

Ordentliche Hauptversammlung der SAP SE

Rede des Vorstandssprechers Christian Klein

20. Mai 2020

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kolleginnen und Kollegen, sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Sie herzlich zur Hauptversammlung der SAP SE begrüßen.

Es sind außergewöhnliche Zeiten, und das zeigt sich auch am Format dieser Veranstaltung. Ich wäre jetzt lieber mit Ihnen in der SAP-Arena in Mannheim und würde meine erste Rede als Vorstandssprecher auf einer Hauptversammlung in Person halten.

Die Corona-Pandemie wirkt sich auf uns alle aus. Unsere Gedanken sind bei denjenigen, die persönlich betroffen sind. Im Namen der gesamten SAP möchte ich all denen danken, die in der aktuellen Krise besonders gefordert sind und alles tun, damit unsere Gesellschaft weiterläuft.

Gleiches gilt für meine mehr als 100.000 Kolleginnen und Kollegen weltweit. Danke für Euren unermüdlichen Einsatz – für SAP, aber vor allem für unsere Kunden. Denn es sind unsere über 440.000 Kunden, die dafür sorgen, dass auch die Wirtschaft weiterläuft.

Änderungen im Vorstand

Lassen Sie mich kurz beim Danke-Sagen bleiben.

Als Vorstandssprecher an der Spitze der SAP zu stehen ist sowohl eine große Ehre als auch eine große Verantwortung. Mein Dank gilt dem Aufsichtsrat – nicht nur für dessen Unterstützung und Rat, sondern auch für das in mich gesetzte Vertrauen.

Als ich vor 20 Jahren als Student bei der SAP angefangen habe, hätte ich mir nicht träumen lassen, einmal in die Fußstapfen von Visionären wie Hasso Plattner und Dietmar Hopp zu treten.

Lieber Dietmar – Du hast gerade Deinen 80. Geburtstag gefeiert. Dein gesellschaftliches Engagement, Deine Hilfsbereitschaft und Dein Einsatz für andere beeindruckten mich kontinuierlich.

Hasso – auch Ihnen gilt mein besonderer Dank. Für Ihre Impulse, Ihren Rat und Ihre fortwährende Unterstützung. Das bedeutet mir sehr viel.

Zehn Jahre lang stand an dieser Stelle Bill McDermott als Vorstandssprecher. Danke, Bill, für alles, was Du für die SAP getan hast.

Erlauben Sie mir auch ein paar Worte zu einigen Änderungen in unserem Vorstand:

- Jennifer Morgan hat sich mit dem Aufsichtsrat einvernehmlich darauf verständigt, die SAP zum 30. April 2020 zu verlassen. Sie ist eine geschätzte und hervorragende Führungskraft und stand schon immer fest hinter der SAP. Das wird auch so bleiben. Vielen Dank, Jennifer - für die partnerschaftliche Zusammenarbeit, Dein außerordentliches Engagement und die hervorragende Arbeit, die Du für die SAP in den letzten 16 Jahren geleistet hast!
- Mit Michael Kleinemeier und Stefan Ries verlassen zwei weitere geschätzte Vorstandskollegen die SAP. Auch Ihnen gilt mein Dank.
- Michael, unsere Kunden kamen bei Dir immer an erster Stelle und Du hast Dich unermüdlich für deren langfristigen Erfolg eingesetzt.
- Stefan - Du hast entscheidend dazu beigetragen, dass die SAP einer der attraktivsten Arbeitgeber weltweit ist.
- Ich danke Euch für die kollegiale Zusammenarbeit im Vorstand und wünsche Euch alles Gute.

Es gilt das gesprochene Wort

- Außerdem möchte ich Thomas Saueressig im Vorstand willkommen heißen. Thomas ist für unsere Produktentwicklung zuständig, und ich bin überzeugt, dass er dank seines technischen, aber auch betriebswirtschaftlichen Hintergrunds die Zukunft der SAP und unserer Kunden maßgeblich und erfolgreich voranbringen wird. Herzlichen Glückwunsch, Thomas!

Wir sind uns bewusst, dass es zuletzt einige Personalwechsel auf Vorstandsebene gab. Ein Generationenwechsel findet nun einmal auf allen Ebenen statt. Genauso gibt es Vorstandsmitglieder, die von sich aus sagen, sie wollen künftig andere Wege gehen.

Neben unserem Vorstand können wir aber auch auf ein starkes Team aus Top-Führungskräften zurückgreifen. Dort ist die Mitarbeiterbindung sehr stabil auf hohem Niveau.

Rückblick 2019

Blicken wir einmal kurz auf 2019 zurück. Wir haben den Ausblick erhöht und erfüllt. Ein weiteres starkes Jahr für SAP!

- Umsatz: +12 % - die höchste Zuwachsrate seit 2015!
- Clouderlöse: +40 % - hiermit haben wir unsere Hauptwettbewerber übertroffen
- Betriebsergebnis: +15 %

Alle Zahlen sind Non-IFRS.

Unser anhaltendes Wachstum macht uns stolz. Und es zeigt sich auch am Aktienkurs:

2019 legte die SAP-Aktie um 38,4 % zu. Das war erneut besser als die Vergleichsindizes DAX 30 und NASDAQ 100. Diese stiegen um 25,5 % beziehungsweise 38,0 %.

Und auch wenn die aktuellen Entwicklungen am Aktienmarkt dramatisch sind: Mit einem Börsenwert von über 130 Milliarden Euro ist SAP weiterhin das wertvollste Unternehmen im DAX.

An diesem Erfolg sollen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben – auch in Krisenzeiten.

Lassen Sie mich eines klar sagen: Wir rechnen auch in diesem Jahr mit einem soliden Ergebnis. Wir planen keine Kurzarbeit und werden keine Staatshilfen benötigen. Ich komme gleich zum Ausblick für 2020.

Unsere starke Position macht es uns möglich, eine Dividende auszuschütten. Gemäß unserer Dividendenpolitik schütten wir mindestens 40 % der IFRS-Ergebnisse nach Steuern aus. Wir schlagen vor, die Dividende für das Gesamtjahr 2019 um 5 % auf 1,58 € pro Aktie zu erhöhen.

Im Februar 2020 haben wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von rund 1,5 Milliarden Euro entschieden. Dieses Programm wurde im 1. Quartal 2020 durchgeführt und abgeschlossen. Die SAP hat 14.070.538 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 106,04 € zurückgekauft. Damit hält SAP 3,98 % der eigenen Aktien.

Wir planen keine weiteren Aktienrückkäufe in diesem Jahr.

2020

Kommen wir zu 2020. Keine Frage, das Jahr steht im Zeichen der Corona-Pandemie. Die ganze Welt ist betroffen, und damit auch unsere Mitarbeiter und Kunden weltweit.

Die Sicherheit unserer Kollegen, Kunden und Partner steht für uns an erster Stelle.

- Wir haben Reisen eingeschränkt.
- Wir haben aus Veranstaltungen vor Ort virtuelle Events gemacht.
- 95 % unserer Kolleginnen und Kollegen arbeiten von zuhause aus - ohne nennenswerte Produktivitätseinbußen.

Wir setzen alles daran, dass unsere Kunden ihre Geschäftstätigkeiten ohne Unterbrechungen fortsetzen können – und das erfolgreich. Unzählige Gespräche mit Kunden zeigen eines ganz klar: SAP ist auch in der Krise DER zuverlässige Partner.

Auch wir spüren die Auswirkungen der Corona-Pandemie. Dies gilt insbesondere für das Lizenzgeschäft. Hier sind die Erlöse im ersten Quartal um 31 % gesunken.

Aber unser Geschäftsmodell ist robust: Zum einen machten die Erlöse aus Softwarelizenzen 2019 nur etwa 15 % unseres Umsatzes aus. Zum anderen sind zahlreiche Kaufentscheidungen nur aufgeschoben.

Unsere eigene Transformation in ein Intelligentes Unternehmen bringt uns außerdem in eine gute Position.

- Über 70 % unserer Erlöse zählen mittlerweile zu den wiederkehrenden Umsatzerlösen.
- Wichtige Prozesse können digital abgewickelt werden – vom Vertrieb über den Vertragsabschluss hin zu Mitarbeiterereinstellungen.
- Unsere Rechenzentren sind komplett einsatzbereit und verfügen über Backup-Pläne.

SAP S/4HANA, unser Kernprodukt, hat mittlerweile mehr als 14.100 Kunden. Davon sind 40 % Neukunden, also Kunden, die vorher eine andere Lösung – meistens eines Wettbewerbers – im Einsatz hatten. Das spiegelt sich auch in unserem wachsenden ERP-Marktanteil wider. Dieser ist inzwischen ungefähr doppelt so hoch wie der unseres nächsten Wettbewerbers.

Ich habe es bereits gesagt. Trotz der Umstände rechnen wir damit, dass 2020 für uns ein erfolgreiches Jahr sein wird. Wir glauben, dass sich die Lage in der zweiten Jahreshälfte allmählich verbessern wird, wenn Länder ihre Wirtschaft wieder hochfahren und die Ausgangsbeschränkungen aufgehoben werden.

Im April haben wir unseren Ausblick unter Berücksichtigung der geschätzten Auswirkungen der Corona-Krise angepasst.

Für das Jahr 2020 erwarten wir, dass

- die währungsbereinigten Non-IFRS-Clouderlöse um 18 % bis 24 % steigen werden.
- sich die währungsbereinigten Non-IFRS-Cloud- und Softwareerlöse um 1 % bis 4 % erhöhen werden.
- die währungsbereinigten Non-IFRS-Umsatzerlöse um 1 % bis 3 % zunehmen werden.
- das währungsbereinigten Non-IFRS-Betriebsergebnis in einer Spanne zwischen 8,1 Milliarden Euro und 8,7 Milliarden Euro liegen wird.

Way Forward

Als neuer CEO möchte ich Ihnen heute aber nicht nur Zahlen mit auf den Weg geben. Vor allem möchte ich darüber sprechen, was mir wichtig ist, wenn ich an die Zukunft der SAP denke. Vier Punkte.

Nummer 1: Unsere Kolleginnen und Kollegen.

Mehr als 100.000 SAPlerinnen und SAPler geben jeden Tag alles für unsere Kunden. Mit ihnen steht und fällt der Erfolg der SAP.

Ich möchte ein CEO für alle sein. Zuhören. Ansprechbar sein. Fordern. Fördern. In unsere bestehenden Mitarbeiter investieren. Die besten Talente gewinnen. Das ist mir wichtig. Dafür möchte ich stehen.

Mit 83 % liegt unser Mitarbeiterengagement weiterhin über dem Branchenvergleich.

Wir haben mehr als 130 Standorte. Dort arbeiten fünf Generationen zusammen, mit über 150 Nationalitäten. Mehr als 100.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – jeder mit einer einzigartigen Perspektive und einem einzigartigen Hintergrund.

Gelebte Vielfalt ist die Norm. Inklusion aber erfordert Engagement.

Dazu gehört zum Beispiel auch, dass wir unsere eigene Software für Menschen mit Behinderungen barrierefrei und benutzerfreundlich machen.

Wir haben schon viel erreicht – doch es gibt auch noch viel zu tun.

Wir möchten im Jahr 2022 30 % Frauen in Führungspositionen sehen. Mit aktuell 27 % sind wir auf einem guten Weg.

Aber Vielfalt ist mehr als das Geschlecht. Persönlichkeit – das sind Erfahrungen, Kultur, Überzeugungen, Eigenschaften, Hintergründe. Welche Werte sind uns wichtig, wie gehen wir mit Herausforderungen um, was wollen wir erreichen? All das macht aus, was wir sind.

Mir ist es wichtig, dass jede einzelne, jeder einzelne unserer Kolleginnen und Kollegen gehört wird. Sich traut, Ideen einzubringen. Ein offenes und tolerantes Umfeld vorfindet. Denn nur so können wir innovativ sein – für unsere Kunden.

Daran werden wir arbeiten. Darauf haben Sie mein Wort.

Nummer 2: Fokus auf unsere Kunden

Der sogenannte Net Promoter Score gibt an, wie zufrieden Kunden sind. Ein negativer Wert besagt schlicht, dass es mehr Kunden gibt, die SAP nicht weiterempfehlen würden, als solche, die das tun würden.

Es wird Sie nicht überraschen: Unser Wert von –6 macht uns nicht zufrieden. Aber: er fordert uns heraus, es besser zu machen.

Wir waren immer dann am besten, wenn wir den Kunden zugehört haben. Doch alles Zuhören nützt nichts, wenn man nicht auch handelt.

Wir müssen das Vertrauen unserer Kunden täglich aufs Neue gewinnen. Es geht nicht um Technologie um der Technologie willen. Unsere Kunden und Endanwender erwarten einen klaren Geschäftsnutzen, Lösungen für Ihre Herausforderungen, keine einzelnen Produkte. Sie suchen nach einem verlässlichen Partner für ihre digitale Transformation.

Wir haben die Geduld unserer Kunden so manches Mal überstrapaziert. Das wissen wir – und das werden wir schleunigst wieder gutmachen.

Vergütungen und Boni, die sich an der Kundenzufriedenheit bemessen. Neue Lizenzmodelle. Klarer Geschäftsnutzen. Schnelle und agile Lieferung, mit Innovationen in der Cloud, alle vier Wochen. Gemeinsam mit unseren Kunden an der Lösung ihrer Herausforderungen arbeiten.

So haben wir beispielsweise einen detaillierten und transparenten Plan zur Integration unserer Lösungen veröffentlicht. Und wir sind hier auf einem sehr guten Weg.

Unsere Kunden vertrauen uns, dass wir ihre Daten sicher behandeln. Als Teil unserer umfangreichen Sicherheitsstrategie überprüfen wir permanent unsere IT-Sicherheit.

Im Rahmen einer internen Überprüfung haben wir festgestellt, dass vertraglich vereinbarte IT-Sicherheitsstandards nicht für alle unsere Cloud-Produkte erfüllt werden.

Ich möchte betonen, dass wir mit dieser Überprüfung NICHT auf einen Sicherheitsvorfall reagiert haben. Wir prüfen und testen unsere Software ständig – und wenn wir etwas besser machen können, kommunizieren wir das transparent und proaktiv.

Wir werden weiterhin alles tun, um unsere Lösungen zu sichern – und so das Vertrauen unserer Kunden zu bewahren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, daran können Sie uns messen.

Nummer 3: Innovation

Innovation ist Kern unserer Strategie. Ohne Innovation kein Wachstum.

Die Corona-Pandemie bestätigt: Digitalisierung und der Umstieg in die Cloud sind nicht mehr optional, sondern ein Muss.

Innovative Lösungen für die digitale Transformation unserer Kunden zu liefern – das muss unser Ziel sein. Nur so lassen sich neue Geschäftsmodelle umsetzen – für weiteres Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Nur so können Unternehmen der Krise trotzen.

Unsere Strategie des Intelligenten Unternehmens ist also relevanter denn je.

Lassen Sie mich das an einem kurzen Beispiel veranschaulichen: Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Unternehmen mit einigen normalen Ladengeschäften.

Im Zuge von Corona müssen Sie Ihre Geschäfte schließen. Die Waren haben Sie aber natürlich trotzdem. Sie müssen Miete und Personalkosten zahlen. Was also tun?

- Zunächst müssen Sie die tatsächliche Nachfrage für Ihr Angebot kennen, damit Sie Lieferungen bei Bedarf anpassen können. Mit SAP HANA können Sie selbst größte Datenmengen in Echtzeit analysieren.
- Da Ihre Läden geschlossen sind, brauchen Sie digitale Vertriebskanäle – rund um die Uhr geöffnet und hochgradig personalisiert. SAP C/4HANA, unsere Lösung für Kundenbeziehungsmanagement, macht es möglich.
- Viele Ihrer Kunden leiden genau wie Sie unter der aktuellen Situation. Dank SAP S/4HANA, unserem intelligenten, integrierten ERP-System, können Sie ihnen flexible Zahlungsmöglichkeiten und sogar neue Bezahlmodelle bieten – von Abonnements bis hin zur Zahlung auf Basis der tatsächlichen Nutzung.
- Gerade in Zeiten der Krise gibt es oftmals Lieferschwierigkeiten. SAP-Ariba-Cloudlösungen für die elektronische Beschaffung und die Lieferkette helfen Ihnen, frühzeitig festzustellen, ob und wo es hakt, und entsprechend gegenzusteuern.
- Sind Ihre Kunden zufrieden mit Ihren Produkten und Dienstleistungen? Was können Sie verbessern? Warum wurde ein Produkt zwar in den Warenkorb gelegt, aber nicht gekauft? Die Antwort darauf liefert Ihnen Qualtrics – die „emotionale“ Seite des Intelligenten Unternehmens. Mit Qualtrics wissen Sie nicht nur WAS, sondern auch WARUM etwas passiert.

So wird aus unserem Unternehmen ein Intelligentes Unternehmen.

Delivery Hero hat genau das gemacht. Das Unternehmen hat mit SAP S/4HANA, SAP Cloud Platform, SAP Ariba und SAP Concur seine Kernprozesse standardisiert – für mehr Effizienz und Flexibilität. Außerdem kann das Unternehmen so schneller auf Verbraucherwünsche reagieren – und das führt wiederum zu zufriedeneren Kunden.

Ein Intelligentes Unternehmen funktioniert nicht ohne ein starkes Fundament. SAP Cloud Platform und SAP HANA bieten unseren Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile – weil sie es ermöglichen, SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen zu integrieren, bestehende Anwendungen zu erweitern und neue zu entwickeln.

Warum das so wichtig ist?

- Jedes Unternehmen hat durchschnittlich über 500 Softwareanwendungen im Einsatz. Nur wenn alle integriert zusammenarbeiten, lassen sich neue Geschäftsmodelle umsetzen. Und nur mit neuen Geschäftsmodellen können Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben.
- Anwendungen müssen sich flexibel an veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Kundenwünsche anpassen lassen. Mit unseren Plattformen können Kunden bei Bedarf Funktionalitäten agil dazu buchen – oder entfernen. Für maximale Flexibilität.

Auf diesen Stärken werden wir aufbauen und in Innovationen investieren.

Nummer 4: Gesellschaftliche Verantwortung

Corona-Pandemie, Klimanotstand, Hunger und soziale Ungleichheiten in vielen Teilen der Welt – jeden Tag sehen wir in den Nachrichten, vor welchen Herausforderungen die Menschheit derzeit steht.

Als globales Unternehmen sind wir uns unserer Verantwortung bewusst. Für alle, die in Konfliktgebieten leben. Für alle, deren Leben durch den Klimawandel bedroht ist. Für alle, die auch im 21. Jahrhundert immer noch hungern.

- Um der Klimakrise langfristig zu begegnen, brauchen wir nachhaltige Lösungen. Unser Ziel ist es, bis 2025 klimaneutral zu werden. Trotz unseres Wachstums konnten wir unsere CO₂-Emissionen in den letzten fünf Jahren jeweils senken.
- Dabei möchten wir auch unseren Kunden helfen – entweder durch unsere Softwarelösungen oder unsere grüne Cloud. Wir gehen außerdem einen Schritt weiter und haben „Climate 21“ ins Leben gerufen. Dieses neue Programm hilft unseren Kunden, ihren CO₂-Fußabdruck zu verstehen und zu minimieren.

- Unsere Software wird präventiv in der Katastrophenhilfe eingesetzt, unterstützt Gleichstellung und hilft, Menschen Wissen zu vermitteln, die nie eine Schule besuchen konnten.
- Unser Programm SAP One Billion Lives fördert die Zusammenarbeit zwischen Sozialunternehmen, Privatwirtschaft und Verbrauchern.
- Im Rahmen der Corona-Pandemie haben wir verschiedene Lösungen kostenlos zugänglich gemacht.
- Unser COVID-19-Notfallfonds unterstützt gemeinnützige Organisationen und Sozialunternehmen, die an vorderster Front tätig sind.
- Gemeinsam mit dem Auswärtigen Amt haben wir tausende gestrandete Urlauber zurück nach Deutschland gebracht.
- Im Auftrag der Bundesregierung arbeiten wir gemeinsam mit der Deutschen Telekom mit Hochdruck daran, mit der Corona-Tracking-App unseren Teil zu leisten, Deutschland durch die Krise zu führen.

Technologie allein wird weder Unternehmen noch die Welt retten. Doch sie kann einen entscheidenden Beitrag leisten.

Outro

Meine Damen und Herren,

seit unserer Gründung im Jahr 1972 ist es unser Ziel, wirtschaftliche Abläufe und das Leben von Menschen zu verbessern. Nie war dieses Ziel so wichtig wie heute. Es ist Versprechen und Ansporn zugleich. Gemeinsam mit meinen mehr als 100.000 Kolleginnen und Kollegen werde ich alles daransetzen, es zu erreichen.

Wofür wir stehen, macht uns zu dem, was wir sind. Marktführer für Geschäftssoftware. Ein verlässlicher Partner für Unternehmen jeder Größe, in jedem Land der Welt, in jeder Branche. Einer der besten Arbeitgeber weltweit.

Ich habe es eingangs bereits erwähnt: Als Vorstandssprecher an der Spitze der SAP zu stehen ist sowohl eine große Ehre als auch eine große Verantwortung. Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen werde ich eine SAP schaffen, die für Agilität, Innovation und Kundenfokus steht.

Ich verspreche Ihnen, dass ich ein Vorstandssprecher für alle sein werde. Ein Vorstandssprecher, der zuhört. Ein Vorstandssprecher, der nicht nur verspricht, sondern auch liefert. Ein Vorstandssprecher, der für den langfristigen Erfolg der SAP steht.

Meine Damen und Herren, das Vertrauen, das Sie in die SAP und mich setzen, ehrt mich sehr. Gemeinsam mit Ihnen möchte ich im nächsten Jahr zurückschauen und sagen können: Wir haben Herausforderungen gelöst. Wir haben unseren Kunden zugehört. Wir haben uns weiter verbessert. Wir haben geliefert. Wir sind gewachsen und haben gemeinsam die Zukunft gestaltet – nicht nur für unsere Kunden, sondern auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Vielen Dank – und bleiben Sie gesund!

Copyright/Trademark