

Pressemitteilung

23. November 2015

Altran präsentiert seinen strategischen Plan: Altran 2020. Ignition

*Der neue strategische Plan eröffnet erweiterte Perspektiven für den ER&D-Dienstleistungsmarkt (Engineering, Forschung und Entwicklung). Ziel von **Altran 2020. Ignition** ist ein Umsatzerlös in Höhe von über 3 Milliarden Euro mit bester Rentabilität durch Wertzuwachs, Global-Shore-Industrialisierung, geografische Expansion und operative Spitzenleistungen.*

- Neue Impulsgeber werden den Dienstleistungsmarkt für Engineering, F&E ankurbeln, von dem erwartet wird, dass er bis 2020 ~220 Milliarden € erreichen wird.
- Globalisierung und Konsolidierung werden auf Grund von Kundenanforderungen signifikant an Tempo gewinnen.
- Altran wird besseren Service mit **Wertsteigerung, Global-Shore-Industrialisierung und in einmaliger Qualität** anbieten.
- Finanzielle Ziele für 2020:
 - Umsatzerlös: €3 Milliarden
 - EBIT-Marge: ~13% des Umsatzerlöses
 - Freier Cashflow: 7% des Umsatzerlöses

Heute präsentiert Altran seinen strategischen Plan für 2016-2020: **Altran 2020. Ignition**

Dieser ehrgeizige Plan zielt auf Werterbringung für alle Protagonisten des Unternehmens ab:

- Für die Kunden: durch Spitzenlösungen, gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit und globale Präsenz,
- für die Aktionäre von Altran, die von herausragenden Geschäftsergebnissen profitieren,
- und für die Mitarbeiter bei Altran, die ihre Leidenschaft für Innovation besser leben können.

„Wir haben einen Wendepunkt unseres Sektors erreicht. Der Dienstleistungsmarkt für Engineering sowie F&E ändert sich von Grund auf. Wir schätzen, dass unser Markt erheblich schneller wachsen wird, als aus traditioneller Sicht zu erwarten wäre. Dieser Wandel wird durch unsere Kunden getrieben, die ihre Produkteinführungszeit beschleunigen müssen, um innovativer zu werden, sich abzuheben und das weltweit Beste in ihre F&E einfließen zu lassen. Dafür ist es notwendig, zwecks Leistungssteigerung zum Konzept des Transformational Outsourcing überzuwechseln.

Die Kunden wollen, dass wir die Besonderheiten ihrer Unternehmen berücksichtigen und effektive Lösungen und Mehrwert bieten. Sie wollen, dass wir weltweit präsent sind und eine Strategie bieten, die kritische Technologien, Fachkenntnis und fruchtbaren Austausch zwischen den einzelnen Sektoren einbezieht.

Altran 2020. Ignition wurde konzipiert, um den sich weiterentwickelnden Bedürfnissen unserer Kunden Rechnung zu tragen. Deshalb werden wir unser aktuelles Angebot ergänzen, indem wir unser gesamtes Know-how und Potenzial weltweit in einer Reihe eigens dafür bestimmter World Class Center bündeln. Zweitens erwarten die Kunden von uns einen gesteigerten Industrialisierungsgrad. Sie wollen das Beste, was weltweit verfügbar ist, zum bestmöglichen Preis. Deshalb werden wir einen weltweit führenden Offshore-Bereich für Engineering, Forschung und Entwicklung (ER&D-Services) aufbauen. Und drittens können wir nur dann weltweit agieren, wenn wir unsere Kapazitäten auf einigen wichtigen Märkten erheblich ausbauen und insbesondere unsere Präsenz in den USA verstärken.

Dieser strategische Plan ist eine Wachstumsgeschichte, die unseren Kunden, unseren Aktionären und unseren 25.000 Ingenieuren und Beratern zugute kommt. Wir werden weltweit für mehr Präsenz und Innovation sorgen und wir werden unsere Geschäftsmodelle neu ausrichten, um noch bessere Leistungen für unsere Kunden zu erbringen. Wir werden auch weiterhin unsere volle Aufmerksamkeit dem operativen Geschäft und der Kundenzufriedenheit widmen. 2016 und 2017 werden Jahre des Übergangs und des Wandels sein, damit wir 2018-2020 die gewünschte Dynamik erreichen“, so Dominique Cerutti, Chairman & CEO der Gruppe.

Altran 2020. Ignition

Der Dienstleistungsmarkt für Engineering, Forschung und Entwicklung (ER&D) soll auf Grund neuer Kundenerwartungen bis 2020 auf 220 Milliarden € steigen.

Drei Impulse werden den ER&D-Dienstleistungsbereich boosten:

- Bei den 500 global führenden Unternehmen werden die Ausgaben für F&E in allen Sektoren steigen (+6% pro Jahr). Dies geschieht hauptsächlich auf Grund der dringenden Notwendigkeit der Differenzierung, Überschreitung der Horizonte durch Technik und verschärfte Umwelt- und Sicherheitsvorschriften.
- Progressive Steigerung der Externalisierungsrate (+0,5 Punkte pro Jahr) zu Gunsten technischer Partnerunternehmen wie Altran.

- Beschleunigung des Transformational Outsourcing mit einem neuen Leistungsgrad für die Kunden.

Altran ist bestens aufgestellt, um die Führung im Rahmen dieser Marktwende zu übernehmen

Auf Grund der Entwicklung, Globalisierung und künftigen Konsolidierung des Marktes ist zu erwarten, dass einige Weltmarktführer aus diesem Wandel hervorgehen werden, die 20% dieses 220 Milliarden-Euro-Marktes bedienen werden. Dank seiner Belegschaft, seines Potenzials, seiner Labore, seines geistigen Eigentums und seiner internationalen Präsenz hat Altran gute Aussichten, diese Chance wahrzunehmen.

Vier Wachstumsimpulse

- **Wertzuwachs:** Die Kundennachfrage wird größer und spezifischer. Altran wird seine Wertschöpfungsmodelle durch vier Initiativen verbessern: World Class Center, Wirtschaftsberatung, Erweiterung der innovativen Produktentwicklung und Einsatz transformationaler Teams.
- **Global-Shore-Industrialisierung:** Altran hat die Absicht, eine weltweit führende Offshore-Funktion für ER&D-Dienste aufzubauen, um eine marktfähige, industrielle Versorgungskette technischer Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen einzuführen.
- **Geografische Expansion:**
 - o USA: Verwirklichung neuer Dimensionen, um bis 2020 500 Millionen € zu erreichen,
 - o Deutschland: Investitionen und Wachstum, um bis 2020 mehr als 400 Millionen € zu erzielen,
 - o China: Unterstützung der bereits vorhandenen Joint Ventures (hauptsächlich im Automotive-Bereich),
 - o Indien: Expansion der aktuell 1.200 Mitarbeiter starken Belegschaft, um zum Grundpfeiler der Industrialized Global-Shore-Strategie zu werden.
- **Operative Exzellenz** wird eine Priorität bleiben: erstklassige Disziplin, Konzentration auf Fakturierung und Kostenoptimierung.

Zum Gelingen des Plans wird eine schrittweise Implementierung unter Wahrung der aktuellen Disziplin bei der Ausführung beitragen. Altran ist überzeugt, dass dieser strategische Plan ein neues Wertmodell und die damit zusammenhängenden Standards für den ER&D-Dienstleistungessektor definieren wird, mit denen wir unsere Kunden auf der ganzen Welt unterstützen werden, ihre ehrgeizigen Ziele in einem spannenden, aber auch schwierigeren und anspruchsvolleren Umfeld zu verwirklichen.

Schlüsselemente des Finanzmodells Altran 2020.

Umsatzerlös:	€3 Milliarden
EBIT-Marge:	~13% der Umsatzerlöse
Frier Cashflow:	7% der Umsatzerlöse
EPS-Zuwachs:	> 100% während des gesamten Zeitraums

Leverage < das 1,5-fache des EBITDA zu jedem Jahresende (einschl. M&A)

Die Präsentation für Analytiker und Investoren ist ab heute ab 14.30 Uhr (MEZ) auf webex verfügbar.

Über Altran

Altran wurde 1982 in Paris gegründet und ist mit über 25.000 Mitarbeitern sowie 1,756 Mrd. € Umsatz im Jahr 2014 das global führende Beratungsunternehmen für Innovation und High-Tech-Engineering-Services. Seit über 30 Jahren sind die Innovation Makers¹ von Altran für die wichtigsten Akteure im Luftfahrt-, Fahrzeug-, Energie-, Finanz-, Gesundheits-, Bahn- und Telekommunikationssektor tätig. Die Angebote von Altran decken alle Stufen der Projektentwicklung von der strategischen Planung bis zur Fertigung ab und nutzen dazu das technologische Know-how der fünf Schlüsselbereiche der Gruppe: Innovative Product Development, Intelligent Systems, Lifecycle Experience, Mechanical Engineering und Information Systems. In Deutschland, mit Unternehmenssitz in Frankfurt am Main, zählt das Beratungsunternehmen rund 3.000 Mitarbeiter.

www.ignition.altran.com

www.altran.com

[Find our news on our hub press](#)

Pressekontakt

Katharina Meißner

Head of Marketing & Communication

Altran Holding Deutschland GmbH

Bernhard-Wicki-Str. 3

80636 München

Tel. +49 (0)89 93080 166

Fax +49 (0)89 93080 27166

Folgen Sie uns auf Twitter:

[@Altran](#)

[#Altran2020](#)