



Ein Amerikaner im Digital-Himmel: SAP-Chef Bill McDermott kann sich derzeit als Gewinner fühlen. Die Megatrends Big Data, Cloud-Computing, Digitalisierung, Internet der Dinge und Industrie 4.0 spielen dem Softwarekonzern kräftig in die Karten

Auf Wolke sieben

SAP ist eines der wenigen DAX-Unternehmen, die derzeit gut lachen haben. Die Walldorfer profitieren von den **Megatrends Digitalisierung** und Cloud-Computing VON OLIVER RISTAU

Wie von Geisterhand hutschen Hubwagen durch die Gänge der Lagerhalle, greifen sich Pakete und fahren davon. Kein Mensch ist weit und breit zu sehen. Alles funktioniert automatisch, jedes Detail wurde von Computern berechnet und gesteuert. Weder zum Anfassen, noch zum Sehen – das ist typisch für Produkte des größten europäischen Softwareproduzenten SAP.

Der Technologieanbieter mit Sitz in Walldorf bei Heidelberg ist der Konzern im DAX, dessen Produkte wohl am wenigsten greif- und sichtbar sind. Doch dafür sind sie mit am ertragsstärksten:

Wie kaum ein anderes heimisches Unternehmen profitiert SAP vom digitalen Wandel, den es zugleich auch entscheidend mitprägt.

Gegen den Trend. Der SAP-Konzern ist viel weniger von der weltweiten Konjunktur und dem Ölpreis abhängig als die Old-Economy-Welt mit ihren Auto- und Maschinenbauern, Chemie- und Pharmafirmen, Energie- und Rohstoffunternehmen. Während von BASF über Thyssenkrupp bis zu Volkswagen derzeit die Gewinne einknicken, prognostizieren die Manager in Walldorf für die kommenden Jahre steigende Profite.

Der wichtigste Grund dafür: Die Digitalisierung schreitet weltweit voran, unbehelligt von konjunkturellem Störfeuer. Laut einer Studie der Commerzbank erwartet beispielsweise der deutsche Mittelstand in den kommenden Jahren einen erheblichen Schub durch die zunehmende Durchdringung der Arbeitswelt mit Bits und Bytes. So sah es auch das Weltwirtschaftsforum in Davos zu Beginn des Jahres: Big Data, Internet der Dinge, Industrie 4.0 – das sei die Zukunft einer globalisierten Welt, die maximal vernetzt ist, permanent Informationen austauscht und dadurch immer effizienter arbeiten kann.

BILD: MARTIN LEISS/BLOOMBERG

Doch noch ist es nicht so weit. Viele Firmen weltweit müssen noch nachlegen. Das ist gut für SAP, die sich ausschließlich um diese tendenziell finanzstarke Klientel kümmert. Denn anders als etwa Microsoft entwickeln die Badener keine Programme für Endkonsumenten und deren Computer. Die Firma steht damit nicht unter dem Wettbewerbsdruck durch Gratisprogramme konkurrierender Anbieter. Seit Beginn der SAP-Geschichte Anfang der 70er-Jahre stimmen die Margen. Die einmal entwickelte Software spielt mit jedem Verkauf immer wieder neu Lizenzgebühren ein. Die Rechnung geht auf: je mehr Kunden, desto höher der Gewinn. Und die Konkurrenz ist überschaubar.

Heute wie damals steht das Unternehmen an der Spitze der technologischen Entwicklung. Anfangs war es der Aufbau von Datenbanken und die Entwicklung von Programmen, die Firmenabläufe wie Auftragseingang, Beschaffung oder Materialeinsatz vereinfachen und miteinander verzahnen. Heute geht es um die komplexe Vernetzung von Firmen und Informationsquellen über Zeit und Raum hinweg wie es derzeit etwa die Hamburger Hafenbehörde mit dem Programm SmartPort testet.

Digitale Effizienzsteigerung. Ein SAP-System kombiniert dabei Daten über Schiffe und Spediteure mit Verkehrsaufkommen und Parkplatzangebot an den Terminals im Hafen. Das Ziel: die Waren zügiger als bisher umzuschlagen und teure Standzeiten zu minimieren. Das ist nötig, da der weitere Ausbau der Hafenanlagen wegen Platzmangels nur begrenzt möglich ist. Big Data hebt Effizienzpotenziale, die analog nicht zu erschließen wären – gut für Hafen, Spediteure und für SAP.

Ort des digitalen Geschehens ist die Cloud: Von verschiedenen Standorten und Teilnehmern werden Daten in Echtzeit zusammengeführt und können von überall auf der Welt abgerufen und zur Steuerung genutzt werden. Alles geschieht unsichtbar – „wie in einer Wol-

ke“ – auf externen Rechnern und Datacentern von SAP. Die Prozesse sind komplexer als alle Programme zuvor. Firmen sind daher auf permanente Unterstützung angewiesen. Dieser Support wiederum ist für SAP eine wichtige Erlösquelle und sichert künftig die Expansion.

Von der Schnelligkeit des Wandels ist man selbst bei SAP überrascht. Die Walldorfer rechnen immer früher mit einem Wechsel der Poleposition ihrer Geschäftsfelder: Das Cloud-Business inklusive Support wird laut jüngster SAP-Prognose beim Umsatz das klassische Lizenzgeschäft bereits 2018 hinter sich lassen. 2015 lag es mit 2,3 Milliarden Euro noch klar hinter den Softwarelizenzen, die 4,8 Milliarden Euro einspielten. Ab 2018 werde das bisher noch relativ kostenintensive neue Business auch zu einem „beschleunigten operativen Gewinnwachstum“ führen. Alles in allem eine Wachstumsperspektive, die im DAX ihresgleichen sucht. SAP ist auf Höhenflug in Richtung Wolke sieben.

Doch so hoch oben herrscht nicht nur eitel Sonnenschein. Die Firmen sind sensibel, wenn es um ihre Daten geht. Deren Schutz und Sicherheit vor Cyber-Angriffen werden immer wichtiger. Laut Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC gab es noch nie so viele digitale Attacken wie 2015. Und auf diesem Feld hat SAP Nachholbedarf. So entdecken Anbieter von Sicherheitssoftware immer wieder Sicherheitslücken in der SAP-Software. Die Walldorfer räumen das ein, betonen aber, gemeinsam mit Sicherheitspezialisten an Lösungen zu arbeiten.

Das ist für SAP auch von elementarer Bedeutung, gerade weil der Konzern laut Firmenchef Bill McDermott über das größte Netzwerk digital verbundener Unternehmen weltweit verfügt. Sollte es Hackern je in größerem Umfang gelingen, SAP-Programme zu knacken und so an sensible Unternehmensdaten zu gelangen, könnte der Ruf des Konzerns irreparabel geschädigt werden. Anleger beachten deshalb: Trotz aller guten Aussichten – die Fallhöhe bei einem Sturz aus der Wolke wäre beträchtlich. 

KLUGE SCHACHZÜGE

Der Aufstieg von SAP liegt nicht nur in der eigenen Softwarekompetenz begründet, sondern auch in einer konsequenten Akquisitionspolitik. Die Firma hat in den vergangenen 25 Jahren mehr als 50 Firmen übernommen und dafür Milliarden ausgegeben. Ein Überblick über wichtige Zukäufe:

1991: Erster relevanter Zukauf der Historie ist das deutsche Systemhaus Steeb

2001: TopTier, US-Spezialist für Firmenportale im Internet (400 Millionen Dollar)

2005: Acht kleinere Spezialisten für Einzelhandelssoftware – etwa Triversity und Khimetrics – werden übernommen

2007: Pilot Software, US-Anbieter von Strategie-Management-Software (200 Millionen Dollar)

2008: Business Objects, französischer Marktführer für Unternehmensanalysen-Programme (4,8 Milliarden Euro)

2010: Sybase, US-Spezialist für mobile Daten (5,8 Milliarden Dollar)

2011: SuccessFactors, Cloud-Spezialist für Mitarbeiterführung (3,4 Milliarden Dollar)

2012: Ariba, Cloud-Spezialist für den Internethandel (4,3 Milliarden Dollar)

2014: Concur, US-Experte für Reisekostenabrechnungen (rund 8,3 Milliarden Dollar). Die bisher größte Übernahme der SAP-Geschichte. Damit erhielt SAP Zugang zu vielen neuen Kunden, die Reisekosten über diese Cloud-Lösung abrechnen. Für SAP-Chef Bill McDermott ist es vor allem diese Kundenbasis, die den hohen Preis rechtfertigt. Auch die US-Regierung nutzt das Concur-System.