

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Das sind die Finanzthemen des Tages.
Wir reden heute über die ganz Großen.
Mit jemandem, der hier in Deutschland schon der Größte ist
und im globalen Konzert versucht, zu den Allergrößten aufzuschließen.
Unser Gast ist Chef des einzigen deutschen Tech-Konzerns von Weltrank
und seine Mission lautet es den Apples, Amazons und Microsoft gleich zu tun.
Er erklärt, warum das so schwierig ist, wie er es trotzdem schaffen will
und warum Cloud und KI dabei die zentralen Rollen spielen.
Und dann, dann verrät er uns auch noch seine persönliche Erfolgsformel
fürs Leben und die Karriere.
Ein Gespräch mit Christian Klein.
Alles auf Aktien, der tägliche Börsen-Shot.
Wir begrüßen euch, Volker Chapitz und Nanosommerfeld
aus der Weltwirtschaft Redaktion.
Die im Podcast besprochenen Aktien und Fonds
sind keine spezifischen Kauf- oder Anlageempfehlungen da.
Die Moderatoren und der Verlagshaften nicht für Erdweigeverluste,
die aufgrund der Umsetzung der Gedanken oder Ideen entstehen.
Heute ist Samstag der 21. Oktober
und es ist, als du sie hingeschrieben hast, lieber Herr Geier,
habe ich das gar nicht glauben können.
Es ist die fünfte Minuswoche beim DAX in Folge.
Wir wissen, dass es nicht so richtig gut läuft gerade,
aber die fünfte Minuswoche in Folge.
1.095 Punkte hat er verloren in den letzten fünf Wochen.
Knapp 7%.
Und das ist, das wiederum überrascht mich ein bisschen,
das ist die längste Losing Streak, sagt man ja so schön,
die längste Verluststrecke.
Lediglich seit Juli 2022.
Stimmt.
Es kommt häufiger vor, als man denkt.
Aber das ist wahrscheinlich,
weil man die positiven Sachen länger in Änderungen hält,
als die negativen, das ist ja so.
Ist das so?
Bei mir als Optimistin ist das so.
Bei dir als Bären ist das vielleicht was anderes.
Nein, aber das Negative bleibt doch doller hängen, glaube ich.
Aber egal, aber ich wäre jetzt auch nicht gewusst.
Wir haben nachgeschaut und hart recherchiert.
Und das Schöne war, nach diesen fünf Minuswochenfolge
im Jahr 2022, die da rauf folgende Woche ein Plus von 1,6%.

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Und deswegen habe ich heute auch im Klotzcast, ja,
mit dem Defner gewettet,
dass die kommende Woche eine Pluswoche ist.
Und der Defner hat nämlich dagegen gewettet.
Der sagt nämlich, es gäbe noch eine sechste Minuswoche.
Tja, mal sehen, was rauskommt.
Das hat er auf jeden Fall den mutigeren Take gemacht, würde ich behaupten.
Findest du?
Ja, aber wenn man mal schaut hier, wenn du mal den Dachs anguckst,
weil da, wie wir da auf die Gewinnern Verlierer schauen,
hat der Dachs auch 2,56% verloren.
Das ist ein ordentlicher Happen.
Ordentlich, ja.
Vier, die fünf Gewinner nur.
Und der stärkste Gewinner ist Adidas mit sagenhaften 1,44%.
Also das ist wirklich nicht so gut.
Und wer mit dabei ist, ihr habt auch schon so übergesprochen,
und wir sprechen heute darüber,
SAP mit 1,42% Gewinner der Woche.
Mit Gewinner der Woche.
Und wenn wir nach unten schauen, dann...
Zalando, guck mal, hier ist Zalando bei den Gewinnern mit bei.
Das ist ja auch lustig.
Ja, plus 0,7%.
Und Kommerzbank, die davon profitiert haben,
dass in Polen die Tochter M-Bank in Polen,
die haben ja gewählt,
und deswegen ist der polnische Markt diese Woche ganz gut gelaufen.
Und dann ist die M-Bank in Polen so doll gelaufen,
und deswegen hat die Kommerzbank auch ein bisschen vom Glanz abbekommen,
plus 0,6%.
Übrigens, nächste Woche gibt es Zahlen von der Deutschen Bank.
Da raus kommen die Bankenbilanzen.
In Amerika waren ja gemischt.
Da waren ein paar richtig gute dabei und ein paar richtig schlechte.
Und ich könnte mir vorstellen, in Deutschland werden die Zinsüberschüsse,
die werden so richtig explodiert sein,
weil die Bank hier nix weitergeben.
Ja, aber meinst du nicht, dass die Zinsüberschüsse nicht eingepreist sind?
Lassen sie sich nicht relativ gut kalkulieren?
Nein, du hast ja immer dieses berühmte Deposit Beta,
um jetzt mal ein bisschen charrant hier zu bringen.
Und da kannst du immer gucken, wie groß der Wert ist,

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

dass es weitergegeben wird, die Zinsen.
Und das ist in Deutschland, sind die Deposit Betas fett gefallen,
und da ist nix weitergegeben.
Und ich glaube, wenn du Sparkasse heißt,
hast du zwar auf deiner Aktivseite auch irgendwelche alten,
niedrig verzinsten Hypothekenkredite,
die du beispielsweise an den Defner ausgegeben hast,
die Sparkasse Berlin für ganz billige 1,1.
Aber trotzdem machst du mit deinen Kunden so viel Zins gewinnen.
So viel Zins gewinnen.
Deswegen sind die Sparkassen ja auch so angepisst,
wenn jemand wie Trade Republic kommt und sagt, hey, bei uns 4%.
Also im Kurs der Deutschen Bank kann das tatsächlich noch nicht
so richtig drinstecken, weil der ist nur noch unter 10,
in diesen ja auch deutlichen Minus noch.
Ja, das könnte eine Möglichkeit sein, könnte ein Trade sein.
Ich bin mir nicht sicher, die Deutsche Bank hat halt nicht so viel Zinsgeschäft.
Da wäre eher die Kommandsbank, wäre eher das Zinsgeschäftsnummer.
Und die Deutsche Bank hat ja eher ein Investmentbanking
und hat dann so ein Anleihegeschäft.
Und ich weiß nicht, wenn die Anleihen so fett verloren haben
und die 10 Jahre in Amerika ja fast bei 5 waren, 4,9 und 2,
dann weiß ich nicht, was das mit deinem Zinsbuch macht, was du hast.
Oder mit deinem Zinshandel.
Die Kommandsbank ist auch, die Kommandsbank Aktie ist auch ein Plus dieses Jahr.
Also hat sich deutlich anders entwickelt als die Deutsche Bank.
Die sind auch gar nicht mehr so weit auseinandersicht hier gerade.
Wir haben nur noch 1 Mrd.
Wirklich?
Ja.
Gut.
Jetzt haben wir über Bangengräge, wollen ja über ganz andere Sachen reden.
Vielleicht gucken wir nochmal an die, an die, an die,
an die hintere Stelle Satorios minus 13,9 in dieser Woche.
Das ist halt immer noch der Covid-Carter, den die da ausleben.
Heidelberg mit hier jetzt endlich mal minus 10,5.
Jetzt verstehe ich das mal.
Wir haben eine Baukrise.
Nein, aber man muss es doch verstehen.
Ich muss überhaupt nicht verstanden.
Das ist ja auch meine, meine, meine berühmte Hypoport-Aktie.
Da habe ich ja auch gedacht, die ist ja im Sommer nochmal auf 200 hochgegangen,
wo jeder dachte so, hä?

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Wer bitte finanziert seine Hütte jetzt noch?
Und wer bitte, die Zinsen steigen, kann sie jetzt noch leisten?
Und jetzt ist sie bei 100 irgendwas.
Also die ist auch richtig eingebrochen.
Also irgendwann kapiert selbst der größte Optimist,
dass die, dass am Bau so ein paar Sachen schief liegen.
Und das scheint bei Heidelberg mit dir jetzt auch jemand aufgefallen zu sein.
Aber vielleicht machen die auch Tiefbau?
Oder ich weiß es nicht, was die führen.
Was man auf jeden Fall schon länger weiß,
ist, dass die Mensch Energie nicht so richtig gut wirtschaftet.
Das ist dann nicht so richtig gut läuft,
die sind an dieser Woche wieder deutlich im Minus.
Minus 6,2, stimmt.
Wahnsinn, da haben wir auch schon...
Aber wir hätten hier noch, wenn wir nach Amerika schauen,
nochmal die Sonnenaktien.
Solar Edge minus 30,8 Prozent.
Gut, da ist noch der Israel-Faktor mit dabei.
Aber hier haben wir noch eine Endphase, minus 20,1.
Erdenken wir sich so, was war da mit diesem Inflation Reduction Act
und dem ganzen grünen Gebimmel?
Es irgendwie irritiert einen.
Das sind auch keine Einstellungen.
Ich meine, wenn du jetzt mal Siemens Energy hier schaust,
das ist auch keine Einschlagschance oder so.
Ich meine, das ist ja völlig unklar,
wie sich da die Gewinne bzw. die Verluste entwickeln werden.
Kannst du auch wirklich wahnsinnig gucken, wie die Aktie gerade angeht?
Das ist ja furchtbar.
Gut, dass ich da nicht investiert bin.
Gut, danke für dein Mitgefühl.
Das finde ich total freundlich von dir.
Aber vielleicht noch, guck mal noch mal auf die Verlierer in Amerika.
Tesla haben wir ausführlich gesprochen,
diese Woche minus 15,6 über die Woche.
Wobei ich das immer noch für Fizu überteuerte halte,
wenn du halt die Anlage-Story Tesla komplett abräumst
mit den Zahlen.
Ich weiß nicht, vielleicht ist es ja auch nur einmal ein Bump
und dann ist im nächsten Quartal wieder besser.
Aber so klang es nicht wirklich.
Aber wenn du malen hast...

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Die geht ja in eine Richtung.
Du hast Margen wie GM,
bist aber bewertet wie eine Apple.
Das funktioniert halt nicht.
Du hast Margen wie Apple
und kannst sagen, ich verkaufe halt nicht nur Autos,
sondern auch noch ein Lebensgefühl und noch irgendwas.
Oder aber du verkaufst die Autos zu Margen wie GM,
aber dann kannst du halt auch nur die GM-Bewertung haben.
Also irgendwie...
Das ist doch der Cybertruck, liebe Leute.
Ist das doch der Cybertruck?
Nein.
Armin und du, ihr wart euch da ja sehr einig.
Ich...
Du glaubst, die Leute werden sich alle diesen Panzer holen?
Nein, das ist keine wirkliche...
Ich finde das Ding cool.
Haben wir schon so diskutiert, haben wir auch schon super gestritten.
Aber das ist ja ohnehin
nur was für ein amerikanischen Marken, ob das da funktioniert.
Doch, ich bin...
Meine Frau ist ja gerade in Texas
und die lernt gerade, die lernt gerade die textalische Kultur kennen.
Und das ist ja so eine richtige...
Ein Fahrradfahrer hat sie noch nicht gesehen,
im Fahrradweg auch nicht,
Fußweg gibt es ja auch nicht,
da gibt es nur sechsspurige Autobahnen.
Und da sagt sie,
da kann sie sich vorstellen,
dass die Leute, die jetzt vielleicht
im sonstigen Leben vielleicht noch nicht so das Geltungsbedürfnis haben,
das mit so einem Auto ausdrücken könnten.
Die konnte sich gut vorstellen,
dass ein Cybertruck möglicherweise
da abnehmert findet.
Ich kann mir das auch gut vorstellen.
Berlin-Mitte.
Schön mit dem Cybertruck durch die Gegend.
Ich würde es feiern.
Nein, komm.
Tessa, ich...

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Ich...

Die Frage, ob sich die jetzt weiter entzaubern, die sind ja auch wirklich jetzt nicht mal mehr in eine halbe Billion wert, wenn ich das richtig erinnere.

Wirklich?

Die waren noch vor den Zahlen, waren die 800 wert?

Nein, das kann nicht sein.

Da hab ich es falsch erinnert.

Ich glaube, das ist noch ein bisschen wert.

Nein, die wären nur, wenn der J.P.

Morgenmann recht hat, der ja nur noch ein Kurs, aber trotzdem ist es noch...

Wie viel ist GM wert?

Wir gucken mal das, und dann wirst du sehen, was da noch wegkommt.

Ja, da geht noch einiges.

Siehst du?

Guck dir die Deutschen an.

GM 40.

Okay, noch eine Frage.

GM 40 nur.

Wir packen noch Fort oben drauf.

40 plus Fort ist 46.

Was willst du noch draufpacken?

Wir packen noch eine VW oben drauf.

Am Samstag erleben.

Und ich pack dir noch eine VW oben drauf.

55 Milliarden Euro.

Das geben wir noch ein bisschen drauf.

Also ungefähr 60 Milliarden nach oben drauf.

Und da bist du immer noch...

Ich glaube, Tesla ist immer noch so viel wert, wie alle Klassiker zusammen.

Tesla ist auch noch dick in Plus in diesem Jahr.

Gut, die hatten am Anfang so eine Rally auch hingelegt.

Ja.

Aber krass.

Gut.

Jetzt haben wir so viel erzählt.

Das ist eine lange, lange Marktanalysen.

Ja, aber du musst ja sehen,

unser Interview läuft heute nicht ganz so lange.

Deswegen müssen wir auch...

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Die Leute sind ja gewohnt, dass sie 90 Minuten kriegen.
Das kriegen wir dann wieder mails.
Also ich bin gewohnt, dass ich irgendwie mit dem Podcast
das und das und das alles machen kann.
Jetzt kam ich nicht mehr dazu überhaupt.
Irgendwie weiß ich nicht, was zu putzen oder sonst was zu machen.
Ja, aber wir können das ja erklären diesmal.
Es ist auf jeden Fall ein sehr, sehr hochkaritär Gast.
Ich meine, Christian Klein von SAP der Chef.
Und es ist aber auch der spontanste Gast
aller Zeiten, würde ich behaupten.
Bitte, erzählst du es vielleicht mal kurz?
Deswegen ist es auch nicht ganz so lange geworden,
weil, muss ich sagen, wir hatten ja am Dienstag,
dieser Woche Dienstag war es, ne?
Genau, im Dienstag hatten wir die Verlangen des
Axel Springer Awards an Sade Anna Della,
Microsoft Softsee, oh, habt ihr ja auch darüber gesprochen
hier im Podcast.
Und da hatten wir ein Interviewsflot,
also ganz klassisch für die Zeitung
und fürs Internet, Holger und ich,
ja, fürs Internet.
Genau, fürs Internet.
Mit Christian Klein.
Und dann, ja, war ein bisschen zu spät
und dann sahen wir ihn da im ersten Stock
schon so ein bisschen auf und ablaufen,
aber irgendwie dachten wir so,
oder dann kam Holger und sprang
ihn quasi an und sagte, hey,
Christian Klein,
smart der Typ, also, ne?
Was hast du gesagt?
Ich meine, er ist ja ein junger Typ irgendwie,
so ganz legär und so weiter.
Ich meine, das ist doch hier quasi,
sie sind doch hier eher so ein Podcast-Outfit
oder ein klassisches Interview
und dann meinte er so,
ja, Podcast geht auch
und dann haben wir ihn sozusagen unter die Arme
genommen, drei Stockwerke höher

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ins Podcaststudio und zwei Minuten später
saßen wir da vor unserem Mikrofon
und hatten Christian Klein
im Podcaststudio und man muss sagen,
man sagt ja immer, dass die deutschen
Konzernkenner jetzt nicht besonders
die smartesten sind und irgendwie nicht so flexibel,
aber so.
Nicht so spontan, sag was mal so.
Wir können wirklich sagen,
DAX CEO im Interview, das ist alles
immer sehr, sehr.
Der größte DAX-Wert.
Ja, genau.
Sonst ist es immer sehr steif,
Tausend Abstimmungen etc.
und Christian Klein sagt,
komm, wir machen Podcast, wir sagen,
wunderbar, machen wir.
Und das sind natürlich die perfekten Voraussetzungen,
weil das ist natürlich dann null gescrriptet,
ganz spontan.
Ticken kürzer diesmal, aber
Informationen bevor es losgeht.
Wir haben ihn ja, er ist ja seit
Oktober
2019 bei SAP
und seitdem hat er 15% inklusive
Dividenden gemacht.
Aber der Microsoft-Mann hat ja 145
gemacht. Da haben wir ihn auch drauf angesprochen
im Interview und diese, die Zahlen
hatten wir nicht
komplett dabei, das wollte ich noch kurz nachreichen
und er meinte, diesen Rückstand
würde er wieder aufholen wollen, weil ich ja
auch SAP-Aktionär bin.
Genau, was wir ja auch thematisieren
werden.
Deswegen gehen wir los und sagen, herzlich willkommen
Christian. Ja, vielen Dank.
Schön, dass du da bist, zum ersten Mal bist du
hier Christian.

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Welcher Mensch in Deutschland kennt nicht Christian Klein wahrscheinlich, kennt nicht alles schon, aber trotzdem wollen wir auch dir nicht ersparen, dich in eine Minute kurz vorzustellen, damit die Leute wissen, was dich ausmacht, was die Leute jetzt hier in den nächsten 45 Minuten erwarten dürfen. Deine Minute läuft jetzt. Ja, vielen Dank Holger.

Zu meinen glaube ich auch schon, dass ich hier noch durch die Fußgängerzone in Berlin laufen kann, relativ unbekannt.

Aber SAP kennt jeder und SAP ist deswegen so relevant, weil ich mir sehr sicher bin, dass alle Zuhörerinnen und Zuhörer heute irgendwas, irgendeinen Gegenstand in die Hand nehmen, irgendeinen Nahrungsmittel zu sich nehmen, dass irgendwie durch SAP-Software hergestellt, produziert oder auch die Logistik mit SAP-Software verwaltet wurde. Das zeigt glaube ich doch deutlich die Relevanz der SAP für die

Weltwirtschaft. Und jetzt wollen die Leute aber noch dich kennen, jetzt haben sie das Unternehmen, jetzt wissen sie alle, mit deinen Produkten zu tun an. Du hast auch 30 Sekunden Zeit.

Ich bin mittlerweile 43 Jahre alt, komme aus Heidelberg, bin sozusagen auch ein Kind der SAP, hab dort schon als Student angefangen, schon als Schülerpraktiker dort gemacht, hab Monitore geschleppt im Keller und hab mich dann Stück für Stück hoch gearbeitet, hab das Unternehmen kennengelernt aus allen Facetten, bin durch einige Wandel durchgegangen und ich glaube es ist sehr wichtig, gerade in diesen Zeiten auch die Kultur eines Unternehmens zu verstehen. Jüngster DAX-Chef, ist das eigentlich immer noch so?

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Also war es es auf jeden Fall
in 39 Jahren, als du es geworden bist?
Es war so, ich muss offen sagen, ich prüft
es jetzt nicht jeden Tag, aber es könnte
schon noch so sein. Wir prüfen das nochmal.
Auf jeden Fall warst du der Jüngste DAX-Chef
als du angetreten bist. Perfekt, vielleicht kannst du
von oben dich hoch, von unten hoch gearbeitet,
ich hasst. Was war so die entscheidende
Punkt
oder gab es den oder was war so die
entscheidende Idee, wie du das geschafft hast
damit Lol die jetzt zuhört und vielleicht auch
Gaillere machen wollen im Eigenunternehmen,
dann auch mal soweit nach oben kommen?
Ja, ich glaube es ist schwer, ich spiele
natürlich viele Faktoren in der Rolle. Ich glaube
ein ganz entscheidender Faktor ist immer
und das habe mir glaube ich auch so ein bisschen
der Sport mitgegeben, so zu sagen
hey, wie spielt man quasi im Team?
Wie kann man erfolgreich sein als Team?
Wie kann man Netzwerke aufbauen
in so einem großen Unternehmen
wie SAP, ist das ganz entscheidend
und sich dann auch immer wieder selbst zu hinterfragen
ja, was kann man besser tun?
Wie kann man noch eine bessere Leistung
abliefern? Ich muss sagen, da hat mir doch
der Sport schon ganz gehörig geholfen
auch in meiner späteren Entwicklung bei SAP.
Fußball hast du gespielt, ne?
Ich habe Fußball, Tennis heute.
Hosen irgendwie, bist du irgendwie auch noch eine große Nummer?
Ich glaube das ist glaube ich nicht so bekannt
und ja, mittlerweile auch nicht mehr
mittlerweile bezieht sich die Leidenschaft mehr
auf das Skifahren, aufs Wandern
also ich habe mich so mehr auf die Berge fokussiert
Ja, bei SAP und der Gegend
Kreichgau und so, da haben wir ja eher
so Hoffenheim dann inzwischen
Hoffenheim, ja ist natürlich auch bekannt

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

musst du da regelmäßig hingehen
also bei VW hieß es ja, früher immer
mussten immer alle zu Wolfsburg gehen
und wenn man bei VW auch, die Geschichte geht immer so
wenn ich bei VW einen Auftrag haben musste
musste ich mir da eine Loge kaufen
und so, aber gibt es bei euch auch so
dass gute Kunden da mit
nach Hoffenheim dürfen?
Kunden sind immer eingeladen
aber für mich persönlich am Wochenende
da ist vor allen Dingen mal die Familie angesagt
und ich habe zwei Kinder, drei und sechs
und die teilen die Leidenschaft noch nicht ganz so
und deswegen da richtig mich eher
nach den Kindern und die zieht es noch
nicht so ins Stadion.
Aber kriegst du nicht jetzt auch zu Hoffenheim-Fans?
Ist das, oder die beiden
seine Kinder sind Fans von Werder Bremen
weil er Bremen-Fans sind, ich komme aus Leipzig
da muss ich jetzt nicht sagen was ich da für ein Fan bin
es sind ähnliche Mannschaften wie ihr da habt
ja, kriegst du das hin?
Oder arbeitest du da aktiv dran
oder sagst du, wenn sie halt Freiburg-Fans sind
bitte, oder wenn ihr Stuttgart-Fans seid
da läuft es ja gerade ganz gut
wo Hoffenheim läuft auch ganz gut
Wir haben ja Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
überall auf der Welt und die haben viele vorlieben
ich habe gerade mit indischen Kollegen
übers Kriegelt gesprochen anscheinend
läuft es ja auch sehr erfolgreich zur Zeit
und so sind wir natürlich auch extrem global
aufgestellt und wir engagieren uns
natürlich im Sport, wir engagieren uns
ja auch Sozial und Wichtiges
aber immer auch für uns als SAP
natürlich auch immer einen globalen Blick
auf die Dinge zu haben.
SAP ist einer der, ich weiß nicht ob es noch so ist
aber du kannst es uns sagen, einer der großen

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Kriegeltakteure tatsächlich im Sponsoring
ich glaube das ist nicht mehr ganz so
wir sind da noch etwas
involviert aber das ist nicht mehr
so, dass wir jetzt sagen
wir haben einen Hauptsponsor
aber klar da kriegt man
Mitarbeiter, sehr viele Mitarbeiter
das ist doch Fachkräftemangel, dann mache ich
Sponsor ich dadurch die Leute Kriege
ja also mittlerweile haben wir im Sponsoring
ja auch die Maßgabe, dass wir zeigen wollen
wie können wir eigentlich durch die Technologie
auch einen Unterschied ausmachen
beispielsweise damals
beim FC Bayern haben wir viel investiert
in eine Koinnovation
in die Sport, in die Spielanalyse
und der Pep Guardiola
das ist jetzt nicht dafür und wie immer auch
im Geschäft zu leben, wenn man so jemand hat
der den Sport denkt
der eine Vision hat, wie das Spiel zu laufen
hat und dann noch quasi
die Verbindung zur Technik herstellt
das ist natürlich für SAP
Perfektes Testimonium
Ist es im KI jetzt noch besser also künst du jetzt?
Da brauchst du kein Pep mehr
genau, das habe ich mir gerade gefragt
kann man nicht irgendwie dem Trainer so eine
automatische Spielanalyse geben
oder den Spielern vielleicht
oder beim Fernsehen haben wir so ein Ohr im Ohr
und dann hören wir immer so
wäre das auch bei euch möglich?
Jetzt bin ich nicht ganz so tief in der Materie
was das ganze Thema Spielerscouting angeht
aber ich weiß
dass mittlerweile da sehr viel über die Technik
über Big Data, auch über KI
möglich ist, das heißt
ich brauche einen guten Linksfuß

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ich brauche einen Verteidigerangreifer
und da gibt es mittlerweile
große große Mengen an Daten
wie man die richtigen Spieler überall auf der Welt
genau, und wenn sie dann spielen, kriegt man auch
geh mal lieber über die linke Seite
lieber über die rechte Seite, da sehe ich gerade
da heißt es inzwischen nur noch, die Analytics sagen
mach es so und so
die Leistungsdiagnose ist sehr weit fortgeschwingt
das stimmt ja
wir driften jetzt aber nicht in den Sport ab
das passiert sowieso viel zu häufig
aber trotzdem geht es ja darum
bei Schmidt Sport kriegt man auch die Menschen emotional mitgenommen
und das geht ja auch um Mitnehmen und um Fachkräfte
da haben wir angesprochen
und dann kommen wir eigentlich auch schon zum Standard Deutschland
deutschen Börsennotierten Konzernen
da brauchen wir, da haben wir automatische Emotionen dabei
Nein, aber ich meine
wenn Mitarbeiterin und Mitarbeiterin mit dabei
dann muss ich überlegen, gehe ich zu ihm
oder gehe ich möglicherweise zu Microsoft
oder gehe ich ganz woanders, mach ich mich selbstständig
mach ich dies und vielleicht kann er uns sagen
wie gerade für Standort Deutschland
wie es mit Fachkräften aussieht
und ob du da auch Probleme hast, die Leute zu finden
natürlich gibt es einen gewissen Mangel
an Fachkräften, wenn man mal schaut
vor 20 Jahren haben wir die besten Entwickler
gesucht und das war fast ausschließlich SAP
mittlerweile ist jeder Automobilhersteller
auch quasi auch ein
Softwareunternehmen
und da gibt es ganz deutlich
einen Mangel in Deutschland, ich glaube viel wichtiger ist
aber auch noch zu schauen
welche Kompetenzen werden denn in Zukunft benötigt
und wenn ich mir zum Beispiel
an mein Aufgabenfeld anschau
oder wenn wir auch sagen wollen, wir wollen das mehr Startups

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

in Deutschland haben, was braucht es dafür
es braucht eine gewisse Leistungskultur
da mache ich mir gewisse Sorgen in Deutschland
ihr habt es ja eben immer
haben wir es gerade über den Sport gehabt
und das Sport ist sehr wichtig, aber wenn ich dann
Diskussion verfolge habe, habe ich auch in der Welt gelesen
dass bei den Bundesjugendspülen
plöcklich jegliche Wettkampf abgeschafft werden soll
nun gut, später im Arbeitsleben
werden auch unsere Kinder
gewisse Drucksituationen haben, sie werden lernen müssen
mit Druck umzugehen und ich glaube das ist ganz wichtig
und das zweite ist natürlich auch
in einer zunehmend komplexeren Welt
und da gehört KI auch dazu
das Thema vernetztes Denken
und ich finde teilweise es bei uns
und das vielleicht als Unterschied zu
Indien oder den USA
ist das Thema Universitäten Theorie noch
zu stark getrennt von der Praxis
das heißt das geht ja auch immer wieder um
vernetztes Denken, um
intuitives Handeln und das schaffe ich
indem ich die Theorie
die ich sehr gut mitbekomme
in der Universität, wir haben top Universitäten
hier in Deutschland, aber wie kann ich das dann
auch in der Praxis anwenden
und ich glaube genau diese Brücke zu schlagen
und ich will das noch zu verbessern in Deutschland
Was ist denn die Idee?
Also ich habe unheimlich davon
profitiert in der dualen Hochschule
dass ich immer das was ich jetzt quasi an der Uni
gerade vermittelt bekommen habe
dass ich das dann auch in der Praxis anwenden kann
und ich glaube ich kann jedem Studenten
allen Studierendenuraden auch wirklich
Praktiker anzunehmen und ich pushe das
auch unheimlich bei SAP
weil ich finde das ist auch die beste

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Recruiting-Hebel
denn man hat, weil man lernt sich
kennen, man lernt die Kultur kennen
man lernt jemanden persönlich kennen
und man lernt natürlich auch kennen
wie er dann im Alltag performt
und der Studierende wiederum mit
wie verhalte ich mich in Projekten
der nimmt viel Praxiserfahrung mit
und ich glaube das ist unheimlich wichtig
genau das auch dann mitzunehmen
um dann auch top vorbereitet
dann später in den Berufsalltag einzusteigen
Jetzt gelten wir in Deutschland immer als
die Nation die Software nicht richtig kann
wir könnten alle Ingenieurer sein
aber Software können wir nicht
ist das so oder ist das Lytus
und was könnten wir da ändern
wir können schon Software
und wir haben viele, viele gute
Entwickler, wir haben jetzt ja gerade hier in Berlin
auch einen neuen großen Standard aufgemacht
und auch toll
auch zu sehen natürlich haben wir viele
Talente aus Deutschland aber auch international
kommen ja auch viele Talente hier nach Berlin
und wir sind sehr, sehr zufrieden
und ich glaube wir können das schon
ich denke was es uns in Deutschland ein bisschen fehlt
und ich glaube das ist erstmal
dieses Mut zum Risiko
in der Softwareentwicklung dreht sich
ja sehr viel um Daten, KI
und dann diesen Mut zu haben
welche Daten teile ich
wie gehe ich denn den Schritt konsequent
in die Cloud
und ich glaube da ist einfach auch
einen gewissen Mut
von nöden und dass man dann halt auch quasi
dann auch sagt hey, welche neue
Geschäftsmodelle kann ich denn entwickeln

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und schauen Sie vor drei Jahren
auch in die Cloud
auch für unsere Core Anwendung
und das war nicht einfach aus
Kapitalmarktzeit her nicht
aus Change Management, da ist viel Wandel
aber der Weg ist alternativlos
und solche konsequenten Entscheidungen
die sind manchmal nicht einfach
aber die muss man treffen
und auch das Unternehmen langfristig
dann erfolgreich zu halten
Wie weit seid ihr denn auf diesem Weg
in die Cloud, weil
selbst so Technologieleihen wie uns
da hört man ja immer wieder ja
die Bestandskunden haben wir sie jetzt mal
von SAP, die hatten aufs perfekt
zugeschnittene Software bekommen
waren superglücklich und jetzt werden sie
mit aller Macht in die Cloud
ins Abo-Modell glaube ich, ist das bei euch dann
gedrängt und die wollen das eigentlich gar nicht
und so weiter und so fort, also klar
da sind so Transformationsprobleme
aber wie sieht's denn da aus?
Wie läuft's denn?
Was heißt denn, wenn das Cloud wächst, so werde ich schläge
und ich bin Aktionär, deswegen kenne ich die
also wir reden auch bei uns im Podcast
Cloud Fantasy
Azure von Microsoft und
Recurring Revenue
wäre schön als nur einmal was zu verkaufen
Gut, aber jetzt erklär sonst was das Problem ist
Also der Recurring Revenue
und die Umsätze, das ist alles nachgelagert
ich denke wenn man sich einfach mal heute
anschaut wie dynamisch
viele Industrien sich gerade verändern
dann nehmen wir beispielsweise mal
Energie, wie alle auf
erneuerbare Energien umstellen

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

dazu braucht man neue Prozesse
in der Produktion, in der Logistik
die Logistik läuft anders
für das Thema Wind
oder Flüssigas, wie für die
traditionellen Energieform
und dafür ist die Software von SAP
ganz entscheidend
und wenn man jetzt mal schaut, dass man
ja, wir sind sehr erfolgreich
im On-Premis-Umfeld, das heißt man installiert
eine Software bei sichem Ressenzentrum
dann wurde die auch noch schön
zugeschneitert auf die Kundenbedürfnisse
Thema ist leider nur
man ist dann irgendwann nach 8-9 Jahren
auf einer alten Version
und wir haben 50.000 Entwicklerinnen
und Entwickler die tollen Code schreiben
und die mittlerweile tolle neue
Geschäftsmodelle abbilden
beispielsweise für die Energieindustrie
oder Automobil, das Automobile fahren
wird auch immer mehr zu ihrem Service
oder wir haben das Thema
Batterie, Elektroauto
dazu braucht es SAP Software
aber diese SAP Software
wird die neuesten Geschäftsprozesse
dann auch abbilden, die Geschäftsprozesse
der digitalen Welt
und dann geht es eben nicht, dass man auf einer
neun Jahre alten Version sitzt
deswegen haben viele Kunden absolut verstanden
vor allen Dingen auch hier in Deutschland
dass sie den Weg in die Cloud gehen müssen
damit wir immer sie auf dem letzten Release
die letzten Innovationen auch liefern können
der Weg dorthin
ist manchmal kein einfacher
weil wir reden da über
sehr komplexe Geschäftsprozesse
sehr kritisch

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und das verstehen wir auch
deswegen haben wir ja den Kunden auch gesagt
wir lassen ihn auf SVH
das ist unser letztes ERP
und Premier Release bis 2040 Zeit
ich denke das ist schon ein Zugeständnis
nur, man muss nur eines sehen
jetzt wenn man zum Beispiel über KI
reden oder für das Thema
Nachhaltigkeit
es macht halt einen Unterschied
ob ich die KI-Modelle trainieren kann
mit dem Datensatz
von einem Kunden
oder von hunderttausenden von Kunden
und KI lebt nun mal davon
von Daten, deswegen haben wir gesagt
wir liefern gewisse Innovationen
beispielsweise KI
oder das Thema Nachhaltigkeit
wo es um Green Ledger, auch um viele, viele ESG
da geht, die liefern wir in der Cloud
und nicht weil wir die Kunden drängen wollen
in die Cloud, sondern weil es
hoch sinnvoll ist, das in der Cloud
zu konsumieren, weil die Produktqualität
um ein vielfaches höher ist
wobei ich mir immer noch vorstellen kann, dass der deutsche Mittelstände
was ich in Württemberg
irgendwie da, aber das liegt dir
wahrscheinlich jetzt als 2040 ausgerufen
das liegt bei meinem eigenen Rechner, als ich das bei denen mach
oder was ist so das Hauptproblem
ich seh da offen gesagt
gar keine Probleme mehr, weil
es ist ja so, man muss ach geben
es gibt die Hyperscaler
und natürlich kann man sagen
ich ziehe jetzt meine Systemlandschaft
in ein Hyperscaler Rechenzentrum
irgendwo in Deutschland
das geht
der Nutzen davon

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ist vielleicht
Schuhe oder Google
oder AWS und wir haben natürlich
auch Rechenzentren, wir haben tolle Rechenzentren
das geht alles, nur
wenn ich jetzt einfach nur meine Systeme umziehe
dann hab ich morgen noch kein
digitales Geschäftsmodell, ich kann morgen
noch keine erneuerbaren Energien produzieren
geschweige denn liefern
ich kann morgen noch nicht
mein Dezentrisches Modell aus Subscription
pay as you go, das ist ja nicht nur was wir
oder die Telcos machen, das machen viele
andere Industrien auch, weil das die Konsumenten
erfordern, Thema Netflix
Thema Apple, das sind ja alles unserer Kunden
und diese Industrien
die digitalisieren sich, nun deswegen
reicht nicht ein reiner Umzug in die Cloud
und was ist denn jetzt das Zeitaufwendige
und da geht es wirklich nur noch um das wie
viele Unternehmen müssen
ihre Geschäftsmodelle neu denken
da geht es darum um, ich mach heute
sehr sehr viel Gewinn
und merke ich plötzlich, die Welt wird digitaler
mein Geschäftsmodell ist vielleicht nicht mehr
das neueste, nicht mehr das
gefragteste und diese
Geschäftsmodelle zu ändern, das ist
das Schwierige, das muss
das muss durchdacht sein von
Geschäftsprozessebene, deswegen auch
die Akquisition von Singavio und jetzt
Lineax, das muss durchdacht
sein von der Systemseite her, weil
man kann nicht
SAP kann es sich nicht erlauben
dass die SAP Systeme mal nicht da sind
selbst eine Sekunde, das sind
hochgeschäftskritische Prozesse, deswegen die Umstellung
die dauert halt, die dauert

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

das bedeutet man braucht Zeit dafür
und diese Zeit geben wir unseren Kunden
aber dass diese Transformation
gelingen wird, das steht
für mich außer Frage
jetzt haben viele
so ein bisschen lästerlich immer gesagt
SAP die beste Behörde ist
wenn ich einmal ein SAP-Prozess
bei mir implementiert habe, das ist so kompliziert gewesen
da gehe ich nie wieder weg
das wäre so kompliziert, das wäre
so euer Geschäftsmodell
man hat diese komplizierte Software
und dann, jetzt habe ich es endlich geschafft
und deswegen denkt man sich nie wieder was anderes
was ist dran?
Ich gebe Ihnen mal ein Beispiel
wir sind bei du Christoph, jetzt sind wir wieder
Kaum die größte Frage, bin ich ja per
Entschuldigung, Entschuldigung
Ich bin auch Aktienmehr, also insofern
wir haben ja per se mit du überhaupt gar kein Problem
bei SAP
ich hatte mal einen Kollegen von Ihnen
wie sie
da nutzte unsere Reisekostenlösung
Christian
die ist ja komplex
okay, das schaue ich mir an
wie hieß er
es war auf jeden Fall
ein tolles Interview
dann habe ich das mitgenommen
und dann haben wir uns das angeschaut
und da habe ich gesagt also diese Reisekostenlösung
da geben ja auch viele Kunden wie toll wie einfach
das ist, man scannt den Beleg
und schon ist das abgerechnet
den Genehmigungsstufen eingebaut
das heißt wenn er eine Reise machen will
musste die zehnmal
genehmigt werden, ja gut

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

Sieh eure Schuld mal zu
das ist halt die gleiche Software
wir waren dann wo es sehr gut läuft
und deswegen nein, ich will das gar nicht sagen
dass das dem Kunden
oder unsere Schuld ist, ich glaube deswegen
nochmal, wir müssen die Geschäftsprozesse
teilweise neu denken, man muss die Komplexität rausnehmen
und da muss SAP
wir haben 400.000 Kunden
wir sehen doch
letztens war ich in Korea
da gibt es tolle Beispiele wie zum Beispiel
Banken sich digitalisieren
das wissen wollen wir doch nehmen
und unseren deutschen Kunden
in der Bankenindustrie weitergeben
das heißt ich nehme uns da auch schon in die Pflicht
aber ich möchte einfach nur sagen
man hört ja viel Gutes über SAP-Projekte
dann gibt es vielleicht ein, zwei Projekte die mal nicht so toll laufen
aber das ist ja der gleiche Code
das ist die gleiche Software
und oftmals entscheidet sich einfach
gute Projekte, wie steigt man
natürlich auch in die Geschäftsprozesse
reingeht und wie steigt man die neu
denkt, standardisiert und simplifiziert
jetzt gucke ich mir
einfach mal das Umsatzwachstum von euch ein
und denke mir so, jetzt hast du so viele schöne tolle Sachen
erzählt, die Welt ist so bunt, wird digitaler
und dann sehe ich hier Wachstumsraten
2018 5
2019 11
2020 0,8
2021 1,8
2022 immerhin 2-stellig
10,9 und für dieses Jahr
1,0
ich frage mich immer warum, also Umsatzwachstum
das war eine Schätzung von aller Listen
ich frage mich jetzt, wenn die Welt so bunt, so digital

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und so irgendwas ist, warum geht da nicht mehr
und dann wenn ich mir die Aktshago
ich bin aktionär, bin mal eingestiegen, als er die Gewinnwarnung hatte
dann ging es irgendwie runter bis 90
ich war 90 eingestiegen
jetzt bin ich bei 122 ist okay
aber so richtig
hast du mal einen guten Einstieg hingelegt
so richtig
aber warum, wenn ich dich so höre
denke ich mir so, jeder
hat Digitalisierung, jeder hat dieses Problem
was du genannt hast, dass wir effizienter werden müssen
dass wir neu denken müssen
und dann kommt die SAP Software
und du hast jetzt noch mit KI
kannst du noch meine Abläufe noch optimieren
und es wird noch besser, demnächst hab ich
weiß ich nicht was noch alles dazukommt
wo sehe ich das
Holger, das ist ein guter Punkt
wobei die letzte Wachstumsraten von diesem Jahr
schon mal stark bezweifeln, aber man sieht ja
da gibt es eine Delle
im Umsatzwachstum
das war die Migration in Cloud
ist das? richtig
und das ist mathematisch einfach so
dass wenn man von einem
Lizenzmodell umstellt
im On-Premis, wo die Kunden einen vorab
quasi bezahlen
und man den Umsatz sofort realisieren kann
und jetzt geht man in Subscriptions
in sogenannte Pay-as-you-go-Modellerin
wo die Kunden mehr nach Nutzung bezahlen
was ja auch gut ist für die Kunden
zumindest wenn sie was nutzen
dann hat man natürlich das Thema, dass man
Umsätze plötzlich nicht mehr einmal realisiert
sondern über die Zeit realisiert
und daher kommt die Delle
aber was wir ja auch gesagt haben

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wir beschleunigen jetzt wieder im Umsatz
das haben wir letztes Jahr ganz hervorragend getan
dieses Jahr sieht auch sehr gut aus
und der Gewinn kommt ja auch wieder zurück
und es gibt nicht viele Cloud-Anbieter dieser Tage
die auch ihren Cloud-Umsatz
weiterhin konstant über
40% steigern
mit eben auch
eine Gewinnerhöhung
dass man auch sieht, dass natürlich auch das Cloud-Geschäft skaliert
und deswegen bin ich da sehr, sehr glücklich darüber
und man muss eines sehen
ich werde oftmals auf dieses Event
vor drei Jahren angesprochen
und auch über diese Delle, die wir genommen haben
wissen Sie, das war genau auch mein Thema Eingangs
ich hatte eine Entscheidung zu treffen
und
wo ich gesagt habe, hey, kurz richtig
wird es alles andere als schön
aber man muss sich dann doch immer wieder fragen
man hat ja eine Gesamtverantwortung
für das Unternehmen und auch für die Kunden
und wo ist denn
wo liegt denn langfristig der Erfolg
für dieses Unternehmen
und dann muss man auch mal in Kauf nehmen
dass der Aktienkurs eben etwas nachgelagert ist
und dass es vor allen Dingen mal um die Kunden
und die Menschen, die für SAP arbeiten geht
und mit dem Hintergrund
haben wir unsere Entscheidung getroffen
und das ist offen gesagt auch noch heute
immer ein sehr guter Gradmesser
dass man eigentlich Entscheidungen auch zu treffen hat
jetzt haben viele noch gesagt
ihr würdet das Innovator-Stilemma
das wäre das klausische SAP-Problem
das ist ja immer so, wenn man ein großer Unternehmen ist
und erfolgreich ist
dann hat man fette Gewinne und man macht das
und denkt sich so, hey, bleibe ich doch besser da

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wenn ich was Neues mache, das läuft auch immer schlechter
und dann wird man von anderen überholt
wie ist es bei euch?
ja, ich muss sagen
davon
gab es Auswüchse bei SAP
zum Beispiel, wir hatten mal
wir sind nur noch bei du
ich finde das ganz charmant
dieser Wechsel zwischen sie und du
wir bringen ein bisschen Abwechslung rein
du kriegst immer die Dudes
weil du nicht so kritische Fragen stellst
das wird sein, ne?
das sind gute Fragen
und ich möchte auch da eine offene Antwort geben
wir hatten ein Produkt
Business by Design
das ist auch noch am Markt
das haben wir für mehrere Milliarden
und das ging von vor 10, 12 Jahren
quasi an den Markt
schon ein bisschen länger her
und
wenn man sich das mal angeschaut hat
aus der Innenansicht
aus SAP-Sicht
dann gab es doch immer wieder viele Stimmen, wo gesagt haben
aber wenn dieses Produkt jetzt erfolgreich ist
dann haben wir plötzlich
nicht mehr diese einmal umsetzen
dann haben wir plötzlich nicht mehr diese Marge
was sagen wir denn dann im Kapitalmarkt
und wenn wir das jetzt so machen
dann müssen wir
wirklich tiefgehende Prozesse umstellen
und plötzlich unsere Bestandskunden
die hoch profitabel sind
die sind plötzlich nicht mehr so profitabel
und dann trifft man Entscheidungen
auch im Produkt
die vielleicht nicht so weise sind
weil man irgendwie noch versucht an was festzuhalten

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

was nicht mehr aufzuhalten ist
während die Welt
und man sieht ja
ich sage ja auch immer ein Beispiel
wo sind denn die Konkurrenten der SAP
in der Cloud
aber man versucht sich an was festzuhalten
wo einfach
der Trend einfach gar nicht mehr aufzuhalten ist
deswegen das gab es schon
und natürlich und ich möchte auch mal behaupten
ich sehe viele Unternehmen
weil das ist ja gerade jetzt auch
den Wandel den wir begleiten mit unserer Software
das schwierigste an der Transformation
ist nicht die Einführung
die technische Einführung eines ERP
oder Supplychain
es ist übrigens eine ganz wichtige Software
das wichtige passiert ganz am Anfang
bin ich bereit
mein Geschäftsmodell ein Stück weit aufzugeben
und neue Wege zu gehen
bin ich bereit Geschäftsprozesse neu zu denken
und das erfordert Mut
das erfordert Veränderungswillen
und das ist
das schwierigste Teil
einer jeden ERP einfach
über welchen Zeitraum reden wir da eigentlich
wo es diese Probleme gab
weil das war ja jetzt tatsächlich
ich glaube das kann man im Aktienkurs dann ablesen
und ich würde es gerne nochmal
also wie lange ist denn das her
so gerierst du jetzt und erklärst
das haben wir überwunden
also das Bewusstsein ist jetzt da für die Cloud
wann waren das
weil das ist ja auch der Moment
wir kommen gleich nochmal auf den Aktienkurs zu sprechen
wo in Zweifel, wo man in Silicon Valley
schon ein bisschen weiter war

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ja
nicht desto trotz die ERP hat einen großen Vorteil
und wir wissen das auch wert zu schätzen
wir haben 400.000 Kunden
in dieser Welt
wir sind jetzt gerade dabei das Thema Nachhaltigkeit neu anzufassen
weil wir quasi
die Materialströme begleiten
und wir können den CO2-Fußabdruck messen
das heißt die SAP
hat einen unheimlichen Schatz
und dieser Schatz sind unsere Kunden
und sind die Damen
und ja
das kann man nicht wegdiskutieren
ich glaube der Weg in die Cloud kam etwas spät
wir haben gute Akquisitionen gemacht
tolle Produkte akquiriert
und die hat vor 3-4 Jahren eingesetzt
als wir auch an die Börse gegangen sind
und gesagt haben sorry
wir müssen dieses Unternehmen transformieren
und was bedeutet denn transformieren
wir haben von Grund auf unsere Geschäftsmodelle
neu gedacht
die Art wie wir die Software entwickeln
wie wir sie betreiben
was wir unseren Kunden garantieren
wir liefern ja die Software als ein Service
wir haben grundsätzlich das Thema Cyber Security
neu denken müssen weil plötzlich
sind wir dafür verantwortlich
dass wir das System sicher sein müssen
wir haben die Hyperscaler-Partnerschaften neu überdacht
wir haben die Bonuspläne geändert
plötzlich ist nicht mehr alles nur Auftragseingang
nein
der Kundenerfolg ist jetzt noch viel wichtiger
wir müssen auf
Adoption gehen, wir müssen auf Nutzungsdaten gehen
weil nur das gibt uns ja am Ende auch
den Umsatz und die zufriedenen Kunden
werden auch wieder mehr Software kaufen

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und das muss man einfach sehen
da muss man einfach
eingreifen in der Art und Weise
wie die Menschen arbeiten
wie die Abläufe bei SAP sind
und
bis hin zum Thema
Bonuspläne
bis zum Thema hin welches Skills brauche ich
denn zukünftig
weil wir brauchen natürlich auch eine ganz andere Art
wie wir jetzt wie gesagt auch arbeiten
innerhalb der SAP
jetzt hast du so ein bisschen suggeriert
der Kapitalmarkt würde
so ein Innovator-Dilemma eigentlich vorschub leisten
weil er keinen Bock hat
so ein Wandel möglicherweise zu begleiten
und wenn ich sehe auch hier die Margen sind
ja jetzt sind aber nicht richtig unter Druck
kommen wir leicht gefallen, das war ja kein
Beinbruch, aber du machst den Eindruck
als ob das immer schwierig wäre
wie bist du da bedrängt worden von ihm
vielleicht kannst du uns mal ein bisschen mitnehmen
kommen dann die großen Investoren und sagen
mal Christian, was denn los
oder kommen dann ein aktivistischer Investor
und sag mal Christian, was ist denn hier mit dem Aktienkurs
und nicht so ein Chaptizer und sagen
90 eingestiegen, was passiert denn hier
kein Investor, der war vorher da, aber
wir haben
eine Sache, ist ganz entscheidend
ich denke, natürlich war kein Investor
begeistert
aber es war dann wichtig
über die letzten
ein, zwei Jahre auch dieses
Vertrauen wieder aufzubauen
und natürlich hat damals, wir hatten
eine ganz andere Margenambition
und diese Margenambition hätten wir nur erreichen können

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wenn wir dem konsequent auf On-Premis
Software setzen, auf einmal umsetzen
und deswegen mussten wir
auch die Finanzziele anpassen
und wie kann man Vertrauen wieder aufbauen
indem man liefert
was man verspricht
und sagt auch langfristig, dass man auch den
Investoren auch eine Vision aufzeigt
ihnen sagt, langfristig wird es
auch für euch sich auszahlen
aber als CEO muss man manchmal
Entscheidungen treffen, wo man erstmal
erkennen muss, wo geht der Markt hin
was benötigen denn die Kunden
die sich halt davon überzeugt
wenn man einen hohen Kunden nutzen liefert
dann folgt auch der Rest
und ich denke, in der reinen Folge sind wir vorgegangen
und einfach war das nicht
und es hat viel Kommunikationsarbeit erfordert
und auch wieder vieles erfordert
dass wir wieder Vertrauen auch wieder aufbauen
liegt das auch am Standort also
wir haben ja gesagt, die großen Akteure
im Silicon Valley, die haben diese Cloud-Idee
gut, die haben zu Tauern andere Geschäftsmodelle
aber diese Cloud-Idee früher verfolgt
und ist es dort einfacher gewesen
weil die mussten ja teilweise ihre Geschäfte
also Microsoft ist ja ein gutes Beispiel
die mussten ja auch disruptieren
die haben sich transformiert
und von angestaubten Jahrgroßen
die hatten auch glaube ich immer okay Imagen
vom Windows Konzern haben sie sich
befreit und würden was für die anders
also ist das auch, ich meine, klar, du sagst
ihr seid ein globaler Konzern, das ist ja sicherlich auch so
aber ist es dann vielleicht doch schwieriger
als deutscher Tech-Rise irgendwie zu sagen
hey Leute, wir müssen in die Cloud kosten
was es wolle

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

es ist schwieriger
und jetzt haben wir ja heute auch den Award
und wir treffen ja auch später Satya
und wir haben uns ja auch einige Mal dazu
ausgetauscht, weil wie sie ja auch schon
oder wie ihr schon gesagt habt
wir haben
sie haben sich ja durch eine ähnliche
Transformation gegangen
sie betreiben jetzt weniger
komplexe Geschäftsprozesse
was es per se ein bisschen einfacher macht
dann auch den Weg in die Cloud
dann zu bereiten für die Kunden
was natürlich hier auch nochmal anders ist
ist
die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
die gilt es mitzunehmen
und natürlich haben wir hier
andere Arbeitsgesetze
das heißt hier gilt es nochmal viel mehr
die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
mitzunehmen
in die Weiterbildung zu investieren
drüben und ich denke, das ist ja kein
kein Geheimnis
ist ja eher diese Kultur
ich nehme mal die Mitarbeiter
mehr benötige oder vielleicht nicht mehr
die Skills haben, die nehme ich eher raus aus dem Unternehmen
und stelle neue ein
und hier bei Deutschland oder in Europa
ist man nochmal viel mehr dazu aufgefordert
und ich finde das auch gar nicht schlecht
dass man sich viel mehr überlegt
wie komme ich denn dem Rahmen der hier vorgegeben ist
wie nehme ich denn auch wirklich
alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit
das dauert zum Teil etwas länger
aber ich möchte es nochmal betonen
ich sage ja gar nicht, dass das was
unbedingt was schlechtes ist
nur ist natürlich das Kossett, das einem

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

vorgegeben ist, etwas stacher
wie beispielsweise in den USA
aber jetzt bin ich der Aktionär
und schau einfach mal rein
und guck mal, als du angefangen hast
das war Oktober
2019
da war
Microsoft
sechsmal so groß wie SAP
jetzt ist es 15 mal so
und wenn ich jetzt Aktionär bin, sage ich mal
Christian, hatten los
ich meine es war auch schon 20 mal
also es war schon schlechter
aber auch wenn man es so sieht, 2 mal 20
und jetzt ist es nur nach 15
aber irgendwie denk mal doch, warum kommt
ihr da nicht mit und da hat der Nadella
vielleicht ein Growth Mindset
und du hast vielleicht nur ein deutsches
Mindset, ich habe keine Ahnung
oder was auch immer, der wird ja auch ausgezeichnet
ja, vielleicht erklärst du uns
und ich werde nicht ausgezeichnet
ich weiß nicht, ich hoffe nicht
die Frage kommt zum Schluss nach
Microsoft ist ja auch ein toller Partner
und er auch ein toller
Kollege, er hat es auch verdient
aber ich schau da auch nicht so
jetzt
dieser Vergleich erstmal ist gar nicht so
aus der Luft gegriffen
und ich werde natürlich auch von Investoren
damit auch konfrontiert
nun, man muss nur sagen, Microsoft
hat eine ähnliche Transformation gemacht
die haben die glaub ich 2014
2014 ist der Nadella gekommen
ja, aber es war ja auch schon der
Vorgänger, der schon vieles davon
in die Wege geleitet hat, das muss man auch

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

in aller Offenheit
zu sagen, ich glaube, da wurde schon vieles
vorher auch auf den Weg gebracht
aber Satya hat es natürlich toll weiter
entwickelt und hat das Unternehmen toll
aufgebaut, ganz ohne Zweifel
und wir haben quasi damit angefangen
ja, 2020
wo wir gesagt haben, so
jetzt die Acquisitionen auf
Saatdauer, die waren alle sehr gut
aber die bringen uns nicht weiter
wir müssen mit unserem Kennengeschäft in die Cloud
und dann muss man uns, denke ich, einfach
zu Gute halten, wir haben das ein paar Jahre später
gemacht, wir haben auch ein anderes Geschäftsmodell
das ist alles nicht so einfach
wenn man die geschäftskritischen Prozesse der Welt
betreibt und die Kunden auch wirklich
ein hoch stabiles System erfordern
und auch die höchsten Cyber Security Standards
wollen, das ist nochmal etwas anderes bei SAP
das muss man uns zu Gute halten
aber jetzt, wo diese Transformation
toll im Gange ist
haben wir uns ja auch in so einem klaren
Commitment, wir wollen die Gewinne
zweistellig steigern, wir werden die
Gesamtumsätze wieder zweistellig steigern
und ja, da gibt es natürlich diese
Geschäftsmodell-Transformation, darüber hatten
wir es ja schon, aber die war für mich
ein Alternativ los und wir werden
SAP aufbauen, die innovative ist
die widerstandsfähige ist
und die mit Sicherheit auch
in weitaus bessere
Zukunft blickt wie noch vor 3 Jahren
als ich eingestiegen bin war
der Abstand, jetzt gucke ich mal hier
Faktor 9, kommen wir da wieder hin
also Microsoft zu
ich würde das jetzt mal nicht

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ausschließen und
ich sage Ihnen auch wie, ich meine
schauen Sie auch mit meinem Hintergrund
ich war ja, bevor ich CEO wurde
bei SAP auch Chief Operating Officer
was macht denn ein Chief Operating Officer
ich habe also von klein auf gelernt
wie muss man eigentlich
die Geschäftsprozesse anpacken
um ein Unternehmen produktiver
nachhaltiger aufzustellen
und für mich ist es sehr sehr wichtig
wenn wir jetzt auch zum Beispiel über KI reden
jeder bringt gerade einen
Co-Piloten an den Markt
ich denke was SAP
absetzen muss und warum SAP
noch relevanter sein muss in Zukunft
ist, wir betreiben
so viele kritische Geschäftsprozesse
wir haben so viele Daten, das heißt
wir haben einen echten Schatz
und jetzt gilt es daraus, wie können
wir die größten Herausforderungen
unserer Kunden lösen
profitabler werden
aber wie werde ich denn auch nachhaltiger
und ich glaube da haben wir ein wunderbares Fundament
und wenn wir es schaffen
diese Technologien zu verknüpfen
mit den Geschäftsmodellen
und den Prozessen unseren Kunden
also bei aller Liebe für unsere Konkurrenten
ich glaube da haben wir doch einfach
ein sehr gutes Fundament
auf das wir jetzt auch in der Cloud aufbauen können
vielleicht KI hast du angesprochen
vielleicht noch eine Frage zu KI
wie wird denn das euer Geschäft beeinflussen
das ist wahrscheinlich noch viel mehr heben
du hast gesagt wir können ESG
wir können einfach den Kunden noch mehr Produkte
verkaufen und können sagen

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wir machen für euch noch ESG-Kontrolle
wir machen noch dies und das
ist das was was du schaffst
oder haben das dann alle
und dann habt ihr auch nichts von
sondern sind alle nur besser
also Holger, ich glaube es wird
um einiges fundamentale
ich glaube es sind ja auch viele Hypes
in den letzten Jahren entstanden
ich glaube ich vor einem Jahr noch dieses Hype-Thema
ja das sind manche auch drauf reingefallen
aber gut
es wird auch irgendwo in gewissen Branchen
in gewissen Anwendungsbereichen auch weiterhin ein Thema bleiben
aber es wird nicht diese
mega Veränderung treiben in unseren Industrien
generative KI
stellt sich anders dar
schauen Sie mal am Beispiel der SAP
wir haben ungefähr 400.000 Kunden
300 Millionen
Nutzer die
was mit unserem System tun
wir nutzen Transaktions-Codes
um Zahlungen in Auftrag zu geben
um Lieferanten auszuwählen
um im HR gewisse Einstellungen zu tätten
Personaldaten zu verwenden etc
und diese 300 Millionen
Nutzer die machen das heute
ja noch manuell
natürlich automatisiert die Geschäftsprozesse
aber der Nutzer muss schon noch vieles
dafür tun
und in Zukunft wird unser Co-Pilot
mit generativer KI
werden die Workflows
so intelligent sein
dass der Co-Pilot sagt
ich würde diese Zahlung genau so und so leisten
mit diesen Payment Terms
oder ich würde den Preis

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

für dieses Auto so oder so setzen
weil wir einfach an Milliarden
von Datensätzen einfach sehen
dass dieser Preispunkt vielleicht der Richtige ist
aufgrund der Nachfrage, dem Angebot
der Lagerhaltung etc
und das wird fundamental
verändern wie die Mitarbeiterinnen
Mitarbeiter mit unserer Software
und das zweite Thema und das wird
mehr im Bereich der Analyse
ich selbst habe unmengen Zeit
verbracht vor unserem Business Warehouse
und habe viele Daten gezogen
für einen besseren
Lieferantenstamm
für was sind denn die größten
Kostenhebel innerhalb der SAP
und ich habe unheimlich viel
damit zu tun gehabt und habe aber hoffentlich
sinnvollerweise auch unheimlich
gute Korrelationen erstellt
nun die generative KI
heute bauen wir ja mit der traditionellen KI
viele einzelne Use Cases
ja ein Machine Learning
für eine Automatisierung von einem Prozess
oder ich kann vorher sagen
wie es sich meine Pipeline entwickeln kann
jetzt pumpen wir ja alle unsere Daten
in ein neuronales Netzwerk
und können dann quasi
mit einem sogenannten Foundational Data
model Fragen beantworten wie
nicht nur was sind denn meine
kostengünstigsten oder qualitativ besten
Lieferanten sondern ich kann mal
Fragen in die Zukunft stellen
wie kann ich eigentlich meine Supply Chain
dekarbonisieren und welches
Lieferanten muss ich denn dafür
auswählen und jetzt sagt mir aber auch
nochmal

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ich will das tun aber nicht dass ich
zeitgleich noch mein Gewinnschmail hat
oder Gewinn reduziert wird und diese
Fragestellung wird zukünftig
die generative KI beantworten können
gut da wird immer noch ein Mensch sitzen
der am Ende die Entscheidung trifft
aber wenn man das mal durchdenkt
dann wird sich das arbeiten und die Art
wie wir Entscheidungen treffen
mit sich grundlegend verändern
nun hatten wir gerade gesagt
oder hatten wir auf die geguckt die noch
vor euch liegen also die großen US
Tech Konzerne Microsoft
euer direktere Konkurrenz ist ja noch Oracle
aber schauen wir doch mal auf die Verfolger
weil da gibt es ja viele die sagen
gerade in Deutschland da haben wir schon eine neue SAP
vielleicht sogar die bessere
weil es bestimmt welche Konzerne wir meinen
die hatten wir auch schon hier
das ist auf Aktien
Zelonis
Dekakorn große deutsche
Startup oder Wachstumshoffnungen
die machen ja ein bisschen was anderes
diese Prozessoptimierung ist ja so der Überbegriff
da sagen aber auch viele das müsste SAP
eigentlich auch können
jetzt sagst du wahrscheinlich ja können wir auch
beziehungsweise aber viele glauben ja
das ist eigentlich so der
der neue heiße Scheiß sozusagen Sachen
Tech und Deutschland was hast du denn den
zum einen muss man den Zelonis
zu guter halten und
dafür auch
muss man auch Respekt sollen
dass die
haben eine Idee
und diese Idee ist sehr relevant
wie ich ja eingangs schon gesagt habe

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

bei jeder ERP Einführung gilt es
erstmal die Geschäftsprozesse neu zu denken
zu analysieren zu Benchmark
nun damit ist es aber alleine noch nicht getan
damit kann ich noch nicht
mein Geschäftsmodell digitalisieren
weil die Transaktion
die in der Logistik im Finanzen
die sind sehr komplex
wir betreiben das ja auch in über 130 Ländern
deswegen ist das
eher komplementär zu sehen
wir haben dann auch die Entscheidung getroffen
in der Tat SAP
muss das können
deswegen haben wir Signavio akquiriert
und Lineax
auch ein Unternehmen aus Deutschland und Startup
weil wir in der Tat auch der Meinung sind
dass jeder Kunde ganz am Anfang
eben die Prozesse neu denken sollte
standardisieren sollen simplifizieren sollte
und wir haben jetzt Signavio
mittlerweile sehr eng integriert
weil natürlich in so einem ERP
hochgeschäftskritische Daten liegen
Mitarbeiterdaten, Kundendaten
Produktdaten
und die Kunden möchten oftmals
das nicht in andere Anwendungen
dann quasi transferieren
sondern möchten sagen ich möchte eigentlich schon
dass das eigentlich in meinem ERP System bleibt
ohne natürlich nochmal Daten zu replizieren
und deswegen haben wir das dann quasi
akquiriert, haben es jetzt sehr gut integriert
und liefern das quasi jetzt mit unseren Lösungen aus
klingt so ein bisschen wie Microsoft mit Windows
da haben wir noch das integriert
und das integriert und die Konkurrenz
fand das dann nicht so lustig
hat Celi uns jetzt Probleme
weil die ja komplementär wie du es schon gesagt hast

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

bisher immer unterwegs waren
man steht immer im Wettbewerb
und ich glaube in der Tat was Microsoft
sehr gut gemacht hat
und das muss ich schon mal hin auch lassen
die haben auch sehr intelligent
die haben ja ihre Lösungen commercialisiert
das eine ist Innovation zu entwickeln
das andere ist aber
wie bekomme ich sie denn dann zum Kunden
und wie kann ich sie denn intelligent bündeln
ich glaube das wird oftmals unterschätzt
die richtige commercialisierung
Strategie zu haben
und da haben wir die Hyperscaler
schon einiges richtig gemacht
und ich denke das ist auch für uns ganz wichtig
das gehört einfach dazu
wenn man zum Erfolg am Markt
auch die richtige Art von commercialisierung zu haben
jetzt haben wir dich leider nur noch 5 Minuten
da müssen wir natürlich jetzt noch ein paar gute Fragen stellen
was machst du persönlich mit Geldanlage
was geht es durch die Welt
du hast ja wahrscheinlich einen Technologieblick
investierst du dann auch in den Technologie-Aktien
oder sagst du
ich nehme ETR
auf den Desktop 100
oder wie muss man sie jetzt vorstellen
die Tech Index DAX
Stimmt, da ist ja der größte
ich bin schon schwer gebucht, da habe ich ein Zehntel SAP
da ist er selbst schon investiert
ich bin erstmal ein großer SAP-Aktionär
aus Überzeugung
und das zweite
ja natürlich, ich habe eine gute Mischung
aus Aktien, aus Forst
aber ist auch ein bisschen konservativ
auch dass man auch eine langfristige
gewisse
eine gewisse langfristige Forst

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

investiert
und ja und oftmals
ich vertraute auch sehr stark meinen Berater
und weil
ich habe ja auch viel zu tun mit der SAP
ich habe Familie
und deswegen habe ich
soße ich auch einige dieser Themen dann auch aus
und vertraute auch ein Stück weiter
jetzt wollen viele natürlich wissen, so AI
ist das ein Hype, ist das übertrieben
also die klassische Video-Frage
wo jeder bei der Party kommt und sagt
Christian, ein Video, soll ich denn mal einsteigen?
ja genau, diese Nummer
und wie sind sie auch unter uns Christian?
Nein, nein, nein, aber trotzdem keine Idee
aber einfach so ein Bauch dazu
die generative K.E. ist nicht gekommen
um hier zu gehen, die generative K.E.
die wird wie sie auch gesagt
viele viele Industrien nach Hallig
nochmal transformieren
und heute ist ja die generative K.E.
vor allen Dingen für uns sichtbar
im B2C, also im Konsumenten Umfeld
mit Sicherheit wird die generative K.E.
auch anzuhalten im B2B-Umfeld
auch natürlich bedingt durch SAP-Software
aber jetzt könnte man ja sagen
ist ja ja auch ein Videochips kaufen
für eure Claude oder wie läuft das
würde ich mir vorstellen so mit der Hube
und dass sie ja kommen
jetzt bei uns auf die SAP
und dann darf sie da auftreten
und bringst du mir ein paar Chips mit
ja wir haben nicht nur einen Partner
NVIDIA ist ein Partner
wir haben auch andere Partner
jetzt auch gerade
für das Thema Prozession
für das Thema Server

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und wir brauchen natürlich gerade für K.E.
auch viele maßgeschneiderte Hardware
und da gibt es NVIDIA als Partner
aber wir haben auch andere Partner
und da geht es weiter auf
und natürlich ist es so
es ist bei der Hardware
und auch bei der Software so
ich denke die Technologie ist eine Industrie
die ist sehr stark wandelt
da kann man einfach nie stehen bleiben
sondern muss immer wieder schauen
was ist denn die nächste Innovation
und wie entwickel ich mich weiter
jetzt hast du schon von Kindern erzählt
wir haben auch beide Kinder
der Sommerfeld 3 sogar
ich nur 2
Börsen größten Konzernen
zu meinem Programmieren
allein ist es ja nicht mehr getan
da haben wir ja gehört das ist wahrscheinlich das erste was weggestrukturiert wird durch die K.E.
also es muss schon irgendwie ein bisschen
das haben wir bis vor 3-4 Jahren
alle noch gedacht kommt
und dann brauchen wir das Mindset noch zum Schluss
denn das würde dich dann auch möglicherweise
für den Axelspringer-Wort 2030
gefehlen
der Kleine ist ja gerade eingeschult worden
wenn ich mich mal zurückerinnern
meine Schulzeit
ich bin nicht der Strebsamste
ich war mit sich ein auch nicht der
naja ich habe schon meine Hausaufgaben gemacht
aber es war immer so
dass ich mal 1-2 mal vergessen habe
ich glaube ja
jetzt will ich ja nicht dazu auch rein
aber ich muss sagen
dafür auch mal zu improvisieren
und Lösungen zu finden
und wie mache ich es denn

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

ich schaffe es dann jetzt noch in der kleinen Pause
eben noch diese Hausaufgaben abzuliefern
und Improvisation
ich glaube man darf den Kindern nicht alles abnehmen
ja und ich denke
es geht darum natürlich gute Noten zu schreiben
aber nicht jeder Einzerschüler
wird automatisch auch dann mal irgendwann
er wird mal ein Startup gründen
ein erfolgreiches oder wird CEO
oder auch ein anderer erfolgreicher Manager
ich glaube das ist das eine
und das zweite ist die sozialen Medien
die
jetzt jetzt spannend
ich muss sagen man schaut gerade was auf der Welt so passiert
und die sozialen Medien helfen
denke ich da auch ein gewisses
ein gewisses Bewusstsein zu schaffen
nun es ist aber auch nicht alles gut
was mit den sozialen Medien kommt
wenn ich schon sehe wie viele jungen Menschen
mit ihrem iPhone
mit ihrem Mobilfunktelefon
da sitzen und stundenlang
quasi sich in den sozialen Medien aufhalten
also da
da bleibt auch vieles auf der Strecke
was später auch mal im Beruf verlangt wird
beispielsweise
ich habe im Fußball gelernt
mit Niederlagen und mit Ziegen umzugehen
ich habe damit gelernt
auch mich selbst mal zu hinterfragen zu überlegen
wie kann ich denn besser werden
und ich glaube das sind ganz wichtige Themen
und das kann man auch in anderen Sportarten
oder indem man in Musikvereinen
ein Instrument spielt
ich denke es ist einfach ganz ganz wichtig
die Kinder auch immer wieder darauf hinzuweisen
hey es gibt noch eine andere Welt
und es gibt noch Werte

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und es gibt noch gewisse Tugenden
die wir den Kindern mitgeben müssen
und das kann auch mal im Beruf erfolgreich sein werden
das Instrument
das ist gut, dann kann man mich immer antworten
ich bekomme mich immer
Papa das verstehst du nicht
so ist das heutzutage
so ist die Jugend
und dann sage ich nein
der Chef des größten Technologiekonzerns Deutschlands
des jüngsten Dachsvorstands
das musst du noch zusagen
quasi euer Alter
es ist ja nicht so
dass meine Kinder jetzt nicht mal mit dem Tablet da sitzen
aber ich denke
ich denke die wichtige
wichtigste Zeit
dass das halt ausgewogen passiert
dass man sieht hey draußen im Garten
kann man noch andere tolle Sachen machen
lass uns mal Fußball, lass uns mal Tennis spielen
lass uns mal irgendwas draußen machen
oder lass uns in den Wald gehen
ich denke es ist ganz ganz wichtig
dass man da halt auch auf ein gewisses Gleichgewicht achtet
also was zum Schluss noch das
Growth Mindset was heute hier
ausgezeichnet wird
es ist auch ein Konzept
womit du relating kannst
im Gegensatz zum Fixed Mindset
es gibt ja viele sagen oh man
ich bin halt ich kann es halt nicht besser
auch aus reiner Angst davor
dass sie dann irgendwie
vielleicht das dann wirklich nicht können
aber von vornherein sie auch gar nicht trauen
wie kann man so ein Growth Mindset
wo man sagt hey ich kann durchlernen
auch mal auf die Fresse fallen
wie kriegt man das

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wie kriegt man das vermittelt
es ist ganz wichtig auch in Galen
welcher Funktion
wenn ich mal mich als Beispiel
nehme ich genieße es
mit Kunden zusammen zu sein
ich genieße es Kunden zu treffen überall auf der Welt
ich genieße es neue Ideen einzusammeln
weil unsere Software wiederum
ja betreibt ja genau diese Kunden
und wenn ich dann wieder was lerne
wie sich die Geschäfte entwickeln
welche Trends es gibt in den Banken
im Healthcare, im Retail
in der Fertigung davon nehme ich ganz viel mit
und jetzt werden auch manche
unserer Top-Entwickler
auch bestätigen können
dass ich auch durchaus dann mal meine Meinung ändere
ich habe so das Gefühl
das zukünftige Wachstum
kommt viel mehr über das Thema Total Workforce
und Rieskeling
vielleicht sollten wir mal unsere Entwicklerkapazitäten
mal wieder ein bisschen schieben
auf solche Trendthemen wo ich ganz entscheidend finde
für manche Industrien
vielleicht sogar zurzeit gerade bei dem Thema
für alle Industrien
ich lese viel
ich lese auch was unsere Konkurrenten so tun
ich lese viel was die Analysten
die Top-Analysten schreiben
ich lese natürlich auch vieles was die Welt so berichtet
und ich denke es ist einfach wichtig
dafür offen zu sein
und sich auch immer wieder selbst zu hinterfragen
und nicht einfach zu denken
jetzt haben wir das einmal so entschieden
und jetzt muss das auch genauso geliefert werden
ich denke das wäre das falsch
gerade auch in unserer Branche
die doch sehr schnell lebzig ist

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wenn wir in die Situationen kommen und gehen
und gab es das eine Business Buch
und dann ist wirklich die letzte Frage
ich stelle häufig die letzte Frage mehrmals
gab es das eine Business Buch
was dir irgendwie dabei geholfen hat
oder wo du gesagt hast
das war so
der Game Changer
also
nein aber was ich
oft studiere
und das ist denke ich gerade für ein COS
entscheidend ist
man hat ja
einen Tag, der hat nur so unsere viele Stunden
und es ist dann immer für mich
sehr interessant
zu sehen wie andere erfolgreiche COS
eigentlich so priorisiert haben
wie sie das Unternehmen leiten
wie viel Zeit das sie auch intern verbringen
wie sie Mitarbeiter managen
wie sie nach außen auftreten
und das ist für mich
da lese ich auch einiges darüber
weil es für mich auch immer wichtig zu sehen
wie machen es andere
und wie entwickeln sich gerade andere
gerade durch Covid hat sich auch noch mal einiges verändert
und
das ist sowas wo ich mich doch auch schon
wo ich viel drüber lese ja
heute hast du auf jeden Fall richtig priorisiert
was du hier dir die Zeit genommen hast
vielen Dank dafür
hat Spaß gemacht, vielen Dank euch beide
vielen Dank, ja viel Erfolg
wir hoffen, dass es mit der Aktie so gut läuft
also ich bin ja aktionär, du noch nicht so weit verhältst?
nein noch nicht, das müssen wir ändern
hat sich überzeugt?
dann machen wir noch ein Podcast mehr

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

und dann passt das
spielst du uns dann, vielen Dank
tschüss
hat er zum Schluss noch mal so wirklich
eine der wichtigsten
eine der wichtigsten Eigenschaften
um erfolgreich
im Leben, im Büro
irgendwie zu sein, hat er noch mal zum Schluss getroppt
das fand ich ja wirklich großartig
priorisieren
das fällt ja ganz vielen Leuten
wir inklusive auch schwer
weil du hast ja überall Ablenkungen
links bunt, rechts bunt und dann da noch
und dann bimmel und klöngel und irgendwas
und da richtig zu priorisieren und da richtig zu gucken
was mache ich am Anfang
was mache ich als zweites
und was weiß ich vielleicht liegen
und nehme nicht immer die Sachen die mich erst mal anspringen
und die neu sind
und dafür fancy und weiß ich nicht was
finde ich schon ziemlich intelligent
also muss ich sagen das hat mir gut gefallen
das wird auch tatsächlich wie du sagst
es wird immer schwieriger
sich da richtig zu priorisieren
im Job, im Alltag
also ich bin da
ich glaube ich bin da auch nicht besonders gut drin
wirklich?
man wird ja auch von so vielen Sachen
dann auch, dann ruft der an
dann passiert das und dann
es sind halt tausend Sachen die immer wieder
und Ablenkung und dann noch Social Media
hier, eine Mail dort
insofern
aber wer das kann
der hat schon den anderen was voraus
und deswegen könnt ihr
andere Menschen outsmarten

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

wenn ihr hier alles auf Aktien hört
ja klar
was hast du dir jetzt ausgedacht, oder?
nein, das gibt es wirklich
und das Schöne ist ja
du musst ja nur besser als die anderen sein
das ist wie die Geschichte wenn
wo irgendwie zwei Rennen vom
Bär wegrennen und der einen dem anderen sagt
wir sind auch eh nicht schneller als der Bär
aber der eine dann sagt
es ist genau
es ist genau diese
ihr könnt sie jetzt zusammen hinstellen
und versuchen den Bär aufzuhalten, bitte
also ich würde
ich jetzt mit dir um die Wette laufe
würde ich sagen, komm
ich beschütze dich, wir schaffen das zusammen
du wirst wahrscheinlich weiter laufen, ne?
wie, wir stellen es dann hin
du weißt aber was du beim Bären
schneller als ich aber ich bin stärker, vielleicht hätte ich gegen den Bär eine Chance
nee, wir müssen uns auf den Boden legen beim Bären
eigentlich nicht rennen, du musst rückwärts
in den Rückzug antreten, darfst nicht rennen
wenn du rennst, dann denkt der Bär, da gibt es was zu spielen
das ist ganz schlecht, das haben wir doch gelernt
als der Bär mit dem Jogger, Mann
haben wir das schon mal besprochen
aber du hast dir nichts gemerkt
aber ich muss das auch nicht wissen, da wo ich jetzt hinfahre
ich war nämlich jetzt in den Urlaub, da gibt es keine Bären
nee, da gibt es keine Bären
Sondern?
Dänemark, ganz oben an die Nordsee
direkt mit Blick auf Norwegen
da geht es hin
und weißt du was ich heute erfahren habe
ich habe die ganze Woche gearbeitet
und dann habe ich heute erfahren
dass hier ein Sturmflut ist
das hast du doch gesehen

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

das hast du doch bei Weltfernsehen den ganzen Tag
das stand doch mal Ira da
ich habe mal Ira unsere Wetterfee stand da
und da war vor allem der
Liedstrich war verrutscht
oder das wie nicht mal das
Mascara oder so, was da so an den Augen
wegen der Sturmflut?
ich stand halt da und es wehte
und die sah so aus, als ob sie ein Baum ins Auge bekommen hätte
das Wasser da so ja voll ins Gesicht haut
ja es ist tatsächlich richtig dramatisch
also in Frankfurt habe ich vorhin gehört
steht teilweise unter Wasser
und das Interessante ist aber, ich fahre zur Nordseeküste
und während irgendwie an der Ostseeküste
ich glaube 2 Meter über normal
das steht das Wasser
ist an der Nordseeküste genau das Gegenteil der Fall
fragen wir nicht warum wir das
miteinander zu tun haben
das bedeutet, die Nordsee ist 2 Meter tiefer
als normalerweise
für ein paar Stunden oder ein Tag, ich weiß es nicht genau
ich meine, du siehst ja bei Ebbe sowieso
kein Wasser mehr, also
da wo ich hinfahre, wir sind direkt hinter der Düne
das ist quasi mehr ohne mehr wahrscheinlich
ich vielleicht dauert das eine Woche auch
kann man das stornieren, wenn man kein mehr sieht
das steht
mit mehr Blick tatsächlich
weil wir können so durch die Dünen so teilweise durchgucken
das würde ich ja nochmal nachverhandeln
mehr ohne mehr
das geht nicht, das ist auf jeden Fall
es ist ein Mangel
was eigentlich auch nicht geht
dann hier so zu sagen, ohne mich hustest
das stimmt, aber ich habe wirklich schon jemand
ganz spannende Blick, wenn ich den kriege
dann kann ich euch versprechen
da geht es auch ohne mich

[Transcript] Alles auf Aktien / Das Microsoft-Versprechen des SAP-Chefs und seine Erfolgsformel

es geht auch, es wird auch ohne mich gehen
weil das jemand ist, der erzählt
so geniale Geschichten
und den werde ich auch nicht unterbrechen, weil da ist es
nämlich so, da lebt die Geschichte davon
dass derjenige die Geschichte erzählt
und dann
kretschts man da auch nicht rein, weil die Geschichte
einfach die Geschichte ist
wie du meinst, aber
ich drücke die Daumen, dass es klappt, das wäre
das wäre cool, oder?
das wäre wirklich cool
gibts ein bisschen Crime bei Triple A
ja, verrate jetzt nicht zu
mein Gott, aber bis es den
Crime gibt, habe ich
einen Partner in Crime nächste Woche
nämlich den Philip
ja, aber das ist auch Philip nämlich
Philip ist auch ein sehr guter Geschichtenerzähler
der kann auch singen, der kann singen
ja, stimmt, den kannst du nochmal wieder zum singen
kann besser singen als wir beide zusammen
Philip und Holger
sind nächste Woche am Start
der Geschichtenerzähler
und er möchte gern Sänger
zwei, mindestens zwei gute Gründe
für euch, uns zu abonnieren
über uns zu sprechen
und uns euren Freunden zu empfinden
und Philip und mich
hört ihr dann am Montag wieder
ab 5 Uhr bei Welt und überall
wo es Podcast gibt