

«Kleine Anbieter geben auf»

Jean-Jacques Suter Der Schweiz-Chef des Softwarehauses Sage über die Konkurrenz, sinkende IT-Budgets und die Sorgen von hiesigen KMU.

INTERVIEW: JORGOS BROUZOS

Die IT-Budgets vieler Schweizer Firmen sinken. Wie geht es Sage Schweiz?
Jean-Jacques Suter: Uns geht es gut. Der Umsatz von Sage wächst weltweit betrachtet um 6 Prozent, die Rendite liegt bei 28 Prozent. Wenn wir klagen, dann auf einem hohen Niveau. Aber ja, Schweizer KMU haben ihre Investitionen seit der Freigabe der Euro-Franken-Untergrenze zurückgefahren. Wir spüren, dass die KMU ihre Investitionen verlangsamen. Es gibt weniger Neugeschäft und das Tagesgeschäft geht zurück.

Das hört sich nicht gut an. Es gibt auch positive Effekte. Derzeit findet eine Konsolidierung der Softwareanbieter statt. Wir profitieren davon. Zudem läuft unser neues Geschäftsmodell mit der

«Derzeit findet eine Konsolidierung der Softwareanbieter statt. Wir profitieren davon.»

Mietsoftware sehr gut an. Die Kunden müssen nicht mehr viel in eine Software investieren, sondern können mit kleinen Mietbeträgen die Software verwenden.

Sind das Neukunden oder Umsteiger vom bestehenden Angebot?
 Es gibt beides. Wir sehen aber eher Neukunden, die sich für das Mietmodell entscheiden. Die bestehenden Kunden können zwar sehr einfach zum neuen Modell wechseln. Sie haben es aber nicht eilig. Wir zwingen niemand dazu, zu wechseln.

KMU-Kunden wechseln nicht gerne ihre Software aus. Wie holen Sie die ab?
 Mit dem neuen Produkt ändert sich für die Kunden in der Bedienung der Software nichts. Der Kunde findet sich sofort zu recht. Das haben wir bewusst so gemacht. Aber er kann neue Funktionen benutzen. Er kann dann via App oder Excel-Plugin viele Daten abrufen und Auswertungen erstellen. Das sind nicht mehr nur Buchhaltungsauswertungen, sondern wirkliche Tools zur Analyse des Unternehmens.

Wieso braucht es die Zusatzfunktionen?
 Wir stellen fest, dass unsere Kunden täglich ihre wichtigsten Zahlen kennen wollen. Viele Kunden mussten früher nicht auf Geld schauen. Heute wollen sie plötzlich wissen, ob unsere Software zum Beispiel eine Funktion bietet, um ihre Kunden zu mahnen – was sie seit rund 15 Jahren bietet. Und sie wollen auch mehr darüber wissen, wie es um ihre Liquidität steht.

Das Geschäft mit Auswertungen ist nicht neu. Wir sind ein Softwareanbieter für KMU. Grosse Unternehmen haben spezielle Tools für komplexe Auswertungen. Klei-

nere Unternehmen haben nicht die gleichen Anforderungen. Wenn wir ihnen die richtigen Vorlagen zu Umsatzzahlen und Gewinnen geben, dann genügt ihnen das. Die Kunden erwarten von uns Hilfe. Sie haben oft wenig Betriebswirtschafts-Know-how. 80 Prozent der Supportanrufe bei uns haben nichts mit der Software zu tun, sondern betreffen fachliche Themen.

Sie können ihnen helfen?
 Die Kunden rufen uns an, wenn sie Fragen zu Abschreibungen bei Immobilien haben oder wissen wollen, wie sie die Quellensteuer beim neuen Mitarbeiter aus Österreich abrechnen müssen. Die Kunden wissen, dass sie uns dazu Fragen stellen können.

Sie haben gesagt, Sage profitiere von der Konsolidierung. Wie?
 Es gibt zwei Platzhirsche auf dem Schweizer Markt. Wir machen Software für KMU, unser Mitbewerber vorwiegend Software für Treuhänder. Hinzu kommen zahlreiche Anbieter von Branchenlösungen, die mit der technologischen Entwicklung nicht mithalten können. Entwickeln ist teuer und wegen der vielen Gesetzesänderungen bei Finanzthemen immer schwieriger. Das bedeutet, dass kleine Softwareanbieter aufgeben oder ihre Lösung auf die Software eines grossen Anbieters portieren. Es gibt bei uns schon mehr als tausend Lösungen, die bei uns angebunden sind.

Es gibt auch viele Newcomer, die in den Markt drängen.
 Es gibt solche im Mietsoftware-Umfeld. Es sind interessante Nischenplayer. Wir haben nun selbst eine Plattform für Mietsoftware gebaut. Sie wird bald lanciert. Es ist ein Angebot für Unternehmen, die nicht alle Funktionen brauchen.

Sind die Neuen eine Bedrohung?
 Die Newcomer wachsen, ihr Angebot findet Anklang. Aber wir haben 60000 KMU als Kunden und wir schauen nicht talentlos zu, sondern entwickeln uns weiter.

Wieso kommen neue Anbieter wie Workday aus den USA in die Schweiz?
 Das ist schwer erklärbar. Viele Anbieter kommen und gehen bald wieder, wenn sie merken, dass die Schweiz sehr kompliziert ist. Die kleinräumige Schweiz kennt vier Sprachen und kantonale Rechtssysteme. Das ist für Softwareanbieter aus dem Ausland eine sehr grosse Herausforderung. Dafür braucht es Erfahrung, auch SAP hat im KMU-Markt noch nicht richtig Fuss gefasst. Und viele KMU erwarten den Support auf Schweizerdeutsch respektive in ihrer Sprache.

Tatsächlich?
 Wir haben gemerkt, dass Kunden aus Bern sich weniger bei uns melden als Kunden aus anderen Regionen. Sie wollen lieber auf Berndeutsch beraten werden und wenden sich daher an unsere lokalen Partner.



Rang 8: Intuit kommt aus Palo Alto in den USA. Der Umsatz des Softwarekonzerns beträgt 4,6 Milliarden Dollar.

Werden Ihre Verkaufspartner weniger wichtig, wenn Sie die Software auch direkt via Cloud verkaufen?
 Bei Sage 50 Extra ist es so, dass wir nicht alle Module via Cloud verkaufen. Zudem ist sie isoliert, lässt sich also nicht mit dem Kassensystem oder dem Webshop verbinden. Dafür braucht es einen Integrationschritt, den nur unsere Partner erbringen können. Auch ist die Cloud noch nicht für alle Kunden attraktiv. Wenn diese Beratung brauchen, wenden sie sich an unsere Partner.

Die Partner beklagen sich nicht?
 Es ist für sie eine Umstellung, wenn wir unser Businessmodell ändern. Denn die neuen Produkte gibt es nur im Abomodell. Unsere Partner können alle unsere Produkte auch verkaufen. Zudem bieten unsere Partner nicht Softwareberatung, sondern Beratung bei Buchhaltungsproblemen. Daran ändert sich nichts.

Schweizer Unternehmen sind zurückhaltend, wenn es um die Cloud geht. Viele KMU wissen noch nicht, was die Cloud ist. Sie beklagen die fehlende Sicherheit, meinen aber die fehlende Vertraulichkeit. Die Cloud ist sicherer als die lokale Speicherung der Daten in einer Firma. Wir machen ein Backup und kümmern uns um die Daten. Was aber stimmt, ist, dass das Internet keine Grenzen kennt. Die Daten können abgehört werden, das ist aber für die meisten KMU kein wirkliches Risiko.

Wirklich?
 Jüngere Unternehmer haben oft kein Problem damit. Sie legen auch sonst viele Informationen offen. Daher noch einmal: Vertraulichkeit ist schwierig, Sicherheit können wir garantieren.

Verstehen Ihre Kunden dieses Argument?

Nein, viele Unternehmen verstehen das nicht, auch wenn sie ihren gesamten Geschäftsverkehr über das Internet abwickeln. Es gibt aber auch ganz wenige Firmen, die sich dem Internet komplett verweigern.

Wie steht es um das gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekt von Sage und dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ)?
 Wir wollen eine Online-Plattform bereitstellen, mit der Verwaltungsräte (VR) von KMU die Schwächen ihrer Firmen besser

erkennen können. Auf der Plattform werden sie unter anderem gefragt, ob die Firmen Backups ihrer Daten machen und so weiter. Danach lassen sich die Angaben mit denjenigen von ähnlichen Firmen vergleichen. Jeder, der die Plattform benutzt, trägt zu einem Branchen-Benchmark bei. Als Resultat erhalten VR Empfehlungen mit Verbesserungsvorschlägen.

Was kostet das?
 Das Projekt kostet etwa 1 Million Franken. Es ist noch nicht ganz klar, was die Nutzung der Plattform die User kosten wird. Es wird aber sicher sehr günstig oder vielleicht sogar gratis sein.

Wie weit sind Sie, und kann jedes KMU mitmachen?
 Wir sind schon sehr weit. Diesen Herbst finden erste grosse Tests statt, nächstes Jahr legen wir los. Die fertige Plattform soll grundsätzlich jedem KMU zur Verfügung stehen, unsere Kunden können die Daten aber einfacher hochladen.

Die Initiative kommt von Sage Schweiz. Wie sieht das der Mutterkonzern von Sage?
 Es wird sicher die Ländergesellschaften sehr eigenständig. Sie können eigene Produkte entwickeln und diese selber vermarkten. Die Beziehung zum Mutterhaus ist heute noch nicht sehr eng. Das wird sich aber ändern. Die globalen Produkte werden wichtiger werden. Die Beziehung zum Mutterhaus wird damit automatisch enger.

Was heisst das für Sie persönlich?
 Es ist als Geschäftsführer abwechslungsreicher, wenn das Aufgabengebiet breiter ist. Ich war früher schon in grossen Konzernen tätig und weiss, wie es funktioniert. Das kann auch spannend sein. Wir werden sehen, was passiert.



Der Buchhalter

Name: Jean-Jacques Suter
Funktion: CEO Sage Schweiz
Alter: 51
Familie: Verheiratet, drei erwachsene Kinder, zwei Grosskinder
Ausbildung: Executive MBA, IMD

Das Unternehmen Sage 50 zählt mit 36 000 Kunden und 2400 Treuhändern zu den meistverbreiteten Buchhaltungslösungen bei Schweizer KMU. Sage wird bei rund 60 000 Schweizer Firmenkunden eingesetzt, die Software von rund 100 000 Personen verwendet. Sage Schweiz zählt 200 Mitarbeitende, der britische Mutterkonzern 13 000.

Info-Veranstaltung
24. September 2015

Leadership – Innovation – IT

Master of Advanced Studies/Certificate of Advanced Studies

MAS Business Intelligence
 CAS Business Intelligence & Analytics/CAS Big Data Analytics
www.hslu.ch/masbi

MAS Business Process Management
 CAS Business Process Engineering/CAS Requirements Engineering
www.hslu.ch/masbpm

MAS Information Security
 CAS Information Security – Technology/CAS Information Security – Management
www.hslu.ch/masis

MAS Strategic IT Management
 CAS IT Management/CAS IT-Driven Business Innovation
www.hslu.ch/masstim

www.hslu.ch/iwi-weiterbildung, iwi@hslu.ch

FH Zentralschweiz

«BusPro ist einfach unglaublich schnell!»

Dany Badstuber, W&H CH-AG

Adress- & Kontaktverwaltung • Dokumentenablage
 Fibu • Lohn • Einkauf • Lager • Auftrag / Faktura
 Debitoren • Kreditoren

Gratis Fibu & Infos: www.buspro.ch

Das Business-Programm