

Der Schweizer Softwaremarkt: Quo vadis?

Der Markt für Standardsoftware steht im Zeichen der Marktkonsolidierung. Dies hinterlässt seine Spuren auch in der Schweiz. Vor allem die Anbieter von Enterprise-Ressource-Planning(ERP)-Systemen geraten unter Druck.



Dr. Eric Scherer

ist Geschäftsführer der intelligent systems solutions (i2s) GmbH in Zürich (www.i2s-consulting.com) und Initiator der ERP-Zufriedenheitsinitiative (www.erp-z.info).

Nachdem zuletzt während der E-Business-Blase neue IT-Unternehmen mit mehr oder weniger real erhältlichen Angeboten wie Pilze aus dem Boden geschossen waren, stand der Softwaremarkt weltweit in den vergangenen Jahren unter dem Zeichen der Konsolidierung. Aus dieser Konsolidierung ergibt sich eine Bereinigung des Marktangebotes. Gerade im Softwaremarkt zeigt sich jedoch ein weiterer Trend: Mit der globalen Verfügbarkeit der Basistechnologien, den sich daraus ergebenden Standards und dem Wissenszuwachs insbesondere in früheren Entwicklungs- und Schwellenländern ist es auch im Softwaremarkt zu einer Globalisierung gekommen.

Diese Globalisierung führt letztendlich dazu, dass sich das Angebot am Softwaremarkt de facto kaum minimiert, sondern sich ein – wenn auch – fragiles Equilibrium von Marktabgängen durch Konsolidierung und Markteintritten durch Globalisierung ergibt.

Im Folgenden soll eine Positionsbestimmung des Softwaremarktes in der Schweiz am Beispiel von ERP-Lösungen durchgeführt werden. ERP heisst dabei «Enterprise Ressource Planning», was betriebswirtschaftlicher Standardsoftware oder – auf neudeutsch – auch Business-Software entspricht. Das Attraktive am ERP-Markt ist, dass er sich bereits seit Anfang der 70er-Jahre kontinuierlich entwickelt und in der Schweiz ein breites und gleichzeitig lokales wie internationales Marktangebot herrscht. Die Mehrheit der Anwendungsfirmen – vor allem KMUs – reagiert vergleichsweise resistent auf das Schlagwort- und Marketing-Allerlei und konzentriert sich auf die Anwendung ihrer Software.

Das Kind hat endlich einen Namen

Die grösste Veränderung des ERP-Marktes in den vergangenen Jahren ist wahrscheinlich das grosse Interesse, das die Presse dem ERP-Markt entgegenbringt. So ist die Anzahl der Medienpartner für die Schweizer Topsoft – notabene von der Anzahl der Aussteller her betrachtet die wahrscheinlich grösste und fokussierteste ERP-Fachmesse weltweit – kaum mehr zu überschauen. Erstaunlich auch, dass so renommierte Tageszeitungen wie etwa die Neue Zürcher Zeitung, in der ERP in der Vergangenheit bestenfalls als Teil der Börsenberichterstattung ihren Platz gefunden hat, in ihrer Sonntagsausgabe einem Interview mit einem Vertreter der Branchengrössen nahezu eine ganze Druckseite eingeräumt hat.

Der Grund für dieses Medieninteresse liegt einerseits sicher in der jüngst und publikumsträchtig ausgetragenen Jagd von Oracle auf etwas schwächere ERP-Anbieter. Ein weiterer Grund liegt aber mit Sicherheit auch darin, dass mit dem Begriff «ERP» – eine Namensschöpfung der amerikanischen Analysten der Gartner

Group – erstmals global ein einheitlicher Name für eine der wichtigsten Softwaregattungen zur Verfügung steht, den man nicht mehr verstecken muss. Nur zur Erinnerung: Im deutschsprachigen Raum war der Begriff «PPS-System» bis vor wenigen Jahren das höchste der Gefühle. Die Amerikaner sprachen noch lange Zeit und technisch nicht mehr ganz à jour von «Legacy systems» oder auch häufig einfach von «large-scale systems». Mit ERP steht nun endlich ein international einheitlicher Begriff für betriebswirtschaftliche, integrierte Standardsoftware zur Verfügung.

Nach dem grossen Fressen die Verdauungsprobleme

Wahre Übernahmeschlachten, die häufig einem grossen Fressen gleichen, haben in vielen die voyeuristische Ader geweckt. An erster Stelle ist hier Larry Ellison zu

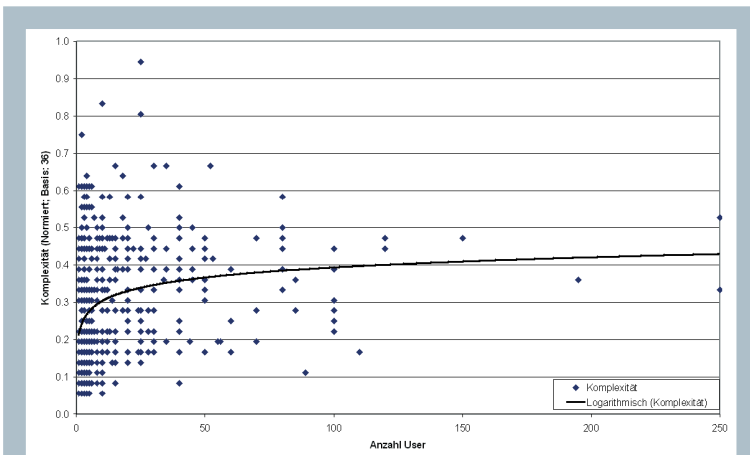


Abbildung 1: Komplexitätsgrad von ERP-Installationen in Abhängigkeit der Anzahl User (N=999) (Ausschnitt von 0 bis 250 User) © i2s research / erp-z.ch, Zürich 2005

nennen, der mit Peoplesoft World und J.D. Edwards OneWorld die zwei führenden noch unabhängigen amerikanischen Anbieter geschluckt hat. Zum Dessert gab es dann noch Retek hinterher, auf das immerhin sogar SAP eine Zeit lang geschickt hat. Neben dem etwas lauten Ellison hat sich Bill Gates und Microsoft mit Navision und Damgaard Axapta zwei wahre Schnäppchen aus Dänemark gesichert und sein Portfolio mit Great Plains und Solomon mit zwei amerikanischen Produkten ergänzt. Den grössten Einkaufsfeldzug machte jedoch die amerikanische, mittlerweile in Infor Global Solutions umgetaufte Agilisys: Die Liste wird von Systemen aus Deutschland angeführt, unter anderem Infor.com, Brain, Blending und Varial, aber auch ein paar amerikanische Produkte fanden im grossen Magen aus Atlanta Platz, etwa die Uralt-Software von Mapics. Damit jedoch nicht genug: Das niederländische BAAN wurde von den mittlerweile unter SSA Global firmierenden Investoren von Invensys übernommen und die schwedische Intenia

hat ihre Software Movex in eine Ehe mit der amerikanischen Lawson eingebracht. Der Branchenprimus SAP blieb dabei auch nicht ganz abstinend und übernahm eine israelische Software, die heute unter dem Namen SAP Business One angeboten wird.

Das «Grosse ERP-Fressen» dürfte mittlerweile ein Ende gefunden haben. Welche Folgen es für den ERP-Markt auf Dauer haben wird, bleibt zu beobachten. Einige der Vielfrassen haben im Moment erhebliche Verdauungsprobleme und sind kaum in der Lage, in der Schweiz vernünftige Projekte umzusetzen. Andere können sich auf eine langjährige Kunden- und Partner-Infrastruktur stützen, bieten ein attraktives Angebot und sind erfolgreich am Markt.

Globalisierung bringt neue Wettbewerber

Die Globalisierungswelle verläuft zumindest in der Medienberichterstattung wesentlich ruhiger ab. In den vergangenen Jahren haben sich einige neue Anbieter aus exotischen und weniger exotischen Ländern in der Schweiz zu etablieren versucht und es in aller Regel mit der Zeit sogar geschafft. Eine gewisse Vorreiterrolle hat hier die indische Ramco, die mittlerweile eine ganze Reihe von prestigeträchtigen Kunden und Projekten aufweisen kann. Aktuell wagen sich Anbieter wie die türkische Logo oder chinesische Waveful auf den hiesigen Markt, wobei die Schweiz hier bestenfalls als Region im deutschsprachigen Gesamtmarkt verstanden wird. Aber auch Anbieter aus weniger exotischen Län-

Schweiz nicht für sich in Anspruch nehmen, die «Vision ERP» erfunden zu haben; dies gilt wohl eher für unsere deutschen Nachbarn. Die Schweiz ist jedoch eine ERP-Anwendungsnation und bereits sehr früh war die Mehrheit der internationalen Anbieter in der Schweiz vertreten.

SAP beispielsweise eröffnete schon kurz nach der Gründung in der Schweiz die erste Auslandsniederlassung, über einige Jahre hinweg wurde von der Schweiz aus sogar der internationale Vertrieb des heutigen Marktführers organisiert. Im Gegensatz etwa zu Amerika wird in der Schweiz die «Vision ERP», das heisst die vollständige Integration von betriebswirtschaftlichen und logistischen Unternehmensfunktionen gelebt. Schon vergleichsweise kleine Unternehmen weisen in Bezug auf die Komplexität ihrer Installation sehr hohe Werte auf (siehe Abbildung 1).

Differenzierung des Marktangebots

Worin unterscheiden sich nun Schweizer und internationale Anbieter auf dem Schweizer Markt? Hierzu sei nochmals erwähnt, dass sich auf dem Schweizer Markt internationale und Schweizer Anbieter in gleicher Weise tummeln, sich auf die Jagd nach Kunden machen und versuchen, erfolgreiche Projekte umzusetzen. Zur besseren Beurteilung der Unterschiede wurden die jährlich im Rahmen der Initiative «Anwenderzufriedenheit ERP/Business Software» für den Schweizer Markt (Stichdatum: September 05) in zwei verschiedenen Peer-Groups verglichen: (1) ERP-Systeme bei Anwendern mit weniger als 50 Mitarbeitenden und einem Komplexitätsfaktor von kleiner als 0.3, das heisst kleinere Installationen mit geringerem Funktionsumfang bei kleineren Unternehmen, und (2) ERP-Systeme bei Anwendern mit mehr als 50 Mitarbeitenden und einem Komplexitätsfaktor von grösser als 0.3, das heisst weitgehend integrierte ERP-Installationen im gesamten KMU-Bereich. Einen Überblick über die Werte gibt Abbildung 2, die verschiedene Anbieter aufgrund der effektiven Branchenbreite sowie der durchschnittlichen Komplexität der installierten Anwendungen charakterisiert. Wichtig ist dabei zu berücksichtigen, dass die Streuwerte sich je nach Anbieter unterscheiden. Insbesondere Anbieter, die ein sehr breites Funktionsspektrum anbieten, haben häufig auch Kunden mit weniger komplexem Funktionsspektrum, was den Durchschnittswert etwas drückt. Analysiert man die Werte für die verschiedenen Aspekte (Tabelle 1) so merkt man schnell, dass es zwar Unterschiede zwischen Schweizer- und internationalen Anbietern gibt, Unterschiede ergeben sich auch bei der Frage nach dem Vertriebsweg – direkt oder indirekt. Die Unterschiede sind vergleichsweise gering und sind noch nicht einmal mehr im Marktsegment «Kleinere Unternehmen» signifikant. Man kann also getrost von einer Angleichung der Dienstleistungsqualität und der Anwenderzufriedenheit auf einem relativ hohen Niveau sprechen. Der Grund hierfür liegt letztlich in der Tatsache, dass der ERP-Markt in der Schweiz ein durchaus reifer Markt ist. Die grosse Mehrheit der Marktteilnehmer ist schon seit

Teilnehmer	Direkt	Indirekt	
CH	356	32	388
NON-CH	30	56	86
	386	88	474

KMU-Tauglichkeit	Direkt	Indirekt	
CH	4.37	4.15	4.35
NON-CH	4.33	4.26	4.29
	4.36	4.22	

Branchenkompetenz	Direkt	Indirekt	
CH	4.29	4.27	4.29
NON-CH	4.18	4.27	4.24
	4.28	4.27	

Engagement	Direkt	Indirekt	
CH	4.28	4.36	4.29
NON-CH	4.30	4.46	4.40
	4.29	4.42	

Projektmanagement	Direkt	Indirekt	
CH	4.12	3.94	4.11
NON-CH	4.11	4.18	4.15
	4.12	4.09	

Support während Projekt	Direkt	Indirekt	
CH	4.22	4.30	4.22
NON-CH	4.37	4.39	4.38
	4.23	4.36	

Support / Hotline	Direkt	Indirekt	
CH	4.19	4.22	4.20
NON-CH	4.28	4.18	4.22
	4.20	4.20	

Account Manager	Direkt	Indirekt	
CH	4.23	4.31	4.24
NON-CH	4.29	4.31	4.30
	4.23	4.31	

Unternehmensgrösse <= 50 User,
Komplexität <= 0.3
Typ «Buchhaltung mit minimaler
Auftragsabwicklung»

Unternehmensgrösse > 50 User,
Komplexität > 0.3
Typ «Integriertes ERP»

* Grundgesamtheit zu gering für Bewertung

Tabelle 1: Zufriedenheitsaspekte nach Anbietertyp und Vertriebsweg

(© i2s research / erp-z.ch, Zürich 2005)

Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, im Geschäft und verfügt über einen umfassenden Kundenstamm. Über Tochterunternehmen ihrer Schweizer Bestandskunden müssen sich auch Schweizer Anbieter ohne Auslandsniederlassung schon seit Jahren im Ausland behaupten. Die Basistechnologien sind ohnehin global verfügbar und auch bei einem funktionalen Benchmark, etwa mit dem IT-Matchmaker (www.it-matchmaker.com), müssen sich Schweizer Anbieter nicht verstecken.

Ist die eigene Entwicklung überhaupt noch finanzierbar?

Grundsätzlich müssen sich Schweizer ERP-Anbieter nicht verstecken, auf dem internationalen Parkett spielen sie jedoch keine Rolle. Die Gründe hier mögen vielfältig sein, das Problem an sich bleibt bestehen. Gerade durch den Schritt ins Ausland sind Schweizer Anbieter gezwungen, ihre Dienstleistungsqualität derart zu gestalten, dass sie wiederholbar wird und nicht mehr nur vom Engagement einzelner und der hohen lokalen Nähe zum Kunden abhängt. Des Weiteren zwingt eine zunehmende Internationalisierung, sich stärker um das eigene Konfigurationsmanagement zu kümmern. Gerade bei diesem, eher komplexen aber wenig beachteten Thema, scheitern insbesondere kleinere Anbieter, die mit ihren Kunden gewachsen sind und den Schritt aus dem Dunstkreis der Traditionskunden wagen. Zuletzt bleibt die Frage nach der Finanzierbarkeit der eigenen Entwicklung. Einer der spektakulärsten Konkurse der jüngsten Schweizer Software-Geschichte hat unter anderem in dieser Frage seine Ursache. Finanzierung der eigenen Entwicklung ist nur über eine klare und auch durch den uninformatierten Kunden wahrnehmbare Differenzierung und nicht zuletzt durch Branchenorientierung möglich. Bei vielen Schweizer Anbietern fällt dem Autor jedoch dazu nur ein, dass es eben Schweizer sind, und dass sie engagiert und innovativ sind. Das allein wird auf Dauer nicht reichen. ■