

Das Aktionärsmagazin der SAP

# SAP INVESTOR

Ausgabe zum 2. Quartal 2012

**Special** Mobile Lösungen



The Best-Run Businesses Run SAP™

# Liebe Leserin, lieber Leser,

SAP blickt auf das beste zweite Quartal der 40-jährigen Unternehmensgeschichte zurück: Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS-Erlöse) stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 15 % auf 3,14 Mrd. €, die Softwareerlöse um 19 % und überschritten damit erstmals in einem zweiten Quartal die Grenze von 1 Mrd. €. Dabei konnten wir in allen Regionen weltweit konstantes zweistelliges Wachstum verzeichnen. Neben unserem Kerngeschäft zeigten auch unsere neuen Marktkategorien wie die In-Memory-Technologie SAP HANA, Anwendungen für mobile Endgeräte und die Cloud-Lösungen eine starke Wachstumsdynamik. Trotz der Unsicherheiten im Marktumfeld haben wir das obere Ende unseres geplanten Umsatzwachstums für das zweite Quartal erreicht und die Markterwartungen damit deutlich übertroffen.

In der Region Amerika stiegen die Softwareumsätze um 20 %, getragen durch ein starkes Wachstum in den USA. Dies unterstreicht, dass die Neuausrichtung unseres Vertriebs in Nordamerika richtig war. Die Region Asien-Pazifik-Japan erzielte mit einem Softwarewachstum von 14 % das beste zweite Quartal aller Zeiten. Dies gilt auch für China, was zeigt, dass sich unsere Investitionen in diesem Land beginnen auszuzahlen. Darüber hinaus präsentieren sich aber auch Japan und Australien stark. Auch die Region EMEA verzeichnete ein Wachstum der Softwareumsätze um ebenfalls 20 %. Besonders stark zeigten sich hier Großbritannien, Frankreich, Österreich, die Schweiz sowie Deutschland mit erneut zweistelligen Wachstumsraten bei den Software- und SSRS-Erlösen.

Die operative Marge ging im zweiten Quartal um 1,2 Prozentpunkte auf 29,6 % zurück. Dies liegt zum einen an der Akquisition von SuccessFactors. Zum anderen ist auch zu berücksichtigen, dass wir im ersten Halbjahr mehr als 3.000 zusätzliche Mitarbeiter (ohne Akquisitionen) eingestellt haben.

Der operative Cashflow erhöhte sich in den ersten sechs Monaten um 6 % auf 2,4 Mrd. € und war damit der höchste, jemals in einem ersten Halbjahr erzielte Cashflow.

Maßgeblich zum Unternehmenserfolg trugen erneut unsere Produktinnovationen bei: Mit unserer In-Memory-Technologie SAP HANA haben wir im zweiten Quartal 85 Mio. € Erlöst und liegen damit weiter sehr gut im Plan, im Gesamtjahr unser Umsatzziel von mindestens 320 Mio. € zu erreichen. Auch im Bereich der mobilen Lösungen haben wir mit einem Umsatz von 54 Mio. € im zweiten Quartal sehr gute Voraussetzungen geschaffen, unsere Umsatzerwartung von 220 Mio. € im Gesamtjahr zu erfüllen. Darüber hinaus hat sich das Cloud-Geschäft mit den HCM-Lösungen von SuccessFactors sehr positiv entwickelt. Angesichts des hervorragenden zweiten Quartals und unserer robusten Pipeline in allen Regionen und Branchen bestätigen wir unseren Ausblick für das laufende Jahr. Gleichzeitig sehen wir uns auf gutem Weg, unsere ambitionierten Ziele für 2015 zu erreichen. SAP ist die Antwort für Unternehmen ihr Geschäft in unsicheren Zeiten zu managen.

Unsere Leistung wird an der Börse mit einem steigenden Aktienkurs honoriert. Zudem konnte die SAP AG im Jahr Ihres 40-jährigen Bestehens – gemessen an der Marktkapitalisierung – am 24. Juli erstmals die Position des wertvollsten börsennotierten deutschen Konzerns einnehmen.

Eine informative und unterhaltsame Lektüre wünscht Ihnen,



Ihr Werner Brandt  
Finanzvorstand der SAP AG

(Alle Umsatz- und Ergebnisangaben Non-IFRS, währungsbereinigt)



## Das Quartal

- 2 | VORWORT
- 3 | DAS 2. QUARTAL 2012
- 4 | DIE SAP-AKTIE
- 5 | STIMMEN ZUM QUARTAL

## Mobile Lösungen

- 6 | WELTWEIT MOBIL MIT SAP

## Cloud-Lösungen

- 8 | MIT LARS DALGAARD IN DIE CLOUD
- 9 | SAP BRINGT NEUE LINIE INS CLOUD-GESCHÄFT

## Industrie 4.0

- 10 | REVOLUTION IN DER FERTIGUNG

## Intern

- 11 | SAP-NACHRICHTEN
- 12 | FINANZTERMINE

# Das 2. Quartal 2012

Die SAP erreichte im zweiten Quartal 2012 zweistellige Wachstumsraten bei den Softwareerlösen, bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen (SSRS-Erlösen) und in allen Regionen. Die positive Umsatzentwicklung bei SAP HANA und bei den Lösungen für mobile Endgeräte zeigt, dass das Unternehmen auch hier auf gutem Weg ist, die Zielvorgaben für das Gesamtjahr zu erreichen. Ein starker Anstieg des Neu- und Erweiterungsgeschäfts bei SuccessFactors (SFSF) ermöglichte es der SAP zudem, ihre Strategie, führender Anbieter im Cloud-Bereich zu werden, schneller umzusetzen.

Die Softwareerlöse (Non-IFRS) konnten im zweiten Quartal 2012 um 26 % (währungsbereinigt 19 %) auf 1.059 Mio. € zulegen und erreichten damit einen Rekordwert für ein zweites Quartal (Q2 2011: 838 Mio. €). Alle Regionen wuchsen zweistellig. Die SSRS-Erlöse (Non-IFRS) verzeichneten im abgelaufenen Quartal einen Zuwachs von 21 % (währungsbereinigt 15 %) auf 3,14 Mrd. € (Q2 2011: 2,59 Mrd. €). In den SSRS-Erlösen sind die Softwareerlöse, die Supporterlöse und die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support enthalten. Letztere stiegen um über 1.600 % auf 69 Mio. € (Q2 2011: 4 Mio. €). Hierin sind im Gegensatz zum Vorjahr auch die Cloud-Subskriptionen und -Supportumsätze von SFSF enthalten. Mit SAP HANA erreichte das Unternehmen im zweiten Quartal 85 Mio. € Umsatz und liegt damit im Plan, im Gesamtjahr das ambitionierte Ziel von mindestens 320 Mio. € zu erzielen. Auch im Bereich Mobile Lösungen ist die SAP mit einem Quartalsumsatz von 54 Mio. € auf dem Weg, ihre Umsatzerwartung von

220 Mio. € im Gesamtjahr zu erreichen. Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) erhöhte sich im zweiten Quartal um 18 % (währungsbereinigt 12 %) auf 3,92 Mrd. € (Q2 2011: 3,31 Mrd. €).

Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) verbesserte sich auf 1,17 Mrd. €. Das entspricht einem Plus von 15 % (währungsbereinigt 8 %). Die operative Marge (Non-IFRS) verminderte sich im Vergleich zum Vorjahreswert um 0,8 Prozentpunkte auf 30,0 % (Q2 2011: 30,8 %). Währungsbereinigt verminderte sie sich um 1,2 Prozentpunkte – hiervon entfallen 100 Basispunkte auf die Akquisition von SFSF. Zusätzlich wurden das Betriebsergebnis (Non-IFRS) sowie die operative Marge (Non-IFRS) im zweiten Quartal durch Abfindungszahlungen in Höhe von 31 Mio. € (Q2 2011: 12 Mio. €) beeinflusst. Der Gewinn nach Steuern (Non-IFRS) legte im zweiten Quartal um 18 % auf 831 Mio. € (Q2 2011: 703 Mio. €) zu. Das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS, unverwässert) stieg um 19 %

auf 0,70 € je Aktie (Q2 2011: 0,59 €). Die effektive Steuerquote betrug 25,6 % (Q2 2011: 27,2 %).

Der operative Cashflow stieg um 6 % auf 2,40 Mrd. € (2011: 2,27 Mrd. €). Der Free Cashflow erreichte mit einem Anstieg von 5 % auf 2,13 Mrd. € (2011: 2,02 Mrd.) 29 % vom Umsatz (2011: 32 %). Die Konzernliquidität (Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und kurzfristige Wertpapiere) betrug damit 3,60 Mrd. € (31. Dezember 2011: 5,60 Mrd. €) und die Nettoliquidität -376 Mio. € (31. Dezember 2011: 1,64 Mrd. €). Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Dividendenzahlung und der Akquisition von SFSF im ersten Halbjahr 2012.

## Ausblick

Die SAP bestätigt den folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2012: Das Unternehmen erwartet, dass die SSRS-Erlöse (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2012 wechsellkursbereinigt um 10 % bis 12 % steigen werden (2011: 11,35 Mrd. €). Dies beinhaltet einen Beitrag von SFSF von bis zu 2 Prozentpunkten. Darüber hinaus wird erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) für 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. € (2011: 4,71 Mrd. €) liegen wird. Ohne den Beitrag von SFSF soll die Spanne ähnlich sein. Zudem rechnet SAP für das Geschäftsjahr 2012 mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 26,5 % bis 27,5 % (2011: 27,9 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2011: 26,6 %).

## Verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum 1. Jan. - 30. Jun. (ungeprüft)

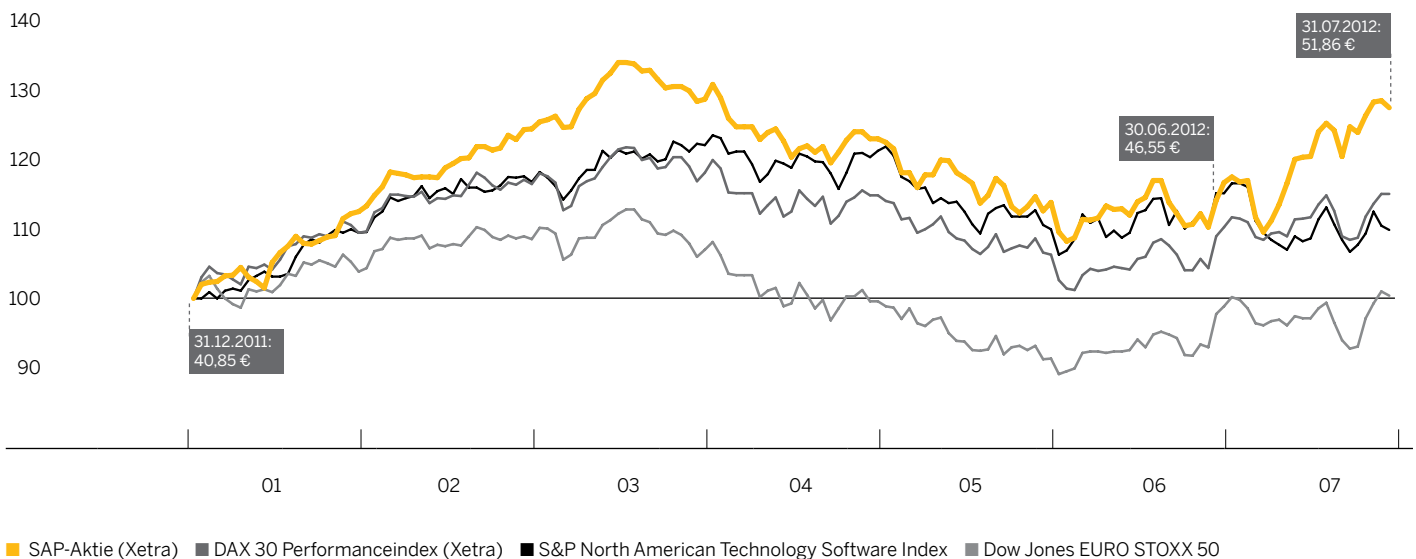
Mio. € falls nicht anders bezeichnet	2012 (Non-IFRS)	2011 (Non-IFRS)	Veränderung (Non-IFRS)	Veränderung (Non-IFRS) währungsbereinigt	2012 (IFRS)	2011 (IFRS)	Veränderung (IFRS)
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	5.768	4.931	17 %	12 %	5.743	4.906	17 %
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	1.505	1.418	6 %	2 %	1.505	1.418	6 %
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>7.273</b>	<b>6.349</b>	<b>15 %</b>	<b>10 %</b>	<b>7.248</b>	<b>6.324</b>	<b>15 %</b>
Operative Aufwendungen	-5.266	-4.551	16 %	12 %	-5.696	-4.870	17 %
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>2.007</b>	<b>1.798</b>	<b>12 %</b>	<b>6 %</b>	<b>1.551</b>	<b>1.454</b>	<b>7 %</b>
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>1.414</b>	<b>1.231</b>	<b>15 %</b>	<b>k. A.</b>	<b>1.104</b>	<b>991</b>	<b>11 %</b>
<b>Unverwäss. Ergebnis je Aktie in €</b>	<b>1,19</b>	<b>1,04</b>	<b>14 %</b>	<b>k. A.</b>	<b>0,93</b>	<b>0,83</b>	<b>12 %</b>

# Die SAP-Aktie

Die SAP-Aktie hat sich im ersten Halbjahr 2012 besser entwickelt als die Vergleichsindizes: Ihr Kurs stieg um 14 %, während der DAX 30 nur um 8,8 % zulegen konnte und der EURO STOXX 50 in diesem Zeitraum sogar 2,2 % verlor.

Kursverlauf der SAP-Aktie  
31.12.2011 bis 31.07.2012

Prozent



Im zweiten Quartal hat sich die SAP-Aktie meist im Einklang mit dem Gesamtmarkt bewegt. Ausgehend von einem Xetra-Schlusskurs von 52,36 € am 30. März erreichte die Aktie bereits am nächsten Handelstag, dem 2. April, mit 53,21 € den höchsten Stand des Dreimonatszeitraums. Danach belasteten immer wieder die politische Situation in Griechenland, die finanziellen Probleme der spanischen Banken und Konjunktursorgen die Börsen. Die am 22. Mai bekannt gegebene geplante Übernahme des US-Cloud-Spezialisten Ariba durch die SAP nahm der Markt verhalten auf. Den Quartaltiefstand erreichte die Aktie am 4. Juni mit 44,16 €, bevor sie das zweite Quartal bei 46,55 € beendete. Insgesamt

gab die Aktie im zweiten Quartal einschließlich des Dividendenabschlags um 11,1 % nach; DAX und EURO STOXX fielen um 7,6 % beziehungsweise 8,6 %.

Auf der Hauptversammlung der SAP AG am 23. Mai haben die Aktionäre allen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zugestimmt sowie Vorstand und Aufsichtsrat entlastet. Zudem wurde die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,10 € je Aktie beschlossen, in der eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € je Aktie anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums enthalten ist. Dies entspricht einer Erhöhung der Dividende um 83 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Gesamtausschüttung

an die Aktionäre beträgt damit etwa 1,3 Mrd. € (2010: 713 Mio. €).

In der zweiten Julihälfte erhielt die SAP-Aktie neuerlichen Auftrieb durch die Veröffentlichung starker Geschäftszahlen für das zweite Quartal. Ihr Kurs kletterte in einem zuletzt wieder positiven Marktumfeld bis auf 52,30 € am 30. Juli, bevor er den Monat bei 51,86 € beendete. Somit legte die SAP-Aktie im Juli um 11,4 % zu. Der steigende Kurswert hat zudem dazu geführt, dass die SAP AG die Siemens AG erstmals als wertvollster börsennotierter deutscher Konzern abgelöst hat: Am 24. Juli erreichte die Marktkapitalisierung von SAP 62,8 Mrd. €, während Siemens auf einen Börsenwert von 61,8 Mrd. € kam.



# Stimmen zum Quartal

## **„Starkes zweites Quartal ging nicht zu Lasten der Pipeline“** Morgan Stanley\*

Die Analysten von Morgan Stanley stufen die Aktie von SAP unverändert mit „overweight“ ein und bestätigen das Kursziel von 60,00 €. Das Wachstum der neuen Produkte (HANA, Mobile und Cloud) sei der Haupttreiber für die Aktie. Das schwache erste Quartal habe Fragen aufgeworfen, jedoch habe das exzellente zweite Quartal gezeigt, dass die Wachstumsstory intakt sei. Der Markt für die neuen Produkte sei beträchtlich, insbesondere für HANA. Die Bewertungsmultiples der Aktie könnten steigen. Die über den Konsensprognosen liegenden Gewinnerwartungen seien nur minimal angepasst worden. Der Sorge des Marktes, dass SAP das starke zweite Quartal zulasten des dritten Quartals erreicht habe, sei Co-CEO McDermott entschieden entgegengetreten. McDermott habe von der stärksten Pipeline seit Langem gesprochen. Die Äußerungen sollten bei den Investoren für Beruhigung sorgen, dass die Pipeline für ein starkes zweites Halbjahr reiche.

## **„Deutliche Umsatz- und Ergebnisverbesserung in Q2“** National-Bank AG\*

Nachdem der Softwarekonzern bereits vor eineinhalb Wochen wesentliche Rahmendaten zur jüngsten Geschäftsentwicklung publiziert hätte, habe es heute keine wesentlichen Zusatzinformationen gegeben. Insgesamt habe SAP nach schwachem Jahresstart im zweiten Quartal deutliche Umsatz- und Ergebnisverbesserungen im Rahmen der eigenen Ziele ausweisen können. So seien die währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 15 % gestiegen. Die reinen Softwareerlöse hätten währungsadjustiert mit einem Plus von 19 % sogar das obere Ende der eigenen Prognose von 15 bis 20 % erreicht. Positiv beurteile man, dass alle Regionen mit prozentual zweistelligem Wachstum zu der Entwicklung beigetragen hätten. Auf der operativen Ergebnisebene habe SAP mit einem währungsbereinigten Zuwachs von 8 % ebenfalls Verbesserungen erzielt, die jedoch noch unter der Umsatzentwicklung lägen. Insgesamt sei SAP nach einem schwächeren Erstquartal wieder auf seinen Erfolgskurs zurückgekehrt. Entsprechend stelle die Bestätigung der Jahresprognose keine Überraschung dar. So solle u. a. der währungsbereinigte Betriebsgewinn auf 5,05 Mrd. € bis 5,25 Mrd. € (+7,2 % bis +11,5 %) ansteigen. Nach dem ersten Halbjahr erachte man eher den unteren Bereich der Spanne als erreichbar. Das Kursziel von 50,00 € und das „halten“-Votum bleiben für die Aktie von SAP unverändert, so die Analysten der National-Bank AG.

## **„Konzern von weltweit abflauender Konjunktur unbeeindruckt“** EURO am Sonntag\*

Die weltweit abflauende Konjunktur könne SAP bisher nichts anhaben. Im zweiten Quartal habe der Konzern den Softwareabsatz um 19 % auf 1,06 Mrd. € und die um Sondereffekte und Akquisitionskosten bereinigte Software- und Wartungserlöse um 15 % auf 3,14 Mrd. € gesteigert. Damit habe man die Prognosen der Analysten übertroffen. Lediglich beim operativen Ergebnis habe man mit einem Plus von 7 % auf 0,92 Mio. € die Erwartungen leicht verfehlt. Dies sei auf den anhaltenden Personalaufbau zurückzuführen, welcher die Marge verringere. Vor diesem Hintergrund wolle das Unternehmen die Kosten für Reisen oder Kundenveranstaltungen weiter reduzieren. Aus charttechnischer Sicht sehe es gut für den Titel aus. Bei 45,00 € sei eine starke Unterstützung ausgebildet worden. Nach Meinung der Experten der „EURO am Sonntag“ sollten Anleger die Aktie von SAP kaufen. Das Kursziel sehe man bei 58,00 € und ein Stopp sollte bei 39,00 € platziert werden.

## **„Auf dem aktuellen Niveau unterbewertet“** Deutsche Bank\*

SAP habe positive vorläufige Zahlen für das zweite Quartal vorgelegt. Der Lizenzumsatz sei währungsbereinigt um 19 % auf 1,059 Mrd. € angewachsen, womit die Prognose der Deutschen Bank um 4 % und die Konsensschätzung um rund 8 % übertroffen worden sei. Allerdings seien die Margen hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Die Nachfrage im Cloud-Geschäft sei offenbar stark gewesen. Zudem sei angedeutet worden, dass das HANA-Geschäft herausragend verlaufen sei. Insgesamt betrachtet habe SAP in einem unsicheren Umfeld eine solide Ausführung unter Beweis stellen können. Nach Berechnung der Deutschen Bank werde SAP in den Geschäftsjahren 2012 und 2013 ein EPS von 3,25 € bzw. 3,93 € erzielen. Gemessen am KGV von 11,8 für das Jahr 2013 seien bereits viele Risiken im Aktienkurs eingepreist. Man sei weiterhin der Auffassung, dass der Anteilschein unterbewertet sei. Das Kursziel sehe man bei 65,00 €. Die Analysten der Deutschen Bank vergeben für die Aktie von SAP das Rating „buy“.

\* Quelle: [www.aktiencheck.de](http://www.aktiencheck.de)



# Weltweit mobil mit SAP

Immer häufiger sind wir per Laptop, Tablet-PC, Handy oder Smartphone jederzeit mit allem und jedem verbunden. Ein Trend, der nicht nur das Privatleben verändert, sondern auch die Geschäftswelt revolutioniert. Die Zeit ist reif für mobile Unternehmensanwendungen. Einer Studie von IDC zufolge werden bis 2013 weltweit mehr als 1,19 Milliarden Mitarbeiter mobile Technologien für ihre Arbeit nutzen. Das sind 34,9 % aller Mitarbeiter in Unternehmen. Weiter erwartet IDC bis 2015 weltweit 1 Milliarde Smartphones. Gemessen an der Größe der Weltbevölkerung von 7 Milliarden Menschen (Stand Oktober 2011), wird bereits 2015 ein Siebtel der Weltbevölkerung über ein Smartphone verfügen. Das mobile Zeitalter hat auch direkte Auswirkungen auf die Geschäftswelt. Immer häufiger wird von Mitarbeitern erwartet, wichtige Aufgaben sofort zu erledigen und Entscheidungen ohne Zeitverzug zu treffen – ganz unabhängig davon, wo sie sich gerade aufhalten. SAP und Sybase, ein Unternehmen der SAP, stellen – gemeinsam mit dem umfassenden SAP-Partnernetz – eine Vielzahl mobiler Anwendungen und die dafür passende Infrastruktur zur Verfügung. Der Vorteil für SAP-Kunden: die nahtlose Integration in SAP-Systeme und ein sicherer Zugang zu ihren Geschäftsprozessen – jederzeit und von jedem mobilen Endgerät. Im Folgenden stellen wir Ihnen eine Auswahl aus dem App-Portfolio der SAP vor, die Mitarbeitern und Unternehmen heute schon dabei helfen, geschäftskritische Aufgaben zuverlässig zu meistern und unterwegs fundierte Entscheidungen zu treffen. So einfach wie im Büro.



## **SAP Sales Order Notification** Vertrieb

Mitarbeiter haben mit SAP Sales Order Notification wichtige Kundenaufträge immer im Blick. Bei Änderungen erhalten sie automatisch eine aktualisierte Version des abonnierten Kundenauftrags, werden stets über den aktuellen Status quo wichtiger Aufträge informiert und haben alle relevanten Details, Lieferanten und Geschäftspartner bei Bedarf zur Verfügung. Kundenanrufe und E-Mails können direkt aus der Anwendung getätigt werden und fördern damit ein direktes Nachfassen beim Kunden.



## **SAP Material Availability** Vertrieb

Vertriebsmitarbeiter kennen mit der SAP Material Availability Application jetzt auch unterwegs den genauen Bestand der Waren, können nach ihnen im Warenwirtschaftssystem suchen und sich alle Details anzeigen lassen. So weiß der Mitarbeiter jederzeit über Preis und Verfügbarkeit Bescheid. Vorort

beim Kunden kann er die kundenspezifischen Preise und Verfügbarkeiten überprüfen, die gewünschten Produkte reservieren und dem Kunden zusagen.



## **SAP Field Service** Service

Ein herausragender Service beim Kunden vor Ort ist der Schlüssel für zufriedene Kunden. Mit SAP Field Service haben Techniker im Außendienst jederzeit Zugang zu allen relevanten Informationen. Die Folge: Sie können mehr Aufträge in der gleichen Zeit erfüllen. Die Anwendung informiert die Techniker automatisch über neue Aufträge, die sie annehmen oder ablehnen können. Vor Ort können die Techniker aktuelle Daten an das Unternehmen übermitteln und Nachbesprechungen gleich durchführen. Informationen zum Service, Produkt oder zum Kunden können vom Techniker immer und überall abgerufen werden. Dabei ist es nicht zwingend notwendig, dass der Techniker mit seinem mobilen Endgerät immer online ist. Er kann alle anfallenden Daten und

Informationen in sein Endgerät eintragen, die dann, sobald eine Netzverbindung besteht, übertragen werden.



## **SAP Leave Request** Personalwesen

Mit der Anwendung SAP Leave Request sind Mitarbeiter in der Lage, neue Abwesenheitsanträge per Smartphone anzulegen, zu ändern oder zu löschen. Somit können Mitarbeiter beispielsweise Krankmeldungen von zu Hause aus einreichen oder eine Urlaubsverlängerung vom Hotel aus beantragen. Genehmigungsprozesse werden beschleunigt und papierbasierte Anträge entfallen. Auch die eigenen Urlaubstage, die Details und Status der Abwesenheitsanträge sowie die Abwesenheiten der Kollegen hat der Mitarbeiter und Vorgesetzte mit dieser Anwendung jederzeit im Blick. So ist die Verfügbarkeit von Kollegen in der Kalenderansicht möglich und erleichtert die Planung von Meetings und wichtigen Abgabeterminen.



## **SAP Employee Lookup** Personalwesen

In großen Unternehmen kann schnell der Überblick verloren gehen. Welcher Kollege macht eigentlich was? Wer steht welcher Abteilung vor? Mit SAP Employee Lookup sehen Mitarbeiter nun alles auf einen Blick – von Mitarbeiterdaten bis hin zur Organisationsstruktur. Es wird einfacher mit den Kollegen zu kommunizieren und sich von den eigenen Kontakten aus mit anderen Mitarbeitern zu verbinden. Diese Anwendung ermöglicht es Mitarbeitern in großen Unternehmen, Kollegen nach Namen, Zuständigkeit und Abteilung zu suchen und zu finden. Mitarbeiter können unbekannte Kollegen visuell identifizieren und sich über die Unternehmensstrukturen informieren. Gleichzeitig verfügen sie über einen

direkten Zugriff auf die Kontaktdaten aller Kollegen im Unternehmen.

### **SAP ERP Quality Issue** Beschaffung

Wenn Mitarbeiter im Unternehmen unterwegs sind und bei der Überprüfung von Lieferungen ein Qualitätsproblem feststellen, können sie dieses mit SAP ERP Quality Issue gleich vor Ort anwenderfreundlich mit ihrem mobilen Endgerät erfassen. In der Anwendung wird das Qualitätsproblem dem entsprechenden Code zugeordnet. Weiter kann die Meldung um Fotos, Referenzinformationen und Beschreibungen ergänzt und priorisiert werden. Nach dem Versand des Qualitätsproblems wird automatisch eine Qualitätsmeldung angelegt und der Auftrag an den jeweiligen Ansprechpartner weitergeleitet. Im Anschluss kann der Mitarbeiter mit Hilfe der Anwendung den Status seiner gemeldeten Vorfälle nachverfolgen.

### **SAP Payment Approvals** Beschaffung

Finanzleiter müssen die Liquidität ihres Unternehmens sichern. Dazu ist es erforderlich, viele Zahlungen zunächst zu überprüfen, bevor sie getätigt werden. Auf dem Smartphone lassen sich jetzt alle offenen Zahlungsmappen bis in einzelne Belege einsehen, genehmigen oder ablehnen. Darüber hinaus verfügt der Nutzer über eine Liste aller ausstehenden und kürzlich bearbeiteten Genehmigungen sowie eine Übersicht über Zahlungsdetails wie Betrag, Kostenstelle und Status. Die Übersicht kann bei Bedarf durch eine Auflistung zusätzlicher und alternativer Genehmiger ergänzt werden. Zahlungen können somit jetzt von unterwegs genehmigt und schneller angewiesen werden.

### **SAP Travel Receipt Capture** Finanzen

Mit SAP Travel Receipt Capture können Mitarbeiter und Geschäftsreisende ihre Spesenabrechnungen per Smartphone an die Finanzabteilung senden. Statt ihre Belege nach der Geschäftsreise zu sichern, zu sortieren und einzuscannen,

erledigen sie jetzt alles einfach in wenigen Minuten vor Ort. So geht keine Abrechnung verloren und die Zeit kann besser genutzt werden. SAP Travel Receipt Capture umfasst dabei Kernfunktionen, die dabei helfen, die Belege bequem und unmittelbar von jedem Ort aus zu übertragen. Spesenbelege können unterstützt durch die Anwendung mit dem Smartphone fotografiert und um erläuternde Sprachnotizen ergänzt und abgespeichert werden. Im Anschluss werden alle Kosteneinträge inklusive Anhänge an das SAP ERP des Unternehmens gesendet, auf das die Finanzabteilung des Unternehmens Zugriff hat.

### **SAP Citizen Connect** Spezialisierte Apps

Bürger können mit der Anwendung SAP Citizen Connect jederzeit Vorfälle wie Graffiti, Schlaglöcher oder kaputte Straßenlampen einfach und schnell ihrer Behörde melden und erhalten anschließend Status-Updates. So vernetzen sich Gemeinden stärker mit ihren Bürgern und unterstreichen ihr modernes

Image. Die Anwendung automatisiert Bearbeitungsprozesse und kann in die CRM- und ERP-Systeme von SAP integriert werden. Die Kategorien für Vorfälle sind individuell anpassbar, so dass die Meldungen gleich den richtigen Ansprechpartner erreichen. Das Layout kann sogar mit einem gemeindespezifischen Branding versehen werden.

### **SAP Electronic Medical Record** Spezialisierte Apps

Ärzte greifen mit SAP Electronic Medical Record jederzeit und an jedem Ort auf die digitalen Akten Ihrer Patienten zu. Mit SAP Electronic Medical Record haben sie und andere ausgewählte Krankenhausmitarbeiter ohne umständliche Suche in Papierakten jederzeit alle wichtigen Daten elektronisch verfügbar. Sie erhalten stets alle aktuellen Informationen auf einen Blick, darunter Vitalwerte, Röntgen- oder CT-Bilder, Verlaufsnotizen, Kontaktdaten und Diagnosen. Zusätzlich können Ärzte dadurch alle Untersuchungsergebnisse und Therapien ihren Patienten anschaulicher erklären.

## SAP eröffnet Mobile Solutions Center in Walldorf



SAP hat im Juli diesen Jahres ein Mobile Solutions Center an ihrem Hauptsitz in Walldorf eröffnet. Im Mobile Solutions Center können sowohl Mitarbeiter als auch Kunden in Begleitung ihrer zuständigen SAP-Berater von SAP innovative Mobilitätslösungen hautnah erleben und testen. Zudem berät das Service-Team des Centers Unternehmen dabei, wie sie mobile Lösungen effektiv in ihre Unternehmensstrategie

integrieren können. Die Mobile Solution Centers sind ein neues globales Konzept von SAP. So wurden derartige Zentren seit Anfang 2012 unter anderem in London, Paris und zuletzt im indischen Mumbai eröffnet. Weltweit sind derzeit elf weitere Zentren in Planung oder sollen in Kürze eröffnet werden. Im Mobile Solution Center wird das gesamte Portfolio an mobilen Lösungen von SAP präsentiert. Ein Demobereich innerhalb des Mobile Solution Center gibt Besuchern die Möglichkeit, aktuelle mobile Anwendungen von SAP auszuprobieren und sich über mobile Geschäftsszenarien für eine Vielzahl von Branchen zu informieren. In einem Trainingsbereich werden Mitarbeitern und Kunden regelmäßige Trainings für mobile Anwendungen sowie Tipps und Tricks zu verschiedenen Mobilgeräten angeboten. Zudem können sie die neuesten Mobilgeräte ausprobieren und erhalten an einem Service Desk umfassende technische Beratung. „Als ein führender Anbieter im Bereich Mobilität arbeitet die SAP ständig an innovativen Möglichkeiten, ihren Mitarbeitern, Kunden und Partnern einen Mehrwert für ihre Mobillösungen zu liefern und ihre Mobilitätsstrategie weiterzuentwickeln“, sagt Oliver Bussmann, Chief Information Officer bei SAP. „In den Mobile Solutions Centers erhält man eine umfassende Beratung zu Mobilitätsstrategien, die den Mitarbeitern und Kunden eines Unternehmens einfachen Zugriff auf geschäftskritische Daten zu jeder Zeit, an jedem Ort und mit jedem Mobilgerät erlauben.“



# Mit Lars Dalgaard in die Cloud

Zum 40-jährigen Firmenjubiläum der SAP erläutert Lars Dalgaard die Neuausrichtung des SAP-Cloud-Geschäfts. Dalgaard kam im Zuge der Übernahme von SuccessFactors (SFSF) zur SAP. Als Mitglied des SAP-Vorstands und des SAP Global Managing Board verantwortet er die gesamte Cloud-Strategie des Unternehmens.

## Warum entschied sich SFSF für den Zusammenschluss mit SAP?

Wir sahen großes Potenzial, mit mehr Ressourcen noch bessere Produkte in der Cloud zu entwickeln. SAP ist weltweit führend bei Unternehmenssoftware, doch die SAP-Führung weiß auch, wie man Kunden in lokalen Märkten unterstützt. Für uns ist es eine riesige Chance, die Ressourcen der SAP nutzen zu können, um das Cloud-Geschäft von SFSF zu beschleunigen. Innovationen, die einst auf unserem 10-Jahres-Plan standen, können wir jetzt in nur ein bis zwei Jahren ausliefern. Wir werden unsere Marktpräsenz erhöhen, unser Partnernetz weiter ausbauen, die Skalierbarkeit unserer Implementierungen verbessern und die stärkste Kundenserviceorganisation auf dem Markt werden. Das ist eine einmalige Chance! Gemeinsam – da bin ich mir ganz sicher – werden SFSF und SAP die beste Marktstrategie der Welt haben.

## Warum ist die Cloud so wichtig?

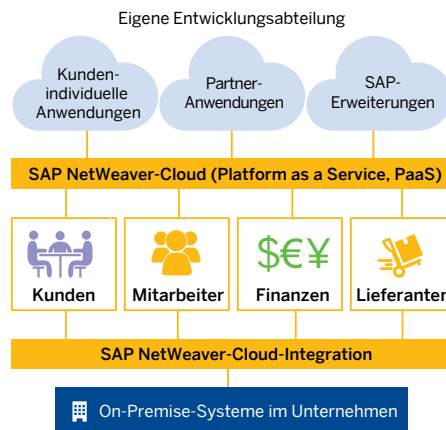
Laut Forrester Research wird der Cloud-Markt von 2010 bis 2015 durchschnittlich um 59 % pro Jahr wachsen, das heißt von rund 15 Mrd. US\$ auf rund 100 Mrd. US\$.

## Wie sieht das SAP-Cloud-Portfolio aus und was planen Sie für die Zukunft?

Die bei der SAPPHIRE NOW in Orlando bekannt gegebene Cloud-Strategie beinhaltet eine lose gebündelte Suite aus Anwendungen für vier Schwerpunktbereiche: Kunden, Mitarbeiter, Finanzen und Lieferanten. Die Cloud-Strategie ist eng mit der gesamten Produktstrategie der SAP verknüpft, und die Produkte können über die SAP NetWeaver-Cloud mit anderen SAP-Anwendungen integriert werden.

SAP wird auch SAP HANA, die In-Memory-Technologie für die Verarbeitung

großer Datenmengen, in der Cloud nutzen. So sollen die Anwendungen für Workforce Analytics und Workforce Planning noch in diesem Jahr auf Basis von SAP HANA angeboten werden. Durch die Kombination mit SAP HANA werden sich Performance und Geschwindigkeit dieser Anwendungen deutlich verbessern.



SAP-Cloud-Schwerpunktbereiche

## Welchen Ansatz verfolgen Sie bei der Entwicklung von Cloud-Produkten?

Cloud-Produkte erfordern in vielerlei Hinsicht eine andere Herangehensweise als traditionelle On-Premise-Software. Wie in der Cloud-Branche üblich, liefern wir jedes Jahr mehrere Versionen unserer Produkte aus. Darüber hinaus entwickeln



## Zur Person

Lars Dalgaard kam im Zuge der Übernahme von SuccessFactors – dem Unternehmen, das er 2001 gegründet hatte – zur SAP, um die neu geschaffene Cloud-Geschäftseinheit zu leiten. Als Mitglied des SAP-Vorstands und des SAP Global Managing Board hat Dalgaard die Gesamtverantwortung für das Cloud-Geschäft, einschließlich Strategie, Produktentwicklung und aller damit verbundenen Vertriebsressourcen. Er gründete SuccessFactors im Jahr 2001, inmitten der größten IT-Krise der Geschichte. Seither verzeichnete SuccessFactors eine jährliche Wachstumsrate von rund 75 % bei einem Jahresumsatz von 364 Mio. US\$. Es war damit das wachstumsstärkste Cloud-Unternehmen für Geschäftsanwendungen seiner Größe und das zweitgrößte in puncto Umsatz. Dalgaard erhielt 2010 die Auszeichnung „Best CEO of a Large Company“ im Rahmen der Innovation and Technology Awards der Wirtschaftszeitung San Francisco Business Times und wurde 2009 von Ernst & Young als „Entrepreneur of the Year“ gewürdigt.



Lars Dalgaard  
Mitglied des Vorstands der SAP AG

wir all unsere Lösungen jetzt nach der SMART-Methodik, das heißt: mit sozialen Funktionen ausgestattet (Social), auf dem Mobilgerät nutzbar (Mobile), mit Analytik-Software verbunden (Analytics), umfassend integrierbar (Rich Integration) und spielend leicht zu bedienen (Toy-like).

## Was ist Ihr persönliches Highlight?

Die Übernahme ist erst sechs Monate her, und obwohl es einige Hürden zu überwinden gab, war ich in meinem Arbeitsleben nie motivierter. Die SAP-Kollegen sind extrem professionell, zielstrebig, motiviert und engagieren sich hundertprozentig für die Kunden. Es macht Spaß, mit ihnen zu arbeiten. SAP und SFSF haben beide eine kundenorientierte Unternehmenskultur und es war keine Frage, dass SAP der richtige Partner für uns war. Gemeinsam mit SAP konzentrieren wir uns auf die richtigen Investitionen. Auch in Zukunft werden wir einer der führenden Cloud-Anbieter sein.





# SAP bringt neue Linie ins Cloud-Geschäft



Im Mai 2012 stellte die SAP ihre neue Cloud-Strategie vor, die sich künftig auf Lösungen für vier Bereiche im Unternehmen konzentriert: Kunden, Mitarbeiter, Finanzen und Lieferanten. SAP setzt hierbei auf die Marktexpertise von SuccessFactors, einem Unternehmen der SAP, das zu den am schnellsten wachsenden Cloud-Anbietern weltweit gehört.

## Die neue Cloud-Organisation

Die Verbindung von SAP und SuccessFactors ist beispiellos in der Branche. SuccessFactors gilt als Cloud-Computing-Pionier und ist Marktführer für Personalmanagementlösungen aus der Cloud. SAP verfügt über tiefe Erfahrung und Kompetenz im Management von durchgängigen Geschäftsprozessen, ob in fest installierten On-Premise-Systemen oder internetbasierten On-Demand-Umgebungen. Die neu gegründete Cloud-Geschäftseinheit, die mehr als 17 Millionen Anwender unterstützt, konzentriert sich künftig auf vier Lösungsbereiche, die Kunden helfen sollen, ihre wichtigsten Prozesse und Geschäftsbeziehungen zu steuern.

Die SAP plant, ihre Cloud-Lösungen als lose miteinander verknüpfte Einzelanwendungen anzubieten. Dadurch haben Kunden die Möglichkeit, die Lösungen je nach Geschäftsanforderungen und nach ihrem eigenem Zeitplan flexibel einzuführen. Die Schwerpunkte des neuen Cloud-Portfolios sind:

**Kunden:** Mit SAP Sales OnDemand lassen sich zentrale Vertriebsprozesse steuern. Künftig wird die Lösung mit Zusatzfunktionen für das Marketing und für den Produktvertrieb über soziale Medien (Social Selling) angeboten. Hinzu kommen neue Konfigurationsoptionen und die Möglichkeit zur kundenspezifischen Anpassung. Außerdem wird sich SAP Sales OnDemand in die On-Premise-Software

SAP Business Suite einschließlich SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) integrieren lassen.

**Mitarbeiter:** Die SAP wird ihre führende Software für globale Gehaltsabrechnungen nun aus der Cloud anbieten und eng mit Employee Central, der SuccessFactors-Lösung für die Personalwirtschaft (Human Resources, HR), verzahnen. Die Lösung soll in zehn Ländern erhältlich sein. Einige strategische Partner nutzen sie bereits heute als Plattform für Business-Process-Outsourcing-Dienstleistungen. Durch die Verknüpfung der SAP-Gehaltsabrechnungssoftware mit den SuccessFactors-Lösungen für Talentmanagement und HR wird das Leistungsspektrum deutlich erweitert.

**Finanzen:** Die SAP-Lösung SAP Financials OnDemand unterstützt größere Unternehmen dabei, ihre zentralen Finanz-, Auftragsabwicklungs- und Zahlungsprozesse zu steuern und soll mit der HR-Software integriert werden. Außerdem plant SAP eine neue Version der Lösung SAP Travel OnDemand, die eine verbesserte Integrationsfähigkeit und zusätzliche Funktionen für die Nutzung auf dem Mobilgerät bietet.

**Lieferanten:** SAP plant, auch weiter in SAP Sourcing OnDemand zu investieren, die Lösung für die strategische Beschaffung und das Lieferanten- und Vertragsmanagement einschließlich

Integrationsmöglichkeit mit der SAP Business Suite. Auch die Lösungen für Geschäftsnetzwerke sollen weiter ausgebaut werden, etwa SAP Information Interchange OnDemand. Diese Lösung hilft Unternehmen, Daten mit Partnern in ihrem Geschäftsnetzwerk auszutauschen, beispielsweise elektronische Bestellungen, Lieferscheine oder Rechnungen.

## Hybride Landschaften aus On-Premise- und Cloud-Lösungen

Für viele Kunden wird es zunehmend zur Norm, Lösungen aus der Cloud zu beziehen und gleichzeitig vorhandene Systeme weiter zu nutzen. Damit diese hybride Systemlandschaft, also eine Mischung aus Cloud- und On-Premise-Lösungen, funktionieren kann, müssen Softwarehersteller auch die Integration der Systeme sicherstellen. SAP hat sich daher entschieden, cloud-basierte Integrationstechnologien anzubieten. Diese beinhalten neben Prozessintegration auch Datenservices und sofort verfügbare Inhalte, um die Cloud-Lösungen für Geschäftsbereiche mit anderen SAP-Anwendungen, ob Cloud oder On-Premise, zu verbinden. Für die Integration mit Fremdanwendungen will die SAP eigene cloudbasierte Integrationstechnologien anbieten, Kunden können aber auch die Angebote von SAP-Partnern wie Dell Boomi, IBM Cast Iron und Mulesoft nutzen.

## Reine Cloud-Lösungen für jedes Unternehmen und jeden Bedarf

SAP wird weiterhin voll integrierte Suiten für die Cloud anbieten: SAP Business ByDesign für mittelständische Unternehmen und für Tochtergesellschaften großer Unternehmen sowie SAP Business One OnDemand, das auf die Bedürfnisse kleinerer Unternehmen zugeschnitten und über zertifizierte SAP-Partner verfügbar ist.

# Revolution in der Fertigung



Im deutschsprachigen Raum wird bislang von vier industriellen Revolutionen gesprochen. Die erste industrielle Revolution wird der Dampfmaschine von James Watt im Jahr 1769 zugesprochen. Die zweite fand ihren Ausdruck mit der Einführung der Fließband-/Serienproduktion nach Henry Ford im Jahr 1913. Die folgende Revolution umfasst den Einsatz von IT- und Automatisierungstechnik. Heute stellt eine neue Art der Produktion die Industrielwelt auf den Kopf, in der die IT eine noch viel Größere Rolle im Produktionsprozess spielt als bisher. So sehr, dass sogar schon von einer vierten industriellen Revolution gesprochen wird: Die Rede ist von Industrie 4.0.

Bei Industrie 4.0 verknüpfen sogenannte cyber-physische Produktionssysteme die klassische Produktionstechnik und die IT. Maschine und Produkt kommunizieren miteinander. Durch sogenannte eingebettete Systeme können Produkte im Fertigungsprozess der Maschine eines Tages selbst mitteilen, wie sie bearbeitet werden sollen. Sensoren melden, wo sich ein solches „Smart Product“ jeweils aktuell befindet oder Verbesserungsbedarf besteht. Auf diese Weise steuern sich Prozesse dezentral selbst. Die Steigerung der Flexibilität und Produktivität ist das Ziel von Industrie 4.0. So können Bauteile zukünftig kundenindividuell, schneller und kostengünstig in kleinen Stückzahlen produziert werden – bei zeitgleich automatisierter Nachbestellung von Einzelteilen und völliger Transparenz des Auftrags im Unternehmen. In der Industrialisation Deutschland bewegt das Thema die Branche und wird bei der Forschung durch die Bundesregierung unterstützt.

## SAP forscht für Industrie 4.0

SAP Research, die globale Forschungsorganisation der SAP, forscht gemeinsam mit Partnern aus Industrie und Forschung intensiv an dieser neuen Produktionsart. So wirkt sie unter anderem mit Siemens und dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz am Projekt RES-COM, in dem es um Ressourcenschonung durch Maschine-zu-Maschine-Kommunikation geht und das unter anderem

vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird. Dabei betrachten die Forscher die zukünftigen IT-Plattformen, die eine Vernetzung von Maschinen, Systemen und Menschen über Unternehmensgrenzen hinweg erlauben.

Asset Information Management (AIM) ist ein weiteres Thema, an dem SAP Research arbeitet. Darin sollen Daten unternehmensübergreifend aus verschiedenen Quellen zusammengeführt werden, um den Zugang zu Informationen zu vereinfachen. Tritt in einer Anlage ein Service-Fall ein, kann sich der hinzugezogene Spezialist leicht einen Überblick verschaffen: Von wem wird die Anlage betrieben, welche SAP-Systeme und Datenbanken werden genutzt und welche Produktionsaufträge stehen noch aus. Diese Daten müssen bislang von Betreibern, Herstellern und weiteren Personen einzeln bezogen werden. Für das AIM nutzt SAP die Cloud, da sie die Integration der Daten vereinfacht.

Die Vision des AIM entstand aus einer Zusammenarbeit mit Endress+Hauser, Anbieter von Messgeräten, Dienstleistungen und Lösungen für die industrielle Verfahrenstechnik. Kunden von Endress+Hauser sind Hersteller und Betreiber industrieller Anlagen wie Chemie- oder auch Bierabfüllanlagen. In ihnen sind tausende Komponenten verbaut, z.B. Sensoren, die Füllhöhen, Durchflüsse oder pH-Werte messen. Meldet sich eine dieser intelligenten

Komponenten mit einer Wartungsanfrage oder Störmeldung, so werden zur Problemlösung oft Informationen benötigt, die in verschiedenen IT-Systemen unterschiedlicher Akteure vorliegen. Mit Hilfe des AIM können diese in Sekundbruchteilen und für den Instandhalter transparent zusammengeführt werden – unabhängig davon, in welchen Datenbanken sie vorliegen. Das spart Zeit, Kosten und erhöht die Anlagenverfügbarkeit.

## Auf dem Weg zu einem neuen Standard

Nach einem Aufruf der Bundesregierung zu Beginn des Jahres haben sich 37 Projekte für eine Förderung im Bereich Industrie 4.0 beworben, drei wurden ausgewählt – zwei davon mit SAP-Beteiligung. Im ersten Projekt will SAP, unter anderem mit Beteiligung der Elite-Universität RWTH Aachen, es möglich machen, große Datenmengen aus der Fertigungsebene mithilfe von SAP HANA zu interpretieren, um laufende Produktionsprozesse optimieren zu können. Es geht darum, die Produktion in die richtige Richtung laufen zu lassen und um Ressourcen, insbesondere Zeit, einzusparen. Das zweite Projekt konzentriert sich auf die Verwaltung der Arbeitseinsätze von Mitarbeitern und wird in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation durchgeführt. Während heute noch im Fall von Sonderschichten in der Mittagspause die Mitarbeiter handschriftlich befragt werden, ob und wann sie eingesetzt werden können, soll dies in Zukunft per Smartphone geschehen. Der Mitarbeiter kann dann entscheiden, ob er zum Beispiel Samstagabend vier Stunden zusätzlich arbeiten möchte. Zugleich kann der Betrieb feststellen, ob der Angestellte überhaupt noch Überstunden machen darf. Durch dieses Verhalten wie in einem sozialen Netzwerk soll der mühsame Abstimmungsprozess vereinfacht und Daten schnell in Systemen wie SAP ERP verfügbar gemacht werden. Mitarbeiter können Arbeitskonten auf- und abbauen und der Betrieb kann in der Fertigung flexibel sein.

# SAP-Nachrichten

## **SAP Aufsichtsrat ernennt Luisa Deplazes Delgado zum neuen Personalvorstand**

Der Aufsichtsrat der SAP hat Luisa Deplazes Delgado zum Vorstand für Human Resources (HR) und zur Arbeitsdirektorin berufen. Sie wird im September 2012 ihre Arbeit in Walldorf aufnehmen. Für ihre neue Aufgabe bringt Deplazes Delgado mehr als 20 Jahre Berufserfahrung, speziell aus dem Personalbereich bei Procter & Gamble (P&G) mit. Sie ist derzeit Vorstandsvorsitzende und Geschäftsführerin von P&G Nordic mit Sitz in Stockholm, Schweden. In den vergangenen fünf Jahren stellte sie P&G in der Region Nordic neu auf [...] und steigerte damit Wachstum und Produktivität in dieser Region. Zuvor leitete sie bei P&G sieben Jahre lang als Vice President den Geschäftsbereich Human Resources für Westeuropa und entwickelte dabei die Personalabteilung zu einem strategischen Geschäftspartner, der eine maßgebliche Rolle bei Veränderungsprozessen spielt. [...]

## **SAP erweitert Cloud-Geschäft mit Akquisition von Ariba**

SAP und Ariba haben am 22. Mai 2012 bekanntgegeben, dass das SAP-Tochterunternehmen SAP America, Inc. und die Ariba, Inc. eine Vereinbarung zur Übernahme von Ariba geschlossen haben. Ariba, mit Unternehmenssitz im kalifornischen Sunnyvale, beschäftigt rund 2.600 Mitarbeiter und ist der führende Anbieter cloud-basierter Handelsnetzwerke zwischen Geschäftspartnern und, gemessen am Umsatz, der zweitgrößte Cloud-Anbieter weltweit. Mit der Übernahme, die noch verschiedener behördlicher Genehmigungen bedarf, fügt SAP Kollaborations-Anwendungen für Geschäftskunden zu ihrem Angebot von IT-Lösungen hinzu und wird damit zum führenden Geschäftsnetzwerk. Der Übernahmepreis soll 45,00 US\$ pro Aktie betragen, was einem Unternehmenswert von rund 4,3 Mrd. US\$ entspricht. Der Verwaltungsrat von Ariba hat der Akquisition einstimmig zugestimmt. Der Kaufpreis entspricht einem Aufschlag von 20 % auf den Schlusskurs der Ariba-Aktie vom 21. Mai 2012 und von 19 % auf den volumengewichteten Monatsdurchschnittskurs pro Aktie.

## **SAP bringt McLarens Geschäftsbereiche auf Hochtouren**

Die McLaren Group (MLG), weltweit bekannt durch ihren erfolgreichen Grand-Prix-Rennstall und ihre legendären Formel-1-Wagen, wird Lösungen von SAP in ihr wachsendes Spartenportfolio integrieren. MLG entschied sich für die Unternehmensanwendungen der SAP, weil sie Effizienzsteigerungen in allen Geschäftsbereichen ermöglichen und die daraus erzielten Effekte dank der innovationsorientierten Vision der SAP durch den Einsatz von mobilen Geräten, Cloud-Lösungen und In-Memory-Technologie noch verstärkt werden können. [...] Das Kerngeschäft der MLG ist der Formel-1-Rennsport, ein datenintensiver Sport, bei dem technische Flexibilität und kontinuierliche, schnelle Innovation unabdingbar sind. Daneben hat MLG Telemetriesysteme, die von Sensoren in Rennwagen generierte Daten verarbeiten, so weit perfektioniert, dass sie inzwischen für alle Formel-1-Teams sowie für die IndyCar- und die NASCAR-Serie das offizielle Elektroniksystem sind. Mit SAP HANA als „Turbolader“ für die Telemetrietechnologie von McLaren werden die Rennteams noch größere Datenmengen in noch kürzerer Zeit auswerten und somit noch komplexere Fragen stellen und beantworten können. [...]

## **Atos und SAP vertiefen Beziehung: Kunden profitieren weltweit von erhöhter Agilität**

Die SAP und Atos, ein internationaler Anbieter von IT-Dienstleistungen mit einem pro forma Jahresumsatz von 8,5 Mrd. € im Jahr 2011 und 74.000 Mitarbeitern in 48 Ländern, bauen ihre weltweite Zusammenarbeit aus. Durch den globalen Value Added Reseller (VAR)-Vertrag hat Atos einen weltweit einheitlichen Rahmen für den Vertrieb von SAP-Produkten, -Services und -Support geschaffen. Somit kann Atos alle SAP-Lösungen aus einer Hand anbieten und treibt damit sein Engagement voran, Unternehmen mit innovativen und agilen Lösungen zu unterstützen. Die Vereinbarung bekräftigt Atos weltweit führende Position als Anbieter von SAP-Lösungen. [...]

## **SAP schafft 100 Arbeitsplätze im neu eröffneten Service Center in Portugal**

SAP hat im Juni in Oeiras, Portugal offiziell ein Services Center mit Schwerpunkt auf der Bereitstellung von Premium-IT-Beratung und Implementierung für SAP-Kunden in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) eröffnet. Der portugiesische Minister für Wirtschaft und Arbeit, Álvaro Santos Pereira, hat die neue Einrichtung eingeweiht, die noch im laufenden Jahr 100 neue Arbeitsplätze schaffen wird. Die von SAP hierfür geplante Investition von 17 Mio. € in den kommenden drei Jahren beinhaltet eine Vergrößerung des Standorts um bis zu 300 IT-Berater bis Ende 2014. Das Service Center bietet einen sogenannten Off-Site-Support von Beratern an, die in ein und derselben kulturellen Zone oder in einer ähnlichen Zeitzone wie der Kunde arbeiten. Das verkürzt die Implementierungszeiten und senkt die Beratungskosten. [...]



## Impressum

### Herausgeber:

SAP AG  
Dietmar-Hopp-Allee 16  
69190 Walldorf  
E-Mail: investor@sap.com  
Telefon: +49 6227 7-67336  
Fax: +49 6227 7-40805

### Konzept, Gestaltung, Redaktion:

HBS International  
**Fotonachweis:**  
Seite 1-12: SAP AG / Image Library  
**Abonnement:**  
www.sap.de/investor

### Verantwortlich i.S.d.P.:

Stefan Gruber, Investor Relations

### Projektmanagement:

Stephan Kahlhöfer, Investor Relations

### Direkter Draht:

stephan.kahlhoefer@sap.com

Telefon +49 6227 7-67336

stephan.gruber@sap.com

Telefon +49 6227 7-52727

© 2012 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork, SAP HANA und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP AG.

Sybase und Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere und weitere im Text erwähnte Sybase-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Sybase Inc. Sybase ist ein Unternehmen der SAP AG.

Crossgate, m@gic EDDY, B2B 360°, B2B 360° Services sind eingetragene Marken der Crossgate AG in Deutschland und anderen Ländern. Crossgate ist ein Unternehmen der SAP AG.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.



## SAP INVESTOR

Online-Version abonnieren:  
[www.sap-investor.com](http://www.sap-investor.com)

Anmelden unter „SAP INVESTOR abonnieren“

## FINANZTERMINE

### 29. August 2012

Präsentation bei der KSK Kaiserslautern gemeinsam mit der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SDK)

### 24. Oktober 2012

Veröffentlichung der Ergebnisse für das 3. Quartal 2012

### 20. November 2012

Aktienforum der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Bonn

### 22. November 2012

Aktienforum der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Düsseldorf

### 23. Januar 2013

Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Gesamtjahr 2012



The Best-Run Businesses Run SAP™