

# Zweites Quartal 2009

Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse



SAP AG

Walldorf

Mittwoch, 29. Juli 2009

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie in dem US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995 festgelegt. Worte wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“ und „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf die SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. SAP übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, welche die zukünftigen Ergebnisse der SAP beeinflussen können, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im aktuellsten Jahresbericht Form 20-F. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

# Gliederung

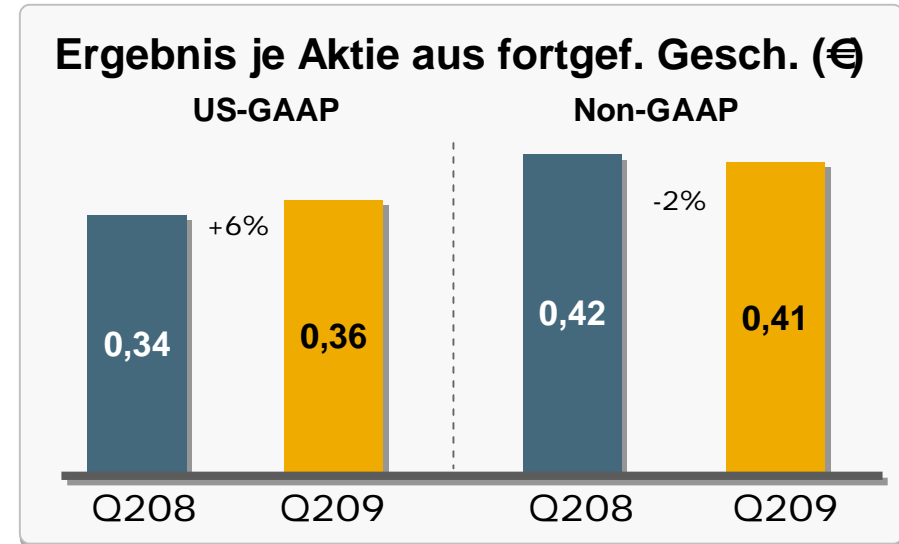
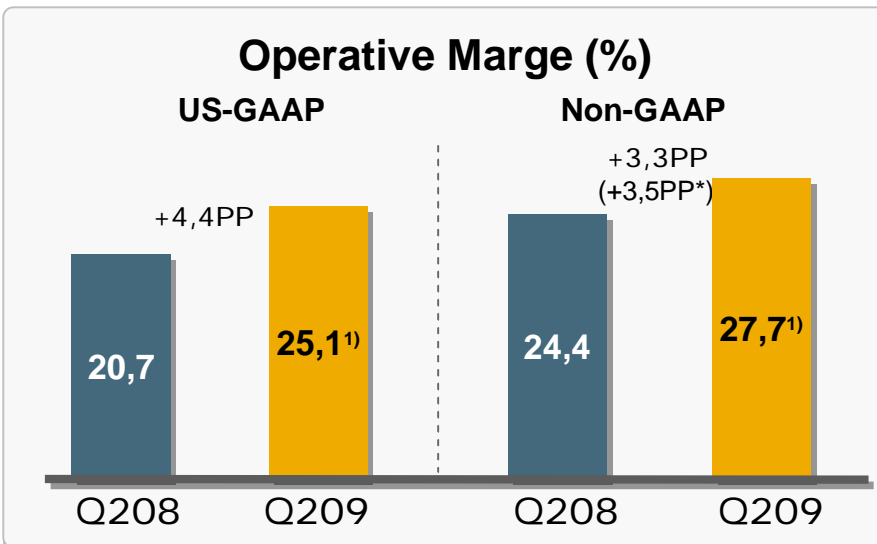
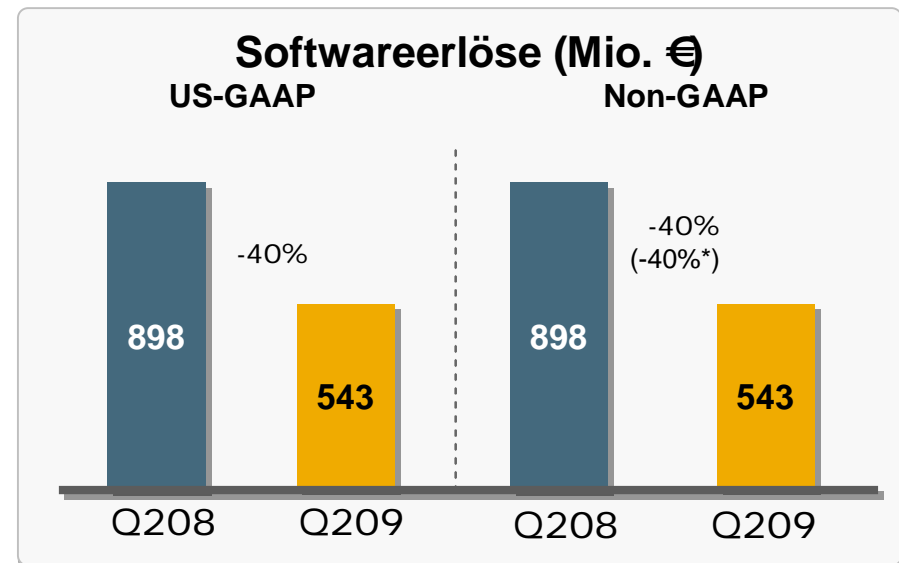
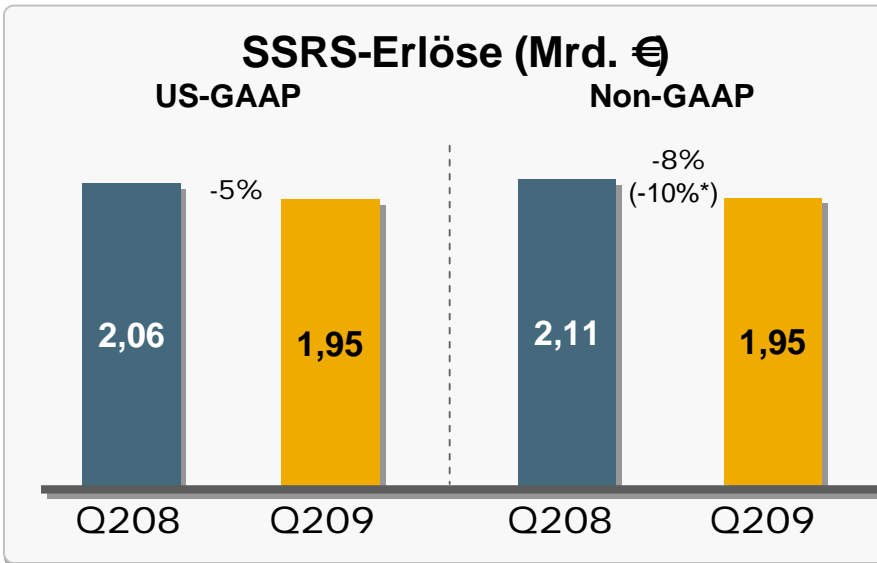


SAP

1. **Gewinn- und Verlustrechnung**
2. Bilanz und Cashflow
3. Mitarbeiter
4. Ausblick

# Kennzahlen

## Zweites Quartal 2009

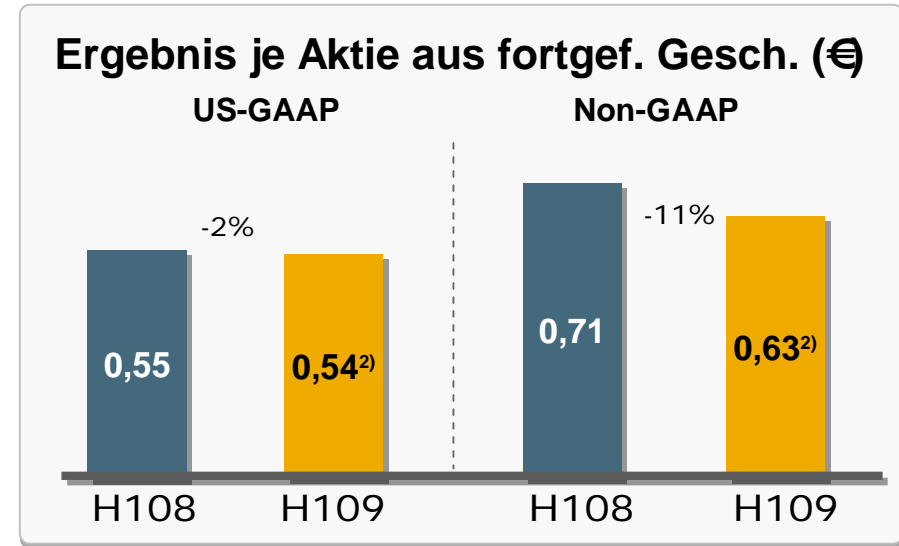
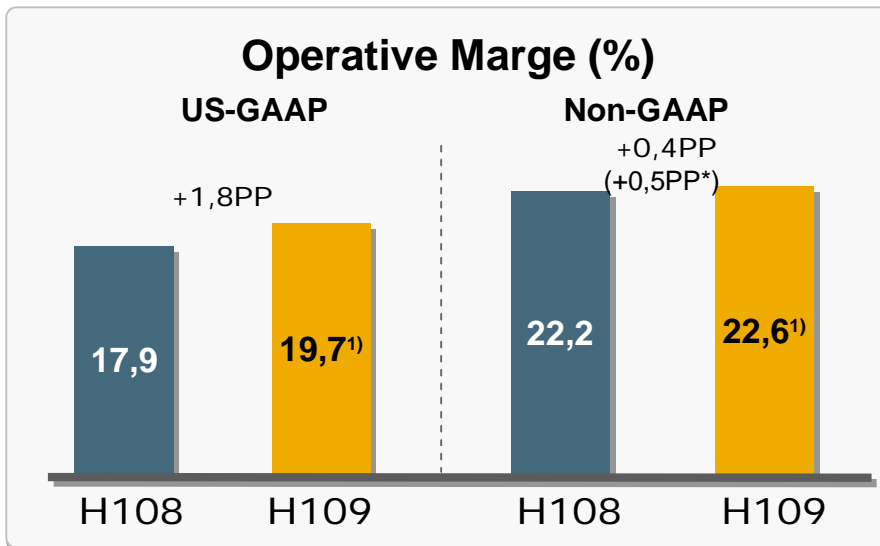
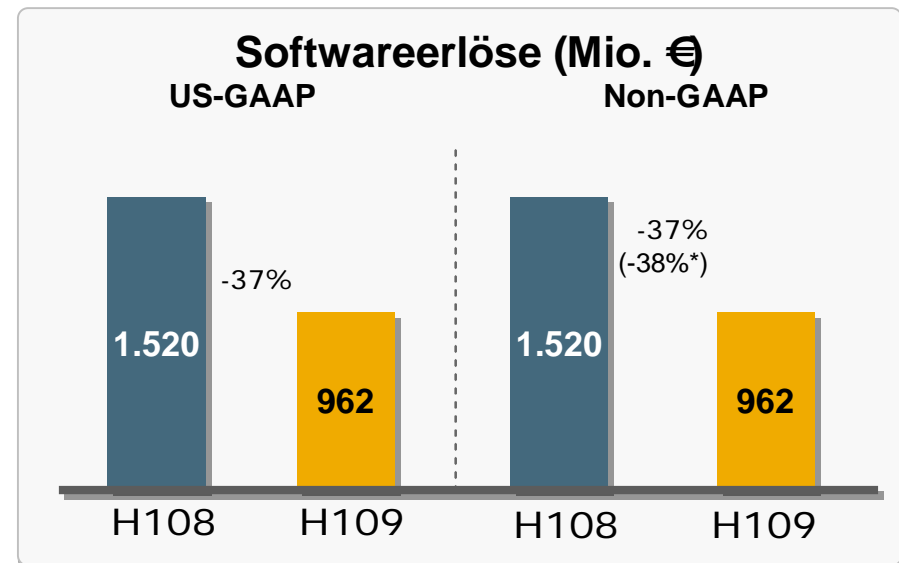
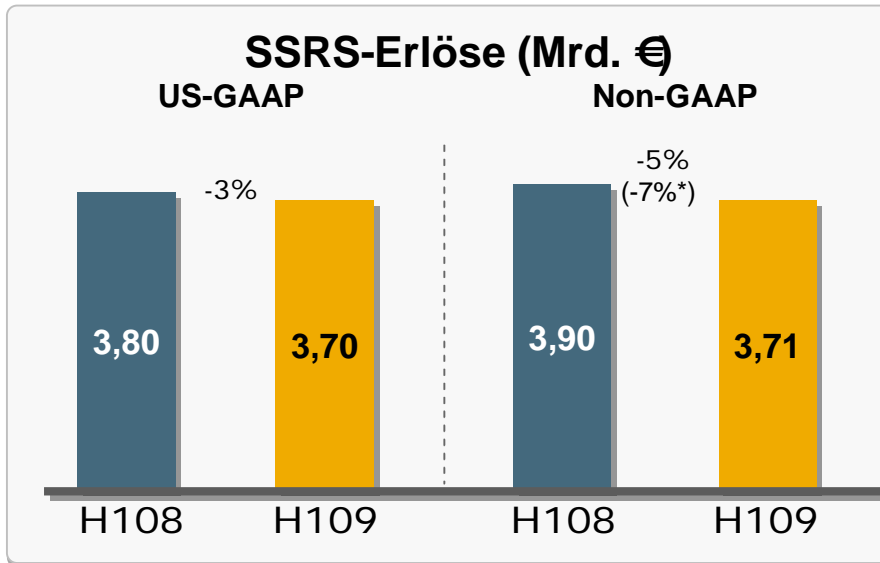


\* Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse

1) beinhaltet einen negativen Effekt von 0,2PP aufgrund der Restrukturierungskosten von 5 Mio. € im zweiten Quartal 2009

# Kennzahlen

## Erstes Halbjahr 2009



\* Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse

- 1) beinhaltet einen negativen Effekt von 3,3PP aufgrund der Restrukturierungskosten von 165 Mio. € im ersten Halbjahr 2009
- 2) beinhaltet einen negativen Effekt von 0,10€ aufgrund der Restrukturierungskosten von 165 Mio. € im ersten Halbjahr 2009

# Umsatzanalyse

## Zweites Quartal 2009 (US-GAAP und Non-GAAP)



	US-GAAP			Non-GAAP			Δ% währungs- bereinigt
	Q2 2009	Q2 2008	Δ%	Q2 2009	Q2 2008	Δ%	
Mio. € falls nicht anders bezeichnet							
Softwareerlöse	543	898	-40	543	898	-40	-40
Supporterlöse	1.337	1.099	22	1.337	1.151	16	13
Subskriptions- u. sonst. SW-bez. Serv.erl.	73	64	14	73	64	14	8
<b>Software- u. sonst. SW-bez. Serviceerl.</b>	<b>1.953</b>	<b>2.061</b>	<b>-5</b>	<b>1.953</b>	<b>2.113</b>	<b>-8</b>	<b>-10</b>
Beratungserlöse	517	628	-18	517	628	-18	-20
Schulungserlöse	70	114	-39	70	114	-39	-39
Sonstige Serviceerlöse	23	26	-12	23	26	-12	-15
<b>Beratungs-, Schul.- u. sonst. Serviceerl.</b>	<b>610</b>	<b>768</b>	<b>-21</b>	<b>610</b>	<b>768</b>	<b>-21</b>	<b>-23</b>
<b>Sonstige Erlöse</b>	<b>13</b>	<b>29</b>	<b>-55</b>	<b>13</b>	<b>29</b>	<b>-55</b>	<b>-59</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.576</b>	<b>2.858</b>	<b>-10</b>	<b>2.576</b>	<b>2.910</b>	<b>-11</b>	<b>-14</b>

# Umsatzanalyse

## Erstes Halbjahr 2009 (US-GAAP und Non-GAAP)



Mio. € falls nicht anders bezeichnet	US-GAAP			Non-GAAP			Δ% währungs- bereinigt
	H1 2009	H1 2008	Δ%	H1 2009	H1 2008	Δ%	
Softwareerlöse	962	1.520	-37	962	1.520	-37	-38
Supporterlöse	2.589	2.157	20	2.600	2.256	15	13
Subskriptions- u. sonst. SW-bez. Serv.erl.	144	120	20	144	120	20	14
<b>Software- u. sonst. SW-bez. Serviceerl.</b>	<b>3.695</b>	<b>3.797</b>	<b>-3</b>	<b>3.706</b>	<b>3.896</b>	<b>-5</b>	<b>-7</b>
Beratungserlöse	1.071	1.215	-12	1.071	1.215	-12	-14
Schulungserlöse	142	218	-35	142	218	-35	-36
Sonstige Serviceerlöse	47	51	-8	47	51	-8	-10
<b>Beratungs-, Schul.- u. sonst. Serviceerl.</b>	<b>1.260</b>	<b>1.484</b>	<b>-15</b>	<b>1.260</b>	<b>1.484</b>	<b>-15</b>	<b>-17</b>
<b>Sonstige Erlöse</b>	<b>19</b>	<b>37</b>	<b>-49</b>	<b>19</b>	<b>37</b>	<b>-49</b>	<b>-51</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>4.974</b>	<b>5.318</b>	<b>-6</b>	<b>4.985</b>	<b>5.417</b>	<b>-8</b>	<b>-10</b>

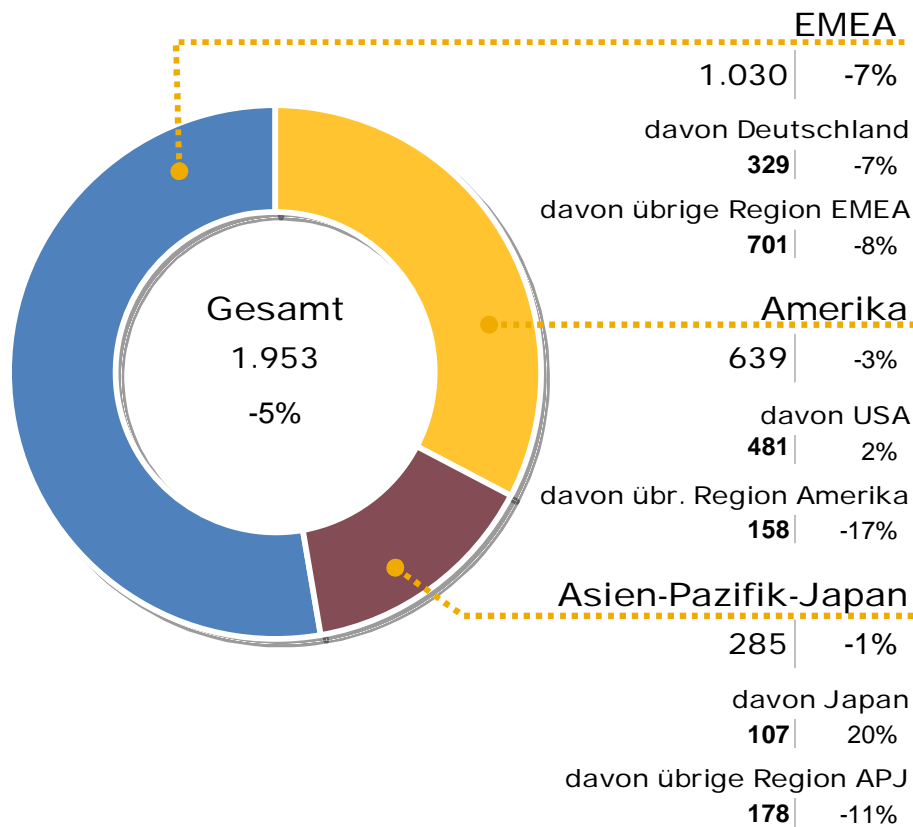
# Umsatz (US-GAAP) nach Regionen

## Zweites Quartal 2009

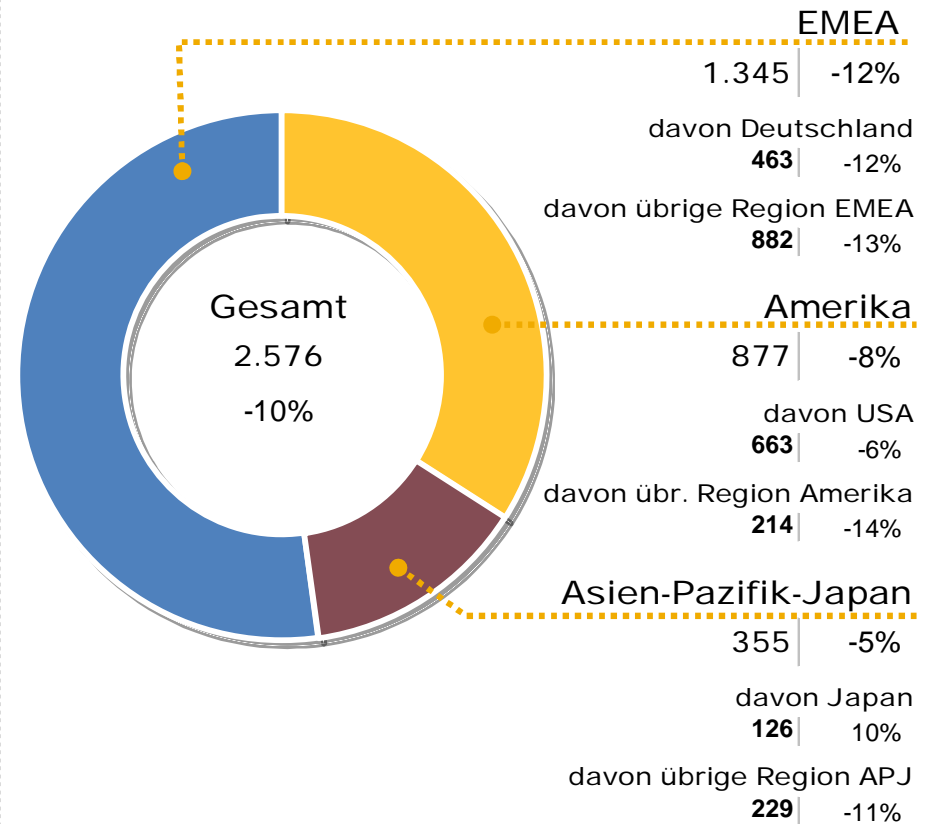


Mio. € | Veränderung gegenüber Vorjahr in %

### Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen\*



### Gesamtumsatz nach Regionen\*



\* Nach Sitz des Kunden



# Umsatz (Non-GAAP) nach Regionen

## Zweites Quartal 2009

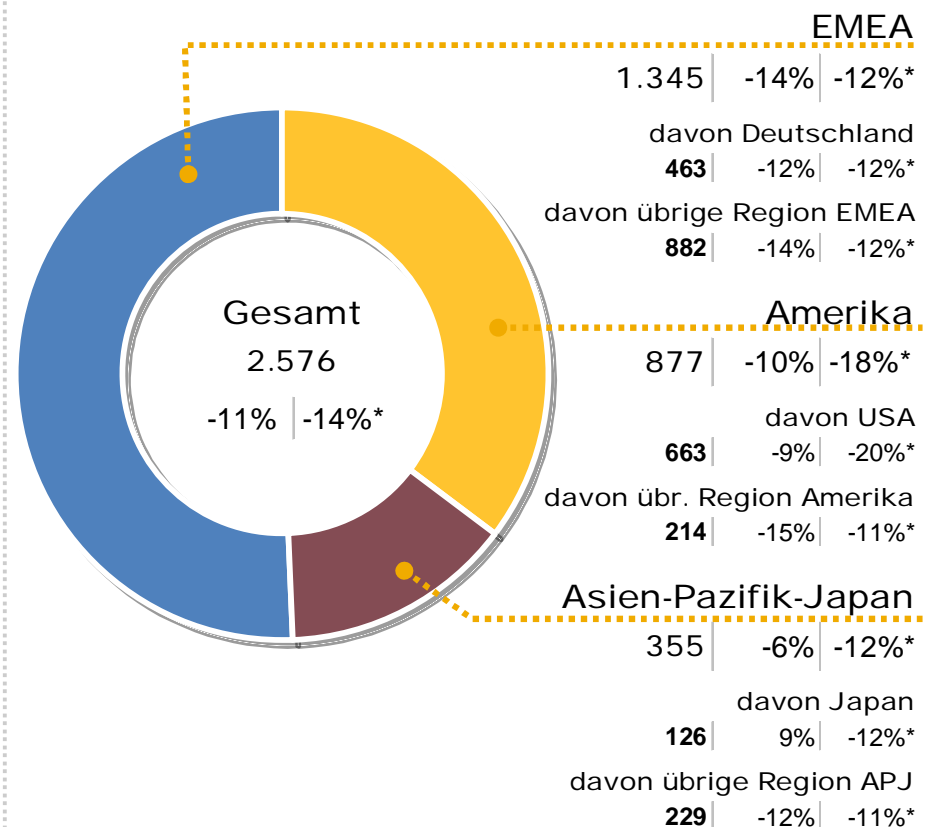
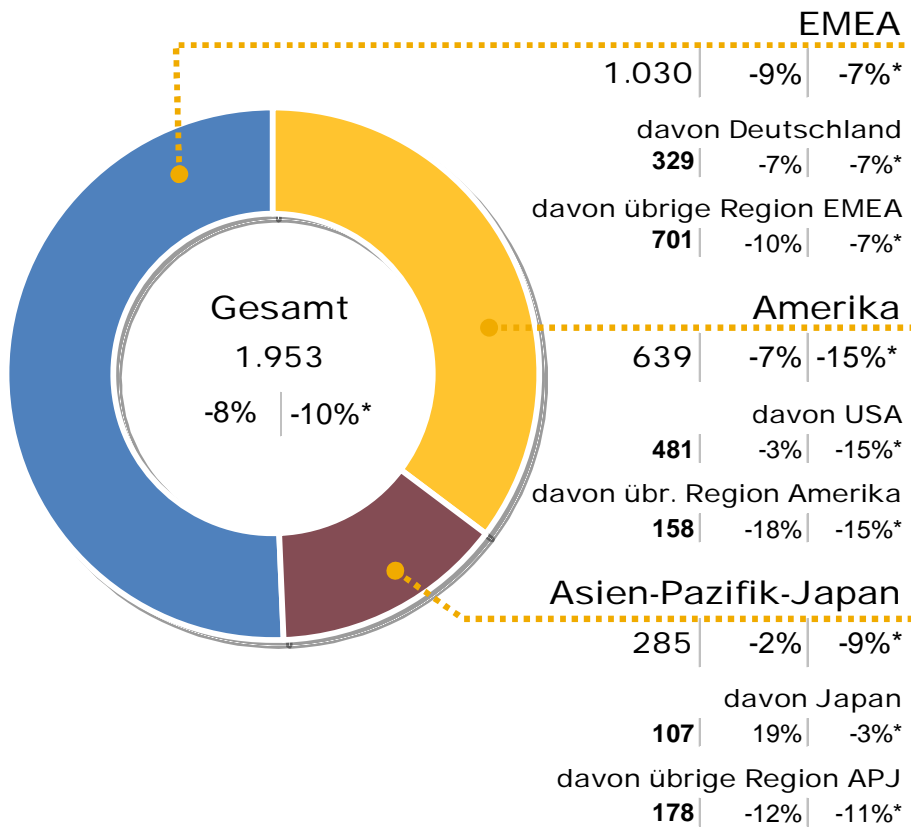


Mio. € | Veränderung ggü. Vorjahr in % |

Veränderung ggü. Vorjahr in % ohne Berücksichtigung der Wechselkurse

### Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen\*\*

### Gesamtumsatz nach Regionen\*\*



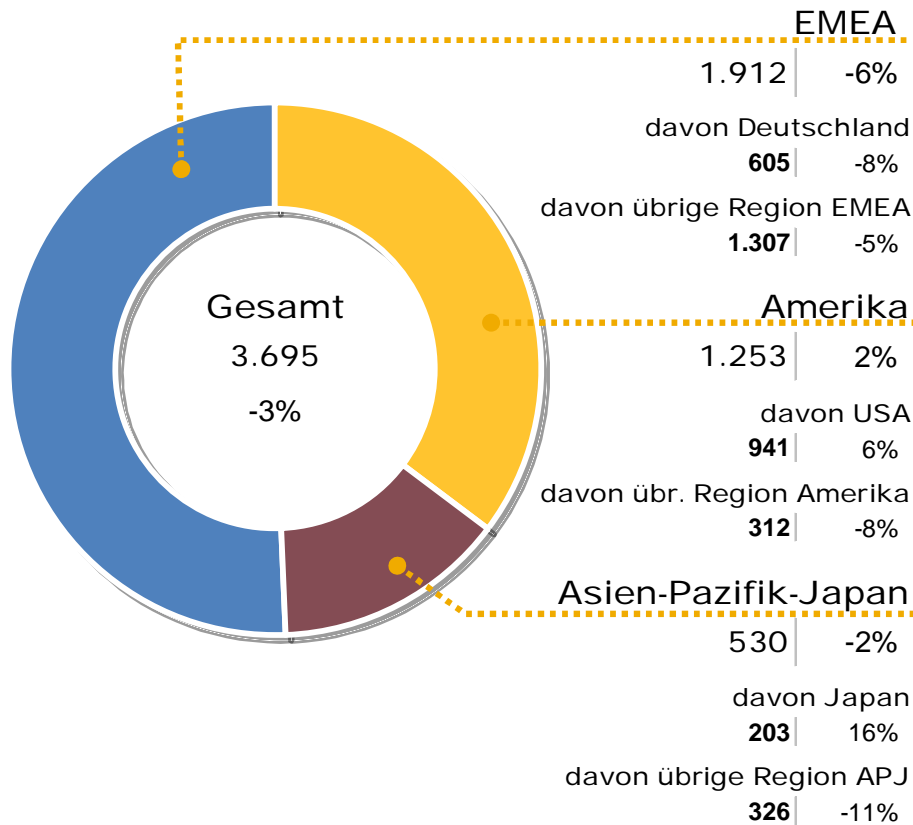
# Umsatz (US-GAAP) nach Regionen

## Erstes Halbjahr 2009

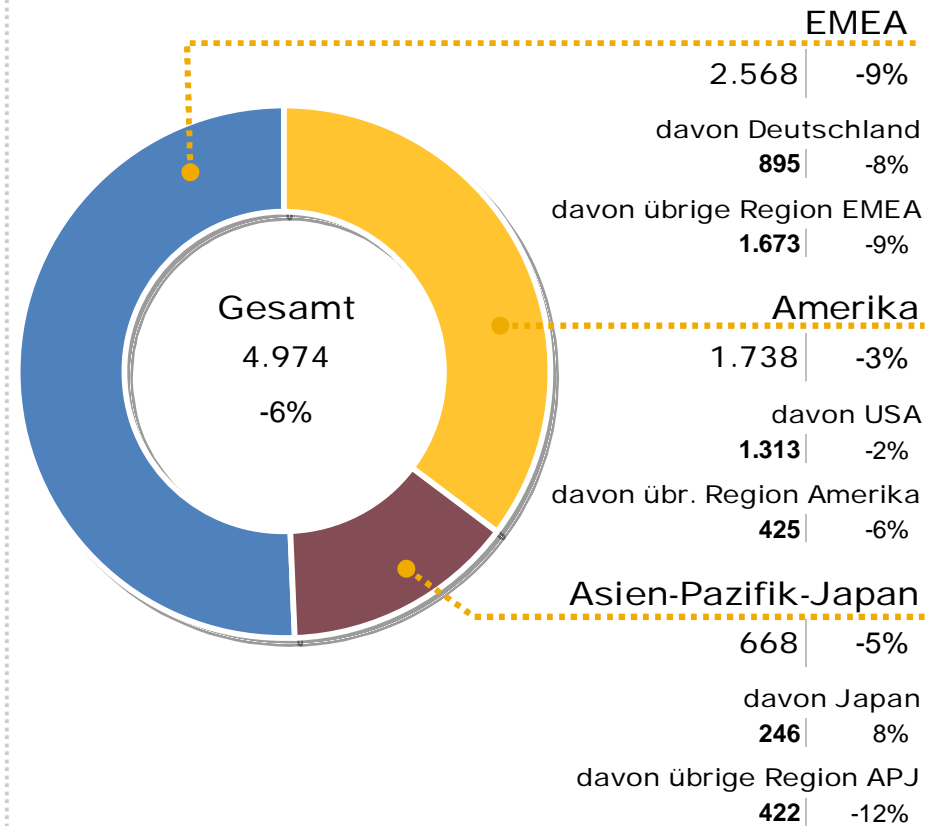


Mio. € | Veränderung gegenüber Vorjahr in %

### Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen\*



### Gesamtumsatz nach Regionen\*



\* Nach Sitz des Kunden

# Umsatz (Non-GAAP) nach Regionen

## Erstes Halbjahr 2009

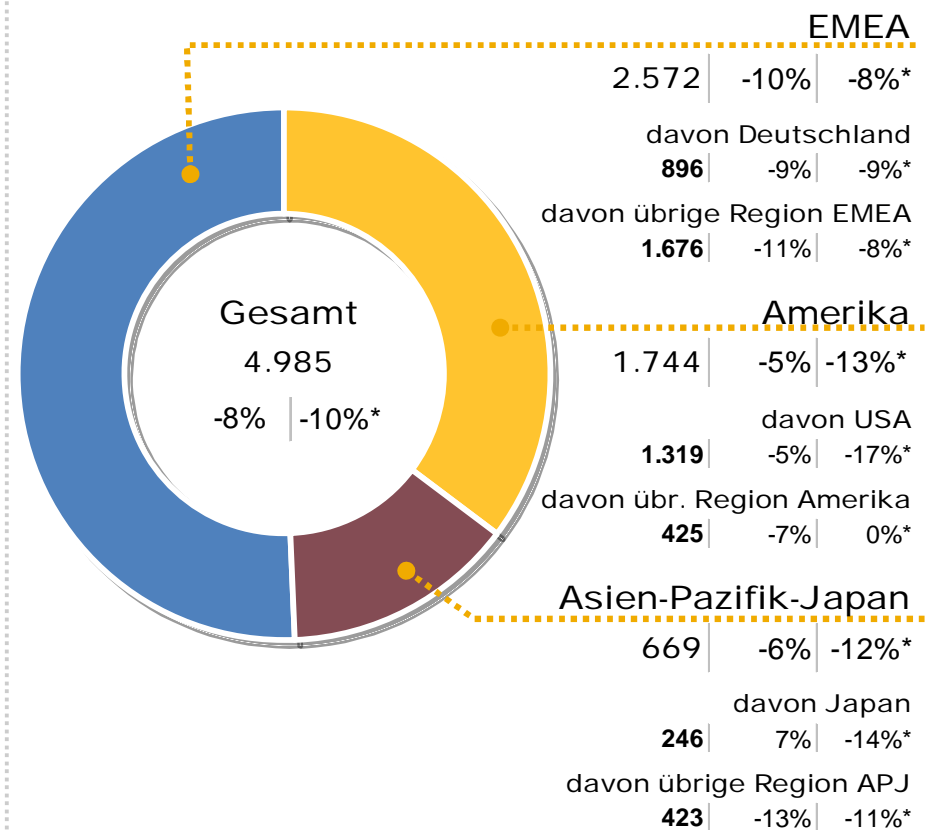
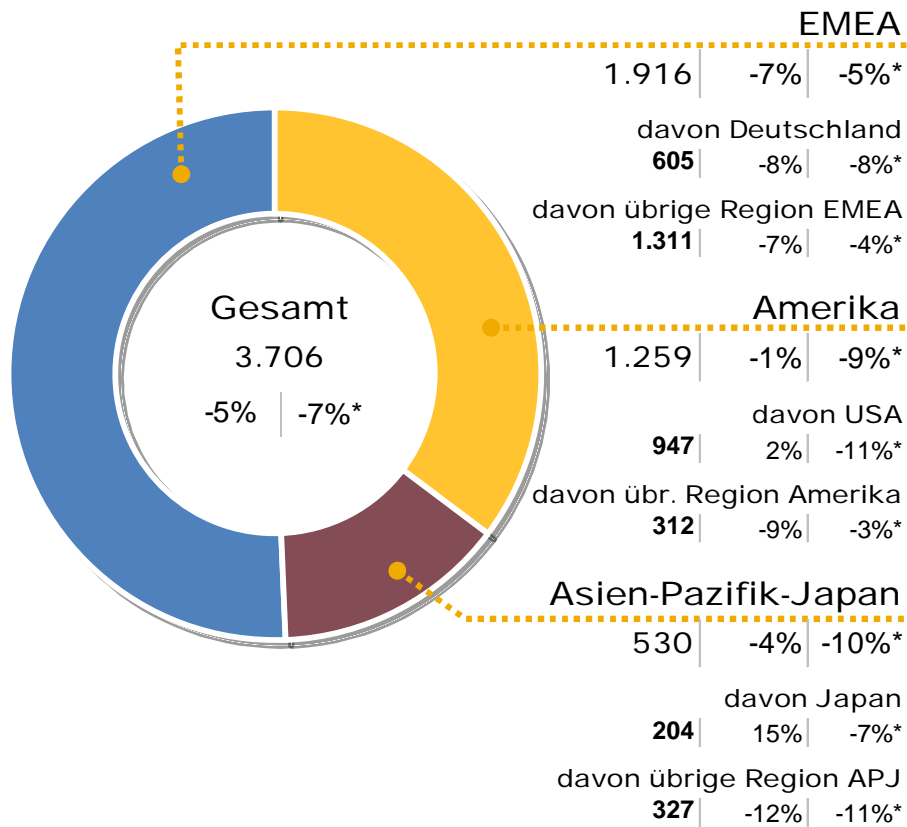


Mio. € | Veränderung ggü. Vorjahr in % |

Veränderung ggü. Vorjahr in % ohne Berücksichtigung der Wechselkurse

### Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen\*\*

### Gesamtumsatz nach Regionen\*\*



# Analyse von Brutto- und operativer Marge

## Zweites Quartal 2009 (US-GAAP und Non-GAAP)



	US-GAAP			Non-GAAP		
	Q2 2009	Q2 2008	Δ%	Q2 2009	Q2 2008	Δ%
Mio. €, wenn nicht anders angegeben						
SW & SW-bez. Serviceerlöse	1.953	2.061	-5	1.953	2.113	-8
SW & SW-bez. Servicekosten	-399	-418	-5	-353	-373	-5
<b>SW &amp; SW-bez. Servicemarge (%)</b>	<b>79,6</b>	<b>79,7</b>	<b>-0,1pp</b>	<b>81,9</b>	<b>82,4</b>	<b>-0,5pp</b>
Beratg./Schul./sonst. Serviceerlöse	610	768	-21	610	768	-21
Beratg./Schul./sonst. Servicekosten	-471	-581	-19	-470	-581	-19
<b>Beratg./Schulg./ Servicemarge (%)</b>	<b>22,8</b>	<b>24,4</b>	<b>-1,6pp</b>	<b>23,0</b>	<b>24,4</b>	<b>-1,4pp</b>
<b>Bruttomarge (%)</b>	<b>66,1</b>	<b>64,7</b>	<b>1,4pp</b>	<b>67,9</b>	<b>66,9</b>	<b>1,0pp</b>
Forschung und Entwicklung	-373	-421	-11	-372	-420	-11
- in % der Umsatzerlöse	<b>14,5</b>	<b>14,7</b>	<b>-0,2pp</b>	<b>14,4</b>	<b>14,4</b>	<b>0,0pp</b>
Vertrieb und Marketing	-561	-681	-18	-543	-661	-18
- in % der Umsatzerlöse	<b>21,8</b>	<b>23,8</b>	<b>-2,0pp</b>	<b>21,1</b>	<b>22,7</b>	<b>-1,6pp</b>
Allgemeine Verwaltung	-126	-169	-25	-126	-169	-25
- in % der Umsatzerlöse	<b>4,9</b>	<b>5,9</b>	<b>-1,0pp</b>	<b>4,9</b>	<b>5,8</b>	<b>-0,9pp</b>
Restrukturierungskosten	-5	0	N/A	-5	0	N/A
- in % der Umsatzerlöse	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2pp</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2pp</b>
<b>Operative Marge (%)</b>	<b>25,1</b>	<b>20,7</b>	<b>4,4pp</b>	<b>27,7</b>	<b>24,4</b>	<b>3,3pp</b>

# Analyse von Brutto- und operativer Marge

## Erstes Halbjahr 2009 (US-GAAP und Non-GAAP)



	US-GAAP			Non-GAAP		
	H1 2009	H1 2008	Δ%	H1 2009	H1 2008	Δ%
Mio. €, wenn nicht anders angegeben						
SW & SW-bez. Serviceerlöse	3.695	3.797	-3	3.706	3.896	-5
SW & SW-bez. Servicekosten	-780	-785	-1	-687	-692	-1
<b>SW &amp; SW-bez. Servicemarge (%)</b>	<b>78,9</b>	<b>79,3</b>	<b>-0,4pp</b>	<b>81,5</b>	<b>82,2</b>	<b>-0,7pp</b>
Beratg./Schul./sonst. Serviceerlöse	1.260	1.484	-15	1.260	1.484	-15
Beratg./Schul./sonst. Servicekosten	-988	-1.148	-14	-986	-1.148	-14
<b>Beratg./Schulg./ Servicemarge (%)</b>	<b>21,6</b>	<b>22,6</b>	<b>-1,0pp</b>	<b>21,8</b>	<b>22,6</b>	<b>-0,8pp</b>
<b>Bruttomarge (%)</b>	<b>64,3</b>	<b>63,4</b>	<b>0,9pp</b>	<b>66,3</b>	<b>65,8</b>	<b>0,5pp</b>
Forschung und Entwicklung	-737	-838	-12	-735	-823	-11
- in % der Umsatzerlöse	<b>14,8</b>	<b>15,8</b>	<b>-1,0pp</b>	<b>14,7</b>	<b>15,2</b>	<b>-0,5pp</b>
Vertrieb und Marketing	-1.074	-1.278	-16	-1.037	-1.237	-16
- in % der Umsatzerlöse	<b>21,6</b>	<b>24,0</b>	<b>-2,4pp</b>	<b>20,8</b>	<b>22,8</b>	<b>-2,0pp</b>
Allgemeine Verwaltung	-257	-321	-20	-256	-321	-20
- in % der Umsatzerlöse	<b>5,2</b>	<b>6,0</b>	<b>-0,8pp</b>	<b>5,1</b>	<b>5,9</b>	<b>-0,8pp</b>
Restrukturierungskosten	-165	0	N/A	-165	0	N/A
- in % der Umsatzerlöse	<b>3,3</b>	<b>0,0</b>	<b>3,3pp</b>	<b>3,3</b>	<b>0,0</b>	<b>3,3pp</b>
<b>Operative Marge (%)</b>	<b>19,7</b>	<b>17,9</b>	<b>1,8pp</b>	<b>22,6</b>	<b>22,2</b>	<b>0,4pp</b>

# Gliederung



SAP

1. Gewinn- und Verlustrechnung
- 2. Bilanz und Cashflow**
3. Mitarbeiter
4. Ausblick

# Bilanz

## 30. Juni 2009



### Aktiva

Mio. €	30.06.09	31.12.08
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente*	3.443	1.662
Forderungen aus Lieferungen	2.442	3.128
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	1.013	992
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>6.898</b>	<b>5.782</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	5.026	5.009
Immaterielle Vermögenswerte, netto	1.004	1.127
Sachanlagen, netto	1.384	1.405
Sonstige langfristige Vermögenswerte	969	874
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>8.383</b>	<b>8.415</b>
<b>Aktiva</b>	<b>15.281</b>	<b>14.197</b>

### Passiva

Mio. €	30.06.09	31.12.08
Finanzielle Verbindlichkeiten	2.445	2.574
Passive Rechnungsabgrenzung	1.609	611
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.074	2.649
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>6.128</b>	<b>5.834</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	719	36
Rückstellungen	505	497
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	588	595
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.812</b>	<b>1.128</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>7.940</b>	<b>6.962</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>7.341</b>	<b>7.235</b>
<b>Passiva</b>	<b>15.281</b>	<b>14.197</b>

\* Einschließlich verfügbungsbeschränkter Zahlungsmittel

# Bilanz, Cashflow und Liquidität

## 30. Juni 2009

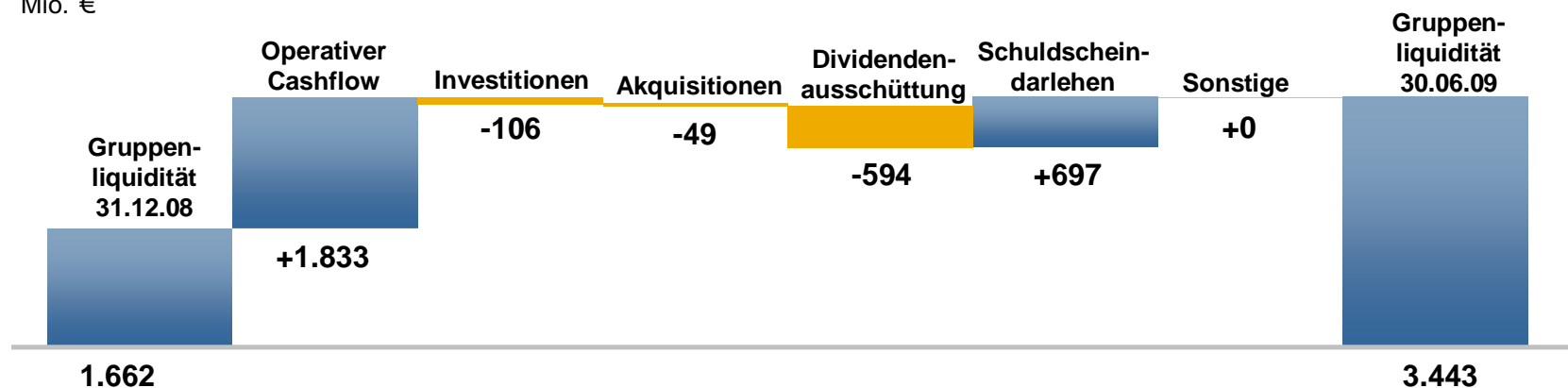


	30.06.09	31.12.08	Δ
Nettoliiquidität (Mio. €) <sup>1)</sup>	436	-659	N/A
Außenstandsdauer der Forderungen (DSO)	77 days	71 days	6 days
Eigenkapitalquote	48%	51%	-3pp

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	H1 2009	H1 2008	Δ%
Operativer Cashflow aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten	1.833	1.371	34%
- Investitionen	-106	-171	-38%
Free Cashflow	1.727	1.200	44%
Free Cashflow in % der Umsatzerlöse	35%	23%	12pp
Cash Conversion Rate <sup>2)</sup>	286%	208%	78pp

### Entwicklung der Gruppenliquidität <sup>3)</sup>

Mio. €



1) Definiert als Gruppenliquidität abzüglich Bankdarlehen und Überziehungskrediten

2) Definiert als operativer Cashflow aus fortgef. Geschäftsaktivitäten in % vom Ergebnis aus fortgef. Geschäftsaktivitäten

3) Definiert als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel und kurzfristige Geldanlagen



# Gliederung



1. Gewinn- und Verlustrechnung
2. Bilanz und Cashflow
- 3. Mitarbeiter**
4. Ausblick

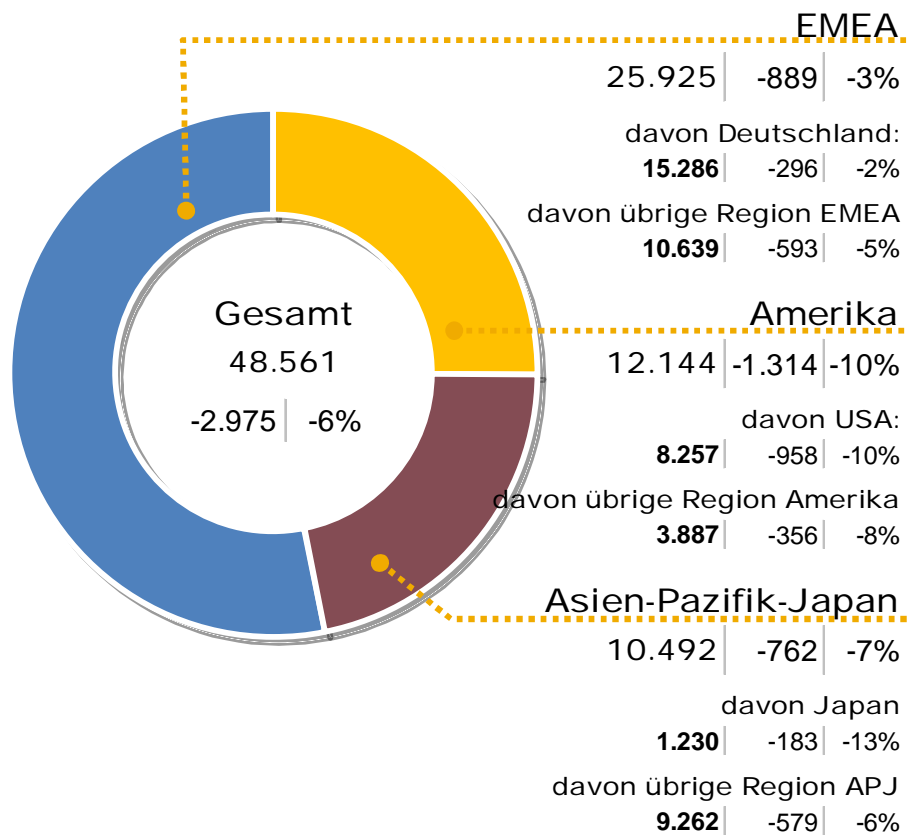
# Mitarbeiter – Stand 30. Juni 2009

## Basierend auf fortgeführten Geschäftsaktivitäten

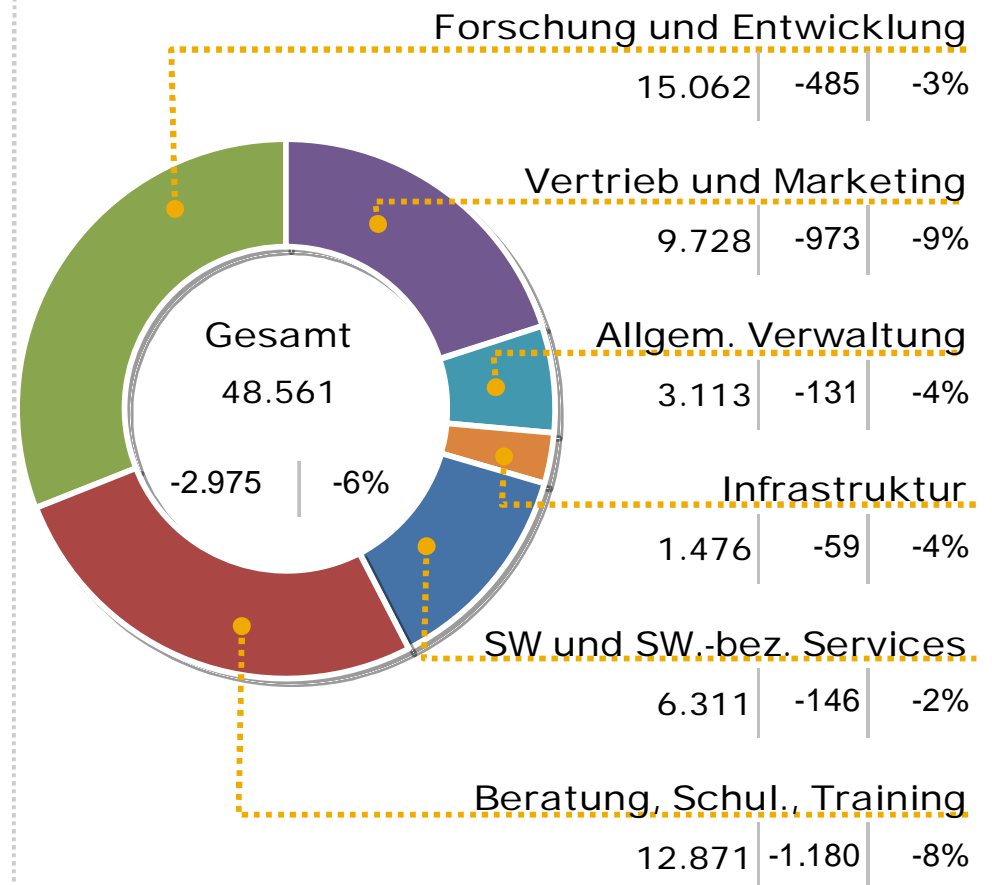


Vollzeitbeschäftigte | Veränderung ggü. Vorjahresende | Veränderung ggü. Vorjahresende in %

### Mitarbeiter nach Regionen



### Mitarbeiter nach Bereichen



# Gliederung



SAP

1. Gewinn- und Verlustrechnung
2. Bilanz und Cashflow
3. Mitarbeiter
4. **Ausblick**

SAP gibt folgenden Ausblick für das Geschäftsjahr 2009, der sich gegenüber dem am 29. April 2009 im Rahmen der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das 1. Quartal 2009 veröffentlichten Ausblick verändert hat:

SAP erwartet für das Geschäftsjahr 2009, dass die operative Marge (Non-GAAP), welche um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects und akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt ist, ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse zwischen 25,5% und 27,0% liegen wird. Dies schließt einmalige im Zusammenhang mit der geplanten Stellenreduzierung anfallende Restrukturierungskosten in Höhe von 200 Mio. € ein, die die geplante operative Marge (Non-GAAP) um rund 2 Prozentpunkte verringern. Dieser aktualisierte Ausblick für die Entwicklung der operativen Marge (Non-GAAP) basiert auf der Annahme, dass die software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP), die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects bereinigt sind, ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne von 4% bis 6% unter dem Vorjahreswert (2008: 8,623 Mrd. €) liegen werden.

SAP rechnet für das Geschäftsjahr 2009 (basierend auf dem Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP) weiterhin mit einer effektiven Steuerrate zwischen 29,5% und 30,5% (2008: 30,0%).

# ANHANG

# Übergang von US-GAAP auf IFRS

## Finanzberichterstattung im Jahr 2009

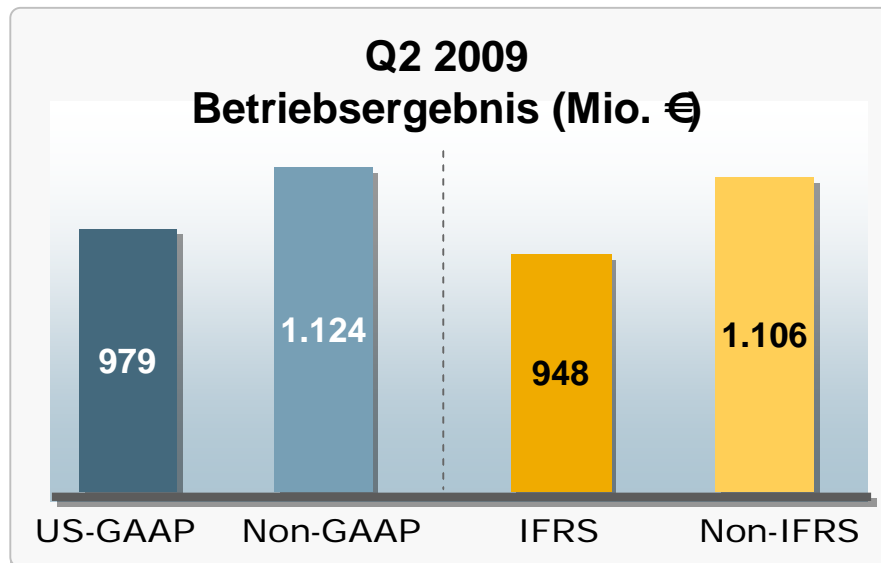
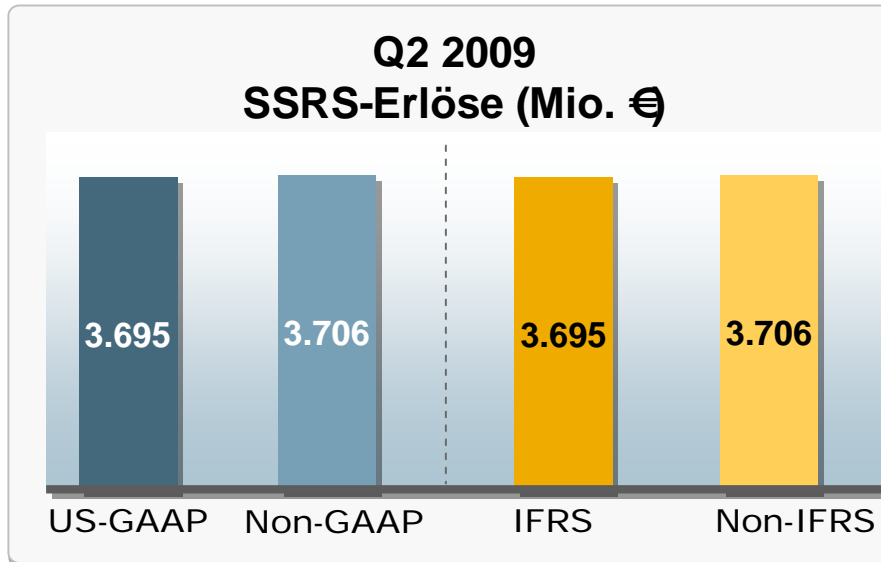


	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009	Q4 2009	2010 und danach
<b>Finanzpressemeldung</b>	US-GAAP & IFRS*	US-GAAP & IFRS*	US-GAAP & IFRS*	US-GAAP & IFRS*	IFRS
<b>Quartalsberichte</b>	IFRS & US-GAAP**	IFRS & US-GAAP**	IFRS & US-GAAP**	n.a.	
<b>Geschäftsbericht</b>	n.a.	n.a.	n.a.	IFRS	
<b>Form 20-F</b>	n.a.	n.a.	n.a.	IFRS	
<b>Ausblick</b>	Non-GAAP, abgeleitet von US-GAAP				Non-IFRS, abgeleitet von IFRS

\* IFRS: Nur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung mit Erläuterungen zu den wesentlichen Unterschieden zwischen US-GAAP und IFRS

\*\* Vollständiger IFRS-Abschluss (einschließlich Anhang) und Zahlen nach US-GAAP aus der Finanzpressemeldung

# US-GAAP und Non-GAAP versus IFRS und Non-IFRS



## Umsatzerlöse

Keine Unterschiede zwischen US-GAAP und IFRS bzw. Non-GAAP und Non-IFRS im H1 2009.

## Betriebsergebnis

Geringe Unterschiede zwischen US-GAAP und IFRS, insbesondere

- Nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten
- Unterschiedliche Bilanzierung von bestimmten akquisitionsbedingten Aufwendungen
- Bewertung von Vorräten

Non-IFRS-Betriebsergebnis ist um die nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten und (wie bei Non-GAAP) um akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt. Nach diesen Bereinigungen sind Betriebsergebnis (Non-GAAP) und Betriebsergebnis (Non-IFRS) nahezu identisch

## Anmerkung:

In künftigen Perioden können deutlichere Unterschiede zwischen US-GAAP und IFRS bzw. Non-GAAP und Non-IFRS auftreten, die aber nicht wesentlich sein dürften

# Non-GAAP-basierte Anpassungen (1/4)



Dieses Dokument enthält bereinigte Kennzahlen. Hierzu gehören insbesondere Kennzahlen wie Non-GAAP-Umsatz, Non-GAAP-Aufwendungen, Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge, Non-GAAP-Konzernergebnis, Non-GAAP-Ergebnis je Aktie, Free Cashflow, Angaben zu währungsbereinigten Umsätzen und Betriebsergebnis sowie Angaben zu Umsätzen auf US-Dollar-Basis. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von US-GAAP-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher keine US-GAAP-Kennzahlen. Wie nachfolgend erläutert, können sich diese bereinigten Kennzahlen von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber Umsatz, Betriebsergebnis, Cashflow oder anderen US-GAAP-Kennzahlen gesehen werden, sondern stets als Zusatzinformation. Unsere Non-GAAP-Kennzahlen, die in diesem Dokument enthalten sind, werden in den auf unserer Investor Relations Webseite verfügbaren Finanzinformationen auf die jeweils nächste, durch US-GAAP-Rechnungslegungsstandards definierte Kennzahl übergeleitet.

Wir glauben, dass es für Investoren von Interesse ist, ergänzende Informationen zu vergangenen und zukunftsorientierten Non-GAAP-Finanzdaten zu erhalten, die unser Management zur Steuerung unseres Unternehmens und für finanzielle, strategische und operative Entscheidungen einsetzt – ergänzend zu den Finanzdaten, die gemäß US-GAAP berichtet werden. Unsere vergangenen und zukünftigen Ergebnisse sollen dadurch besser nachvollziehbar sein. Seit dem Geschäftsjahr 2008 veröffentlicht SAP – wie unten definiert – diese Non-GAAP-Kennzahlen, die wir konsistent auch bei unserer Planung, Prognosen, Berichterstattung, Vergütung und externen Kommunikation verwenden. Insbesondere ist Folgendes zu beachten:

- Unser Management greift bei finanziellen, strategischen und operativen Entscheidungen auf Non-GAAP-Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage zurück, nicht auf US-GAAP-Kennzahlen.
- Die variablen Gehaltsbestandteile unserer Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter, die an unser Unternehmenswachstum und unsere operativen Ergebnisse gekoppelt sind, sind vom Erreichen der Gesamtunternehmensziele der SAP, gemessen am Non-GAAP-Betriebsergebnis, dem Umsatzwachstum der währungsbereinigten Software und softwarebezogenen Services (Non-GAAP), dem Verhältnis von freiem Cashflow zum Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP sowie der währungsbereinigten operativen Marge (Non-GAAP), abhängig.
- Für den jährlichen Budgetprozess, in den alle Managementeinheiten einbezogen sind, werden der Non-GAAP-Umsatz und das Non-GAAP-Betriebsergebnis herangezogen, nicht die US-GAAP-Kennzahlen.
- Sämtliche monatlichen Analysen der erzielten Ergebnisse sowie Prognosen, die weltweit mit allen leitenden Angestellten monatlich durchgeführt werden, beruhen auf diesen Non-GAAP-Kennzahlen, nicht auf den US-GAAP-Kennzahlen.
- Sowohl unsere unternehmensinternen Zielvereinbarungen als auch die den Kapitalmärkten übermittelten Zielvorgaben beruhen auf dem Non-GAAP-Umsatz und Non-GAAP-Ergebnis, nicht auf US-GAAP-Kennzahlen.

Wir glauben, dass Non-GAAP-Kennzahlen für Investoren aus folgenden Gründen von Interesse sind:

- Durch Non-GAAP-Kennzahlen erhalten Investoren einen Überblick über die Entscheidungsfindungsprozesse der Unternehmensleitung, da unser Management zur Steuerung unseres Unternehmens und für finanzielle, strategische und operative Entscheidungen Non-GAAP-Kennzahlen einsetzt.
- Die Non-GAAP-Kennzahlen liefern Investoren Zusatzinformationen, die um bestimmte direkte Auswirkungen der Akquisition von Business Objects bereinigt sind und dadurch den Vergleich der operativen Ergebnisse mit Vergleichsjahren erlauben.



# Non-GAAP-basierte Anpassungen (2/4)



Unsere Non-GAAP-Finanzkennzahlen sind hinsichtlich der folgenden Positionen sowie der zugehörigen Steuereffekte bereinigt:

## Non-GAAP-Umsatz:

Umsatzzahlen in diesem Dokument, die als Non-US-GAAP-Umsatz ausgewiesen sind, unterscheiden sich von den entsprechenden Angaben nach US-GAAP durch eine Einbeziehung der Supporterlöse, die als Folge eines „Fair Value Accounting“ für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects gemäß US-GAAP nicht berichtet werden dürfen. Nach US-GAAP weisen wir die im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects übernommenen Supportverträge ab dem Zeitpunkt der Akquisition zum Fair Value aus. Als Folge hiervon beinhalten unsere US-GAAP-Supporterlöse, unsere US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere US-GAAP-Umsatzerlöse für die auf die Akquisition von Business Objects folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Supporterlöse, die Business Objects ausgewiesen hätte, wenn das Unternehmen nicht von SAP übernommen worden wäre. Die Anpassung der Umsatzzahlen hinsichtlich dieses einmaligen Einflusses verbessert die Transparenz unserer laufenden Ergebnisse, da die Supportverträge üblicherweise Einjahresverträge sind und wir erwarten, dass durch die Verlängerung dieser Verträge dann wieder Erlöse aus den mit den Kunden vereinbarten Wartungsgebühren erzielt werden. Wir können jedoch nicht mit absoluter Sicherheit gewährleisten, dass diese Verträge wirklich verlängert werden.

## Non-GAAP-operative Aufwendungen:

Die wie folgt definierten akquisitionsbedingten Aufwendungen werden nicht berücksichtigt:

- Abschreibungen auf in Akquisitionen von Unternehmen oder geistigem Eigentum erworbene identifizierbare immaterielle Vermögensgegenstände,
- Aufwand aus erworbener, in der Entwicklung befindlicher Forschung und Entwicklung,
- im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben anfallende Restrukturierungsaufwendungen und Abfindungsaufwendungen für bereits bestehende Geschäftsbeziehungen,
- Anschaffungsnebenkosten seit der verpflichteten Anwendung von SFAS 141R und der Überarbeitung von IFRS 3 zum 1. Januar 2009, der die Erfassung dieser Kosten als Aufwand verlangt. Unter der vorherigen Version des SFAS 141 wurden diese Aufwendungen aktiviert.

## Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge, Non-GAAP-Konzernergebnis und Non-GAAP-Ergebnis je Aktie

Angaben zum Betriebsergebnis, zur operativen Marge, zum Konzernergebnis und zum Ergebnis je Aktie, die in diesem Dokument als Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge, Non-GAAP-Konzernergebnis und Non-GAAP-Ergebnis je Aktie ausgewiesen werden, unterscheiden sich von dem entsprechenden Betriebsergebnis, der operativen Marge, dem Konzernergebnis und dem Ergebnis je Aktie nach US-GAAP durch eine Bereinigung des oben genannten Non-GAAP-Umsatzes bzw. der Non-GAAP-Aufwendungen.

Bei der Berechnung des Non-GAAP-Betriebsergebnisses, der Non-GAAP-operativen Marge, des Non-GAAP-Konzernergebnisses und des Non-GAAP-Ergebnisses je Aktie, die wir zur Evaluierung unseres laufenden operativen Ergebnisses nutzen, rechnen wir den Non-GAAP-Umsatz ein bzw. eliminieren die Non-GAAP-Aufwendungen. Grund dafür ist, dass es der Unternehmensleitung im Allgemeinen nicht möglich ist, diese Aufwendungen nach erfolgter Übernahme zu verändern oder zu beeinflussen, außer durch die Veräußerung der erworbenen Wirtschaftsgüter. Da die Führungsebenen unterhalb des SAP-Vorstands keinerlei Einfluss auf diese Aufwendungen haben, werden diese Aufwendungen bei der Bewertung des Ergebnisses einzelner Geschäftseinheiten generell nicht berücksichtigt.

Wir sind der Ansicht, dass die Kenngrößen, die wir zur Messung der Ertragskraft des Gesamtunternehmens anwenden, mit den allgemein auf anderen Führungsebenen des Unternehmens angewendeten Kenngrößen übereinstimmen sollten. Daher werden diese Aufwendungen bei Entscheidungen über die Zuteilung von Ressourcen nicht berücksichtigt, weder auf Gesamtunternehmensebene noch auf den nachgeordneten Ebenen. Darüber hinaus verwenden wir die Non-GAAP-Kennzahlen, um die operative Leistung des Unternehmens besser über bestimmte Vergleichszeiträume beurteilen zu können. Außerdem dienen sie uns als Basis für die Planung und Prognose zukünftiger Perioden. Angesichts der Tatsache, dass sich die Führungskräfte auf allen Ebenen des Unternehmens im Bereich des internen Berichtswesens und Controllings sehr stark an Non-GAAP-Kennzahlen orientieren, glauben wir, dass es im Interesse unserer Investoren liegt, die gleichen Informationen zu erhalten.

# Non-GAAP-basierte Anpassungen (3/4)



Wir gehen davon aus, dass unsere Non-GAAP-Kennzahlen insbesondere aus den folgenden Gründen nur begrenzt aussagefähig sind:

- Die eliminierten Beträge sind möglicherweise für SAP wesentlich.
- Die Non-GAAP-Kennzahlen deuten nur dann auf unsere gegenwärtigen und zukünftigen Ergebnisse hin, wenn sie in Verbindung mit den entsprechenden US-GAAP-Kennzahlen analysiert werden. Dies sind die wichtigsten Gründe dafür:
  - Unsere Non-GAAP-Angaben zum Umsatz sollen zusätzlichen Aufschluss über unsere möglichen zukünftigen Ergebnisse geben. Dabei wird davon ausgegangen, dass Kunden von Business Objects ihre Wartungsverträge verlängern. Prognosen unserer zukünftigen Umsätze, die auf diesen Zahlen beruhen, wären zu hoch angesetzt, wenn eine Verlängerung dieser Verträge nicht zustande käme.
  - Während unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen um bestimmte akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt sind, erfolgt keine Bereinigung um die zusätzlichen Umsätze aus diesen Akquisitionen.
  - Die einmaligen akquisitionsbedingten Aufwendungen, um die wir unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen bereinigen, werden voraussichtlich wiederkehren, falls SAP in der Zukunft wesentliche Übernahmen tätigt.
  - Die akquisitionsbedingten Abschreibungen, um die wir unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen bereinigen, sind wiederkehrende Aufwendungen, die sich auf unser Ergebnis in den kommenden Jahren auswirken werden.
  - Während unsere Angaben zum Non-GAAP-Umsatz nur um Einmaleffekte bereinigt sind, sind unsere Non-GAAP-Aufwendungen sowohl um einmalige als auch wiederkehrende Elemente bereinigt. Außerdem basieren die Umsatzanpassung, die aufgrund eines „Fair Value Accounting“ für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects erforderlich ist, und die Aufwandsanpassung für einmalige und wiederkehrende akquisitionsbedingte Aufwendungen nicht auf einem gemeinsamen Konzept: Mit der Umsatzanpassung sollen die erste Periode nach der Akquisition und die zukünftigen Perioden besser vergleichbar sein, während mit der Aufwandsanpassung die Perioden vor und nach der Akquisition besser vergleichbar sein sollen. Dies sollte besonders bei der Bewertung unserer Non-GAAP-Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge berücksichtigt werden, da diese die Non-GAAP-Umsätze und Non-GAAP-Aufwendungen miteinander verbinden, obwohl sie nicht auf einem gemeinsamen Konzept beruhen.

Dennoch betrachten wir die Darstellung der Non-GAAP-Kennzahlen in Verbindung mit den entsprechenden US-GAAP-Kennzahlen als nützliche Zusatzinformationen für Investoren und die Unternehmensleitung hinsichtlich aktueller und zukünftiger Geschäftsentwicklungen mit Bezug auf die finanzielle Lage und das Betriebsergebnis unseres Unternehmens. Daher beurteilen wir unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl der Non-GAAP- als auch der US-GAAP-Kennzahlen.

Wir empfehlen den Lesern dieses Dokuments, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere Non-GAAP-Angaben nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir entsprechend den US-GAAP-Rechnungsvorschriften berichten, zu verstehen.

## Free Cashflow

Free Cashflow ist unserer Ansicht nach eine allgemein anerkannte, ergänzende Kennzahl zur Messung der Liquidität. Der Free Cashflow entspricht der Finanzmittelveränderung eines Unternehmens nach Abzug aller Auszahlungen, die zur Erhaltung und Erweiterung getätigt wurden. Wir berechnen den Free Cashflow als den „Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit – fortgeführte Geschäftsaktivitäten“ abzüglich sämtlicher Zugänge zum Sachanlagevermögen und zu immateriellen Vermögenswerten ohne die Zugänge aus Akquisitionen. Der Free Cashflow ist nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatz zum Cashflow gemäß Kapitalflussrechnung, zu anderen Liquiditätskennzahlen sowie sonstigen gemäß US-GAAP ermittelten Kennziffern aufzufassen.



## Währungsbereinigte Veränderungen

Informationen über die Umsatzerlöse der SAP erachten wir als eine der zentralen Größen für unsere Investoren. Über diese Veränderung geben Umsatzgrößen auf Basis von US-GAAP zwar Aufschluss, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch das Mengenwachstum als auch durch Währungseffekte beeinflusst. Da wir keine mengenmäßig standardisierten Produkte und Dienstleistungen verkaufen, können wir nicht durch Angaben zur Anzahl der verkauften Produkt- und Dienstleistungseinheiten über die mengenmäßige Umsatzveränderung informieren. Um trotzdem entscheidungsrelevante Informationen zur Beurteilung der Komponenten der Umsatzveränderung zu vermitteln, geben wir die um Währungseffekte bereinigte Umsatzveränderung an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben würden, wenn die in den Konzernabschluss einbezogenen Fremdwährungsabschlüsse nicht mit den Durchschnittskursen des aktuellen Berichtsjahres, sondern mit den entsprechenden Durchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet würden. Informationen zu währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen sind mit Einschränkungen verbunden, insbesondere da die eliminierten Währungseffekte einen wesentlichen Bestandteil unseres Umsatzes und unserer Kosten bilden und unsere Ertragskraft wesentlich beeinflussen können. Daher beschränken wir die Verwendung der währungsbedingten Veränderungsdaten auf die Analyse der Mengenveränderung als ein Element der Gesamtveränderung einer Finanzkennzahl. Wir beurteilen unsere Ergebnisse und unsere Ertragskraft nicht ohne Berücksichtigung sowohl der währungsbereinigten Veränderungen als auch der Veränderungen von Umsatz, Aufwendungen, Ergebnissen und anderen Kennzahlen, wie sich diese auf Basis von USGAAP ergeben. Eine vergleichbare Vorgehensweise empfehlen wir den Lesern dieses Dokuments. Dabei sind währungsbereinigte Veränderungen von Finanzkennzahlen nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Aufwendungen und Konzernergebnis oder anderen US-GAAP-Kennzahlen anzusehen.

## US-Dollar-basierte Non-GAAP-Umsatzangaben

Fast alle unsere wesentlichen Wettbewerber berichten ihre Finanzdaten in US-Dollar. Damit wirken sich Wechselkursänderungen und hier insbesondere Änderungen im US-Dollar-Euro-Wechselkurs auf die Rechnungslegung dieser Wettbewerber in anderer Weise aus als auf die Rechnungslegung der SAP. Wir glauben daher, dass US-Dollar-basierte Umsatzdaten für Investoren von Interesse sind, da sie einen unternehmensübergreifenden Vergleich des Umsatzwachstums erlauben, der nicht durch Wechselkurseinflüsse beeinträchtigt ist. Wir ermitteln unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten als ob SAPs Berichtswährung der US-Dollar wäre. Tatsächlich ist die Berichtswährung unserer in Deutschland und den USA offengelegten US-GAAP- und IFRS-Abschlüsse der Euro. Außerdem haben wir unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten in derselben Weise um die Fair-Value-Anpassungen der Supporterlöse von Business Objects bereinigt wie unsere oben beschriebenen Euro-basierten Non-GAAP-Umsatz- und Ergebniskennzahlen. Das Management der SAP nutzt unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten, um sich ein besseres Bild vom Wachstum der SAP im Vergleich zu unseren wichtigsten Wettbewerbern zu verschaffen. Wir gehen davon aus, dass unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten nur begrenzt aussagefähig sind, da Änderungen im USDollar/Euro-Wechselkurs sowie die bereinigten Beträge möglicherweise für SAP materiell sind. Daher beurteilen wir unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl von Non-GAAP- als auch von Euro-basierten US-GAAP-Angaben zu Betriebsergebnis und operativer Marge. Wir empfehlen den Lesern dieses Dokuments, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir auf Euro-Basis und entsprechend den US-GAAP-Rechnungslegungsvorschriften berichten, zu verstehen.

# Wesentliche Unterschiede zwischen US-GAAP und IFRS mit Ergebniswirkung



## **Akquisitionsbedingte Restrukturierungsaufwendungen**

Nach US-GAAP sind Aufwendungen aus Restrukturierungsmaßnahmen bei erworbenen Unternehmen unter bestimmten Umständen als übernommene Schuld zu passivieren, was in der Regel zu einer erfolgsneutralen Bilanzierung führt. Dagegen müssen solche Restrukturierungskosten nach IFRS als laufende Aufwendungen erfasst werden. Nach der Anwendung von SFAS 141 und der Überarbeitung von IFRS 3 wurde die Rechnungslegung nach US-GAAP und nach IFRS in Einklang gebracht. Aufgrund dessen erwarten wir in der Zukunft keine wesentlichen Abweichungen.

## **Erworbene Entwicklungsprojekte**

US-GAAP verlangt eine sofortige Abschreibung aller erworbenen, unfertigen Entwicklungsprojekte. Nach IFRS sind diese bei Erfüllung bestimmter Kriterien zu aktivieren und nach Fertigstellung, d.h. bei Marktreife über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Nach der Anwendung von SFAS 141 und der Überarbeitung von IFRS 3 wurde die Rechnungslegung nach US-GAAP und nach IFRS in Einklang gebracht. Aufgrund dessen erwarten wir in der Zukunft keine wesentlichen Abweichungen.

## **Nicht fortgeführte Geschäftsbereiche**

In unserem US-GAAP-Abschluss haben wir die Umsätze und Ergebnisse unseres Tochterunternehmens TomorrowNow angesichts der Nichtfortführung dieser Geschäftsaktivitäten in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert ausgewiesen. IFRS lässt einen solchen Ausweis nicht zu, weil TomorrowNow keinen wesentlichen Geschäftsbereich darstellte. Dies führt zunächst zu der einzigen Abweichung zwischen US-GAAP und IFRS im Umsatzbereich.

## **Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten**

Im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten anfallende Anwaltshonorare und ähnliche Rechtsverteidigungskosten erfassen wir nach US-GAAP bei Erbringung der entsprechenden Leistungen. Dagegen beziehen wir nach IFRS die geschätzten unvermeidlichen Rechtsverteidigungskosten in eine für die Rechtsstreitigkeit gegebenenfalls zu bildende Rückstellung ein, sofern es nicht praktisch sicher ist, dass SAP die Kosten erstattet bekommt.

## **Latente Steuern**

Sofern es sich bei Abweichungen zwischen unserer IFRS-Bilanzierung und unserer US-GAAP-Bilanzierung um ertragsteuerrelevante Vorgänge handelt, die zu temporären Differenzen zur entsprechenden Steuerbilanzierung führen, ziehen diese Abweichungen auch Unterschiede in den latenten Steuern nach IFRS und US-GAAP nach sich.

# Erläuterung der Non-IFRS-Kennzahlen (1/2)



Seit 2007 sind wir nach deutschem und europäischem Gesetz verpflichtet, den Konzernabschluss gemäß International Financial Reporting Standards (IFRS) zu erstellen. Wir haben unsere bisherige Finanzberichterstattung nach US-GAAP jedoch nicht eingestellt, sondern stattdessen Konzernabschlüsse parallel sowohl nach US-GAAP als auch nach IFRS vorgelegt. Trotz der Anwendung von IFRS legten wir den Schwerpunkt weiter auf US-GAAP-Finanzdaten und die daraus abgeleiteten Non-GAAP-Kennzahlen:

- Die Non-GAAP-Angaben dienen uns weiter als zentrale Kenngrößen für die interne Berichterstattung, Planung, für Prognosen sowie für die variable Vergütung unserer Führungskräfte und Mitarbeiter.
- Der Schwerpunkt unserer externen Kommunikation (z. B. unser Ausblick) lag im Wesentlichen weiter auf US-GAAP-Finanzdaten und den daraus abgeleiteten Non-GAAP-Kennzahlen.

Wir planen eine vollständige Umstellung auf die IFRS-Rechnungslegung zum Jahresende 2009 und werden ab diesem Zeitpunkt keine US-GAAP-Finanzinformationen mehr bereitstellen. Während des Jahres 2009 werden wir zunächst weiter sowohl nach IFRS als auch nach US-GAAP berichten. Die öffentliche Bekanntgabe unseres Quartalsergebnisses für das vierte Quartal 2009 wird die letzte Mitteilung sein, die US-GAAP-Finanzdaten enthält. Unser Geschäftsbericht sowie unser Jahresbericht auf Form 20-F für das Geschäftsjahr 2009 und alle weiteren Quartals- und Jahresberichte sollen ausschließlich Abschlüsse auf Basis von IFRS enthalten.

Ebenso soll unser Ausblick für 2010 und die Folgejahre auf Non-IFRS-Angaben basieren, die von IFRS-Kennzahlen abgeleitet werden.

Zeitgleich mit dieser Umstellung unserer externen Finanzberichterstattung werden wir unsere interne Berichterstattung, Planung, Prognosen sowie die variable Vergütung dahingehend anpassen und auf die in der externen Berichterstattung verwendeten Non-IFRS-Angaben umstellen.

Um unsere Investoren zu informieren, wie sich die Umstellung von US-GAAP/Non-GAAP auf IFRS/Non-IFRS auf die zentralen Kenngrößen der SAP auswirkt, ist im Abschnitt *Überleitung: US-GAAP / IFRS / Non-GAAP / Non-IFRS* die Überleitung der US-GAAP und Non-GAAP-Kennzahlen auf die jeweils nächsten IFRS- bzw. Non-IFRS-Kennzahlen dargestellt. Dabei ist zu beachten, dass unsere Non-GAAP- und Non-IFRS-Kennzahlen nicht auf der Basis einheitlicher Rechnungslegungsstandards erstellt werden. Weitere Informationen zu unseren Non-GAAP-Kennzahlen, die vorbehaltlich der untenstehenden Zusatzinformationen ebenfalls für unsere Non-IFRS-Kennzahlen gelten, finden Sie im Abschnitt *Erläuterung der Non-GAAP-Kennzahlen*.

Sowohl unsere Non-GAAP-Kennzahlen als auch unsere Non-IFRS-Kennzahlen wurden gegenüber den entsprechenden US-GAAP bzw. IFRS-Kennzahlen in den folgenden Punkten angepasst:

- Einbeziehung der Business-Objects-Supporterlöse, welche Business Objects als eigenständiges Unternehmen ausgewiesen hätte, wenn das Unternehmen nicht von SAP übernommen worden wäre. SAP ist es als Folge eines „Fair Value Accounting“ für übernommene Supportverträge gemäß US-GAAP und IFRS nicht erlaubt, diese Erlöse in voller Höhe auszuweisen.

# Erläuterung der Non-IFRS-Kennzahlen (2/2)



- Bereinigung um akquisitionsbedingte Aufwendungen.  
Aufgrund von Abweichungen zwischen US-GAAP und IFRS ergeben sich unterschiedliche Anpassungen für akquisitionsbedingte Aufwendungen für die Überleitung auf Non-GAAP und Non-IFRS-Kennzahlen. Insbesondere ist zu beachten:
  - Gemäß US-GAAP sind Aufwendungen aus Restrukturierungsmaßnahmen bei erworbenen Unternehmen unter bestimmten Umständen als übernommene Schuld zu passivieren. Nach IFRS hingegen werden sie als laufende Aufwendungen erfasst. Folglich werden nur unsere Non-IFRS-Kennzahlen um diese Aufwendungen bereinigt.
  - US-GAAP verlangt eine sofortige Abschreibung aller erworbenen, unfertigen Entwicklungsprojekte. Nach IFRS sind diese zu aktivieren und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Folglich wird die sofortige Abschreibung nur in den Non-GAAP-Kennzahlen bereinigt, während die planmäßige Abschreibung nur in den Non-IFRS-Kennzahlen bereinigt wird. Nach der Anwendung von SFAS 141 und der Überarbeitung von IFRS 3 wurde die Rechnungslegung nach US-GAAP und nach IFRS in Einklang gebracht. Aufgrund dessen erwarten wir in der Zukunft keine wesentlichen Abweichungen bei akquisitionsbezogenen Restrukturierungskosten und Aufwand aus erworbener, in der Entwicklung befindlicher Forschung und Entwicklung.  
Darüber hinaus wurden unsere Non-IFRS-Kennzahlen gegenüber den betreffenden IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse unseres Tochterunternehmens TomorrowNow, dessen Geschäftsaktivitäten wir nicht fortführen, bereinigt. Gemäß US-GAAP weisen wir die Ergebnisse der Geschäftseinheit TomorrowNow als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten aus. Nach IFRS dürfen die Ergebnisse aus nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten nur dann als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten ausgewiesen werden, wenn es sich dabei um einen separaten wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich handelt. Die Geschäftseinheit TomorrowNow war kein separater wesentlicher Geschäftszweig und erfüllte daher nicht die Anforderungen für den gesonderten Ausweis gemäß IFRS.

Wir halten diese weitere Bereinigung aus den folgenden Gründen für unsere Investoren für sinnvoll:

- Trotz der Umstellung von US-GAAP auf IFRS wird SAP die Geschäftseinheit TomorrowNow auch weiter als unter den nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten ausweisen; das heißt potenzielle künftige Ergebnisse von TomorrowNow werden auch weiterhin nicht in der internen Berichterstattung, Planung, bei Prognosen und bei der Vergütung berücksichtigt. Die Bereinigung der Non-IFRS Kennzahlen um die Ergebnisse der nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftsaktivitäten erhöht daher die Transparenz der Finanzkennzahlen, die SAP nach erfolgter IFRS-Umstellung intern verwendet.
- Durch die Bereinigung um die Ergebnisse der nicht fortgeführten Geschäftseinheit TomorrowNow sind die Non-IFRS-Kennzahlen außerdem besser mit den Non-GAAP-Kennzahlen vergleichbar, die SAP aktuell verwendet. Dies ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit der SAP-Kennzahlen vor und nach der IFRS-Umstellung.