



## 27. Ordentliche Hauptversammlung – 21. Mai 2014

Co-CEO Rede – Bill McDermott

### **SPERRFRIST BIS 11.00 Uhr 21. Mai 2014 \*\*\* *Es gilt das gesprochene Wort***

Guten Morgen meine Damen und Herren, willkommen in der SAP Arena. Im Namen meiner Kollegen begrüße ich Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung der SAP.

Mein Deutsch ist leider nicht viel besser geworden, aber die SAP hat mich letztes Jahr ganz schön auf Trab gehalten.

Ich danke Ihnen für die Unterstützung und das Vertrauen und, das Sie uns entgegenbringen.

2013 war ein starkes Jahr mit profitablen Wachstum für SAP. Ich freue mich, Ihnen heute die Geschäftszahlen des Jahres 2013 sowie unsere ehrgeizigen Pläne für 2014 und darüber hinaus vorzustellen.

Zunächst möchte ich aber unseren mehr als 66.500 Mitarbeitern danken, dass sie unseren Erfolg im Jahr 2013 ermöglicht haben. Sehr geehrte Aktionäre, ich bin mir sicher, dass es in Ihrem Sinne ist, wenn ich unseren Mitarbeitern für ihre harte Arbeit und ihren großen Einsatz meinen Dank ausspreche.

Ich möchte mich ebenso bei unserem Aufsichtsratsvorsitzenden, Hasso Plattner bedanken. SAP wurde auf seiner Leidenschaft für Innovation und auf seinem Mut, Bestehendes zu hinterfragen, aufgebaut. Das ist die Grundlage unserer SAP Kultur, die uns weiterhin alle inspiriert.

Hasso, sehr geehrte Aufsichtsratsmitglieder, ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in das SAP Executive Board.

Wie Hasso Plattner bereits ausgeführt hat, gab es verschiedene Veränderungen im Vorstand, auf die ich ebenfalls eingehen möchte.

Zunächst begrüße ich Bernd Leukert und Rob Enslin im SAP-Vorstand. Außerdem begrüße ich Helen Arnold und Stefan Ries in unserem Global Managing Board.

Bei unserem ehemaligen Vorstandsmitglied Vishal Sikka möchte ich mich für seinen Beitrag bei der Weiterentwicklung von SAP HANA zu einer führenden Technologieplattform bedanken.

Im Namen des Vorstands spreche ich Bernd Leukert und dem globalen Entwicklungsteam, das SAP HANA entwickelt hat, unser vollstes Vertrauen aus, unsere Technologieführerschaft für SAP HANA weiter voranzutreiben.

Lassen Sie mich auch unserem hoch geschätzten Kollegen Werner Brandt für seinen außerordentlich großen Einsatz für die SAP meinen Dank aussprechen. Über ein Jahrzehnt spielte er eine federführende Rolle im Unternehmen und führte die SAP durch viele Veränderungen im Markt. Dabei sorgte er stets für eine sehr solide Finanzlage. Es war eine Ehre für den gesamten Vorstand, mit ihm zusammenzuarbeiten.

Mit Luka Mucic haben wir einen hervorragenden Nachfolger gefunden und freuen uns sehr, ihn im Juli als Finanzvorstand zu begrüßen.

Lassen Sie mich schließlich meinem Kollegen und Vorstandssprecher Jim Hagemann Snabe danken. Sein Weitblick und seine Führung waren maßgeblich für die Erneuerung der SAP und ihren Wandel zu dem Unternehmen, das sie heute ist. Nicht nur bei unseren Kunden sondern auch bei unseren Mitarbeitern weltweit ist er für seine persönliche Integrität, seine Offenheit und seinen bodenständigen Führungsstil besonders geschätzt und anerkannt. Für mich persönlich war es zweifellos das Highlight meiner beruflichen Laufbahn, als Vorstandssprecher an seiner Seite zu arbeiten. Lassen Sie uns ihm gemeinsam für seine großen Verdienste danken.

Im Verlauf der heutigen Versammlung werden Sie die Möglichkeit haben, über die Wahl von Jim Hagemann Snabe in den Aufsichtsrat abzustimmen. Es wäre sehr wertvoll für die SAP, wenn er uns als enger Berater erhalten bliebe.

Für mich ist es eine große Ehre, auf den Erfolgen meiner geschätzten Kollegen aufzubauen und mit Ihrem Vertrauen und Ihrer Unterstützung die SAP als alleiniger Vorstandssprecher zu führen.

Veränderungen in der Führungsspitze sind immer mit Unsicherheiten verbunden. Diesen kann man nur begegnen, indem man den Blick nach vorne richtet. So wie sich unser Markt wandelt, müssen auch wir uns wandeln. Ich versichere Ihnen, dass der Vorstand heute genauso geschlossen hinter der SAP steht und sich für ihren Erfolg einsetzt wie in der Vergangenheit.

***(Folie: Unsere Strategie sorgt für eine schnellere Vergrößerung unseres Zielmarktes)***

2010 haben wir begonnen, die SAP zu erneuern. Wir hatten eine Vision: Die Technologie der SAP sollte positive Auswirkungen auf die Welt haben und das Leben von Menschen verbessern.

Wir setzten auf Innovation und Wachstum als Leitstrategie für unser Unternehmen.

Wir haben vorausgesagt, dass sich die Welt verändern würde. Deshalb haben wir in mobile Lösungen investiert, die die Arbeitsweise von Menschen schnell und von Grund auf verändert. Wir haben erkannt, dass sich das weltweite Datenvolumen alle 18 Monate verdoppeln würde und dass In-Memory Computing hierauf die Antwort sein könnte. Deshalb haben wir SAP HANA entwickelt und damit den Datenbankmarkt neu definiert. Zusätzlich haben wir in die Cloud investiert und in den Bereichen, in denen wir nicht die nötigen Produkte für unsere Kunden hatten, die besten auf dem Markt hinzugekauft.

***(Folie: Vier erfolgreiche Jahre)***

In den vergangenen vier Jahren haben wir die Umsatzerlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen um 93 %, die SSRS-Erlöse um 71 % und unser Betriebsergebnis um 88 % gesteigert und unsere Marktkapitalisierung nahezu verdoppelt.

Während der letzten vier Jahre hat sich das Mitarbeiterengagement um 8 Prozentpunkte auf 77 % verbessert. Das ist einer der höchsten Werte in unserer Branche. Nicht zuletzt haben wir auch unsere Kundenbeziehungen gefestigt und die Kundentreue erhöht.

Damit ist klar: Unsere Strategie war die richtige für unsere Kunden – und für die SAP.

***(Folie: Wir haben unsere Strategie erfolgreich umgesetzt)***

Heute belaufen sich die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse in unserem Cloud-Geschäft auf über 1 Mrd. €. Die Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba zahlen sich – zusammen mit unseren eigenen Innovationen – aus. Heute nutzen über 36 Millionen Menschen unsere Cloud-Lösungen, und rund 1,5 Millionen Unternehmen handeln Waren und Dienstleistungen im Wert von über einer halben Billion US-Dollar über unser Ariba-Netzwerk. Schlüsselpartner wie Accenture investieren in Ariba-Know-how und werden damit zum weiteren Ausbau des Netzwerks beitragen.

Im August 2013 haben wir hybris, ein führendes Unternehmen im Bereich elektronischer Einkaufslösungen (sogenannter E-Commerce-Software) übernommen. Technologien wie das Internet, Smartphones und soziale Medien haben unser Verhalten als Verbraucher von Grund auf verändert. Unabhängig davon, ob wir uns in einem Laden befinden oder über das Smartphone einkaufen, erwarten wir in beiden Fällen die gleichen Informationen und das gleiche Einkaufserlebnis. Für unsere Kunden ist das sowohl eine Chance als auch eine technologische Herausforderung. Sie wenden sich an SAP. Durch die Kombination der elektronischen Einkaufslösungen von hybris mit dem Angebot für das Kundenbeziehungsmanagement (SAP CRM) und SAP HANA sind wir in der Lage, unseren Kunden ein zukunftsweisendes Komplettangebot für die Interaktion mit ihren Kunden anzubieten. Unsere Investition von rund 1 Mrd. € zahlt sich bereits aus: Im ersten Quartal dieses Jahres erzielte die hybris-Plattform zusammen mit der Lösung SAP Cloud for Sales ein dreistelliges Umsatzwachstum.

Mit unserer kürzlich getätigten Akquisition von Fieldglass bieten wir eine Antwort auf eine weitere Herausforderung unserer Kunden: den Einkauf, die Integration und Verwaltung von externen Mitarbeitern und Personal-Dienstleistungen. Durch die Kombination des Fieldglass-Angebots mit SuccessFactors und dem Ariba-Netzwerk werden unsere Kunden in der Lage sein, ihre betrieblichen Aspekte für festangestellte und flexibel einsetzbare Mitarbeiter, Waren und Dienstleistungen zu steuern, und zwar komplett in der SAP Cloud.

Auch SAP HANA ist inzwischen ein wichtiger Wachstumsmotor. Seit der Markteinführung vor drei Jahren haben wir mit SAP HANA rund 1,2 Mrd. € Softwareumsatz erwirtschaftet. Inzwischen setzen über 3200 Kunden weltweit SAP HANA ein. Damit schreibt SAP HANA Geschichte als eines der am schnellsten wachsenden Produkte im Bereich Unternehmenssoftware. Allein im Jahr 2013 stieg der Umsatz mit SAP HANA im Vergleich zum Vorjahr um 69 % auf währungsbereinigt 664 Mio. €. Anfang 2012 haben wir unsere gesamte SAP Business Suite auf SAP HANA ausgerichtet. Seit ihrer allgemeinen Markteinführung vor gerade einmal einem Jahr haben sich rund 1000 Kunden für diese Lösung entschieden. Dies hat unsere anfänglichen Prognosen weit übertroffen.

Mobile Nutzung und Anwenderfreundlichkeit stehen nun bei unserem Produktdesign im Mittelpunkt. Mit „SAP Fiori“ erneuern wir die SAP Business Suite mit einer intuitiven und attraktiven Benutzeroberfläche, sowohl für mobile Geräte als auch den Desktop. Zurzeit bieten wir über 200 SAP-Fiori-Anwendungen an. Unser Ziel ist es, alle SAP-Anwendungen mit SAP Fiori auszustatten.

Außerdem verfügen wir über ein gesundes Kerngeschäft, das 2013 einen währungsbereinigten Anstieg der Softwareumsätze um 2 % verzeichnete. Dies ist ein sehr wichtiges Ergebnis, denn es zeigt, dass wir in die Cloud expandieren UND gleichzeitig Wachstum in unserem Software-Kerngeschäft erzielen können. Uns ist sehr wohl bewusst, dass es Bedenken gab, unser

Umstieg auf die Cloud könnte auf Kosten unseres bisherigen Kerngeschäfts gehen. Die Ergebnisse belegen das Gegenteil.

Auch 2013 haben wir weiter in attraktive Wachstumsmöglichkeiten für unser Kerngeschäft investiert. Dabei haben wir uns noch stärker auf Branchen wie den Öffentlichen Sektor, den Finanzdienstleistungssektor und den Handel konzentriert und unsere Investitionen in Schwellenmärkte, darunter die BRIC-Länder, den Nahen Osten und Afrika, fortgesetzt.

In unseren etablierten Märkten schaffen wir neue Wachstumschancen, indem wir Kunden die Wahl bieten, unsere Anwendungen und Analyselösungen lokal, in der Cloud oder in einem kombinierten Modell zu nutzen.

In einem kurzen Video möchte ich Ihnen zeigen, wie dies einem unserer Kunden in Deutschland Wettbewerbsvorteile bringt.

#### **[Kundenvideo: Schaidt Innovationen]**

Mit der Marktposition und dem Innovationsportfolio, über das wir heute verfügen, sind wir ein stärkerer Partner für unsere Kunden als je zuvor.

Die Neuausrichtung der SAP wäre ohne die Unterstützung unserer Aktionäre nicht möglich gewesen. Vielen Dank, dass Sie hinter uns stehen und an diese Chance glauben.

#### **(Folie: Geschäftsjahr 2013: Ergebnis vs. Ausblick)**

Ein Blick auf unsere Ergebnisse im Jahr 2013 zeigt, dass es ein sehr erfolgreiches Jahr mit profitablen Wachstum war.

Schauen wir uns nun die Geschäftsergebnisse im Jahresverlauf genauer an: Im ersten Halbjahr zeigte sich, dass sich die Weltwirtschaft langsamer als prognostiziert erholen würde. Gleichzeitig vollzog sich die Verlagerung des Marktes zum Cloud Computing noch schneller als vorhergesagt, besonders in Nordamerika. Wir prognostizierten, dass andere Regionen bald folgen werden, und lagen richtig. Wir trafen die erforderlichen Maßnahmen, passten unsere Ziele an und setzten unsere Cloud-Strategie noch schneller um.

Ich freue mich, Ihnen berichten zu können, dass wir unsere Prognosen für alle Kennzahlen erreichen oder sogar übertreffen konnten. Bitte beachten Sie, dass alle Zahlen währungsbereinigte Non-IFRS-Zahlen sind – falls nicht anders angegeben.

Im Bereich Cloud-Subskriptionen und -Support haben wir mit 786 Mio. € beziehungsweise rund 130 % Wachstum unsere Umsatzprognose erreicht.

Bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen haben wir mit 11 % Wachstum unseren Ausblick übertroffen.

Bei unserem Betriebsergebnis lagen wir mit 5,9 Mrd. € beziehungsweise 13 % Wachstum in der Mitte der von uns erwarteten Spanne.

Das sind solide Ergebnisse, auf die wir stolz sind.

Unsere effektive Steuerquote, sowohl nach IFRS als auch nach Non-IFRS, lag innerhalb unserer Prognose oder darüber.

In diesem Zusammenhang möchte ich mich auch zu den Wechselkurseinflüssen äußern. 2013 waren wir starken Wechselkurseffekten ausgesetzt, die sich sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Ergebnisseite niederschlugen. Wir überwachen die Wechselkurseinflüsse auf unseren Cashflow kontinuierlich und sichern uns bei Bedarf dagegen ab.

Nicht zuletzt möchte ich auch unser wachsendes Partnernetzwerk erwähnen. Mit über 11.500 Partnern hat es 2013 mehr als ein Drittel unserer Gesamtumsätze erwirtschaftet.

**(Folie: 2013: Ergebnisse in den Regionen)**

Bei unseren Ergebnissen in den Regionen haben wir wieder einmal unsere Stärke als eines der globalsten Unternehmen in unserer Branche unter Beweis gestellt.

In der Region Amerika wuchsen die Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen um 16 %. Dies ist im Wesentlichen auf einen dreistelligen Anstieg der Umsätze mit Cloud-Subskriptionen in Nordamerika sowie ein sehr starkes Kerngeschäft in Lateinamerika zurückzuführen.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) hatten wir ein sehr starkes Jahr: Hier stiegen die Umsatzerlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen um 8 %. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir ein starkes Wachstum in unserem Heimatmarkt Deutschland erreicht haben.

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) erwies sich die Wirtschaftslage als schwierig. Dennoch konnten wir das Jahr mit einem starken vierten Quartal abschließen. Dadurch konnten wir für das Gesamtjahr zu einem moderaten Wachstum von 4 % bei den Software- und Cloud-Subskriptionserlösen zurückkehren, während bei unseren Wettbewerbern das Wachstum stagnierte oder sogar abnahm.

Die Schwellenländer sind weiterhin wichtige Wachstumsmärkte für die SAP. In Schlüsselmärkten, darunter China, Russland und Brasilien, erzielten wir starke Ergebnisse.

Wir stehen nach wie vor fest hinter unserem Wachstumsplan für China. Unsere Investitionen in der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt zahlen sich aus. China zählt nun zu unseren sieben größten Märkten weltweit. Einen besonderen Schwerpunkt legten wir 2013 auf den Aufbau von Partnerschaften in China – beispielsweise mit China Telecom. Durch diese Kooperation ist SAP das erste Unternehmen, das ein komplettes Personalwirtschaftssystem in der Cloud in China anbietet. Mit dieser Strategie gewinnen wir enges Vertrauen von Unternehmen in China.

Lassen Sie mich auch kurz auf die Lage in Osteuropa eingehen. Unser wichtigstes Anliegen ist es, die Sicherheit unserer Mitarbeiter in der Region zu gewährleisten. Doch wir müssen auch auf die wirtschaftlichen Auswirkungen schauen: Insgesamt hat sich die Situation nicht wesentlich auf unser Geschäft im ersten Quartal ausgewirkt. Wir beobachten, dass Kunden weiterhin in Software investieren. Jedoch könnten die vor kurzem von der EU gegen Russland verhängten Sanktionen dazu führen, dass sich die Vertriebszyklen verlängern. Wir sind zuversichtlich, dass eventuelle Auswirkungen durch unsere weltweite Vertriebspräsenz ausgeglichen werden könnten. Wir behalten die Lage sehr genau im Auge.

Zusammengefasst lässt sich sagen: 2013 war erneut ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir konnten unser Kerngeschäft ausbauen, unsere operative Marge steigern und gleichzeitig den Umstieg zum Cloud-Geschäftsmodell vorantreiben. Eine solche Kombination an Erfolgen ist einzigartig in unserer Branche und zeigt, dass unsere Innovations- und Wachstumsstrategie die richtige ist.

**(Folie: Entwicklung der Gesamtausschüttung)**

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre am profitablen Wachstum des Geschäftsjahres 2013 beteiligt werden sollen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, eine im Vergleich zum Vorjahr um 18 % höhere Dividende von 1,00 € an die Aktionäre zu zahlen. Die Gesamtausschüttung beträgt damit rund 1,2 Mrd. € bei einer Ausschüttungsquote von 36 %.

Sie werden im späteren Verlauf der Hauptversammlung die Möglichkeit haben, hierüber abzustimmen.

**(Folie: Entwicklung des SAP-Aktienkurses)**

Ein Blick auf die Entwicklung der SAP-Aktie zeigt, dass der Markt unsere Innovationsstrategie in den letzten vier Jahren klar bestätigt hat. Seit 2010 ist unser Aktienkurs um rund 85 % gestiegen. Die SAP ist ein Wachstumsunternehmen und eine überzeugende Kapitalanlage.

Wir sind uns bewusst, dass Sie als Aktionäre im vergangenen Jahr einige Kursschwankungen erlebt haben. Nachdem sich die SAP-Aktie 2012 wesentlich besser entwickelt hatte als die wichtigsten Indizes, stieg der Kurs im Jahr 2013 um 2,7 %. Der DAX legte im gleichen Zeitraum um 25,5 % zu. Im ersten Quartal 2014 fiel die SAP-Aktie leicht im Vergleich zu den Benchmark-Indizes. Der DAX 30 blieb praktisch unverändert, während die SAP-Aktie um 5,7 % nachgab.

2013 haben wir unseren Umstieg in die Cloud forciert, und der Markt verinnerlicht nun, was dieser Wechsel für die SAP bedeutet.

Unsere Ausrichtung könnte nicht klarer sein. Wir befassen uns intensiv mit dem Thema Cloud, weil unsere Kunden das von der SAP wünschen und erwarten. Mit der Cloud schaffen wir eine starke wiederkehrende Einnahmequelle und erkämpfen uns Marktanteile in einem wichtigen, dynamischen Wachstumsmarkt.

Gleichzeitig wachsen wir weiter in unserem Kerngeschäft, indem wir unsere Führungsrolle in Schwellenmärkten ausbauen und unser Geschäftsprozess-Know-how in die Entwicklung von Lösungen für strategische Branchen einbringen. In unseren etablierten Märkten verlagern wir unsere Kernlösungen in die Cloud und auf SAP HANA. Wir staten sie mit einer attraktiven Benutzeroberfläche aus und machen sie moderner und für noch mehr Kunden zugänglich.

Letztendlich werden wir ein einfacheres und produktiveres Unternehmen. Unsere Mitarbeiter und unsere Kunden haben uns signalisiert, dass wir komplex sind – und wir haben diese Botschaft gehört. Wir vereinfachen nun unsere Geschäftsprozesse und setzen unsere Mitarbeiter verstärkt kunden- und lösungsnah ein.

Wir sind davon überzeugt, dass wir damit auch in Zukunft solide Geschäftsergebnisse für Ihr Unternehmen erzielen können, sowohl kurz- als auch langfristig. Aus dieser Position der Stärke heraus ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um unsere Strategie weiter voranzutreiben.

**(Folie: Komplexität)**

Meine Damen und Herren, während ich heute hier in Mannheim vor Ihnen stehe, fällt mir das berühmte Zitat des legendären Mannheimer Fussballmanagers , Sepp Herberger, ein, der einst sagte: „Der Ball ist rund.“

Die Fakten sind eindeutig. Während wir in den letzten vier Jahren sehr erfolgreich waren und auch künftig an unserer Vision festhalten, haben sich gleichzeitig unser Markt und die Erwartungen unserer Kunden weiterentwickelt haben. Die Spielregeln ändern sich und wir haben eine klare Strategie vor Augen.

Die weitaus wichtigste Veränderung ist, dass unsere Kunden Komplexität nicht mehr akzeptieren können. Sie sagen uns ganz deutlich, dass Komplexität DIE größte Herausforderung für ihren Geschäftsbetrieb und für ihr weiteres Wachstum ist. Zudem geben sie einen zu großen Anteil ihres IT-Budgets für Hardware und Services aus, um die Komplexität ihrer Geschäftsprozesse und ihrer IT-Landschaft zu bewältigen. Deshalb wenden Sie sich an die SAP mit der Bitte, alles zu vereinfachen. Sie brauchen Lösungen, die einfach einsetzbar sind, ihre Mitarbeiter im gesamten Unternehmen sofort produktiver machen und es ihnen erleichtern, weiter zu wachsen.

Seit 2010 haben wir mit Erfolg viele neue Innovationen in unser Portfolio aufgenommen. Jetzt müssen wir alles drastisch vereinfachen und sicherstellen, dass Kunden unsere Innovationen mit geringerem Aufwand nutzen können.

Die Lösung dieses Problems ist eine Riesenchance für uns.

Lassen Sie mich ganz deutlich sagen, sehr geehrte Aktionäre, dass Vereinfachung nicht bedeutet, dass die SAP sich jetzt nur noch mit einfachen Dingen beschäftigt. Seit über 40 Jahren steuern wir anspruchsvolle, geschäftskritische Prozesse für ganze Branchen. Das ist unsere Basis, und macht uns zu dem, was wir sind: SAP.

Mit Vereinfachung meine ich, dass wir dafür sorgen müssen, dass Kunden unsere Lösungen sehr viel schneller und einfacher einführen und einsetzen können. Unser herkömmliches On-Premise-Geschäftsmodell bietet nach wie vor Mehrwert und Wachstum. Aber es macht es für Kunden nicht immer einfach, Innovationen einzuführen. Kunden brauchen Wahlmöglichkeiten und einen vertrauenswürdigen Partner in der Cloud.

***(Folie: Die Vorteile der Cloud)***

Lassen Sie mich diese Chance anhand eines Vergleichs genauer erläutern.

Nehmen wir eine öffentliche Leistung wie Strom.

Für uns ist Strom heute eine Selbstverständlichkeit. Aber früher mussten Unternehmen wie etwa Industriebetriebe ihren eigenen Strom erzeugen. Das war sehr komplex. Es erforderte kostspielige Anlagen und Fachkenntnisse. Mit dem Wachstum des Unternehmens konnten sie dann aber die Nachfrage irgendwann nicht mehr decken. Dann wurde Strom durch riesige Kraftwerke als zentrale Leistung verfügbar. Damit wurde alles einfacher. Fabriken mussten sich nicht mehr mit den Kosten und der Komplexität der Stromerzeugung auseinandersetzen. Sie konnten den benötigten Strom ganz einfach nach Bedarf nutzen.

Vereinfacht geschieht heute das Gleiche mit dem Cloud Computing. Im traditionellen IT-Modell (On Premise) muss jedes Unternehmen seine eigenen Geschäftsanwendungen implementieren und managen. Das kann teilweise teuer und recht komplex sein. Mit Cloud Computing wird dies anders. Die SAP kann ihnen nun diese Komplexität abnehmen. Wie beim Strom profitieren Kunden von sofortiger Nutzung, unmittelbarem Mehrwert und einer drastischen Vereinfachung. Aus diesem Grund steigen immer mehr Kunden auf die Cloud um.

Deshalb haben wir klar die Richtung vorgegeben, dass die SAP DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA werden muss.

Ich möchte kurz zwei wichtige Punkte zur Cloud ansprechen, nämlich Sicherheit und die Umstellung unseres Geschäftsmodells. Einer der wichtigsten Gründe, warum Kunden sich für SAP-Cloud-Lösungen entscheiden, ist ihr Vertrauen in unsere Sicherheitsverfahren und Datenschutzmaßnahmen. Die Verfügbarkeit, Sicherheit und der Datenschutz unseres Cloud-Betriebs erfüllen die höchsten Standards in der Branche. Wir bauen unser globales Netz von Rechenzentren weiter aus, damit Kunden selbst wählen können, wo ihre Daten liegen sollen. 2013 entschieden sich einige unserer konservativsten Kunden, die bisher zögerten, mit kleineren Cloud-Unternehmen zusammenzuarbeiten, für die SAP als vertrauenswürdigen Partner in der Cloud. Wir nehmen dieses Vertrauen, das sie in uns setzen, äußerst ernst.

***(Folie: Wechsel zum Cloud-Subskriptionsmodell)***

Nun zum Geschäftsmodell. Als Aktionäre wissen Sie, dass unser herkömmliches On-Premise-Geschäftsmodell sehr profitabel ist.

Kunden erwerben dabei Lizenzen, implementieren die Lösung in ihrer IT-Landschaft und investieren gewöhnlich in Services und Support. Die SAP verbucht den gesamten Kaufpreis vorab als Umsatz und erhält laufende Wartungsgebühren.

In der Cloud wird der Erlös anders realisiert. Wenn sich ein Kunde für eine Lösung entscheidet, ist keine Implementierung in seiner IT-Landschaft erforderlich. Statt einer Lizenz zahlt der Kunde über die Vertragslaufzeit eine feste anteilige Gebühr.

Anfangs erwirtschaftet die SAP geringere Erlöse als mit dem herkömmlichen Modell. Über die Vertragslaufzeit haben wir jedoch mit der Skalierung des Geschäftes besser planbare Umsatzströme mit einem höheren Nettobarwert.

Wenn Sie die Vertragsabschlüsse in diesem Beispiel miteinander vergleichen, sehen Sie, dass wir mit dem Cloud-Modell nach vier Jahren insgesamt den gleichen Umsatz realisieren und nach fünf Jahren sogar den gleichen Gewinn erzielen.

***(Folie: Cloud – Auswirkungen auf mittelfristige Ziele)***

Wir erwarten, dass unser schnell wachsendes Cloud-Geschäft und ansteigende Supporterlöse in Zukunft dazu führen, dass die besser vorhersehbaren, wiederkehrenden Umsatzerlöse einen höheren Anteil am Gesamtumsatz haben. Wir haben unser Ziel, eine operative Marge von 35 % zu erreichen, von 2015 auf 2017 verschoben, um diese Chance wahrnehmen zu können.

Wir werden diese Umstellung schrittweise umsetzen, da wir – wie in 2013 gezeigt – den Vorteil haben, dass wir über ein solides und wachsendes Kerngeschäft verfügen.

***(Folie: SAP Cloud powered by SAP HANA vereinfacht alles)***

Wir haben über Vereinfachung und die Cloud gesprochen. Nun stellt sich die Frage: „Wie wird die SAP DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA werden und für Unternehmen alles vereinfachen?“

Wir werden unsere Lösungen vereinfachen, indem künftig alle unsere Anwendungen und analytischen Funktionen auf der Plattform SAP HANA basieren. SAP HANA vereinfacht die IT-



Landschaften, da die Datenmenge in Anwendungen verringert wird und weniger Hardware erforderlich ist.

Darüber hinaus werden wir für unsere Kunden die Nutzung unserer Lösungen vereinfachen, indem wir diese in die SAP Cloud verlagern. Wir bieten Anwendungen für Geschäftsbereiche wie Personalwirtschaft, Vertrieb, Finanzwesen oder Einkauf in der öffentlichen (Public) Cloud, wo alle Nutzer an dieselbe Lösung angebunden sind – wie im Beispiel mit dem Strom. Wir bieten unsere Lösungen auch in der privaten Cloud an, wo Kunden ihre eigene Version der Anwendungen haben und ihre ganz individuellen Geschäftsprozesse abwickeln können. Außerdem gewährleisten wir eine enge Integration zwischen allen unseren Cloud-Lösungen ebenso wie mit den lokalen (On-Premise) Anwendungen der Kunden.

Wir sind sicher, dass wir mit dieser Strategie für Unternehmen alles vereinfachen können und die nächste Phase unseres Wachstums einleiten können.

***(Folie: Abläufe in der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen verbessern)***

Unsere Vision ist es, „die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern“. Wir nehmen Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung sehr ernst. Wir haben sicher viele Beispiele dafür, wie unsere Lösungen die Welt positiv beeinflussen. Das folgende Beispiel ist jedoch meiner Meinung nach eines der Beeindruckendsten.

Mit diesem kurzen Video, das zeigt, wie SAP HANA direkt in unserer Region das Gesundheitswesen verändert.

**[VIDEO: SAP und Nationales Centrum für Tumorerkrankungen]**

2013 erreichten wir im Dow Jones Nachhaltigkeits-Index Platz eins unter den Softwareunternehmen. 2014 weiten wir unser Engagement aus, indem wir den Energiebedarf aller unserer Rechenzentren durch Strom aus hundertprozentig erneuerbaren Energieträgern decken.

***(Folie: Mitarbeiter und Vielfalt wertschätzen)***

Für uns ist es nach wie vor sehr wichtig, die Meinung unserer Mitarbeiter zu hören. Unsere Mitarbeiter haben uns mitgeteilt, dass sie für die nächste Phase unserer Innovationsstrategie bereit sind und zusammen mit dem Vorstand alles daran setzen möchten, die SAP als Unternehmen für unsere Kunden einfacher zu machen.

Ich freue mich, dass Stefan Ries zur SAP als Leiter des globalen Personalwesens zurückgekehrt ist und direkt an mich berichtet.

Von den vielen Programmen, die es 2013 für unsere Mitarbeiter gab, möchte ich auf zwei besonders eingehen:

Wir arbeiten weiterhin daran, den Anteil von Frauen in Führungspositionen bei der SAP zu erhöhen. Bisher ist dieser Anteil von 18,7 % im Jahr 2010 auf 21,2 % Ende 2013 gestiegen. Unser Ziel ist es, den Frauenanteil in Führungspositionen bis 2017 auf 25 % zu erhöhen. Die kürzliche Berufung von Helen Arnold zum CIO und Mitglied des Global Managing Board ist ein gutes Beispiel dafür, wie Frauen bei SAP in hohe Führungspositionen aufsteigen.

Zweitens haben wir 2013 das wirklich einzigartige Diversity-Programm „Autism at Work“ (Autismus in der Arbeitswelt) ins Leben gerufen. Wir sind davon überzeugt, dass Menschen mit Autismus wertvolle Fähigkeiten in die Arbeitswelt einbringen. Deshalb werden bis 2020 weltweit ein Prozent der Gesamtbelegschaft Menschen mit autistischem Hintergrund sein.

Wir legen weiterhin großen Wert darauf, die besonderen Talente unserer Mitarbeiter zu fördern, und sind davon überzeugt, dass eine Vielfalt an Kulturen, Lebensstilen, Meinungen und Interessen ein innovationsförderndes Umfeld und Zufriedenheit schafft.

**(Folie: Gekürzte Tagesordnung)**

Lassen Sie mich nun zu den speziellen Tagesordnungspunkten 6 und 7 kommen. Weitere Einzelheiten zu diesen Punkten finden Sie in den gemeinsamen Berichten des Vorstands der SAP AG und der Geschäftsführung der jeweiligen Tochtergesellschaften. Eine Zusammenfassung dieser Punkte finden Sie auch in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung.

Im Tagesordnungspunkt 6 bitten wir Sie, zwei Änderungsvereinbarungen zu bestehenden Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen zwischen der SAP AG und zwei Tochtergesellschaften zuzustimmen. Diese Verträge bestehen seit 2006.

Die Verträge wurden in erster Linie abgeschlossen, um sowohl eine körperschaftssteuerliche als auch eine gewerbsteuerliche Organschaft zwischen der SAP AG und den beiden Tochtergesellschaften zu begründen und den Konzernsteueraufwand und Konzernsteuercashflow zu optimieren. Außerdem sollten mit den Verträgen die einheitliche Leitung der Tochtergesellschaften und ihre Integration in den SAP-Konzern gewährleistet werden. Aufgrund einer Änderung im deutschen Steuerrecht, die 2013 in Kraft trat, müssen diese Verträge angepasst werden. Die Änderungsvereinbarungen sollen klarstellen, dass sich die in den Verträgen bereits enthaltenen Verweise auf die gesetzliche Regelung zur Verlustübernahme gemäß § 302 Aktiengesetz auf die jeweils gültige Fassung dieser Vorschrift beziehen.

Nach deutschem Recht bedürfen die Änderungen zu ihrer Wirksamkeit der Zustimmung der jeweiligen Gesellschafterversammlung der Tochtergesellschaften sowie der SAP AG als herrschendes Unternehmen mit einer Mehrheit von mindestens 75 % der abgegebenen Stimmen. Die Änderungen werden erst mit der Eintragung in das Handelsregister der jeweiligen Tochtergesellschaft wirksam.

Im Tagesordnungspunkt 7 werden Sie gebeten, einem neuen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag vom März 2014 zwischen der SAP AG und einer Tochtergesellschaft zuzustimmen. Der Abschluss dieses Vertrags dient ebenfalls vorwiegend der Begründung sowohl einer körperschaftssteuerlichen als auch einer gewerbsteuerlichen Organschaft zwischen der SAP AG und der Tochtergesellschaft. Außerdem soll damit die einheitliche Leitung der Tochtergesellschaft und ihre Integration in den SAP-Konzern gewährleistet werden.

Der Vertrag bedarf zu seiner Wirksamkeit sowohl der Zustimmung der Hauptversammlung der SAP AG als auch der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der Tochtergesellschaft sowie der Eintragung in das Handelsregister der Tochtergesellschaft. Der Vertrag wird für eine

Mindestvertragsdauer von fünf vollen Zeitjahren abgeschlossen, die für die Begründung einer Organschaft erforderlich ist.

Die Tochtergesellschaft ist eine 100%ige unmittelbare Tochtergesellschaft der SAP AG in der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Ihre Aktivitäten sind darauf beschränkt, Beteiligungen an zwei US-Investmentfonds zu halten. Der erste Fonds ist der SAP Ventures Fund II, L.P. mit einem Volumen von 651 Mio. US\$. Er investiert in innovative und stark expandierende IT-Unternehmen, die den Erfolg ihres Geschäftsmodells bereits belegen können. Der zweite Fonds ist der SAP HANA Real Time Fund mit einem Volumen von 406 Mio. US\$. Der Fonds investiert überwiegend in internationale Risikokapital-Fonds am Beginn ihrer jeweiligen Laufzeit und daneben auch in neu gegründete Unternehmen, die sich der Entwicklung von IT, Cloud-Lösungen sowie Echtzeit-Technologien widmen, um das wirtschaftliche Potenzial der Beherrschung großer Datenmengen zu nutzen.

Die Fonds haben noch eine Restlaufzeit von ca. neun Jahren im Falle des SAP Ventures Fund II bzw. 15 Jahren im Falle des SAP HANA Real Time Fund.

Ich möchte Sie daher bitten, diesen Tagesordnungspunkten zuzustimmen.

Lassen Sie mich auch kurz den Tagesordnungspunkt 8, die geplante Umwandlung der SAP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE), ansprechen. Die kompletten Unterlagen hierzu finden sie auf unserer Website. Wir schlagen den Rechtsformwechsel der SAP AG von einer deutschen Aktiengesellschaft in eine europäische Aktiengesellschaft beziehungsweise „SE“ vor. Hierfür ist die Zustimmung der Hauptversammlung erforderlich. Wir bitten Sie daher, hierüber unter Tagesordnungspunkt 8 a) und b) abzustimmen.

Die Umwandlung in eine SE bringt verschiedene Vorteile für die SAP AG mit sich.

Erstens bringt der Rechtsformwechsel das Selbstverständnis der SAP als international ausgerichtetes Unternehmen mit europäischen Wurzeln zum Ausdruck und trägt der Bedeutung unserer europaweiten und internationalen Geschäftsaktivitäten Rechnung.

Noch wichtiger ist aber, dass der Wechsel die Möglichkeit bietet, ein auf die speziellen Bedürfnisse unseres Unternehmens zugeschnittenes Modell für die Beteiligung der europäischen Mitarbeiter zu entwickeln. Die Rahmenbedingungen dieses Modells sind in der Beteiligungsvereinbarung festgelegt, die wir mit den Vertretern der europäischen Mitarbeiter verhandelt haben.

Nach dieser Vereinbarung würden wir die Größe des Aufsichtsrats auf 18 Mitglieder begrenzen, mit der Möglichkeit einer weiteren Reduzierung auf 12 Mitglieder ab 2018. Auf diese Weise können eine optimale Corporate-Governance-Struktur für die SAP und eine optimale Arbeit der Gesellschaftsorgane gewährleistet werden. Ohne den Formwechsel in die SE wäre eine Vergrößerung auf einen 20-köpfigen Aufsichtsrat aufgrund der Entwicklung der Mitarbeiterzahl in Deutschland unausweichlich. Dies würde zu Lasten einer effektiven Arbeit des Aufsichtsrats gehen.

Ich bin sicher, dass wir mit der Vereinbarung mit unseren Mitarbeitern in Europa eine sehr ausgewogene Lösung gefunden haben, die die Beteiligung aller Mitarbeiter am Erfolg der SAP gewährleistet.

Was bedeutet dies für Sie als Aktionäre? Die Umwandlung in eine SE hat keine Auswirkungen auf unsere Aktionäre, unsere Aktien und unsere Börsennotierungen. Mit der Umwandlung werden Sie einfach Aktionäre der SAP SE. Sie behalten dieselbe Anzahl Aktien, die Sie unmittelbar vor Wirksamwerden der Umwandlung an der SAP AG gehalten haben. Und die Aktien sind mit denselben Rechten verbunden. Auch der Handel der SAP-Aktien an der Börse wird durch die Umwandlung nicht beeinträchtigt. Wegen der Umfirmierung wird lediglich die Notierung auf die neue Bezeichnung „SE“ umgestellt.

Aus diesen Gründen bitte ich Sie um Ihre Zustimmung zu diesem wichtigen Schritt in der Geschichte der SAP.

**(Folie: Unsere Wachstumsziele stehen auch weiterhin im Fokus)**

Meine Damen und Herren, zusammenfassend möchte ich sagen, dass wir noch nie eine so klare Strategie hatten. Wir richten die SAP verstärkt auf die Cloud aus, um DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA zu werden, und verhelfen unseren Kunden zu mehr Einfachheit und Wachstum.

Wir sind von unserem Kerngeschäft überzeugt und werden uns weiter auf profitables Wachstum konzentrieren. Das spiegelt sich in den ehrgeizigen Zielen, die wir uns für 2014 und 2017 gesetzt haben, wider.

Wir haben heute viel über Erfolg gesprochen. Ich bin vom Erfolg der SAP überzeugt und ebenso sicher, dass die deutsche Fußball-Nationalmannschaft in einigen Wochen in Brasilien genauso erfolgreich sein wird. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg im Vorrundenspiel gegen die US-Mannschaft.

Ich möchte Ihnen ein kurzes Video von einem guten Freund der SAP zeigen, der weiß, wie wichtig es ist, einen Wettbewerbsvorsprung zu haben.

**[VIDEO: Oliver Bierhoff erläutert, wie die SAP den Fußball verändert.]**

Abschließend danke ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands für das in uns gesetzte Vertrauen. Wir freuen uns auf ein erfolgreiches Jahr und eine große Zukunft für die SAP.

Vielen Dank.

# # #