

Price Tracker Sverige — 2008



Rapportens omfattning

- Rapporten beskriver hur konsultpriserna inom systemutveckling, implementation av infrastruktur, implementation av applikationer, outsourcing, strategi och management utvecklas
- Drivkrafter för prisutveckling
- Vår tro om prisutvecklingen framöver
- Antal sidor: ca 20 Antal tabeller och figurer: 16

Key Findings

- Priserna på IT-konsulttjänster ökar under 2007 inom vissa områden. Det rör sig dock om relativt försiktiga ökningar. Anledningen till de låga prisökningarna är framförallt:
 - Kunskap – Köparna är idag bättre informerade och har en högre kunskap om prisnivåer för olika tjänster.
 - Inköpsfunktionen – IT-projekt och upphandlingar involverar i allt högre grad inköpsfunktionen i förhandling av avtalsskrivande. Detta medför i många fall att eventuella prisökningar hålls nere.
 - Ingen bubbla – Många upplever att den bristsituation som råder idag, i kombination med en hög efterfrågan borde medföra prisökningar i högre omfattning än vad som sker. Den kraftiga prisökningarna runt millennieskiftet är ofta referenspunkt. Skillnaden mellan då och nu är att de högre värderade, och högt kapitaliserade, .com-bolagen inte finns med och driver upp prisnivåerna på samma sätt nu.
- Priserna ökar idag inom systemutveckling, implementation av affärsapplikationer och inom outsourcing. Inom områdena systemutveckling och implementation av affärssystem drivs priserna dels av den ökande efterfrågan, dels av den brist på kvalificerade resurser som idag finns.
- Priserna på konsulttjänsterna inom outsourcing har varierat under de senaste 3-4 åren. Vår bedömning är att det till viss del är kopplat till att många avtal löper ut under samma period och därmed påverkas prisnivåerna samfällt.
- Priserna på IT-konsulttjänster nådde en kulmen runt millennieskiftet. Den nivå som då rådde kommer med största sannolikhet inte att uppnås framgent, även om vi ser resursbrister även framgent.

Price Tracker Sverige — 2008

Anledning att köpa rapporten

- Syftet med denna rapport är att den skall fungera som ett strategiskt underlag för köparsidan gällande planering och uppföljning av olika typer av IT-relaterade konsultinköp och priser för olika företagsstorlekar.
- Rapporten ger en ökad förståelse för prisutvecklingen och dess drivkrafter och konsekvenser och fungerar som en vägledning för säljande konsultbolag beträffande prissättning och kompetensförsörjning.

Innehållsförteckning

Prisutveckling systemutveckling

Prisutveckling implementation av infrastruktur

Prisutveckling implementation av applikationer

Prisutveckling outsourcing

Prisutveckling strategi och management

Vad driver prisutvecklingen

Tillväxt

Efterfrågan

Prognoser för budgetutveckling och efterfrågan

Bristen på kompetens

Vår tro om prisutvecklingen framöver

Systemutveckling

Implementation av infrastruktur

Implementation av applikationer

Outsourcing

Strategi och management



Price Tracker Sverige — 2008

Tabeller och figurer

Tabell 1 – Exido/IT-barometern våren 2008: urval, metod och genomförande

Tabell 2 – Utveckling investeringsplaner 2008 i relation till 2007

Tabell 3 – Efterfrågeutveckling per segment

Figur 1 – Segmentering

Figur 2 – Utveckling av IT-budget och IT-spending (mdr SEK)

Figur 3 – Utvecklingen av snittpriserna inom konsulttjänster under 2007 jmf 2006

Figur 4 – Utvecklingen av snittpriserna och skillnaden mellan högsta och lägsta pris inom systemutveckling under de senaste tre åren

Figur 5 – Utvecklingen av snittpriserna och skillnaden mellan högsta och lägsta pris inom implementation av infrastruktur under de senaste tre åren

Figur 6 – Utvecklingen av snittpriserna och skillnaden mellan högsta och lägsta pris inom implementation av affärssystem under de senaste tre åren

Figur 7 – Utvecklingen av snittpriserna och skillnaden mellan högsta och lägsta pris inom outsourcingtjänster under de senaste tre åren

Figur 8 – Utvecklingen av snittpriserna och skillnaden mellan högsta och lägsta pris inom strategi- och managementkonsulttjänster under de senaste tre åren

Figur 9 – Efterfrågeutveckling per segment, figuren visar den relativa förändringen halvårsvis

Figur 10 – Överefterfrågan eller överutbud på IT-kompetens?

Figur 11 – Kompetensefterfrågan hos svenska företag (efterfrågan av såväl ny kompetens till företaget som kompetens från externa leverantörer)

Figur 12 – Skillnad mellan rekryteringsefterfrågan och svårighet att rekrytera;

Figur 13 – Faser av kompetensbehov



Om Exido

Exido är ett analys- och rådgivningsföretag. Vi hjälper våra kunder att öka sin konkurrenskraft genom faktabaserade beslutsunderlag, djupanalys och research. Våra medarbetare har lång erfarenhet från de branscher vi är verksamma inom och vi fokuserar på att hjälpa ledande befattningshavare.

Vårt oberoende och våra omfattande kompetenser gör oss unika. Våra experter har aktivt bidragit till IT-utvecklingen både i Sverige och internationellt. Genom vår verksamhet skapar vi breda nätverk med tusentals beslutsfattare, vilka bland annat ger oss kontinuerlig återkoppling via vår IT-barometer.

Företaget startade år 2000 och har idag tio medarbetare. Kontoret ligger i Stockholm med verksamhet i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Våra kunder är de ledande företagen inom de branscher vi är verksamma.

Rådgivning

Exidos rådgivnings- och konsulttjänster syftar till att stödja IT-leverantörer som verkar på den svenska marknaden i deras utveckling.

Rapporter

Via våra rapporter förser vi den svenska IT-marknaden med prognoser, analyser, prisutveckling samt insikt i vilka behov och trender som driver IT-marknaden i Sverige.

Nyckeltal

Vare sig du är leverantör av IT-tjänster eller ansvarig för IT-investeringar i en verksamhet kan Exido förse dig med effektiva och träffsäkra nyckeltal för din verksamhetsstyrning.

Research och analys

Vi kan även erbjuda skräddarsydd research och analys för att hjälpa våra kunder att hantera utmaningar som kräver specifika angreppssätt.

- Ja, vi beställer rapporten "Price Tracker 2008" [ID803136] för 6 900 sek + moms.
- Kontakta mig för ytterligare information

Rapporten distribueras digitalt med en licens avsedd för en användare. Önskar ni fler licenser, eller en licens för hela företaget var vänlig kontakta Exido.

Beställare:

Namn

Adress

Telefon

E-post

Fakturaadress (om annan än beställare):

Namn

Adress

Telefon

E-post