

Thema: Sage Software

Autor: Wolfgang Drucker

## Buchhaltungssoftware

# Sage am Sprung über den großen Teich

**Der britische Softwarekonzern Sage krepelt sein Geschäft komplett um: Neue Produkte, ein neues Geschäftsmodell und Kunden in den USA sollen langfristig Wachstum bringen.**

**CHICAGO.** „Hi, ich bin Pegg, und ich kann helfen, deine Ausgaben festzuhalten“, lautet der erste Satz in der Facebook-Konversation mit Pegg übersetzt. Wer mit Pegg schreibt, landet nicht bei einem Menschen, sondern beim ersten Chatbot-Buchhalter, programmiert vom britischen Softwarekonzern Sage. Eingaben werden automatisch ins Buchhaltungssystem übernommen, Bilder können angefügt und alle Inhalte als Liste wieder exportiert werden. Sogar, wenn man kein Kunde ist. Eine eigene Anmeldung ist nicht notwendig.

Besonders ist aber nicht nur die Automatisierung, sondern vor allem, dass die Buchhaltung plötzlich einen enormen Schritt ins Leben der Nutzer macht. Anstatt ein eigenes Programm oder eine App zu öffnen, kann man die Spesenverrechnung wie eine Konversation mit einem Freund direkt im Messenger-Dienst am Smartphone durchführen.

Technisch war das nicht kompliziert, sagt Kriti Sharma im Gespräch mit dem Wirtschaftsblatt. Sie ist Global Director für Mobile Product Management und arbeitet erst seit vier Monaten am Chatbot. Obwohl es sich hierbei nur um eine kleine Anwendung handelt, so zeigt sich mit Pegg doch auch die Transformation des Unternehmens.

Sage hat sich mit Buchhaltungs-, Personalverwaltungs- oder Abrechnungssoftware auf KMU spezialisiert. Zuletzt konnte man in diesem Segment gut wachsen. Sowohl im Halbjahr als auch im dritten Quartal 2016 legte

der Umsatz um rund sechs Prozent zu. 884 Millionen € setzte Sage in sechs Monaten um. Stärkeres Wachstum gab es bei den wiederkehrenden Umsätzen, hier legte der Konzern zuletzt etwa zehn Prozent zu.

Das zeigt auch bereits die Richtung, denn Sage ist gerade dabei, sein Geschäftsmodell komplett zu ändern. Anstatt Software einmal zu verkaufen, werden künftig nur noch Abos verkauft. Das kostet zwar anfänglich Profit: Dieser ist im ersten Halbjahr des aktuellen Geschäftsjahres um 15 Prozent auf 180 Millionen € gesunken. Langfristig will das Unternehmen so aber kontinuierlich wachsen und die Kunden stärker an das Unternehmen binden. „Es gibt nur wachsende oder sterbende Unternehmen“, sagt CEO Stephen Kelly in seiner Keynote beim weltweit größten KMU-Treffen in Chicago.

### Neue Partnerschaften

Für stabiles Wachstum brauchen die Briten aber auch neue Kunden. Und hier vor allem am US-amerikanischen Markt: Sage hat dazu etwa 15.000 Partner, bestehende und angehende Kunden, zum Gipfel nach Chicago geladen. Weiters aber auch die Kooperation mit IT-Unternehmen verstärkt. Wollte man neue Kunden erreichen, muss man auch auf bekannten Plattformen vertreten sein, sagt Rainer Downar, Sage-Chef für Zentraleuropa, im Interview und verweist auf Partnerschaften mit dem Cloudanbieter Salesforce, aber auch auf Microsoft und Apple. Nicht zuletzt kooperiert Sage noch mit dem Messenger-Dienst Slack – so etwas wie Whatsapp für Unternehmen. Hier spielt Pegg seine Stärke aus und soll jüngere Kunden und Start-ups ansprechen.

Und wären das nicht schon genug Veränderungen, so forciert Sage auch neue Produkte: Anstelle der lokal programmierten Software sollen globale Produkte

wie Sage One, Live oder X3 erworben werden. „Neukunden wollen in die Cloud und brauchen mobilen Zugriff“, sagt Downar. Dies sei nur mit einer globalen Entwicklung möglich. Zum Umstieg gezwungen werde aber niemand. Ganz automatisch werde sich der Weg in die Cloud ergeben. „Die neuen Produkte werden einen gewissen Sog und Bedarf schaffen“, sagt Downar.

Um die Produkte schließlich auf den Markt zu bringen, wurde das Partnerprogramm überarbeitet. Fremdsoftware kann künftig ebenso über einen Sage-Marktplatz verkauft werden. Damit soll auch der Vertrieb am Wachstum mitnaschen.

WOLFGANG DRUCKER  
wolfgang.drucker@wirtschaftsblatt.at

Die Rechercheerise erfolgte auf Einladung von Sage.

Thema: Sage Software

Autor: Wolfgang Drucker



Rund 15.000 Gäste kamen zum Sage-Summit nach Chicago. Der Softwarekonzern versuchte dabei vor allem KMU als neue Kunden zu überzeugen.

Nachgefragt

# „Die Netsuite-Übernahme ist gut für uns“

**WirtschaftsBlatt:** Sie haben gerade die Unternehmenszahlen für das dritte Quartal veröffentlicht. Sind Sie zufrieden?

**Stephen Kelly:** Britische Unternehmen veröffentlichen normalerweise nur Ganz- und Halbjahreszahlen. Aber im Sinne der Transparenz geben wir auch im ersten und dritten Quartal einen kurzen Überblick. Wir zeigen den Investoren damit, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unsere wiederkehrenden Umsätze wachsen um zehn Prozent, alle Felder gesamt etwa um sechs. Wir sind mit dem Geschäft voll zufrieden und auf Plan. In diesem Geschäftsjahr planen wir, mit sechs Prozent zu wachsen und eine Umsatzrendite von 27 Prozent zu erzielen.

Trotz Umsatzwachstum im ersten Halbjahr ist aber zuletzt der Gewinn um gut 15 Prozent zurückgegangen?

Die Marge war im ersten Halbjahr 25,4 Prozent, wir erwarten

nun aber eben 27 Prozent. Wir haben früh investiert und werden jetzt davon profitieren. Das haben wir den Aktionären auch immer klar gemacht.

Wo hat Sage investiert?

Wir haben in Deutschland, Frankreich und in Großbritannien in den Vertrieb und Support investiert. Wir haben 200 Kundenservice-Mitarbeiter eingeschult.

Anhand der Zahlen sieht es auch so aus, als würde Sage eine Übernahme vorbereiten: Es gab Gerüchte, wonach Sage an Netsuite interessiert wäre. Nun hat Oracle Netsuite gekauft. Was bedeutet das?

Es gibt immer Gerüchte. Normalerweise geben wir zu anderen Unternehmen auch keinen Kommentar ab. Unser Modell ist, dass wir starkes organisches Wachstum suchen und dass wir hohe Margen anstreben. Unsere Dividendenpolitik gibt uns viel Cash,

und das erlaubt uns, Unternehmen zu übernehmen und schneller zu wachsen. Die Netsuite-Übernahme ist gut für uns, aber etwas verwirrend für den Markt. Es verunsichert viele Kunden und Mitarbeiter, denn viele Netsuite-Mitarbeiter sind ja von Oracle weggegangen. Denen dürfte es

nun wohl nicht gefallen, wieder für Oracle zu arbeiten. Wir werden damit wohl viele neue Kunden und Mitarbeiter bekommen. Das wäre fantastisch.

Zuletzt strebten Sie an, die Dividende von derzeit 27 britischen Pence bis 2019 auf 42 zu steigern.

Ist das realistisch?

An der Londoner Börse gibt es nur zwei Unternehmen, die seit 2001 kontinuierlich die Dividenden gesteigert haben. Eines davon ist Sage. Das werden wir auch weiterhin fortsetzen. Zum Halbjahr haben wir angekündigt, die Dividende um acht Prozent zu

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

**Thema:** Sage Software

**Autor:** Wolfgang Drucker

steigern. Die Dividende ist für unsere Investoren ein wichtiger Faktor.

*Beim Sage Summit sprach der britische Handelsminister über die Vorteile des Brexit. Was sind die Folgen für Sage?*

Als Unternehmen sind wir neutral, es ist die Sache der Bürger. Aber klar ist, wir haben ein starkes Geschäft in Frankreich, in Deutschland oder Spanien und wollen das vorantreiben. Wir wünschen uns eine starke EU, ein starkes England, Frankreich oder Deutschland und ein Europa des Vertrauens, des Wachstums und des Handels. (drw)



**Stephen Kelly ist seit 2014 CEO des britischen Software-Konzerns Sage. Zuvor war er Chief Operating Officer der britischen Regierung.**