



Lizenzkosten im Fokus:

suisse.ing

*im Gespräch mit
Anbietern*

Steigende Lizenzkosten und wachsende Marktmacht prägen den Markt für Ingenieur-Software. Das Team Digitalisierung von suisse.ing sucht im Dialog mit Anbietern nach fairen, transparenten Modellen. Erste Gespräche zeigen: Die Schweiz ist keine Hochpreisinsel – doch jährliche Aufschläge bleiben eine Herausforderung.

Seit einiger Zeit beschäftigt sich das Team Digitalisierung von suisse.ing mit den steigenden Lizenzkosten und der Marktmacht der Ingenieur-Software-Anbieter. Das Team sucht nach Lösungen für die Mitglieder von suisse.ing und hat in diesem Zusammenhang mit mehreren Vertreibern von Ingenieur-Software und Software-Anbieter Gespräche geführt. In früheren Evaluationen wurden folgende Erkenntnisse bei den Software-Lizenzkosten ausfindig gemacht:

- Jährliche Steigerung der Lizenzpreise zwischen 4 und 10%;
- Wechsel von Multi-User-Lizenzen zu Single-User-Lizenzen im Servicemodell (Leasing-Ansatz statt Kauf) erfordert Lizenzbeschaffungen in grösserem Umfang mit gleichzeitig organisatorischen Nachteilen;
- Von den Firmen werden sehr unterschiedliche Preise gefordert für die Software-Lizenzen, auch bei identischer Software, identischem Funktionsumfang und für denselben Zeitraum.

Was suisse.ing unter fairen Lizenzmodellen versteht

Das Team Digitalisierung hat sich Gedanken gemacht, unter welchen Umständen die Lizenzkosten als fair erachtet würden:

- Gleiche Preise im EU-Raum;
- Jährliche Steigerung der Software-Lizenzkosten nicht stärker als Teuerung;
- Teilzeit-Lizenzen gemäss dem gesellschaftlichen Wandel;
- Keine Lock-in-Effekte für die Software;
- Attraktive Angebote durch Pooling von Lizenzen (bspw. auch für Verbandsmitglieder oder in Zusammenarbeit mit einem Broker);
- Projektspezifische Lizenzen für Arbeitsgemeinschaften.

«Die Schweiz kann bei den Softwarelizenzkosten nicht als Hochpreisinsel ausgemacht werden.»

Keine Hochpreisinsel Schweiz

Zwischenzeitlich konnte in Gesprächen mit vertreibenden Software-Firmen sowie mit dem grössten Software-Hersteller (Autodesk) evaluiert werden, dass der erste Punkt bei den am meisten verwendeten Software-Paketen weitgehend zutrifft und im DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz) gleiche und im EU-Raum vergleichbare Preise angeboten werden. Die Schweiz kann bei den Software-Lizenzkosten nicht als Hochpreisinsel ausgemacht werden. Auch Währungsrabatte werden in der Regel dem Kunden weitergereicht, sodass die Schweizer Preise in den letzten Jahren im inner-europäischen Ländervergleich gar etwas tiefer lagen. In Asien (insbesondere Indien) und Südamerika werden bei den weltweit tätigen Software-Firmen massgebend geringere Lizenzkosten angeboten (bis zu 40% kostengünstiger). Auch in Nordamerika sind die Lizenzkosten etwas tiefer (ca. 10%). Rabatte werden durch den Direktverkauf gar nicht mehr oder nur noch bei sehr grossen Volumenbestellungen gewährt.

Direktvertrieb verändert den Markt

Der Verkauf der Lizenzen wird weitgehend durch die Software-Firma direkt abgewickelt. In der Vergangenheit konnten die vertreibenden Firmen als Zwischenstation Mengenrabatte oder Rabatte in Kombination mit Schulungspaketen gewähren. Vor etwas mehr als einem Jahr hat auch Autodesk den Verkauf der Lizenzen (bspw. Autocad- und Revit-Produktpalette) direkt in die Hand genommen mit der Begründung, dass sie als produktentwickelnde Firma die Kontrolle über die Preispolitik verloren und die Preispolitik für die Kunden undurchsichtig wurde. Lokale softwarevertreibende Firmen werden jedoch auch in Zukunft eine wichtige Rolle einnehmen, wenn es um Schulungen, Produktevaluationen oder Produktberatungen geht. Es besteht keine Intention, die produktvertreibenden Firmen zu übergehen, jedoch steht aus Herstellersicht die Transparenz einer einheitlichen Preispolitik über die lokalen Partnerschaften.

Preissteigerungen über der Teuerung

Die jährlichen Preissteigerungen hingegen sind mit durchschnittlich 4 bis 10% bei den grössten Software-Firmen immens und deutlich über der Teuerung. Die jährlichen Kostensteigerungen werden offen ausgewiesen und oftmals auch offen mit einer langfristigen Preispolitik kommuniziert. Die Software-Firmen begründen die jährlichen Kostensteigerungen mit Investitionen in Forschung und Entwicklung. Kostentreiber sind sicherlich auch die Produktentwicklungen, in denen neue und erweiterte Funktionen den Preis nach oben drücken, auch wenn diese Neuerungen teilweise nur einem kleinen Kundensegment dienen. Einsparnisse sollen mittels Steigerung von «Automation und Produktivität» erzielt werden. Es steht aus Sicht der Software-Anbieter auch nicht zur Diskussion, einzelne Funktionen einzuschränken, um den Lizenzpreis attraktiver gestalten zu können, denn offene Schnittstellen sollen für alle Parteien und Mitarbeitenden zur Verfügung stehen.

Flexible Lizenzmodelle mit Vor- und Nachteilen

Erfreulicherweise gibt es von einigen Anbietenden flexibel anwendbare Software-Nutzungspakete (bspw. Token-Lösung von Autodesk) mit tageweisen (oder zeitlich begrenzten) Lizenznutzungsmöglichkeiten. Diese Lösungen sind zwar für Teilzeitpensen im geringen Prozentbereich attraktiv, da nur die effektive Nutzung bezahlt wird. Im Vergleich zu Volllizenzen sind solche flexiblen Modelle jedoch wesentlich teurer, sobald diese bei einem höheren Anstellungsgrad eingesetzt werden.

Dialog mit Herstellern wird fortgesetzt

Seitens suisse.ing wird angestrebt, mit Autodesk – und allenfalls weiteren grossen Software-Herstellern – einen ordentlichen Austausch zu installieren. Der erste Schritt mit den geführten Gesprächen wurde dabei gemacht und auch seitens Software-Hersteller ist die Bereitschaft vorhanden. Dabei sollen in den weiteren Gesprächen die Preispolitik und auch zukünftige Produktentwicklungen angesprochen werden.



Rafael Schuler, Mitinhaber SC+P Sieber Cassina + Partner AG
Mitglied Team Digitalisierung suisse.ing