

Softwarefirmen in der Schweiz – Performance, Wachstum und Globalisierung

Der Fokus der diesjährigen Swiss Software Industry Survey (SSIS) liegt auf der Rolle der Schweizer Softwarebranche in einer globalisierten Wirtschaft. Erstmals wurde dabei die Internationalisierung der gesamten Wertschöpfungskette von der Leistungserstellung bis zum Verkauf untersucht. Globalisierung findet in zweifacher Weise statt: Schweizer Softwarefirmen exportieren jedes Jahr mehr ins Ausland, sie beschaffen aber auch immer mehr im Ausland.

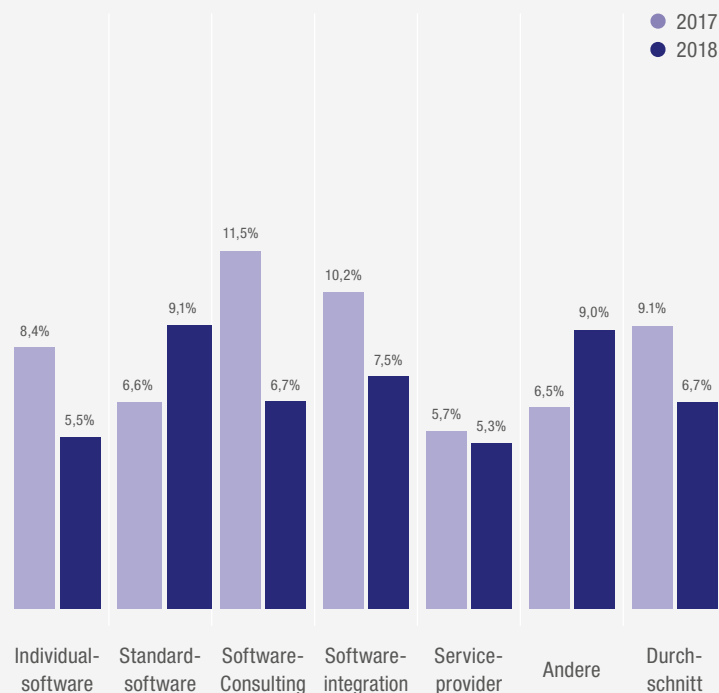


**Die weltweit arri-
viertesten Software-
unternehmen sind
weniger wegen ihrer
überlegenen Techno-
logien als vielmehr
wegen ihres überle-
genen Vertriebs so
erfolgreich.**

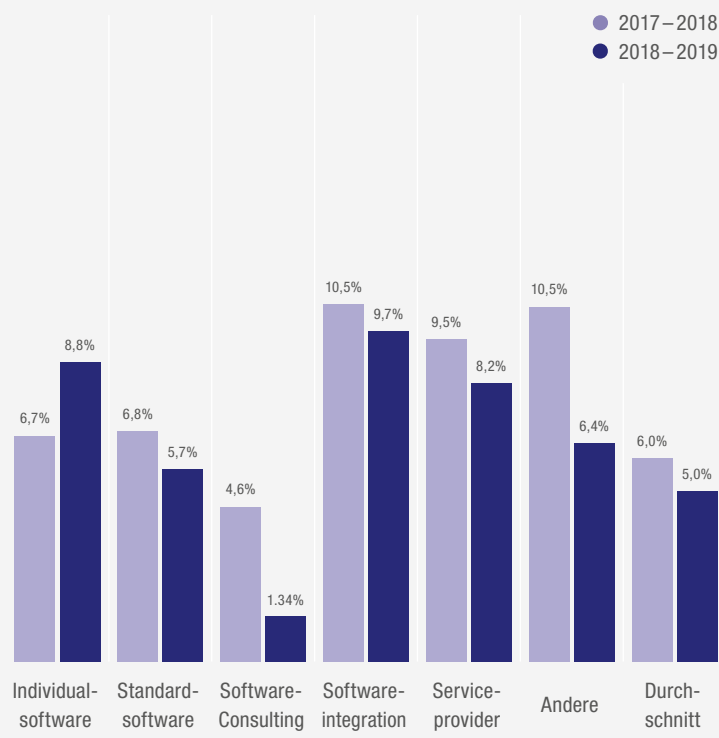
Autoren

- **Pascal Sieber** VRP und Berater, Dr. Pascal Sieber & Partners
- **Thomas Hurni** Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität Bern
- **Norman Briner** Leiter Business Consulting, Dr. Pascal Sieber & Partners
- **Thomas Huber** Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität Bern
- **Andreas Kaelin** Geschäftsführer, ICT-Schweiz
- **Jens Dibbern** Direktor, Institut für Wirtschaftsinformatik, Abteilung Information Engineering, Universität Bern
- **Nils Braun-Dubler** Partner, IWSB – Institut für Wirtschaftsstudien Basel
- **Christoph Hugenschmidt** Chefredaktor, Inside-IT

Grafik 1: Gewinnerwartungen gemessen an Ebit/Umsatz



Grafik 2: Erwartetes Umsatzwachstum



Die Schweizer Softwarebranche blickt mit gemischten Gefühlen in die Zukunft: Die Branche rechnet über die Jahre 2018/19 mit rund 20 000 neuen Arbeitsplätzen, obwohl sie ein eher moderates Umsatzwachstum von 5 Prozent erwartet. Der Fokus der diesjährigen Studie liegt auf der Rolle der Schweizer Softwarebranche in einer globalisierten Wirtschaft. Erstmals wurde dabei die Internationalisierung der gesamten Wertschöpfungskette von der Leistungserstellung bis zum Verkauf untersucht. Globalisierung findet in zweifacher Weise statt: Schweizer Softwarefirmen exportieren jedes Jahr mehr ins Ausland, sie beschaffen aber auch immer mehr im Ausland, insbesondere indem sie ihre Near- und Offshore-Standorte ausbauen.

Schweizer Softwareunternehmen agieren mit zunehmendem Erfolg auf internationalen Märkten. So wuchs die Exportquote im Vergleich zum Vorjahr um 10 Prozentpunkte. Die Branche schreibt diesen Erfolg der hohen Zuverlässigkeit, Innovativität und Präzision der Schweizer Softwareunternehmen zu.

Sinkende Profitabilität und langsames Umsatzwachstum

Die Profitabilität der Schweizer Softwarebranche ist von einem ohnehin niedrigen Vorjahresniveau von 9,1 Prozent weiter gefallen. Gemessen am Ebit/Umsatz beträgt sie für 2018 nur noch 6,7 Prozent im Durchschnitt aller Teilmärkte. Insbesondere in den sehr individualisierten Leistungen (Softwareberatung und Individualsoftware-Entwicklung) haben die Margen deutlich abgenommen (Grafik 1).

Auch die Wachstumserwartungen gemessen am Umsatz liegen tiefer als im Vorjahr: Schweizer Softwareunternehmen erwarten für 2019 ein Umsatzwachstum von 5 Prozent, was einem um 9 Prozentpunkte langsameren Wachstum im Vergleich zum Vorjahr entspricht (Grafik 2).

Schnelleres Mitarbeiterwachstum

Trotz den tieferen Erwartungen im Hinblick auf die Umsatzentwicklung planen Schweizer Softwareunternehmen, ihre Belegschaft in der Schweiz massiv und mit zunehmendem Tempo auszubauen: 2018 soll die Belegschaft um 8,2 Prozent ausgebaut werden, 2019 gar um 13,6 Prozent. Dies entspricht rund 20 000 zusätzlichen Arbeitsplätzen im Zeitraum zwischen 2018 und 2019.

Mit rund 220 000 Franken pro Vollzeitäquivalent und Jahr liegt die Produktivität in der Softwareindustrie über dem Schweizer Durchschnitt. Den geringsten Umsatz pro

Mitarbeiter erwirtschaften die Individualsoftware-Hersteller mit gut 181 000 Franken, den höchsten die Serviceprovider mit über 260 000 Franken pro Jahr (Grafik 3).

Thesen zur Diskussion: Wegen des Fachkräftemangels steigen die Personalkosten, die Preise im Schweizer Markt stagnieren aber. Dies führt unweigerlich zu einer Reduktion der Margen. Es kommt darauf an, wie spezialisiert eine Softwarefirma ist. Je genereller und unspezifischer die Positionierung ist, desto härter wird eine Softwarefirma vom internationalen Preiswettbewerb getroffen.

Umsatzstarke Tätigkeiten

Die Schweizer Softwarefirmen erwirtschaften mit der Softwareentwicklung nur gerade 45,2 Prozent ihrer Umsätze. 34,8 Prozent stammen aus der Beratung rund um die Softwareprojekte. 20 Prozent des Umsatzes stammen aus dem Support, der Integration und ähnlichen Tätigkeiten.

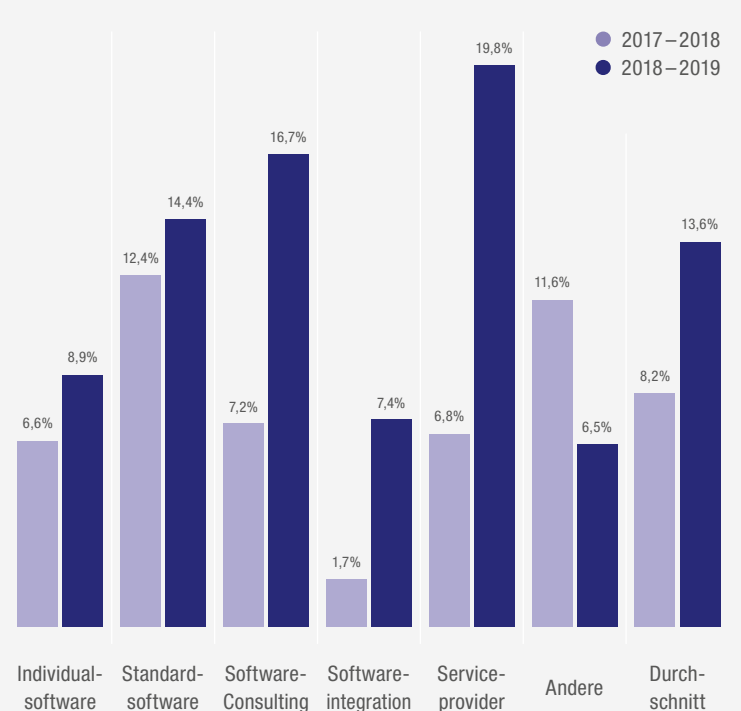
Umsatzstärkster Zweig innerhalb der 45,2 Prozent der Softwareentwicklung ist nach wie vor die Entwicklung von Individualsoftware (26,8 Prozent), gefolgt von kundenspezifischer Anpassung von Standardsoftware (Customization, 17 Prozent) sowie Wartung und Support (12,5 Prozent). Der Umsatz mit Cloud-Lösungen nimmt über die Jahre zu, während der Umsatz mit Lizenzen (Royalties) abnimmt (Grafik 4).

Internationale Tätigkeiten

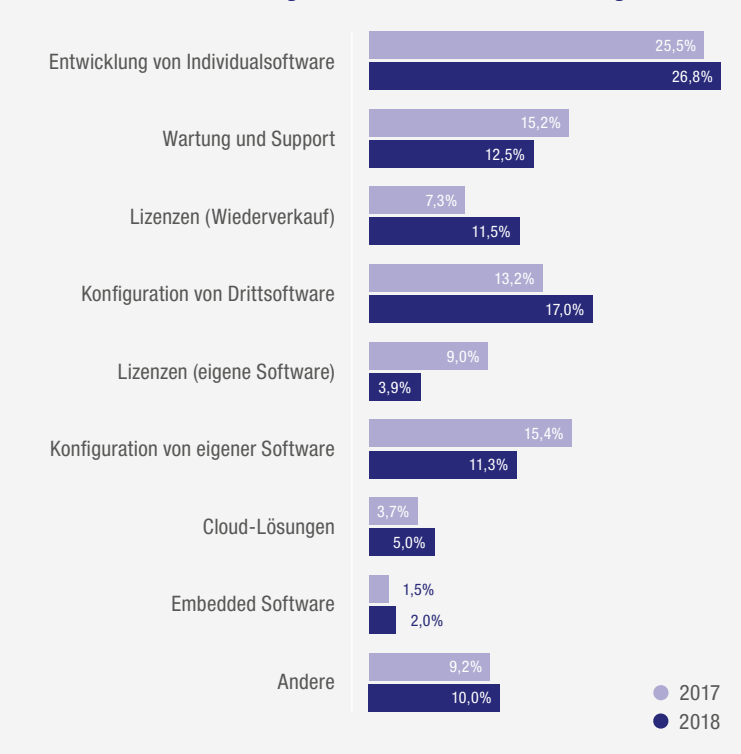
Die Internationalisierung kann einerseits am Umsatz im Ausland und andererseits an der Beschaffung im Ausland gemessen werden. Aus der Sicht des Umsatzes zeigt die Swiss Software Industry Survey (SSIS) folgendes Bild: 2017 erwirtschaftete die Schweizer Softwarebranche rund 25 Prozent ihrer Umsätze im Ausland. Dies ist ein deutlicher Anstieg der Exportquote um 10 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Zirka 70 Prozent dieser Exporte gehen in die vier grossen Nachbarländer der Schweiz, wobei Deutschland mit einem Exportanteil von 35 Prozent der mit Abstand wichtigste Auslandsmarkt bleibt (Grafik 5).

Wie Softwarefirmen ihre Auslandstätigkeiten anbahnen, wurde im SSIS 2016 das erste Mal untersucht und im Jahr 2018 erneut erhoben. Die meisten Softwarefirmen beginnen mit dem Direktexport. Mitarbeitende aus der Schweiz leisten also Arbeiten im Ausland. Diese Strategie ist nach wie vor die häufigste und gleichzeitig die am wenigsten erfolgreichste. Trotzdem wiederholen über 40 Prozent der Softwarefirmen diese Strategie auch nach ersten

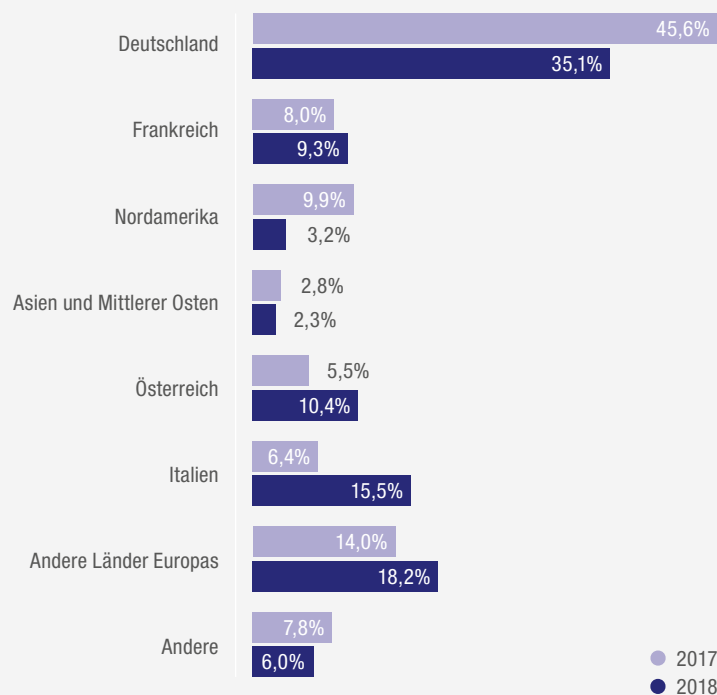
Grafik 3: Erwartetes Wachstum bei den Mitarbeiterzahlen



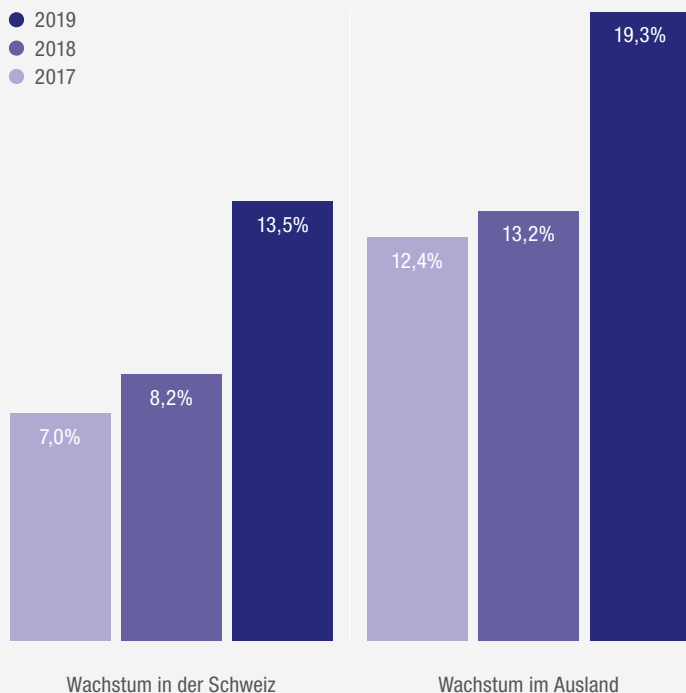
Grafik 4: Umsatzstärkste Tätigkeiten in der Softwareentwicklung



Grafik 5: Auslandsumsätze in % nach Regionen



Grafik 6: Erwartetes Wachstum des Personals im In- und Ausland



Misserfolgen. Die Gründung eigener Tochtergesellschaften im Ausland ist die zweithäufigste Art, im Ausland Geschäfte zu tätigen. Sie ist öfter erfolgreich.

Aus der Sicht der Beschaffung im Ausland zeigt die SSIS folgendes Bild: Schweizer Softwareunternehmen verkaufen Software nicht nur in zunehmendem Masse ins Ausland, sie produzieren auch zunehmend dort. Die Unternehmen planen, die Belegschaften ihrer Auslandstöchter um 19,3 Prozent auszuweiten. Auch arbeiten sie zunehmend mit externen Dienstleistern aus dem Ausland zusammen; besonders in den Bereichen Implementierung und Testing (Grafik 6).

Für die meisten Aktivitäten bleibt die Schweiz das wichtigste Land für die Beschaffung. So werden die Planung, das Projektmanagement, die Einführung und der Support zu über 70 Prozent von Mitarbeitenden in der Schweiz erledigt. Die Programmierung sowie das Testing werden am häufigsten durch Mitarbeitende im Ausland erledigt. Dabei ist das «Offshoring», also der Bezug von Leistungen im entfernten Ausland, anteilmässig sehr gering. Viel öfter wird im nahen Ausland, also im «Nearshoring» beschafft. Osteuropa ist die beliebteste Nearshore-Region. Asien, als Offshore-Region, ist bereits gleich beliebt wie Deutschland (Grafik 7).

Thesen zur Diskussion: Zwischen 2017 und 2018 ist der Anteil der Umsätze, die Schweizer Softwarefirmen im Ausland erwirtschaften, um 10 Prozent auf 25 Prozent gestiegen. Zudem wird immer mehr im Ausland beschafft. Angesichts der sinkenden Margen in der Schweiz und dem zunehmenden Preisdruck durch ausländische Anbieter wird die Internationalisierung für alle Schweizer Softwarefirmen zu einer Bedingung für den langfristigen Fortbestand.

Erfolgsfaktoren

Auf den internationalen Märkten bestechen Schweizer Softwareunternehmen vor allem durch ihre Zuverlässigkeit, Innovationskraft und Präzision. Mit Blick auf Preis, Marketing und Verkauf haben Schweizer Softwareunternehmen gegenüber internationalen Wettbewerbern weiter Aufholbedarf.

Der Grund für die Entscheidung, im Ausland tätig zu werden, ist folgerichtig eher an den Fähigkeiten orientiert. Die meisten Softwareunternehmen begründen ihre Internationalisierung damit, dass ihre besonderen Fähigkeiten im Ausland gefragt seien. Diese Nachfrage stammt häufig

von bestehenden Kunden. Weniger populär ist die durch eine strategische Überlegung motivierte Internationalisierung. Nur wenige Softwareunternehmen analysieren also die Märkte im Ausland und entscheiden dann aufgrund der Marktattraktivität, wohin sie exportieren wollen.

Thesen zur Diskussion: Die Softwareunternehmer/innen sind der Meinung, dass die Schweiz in puncto Verlässlichkeit, Innovation und Präzision dem Ausland überlegen, dagegen in puncto Marketing, Verkauf und Preisen unterlegen ist. Traditionelle Schweizer Werte aus dem Industriezeitalter sind auch im Informationszeitalter ein Wettbewerbsvorteil.

Fazit

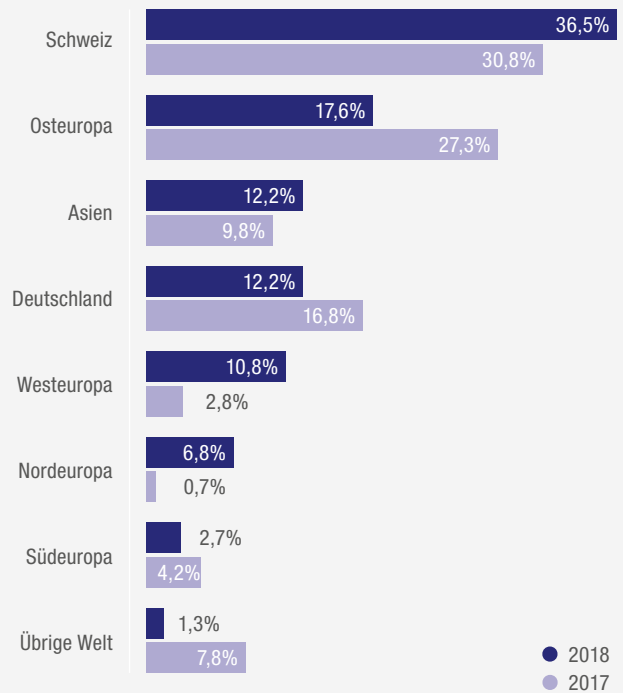
Trotz sinkender Margen und geringerer Wachstumserwartungen beschleunigen die Schweizer Softwarefirmen ihren Personalaufbau. Dazu greifen sie auch auf die umliegenden Länder zu (Nearshoring). Offshoring ist zwar schon verbreitet, macht aber einen geringen Anteil der im Ausland bezogenen Leistungen aus. Am stärksten zugenommen hat der Anteil im Ausland erwirtschafteter Umsätze. Die Internationalisierung schreitet also voran. Umso wichtiger wird die Betrachtung der Vorteile von Schweizer Softwarefirmen im Ausland. Die Aussagen der befragten Softwareunternehmer/innen lässt vermuten, dass die Werte des Industriezeitalters auch im Informationszeitalter ein differenzierender Faktor sein können. Dieses Ergebnis darf kritisch betrachtet werden, denn die weltweit arriviertesten Softwareunternehmen sind weniger wegen ihrer überlegenen Technologien als vielmehr wegen ihres überlegenen Vertriebs so erfolgreich.

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 von ICT-Schweiz sowie von Sieber & Partners, Inside-IT, Alp-ICT und Swiss Made Software.

Der ausführliche Bericht kann bezogen werden unter: <https://ictschweiz.ch/publikationen/studien/ssis>

Grafik 7: Beliebteste Regionen für die Beschaffung



Grafik 8: Erfolgsfaktoren von Schweizer Softwarefirmen im Ausland

