COMPUTERWOCHE
VOICE OF DIGITAL

Link: https://www.computerwoche.de/a/ende-der-big-deals,1911307

Software-Märkte

Ende der Big Deals

Datum: 23.11.2009

SAP ist derzeit noch von vor Ort betriebenen ERP-Lösungen abhängig. Doch die Software-Märkte ändern sich, SAP muss reagieren. Eine Analyse von Rüdiger Spies, Independent VP Enterprise Applications beim IT-Marktforscher IDC.

"SAP muss den Weg hin zu mehr Volumengeschäft in Form kleinerer Abschlüsse wie etwa ERP-Erweiterungen be den Bestandskunden schaffen", sagt Rüdiger Spies vom Beratungshaus IDC.

Die Umsätze, die SAP für das dritte Quartal des laufenden Gesch►►ftsjahres Ende Oktober meldete, folgen dem Muster, dass sich in diesem Kalenderjahr herausbildete: Sinkende Umsätze bei steigendem operativem Ertrag. Der Gesamtumsatz fiel im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um zehn Prozent, die Einnahmen aus dem Lizenzgeschäft gingen sogar um 31 Prozent zurück. Auch die Umsätze aus Consulting und Training zeigten sich rückläufig. Doch wie im selben Quartal des Vorjahres wurden diese Einbußen von einem wachsenden Ergebnis begleitet. SAP erreichte das durch steigende Support-Umsätze, Kostenreduzierungen und geringere Steuerlasten.

Durch das konstant solide Finanzmanagement konnte SAP auch im schwierigen Wirtschaftsklima des Jahres 2009 sein Ergebnis steigern. Aus geographischer Sicht betonte Werner Brandt, CFO (Chief Financial Officer) von SAP, die Herausforderungen in den so genannten "Emerging Markets" und Japan. Auch im Heimatmarkt Deutschland musste SAP deutliche Umsatzrückgänge in Höhe von 13 Prozent im dritten Quartal und elf Prozent in den ersten neun Monaten des Kalenderjahres hinnehmen. EMEA (Europe, Middle East, Africa) ohne Deutschland war im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres die einzige Region, in der bei Software inklusive Wartung und Support ein Zuwachs zu verzeichnen war. Unterm Strich ist EMEA ohne Deutschland der größte Markt für SAP.

Volumen statt Größe

Eine Herausforderung für SAP ist der Weg hin zu mehr Volumengeschäft in Form kleinerer Abschlüsse wie etwa ERP-Erweiterungen bei den Bestandskunden. SAP hat erkannt, dass die Blütezeit der großen Deals vorbei ist und dieses im Volumengeschäft wieder wett gemacht werden muss. Entsprechende Angebote wie "Best Run Now" sind gut gestartet, können aber die Rückgänge bei großen Abschlüssen bislang nicht kompensieren. Diese Festpreis-Pakete im Vertrieb über ein breiteres Partner-Ökosystem könnten den Ansatz weiter beflügeln und so einen stärkeren Einfluss auf die SAP-Umsätze nehmen.

Die Umsätze bei SAP zeigen trotz jüngster Zukäufe eine starke Abhängigkeit von vor Ort betriebenen ERP-Lösungen, bemängelt IDC.
Foto:

IDC ist zudem der Ansicht, dass neue branchenspezifische Best-Run-Now-Pakete als Ergänzung zu den horizontalen Angeboten großen Chancen im aktuellen Wirtschaftsklima eröffnen könnten. Ein höherer Anteil dieses Geschäfts könnte über Subskriptionen und Handelspartner abgeschlossen werden. Diese Strategie ist notwendig, um den Umsatz zu steigern, würde jedoch ein künftiges Ergebniswachstum erschweren.

Ein steigender Anteil dieser Geschäfte würde den Wandel in der Art widerspiegeln, wie Software beschafft und bezahlt wird. Diesen Trend hat der SAP-CEO Léo Apotheker bestätigt und zugleich bekannt, das Subskriptionsgeschäft steigern zu wollen. Zu einem großen Teil zeigen die Umsätze bei SAP trotz jüngster Zukäufe in angrenzenden Märkten die starke Abhängigkeit von vor Ort betriebenen ERP-Lösungen. Hier bleibt SAP klar der Weltmarktführer nach Umsatz. Aber dieser Blickwinkel auf den Markt ist aus Käufersicht zu eng.

Vor Ort ERP-Lösungen bald ein Ladenhüter?

Aus der Warte eines Einkäufers in einem großen Unternehmen dreht sich der Markt um die Lösung von Problemen bei den Geschäftsprozessen. Es ist klar, dass die Kunden aus dieser Perspektive unterschiedliche Lösungsansätze zur Auswahl haben. Zu den vor Ort installierten Systemen gesellen sich On-Demand-Lösungen (SaaS, Software as a Service), Business-Process-Outsourcing (BPO) oder die prozessweise Integration auf Basis einer Middleware. Jede dieser Alternativen wächst schneller am Markt als die herkömmlichen ERP-Anwendungen. SAP muss bei jedem dieser Modelle direkt oder indirekt vertreten sein, um am Markt bestmöglich zu bestehen. Dass die SAP-Unternehmensführung die Wichtigkeit alternativer Delivery-Modelle erkannt hat und diesen auch eine wachsende Bedeutung für die Zukunft von SAP zuschreibt, ist ein gutes Zeichen.

IDG Tech Media GmbH
Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.