

Softwarefirmen in der Schweiz – Performance, Wachstum, Märkte und Partnerschaften

An der Swiss Software Industry Survey haben 2015 über 400 Softwarefirmen aus der Schweiz teilgenommen. Schwerpunktthema waren in diesem Jahr die Partnerschaften zwischen Plattformanbietern und den Anbietern von Komplementärlösungen.

AUTOREN

- **Pascal Sieber**, Geschäftsleitung, Dr. Pascal Sieber & Partners AG
- **Thomas Hurni**, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität Bern
- **Norman Briner**, Leiter Business Consulting, Dr. Pascal Sieber & Partners AG
- **Thomas Huber**, Studienleiter SSIS, Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Bern
- **Andreas Kaelin**, Geschäftsführer, ICT-Switzerland
- **Jens Dibbern**, Direktor, Institut für Wirtschaftsinformatik, Abteilung Information Engineering der Universität Bern
- **Nils Braun-Dubler**, Partner, IWSB – Institut für Wirtschaftsstudien Basel AG
- **Christoph Hugenschmidt**, Chefredaktor, Inside-it



Die Schweizer Softwarebranche ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor geworden. Wie sie sich entwickelt, welchen Herausforderungen und Trends sie begegnet, untersucht die Universität Bern mit dem Swiss Software Industry Survey (SSIS) seit 2015 jährlich in einer breit angelegten empirischen Studie, die auch in anderen europäischen Ländern durchgeführt wird. Im Jahr 2015 haben über 400 Softwareunternehmen aus der Schweiz an der Studie teilgenommen. Studienteilnehmer können ihre Zahlen online mit den Angaben aller anderen vergleichen (Benchmarking). Ein Bericht mit der anonymen Auswertung der Zahlen steht öffentlich zur Verfügung.

Jedes Jahr werden Grunddaten über Umsatz, Wachstum und Performance erhoben. Ergänzt wird diese Untersuchung um ein jährlich wechselndes Schwerpunktthema. Im Jahr 2015 geht es dabei um die Partnerschaften zwischen Plattformanbietern und den Anbietern von Komplementärlösungen. Im folgenden Artikel fassen die Autoren die Ergebnisse zusammen und fordern zur Diskussion ihrer Thesen auf.

Die Softwarebranche als Teil der ICT-Branche

Die Softwarebranche ist ein Teil der gesamten Schweizer ICT-Branche (Information and Communication Technology). Der

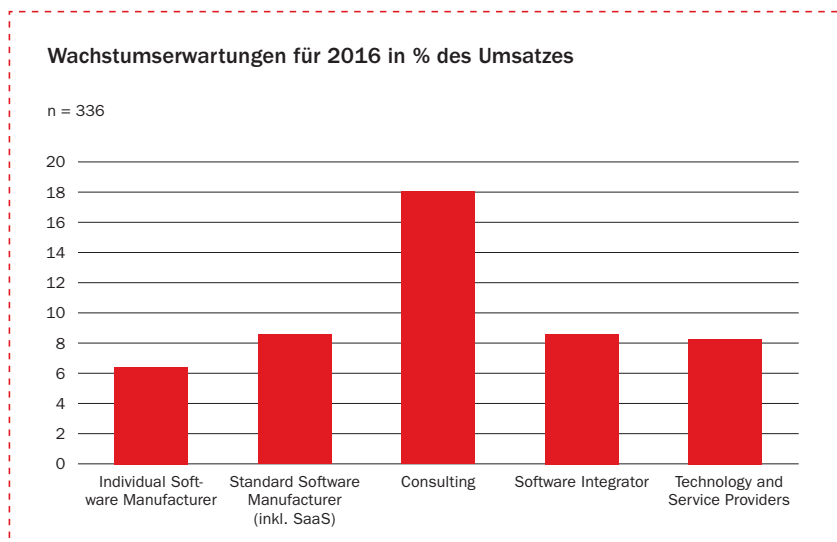
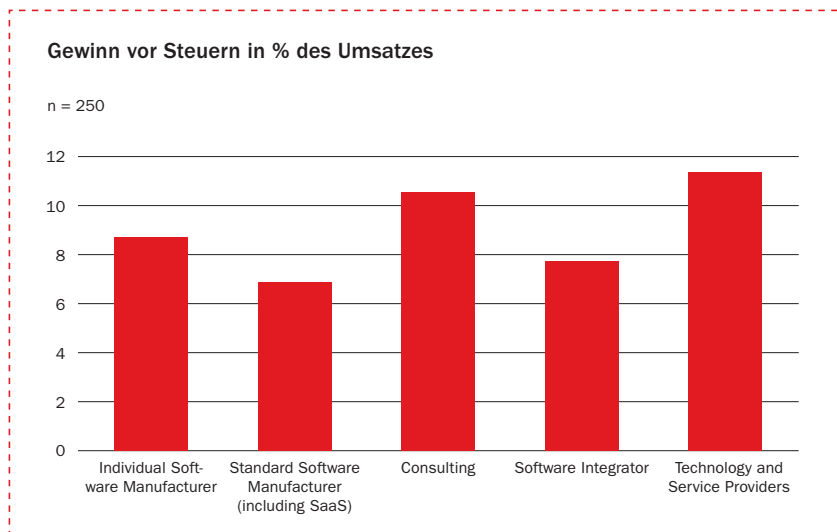
Dachverband ICT-Schweiz untersucht diese Gesamtbranche anhand mehrerer Teilstudien. Der SSIS ist eine dieser Teilstudien. An der Bruttowertschöpfung von Total 27 Milliarden Franken macht die Softwarebranche 50 Prozent (das heisst 13,5 Milliarden) aus. (Diese Angaben stammen aus der Berechnung des IWSB, das sich auf die BFS VGR 2012, BFS Informationsgesellschaft 2015 beruft.) Dabei ist nur die Bruttowertschöpfung betrachtet, die zwischen Softwarefirmen und ihren Kunden abgerechnet werden. Es fehlen in der Statistik also Leistungen, die innerhalb eines Konzerns erbracht werden. Dies sind alle Leistungen interner Softwareabteilungen für kommerzielle (z.B. eines CRM-Systems) sowie technische (z.B. Systemsoftware im Apparatebau) Systeme.

Umsatz, Margen und Wachstum

Vorerst kann festgestellt werden, dass zirka 20 Prozent der befragten Unternehmen den grössten Teil des Umsatzes (80 Prozent) erwirtschaften. Die übrigen 20 Prozent des Umsatzes werden von sehr vielen kleinen und Kleinstunternehmen realisiert. Die Softwarebranche ist also genau wie die gesamte ICT-Branche von Kleinunternehmen geprägt. Ihre Tätigkeiten umfassen Individualsoftwareentwicklung (37 Prozent), Standardsoftwareentwicklung (28 Prozent), Systemintegration (8 Prozent) und softwarenahe Beratung (17 Prozent) sowie Übriges (10 Prozent). Der Umsatz pro Mitarbeitendem liegt zwischen 200 und 270 tausend Franken pro Jahr, wobei in der Systemintegration und in der Beratung die höchsten Umsätze pro Mitarbeiter erreicht werden.

Die Margen (Gewinn vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz) liegen zwischen 6 und rund 10 Prozent. Standardsoftwareentwickler realisieren die tiefsten Margen, Beratungsunternehmen die höchsten. Im Vergleich zu anderen Branchen liegen diese Zahlen im Durchschnitt. Nur die Finanzdienstleistungen erreichen Margen von 12 Prozent im Durchschnitt, und unter 6 Prozent liegt keine der Vergleichsbranchen.

Das erwartete Umsatzwachstum der befragten Softwarefirmen liegt zwischen rund 5 Prozent (Individualsoftware) und über



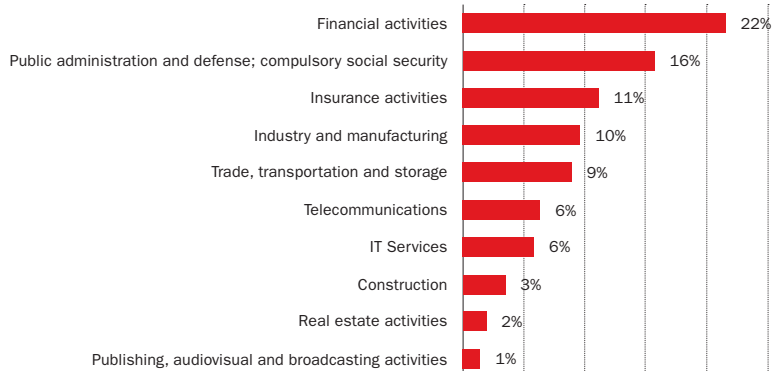
15 Prozent (softwarenahe Beratung). Dies geht einher mit einem entsprechenden Wachstum in der Anzahl der Mitarbeitenden. Dabei setzen Individualsoftwareentwickler und Beratungsunternehmen stärker auf Freelancer als die anderen. Insgesamt wird aber weiterhin ein enormer Bedarf an Fachkräften erwartet. Bis 2022 sollen es zwischen 14000 und 30000 sein (ICT-Fachkräfte, Bedarfsprognose 2014, ICT-Schweiz).

Die Investitionstätigkeit ist bei den Standardsoftwareherstellern mit über 25 Prozent



Umsatz nach Abnehmer-Branchen

n = 209



2016 nicht über 6 Prozent zu rechnen. Einerseits sind die Wachstumserwartungen eher etwas zu euphorisch geschätzt, andererseits wird die Branche durch den Fachkräftemangel gebremst. Geht man davon aus, dass Investitionen in Software bei den Kunden einen positiven Return bewirken, so ist dies in zweifacher Hinsicht bedauerlich: Erstens könnte die Softwarebranche als wichtiger Wirtschaftsmotor schneller wachsen, und zweitens schreitet die Digitalisierung langsamer voran, als es mit mehr Fachkräften möglich wäre. Gesamtwirtschaftlich geht der Schweiz damit also Wachstum und den Softwarefirmen Gewinn verloren.

Tätigkeiten und Umsatzquellen

Die Schweizer Softwarebranche ist zu 95 Prozent eine Zulieferindustrie. Sie liefert Software in andere Branchen. Nur gerade 5 Prozent wird direkt an Privatkunden geliefert. Die Hauptabnehmer-Branchen sind die Finanzdienstleistungen (> 20 Prozent), die öffentliche Verwaltung (> 15 Prozent), Versicherungen (> 10 Prozent) und die herstellenden Industrien (inkl. Pharma) (knapp 10 Prozent).

An diese Abnehmerindustrien liefert die Softwarebranche Entwicklungsleistungen (23 Prozent), Wartung und Support (20 Prozent), Konfiguration von Drittsoftware (13 Prozent), Konfiguration von eigener Software (11 Prozent) sowie Lizenzen und Subscriptions (25 Prozent).

Betrachtet man dies aus der Perspektive der Stellenprofile, so zeigt sich, dass die eigentliche Softwareentwicklung nur etwa 40 Prozent umfasst. Der Rest der Wertschöpfung entsteht durch Projektmanagement (11 Prozent), Planung (10 Prozent), Betrieb (12 Prozent) und Management (10 Prozent).

15 Prozent der Leistungen gehen ins Ausland. Das ist immerhin ein Wert von drei Milliarden Franken (der gesamte ICT-Export liegt bei 18 Milliarden – Bruttowertschöpfung, inkl. konzerninterner Handel). Davon sind 17 Prozent Softwareexporte (IWSB 2015: ICT-Aussenhandel 2014. Schlussbericht. ICT-Switzerland, Bern). Hauptabnehmer ist Deutschland (50 Prozent). Fast 8 Prozent werden in die USA, fast 6 Prozent

Umsatz nach Tätigkeiten

n = 293



des Umsatzes am höchsten. Die übrigen Softwarefirmen investieren um die 10 Prozent in Forschung und Entwicklung. Einzig die Beratungsunternehmen investieren nur knapp 5 Prozent.

Thesen zur Diskussion: Die Wachstumserwartungen sind regelmässig höher als das tatsächlich realisierte Wachstum (Swiss Software Industry Index, SSII, seit 2010 und ICT-Nation Schweiz seit 2010, erhältlich kostenlos bei Sieber&Partners). Aufgrund dieser Erfahrung ist mit einem Wachstum für

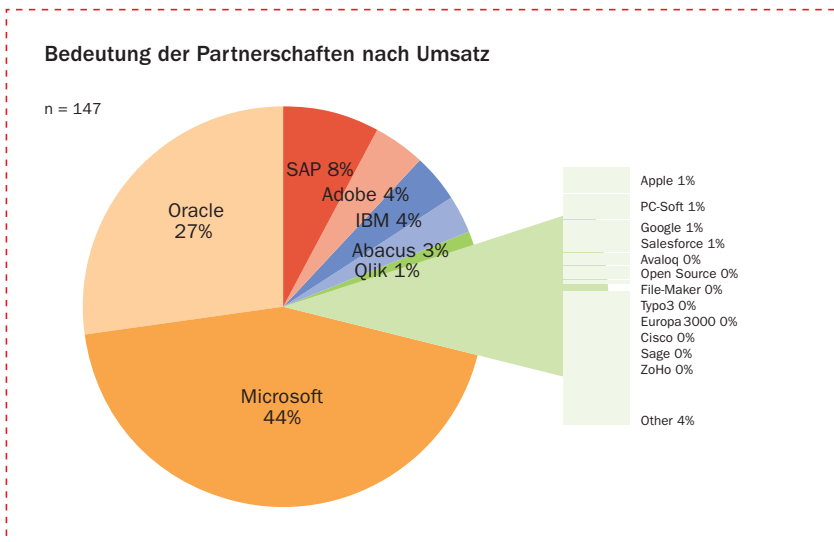
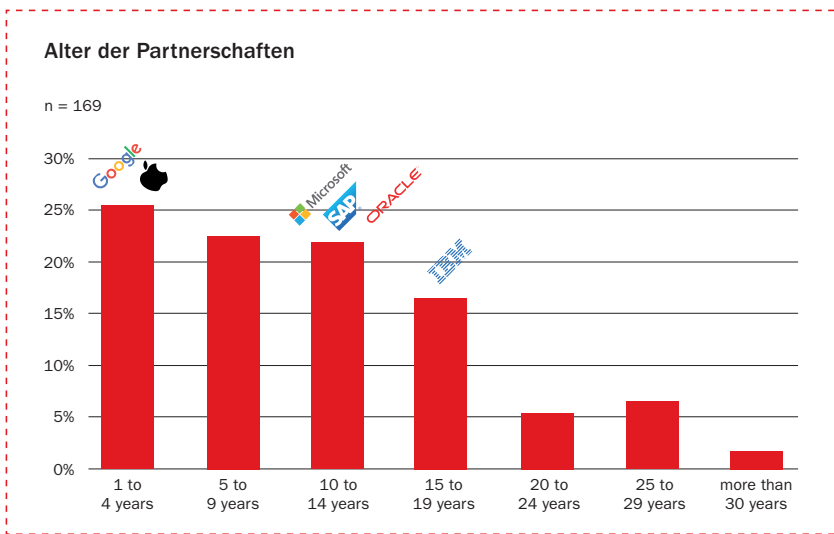
nach Asien geliefert. Europa ist mit 86 Prozent aber der wesentliche Markt für Schweizer Softwarefirmen im Ausland.

Thesen zur Diskussion: Obwohl die Schweizer Softwarebranche vorwiegend für Schweizer Kunden produziert, ist eine Tendenz zur Internationalisierung zu beobachten. Einerseits nimmt der direkte Exportanteil zu. Andererseits wird Software, die in der Schweiz für die Schweizer Finanzwirtschaft, die Versicherungen, Industrie und Pharma produziert wird, von den Niederlassungen und Tochtergesellschaften dieser meistens international tätigen Unternehmen auch im Ausland verwendet.

Der Exportanteil in die USA ist bemerkenswert hoch. Es scheint also einen Markt für Schweizer Softwarefirmen in den USA zu geben. Dies bestätigen Unternehmer, die bereits in den USA tätig sind. Die Schweizer Qualitäten sind in dieser, besonders für innovative Software bekannten Region, gefragt. Ein Grund dafür, dass die Schweizer Software in der Schweizer Öffentlichkeit nicht so stark wahrgenommen wird wie etwa Software aus den USA, ist wahrscheinlich die Tatsache, dass die Schweizer Softwarebranche kaum Konsumprodukte herstellt. Anders als Anwendungen wie etwa Dropbox und GMX, die jeder in der Schweiz kennt, sind die meistens nur in bestimmten Unternehmen verwendeten Schweizer Softwarelösungen fast niemandem bekannt. Zudem produzieren beispielsweise Google und IBM auch in der Schweiz. Diese Unternehmen werden aber als amerikanische Firmen wahrgenommen.

Partnerschaften

Die meisten Schweizer Softwarefirmen sind klein und haben selbst nicht die Möglichkeiten, in die Entwicklung neuer Technologien und Standardsoftware zu investieren. Sie gehen deshalb Partnerschaften mit grossen Softwareherstellern wie IBM, SAP, Microsoft und Google ein. Diese Partnerschaften sind tatsächlich sehr wichtig für die Schweizer Softwarefirmen. Einerseits sind sie zentral für den Umsatz, andererseits entsteht aber auch eine Abhängigkeit zu den Plattformanbietern. Ins-



gesamt sind die Partnerschaften sehr stabil. Wechsel finden also selten statt, und dies obwohl die Zufriedenheit nur gut, nicht exzellent ist. Rund 50 Prozent der Softwarefirmen beschränken sich dennoch auf eine hauptsächliche Partnerschaft. Knapp 30 Prozent arbeiten mit zwei Plattformanbietern zusammen, die übrigen 20 Prozent sogar mit drei oder mehr. Die ältesten Partnerschaften haben bereits über 30 Jahre Bestand. Heutige Partnerschaften stammen aus drei Ären. Etwa 20 Jahre alt sind Partnerschaften etwa mit



ZUM SWISS SOFTWARE INDUSTRY SURVEY

Der SSIS ist ein «Dienst von der Branche an die Branche». Je mehr Branchenteilnehmer mitmachen, desto wertvoller wird er. Dank der internationalen Zusammenarbeit gewinnt der SSIS mit den Jahren an Wert, weil auch Quervergleiche zu anderen Ländern möglich werden. Die Universität Bern führt die jährliche Befragung durch und garantiert im höchsten Mass die Anonymität sowie die Wissenschaftlichkeit der Auswertungen und Benchmarks. Unterstützt wird der SSIS vom Verband ICT-Schweiz sowie von Inside-it, Sieber & Partners, Alp-ICT, der Simsa und Swiss Made Software.

Der ausführliche Bericht kann bezogen werden unter: <http://ictschweiz.ch/publikationen/swiss-software-industry-survey>

IBM. Vor rund 10 Jahren wurden die meisten Partnerschaften mit Microsoft, SAP und Oracle geschlossen. In jüngster Zeit kommen Apple und Google hinzu.

Die weitaus meisten Schweizer Softwarefirmen unterhalten eine Partnerschaft mit Microsoft (41 Prozent) und sie erwirtschaften damit 44 Prozent des Softwareumsatzes aus Partnerschaften. Mit Oracle arbeiten nur 9 Prozent der Unternehmen zusammen, sie realisieren aber 30 Prozent der Umsätze. Anders ist es bei Apple. Immerhin fast 6 Prozent sind eine Partnerschaft mit Apple eingegangen, sie erwirtschaften damit aber nicht einmal 1 Prozent der Umsätze. Die einzigen zwei Plattformanbieter aus der Schweiz, mit denen eine merkliche Anzahl der befragten Unternehmen Partnerschaften unterhalten, sind Abacus und Avaloq (weil die Stichprobe bei diesen Partnerschaften zu klein ist, und weil einzelne Unternehmen einen enormen, prozentualen Beitrag zum jeweiligen Plattform-Umsatz beitragen, kann über die Effekte dieser Partnerschaften keine statistisch signifikante Aussage gemacht werden).

Die meisten Softwarefirmen gehen davon aus, dass sie die Partnerschaften fortsetzen (85 Prozent), obwohl nur etwa 60 Prozent der Befragten gutes Vertrauen in die Plattformanbieter setzen und nur 30 Prozent sagen, dass sie mit der Abhängigkeit von den Plattformanbietern keine Probleme sehen. Immerhin 55 Prozent sagen, dass die Partnerschaft ihre Innovationsfähigkeit massgeblich stärkt.

Thesen zur Diskussion: *Die Software ist seit jeher als systemisches Gut bekannt, und der Wettbewerb um Quasi-Standards hat diese Industrie immer geprägt. Dank der fortschreitenden Standardisierung gewinnen die Schweizer Softwarefirmen an Unabhängigkeit. Heute können etwa Internetanwendungen produziert werden, ohne dass mit den Herstellern der Netzwerkprotokolle eine Partnerschaft eingegangen werden muss. Allerdings schreitet die technologische Entwicklung immer noch schnell voran, was immer wieder zu Quasi-Standards führt. Zudem wächst die Code-Basis der Plattforman-*

bieter mit der Zeit so schnell an, dass es sich immer wieder von neuem lohnt, sich über die Partnerschaften diese Halbfertigfabrikate zu erschliessen. Dies bestätigen die befragten Unternehmen, wenn sie sagen, dass die Partnerschaften für ihren Umsatz und ihre Innovationsfähigkeit wichtig seien.

Durch die fortschreitende Industrialisierung in der Auslieferung von Software etwa in der Form von Software-as-a-Service geht der Schweizer Softwarebranche Wertschöpfung verloren. Die Installation und Integration sowie der Betrieb und die Wartung werden an Bedeutung verlieren. Es eröffnen sich durch die Partnerschaften mit den Plattformanbietern dafür neue Chancen. So wird es einfacher, ein neues Produkt schnell weltweit bekannt zu machen. Dies zeigt sich anschaulich am Beispiel von Apple. Über eine Million Applikationen wurden bereits für die iOS-Plattform erstellt, und diese unzähligen Anwendungen sind für jeden und auf einfachste Weise nutzbar, auch für Anwender ohne jegliche Kenntnisse in Software-Engineering oder Integration.

Fazit

Der Swiss Software Industry Index ist mit gut 400 teilnehmenden Unternehmen zwar die bisher grösste, empirische Untersuchung der Schweizer Softwareindustrie. Der Wert der Aussagen nimmt aber mit den Jahren noch zu, weil dann insbesondere die Aussagen über die zukünftige Entwicklung immer besser relativiert werden und Zeitraumbetrachtungen angestellt werden können.

Die Bedeutung der Softwarebranche scheint noch grösser zu sein, als bisher vermutet. Die Rentabilität und das Wachstumspotenzial sind im Vergleich der Industrien mehr als ansehnlich. Die Schweiz ist zwar (noch) kein Software-Konsumgüter-Standard, aber im Business-to-Business-Geschäft ist Schweizer Software immer häufiger auch im Ausland im Einsatz. Bremsend wirkt vor allem die Fachkräfte-Situation. Partnerschaften mit Plattformanbietern werden wichtiger – was zwar direkt auf die Wertschöpfung in der Schweiz drückt, längerfristig aber Chancen für die Schweizer Softwarefirmen bietet.