



Bildquelle: Stauke - Fotolia.com

SPECIAL BUSINESS-SOFTWARE-STUDIE 2011

IN KOOPERATION MIT DER FACHHOCHSCHULE NORDWESTSCHWEIZ

Forschungspartner



Projektpartner



Wie steht es um die Nutzung von Business-Software in Schweizer KMUs?

Welche Produkte setzen sie ein?

Wie weit ist die mobile Nutzung von Geschäftsdaten gediehen, und wie steht es um den Bedarf nach Lösungen aus der Cloud?

Antworten auf diese und weitere Fragen liefert die neue Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz.

Das optimale Produkt und den optimalen Partner finden

Business-Software ist in der hochentwickelten Schweizer Volkswirtschaft ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Die heutigen Softwareprodukte haben eine hohe Reife erreicht, und die Herausforderung für die Organisationen liegt häufig nicht darin, einfach nur ein gutes Produkt zu finden, sondern aus der Fülle der guten Angebote ein optimales Softwareprodukt und dazu noch einen optimalen Softwarepartner herauszusuchen.

Auf dem Schweizer Markt für Business-Software tummeln sich sowohl gut etablierte Schweizer Anbieter als auch die internationalen Softwaregiganten. Einschlägige Internetplattformen, die interessierte Unternehmen bei der Evaluation einer Business-Software unterstützen, kommen auf 300 bis 400 verfügbare Softwareprodukte. Der Markt ist also sowohl für Anwender als auch für Hersteller kaum überschaubar. Den Anwendern erschwert das die Evaluation und Auswahl, den Herstellern die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung.

Speziell im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) mit 10 bis 250 Beschäftigten (10-250 FTE – Full-time equivalent) und vor allem der Kleinstunternehmen mit 1 bis unter 10 Beschäftigten (1-9 FTE) fehlen aktuelle Zahlen zur Verbreitung von Softwareprodukten, die bei der Unterstützung von betrieblichen Prozessen zum Einsatz kommen. In Kleinstunternehmen ist damit zu rechnen, dass betriebswirtschaftliche Funktionen häufig auch von Office-Anwendungen abgedeckt werden und nicht von spezialisierter Software. Die Studie soll ausserdem ermitteln, wie sich die Investitionen in Business-Software in den kommenden Jahren entwickeln werden.

Eine weitere wichtige Frage ist, welchen Bedarf die KMUs an Cloud Computing tatsächlich haben. So stellte bereits der Netzreport 07 in einer Erhebung im September 2006 fest, dass Schweizer KMUs Informatikleistungen tendenziell wieder mehr selbst erbringen wollen, anstatt sie an spezialisierte externe Dienstleister auszulagern.

Ein neues Themenfeld eröffnete sich in den vergangenen Jahren mit der zunehmenden Verbreitung leistungsfähiger Smartphones. Hier stellt sich die Frage, wie weit die Nutzung dieser Geräte in den KMUs fortgeschritten ist und welche Geräte dazu verwendet werden, mobil auf Daten und Funktionen der Business-Software zuzugreifen.

Der vorliegende Beitrag berichtet über ausgewählte Ergebnisse der Business-Software-Studie 2011. Mit fundierten Zahlen zum Schweizer Markt soll sie primär einen Überblick über die führenden Anbieter betriebswirtschaftlicher Software bieten. Sie soll aber auch grundsätzliche Antworten und eine Orientierung zu den Fragen zu Cloud Computing und Mobile Computing geben.

Dazu wurden in einer empirischen Untersuchung 1024 Schweizer Unternehmen befragt. Die Durchführung der Studie ist im Kasten «Die Studie» (rechts) beschrieben. Die Fragen wurden gemeinsam mit Forschungspartnern aus der Wirtschaft erarbeitet, um die Praxisrelevanz und Aktualität der Themen gewährleisten zu können. Die DemoSCOPE AG, Adligenswil, führte die Telefoninterviews durch und sicherte auf diese Weise die Qualität der zugrunde liegenden Daten.

Die Autoren danken an dieser Stelle ihren Partnern für die hervorragende Zusammenarbeit. Die Statements und Profile der Forschungspartner sind auf den

Seiten 7 und 8 zu finden. Besonderer Dank gebührt den mehr als 1000 anonymen Führungskräften der befragten Unternehmen. Ohne ihre Bereitschaft, Zeit für das Interview zu investieren und ihr Wissen zu teilen, wäre die Durchführung der Studie nicht möglich gewesen.

DIE STUDIE

Die Business-Software-Studie 2011 bezieht Unternehmen und andere Schweizer Organisationen mit 1 bis 250 Beschäftigten, gemessen in Vollzeitäquivalenten (Full-time equivalent, FTE), der Wirtschaftssektoren zwei (Industrie) und drei (Dienstleistungen) ein (NOGA 2008, Wirtschaftszweige C bis S). Die Antworten der Kleinstunternehmen (1-9 FTE) werden stets separat ausgewertet, da sich diese Unternehmen zum Teil grundlegend von den grösseren Unternehmen unterscheiden. Die Antworten der typischen kleinen und mittleren Unternehmen (10-250 FTE) werden in der Regel zusammengefasst und nach Unternehmensgrösse und Branche gewichtet. Das Ziel der Gewichtung besteht darin, die Häufigkeitsverhältnisse in der Stichprobe an die Häufigkeitsverhältnisse in der Grundgesamtheit anzupassen. Dies erlaubt es, Aussagen über die Grundgesamtheit der Schweiz zu machen. Die Grundgesamtheit umfasst rund 254 000 (1-9 FTE) und 42 000 (10-250 FTE) Unternehmen (Quelle: Bundesamt für Statistik BFS, Betriebszählung 2008). Auf Basis einer nach Unternehmensgrösse und Branche geschichteten Stichprobe von 6171 Adressen führte die DemoSCOPE AG, Adligenswil, von Mitte März bis Mitte Mai 2011 1024 auswertbare telefonische Interviews durch. Zielpersonen waren Führungskräfte, insbesondere IT-Verantwortliche und Geschäftsführer. Die Befragung erfolgte anhand eines standardisierten Fragebogens in deutscher, französischer und italienischer Sprache mit überwiegend geschlossenen Fragen. Der Fragebogen wurde in Pretest-Interviews mehrfach getestet.

- > **Seite 2**
Das optimale Produkt und den optimalen Partner finden
- > **Seite 2**
Die Studie
- > **Seite 3**
Ausgewählte Ergebnisse der Business-Software-Studie 2011
- > **Seite 6**
Impressum
- > **Seite 7**
Statements der Forschungspartner
- > **Seite 8**
Unternehmensprofile der Forschungspartner

Ausgewählte Ergebnisse der Business-Software-Studie 2011

Die Studie der FHNW zeichnet ein aktuelles Bild der Marktanteilsverhältnisse der führenden Business-Software-Anbieter in der Schweiz. Auch die Einstellungen der Schweizer KMUs zu Cloud Computing und Mobile Computing wurden untersucht. Uwe Leimstoll, Michael H. Quade

Die Ergebnisse der Studie stützen sich fast ausschliesslich auf Aussagen von Personen in leitender Funktion. Bei den kleineren Unternehmen sind dies überwiegend Geschäftsführer (CEOs) oder Führungskräfte im kaufmännischen Bereich, in den grösseren Unternehmen überwiegend IT-Leiter (CIOs). 88 Prozent der Befragten beantworteten die Fragen aus Sicht des Gesamtunternehmens, nur 12 Prozent aus Sicht einer Tochtergesellschaft. Die Umsatzspanne der Unternehmen reicht von unter 0,5 Millionen Franken (17 Prozent der Unternehmen) bis über 250 Millionen Franken (nur bei einzelnen Unternehmen). Drei Viertel der Unternehmen erzielen einen Umsatz bis unter 15 Millionen Franken. Die Gruppe der Kleinstunternehmen umfasst 342 Firmen (33 Prozent). Die 682 kleinen und mittleren Unternehmen sind relativ gleichmässig auf die

drei Grössenklassen 10-49, 50-99 und 100-250 FTE verteilt. Die Verteilung der Unternehmen nach Branchen gestaltet sich in der Stichprobe mit wenigen Ausnahmen ähnlich wie in der Grundgesamtheit.

In der Studienreihe Netzreport hat sich gezeigt, dass die Softwareunterstützung der betriebswirtschaftlichen Prozessbereiche in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen hat. Seit der letzten Netzreport-Erhebung im Jahr 2007 kann nun allerdings kein nennenswerter Anstieg in der Softwareabdeckung mehr erkannt werden. Die Schweizer KMUs haben hier offensichtlich eine Sättigungsgrenze erreicht.

Die sekundären Prozessbereiche Finanzbuchhaltung und Personalwesen/Lohnbuchhaltung werden praktisch in allen KMUs (10-250 FTE) mit Software unterstützt. Rund 90 Prozent der KMUs tun dies selbst, die übrigen 10 Prozent überlassen es externen Dienstleistern (z.B. einem Treuhänder). Zu den am häufigsten unterstützten Tätigkeiten zählt ausserdem der primäre Prozessbereich Auftrags- und Projektanbahnung. Rund 85 Prozent der KMUs unterstützen ihn mit betriebswirtschaftlicher Software oder auch mit Office-Anwendungen. Zu den Prozessbereichen, die nicht so häufig unterstützt werden, zählen einerseits Einkauf, Beschaffung und Lieferantenbeziehungsmanagement und andererseits Marketing und Vertrieb. Nur rund 60 Prozent der KMUs sagen aus, diese Bereiche mit Software zu unterstützen.

Deutlich niedriger ist die Softwareabdeckung in den Kleinstun-

ternehmen (1-9 FTE). Der Abdeckungsgrad mit Software erreicht dort nur 40 bis 80 Prozent. Der Prozessbereich, den Kleinstunternehmen am häufigsten selbst unterstützen, ist die Auftrags- und Projektanbahnung, gefolgt von Finanzbuchhaltung und Personalwesen/Lohnbuchhaltung. Bei Letzteren betreibt und nutzt ausserdem in 20 Prozent der Fälle ein Treuhänder oder ein anderer externer Dienstleister die Software. Zu den am wenigsten unterstützten Tätigkeitsbereichen zählen auch in den Kleinstunternehmen Einkauf, Beschaffung und Lieferantenbeziehungsmanagement sowie Marketing und Vertrieb.

Die Durchdringung der betrieblichen Prozessbereiche mit Software hängt stark von der jeweiligen Branche ab. In Branchen beispielsweise, die kein physisches Fulfillment benötigen, spielen Lagerhaltung und Logistikprozesse naturgemäss eine untergeordnete Rolle. Ähnliches gilt auch für andere primäre Prozessbereiche wie Servicemanagement oder Leistungserstellung und Produktion.

Softwarehersteller – ein heterogener Markt

Für eine Analyse der aktuellen Marktanteile der Business-Software-Hersteller werden in diesem Artikel exemplarisch die Prozessbereiche Finanzbuchhaltung sowie Auftrags- und Projektanbahnung, Fakturierung herangezogen. Da diese Prozessbereiche am häufigsten unterstützt werden, ist hier die Datenbasis am besten. Die Kombination erlaubt ferner die Betrachtung eines primären (Auftragsanbahnung) und eines sekun-

dären (Finanzbuchhaltung) Prozessbereichs. Zu beachten ist, dass spezialisierte Business-Software-Hersteller, die sich auf einzelne Bereiche, wie Leistungserstellung und Produktion oder Marketing und Vertrieb beschränken, in den folgenden Ergebnissen nicht auftauchen. Die Business-Software-Studie 2011 erfasst gleichwohl solche Hersteller, da die Marktanteile für insgesamt zehn Prozessbereiche analysiert werden.

Abbildung 1 und Abbildung 2 (Seite 4) zeigen die Ergebnisse für die Prozessbereiche Finanzbuchhaltung und Auftragsanbahnung differenziert nach der Unternehmensgrösse. Die Zahlen basieren auf den Angaben von 714 beziehungsweise 685 Schweizer Unternehmen und sind nach Branche gewichtet (zu den methodischen Details der Studie siehe Kasten Seite 2). Für die Darstellung werden die Softwareprodukte derselben Hersteller zusammengefasst. Generell werden in den Abbildungen nur diejenigen Hersteller namentlich aufgeführt, die von mindestens drei Unternehmen genannt wurden. Dies soll Zufälligkeiten, die aus einer zu dünnen Datenbasis resultieren könnten, reduzieren. Die Rangfolge in den Abbildungen richtet sich nach der Gesamtzahl der Nennungen je Hersteller.

Die Zahlen bestätigen insgesamt die Heterogenität des Schweizer Business-Software-Markts. Darauf weist vor allem die Position «Andere» hin, in der die nur vereinzelt genannten Softwarehersteller zusammengefasst sind. Den Bereich der Finanzbuchhaltung decken rund 25 Prozent der KMUs unabhängig ▶



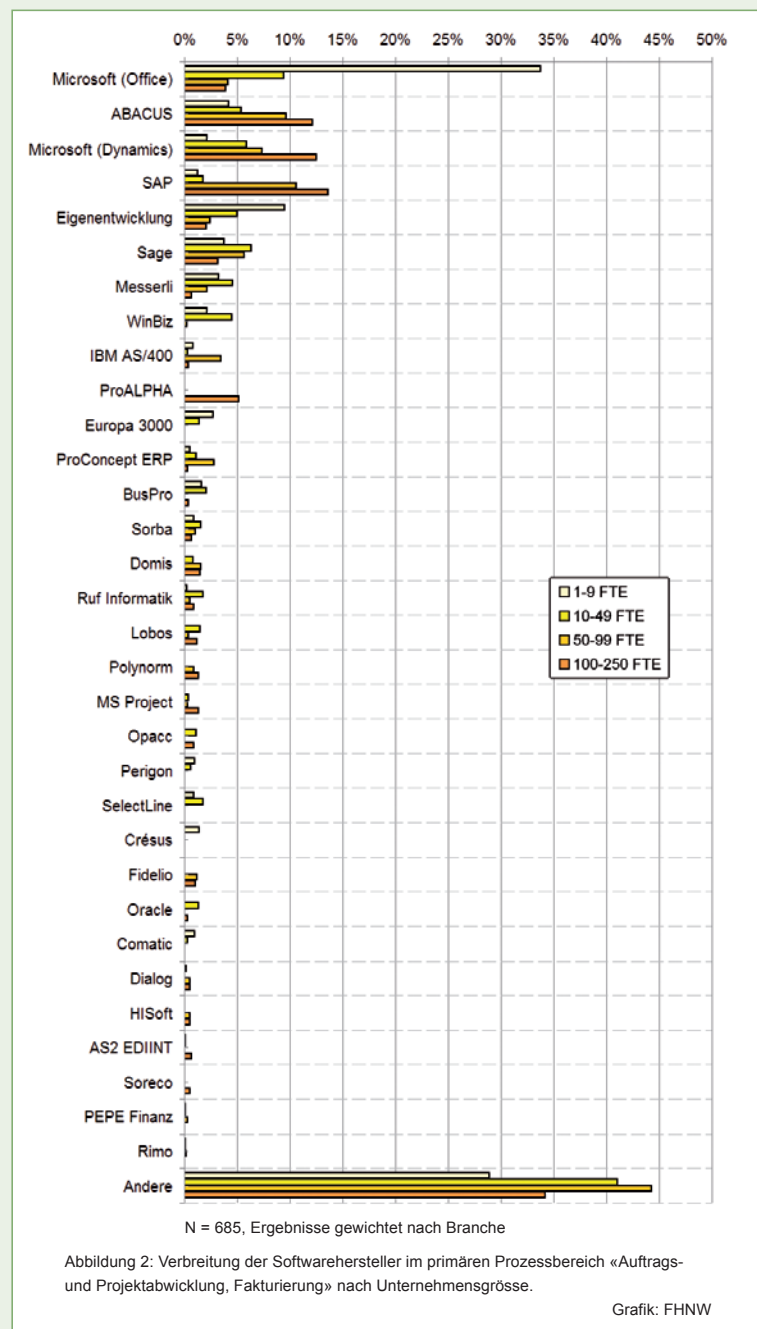
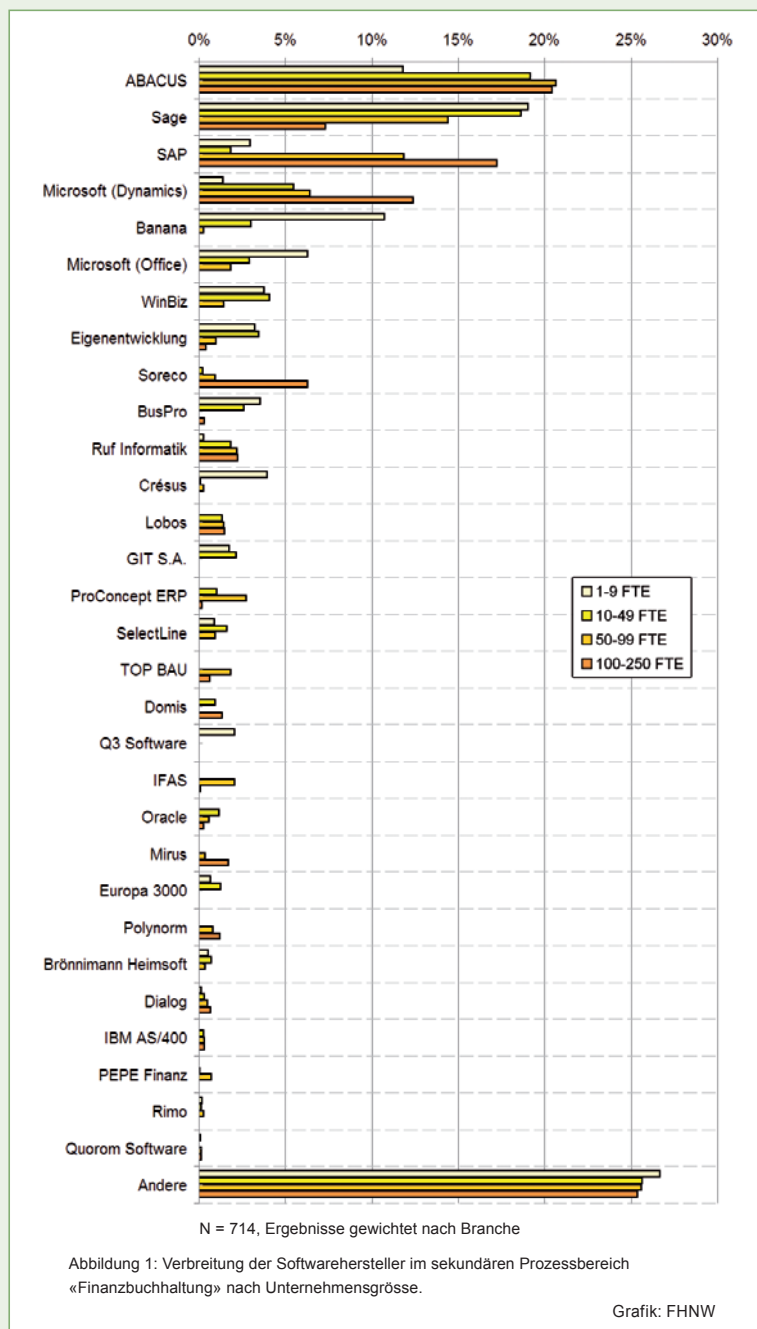
Prof. Dr. Uwe Leimstoll ist Dozent für Wirtschaftsinformatik und E-Business am

Institut für Wirtschaftsinformatik, Kompetenzzentrum E-Business, Fachhochschule Nordwestschweiz.



Michael H. Quade M.Sc ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts-

informatik, Kompetenzzentrum E-Business, Fachhochschule Nordwestschweiz.



von ihrer Grösse mit diesen eher wenig verbreiteten Produkten ab. Bei der Auftragsabwicklung sind dies je nach Unternehmensgrösse sogar 28 Prozent bis 43 Prozent der Unternehmen. Für die Auftragsabwicklung werden folglich in höherem Masse spezialisierte Anwendungen eingesetzt.

Die am weitesten verbreiteten Softwareprodukte stammen von den in der Schweiz seit Jahren etablierten Softwareherstellern. Im Bereich der Finanzbuchhaltung kommt ABACUS in den KMUs (10-250 FTE) auf einen Anteil von rund 20 Prozent. Bei den Kleinstunternehmen (1-9 FTE) ist Sage mit knapp 20 Prozent führend. Auf den

weiteren Plätzen folgen SAP und Microsoft Dynamics, wobei SAP bei den grösseren Unternehmen (50-250 FTE) einen Vorsprung gegenüber Microsoft Dynamics verzeichnen kann. Bei den kleineren Unternehmen (1-49 FTE) kommen neben Sage und ABACUS auch Banana, WinBiz, BusPro und Crésus (das hauptsächlich in der Romandie genutzt wird) auf beachtliche Marktanteile. Auffallend ist der relativ hohe Anteil an Unternehmen, die ausschliesslich Microsoft-Office-Produkte (andere Office-Produkte werden kaum genannt) oder Eigenentwicklungen zur Unterstützung der Finanzbuchhaltung einsetzen. Bei

den Kleinstunternehmen sind dies 7 Prozent und 3 Prozent, bei den kleinen KMUs (10-49 FTE) 3 Prozent und 3,5 Prozent.

Im Bereich der Auftragsabwicklung dominieren bei den kleineren Unternehmen (1-49 FTE) die Microsoft-Office-Anwendungen. Bei den Kleinstunternehmen erreichen sie einen herausragenden Anteil von 34 Prozent. In weiteren 9 Prozent der Kleinstunternehmen werden Eigenentwicklungen eingesetzt. Bei den KMUs, vor allem den grösseren ab 100 Beschäftigten, erreichen SAP, ABACUS und Microsoft Dynamics die höchsten Marktanteile. Sie liegen um die 10 Prozent. Die Gruppe «Andere»

ist mit einem Anteil von teilweise über 40 Prozent um einiges grösser als beim Prozessbereich Finanzbuchhaltung. Das heisst, dass die Schweizer KMUs im Bereich der Auftragsabwicklung viele verschiedene, branchen- und oder prozessspezifische Produkte einsetzen.

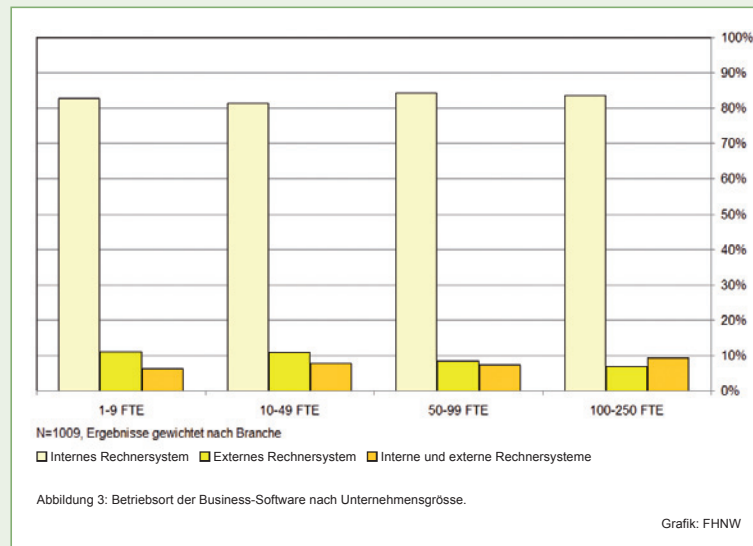
An dieser Marktaufteilung wird sich in den nächsten Jahren voraussichtlich nicht viel ändern, denn fast alle befragten Unternehmen (90 Prozent) sind mit der aktuell eingesetzten Business-Software zufrieden. 73 Prozent (1-9 FTE) und 56 Prozent (10-250 FTE) sagen sogar aus, sie seien «sehr» zufrieden. Erkennbar wird an diesen Ergebnissen auch, dass Busi-

ness-Software-Produkte eine hohe Funktionalität erreicht haben, die die Bedürfnisse der KMUs erfüllt. Dennoch sind Lösungen auf der Basis von Microsoft Office aus dem betrieblichen KMU-Alltag nicht wegzudenken. Ein Business-Software-Anbieter hat daher ein starkes Argument für sein Produkt, wenn es die Anbindung und den Einsatz von Microsoft Office unterstützt.

Sättigungstendenzen kündigen Rückgang der Investitionen an

Aufgrund der bereits erwähnten Sättigungstendenzen bei KMUs stellt sich die Frage nach der künftigen Entwicklung der Investitionen in Business-Software. Im Falle von Sättigungstendenzen ist in der Regel mit einem Rückgang der Investitionen zu rechnen. Und auch die hohe Zufriedenheit der KMUs spricht eher für ein zurückhaltendes Investitionsverhalten.

Die Zahlen der Business-Software-Studie 2011 bestätigen diese Vermutungen. Für die Beschaffung betrieblicher Software gaben Schweizer KMUs im Geschäftsjahr 2010 im Durchschnitt zwischen 2342 und 3152 Franken pro Mitarbeitende(n) aus (eingeschlossen sind Ausgaben für Lizenzen, Schulung und Beratung). Diese Werte werden von einzelnen Unternehmen stark nach oben beeinflusst, die grössere Investitionen tätigten, wie zum Beispiel die Ablösung oder Neubeschaffung von Softwaremodulen oder gar kompletten ERP-Systemen. Der Median, der Wert in der Mitte aller Nennungen, liegt zwischen 1071 und 1250 Franken, also deutlich niedriger. Die dicht beieinanderliegenden Werte zeigen ausserdem an, dass sich die durchschnittliche Höhe der Investitionen pro Mitarbeitende(n) kaum zwischen den kleineren und den grösseren Unternehmen unterscheidet. Lediglich die Bandbreite der Werte (Standardabweichung) ist in den kleineren Unternehmen grösser. Das bedeutet, dass die Pro-Kopf-Ausgaben für die Beschaffung von Business-Software in den kleinsten Unter-



nehmen (1-9 FTE) am stärksten differieren. Dies deckt sich mit der Beobachtung, dass die Prozessunterstützung in den kleinen Unternehmen noch sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

Grosse Unterschiede der Business-Software-Investitionen zeigen sich vor allem zwischen den Branchen. In einzelnen, vor allem den informationsintensiven Branchen, war die Investitionsbereitschaft im Jahr 2010 deutlich höher als in anderen Branchen.

In den Jahren 2011 und 2012 wollen die Schweizer KMUs ihre Ausgaben für die Beschaffung von Business-Software reduzieren. Dies geht aus den Studienergebnissen klar hervor. Der Mittelwert wird dann zwischen 2276 und 4917 Franken liegen, wobei der Anstieg auf 4917 Franken nur die grössten KMUs betreffen wird (100-250 FTE). In allen anderen Grössenklassen sinkt der Mittelwert. Der Median verringert sich auf 875 bis 1250 Franken. Im Vergleich zum Beschaffungsvolumen für Business-Software im Jahr 2010 bedeutet dies, dass für die folgenden zwei Jahre (2011 und 2012) gut 10 Prozent weniger Ausgaben budgetiert sind.

Beim Cloud Computing herrscht noch Zurückhaltung

Die Bandbreite dessen, was einige Anbieter heute dem Stichwort «Cloud Computing» zuordnen, ist gross. Einige Anbieter sprechen schon von Cloud Computing,

sobald Teile der Datenverarbeitung ausserhalb des Unternehmens erfolgen, wie das bei den schon länger bekannten Varianten des Soft- und Hardware-Outsourcings (zum Beispiel Application Service Providing (ASP), Hosting, Housing und die Nutzung von Rechenzentrumsleistungen im Allgemeinen) der Fall ist. Enger definiert bedeutet Cloud Computing, dass Unternehmen über das Internet Informatikressourcen nutzen, die auf virtuellen Systemen basieren und so dynamisch angepasst werden können.

Das Konzept von «Software-as-a-Service» (SaaS) wird heute als ein Aspekt des Cloud Computing gesehen. Für die Nutzung von SaaS werden auf der Seite des Nutzers in der Regel nur eine Internetanbindung und ein Webbrowser benötigt. Eine lokale Installation von Software ist nicht notwendig. Die Lokalisierung der Datenverarbeitung ist daher ein zentraler Aspekt des Cloud Computing. Um Cloud-Computing-Dienste nutzen zu können, müssen Unternehmen bereit sein, Rechner-Systeme ausserhalb des Unternehmens zu nutzen oder Daten ausserhalb des Unternehmens zu speichern. Ein Blick auf die aktuelle Situation macht deutlich, dass Schweizer KMUs noch zurückhaltend gegenüber Cloud Computing sind. Mehr als 80 Prozent der untersuchten Kleinstunternehmen und KMUs betreiben ihre Business-Software ausschliesslich auf internen

Rechner-Systemen (Abbildung 3). Dabei ist es nahezu irrelevant, ob es sich um kleinere oder grössere Unternehmen handelt. Unter den kleineren Unternehmen (1-9 und 10-49 FTE) finden sich immerhin jeweils gut 10 Prozent, die Business-Software ausschliesslich auf externen Rechner-Systemen nutzen. Bei den grösseren Unternehmen lässt sich bei knapp 10 Prozent eine gemischte Nutzung von internen und externen Rechner-Systemen erkennen – wobei der grössere Teil der Mischnutzung wiederum auf interne Rechner-Systeme entfällt.

Ferner zeigen sich auch hier wieder deutliche Unterschiede nach Branchen. Es gibt einzelne Branchen, wie beispielsweise die öffentliche Verwaltung, Erziehung und Unterricht, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, in denen zwischen 20 und 40 Prozent der Unternehmen externe Rechner-Systeme nutzen. In der öffentlichen Verwaltung handelt es sich dabei am ehesten um die zentralen Rechner-Systeme von Bund und Kantonen, im Finanz- und Versicherungsbereich um Börsen- und Verbandssysteme (zum Beispiel bei den kleineren Raiffeisenkassen). Die häufigere Nutzung externer Rechner-Systeme in einzelnen Branchen bedeutet dann aber auch, dass dieser Wert in anderen Branchen zum Teil nur 5 Prozent beträgt (der Durchschnitt liegt wie schon beschrieben bei 10 Prozent).

Alles in allem wird deutlich, dass für den Betrieb von Business-Software das Cloud Computing bei Schweizer KMUs heute noch eine Ausnahme darstellt. Schon die Ergebnisse des Netzreport 07, der das Informatik-Sourcing im Allgemeinen zum Thema hatte, wiesen auf eine starke Zurückhaltung der Schweizer KMUs gegenüber dem Outsourcing von IT-Leistungen hin.

Und wie sehen die Einstellungen für die Zukunft aus? Werden Schweizer KMUs künftig dazu übergehen, verstärkt Cloud-Computing-Modelle für ihre Business-Software zu nutzen? Eine wichtige

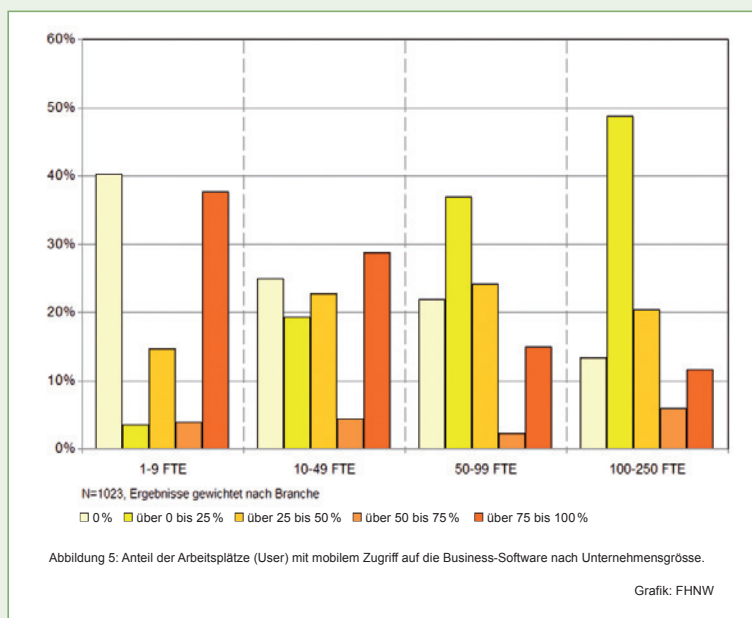
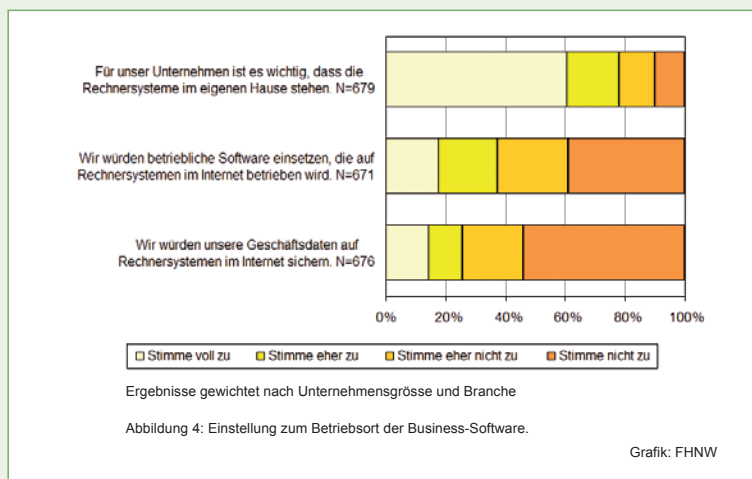
Voraussetzung dafür wäre, dass sich die Einstellung der KMUs zur Lokalisierung von Rechnerbetrieb und Datenhaltung ändert. Die Ergebnisse zeigen dahingehend eine Auflockerung, aber mit einem Ansturm auf Cloud Computing kann - mindestens im Bereich von Business-Software - in naher Zukunft nicht gerechnet werden.

So stimmen auch heute noch fast 80 Prozent der KMUs der Aussage zu, dass es für sie wichtig sei, die Rechnersysteme im eigenen Haus zu haben (Abbildung 4). Immerhin wären künftig knapp 40 Prozent der KMUs bereit, betriebliche Software einzusetzen, die auf Rechnersystemen im Internet betrieben wird. Das wäre ein grosses Potenzial für die noch wenigen echten Cloud-Computing-Angebote auf dem Markt.

Gegenüber den Geschäftsdaten verhalten sich die Schweizer KMUs wiederum vorsichtiger: Nur 25 Prozent würden ihre Geschäftsdaten auf Rechnersystemen im Internet sichern. Das Vertrauen in das Internet ist in vielen KMUs also offenbar nicht gross genug, um externe Rechnersysteme für den Einsatz im Bereich der Business-Software zu nutzen. Aber auch die langen Investitions- und Lebenszyklen von bestehenden Systemen können ein Grund für die beobachtete Zurückhaltung sein. Vielleicht schaffen zukünftige Cloud-Computing-Angebote zusätzliche Anreize, um diese Einstellung zu ändern. Auf jeden Fall erscheint es notwendig, die KMUs über Sicherheit, Technologie und Organisation des Cloud Computing aufzuklären.

Mobiler Zugriff auf Geschäftsdaten und Unternehmensgrösse

Mit der zunehmenden Verbreitung mobiler Endgeräte wie Notebooks oder Tablet-PCs und nicht zuletzt mit dem Übergang zu einer Smartphone-Generation mit deutlich verbesserten Benutzeroberflächen rückt das Thema «Mobile Computing» in das Blickfeld der Business-Software-Anbieter. Die Möglichkeiten einer mobilen Nutzung von Geschäftsdaten oder



auch Funktionen der Business-Software sind vielfältig. Um einen ersten Einblick zu erhalten, wie weit die mobile Nutzung betriebswirtschaftlicher Software in den Schweizer KMUs schon fortgeschritten ist, wird der Anteil der Arbeitsplätze herangezogen, die mobilen Zugriff auf die betriebliche Software haben.

In Abbildung 5 ist zunächst ersichtlich, dass mit zunehmender Unternehmensgrösse der Anteil der Unternehmen sinkt, die gar keinen mobilen Zugriff auf die Business-Software haben (hellgelbe Säule, 0 Prozent). Wie viel Prozent der Unternehmen mobilen Zugriff haben, hängt also von der Unternehmensgrösse ab. Von den grössten untersuchten Unternehmen (100-250 FTE) sagen nur noch 14 Prozent aus, dass sie keinen mobilen Zugriff haben.

Umgekehrt nimmt der prozentuale Anteil der Arbeitsplätze (User), die mobilen Zugriff auf die betriebliche Software haben, mit steigender Unternehmensgrösse ab. In den Kleinstunternehmen (1-9 FTE), in denen absolut gesehen nur wenige User die Business-Software nutzen, haben häufig alle User auch mobilen Zugang (Abbildung 5, rote Säule, über 75 bis 100 Prozent). In grossen Unternehmen (100-250 FTE) mit einer grossen Anzahl an Usern haben hingegen nur wenige ausgewählte User mobilen Zugang (gelbe Säule, über 0 bis 25 Prozent). Die kleinen und mittelgrossen Unternehmen (10-49 und 50-99 FTE) liegen dazwischen. Es zeigt sich ein kontinuierlicher Übergang zwischen den vier Grössenklassen.

Deutliche Unterschiede zeigen sich auch im Branchenver-

gleich. Vor allem informationsintensive Branchen nutzen den mobilen Zugriff auf Geschäftsdaten und -funktionen in besonderem Masse.

Abschliessende Bemerkungen

Der Schwerpunkt der Business-Software-Studie 2011 liegt auf der Ermittlung der Marktanteile der bedeutendsten Hersteller und Produkte im Bereich betriebswirtschaftlicher Software. Die 1024 befragten Unternehmen bilden in Verbindung mit der Gewichtung nach Unternehmensgrösse und Branche eine solide Grundlage für die Analyse. Dennoch muss im Hinblick auf die enorme Vielfalt der Produkte und die Heterogenität der untersuchten Organisationen darauf hingewiesen werden, dass für eine zuverlässige Einstufung der nur vereinzelt oder gar nicht genannten Produkte eine noch grössere Stichprobe erforderlich gewesen wäre.

Die Themen Mobile Computing und Cloud Computing konnten nur gestreift und mit einigen grundsätzlichen Aussagen beleuchtet werden. In einer Folgestudie mit Konzeptionsstart Anfang 2012 sollen diese Themen vertieft bearbeitet werden. Unternehmen, die sich für detaillierte Ergebnisse und eine Forschungspartnerschaft interessieren, können sich gerne mit den Autoren in Verbindung setzen.

IMPRESSUM

Die Business-Software-Studie 2011 wurde vom Kompetenzzentrum E-Business des Instituts für Wirtschaftsinformatik IWI der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW konzipiert und durchgeführt.

Adresse:
Peter Merian-Strasse 86
Postfach, 4002 Basel

Kontakt:
iwi.wirtschaft@fhnw.ch
www.fhnw.ch/iwi/bss

© 2011 Netzmedien AG, FHNW



Thomas Köberl,
Marketing-Leiter und Mitglied
der Geschäftsleitung bei der
ABACUS Research AG

Die Studie bestätigt die führende Stellung der ABACUS Software. Die Programme des Ostschweizer Softwareentwicklungsunternehmens sind gemäss der bereits zum zweiten Mal in Folge durchgeführten repräsentativen Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz in vielen Bereichen die am meisten eingesetzte Business-Software in Schweizer KMUs. Unternehmen aller Grössen vertrauen auf ABACUS-Programme für die Unterstützung ihrer Prozesse in der Produktion, der Auftragsabwicklung, der Finanz- und Lohnbuchhaltung. Eine eindruckliche Verbreitung hat zum Beispiel die Lohnsoftware bei Unternehmen mit 100 bis 250 Mitarbeitern erreicht, wo 28 Prozent dieser Unternehmen für die Lohnabrechnung die ABACUS-Software einsetzen. Auch im Bereich der Produktion und der Leistungserstellung ist die ABACUS-Software die am häufigsten eingesetzte Lösung. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Software in funktionaler wie auch technischer Hinsicht macht sie zu einer zukunftssicheren Investition.



Patrick Soutter,
Head of Marketing Ecosystems
& Channels bei der SAP
(Schweiz) AG

Die Business-Software-Studie 2011 zeigt uns auf, welche Themen und Lösungen im Markt bereits vorhanden und verankert sind und welche nicht. Sie gibt uns zusätzlich einen verständlichen und übersichtlichen Überblick über ein sehr heterogenes und innovatives Marktumfeld.



Rainer Erismann,
Geschäftsführer der BusPro AG

Die Teilnahme an der repräsentativen Marktumfrage eines neutralen Forschungsinstituts braucht Mut, denn die Studienergebnisse zeigen die Marktstellung der Softwareanbieter in verschiedenen Anwendungsbereichen objektiv und transparent auf. Es dürfte kein Zufall sein, welche Softwareanbieter sich diesem fundierten Vergleich des Schweizer Business-Software-Markts gestellt haben. Die Business-Software-Studie der FHNW zeigt die weite Verbreitung von BusPro bei Kleinunternehmen, aber auch in den kleineren KMUs bis 49 Mitarbeitende. Der starke Anspruch der Kleinunternehmen an den Betrieb und die Datenhaltung der Geschäftslösung im eigenen Unternehmen mag auf den ersten Blick im Widerspruch zu dem Wunsch stehen, die Software nach Inanspruchnahme zu bezahlen: BusPro löst diesen scheinbaren Gegensatz indessen bereits seit Jahrzehnten mit seinem nutzungsorientierten, flexiblen Zahlungsmodell auf. Die Resultate der Business-Software-Studie bestätigen diesen Weg.



Pierre-Alain Schnegg,
CEO der SolvAxis SA

Mit der Business-Software-Studie liegt die erste umfassende und detaillierte Quelle über den Einsatz von Business-Software (mehrerlich ERP-Software) von Unternehmen mit 1 bis 250 Mitarbeitenden vor. Die Studie hat die Marktwahrnehmung von SolvAxis bestätigt. Es gibt nach wie vor eine Vielzahl von Anbietern, aber nur einige wenige, die ein integriertes und umfassendes Portfolio mit der entsprechenden Branchenkompetenz anbieten können. Daraus ergibt sich ebenso klar, dass sich im Segment der KMUs kein klarer Marktführer über die gesamte Bandbreite abzeichnet. Unsere Strategie der Branchenkompetenz und der integrierten Lösung wird bestätigt. Die Konsolidierung im Business-Software-Markt ist noch nicht abgeschlossen. Dank der starken Position unseres Produkts Pro Concept ERP bei über 1000 Standorten und unserer Fokussierung auf Schlüsselbranchen und Märkte werden wir weiterhin eine wichtige Rolle spielen.



Michael Kunz,
Head of Product Marketing Small
Business bei Sage Schweiz AG

Die Business-Software-Studie der FHNW zeigt sehr eindrücklich auf, dass Business-Software nach wie vor fast ausschliesslich intern und als Produktlösung betrieben wird. Dies deckt sich auch mit der Aussage, dass «klassische» Abrechnungsmodelle mittels Lizenzen und Wartungsverträgen von den Kunden präferiert werden. Sage Schweiz geht aber davon aus, dass in Zukunft gewisse Prozesse vermehrt als Connected-Service aus dem Web bezogen werden (Datenaustausch mit dem Treuhänder, Leistungserfassung, Absenzenerfassung etc.). Mit Freude beobachten wir, dass Sage Schweiz bei den Kleinunternehmen als Anbieter die Nase vorn hat. Das spricht ganz klar für die intuitive Bedienung unserer Produkte, die das Geschäftsleben unserer Kunden vereinfachen. Weiter resultiert aus der Studie, dass die Integration von Text- und Tabellenverarbeitungssoftware in die Business-Software ein entscheidender Vorteil ist, den unsere Produkte unterstützen.



Dr. Benno Suter,
Senior Strategy Manager bei
der Swisscom (Schweiz) AG,
Strategie & Innovation

Im stark fragmentierten Markt für Businessanwendungen stehen Software-as-a-Service-Angebote – je nach Branche und Prozessbereich – noch am Anfang ihrer Entwicklung und Verbreitung. Gemäss vorliegender Studie bieten sie allerdings ein grosses Potenzial für die Nutzung durch KMUs. Für die erfolgreiche Auslagerung von Business-Software ist neben technologischen, ökonomischen und organisatorischen Aspekten nicht zuletzt auch das Vertrauen der Kunden in die Solidität und Zuverlässigkeit der Anbieter entscheidend.



Das Schweizer Softwareunternehmen ABACUS Research AG entwickelt seit über 25 Jahren erfolgreich betriebswirtschaftliche Standardlösungen. Es beschäftigt über 200 Mitarbeitende, wobei der Vertrieb ausschliesslich über ausgewiesene Partner erfolgt. Die Softwarepalette umfasst Module für die Fakturierung, Auftragsbearbeitung/PPS, Leistungs-/Projektanrechnung, Servicemanagement, Finanz-, Debitoren-, Kreditoren-, Anlagen- und Lohnbuchhaltung/Human Resources und bietet fortschrittliche Funktionen wie Kostenrechnung, Archivierung, Electronic Banking, E-Commerce und E-Business. Zudem entwickelt ABACUS verschiedene Branchenlösungen wie für den Bau und für Immobilienverwaltungen. Die verschiedenen Bausteine können gemäss den individuellen Anforderungen eines Unternehmens jederzeit miteinander kombiniert oder auch einzeln eingesetzt und sowohl inhouse als auch via Internet als SaaS-Lösung genutzt werden. In Lausanne ist die Westschweizer und in München die deutsche Niederlassung domiziliert. Weitere Informationen unter: www.abacus.ch
Kontakt: Thomas Köberl, E-Mail: thomas.koeberl@abacus.ch



Die BusPro AG bietet seit 1990 die branchenneutrale, umfassende Business-Software BusPro an. Das Business-Programm ist vor allem für kleine und mittlere Betriebe konzipiert, die einfach bedienbare, schnelle und übersichtliche Lösungen vorziehen. BusPro ist modular aufgebaut; aktuelle Funktionen für die Verwaltung der Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Finanz- und Lohnbuchhaltung, Einkauf, Verkauf und Lager unterstützen die Geschäftsführung von KMUs effizient. Die praktische und flexible Standardsoftware ist in tausenden Schweizer Betrieben im Einsatz. Die Beratung, der Vertrieb und die Implementierung der Lösung werden zusammen mit fünfzig zertifizierten Partnerfirmen geleistet. Die hohe Kundenorientierung drückt sich auch im einzigartigen Lizenzierungssystem aus: Der Kunde bestimmt frei einen Nutzungszeitraum für die gewünschten BusPro-Module und bezahlt ausschliesslich diesen, ohne jegliche Weiterführungsverpflichtungen oder andere Verbindlichkeiten. Weitere Informationen unter: www.buspro.ch
Kontakt: Rainer Erismann, E-Mail: erismann@buspro.ch



Die Sage Schweiz AG, Tochtergesellschaft des britischen Softwarekonzerns Sage plc, ist im Schweizer Markt einzigartig positioniert: International verankert und mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im KMU-Markt bietet das Unternehmen seinen Kunden eine einmalige Kombination aus globaler Perspektive und lokaler Kenntnis des Schweizer Markts. Das umfassende Softwareangebot für KMUs zeichnet sich durch Bedienerfreundlichkeit, hohe Funktionalität und moderne Technologie aus. Durch die offene Softwarearchitektur sind die Softwarelösungen jederzeit mit branchenspezifischen Produkten anforderungsgerecht erweiterbar. Mit einem ausgewählten Netzwerk von über 600 Vertriebs- und Lösungspartnern garantiert Sage Schweiz Kundennähe und eine ganzheitliche Informatikbetreuung. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen neben dem klassischen Produktsupport über ein breites produkt- und fachspezifisches Schulungs- und Ausbildungsangebot sowie über umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Financial und HR Services.
Weitere Informationen unter: www.sageschweiz.ch
Kontakt: Michael Kunz, E-Mail: michael.kunz@sage.com



SAP unterstützt seit über 30 Jahren Unternehmen aller Grössen bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit durch Automatisierung und Optimierung ihrer Geschäftsabläufe. Rund 70 Prozent der Schweizer Kunden sind kleine bis mittlere Unternehmen. SAP bietet ein abgerundetes Programm an integrierten Lösungen für KMUs an, die in drei Lösungsfamilien, SAP Business One, SAP All-in-One sowie als On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign, erhältlich sind. Business One als Standardsoftware, die sich schnell und mühelos innert weniger Tage an die speziellen Bedürfnisse des Unternehmens anpassen lässt, und SAP All-in-One für KMUs mit komplexeren Geschäftsabläufen und IT-Anforderungen hinsichtlich Konfiguration und Funktionalität. Daneben neu SAP Business ByDesign als integrierte On-Demand-Geschäftslösung, die jederzeit flexibel angepasst werden kann – wie immer Ihr Geschäft es erfordert und das zu überzeugenden Kosten. Die SAP (Schweiz) AG beschäftigt über 500 Mitarbeitende an den Standorten Regensdorf, Biel und Lausanne. Weitere Informationen unter: www.sap.ch/kmu
Kontakt: Frank Geisler, E-Mail: frank.geisler@sap.com



SolvAxis entwickelt und vertreibt ihre integrierte Unternehmenssoftware ProConcept ERP für KMU in den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistung. Unsere Kunden profitieren von ausgereiften Softwarelösungen, die ihre Prozesse optimal unterstützen. Die erfahrenen Berater gewährleisten die einwandfreie Einführung und Wartung der Software. Sie alle sind Spezialisten in ihren Fachgebieten und verfügen über die notwendigen Kompetenzen und Erfahrungen, um ehrgeizige Projekte erfolgreich umzusetzen. Seit über 20 Jahren hat sich das Unternehmen eine hervorragende Position auf dem Schweizer ERP-Markt aufgebaut. Täglich verlassen sich Benutzer an über 1000 Standorten auf ein zuverlässiges ERP-System.
Weitere Informationen unter: www.solvaxis.com
Kontakt: Pierre-Alain Schnegg, E-Mail: pierre-alain.schnegg@solvaxis.com



Der Geschäftsbereich Swisscom KMU ist ein dedizierter Bereich der Swisscom für kleine und mittlere Unternehmen. In allen Regionen der Schweiz vertreten, bietet Swisscom KMU die ganze Palette an Produkten und Dienstleistungen an – von der Festnetz- und Mobiltelefonie über Internet und Data Services bis hin zum Unterhalt und Betrieb der IT-Infrastruktur. KMU erhalten auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Gesamtlösungen: passende Anschlüsse, sichere Zugänge, professionelle Services und intelligente Netze.
Weitere Informationen unter: www.swisscom.ch/kmu
Kontakt: André Caradonna, E-Mail: public.relations@swisscom.com