

Ordentliche Hauptversammlung der SAP SE

Rede des Vorstandssprechers Bill McDermott

15. Mai 2019

Es gilt das gesprochene Wort.

Einleitung

Guten Morgen, meine Damen und Herren. Willkommen in Mannheim. Es ist mir eine Ehre, Sie im Namen von 100.000 SAP-Kolleginnen und -Kollegen zur heutigen Hauptversammlung begrüßen zu dürfen!

Zunächst möchten wir uns beim Aufsichtsratsvorsitzenden und Mitgründer der SAP, Hasso Plattner, bedanken. Wenn einer zu den größten innovativen Köpfen aller Zeiten zählt, dann ganz gewiss Hasso Plattner! Wir danken ihm für seinen weisen Rat und seine fortwährende Unterstützung. Vielen Dank, Hasso!

Und vielen Dank auch an den gesamten Aufsichtsrat für seine hervorragende Sachkenntnis und seine Hilfe! Wie Hasso Plattner bereits erklärt hat, bauen wir unser starkes Führungsteam mit dem Neuzugang von Jürgen Müller weiter aus. Jürgen, herzlichen Glückwunsch und willkommen im Vorstand!

Wenn man sich unsere Branche anschaut, kann man feststellen, dass die SAP eine einzigartige Position einnimmt. Ein starkes Kerngeschäft, das schnellste Wachstum in der Cloud unter den großen Softwareanbietern und ein beeindruckendes Wachstum beim Betriebsergebnis – das ist die SAP! Um Ihnen das näher zu erläutern, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich nun darauf eingehen, wo wir stehen, welchen Kurs wir einschlagen müssen und wie wir das erreichen werden.

Wo wir stehen

Die SAP besteht nun schon seit 47 Jahren, und ich bin das zehnte Jahr Vorstandssprecher. Wie schnell die Zeit vergangen ist! In den vergangenen 10 Jahren haben wir 70 Mrd. US-Dollar in Innovationen für unsere Kunden investiert. Um den immer größer werdenden Datenmengen Herr zu werden, haben wir mit SAP HANA die weltweit schnellste In-Memory-Datenbank erfunden und damit die Technologiewelt revolutioniert (Unser besonderer Dank geht an Hasso und sein Team). Heute nutzen rund 30.000 Kunden die SAP-HANA-Plattform. Wir haben unsere ERP-Kernanwendungen weiterentwickelt und auf SAP HANA umgestellt. Bis heute haben sich bereits über 10.900 Kunden für SAP S/4HANA entschieden, um ihre Abläufe zu optimieren.

Um unser Kernsystem mit Innovationen zu ergänzen, haben wir die besten Cloud-Lösungen akquiriert – SuccessFactors, Ariba, Fieldglass, Concur, Hybris und CallidusCloud. Dadurch haben wir heute mehr Cloud-Anwender als jeder andere Anbieter von Unternehmenssoftware – über 200 Millionen. Mit Ariba, Fieldglass und Concur ändern wir die Art und Weise, wie Unternehmen miteinander Handel treiben. Einen guten Vergleich bietet das Beispiel Amazon: 300 Milliarden US\$ Einkaufsvolumen werden jährlich über die Plattform des Konzerns abgewickelt. Handelstransaktionen im Wert von sage und schreibe 3 Billionen US\$ pro Jahr laufen dagegen heute über die Geschäftsnetzwerke der SAP. Und zwar auf globaler Ebene – in Unternehmen – und für einen breiten Kundenkreis.

Unsere innovations-orientierte Strategie hat sich für die SAP ausgezahlt. Seit 2010 haben wir unsere Umsatzerlöse und unser Betriebsergebnis mehr als verdoppelt und unseren Börsenwert mehr als verdreifacht. Diesen Erfolgskurs haben wir im vergangenen Jahr fortgesetzt. Drei Mal haben wir 2018 unsere finanziellen Zielvorgaben aufgrund der starken Geschäftsentwicklung angehoben. Im Januar freuten wir uns bekannt geben zu können, dass die SAP alle angehobenen Prognosen für das Gesamtjahr erfüllt oder übertroffen hatte.

Lassen Sie mich auf die Ergebnisse im Einzelnen eingehen. Bitte beachten Sie, dass alle Zahlen auf Non-IFRS-Basis beruhen. Prozentsätze sind währungsbereinigte Non-IFRS-Zahlen. Unsere Umsatzerlöse erhöhten sich um 11 % auf 24,7 Mrd. €. Die Cloud- und Softwareerlöse beliefen sich auf 20,66 Mrd. € und stiegen damit um 10 %. Die Cloudlerlöse erreichten 5,03 Mrd. € und erhöhten sich somit um 38 %. Die New Cloud Bookings, also die bereits unterzeichneten, aber noch nicht abgerechneten Cloud-Geschäfte, wuchsen um 28 %. Durch konsequente Kostendisziplin erzielten wir für das Jahr ein Gewinnwachstum von 10 % und damit ein Betriebsergebnis von 7,16 Mrd. €.

Wie unsere Ergebnisse für das erste Quartal zeigen, haben wir 2019 einen noch besseren Start hingelegt. Die folgenden Prozentzahlen sind veröffentlichte Non-IFRS-Zahlen. Die Cloudlerlöse überstiegen erstmals in einem Quartal 1,5 Mrd. €. Das entspricht einem Anstieg um 48 %. Die Cloud- und Softwareerlöse wuchsen um 16 %. Auch die Umsatzerlöse verzeichneten ein beeindruckendes Wachstum – mit einem Anstieg um ebenfalls 16 %. Der kombinierte Auftragseingang für das On-Premise- und Cloud-Geschäft stieg um 17 %. Die SAP wächst schneller als unsere Wettbewerber – sowohl im Kerngeschäft als auch in der Cloud. Unser organisches Wachstum in der Cloud übersteigt um mehrere Prozentpunkte das der wichtigsten Wettbewerber. Das schnell wachsende Cloud-Geschäft der SAP und das solide Wachstum bei den Wartungserlösen führten dazu, dass der Anteil der besser planbaren Umsätze erneut gestiegen ist und nun 72 % beträgt.

Im ersten Quartal haben wir auch die Erhöhung der Marge vorangetrieben und unser Betriebsergebnis gesteigert. Unsere gesamte operative Marge stieg um 50 Basispunkte. Dies war auf eine starke Steigerung der Cloud-Bruttomarge zurückzuführen, die sich gegenüber dem Vorquartal um 400 Basispunkte erhöhte. Unsere verbesserten Bruttomargen und Effizienzsteigerungen führten dazu, dass das Betriebsergebnis um 19 % stieg. Der Free Cashflow wuchs im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls zweistellig. Aufgrund dieses starken Jahresauftakts haben wir unseren Ausblick für das Betriebsergebnis für 2019 angehoben. Wir freuen uns außerordentlich über diese Ergebnisse für das erste Quartal.

Sehen wir uns die Entwicklung des SAP-Aktienkurses an. Seit Februar 2010 hat sich der Aktienkurs mehr als verdreifacht. 2018 spiegelte sich die Dynamik der SAP in unserem Aktienkurs wider, der im September ein Rekordhoch erreichte. Obwohl auch wir von den globalen Marktturbulenzen Ende 2018 betroffen waren, haben wir 2019 wieder Rekordhöhen erreicht. Heute hat SAP die höchste Marktkapitalisierung im DAX – und zwar mit Abstand. Wir alle dürfen sehr stolz sein, dass SAP die wertvollste deutsche Marke ist und Deutschlands wertvollstes Unternehmen. Diese starke Aktienkursentwicklung ist ein Zeichen der Zustimmung seitens der Investoren.

Wir sind der festen Überzeugung, dass Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, maßgeblich an unserem Erfolg teilhaben sollen. Unsere Dividendenpolitik sieht vor, mindestens 40 % unseres IFRS-Gewinns nach Steuern auszuschütten. Angesichts eines sehr erfolgreichen Jahres schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Dividende für 2018 um 7 % auf 1,50 € pro Aktie zu erhöhen. Das entspricht einer Ausschüttung von 1,79 Mrd. € und einer Ausschüttungsquote von 44 % – basierend auf unserem IFRS-Gewinn für 2018. Zusammengefasst haben wir in den vergangenen 10 Jahren über 11 Mrd. € in Form von Dividenden an unsere Anleger ausgeschüttet.

Sie werden die Möglichkeit haben, über diese Dividenden-Ausschüttung und die anderen Tagesordnungspunkte auf dem Bildschirm bei der heutigen Hauptversammlung abzustimmen. Nehmen Sie sich kurz die Zeit, sich die Liste anzusehen. (PAUSE)

Bevor wir uns mit der Zukunft beschäftigen – das Finanzergebnis der SAP ist nur einer von vielen Aspekten. Unser Erfolg wäre ohne unsere loyale und engagierte Belegschaft nicht möglich.

93 % unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gaben an, dass sie stolz darauf sind, bei SAP zu arbeiten – 8 Prozentpunkte über dem Branchendurchschnitt. Unser Mitarbeiterengagement ist auf einem beachtlich hohen Niveau geblieben – 84 % im Jahr 2018. Im Rahmen unserer Corporate-Responsibility-Initiativen haben SAP-Kolleginnen und -Kollegen mehr als eine Million Stunden Freiwilligenarbeit geleistet. Mit diesem Engagement lieferten wir einen positiven Beitrag für 4 Millionen Menschen – allein im Jahr 2018. Obwohl wir insgesamt um 10 % gewachsen sind, haben wir unseren CO₂-Ausstoß um fast 5 % reduziert und damit unser Ziel übertroffen. Fazit: Wir sind auf dem besten Wege, unser Versprechen zu halten, „bis 2025 klimaneutral zu sein“. Mit aktuell 26 %, Tendenz stark steigend, kommen wir unserem Ziel näher, den Anteil unserer weiblichen Führungskräfte bis 2022 auf 30 % zu erhöhen. Mit unserem Programm „Autism at Work“ gelten wir als Vorreiter bei der Anerkennung von Neurodiversität. Wir bieten eine breite Palette an Weiterbildungsmöglichkeiten, um unsere Kolleginnen und Kollegen für die Zukunft fit zu machen. Die beste Bestätigung hierfür sind die Bewertungen von Mitarbeitern. Wir sind eines von nur zwei Unternehmen, die es im GlassDoor-Ranking in allen fünf untersuchten Ländern auf die Liste der besten Arbeitgeber geschafft haben. Hierzu ein kurzer Film, der verdeutlicht, warum die SAP als Arbeitgeber so attraktiv ist. [Video]

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir werden uns weiterhin auf unseren wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Erfolg konzentrieren. Denn nur das macht ein wirklich marktführendes Unternehmen aus.

Welchen Kurs wir einschlagen müssen

Sprechen wir nun darüber, welchen Kurs wir einschlagen müssen, um sicherzustellen, dass die SAP weiterhin einer glänzenden Zukunft entgegenseht. Kurz gesagt: Die SAP muss den Weg gehen, auf dem unsere Kunden uns brauchen. Wir leben heute in einer Experience Economy, also einer Geschäftswelt, die vermehrt durch Erlebnisse bestimmt ist. Dadurch, dass es Mobilgeräte gibt, haben wir alle mehr Möglichkeiten als je zuvor. Unternehmen stehen daher unter gewaltigem Druck, jedes Erlebnis, das sie bieten, zu personalisieren.

Es ist ganz einfach: Wenn Unternehmen den Kunden nicht das bieten, was sie wollen, springen die Kunden ab. Unternehmen haben Mühe, die „Erwartungslücke“ ihrer Kunden zu schließen. Das heißt, es besteht eine Kluft zwischen dem, was Kunden erwarten, und dem, was sie tatsächlich bekommen. Durch diese Kluft ist ein Schaden in Höhe von 1,4 Billion € entstanden. So viel Umsatz büßen Unternehmen jährlich ein, wenn enttäuschte Verbraucher zu einem Wettbewerber wechseln.

Wie Sie wissen, setzt sich die SAP dafür ein, Kunden zu effizienten und erfolgreichen Unternehmen zu machen. Ein Unternehmen kann nicht mehr effizient und erfolgreich sein, wenn es die Erwartungen der Kunden nicht erfüllt. Genau darauf haben wir das Lösungsportfolio der SAP ausgerichtet. Im letzten Jahr haben wir unseren Kunden unsere Vision des intelligenten Unternehmens vorgestellt. Wir haben ihnen erklärt, dass alle Geschäftsprozesse miteinander verknüpft sein müssen – von der Nachfragekette bis zur Lieferkette. Wir haben SAP C/4HANA eingeführt, um ihnen zu helfen, Kundendaten, Vertrieb, Marketing, Handel und Service zu steuern. Wir haben ihnen unseren Plan vorgestellt, SAP C/4HANA, SAP S/4HANA und alle Cloud-Lösungen der SAP zu integrieren. Während andere nur über künstliche Intelligenz reden, integrieren wir bereits SAP Leonardo in alle unsere Lösungen. Lassen wir hier einen geschätzten SAP-Kunden zu Wort kommen, der über seinen Weg zum intelligenten Unternehmen berichtet. [Video]

Wie Sie in dem Video sehen, ist die SAP auf dem richtigen Weg. Als wir uns die weltweite Entwicklung ansahen, merkten wir, dass etwas fehlte... Wir konnten unseren Kunden zwar sagen, „was“ passiert, aber nicht immer, „warum“. Die SAP brauchte Qualtrics, um unsere Strategie für das intelligente Unternehmen zu vervollständigen. Dieses Unternehmen hat die Kategorie, die man jetzt unter dem Namen „Experience Management“ kennt, ins Leben gerufen. Lassen Sie mich Ihnen in diesem kurzen Video Qualtrics vorstellen. [Video]

Die SAP ist die führende Quelle für operative Daten (abgekürzt: O-Data). Qualtrics ist die führende Quelle für Erlebnisdaten (abgekürzt: X-Data). Indem wir beide kombinieren, bieten wir eine wirkungsvolle Erfolgsformel, mit der es kein anderes Unternehmen aufnehmen kann: X + O. Kurz nach Abschluss der Übernahme von Qualtrics las ich eine Schlagzeile von einem Branchenanalysten. „So sieht die Zukunft von Unternehmenssoftware aus – sie heißt SAP und Qualtrics.“ Bei der SAPHIRE NOW Kundenmesse letzte Woche haben wir dieses Gesamtbild über einer Million Teilnehmern vorgestellt. Die Resonanz war einfach gewaltig. Wir können nun allen Menschen innerhalb von Unternehmen helfen, mit allen Menschen außerhalb des Unternehmens verbunden zu sein. Wir bieten SAP-Anwendern einen Digital Boardroom, bei dem X-Data und O-Data die Voraussetzungen für ein vollkommen integriertes, intelligentes Unternehmen schaffen. Mit SAP C/4HANA und SAP S/4HANA wird eine einheitliche Sicht auf den Kunden die Grundlage jeder Geschäftsentscheidung sein. Mit unseren Cloud-Lösungen wird jeder Finanz-, Personal-, Marketing-, Vertriebs- oder Einkaufschef neue, innovative Geschäftsprozesse gestalten können. Mit Qualtrics werden unsere Kunden Echtzeit-Feedback von ihren Kunden erhalten – und dadurch reagieren können, bevor es zu spät ist. In Zeiten von Industrie 4.0 verknüpft SAP Leonardo jede Anlage mit ihrem digitalen Zwilling. So tragen wir dazu bei, die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Sehen Sie sich dieses kurze Video an. [Video]

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, so sieht die Zukunft von effizienten und erfolgreichen Unternehmen aus – in allen Branchen und in Unternehmen jeder Größenordnung.

Wie wir das erreichen werden

Und dies ist auch die perfekte Überleitung zu unserer letzten Frage, nämlich, wie wir das erreichen werden. Alles fängt beim Kunden an. Wir haben Qualtrics-Software eingesetzt, um unseren Net-Promoter-Prozess zu verändern. Auch wenn ein Großteil der SAP-Kunden zufrieden ist, liegt dennoch einiges an Arbeit vor uns. Um unseren Kunden kontinuierlich Gehör zu schenken und uns immer weiter zu verbessern, haben wir neue Programme wie „Customer First“ und „Build Customers for Life“ ins Leben gerufen. Wir binden aber auch unsere Anwender mit ein. Die SAP-Anwendergruppen haben gemeinsam mit uns neue Preis- und Lizenzoptionen für unsere Kunden erarbeitet, die wir vor Kurzem vorgestellt haben. Unsere Kunden optimal zu bedienen ist eine Aufgabe, die nie endet. Es ist unsere Aufgabe, uns so gut wie möglich in unsere Kunden hineinzusetzen, sie optimal zu betreuen und ihre Wünsche zu erfüllen – damit wir das in uns gesetzte Vertrauen nicht enttäuschen.

Dies führt mich zu unserem Ziel, uns immer weiter zu verbessern ... zu einer immer leistungsfähigeren und erfolgreicherem SAP zu werden. Nach unserem Investorentag Anfang des Jahres haben wir mit Qualtrics-Software Feedback von den Investoren und dem Kapitalmarkt eingeholt. Man hat uns gesagt: „Wir sind vom Wachstum der SAP begeistert.“ Und man hat uns auch zurückgemeldet: „Wir müssen sicherstellen, dass durch das Wachstum Mehrwert für die Kunden und für die Aktionäre geschaffen wird.“ Dies wird auch von dem Feedback bestätigt, das wir von Ihnen erhalten. Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, vielen Dank für diesen kontinuierlichen Dialog!

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die nächste Phase der Wertschöpfung und Innovation für alle Stakeholder der SAP einzuläuten. Die SAP hat jetzt die Elemente beisammen, die sie braucht, um das intelligente Unternehmen zu realisieren. Wir werden uns darauf konzentrieren, die Integration voranzubringen, effizienter zu werden – und unsere Partner für das einzusetzen, was wir selbst nicht machen sollten. Ein Beispiel hierfür ist die Restrukturierung, die wir Anfang des Jahres bekannt gegeben haben. Die SAP entwickelt sich weiterhin so, wie es unsere Kunden brauchen.

Ein weiteres Beispiel ist der Sonderausschuss im Vorstand, den wir zur Verbesserung unserer operativen Abläufe gebildet haben. Ziel dieses Ausschusses ist es, Verbesserungspotenziale in allen SAP-Funktionsbereichen zu ermitteln, zu bewerten und zu realisieren. Wir werden außerdem unsere Mittelverwendung diszipliniert fortsetzen und prüfen unter anderem ein mehrjähriges Aktienrückkaufprogramm. Durch eine stärker fokussierte SAP werden wir eine deutliche Margensteigerung erreichen – für unser Kern- und unser Cloud-Geschäft. Um dies widerzuspiegeln, haben wir im April unsere mittelfristigen Ziele für 2023 aktualisiert. Wir streben nun eine durchschnittliche Margenerhöhung von 100 Basispunkten pro Jahr bis 2023 an. Im Hinblick auf unsere Partner wird die SAP die riesige Bandbreite der Cloudinfrastruktur-Anbieter nutzen. Unsere Kunden können ihre Lösungen durch die SAP in der SAP-Cloud betreiben lassen – oder sich für einen Betrieb durch unsere Partner entscheiden. Wir werden immer ein Unternehmen sein, das seinen Kunden zuhört, sie versteht und in ihrem besten Interesse handelt ... und unsere Kunden begrüßen es, dass wir ihnen Wahlmöglichkeiten bieten. Bitte beachten Sie, dass es bei diesen Prioritäten darum geht, unsere Ausgaben langsamer zu steigern als unser Wachstum. Dadurch werden wir mit unserer Strategie und mit unseren operativen Prozessen Erfolg haben!

Ein weiteres Element einer effizienteren und erfolgreicherem SAP ist schließlich die Compliance. Wir haben verschiedene Maßnahmen getroffen, um unsere Compliance-Kultur bei der SAP weiter zu verbessern. Wir haben die Ergebnisse von Untersuchungen transparent kommuniziert, soweit dies zulässig war. Und ich möchte betonen: Wir dulden kein unethisches Verhalten. Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unser Ziel für Sie ist keine SAP, die nur ein paar Quartale oder Jahre lang erfolgreich ist. Unser Ziel für Sie ist eine SAP, die über Generationen hinweg erfolgreich bleibt. Sie dürfen stets darauf vertrauen, dass wir dieses Ziel mutig, mit Klasse und Integrität verfolgen.

Zum Abschluss möchte ich darauf zurückkommen, womit ich begonnen habe – dass die SAP eine einzigartige Stellung in unserer Branche hat. Wir schlagen nun das nächste Kapitel des Wachstums, der Innovation und Wertschöpfung auf. Davon werden alle unsere Stakeholder profitieren – unsere Kunden, Mitarbeiter, Partner und Aktionäre.

Bis 2023 möchte die SAP...

- 35 Mrd. € Umsatzerlöse erreichen.
- unsere Clouderlöse mehr als verdreifachen.
- eine Cloud-Bruttomarge von 75 % erreichen.
- und einen Anteil der besser planbaren Umsätze von 80 % haben.

Wie Sie von uns erwarten dürfen, wollen wir diese Ziele nicht nur erreichen, sondern sogar übertreffen.

Wir alle wissen, dass unsere Welt sehr kompliziert ist. Auf dem Weltwirtschaftsforum dieses Jahr haben wir mit Qualtrics-Software eine weltweite Umfrage durchgeführt. Die Menschen sorgen sich um Klimawandel, Automatisierung und Chancengleichheit. Die SAP kann diese Probleme nicht alleine angehen. Wenn man jedoch die SAP, unsere 437.000 Kunden und unsere über 2 Mio. Partner zusammennimmt, ist alles möglich. Optimismus ist der einzige innere Antrieb auf dieser Welt, der nichts kostet. Wir sind optimistisch, dass die SAP unseren Kunden helfen wird, die größten Herausforderungen als die größten Chancen zu begreifen. Sehen Sie sich zum Abschluss dieses Beispiel an.

Meine Damen und Herren, Ihr Vertrauen macht solche Beispiele möglich. Vertrauen ist das, worauf es letztendlich ankommt. Die SAP wird es nie missbrauchen. Wir führen das Erbe unserer Vorgänger fort, die dieses Unternehmen vor 47 Jahren gegründet haben. Wir tragen die deutsche Flagge mit uns in die 190 Länder, in denen die SAP tätig ist. Und ich kann Ihnen sagen: Deutschland wird für seine Ingenieurskunst und -tradition bewundert. Die SAP wird diese Tradition hochhalten. Ich danke Ihnen im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen, dass Sie auf diesem Weg hinter uns stehen. Nichts von alledem können wir ohne Sie tun. Was uns antreibt ist die Verantwortung für ... „alle, die sich für die Marke SAP entscheiden“. Dieser und der nächsten Generation, die für eine mutige und glänzende Zukunft in einer vielfältigen und inklusiven Welt stehen, ... sage ich ... „wir“ werden erfolgreich sein! Unser Weg ist lang, breit – und ihm sind keine Grenzen gesetzt. Vielen Dank!