

WACHSTUMSSTRATEGIE

MARKTFÜHRERSCHAFT DURCH INNOVATION

Das Leitziel der SAP bleibt unverändert: Wir wollen uns als Marktführer im entstehenden Markt für Geschäftsprozessplattformen etablieren, Geschäftsinnovation durch Informationstechnologie für Firmen und Branchen weltweit beschleunigen und so einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Weltwirtschaft leisten.

Nur durch höhere Flexibilität können unsere Kunden kontinuierlich neuen Anforderungen begegnen und langfristig ihre Gewinne steigern. Als führender Anbieter im globalen IT-Markt sind wir bestens positioniert, um ihnen die nötigen Voraussetzungen dafür zu bieten. Die folgenden Strategien dienen uns dazu, unser Wachstumspotenzial zu realisieren und unser Marktpotenzial auf über 75 Mrd. US\$ im Jahr 2010 zu verdoppeln.

- **Organisches Wachstum:** Wir sind davon überzeugt, dass sich künftige Umsatzsteigerungen primär durch organisches Wachstum erzielen lassen. Daher werden wir auch weiter in die Entwicklung und Erweiterung unseres eigenen Produktportfolios investieren.
- **Gemeinsame Innovation:** Wir werden unser Netzwerk aus Partnerunternehmen, Softwareentwicklern und Kunden vergrößern und damit die Entwicklung von Lösungen auf Basis der Technologieplattform SAP NetWeaver unterstützen. Über dieses Netzwerk können wir Innovationen beschleunigen, unser Produktportfolio ausbauen und zusätzliche Vertriebskanäle nutzen, um unterschiedliche Markt- und Kundensegmente anzusprechen.
- **Gezielte Übernahmen:** Durch ausgewählte strategische Übernahmen werden wir unser breites Lösungsangebot um spezifische Technologien und Funktionen erweitern.

Ausbau unseres traditionellen Kerngeschäfts

Unsere Kundenbasis im traditionellen Kerngeschäft besteht aus globalen Großunternehmen sowie aus Firmen des oberen Mittelstands. Diese Unternehmen nutzen entweder die SAP Business Suite oder SAP Business All-in-One, um Geschäftsabläufe zu automatisieren und ihre Unternehmensführung und -steuerung zu optimieren.

Bei der Weiterentwicklung unserer Anwendungen richten wir den Schwerpunkt verstärkt auf spezifische Geschäftsthemen, etwa das Management von Kundenbeziehungen, die Einhaltung von Gesetzesvorschriften oder Risikomanagement und Kontrolle, um unseren Kunden die Schaffung von betriebswirtschaftlichem Mehrwert zu ermöglichen. Zudem stellen wir unseren Kunden verstärkt Lösungen zur Datenanalyse und Entscheidungsvorbereitung zur Verfügung und verbinden strukturierte Informationen in SAP-Systemen mit unstrukturierten Informationen. Unsere Kunden können somit die Produktivität ihrer Mitarbeiter erhöhen und ihre Investitionen in SAP-Lösungen optimal ausschöpfen.

Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand

Kunden im oberen Mittelstand bedienen wir bereits mit der Softwarelösung SAP Business All-in-One; für kleinere Firmen bieten wir SAP Business One an. Firmen im unteren Mittelstand (mit 100 bis 500 Mitarbeitern) stellen jedoch andere, spezifische Anforderungen an Softwarelösungen.

Um dieses Marktsegment zu bedienen, haben wir im Jahr 2007 unser Produktangebot um die Softwarelösung SAP Business ByDesign erweitert, die vier Hauptziele in den Vordergrund stellt: umfassendes Funktionsangebot, Benutzerfreundlichkeit, Anpassungsfähigkeit und geringe Gesamtbetriebskosten. Als On-Demand-Lösung wird SAP Business ByDesign vom Kunden via Internet eingesetzt, erfordert somit wenig Implementierungsaufwand als herkömmliche Software. Gleichzeitig werden IT-Ausgaben besser planbar. Darüber hinaus enthält SAP Business ByDesign Service- und Supportfunktionen und kann vor dem Erwerb kostenfrei getestet werden.

Wichtige Märkte, Regionen und Wirtschaftssektoren

Die SAP konnte auch 2007 in allen Geschäftsbereichen und in nahezu allen Regionen, in denen das Unternehmen vertreten ist, wieder enorme Zuwächse verzeichnen. Darüber hinaus arbeiten wir mit Hochdruck daran, unsere Präsenz in verschiedenen aufstrebenden Volkswirtschaften wie Brasilien, Russland, Indien und China zu verstärken, deren Wirtschaftswachstum deutlich über dem weltweiten Durchschnitt liegt.

Auch unsere hoch spezialisierten Produktangebote für über 25 Branchen tragen maßgeblich zu unserem Erfolg bei. 2007 galt das besondere Augenmerk der SAP strategischen Branchen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial, darunter das Bankwesen, die Kommunikationsindustrie, der Einzelhandel und die öffentliche Verwaltung.

Strategie: Marktführerschaft durch Innovation

