



SAPERION blickt auf erfolgreiches Geschäftsjahr zurück

Ein Jahr im Amt: SAPERION-CEO Herbert Lörch zieht Bilanz

Berlin, 14. Oktober – Vor einem Jahr übernahm Herbert Lörch das Ruder beim Berliner Enterprise Content Management-Anbieter SAPERION. Nach einem Jahr unter neuer Führung blickt das Unternehmen auf ein erfolgreiches 2011 zurück: Der Softwareumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um rund 80 Prozent, 25 neue Mitarbeiter wurden eingestellt. Damit setzt SAPERION den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fort.

„Ein zentraler Schritt für unsere ambitionierten Wachstumsziele war die Gründung der SAPERION Enterprise Systems GmbH im Februar dieses Jahres. Sie konzentriert sich auf Aktivitäten mit Großkunden“, erklärt Lörch, CEO bei SAPERION. „So konnten wir zahlreiche Neukunden gewinnen, darunter globale Konzerne wie die Daimler AG oder die Siemens AG. Aber auch Firmen aus dem gehobenen Mittelstand wie das Bauunternehmen Max Bögl oder die Versicherungsgruppe HUK COBURG haben wir mit unseren Lösungen überzeugt. Gleichzeitig war es uns ebenfalls möglich, laufende Projekte mit wichtigen Bestandskunden wie DB Schenker weiter auszubauen.“

Das erfolgreiche Auslandsgeschäft schreibt Lörch dem weltweit aufgestellten Partnernetzwerk von SAPERION zu. Neue Partnerschaften wurden unter anderem mit Gulfnet Communications (Kuwait), Smartcap IT Solutions Ltd. (China), der SOFTCON AG (München) oder dem internationalen IT-Dienstleister Atos eingegangen, der erst im Juli die Siemens IT Solutions and Services GmbH übernommen hatte. Über dieses Netzwerk konnten namhafte Kunden im Ausland wie Digiturk, der größte Anbieter von Pay-TV in der Türkei, die Stadtregierung Moskau, das Nationalarchiv in Litauen, die Gulf Bank in Kuwait, der argentinische Versicherer SMG Seguros und die Betreiberin des Schweizer Hochspannungsnetzes, Swissgrid, gewonnen werden.

Auch bei der Produktentwicklung meldet SAPERION Erfolge: Neue Angebote wie die cloud-basierte Archivierung „SAPERION ECM ...as a Service“ oder die mit dem Innovationspreis „IT Mittelstand“ prämierte Lösung SAPERION ECM Web Content Archive sind bei Kunden wie Partnern gleichermaßen positiv aufgenommen worden. Von Weiterentwicklungen waren darüber hinaus auch die SAPERION ECM Personalakte, SAPERION ECM Accounts Payable sowie die mobile Lösung iSAPERION betroffen.

Andreas Kunze, CFO bei SAPERION, über die zukünftige strategische Ausrichtung: „Wesentliche Kennzahlen wie Gewinn und liquide Mittel entwickeln sich seit Jahren überaus positiv. Das bestärkt uns darin, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Wir machen uns weiterhin für den Ausbau unseres globalen Partnernetzwerks stark. Außerdem ist eine noch stärkere Fokussierung auf die Qualität unserer Produkte sowie die Entwicklung innovativer Lösungen geplant, damit diese noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.“