



Ordentliche Hauptversammlung – 12. Mai 2016

Rede des Vorstandssprechers Bill McDermott

SPERRFRIST BIS 11.00 Uhr, 12. Mai 2016

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Morgen, meine Damen und Herren. Willkommen in der SAP Arena.

(Good morning, ladies and gentlemen. Welcome to the SAP Arena.)

Vielen Dank, dass Sie heute zu uns gekommen sind.

Zunächst möchte ich unseren Aufsichtsratsvorsitzenden und Mitgründer der SAP, Hasso Plattner, einen der angesehensten Innovatoren der Welt würdigen. Dank Hasso bietet SAP HANA die nächste Generation „Echtzeit“. Das heißt, sie können nun endlich „Live-Unternehmen“ werden. Ich dachte, es könnte Sie interessieren, wie der durchschlagende Erfolg von SAP HANA die Marke SAP beeinflusst. Daher schauen Sie sich doch bitte dieses Video einmal an.

<Motorrad-Video>

Hasso, Du bist eine Inspiration für SAP und uns alle. Vielen Dank für Dein Engagement und Deine Unterstützung.

Dieser neue TV-Werbespot veranschaulicht, unter welchem Druck die meisten Unternehmen heute stehen. Die Konsumenten sind umfassender informiert, als wir es uns noch vor wenigen Jahren hätten vorstellen können. Wir sprechen von einer verbraucherorientierten Wirtschaft, weil sich alles um Kunden wie Sie – dreht.

Wie kaufen Sie am liebsten ein? Im Laden oder von Ihrem Mobilgerät aus?

Hätten Sie gerne, dass die Geräte in Ihrer Küche repariert werden, bevor sie kaputt gehen?

Würden Sie sich gerne Ihr Wunschmotorrad zusammenzustellen, bevor Sie eins kaufen?

Heutzutage treten Unternehmen während des gesamten Kundenbeziehungsprozesses direkt mit den Konsumenten in Kontakt, um Fragen wie diese zu beantworten. Und wie Sie im Film gesehen haben, ist Technologie die einzige Antwort.

2010 nahmen wir vorweg, wie Unternehmen darauf reagieren sollten. Wir schrieben uns ein Ziel auf die Fahne – die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Ich bin stolz, ihnen heute berichten zu können, dass unsere Ergebnisse unsere Strategie bestätigen. Wir geben das Tempo für die IT-Industrie vor. Wir wachsen in unserem Kerngeschäft mehr als doppelt so schnell wie unser größter Wettbewerber. Im Cloud-Geschäft sind wir das am schnellsten wachsende, skalierende Softwareunternehmen und erreichen nun 110 Millionen Anwender – mehr als jede andere Firma in unserer Branche. Seit 2010 haben wir unseren Umsatz und unser Ergebnis um fast 60% gesteigert und unsere Kundenbasis auf mehr als 310.000 verdreifacht.

Sie werden bemerkt haben, dass ich heute eine getönte Brille trage, da ich im letzten Jahr eine Verletzung erlitten habe. Ich bin froh, Ihnen heute berichten zu können, dass ich vollständig genesen bin und würde gerne Hasso, meinen Vorstandskollegen und all Ihnen, liebe Aktionäre und Aktionärinnen, für Ihre aufrichtige Unterstützung danken.

Ganz besonders möchte ich die harte Arbeit unserer 78.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anerkennen.

Digitale Wirtschaft

Die digitale Wirtschaft ändert sich schnell – dies betrifft nicht nur Technologieunternehmen wie die SAP, sondern alle Unternehmen in jeder Branche. 90 % aller Daten weltweit wurden in den letzten zwei Jahren erzeugt. 2020 werden bereits 9 Milliarden Menschen ein mobiles Gerät benutzen. Über 21 Milliarden Geräte werden mit dem Internet verbunden sein – von Industriemaschinen bis zu Haushaltsgeräten.

Dieses Thema nimmt in unserem Alltag eine wichtige Rolle ein. Überlegen Sie nur, wie wir heute Bücher oder Musik online kaufen. Heute haben IT-Riesen wie Apple und Amazon Zwischenhändler beim Verkauf von Musik bzw. Büchern vollständig ausgeschaltet. Sogar landwirtschaftliche Betriebe digitalisieren ihre Abläufe, indem sie mit Sensoren Daten sammeln, um den Ernteertrag zu optimieren. Da immer mehr Fahrzeuge mit dem Internet vernetzt sind, arbeiten Automobilunternehmen mit Dienstleistern zusammen, um Bezahlvorgänge im Fahrzeug selbst und Dienstleistungen zu ermöglichen. Hersteller nutzen Maschinen, die mit dem Internet verbunden sind, um Wartung vorausschauend in Angriff zu nehmen.

In diesem Umfeld stehen alle Unternehmen vor bahnbrechenden Veränderungen. Und sie haben die Wahl: Entweder sie machen sich die Digitalisierung zu eigen oder sie werden schnell vom Markt verschwinden.

SAP versorgt jeden Kunden auf seiner Reise in die digitale Zukunft mit einem vollständigen Angebot an technischen Innovationen – von Beschaffung über Netzwerke zu Kundenerlebnis, von der Mitarbeitereinbindung über das Internet der Dinge und Big Data.

In einer digitalen Welt müssen Unternehmen in Echtzeit auf ihre Daten zugreifen können. SAP HANA führt den Weg an, gemäß dem Motto – „vereinfache alles, damit Du alles erreichen kannst.“ Kerngeschäftsprozesse, wie Finanzwesen, Fertigung und Logistik, können nun über hochmoderne Geschäftsanwendungen, nämlich SAP S/4HANA, abgewickelt werden. Das ist das leistungsfähigste System, das jemals entwickelt wurde, um Unternehmen zu helfen, ihre Kernprozesse abzubilden.

Unsere Kunden erwarteten zudem schnelleren Nutzen aus ihrer SAP-Software. Sie brauchen also Lösungen, die einfach einzusetzen und einfach zu implementieren sind. Deshalb haben wir die besten Cloud-Unternehmen übernommen.

SAP integriert jede Lösung – ganz gleich, ob lokal oder in der Cloud. Tatsächlich haben sich viele Kunden für eine Kombination verschiedener Anwendungen entschieden. Wir nennen das eine „hybride IT-Umgebung“. SAP bleibt der Marktstandard für Integration. Wir respektieren diesen Ansatz, ganz gleich, wie Kunden unsere Software nutzen.

SAP HANA

Kein anderer Wettbewerber kann über das gesamte Produktportfolio eine vergleichbar vollständige Vision bieten – beginnen wir mit SAP HANA, die Grundlage für digitale Unternehmen.

Wie Sie sich wahrscheinlich erinnern, haben wir auf unserer letztjährigen Hauptversammlung die Vorteile von SAP HANA besprochen und diese sind:

10 x kleinere Datenbasis (Footprint)

10 x schnellere Datensicherung

7 x höherer Datendurchsatz

70 % schnellere betriebliche Berichterstattung.

Kurz gesagt, SAP HANA erlaubt es uns, die Beschränkungen der Vergangenheit zu überwinden, und eröffnet uns unbegrenzte Möglichkeiten.

Fast 10.000 Kunden und Start-up-Unternehmen haben sich bereits dafür entschieden, auf der Grundlage von SAP HANA Innovationen zu entwickeln. Dies bestätigt den durchschlagenden Erfolg im Markt. Die revolutionären Veränderungen durch In-Memory-Technologie sind Realität und die SAP ist dem Wettbewerb hier mehrere Jahre voraus.

Anfang letzten Jahres haben wir eine neue Generation der ERP-Lösungen auf den Markt gebracht: SAP S/4HANA. Die SAP S/4HANA-Anwendungen wurden von Anfang an mit SAP Fiori entwickelt, einer attraktiven Benutzeroberfläche, die auf jedem Gerät eine einfache Benutzerführung bietet. Ich bin stolz darauf, dass SAP Fiori den Red Dot Design Award gewonnen hat, eine der renommiertesten Auszeichnungen für gutes Design. SAP Fiori bringt die hohe Benutzerfreundlichkeit und die Leistung der SAP-Unternehmenssoftware zusammen.

Mit SAP S/4HANA können unsere Kunden Entscheidungen auf Basis von Echtzeitdaten treffen und sind in der Lage, ihre Geschäftsprozesse unverzüglich neu zu gestalten.

Unternehmen können sogar völlig neue Geschäftsmodelle entwickeln, indem sie diese neuen Möglichkeiten nutzen. Zuvor habe ich Ihnen Beispiele im Bereich der Landwirtschaft und Produktion gegeben. SAP S/4HANA steht im Mittelpunkt, während sich 25 unterschiedliche Branchen neu erfinden.

Seit der Einführung im letzten Jahr haben sich bereits über 3.200 Kunden für SAP S/4HANA entschieden. Ganz offensichtlich sind wir auf dem Weg zu etwas ganz Großem.

Erst letzte Woche hat die SAP eine neue Partnerschaft mit Apple angekündigt, dem wertvollsten Unternehmen weltweit. Hier ist ein Zitat vom Vorstandsvorsitzenden von Apple, Tim Cook: „Als führender Anbieter von Unternehmenssoftware – und angesichts der Tatsache, dass 76 % der weltweiten Transaktionen über SAP-Systeme laufen – ist die SAP der ideale Partner, um uns zu helfen, die Abwicklung von Geschäftsprozessen auf dem iPhone und iPad zu transformieren. Durch das neue Software-Entwicklungs-Paket befähigen wir mehr als 2,5 Millionen Entwickler, großartige Anwendungen für Apple-Endgeräte zu erstellen. Zudem generieren wir eine große Nachfrage nach SAP S/4HANA.“

Alle SAP-Produkte werden die Vorteile der SAP-HANA-Plattform nutzen. SAP hat sich zu einer klaren Roadmap bekannt, so dass unsere Kunden von den Vorteilen dieser modernen

Architektur profitieren können – passend zu ihrem eigenen Tempo. Daher haben wir die Wartung für die bestehende SAP Business Suite bis 2025 verlängert.

Lassen Sie uns nun ein Beispiel eines HANA-Kunden aus dem Einzelhandel anschauen.

<KUNDENBEISPIEL SAP HANA – LIDL>

Cloud

Wir können stolz darauf sein, was HANA für Lidl und damit für viele von uns als Kunden bewirkt hat.

Nun möchte ich zu unseren Cloud-Angeboten kommen. SAP-Cloud-Lösungen werden – im Gegensatz zu unseren klassischen Softwarelizenzen – im Mietmodell bezogen und aus dem Internet heruntergeladen. So haben Kunden Zugang zu unseren jüngsten Innovationen und müssen sich keine Gedanken um die Infrastruktur machen. Cloud-Lösungen bieten Kunden eine einfachere Bereitstellung und treiben Innovationen schneller voran.

Nun möchte ich auf unsere Cloud-Lösungen für einzelne Geschäftsbereiche eingehen.

HCM

Unsere Lösungen für das Personalmanagement, darunter auch die SAP-SuccessFactors-Lösungen, helfen Unternehmen, ihre wichtigste Ressource zu verwalten: ihre Mitarbeiter. Dabei geht es darum, wie sie am besten eingestellt, entwickelt und motiviert werden. Während sich unsere Wettbewerber nur auf englischsprachige Länder konzentrieren, bieten wir 75 länderspezifische Lösungen in mehr als 40 Sprachen an – mit jährlich über 1.500 Updates, um die gesetzlichen Bestimmungen vor Ort zu erfüllen.

Angesichts der unsicheren Wirtschaftslage setzen viele Firmen Zeitarbeiter ein. Dank SAP SuccessFactors und SAP Fieldglass, sind wir der einzige Anbieter, der Lösungen zur Verwaltung sowohl festangestellter als auch externer Mitarbeiter bereitstellt.

CEC

Nun lassen Sie uns über Kundenbindung sprechen.

Heute gehen die SAP-Lösungen für Customer Engagement and Commerce weit über die klassischen CRM-Funktionen hinaus. Ein erfolgreiches Unternehmen muss ein nahtloses personalisiertes Kundenerlebnis in jedem Vertriebskanal, auf jedem Endgerät und egal wo man sich befindet, bieten. SAP ermöglicht es Kunden, das Frontoffice mit dem Backoffice in Echtzeit zu verbinden. Dieses Angebot stößt bei SAP-Kunden auf große Akzeptanz und hat zu einem dreistelligen Wachstum in 2015 geführt.

Die Geschäftsnetzwerke

In der hochgradig vernetzten Welt von heute hören Prozesse nicht mehr in den eigenen vier Wänden eines Unternehmens auf. Stattdessen ist es für die meisten Firmen ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, mit einem Netzwerk aus externen Geschäftspartnern zusammenzuarbeiten. Ein enger Kontakt innerhalb dieser Netzwerke ist notwendig, um Geschäftsbeziehungen möglichst effizient zu gestalten. SAP hat Geschäftsnetzwerke für die größten Ausgabenbereiche im Unternehmen eingerichtet. Diese umfassen: Beschaffung und Einkauf, die Verwaltung von externen Arbeitskräften und das Reisekostenmanagement. Die Unternehmen in unserer Sparte Geschäftsnetzwerke – SAP Ariba, SAP Concur und SAP Fieldglass – bieten Lösungen für genau diese Bereiche.

SAP Ariba richtet sich an Lieferanten. Es ist ein führender Online-Marktplatz, auf dem zwei Millionen Unternehmen Waren einkaufen. Diese Unternehmen wickeln jährlich ein Auftragsvolumen in Höhe von mehr als 800 Mrd. Euro ab. Durch Erleichterungen bei der Rechnungsverarbeitung, der Kreditorenbuchhaltung und anderen zentralen Funktionen im Einkauf, hilft Ariba Unternehmen, ihre Abläufe zu verbessern.

Mit circa 40 Millionen Nutzern ist Concur das weltweit führende Reise- und Spesenmanagementsystem. Concur geht über die reine Automatisierung von Reisekostenabrechnungen hinaus. Es bietet transparente Informationen, die als Entscheidungsgrundlage für Geschäftsreisen und -spesen dienen, die Ausgaben für Flüge, Hotels und Spesenbeinhalten.

Jetzt sehen wir in einem Anwendungsbeispiel, wie unsere Geschäftsnetzwerke zusammenarbeiten.

<LIVE-BAUSTELLENBEISPIEL>

Lassen Sie uns kurz über SAP HANA Enterprise Cloud und die SAP HANA Cloud Platform sprechen.

SAP bietet Sicherheit und Kontrolle mit unserer SAP HANA Enterprise Cloud, einer privaten Cloud-Umgebung, die in den Rechenzentren der SAP und ihrer Partner für die Kunden verwaltet und betrieben wird. Kunden können die Vorteile von SAP HANA sofort realisieren, ohne in große Datenbankinfrastruktur-Projekte zu investieren. Unternehmen zahlen für diesen Service nutzungsbasierte Subskriptionsgebühren und haben so die Flexibilität, das System an das Wachstum ihres Unternehmens anzupassen.

Die SAP HANA Cloud Platform (HCP) ist eine auf Standards basierende, offene Plattform, die es Kunden ermöglicht, ihre SAP-Anwendungen mit einzigartigen Funktionen zu erweitern. Dies gilt sowohl für Cloud- als auch für On-Premise-Lösungen. Viele Kunden nutzen die SAP HANA Cloud Platform, um Entwicklern die Möglichkeit zu geben, digitale Anwendungen der nächsten Generation zu entwickeln.

Analytik

Jeder SAP-Kunde erzeugt riesige Mengen an wertvollen Geschäftsdaten. Unsere analytischen Lösungen, wie zum Beispiel SAP Cloud for Analytics, helfen Unternehmen, diese Informationen für sich zu nutzen. Mit dem SAP Digital Boardroom kann die Geschäftsleitung einen vollständigen Einblick in ihr Geschäft erhalten. Sie arbeiten mit Daten in Echtzeit, die das Simulieren und Vorhersagen von Geschäftsergebnissen ermöglicht. Genau so, wie wir die SAP leiten.

Unser Partnernetzwerk wächst schnell. Beispielsweise bieten SAP und Google leistungsfähige, visuelle Analysefunktionen an. Daimler Trucks North America verwendet Cloud-Analytics-Lösungen von SAP, um Verkaufsmöglichkeiten für Händler zu identifizieren. Die NFL und die NHL – große Sport-Ligen in den USA – sowie unser Fußballverband DFB, setzen auf Analyzelösungen von SAP, um Millionen von Anhängern weltweit ein attraktives Fan-Erlebnis zu präsentieren.

Wenn diese verschiedenen Technologien – von Cloud-Lösungen über Analytics bis zu S/4 – auf einer Plattform zusammenkommen, sind bahnbrechende Resultate möglich. Im Januar traf ich führende Vertreter aus der internationalen Wirtschaft und Politik beim Weltwirtschaftsforum in Davos. Das Thema 2016 war die vierte industrielle Revolution – auch als Industrie 4.0 bezeichnet. Im Fokus stand das „Internet der Dinge“. Dies ist eine von vielen Bezeichnungen

dafür, dass Milliarden von Geräten über das Internet miteinander verbunden werden. Wir erleben, dass dieser Trend sich überall auf der Welt ausbreitet. Wachsende Volkswirtschaften mit einer wachsenden Mittelklasse wie China und Indien investieren stark in digitale Technologien, um Wachstum voranzutreiben.

Wichtige Kunden wie Siemens und der Hamburger Hafen nutzen eine SAP-Plattform, um ihre Initiativen im Bereich Internet der Dinge voranzutreiben. SAP ist fest entschlossen, eine führende Rolle bei dieser revolutionären Entwicklung einzunehmen. Und wir stehen erst am Anfang.

Um auf unser gesamtes Lösungsportfolio zurückzukommen, haben wir auch unsere Produkte für kleine und mittelständische Unternehmen angepasst. SAP Business One, SAP Business All-In-One und SAP Anywhere sind speziell für kleine Unternehmen gedacht, die damit von SAP-Innovationen profitieren können. Unsere mehr als 12.000 Partner helfen uns kleine und mittelständische Betriebe weltweit zu erreichen. Sie vertreiben unsere Software, entwickeln ergänzende Lösungen und unterstützen mit einem breiten Portfolio Kunden in allen Regionen der Welt. Neben unseren SAP-Kollegen unterstützen mehr als 2 Millionen Kollegen bei Partnerunternehmen den Vertrieb von SAP-Produkten.

Geschäftszahlen 2015 und Ausblick

Wir kommen nun zu unserer Entwicklung im Jahr 2015.

Im Sinne einer ganzheitlichen Unternehmensführung messen wir unser Ergebnis anhand von ökologischen, gesellschaftlichen und finanziellen Kennzahlen. 2015 konnten wir in allen Bereichen – finanziell und nicht-finanziell – sehr gute Ergebnisse erzielen.

2015 war ein herausragendes Jahr für die SAP. Wir haben starke Ergebnisse in allen Märkten und Branchen, in unserem Kerngeschäft, und in unserem schnell wachsenden Cloud-Geschäft erzielt.

Bitte beachten Sie, dass alle Zahlen auf Non-IFRS-Basis beruhen.

Wir hatten uns für das Gesamtjahr ehrgeizige Ziele gesetzt, die wir mit einem währungsbereinigten Wachstum der Cloud- und Softwareerlöse um 12 % übertrafen und damit deutlich über unserer Prognose lagen.

Wir setzten unser schnelles Wachstum im Cloud-Geschäft fort und erreichten unsere Prognose mit währungsbereinigten Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support in Höhe von 2 Mrd. €.

Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse stiegen weiterhin schnell um 109 % auf 2,3 Mrd. € an. Auch ohne den Beitrag von Concur und Fieldglass verzeichneten wir ein starkes organisches Wachstum von 32 % und übertrafen damit viele unserer Cloud-Wettbewerber.

Lassen Sie uns das Cloud-Geschäft etwas näher betrachten. Dabei sollten Sie beachten, dass Cloud-Verträge über einen längeren Zeitraum abgeschlossen werden und die Gebühren in Form von Subskriptionen gezahlt werden. Das heißt, dass der Gesamtvertragswert nicht sofort als Erlös realisiert wird, sondern über die gesamte Vertragslaufzeit. Daher ist es wichtig, den Gesamtwert der sicheren zukünftig erwarteten Cloud-Erlöse zu betrachten. Dazu kann man zwei Kennzahlen heranziehen: Den Auftragsbestand und die abgegrenzten Umsätze auf Cloud-Subskriptionen. Ende 2015 betrug der Auftragsbestand für Cloud-Subskriptionen und -Support 3,7 Mrd. €, die abgegrenzten Umsätze auf Cloud-Subskriptionen betrugen 1,0 Mrd. €. Das bedeutet, dass 4,6 Mrd. € erwartete Cloud-Erlöse noch nicht realisiert wurden, dies aber in den kommenden Quartalen der Fall sein wird. Aufgrund dieser sicheren künftigen Einnahmen wird unser Cloud-Geschäft auch 2016 und darüber hinaus weiterhin stark wachsen.

Wenn wir uns die regionale Entwicklung anschauen, möchte ich auf das hervorragende Ergebnis in Deutschland hinweisen. In diesem ausgereiften Markt verzeichneten wir ein außergewöhnliches Wachstum – einen zweistelligen Anstieg bei den Cloud- und Softwareerlösen.

Alle Regionen verzeichneten ein starkes Wachstum. In der Region Amerika wuchs das Cloud-Geschäft um 120 %, die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 31 %. In EMEA betrug das Cloud-Wachstum 83 %, die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 12 %. In APJ wuchs das Cloud-Geschäft um 99 %, die Cloud- und Softwareerlöse erhöhten sich um 20 %.

Die Zahlen zeigen Ihnen, dass unser Kerngeschäft aus Software und Support grundsolide ist. Ich sprach eben über unser Portfolio und die Leistungsfähigkeit von SAP S/4HANA. SAP S/4HANA ist ein maßgeblicher Wachstumstreiber, wie das Wachstum der Softwarelizenzen um 10 % auf 4,8 Mrd. € im Jahr 2015 zeigt.

Nun zu den Supporterlösen, die mit einem Wachstum von 14 % auf 10,1 Mrd. € stiegen. Die Stabilität unserer Supporterlöse basiert weiterhin auf der hohen Quote an Vertragsverlängerungen in Höhe von 96 %.

Der Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz, zu denen das schnell wachsende Cloud und die stetig wachsenden Supporterlöse gehören, stieg im Jahresvergleich um 3

Prozentpunkte auf 60 %. Die Umstellung auf Cloud-Subskriptionserlöse erhöht die Planbarkeit unserer Umsatzströme.

Diese starken Ergebnisse im Jahr 2015 führten zu einem Rekordanstieg der Cloud- und Softwareerlöse um 20 % auf 17,2 Mrd. €, womit wir deutlich schneller wuchsen als der Markt.

Das Betriebsergebnis lag mit 5,904 Mrd. € währungsbereinigt oberhalb der erwarteten Spanne. Im Zusammenhang mit dem Betriebsergebnis werden wir oft gefragt, wie wir die Effizienz in unserem Cloud-Geschäft erhöhen wollen. Wir haben in unserem Cloud-Geschäft drei Sparten: unsere Geschäftsnetzwerke, Public Cloud und Private Cloud.

Wenn die Sparten Geschäftsnetzwerke und Public Cloud einen reifen Status erreicht haben, erwarten wir eine Bruttomarge von 80 %. Bereits jetzt machen wir hier gute Fortschritte. So liegt die Bruttomarge bei den Geschäftsnetzwerken bei rund 75 %, bei der Public Cloud bei etwa 70 %.

Die SAP HANA Enterprise Cloud ist eine Private Cloud, die einen wichtigen Beitrag zu dem Verkauf und Einsatz von Software liefert. Anfangs waren Investitionen notwendig, die sich im Verlauf des letzten Jahres verringerten, zudem stiegen die Erlöse deutlich. Wir haben die Profitabilität bereits gesteigert und erwarten, dieses Jahr kostendeckend zu arbeiten. Mittelfristig erwarten wir eine Bruttomarge von 40%.

2015 sind wir im Services-Geschäft wieder zum Umsatzwachstum zurückgekehrt. Da sich Kunden verstärkt auf die schnelle Realisierung von Mehrwert fokussieren, gibt es eine gestiegene Nachfrage nach kleineren Projekten und nach Angeboten in unserem schnell wachsenden Cloud-Geschäft. Es gibt weniger große Implementierungsprojekte mit On-Premise-Lösungen. Wir gehen nicht davon aus, dass das Services-Geschäft zu den Margen zurückkehren wird, die wir aus früheren Innovationszyklen kennen.

Wir arbeiten an der Erhöhung unseres Betriebsergebnisses, indem wir die Abläufe in unserem Cloud- und Kerngeschäft effektiver gestalten. Der Anstieg des Betriebsergebnisses im Gesamtjahr 2015 spiegelt den kontinuierlichen Erfolg unserer Strategie wider.

An dieser Stelle möchte ich gerne auf das Programm zu sprechen kommen, das wir 2015 im Zuge der Umwandlung unseres Unternehmens durchgeführt haben. Um unser Geschäft erfolgreich neu auszurichten, mussten wir in Bereiche mit hohem Wachstum, wie das Cloud-Geschäft, investieren. Gleichzeitig mussten wir die Kapazitäten in Bereichen mit verlangsamten Wachstum anpassen. Das Programm war ein Erfolg, da es bei unseren Mitarbeitern und Sozialpartnern auf eine hohe Akzeptanz stieß. So konnten wir eine positive Wirkung im

dreistelligen Millionen-Euro-Bereich erzielen, hauptsächlich im On-Premise-Geschäft. Dieses Programm schaffte auch die Basis für die Verbesserung des Betriebsergebnisses in der Zukunft.

Abschließend komme ich zum Ergebnis je Aktie. Dieses lag im Gesamtjahr 2015 bei 3,77 €. Dies entspricht einem Anstieg von 8 % im Vergleich zum Vorjahr.

Q1 2016

Nach dem außergewöhnlichen Endspurt im Jahr 2015 haben wir im ersten Quartal ein solides Ergebnis erreicht. Ohne Berücksichtigung der Währungseinflüsse:

- konnten wir weiterhin ein schnelles Wachstum im Cloud-Geschäft verbuchen. Mit 33 % lag dieses Wachstum am oberen Ende unseres Ausblicks.
- Die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 6 % und lagen damit innerhalb der erwarteten Spanne.
- Das Ergebnis je Aktie (IFRS) stieg um 38 %, während das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) um 9 % stieg. Dieses Ergebnis übertrifft die Benchmark unserer Wettbewerbergruppe.

Das sind solide Ergebnisse in unserem kleinsten Quartal.

2015: nicht finanzielle Kennzahlen

Traditionelle Finanzmessgrößen allein liefern kein vollständiges Bild der Leistung eines Unternehmens. Führende Unternehmen integrieren heute finanzielle und nicht finanzielle Aspekte, sowohl intern als auch extern. Im März haben wir – im vierten Jahr in Folge – einen Integrierten Bericht veröffentlicht, um dem holistischen Ansatz Rechnung zu tragen. Und unsere Ergebnisse unterstreichen diese Bedeutung. Ein Beispiel hierfür ist unser betrieblicher Gesundheitskulturindex. Hier wirkt sich eine Änderung um einen Prozentpunkt von bis zu 85 Mio. Euro auf unser Betriebsergebnis aus.

Ich freue mich, Ihnen berichten zu können, dass wir 2015 auch bei unseren wichtigsten nicht finanziellen Kennzahlen starke Ergebnisse erzielt haben. Unser Mitarbeiterengagement-Index ist um zwei Prozentpunkte auf 81 % gestiegen und hat den höchsten Wert in 10 Jahren erreicht. Die positive Entwicklung des Gesundheitskultur-Index hat sich fortgesetzt. Er ist um

3 Prozentpunkte auf 75 % gestiegen. Kundentreue, die anhand des Net Promoter Score gemessen wird, hat sich auch gegenüber dem Vorjahr verbessert.

Führungskultur bleibt einer unserer Schwerpunkte und daher führen wir unsere zahlreichen Programme zur Führungskräfteentwicklung fort. Unsere Maßnahmen tragen Früchte. Der Leadership Trust Index stieg um 5,5 Prozentpunkte auf 52,3 %.

Diversity ist ein weiterer wichtiger Aspekt unserer Führungskultur. Wir halten an unserem Ziel fest, den Frauenanteil in Führungspositionen bis 2017 auf 25 % zu erhöhen. Unser Anteil weiblicher Führungskräfte ist von 21,3 % Ende 2014 auf 23,6 % Ende 2015 gestiegen. Auf breiterer Basis strebt SAP an, eine integrative Kultur im gesamten Unternehmen zu fördern, die alle Facetten der Vielfalt abdeckt: die der Geschlechter, Generationen, Ethnik und Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten. Indem wir uns auf die besonderen Fähigkeiten unserer Mitarbeiter konzentrieren, können wir uns als innovativer Wachstumsführer behaupten.

Zudem haben wir unsere Umweltauswirkungen reduziert. 2015 ist unser CO₂-Ausstoß von 500 Kilotonnen im Vorjahr auf 455 Kilotonnen gesunken – und das obwohl wir stark gewachsen sind. Einen Teil dieser Verbesserung, haben wir unserer „grüne Cloud“-Strategie zu verdanken. In unseren Rechenzentren und Gebäuden nutzen wir ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Als ein sozial verantwortungsbewusstes Unternehmen, ermöglichen wir unseren Kunden, wirtschaftlich erfolgreich zu sein und einen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten.

Bei der Umsetzung unseres Ziels, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern, erzielen wir mit unserer Software die nachhaltigste Wirkung. Ich möchte Ihnen ein Beispiel aus der Region zeigen.

<VIDEO Smart Lights>

Entwicklung der SAP-Aktie

Wenn wir nun die Kursentwicklung der SAP-Aktie betrachten, so sehen wir, dass der Kurs seit Beginn unserer Reise im Jahr 2010 um beeindruckende 110 % gestiegen ist. 2015 erreichte der Aktienkurs neue Rekordhöhen und beendete das Jahr mit einer Steigerung von 26 % gegenüber dem Vorjahr.

Die SAP ist das wertvollste DAX-Unternehmen. Mit einer Marktkapitalisierung von rund 85 Mrd. € hat der Markt unsere Innovationsstrategie anerkannt. Die SAP bleibt ein starkes Wachstumsunternehmen und unsere Aktie eine überzeugende Kapitalanlage.

Dividende 2015

Wir sind der festen Überzeugung, dass unsere Aktionäre am Erfolg der SAP beteiligt werden sollen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Jahr 2015 eine im Vergleich zum Vorjahr um 5 % höhere Dividende von 1,15 € an die Aktionäre zu zahlen. Die Gesamtausschüttung beträgt damit rund 1,4 Mrd. € bei einer Ausschüttungsquote von 45 %.

Fazit

Bitte beachten Sie die Tagesordnungspunkte auf dieser Folie, über die Sie im späteren Verlauf der Hauptversammlung aufgefordert werden, abzustimmen.

Meine Damen und Herren, zusammengefasst lässt sich sagen: die umfassende Vision der SAP findet überall Anklang. Vom starken Kern bis zum Internet der Dinge zeichnet sich die SAP aus durch Dynamik und Wachstum. Wir sind von unserer Strategie und den Wachstumszielen, die wir uns für 2016 und darüber hinaus gesetzt haben, überzeugt. Unser Innovationsportfolio, unsere starke geografische Präsenz und unsere Erfahrung in 25 Branchen, stimmen uns sehr zuversichtlich für die Zukunft.

Kunden sehen die SAP als ihren vertrauensvollen Innovationspartner. Auch wenn sich die Weltwirtschaft rasant verändert, steht die SAP für Innovation, Stärke und Stabilität.

Abschließend danke ich Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für Ihr anhaltendes Vertrauen.

Vielen Dank. (*Thank you*).