

Über das Unternehmen

SAP ist mit **über 404.000 Kunden** in mehr als 180 Ländern globaler Marktführer bei Geschäfts- und Analyseanwendungen, sowie bei digitalen Handelsplätzen. Unser anhaltendes Wachstum sehen wir als Ergebnis der ständigen Innovation, des breiten Produktangebots und unserer Fähigkeit, uns auf die wechselnden Anforderungen der Kunden einstellen zu können.

Vision

Im digitalen Zeitalter sind **Daten die „neue Währung“** in der Geschäftswelt. Unternehmen, die das Potenzial ihrer Daten schneller und effektiver als ihre Mitbewerber nutzen können, werden von der Digitalisierung profitieren. SAP hat ein sehr genaues Bild von den enormen Datenmengen, die in Unternehmen entstehen – und auch vom Nutzen, der sich aus diesen Daten ergibt. Unsere Kunden verfügen über einen riesigen Pool an Geschäftsdaten, die tagtäglich durch SAP-ERP-Systeme, unsere Cloud-Anwendungen und unsere Geschäftsnetzwerke laufen. SAP ERP-Systeme sind an **77 % aller Transaktionsumsätze weltweit** beteiligt. Wir betreiben das weltweit größte Geschäftsnetzwerk mit mehr als 2,4 Bio. US\$ Handelsumsätzen jährlich und über 150 Millionen Nutzer greifen auf unsere Cloud-Anwendungen zu.

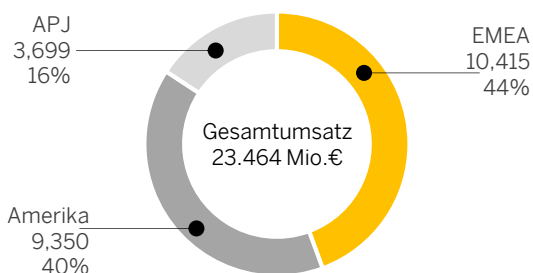
Lösungsangebot und Märkte

Um unsere Kunden bei ihrer Wandlung zu „Intelligenten Unternehmen“ zu unterstützen, bietet SAP Ende-zu-Ende Lösungen über **25 Industrien und 12 Geschäftsfelder** hinweg, länderspezifisch und für Unternehmen jedweder Größe, auf eigener IT-Infrastruktur oder in der Cloud. **SAP S/4HANA**, das ERP-System der nächsten Generation, bildet den Kern eines intelligenten Unternehmens. Mit SAP S/4HANA können Kunden ihre IT-Landschaft drastisch vereinfachen, ihre Prozesse in Echtzeit abwickeln und ihr Geschäftsmodell in einer Cloud- und On-Premise-Umgebung auf die digitale Wirtschaft ausrichten. Die Zahl der SAP S/4HANA-Kunden ist seit Markteinführung im Februar 2015 auf über 8.900 gestiegen.

Erfolgreiche Wandlung des Geschäftsmodells

Wir verfügen über die starke Kombination **schnell wachsender Cloud-Umsätze** mit solide wachsendem Kerngeschäft. Zusammen mit den Wartungserlösen, werden die Cloud-Erlöse den Anteil **besser planbarer Umsätze** am Gesamtumsatz weiter steigern. Bis 2020 erwarten wir, dass der Anteil der Cloud-Subskriptionen und Supportumsätze zusammen mit den Wartungsumsätzen 70 bis 75 % des Gesamtumsatzes betragen wird.

Umsatz nach Regionen (GJ 2017, Non-IFRS in Mio. € / %)



Wichtige Kennzahlen Non-IFRS, falls nicht anders bezeichnet

Mio. €,	6M 2018	2017	2016	Δ16/17
Umsatzerlöse	11.276	23.464	22.067	+6 %
New Cloud Bookings	667	1.448	1.147	+26 %
Cloud-Subskriptionen und -Support	2.299	3.771	2.995	+26 %
Cloud und Software	9.311	19.552	18.428	+6 %
Betriebsergebnis	2.876	6.769	6.633	+2 %
Gewinn nach Steuern (IFRS)	1.428	4.056	3.634	+15 %
Free Cashflow (IFRS)	2.170	3.770	3.627	+4 %
Gewinn je Aktie (IFRS) unverw. (€)	1,20	3,36	3,04	+10%
Dividende je Aktie (€)	–	1,40	1,25	+12%
Mitarbeiter (FTE)	93.846	88.543	84.183	+5 %
Mitarbeiter-Engagement-Index (%)	–	85	85	+0 %
Kunden-Net Promoter Score (%)	–	18,7	19,2	-0,5Pp

Die Überleitung der IFRS zu Non-IFRS Ergebnisse und weitere Details zu den SAP Kennzahlen können Sie in der aktuellen Quartalsmitteilung unter www.sap.com/investor oder im SAP Integrierten Bericht unter www.sapintegratedreport.de nachlesen.

Ausblick 2018 (angehoben) Non-IFRS währungsbereinigt

Umsatzerlöse	24,975 bis 25,3 Mrd. € (6 bis 7,5 %)
Cloud-Subskriptionen und -Support	5,05 bis 5,20 Mrd. € (34 bis 38 %)
Cloud und Software	21,025 bis 21,250 Mrd. € (7,5 bis 8,5 %)
Betriebsergebnis	7,4 bis 7,5 Mrd. € (9 bis 11 %)

Zielsetzungen 2020 (angehoben) Non-IFRS*

Umsatzerlöse	28 bis 29 Mrd. €
Cloud-Subskriptionen und -Support	8,2 bis 8,7 Mrd. €
Anteil besser planbarer Umsätze	70 % bis 75 %
Betriebsergebnis	8,5 bis 9,0 Mrd. €

*) Die aktualisierten Zielsetzungen basieren auf den geschätzten Währungsdurchschnittswerten des Jahres 2018 unter der Annahme, dass das aktuelle Wechselkursumfeld bis zum Jahresende anhält. Die bisherigen Zielsetzungen basierten auf den Währungsdurchschnittswerten des Jahres 2017.

Weitere wichtige Kennzahlen (GJ 2017)

63%

Besser planbare Umsätze

25%

Frauen in Führungspositionen

SAP auf einen Blick

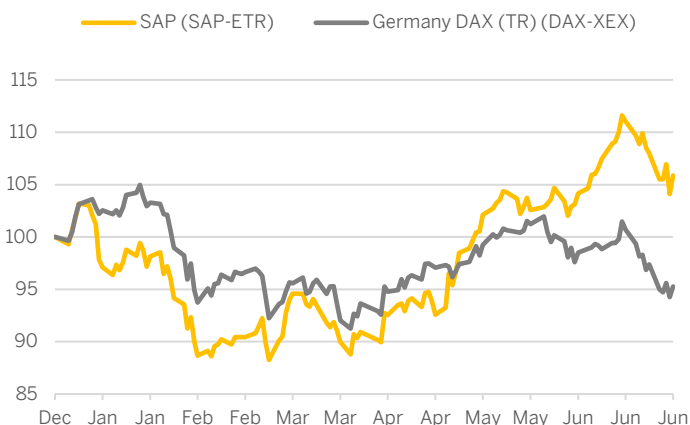


Investor Relations Fact Sheet – Juli 2018

SAP Aktie und Finanzmarktdaten

Ticker Symbol	SAP
Primäre Notierung, Handelsplatz	Frankfurt
U.S. Handelsplatz	New York (NYSE)
ISIN	DE0007164600
WKN	716460
Verhältnis ADR : Stammaktie	1 : 1
Anzahl Aktien (in Millionen)	1.229
Streubesitz	85 %
52-Wochen Hoch/Tief (XETRA)	104,30€/82,47€
Marktkapitalisierung (29. Juni 2018)	121,0 Mrd.€

Relative Kursentwicklung im Vgl. zu DAX (6 Monate)



Jährliche Gesamttrendite

1 Jahr	7,26 %
5 Jahre	12,94 %
10 Jahre	12,93 %

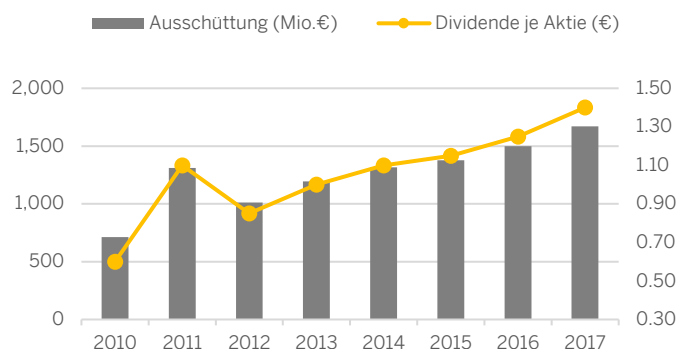
Stichtag: 29. Juni 2018, SAP Stammaktien, Dividende reinvestiert

Finanzkalender

Ergebnisse für das dritte Quartal 2018	18. Oktober 2018
Ergebnisse für Q4 und Gesamtjahr 2018	29. Januar 2019
Veröffentlichung des Integrierten Berichts 2018	28. Februar 2019
Ordentliche Hauptversammlung	15. Mai 2019

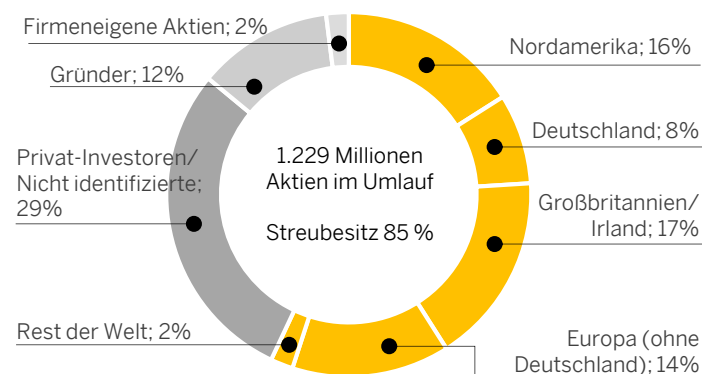
Bitte beachten Sie, dass Terminänderungen möglich sind

Dividendenentwicklung



SAP schüttet seit 1988 regelmäßig Dividenden an die Aktionäre aus. Unsere Dividendenpolitik sieht vor, dafür regelmäßig mehr als 40 % des Konzerngewinns nach Steuern zu verwenden. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2017 lag bei 1,40€ und damit bei einer Ausschüttungsquote von 41%.

Ausgewogene Aktionärsstruktur (Juni 2018)



Gründe für ein Investment in SAP

- Unsere Technologieführerschaft hilft Kunden in der digitalen Wirtschaft erfolgreich zu sein. Wir sind perfekt am oberen Ende des IT-Stacks positioniert
- SAP ist führend in der Nachhaltigkeit. Seit 11 Jahren in Folge #1 im Dow Jones Sustainability Index
- SAP entwickelt sich schneller als der Markt mit schneller Expansion in der Cloud und stabilem Kerngeschäft
- SAP steigert kontinuierlich den Anteil an besser planbaren Umsätzen

Wünschen Sie weitere Informationen?

Investoren Hotline: +49 6227 7-67336
 Fax: +49 6227 7-40805
 E-Mail: investor@sap.com
 Internet: www.sap.com/investor
 Twitter: @SAPinvestor