

Ordentliche Hauptversammlung der SAP SE

Rede des Vorstandssprechers Christian Klein

12. Mai 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionär*innen, liebe Kolleg*innen, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der SAP SE. Ein weiteres Mal virtuell, aber Gesundheit und Sicherheit haben absoluten Vorrang. Ich hoffe dennoch sehr, dass wir uns im nächsten Jahr wieder persönlich in der SAP-Arena treffen können.

2020 war ein erfolgreiches Jahr für SAP. Trotz Corona. Hierfür gilt mein besonderer Dank meinen mehr als 100.000 Kolleg*innen weltweit, die jeden Tag ihr Bestes geben. Auch bei unserem Aufsichtsrat möchte ich mich herzlich bedanken – für Rat, Weitsicht und Vertrauen.

Im letzten Jahr haben wir nicht nur gesehen, wie robust und leistungsfähig wir sind – auch unter den schwierigsten Bedingungen. Wir haben außerdem die Weichen gestellt, um weiterhin erfolgreich zu sein. Darüber möchte ich heute sprechen.

Die Zeiten bleiben vorerst herausfordernd. Unser Mitgefühl gilt all denen, die von der Corona-Pandemie besonders betroffen sind, und unser Dank all denen, die für unsere Gesellschaft Außergewöhnliches leisten. Aber: wir sehen Licht am Ende des Tunnels.

Wir hoffen, dass wir auch bei SAP bald impfen können. Unsere Mitarbeiter*innen, aber auch deren Angehörige. Und wenn möglich, entlasten wir mit unseren Räumlichkeiten und Betriebsärzten auch Impfzentren und Arztpraxen.

Wir blicken nach vorn. Und können auf einem soliden Fundament aufbauen. Auf einem Fundament, das wir uns seit der Gründung der SAP vor 49 Jahren, und auch 2020, erarbeitet haben.

- Unsere **Clouderlöse**¹ stiegen um 18 % und waren damit wieder unser wichtigster Wachstumsmotor.
 - Weniger Geschäftsreisen haben zu weniger Umsatz in unserem Intelligent-Spend-Geschäft geführt.
 - Ohne diesen Effekt stiegen unsere Clouderlöse um 27 %.
- Der **aktuelle Cloud Backlog** – die vertraglich zugesicherten Clouderlöse in den nächsten 12 Monaten – wuchs um 14 %.
 - Diese Kennzahl zeigt sehr gut, wie erfolgreich wir in der Cloud sind, weil sie sowohl die zugesicherten Umsätze neuer Abschlüsse als auch von Vertragsverlängerungen berücksichtigt.

¹ Zahlen sind Non-IFRS und prozentuale Änderungen sind Non-IFRS, währungsbereinigt

- Bei den gesamten **Umsatzerlösen** verzeichneten wir ein Wachstum von 1 %.
 - Ein Zeichen, dass wir bei allen Erfolgen noch mitten in der Transformation unseres Kerngeschäftes sind.
- Das bereinigte **Betriebsergebnis** erhöhte sich um 4 %.
- Die **Cloud-Bruttomarge** stieg um 1,4 Prozentpunkte.
- Der **operative Cashflow** – ein Indikator, der zeigt, ob Unternehmen aus eigener Kraft wichtige Investitionen tätigen können – verdoppelte sich seit dem Vorjahr auf 7,2 Mrd. €.
- Unsere **frei verfügbaren Mittel** stiegen auf 6,0 Mrd. €.

Auch ins Jahr 2021 sind wir ausgezeichnet gestartet. Beim Auftragseingang für Cloudgeschäft und Softwarelizenzen hatten wir das höchste Wachstum seit fünf Jahren. Unser Portfolio hat sich hervorragend entwickelt. Wir gewinnen weiterhin Marktanteile.

Und das ist erst der Anfang. Unsere Innovationspipeline und unser Netzwerk von mehr als 22.000 Partnern sind stark wie nie.

All das zeigt: Unsere Strategie ist goldrichtig. Alle Zeichen stehen auf robustem Cloudwachstum.

Doch ein Fundament ist mehr als Zahlen. Was also haben wir im vergangenen Jahr noch erreicht?

- Wir haben unseren Kunden zugehört. Reagiert. Und zum Beispiel bei der Integration unserer Lösungen großartige Fortschritte gemacht.
- Wir haben unser Portfolio weiter gestärkt. Uns auf die Bereiche fokussiert, in denen wir uns klar von anderen Anbietern abheben. Und uns von denen getrennt, die nicht zu unserem Kerngeschäft gehören.
- Wir haben Qualtrics erfolgreich an die Börse gebracht und die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Die Marktkapitalisierung von Qualtrics liegt bei rund 20 Mrd. US-\$². Mehr als das Doppelte des ursprünglichen Übernahmepreises.
- Wir haben weiter in Sicherheit investiert. Tag für Tag vertrauen uns Kunden ihre Daten an. Das spornt uns an, immer die höchsten Sicherheitsstandards zu erfüllen.
- Wir haben unser Partnernetzwerk ausgebaut. Denn zusammen sind wir stärker. Gemeinsam mit anderen Marktführern wie zum Beispiel Microsoft, Google, Siemens, Honeywell und Bosch entwickeln wir Innovationen – von denen alle profitieren.
- Wir haben die SAP effizienter aufgestellt. Nicht nur auf Produktseite, sondern auch organisatorisch.

² Stand 30. April 2021

- Wir haben unsere Vertriebs- und Serviceteams in einem Vorstandsbereich zusammengefasst. Unsere Kunden haben jetzt einen Ansprechpartner, unternehmensweit.
- Auch in unserem Vorstand gab es seit letztem Mai einige Veränderungen.
 - Mit Julia White und Sabine Bendiek haben wir zwei Top-Führungskräfte mit starker Cloud-Expertise in unseren Vorstand geholt.
 - Julia, Sabine, herzlich willkommen!
 - Adaire Fox-Martin hat sich entschieden, die SAP nach 13 erfolgreichen Jahren zu verlassen.
 - Scott Russell hat unseren weltweiten Vertrieb übernommen und damit die Verantwortung für den Erfolg unserer Kunden. Lieber Scott, alles Gute und viel Erfolg!

Sehr geehrte Damen und Herren,

2020 hat unsere Welt auf den Kopf gestellt und uns viel abverlangt. Persönlich und geschäftlich.

Die Pandemie hat den Trend zur Digitalisierung massiv beschleunigt. Zwar findet der Wechsel vom Analogen zum Digitalen schon seit Jahren statt. Doch nun hat er auch Branchen in Zugzwang gebracht, die sich unter anderen Umständen vielleicht mehr Zeit genommen hätten.

Egal, mit welchem Kunden ich gesprochen habe. Alle hatten einen Wunsch: einen schnellen, einfachen Einstieg in die Welt der digitalen Prozesse. Denn digitale Technologien helfen, die Pandemie zu bewältigen. Und die Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell bereits digitalisiert haben, kommen besser durch die Krise.

Die Cloud ist hier besonders wichtig. Denn abgesehen von vielen anderen Vorteilen bietet sie vor allem eines: Flexibilität.

Cloud-Dienste machen Mitarbeiter produktiver, denn mit ihnen wird das Arbeiten von überall möglich. Homeoffice wegen Lockdown? Kein Problem.

Cloud-Dienste sorgen dafür, dass Unternehmen schneller reagieren können. Auch auf das, was unerwartet kommt.

Natürlich haben wir unsere Kunden schon vor Beginn der Pandemie in die Cloud begleitet. Aber jetzt musste es noch schneller gehen.

Die Alternative wäre gewesen: Kunden gehen den Weg ohne uns. Für uns war klar: Wir müssen entschlossen auf die Anforderungen unserer Kunden reagieren. Sonst hätte es für SAP keine Zukunft gegeben.

Deswegen haben wir unsere Strategie angepasst. Um den Umstieg in die Cloud noch schneller, noch einfacher, noch effizienter zu machen. Dafür investieren wir: In eine noch bessere Infrastruktur. Besonders in Innovationen. Ich komme gleich dazu.

Klar war: diese Entscheidung hatte finanzielle Auswirkungen. Zwar bedeutet mehr Umsatz mit Cloudlösungen, dass wir für die Zukunft besser planen können. Weil diese Umsätze immer wieder kommen.

Die Kehrseite: Zunächst trübt das unser Umsatzwachstum. Warum? Wenn ein Kunde früher Software-Lizenzen gekauft hat, dann hat er sie bei Vertragsabschluss komplett und auf einmal bezahlt.

Diese Einmalzahlungen am Anfang fallen in der Cloud weg. Stattdessen zahlt der Kunde nach Verbrauch oder im Abo.

All das hat sich auf die SAP-Aktie ausgewirkt. Ich weiß, dass das für Sie, unsere Aktionär*innen, im letzten Jahr nicht leicht war. Doch es war richtig, unsere Strategie anzupassen. Wir können den Erfolg unserer Kunden und unser Wachstumspotenzial nicht opfern, um kurzfristig unsere Marge zu optimieren. Das würde langfristig das Vertrauen in die SAP zerstören.

Nachhaltige Wertsteigerung – für Sie, für unsere Kunden, für die SAP – hat für uns absoluten Vorrang.

Auch in 2020 konnten wir eine hohe Dividende ausschütten und mit einem Aktienrückkaufprogramm zusätzlich 1,5 Mrd. € an unsere Aktionäre zurückführen. Für das Geschäftsjahr 2020 haben wir eine Dividende von 1,85 € pro Aktie vorgeschlagen – ein Anstieg um 17%.

Über die letzten 10 Jahre ist unser Aktienkurs durchschnittlich um 11 % gewachsen. Und seit Jahresbeginn hat die SAP-Aktie um über 7%³ zugelegt.

SAP ist ein gutes Investment für nachhaltiges, langfristiges Wachstum. Lassen Sie mich Ihnen zeigen, warum.

Nummer 1: Unsere Kolleg*innen.

Die SAP ist ein globales Unternehmen. Unsere Mitarbeiter*innen kommen aus der ganzen Welt, sie arbeiten in der ganzen Welt – wie unsere Kunden.

Sie sind Kern unseres Erfolgs. Weil sie jeden Tag alles geben und gerade in der Krise über sich hinauswachsen. Für unsere Kunden. Für Sie – unsere Aktionär*innen. Und für die Gesellschaft.

³ Stand 30. April 2021

Unser Kollege Dmitry etwa. In seiner Freizeit kümmert er sich auf einer Intensivstation um Patienten mit erhöhtem COVID-19-Risiko. Grace hat mehr als 3.000 Kilo Lebensmittel gesammelt und an bedürftige Familien verteilt. Marika und Joaquin haben dafür gesorgt, dass Jugendliche trotz Lockdown lernen können.

Kolleg*innen haben in Rekordzeit Anwendungen gebaut, um landesweit freie Krankenhausbetten zu finden. Sie haben Geld oder medizinisches Material gesammelt, oder waren für diejenigen da, die es am meisten brauchen.

Die SAP ist voll mit diesen Beispielen. Das macht mich stolz. Genauso wie die Tatsache, dass die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter auf ein Rekordhoch von 86 % gestiegen ist. Und das trotz der Krise.

Wir wissen, dass unsere Kolleg*innen uns zu dem machen, was wir sind. Und wir wissen auch, wie herausfordernd unsichere Zeiten sind. Deswegen investieren wir auch hier: mit Initiativen für Gesundheit, aber auch monetär. Wir möchten die besonderen Leistungen unserer Kolleg*innen honorieren. Deswegen haben wir unter anderem ein zusätzliches aktienbasiertes Mitarbeiterprogramm aufgelegt.

Nummer 2: Kundenfokus

Unsere Kund*innen stehen im Mittelpunkt. Immer. Alle Produkte, alle Dienstleistungen, alle Prozesse sind danach ausgerichtet.

Letztes Jahr habe ich Ihnen neue Lizenzmodelle versprochen. Klaren Geschäftsnutzen für unsere Kunden. Schnelle und agile Lieferung, mit Innovationen in der Cloud.

Wir haben geliefert. Der beste Beweis? Die Zufriedenheit unserer Kunden ist 2020 deutlich gestiegen – gegenüber dem Vorjahr um 10 Punkte. Weil wir zum Beispiel unsere Lösungen besser integriert haben.

Doch wir werden diesen Wert weiter steigern. Indem wir uns noch näher an den Bedürfnissen unserer Kunden orientieren und diese agil umsetzen. Und wir lassen uns daran messen: Seit 2020 fließt die Kundenzufriedenheit in die Vorstandsvergütung ein.

Die Krise hat einmal mehr gezeigt: Wir sind DER verlässliche Partner für unsere Kunden. Unsere Software hat geholfen, Impfstoffe zu entwickeln und zu verteilen. Lieferketten widerstandsfähiger zu machen und Geschäftsprozesse anzupassen. Unternehmen ermöglicht, Mitarbeitern und Kunden das zu bieten, was sie brauchen.

Kurz gesagt: Wir haben Wirtschaft und Gesellschaft geholfen, weiterzumachen und voranzukommen.

Das bringt mich zu **Nummer 3: Innovation.**

Innovation, gemeinsam mit unseren Kunden. Das hat die SAP groß gemacht. Basis für unser Portfolio ist SAP HANA – unsere Datenbank, die datengesteuerte Entscheidungen und Aktionen in Echtzeit möglich macht.

Und im vergangenen Jahr haben wir unser Innovationstempo noch einmal angezogen.

Wir haben Vertrauen geschaffen. Indem wir zugehört haben. Was brauchen unsere Kunden? Wie können wir sie noch besser unterstützen? In der Krise und darüber hinaus?

Ein Beispiel ist RISE with SAP. Unser neues Angebot, mit dem sich Unternehmen ganzheitlich transformieren können. Warum ist das so wichtig?

Denken Sie an den Einzelhändler bei Ihnen im Ort. Bis letztes Jahr lief das Ladengeschäft gut – und dann kam der erste Lockdown. Ein Onlineshop musste her, und das schnell.

Oder die Impfstofflogistik. Es geht nicht nur darum, die IT effizienter zu machen. Der komplette Prozess – von der Herstellung bis zur Impfung – muss so kurz wie möglich sein.

Digitalisierung ist mehr, als analoge Prozesse eins-zu-eins in die digitale Welt zu übertragen. Unternehmen müssen ihre Prozesse und Geschäftsmodelle optimieren. Neue Märkte und Geschäftsfelder erschließen.

Das schaffen Sie nicht allein, indem Sie ihre Landschaft in die Cloud heben. Sie müssen außerdem ihre Geschäftsprozesse ganzheitlich transformieren.

Und genau das kann RISE with SAP. Es bringt ihr Unternehmen nicht nur in die Cloud. Es bringt das Beste von SAP und unserem Partnernetzwerk zusammen. Unser Wissen aus der Arbeit mit hunderttausenden Kunden. Unsere Einblicke in Geschäftsprozesse aus 25 Branchen. Unsere marktführenden Technologien und Dienstleistungen.

Die Kernkomponenten von RISE with SAP sind unser intelligentes ERP SAP S/4HANA Cloud und unsere SAP Business Technology Platform. Außerdem Teil des Angebots: Services, Beratungsleistungen und Analysefunktionen, um Geschäftsprozesse intelligent zu optimieren.

Egal, wo unsere Kunden auf ihrer Reise in die digitale Welt stehen: Wir holen sie genau dort ab und begleiten sie individuell. Alles in einem Paket, alles aus einer Hand.

Das kann nur SAP. Denn wir wissen, wie Geschäftsprozesse ablaufen müssen, um im digitalen Zeitalter erfolgreich zu sein.

Wir wollen hier noch besser zu werden. Deswegen haben wir Anfang des Jahres Signavio übernommen und in unser Lösungsportfolio für das Geschäftsprozessmanagement integriert. Diese Lösung ist Teil von RISE with SAP und hilft, mögliche Schwachstellen in Arbeitsabläufen aufzudecken und zu beseitigen.

Doch RISE with SAP ist nur ein Beispiel für Innovation.

Wir machen unsere Infrastruktur noch besser. Um zum Beispiel höchste Standards in Sachen Cybersecurity sicherzustellen.

Wir verlagern unsere transaktionalen Anwendungen – zum Beispiel das Anlegen eines Abwesenheitsantrags für einen Mitarbeiter – in die Cloud und ergänzen sie um intelligente Eigenschaften mit Hilfe von künstlicher Intelligenz.

Wir bauen auf der Stärke unserer Kernanwendungen auf.

Zusammen mit unseren Partnern erweitern wir unsere Lösungen und schaffen wegweisende Funktionalitäten.

Ein Beispiel: Gemeinsam mit Microsoft verknüpfen wir MS Teams und SAP-Anwendungen. SAP übernimmt Daten aus Teams und umgekehrt. Anwender müssen nicht mehr zwischen den einzelnen Anwendungen wechseln. So machen wir Mitarbeiter produktiver und gestalten die Arbeitswelt der Zukunft.

Wir haben beim Thema Integration massive Fortschritte gemacht. Und werden das auch in 2021 weiter vorantreiben. Denn: Nur ein integriertes Unternehmen ist ein intelligentes Unternehmen.

Hier kommt unsere SAP Business Technology Platform ins Spiel. Mit ihr lassen sich Lösungen einfach integrieren, bauen und erweitern. Bei den Preismodellen bieten wir hier die maximale Flexibilität – sei es die Bezahlung nach tatsächlicher Nutzung, ein Prepaid-Modell ähnlich dem, wie Sie es von Mobilfunktarifen kennen, oder aber das klassische Abomodell.

Die SAP Business Technology Platform ist außerdem die Basis für unsere modularen, branchenspezifischen Cloudlösungen. Gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln wir Lösungen, mit denen Kunden ihre Prozesse an ihre individuellen Anforderungen anpassen können. Weil jedes Unternehmen einzigartig ist.

Ein Beispiel hierfür ist unser Joint Venture mit den Investoren von Dediq. Gemeinsam werden wir gezielte Branchenlösungen für Banken und Versicherungen in der Cloud entwickeln – basierend auf SAP-Technologie und eingebettet in unser Portfolio. Das ist jedoch keine Blaupause für weitere Sektoren. Vielmehr werden wir so die riesigen Chancen im Markt für Finanzdienstleister optimal nutzen.

Aber kein Unternehmen ist eine Insel. Mit dem SAP Business Network können unsere Kunden ihre komplexe Lieferketten steuern – mit allen Beteiligten in Echtzeit. Denn wenn ihr gewohnter Geschäftspartner nicht liefern kann, dann brauchen sie schnell einen Plan B.

Und wir gehen noch einen Schritt weiter: Wir helfen unseren Kunden dabei, sicherzustellen, dass Menschenrechte eingehalten werden. Dass ihre Lieferkette frei von Kinderarbeit ist. Dass ihr Lieferant den eigenen Nachhaltigkeitsansprüchen genügt.

Bleiben wir beim Thema Nachhaltigkeit: Wenn Sie eine Waschmaschine kaufen, dann ist klar: Je grüner der Aufkleber mit den Werten A bis G, desto besser der Energieverbrauch. Das übertragen wir jetzt auf die Klimabilanz von Produkten und Dienstleistungen.

Nachhaltigkeit wird fester Bestandteil unserer Anwendungen. Wir bilden den gesamten CO₂-Fußabdruck eines Produkts ab und machen ihn vergleichbar. Und zwar umfassend. Klimabilanz der Zulieferer. Emissionen von Fabriken und Büros. Energieverbrauch. Abfallaufkommen. Dienstreisen. Transportwege für Waren. Alle direkten und indirekten Emissionen, die bei der Herstellung und auf dem Weg zum Endkunden entstehen, fließen hier mit ein.

Hunderttausende Unternehmen weltweit lenken mit unserer Software ihre Lieferketten, ihr Personalmanagement oder verwalten ihre Geschäftsnetzwerke. Jetzt können sie mit diesen Daten nicht nur Umsatz und Betriebsergebnis steuern, sondern auch Klimaschutz messbar machen.

Und weil Nachhaltigkeit mehr ist als Klimaschutz, helfen unsere Lösungen auch dabei, Vielfalt zu fördern. Wie divers ist mein Unternehmen? Wie kann ich unterrepräsentierte Kandidaten fördern? Bezahle ich wirklich gerecht? Wie vielfältig ist meine Unternehmensführung? Auf all das liefern wir Ihnen Antworten.

Nummer 4: Gesellschaftliche Verantwortung

Das letzte Jahr hat uns erneut gezeigt, welche wichtige Rolle wir in der weltweiten Wirtschaft spielen. Aber auch, wie groß unsere Verantwortung ist. Welche wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Veränderungen wir anstoßen können.

Wir sind stolz darauf, den weltweiten Kampf gegen das Coronavirus zu unterstützen.

- Unser Vaccine Collaboration Hub hilft, Impfstoffe sicher und effizient an Städte und Gemeinden auszuliefern.
- Die Corona-Warn-App wurde bisher mehr als 27 Millionen⁴ Mal heruntergeladen. Rund 2,5 Millionen Menschen wurden durch die App gewarnt, 140.000 Covid-19-Infektionen erkannt.
- 17 der 20 weltgrößten Impfstoffhersteller nutzen SAP-Systeme. Gleiches gilt für viele Logistikdienstleister und Unternehmen weltweit, die die Impfstoffe verteilen.

Wir kämpfen für eine Gesellschaft, in der soziale Gerechtigkeit und Gleichstellung selbstverständlich sind.

⁴ Stand 20. April 2021

- Wir haben in 2020 mehr als 2 Millionen Menschen aus sozial benachteiligten Gruppen digitale Kompetenzen und Programmierkenntnisse vermittelt.
- Gemeinsam mit UNICEF entwickeln wir Bildungskonzepte, damit junge Menschen am Arbeitsleben teilnehmen können.
- Wir unterstützen gemeinnützige Organisationen und Sozialunternehmen. Gehen neue Partnerschaften ein. Entwickeln digitale Lösungen für unsere größten Herausforderungen wie den Klimawandel oder Ungleichheit.

Bei uns ist kein Platz für Rassismus und Diskriminierung, in keiner Form.

- In den nächsten drei Jahren möchten wir den Anteil unserer afroamerikanischen Mitarbeiter in den USA verdoppeln.
- 27,6 % unserer Führungskräfte sind Frauen, Tendenz steigend. Wir bleiben dabei: Bis 2022 wollen wir 30 % erreichen.
- Pride@SAP, unser Netzwerk für Lesben, Schwule, Bisexuelle, Transsexuelle und Intersexuelle, hat dieses Jahr seinen 20. Geburtstag gefeiert!
- Wir haben mehr als 200 Kolleg*innen mit Autismus an 34 Standorten in 16 Ländern.

Auch beim Thema Klimaschutz haben wir das Tempo erhöht. Ich habe bereits darüber gesprochen, wie wir unseren Kunden helfen, ihre Klimaziele zu erreichen. Aber wir wollen selbst auch führend sein. 2023 sind wir klimaneutral – zwei Jahre früher als geplant.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

2020 war trotz der Corona-Krise ein erfolgreiches Jahr. Und das soll auch für 2021 gelten. Auf Basis unseres ersten starken Quartals haben wir unsere Prognose sogar angehoben. Weltweit laufen die Impfprogramme. Wir glauben, dass sich die globale Lage im zweiten Halbjahr 2021 langsam entspannt.

Wir erwarten⁵, dass

- die **Clouderlöse** um 14-18 % wachsen.
- die **Cloud-und Softwareerlöse** in einer Spanne zwischen 23,4 Mrd. € und 23,8 Mrd. € liegen werden.
- das **Betriebsergebnis** zwischen 7,8 Mrd. € und 8,2 Mrd. € liegen wird.
- der **Anteil der besser planbaren Umsätze** – die Summe der Clouderlöse und Softwaresupporterlöse – an den gesamten Umsatzerlösen auf etwa 75% steigt.

⁵ Alle Zahlen der Prognose sind Non-IFRS, währungsbereinigt

Unser Umsatz in der Cloud soll sich bis 2025 auf über 22 Milliarden Euro steigern und damit fast verdreifachen. Und wir sind auf dem besten Weg, unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen.

Liebe Aktionär*innen,

Viele von uns haben sich im letzten Jahr die Frage gestellt, wie man handlungsfähig bleiben kann, wenn Planbarkeit eine Illusion ist und der Ausnahmezustand die neue Normalität.

Aber wir haben gezeigt: Wir sind erfolgreich. Auch in der Krise. Und wir haben alles, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Den Fokus auf Innovation. Das breiteste Produktportfolio. Eine starke Kundenbasis. Verlässliche Partner. Und Kolleg*innen, die täglich Ihr Bestes geben.

Wir haben die einmalige Chance, unsere Kunden auf ihrem Weg in die digitale Welt zu begleiten. Und diese Chance ergreifen wir.

Meine Damen und Herren, Sie können sich auf uns verlassen.

- Darauf, dass wir weiter unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen werden.
- Darauf, dass wir unser Innovationstempo weiter beschleunigen.
- Darauf, dass wir unseren Mitarbeiter*innen ein Umfeld bieten, das sie fördert und unterstützt.
- Darauf, dass wir soziale Gerechtigkeit nachhaltig fördern.
- Darauf, dass wir für Sie, unsere Aktionär*innen, langfristig Wert schaffen.

Nehmen Sie mich beim Wort. Messen Sie mich daran.

Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen die Zukunft der SAP erfolgreich zu gestalten.

Kommendes Jahr feiert unsere SAP ihren 50. Geburtstag. Ich bin überzeugt, dass sie nie relevanter war als heute:

Weil wir neu erfinden, wie Unternehmen arbeiten.

Weil wir verbessern, wie die Wirtschaft weltweit läuft.

Und weil wir das Leben aller Menschen verbessern.

Vielen Dank.