



2. Quartal und 1. Halbjahr 2017 Veröffentlichung der Ergebnisse

20. Juli 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

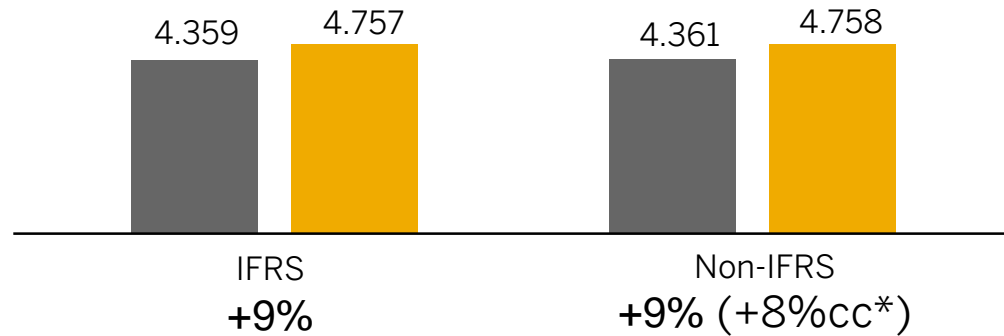
Anhang

Q2 2017 – Wesentliche Kennzahlen

Cloud- und Softwareerlöse

in Mio. €

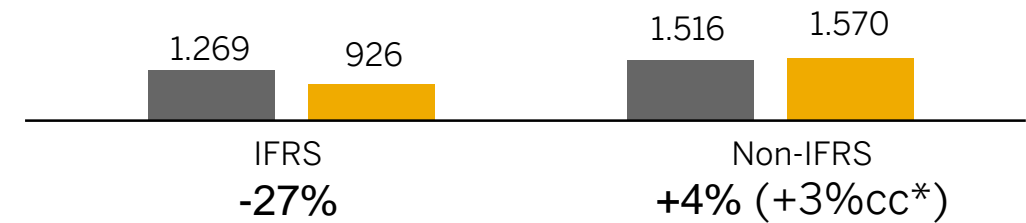
■ Q2/16 ■ Q2/17



Betriebsergebnis

in Mio. €

■ Q2/16 ■ Q2/17



Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse

in Mio. €



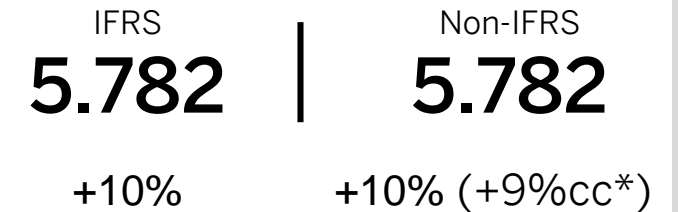
Anteil planbarer Umsätze

in Prozent



Umsatzerlöse

in Mio. €



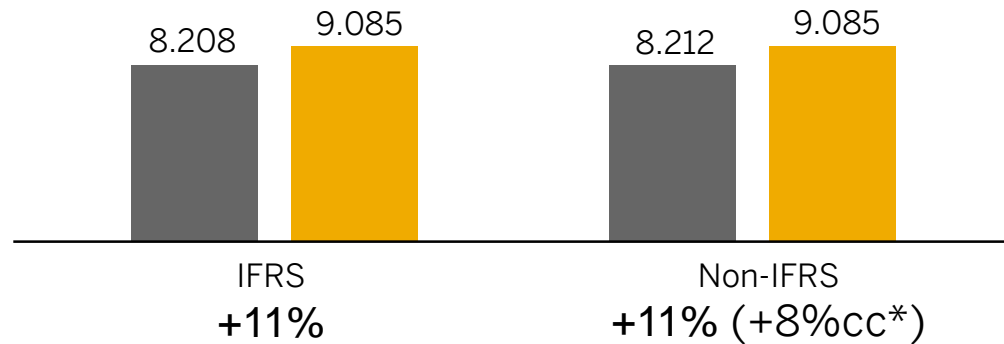
* währungsbereinigt

H1 2017 – Wesentliche Kennzahlen

Cloud- und Softwareerlöse

in Mio. €

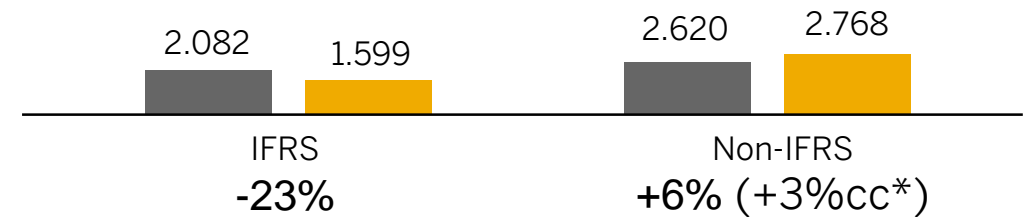
■ H1/16 ■ H1/17



Betriebsergebnis

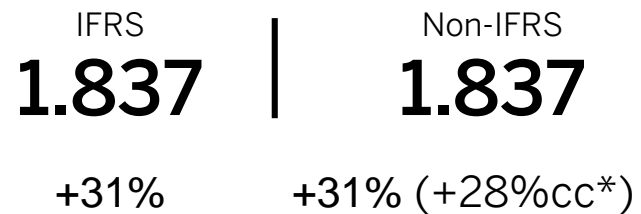
in Mio. €

■ H1/16 ■ H1/17



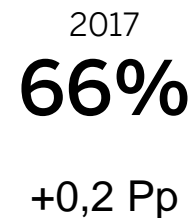
Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse

in Mio. €



Anteil planbarer Umsätze

in Prozent



Umsatzerlöse

in Mio. €



* währungsbereinigt

Regionale Entwicklung* Q2 2017

Americas

↑ 8% (+5% cc**)
 Cloud- und Softwareerlöse

↑ 19% (+16% cc**)
 Cloud-Subskriptions-
 und -Supporterlöse

Solides Wachstum bei Cloud- und Softwareerlösen. Zweistelliges Wachstum bei Softwareerlösen in Kanada, Mexiko und Chile waren besonders beachtenswert.

EMEA

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

↑ 48% (+48% cc**)
 Cloud-Subskriptions-
 und -Supporterlöse

EMEA mit starker Entwicklung bei Cloud- und Softwareerlösen. Besonders starkes Cloud-Geschäft in Deutschland und Russland. Zweistelliges Wachstum bei den Softwareerlösen in Deutschland und MENA***, dreistelliges in Russland.

APJ

↑ 13% (+11% cc**)
 Cloud- und Softwareerlöse

↑ 52% (+47% cc**)
 Cloud-Subskriptions-
 und -Supporterlöse

APJ mit außergewöhnlichem Wachstum sowohl bei Cloud- und Softwareerlösen. China war besonders stark bei Cloud-Subskriptionen. Starkes zweistelliges Wachstum bei Softwareerlösen in Japan und Australien.

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

Der neue Cloud- und Softwarelizenz-Auftragseingang stieg in Q2/17 um >20 % im Vergleich zum Vorjahr

Q2/17 sofern nicht anders angegeben

*währungsbereinigt; ** im Jahresvergleich

Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse, Non-IFRS
(+27 % cc*)

+29 %

auf 932 Mio. € yoy**

New Cloud Bookings¹⁾
(+33% cc)

+33 %

auf 340 Mio. €

Auftragsbestand Cloud-Subskriptionen und Support²⁾

5,4 Mrd. €

+47% yoy**

Anzahl Cloud-Anwender

~135 Mio.

SAP Geschäftsnetzwerk – Segmentumsatz, Non-IFRS
(558 Mio. € | +19 % cc*)

570 Mio. €

+22 % yoy**

>2,8 Mio Unternehmen handeln über Ariba-Handelsnetzwerk³⁾

>1 Trio. \$

Anzahl Anwender – Reisekostenabwicklung über Concur

>49 Mio.

Externe Mitarbeiter, verwaltet über Fieldglass-Plattform

>3,5 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 31.12.2016).
- 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.

Q2 2017 – Ein weiteres starkes Quartal in unserem Kern- und Cloudgeschäft bei gleichzeitig anhaltendem profitablen Wachstum

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS			Δ% währungs- bereinigt
Umsatz	Q2/17	Q2/16	Δ%	Q2/17	Q2/16	Δ%	
Cloud-Subskriptionen und -Support	932	720	29	932	721	29	27
Softwarelizenzen	1.090	1.040	5	1.090	1.042	5	4
Softwaresupport	2.736	2.598	5	2.736	2.598	5	4
Softwarelizenzen und Support	3.826	3.639	5	3.826	3.640	5	4
Cloud und Software	4.757	4.359	9	4.758	4.361	9	8
Services	1.024	878	17	1.024	878	17	15
Umsatzerlöse	5.782	5.237	10	5.782	5.239	10	9
Operative Aufwendungen							
Operative Aufwendungen	-4.856	-3.968	22	-4.212	-3.724	13	11
Ergebnisse							
Betriebsergebnis	926	1.269	-27	1.570	1.516	4	3
Finanzergebnis, netto	-26	-23	10	-26	-23	10	
Gewinn vor Steuern	908	1.144	-21	1.552	1.391	12	
Ertragsteueraufwand	-242	-331	-27	-432	-412	5	
Gewinn nach Steuern	666	813	-18	1.120	979	14	
Operative Marge in %	16,0	24,2	-8,2 Pp	27,2	28,9	-1,8 Pp	-1,5 Pp
Ergebnis je Aktie in €	0,56	0,68	-18	0,94	0,82	14	

H1 2017 – Wachstum bei Cloud- und Softwareerlösen am oberen Ende des Gesamtjahresausblicks mit 8 % währungsbereinigt

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS			Δ% währungs- bereinigt
Umsatz	H1/17	H1/16	Δ%	H1/17	H1/16	Δ%	
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.837	1.397	31	1.837	1.399	31	28
Softwarelizenzen	1.781	1.649	8	1.781	1.651	8	6
Softwaresupport	5.467	5.162	6	5.467	5.163	6	4
Softwarelizenzen und Support	7.248	6.811	6	7.248	6.813	6	4
Cloud und Software	9.085	8.208	11	9.085	8.212	11	8
Services	1.981	1.755	13	1.981	1.755	13	10
Umsatzerlöse	11.066	9.964	11	11.067	9.967	11	9
Operative Aufwendungen							
Operative Aufwendungen	-9.467	-7.882	20	-8.299	-7.348	13	11
Ergebnisse							
Betriebsergebnis	1.599	2.082	-23	2.768	2.620	6	3
Finanzergebnis, netto	-13	-59	-78	-13	-59	-78	
Gewinn vor Steuern	1.576	1.887	-16	2.744	2.425	13	
Ertragsteueraufwand	-379	-504	-25	-738	-683	8	
Gewinn nach Steuern	1.197	1.382	-13	2.006	1.742	15	
Operative Marge in %	14,5	20,9	-6,4 Pp	25,0	26,3	-1,3 Pp	-1,4 Pp
Ergebnis je Aktie in €	0,99	1,16	-14	1,67	1,46	14	

Q2 2017 – Trotz außergewöhnlichem Ergebnis in Q2/16 stieg das Betriebsergebnis* erneut bei anhaltenden Investitionen und Einflüssen durch Umsatzverschiebung

Non-IFRS

Operativer Aufwand | Betriebsergebnis



Umsatzerlöse

5,2 Mrd. €

5,8 Mrd. €

Betriebsergebnis (Non-IFRS)

+4 % auf 1,6 Mrd. € (Q2/16: 1,5 Mrd. €)

+3 % auf 1,6 Mrd. € währungsber.

Operative Margin (Non-IFRS)

-1,8 Pp auf 27,2 % (Q2/16: 28,9 %)

-1,5 Pp auf 27,5 % währungsber.

IFRS

Operativer Aufwand | Betriebsergebnis



Umsatzerlöse

5,2 Mrd. €

5,8 Mrd. €

Betriebsergebnis (IFRS)

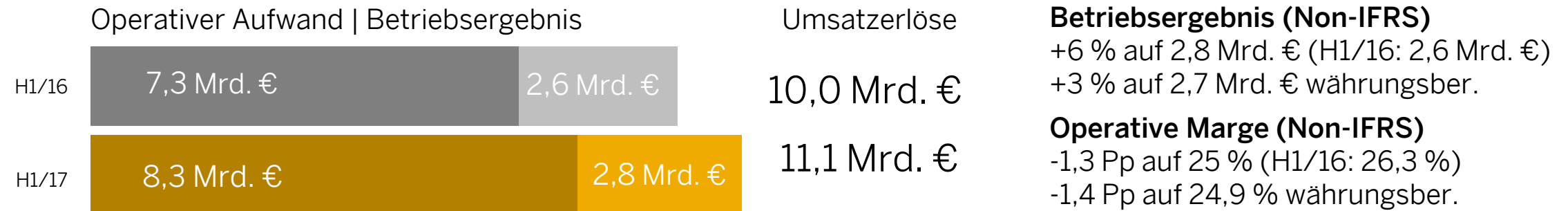
-27 % auf 0,9 Mrd. € (Q2/16: 1,3 Mrd. €)

Operative Margin (IFRS)

-8,2 Pp auf 16% (Q2/16: 24,2 %)

H1 2017 – Betriebsergebnis* erhöht sich kontinuierlich trotz anhaltender Investitionen, Anstieg der Mitarbeiterzahl und Einfluss durch Umsatzverschiebung

Non-IFRS



IFRS

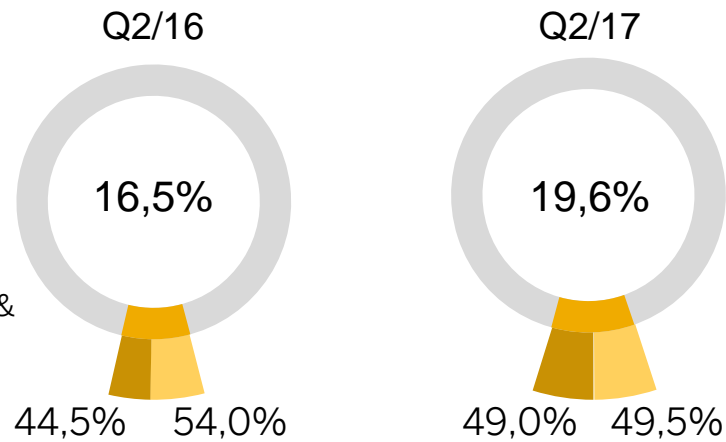


Umsatzverschiebung und Investitionen beeinflussen die Cloud-Bruttomarge

Non-IFRS

Anteil Cloud-Subskriptions-erlöse*

- Anwendungen, Tech. & Services
- Geschäftsnetzwerke



ATS-Marge 50,9 ■ ————— ■ 48,9

Geschäftsnetzwerke-Marge 76,3 ■ ————— ■ 77,0

Cloud-Marge 64,8 ■ ————— ■ 62,4

- Q2/17: Cloud-Marge fiel sequentiell nur um 0,2 Pp auf 62,4%, ging aber im Jahresvergleich um 2,4 Pp zurück – Rückgang kann im Wesentlichen durch Umsatzverschiebungen (zw. Cloud-Geschäftsmodellen) und anhaltende Investitionen begründet werden
- Für gesamtes Cloud-Geschäft – weiterhin starke Investitionen in Cloud-Bereitstellung. Zudem werden die akquirierten Applikationen auf SAP HANA transferiert und bieten somit deutliche Vorteile für Kunden.
- Cloud-Marge – stieg bei Geschäftsnetzwerken im Jahresvgl. um 0,7 Pp auf 77,0 %; ATS sank auf 48,9 % im Jahresvergl.
 - (1) Umsatzverschiebung innerhalb ATS: beschleunigtes Wachstum und damit höherer Anteil an Private-Cloud-Geschäft, das nun eine Marge von 8,1 % ausweist; Hoher Investitionsanteil im Public-Cloud-Geschäft und zusätzliches Rechenzentrum in MENA führte zu einer Marge von 57,6%
 - (2) Umsatzverschiebung innerhalb Cloud: höherer Anteil des ATS-Segments am Gesamt-Cloud-Umsatz belastet Cloud-Marge ebenfalls

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

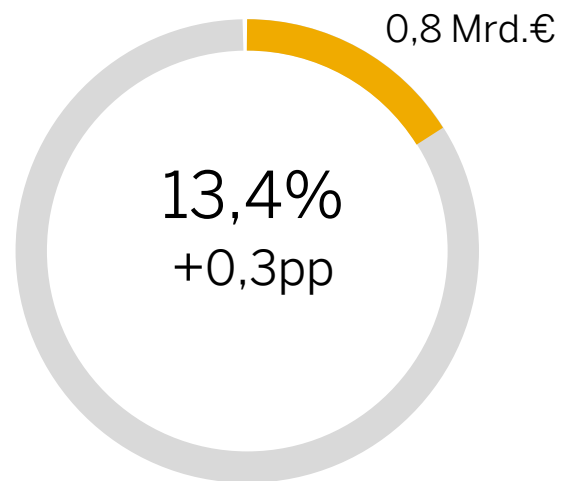
Kostenanteil an den Umsatzerlösen

Q2 2017

5,8 Mrd. € Umsatzerlöse, Non-IFRS

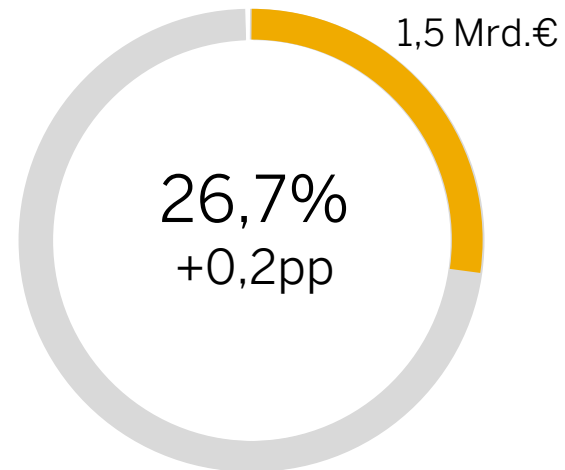
Forschung & Entwicklung

in % der Umsatzerlöse



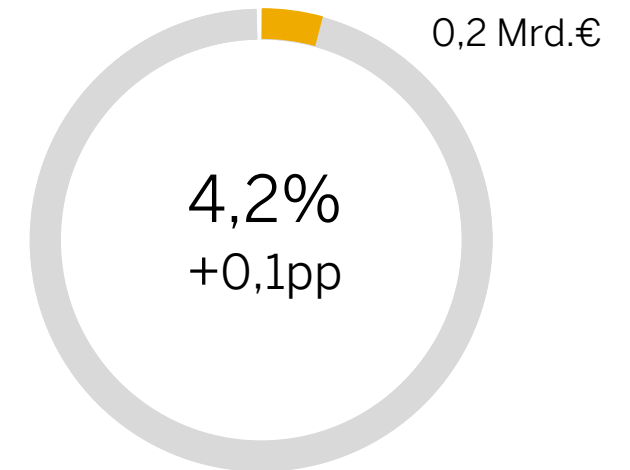
Vertrieb & Marketing

in % der Umsatzerlöse



Allgemeine Verwaltung

in % der Umsatzerlöse



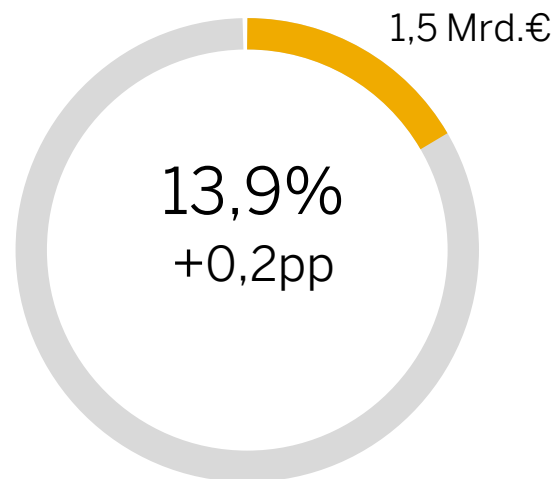
Kostenanteil an den Umsatzerlösen

H1 2017

11,1 Mrd. € Umsatzerlöse, Non-IFRS

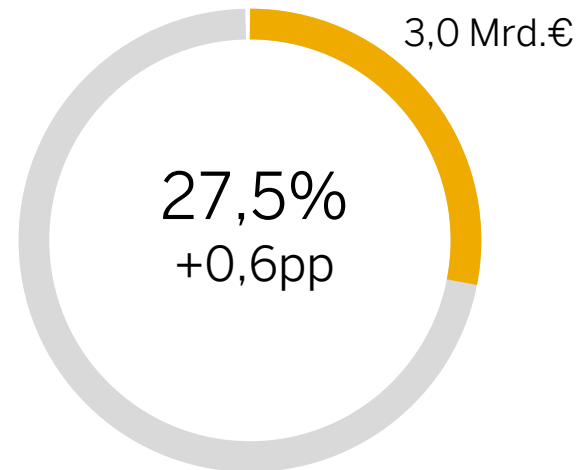
Forschung & Entwicklung

in % der Umsatzerlöse



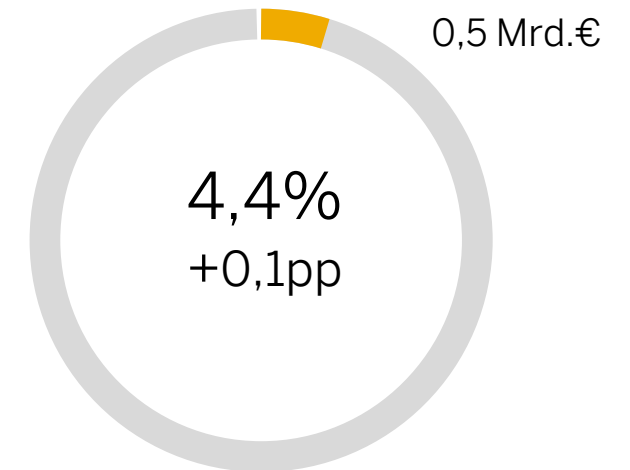
Vertrieb & Marketing

in % der Umsatzerlöse



Allgemeine Verwaltung

in % der Umsatzerlöse



Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz- und Cashflow-Analyse

Ausblick und zusätzliche Informationen

Anhang

Bilanz, gekürzt

30. Juni 2017, IFRS

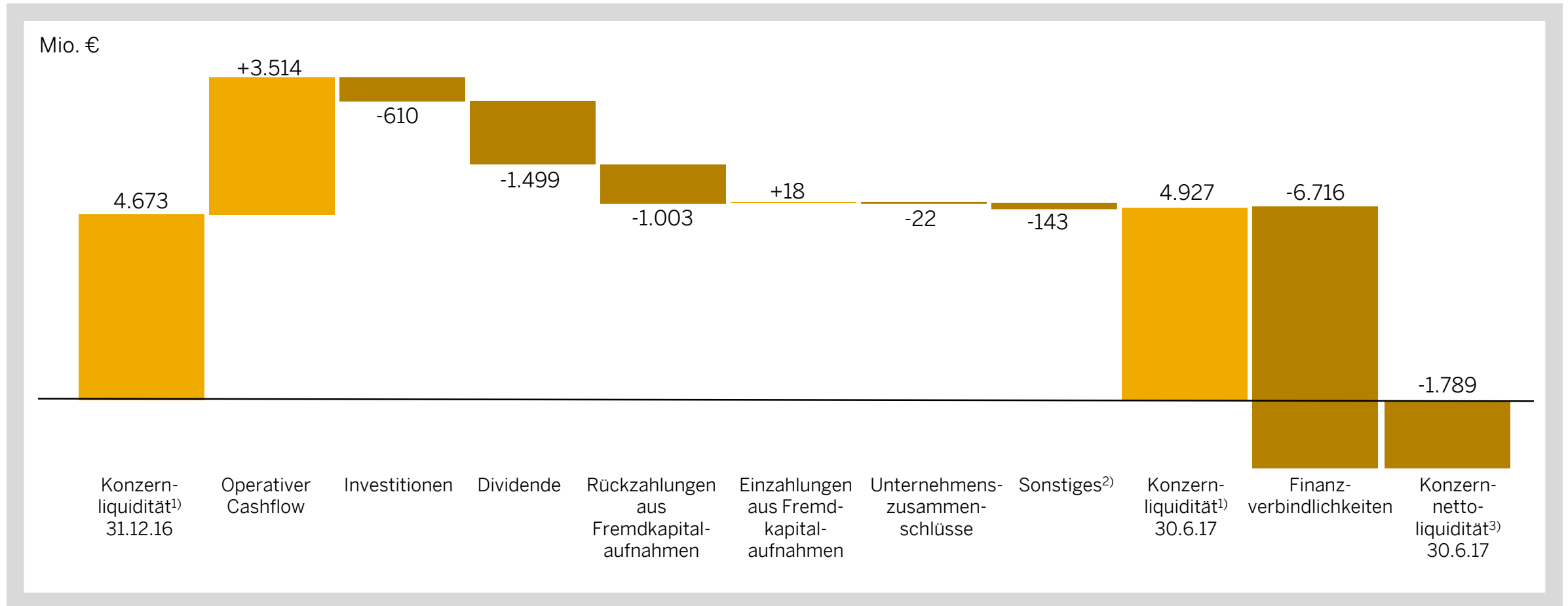
Aktiva Mio. €	30.6.17	31.12.16
Zahlungsmittel & Zahlungsmittel- äquivalente; sonst. finanz. Vermögenswerte	5.104	4.826
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Forderungen	5.408	5.924
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.126	814
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	11.638	11.564
Geschäfts- oder Firmenwert	21.949	23.311
Immaterielle Vermögenswerte	3.273	3.786
Sachanlagen	2.719	2.580
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3.322	3.037
Summe langfristiger Vermögenswerte	31.263	32.713
Summe Vermögenswerte	42.900	44.277

Passiva Mio. €	30.6.17	31.12.16
Verbindl. aus L&L und sonstige Verbindl.	1.142	1.281
Rückstellungen	369	183
Sonstige Verbindlichkeiten	3.909	5.827
Passive Rechnungsabgrenzung, kurzfr.	4.898	2.383
Summe kurzfristiger Schulden	10.318	9.674
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.260	6.481
Rückstellungen	235	217
Passive Rechnungsabgrenzung, langfr.	78	143
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.485	1.365
Summe langfristiger Schulden	8.058	8.205
Summe Schulden	18.376	17.880
Summe Eigenkapital	24.525	26.397
Summe Eigenkapital und Schulden	42.900	44.277

H1 2017 – Aufgrund unseres starken Wachstums und Cashflows starten wir einen Aktienrückkauf von bis zu 500 Mio. € in der zweiten Jahreshälfte

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	31.12.16 –30.06.17	31.12.15 –30.06.16	Δ
Operativer Cashflow	3.514	2.921	+20 %
- Investitionen	-610	-406	+51 %
Free Cashflow	2.903	2.516	+15 %
Free Cashflow in % der Umsatzerlöse	26 %	25 %	+1 Pp
Cash Conversion Rate	2.94	2.11	+39 %
Außenstandsdauer der Forderungen (DSO in Tagen, 30. Juni)	72	73	-1

Konzernnettoliquidität verbesserte sich um 2,5 Mrd. € im Jahresvergleich



1) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sowie kurzfristige Anlagen

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) 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 erhöht*

	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. € (oberes Ende + 34 %) [2016: 2,99 Mrd. €]	+ 6.5 % bis +8.5 % [2016: 18,43 Mrd. €]	23,3 bis 23,7 Mrd. € [2016: 22,07 Mrd. €]	6,8 bis 7,0 Mrd. € [2016: 6,63 Mrd. €]
Ist-Beträge für H1 2017	1,8 Mrd. € + 28 %	+ 8 %	10,8 Mrd. € + 9 %	2,7 Mrd. € + 3 %

Während der Ausblick der SAP für das Gesamtjahr 2017 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 Durchschnittskursen Kursen von Juni 2017 bleiben, erwartet die SAP, dass die Wachstumsraten der Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) und des Betriebsergebnisses (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen -2 und 0 Prozentpunkten negativ für das dritte Quartal und in einer Spanne von -1 bis +1 Prozentpunkten 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. €

H1 2017 – Zusätzliche Informationen zum Ausblick und Non-IFRS Anpassungen

SAP erwartet für das Gesamtjahr 2017 eine effektive Steuerquote (IFRS) in einer Spanne von 26,0 % bis 27,0 % (2016: 25,3 %) sowie eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) in einer Spanne von 27,0 % bis 28,0 % (2016: 26,8%) zu erreichen.

Non-IFRS-Anpassungen	Ist-Beträge für H1 2016	Ist-Beträge für H1 2017	Geschätzte Beträge für GJ 2017
Anpassungen auf Umsatzerlöse	4 Mio. €	0 Mio. €	< 20 Mio. €
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	177 Mio. €	618 Mio. €	900 bis 1.150 Mio. €
Akquisitionsbed. Aufwendungen	336 Mio. €	309 Mio. €	610 bis 640 Mio. €
Restrukturierungsaufwendungen	22 Mio. €	242 Mio. €	200 bis 250 Mio. €
Summe der Anpassungen	538 Mio. €	1.168 Mio. €	1.730 bis 2.060 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)

