



SAP ist Leader im IDC MarketScape: Worldwide Subscription Relationship Management 2017 Vendor Assessment

München, 14. Dezember 2017 – SAP SE (NYSE: SAP) wird im IDC MarketScape: Worldwide Subscription Relationship Management 2017 Vendor Assessment als Leader positioniert.

Der aktuelle Report lobt die Softwaresuite für Abrechnungslösungen von SAP® Hybris®. Mit den Lösungen können Unternehmen ihre gesamten Quote-to-Cash-Geschäftsprozesse auf die Erfordernisse der digitalen Ökonomie ausrichten. Je nach Unternehmenskonstellation gibt es dabei verschiedene Bereitstellungsoptionen:

- **SAP Hybris Billing:** Die On-Premise-Lösung speziell für Mittelständler und Großunternehmen
- **SAP Hybris Revenue Cloud:** Die Public-Cloud-Lösung unterstützt CPQ (Configure, Price & Quote)-Prozesse, Auftragsverwaltung und Abonnementabrechnung. Sie eignet sich sowohl für den Einstiegs- und Midmarket-Sektor als auch für Geschäftszweige, die innerhalb von Unternehmen neu aufgebaut werden.

Mit den SAP Hybris Abrechnungslösungen überwinden Unternehmen die Grenzen linearer, starrer Monetisierungsprozesse. Stattdessen erhalten sie eine anpassungsfähige Lösung, die es ihnen erlaubt in einem dynamischen digitalen Umfeld flexibel und schnell Kunden überzeugende Angebote und personalisierte Erfahrungen zu bieten.

„Der Umstieg von physischen Produkten auf digitale Services ist für viele Unternehmen erfolgsentscheidend“, weiß **Jordan Jewell, Research Analyst für Digital-Commerce- und Enterprise-Applikationen bei IDC**. „Mit Software für das Subscription Relationship Management lassen sich die verschiedensten Prozesse automatisieren, von der Abrechnung über das Management des Kundenlebenszyklus bis hin zu Preisgestaltung und Packaging, Vertrieb und Support. Eine derartige Technologie ist essentiell für Unternehmen, die ihren Umsatz mit digitalen Produkten und Dienstleistungen erwirtschaften, und zudem eine wichtige Komponente jeder Digital-Commerce-Plattform.“

„Aktuell beobachten wir ein Umdenken in den Unternehmen. Transparente, einfache Prozesse sind gefragter denn je, ob beim Packaging von Produkten und Dienstleistungen, bei der Unterstützung der Kunden, wenn diese ein Produkt auswählen, oder bei der Abrechnung von Einmalverkäufen, Abonnements und nutzungsbasierten Modellen“, erläutert **Fergus O'Reilly, Head of Strategy & Solution Management for SAP Hybris Sales & Revenue Solutions, SAP**.

Der IDC MarketScape-Report kommt zu folgendem Fazit: „SAP Hybris Billing ist eine Rating-Lösung, mit der sich sowohl übersichtliche als auch ausgefeilte B2C- und B2B-Monetisierungsmodelle entwickeln lassen, die dann flexibel an neue Marktbedingungen angepasst werden können.“ Und weiter: „SAP Hybris Billing punktet durch seine native Integration in das SAP Hybris Portfolio und die erweiterte SAP Suite mit [SAP] S/4HANA und dem klassischen ERP-System. Durch die Einbettung in SAP Hybris Commerce entsteht ein umfassendes Click-to-Cash-Szenario, bei dem die Omnichannel-Features von [SAP] Hybris Commerce als Frontend für die leistungsfähigen abonnement- und nutzungsbasierten Funktionen dienen, die [SAP Hybris] Billing für Produktkataloge, Auftragsmanagement und Kundenabrechnung bereitstellt.“

Informationen zu SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt die SAP SE Firmen jeder Größe und Branche, ihr Geschäft profitabel zu betreiben, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Vom Back Office bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Regal, vom Desktop bis hin zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Organisationen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Über 365.000 Kunden aus der privaten Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung setzen auf SAP-Anwendungen und Dienstleistungen, um ihre Ziele besser zu erreichen. Weitere Informationen unter www.sap.de.

###

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie im US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995 festgelegt. Wörter wie „vorhersagen“, „glauben“, „schätzen“, „erwarten“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „planen“, „davon ausgehen“, „können“, „sollten“, „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen kennzeichnen. SAP übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, die das zukünftige finanzielle Abschneiden von SAP beeinflussen könnten, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im letzten Jahresbericht Form 20-F. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigten wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessenes Vertrauen zu schenken.

© 2017 SAP SE Alle Rechte vorbehalten.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://global.sap.com/corporate-de/legal/copyright/index.epx>.

Hinweis an die Redaktionen

Für Pressefotos und Fernsehmateriale in hoher Auflösung besuchen Sie bitte unsere Plattform www.sap.com/photos. Dort finden Sie aktuelles sendefähiges TV-Footage-Material sowie Bilder zu Themen rund um SAP zum direkten Download. Videos zu SAP-Themen aus der ganzen Welt finden Sie unter www.sap-tv.com. Sie können die Filme von dieser Seite auch in Ihren eigenen Publikationen und Webseiten einbinden.

Ansprechpartner für die Presse:

eloquenza pr gmbh, Ina Rohe, +49 89 2420380, saphybris@eloquenza.de, CET

Michael Baxter, SAP, +49 151 1719 6185, m.baxter@sap.com, CET

[Pressebereich im SAP News Center; press@sap.com](#)