

Das Aktionärsmagazin der SAP

SAP INVESTOR

Ausgabe zum 3. Quartal 2013

Special

ArcelorMittal in der Cloud

SAP

The Best-Run Businesses Run SAP™

Liebe Leserin, lieber Leser,

SAP hat sich im dritten Quartal in einem zum Teil schwierigen gesamtwirtschaftlichen Marktumfeld mit deutlich negativen Währungseinflüssen sehr gut entwickelt und weitere Marktanteile gewonnen: Unsere Software- und Cloud-Subskriptionserlöse sind doppelt so schnell gewachsen wie die unseres nächsten Wettbewerbers. Zugleich haben wir durch anhaltende Kostendisziplin unsere operative Marge ausweiten können und sind im Betriebsergebnis währungsbereinigt zweistellig gewachsen.

In den vergangenen drei Jahren hat SAP die IT-Branche mit Innovationen in den Bereichen Cloud, Mobile und SAP HANA, dem Standard für In-Memory Computing, verändert. Unsere Quartalszahlen belegen, dass sich dieser Wandel immer stärker beschleunigt und wir ihn anführen. So übertreffen im Cloud-Segment unsere auf das Jahr hochgerechneten Erlöse mittlerweile 1 Mrd. €; zudem ist unser Cloud-Geschäft das vierte Quartal in Folge profitabel. Und mit rund 33 Millionen Anwendern hat SAP die höchste Anzahl an Nutzern im Cloud-Markt.

Darüber hinaus ist SAP HANA, unsere Plattform für Echtzeit-Unternehmensanwendungen, auf dem Weg zu ihrer ersten Umsatzmilliarde seit ihrer Markteinführung. Allein im dritten Quartal haben sich die HANA-Softwareerlöse währungsbereinigt um 90 % (auf 149 Mio. € zu aktuellen Kursen) erhöht. Künftig werden wir auch alle unsere Cloud-Angebote auf die SAP-HANA-Plattform integrieren, sodass Unternehmen jeder Größe und Branche ihr Geschäft effizienter als jemals zuvor in der Cloud betreiben können.

Beim Blick auf die Regionen sticht erneut die Region Amerika hervor, wo die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse (Non-IFRS) währungsbereinigt um 17 % gewachsen sind. In der Region EMEA stiegen die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse in einem nach wie vor angespannten Umfeld um 14 % (währungsbereinigt). Die Region Asien-Pazifik-Japan kehrte, wie von uns erwartet, auf den Wachstumspfad zurück, wobei sich vor allem China spürbar erholte.

Angesichts des starken dritten Quartals haben wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr bestätigt.

Eine informative und unterhaltsame Lektüre wünscht Ihnen



Ihr Werner Brandt
Finanzvorstand der SAP AG



Verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum 1. Juli bis 30. September

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2013 (Non-IFRS)	2012 (Non-IFRS)	Veränderung (Non-IFRS)	Veränderung (Non-IFRS) währungs- bereinigt	2013 (IFRS)	2012 (IFRS)	Veränderung (IFRS)
Software und Cloud-Subskriptionen	1.174	1.106	6 %	13 %	1.167	1.089	7 %
Support	2.189	2.106	4 %	11 %	2.184	2.105	4 %
Software- und softwarebez. Serviceerlöse	3.363	3.212	5 %	12 %	3.351	3.194	5 %
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	695	758	-8 %	-3 %	695	758	-8 %
Umsatzerlöse	4.057	3.970	2 %	9 %	4.045	3.952	2 %
Operative Aufwendungen	-2.761	-2.731	1 %	6 %	-3.003	-3.031	-1 %
Betriebsergebnis	1.296	1.239	5 %	15 %	1.043	921	13 %
Gewinn nach Steuern	933	836	12 %		762	618	23 %
Operative Marge in %	32,0	31,2	0,8 Pp	1,8 Pp	25,8	23,3	2,5 Pp
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	0,78	0,70	11 %		0,64	0,52	23 %

Auf profitabilem Wachstumskurs

SAP bleibt in den ersten neun Monaten 2013 auf Wachstumskurs: Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS-Erlöse, Non-IFRS) stiegen um 7 % (währungsbereinigt 12 %) auf 9,65 Mrd. €. Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) wuchs um 5 % (währungsbereinigt 9 %) auf 11,78 Mrd. €. Nach wie vor waren die Non-IFRS-Ergebnisse somit erheblichen negativen Währungseffekten ausgesetzt.

Die Umsatzerlöse für Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS) erhöhten sich um 9 % (währungsbereinigt 14 %) auf 3,16 Mrd. €. Dabei verbesserten sich die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) um 198 % (währungsbereinigt 208 %) gegenüber der Vorjahresperiode auf 547 Mio. € (2012: 183 Mio. €), während die Softwareerlöse (Non-IFRS) in den ersten neun Monaten 2013 um 4 % auf 2,62 Mrd. € (2012: 2,72 Mrd. €) sanken beziehungsweise währungsbereinigt konstant blieben.

Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg im Berichtszeitraum um 5 % (währungsbereinigt 12 %) auf 3,42 Mrd. €. Die operative Marge wurde durch die Akquisitionen von SuccessFactors, Ariba und hybris um rund 60 Basispunkte negativ beeinflusst. Dennoch verbesserte sich die operative Marge

(Non-IFRS) um 0,1 Prozentpunkt auf 29,0 %; währungsbereinigt lag sie bei 29,8 %, was einem Plus von 0,9 Prozentpunkten entspricht. Der Gewinn nach Steuern (Non-IFRS) erhöhte sich um 11 % auf 2,50 Mrd. €. Das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS, unverwässert) legte um 11 % auf 2,09 € zu. Die effektive Steuerquote (Non-IFRS) betrug 25,6 % (2012: 26,7 %).

Zum 30. September 2013 lag die Konzernliquidität (Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und kurzfristige Wertpapiere) bei 3,31 Mrd. € (31. Dezember 2012: 2,49 Mrd. €). Der operative Cashflow blieb mit 3,04 Mrd. € (2012: 3,06 Mrd. €) nahezu konstant.

Ausblick

SAP bestätigt den folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2013, der unverändert

zu dem am 18. Juli 2013 veröffentlichten ist: Die SAP erwartet, dass die SSRS-Erlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um mindestens 10 % steigen werden (2012: 13,25 Mrd. €). Die SAP erwartet Umsätze aus Cloud-Subskriptionen- und Supporterlösen (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in Höhe von rund 750 Mio. € (2012: 343 Mio. €). Die SAP erwartet einen Softwareumsatzbeitrag mit SAP HANA in einer Spanne von 650 Mio. € bis 700 Mio. € (2012: 392 Mio. €). SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,85 Mrd. € bis 5,95 Mrd. € (2012: 5,21 Mrd. €) liegen wird.

Den vollständigen Ausblick finden Sie im Zwischenbericht zum dritten Quartal auf Seite 25.

Hinweis: Die Umsatz- und Ergebnisangaben für 2013 umfassen die Umsätze und Ergebnisse von SuccessFactors, Ariba und (ab 1. August 2013) hybris. Dagegen beinhalten die Vergleichswerte für 2012 SuccessFactors ab dem 21. Februar 2012 und Ariba ab dem 1. Oktober 2012, während hybris nicht enthalten ist.

Verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. September

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

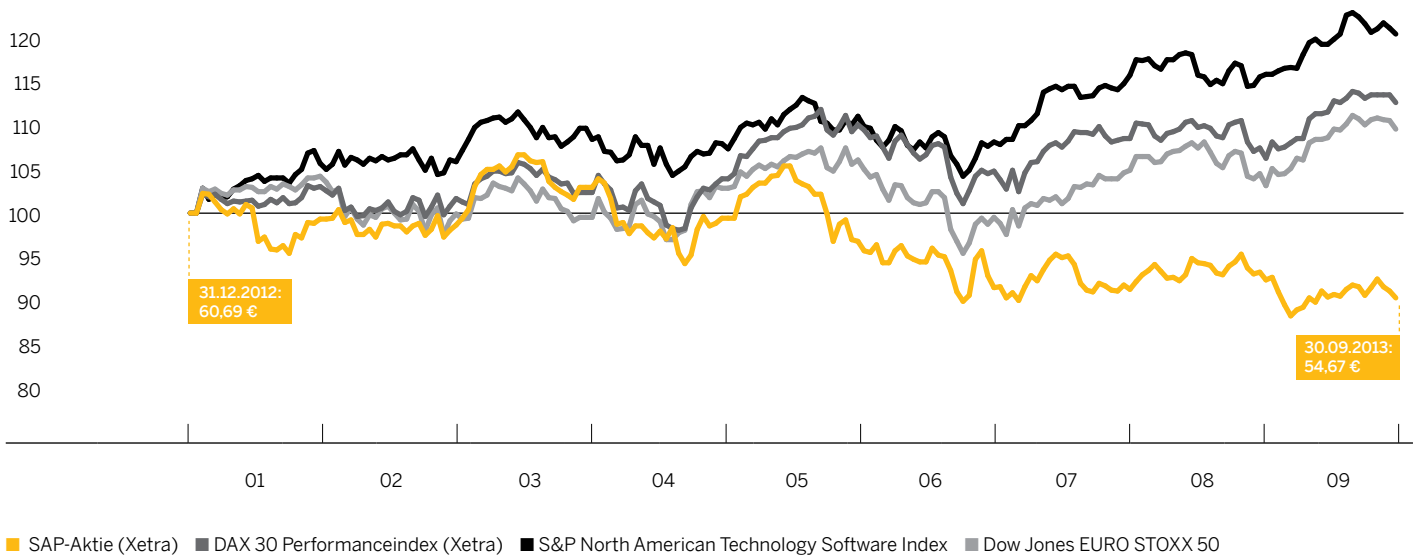
	2013 (Non-IFRS)	2012 (Non-IFRS)	Veränderung (Non-IFRS)	Veränderung (Non-IFRS) währungs- bereinigt	2013 (IFRS)	2012 (IFRS)	Veränderung (IFRS)
Software und Cloud-Subskriptionen	3.163	2.905	9 %	14 %	3.101	2.866	8 %
Support	6.484	6.075	7 %	11 %	6.470	6.071	7 %
Software- und softwarebez. Serviceerlöse	9.647	8.980	7 %	12 %	9.571	8.937	7 %
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	2.137	2.263	-6 %	-2 %	2.137	2.263	-6 %
Umsatzerlöse	11.784	11.243	5 %	9 %	11.708	11.200	5 %
Operative Aufwendungen	-8.368	-7.998	5 %	7 %	-9.031	-8.727	3 %
Betriebsergebnis	3.416	3.245	5 %	12 %	2.677	2.473	8 %
Gewinn nach Steuern	2.498	2.249	11 %		2.006	1.723	16 %
Operative Marge in %	29,0	28,9	0,1 Pp	0,9 Pp	22,9	22,1	0,8 Pp
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	2,09	1,89	11 %		1,68	1,45	16 %

Die SAP-Aktie

Die SAP-Aktie hat im dritten Quartal 2013 um 2,8 % nachgegeben. Dagegen ließ das zumeist positive Marktumfeld die beiden wichtigsten Vergleichsindizes steigen: Der DAX 30 legte um 8,0 % zu, während sich der EURO STOXX 50 sogar um 11,2 % verbesserte.

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum EURO STOXX 50 und zum S&P North American Technology Software Index
31. Dezember 2012 (= 100 %) bis 30. September 2013

Prozent



Ausgehend von einem Xetra-Schlusskurs von 56,26 € Ende Juni bewegte sich die SAP-Aktie im Juli zunächst überwiegend mit dem Gesamtmarkt, bevor sie bis auf 55,12 € am 23. Juli zurückfiel. Am 18. Juli hatte SAP bei Vorlage der Geschäftszahlen zum zweiten Quartal über einen angepassten Umsatzausblick für das laufende Jahr informiert. Zudem hat der Aufsichtsrat der SAP im Juli entschieden, den ausscheidenden Vorstandssprecher Jim Hagemann Snabe der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 zur Wahl in den Aufsichtsrat vorzuschlagen. Den August über tendierte der Aktienkurs dann in einer Spanne zwischen 55,82 € und 57,80 €, wobei die Sorge um

eine Ausweitung der Syrienkrise und die Unsicherheit, ob die US-Notenbank ihre ultralockere Geldpolitik fortsetzen würde, das Potenzial des Marktes nach oben begrenzten.

Die Nachwirkungen des geänderten Umsatzausblicks in Verbindung mit einer generellen Zurückhaltung der Investoren gegenüber dem Software-Sektor ließen die SAP-Aktie am 5. September auf ihr Jahrestief von 53,42 € fallen. In einem positiven Umfeld erholte sich der Kurs aber wieder bis auf 55,60 € am 19. September, nachdem die US-Notenbank überraschend die Fortsetzung ihrer großzügigen Geldpolitik angekündigt hatte.

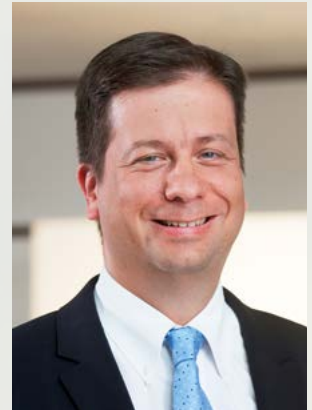
Der DAX hatte bereits kurz zuvor mit 8.694,18 Punkten ein neues Allzeithoch markiert. Ende September belasteten der Haushaltsstreit in den USA sowie die Regierungskrise in Italien die Aktienkurse, sodass die SAP-Aktie am Monatsultimo bei 54,67 € notierte.

Danach drückten Bedenken der Anleger im Vorfeld der Geschäftszahlen zum dritten Quartal den Kurs auf ein neues Jahrestief von 52,20 € am 9. Oktober. Doch nachdem SAP am 21. Oktober ihre Jahresprognose bestätigte und über ein erneut zweistelliges Wachstum informierte, stieg die SAP-Aktie an diesem Tag um 4,8 % auf 56,06 €.

Nachrichten

Luka Mucic ab 1. Juli 2014 zum Finanzvorstand der SAP bestellt

Mit Wirkung zum 1. Juli 2014 hat der Aufsichtsrat der SAP AG Luka Mucic zum Finanzvorstand des Unternehmens bestellt. Mucic tritt dann die Nachfolge von Werner Brandt an, der planmäßig zu diesem Zeitpunkt aus dem Vorstand ausscheiden wird. „Luka Mucic ist ein international erfahrener Finanzexperte und eine Führungspersönlichkeit, die im gesamten Konzern höchstes Ansehen und Vertrauen genießt“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand und Arbeitsdirektor der SAP. Luka Mucic, Jurist und Wirtschaftswissenschaftler mit Abschlüssen der Universität Heidelberg, der Business School Mannheim und der ESSEC Paris, begann seine berufliche Laufbahn 1996 in der Rechtsabteilung der SAP. Nach Führungsaufgaben in verschiedenen Funktionen im Finanzbereich übernahm er 2008 bis 2012 die Funktion des Chief Financial Officer der Aktivitäten in Deutschland und ist derzeit Mitglied des Global Managing Board mit Verantwortung für Global Finance. Mucic ist in Walldorf aufgewachsen und wird seine Tätigkeit am Sitz der Gesellschaft weiterführen.



SAP schließt Übernahme von hybris ab

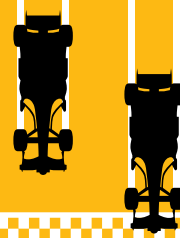
SAP und hybris gaben am 1. August 2013 bekannt, dass SAP die Übernahme von hybris abgeschlossen hat. hybris ist ein anerkannter, schnell wachsender Anbieter von E-Commerce-Technologie. SAP investiert damit in die Zukunft des E-Commerce und Kundenmanagements und hilft Unternehmen, Kunden ein bedarfsgerechtes, kontextbezogenes und einheitliches Einkaufserlebnis über alle Interaktionspunkte anzubieten. Die beiden Unternehmen planen, die flexiblen Multikanal-Lösungen von hybris mit der leistungsstarken Unternehmenstechnologie und den branchenführenden Innovationen für In-Memory-Technologie, Cloud-Lösungen und mobile Anwendungen von SAP zu kombinieren. Damit wird es möglich, Kundenbedürfnisse noch besser zu ermitteln sowie neuartige Kundeninteraktionen aufzusetzen. (...) Kunden kaufen heutzutage in unterschiedlichen Vertriebskanälen ein. Unternehmen benötigen daher Systeme, mit denen sie die Anforderungen von Kunden im Voraus erkennen und in Echtzeit auf Kundenwünsche reagieren können, ganz gleich, wie die Kontaktaufnahme erfolgt. hybris erweitert umfassend SAP-Lösungen für die Kundenbetreuung in Marketing, Vertrieb, Service und Handel. Als Teil von SAP soll hybris die Innovationen des Unternehmens in den Bereichen mobile Anwendungen, Cloud-Lösungen und große Datenmengen nutzen und gleichzeitig eine moderne und flexible E-Commerce-Plattform, die heute auf dem Markt existiert, weiter vorantreiben. (...) hybris wird als eigenständige Geschäftseinheit unter dem bestehenden Management weitergeführt und mit dem Namen „hybris, ein Unternehmen der SAP AG“ seine führende Position bei E-Commerce-Technologie für SAP- und andere Kunden beibehalten.

SAP Ventures beschafft in einem Jahr Mittel in Höhe von 1 Milliarde US-Dollar.

SAP Ventures, eine unabhängige, an die SAP AG angeschlossene Risikokapitalgesellschaft, hat am 2. Oktober 2013 bekannt gegeben, dass es über 650 Mio. \$ für den neuen Fond SAP Ventures Fund II beschafft hat. Zusammen mit dem SAP HANA Real Time Fund, einem Dachfonds mit einem Volumen von 405 Millionen US-Dollar, der in Risikokapitalfonds für die Frühphasenfinanzierung von Start-up-Unternehmen investiert, hat SAP Ventures in 12 Monaten neue Mittel von über 1 Mrd. \$ eingeworben. Mitsamt dem SAP Ventures Fund I, einem Fonds mit einem Volumen von 353 Mio. \$, der 2011 aufgelegt wurde, ist das verwaltete Vermögen des Unternehmens auf mehr als 1,4 Mrd. \$ gewachsen. (...) SAP Ventures konnte bereits in diesem Jahr mit insgesamt 12 Börsengängen und Unternehmenskäufen Rekordergebnisse verzeichnen. Fünf seiner Portfoliounternehmen – Control 4, Just Dial, Marin Software, Tremor Video und Violin Memory – gingen an die Börse. Sieben seiner Portfoliounternehmen – Aepona, Apriso, Datria, ExactTarget, Ignite, ScaleIO und Voxeo – wurden übernommen. (...) Für die Umsetzung seiner Strategie baut SAP Ventures ein spezielles zehnköpfiges Team zur Weiterentwicklung von Wachstumschancen auf, das in den USA, Europa und Asien angesiedelt ist. (...) Dieses Team wird eng mit Portfoliounternehmen zusammenarbeiten und ihnen den Kontakt zu Kunden, Partnern für die Markteinführung sowie Technologie- und Branchenexperten im Kunden- und Partnernetz ermöglichen, damit sie schneller wachsen und erfolgreich sein können. Unternehmer und Start-ups sollen damit über die SAP AG als Partner, die rund um den Globus über 13.000 Partner und 251.000 Kunden hat, Zugang zu zahlreichen strategischen Umsatzkanälen erhalten. Darüber hinaus wird SAP Ventures über seinen Dachfonds SAP HANA Real Time Fund sein Netzwerk aus Portfoliounternehmen und Investmentexperten erweitern. Die Zahl der möglichen Geschäftsbeziehungen für Unternehmer in der Community von SAP Ventures wird dadurch beträchtlich steigen.

Die vollständigen Meldungen, Analystenstimmen sowie weitere Nachrichten und Berichte finden Sie unter www.sap-investor.com

Beschaffung um 15 % schneller



Nach der erfolgreichen Implementierung von SAP SRM, SAP CLM und E-Catalog-Management kann der Stahlkonzern ArcelorMittal Beeindruckendes vorweisen: 15 % Zeitersparnis bei den Beschaffungsprozessen und 15 % Einsparung bei den IT-Kosten.

Für den weltweit größten Stahlproduzenten ArcelorMittal mit Niederlassungen, Stahlwerken und Minen in über 60 Ländern sind standardisierte und effiziente Prozesse enorm wichtig. Denn es geht um viel Geld: Die Ausgaben für Einkauf und Beschaffung der Rohmaterialien belaufen sich auf 60 Mrd. US\$. Deswegen nutzt das Unternehmen bereits seit langem die Supplier-Relationship-Management-Lösung von SAP (SAP SRM). Pro Monat verarbeitet der Konzern via SAP SRM 5.800 Bestellungen über Freitext und 8.371 Bestellungen via Kataloge sowie 5.000 Ausschreibungen. Da ArcelorMittal auf allen Märkten vertreten ist, gerade auch in den Wachstumsmärkten, wo die Baubranche boomt und der Hunger nach Stahl groß ist, ist die angebotene Produktpalette außerdem sehr umfangreich. All diese Faktoren tragen dazu bei, dass die Prozess- und IT-Landschaft äußerst komplex ist.

Rund 14.000 Bestellungen und 5.000 Ausschreibungen pro Monat



Komplexe Prozesse ersetzen

Das Ergebnis des Integra-Projekts: Weltweit setzt ArcelorMittal nun auf ein einheitliches Procurement-System mit SAP SRM 7, das der Konzern im Jahr 2011 an den meisten Standorten einführt. IT-Chef Anurag Tiwary erläutert das Projekt: „Mithilfe unseres Integra-Projekts, in dessen Fokus SAP SRM steht, konnten wir trotz unterschiedlicher Sprachen, Länder und Produkte einen Standardprozess für unsere komplexen Beschaffungsprozesse einführen.“ Begonnen hat der Stahlkonzern bereits mit der Version SAP SRM 2. Das Team um IT-Manager Tiwary kennt also die Lösung sehr gut – sowohl die Stärken;

als auch die Schwächen. So berichtete der Manager beispielsweise, dass die Anwender mit der Benutzerfreundlichkeit und dem Erscheinungsbild von SRM 5 sowie mit der Anbindung ans Enterprise Portal zunächst unzufrieden gewesen wären.

Mit dem Upgrade auf SRM 7 letztes Jahr habe sich die Nutzererfahrung für die rund 10.000 Anwender deutlich verbessert. Wirklich begeistert ist ArcelorMittal aber vom Self-Service-Procurement-Modul und der Integration mit E-Catalog Management und SAP Contract Lifecycle Management OnDemand (SAP CLM OnDemand).

„Die Anwender lieben die Cloud-Lösung SAP CLM“, erzählt Tiwary: „Sie können beispielsweise das CLM-Portal einfach an ihre Bedürfnisse anpassen.“ Deswegen, so Tiwary, habe ArcelorMittal Pläne, weiter in Cloud-Lösungen zu investieren, etwa beim Ausschreibungsprozess. Etwa 126 Kataloge werden derzeit mit der Cloud-basierten E-Catalog-Lösung verwaltet, die in die Procurement-Plattform mit einem Ausgabevolumen von 70 Mio. US\$ integriert ist. Ein Vorteil von Cloud-Lösungen sei die Schnelligkeit, so Tiwary. „Verglichen mit meinen Erfahrungen beim Upgrade von SAP SRM, der fünf Monate dauerte, brauchten wir für den Upgrade für die Cloud-Lösung SAP CLM nur eine Testphase von ein bis zwei Wochen.“

IT-Teams können die SAP-Lösungen einfach anpassen



Skepsis beim ersten Cloud-Projekt

Obwohl ArcelorMittal für die sensiblen Daten eine private Cloud eingerichtet hatte, herrschte im Unternehmen und bei einigen Geschäftspartnern zunächst eine gewisse

Skepsis gegenüber dem ersten Cloud-Projekt, berichtet Tiwary. Als jedoch die SAP die Implementierung und das Hosting übernommen hatte, hätten sich die Bedenken zerstreut und es sei alles hervorragend gelaufen. Zudem konnte das IT-Team die Lösung leicht an die Geschäftsanforderungen anpassen. Außerdem wichtig für ein erfolgreiches IT-Projekt: Welche Einsparungen können bei Produktivität und Finanzen erzielt werden? Hier kann Tiwary nach der erfolgreichen Implementierung Beeindruckendes vorweisen: 15 % Zeitersparnis bei den Beschaffungsprozessen durch die Standardisierung und Automatisierung der Prozesse, Tools und Stammdaten sowie weitere Einsparungen bei den IT-Kosten. „Gegenüber einer On-Premise-Lösung sparen wir mit Cloud rund 20 % an IT-Kosten, wie etwa für Infrastruktur und Wartung“, beteuert Tiwary.

Mit SAP SRM mehr Transparenz

Eine weitere Verbesserung des zentralen SRM-Projekts war es auch, Transparenz über die Prozesse, wie etwa bei Ausschreibungen, zu erhalten. So kann die Revision sicherstellen, dass keine Anbieter bei der Auswahl bevorzugt werden. Außerdem hat sich die Akzeptanz der IT-Tools durch die User deutlich verbessert – beispielsweise durch die verbesserte E-Catalog-Funktionalität. Zuvor mussten die Einkäufer die Kataloge umständlich hochladen. Nun können sie ihre Arbeit schneller erledigen und sind flexibler. Automatisierte Workflows und Genehmigungsprozesse erleichtern ebenfalls die Vertragsverhandlungen: Die Mitarbeiter können nun den Status des Genehmigungsprozesses jederzeit im System abrufen, anstatt mühsam nach dem entsprechenden Papierdokument zu suchen. Das zentrale System sorgt für eine bessere Compliance, da die Rechtsabteilung nun die Übersicht auf lokaler, regionaler und globaler Ebene über alle Verträge des gesamten Lebenszyklus hat. Ein Dashboard verbessert das Reporting. Ein Upgrade auf SAP SRM 7.03 SAP HANA ist bis Ende des Jahres geplant, und auch eine mobile Strategie hat Tiwary im Auge: „Ich glaube an die Zukunft von Mobile und Cloud.“

Pensionierungswelle simuliert



Jeder vierte Mitarbeiter geht bis 2020 in Rente: Analyse-Software von SuccessFactors unterstützt den Energieversorger Black Hills im Talentmanagement, um die Lücken zu füllen.

Der Energieversorger Black Hills Corporation mit Sitz im US-Bundesstaat South Dakota ist erst kürzlich durch Akquisitionen gewachsen. Gleichzeitig rollen die Auswirkungen einer alternden Gesellschaft auf das Unternehmen zu und die Pensionierung langjähriger, erfahrener Mitarbeiter steht bevor. In dieser Situation entschied sich die Führung von Black Hills zum Kauf von Software des SAP-Unternehmens SuccessFactors. Ziel: Sicherzustellen, dass dem Unternehmen weiterhin eine bestens ausgebildete Belegschaft zur Verfügung steht. „In den nächsten sieben Jahren gehen 24 Prozent unserer Mitarbeiter in Rente“, sagt Bob Myer, Senior Vice President und Chief Human Resources Officer. „Wir wollen darauf vorbereitet sein und in Sachen Mitarbeiterentwicklung und Nachfolgeplanung am Ball bleiben.“ Die Analyse-Software von SuccessFactors liefere die nötigen Informationen, um die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, damit die Entwicklungen in der Belegschaft sich nicht negativ aufs Geschäft auswirken.

Wandel der Personalabteilung steht bevor

Gemeinhin sagt man, dass die Mitarbeiter das wichtigste Kapital eines Unternehmens sind. Daraus folgt, dass die vorrangige Aufgabe der Unternehmensleitung ist, hervorragende Mitarbeiter zu gewinnen und ans Unternehmen zu binden. Die Personalabteilung wird damit zum Erfolgsfaktor – das gilt unabhängig vom Geschäft des Unternehmens, seiner Größe, Branche oder dem Standort. Laut Paul Belliveau, Geschäftsführer von AVANCÉ – Human Capital Management, erwarten Unternehmen heute von ihrer Personalabteilung, dass sie sich deutlich mehr als bisher in die

Unternehmensstrategie einbringt. Wie jeder andere Bereich des Unternehmens braucht auch die Personalabteilung Klarheit darüber, ob sie mit ihrer Linie richtig liegt. Sie muss wissen, wo sie steht und wo sie hin möchte, und zu jeder Zeit in der Lage sein, ihre Fortschritte zu messen und den Kurs bei Bedarf einfach anzupassen. Software spielt dabei eine wichtige Rolle.



Mit SuccessFactors ein nahtloses Performance Management aufbauen

Black Hills hat sich für nahezu alle Module der SuccessFactors Business Execution Suite entschieden; darunter für Performance Management, Goal Management, Compensation Management, Recruiting Management und Career & Development Planning. Gleichzeitig führte Black Hills auch die SuccessFactors-Lösungen für Personalanalyse und -planung ein. Mit der Software konnte das Unternehmen verschiedene Szenarien durchspielen und die Auswirkungen der bevorstehenden Pensionierungswelle simulieren. Auf der Basis dieser Simulationen erstellte Black Hills Pläne, um das Problem proaktiv anzugehen. Ebenso wichtig war es für Black Hills, mit der Leistungs-, Ziel- und Vergütungs-Management-Software von SuccessFactors ein nahtloses Performance Management aufzubauen. Manager können jetzt ihren Mitarbeitern zeitnahe Leistungsbeurteilungen anbieten, die sich an den Zielen und Kompetenzen für eine bestimmte Funktion orientieren. Darüber hinaus kann das Unternehmen nun ein besser strukturiertes, leistungsorientiertes Entlohnungssystem umsetzen.

Software ist für die Leistungsoptimierung des Personals bedeutend



Talent-Management-Software spielt eine wichtigere Rolle

Greta Roberts, CEO der Talent Analytics Corporation mit Sitz in Cambridge, Massachusetts, ist der Ansicht, dass die Optimierung der Mitarbeiterleistung in den letzten fünf Jahren zur vorrangigen Aufgabe von Personalabteilungen avanciert ist. Wie viele Unternehmenschefs ist auch Roberts der Ansicht, dass der Software eine bedeutende Rolle bei der Leistungsoptimierung zukommt. Als Beispiel hierfür führt sie SAP an. „Ohne Software kann man keine Daten zusammenstellen und auswerten. SAP-Lösungen sind in der Lage, Daten aus allen Bereichen des Unternehmens zu sammeln. Unternehmen können damit Zusammenhänge zwischen Informationen erkennen, beispielsweise zwischen Bestellungen, der Vertriebsleistung und den Bewertungen für den Kundenservice. Muster helfen ihnen, herauszufinden, ob bestimmte Mitarbeitertypen am besten für bestimmte Aufgaben geeignet sind. Sie können die Mitarbeiter dann dort einsetzen, wo sie aller Voraussicht nach gute Leistung bringen.“ Auch Paul Belliveau von AVANCÉ ist der Meinung, dass man nur mit einer nahtlosen IT-Integration große Datenmengen sinnvoll nutzen könne. „Talentmanagement kann man als Gesamtsystem sehen, das aus Leistungsmanagement, Mitarbeiterentwicklung, Schulung, Karriere- und Nachfolgeplanung besteht. Alle Elemente müssen miteinander verbunden sein. SuccessFactors hat das derzeit kompletteste Angebot an miteinander verzahnten Elementen, das ich als Komplettprogramm für Personal- und Talentmanagement kenne“, sagt er.



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 1-8: 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

© 2013 SAP AG oder ein SAP-Konzern-
unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser
Publikation oder von Teilen daraus sind,
zu welchem Zweck und in welcher Form
auch immer, ohne die ausdrückliche
schriftliche Genehmigung durch die
SAP AG nicht gestattet. In dieser Publi-
kation enthaltene Informationen können
ohne vorherige Ankündigung geändert
werden. Die von SAP AG oder deren Ver-
triebsfirmen angebotenen Softwarepro-
dukte können Softwarekomponenten
auch anderer Softwarehersteller enthal-
ten. Produkte können länderspezifische
Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von
der SAP AG und ihren Konzernunter-
nehmen („SAP-Konzern“) bereitge-
stellt und dienen ausschließlich zu

Informationszwecken. Der SAP-Konzern
übernimmt keinerlei Haftung oder
Gewährleistung für Fehler oder Un-
vollständigheiten 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 Dienst-
leistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus
den in dieser Publikation enthaltenen
Informationen ergibt sich keine weiter-
führende Haftung.

SAP und andere in diesem Dokument er-
wähnte Produkte und Dienstleistungen
von SAP sowie die dazugehörigen Logos
sind Marken oder eingetragene Marken
der SAP AG in Deutschland und anderen
Ländern. Zusätzliche Informationen zur
Marke und Vermerke finden Sie auf der
Seite [www.sap.com/corporate-en/legal/
copyright](http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright).

SAP INVESTOR

Online-Version abonnieren:
www.sap-investor.com
Anmelden unter „SAP INVESTOR abonnieren“



FINANZTERMINE

26. November 2013

Aktienforum der Deutschen Schutzvereinigung
für Wertpapierbesitz (DSW) in Nürnberg

2. Dezember 2013

Aktienforum der Deutschen Schutzvereinigung
für Wertpapierbesitz (DSW) in Essen

4. Dezember 2013

Aktienforum der Deutschen Schutzvereinigung
für Wertpapierbesitz (DSW) in Hamburg

21. Januar 2014

Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse
für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2013

21. Mai 2014

Hauptversammlung in Mannheim



The Best-Run Businesses Run SAP™