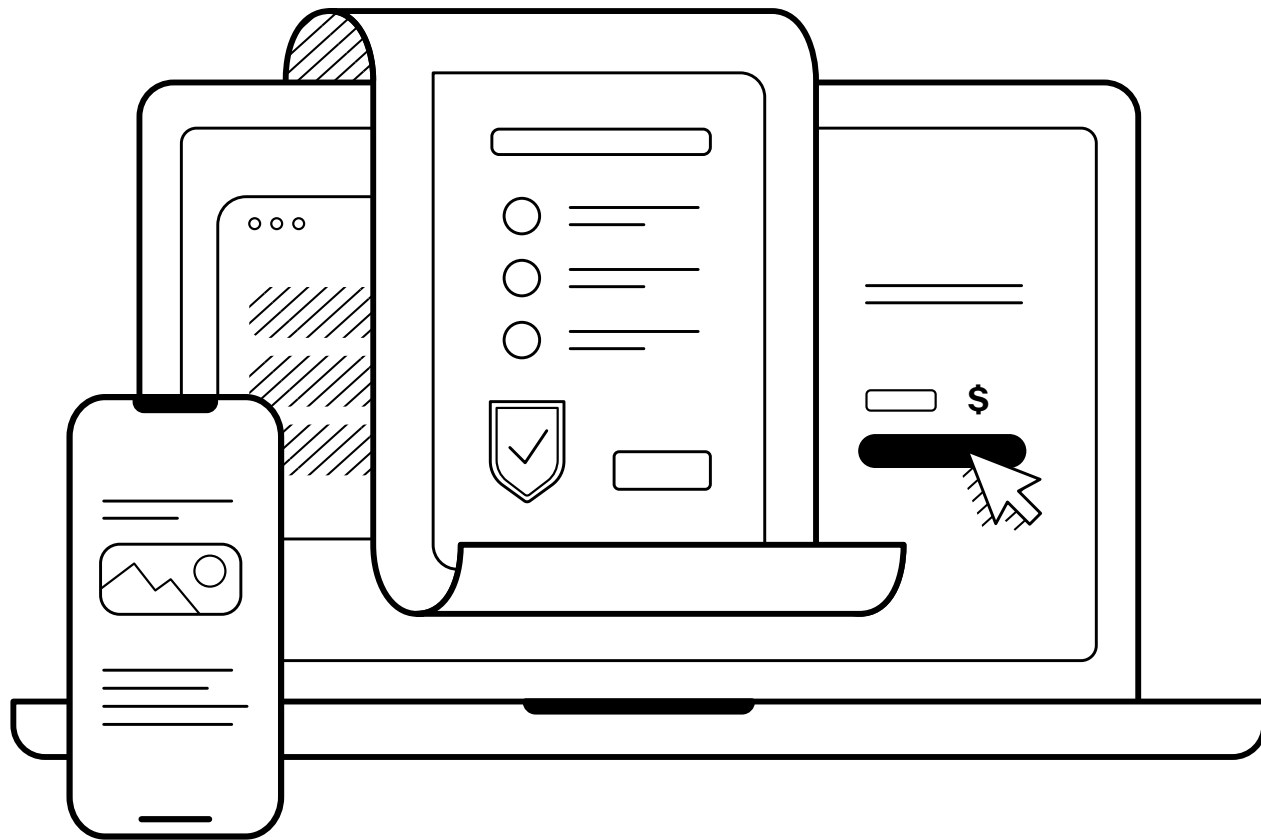




Weshalb die Software-Lizenzen für Ingenieurbüros immer teurer werden

Stetig steigende Ausgaben für Software-Lizenzen sind den Mitgliedern der suisse.ing seit Jahren ein Dorn im Auge. Ob grössere oder kleinere Ingenieurbüros – alle sind davon betroffen. Das verbandsinterne Team Digitalisierung hat bei ausgewählten Mitgliedern eine Umfrage zu den Lizenzkosten durchgeführt und auch einige Antworten zu den Ursachen der Kostenentwicklung erhalten. Abgefragt wurden Angaben zur Vertriebsfirma und Software, die Art der Lizenzmodelle sowie die Kosten und deren Entwicklung in den letzten fünf Jahren.

Single-User-Lizenzen mit Nachteilen für die Ingenieurbüros

Ein klarer Trend in der Welt der Software für Ingenieurbüros ist der Wechsel von gekauften Multi-User-Lizenzen zu Single-User Lizenzen im Servicemodell. Anstelle von nicht personengebundenen Lizenzen, die firmenintern frei verfügbar wären, werden heute personenbezogene Lizenzen angeboten. Diese können somit nicht mehr ohne Weiteres innerhalb der Firmengruppe eingesetzt und genutzt werden. Dies hat für Ingenieurfirmer – neben dem Vorteil von inkludierten Softwareupdates – offensichtliche organisatorische und finanzielle Nachteile. Es muss eine grössere Anzahl Lizenzen erworben werden und die Koordination von Lizenzzuweisungen verursacht Mehraufwand für die Firmen. Aus betrieblicher Sicht stellt der Wechsel auf nicht übertragbare Lizenzen auch bei gleichem Preis eine Verschlechterung dar.

Anbieter nutzen Modellwechsel für Preiserhöhungen

Ein Modellwechsel ist jedoch selten zum gleichen Preis zu haben. Er erfolgt nach Verhandlungen zwischen Firma und Vertreter und wird vor allem durch die drohende Einstellung der Unterstützung von Software im alten Modell ausgelöst. Single-User-Lizenzen werden zwar oft günstiger angeboten als Multi-User-Lizenzen, jedoch müssen sie in grösserer Anzahl gekauft werden. Mit dem Ergebnis, dass die Ingenieurbüros nach dem Modellwechsel mehr bezahlen als vorher. Dies zeigen die Daten aus der Preismfrage klar: Beim Modellwechsel erfolgen teilweise erhebliche Preissprünge. Dies ist somit eine zentrale Ursache für steigende Lizenzkosten für Ingenieurbüros. Dass dabei für gewisse Lizenzen Abbonnementskosten für früher bereits gekaufte Softwareprodukte anfallen, irritiert zusätzlich.

Undurchsichtige Preisgestaltung auch bei identischer Software

Eine weitere Feststellung aus der Umfrage ist, dass Softwareanbieter pro Lizenz unterschiedliche Preise verlangen. Dies sogar bei identischer Software, identischem Funktionsumfang und für dasselbe Jahr. Beispielsweise bei AutoCAD und bei Revit von Autodesk werden in der Preismfrage Unterschiede im zweistelligen Prozentbereich sichtbar, in Einzelfällen sogar noch grössere Preisunterschiede.

Der Zeitpunkt des Erwerbs spielt eine grosse Rolle. Ingenieurfirmer, die ihre Lizenzen bereits vor mehreren Jahren erworben haben, sind weniger von Preissteigerungen betroffen. Ein weiterer Faktor zur Erklärung der Preisvarianz ist die erworbene Anzahl: Bei mehr Lizenzen ist der Preis pro Lizenz tendenziell tiefer. Weitere Preisunterschiede gibt es zwischen den Vertreibern für dasselbe Produkt. Insgesamt ist die Preissetzung intransparent und nicht nachvollziehbar. Oder in anderen Worten ausgedrückt: Verhandlungssache.

Vertreiber vergleichen, verhandeln, Kosten weitergeben

Basierend auf der durchgeführten Umfrage wird empfohlen, genau hinzuschauen und die Anbieter zu vergleichen, denn die Preisunterschiede sind teils erheblich. Ebenso kann es sich auszahlen, an «alten» Verträgen möglichst lange festzuhalten oder die versprochenen Mehrleistungen bei einem Modellwechsel kritisch zu hinterfragen. Sind die steigenden Kosten nicht zu vermeiden, sollte versucht werden, die Hintergründe auch den Kundinnen und Kunden zu erklären und die höheren Kosten möglichst weiterzugeben. Sonst bleibt im knappen Planungsgeschäft nur die Hinnahme tieferer Margen, was aus Sicht der Mitgliederunternehmungen wohl die schlechteste Option darstellt.

suisse.ing prüft weitere Massnahmen

Auch die suisse.ing prüft nach Abschluss dieser Lizenzkostenumfrage Massnahmen gegen die aktuellen Kostensteigerungen. Dazu gehören beispielsweise Gespräche mit Anbietern und Vertreibern, verbunden mit der Suche nach alternativen Optionen für unsere Mitglieder. Eigene wettbewerbsrechtliche Abklärungen sowie diejenigen des europäischen Verbandes (EFCA) waren bisher nicht zielführend. Sicher ist – neben weiteren Preissteigerungen –, dass das Thema aktuell und entsprechend auf der Agenda bleibt.