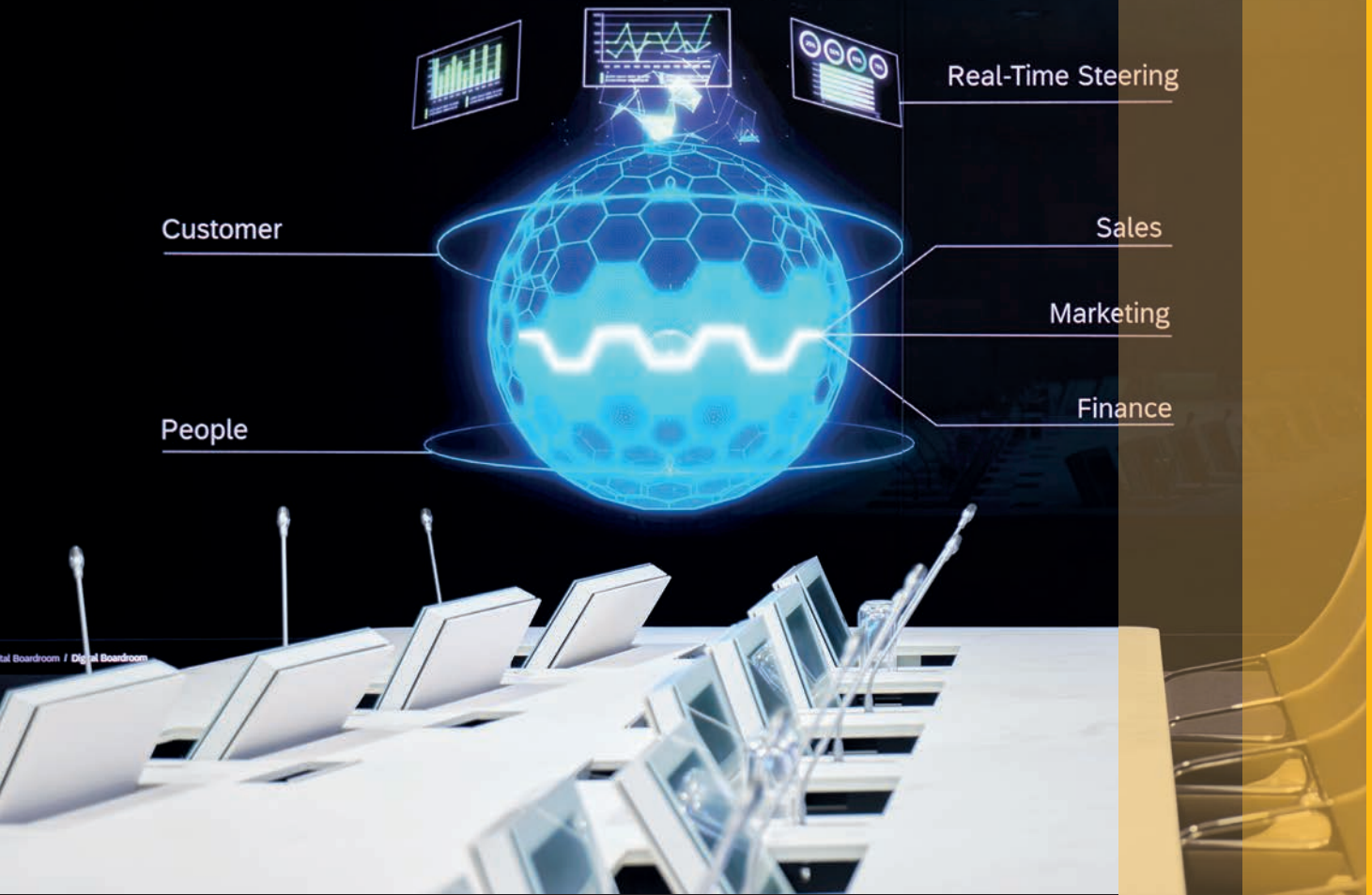


SAP DIGITAL BOARDROOM



Das Aktionärsmagazin der SAP

SAP Investor

Ausgabe zum 2. Quartal 2018

Unternehmen erfolgreich steuern
Der SAP Digital Boardroom

THE BEST RUN



Finanz- termine

16. Oktober 2018

Unternehmens-
präsentation auf dem
Wertpapierforum
der Kreissparkasse
Tübingen

18. Oktober 2018

Veröffentlichung der
Ergebnisse für das
dritte Quartal 2018

5. November 2018

Unternehmens-
präsentation auf dem
DSW Anlegerforum
Düsseldorf

14. November 2018

Unternehmens-
präsentation auf dem
DSW Anlegerforum
Berlin

19. November 2018

Unternehmens-
präsentation auf dem
DSW Anlegerforum
Frankfurt

29. Januar 2019

Veröffentlichung der
vorläufigen Ergebnisse
für das vierte Quartal
und das Gesamtjahr
2018

Liebe Leserin, lieber Leser,



Navigationssysteme sind aus dem heutigen Straßenverkehr nicht mehr wegzudenken. Sie zeigen unsere aktuelle Position, den Weg zum Ziel, die Fahrtrichtung, die Geschwindigkeit, die voraussichtliche Ankunftszeit und viele nützliche Informationen entlang der Route. Alles was man für eine möglichst reibungslose Fahrt braucht.

Für alle, die im Auto hinter dem Steuer sitzen, ist diese Art der datenbasierten Navigation heute selbstverständlich. Für viele, die in Unternehmen am Steuer sitzen, ist jedoch das Navigieren mit aktuellen Daten noch nicht so selbstverständlich: Auch im Zeitalter der Digitalisierung kann es vorkommen, dass selbst in Vorstandssitzungen teilweise veraltetes Zahlenmaterial verwendet wird. Keine gute Grundlage, wenn man Entscheidungen von großer Tragweite treffen muss. Eine clevere Lösung bietet der SAP Digital Boardroom – quasi das Navigationssystem für die Führungsebene. Lernen Sie in dieser Ausgabe die umfangreichen Möglichkeiten dieses innovativen SAP-Produkts kennen.

Wie wichtig solche Innovationen für unser Geschäft sind, hat gerade erst wieder das zweite Quartal 2018 bewiesen. Wir konnten die Gesamtkundenzahl für SAP S/4HANA mit 600 zusätzlichen Kunden auf fast 9.000 steigern. Unsere Cloudlösungen verzeichneten über alle Regionen hinweg ein währungsbereinigtes Wachstum von 40 %, und damit wachsen wir deutlich schneller als der Wettbewerb. Mit der im Juni angekündigten strategischen Ausrichtung auf das CRM-Geschäft und der Markteinführung von SAP C/4HANA verbinden wir große Ambitionen und wachsen dort prozentual bereits 5-mal schneller als der Marktführer.

Das letzte Quartal hat gezeigt, dass wir mit dem eingeschlagenen Weg richtig liegen: Wir konnten unser Unternehmen zügig auf die Cloud ausrichten und gleichzeitig Gewinne und Margen beträchtlich steigern. Wir sind davon überzeugt, dass diese Dynamik weiter zunehmen wird. Deshalb haben wir den Ausblick für 2018 und die Zielsetzungen für 2020 angehoben.

Mit diesen erfreulichen Aussichten wünsche ich Ihnen nun eine interessante und aufschlussreiche Lektüre.

Ihr **Luka Mucic**
Finanzvorstand der SAP SE

Nachrichten



SAP begeistert mit kundenorientiertem Wachstum

Orlando, Juni 2018: Auf dem größten Kundenevent der SAP hat Bill McDermott die neue Software-Generation SAP C/4HANA vorgestellt. Der SAP-Vorstandssprecher begeisterte auf der SAPHIRE Now in Orlando die anwesenden Unternehmen für das Kundenerlebnis der nächsten Generation. Die modernisierte Kundenmanagement-Lösung ermöglicht es Unternehmen, das Kundenerlebnis noch stärker in den Mittelpunkt ihres unternehmerischen Handelns zu rücken. Eine Steigerung der Kundenbindung von fünf Prozent steigere den Gewinn um 95 Prozent, machte McDermott deutlich. Mit der ebenfalls neu in den Markt eingeführten SAP HANA Data Management Suite lässt sich deshalb die Nachfragekette direkt mit der Lieferkette verknüpfen. Geschäftsprozesse zu optimieren, bedeute heute vor allem, künstliche Intelligenz und menschliche Expertise zusammenzuführen, so der SAP-CEO.

Hartmut Thomsen leitet Region Mittel- und Osteuropa

Seit Anfang Juli 2018 verantwortet Hartmut Thomsen alle Vertriebsaktivitäten in der SAP-Region Mittel- und Osteuropa. Dazu zählen Deutschland, Schweiz, Zentral- und Mitteleuropa und die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten. Thomsen ist seit 2011 bei SAP und verfügt über umfangreiche Erfahrung in diesen Märkten, zuletzt war er als Chief Operating Officer & Head of Cloud für die Region tätig. Thomsen folgt auf Stefan Höchbauer und berichtet an Adaire Fox-Martin, Mitglied des Vorstands der SAP SE.



Europäische Unternehmen digitalisieren Personalwesen

Um hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, zu fördern und an sich zu binden, nutzen immer mehr Unternehmen im Personalmanagement SAP-SuccessFactors-Lösungen. Weltweit unterstützen bereits mehr als 6.400 Unternehmen ihre Mitarbeiter mit benutzerfreundlichen Technologien im Personalwesen, denn die Digitalisierung ist insbesondere auch für den Erfolg globaler Belegschaften immer relevanter. Zu den Neukunden von SAP in diesem Bereich zählen unter anderem der Immobilien-Dienstleister Apleona, die spanische Caixa Bank S.A. und der Produzent von Babynahrung Hipp.

Deutsche offen für automatisiertes Einkaufen

Toilettenpapier oder Shampoo auf Knopfdruck zu bestellen, wird für immer mehr Deutsche attraktiv. 80 Prozent der 14- bis 19-jährigen Internetnutzer interessieren sich bei Produkten des täglichen Bedarfs für automatisiertes Einkaufen. Bei den Nutzern im Alter von 20 bis 69 Jahren sind es ebenfalls mehr als die Hälfte der Befragten. Das zeigt eine aktuelle Studie von SAP Customer Experience und dem Marktforschungsinstitut ECC Köln. Für den Handel ergibt sich daraus großes Umsatzpotenzial, ebenso wie für die SAP, die das digitale Kundenerlebnis immer stärker in den Fokus rückt. Damit der automatisierte Kauf überzeugt und zum echten Erlebnis wird, muss er individuell auf den Interessenten zugeschnitten sein. Denn bei aller Offenheit für automatisiertes Einkaufen wollen die Befragten den Bestellprozess auch verändern und kontrollieren können.



Erstes Halbjahr 2018

Getrieben durch die dynamische Entwicklung im Cloud-Geschäft und solides Wachstum der Supporterlöse hat die SAP ihren Wachstumskurs im ersten Halbjahr 2018 weiter fortgesetzt. Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse übertrafen in beiden Quartalen die Milliardengrenze und stiegen (Non-IFRS) im Halbjahr um 25 % auf 2,3 Mrd. € (währungsbereinigt 36 %). Der Cloud-Auftragszugang (Non-IFRS) nahm um 20 % auf 667 Mio. € zu. Ohne Währungseinflüsse betrug der Zuwachs dort sogar 28 %.

Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) der SAP stieg trotz erheblicher Währungseinflüsse im ersten Halbjahr 2018 um 2 % auf 11,28 Mrd. € (währungsbereinigt plus 10 %). Davon entfallen 2,30 Mrd. € auf Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (plus 25 %), 7,01 Mrd. € auf Softwarelizenzen und Support (minus 3 %) und 1,97 Mrd. € auf Services (minus 1 %). Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg dazu überproportional um 4 % auf 2,88 Mrd. € (währungsbereinigt 13 %). Somit verbesserte sich die operative Marge (Non-IFRS) um 0,5 Prozentpunkte auf 25,8 % (währungsbereinigt 0,7 Prozentpunkte). Der Gewinn nach Steuern

(Non-IFRS) nahm um 2 % auf 2,04 Mrd. € zu. Die effektive Steuerquote (Non-IFRS) lag bei 27,8 % (H1 2017: 26,9 %). Der operative Cashflow ging um 15 % auf 2,99 Mrd. € zurück (H1 2017: 3,51 Mrd. €). Der Free Cashflow sank durch höhere Steuerzahlungen, aktienbasierte Vergütungen und gestiegene Investitionsausgaben um 25 % auf 2,17 Mrd. €. Die Nettoliquidität am Halbjahresende verschlechterte sich, auch durch die Callidus-Übernahme, um 1,5 Mrd. € auf -2,97 Mrd. € (H1 2017: -1,48 Mrd. €).

SAP hebt erneut Ausblick für 2018 an

Nach der Prognoseanpassung in Q1 2018 infolge der Callidus-Übernahme hebt die SAP ihren Ausblick für das Gesamtjahr 2018 aufgrund der starken Wachstumsdynamik im Cloud-Geschäft erneut an. Auch die Zielsetzungen für 2020 wurden aktualisiert. Für 2018 erwartet SAP jetzt Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 5,05 Mrd. € und 5,20 Mrd. € (2017: 3,77 Mrd. €). Dies entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 34,0 % bis 38,0 %.

Die gesamten Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) sollen im Gesamtjahr 2018 in einer Spanne zwischen 7,5 % und 8,5 % auf 21,03 Mrd. € bis 21,25 Mrd. € wachsen (2017: 19,55 Mrd. €). Der Gesamtumsatz (Non-IFRS, währungsbereinigt) wird zwischen 24,98 Mrd. € und 25,30 Mrd. € (2017: 23,46 Mrd. €) erwartet. Beim Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) rechnet SAP mit einem Anstieg zwischen 9,0 % und 11 % auf 7,40 Mrd. € bis 7,50 Mrd. € (2017: 6,77 Mrd. €). SAP gibt den Ausblick für das Gesamtjahr 2018 ohne Berücksichtigung von Wechselkursen.

Auf Basis der Wechselkurse von Juni 2018 erwartet SAP, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) im Gesamtjahr 2018 in einer Spanne zwischen -4 und -6 Prozentpunkten durch negative Währungseffekte beeinflusst werden. Für Cloud- und Softwareerlöse sowie das Betriebsergebnis (Non-IFRS) liegt der erwartete Währungseinfluss bei -2 bis -4 Prozentpunkten.

Die aktualisierte Prognose für 2020 finden Sie in unserem Investor Relations Fact Sheet oder in den FAQ unter www.sap.de/investor.

Die SAP-Aktie

Die SAP-Aktie stieg im zweiten Quartal 2018 deutlich um 16,5 % und ließ damit ihre Vergleichsindizes klar hinter sich. Der DAX 30 und der EURO STOXX 50 lagen nur 1,7 % bzw. 2,9 % höher als im Vorquartal. Einzig der S&P North American Technology Software Index konnte unter starken Schwankungen erneut 7,6 % zulegen. Die SAP-Aktie bewegte sich dabei zwischen dem Quartaltief von 84,06 € und einem neuen Allzeithoch von 104,30 €. Auch im Halbjahr 2018 lag die SAP-Aktie mit 5,5 % im Plus, während der DAX und der EURO STOXX um 4,7 % bzw. 1,0 % nachgaben. Der S&P North American Technology Software Index legte um 18,2 % zu.

Zu Beginn des zweiten Quartals bestimmte der Handelskonflikt zwischen den USA und China das Börsengeschehen und sorgte immer wieder für Unruhe. In Deutschland drückte zudem die Stärke des Euro auf die Kurse. Die Märkte gewichteten jedoch positive Impulse jeweils stärker und bewegten sich zunächst aufwärts. Ausgehend vom Schlusskurs von 84,97 € Ende März markierte die SAP-Aktie am 4. April ihr Quartaltief von 84,06 € und folgte dann dem allgemeinen Aufwärtstrend. Starke Geschäftszahlen für das erste Quartal 2018 und ein schwächer werdender Euro verliehen der SAP-Aktie zusätzlichen Schwung. Im Umfeld der Hauptversammlung am 17. Mai, die eine um 12% höhere Dividende von 1,40 € je Aktie beschloss, begann eine

Seitwärtsbewegung, die sich, unter anderem wegen der auch für die EU stabilitätsgefährdenden Regierungskrise in Italien, bis Ende Mai fortsetzte.

Mit der Lösung in Italien und trotz des enttäuschenden G7-Gipfels, der keine Einigung im Handelsstreit brachte, legten die Märkte bis Mitte Juni zu. Auch bekräftigte die EZB die Beibehaltung ihrer expansiven Geldpolitik bis zum Sommer 2019. Die SAP-Aktie übersprang die 100-Euro-Marke und stieg am 14. Juni auf ein neues Allzeithoch von 104,30 €. Die verschärfte Gangart der USA im Handelskonflikt und der deutsche Koalitionsstreit über die Flüchtlingspolitik beendeten diese Aufwärtsbewegung schlagartig. Die SAP-Aktie schloss das zweite Quartal daher mit einem Kurs von 98,95 € ab.

Zweites Quartal 2018		IFRS			Non-IFRS		
Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	Veränderung in % währungsbereinigt
New Cloud Bookings	k.A.	k.A.	k.A.	421	340	24	29
Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support	1.213	932	30	1.227	932	32	40
Softwarelizenzen	996	1.090	-9	996	1.090	-9	-5
Softwaresupport	2.735	2.736	0	2.735	2.736	0	7
Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen und -Support	3.731	3.826	-2	3.731	3.826	-2	3
Umsatzerlöse aus Cloud und Software	4.944	4.757	4	4.959	4.758	4	10
Gesamte Umsatzerlöse	5.999	5.782	4	6.014	5.782	4	10
Anteil planbarer Umsätze (in %)	66	63	2 Pp	66	63	2 Pp	
Betriebsergebnis	1.044	926	13	1.640	1.570	4	12
Gewinn nach Steuern	720	666	8	1.173	1.120	5	
Unverw. Ergebnis je Aktie in €	0,60	0,56	8	0,98	0,94	5	
Anzahl Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte, 30. Juni)	93.846	87.114	8	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

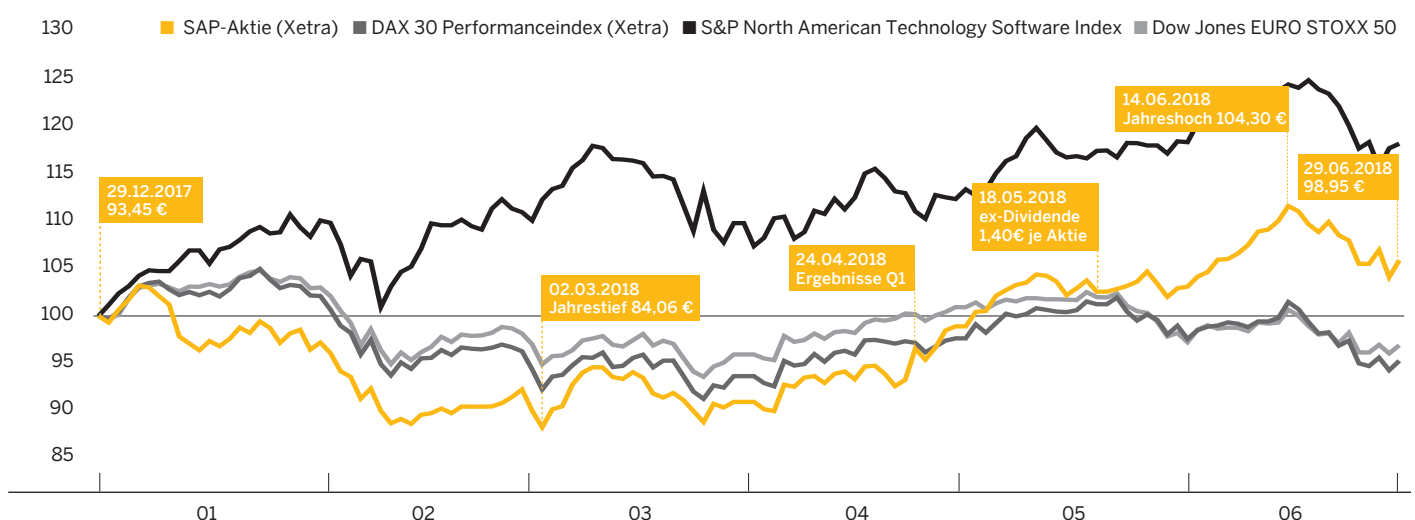
Alle Zahlen sind ungeprüft. Eine detaillierte Erläuterung zur Non-IFRS-Berechnung von SAP finden Sie online unter www.sap.com/investor (Grundlagen der Berichterstattung). Da New Cloud Bookings eine Auftragszugangszahl ist, gibt es hierzu kein IFRS-Äquivalent.

Erste sechs Monate 2018		IFRS			Non-IFRS		
Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1-Q2 2018	Q1-Q2 2017	Veränderung in %	Q1-Q2 2018	Q1-Q2 2017	Veränderung in %	Veränderung in % währungsbereinigt
New Cloud Bookings	k.A.	k.A.	k.A.	667	555	20	28
Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support	2.283	1.837	24	2.299	1.837	25	36
Softwarelizenzen	1.621	1.781	-9	1.621	1.781	-9	-4
Softwaresupport	5.391	5.467	-1	5.391	5.467	-1	6
Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen und -Support	7.012	7.248	-3	7.012	7.248	-3	3
Umsatzerlöse aus Cloud und Software	9.295	9.085	2	9.311	9.085	2	10
Gesamte Umsatzerlöse	11.260	11.066	2	11.276	11.067	2	10
Anteil planbarer Umsätze (in %)	68	66	2 Pp	68	66	2 Pp	
Betriebsergebnis	2.069	1.599	29	2.876	2.768	4	13
Gewinn nach Steuern	1.428	1.197	19	2.041	2.006	2	
Unverw. Ergebnis je Aktie in €	1,20	0,99	21	1,71	1,67	3	
Anzahl Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte, 30. Juni)	93.846	87.114	8	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

Alle Zahlen sind ungeprüft. Eine detaillierte Erläuterung zur Non-IFRS-Berechnung von SAP finden Sie online unter www.sap.com/investor (Grundlagen der Berichterstattung). Da New Cloud Bookings eine Auftragszugangszahl ist, gibt es hierzu kein IFRS-Äquivalent.

SAP-Aktie im Index-Vergleich vom 29. Dezember 2017 bis 29. Juni 2018

Prozent



Unternehmen erfolgreich steuern

Der SAP Digital Boardroom

Das digitale Zeitalter ist für viele Unternehmen noch immer ein unendlicher Ozean. Die wachsende Menge an Daten und die zunehmende Automatisierung verlangen vom Management eine sichere und weitsichtige Navigation. Der Digital Boardroom ist die digitale Kommandobrücke in einem Unternehmen, die die unzähligen Daten, die gesammelt und angelegt werden, zusammenführt und konsumierbar macht. Damit haben die Verantwortlichen die Möglichkeit, auch in unruhigen Gewässern ihr Unternehmen erfolgreich und effizient zu steuern.



Christian Schmeißer, Head of Standard Solutions, verantwortlich für die Einführung und Nutzung des Digitalen Boardrooms bei SAP

Der SAP Digital Boardroom setzt auf der Datenbank HANA auf. Die Echtzeit-Datenbank ermöglicht Vorständen, Management und Mitarbeitern in Entscheidungsfunktionen aktuellste Einblicke in alle relevanten Daten und Prozesse ihres Unternehmens oder ihres Bereiches. Mit dem SAP Digital Boardroom können Finanzberichte, Datenanalysen oder auch Zukunftsprognosen vorbereitet und erstellt werden. Der Nutzer kann Entscheidungen simulieren und ihre Ergebnisse abwägen – schnell, einfach, ortsunabhängig und geräteübergreifend.

„Mit der digitalen Durchlässigkeit und maximalen Transparenz ist der SAP Digital Boardroom eine echte Killer-App. Heute gelten Informationen von gestern bereits als alt. In fünf Jahren werden aber bereits fünf Minuten alte Informationen Schnee von gestern sein“, bringt Christian Schmeißer, Head of Standard Solutions bei SAP und verantwortlich für Einführung und Nutzung des Digitalen Boardrooms bei SAP, die digitale Transformation auf den Punkt. Schmeißer ist gerade von der SAP-Kundenmesse SAPPHIRE Now aus Orlando zurückgekehrt, wo er sich mit vielen SAP-Kunden und Unternehmensvertretern verschiedener Branchen ausgetauscht hat.

„Das große Interesse der Unternehmen und die enorm positive Resonanz zeigen, dass wir den Entscheidern das richtige Produkt in die Hand gegeben haben.“

Entscheidungen in Echtzeit

Damit Unternehmen im digitalen Zeitalter schnell und effizient agieren können und erfolgreich bleiben, hat der weltweit führende Software-Hersteller in enger Zusammenarbeit mit Großkunden das Führungs-Cockpit SAP Digital Boardroom entwickelt und 2015 auf den Markt gebracht. Die Wünsche und Bedürfnisse der Anwender sind von Anfang an bei der Entwicklung des Produktes berücksichtigt worden. Der Anstoß dazu kam vom SAP-Gründer Hasso Plattner. Der Visionär wollte SAP für die Zukunft agiler machen und auch anderen Unternehmen Entscheidungen in Echtzeit ermöglichen.

„Mit der Einführung des Digitalen Boardrooms bei SAP haben wir mit einem kritischen Blick den Finger in die eigene Wunde gelegt und uns gefragt: Wo haben wir digitale Baustellen? Wo und wie können wir Prozesse vereinfachen? Stammdaten harmonisieren? Wo können wir Steuerungsfunktionen zusammenführen und dadurch das Unternehmen einfacher und effizienter machen? Beim Ergebnis hat sich deutliches Verbesserungspotenzial gezeigt, das wir seitdem im neuen Vorstandsbereich ‚Global Business Operations‘ ausschöpfen.“

„Eine Zahl ist eine Zahl ist eine Zahl“

Die Unternehmen in Deutschland haben verstanden, dass sie sich vor dem Hintergrund der zunehmenden Automatisierung neu aufstellen müssen. Das Ziel ist klar, doch der Weg dorthin scheint steinig. SAP kennt die Situation genau, schließlich ist der Software-Hersteller diesen Weg selbst gegangen und ist täglich auf ihm unterwegs. Das in den SAP Digital Boardroom eingeflossene Know-how ermöglicht eine leistungsfähigere Unternehmensorganisation, die zu mehr Agilität und Flexibilität führt, und Unternehmen fit für den digitalen Umbruch macht. Davon profitieren auch Konzerne mit mehr als 100.000 Mitarbeitern. Denn je größer das Unternehmen ist, desto größer ist die Herausforderung, sämtliche Daten zu beschaffen und für alle Mitarbeiter zugänglich zu machen – so gewünscht.

Der SAP Digital Boardroom ...

- ... basiert auf SAP Analytics Cloud
- ... greift auf Daten aus SAP S/4HANA zentral zu
- ... ermöglicht schnelle, fundierte Entscheidungen in Echtzeit
- ... bietet geräteunabhängigen Zugriff
- ... schafft Transparenz für Vorstand, Management und Mitarbeiter

Und der SAP Digital Boardroom leistet noch mehr: Da Management und Mitarbeiter auf Basis der gleichen Zahlen informiert werden, schafft dies ein Höchstmaß an Transparenz und Vertrauen, weil alle im Unternehmen die gleiche Sprache sprechen. „Eine Zahl ist eine Zahl ist eine Zahl“, sagt Schmeißer. „Da gibt es keine Abweichungen oder Interpretationen der einen Wahrheit. Dies ist die Grundlage dafür, dass Unternehmen mit allen Mitarbeitern erfolgreich in eine Richtung laufen können.“



Für eine sichere und weitsichtige Navigation bündelt der Digital Boardroom von SAP als Kommandobrücke sämtliche digitalen Daten, die für die Unternehmensführung relevant sind. Für Management und Mitarbeiter sind die Daten auf der Datenwand, auf dem Desktop des Rechners und mobil abrufbar – in Echtzeit und zeitgleich.

Digitales Potenzial erschließen

Die SAP nutzt das eigene Produkt bei Vorstands- und Aufsichtsratssitzungen ebenso wie beispielsweise bei Planungsmeetings des Vertriebs, der ebenfalls über den SAP Digital Boardroom Zugriff auf die aktuellen Absatzzahlen hat. Vertriebsleiter können an einer Stelle zukünftige Verkaufszahlen planen und zusätzlich über eine „Was-wäre-wenn-Simulation“ Mitarbeiterzahlen aus dem HR-Bereich analysieren. Damit lässt sich schnell klären, ob für höhere

Verkaufszahlen zusätzliche Mitarbeiter benötigt werden. Der SAP Digital Boardroom kann über eine Datenwand, über den Rechner oder das Mobiltelefon bedient werden. Im SAP-Vorstandsraum nimmt der zehn Quadratmeter große Bildschirm eine ganze Wand ein und zieht das Auditorium oft im wahrsten Sinne des Wortes in die Präsentation: Die Zuhörer stehen auf und arbeiten gemeinsam mit dem Vortragenden an den Daten. „Das Produkt entfaltet geradezu eine Sogwirkung. Die logische

Sicht, die hohe Transparenz und der Effizienzgewinn überzeugen in der Anwendung sofort“, sagt Schmeißer. „Doch noch wichtiger ist: Der SAP Digital Boardroom macht die durch den digitalen Wandel getriebenen Unternehmen zu Treibern des digitalen Wandels selbst und erschließt ihnen weiteres Wachstumspotenzial. Und auch für SAP bedeutet das Produkt zusätzlichen Umsatz, da es das intelligente Unternehmen mit SAP S/4HANA als digitalem Kern greifbar und verständlich macht.“

SAP-Fachbegriffe einfach erklärt



IFRS vs. Non-IFRS | Die International Financial Reporting Standards (IFRS) sind international gültige Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die einen internationalen Vergleich von Jahres- und Konzernabschlüssen ermöglichen. SAP berichtet bereinigte Kennzahlen, wie zum Beispiel Umsatz (Non-IFRS), Aufwendungen (Non-IFRS) und Ergebniskennzahlen (Non-IFRS), die nicht auf diesen Rechnungslegungsstandards ermittelt werden. Sie enthalten neben den nach IFRS erstellten Finanzdaten auch vergangenheitsbezogene und zukunftsorientierte Finanzdaten und ermöglichen Investoren zusätzliche Einblicke in die Entscheidungsfindungsprozesse des SAP-Managements. SAP verwendet diese Zahlen auch für die interne Planung.

SAP Analytics Cloud | Mit der Reporting-Lösung SAP Analytics Cloud ermöglicht es SAP Unternehmen und deren Führungskräften, relevante Daten aus unterschiedlichen Quellen heranzuziehen und darauf aufbauend schnelle Entscheidungen zu treffen. Im digitalen Zeitalter werden Entscheidungen in Echtzeit für alle Unternehmen immer wichtiger. Die erste Reporting-Lösung aus der Cloud von SAP ist auch Basis für den SAP Digital Boardroom, siehe auch Artikel auf Seite 6 und 7: „Unternehmen erfolgreich steuern“. SAP Analytics Cloud fasst alle dafür erforderlichen, hochspezialisierten Analysefunktionen zusammen. Die Daten müssen dabei nicht zwingend in der Cloud liegen, sondern können auch lokal gespeichert werden.

Design Thinking | Design Thinking ist ein von Informatikern entwickelter Ansatz, mit dem digitale Probleme gelöst und neue Ideen entwickelt werden. Er wird insbesondere als Innovations-, Projekt- und Entwicklungsmethode genutzt. Der Ansatz basiert auf der Annahme, dass interdisziplinäre Teams in einem die Kreativität fördernden Umfeld Bedürfnisse und Motivationen von Menschen bzw. Kunden besser verstehen und berücksichtigen können. Die dabei entstehenden Konzepte oder Produkte werden mehrfach geprüft und laufend verbessert. SAP-Mitgründer Hasso Plattner hat das Design Thinking im Unternehmen früh genutzt und gefördert, seit 2005 werden Prinzipien des Design Thinking am Hasso Plattner Institute of Design gelehrt.

© 2018 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen.
Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden.

Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Dem Leser wird empfohlen, diesen vorausschauenden Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <https://www.sap.com/corporate/de/legal/copyright.html>.

Herausgeber:

SAP SE
Investor Relations
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
E-Mail: investor@sap.com
Telefon: +49 6227 7-67336
Fax: +49 6227 7-40805

Projektmanagement:

Johannes Buerkle, Investor Relations
E-Mail: j.buerkle@sap.com
Telefon: +49 6227 7-70157

Verantwortlich i.S.d.P.:

Stefan Gruber, Investor Relations
E-Mail: stefan.gruber@sap.com
Telefon: +49 6227 7-52727

Redaktion und Gestaltung:

Instinctif Deutschland GmbH

Fotonachweis:

S. 1-8: SAP SE/Image Library

SAP Investor abonnieren

<https://www.sap.com/investors/de/services.html>

SAP Investor online lesen

SAP Investor gibt es auch online zum Download:
<https://www.sap.com/investors/de.html/#magazin>