



# SAP schließt die Übernahme der Callidus Software Inc. ab

## Strategischer Schritt für den Ausbau der intelligenten Suite im Bereich Customer Experience

**DUBLIN, Kalifornien und WALLDORF, Deutschland – 5. April 2018** - [SAP SE](#) (NYSE: SAP) hat die Übernahme von Callidus Software Inc. (Nasdaq: CALD) abgeschlossen, einem Marktführer für Anwendungen im Bereich „Lead to Money“ („Quote-to-Cash“), Sales Performance Management und Konfiguration, Preisgestaltung und Angebot (CPQ). Diese Anwendungen werden unter der Marke CallidusCloud® vertrieben, und werden SAP-Kunden künftig als cloudbasierte CRM-Lösung zur Verfügung stehen. Mit der Übernahme stärkt SAP ihre Position im Markt für Kundenbeziehungsmanagement (CRM), der weltweit ein Volumen von 46 Milliarden US-Dollar umfasst. CallidusCloud soll künftig Bestandteil des SAP® Hybris® Cloud-Portfolios werden, das Teil der SAP Cloud Business Group ist.

Sämtliche ausstehenden Aktien der Callidus Software Inc. wurden in Rechte umgewandelt, 36 US-Dollar pro Aktie in bar zu erhalten. Callidus Software Inc. hat die New Yorker Börse „Nasdaq Stock Market“ über den Abschluss der Übernahme informiert und erwartet, dass der Handel mit seinen Stammaktien bis zur Einstellung der Börsennotierung ausgesetzt wird.

Im Geschäftsjahr 2017 hat CallidusCloud einen Umsatz von 253,1 Millionen US-Dollar erzielt, wobei die Subskriptionsumsätze um 31 Prozent gewachsen sind.

## CallidusCloud ergänzt die SAP Front-Office-Suite: Vertrieb, Kundendaten, Marketing, Service, Commerce

SAP ergänzt ihr Front-Office-Angebot durch die Lösungen von CallidusCloud und baut ihr Portfolio zu einer intelligenten Customer Experience Suite aus, die herkömmliche CRM Angebote übertrifft. Diese Suite besteht aus folgenden Elementen:

- CallidusCloud-Lösungen geben Vertriebsmitarbeitern Werkzeuge an die Hand, um Vertriebs-Leads zu verfolgen, Umsatz zu erzielen und den eigenen Vertriebs Erfolg sowie die Vergütung zu steigern.
- Gigya-Lösungen unterstützen die Digitalisierung des Marketings, des Vertriebs und des Service und erleichtern es Unternehmen, das Vertrauen von Online-Kunden zu stärken, indem sie beim Sammeln und Verwalten von Kundendaten im Netz dem Schutz der Privatsphäre oberste Priorität einräumen.
- SAP Hybris Marketing-Lösungen versorgen Marketingverantwortliche mit der richtigen Auswahl von Daten, damit diese ihren Kunden stets bedarfsgerechte Angebote unterbreiten können.
- SAP Hybris Service-Lösungen dienen dazu, die Kundenbindung zu steigern: prädiktive Analysen lassen Rückschlüsse darüber zu, wie Kundenbedürfnisse am besten erfüllt werden können.
- SAP Hybris Omni-Channel Commerce und Revenue-Lösungen helfen Unternehmen, für ihre Kunden über sämtliche Kanäle und Geräte erreichbar zu sein. Sie vereinfachen Transaktionen und führen damit zu höherem Umsatz und Wachstum

## SAP-Perspektive: Rob Enslin, Vorstandsmitglied und Präsident der SAP Cloud Business Group

"Wir verbinden das Front-Office und das Back-Office mit unserem digitalen Kern und definieren CRM auf diese Weise neu. Mit SAP Hybris verfügen wir bereits über eines der leistungsfähigsten Customer Experience-Angebote auf dem Markt. Durch die Erweiterung unseres CRM-Angebots mit CallidusCloud setzen wir unsere Strategie fort, eine durchgehende, intelligente Kundenerlebnis-Suite anzubieten. Indem unsere Kunden das Front-Office mit SAP S/4HANA und der SAP Cloud Platform integrieren, können sie ein intelligentes digitales Geschäft betreiben."

## CallidusCloud-Perspektive: Leslie Stretch, CEO von Callidus

"Um im digitalen Geschäft zu bestehen, müssen Unternehmen bestmögliche Kundenerlebnisse bieten. Unternehmen werden ihre Ziele nur erreichen, wenn sie ihre Vertriebs-Teams intelligent mit den richtigen Daten und Informationen versorgen. Vertriebsmitarbeiter werden damit in die Lage versetzt, Marketing-Erkenntnisse bei Kundenaufträgen zu berücksichtigen. Sie erhalten Zugang zu Produktions- und Bestandsinformationen in Echtzeit und können so die Kundenerwartungen an individuelle Konfigurationen und Liefertermine anpassen. Auch SAP ist Kunde von CallidusCloud und konnte mit unserer Lösung die Produktivität im Vertrieb um knapp 50 Prozent verbessern. Resultat unserer Partnerschaft sind zudem zahlreiche vorgefertigte Integrationen in SAP-Systeme. Mit unserem gemeinsamen Angebot sind wir bestens aufgestellt, um unsere Kunden beim digitalen Wandel des Vertriebs zu unterstützen."

## Marktperspektive

- **Paul Greenberg, Gründer, Managing Principal, The 56 Group:** "Die beiden letzten Akquisitionen - Gigya Ende 2017 und CallidusCloud – sind vermutlich zwei der besten der letzten Jahre in dieser Industrie. Sie zeigen auch, wie SAP den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Damit löst sich SAP von ihrem Backoffice-Erbe – ohne dieses gleichwohl zu vernachlässigen – und stärkt die Empathie zum Kunden. Man erkennt, dass SAP ein kundenorientiertes Unternehmen ist, ausgestattet mit einem eigenen Ökosystem, das SAP in ihren Bemühungen unterstützt."
- **Sheryl Kingstone, Research Director, Customer Experience & Commerce, 451 Research:** "Der Markt ist reif, sich von Legacy-Implementierungen zu trennen. Deren Anwendung ist sehr komplex, da sie von vorkonfigurierten Regeln abhängen, die schwierig und kostspielig zu pflegen sind. Der zukünftige Software-Stack, den CallidusCloud SAP liefert, bietet eine verbesserte und intelligente Automatisierung mit dynamischen Workflows auf der Basis von Daten, die nicht nur den Quote-to-Cash-Prozess beschleunigen und die dynamische Preisgestaltung verbessern, sondern auch Vertriebsinformationen liefern, die zur Steuerung und Motivation der Vertriebsmitarbeiter verwendet werden können. Dadurch können Geschäftsziele wie Rentabilität, Bestandsumschlag und andere maximiert werden."
- Mit der Übernahme von Callidus Software Inc. wird SAP zum Marktführer im Bereich Vertriebs-Performance-Management sowie zu einem führenden Anbieter im CPQ-Markt. Quellen:
  - Gartner Magic Quadrant für Sales Performance Management (15. Januar 2018)
  - CallidusCloud ist führend in der Forrester Wave: Configure-Price-Lösungen, Q1 2017

## Produktverfügbarkeit

SAP plant, die CallidusCloud-Anwendungen unter der Führung von Leslie Stretch innerhalb des SAP® Hybris® Cloud-Portfolios zu konsolidieren. Das kombinierte Angebot umfasst Vertriebs-Automatisierung, Vertriebs-Performance-Management, Vertriebs-Enablement und Vertriebs-Execution (CPQ und Subskriptions-Billing). Das bestehende Management-Team wird CallidusCloud weiterhin leiten und die Integration von CallidusCloud-Lösungen mit Lösungen

von Drittanbietern unterstützen. CallidusCloud-Lösungen werden planmäßig als eigenständige Lösungen oder im Paket mit SAP-Lösungen erhältlich sein.

Weitere Informationen zu den Plänen der SAP für die intelligente Customer Experience-Suite und der Roadmap für bestehende und zukünftige Kunden werden im Juni 2018 auf der jährlichen Kundenveranstaltung von SAP, der SAPPHIRE NOW, bekannt gegeben.

## 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 378.000 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](http://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 getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes 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 Fernsehmaterial in hoher Auflösung besuchen Sie bitte unsere Plattform [www.sap.com/photos](http://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](http://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

Emil-Riedel-Straße 18

80538 München

+49 89 2420380

[saphybris@eloquenza.de](mailto:saphybris@eloquenza.de)

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

Ausführliche Informationen zu SAP Hybris erhalten Sie im [SAP Hybris News Center](#) oder auf Twitter unter [@saphybris](https://twitter.com/saphybris). Weitere Informationen zu SAP finden Sie im [SAP News Center](#) oder auf Twitter unter [@sapnews](https://twitter.com/sapnews).