



Das Aktionärsmagazin der SAP

SAP Investor

Ausgabe zum 4. Quartal 2018

Der Kunde ist König!

Dem Experience Management gehört die Zukunft

Finanz- termine

24. April 2019

Veröffentlichung der
Ergebnisse für das
erste Quartal 2019

24. April 2019

Nachweisstichtag für
die Dividende

15. Mai 2019

Ordentliche
Hauptversammlung
Mannheim

16. Mai 2019

Ex Dividende

20. Mai 2019

Auszahlung der
Dividende

24. Mai 2019

SdK Aktienforum
bei der Sparkasse
Oberland
Weilheim in Oberbayern

18. Juli 2019

Veröffentlichung der
Ergebnisse für das
zweite Quartal und
Halbjahr 2019

Liebe Leserin, lieber Leser,



würden Sie den SAP Investor Ihren Freunden und Bekannten weiterempfehlen? Falls ja, können Sie auch sagen warum? Fragen wie diese kommen Ihnen sicherlich bekannt vor. Besonders, wenn Sie viel im Internet unterwegs sind.

Unternehmen nutzen jene Art Fragen, um aus den persönlichen Erfahrungen Ihrer Kunden zu lernen. Warum? Weil sie Kunden ein maßgeschneidertes Rundumerlebnis anbieten möchten. Diese Fragen und deren Auswertung sind das Spezialgebiet von Qualtrics, unserer jüngsten Akquisition, die wir am 23. Januar deutlich schneller als erwartet erfolgreich abschließen konnten.

Die Kombination aus Erfahrungsdaten von Qualtrics und operativen Daten aus unseren SAP-Systemen erlaubt es, Geschäftsmodelle (Lieferketten, Netzwerke, Mitarbeiter und Kernprozesse) künftig noch viel besser zu steuern. Während sich bisher nur Auswirkungen einschätzen ließen, können Unternehmen nun auch die Ursachen für Kundenverhalten und Veränderungen in Geschäftsentwicklungen nachvollziehen. Wir erschließen auf diese Weise ein völlig neues Marktsegment, das enormes Wachstumspotenzial verspricht.

Die kürzlich veröffentlichten SAP-Jahresergebnisse zeigen, dass sich unser bisheriges Geschäft im letzten Jahr ebenfalls ganz hervorragend entwickelt hat. Wir haben 2018 mit einem starken vierten Quartal abgeschlossen. Das ist umso bemerkenswerter, da wir unsere mehrfach angehobenen anspruchsvollen Jahresziele alle erfüllt oder sogar übertroffen haben. Mit einem Plus von fast 40 Prozent sind wir in der Cloud deutlich stärker als die Wettbewerber gewachsen. Wesentliche Kennzahlen wie die währungsbereinigten Gesamtumsatzerlöse, Umsatzerlöse aus Cloud und Software sowie unser Betriebsergebnis haben zweistellig zugelegt.

Diesen eindrucksvollen Wachstumskurs wollen wir auch in Zukunft fortsetzen. SAP steuert dorthin, wo die Kunden uns brauchen. Die Integration von Qualtrics erlaubt es, noch zielgerichteter auf Kunden zuzugehen. Darüber hinaus können wir über diese Ergänzung des Portfolios unseren adressierbaren Markt deutlich ausweiten.

Mehr zu Qualtrics und unserem Aufbruch in ein vielversprechendes Geschäftsfeld finden Sie in dieser Ausgabe des SAP Investor, den Sie hoffentlich Ihren Freunden und Bekannten weiterempfehlen.

Und nun wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre.

Ihr **Luka Mucic**
Finanzvorstand der SAP SE

Nachrichten



Bill McDermott ist „Manager des Jahres“

Die Jury des Manager Magazins hat den SAP-Vorstandssprecher Bill McDermott zum „Manager des Jahres“ gekürt. Die Juroren honorierten mit der Auszeichnung insbesondere die langanhaltende Wachstumsstory des Konzerns, die mit der Übernahme von Qualtrics in die nächste Runde geht. Die Kundenzufriedenheit sei der entscheidende Faktor für den Geschäftserfolg, betonte der SAP-CEO. Software für Experience Management sei der nächste große Trend in der Geschäftswelt. SAP ist unter der Führung von Bill McDermott zum wertvollsten Unternehmen Deutschlands aufgestiegen. Zur Übernahme von Qualtrics und zum Experience Management siehe auch den Artikel auf den Seiten sechs und sieben.



SAP und Software AG machen Städte smart

Neue intelligente Dienste für Bürger zu schaffen, ist das Ziel der offenen Smart-City-Plattform von SAP und Software AG. Die Plattform bietet Städten, Gemeinden und Landkreisen die Möglichkeit der vernetzten Verwaltung und den Bürgern damit ein bequemes Handhaben von Verwaltungsangelegenheiten. Die Plattform orientiert sich an der Normierungsinitiative „Open Urban Platform“ der EU. Sie umfasst Dienste aus den Bereichen Internet der Dinge, Big Data und künstliche Intelligenz sowie eine Entwicklungsplattform für smarte Apps. Die Smart-City-Plattform vernetzt den kommunalen Betrieb zum Beispiel mit IT-Dienstleistern oder örtlichen Start-ups.

SAP-Software erkennt gefälschte Arzneimittel

Seit Januar hilft eine neue Blockchain-Software von SAP in den USA dabei, Produktfälschungen zu vermeiden. Die Software „SAP Information Collaboration Hub for Life Sciences“ überprüft Verpackungen von Arzneimitteln, die von Krankenhäusern und Apotheken an Großhändler zurückgeschickt werden, vor dem erneuten Verkauf auf ihre Echtheit. Mit der Blockchain-Lösung können Großhändler regulatorische Vorgaben zur Medikamentensicherheit in der Lieferkette einfacher erfüllen. Die neue Software ermöglicht es Kunden, Produktcode, Charge, Verfallsdatum und individuelle Seriennummer in einem Barcode mit den Herstellerdaten in dem unveränderlichen Transaktionsregister zu vergleichen. SAP hat die Software unter anderem mit GlaxoSmithKline und Merck Sharp & Dohme entwickelt.



Vorreiter der verbesserten Finanzberichterstattung: SAP

Die SAP macht ihre Rechnungslegung für Aktionäre und weitere Adressaten leichter lesbar. Um inhaltliche Zusammenhänge besser zu verdeutlichen, hat das Unternehmen den Konzernanhang im Integrierten Bericht 2018 grundlegend neu strukturiert. Neue Designelemente und Symbole, die Angaben mit direktem Bezug zur Konzernbilanz oder Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung identifizieren, unterstützen die Orientierung der Leser zusätzlich. Damit bietet SAP seinen Interessensgruppen in der Finanzmarkt-kommunikation noch mehr Transparenz und Verständlichkeit.

Gesamtjahr 2018

Die SAP hat ihr Wachstum weiter beschleunigt und die mehrfach erhöhte Jahresprognose im Geschäftsjahr 2018 voll erfüllt bzw. sogar übertroffen.

Wesentlicher Treiber war das in allen Regionen dynamisch wachsende Cloud-Geschäft.

Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) stiegen um 33 % auf 5,03 Mrd. € (währungsbereinigt 38 %). Der Cloud-Auftragseingang nahm 25 % auf 1,81 Mrd. € (währungsbereinigt 28 %) zu. Der Auftragsbestand für die Cloud lag zum Jahresende 30 % höher bei mehr als 10 Mrd. €.

Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) der SAP nahm um 5 % auf 24,74 Mrd. € (währungsbereinigt 11 %) zu. Davon entfallen 5,03 Mrd. € auf die oben genannten Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (plus 33 %), 15,63 Mrd. € auf Softwarelizenzen und Support (minus 1 %) und 4,09 Mrd. € auf Services (plus 4 %). Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) verbesserte sich um 6 % auf 7,17 Mrd. € (währungsbereinigt 10%). Die operative Marge (Non-IFRS) stieg um 0,1 Prozentpunkte auf 29,0 % (währungsbereinigt unverändert). Der Gewinn nach Steuern (Non-IFRS) ging im Gesamtjahr um 3 % auf 5,20 Mrd. € zurück, was auf einen

deutlich erhöhten Ertragsteueraufwand zurückzuführen ist. So stieg auch die effektive Steuerquote (Non-IFRS) auf 26,4 % (2017: 22,8 %). Der operative Cashflow war mit 4,30 Mrd. € im Jahresvergleich um 15 % rückläufig (2017: 5,05 Mrd. €), verursacht durch stark gestiegene Aufwendungen für Steuern, Versicherungen und Aktienprogramme. Die Konzernliquidität (Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige Wertpapiere) lag zum 31. Dezember bei 8,84 Mrd. € (31. Dezember 2017: 4,79 Mrd. €). Die Nettoliquidität erreichte am 31. Dezember -2,49 Mrd. € im Vergleich zu -1,48 Mrd. € am 31. Dezember 2017.

Starke Aussichten bis 2023

Aufgrund der hohen Wachstumsdynamik im Cloud- und übrigen Geschäft sowie der am 23. Januar 2019 abgeschlossenen Übernahme von Qualtrics erwartet die SAP auch im Geschäftsjahr 2019 erneut ein starkes Umsatz- und Ergebniswachstum. So rechnet SAP bei Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) für 2019 mit Erlösen zwischen 6,7 Mrd. € und 7,0 Mrd. € (2018: 5,03 Mrd. €). Das entspricht einer währungsbereinigten Wachstumsrate von 33 % bis 39 %. Bis 2023 sollen sich die Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support im Vergleich zu 2018 verdreifachen.

Die gesamten Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) sollen im Geschäftsjahr 2019 in einer Spanne zwischen 8,5 % und 10,0 % auf 22,4 Mrd. € bis 22,7 Mrd. € wachsen (2018: 20,66 Mrd. €). Beim Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) rechnet SAP mit einem Anstieg zwischen 7,5 % und 11,5 % auf 7,7 Mrd. € bis 8,0 Mrd. € (2018: 7,16 Mrd. €). Für den Gesamtumsatz (Non-IFRS, währungsbereinigt) geht SAP von einem ähnlich starken Anstieg leicht unterhalb der Wachstumsrate des Betriebsergebnisses aus. Die Vergleichszahlen für 2018 beinhalten nicht Qualtrics.

Auf Basis der Wechselkurse von Dezember 2018 erwartet SAP, dass Cloud-Subskriptionen und Support (Non-IFRS) und Betriebsergebnis (Non-IFRS) im Gesamtjahr 2019 in einer Spanne zwischen +1 und +3 Prozentpunkten durch Währungseffekte beeinflusst werden. Für Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) liegt der erwartete Währungseinfluss bei 0 bis +3 Prozentpunkten.

Die aktuellen Ziele für 2020 und die gerade neu veröffentlichten Ziele für 2023 finden Sie auf unserer Internetseite <https://www.sap.com/corporate/de/investors/capital-market-story/outlook.html>.

Die SAP-Aktie

Im vierten Quartal musste die SAP-Aktie unerwartet deutliche Verluste hinnehmen. Mit einem Rückgang von -18,2 % entwickelte sie sich schlechter als die Vergleichsindizes DAX 30 mit -13,8 % und EURO STOXX 50 mit -11,7 %. Der S&P North American Technology Software Index war mit -15,5 % ebenfalls rückläufig. Eingeübte Konjunkturerwartungen und zahlreiche politische Unsicherheiten belasteten die Märkte schwer. Die SAP-Aktie bewegte sich im vierten Quartal zwischen ihrem Hoch von 106,70 € und dem Tief von 85,79 €. Das Börsenjahr 2018 beendete die SAP-Aktie 7,0 % unter ihrem Startwert, schnitt aber klar besser ab als die Vergleichsindizes. Der DAX verlor 18,3 % und der EURO STOXX 14,3 %.

Bärenmarkt statt Jahresendrallye – so lautete das Börsenfazit des vierten Quartals 2018. Belastend wirkte der Handelsstreit zwischen den USA und China, der zunehmend auch in den Unternehmensbilanzen sichtbar wurde. Auch wachsende Sorgen um die Weltkonjunktur, die Zinspolitik der US-Notenbank, die Hängepartie beim Brexit, der Haushaltsstreit zwischen Italien und der EU sowie zahlreiche Gewinnwarnungen ließen die Kurse fallen. Im Dezember lösten die Verhaftung der Huawei-Finanzchefin in Kanada und eine erneute Zinserhöhung der Fed weitere starke Kursverluste aus – der DAX sank unter 11.000 Punkte. Die SAP-Aktie konnte sich diesem Trend nicht entziehen. Vom September-Schlusskurs bei 106,28 € erreichte sie

ihr Quartalshoch von 106,70 € bereits am 1. Oktober und fiel dann kontinuierlich zurück. Auch die Quartalszahlen am 18. Oktober konnten den Markt trotz erneuter Prognoseanhebung nicht überzeugen. Der Tagesverlust betrug 5,9 %, da Investoren eine bessere Margenentwicklung erwartet hatten. Am 11. November gab SAP die Übernahme der Qualtrics International Inc. bekannt, die von Anlegern als zu teuer erachtet wurde und am Folgetag zu einem Verlust von 5,6 % führte. Die SAP-Aktie erreichte ihr Quartaltief von 85,79 € am 27. Dezember und schloss das Jahr mit 86,93 € ab. Positive Signale von der Fed und im Handelsstreit sorgten für einen guten Jahresbeginn. Die SAP-Aktie legte bis Ende Januar wieder auf 90,25 € zu.

Gesamtjahr 2018	IFRS			Non-IFRS			
	GJ 2018	GJ 2017	Veränderung in %	GJ 2018	GJ 2017	Veränderung in %	Veränderung in % währungsbereinigt
Mio. €, falls nicht anders bezeichnet							
New Cloud Bookings	k.A.	k.A.	k.A.	1.814	1.448	25	28
Cloud-Subskriptionen und -Support	4.993	3.769	32	5.027	3.771	33	38
Softwarelizenzen und -Support	15.628	15.780	-1	15.629	15.780	-1	4
Umsatzerlöse aus Cloud und Software	20.622	19.549	5	20.655	19.552	6	10
Umsatzerlöse	24.708	23.461	5	24.741	23.464	5	11
Anteil planbarer Umsätze (in %)	65	63	2 Pp	65	63	2 Pp	
Betriebsergebnis	5.705	4.877	17	7.165	6.769	6	10
Gewinn nach Steuern	4.089	4.046	1	5.200	5.346	-3	
Unverw. Ergebnis je Aktie in €	3,42	3,35	2	4,35	4,43	-2	
Anzahl Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte, 31. 12.)	96.498	88.543	9	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 Auftragseingangszahl ist, gibt es hierzu kein IFRS-Äquivalent.

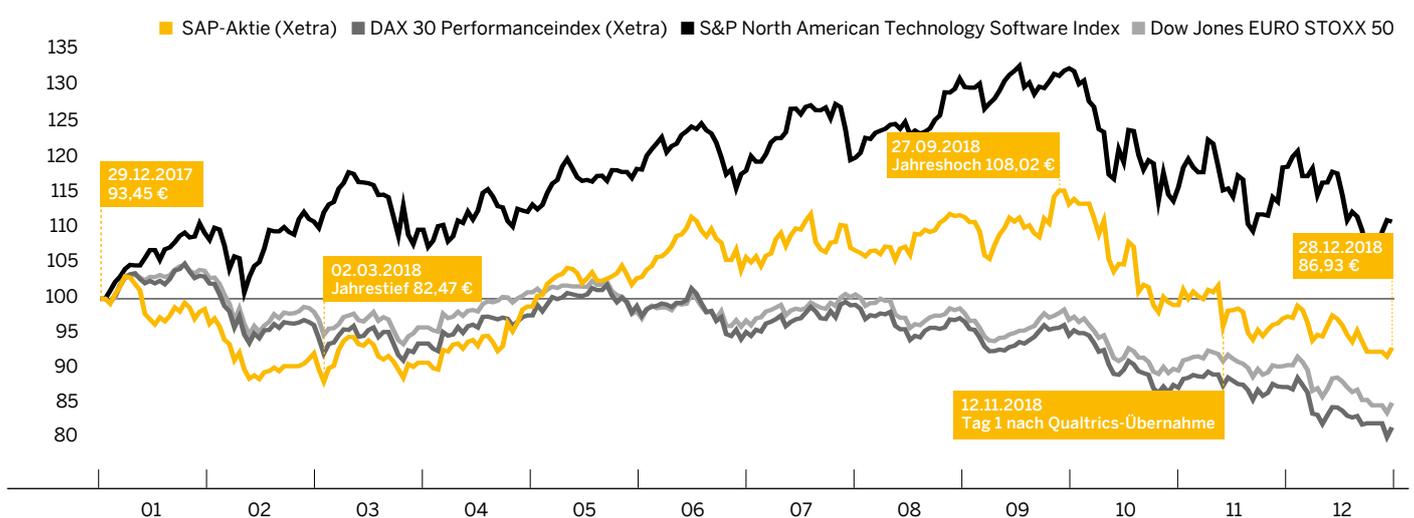
Ausblick und Ziele	Ergebnis 2018		Ausblick 2019		Ziel 2020	Ziel 2023
	Non-IFRS ungeprüft	Veränderung	Non-IFRS währungsbereinigt	Veränderung währungsbereinigt	Non-IFRS	Non-IFRS
Mrd. €, falls nicht anders bezeichnet						
Cloud-Subskriptionen und -Support	5,027	+ 38 %	6,7 bis 7,0	+ 33 % bis + 39 %	8,6 bis 9,1	> 3x Ergebnis 2018
Cloud und Software	20,655	+ 10 %	22,4 bis 22,7	+ 8,5 % bis + 10 %		
Umsatzerlöse	24,741	+ 11 %	stark steigend, jedoch etwas geringere Wachstumsrate als beim Betriebsergebnis		28,6 bis 29,2	> 35,0
Betriebsergebnis	7,165	+ 10 %	7,7 bis 8,0	+ 7,5 % bis + 11 %	8,5 bis 9,0	CAGR 7,5% - 10%
Anteil besser planbarer Umsätze (in %)	65	+ 2 Pp			70 bis 75	~ 80

CAGR : (engl.) Compound Annual Growth Rate, deutsch: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Erwartete Währungseffekte für 2019 auf Basis der Wechselkurse von Dezember 2018	Q1	GJ
Cloud-Subskriptionen und Support	+5 % bis +7 %	+1 % bis +3 %
Cloud und Software	+2 % bis +4 %	0 % bis +3 %
Betriebsergebnis	+5 % bis +7 %	+1 % bis +3 %

SAP-Aktie im Index-Vergleich vom 29. Dezember 2017 bis 28. Dezember 2018

Prozent



Der Kunde ist König!

Dem Experience Management gehört die Zukunft

Am 11. November 2018 hat SAP mit der geplanten Übernahme von Qualtrics eine neue Ära eingeläutet: Das Zeitalter der Erlebnisökonomie. Mit der bislang größten Akquisition ihrer Geschichte erwartet die SAP, große Marktpotenziale auf dem Gebiet der Vertriebs- und Marketingsoftware zu erschließen. Denn Qualtrics ist Pionier auf dem Gebiet des sogenannten Experience Management (XM): Das Unternehmen sammelt für seine Kunden Stimmungen, Meinungen und weitere Daten in den Unternehmensbereichen Kunden, Mitarbeiter, Produkt und Markt. Diese Art von Daten werden in einer zunehmend interaktiven Welt immer wichtiger. Wenn Unternehmen möglichst präzise in Erfahrung bringen, was ihren Kunden gefällt oder missfällt, können sie ihre Produkte und Dienstleistungen verbessern, die Kundenbindung stärken und dadurch ihre Umsätze steigern. Die Übernahme wurde am 23. Januar 2019 früher als erwartet abgeschlossen.

Emotionen + Betriebsdaten = Erfolg

Der Kunde ist König, das gilt im digitalen Zeitalter mehr denn je. Der Kauf von Waren und Dienstleistungen wird immer mehr zum Erlebnis. Über Smartphones & Co. sind Rückmeldungen und Bewertungen schnell geschrieben und für viele andere einsehbar. Das US-Unternehmen Qualtrics, dessen Aktien SAP für acht Milliarden US-Dollar erworben hat, erhebt diese Kundenerlebnisse und wertet sie aus – und ermöglicht so seinen Kunden, in der zunehmend von Erlebnissen bestimmten Geschäftswelt erfolgreich zu sein. Grundlage dafür sind Online-Umfragen, Äußerungen in sozialen Medien und Kundenfeedback, etwa über Apps oder Bewertungssysteme – und zwar in Echtzeit. Denn wo die sofortige Befriedigung individueller Bedürfnisse immer wichtiger wird, ist die schnelle Reaktion das A und O der Kundenbindung.

Ein Beispiel: Frau Meier bestellt erstmalig bei einem neuen Lieferservice Kleidung

für ein Wanderwochenende. Die Ware kam schnell an, die Bestellung war einfach, trotzdem schickt Frau Meier die Kleidung zurück. Welcher Prozess hilft dem Anbieter nun zu verstehen, warum? Hat Frau Meier das Wanderwochenende storniert, lag es an der Produktqualität oder unerfüllten Erwartungen mit Blick auf den Artikel?

Je mehr Erfahrungsdaten in Echtzeit aus unterschiedlichen Kanälen ausgewertet werden, umso präziser kann die Stimmung der Kunden mit den Gründen für Retouren in Zusammenhang gebracht werden. Muster werden erkennbar, die es Unternehmen ermöglichen, umgehende Änderungen an ihren Produktionslinien, Fertigungsabläufen oder Konstruktionsprozessen vorzunehmen.

Milliarde Erlebnis-Datensätze (X-Daten) von Qualtrics. Durch die Verbindung entsteht erstmalig in der digitalen Transformation die Möglichkeit, intelligente Unternehmen mit überzeugenden Kundenerfahrungen und -erlebnissen zu schaffen. Mit dieser einmaligen Kombination wird es möglich sein, den entscheidenden Wissensvorsprung vor dem Wettbewerb zu erlangen und das „Warum“ in der Kundenbeziehung zu erkennen.

„SAP und Qualtrics definieren zusammen einen neuen Standard, ähnlich wie sich Märkte durch personalisierte Systeme, mobile Endgeräte und soziale Netzwerke verändert haben. Wenn wir nun unsere Betriebsdaten mit den Erlebnisdaten von Qualtrics kombinieren,



Experience Management erschließt enormes Marktpotenzial

Mit der Übernahme von Qualtrics erfindet SAP den CRM-Markt neu und sagt den Wettbewerbern den Kampf an: Mit 46 Milliarden US-Dollar und jährlichen Wachstumsraten von 16 Prozent ist der Marketing- und Vertriebsbereich der größte Software-Markt der Welt. Bereits heute macht SAP ein Drittel seines Umsatzes mit Software aus der Sparte Customer Relationship Management, Tendenz steigend.

Für weiteres Wachstum bringen SAP und Qualtrics nun die beiden entscheidendsten Datentypen der Wirtschaft zusammen: Operationale Betriebsdaten (O-Daten) aus den global verteilten SAP-Systemen und mehr als eine

schaffen wir umgehend eine neue Software-Kategorie mit einer Ende-zu-Ende-Sicht und globaler Reichweite. Qualtrics erhält mit uns einen leistungsstarken neuen Partner, um weltweit Millionen Kunden die Vorteile von Experience Management zu eröffnen“, sagt SAP-CEO Bill McDermott. SAP-Kunden können so zukünftig beispielsweise ihre Lieferketten, Netzwerke oder Mitarbeiterprozesse noch besser steuern.

Ryan Smith, Vorstandsvorsitzender von Qualtrics, ergänzt: „Unser Ziel ist, dass Unternehmen ein grundlegend neues Erlebnis vermitteln können: Großartige Produkte zu entwickeln, Menschen restlos zu überzeugen, Kunden bei jeder Interaktion zu begeistern, eine

Umsatz des
weltweiten
CRM-Marktes
2018:

46 Mrd.
US-Dollar

Quelle: Gartner, geschätzter Umsatz nach Wachstumsprognose

außergewöhnliche Firmenkultur zu pflegen und eine Marke zum Symbol zu machen. Über 96.000 SAP-Mitarbeiter helfen uns, schneller zu wachsen und den nächsten Meilenstein unserer Mission zu erreichen.“ Qualtrics erwartet für das Gesamtjahr 2018 mehr als 400 Millionen US-Dollar Umsatz und zukünftige jährliche Cloud-Wachstumsraten von 40 Prozent.

Erfolgreiche Euroanleihe finanziert die Übernahme

Analysten wie Forrester bewerten die Übernahme von Qualtrics mit Blick auf die SAP-Strategie und das vorhandene Wachstumspotenzial positiv. Auch die erfolgreiche Platzierung einer Rekord-Euroanleihe über 4,5 Milliarden Euro spricht für das Vertrauen in SAP und ihr

Kreditprofil: Bereits drei Wochen nach Ankündigung der Übernahme hat das Team von SAP um CFO Luka Mucic mit den Nettoerlösen der stark überzeichneten Anleihe den Kauf finanziert. Das Finance Magazin kürte Luka Mucic dafür zum „CFO des Monats“.

Mit der strategischen Übernahme von Qualtrics wird SAP das Geschäft neu gestalten und noch zukunftsfähiger machen. Denn eines ist sicher: Unternehmen, die in einer interaktiven Welt die Bedürfnisse ihrer Kunden nicht kennen und erfüllen, erhalten keine zweite Chance. SAP und Qualtrics helfen Unternehmen dabei, mögliche Lücken in der Nutzererfahrung zu schließen. Für das beste Kundenerlebnis, eine starke Marke und hohe Wettbewerbsfähigkeit.

Die Qualtrics-Übernahme: SAP SE hat ...

- ... die Übernahme von Qualtrics am **23. Januar 2019** abgeschlossen.
- ... die Finanzierung der Qualtrics-Übernahme in Höhe von **7 Mrd. Euro** gesichert.
- ... mit **4,5 Mrd. Euro** dafür die größte Euroanleihe ihrer Geschichte platziert.
- ... vor dem Hintergrund von internationalen Handelsstreitigkeiten, des Brexits und des Haushaltsstreits in Italien die Platzierung **an einem einzigen Tag** durchgeführt.

SAP-Fachbegriffe einfach erklärt



Blockchain | Blockchain (englisch für „Blockkette“) bezeichnet eine kontinuierlich erweiterbare Liste von Datensätzen, den sogenannten Blöcken. Die Blöcke werden über ein kryptografisches Verfahren miteinander verbunden, dabei erhält jeder Block einen gesicherten Hash („Streuwert“) des vorigen Blocks, einen Zeitstempel und Transaktionsdaten. Blockchain bezeichnet auch ein dezentral geführtes Buchführungssystem mit vielen Teilnehmern, in dem die jeweils richtige, neueste Aussage dokumentiert werden muss. Jede später durchgeführte Transaktion muss die frühere als richtig bestätigen, so lassen sich Manipulationen oder Tilgungen ausschließen. Das bekannteste Beispiel für Blockchain ist die Kryptowährung Bitcoin, die 2008 erstmalig beschrieben wurde. Blockchain wird auch als Internet der Werte bezeichnet.

Homomorphe Verschlüsselung | Ein SAP-Grundsatz zur Künstlichen Intelligenz lautet „Der Datenschutz und die Privatsphäre stehen immer im Mittelpunkt unseres Handelns“. Sensible Daten brauchen sensiblen Schutz. Daten, die ein SAP-Kunde verschlüsselt in die Cloud sendet, können deshalb mittels homomorpher Verschlüsselung analysiert werden, ohne die Verschlüsselung jemals aufzuheben. Möglich machen dies Berechnungen auf einer Geheimtext-Ebene, die mathematischen Operationen der jeweiligen Klartexte entsprechen. So kennt ausschließlich der Kunde die Daten oder Ergebnisse, und das Dateneigentum des Kunden bleibt gewahrt. Die homomorphe Verschlüsselung trägt zum Erfolg der Cloud-Angebote der SAP bei und ist Grundlage für den Umgang mit sensiblen Daten im Machine Learning.

O-Daten und X-Daten | Operationale Betriebsdaten („O-Daten“) sind Daten, die im betrieblichen Alltag eines Unternehmens anfallen. Bei einem Produktionsunternehmen sind das unter anderem Auftragsdaten, Personaldaten, Betriebsmitteldaten sowie Lager- und Materialdaten. Die unternehmerische Aufgabe, Ressourcen wie etwa Kapital, Personal, Material und Informationstechnik rechtzeitig und bedarfsgerecht zu steuern, nennt man Enterprise Resource Planning (ERP). Bei der Steuerung helfen Systeme wie SAP S/4 HANA. Erlebnisdaten, die sogenannten X-Daten aus dem Experience Management, sind Sammlungen sowie Auswertungen von Kundenerlebnissen und -erfahrungen. Das Zusammenspiel von X- und O-Daten ist in der interaktiven digitalen Geschäftswelt ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

© 2019 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platforms, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See www.sap.com/copyright for additional trademark information and notices.

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/corporate/de/investors/capital-market-story/investor-magazin.html>