland geführt. Darüber hinaus stellte sich Herr Thiele als Vizepräsident des Verbands der beratenden Ingenieure (VBI) zur Verfügung, um seine Sicht auf die Branche zu diskutieren. Herr Thiele half dabei, die Ergebnisse der europäischen und dachweiten Breitenerhebung zu reflektieren und mit einer für Deutschland wichtigen lokalen Prägung zu versehen.

- 12 Telefonische Experteninterviews von 45-60 Minuten unter leitenden Angestellten führender Ingenieurunternehmen (Unternehmen mit 50-1000 Mitarbeitern)

Datengrundlage

Der Fragebogen der Breitenerhebung sowie der Gesprächsleitfaden der qualitativen Expertengespräche umfassten folgende Eckpunkte:

- Demografische Fragestellungen
- Geschäftsaussichten für 2012
- Wichtige Geschäftsbelange
- Technologie-Investitionen

Die interviewten Unternehmen der Breitenerhebung setzen sich wie folgt zusammen:

| Land | Anteil |
|-------------|--------|
| Niederlande | 23% |
| England | 16% |
| Norwegen | 15% |
| DACH | 10% |
| Belgien | 8% |
| Dänemark | 7% |
| Schweden | 5% |

| Mitarbeiteranzahl | Anteil |
|-------------------|--------|
| <50 | 21% |
| 50-100 | 28% |
| 101-250 | 20% |
| 251-1000 | 17% |
| >1000 | 14% |

| Subbranche | Anteil |
|-----------------------------|--------|
| Konstruktion | 57% |
| Infrastruktur und Mobilität | 47% |
| Industrie | 44% |
| Stadtplanung und Umgebung | 33% |
| Wasserbelieferung | 20% |
| Müll- und Abfallentsorgung | 20% |
| Andere | 30% |

6. Über die Studienbeteiligten

techconsult

Die techconsult GmbH, gegründet 1992, zählt zu den führenden Marktforschungs- und Beratungsunternehmen in Zentraleuropa. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Informations- und Kommunikationsindustrie (ITK). Regelmäßige und für die jeweiligen Segmente repräsentative Anwenderbefragungen ermöglichen die qualitative und quantitative Darstellung des ITK-Marktes. Erfahrene Statistiker und Marktforscher sichern die Anlagen und Auswertungen der Untersuchungen, anerkannte Branchenexperten bürgen für die Interpretation und Verwendbarkeit der Ergebnisse. techconsult verfügt durch jahrelange Standard- und Individual- Untersuchungen über einen im deutschsprachigen Raum einzigartigen Informationsbestand, sowohl in der Betrachtung von Kontinuität als auch von der Informationstiefe, und ist somit ein wichtiger Beratungspartner der ITK-Industrie, wenn es um Produktinnovation, Absatzplanung und die Entwicklung von Unternehmensstrategien geht.

techconsult wird von den geschäftsführenden Gesellschaftern und Gründern Dipl.- Kfm. Peter Burghardt und Dipl.-Kfm. Andreas W. Klein am Standort Kassel und einer weiteren Niederlassung in Österreich geleitet.

Mehr Informationen finden Sie unter:

www.techconsult.de

Ipsos Synovate

Ipsos Synovate gehört zu den führenden Markt- und Meinungsforschungsinstituten in Deutschland, Europa und weltweit. Das Forschungsinstitut bietet seinen Kunden aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik eine professionelle Durchführung von qualitativen und quantitativen Studien in allen wichtigen Forschungsbereichen, sowie eine qualifizierte Beratung. Seit Oktober 2011 gehören Ipsos und Synovate zusammen, und seitdem ist das Marktforschungsunternehmen sprichwörtlich "The Home of Researchers". Weltweit wurde das Ipsos Team durch diesen Merger durch 6000 kompetente Research-Experten und eine neue Toolpalette ergänzt und optimiert und ist jetzt in 84 Ländern vertreten.

Mehr Informationen finden Sie unter:

www.ipsos.com

Deltek

Deltek ist der weltweit führende Anbieter von Unternehmenssoftware für professionelle Ingenieurfirmen. Seit über 30 Jahren analysiert Deltek weltweit die Branche der Ingenieure und Architekten und bietet Ingenieurunternehmen somit wertvolle Einblicke in die aktuellen Trends und Herausforderungen der Branche.

Über 4.500 Ingenieurunternehmen in rund 80 Ländern auf der ganzen Welt setzen auf Deltek-Lösungen, um interessante Chancen zu erkennen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen, ihre Kundenbeziehungen zu optimieren und die Projektrentabilität zu erhöhen.

Vollintegrierte Projekt-ERP-Lösung für Architekten und Ingenieurbüros

Mit Deltek Vision für Ingenieure und Architekten haben die Ingenieurbüros jederzeit und von jedem Ort Einblick in die Rentabilität ihrer Projekte, in ihr Kundenmanagement und in ihre Ressourcenplanung. Deltek Vision unterstützt Ingenieure in folgenden Bereichen: CRM, Projektmanagement, Zeiterfassung, Projektplanung, Ressourcenplanung, Abrechnungs-, Finanz-, Verwaltungs- und Managementinformationen.

Weitere Informationen findet Sie unter: <http://www.deltek.de/products/vision>



Deltek GmbH

Herriotstraße 1
60528 Frankfurt
Deutschland

E info.de@deltek.com
T +49 (0)69 6 773 3106
www.deltek.de

