

SAP INVESTOR

Ausgabe zum 3. Quartal 2012

Special

Wachstumsmarkt Bankenlösungen

Liebe Leserin, lieber Leser,

die SAP hat das beste dritte Quartal in ihrer Geschichte erzielt und ist zugleich das 11. Quartal in Folge zweistellig gewachsen: Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS-Erlöse) erhöhten sich um 19 % (13 % währungsbereinigt) auf 3,21 Mrd. €. Zugleich stieg der Softwareumsatz um 17 % (12 % währungsbereinigt) auf 1,03 Mrd. € und übertraf damit zum ersten Mal in einem dritten Quartal die Marke von 1 Mrd. €. Insbesondere die Regionen Amerika und Asien-Pazifik-Japan entwickelten sich sehr gut. Darüber hinaus verzeichneten unsere wichtigsten Innovationen – SAP HANA, die Cloud- und die mobilen Lösungen – dreistellige Wachstumsraten.

Betrachtet man beispielsweise unser Cloud-Geschäft, so stiegen die sogenannten Billings, also das durch Neugeschäft erzielte 12-Monats-Abrechnungsvolumen, im Vergleich zum Vorjahresquartal um 116 %. Mit der erfolgreich abgeschlossenen Übernahme von Ariba, dem führenden Anbieter cloudbasierter Handelsnetzwerke, stärken wir diesen Bereich weiter. Schon jetzt haben wir 17 Millionen Anwender in der Cloud – viermal mehr als die Nummer zwei im Markt. Besonders erfreulich ist zudem, dass unsere Cloud-Lösung SAP Business ByDesign das beste Quartal seit ihrem Markteintritt erzielte. Insgesamt sind wir damit auf sehr gutem Weg, im Jahr 2015 unser Umsatzziel von 2 Mrd. € in der Cloud zu erreichen.

Bei einem Blick auf die Regionen zeigte Amerika im Jahresvergleich mit plus 37 % (29 % währungsbereinigt) ein starkes Softwarewachstum. Hervorzuheben ist dabei neben den USA die außergewöhnliche Entwicklung in Lateinamerika, wo vor allem Mexiko und Brasilien für das Wachstum ausschlaggebend waren. In der Region Asien-Pazifik-Japan legten die Softwareerlöse um 18 % (11 % währungsbereinigt) zu, angetrieben von Japan und China. Allein das Geschäft in China wuchs um mehr als 40 % und ist damit, gemessen am Umsatz, nun unser sechstgrößter Markt. Die Region EMEA präsentierte sich in einem schwierigen ökonomischen Umfeld weitgehend stabil, was angesichts einer sehr starken Vergleichsbasis aus dem dritten Quartal 2011, in dem SAP in EMEA ein Plus von 23 % erzielte, ein solides Ergebnis darstellt. Deutschland präsentierte sich sehr stark und wies erneut zweistellige Wachstumsraten aus.

Mit ihrem starken Umsatzwachstum im dritten Quartal konnte die SAP die Markterwartungen erneut übertreffen. Gleichzeitig beeinträchtigten jedoch unsere Investitionen in den Ausbau des Cloud-Geschäfts und die Einstellung neuer Mitarbeiter in den ersten neun Monaten unsere operative Marge. Diese ging im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2,0 Prozentpunkte auf 31,2 % zurück.

Im Vergleich zu unserem Non-IFRS-Betriebsergebnis, bei dem wir akquisitionsbedingte Aufwendungen, aktienbasierte Vergütung und nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten eliminieren, verzeichneten wir beim IFRS-Betriebsergebnis eine deutliche Differenz im Vergleich zum Vorjahresquartal. Dies ist auf eine Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit dem TomorrowNow-Rechtsstreit in Höhe von 723 Mio. € im dritten Quartal des Vorjahres zurückzuführen. Somit waren das Betriebsergebnis nach IFRS und die operative Marge (IFRS) im dritten Quartal 2011 entsprechend höher ausgefallen.

Die erfolgreiche Akquisition von Ariba hat uns veranlasst, unseren Ausblick für die SSRS-Erlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurse im Gesamtjahr 2012 um 0,5 Prozentpunkte auf 10,5 % bis 12,5 % nach oben anzupassen. Unter der Annahme, dass sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld nicht weiter verschlechtert, erwarten wir zudem das obere Ende dieser Spanne zu erreichen.

Eine informative und unterhaltsame Lektüre wünscht Ihnen,



Ihr Werner Brandt
Finanzvorstand der SAP AG

(Alle Umsatz- und Ergebnisangaben Non-IFRS)



Das Quartal

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

Wachstumsmarkt

Bankenlösungen

- 6 | SAP FÜR BANKEN
- 8 | 7.000 KONTEN PRO TAG

Ariba

- 9 | EINFACH CLEVER VERNETZT

Forschung

- 10 | HAFEN DER ZUKUNFT

Intern

- 11 | SAP-NACHRICHTEN
- 12 | FINANZTERMINE

Das 3. Quartal 2012

Mit zweistelligen Wachstumsraten beim Umsatz mit Software und softwarebezogenen Services (SSRS) über alle Regionen hinweg beschließt die SAP das dritte Quartal 2012. Zugleich ist dies nunmehr das elfte Quartal in Folge mit einem zweistelligen Wachstum bei den SSRS-Erlösen. Treiber dieser Entwicklung ist unter anderem die Nachfrage nach den neuen Innovationen sowie ein solides Wachstum im Kerngeschäft. Die Umsatzentwicklung bei SAP HANA und bei mobilen Lösungen versetzen das Unternehmen in die Lage, die hier gesteckten Gesamtjahresziele zu erreichen. Auch im Cloud-Bereich setzt sich die Wachstumsdynamik weiter fort.

Die Softwareerlöse (Non-IFRS) stiegen im dritten Quartal 2012 um 17 % (währungsbereinigt 12 %) auf 1.026 Mio. € (Q3 2011: 875 Mio. €) und verzeichneten damit ein Rekordergebnis für ein drittes Quartal. Die SSRS-Erlöse (Non-IFRS) nahmen um 19 % auf 3,21 Mrd. € zu (Q3 2011: 2,69 Mrd. €). Währungsbereinigt bedeutet dies einen Anstieg um 13 %. Darin enthalten sind auch die um das zwanzigfache auf 80 Mio. € gewachsenen Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Q3 2011: 4 Mio. €). Der Wert für 2012 beinhaltet auch den Umsatzbeitrag von SuccessFactors (SFSF), das die SAP im Februar 2012 übernommen hatte, während das dritte Quartal 2011 keine Umsatzbeiträge von SFSF enthält. Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) erhöhte sich im dritten Quartal um 16 % (währungsbereinigt 10 %) auf 3,97 Mrd. € (Q3 2011: 3,41 Mrd. €).

Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) verbesserte sich um 10 % (währungsbereinigt

4 %) auf 1,24 Mrd. € (Q3 2011: 1,13 Mrd. €). Die operative Marge (Non-IFRS) verminderte sich um 2,0 (währungsbereinigt 2,1) Prozentpunkte auf 31,2 % (Q3 2011: 33,2 %). Hiervon entfallen 1,0 Prozentpunkte auf die Akquisition von SFSF. Das Betriebsergebnis sowie die operative Marge, beide Non-IFRS, wurden im dritten Quartal auch durch Abfindungszahlungen in Höhe von 10 Mio. € (Q3 2011: 13 Mio. €) beeinflusst.

Der Gewinn nach Steuern (Non-IFRS) verminderte sich um 3 % auf 836 Mio. € (Q3 2011: 860 Mio. €). Auch das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS, unverwässert) ging um 3 % auf 0,70 € je Aktie (Q3 2011: 0,72 €) zurück. Das Ergebnis pro Aktie und der Gewinn nach Steuern wurden durch ein Sicherungsgeschäft zur Absicherung des US\$-Kaufpreises für die Akquisition von Ariba in Höhe von 0,05 € beziehungsweise 64 Mio. € (87 Mio. € vor Steuern) im dritten Quartal negativ beeinflusst (7 Prozentpunkte).

Die effektive Steuerquote (Non-IFRS) betrug 26,7 % (Q3 2011: 23,3 %). Die vergleichsweise niedrige effektive Steuerquote im Vorjahreszeitraum resultierte im Wesentlichen aus konzerninternen Finanzierungen.

Ausblick

Der um Wechselkurse bereinigte Ausblick der SAP hat sich gegenüber dem vom 24. Juli 2012 geändert. Das Unternehmen hat die Prognose für die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse präzisiert und die erwarteten Umsätze sowie Ergebnisse seitens Ariba seit der Akquisition am 1. Oktober 2012 einbezogen: Unter Einbezug von Ariba erwartet SAP nun, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2012 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 10,5 % bis 12,5 % steigen werden (2011: 11,35 Mrd. €). Dies beinhaltet einen Gesamtbeitrag von SuccessFactors und Ariba von rund 2,5 Prozentpunkten. Der bisherige Ausblick vom Juli dieses Jahres, der Ariba nicht beinhaltet hat, war 10,0 % bis 12,0 %. Unter der Annahme, dass sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld nicht weiter verschlechtert, erwartet die SAP, dass sie für die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse das obere Ende der Spanne von 10,5 % bis 12,5 % erreichen wird. Der Ausblick für das Betriebsergebnis und die effektive Steuerquote ist unverändert zu dem im Juli veröffentlichten.

Verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum 1. Januar - 30. September (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	8.980	7.623	18 %	13 %	8.937	7.597	18 %
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	2.263	2.136	6 %	1 %	2.263	2.136	6 %
Umsatzerlöse	11.243	9.759	15 %	10 %	11.200	9.733	15 %
Operative Aufwendungen	-7.998	-6.830	17 %	13 %	-8.727	-6.520	34 %
Betriebsergebnis	3.245	2.929	11 %	5 %	2.473	3.213	-23 %
Gewinn nach Steuern	2.249	2.091	8 %	k. A.	1.723	2.242	-23 %
Unverwäss. Ergebnis je Aktie, in €	1,89	1,76	8 %	k. A.	1,45	1,88	-23 %

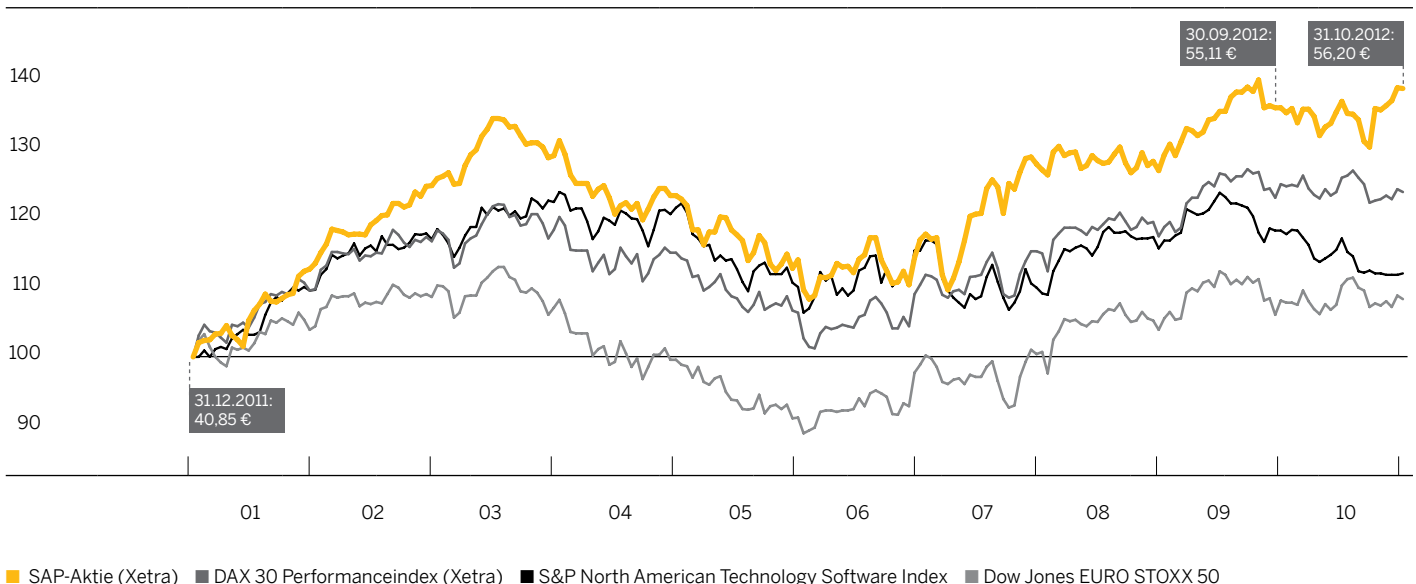
Die SAP-Aktie

Die SAP-Aktie steigt in diesem Jahr weiterhin stärker als die Vergleichsindizes: In den ersten neun Monaten 2012 lag sie mit einem Plus von 34,9 % deutlich vor DAX 30 und EURO STOXX 50, die sich um 22,3 % beziehungsweise nur 6,0 % verbessern konnten.

Kursverlauf der SAP-Aktie

31.12.2011 bis 31.10.2012

Prozent



Allein im dritten Quartal hat die SAP-Aktie um 18,4 % zugelegt, während der DAX um 12,5 % und der EURO STOXX um 8,4 % nach oben kletterten. In den Dreimonatszeitraum war die SAP-Aktie mit einem Xetra-Schlusskurs von 46,55 € Ende Juni gestartet und markierte mit 44,71 € bereits am 9. Juli den tiefsten Stand dieser Periode. In der Folge trieb die Veröffentlichung der Zahlen für das zweite Quartal am 12. und 24. Juli den Aktienkurs über die Marke von 50,00 €. SAP hatte im Berichtszeitraum starkes Wachstum in allen Regionen verzeichnet und einen Rekordumsatz mit Softwareerlösen von mehr als 1 Mrd. € ausgewiesen.

Den August über bewegte sich die SAP-Aktie in einer vergleichsweise engen Spanne von 51,26 bis 52,90 €. Gestützt wurde der Kurs unter anderem von Aussagen, die bekräftigten, dass die Innovationsstrategie der SAP das künftige Wachstum ermögliche. Im September haben das Bundesverfassungsgericht, die Europäische Zentralbank und die US-Notenbank mit ihren Entscheidungen und Ankündigungen für eine positive Stimmung an den Finanzmärkten gesorgt, von der auch die SAP-Aktie profitierte: Der Kurs stieg mit 56,69 € am 25. September auf den höchsten Stand seit März 2000. Danach

belasteten Sorgen um Spanien wieder das Sentiment, woraufhin die SAP-Aktie das dritte Quartal bei 55,11 € beendete.

Die Schwankungen an den Weltbörsen waren auch in den ersten Oktoberwochen maßgeblich für die Entwicklung des SAP-Aktienkurses, der in einem schwachen Umfeld bis auf 52,86 € am 23. Oktober zurückfiel. Einen Tag später jedoch trieb die Veröffentlichung von Rekordergebnissen für das dritte Quartal die SAP-Notierung wieder über die Marke von 55,00 €. Dieses Niveau hielt die Aktie in den folgenden Tagen und beendete den Monat bei 56,20 €.

Stimmen zum Quartal

„Cloud könnte ein positiver Aspekt werden“ Morgan Stanley*

Adam Wood und Clare R. Spinks, Analysten von Morgan Stanley, stuften die Aktie von SAP unverändert mit „overweight“ ein und bestätigten das Kursziel von 61,00 €. SAP habe im dritten Quartal ein starkes Umsatzwachstum erzielt. Als Treiber hätten sich die neuen Produktkategorien HANA und mobile Lizenzen sowie Cloud erwiesen. Das Kerngeschäft habe einen soliden Trend verzeichnet. Der Software-Markt habe eine Struktur, die mit „der Gewinner bekommt alles“ bezeichnet werden könne. Es sei für SAP nun entscheidend, aus den Innovationen Vorteile zu ziehen. Das außerordentliche Wachstum verdiene eine Premiumbewertung. Der Titel bleibe attraktiv bewertet. Große Deals hätten im dritten Quartal einen sehr beträchtlichen Anteil an den Aufträgen gehabt. Dieser Trend sollte auch im vierten Quartal zu beobachten sein. Kunden würden offenbar zunehmend auf eine Standardisierung setzen. Der Lizenzumsatz dürfte im vierten Quartal um 10 % wachsen. Investoren seien bezüglich der Antwort von SAP auf den SaaS-Wettbewerb besorgt gewesen. Die starke SFSF-Entwicklung sollte derweil für Beruhigung sorgen. Es bestehe eine klare Möglichkeit dafür, dass Ariba sein Geschäftsnetz auf die installierte Basis von SAP ausweiten könne. Falls dies der Fall sei, dürften Investoren beginnen, die aggressiven SaaS-Maßnahmen als positiv und große Wachstumstreiber anzusehen. Cloud könnte sich für SAP daher von einem negativen zu einem positiven Aspekt wandeln.

„Stärke der HANA-Plattform stützt Sentiment“ UBS*

Michael Briest, Analyst der UBS, stuft die Aktie von SAP unverändert mit „buy“ ein. SAP baue den Auftragsbestand in einem beeindruckenden Tempo aus. Das Volumen an großen Deals habe im dritten Quartal beim Auftragseingang ein beispiellos hohes Niveau von 38 % erreicht, was im Hinblick auf die Q4-Ziele Vertrauen gebe. Die HANA-Erlöse hätten den Erwartungen entsprochen. Auch wenn das Management für das vierte Quartal nur HANA-Umsätze von 124 Mio. € unterstelle, würden die UBS-Analysten wegen der Möglichkeit großer Deals an ihrer Schätzung von 200 Mio. € festhalten. HANA sollte das Sentiment gegenüber der SAP-Aktie unterstützen. Solange die Plattformstory so ansprechend bleibe, werde SAP der Margenrückgang verziehen. In 2013 sei ein besseres Cloud-Momentum nötig. Um einer Fortschreibung des Bewertungsmodells in die Zukunft Rechnung zu tragen, werde das 12-Monats-Kursziel von 58,00 auf 61,00 € heraufgesetzt.

„Cloud-Geschäft lastet auf Margen“ Exane BNP Paribas*

Die Quartalszahlen von SAP hätten den Erwartungen weitestgehend entsprochen. Ferner sei der Markt erleichtert gewesen, dass SAP keine schlechten Nachrichten geliefert habe. Der Gesamtumsatz habe sich im Berichtsquartal auf 3,97 Mrd. € belaufen, womit die Prognose von Exane BNP Paribas um 2 % übertroffen worden sei. Der operative Gewinn von 1,24 Mrd. € habe sich derweil leicht unter der Exane BNP Paribas-Prognose bewegt. Auf währungsbereinigter Basis seien die Lizenzumsätze um 12 % gesteigert worden. Damit habe die Zuwachsrate zwar unter jener des zweiten Quartals gelegen, allerdings sei die Vergleichsbasis auch schwieriger gewesen. Die Umsätze im HANA-Geschäft seien solide ausgefallen. Die Margenziele für 2012 seien geringfügig nach unten korrigiert worden, was vor allem auf das Cloud-Geschäft zurückzuführen sei. Da die Cloud-Aktivitäten in Zukunft einen größeren Anteil am Gesamtgeschäft einnehmen würden, dürfte sich der Margendruck noch erhöhen. Bei Exane BNP Paribas halte man jedoch im Wesentlichen an den Prognosen für SAP fest. Für 2012 und 2013 erwarte man ein EPS von 2,91 € beziehungsweise 3,28 €. Auf dieser Basis liege das KGV bei 18,9 beziehungsweise 16,8. Das Kursziel der SAP-Aktie sehe man bei 48,00 €: Die Analysten von Exane BNP Paribas vergeben für die Aktie von SAP das Rating „neutral“.

„Wachstum in Q3 2012 fortgesetzt“ Landesbank Berlin*

Die SAP könne ihren Wachstumstrend auch in Q3 2012 fortsetzen. Unverändert profitiere das Unternehmen von einer starken Nachfrage in allen Regionen und der gefüllten Produktpipeline. Wie schon zuletzt konstatiert stünden Produkte wie SAP Hana beziehungsweise Cloud- und Mobile-Lösungen für die Analysten im Fokus. SAP sei auf gutem Weg, die Guidance für das GJ 2012 beziehungsweise auch die Langfrist-Guidance bis zum GJ 2015 zu erreichen. Abzuwarten bleibe aber, ob sich die SAP-Aktie trotz der langfristigen positiven Perspektiven dem kurzfristig schwieriger werdenden Marktumfeld entziehen könne. Gleichzeitig würden die Analysten die positiven Unternehmensperspektiven als weitestgehend eingepreist ansehen. Daher nehmen die Analysten der Landesbank Berlin ihre Einschätzung für die SAP-Aktie von „kaufen“ auf „halten“ zurück. Das Kursziel würden sie nun bei 56,50 € sehen.

* Quelle: www.aktiencheck.de

SAP für Banken



Banken stehen heute mehr denn je vor großen Herausforderungen, sich am Markt zu behaupten. Zum einen dürfen sie gegenüber Kunden nicht an Attraktivität verlieren und müssen neue Produkte schneller und spezifischer an den Markt bringen und ihre Kunden individueller über unterschiedliche Kanäle ansprechen. Zum anderen müssen sie auch gegenüber Mitbewerbern effizienter und schneller sein. Erschwerend kommt hinzu, dass seit der Finanzkrise zunehmend neue gesetzliche Vorschriften erlassen werden, die vor allem einen höheren Informations- und Datenbedarf fordern. Ein wesentlicher Schritt in diese Richtung ist die wirtschaftliche und damit wirksamere Neuausrichtung der internen Kernprozesse und Analysen. Banken verfügen heute in der Regel über eine hoch komplexe IT-Landschaft mit hunderten Anwendungen und verschiedenen Technologien – und das in unterschiedlichen Programmiersprachen. Da fällt es schwer, schnell auf Änderungen wie neue Kanäle, Produkte oder Prozesse zu reagieren. Hier bietet SAP mit SAP for Banking, auf Basis eines modularen Produktportfolios, Standardsoftware für Banken entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette an, die sämtliche Anforderungen führender Kreditinstitute umfassend abdeckt.

Anforderung

Flexibles Front Office – Digital Banking

Die Beziehung zum Kunden und das Verständnis der Kundenwünsche sind entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg von Banken. Sie investieren laufend in ihre besten Kunden, um sie zu halten und die Effektivität und Zufriedenheit in allen Bereichen zu maximieren – in Vertrieb, Service und Marketing. Aus Kundensicht ist die Erreichbarkeit von Banken immer noch relativ unflexibel. Besuch von Filialen, Kontakte über Callcenter oder Internet und Collaboration Rooms sind nicht miteinander vernetzt. Dabei ist eine individuelle Ansprache des Kunden über verschiedene Vertriebskanäle erforderlich und lässt sich unter dem Stichwort „Digital Banking“ zusammenfassen.

Digital Banking erlaubt Kunden, zu jeder Zeit von jedem Ort mit der Bank in Interaktion treten zu können, Informationen abzurufen oder Transaktionen durchzuführen. Nur so können Banken eine nachhaltige Beziehung und Vertrauen zu den Kunden aufbauen, aufrechterhalten und neue Produkte schneller anbieten.

Lösung

Flexibles Front Office – Digital Banking

Mit einer hervorragenden Kundenbetreuung können sich Finanzdienstleister von ihren Mitbewerbern abheben, bei neuen Kunden Interesse wecken, sie gewinnen und binden. Die Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM-Lösungen) der SAP helfen Banken dabei, ihren Mitarbeitern

einen einheitlichen 360°-Blick auf den einzelnen Kunden zu ermöglichen. Die Informationen aus Vertrieb, Marketing und Service können auf alle Geschäftsanforderungen ausgerichtet werden. Dabei sind Banken nicht dazu gezwungen, das gesamte CRM-Lösungsportfolio auf einmal zu installieren, sondern können ganz nach Bedarf einzelne Lösungskomponenten auswählen. Die Anwendung SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) hilft zum Beispiel dabei, einzelne Kernprozesse in der Interaktion mit dem Kunden und im internen Verwaltungsablauf zu verschlanken. Durch diese Vereinfachungen können ehemals aufwendige und zeitintensive Abläufe für das Unternehmen effizienter werden. Die Software ermöglicht es außerdem, Marketing-Kampagnen spezifischer auf Kunden auszurichten und zu managen.

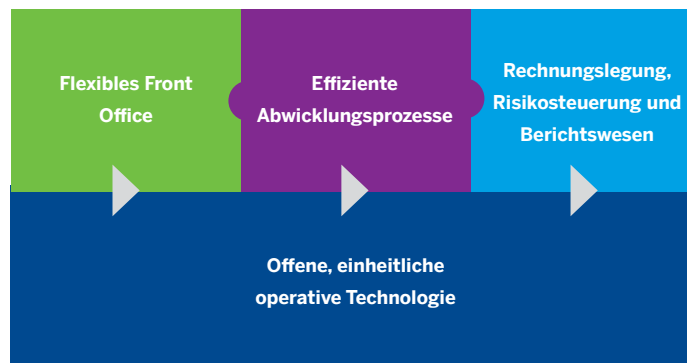
Die Bank kommt zum Kunden

Die SAP hat mit der Akquisition von Sybase ihre CRM-Lösungen speziell für die Bankenindustrie um mobile Lösungen, wie Internetbanking und Mobile Banking, erweitert. Mit diesen Lösungen werden mobile Endgeräte verwaltet und Sicherheit über den Zugang gewährleistet. Bankkunden haben so die Möglichkeit, mit ihrem mobilen Endgerät, wie Smartphone oder Tablet-PC, ein eigenes Konto bei ihrer Bank zu eröffnen,

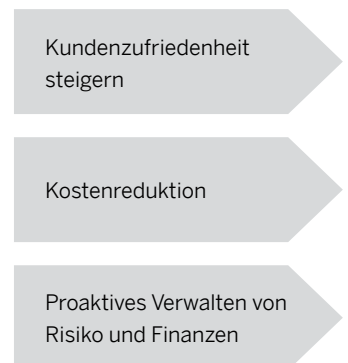
TRENDS



SAP-ANGEBOT



VORTEILE



Wichtige Trends treiben Veränderungen in der Finanzindustrie voran: SAP unterstützt Banken dabei, ihre Prozesse zu verbessern

Überweisungen vorzunehmen oder ihre Daueraufträge zu verwalten. Banken können die Oberflächen der mobilen Anwendungen (Apps) nach ihren eigenen Bedürfnissen frei skalieren und im Aussehen an ihr eigenes Corporate Design anpassen, um sich von der Konkurrenz abzugrenzen. Lesen Sie auf Seite 8, wie die Standard Bank of South Africa erfolgreich mobile Lösungen von SAP einsetzt, um neue Kundengruppen anzusprechen und neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Anforderung

Effiziente Abwicklungsprozesse

Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen Banken ihre Geschäftsprozesse laufend optimieren. Gleichzeitig müssen sie Produkte zeitnah und flexibel einführen und gesetzliche Änderungen, wie europaweite Zahlungsverfahren, umsetzen. Dabei benötigen Institute im Kernbankengeschäft leistungsfähige, hochperformante Lösungen, die sie leicht in ihre gewachsenen IT-Landschaften integrieren können und mit denen sie den wachsenden Anforderungen der dynamischen Finanzwelt gerecht werden. Weitere Anforderungen sind Echtzeitverhalten sowie die Auflösung von produktspezifischen Silos. Denn obwohl sich viele Prozesse von Girokonten, Spareinlagen und Darlehen ähneln, wickeln Banken diese Vorgänge oft über separate Anwendungen mit redundanten Funktionen ab. Die Folge sind hohe Wartungskosten und eine schwerfällige, starre Systemlandschaft, die eine zeitnahe Einführung neuer Produkte, Automatisierung und Verschlankung von Prozessen sowie die Einbindung neuer Kanäle beinahe unmöglich macht.

Lösung

Effiziente Abwicklungsprozesse:

Die Industrialisierung von Prozessen gehört zu den Kernelementen des SAP-Geschäftsmodells. SAP bietet mit dem Softwarepaket SAP Transactional Banking eine Plattform zur Abwicklung und Automatisierung von Girokonten, Termineinlagen, Festgeldern, Spareinlagen, Darlehen und Sicherheiten. Ein integrierter Produktkonfigurator macht neue Produkte ohne Programmieraufwand binnen kurzer Zeit verfügbar. Darüber hinaus erfüllt die Plattform sämtliche Anforderungen an ein

hochleistungsfähiges Kontenverwaltungssystem, das rund um die Uhr die Transaktionen sämtlicher Vertriebskanäle in Echtzeit bucht und verarbeitet und damit Onlinebanking unterstützt. Die Produkte lassen sich stufenweise implementieren. Die Verzahnung von transaktionalem und analytischem Banking mit vertriebsunterstützenden Elementen ermöglicht es den Banken, moderne Markt- und Unternehmensstrategien zeitnah und wirtschaftlich umzusetzen.

Kreditprodukte

SAP Transactional Banking ermöglicht die Verwaltung von Konsumenten- und Immobilienkrediten sowie flexible Kreditlinien. Die Software ist weltweit im Einsatz und beweist so die einfache Anpassung an lokale Produkt- und Prozessanforderungen. Ergänzend können Sicherheiten papierlos verwaltet werden.

Zahlungsverkehrs- und Einlagenprodukte

SAP Transactional Banking ermöglicht die Abwicklung von Giro- und Sparkonten sowie Termineinlagen und Sparbriefen. Auch ausgefeilte Cash-Management-Funktionen lassen sich abbilden. Übergreifende Kontoauszüge und Preisgestaltungen erlauben Banken, ihre Kunden ganzheitlich anzusprechen und spezifische Angebote zu unterbreiten. Echtzeitprozesse erlauben unverzügliches Reagieren auf Kundenwünsche und Informationsbedarf. Gleichzeitig sind redundante Datenhaltungen nicht mehr notwendig.

Anforderung

Banksteuerung: Rechnungslegung, Risikosteuerung und Berichtswesen

Das Steuern von Banken basiert auf der Verarbeitung von großen Geschäftsdatenbeständen. Der Detaillierungsgrad dieser Datenbestände nimmt mit jeder weiteren regulatorischen Vorgabe zu und wird mit der Anforderung verknüpft, schneller Ergebnisse zu erzielen. Ergänzend werden Zukunftssimulationen und Stresstests gefordert. Damit sehen sich Banken einem wachsenden Datenvolumen ausgesetzt, das schneller verarbeitet werden muss.

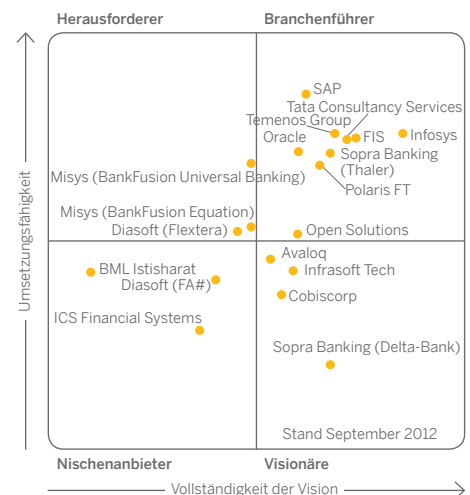
Lösung

Bankensteuerung: Rechnungslegung, Risikosteuerung und Berichtswesen

Bankspezifische SAP-Anwendungen, wie SAP Bank Analyzer oder SAP Liquidity Risk Management, ermöglichen Risikoanalysen, Rechnungslegung und bankspezifisches Berichtswesen. Datenmanagement-Tools ergänzen das Portfolio. Banken werden künftig insbesondere durch die In-Memory-Innovationen der SAP in die Lage versetzt, höhere Datenvolumen in kürzerer Zeit zu verarbeiten. SAP Liquidity Risk Management ist die erste bankspezifische Anwendung powered by SAP HANA. Mit der Anwendung können hunderte Millionen Datensätze in Sekunden analysiert werden. Banken können so mehrtägige Analyseläufe auf sehr kurze Auswertungszeiten reduzieren und kontinuierliche Risikomessungen und Simulationen durchführen.

SAP führend im Bereich Kontenabwicklung

SAP wurde kürzlich vom Analystenhaus Gartner im Bereich operative Kernbankensysteme als führender Anbieter für erfolgreiche Implementierungen eingestuft. Der Austausch von Kernbankensystemen sind für Banken risikoreiche Transformationen. „Diese Auszeichnung bestätigt SAP eine erfolgreiche Begleitung der Kunden auf diesem Weg“, sagt Martin Schroter, Head of Banking Development bei SAP.“



7.000 Konten pro Tag



Standard Bank

Wie kann ein verantwortungsbewusstes Finanzinstitut einen Beitrag zur Armutsbekämpfung in Südafrika leisten und zugleich sein Ergebnis verbessern? Die Standard Bank Group Ltd. hat auf der Grundlage der Sybase Unwired Plattform innovative Mobilanwendungen entwickelt, die 10 Millionen potenziellen Neukunden Zugang zu Finanzdienstleistungen verschaffen. Damit konnte die Bank ihren Kundenkreis deutlich vergrößern und zugleich die Kosten für die Neukundengewinnung verringern.

Die Standard Bank Group Ltd. ist eine weltweit operierende Bankengruppe mit afrikanischen Wurzeln. Als größte Bank Südafrikas verfügt die Standard Bank über einen Marktanteil von 25 %. Sie betreibt Niederlassungen in 17 afrikanischen Ländern sowie 13 weiteren Ländern auf anderen Kontinenten. Die größte operative Einheit der Gruppe ist die Standard Bank of South Africa Ltd. Seit 150 Jahren bietet das Institut klassische Bankdienstleistungen wie Sparkonten, Darlehen, Anlagen und Vermögensverwaltung an. Doch über 80 % der afrikanischen Bevölkerung haben keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen dieser Art. Mit dem Ziel, sich bis 2015 als führende Bank für Privat- und Geschäftskunden in Südafrika zu positionieren, hat die Standard Bank eine Initiative zur Neuausrichtung ihres Kundengeschäfts gestartet. Ein Projekt im Rahmen dieser Initiative bestand in der Entwicklung eines Programms, das den untersten Einkommenschichten Zugang zu den traditionellen Finanzdienstleistungen der Standard Bank gewähren sollte. „Da die meisten Menschen ein Mobiltelefon besitzen, war das für uns der Ausgangspunkt, den Menschen dort, wo sie leben und arbeiten, Zugriff auf Bankdienstleistungen zu ermöglichen“, berichtet Willie Stegmann, Leiter des Bereichs Core Banking Transformation bei der Standard Bank.

Zugang zu Bankdienstleistungen

Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung mit SAP-Software hatte die Standard Bank zunächst geplant, die Anbindung dieser potenziellen Neukunden über die bestehenden IT-Systeme zu realisieren. Infolge der Übernahme von Sybase durch SAP

sah das Bankhaus jedoch die Möglichkeit, seine SAP-Software durch den Einsatz von Mobiltechnologien noch besser zu nutzen. SAP Consulting erstellte ein Konzept und entwickelte auf der Grundlage der Sybase Unwired Plattform eine App zur Neukundengewinnung.

Das Team benötigte für die Implementierung der neuen Lösungen nur zehn Monate. Ausschlaggebend hierfür waren ein klar definiertes Governance-Modell, die Hilfestellung durch SAP Active Global Support und die Unterstützung durch den Vorstand von SAP und Sybase.

10 Monate Implementierungsdauer für die neuen Mobillösungen für Menschen ohne Bankkonten



Das Team arbeitete außerdem intensiv an der Behebung von Performanceproblemen. Zum Beispiel musste die Dateigröße der Fotos, die beim Eröffnen eines Bankkontos mit dem Handy aufgenommen werden, verringert werden, damit die Daten schneller über das System übertragen werden können.

Schnelle Kontoeröffnung und niedrige Kosten

Die Initiative der Standard Bank, Menschen ohne Bankkonto Zugang zu Bankdienstleistungen zu gewähren, bringt auch deutliche Vorteile für die Bank. Bankmitarbeiter im Außendienst können nun überall im Land in weniger

als zehn Minuten ein neues Bankkonto eröffnen. Täglich werden auf diese Weise durchschnittlich 7.000 neue Bankkonten eröffnet, wodurch das Kreditinstitut zehn Millionen potenziellen Neukunden in Südafrika den Zugang zu Bankdienstleistungen ermöglicht. Diese Kunden können über ihre Mobiltelefone Waren und Dienstleistungen wie Gesprächsguthaben und Strom einkaufen, Geld auf Sparkonten überweisen und Darlehen beantragen. Viele Kunden führen mithilfe dieser Technologie Person-to-Person-Payments per Handy aus und überweisen Geld an Familienmitglieder, die in entlegenen Gebieten leben. Durch hochgradig automatisierte Prozesse zur Neukundengewinnung und eine intuitive Oberfläche konnte die Bank ihre Kosten für die Kundengewinnung deutlich senken.

Mobile Anwendungen als Grundlage für zukünftiges Wachstum

Um die Neuausrichtung ihres Kundengeschäfts wirksam zu unterstützen, hat die Standard Bank noch weitere mobile Anwendungen geplant. Unter anderem möchte die Bank 4,5 Millionen Konten von Altsystemen auf die neue Software umstellen. Außerdem gibt es Pläne für die mobile Unterstützung interner Geschäftsprozesse, damit die Mitarbeiter Abläufe im Personalwesen und der Beschaffung über ihre Mobilgeräte ausführen können.

Die langjährige Partnerschaft mit SAP hat der Standard Bank bei der Umsetzung ihrer Ziele geholfen. „Dank unserer Zusammenarbeit mit SAP konnten wir unsere Plattform für die zentralen Banking-Prozesse zu einer neuen und modernen Lösung weiterentwickeln“, so Stegmann. „Im Rahmen dieser Initiative, die die größte in der Geschichte unseres Instituts darstellt, werden wir erheblich in die Modernisierung unserer Landschaft im Bereich Core Banking investieren. Mit der Unterstützung der SAP können wir den Menschen einen einfachen, günstigen und bequemen Zugang zu Bankdienstleistungen gewähren und die Standard Bank damit als führende Privatkundenbank in Südafrika positionieren.“

Einfach clever vernetzt



Verbraucher sind bereits heute ein fester Bestandteil der zunehmend vernetzten Wirtschaft. Mit Amazon, Facebook und eBay sind sie stärker miteinander verknüpft und in der Lage, zu kaufen oder zu verkaufen sowie Informationen besser zu teilen. Auch Unternehmen müssen sich heute immer stärker untereinander vernetzen. Nur so können Sie auch in Zukunft konkurrenzfähig bleiben. Ariba schließt diese Lücke und bietet Unternehmen weltweit die Möglichkeit, sich in einer virtuellen Gemeinschaft aus potenziellen Partnern zu vernetzen und von den Vorteilen des weltgrößten B2B-(Business-to-business-) Handelsnetzwerks zu profitieren.

Dass Unternehmen heute keine Einzelkämpfer mehr sein können, spiegelt sich in der Entwicklung wider, dass Lagerbestände ausgedünnt, teure Infrastrukturen reduziert, Prozesse ausgegliedert und Lieferketten über die ganze Welt verteilt werden müssen. Unternehmen sind somit mehr denn je von ihren externen Partnern abhängig. Entscheidend ist für alle Beteiligten, Informationen zu teilen und Prozesse zu optimieren, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben – denn Ineffizienz kann sich heute kein Unternehmen leisten. Deshalb stellen alle Dokumente, die zwischen ihnen, ihren Lieferanten, Kunden und Banken zeitaufwendig manuell verschickt werden, ein Problem dar. Ebenso überflüssig ist die Verschwendung von Ressourcen. Diese kommt die Unternehmen teuer zu stehen, und zwar in Form von höheren Betriebskosten, verpassten Absatzmöglichkeiten, verlangsamtem Cashflow sowie ausufernden Kosten und Risiken in der Lieferkette. Hier ist Ariba als das weltgrößte B2B-Netzwerk der entscheidende Wegbereiter: „Durch die Kombination unserer Cloud-Anwendungen mit dem Ariba Network können sich Unternehmen aller Größen mit ihren Kunden, Lieferanten und Partnern vernetzen und so beim Vertrieb, in der Beschaffung und im Finanzwesen gemeinsame Prozesse nutzen“, erläutert Bob Calderoni, Vorstandsvorsitzender und CEO von Ariba und Mitglied des SAP Global Managing Boards. „Durch die Automatisierung und Unterstützung gemeinsamer Prozesse, wie der Identifikation neuer Bezugsquellen, Fakturierung und Abrechnung, können sie ihre Effizienz steigern. Gleichzeitig

können sie ihr Know-how vergrößern und auf der Grundlage der über das Netzwerk zugänglichen Informationen, Marktdaten, Benchmarks und Best Practices fundierte Entscheidungen treffen und ihre Leistung verbessern.“

Effizienz durch Vernetzung

Ein gutes Beispiel für den erfolgreichen Einsatz der Ariba Lösung ist ein bestehender SAP-Kunde und führender Anbieter von Spezialchemie aus der Schweiz: Mit der standardisierten Bestellabwicklung und der Einbindung der Lieferanten via Ariba Network verfügt das Unternehmen über eine einfache, effiziente und ausbaubare Lösung. Dank der stärkeren Bündelung der Bedarfe auf weniger Lieferanten und die Reduktion des Maverick Buying¹ konnten Einkaufspreiseinsparungen erzielt und für die Zukunft gesichert werden. Im Ergebnis wurden 2012 circa 50 % aller weltweiten Bestelltransaktionen für indirekte Güter² elektronisch abgewickelt, ohne dass der Einkauf in den Ablauf involviert werden muss. Die Bestellungen werden, auf Basis von zwischen Einkauf und Lieferanten vorverhandelten Verträgen, von den Bedarfsträgern in den einzelnen Geschäftseinheiten ausgelöst und bis hin zur Rechnungskontrolle überwacht. Von den insgesamt 400.000 Bestellpositionen werden aus Einkaufssicht 50 % von den Bedarfsträgern elektronisch abgewickelt. Die Verantwortlichen bewerten die Nutzung als Erfolg, der sich auch im Branchenvergleich sehen lässt. Man geht davon aus, dass in der Branche im Idealfall eine Abdeckung von 60 bis 70 % elektronisch abgewickelter Bestellpositionen indirekter Güter erreicht werden kann.

Lieferanten und das Ariba Network

Um möglichst effizient und automatisiert mit den Geschäftspartnern zu kommunizieren, können sich die Lieferanten elektronisch in das Ariba Network integrieren. Sind die Lieferanten einmal in dem Netzwerk, gleicht der Ariba Discovery Service automatisch die Anforderungen von Einkäufern mit dem Angebot von Verkäufern ab. Im Umkehrschluss profitieren auch die Lieferanten von einem erweiterten Aktionsradius über das Ariba Network. Aktuell sind im Ariba Network mehr als 800.000 Lieferanten registriert.

197.000 SAP-Kunden weltweit haben Zugriff



Gemeinsam Chancen nutzen

Über 197.000 SAP-Kunden haben unmittelbaren Zugriff auf die cloudbasierten Anwendungen und das Netzwerk von Ariba und können damit ihre Wertschöpfung verbessern. Bereits heute kaufen die 2.000 größten Unternehmen weltweit jedes Jahr bei ihren Lieferanten Waren und Dienstleistungen im Wert von 12 Bio. US\$ ein. Abgewickelt werden davon schon heute 320 Mrd. US\$ über das Ariba Network. Zudem ist das Ariba Network ein „offenes“ Netzwerk, in dem rund 25 % aller Einkaufs-, Verkaufs- und Rechnungsprozesse über Anwendungen von Drittanbietern abgewickelt werden, zu denen auch SAP-Kunden gehören. Es gibt also zahlreiche Möglichkeiten, die Angebote der SAP für das Ariba Network auszubauen und damit Mehrwert für die Kunden von Ariba und SAP sowie für andere Marktteilnehmer zu schaffen. Mit der Übernahme kann die SAP ihre Cloud-Strategie schnell vorantreiben und ihren Kunden zu optimierten Abläufen verhelfen. Mit einem Gesamtumsatz von über 500 Mio. US\$ im Jahr 2012 ist Ariba gemessen am Umsatz der zweitgrößte SaaS-(Software-as-a-Service-) Anbieter. Zugleich gehört das Ariba Network zu den weltweit am schnellsten wachsenden B2B-Netzwerken. Ariba geht davon aus, dass die über das Netzwerk erwirtschafteten Umsätze in diesem Jahr um mehr als 50 % steigen werden.

¹ Maverick-Buying: Abteilungen kaufen eigenmächtig Materialien oder Dienstleistungen, ohne den Einkauf einzubeziehen.

² Dienstleistungen und Investitionsgüter bis Verbrauchsmaterialien, die das Unternehmen für den eigenen Betrieb verbraucht.

Hafen der Zukunft



Die Hamburger Hafenbehörde (Hamburg Port Authority, HPA), die Deutsche Telekom und SAP arbeiten gemeinsam an einer Logistik-IT-Lösung, die Unternehmen, Partner und Kunden des Hafens enger miteinander vernetzt. Ziel ist es, Verkehr und Logistikabläufe zu optimieren, um größere Gütermengen im Hafengebiet umschlagen zu können. Im Pilotprojekt Smart Port Logistics (SPL) ist eine übergreifende IT-Plattform geschaffen worden, die mit mobilen Applikationen – sogenannten Apps – kombiniert wurde. Darüber werden zukünftig Verkehrsinformationen und Dienstleistungen rund um den Hafen mit Hilfe mobiler Endgeräte wie Tablet-PCs oder Smartphones abrufbar sein.

Dem Hamburger Hafen stehen, wie allen großen Häfen, nur begrenzte geografische Ressourcen zur Verfügung. Doch der Containerumschlag von derzeit 9,1 Millionen Stück pro Jahr soll sich zukünftig verdreifachen. Daher ist eine Optimierung des Verkehrs- und Warenflusses essentiell – sowohl aus ökonomischen als auch ökologischen Gesichtspunkten. Diesem Ziel widmet sich die HPA zusammen mit der SAP und der Deutschen Telekom, vertreten durch T-Systems und Telekom Innovation Labs. Im Rahmen des Projekts wurden in einem dreimonatigen Pilotprojekt SPL-Zukunftsszenarien für den intelligenten Hafen der Zukunft entwickelt und getestet.

Optimierung der Hafenprozesse

An dem Praxistest sind neben der HPA die Speditionen Stapelfeldt und Glomb sowie der Parkraumanbieter Hoyer mit Autohöfen rund um Hamburg beteiligt. Im Fokus stand zunächst die Optimierung des landgebundenen Güterverkehrs auf begrenztem Straßenraum. Der daraus resultierende erhöhte Warendurchfluss wirkt sich positiv auf die Leistungsfähigkeit des Hamburger Hafens als Container-Umschlagplatz aus und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Hansestadt Hamburg. Insgesamt wurden für den Feldtest 30 Lkw mit Tablet-PCs ausgestattet.

Der Fahrer erhält dadurch aus dem Port-Road-Managementsystem der HPA personalisierte Benachrichtigungen in Echtzeit

zur Parkraum- und Verkehrsinformation im und um den Hafen. Der Inhalt der Nachrichten hängt von der aktuellen Position des Fahrzeuges sowie vom Fahrweg ab. Die Bereitstellung dieser automatisierten Informationen wird durch konfigurierbare Geofence-Ereignisse („Abstand zum Hafen“-Schwelle) ausgelöst. Somit empfängt der Fahrer nur die für ihn relevanten Informationen und eine Informationsüberflutung wird verhindert. Gleichzeitig können die beteiligten Speditionen ihre Transportaufträge in Echtzeit verfolgen.

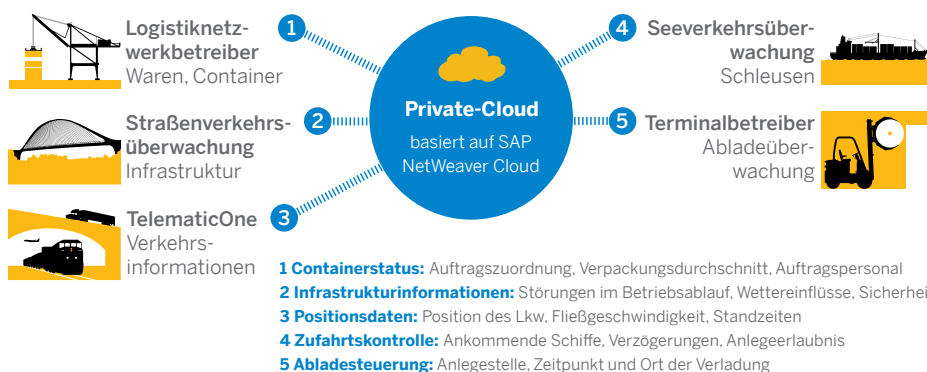
Das Dienstangebot und die technische Ausstattung für die mobile Nutzung erwiesen sich im Feldversuch als sehr praxistauglich und wurden von den Testteilnehmern intensiv genutzt. Die optimierte Kommunikation zwischen Disponent und Fahrer trug dazu bei, die Reaktionszeit auf Verkehrsstörungen, wie beispielsweise eine geänderte Verkehrsführung oder einen neu zugewiesenen

Haltebereich auf dem weitläufigen Hafengelände deutlich zu reduzieren. Wenn zukünftig mehr Fahrer das System nutzen, können Wartezeiten der Lkw verkürzt und Staus im Hafen und auf den Zufahrtswegen minimiert werden. Güter können effizienter und sicherer im Hafen und auf dem Weg dorthin transportiert und der Einsatz von Experten wie Technikern und Wartungsingenieuren besser geplant werden. Darüber hinaus haben Spediteure einen vollständigen Überblick über ihre Flotte und können direkt mit ihren Fahrern kommunizieren.

SAP vernetzt

Die technische Grundlage für SPL bildet eine Kombination der Lösung TelematicOne der Deutschen Telekom, der Plattform SAP NetWeaver Cloud der SAP sowie von Konzepten zu web-basierten Dienstleistungsmarktplätzen. TelematicOne ist ein zentrales Steuerungsportal für Logistikdienstleister, das Frachtinformationen aus unterschiedlichen Telematiksystemen in einer gemeinsamen Anwendung zusammenführt und nutzbar macht. Mit SAP NetWeaver Cloud wird die mobile, cloudbasierte Plattform bereitgestellt, auf der IT-gestützte Logistikdienste und -prozesse wie z.B. TelematicOne angesiedelt sind. Die Vernetzung findet in der Verarbeitung unterschiedlicher Daten- und Informationsquellen statt, beispielsweise um Verkehrs-, Wetter-, Frühwarn- und Auftragsbearbeitungssysteme intelligent miteinander zu vernetzen. Diese Vernetzung wird über SAP NetWeaver Cloud und die Nutzung analytischer und informationstechnischer Dienste realisiert.

Smart Port Logistics: Optimierung der Hafenprozesse durch mobile Apps



SAP-Nachrichten

Dow Jones ernennt SAP zum nachhaltigsten Software-Unternehmen

Ende September wurde SAP vom Dow Jones Sustainability Index im sechsten aufeinander folgenden Jahr zum nachhaltigsten Software-Unternehmen ernannt. SAP erreichte in der auf ökonomischen, ökologischen und sozialen Kriterien basierten Bewertungsgrundlage eine Gesamtpunktzahl von 84 %. Dies entspricht einer Steigerung um acht Prozentpunkte (2011: 76 %). Die SAP konnte ihre Bewertung sowohl im europäischen als auch im weltweiten Dow Jones Sustainability Index verbessern. „Führend zu sein in der Kategorie Software in den Dow Jones Sustainability Indizes ist eine enorme Bestätigung für unseren ganzheitlichen Ansatz in Richtung einer nachhaltigen Unternehmensstrategie“, kommentiert Peter Graf, Chief Sustainability Officer der SAP. „Die Aufnahme in den Dow Jones Sustainability Index ist eine Anerkennung der Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SAP, die gemeinsam für die ökonomischen, ökologischen und sozialen Leistungen verantwortlich sind. Gleichzeitig sendet die Ehrung ein starkes Signal an die Investoren, Kunden, Partner und die Öffentlichkeit, dass die SAP erfolgreich dazu beiträgt, das Leben der Menschen zu verbessern.“

Übernahme von Ariba erfolgreich abgeschlossen

SAP hat die Übernahme von Ariba erfolgreich abgeschlossen. Alle ausstehenden Ariba-Aktien wurden in Rechte auf Barausgleich je Aktie in Höhe von 45,00 US\$ (unverzinst und abzüglich eventueller Quellensteuern) umgewandelt; davon ausgenommen sind die Aktien derjenigen Aktionäre, die ihr Abfindungsrecht nach dem Recht des Staates Delaware rechtsgültig ausgeübt haben. Ariba hat die NASDAQ über den Abschluss der Akquisition informiert. Die Notierung der Ariba-Aktien an der Börse wurde inzwischen beendet. „SAP und Ariba sind eine starke Kombination. Mit unserer neuen Aufstellung ermöglichen wir unseren Kunden, in einem globalen Netzwerk mit ihren Kunden und Partnern noch effizienter zusammenzuarbeiten,“ sagten Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe, Vorstandssprecher der SAP. „Beide Unternehmen stehen für kundennahe Innovation und dafür, Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Gemeinsam werden wir das führende Geschäftsnetzwerk entwickeln. Wir schaffen damit Möglichkeiten, Unternehmen und ihre Geschäfts-Software mit den Systemen ihrer Geschäftspartner zu verbinden. So ermöglichen wir Prozesse, die es nur in einer digitalen Umgebung geben kann.“

Zusammenarbeit zwischen NBA und SAP: Basketball wie nie zuvor erleben

Fans der nordamerikanischen Basketballprofiliga (NBA) sollen zukünftig auf der Homepage des Verbandes Zugriff auf einmalige Statistiken erhalten. Mithilfe der Echtzeit-Daten-Plattform von SAP HANA stellt die NBA Interessierten praktisch unbegrenzte Mengen offizieller statistischer Daten zur Verfügung. Die NBA und SAP gaben außerdem eine neue mehrjährige Marketingpartnerschaft bekannt, in deren Rahmen SAP offizieller Softwarepartner der NBA für Analyselösungen ist. Die Partnerschaft schließt die Women's National Basketball Association und die Nachwuchs- und Ersatzspielerliga NBA D-League ein. Neben den USA gilt die Kooperation auch für weitere Märkte inklusive Brasilien, China, Deutschland, Indien, Kanada und Russland. „Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit mit der NBA, einer der weltweit angesehensten Sportorganisationen“, sagte Bill McDermott, Co-CEO, SAP. „SAP HANA macht einmalige Einsichten und Analysen möglich. Fans können die NBA zukünftig wie nie zuvor erleben.“ Das Statistikteam der NBA wird SAP HANA für das erweiterte statistische Angebot der Liga unter www.NBA.com einsetzen. Dieses war bisher Angestellten der NBA und ausgewählten Medienvertretern vorbehalten. Zukünftig können auch Fans der NBA auf große Mengen statistischer Informationen und Analysewerkzeuge zugreifen und so Basketballspiele ganz neu erleben. Im Verlauf des Jahres sollen mit Lösungen der SAP Echtzeit-Daten über sämtliche weltweiten Tätigkeiten der NBA, inklusive Informationen über Medien, spezielle Veranstaltungen, Mobilität, Social Media, Spieler- und Teamstatistiken, Technologie und Interaktionen mit den Fans bereitgestellt werden.

Young Chinese Art

Vom 26. Oktober 2012 bis 31. März 2013 präsentiert die SAP-Kunstaussstellung zeitgenössische Arbeiten von acht jungen chinesischen Künstlern. Die 60 Exponate lassen ein Aufeinandertreffen moderner und traditioneller Einflüsse auf die Kunst erkennen und umfassen Installationen, Malereien, Videos, Holzschnitzereien sowie Emailarbeiten. China befindet sich im Wandel und durchlebt seit den 1990er Jahren eine rasante urbane, wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung. Das spiegelt sich auch in der derzeitigen starken Präsenz chinesischer Kunst im internationalen Ausstellungs- und Messegewerbe wider. Die Inhalte dieser Kunst lassen ein Spannungsfeld von kulturgeschichtlicher Tradition bis zu zeitgeistigen Innovationen erkennen. Anlass der Kunstschau ist das chinesische Kulturjahr, das 2012 in Deutschland gefeiert wird. Darüber hinaus engagiert sich SAP verstärkt im chinesischen Markt. Die SAP-Kunstaussstellung „Young Chinese Art“ wird in Kooperation mit der Galerie Schillerstrasse, Heidelberg, durchgeführt und zeigt aktuelle Strömungen zeitgenössischer Kunst von jeweils vier jungen Künstlern, die in China und Europa leben und arbeiten: Gade, Lan Jiny, Li Jing, Li Pei, Liu Xue, Lu Dadong, Xi Danni und Yu Xingze. Die SAP-Kunstaussstellung befindet sich im Internationalen Schulungszentrum der SAP (Gebäude 5), Dietmar-Hopp-Allee 20, 69190 Walldorf. Die Öffnungszeiten sind montags bis freitags von 8:00 bis 20:00 Uhr.

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
stefan.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
Anmelden unter „SAP INVESTOR abonnieren“



BIRD Beste Investor Relations Deutschland

Gestatten Sie uns noch einen Hinweis in eigener Sache: Das Anlegermagazin „Börse Online“ befragt derzeit Privatanleger nach der Qualität der Investor-Relations-Aktivitäten deutscher Unternehmen. Nehmen Sie teil und beurteilen Sie uns. Den Link zur Umfrage „Beste Investor Relations Deutschlands 2012“ finden Sie auf unseren Internetseiten:
www.sap.de/investor und
www.sap-investor.com



FINANZTERMINE

20. November 2012

Aktienforum der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Bonn

23. Januar 2013

Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2012

04. Juni 2013

Hauptversammlung in Mannheim



The Best-Run Businesses Run SAP™