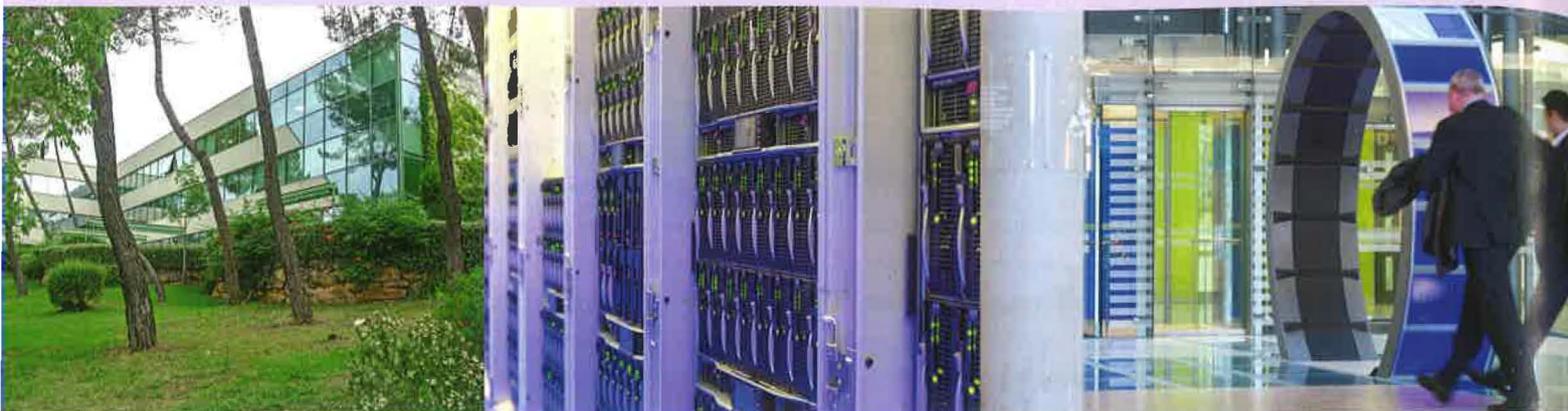


X-RAY / RAYONS X



N°1 SOFTWARE PACKAGE EDITOR IN EUROPE SAP, N°1 DES PROGICIELS EN EUROPE

With over 70 000 employees worldwide, with a little over 2 000 in France. SAP is a software heavyweight, and ranks 4th among software package publishers worldwide and 1st in Europe.

Founded in 1972 by five former IBM employees, Dietmar Hopp*, Hans Werner Hector, Klaus Tschira, Claus Wellenreuther and Hasso Plattner, SAP's growth has been exponential over the past 20 years. It is estimated that 197 000 clients throughout the world use their services and 140 000 SAP installations of maintenance and data management systems for institutions and enterprises have been recorded.

In Sophia Antipolis, SAP Labs work on developing SAP solutions. Site manager Hanno Klausmeier tells us more about SAP Labs' current developments.

* One of the co-founders, Dietmar Hopp, was ranked 698th richest man worldwide by Forbes and is well-known in the region, as the owner of the deluxe Domaine de Terre Blanche Spa & Resort, in Bagnols-en-Forêt.

Avec plus de 70.000 employés dans le monde, dont un peu plus de 2.000 en France, SAP est un poids lourd du logiciel, et occupe la 4^e place des concepteurs de progiciels dans le monde, et la 1^{ère} en Europe.

Fondée en 1972 par cinq anciens salariés d'IBM, Dietmar Hopp*, Hans Werner Hector, Klaus Tschira, Claus Wellenreuther et Hasso Plattner, SAP a connu une très forte croissance ces 20 dernières années. On estime aujourd'hui que 197.000 clients dans le monde font appel à ses services et on évalue à 140.000 le nombre d'installations SAP : systèmes de maintenance et de gestion de données, à destination des entreprises et institutions.

A Sophia Antipolis, SAP Labs travaille au développement des solutions SAP. Hanno Klausmeier, directeur du site, nous reçoit pour évoquer l'actualité de SAP Labs.

* L'un de ses co-fondateurs, 698^e fortune mondiale (Forbes) est bien connu dans la région : Dietmar Hopp, possède notamment le luxueux Domaine de Terre Blanche Spa & Resort, à Bagnols-en-Forêt.



Mr. Klausmeier, tell us about SAP:

SAP LABS France was founded in 1998, when SAP was having difficulty in finding developers in Germany. Today, we have development centers everywhere. We needed to find more resources to support our German engineering department. At the time, we practically hired all of the market's available engineers, developers and programmers...! The choice was made to establish a wide-ranging local presence on some markets, such as in France, where it is necessary to fully understand the mindset of administrations.

Today, our staff includes close to 400 people, particularly 240 in our main site in Sophia Antipolis, over 100 people in Paris and 50 in Caen. Here we work on developing software security for the public sector, and some logistics applications (for oil & gas, for example), and travel expenses software in collaboration with Amadeus. We also have teams of technical support providers, working essentially on a product called Solution Manager, the SAP tool that is in fact the SAP standard support tool. We

We also have specialists in Solution Manager development and deployment.

Nous avons ici des groupes spécialisés dans le développement et le déploiement de Solution Manager.

M. Klausmeier, parlez-nous de SAP :

SAP LABS France a été fondée en 1998, l'époque où SAP avait du mal à trouver des développeurs en Allemagne. Aujourd'hui, nous avons des centres de développement un peu partout dans le monde. Il s'agissait d'obtenir plus de ressource pour compléter notre ingénierie allemande. Nous avons pratiquement aspiré

le marché des ingénieurs, développeurs et programmeurs à ce moment-là... ! Cela répondait aussi à une volonté d'avoir une proximité sur certains marchés, comme entre autres, en France, où il est par exemple plus opportun de bien comprendre la façon d'être de l'administration française, si l'on veut travailler avec ces marchés.

Aujourd'hui, nous sommes près de 400 personnes dont le site principal de Sophia Antipolis (environ 240), plus de 100 personnes à Paris et environ 50 personnes à Caen. Nous travaillons ici au développement de software security, secteur public, quelques applications dans la partie logistique (dont la partie oil & gas), travel (gestion des dépenses et des déplacements) sur lequel nous travaillons par exemple avec Amadeus. Nous avons

also have specialists in Solution Manager development and deployment. We are one of SAP's production sites. I can therefore be compared to an industrial site manager but we work on software that is distributed and developed worldwide.

All sites focus on strategic activities such as here, on « public sector » support.

Who is your competition? How are you positioned on your markets?

On practically all products and markets, we come up against our friends Oracle, and we see a new trend with competitors on some highly specific markets, such as in the case of the Cloud for instance. We are also seeing the emergence of specialized niche products, such as the payroll process tool. We specialize in such areas as technology, geography, industry and the size of organizations. And from competitors with client A, we often find ourselves in a partner position with client B...

“ We are also seeing the emergence of specialized niche products, such as the payroll process tool.

De même, nous voyons l'émergence de certains produits spécialisés pour certaines niches, comme par exemple, pour la gestion de la paie. ”

également des groupes qui livrent du support technique et qui travaillent surtout sur un produit appelé Solution Manager, l'outil qui est en quelque sorte le standard pour le support de SAP. Nous avons ici des groupes spécialisés dans le développement et le déploiement de Solution Manager. Nous sommes l'un des sites de production dans le monde de SAP. Vous pouvez en ce sens me comparer à un directeur d'usine, de site,

mais nous travaillons à des logiciels distribués et développés dans le monde entier. Nous nous concentrons sur certaines activités stratégiques sur chaque site, comme ici, la partie support du domaine « secteur public ».

Quels sont vos concurrents ? Comment vous situez-vous sur vos marchés ?

Nous retrouvons à peu près sur tous les produits et marchés où nous sommes présents nos amis de Oracle, et de l'autre côté, des concurrents sur certains marchés très spécifiques, par exemple dans la partie Cloud, ce qui auparavant n'existait pas. De même, nous voyons l'émergence de certains produits spécialisés pour certaines niches, comme



Is this a trend on your markets?

We also buy back many enterprises: Business Objects, Sybase, Success Factors, Ariba (Editor's Note: the latter two for a total of 7.7 B€). Our market landscape is both dynamic and sophisticated as per the different criteria mentioned.

Is the trend among your prospects towards best of breed or full integration?

Twenty years ago, the trend was favorable to best of breed, literally « best in class ». Clients used to say: «SAP for finance, so and so for HR, etc... But our offer in integrated software has grown since in today's firms, all departments work together or are mutually inter-dependent: it's a reality. Silos are no longer the norm: these lines of business must work together. We later bet heavily on integration and have therefore changed the market, bringing our clients to look for integrated software. But clients are not static, and changes are constant; the scenario is complex and a new trend is emerging in favor of a consolidated software market. Enterprises are going global and are seeking international management and organizational solutions. This is in fact our approach, too, with our many acquisitions, and the same is true of IBM and Oracle.

What will 2014 bring? Do you expect to achieve your objectives?

Obviously, we have no sales targets because business is not our focus here, but we work on providing high-quality developments, research and technical support. How are we planning to deliver? In particular through continuity and stability: we must maintain full motivation in our developer teams because instability is damageable for our products.

What is your employee turnover rate?

It is very low, circa 2%. I am proud of this, because it is one of the lowest in our worldwide organization.

Do you offer internal mobility to heighten retention?

Yes, and I am myself a pure product of such mobility: I have been working for SAP for 22 years and I started my career on SAP software development...!

The current trend is on the consolidation of teams within several large work groups.

par exemple, pour la gestion de la paie. La spécialisation se fait aussi bien sur des aspects technologiques, géographiques, qu'industriels ou en fonction de la taille des organisations. Et de concurrents pour un client A, nous nous retrouvons très souvent partenaires pour un client B...



© SAP AG / Stephan Daub

Est-ce une tendance sur vos marchés ?

Nous rachetons également de nombreuses sociétés. Business Objects, Sybase, Success Factors, Ariba (ces deux dernières rachetées au total pour 7,7 Milliards de \$, NDLR). Le panorama de nos marchés est dynamique mais sophistiqué en fonction des différents critères énumérés.

La tendance de vos prospects est-elle de s'équiper en « best of breed » ou en tout intégré ?

Il y a 20 ans, la tendance était au « best of breed », littéralement, « le meilleur de sa catégorie ». Les clients disaient : « pour la partie finance, je vois SAP, pour la logistique, je vois untel, pour les RH, untel », etc. Mais notre offre s'est développée en logiciels intégrés puisque dans l'entreprise, tous ces départements fonctionnent ensemble où dépendent très fortement les uns des autres : c'est une réalité. Il n'y a pas une verticalisation à outrance. Ces line of business doivent travailler ensemble. Nous avons ensuite beaucoup misé sur

Are you planning to recruit?

As long as France does not implement major reforms, SAP will not be encouraged to grow its staff, even if we maintain our headcount through limited yearly growth.

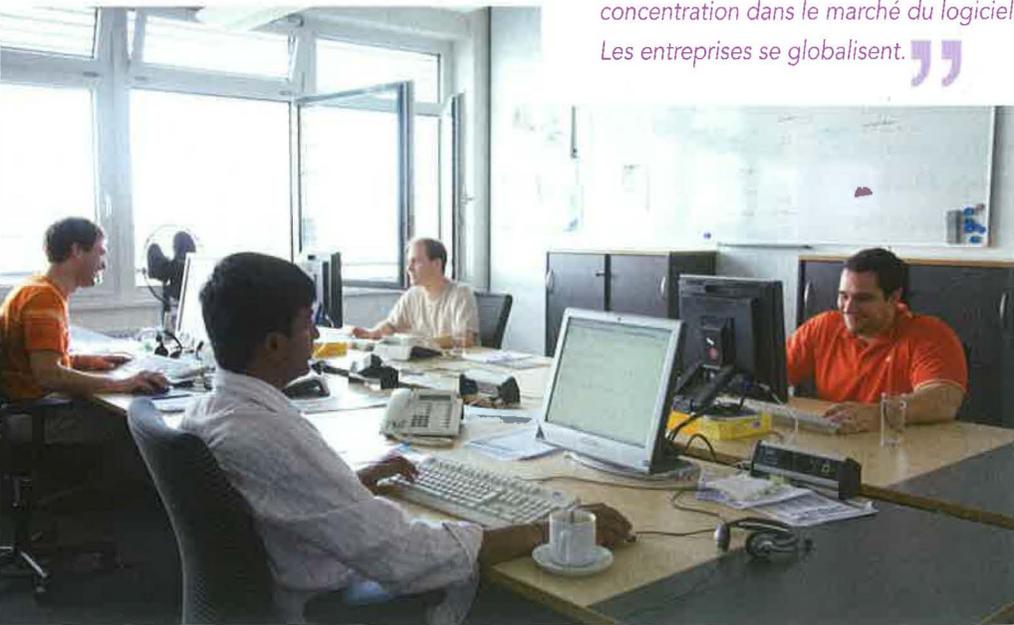
Tell us about your involvement in the life of the TechnoPark:

We have partnerships with other firms, such as Amadeus. I am a member of the Club des Dirigeants (Executives Club), we are present in Telecom Valley, we partner with Eurecom and work with Skema...

We have co-designed projects but I believe we could do more... I would say that there is room for improvement, to further other collaborations.

“A new trend is emerging in favor of a consolidated software market. Enterprises are going global.

Une tendance se profile avec une concentration dans le marché du logiciel. Les entreprises se globalisent.”



© SAP AG / Wolfram Scheible

I would like to see more enterprises turn to SAP for their activities. Our strategy is not to monopolize the market; we are publishers and intend to remain publishers, not necessarily to be involved in all of our clients' systems installations. We would like to see more start-ups base their business model on SAP products! Some have already done so and have generated close to 50 jobs in Sophia, by working in the SAP ecosystem and by using our software installation services.

l'intégration : nous avons certainement changé le marché et cela a amené nos clients à rechercher des logiciels intégrés. Mais les clients ne sont pas statiques, tout est toujours en évolution constante. Le scénario est complexe. Et une tendance se profile avec une concentration dans le marché du logiciel. Les entreprises se globalisent, et l'on cherche des solutions internationales de gestion et d'organisation. C'est notre logique avec ces nombreux rachats, comme Oracle ou IBM le pratiquent également.

Comment se présente l'année 2014 ? Réaliserez-vous vos objectifs ?

Nous n'avons pas d'objectifs commerciaux évidemment puisque ce n'est pas notre activité ici, mais nous veillons à délivrer un travail de développement, recherche et support technique de grande qualité. Comment y parvenir ? En particulier avec de la continuité et de la stabilité. Il nous faut maintenir nos équipes de développeurs bien dans leur travail. Car je vous garantis que l'instabilité a un fort impact sur nos produits.

Quel est votre taux de turnover ?

Il est très bas : de l'ordre de 2 %. Je suis assez fier de cela, car ce taux est parmi les plus bas de nos unités dans le monde.

Y-a-t-il cette forme de promotion interne qui valorise une fidélité à l'entreprise ?

Oui, et moi-même, je suis un pur produit de cette promotion : cela fait 22 ans que je tra-

vaille pour SAP, et j'ai commencé en travaillant sur les logiciels SAP... ! Ce que l'on voit aujourd'hui est la concentration d'équipes au sein de plusieurs grands groupes de travail.

Allez-vous embaucher ?

Tant que la France n'engage pas de vraies réformes, je pense que cela n'encouragera pas SAP à développer ses effectifs, même si nous maintenons nos effectifs avec une très légère croissance des embauches chaque année.



© SAP AG / Stephan Daub

Parlons de votre implication dans la vie de la technopole :

*Il y a des partenariats avec d'autres entreprises, comme avec Amadeus. Je suis au Club des dirigeants, nous sommes présents dans Telecom Valley, nous avons un partenariat avec **Eu-recom**, nous travaillons avec Skema... Nous avons fait des projets ensemble mais néanmoins je pense que nous pourrions faire plus... Je dirais que « there's room for improvement », de l'espace pour améliorer encore les collaborations. Je voudrais que plus de sociétés se lancent et créent leur business autour de SAP. Notre stratégie n'est pas de capter tout le marché, nous voulons surtout rester éditeurs, et pas spécialement d'être impliqués dans toutes les installations de systèmes chez nos clients. Nous souhaiterions que plus de start-up basent leur business model sur les produits SAP ! Certaines le font et ont déjà créé près de 50 emplois à Sophia, en travaillant dans notre écosystème SAP, et en se basant sur les services d'installations de nos logiciels.*

“ I would like to see more enterprises turn to SAP for their activities.

Je voudrais que plus de sociétés se lancent et créent leur business autour de SAP. ”

What is missing today to launch such projects?

France has many creative minds and the higher education system is as good as elsewhere. The issue is that economic players all too often expect too much from the government in the growth of their business. I am a firm believer in private initiatives, and less so in large Parisian programs or clusters.

Qu'est ce qui manque aujourd'hui pour développer cela ?

Nous avons beaucoup de créatifs en France. Le système universitaire est aussi bon qu'ailleurs. Le problème est que les acteurs économiques attendent souvent trop du gouvernement dans le développement de leurs activités. Je crois à l'initiative privée. Je crois peu aux grands programmes parisiens, à la création de pôles.

What is your opinion regarding French Tech?

I have reservations: technology is not flag-dependent, German or French...

Que pensez-vous de la labellisation French Tech ?

Je suis réservé. La technologie, cela ne se développe pas autour d'un drapeau, qu'il soit allemand ou français d'ailleurs...

And as regards governance in Sophia Antipolis ?

I have lost some hopes... We need to look at the issue clearly: we, SAP Labs for example, are « Sophia Antipolis », based in Mougins but not in CASA... There still appears to be no solution. Elsewhere, there are other projects, other incubators. The problem of the Sophia Antipolis Foundation is also very real. Thanks to Pierre Laffitte, we are here and can have this interview, but perhaps the succession plan could have been implemented earlier. I think we should take the time to harmonize things.

Et sur la gouvernance de Sophia Antipolis ?

J'ai abandonné certains espoirs... Regardez le problème en face : nous, SAP Labs, par exemple, nous sommes « Sophia Antipolis », implantés à Mougins, mais pas dans la CASA... Le problème est encore non résolu. Ailleurs, on s'occupe de tel projet ici, de telle pépinière-là. Le problème de la Fondation Sophia Antipolis se pose également. Grâce à Pierre Laffitte, nous sommes là et pouvons avoir cette interview, mais peut-être aurait-il fallu passer le relais à un certain moment. Je pense qu'il faudrait prendre le temps d'harmoniser tout cela.



CASA is in charge of the TechnoPark's governance...

And what of Mougins then? I think we are shying away from genuine problems such as this one, and that the focus should be on solving the small conflicts between the communes and CASA... And finally, it would be quite useful to have the tools to build a genuine business hub, clearly identified in Sophia Antipolis... ■

“ We need to look at the issue clearly: we, SAP Labs for example, are « Sophia Antipolis », based in Mougins but not in CASA... ”

Regardez le problème en face : nous, SAP Labs, par exemple, nous sommes « Sophia Antipolis », implantés à Mougins, mais pas dans la CASA... ”

Il y a la CASA pour assurer une gouvernance du parc technologique...

Et que faites-vous de Mougins alors ? Je pense que l'on fuit les vrais problèmes, comme celui-ci, et qu'il faudrait lutter contre les petits conflits entre les communes de la CASA... Enfin, il serait utile de se donner les moyens d'avoir un vrai centre névralgique, bien identifié à Sophia Antipolis. ■

THE CLOUD: A WINNING BET?

A recent Vanson Bourne study for HCL, the systems integrator, reveals that the ambition of major SAP users (US, UK and Australian companies with Sales of over \$1 billion) is to migrate close to \$ 39 billion of software package environments to the Cloud in the next two years. Nearly 50% of the companies interviewed have already heavily invested in SAP's Cloud systems. The main reasons mentioned regarding this trend include agility and speed, while integration and security are still the major concerns of the Top Management. In 2014, SAP is expected to reach almost \$1 billion of Sales in the Cloud.

LE CLOUD, PARI GAGNANT ?

Une récente étude de Vanson Bourne pour l'intégrateur HCL, démontre que les grands utilisateurs de SAP (sociétés américaines, anglaises et australiennes de plus de 1 milliard de \$ de CA) ambitionnent de faire migrer près de 39 Milliards de \$ d'environnements logiciels vers le Cloud dans les deux ans à venir. Près de la moitié des 100 sociétés interrogées ont déjà fortement investi dans les systèmes Cloud de SAP. Motifs principaux évoqués face à cette tendance : agilité et vitesse, quand l'intégration et la sécurité restent pour les dirigeants interrogés des motifs d'inquiétude. En 2014, SAP devrait avoisiner le Milliard de \$ de CA réalisés dans le Cloud.

Hanno Klausmeier
52, married, 3 children
Spent part of his studies in Lyon (Business School of Lyon), Worked in the USA, in Mexico, financial and management control, then technical sales representative at SAP
Sail, swimming, ski



Hanno Klausmeier
52 ans, marié, 3 enfants
Une partie de ses études à Lyon (Ecole de commerce de Lyon), travaille aux Etats-Unis et au Mexique, Finance et contrôle de gestion - puis ingénierie commerciale chez SAP
Voile, natation, ski



SAP LABS FRANCE - SOPHIA ANTIPOLIS
Recherche et Développement
805 Avenue Maurice Donat - Font de l'Orme - Mougins
+33 (0)4 92 28 62 00 - www.sap.com/france