



26. Ordentliche Hauptversammlung – 4. Juni 2013

Co-CEO-Rede – Jim Hagemann Snabe

SPERRFRIST BIS 11.00 Uhr 4. Juni 2013 * *Es gilt das gesprochene Wort***

Vielen Dank.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch ich freue mich, Sie heute bei unserer Hauptversammlung begrüßen zu dürfen.

(Folie: Drei erfolgreiche Jahre)

2010 haben wir unsere neue Strategie definiert. Diese Strategie war ganz klar: Wir wollten unser Kerngeschäft stärken, indem wir in drei neue Innovationsfelder investieren: mobile Lösungen für Unternehmen, Cloud Computing und die nächste Generation von Datenbank-Technologie, SAP HANA.

Jetzt, drei Jahre später, bestätigt uns der Markt, dass unsere Strategie die richtige war – für unsere Kunden und damit auch für SAP. Die letzten Jahre haben wir sowohl den Markt als auch den Wettbewerb übertroffen. Lassen Sie uns die Entwicklung seit 2009 näher anschauen. Folgende Wachstumsraten basieren auf Non-IFRS Zahlen.

Unser Umsatz mit Software und Cloud-Subskriptionen ist über die letzten 3 Jahre um 83% gestiegen und hat sich somit fast verdoppelt. Auch unser Betriebsergebnis konnten wir um über 70% steigern. Wir haben die Anzahl unserer Kunden in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt. Wir sind in diesem Zeitraum durchschnittlich 1,6 Mal schneller gewachsen als unser größter Mitbewerber. Außerdem ist unser Aktienkurs bis zum Ende des ersten Quartals dieses Jahres um rund 90% gestiegen. Das heißt, der Wert unserer Aktie hat sich fast verdoppelt. Das zeigt: Wir haben uns nicht nur für die richtige Strategie entschieden, sondern wir haben diese auch konsequent umgesetzt.

Es gibt zwei Gründe, warum wir so erfolgreich waren:

- Erstens: Schnelligkeit – wir sind schneller als der Wettbewerb.
- Zweitens: Innovation – wir haben die richtigen Trends erkannt und frühzeitig in diese investiert.

(Folie: SAP bringt Innovationen schneller auf den Markt)

Lassen Sie uns zunächst über Schnelligkeit sprechen.

In unserer Branche ändern sich die Rahmenbedingungen häufiger denn je. Deshalb müssen wir uns schneller und flexibler auf die Anforderungen unserer Kunden einstellen. Seit 2010 haben wir daher die Art, Software zu entwickeln, radikal verändert. Wir haben den traditionellen Entwicklungsprozess durch einen modernen ersetzt. Mit den Prinzipien der agilen Software-Entwicklung sowie „LEAN“ verschlanken wir unsere Prozesse. Wir binden Kunden von Anfang an in das Projekt ein und kommen viel schneller zum gewünschten Ergebnis.

Wir sind jetzt fast doppelt so schnell wie 2010. Damals haben wir durchschnittlich 13,8 Monate gebraucht, bis eine Innovation am Markt war. Letztes Jahr waren es nur 7,8 Monate.

Schnelligkeit ist entscheidend in unserer Branche. Wir sind nun fast so schnell wie ein Start-up Unternehmen, aber mit globaler Reichweite und Skalierbarkeit. Eine einzigartige Kombination, die sonst niemand bieten kann.

Lassen Sie uns nun den zweiten Punkt betrachten. Unsere Innovationen. Bill hat es gerade erläutert: Als Marktführer in einer Branche, die sich schnell verändert, haben wir 2010 in genau die richtigen Trends investiert.

Wir haben damals vorhergesagt, dass sich die Geschäftswelt und die Art der Zusammenarbeit radikal verändern werden:

- Wir haben eine Zukunft gesehen, in der riesige Datenmengen dazu genutzt werden, Veränderungen frühzeitig zu erkennen - und schneller darauf zu reagieren.
- Wir haben eine Zukunft gesehen, in der Cloud Computing sicher wird. So können Unternehmen modernste Lösungen einsetzen, ohne komplexe IT-Infrastruktur bei sich vor Ort installieren zu müssen.
- Und wir haben eine Zukunft gesehen, in der mobile Geräte das beliebteste Medium der Kommunikation und Zusammenarbeit sein werden. Und zwar nicht nur für Konsumenten, sondern auch für Geschäftsleute.

Lassen Sie uns anschauen, wie real diese Visionen in den letzten drei Jahren geworden sind.

(Folie: SAP HANA verändert die Geschäftswelt)

Sprechen wir zuerst über SAP HANA.

SAP HANA ist ein Durchbruch. Und zwar, weil wir die Annahme auf den Kopf gestellt haben, dass Daten auf der Festplatte – dem langsamsten Teil eines Computers – gespeichert werden müssen. Bei SAP HANA werden die Daten direkt im Hauptspeicher des Systems gehalten. Die besondere Architektur von HANA erlaubt, dass Prozessoren und komplexe Berechnungen parallel laufen – ohne Begrenzung.

Und das bedeutet eine gigantische Beschleunigung: Analysen laufen bis zu 10.000 Mal schneller – manche sogar über 100.000 Mal. Die Geschwindigkeit macht SAP HANA zu einem Kompass in unsicheren Zeiten. Mit SAP HANA können Unternehmen zum Beispiel Meinungen in sozialen Medien analysieren und dadurch erkennen, welche Produkte im Moment angesagt sind. Unternehmen können so zukünftige Trends frühzeitig erkennen und Angebot und Nachfrage optimieren.

Nach drei Jahren intensiver Arbeit von Vishal Sikka mit seinem Team ist HANA heute gereift: Im Januar dieses Jahres kam die gesamte SAP Business Suite powered by SAP HANA auf den Markt. SAP HANA ist nun DIE Plattform der Zukunft für Anwendungen und Innovationen für Unternehmen jeder Größe.

Ich möchte Ihnen ein kurzes Video zeigen, in dem Sie HANA im Einsatz sehen können. Dazu besuchen wir nun unseren Kunden Köhler im Schwarzwald.

[VIDEO: Kunde Köhler / SAP HANA]

Das ist nur eines von vielen Kundenbeispielen. Auch der Deutsche Fußballbund, Bosch, Siemens Haushaltsgeräte oder Deloitte nutzen die zahlreichen Vorteile von SAP HANA.

Sie sehen das Potenzial. Wir haben schon mehr als 1.500 SAP HANA Kunden – und natürlich nutzen auch wir intern SAP HANA schon längst. So konnten wir durch den Einsatz von SAP CRM auf HANA unsere laufenden IT-Kosten um rund 30% senken.

Wir haben seit der Einführung 2011 allein mit SAP HANA mehr als 600 Millionen Euro Umsatz gemacht. Damit ist SAP HANA das am schnellsten wachsende Produkt unserer Firmengeschichte - und auch in der gesamten Branche für Unternehmenssoftware.

(Folie: SAP Cloud Lösungen – sicher, einfach und kostengünstig)

Sprechen wir als Nächstes über SAP Cloud Lösungen. Viele von Ihnen nutzen die Cloud schon, etwa wenn Sie Fotos im Internet teilen oder einen E-Mail Service nutzen. Wo Sie auch sind, Sie können immer darauf zugreifen, wenn Sie Internetzugang haben.

Bei Geschäftssoftware ist der große Vorteil der Cloud, dass sich die ganze IT-Infrastruktur des Kunden extrem vereinfacht. Sie ist nämlich nicht bei ihm vor Ort, sondern in einer sicheren Cloud bei SAP. Mit unseren Cloud-Lösungen haben Unternehmen immer die aktuelle Version zur Verfügung.

Dank der Akquisition von SuccessFactors haben wir einzigartige Cloud-Kompetenz erworben und bieten jetzt Lösungen in vier wichtigen Geschäftsbereichen: Mitarbeiter, Kunden, Finanzen und Lieferanten.

War die Akquisition von SuccessFactors erfolgreich? Ja. SuccessFactors war schon vorher das am schnellsten wachsende Cloud-Unternehmen. Seitdem es Teil der SAP Familie ist, hat dieses Wachstum noch zugenommen. Wir sehen schon jetzt Synergien: Unsere Erfolgsquote ist dreimal höher, wenn wir gemeinsam auftreten.

PepsiCo ist ein schönes Beispiel für einen langjährigen SAP Kunden, der im letzten Jahr eines unserer Cloud-Angebote für sich entdeckt hat: Employee Central, die Software für Personalwesen von SuccessFactors. Damit hat PepsiCo das Management ihrer 300.000 Mitarbeiter in 80 Ländern wesentlich vereinfacht.

Auch große Kunden wie Nestlé oder Colgate-Palmolive haben sich für diesen innovativen Weg entschieden. Schon heute ermöglicht es SAP fast 30 Millionen Menschen, über die Cloud zusammenzuarbeiten. Damit sind wir einer der größten Anbieter in dieser Kategorie.

Mit SAP HANA Enterprise Cloud gehen wir sogar noch einen Schritt weiter. Denn damit bieten wir eine umfassende Cloud-Lösung mit den Vorteilen von HANA. Kunden können nun ihre gesamte HANA Landschaft mit allen Daten, Prozessen und Anwendungen sicher über die HANA Enterprise Cloud nutzen.

(Folie: Effektive Zusammenarbeit mit Hilfe des Ariba Netzwerks)

Die Cloud-Technologie hat noch ein Phänomen des Internets beschleunigt: Die globale Vernetzung der Wirtschaft. Am Tag vor der letzten SAP-Hauptversammlung haben wir die Akquisition von Ariba bekannt gegeben.

Was also ist Ariba? Ariba ist ein virtueller, globaler Marktplatz für Unternehmen. Wir haben 41 Jahre lang die Prozesse innerhalb von Unternehmen optimiert. Mit Ariba optimieren wir nun sogar die Prozesse zwischen verschiedenen Unternehmen. Das macht Ariba zu einer der wichtigsten strategischen Akquisitionen, die wir je getätigt haben.

Wir haben bereits in vielen Kundenprojekten signifikante Verbesserungen erzielt:

- Senkung von Geschäftsprozesskosten um 60%.
- Bis zu 70% schnellere Abwicklungen von Rechnungen. Dadurch werden Rechnungen bis zu 20% früher bezahlt.

Sie sehen, wir sprechen hier nicht nur von schrittweiser Optimierung, sondern radikalen Effizienzsteigerungen, die nur im Rahmen eines solchen Netzwerks möglich sind. Schon heute sind 1 Million Unternehmen in über 190 Ländern in diesem Netzwerk aktiv. Die Synergien sind daher sehr groß.

(Folie: SAP Mobile Lösungen – jederzeit und überall Datenzugang)

Sprechen wir als Nächstes über mobile Lösungen der SAP.

Bis zum Ende dieses Jahres wird es mehr Mobilgeräte als Menschen auf der Welt geben. Viele von uns können sich nicht mehr vorstellen, wie das Leben ohne Smartphone war. Mitarbeiter waren quasi an ihren Schreibtisch gebunden. Nun ist das Büro dort, wo sie sind.

Mobilgeräte mit ihren nutzerfreundlichen Anwendungen vereinfachen den Zugang zu Informationen und die Interaktion zwischen Menschen. Wir bieten bereits über 200 mobile Anwendungen, und die Zahl steigt schnell.

Unternehmen brauchen aber vor allem eine sichere Plattform, über die sie Mobilgeräte und Anwendungen zentral und aus der Ferne verwalten können - und im Notfall auch sperren. Mit der SAP Mobile Platform und SAP Afaria stellen wir sicher, dass nur unsere Kunden Zugriff auf ihre Daten haben, aber sonst niemand.

Unser Kunde AOK, Deutschlands größte Krankenversicherung, mobilisiert mit unseren Lösungen ihre 53.000 Mitarbeiter und verbessert damit den Dienst an 24 Millionen Mitgliedern. Mit unseren mobilen Lösungen haben wir die Chance, sogar Milliarden von Menschen zu erreichen – Mitarbeiter, aber auch Konsumenten und Bürger. Entsprechend groß ist das Wachstumspotenzial.

Analysten bestätigen, dass SAP schon heute Marktführer in dieser Kategorie ist.

(Folie: Innovationen im Kerngeschäft)

Natürlich sind und bleiben die SAP Business Suite und unsere Analytischen Lösungen unser Kerngeschäft. Wir bieten marktführende Lösungen für 25 verschiedene Branchen an.

Neben unseren neuen Innovationsbereichen haben wir gerade auch in das Kerngeschäft verstärkt investiert. Zusätzlich haben wir durch die neuen Innovationsbereiche auch unser Kerngeschäft erneuert.

Durch HANA wird unser Kerngeschäft schneller. Durch die Cloud einfacher. Und durch unsere mobilen Lösungen attraktiver. Damit haben wir das modernste Portfolio der Branche für Unternehmen jeder Größe.

So bietet uns das Kerngeschäft auch weiterhin Wachstumschancen für die nächsten Jahre. Das bietet viele neue Möglichkeiten für unsere Kunden und Partner.

Lassen Sie mich zusammenfassen. Schnelligkeit und Innovation - was bedeutet das für unsere Kunden? Es bedeutet Verbesserung und Vereinfachung – Mehrwert für das Geschäft bei gleichzeitig niedrigeren Kosten.

(Folie: Unser Beitrag für eine bessere Welt)

Wir richten unsere Aufmerksamkeit aber nicht nur auf kurzfristige Ziele, sondern vor allem auf den langfristigen Erfolg von SAP. Und zwar in allen Dimensionen. Unsere 13 aufeinander folgenden Quartale mit zweistelligen Wachstumsraten belegen das.

SAP wurde von Menschen gegründet, die eine langfristige Vision hatten. Auch heute noch teilen wir diese Vision. Wir wollen Unternehmensabläufe und das Leben von Menschen verbessern. Deshalb sind uns Nachhaltigkeit und soziales Engagement so wichtig.

130.000 Stunden haben unsere Mitarbeiter allein im letzten Jahr als freiwillige Helfer in soziale Projekte investiert.

Als führendes europäisches IT-Unternehmen empfinden wir aber auch eine besonders große Verantwortung für Europa. Es gibt eine erschreckend hohe Zahl an jugendlichen Arbeitslosen in Europa, aber gleichzeitig nicht genug Fachkräfte für die IT-Branche. Fast jeder Prozess in jeder Branche wird heute von Software unterstützt. Die Vermittlung von IT-Kenntnissen in der Ausbildung ist daher für den langfristigen Erfolg Europas von größter Bedeutung.

Deshalb haben wir mit Partnern den Academy Cube ins Leben gerufen: eine E-Learning Plattform mit dem Ziel, 100.000 Studenten mit den IT-Fähigkeiten auszurüsten, die Unternehmen suchen.

SAP pflegt außerdem Kooperationen mit über 1.400 Universitäten auf der ganzen Welt, um die nächsten Generationen für das digitale Zeitalter auszubilden.

Wir streben an, unsere CO₂ Emissionen konsequent weiter zu senken. Im Jahre 2012 kamen bereits 60% unseres Stroms aus erneuerbaren Energien. Seit 2007 haben wir eine Reduktion der Emission pro Mitarbeiter um mehr als 30% erreicht. Dadurch haben wir auch Kosten von 220 Millionen Euro eingespart. Zum Beispiel haben wir ein Car-Sharing Programm für Mitarbeiter entwickelt, mit dem man mit dem Smartphone Fahrgemeinschaften organisieren kann. So konnten wir seit 2011 625.000 Kilometer Fahrstrecke vermeiden. Das entspricht einem Wert von 3,9 Millionen Euro.

Nachhaltigkeit hat viele Dimensionen. Soziale und ökologische Aspekte gewinnen mehr und mehr an Bedeutung. Wir haben darum zum ersten Mal einen integrierten Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Damit stellen wir den Zusammenhang zwischen finanziellen und nicht-finanziellen Indikatoren für unseren Erfolg dar.

(Folie: Unsere Mitarbeiter: Der Schlüssel zum Erfolg)

Das Engagement unserer Mitarbeiter ist nicht nur bei den gerade genannten Themen bemerkenswert. Ohne den Enthusiasmus, die harte Arbeit, Kreativität und die Leidenschaft unserer fast 65.000 Kolleginnen und Kollegen für die SAP wäre unser Erfolg nicht möglich. Dafür danken wir unseren Mitarbeitern an dieser Stelle ganz herzlich.

In regelmäßigen, anonymen Umfragen messen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Diese ist von 68% im Jahr 2010 auf 79% im Jahr 2012 gestiegen.

Uns liegt viel daran, unseren Mitarbeitern attraktive Karrieremöglichkeiten zu bieten. Wir wollen sie für ihre großartigen Leistungen anerkennen und ihnen Raum für Kreativität geben. Das ist die Basis für zukünftige Innovationen, die unsere Kunden und uns weiterhin erfolgreich machen werden.

Kreativität und Innovation wachsen besonders gut, wo Vielfalt herrscht. SAP ist ein globales Unternehmen. Wir beschäftigen Mitarbeiter aus 120 Ländern, und allein in Walldorf sind 75 Nationalitäten vertreten. Wir pflegen diese Vielfalt. Verschiedene Kulturen, Lebensentwürfe und Interessen sind eine Bereicherung für unser Unternehmen und auch für jeden von uns persönlich.

Wir wollen auch mehr Frauen für Führungspositionen bei SAP begeistern. Natürlich sind wir enttäuscht darüber, dass Luisa den Vorstand verlässt. Aber als Unternehmen machen wir große Fortschritte: 2010 hatten wir noch unter 18% Frauen in Führungspositionen. Im März dieses Jahres lagen wir bei fast 20%.

Wir verfolgen weiter unser Ziel, bis 2017 25% Frauen in Führungspositionen zu haben. Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass darin großes Potenzial für den zukünftigen Erfolg unseres Unternehmens liegt.

(Folie: Entwicklung der Dividendenausschüttung)

Wir haben heute viel über Erfolg gesprochen. Erfolg ist jedoch am schönsten, wenn man ihn teilen kann. Deshalb wollen wir unseren Erfolg mit Ihnen, unseren Aktionären, teilen.

Wir möchten, dass Sie angemessen von dem Gewinn profitieren, den wir 2012 erzielt haben. Deshalb schlagen der Vorstand und der Aufsichtsrat eine Dividende von 85 Eurocent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2012 vor.

2011 hat SAP zusätzlich zu der regulären Dividende von 75 Eurocent pro Aktie eine Sonderdividende von 35 Eurocent zum Anlass des 40-jährigen Firmenjubiläums ausgezahlt. Lässt man diese Sonderdividende außer Acht, entspricht dies einer jährlichen Steigerung von 10 Eurocent oder 13%.

Um entsprechende Abstimmung bitten wir Sie später.

(Folie: Auf einem guten Weg)

Kommen wir abschließend zum Ausblick.

Wie Bill sagte, haben wir uns für das Gesamtjahr 2013 ambitionierte Ziele gesetzt. Unsere Zahlen belegen, dass wir die richtige Strategie haben, um unsere Ziele für 2013 zu erreichen. Und wir sind davon überzeugt, dass wir durch unsere Schnelligkeit und Innovationen auch unsere Ziele für das Jahr 2015 erreichen können.

Wir freuen uns darauf, Sie auf diese Reise mitzunehmen.

Im Namen des gesamten Vorstandes danke ich Ihnen für Ihr Vertrauen und freue mich auf ein erfolgreiches Jahr und eine ebensolche Zukunft der SAP.

Vielen Dank.