

Ordentliche Hauptversammlung der SAP SE

Rede des Vorstandssprechers Bill McDermott

17. Mai 2018

Es gilt das gesprochene Wort

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

Es ist mir eine Ehre, auf der heutigen Hauptversammlung zu Ihnen sprechen zu dürfen!

Ich spreche zu Ihnen in einer Zeit, in der die Welt vor komplexen Herausforderungen steht.

In schwierigen Zeiten kann man leicht pessimistisch werden.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der SAP, wie Sie im Einleitungsvideo gesehen haben, sind wir aber optimistisch.

SAP-Technologie hilft bei der Lösung der größten Herausforderungen – denn wir sehen in ihnen – die größten Chancen.

Schauen wir uns folgende Zahlen an:

Die SAP hat 380.000 Kunden weltweit – in fast jedem Land der Erde.

Unsere Kunden verlassen sich auf unsere Systeme, die 77 % der weltweiten Geschäftstransaktionen unterstützen.

Über SAP-Systeme laufen Verbrauchertransaktionen im Wert von 19 Billionen Euro.

Wir nennen diese Zahlen nicht, weil wir uns selbst zu wichtig nehmen.

Wir nennen sie, weil – dieses immense Potenzial auch eine enorme Verantwortung mit sich bringt.

Unsere 91.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die über 2 Mio. Beschäftigten unserer Partner setzen alles daran, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Die SAP scheut keine Herausforderungen, ganz im Gegenteil: Wir stellen uns ihnen!

Wir führen das Erbe unserer Vorgänger fort – insbesondere das unseres Mitbegründers und Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner.

Hasso hat durch seinen Rat und seine Unterstützung dazu beigetragen, dass die SAP das wertvollste Unternehmen in Deutschland und Weltmarktführer für Geschäftssoftware geworden ist.


Seine Vision, seine Wissbegierde und sein Mut motivieren unser Unternehmen Tag für Tag.

Lassen Sie uns gemeinsam dem einzigartigen Hasso Plattner danken!

Wir sichern aber auch die Zukunft der SAP – mit unserem neuesten Vorstandsmitglied Christian Klein.

Christian, herzlichen Glückwunsch und willkommen im Vorstand!

Sehr geehrter Aufsichtsratsvorsitzender, sehr geehrte Aufsichtsratsmitglieder, ich danke Ihnen für Ihre fortwährende Unterstützung und Ihren Rat.



Meine Damen und Herren, wir wollen mit einem Applaus aber auch den Kolleginnen und Kollegen der SAP danken – für ihren unermüdlichen Einsatz und dafür, dass sie ihr Talent in den Dienst der SAP stellen.

Und lassen Sie uns jetzt, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, einen Blick auf unsere Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft werfen.

Lassen Sie mich mit der Vergangenheit beginnen.

2010 haben wir mutige Versprechen gegeben:

Zum einen das Versprechen, den Datenbankmarkt zu verändern.

Die bestehenden Datenbanken waren zu langsam, um die Herausforderungen von Big Data (also die Verarbeitung riesiger Datenmengen) bewältigen zu können.

Heute hat SAP HANA mehr als 20.000 Kunden und wächst in Rekordtempo.

Unabhängige Analystenhäuser wie Forrester haben SAP HANA als Nummer 1 im neuen Datenbankmarkt eingestuft.

Unser zweites Versprechen: Marktführer im Cloud-Markt für Unternehmensanwendungen zu werden.

Um dieses Ziel schneller zu erreichen, haben wir „die besten“ Cloud-Unternehmen übernommen – die schneller gewachsen sind, seit sie zur SAP gehören.

Wir haben ein neues ERP-System entwickelt, um die ERP-Kunden in die Cloud zu bringen.

Über 8.300 Kunden setzen bereits auf dieses System – und es werden noch viele weitere Tausend hinzukommen.

Insgesamt haben wir 150 Millionen Anwender, die unsere Cloud-Anwendungen nutzen – mehr als irgendein anderer Wettbewerber.

Wir sagten, dass Unternehmen in der globalen Wirtschaft zusammenarbeiten sollten.

Die SAP hat sich als erstes Unternehmen für Geschäftsnetzwerke ausgesprochen – also die Idee, dass Unternehmen ihre digitalen Partnerschaften ausbauen sollten, um neue Geschäftschancen zu nutzen.

Heute bieten diese Netzwerke für „Ausgabenmanagement“ ein Marktpotenzial in Billionenhöhe.


Dank dieser Strategie haben wir die Umsätze, Gewinne, die Kundenzahl und den Börsenwert unseres Unternehmens seit 2010 verdoppelt oder verdreifacht.

Unser Mitarbeiterengagement, die Zahl der Aktionäre unter den Mitarbeitern, der Markenwert, die Umweltbilanz und unsere Kennzahlen für Vielfalt und Inklusion bewegen sich alle auf Rekordniveau.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, der Vorstand hat Ihnen versprochen, Ihr Vertrauen zu rechtfertigen und Ihnen ein glückliches, gesundes und profitables Wachstumsunternehmen zu präsentieren.

Dies wäre ohne Ihre Unterstützung nicht möglich gewesen.

Vielen Dank und herzlichen Glückwunsch!



Im letzten Jahr ist die Wachstumsdynamik der SAP weiter gestiegen.

Alle Zahlen, die ich im Folgenden nenne, sind Non-IFRS-Zahlen, und Prozentzahlen sind währungsbereinigte Non-IFRS-Zahlen, soweit nicht anders bezeichnet.

Unser Gesamtumsatz erhöhte sich mit 23,5 Mrd. € um 8 %.

Die Cloud- und Softwareerlöse beliefen sich auf 19,55 Mrd. € und stiegen damit um 8 %.

Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse erreichten 3,77 Mrd. € und erhöhten sich somit um 28 %.

Die New Cloud Bookings, also die bereits unterzeichneten, aber noch nicht abgerechneten Cloud-Geschäfte, wuchsen um mehr als 30 %.

Unser Betriebsergebnis belief sich auf solide 6,77 Mrd. € und stieg damit um 4 %.

Das IFRS-Ergebnis je Aktie erhöhte sich mit 3,36 € um 10 %.

Auch wenn wir hierfür keinen Ausblick geben: Die Softwarelizenzen wuchsen um 2 %, während sie bei unseren Wettbewerbern stark abnahmen.

Das Jahr 2017 zeigte viele positive Aspekte im Hinblick auf unser neues Geschäftsmodell.

Das schnell wachsende Cloud-Geschäft der SAP und das solide Wachstum bei den Supporterlösen führten auch 2017 dazu, dass die besser planbaren Umsätze gestiegen sind.

Wir stehen jetzt bei 63 % bei den besser planbaren Umsätzen – und liegen damit im Plan bei unserem Ziel, über 70 % bis 2020 zu erreichen.

Wir haben jetzt ein Cloud-Geschäft im Wert von mehreren Milliarden Euro, welches schneller als jenes der Konkurrenz wächst.

Wenn das Geschäft wächst, steigt auch der Anteil der Vertragsverlängerungen, jeder neue Vertragsabschluss fällt bei den Kosten geringer ins Gewicht und die Margen steigen.

Deshalb gelingt es uns, gleich auf drei Ebenen Erfolge zu verbuchen, nämlich: schnelles Wachstum in der Cloud, starke Softwareerlöse und eine Steigerung des Betriebsergebnisses.

Sprechen wir nun über die Entwicklung des SAP-Aktienkurses.

Wenn wir uns die gesamte Entwicklung im Jahr 2017 ansehen, stieg der Kurs der SAP-Aktie um 12,8 % und damit stärker als der Dax.

Die makroökonomischen Entwicklungen auf dem Gesamtmarkt wirkten sich aber auch auf die SAP-Aktie aus.

Die Steuerreform in den USA wurde im Dezember verabschiedet.

Damals notierte die SAP-Aktie noch auf Rekordniveau aufgrund unseres starken Ergebnisses.


In den darauffolgenden Wochen gab die SAP-Aktie um 17 % nach, während die Aktien unserer Wettbewerber in den USA im Allgemeinen zulegten.

Zudem belastete uns ein besonders starker Euro.

Auch wenn wir keinen Einfluss auf diese Faktoren hatten, hatten wir es sehr wohl in der Hand, wieder Fahrt aufzunehmen.

Dafür mussten wir mit einem starken Start in das Jahr 2018 gehen.

Und auch das ist uns wieder gelungen!



Im ersten Quartal überstiegen die Cloud-Erlöse die Lizenzerlöse zum ersten Mal und überschritten die Marke von 1 Mrd. €.

Die Cloud-Erlöse stiegen um 31 %.

Die New Cloud Bookings wuchsen um 25 % trotz eines starken Wachstums im Vorjahr von rund 50 %.

Unter dem Strich verzeichnete die SAP beim IFRS-Betriebsergebnis ein Wachstum von 52 %, beziehungsweise von 14 % (Non-IFRS, währungsbereinigt).

Lassen Sie jetzt mich kurz auf das Betriebsergebnis eingehen.

Wie Sie in den Ergebnissen des ersten Quartals sehen können, ist – und das ist ein wichtiger Meilenstein – die operative Marge zum ersten Mal wieder gestiegen, seit wir mit dem Umstieg in die Cloud begonnen haben.

Dies ist einer von vielen Gründen, warum sich unser Aktienkurs in den letzten Wochen wieder deutlich erholte.

Unsere Aktionäre sollten auch dieses Jahr wieder an dieser positiven Entwicklung teilhaben.

2017 hat die SAP die Dividendenpolitik angehoben – auf mindestens 40 % des Gewinns nach Steuern.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, die Dividende für 2017 um 12 % auf 1,40 Euro pro Aktie zu erhöhen.

Das entspricht einer Gesamtausschüttung von rund 1,67 Mrd. € und einer Ausschüttungsquote von 41 %.

Sie werden die Möglichkeit haben, über diese Dividenden-Ausschüttung und die anderen Tagesordnungspunkte auf dem Bildschirm bei der heutigen Hauptversammlung abzustimmen.

Ich gebe Ihnen kurz Gelegenheit, sich die Liste anzusehen.

Und jetzt wollen wir unsere Kunden für die SAP sprechen lassen.

Bitte sehen Sie sich das folgende Video an.

[VIDEO]

Es ist toll, wenn man hochzufriedene Kunden hat.


Aber auch wir als Unternehmen sind hochzufrieden.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren noch nie motivierter, bei der SAP zu arbeiten: Unser Mitarbeiterengagement war mit 85 % weiterhin sehr hoch.

Unser Leadership Trust Index, der das Vertrauen der Belegschaft in das Management misst, ist allein im letzten Jahr um 4 Prozentpunkte gestiegen.

Durch Investitionen in Weiterbildung stieg unsere Mitarbeiterbindung auf 94,6 %.

Wir haben die Treibhausgasemissionen 2017 auf 325 Kilotonnen reduziert. Damit haben wir das Ziel, die Emissionen auf das Niveau von 2000 zu senken, 3 Jahre früher als geplant erreicht.



Wir betreiben eine „grüne Cloud“, d. h. unsere Rechenzentren nutzen zu 100 % Strom aus Wind- und Sonnenenergie.

Insgesamt sind wir auf dem besten Wege, unser Versprechen einzuhalten, bis 2025 klimaneutral zu sein.

Im Hinblick auf Vielfalt erreichten wir unser Ziel, 25 % der Führungspositionen mit Frauen zu besetzen, und haben jetzt das neue Ziel, 30 % bis 2022 zu erreichen.

Unsere Botschaft ist damals wie heute dieselbe: Die SAP ist ein starkes Unternehmen – und wird immer stärker.

Ich möchte jetzt auf die großen Marktchancen eingehen, bei denen wir gut aufgestellt sind, um noch schneller zu wachsen.

Ich möchte es für Sie so zusammenfassen: Die SAP wird ihren Kunden helfen, sich zu intelligenten Unternehmen zu entwickeln.

Lassen Sie mich die wichtigsten Ziele dieser Strategie erläutern.

Zuerst eine Frage: Wie viele von Ihnen sind darüber besorgt, wie Unternehmen Ihre personenbezogenen Daten nutzen?

Mir geht es genauso. Mir ist noch kein Verbraucher begegnet, der nicht in irgendeiner Weise besorgt ist.

Und wenn Verbraucher besorgt sind, dann sind das auch Unternehmen.

Die Frage ist also: Wie kann die SAP „unseren“ Kunden helfen, „ihre eigenen“ Kunden besser zu unterstützen?

Dieser Markt nennt sich „Customer Relationship Management“ oder CRM.

Folgendes ist uns über diesen Markt seit langem bekannt:

CRM-Lösungen der Wettbewerber verwalten nur Daten in Vertriebsabteilungen.

Obwohl sich die Technologie verbessert hat, ist das bei den CRM-Lösungen der Wettbewerber nicht der Fall.

Und angesichts neuer Vorschriften wie der DSGVO helfen CRM-Lösungen der Wettbewerber Unternehmen nicht dabei, diese Auflagen zu erfüllen.

Deshalb hat die SAP einen Masterplan entwickelt, mit dem wir CRM grundlegend verändern werden.

Wir begannen mit einem klaren Leitprinzip: Unternehmen müssen eine einheitliche Sicht auf den Verbraucher haben.


Die Marketing- und die Vertriebsabteilung sollten nicht ihre eigenen Datensätze haben, während die Kundendienstabteilung wiederum eigene Datenbestände führt.

Das ist eine Herausforderung, die nur die SAP meistern kann.

Bei der Ausarbeitung unseres Plans haben wir gezielte Akquisitionen zusammengeführt.

Hybris hilft Unternehmen, Verbraucher in jedem Vertriebskanal und auf jedem Gerät zu erreichen.

Gigya hilft Unternehmen, diese vertraulichen Verbraucherdaten in Zeiten der DSGVO zu schützen.



Und CallidusCloud hilft Vertriebsexperten, sich auf die richtigen Verkaufschancen zu konzentrieren – vom ersten Kontakt bis zum Zahlungseingang.

Diese Neuzugänge kommen mit den von SAP entwickelten Lösungen zusammen.

SAP Cloud for Customer hilft Unternehmen, ihre Vertriebsabteilungen effektiver zu machen.

SAP Service Cloud hilft Unternehmen, für zufriedene Kunden zu sorgen.

All diese Lösungen zusammen genommen werden eine nahtlose Wertschöpfungskette für das Front Office, das heißt Marketing und Vertrieb, ermöglichen ... und die beste Benutzerfreundlichkeit in der Branche bieten.

Wir nennen dies SAP C/4HANA – „C“ steht für „Customer“, also Kunde. „Four“, also vier, steht für die vierte Generation von CRM.

Wie bereits bei HANA wird die SAP wieder einmal zeigen: Wir werden den Status quo auf keinen Fall akzeptieren und ihn – vor allen anderen – ändern.

Das wird ein großer Moment für die SAP.

Wir sind hochmotiviert und wollen Ihnen allen Grund geben, stolz auf uns zu sein.

Haben wir Sie mit unserer Begeisterung angesteckt?

Unser zweiter Schwerpunkt hängt eng mit dem ersten zusammen.

Keine Firma kann treue Kunden auf Dauer halten, wenn sie nicht liefern kann, was diese Kunden wirklich wollen.

Während SAP C/4HANA das „Front Office“ wie Marketing und Vertrieb unterstützt, sorgen die anderen SAP-Anwendungen für ein reibungsloses „Back Office“.

Die Geschichte wiederholt sich.

Sie erinnern sich sicher noch: SAP stellte integrierte Anwendungen bereit, um für wirklich durchgängige Geschäftsprozesse zu sorgen.

Die Cloud wird nun „erwachsen“, und jetzt stehen neue Dinge auf der Agenda, die von den Unternehmenschefs vorangetrieben werden.

Sie wollen ihre komplexen Unternehmen integrieren, ohne auf die besten Funktionen zu verzichten.

Ja, Integration ist wieder ein Thema!

Die SAP wird ihre umfassende, visionäre Produktpalette als modulares Konzept anbieten.


Wenn ein Kunde nur eine Anwendung nutzen möchte, kann er das tun. Unsere Anwendungen sind die Besten ihrer Klasse.

Und wenn Kunden durchgängig auf einer gemeinsamen Plattform arbeiten wollen, ist das auch möglich ... hier bieten wir die beste Suite.

Wir nennen dieses neue Cloud-Erlebnis „SAP Intelligent Suite“.

Stellen Sie sich eine kleine Firma in Berlin vor, gerade erst gegründet.

Sie könnte ihre SAP-Reise mit SAP C/4HANA beginnen, um die Daten ihrer Kunden zu schützen und mehr zu verkaufen.



Im Laufe der Zeit wächst das Geschäft und sie benötigt ein umfassendes ERP-System für das Finanzwesen – beispielsweise SAP S/4HANA.

Sie braucht gute Mitarbeiter – SAP SuccessFactors und SAP Fieldglass bieten sich hier an.

Sie muss direkte und indirekte Materialien einkaufen – ein Fall für SAP Ariba.

Sie muss es ihren Mitarbeitern einfacher machen, um die Welt zu reisen – SAP Concur kommt ins Spiel.

Sie muss ihre Produktion modernisieren, um weltweit wachsen zu können – SAP Digital Supply Chain and Manufacturing ist die Lösung.

Wenn diese Anwendungen dann zusammenarbeiten, müssen die Benutzer in Berlin nie die Anwendung wechseln.

Das Datenmodell, die Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit – alles ist konsistent. Dank der SAP Cloud Platform.

Es gibt kein Unternehmen in unserer Branche, das so wie wir alles vom Front Office zum Back Office integrieren kann.

Es gibt auch kein Unternehmen, das so viele intelligente Technologien wie die SAP einsetzt.

Wir wollen Arbeitnehmer nicht durch Computer ersetzen.

Wir glauben an die Idee von „Augmented Humanity“ – wo Technologie Menschen zu neuen Fähigkeiten verhilft.

Damit unsere Kunden dieses Potenzial nutzen können, haben wir letztes Jahr SAP Leonardo eingeführt.

Jede Anwendung in der SAP Intelligent Suite wird durch SAP Leonardo Machine Learning ergänzt werden.

Und wenn es sinnvoll ist, wird das Gleiche für Blockchain- und Industrie-4.0-Technologien gelten – auch das Internet der Dinge genannt.

Um die Leistungsfähigkeit dieser bahnbrechenden Technologien zu veranschaulichen, zeige ich Ihnen dieses kurze Video.

[VIDEO ABSPIELEN]

Das ist das Gesamtbild – wir sind der Ansicht, dass Integration und Intelligenz die Marktführerschaft der SAP für die nächste Generation festigen werden.


Beim Aspekt Integration – vom Front Office zum Back Office – werden wir gewinnen, denn wir haben die SAP Cloud Platform, die SAP- und andere Anwendungen verknüpft.

Und auch beim Aspekt Intelligenz werden wir gewinnen, denn wir haben SAP Leonardo, mit dem wir jede Information erfassen und Ergebnisse vorhersagen können.

Das führt mich zur Erweiterung von SAP HANA.

Was als Idee begonnen hat – eine unglaubliche Erfindung – ist heute eine weltweite Bewegung.

Wir haben deutliche Chancen, das Potenzial von SAP HANA weiter zu steigern.



So ist SAP HANA als Vollversion die einzige taugliche Datenbank, um die Vorteile eines intelligenten Unternehmens zu realisieren.

HANA unterstützt viele Datenmodelle, Datenvirtualisierung und ermöglicht die Verarbeitung von grafischen und Geodaten.

HANA steht auch für einen größeren Paradigmenwechsel im Datenmanagement.

In der Vergangenheit war das Verschieben von Daten der langsamste Vorgang in den ohnehin langsamen Altsystemen.

HANA kann jetzt mit Daten aus mehreren Quellen arbeiten, ohne die Daten zu verschieben. Und das mit Rekordgeschwindigkeit und höchster Sicherheit.

HANA ist nun sozusagen die Steuerzentrale des intelligenten Unternehmens.

HANA ist das A und O – in jeder Hinsicht.

Um meine Ausführungen zusammenzufassen: Wir haben über unsere neue Strategie für CRM mit SAP C/4HANA gesprochen.

Über ein neues, integriertes Anwendungserlebnis mit SAP Intelligent Suite, das durch die SAP Cloud Platform ermöglicht wird.

Und über eine erweiterte neue Datenmanagement-Agenda mit SAP HANA.

Ich möchte Ihnen hierzu ein Zitat von einem Branchenkenner vorlesen:

„Die Produktpalette der SAP war noch nie stärker als heute. Die SAP hat sich zu einem dynamischen und marktorientierten Branchenführer entwickelt.“ (Zitatende)

Meine Frage lautet daher:

Konnten wir Sie davon überzeugen, diesen Weg mit uns zu gehen?

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Hinblick auf die Erwartungen unserer Kunden sind wir besser geworden, aber noch längst nicht da, wo wir hinwollen.

Wir haben die besten Entwickler der Welt, die die nächsten großen Innovationen hervorbringen.

Wir haben engagierte Vertriebs- und Servicemitarbeiter, die diese Innovationen in die Tat umsetzen.


Wir bedienen 25 völlig unterschiedliche Branchen und Unternehmen jeder Größenordnung. Bei Themen wie Datenschutz sind wir das erste Unternehmen in unserer Branche, das vom British Standards Institute als DSGVO-konform zertifiziert wurde.

Unser Ökosystem wächst: Neue Partner kommen hinzu, und langjährige Partner bauen ihre SAP-Aktivitäten kontinuierlich aus.

All das sollte Sie äußerst zuversichtlich machen, dass die SAP glänzende Zukunftsperspektiven hat.

Abschließend möchte ich Ihnen einige Punkte nennen, die ich unseren 250 Top-Führungskräften auf einer Konferenz hier in Deutschland letzten Monat gesagt habe.

Erstens habe ich unseren Managern gesagt, dass man sich Vertrauen mühsam erarbeiten muss, es aber schnell wieder verlieren kann.




Vertrauen entsteht nach und nach – ganz langsam.
Ein Pluspunkt nach dem anderen kommt hinzu – und das Vertrauens-Konto wächst.
Dann passiert ein einziger Fehler – und schon hat man es weitgehend verspielt.
Und es ist sehr schwer, es wieder zurückzugewinnen.
Bei SAP handeln wir so: Aufrichtig, mit Klasse und Integrität.
Wenn wir Fehler machen, geben wir sie zu, damit wir sie beheben können.
Sie haben vielleicht von der Situation in Südafrika gehört.
Anders als andere Unternehmen mit ähnlichen Vorfällen hat die SAP transparent reagiert.
Wir haben uns von Personen getrennt, die nicht im Einklang mit unseren ethischen Standards gehandelt haben. Wir haben unsere Compliance-Richtlinien verschärft, um ähnliche Abweichungen künftig zu vermeiden.
Manchmal erwarten Kunden mehr von uns. Wir müssen ständig unsere Bemühungen verstärken, sie zufriedenzustellen.
Ein Beispiel ist die Preisgestaltung für die indirekte Nutzung von Produkten.
Die Kunden waren nicht zufrieden mit den Preissystemen – egal, von welchem Unternehmen in unserer Branche.
Es hat sie verärgert, wenn Unternehmen bei einer Prüfung feststellten, dass sie mehr Lizenzgebühren zahlen müssten.
Als erstes Unternehmen in der Branche haben wir neue Preisoptionen eingeführt.
Und wir haben die Durchführung von Prüfungen geändert. Unsere Kunden werden keine Überraschungen mehr erleben.
Ich habe unseren Top-Managern auch gesagt: Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg – unabhängig davon, ob es uns gut oder schlecht geht.
Wir müssen uns mit all unserer Kraft einbringen – mit Ausdauer und Disziplin –, um den Erwartungen der Welt an die SAP gerecht zu werden.
Wir müssen Verantwortung dafür übernehmen, die SAP in ein neues Jahrzehnt profitablen Wachstums zu führen.
Denn das erwarten Sie von dem Marktführer, zu dessen Aufbau Sie beigetragen haben.
Letztendlich bemisst sich wahre Führungsstärke nicht daran, was man nimmt, sondern was man gibt.
Lassen Sie uns hierzu abschließend ein Video ansehen.

[VIDEO ABSPIELEN]

In diesem Video sehen wir, worauf es der SAP letztendlich ankommt:
Über die Arbeit unserer Kunden tragen wir dazu bei, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Ich habe heute mit den größten Herausforderungen begonnen, vor denen die Welt steht.
Wir haben vor diesen Herausforderungen keine Angst.





Die SAP wird den Status quo auf keinen Fall akzeptieren und ihn – vor allen anderen – ändern. In den Schlagzeilen ist zu lesen, dass sich einige Länder von der Weltgemeinschaft zurückziehen.

Aber auch hier ist das wieder nicht unser Stil.

Wir sind stolz, Deutschland auf der Weltbühne zu vertreten.

Es ist uns eine Ehre, Staatschefs bei den wichtigsten Themen beraten zu dürfen und so dazu beitragen zu können, wirklich etwas in der Welt zu bewegen.

Meine Damen und Herren, die SAP – das ist Ihr Unternehmen!

Die SAP – das ist die Schnittstelle zwischen Geschäftswelt und Technologie!

Deshalb stehen 91.000 Kolleginnen und Kollegen so stolz hinter dem Motto und der Maxime: The Best Run SAP – die Besten setzen auf SAP.

Vielen Dank!

-ENDE-