

21.01.2014 - 21:00 Uhr

## Kalte Dusche, Kommentar zum Jahresergebnis des Softwarekonzerns SAP, von Stefan Paravicini.

Frankfurt (ots) -

SAP ist im Moment nichts für Warmduscher. Das rasant wachsende Geschäft mit Software aus der sogenannten Cloud, die über das Internet an die Kunden vermietet wird, hat dem Dax-Konzern sein ursprünglich für 2015 ausgegebenes Profitabilitätsziel verhagelt. Eine kalte Dusche für Investoren, auch wenn das Margenziel nicht aufgehoben, sondern nur um zwei Jahre verschoben wird, wie man bei Europas führendem Softwarekonzern betont.

Dass SAP den an der US-Konkurrenz orientierten Zielwert von 35% bei der operativen Marge nur für den Moment und nur deshalb opfert, weil die Walldorfer in dem noch relativ jungen Geschäft schneller vorankommen als bisher geplant und dafür Einbußen bei der Profitabilität in Kauf nehmen, macht aus dem kühlen Schauer freilich noch keinen Mairegen.

Denn das beeindruckende Wachstum in dem Geschäft schlägt offenbar stärker auf die Marge durch als bisher kommuniziert: Von den bis Ende nächsten Jahres wie bisher angepeilten Erlösen in der Größenordnung von wenigstens 20 Mrd. Euro soll schließlich weiterhin gut ein Zehntel aus der Cloud kommen. Die Ankündigung, bis 2015 auch unter dem Strich positive Ergebnisse im Cloud-Geschäft auszuweisen, war gestern so nicht zu vernehmen.

Die Investoren erholten sich rasch von dem Kälteschauer. Zwar brach die Aktie zunächst um fast 4% ein und rangierte bis zuletzt - auch wegen einer für SAP unerfreulichen Wendung in einem Patentstreit, der den Konzern knapp 400 Mill. Dollar kosten könnte - am Ende des Leitindex. Doch die Revision der Margenziele war von vielen Marktteilnehmern erwartet worden.

Dass der Übergang vom immer noch dominierenden Lizenzgeschäft in die Cloud in der mittleren Frist auf die Marge drückt, ist kein Geheimnis und trifft auch Konkurrenten wie Oracle oder IBM. Im Unterschied zu den meist im Voraus bezahlten Lizenzen verteilen sich die Erlöse im Cloud-Modell oft über eine längere Laufzeit, was die Umsätze in der Übergangsphase nach hinten verschiebt und die Profitabilität drückt.

Andere Unternehmen, ein Beispiel ist Adobe, haben im Übergang nicht nur Ziele geopfert, sondern auch Abstriche beim Umsatz- und Profitabilitätsniveau hingenommen. Dass SAP sich zum zweitgrößten Anbieter von Unternehmenssoftware in der Cloud aufgeschwungen hat, ohne in diese Verlegenheit zu kommen, ist derzeit ohne Beispiel. Sollte auch die Profitabilität in der Cloud bald kräftig zulegen, wird die kalte Dusche für SAP und ihre Investoren am Ende erfrischend gewesen sein.

(Börsen-Zeitung, 22.1.2014)

Kontakt:

Börsen-Zeitung  
Redaktion

Telefon: 069--2732-0  
[www.boersen-zeitung.de](http://www.boersen-zeitung.de)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100750117> abgerufen werden.