

# Veröffentlichung der Ergebnisse

## 2. Quartal und 1. Halbjahr 2016

Mittwoch, 20. Juli 2016



# Safe-Harbor-Statement

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheits-bezogenen 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

Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz- und Cashflow-Analyse

Ausblick und zusätzliche Informationen

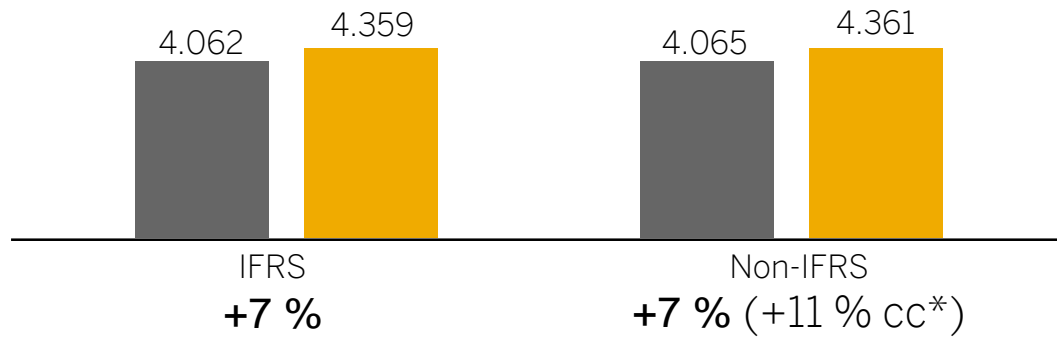
Anhang

# Q2 2016 – Wesentliche Kennzahlen

## Cloud- und Softwareerlöse

in Mio. €

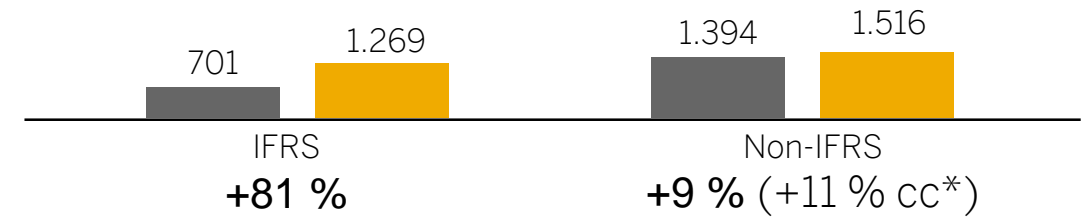
■ Q2/15 ■ Q2/16



## Betriebsergebnis

in Mio. €

■ Q2/15 ■ Q2/16



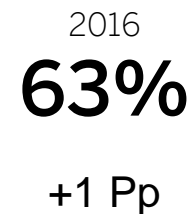
## Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse

in Mio. €



## Anteil planbarer Umsätze

in Prozent



## Umsatzerlöse

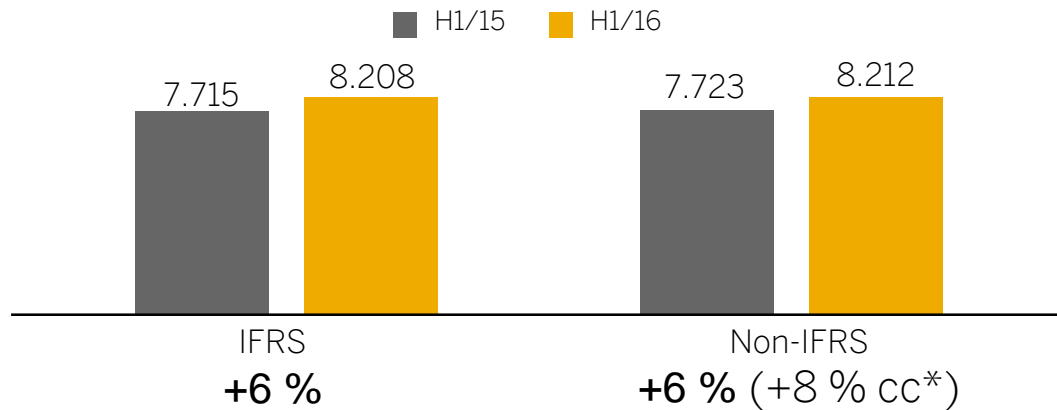
in Mio. €



# H1 2016 – Wesentliche Kennzahlen

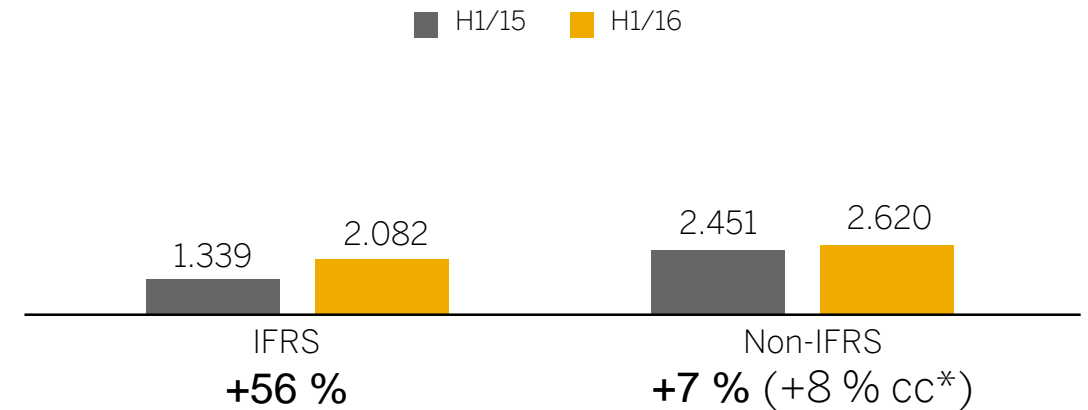
## Cloud- und Softwareerlöse

in Mio. €



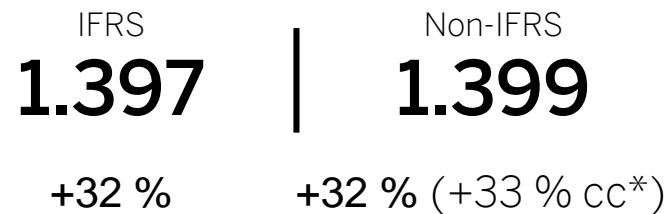
## Betriebsergebnis

in Mio. €



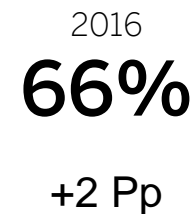
## Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse

in Mio. €



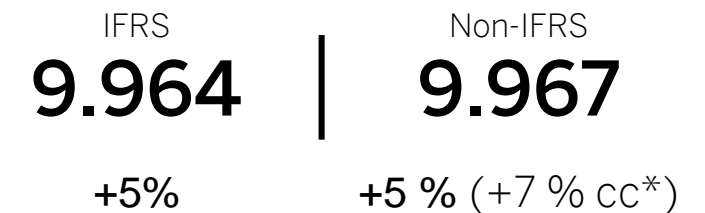
## Anteil planbarer Umsätze

in Prozent



## Umsatzerlöse

in Mio. €



# Regionale Entwicklung<sup>1)</sup> Q2 2016

## Amerika

↑ **8%** (+11 % CC\*)  
Cloud- und Softwareerlöse

↑ **26%** (+29 % CC\*)  
Cloud-Subskriptions-  
und -Supporterlöse

- Nordamerika mit solidem Q2/16 und ist nach H1/16 wieder im Plan
- In Lateinamerika setzte sich die politische und wirtschaftliche Instabilität fort; jedoch, starkes zweistelliges Wachstum bei Softwareerlösen in Brasilien und Mexiko

## EMEA

↑ **7%** (+11 % CC\*)  
Cloud- und Softwareerlöse

↑ **38%** (+41 % CC\*)  
Cloud-Subskriptions-  
und -Supporterlöse

- Q2/16 unbeeinflusst durch UK Referendum
- Starkes zweistelliges Wachstum bei Softwareerlösen in Frankreich, Niederlanden, Schweiz, Süd-Europa und ein weiteres Mal solides Wachstum in Deutschland
- Russland & Deutschland: sehr starkes zweistelliges Cloud-Subskriptions-Wachstum

## Asien-Pazifik-Japan

↑ **7%** (+9 % CC\*)  
Cloud- und Softwareerlöse

↑ **44%** (+47 % CC\*)  
Cloud-Subskriptions-  
und -Supporterlöse

- In China und Indien starkes zweistelliges Wachstum bei den Softwareerlösen; Japan fast dreistelliges Wachstum.
- Alle drei Länder in Q2/16 zudem mit zweistelligem Wachstum bei Cloud-Subskriptions- und -Supporterlösen

1) Die Umsatzerlöse errechnen sich aus den Erlösen nach dem Sitz des Kunden; Alle Zahlen sind Non-IFRS

\* währungsbereinigt 6

# Wachstum im Cloud-Geschäft weiterhin stark

Cloud-Subskriptions- und  
Supporterlöse  
(+33% cc\*)

**+30%**  
auf 721 Mio. € yoy\*\*

New Cloud  
Bookings<sup>1)</sup>  
(+28%)

**+31 %** cc  
auf 255 Mio. €

Auftragsbestand Cloud-  
Subskriptionen und  
Support<sup>2)</sup>

**3,7 Mrd. €**  
+45% yoy\*\*

Anzahl  
Cloud-Anwender

**~110 Mio.**

SAP Geschäftsnetzwerk –  
Segmentumsatz  
(479 Mio. € | +20 % cc\*)

**468 Mio. €**  
+17 % yoy\*\*

~2,2 Mio Unternehmen  
handeln über Ariba-  
Handelsnetzwerk<sup>3)</sup>

**>820 Mrd. \$**

Anzahl Anwender –  
Reisekostenabwicklung  
über Concur

**~42 Mio.**

Teilzeitarbeitskräfte,  
verwaltet über  
Fieldglass-Plattform

**>2,6 Mio.**  
jährlich

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 31.12.2015).

3) Auftragsvolumen, das über das Ariba-Handelsnetzwerk in den vorangegangenen 12 Monaten gehandelt wurde.

\*währungsbereinigt  
\*\* im Jahresvergleich

# Q2 2016 – Beschleunigtes Wachstum beim Betriebsergebnis, während in Wachstumsbereiche investiert wird

| Mio. €, falls nicht anders bezeichnet | IFRS         |              |           | Non-IFRS     |              |          |                           |
|---------------------------------------|--------------|--------------|-----------|--------------|--------------|----------|---------------------------|
| Umsatz                                | Q2/16        | Q2/15        | Δ%        | Q2/16        | Q2/15        | Δ%       | Δ% währungs-<br>bereinigt |
| Cloud-Subskriptionen und -Support     | 720          | 552          | 30        | 721          | 555          | 30       | 33                        |
| Softwarelizenzen                      | 1.040        | 979          | 6         | 1.042        | 979          | 6        | 10                        |
| Softwaresupport                       | 2.598        | 2.531        | 3         | 2.598        | 2.531        | 3        | 6                         |
| Softwarelizenzen und Support          | 3.639        | 3.510        | 4         | 3.640        | 3.510        | 4        | 7                         |
| Cloud und Software                    | 4.359        | 4.062        | 7         | 4.361        | 4.065        | 7        | 11                        |
| Services                              | 878          | 908          | -3        | 878          | 908          | -3       | 0                         |
| <b>Umsatzerlöse</b>                   | <b>5.237</b> | <b>4.970</b> | <b>5</b>  | <b>5.239</b> | <b>4.972</b> | <b>5</b> | <b>9</b>                  |
| Operative Aufwendungen                |              |              |           |              |              |          |                           |
| Operative Aufwendungen                | -3.968       | -4.269       | -7        | -3.724       | -3.578       | 4        | 8                         |
| Ergebnisse                            |              |              |           |              |              |          |                           |
| <b>Betriebsergebnis</b>               | <b>1.269</b> | <b>701</b>   | <b>81</b> | <b>1.516</b> | <b>1.394</b> | <b>9</b> | <b>11</b>                 |
| Finanzergebnis, netto                 | -23          | -11          | >100      | -23          | -11          | >100     |                           |
| <b>Gewinn vor Steuern</b>             | <b>1.144</b> | <b>637</b>   | <b>80</b> | <b>1.391</b> | <b>1.330</b> | <b>5</b> |                           |
| Ertragsteueraufwand                   | -331         | -168         | 97        | -412         | -369         | 11       |                           |
| <b>Gewinn nach Steuern</b>            | <b>813</b>   | <b>469</b>   | <b>73</b> | <b>979</b>   | <b>960</b>   | <b>2</b> |                           |
| Operative Marge in %                  | 24,2         | 14,1         | +10,1 Pp  | 28,9         | 28,0         | +0,9 Pp  | +0,5 Pp                   |
| Ergebnis je Aktie in €                | 0,68         | 0,39         | 73        | 0,82         | 0,80         | 2        |                           |

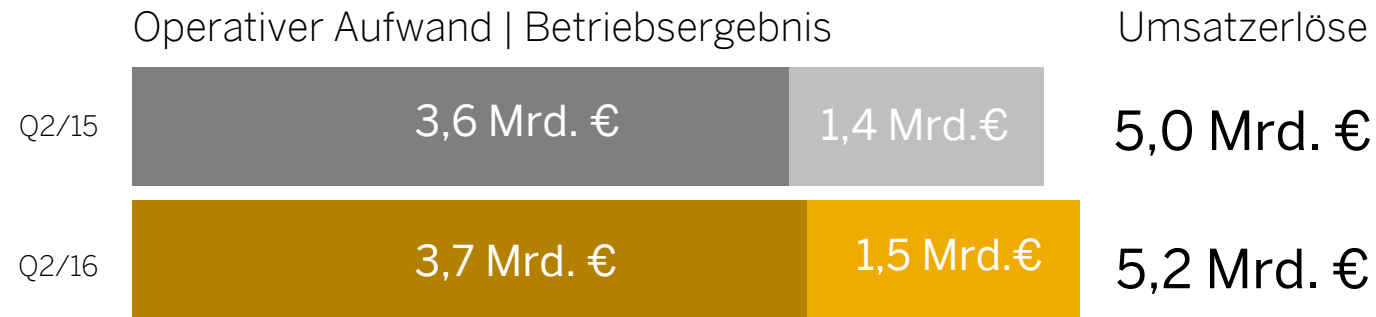


# H1 2016 – Umsatz und Ergebnis wachsen deutlich

| Mio. €, falls nicht anders bezeichnet | IFRS         |              |           | Non-IFRS     |              |          | Δ% währungs-<br>bereinigt |
|---------------------------------------|--------------|--------------|-----------|--------------|--------------|----------|---------------------------|
|                                       | H1/16        | H1/15        | Δ%        | H1/16        | H1/15        | Δ%       |                           |
| <b>Umsatz</b>                         |              |              |           |              |              |          |                           |
| Cloud-Subskriptionen und -Support     | 1.397        | 1.056        | 32        | 1.399        | 1.063        | 32       | 33                        |
| Softwarelizenzen                      | 1.649        | 1.675        | -2        | 1.651        | 1.675        | -1       | 2                         |
| Softwaresupport                       | 5.162        | 4.985        | 4         | 5.163        | 4.985        | 4        | 5                         |
| Softwarelizenzen und Support          | 6.811        | 6.660        | 2         | 6.813        | 6.660        | 2        | 4                         |
| Cloud und Software                    | 8.208        | 7.715        | 6         | 8.212        | 7.723        | 6        | 8                         |
| Services                              | 1.755        | 1.751        | 0         | 1.755        | 1.751        | 0        | 3                         |
| <b>Umsatzerlöse</b>                   | <b>9.964</b> | <b>9.467</b> | <b>5</b>  | <b>9.967</b> | <b>9.475</b> | <b>5</b> | <b>7</b>                  |
| <b>Operative Aufwendungen</b>         |              |              |           |              |              |          |                           |
| Operative Aufwendungen                | -7.882       | -8.128       | -3        | -7.348       | -7.024       | 5        | 7                         |
| <b>Ergebnisse</b>                     |              |              |           |              |              |          |                           |
| <b>Betriebsergebnis</b>               | <b>2.082</b> | <b>1.339</b> | <b>56</b> | <b>2.620</b> | <b>2.451</b> | <b>7</b> | <b>8</b>                  |
| Finanzergebnis, netto                 | -59          | -22          | >100      | -59          | -22          | >100     |                           |
| <b>Gewinn vor Steuern</b>             | <b>1.887</b> | <b>1.115</b> | <b>69</b> | <b>2.425</b> | <b>2.227</b> | <b>9</b> |                           |
| Ertragsteueraufwand                   | -504         | -233         | >100      | -683         | -571         | 20       |                           |
| <b>Gewinn nach Steuern</b>            | <b>1.382</b> | <b>882</b>   | <b>57</b> | <b>1.742</b> | <b>1.657</b> | <b>5</b> |                           |
| Operative Marge in %                  | 20,9         | 14,1         | +6,8 Pp   | 26,3         | 25,9         | +0,4 Pp  | +0,1 Pp                   |
| Ergebnis je Aktie in €                | 1,16         | 0,74         | 57        | 1,46         | 1,39         | 5        |                           |

# Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg in Q2/16 währungsbereinigt um 11% an

Non-IFRS, Q2 2016



## Betriebsergebnis (Non-IFRS)

+9 % auf 1,5 Mrd. € (Q2/15: 1,4 Mrd. €)  
 +11 % auf 1,5 Mrd. € währungsber.

## Operative Margin (Non-IFRS)

+0,9 Pp auf 28,9 % (Q2/15: 28,0 %)  
 +0,5 Pp auf 28,6 % währungsber.

IFRS, Q2 2016



## Betriebsergebnis (IFRS)

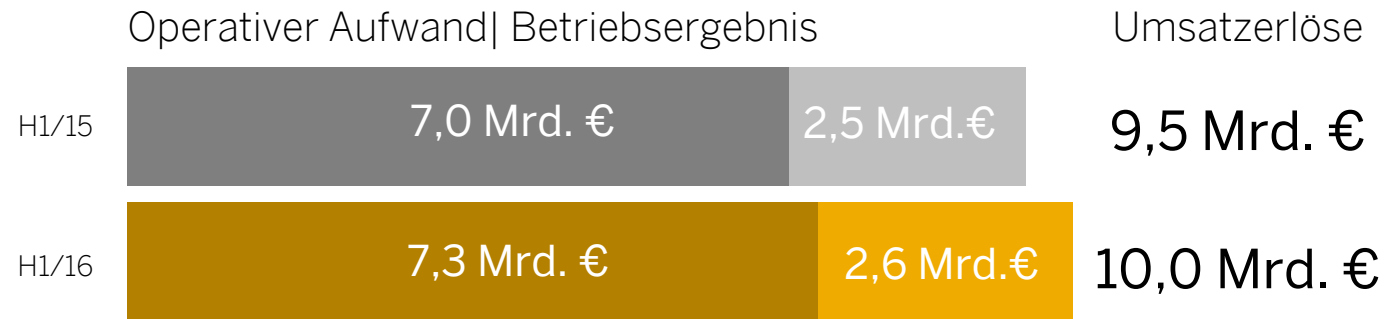
+ 81 % auf 1,3 Mrd. € (Q2/15: 0,7 Mrd. €)

## Operative Margin (IFRS)

+ 10,1 Pp auf 24,2 % (Q2/15: 14,1 %)

# Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg in H1/16 währungsbereinigt um 8 % an

Non-IFRS, H1 2016



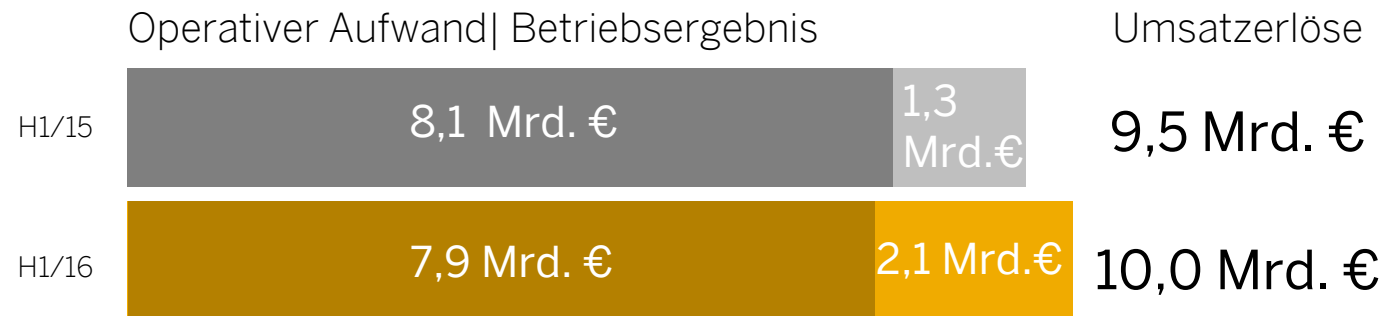
## Betriebsergebnis (Non-IFRS)

+7 % auf 2,6 Mrd. € (Q2/15: 2,5 Mrd. €)  
+8 % auf 2,6 Mrd. € währungsber.

## Operative Margin (Non-IFRS)

+0,4 Pp auf 26,3 % (Q2/15: 25,9 %)  
+0,1 Pp auf 26,0 % währungsgber.

IFRS, H1 2016



## Betriebsergebnis (IFRS)

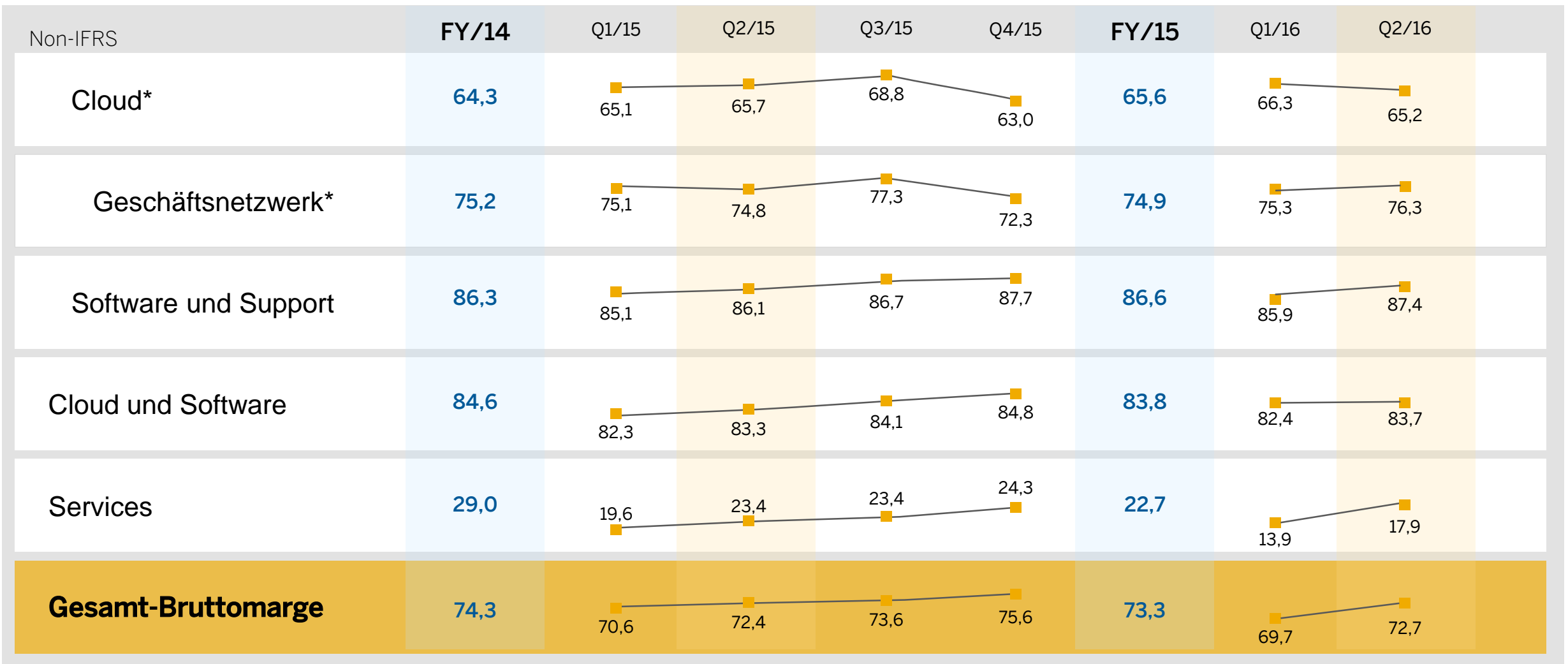
+56 % auf 2,1 Mrd. € (Q2/15: 1,3 Mrd. €)

## Operative Margin (IFRS)

+6,8 Pp auf 20,9 % (Q2/15: 14,1 %)

# Entwicklung der Bruttomarge

## Q2 2016



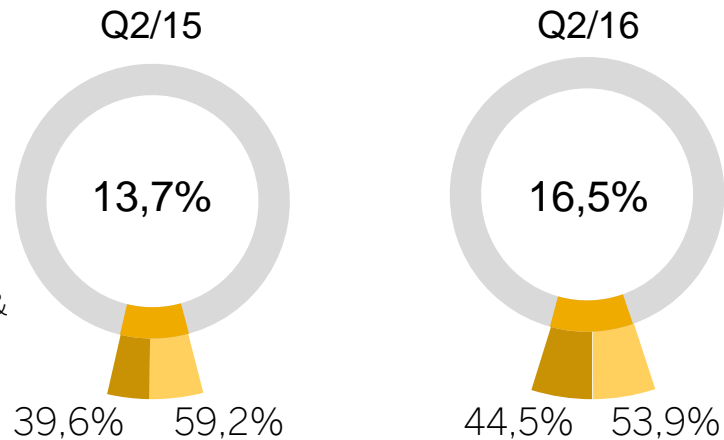
\* Subskriptions- und Supporterlöse

# Umsatzverschiebung beeinflusst ATS- und Cloud-Bruttomarge

Non-IFRS

## Anteil Cloud-Subskriptions-erlöse\*

- Anwendungen, Tech. & Services
- Geschäftsnetzwerke



|                                 |      |      |
|---------------------------------|------|------|
| <b>ATS-Marge</b>                | 51,5 | 51,5 |
| <b>Geschäftsnetzwerke-Marge</b> | 74,8 | 76,3 |
| <b>Cloud-Marge</b>              | 65,7 | 65,2 |

- Anhaltend starkes Wachstum im Cloud-Geschäft, während gleichzeitig in Mitarbeiter investiert und akquirierte Cloud-Applikationen auf SAP HANA transferiert werden – Cloud-Marge geht auf 65,2% zurück
- Cloud-Margen – Cloud-Marge bei Geschäftsnetzwerken stieg auf 76,3% und ATS-Cloud-Marge war stabil bei 51,5%
- Umsatzverschiebung innerhalb ATS – beschleunigtes Wachstum im Private-Cloud-Geschäft beeinflusst ATS-Marge, da Private-Cloud-Marge noch negativ ist; break-even bis Jahresende erwartet
- Umsatzverschiebung innerhalb Cloud – höherer Anteil des ATS-Segments am Gesamt-Cloud-Umsatz belastet Cloud-Marge, die im Gesamtjahr stabil bleiben soll
- Umsatzverschiebung innerhalb Cloud und Software – Cloud- und Software-Marge stieg auf 83,7%; starke Entwicklung im Kerngeschäft überkompensiert die Umsatzverschiebung, die üblicherweise durch unser Cloud-Geschäft auf die Cloud- und Software-Marge erwartet wird

\* Anteil Cloud-Subskriptions-Erlöse am Cloud- und Softwareumsatz

# Kostenanteil an den Umsatzerlösen

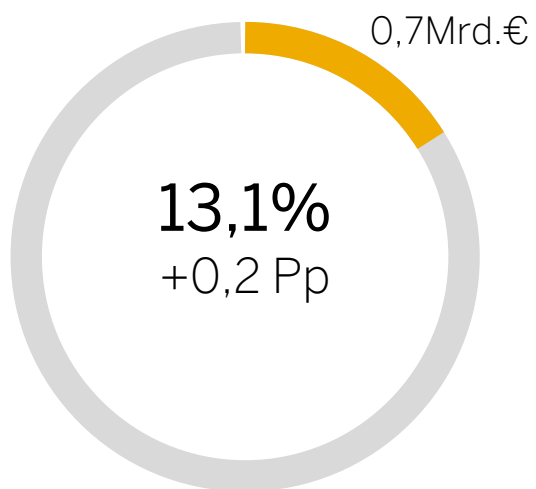
Q2 2016

5,2 Mrd. € Umsatzerlöse

Non-IFRS

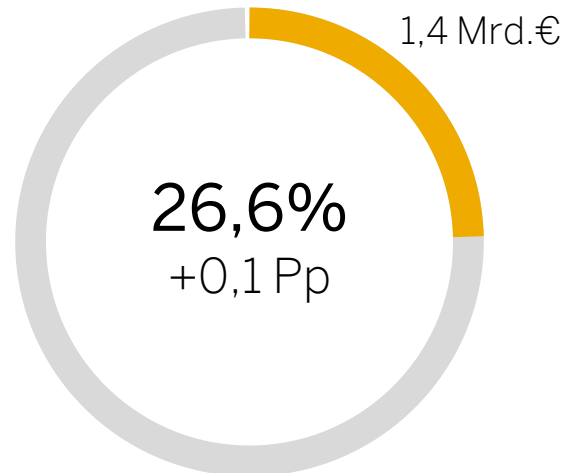
## Forschung & Entwicklung

in % der Umsatzerlöse



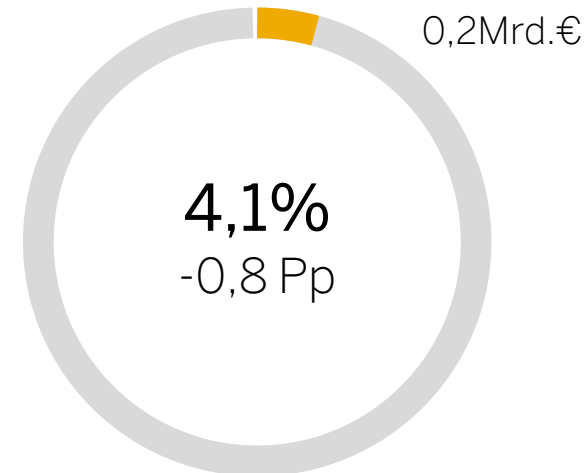
## Vertrieb & Marketing

in % der Umsatzerlöse



## Allgemeine Verwaltung

in % der Umsatzerlöse



# Kostenanteil an den Umsatzerlösen

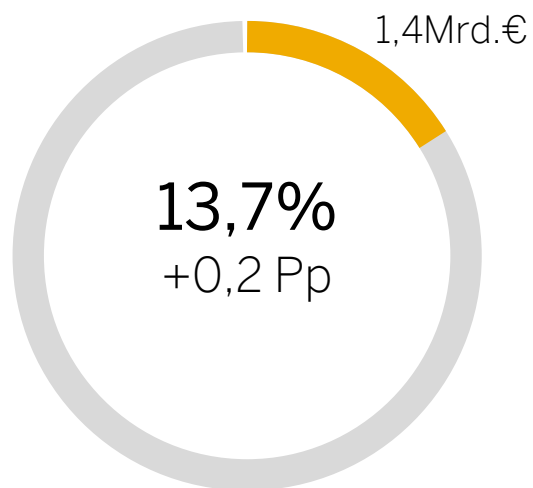
H1 2016

10,0 Mrd. € Umsatzerlöse

Non-IFRS

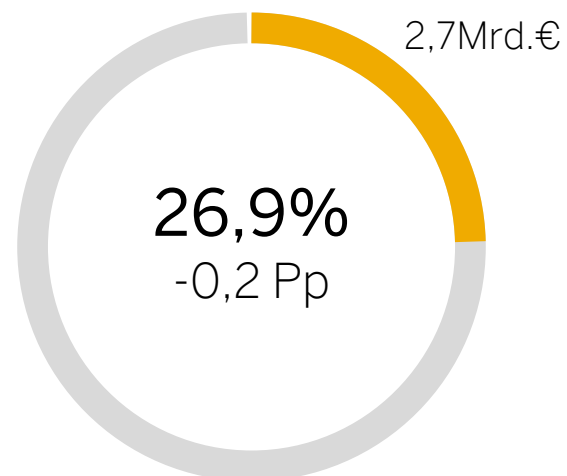
## Forschung & Entwicklung

in % der Umsatzerlöse



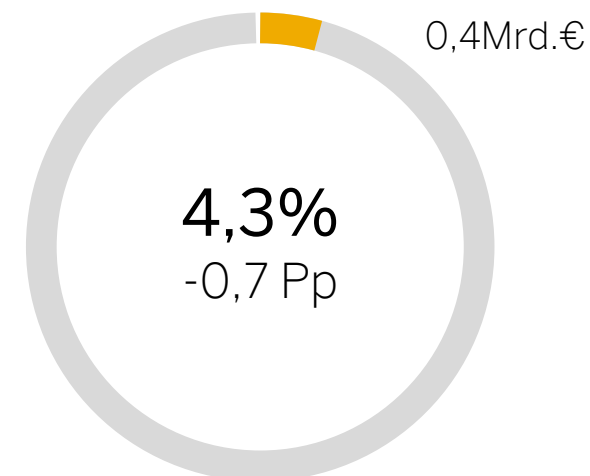
## Vertrieb & Marketing

in % der Umsatzerlöse



## Allgemeine Verwaltung

in % der Umsatzerlöse



# Gliederung

Gewinn- und Verlustrechnung

**Bilanz- und Cashflow-Analyse**

Ausblick und zusätzliche Informationen

Anhang



# Bilanz, gekürzt

## 30. Juni 2016, IFRS

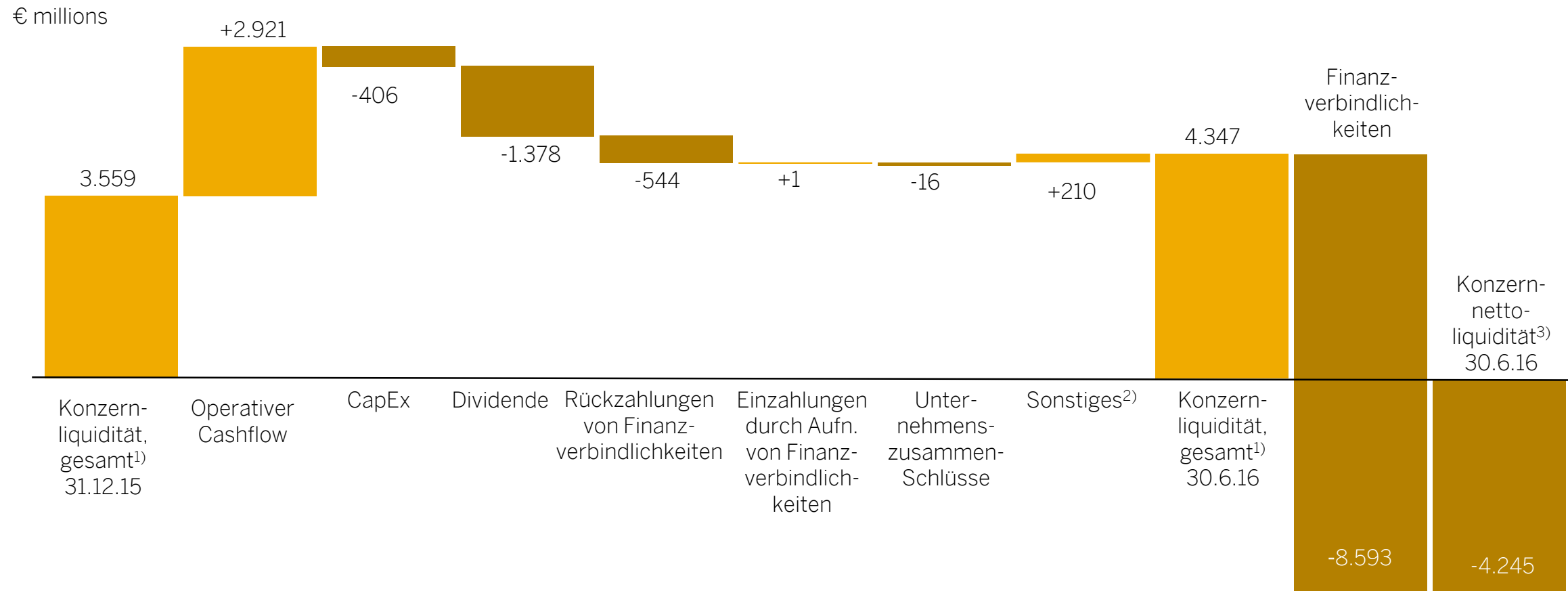
| <b>Aktiva</b><br>Mio. €   | <b>30.6.16</b> | <b>31.12.15</b> |
|---|----------------|-----------------|
| Zahlungsmittel & Zahlungsmittel-<br>äquivalente; sonst. finanz.<br>Vermögenswerte | 4.591          | 3.762           |
| Forderungen aus Lieferungen und<br>Leistungen u. sonstige Forderungen             | 5.025          | 5.275           |
| Sonstige kurzfristige<br>Vermögenswerte   | 932            | 703             |
| <b>Summe kurzfristiger Vermögenswerte</b>   | <b>10.549</b>  | <b>9.739</b>    |
| Geschäfts- oder Firmenwert  | 22.354         | 22.689          |
| Immaterielle Vermögenswerte   | 3.884          | 4.280           |
| Sachanlagen   | 2.284          | 2.192           |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte  | 2.718          | 2.490           |
| <b>Summe langfristiger Vermögenswerte</b>   | <b>31.239</b>  | <b>31.651</b>   |
| <b>Summe Vermögenswerte</b>   | <b>41.788</b>  | <b>41.390</b>   |

| <b>Passiva</b><br>Mio. €                 | <b>30.6.16</b> | <b>31.12.15</b> |
|--|----------------|-----------------|
| Verbindl. aus L&L und sonstige Verbindl. | 1.047          | 1.088           |
| Rückstellungen                           | 191            | 299             |
| Sonstige Verbindlichkeiten               | 2.865          | 4.478           |
| Passive Rechnungsabgrenzung, kurzfr.     | 4.470          | 2.001           |
| <b>Summe kurzfristiger Schulden</b>      | <b>8.574</b>   | <b>7.867</b>    |
| Finanzielle Verbindlichkeiten            | 8.705          | 8.681           |
| Rückstellungen                           | 201            | 180             |
| Passive Rechnungsabgrenzung, langfr.     | 106            | 106             |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten  | 1.238          | 1.262           |
| <b>Summe langfristiger Schulden</b>      | <b>10.250</b>  | <b>10.228</b>   |
| <b>Summe Schulden</b>                    | <b>18.824</b>  | <b>18.095</b>   |
| <b>Summe Eigenkapital</b>                | <b>22.963</b>  | <b>23.295</b>   |
| <b>Summe Eigenkapital und Schulden</b>   | <b>41.788</b>  | <b>41.390</b>   |

# Operativer Cashflow steigt um 5 % auf 2,9 Mrd. € in H1 2016 und um 7 % auf 0,4 Mrd. € in Q2 2016

| Mio. €, falls nicht anders bezeichnet           | 1.1.16<br>- 30.6.16 | 1.1.15<br>- 30.6.15 | Δ          |
|---|---------------------|---------------------|------------|
| Operativer Cashflow                             | 2.921               | 2.775               | +5%        |
| - Investitionen                                 | -406                | -276                | +47%       |
| <b>Free Cashflow</b>                            | <b>2.516</b>        | <b>2.500</b>        | <b>+1%</b> |
| Free Cashflow in % der Umsatzerlöse             | 25%                 | 26%                 | -1Pp       |
| Cash Conversion Rate                            | 2,11                | 3,15                | -33%       |
| Außenstandsdauer der Forderungen (DSO in Tagen) | 73                  | 68                  | +5         |

# Konzernliquidity verbesserte sich um fast 0,8 Mrd. € in den ersten sechs Monaten



- 1) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen
- 2) Beinhaltet Ein- und Auszahlungen aus Erwerb und Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen, sowie die Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
- 3) Konzernnettoliquidity definiert als Konzernliquidity abzüglich der Finanzverbindlichkeiten – Details siehe Geschäftsbericht 2015

# Gliederung

Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz- und Cashflow-Analyse

**Ausblick und zusätzliche Informationen**

Anhang

# Ausblick für das Gesamtjahr 2016

|                       | Cloud-Subskriptions-<br>und Supporterlöse<br>(Non-IFRS währungsbereinigt)  | Cloud- und<br>Softwareerlöse<br>(Non-IFRS währungsbereinigt) | Betriebsergebnis<br>(Non-IFRS währungsbereinigt)  |
|-----------------------|--|--|---|
| SAP-Ausblick GJ 2016  | <b>2,95 bis 3,05 Mrd. €</b><br>(oberes Ende + 33 %)<br>[2015: 2,30 Mrd. €] | <b>+ 6 % bis 8 %</b><br>[ 2015: 17,23 Mrd. €]                | <b>6,4 bis 6,7 Mrd. €</b><br>[ 2015: 6,35 Mrd. €] |
| Ist-Beträge für H1/16 | <b>1,4 Mrd. €</b>  +33 %   | <b>+ 8 %</b>   | <b>2,6 Mrd. €</b>  +8%                            |

Während der Ausblick der SAP für das Gesamtjahr 2016 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse gegeben wird, erwartet das Unternehmen, dass die berichteten Wachstumsraten auf Basis aktueller Wechselkurse durch Wechselkursschwankungen weiterhin beeinflusst werden. Wenn die Währungskurse für den Rest des Jahres unverändert auf den Kursen von Ende Juni 2016 bleiben, erwartet die SAP, dass die Wachstumsraten der Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) sowie die Wachstumsraten des Betriebsergebnisses (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen -1 und +1 Prozentpunkten für das dritte Quartal 2016 (-2 bis 0 Prozentpunkte für das Gesamtjahr 2016) durch Währungseffekte beeinflusst werden.

# Zusätzliche Informationen zum Ausblick und Non-IFRS Anpassungen

SAP erwartet für das Gesamtjahr 2016 nun eine effektive Steuerquote (IFRS) in einer Spanne von 27,0 % bis 28,0 % (2015: 23,4 %) sowie eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) in einer Spanne von 28,0 % bis 29,0 % (2015: 26,1%) zu erreichen.

| <b>Non-IFRS-Anpassungen</b>                          | <b>Ist-Beträge für H1/15</b> | <b>Ist-Beträge für H1/16</b> | <b>Geschätzte Beträge für GJ 2016</b> |
|--|------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| Abschreibungen auf abgegr. Erlöse                    | 8 Mio. €                     | 4 Mio. €                     | <20 Mio. €                            |
| Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme | 314 Mio. €                   | 177 Mio. €                   | 560 – 610 Mio. €                      |
| Akquisitionsbed. Aufwendungen                        | 371 Mio. €                   | 336 Mio. €                   | 680 – 730 Mio. €                      |
| Restrukturierungsaufwendungen                        | 418 Mio. €                   | 22 Mio. €                    | 30 – 50 Mio. €                        |
| <b>Summe der Anpassungen</b>                         | <b>1.112 Mio. €</b>          | <b>538 Mio. €</b>            | <b>1.290 – 1.410 Mio. €</b>           |

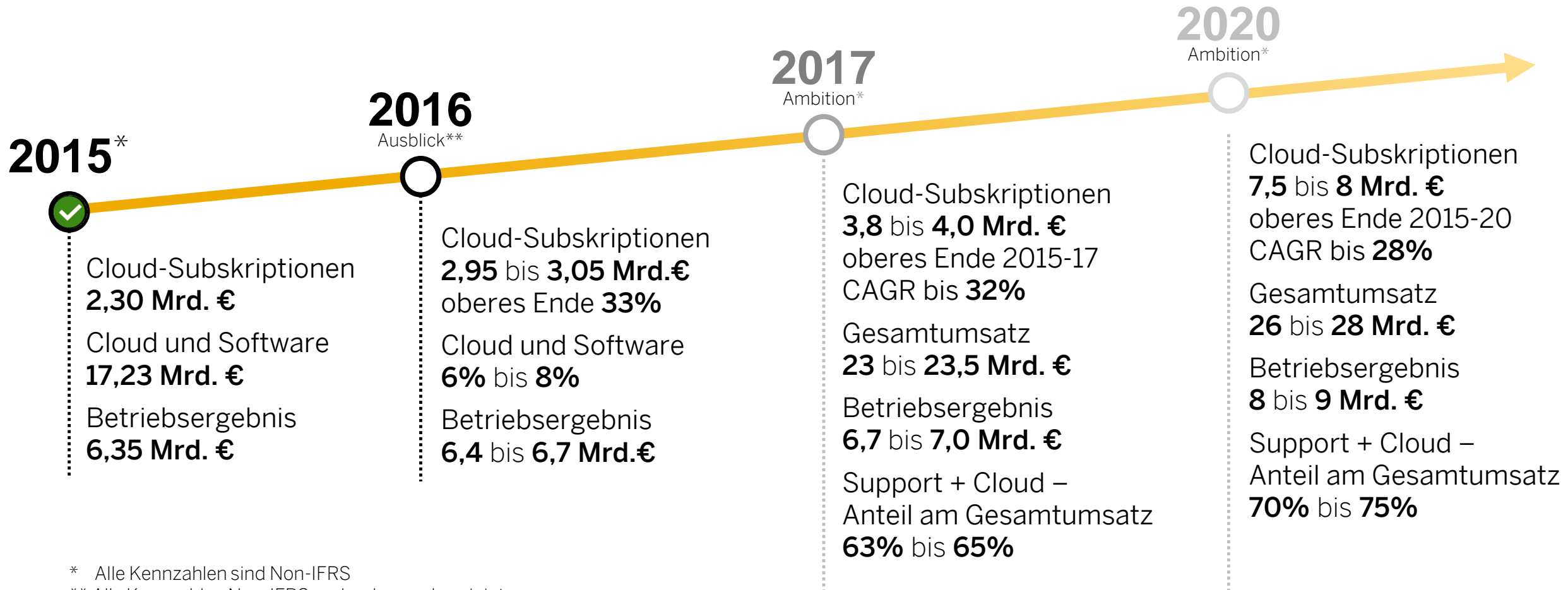
# Non - IFRS - Finanzinformationen

SAP hat ihre Non-IFRS Schätzungen für das Gesamtjahr 2016 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](http://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.

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 unter [www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor) unter [Grundlagen der Berichterstattung](#).

# Mittelfristige Ziele der SAP



\* Alle Kennzahlen sind Non-IFRS

\*\* Alle Kennzahlen Non-IFRS und währungsbereinigt



# Gliederung

Gewinn- und Verlustrechnung

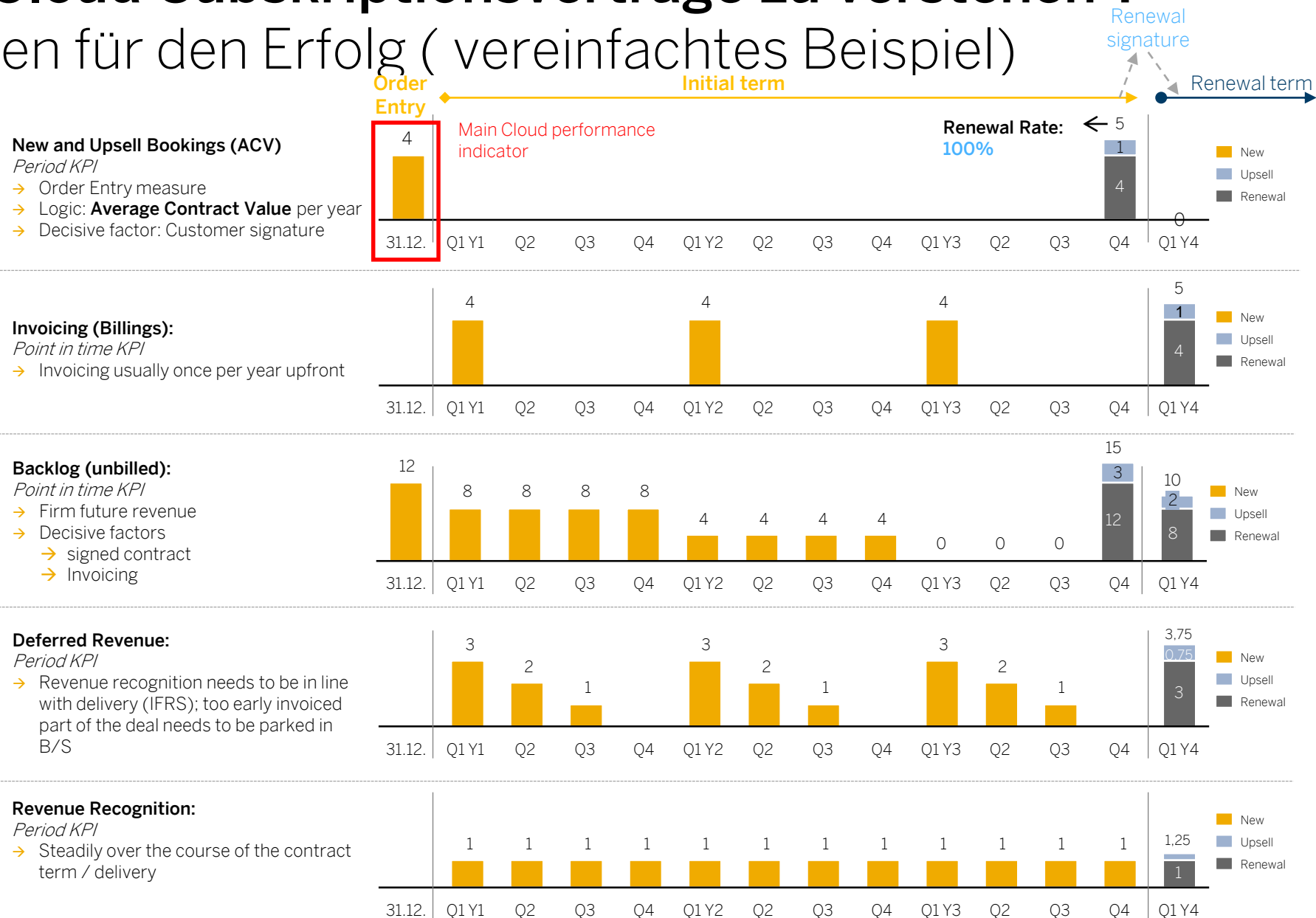
Bilanz- und Cashflow-Analyse

Ausblick und zusätzliche Informationen

**Anhang**

# Wie sind Cloud Subskriptionsverträge zu verstehen ?

## Messgrößen für den Erfolg ( vereinfachtes Beispiel)



# Schnell wachsendes Cloud-Geschäft verändert Umsatzanteile

## Anteil besser planbarer Umsatz wird gesteigert\*

\* All numbers non-IFRS

