

Drittes Quartal und erste neun Monate 2017

Veröffentlichung der Ergebnisse

19. Oktober 2017

Safe-Harbor-Statement

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.

Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz- und Cashflow-Analyse

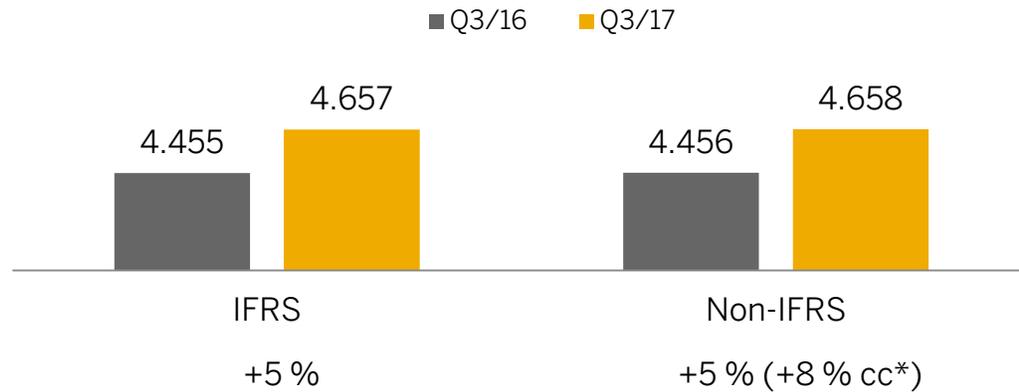
Ausblick und zusätzliche Informationen

Anhang

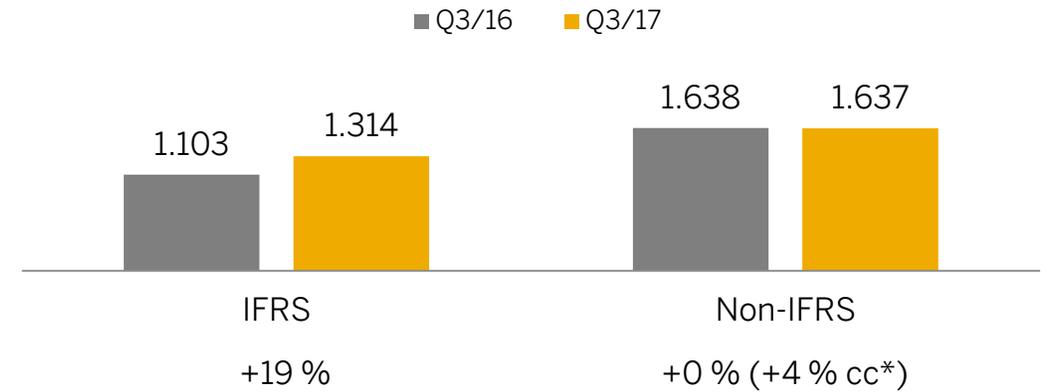
Q3 2017 – Wesentliche Kennzahlen

*währungsbereinigt

Cloud- & Softwareerlöse in Mio. €



Betriebsergebnis in Mio. €



Cloud Subskriptions- und -Supporterlöse in Mio. €



Anteil planbarer Umsätze in Prozent



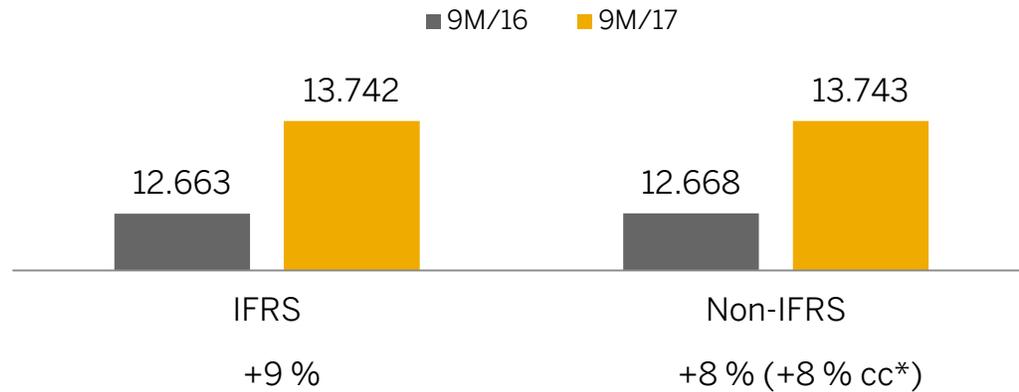
Umsatzerlöse in Mio. €



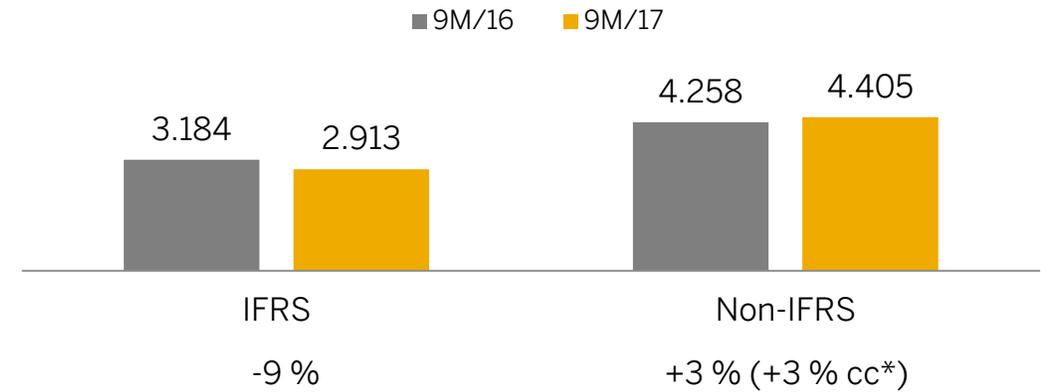
9M 2017 – Wesentliche Kennzahlen

*währungsbereinigt

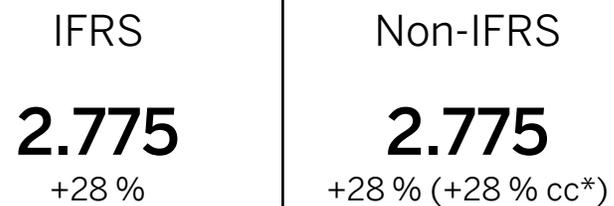
Cloud- & Softwareerlöse in Mio. €



Betriebsergebnis in Mio. €



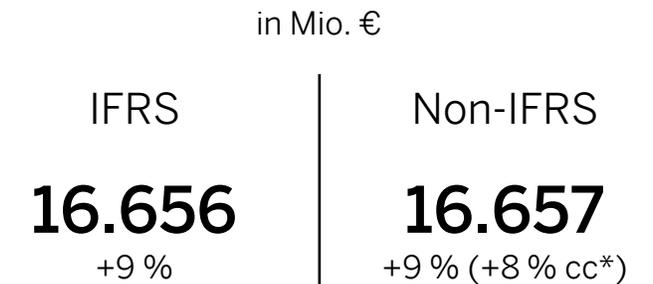
Cloud Subskriptions- und -Supporterlöse in Mio. €



Anteil planbarer Umsätze in Prozent



Umsatzerlöse



Regionale Entwicklung* Q3 2017

Amerika

↑ 2 % (+7 % cc**)
 Cloud- und Softwareerlöse

↑ 13 % (+19 % cc**)
 Cloud-Subskriptions-
 und Supporterlöse

Solides Wachstum trotz der Naturkatastrophen in den Vereinigten Staaten und Mexiko. Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse in Brasilien besonders gut, Vereinigte Staaten bei den Softwareerlösen stark.

EMEA

↑ 8 % (+9 % cc**)
 Cloud- und Softwareerlöse

↑ 42 % (+46 % cc**)
 Cloud-Subskriptions-
 und Supporterlöse

Insgesamt starke Entwicklung mit einem besonders starken Quartal bei den Cloud-Subskriptions- und Supporterlösen in Deutschland und Spanien. Weiterhin starkes zweistelliges Wachstum in Deutschland, Russland sowie in der Region MENA***.

APJ

↑ 2 % (+9 % cc**)
 Cloud- und Softwareerlöse

↑ 30 % (+37 % cc**)
 Cloud-Subskriptions-
 und Supporterlöse

Starkes Ergebnis bei den Cloud- und Softwareerlösen als auch bei den Cloud-Subskriptions- und Supporterlösen. Japan und Australien sehr stark bei den Cloud-Subskriptions- und Supporterlösen. Australien wächst dreistellig und China stark zweistellig.

*Die Umsatzerlöse errechnen sich aus den Erlösen nach dem Sitz des Kunden; Alle Zahlen sind Non-IFRS, wenn nicht anders bezeichnet

**währungsbereinigt

***Nahe Osten und Nordafrika

Der neue Cloud- und Softwarelizenz-Auftragseingang⁴⁾ stieg in Q3/17 um >15 % im Vergleich zum Vorjahr

Q3/17 falls nicht anders angegeben; *im Jahresvergleich

| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse, non-IFRS (938 Mio. € +22 %)</p> <p>+27 % währungsbereinigt</p> | <p>New cloud bookings¹⁾ (302 Mio. € +14 %)</p> <p>+19 % währungsbereinigt</p> | <p>Auftragsbestand Cloud-Subskriptionen und Support²⁾</p> <p>5.4 Mrd. € +47 %*</p> | <p>Anzahl Cloud-Anwender</p> <p>>137 Mio.</p> |
| <p>SAP Geschäftsnetzwerk – Segmentumsatz, non-IFRS (552 Mio. € +14 %)</p> <p>+19 % währungsbereinigt</p> | <p>~3 Mio. Unternehmen handeln über das Ariba-Handelsnetzwerk³⁾</p> <p>~ 1 Billion \$ Auftragsvolumen</p> | <p>Anzahl Anwender – Reisekostenabwicklung über Concur</p> <p>~50 Mio.</p> | <p>Externe Mitarbeiter verwaltet über die Fieldglass-Plattform</p> <p>>3.9 Mio. jährlich</p> |

- 1) Die Kennzahl New Cloud Bookings beinhaltet alle Auftragseingänge einer bestimmten Periode, deren Umsätze voraussichtlich als Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse klassifiziert werden und aus Verträgen mit neuen Kunden sowie aus zusätzlichen Verkäufen an bereits existierende Kunden resultieren. Folglich sind Verlängerungen von bereits bestehenden Verträgen nicht enthalten. Der Auftragseingang ist bindend. Folglich sind die nutzungsabhängigen Transaktionsgebühren von Geschäftsnetzwerken, die keine verbindliche Mindestabnahme beinhalten, nicht in dieser Kennzahl berücksichtigt (z. B. Transaktionsgebühren von SAP Ariba und SAP Fieldglass). Die Beträge werden in der Regel auf Jahresbasis umgerechnet.
- 2) Der Auftragsbestand an Cloud-Subskriptionen und -Support stellt zukünftig erwartete Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse dar, die vertraglich vereinbart aber noch nicht in Rechnung gestellt wurden und somit auch noch nicht als Rechnungsabgrenzung erfasst wurden (Stand 31.12.2016).
- 3) Auftragsvolumen, das über das Ariba-Handelsnetzwerk in den vorangegangenen 12 Monaten gehandelt wurde.
- 4) Der neue Cloud- und Softwarelizenz-Auftragseingang ist die Summe aus neuem Cloud-Auftragseingang und Softwarelizenz-Auftragseingang. Die Kennzahl Neuer Cloud-Auftragseingang ist mit der oben definierten Kennzahl New Cloud Bookings identisch, mit der Ausnahme, dass sie den gesamten Auftragseingangswert betrachtet, während die Kennzahl New Cloud Bookings den jährlichen Auftragseingang berücksichtigt. Der Softwarelizenz-Auftragseingang ist die Summe aller Auftragseingänge einer bestimmten Periode, deren Umsätze voraussichtlich als Softwarelizenzlöse klassifiziert werden. Die Support-Services, die gewöhnlich zusammen mit den Softwarelizenzen verkauft werden, sind nicht im Softwarelizenz-Auftragseingang enthalten.

Q3 2017 – Weiterhin starke Entwicklung im Kerngeschäft und in der Cloud trotz erheblich negativer Währungseinflüsse

*währungsbereinigt

| Mio. € falls nicht anders bezeichnet | IFRS | | | Non-IFRS | | | |
|--|---------------|---------------|-----------|---------------|---------------|-----------|----------|
| | Q3/17 | Q3/16 | Δ % | Q3/17 | Q3/16 | Δ % | Δ % cc* |
| Umsatz | | | | | | | |
| Cloud-Subskriptionen und -Support | 937 | 769 | 22 | 938 | 769 | 22 | 27 |
| Softwarelizenzen | 1.033 | 1.034 | 0 | 1.033 | 1.034 | 0 | 3 |
| Softwaresupport | 2.687 | 2.653 | 1 | 2.687 | 2.653 | 1 | 4 |
| Softwarelizenzen und -Support | 3.720 | 3.686 | 1 | 3.720 | 3.687 | 1 | 4 |
| Cloud und Software | 4.657 | 4.455 | 5 | 4.658 | 4.456 | 5 | 8 |
| Services | 932 | 920 | 1 | 932 | 920 | 1 | 5 |
| Umsatzerlöse | 5.590 | 5.375 | 4 | 5.590 | 5.375 | 4 | 8 |
| Operative Aufwendungen | -4.276 | -4.272 | 0 | -3.953 | -3.738 | 6 | 9 |
| Betriebsergebnis | 1.314 | 1.103 | 19 | 1.637 | 1.638 | 0 | 4 |
| Finanzergebnis, netto | 73 | -46 | <-100 | 73 | -46 | <-100 | |
| Gewinn vor Steuern | 1.390 | 1.013 | 37 | 1.714 | 1.548 | 11 | |
| Ertragsteueraufwand | -398 | -288 | 38 | -500 | -459 | 9 | |
| Gewinn nach Steuern | 993 | 725 | 37 | 1.214 | 1.089 | 11 | |
| Operative Marge (in %) | 23,5 | 20,5 | 3,0 Pp | 29,3 | 30,5 | -1,2 Pp | -0,9 Pp |
| Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €) | 0,82 | 0,61 | 35 | 1,01 | 0,91 | 10 | |

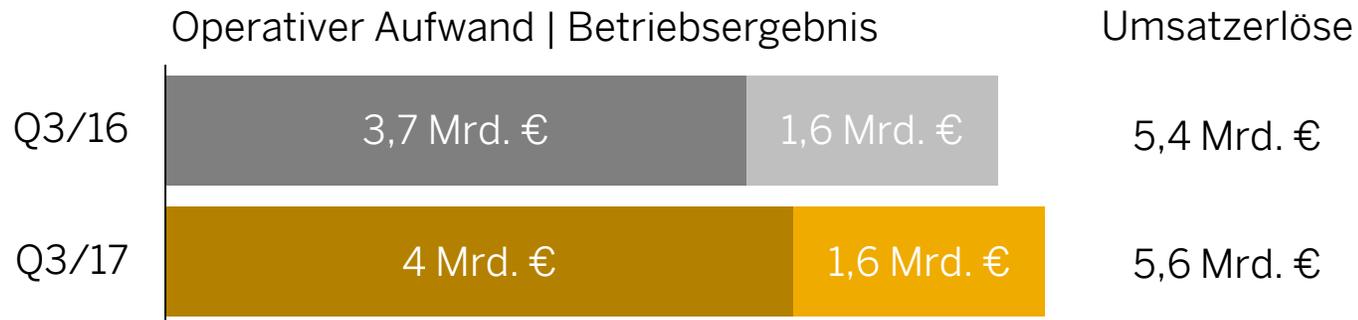
9M 2017 – Unsere weiterhin starke Geschäftsentwicklung lässt den Anteil besser planbarer Umsätze auf 66 % steigen

*währungsbereinigt

| Mio. € falls nicht anders bezeichnet | IFRS | | | Non-IFRS | | | |
|--|----------------|----------------|-----------|----------------|----------------|-----------|-----------|
| | 9M/17 | 9M/16 | Δ % | 9M/17 | 9M/16 | Δ % | Δ % at cc |
| Umsatz | | | | | | | |
| Cloud-Subskriptionen und -Support | 2.775 | 2.166 | 28 | 2.775 | 2.168 | 28 | 28 |
| Softwarelizenzen | 2.814 | 2.682 | 5 | 2.814 | 2.685 | 5 | 5 |
| Softwaresupport | 8.154 | 7.815 | 4 | 8.154 | 7.815 | 4 | 4 |
| Softwarelizenzen und -Support | 10.968 | 10.497 | 4 | 10.968 | 10.500 | 4 | 4 |
| Cloud und Software | 13.742 | 12.663 | 9 | 13.743 | 12.668 | 8 | 8 |
| Services | 2.914 | 2.675 | 9 | 2.914 | 2.675 | 9 | 8 |
| Umsatzerlöse | 16.656 | 15.339 | 9 | 16.657 | 15.343 | 9 | 8 |
| Operative Aufwendungen | -13.743 | -12.154 | 13 | -12.252 | -11.085 | 11 | 10 |
| Betriebsergebnis | 2.913 | 3.184 | -9 | 4.405 | 4.258 | 3 | 3 |
| Finanzergebnis, netto | 59 | -105 | <-100 | 59 | -105 | <-100 | |
| Gewinn vor Steuern | 2.966 | 2.900 | 2 | 4.458 | 3.973 | 12 | |
| Ertragsteueraufwand | -777 | -792 | -2 | -1.238 | -1.142 | 8 | |
| Gewinn nach Steuern | 2.189 | 2.108 | 4 | 3.220 | 2.832 | 14 | |
| Operative Marge (in %) | 17,5 | 20,8 | -3,3pp | 26,4 | 27,8 | -1,3pp | -1,2pp |
| Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €) | 1,81 | 1,77 | 3 | 2,67 | 2,37 | 13 | |

Q3 2017 – Die Ergebnisse zeigen, dass unser profitables Wachstum anhält

Non-IFRS



Betriebsergebnis (Non-IFRS)

stabil bei 1,6 Mrd. € (Q3/16: 1,6 Mrd. €)
+4 % auf 1,7 Mrd. € währungsbereinigt

Operative Margin (Non-IFRS)

-1,2 Pp auf 29,3 % (Q3/16: 30,5 %)
-0,9 Pp auf 29,6 % währungsbereinigt

IFRS



Betriebsergebnis (IFRS)

+19 % auf 1,3 Mrd. € (Q3/16: 1,1 Mrd. €)

Operative Margin (IFRS)

+3,0 Pp auf 23,5 % (Q3/16: 20,5 %)

9M 2017 – Mit dem weiter steigenden Non-IFRS Betriebsergebnis liegen wir auf 9M-Basis im Plan unserer Wachstumsambitionen

Non-IFRS

| | Operativer Aufwand Betriebsergebnis | Umsatzerlöse | |
|-------|---------------------------------------|--------------|--|
| 9M/16 | <p>11,1 Mrd. € 4,3 Mrd. €</p> | 15,3 Mrd. € | Betriebsergebnis (Non-IFRS) +3 % auf 4,4 Mrd. € (9M/16: 4,3 Mrd. €) +3 % auf 4,4 Mrd. € währungsbereinigt |
| 9M/17 | <p>12,3 Mrd. € 4,4 Mrd. €</p> | 16,7 Mrd. € | Operative Margin (Non-IFRS) -1,3 Pp auf 26,4 % (9M/16: 27,8 %) -1,2 Pp auf 26,5 % währungsbereinigt |

IFRS

| | Operativer Aufwand Betriebsergebnis | Umsatzerlöse | |
|-------|---------------------------------------|--------------|---|
| 9M/16 | <p>12,2 Mrd. € 3,2 Mrd. €</p> | 15,3 Mrd. € | Betriebsergebnis (IFRS) -9 % auf 2,9 Mrd. € (9M/16: 3,2 Mrd. €) |
| 9M/17 | <p>13,7 Mrd. € 2,9 Mrd. €</p> | 16,7 Mrd. € | Operative Margin (IFRS) -3,3 Pp auf 17,5 % (9M/16: 20,8 %) |

Kostenanteil an den Umsatzerlösen

Q3 2017

5,6 Mrd. € Umsatzerlöse, Non-IFRS



*Non-IFRS währungsbereinigt

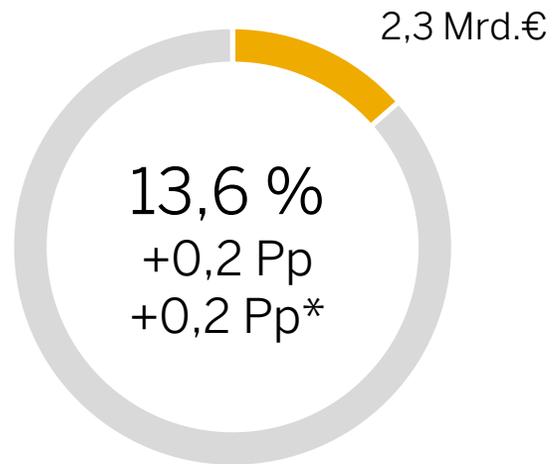
Kostenanteil an den Umsatzerlösen

9M 2017

16,7 Mrd. € Umsatzerlöse, Non-IFRS

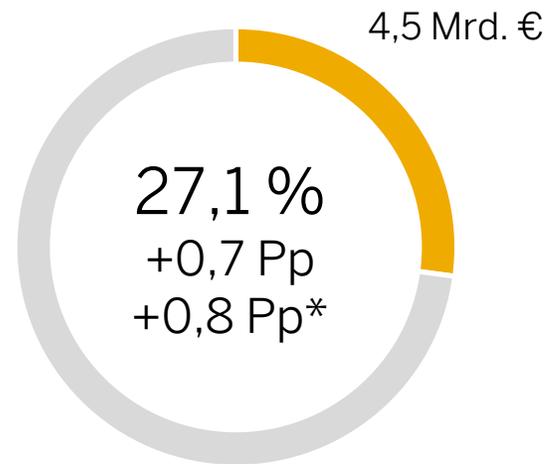
Forschung und Entwicklung

(in % des Gesamtumsatzes)



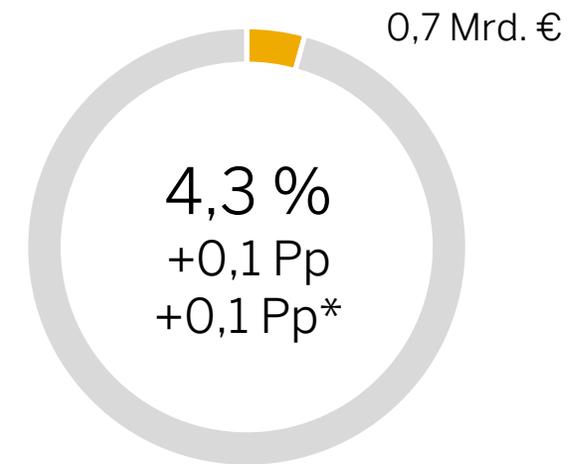
Vertrieb und Marketing

(in % des Gesamtumsatzes)



Allgemeine Verwaltung

(in % des Gesamtumsatzes)



*Non-IFRS währungsbereinigt

Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz- und Cashflow-Analyse

Ausblick und zusätzliche Informationen

Anhang

Bilanz, gekürzt

30. September 2017, IFRS

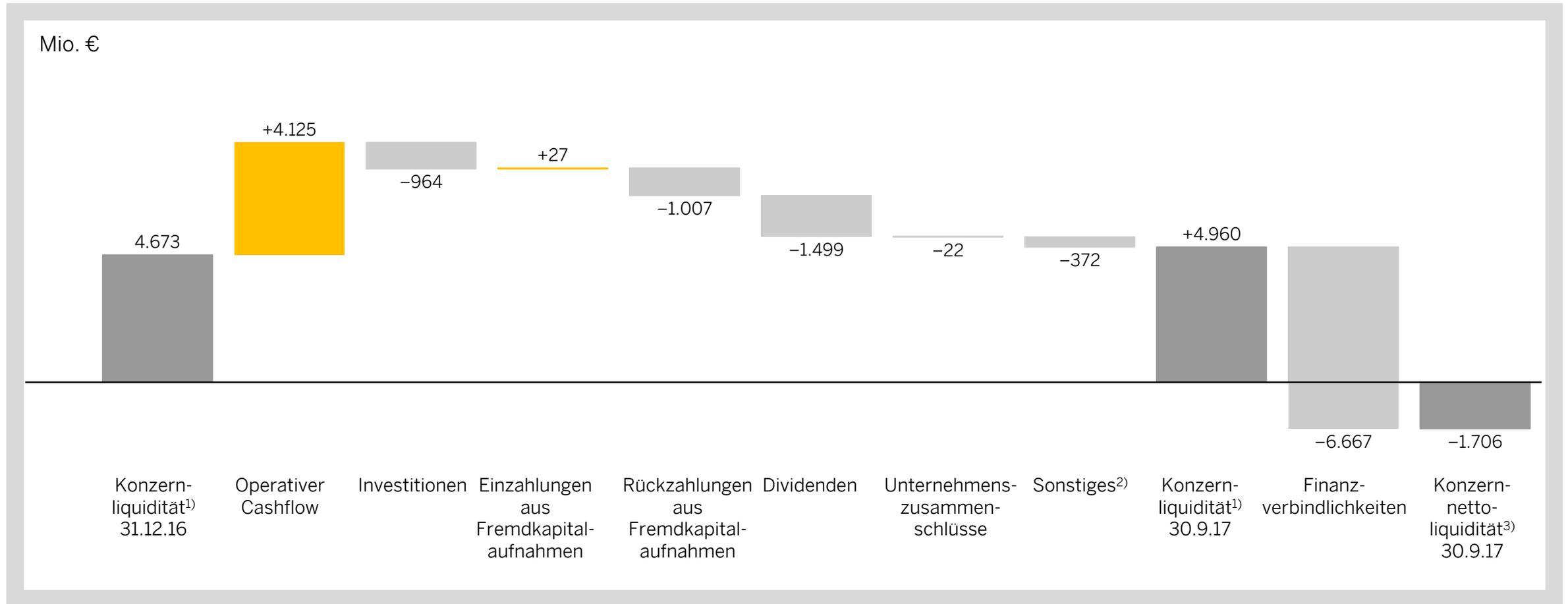
| Aktiva Mio. € | 30.9.2017 | 31.12.2016 | Passiva Mio. € | 30.9.2017 | 31.12.2016 |
|---|---------------|---------------|--|---------------|---------------|
| Zahlungsmittel & Zahlungsmittel- äquivalente; sonstige finanzielle Vermögenswerte | 5.233 | 4.826 | Verbindl. aus L&L und sonstige Verbindl. | 1.089 | 1.281 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Forderungen | 4.869 | 5.924 | Rückstellungen | 266 | 183 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 1.117 | 814 | Sonstige Verbindlichkeiten | 4.621 | 5.827 |
| Summe kurzfristiger Vermögenswerte | 11.219 | 11.564 | Passive Rechnungsabgrenzung, kurzfr. ¹⁾ | 3.531 | 2.383 |
| Geschäfts- oder Firmenwert | 21.353 | 23.311 | Summe kurzfristiger Schulden | 9.507 | 9.674 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 3.038 | 3.786 | Finanzielle Verbindlichkeiten | 5.811 | 6.481 |
| Sachanlagen | 2.806 | 2.580 | Rückstellungen | 211 | 217 |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte | 3.016 | 3.037 | Passive Rechnungsabgrenzung, langfr. ¹⁾ | 84 | 143 |
| Summe langfristiger Vermögenswerte | 30.212 | 32.713 | Sonstige langfristige Verbindlichkeiten | 1.447 | 1.365 |
| Summe Vermögenswerte | 41.430 | 44.277 | Summe langfristiger Schulden | 7.553 | 8.205 |
| | | | Summe Schulden | 17.060 | 17.880 |
| | | | Summe Eigenkapital | 24.370 | 26.397 |
| | | | Summe Eigenkapital und Schulden | 41.430 | 44.277 |

¹⁾SAP befindet sich in der finalen Phase der Umstellung interner Prozesse und Kundenverträge auf IFRS 15. Aus diesem Grund kann die Position „Abgegrenzte Umsätze auf Cloud Subskriptionen und -Support“ nicht mehr verlässlich dargestellt werden. Daher berichten wir den Cloud-Anteil an den abgegrenzten Umsätzen nicht mehr separat. SAP wird weiterhin die Kennzahl „New Cloud Bookings“ als bedeutendste Messgröße für den Cloud-bezogenen Vertriebs Erfolg berichten.

9M 2017 – Weiterhin starker Cashflow

| Mio. €, falls nicht anders bezeichnet | 31.12.2016 – 30.9.2017 | 31.12.2015 – 30.9.2016 | Δ |
|--|---------------------------|---------------------------|-------------|
| Operativer Cashflow | 4.125 | 3.628 | +14 % |
| - Investitionen | -964 | -666 | +45 % |
| Free Cashflow | 3.161 | 2.962 | +7 % |
| Free Cashflow in % der Umsatzerlöse | 19 | 19 | 0 Pp |
| Cash Conversion Rate | 1,88 | 1,72 | +9 % |
| Außenstandsdauer der Forderungen (DSO in Tagen, 30. September) | 72 | 74 | -2 |

Konzernnettoliquidität verbesserte sich um 2,0 Mrd. € im Jahresvergleich



1) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sowie kurzfristige Anlagen

2) Beinhaltet im Wesentlichen Ein- und Auszahlungen aus Erwerb und Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen, Erwerb eigener Anteile, Einzahlungen aus der Ausgabe von eigenen Anteilen, sowie die Auswirkung von Wechselkursänderungen aus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

3) Konzernnettoliquidität definiert als Konzernliquidität abzüglich der Finanzverbindlichkeiten – Details siehe Integrierter Bericht 2016

Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz- und Cashflow-Analyse

Ausblick und zusätzliche Informationen

Anhang

Ausblick für das Gesamtjahr 2017 erneut angehoben*

| | Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse (Non-IFRS währungsbereinigt) | Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS währungsbereinigt) | Umsatzerlöse (Non-IFRS währungsbereinigt) | Betriebsergebnis (Non-IFRS währungsbereinigt) |
|--------------------------------|--|---|--|--|
| SAP-Ausblick GJ 2017 | 3,8 bis 4,0 Mrd. € [2016: 2,99 Mrd. €] | +7,0 % bis +8,5 % [2016: 18,43 Mrd. €] | 23,4 bis 23,8 Mrd. € [2016: 22,07 Mrd. €] | 6,85 bis 7,0 Mrd. € [2016: 6,63 Mrd. €] |
| Ist-Beträge für 9M 2017 | 2,8 Mrd. € +28 % | +8 % | 16,6 Mrd. € +8 % | 4,4 Mrd. € +3 % |

Während der Ausblick der SAP für das Gesamtjahr 2017 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse gegeben wird, erwartet die SAP, dass die berichteten Wachstumsraten auf Basis aktueller Wechselkurse durch die Wechselkursschwankungen weiterhin beeinflusst werden. Wenn die Währungskurse für den Rest des Jahres unverändert auf dem Durchschnittskurs von September 2017 bleiben, erwartet die SAP, dass die Wachstumsraten der Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) sowie die Wachstumsraten des Betriebsergebnisses (Non-IFRS) negativ in einer Spanne zwischen -5 und -8 Prozentpunkten für das vierte Quartal 2017 (-1 bis -3 Prozentpunkte für das Gesamtjahr 2017) durch Währungseffekte beeinflusst werden.

*GJ/17 Ausblick (Non-IFRS währungsbereinigt) Stand Januar 2017:

Cloud- und Softwareerlöse: +6 bis +8 % – Umsatzerlöse: 23,2 bis 23,6 Mrd. € – Betriebsergebnis: 6,8 bis 7,0 Mrd. €

9M 2017 – Zusätzliche Informationen zum Ausblick und Non-IFRS Anpassungen

Die SAP rechnet nun für 2017 mit einer effektiven Steuerquote (IFRS und Non-IFRS) unterhalb des bisherigen Ausblicks. Bisher rechneten wir mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 26,0 bis 27,0 % (2016: 25,3 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,0 bis 28,0 % (2016: 26,8 %). Die Reduzierung gegenüber dem bisherigen Ausblick resultiert im Wesentlichen aus einem einmaligen, positiven Steuereffekt aus einer konzerninternen Übertragung von Rechten an geistigem Eigentum, die voraussichtlich im vierten Quartal durchgeführt wird. Sobald der Einfluss genau bestimmt werden kann wird SAP den Ausblick zur effektiven Steuerquote anpassen.

| Non-IFRS-Anpassungen | Ist-Beträge für 9M 2016 | Ist-Beträge für 9M 2017 | Geschätzte Beträge für GJ 2017 |
|--|------------------------------------|------------------------------------|---|
| Anpassungen auf Umsatzerlöse | 4 Mio. € | 1 Mio. € | < 20 Mio. € |
| Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme | 545 Mio. € | 868 Mio. € | 1.000 bis 1.150 Mio. € |
| Akquisitionsbedingte Aufwendungen | 504 Mio. € | 449 Mio. € | 580 bis 610 Mio. € |
| Restrukturierungsaufwendungen | 20 Mio. € | 174 Mio. € | 150 bis 200 Mio. € |
| Summe der Anpassungen | 1.073 Mio. € | 1.492 Mio. € | 1.730 bis 1.980 Mio. € |

Non-IFRS-Finanzinformationen

SAP hat ihre Non-IFRS Schätzungen für das Gesamtjahr 2017 veröffentlicht. Weitere Informationen zu den Non-IFRS-Anpassungen und ihren Beschränkungen sowie zu währungsbereinigten und Free-Cashflow-Kennzahlen finden sich in dem Dokument „Non-IFRS-Finanzinformationen“ im Internet www.sap.de/investor unter [Grundlagen der Berichterstattung](#).

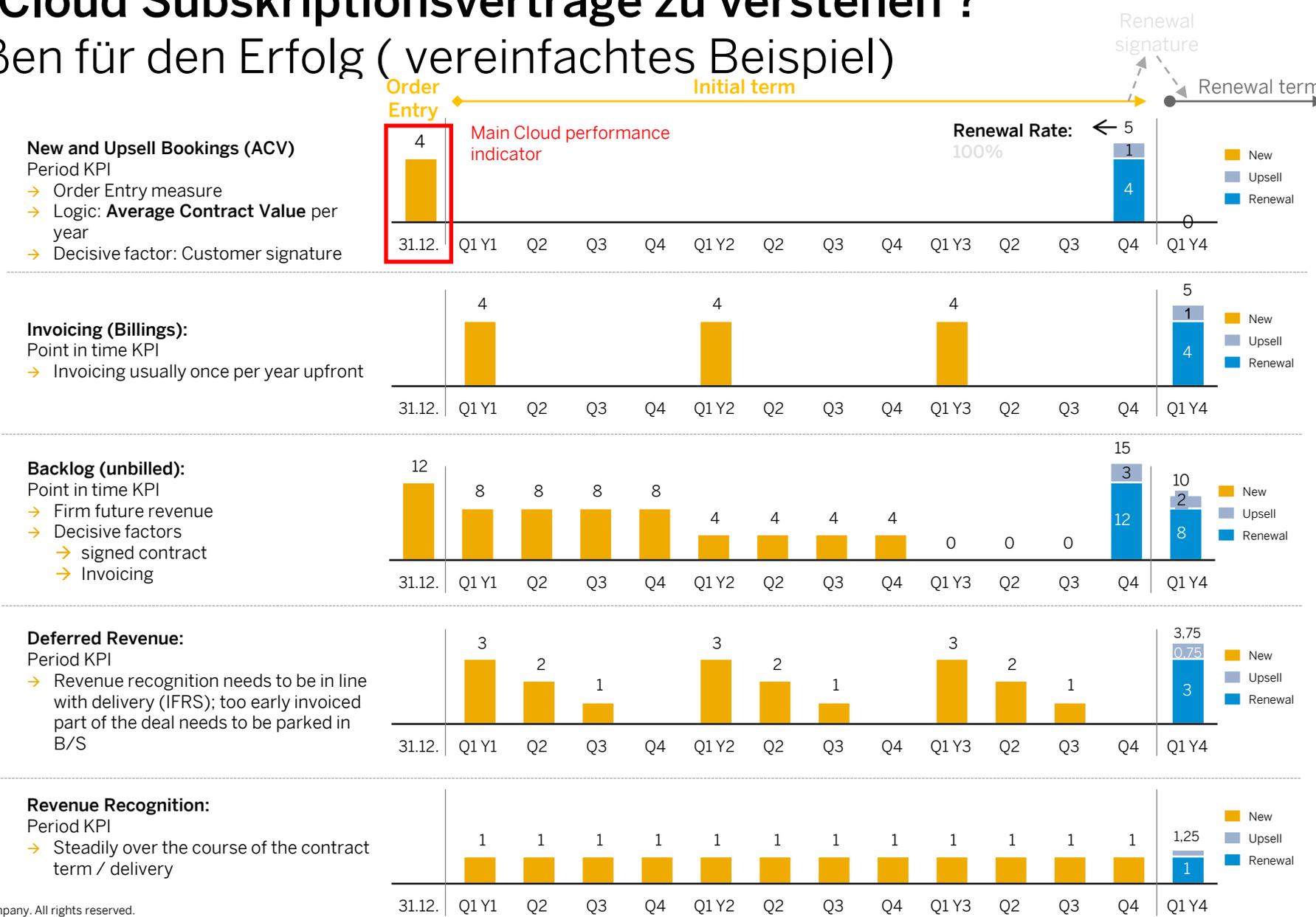
Währungsbereinigte Umsatz- und Ergebniszahlen werden berechnet, indem Umsatz und Ergebnis der aktuellen Berichtsperiode mit den durchschnittlichen Wechselkursen der Vorjahresperiode anstatt der laufenden Periode umgerechnet werden. Währungsbereinigte Periodenveränderungen werden berechnet durch den Vergleich der währungsbereinigten Non-IFRS-Zahlen der Berichtsperiode mit den Non-IFRS-Zahlen der Vorjahresperiode.

Gewinn- und Verlustrechnung
Bilanz- und Cashflow-Analyse
Ausblick und zusätzliche Informationen

Anhang

Wie sind Cloud Subskriptionsverträge zu verstehen ?

Messgrößen für den Erfolg (vereinfachtes Beispiel)

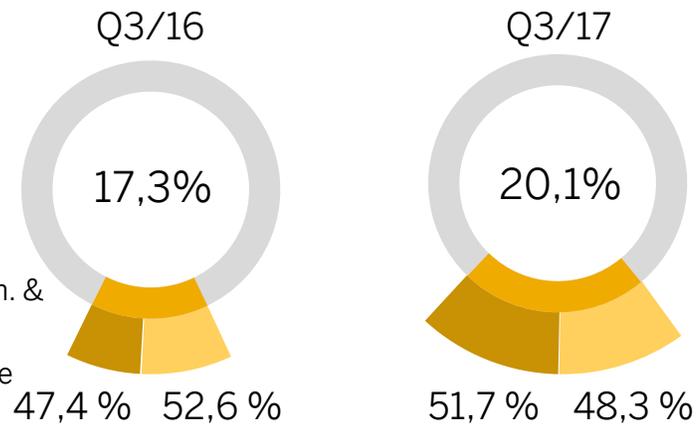


Umsatzverschiebung und Investitionen beeinflussen die Cloud-Bruttomarge

Non-IFRS

Anteil Cloud-Subskriptionserlöse*

- Anwendungen, Tech. & Services
- Geschäftsnetzwerke



ATS Marge

51,4 ■ ————— ■ 46,9

Geschäftsnetzwerke-Marge

76,8 ■ ————— ■ 75,9

Cloud Marge

64,5 ■ ————— ■ 60,8

- Unsere Cloud-Bruttomarge ging um 4 Prozentpunkte zurück
- Investitionen in eine hochstandardisierte, auf HANA basierte Cloud-Plattform und der Aufbau neuer Technologien für z.B. S/4HANA Public Cloud belasten die Marge
- Diese Investitionen beeinflussen die Public Cloud- und Geschäftsnetzwerk-Marge nur zu einem geringen Teil. Die Public Cloud-Marge reduzierte sich um 4 Prozentpunkte, die Geschäftsnetzwerk-Marge um 1
- Die Marge der Private Cloud fiel ebenfalls, was hauptsächlich durch einen kurzzeitigen Preisanstieg bei RAM-Speicherbausteinen verursacht wurde. Die IT-Infrastrukturkosten sind deshalb im Jahresvergleich gestiegen

* Anteil Cloud-Subskriptionserlöse am Cloud- und Softwareumsatz