

Hauptversammlung der SAP SE

Christian Klein, Vorstandssprecher

18. Mai 2022 / Es gilt das gesprochene Wort

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kolleginnen und Kollegen,

Veränderung – kaum ein Wort beschreibt 2021 wohl besser. Vor einem Jahr habe ich mir an dieser Stelle gewünscht, dass wir uns dieses Jahr wieder persönlich treffen können. Doch allen Fortschritten zum Trotz: Die Pandemie ist noch nicht vorbei. Ihre Sicherheit und Gesundheit haben weiterhin absoluten Vorrang.

Der Klimawandel erscheint für uns oft weit weg. Mit dem Jahrhunderthochwasser haben wir ihn vor der eigenen Haustür zu spüren bekommen. Genauso wie einen ungerechtfertigten Krieg, einen Angriff auf die Demokratie. Meine Gedanken sind heute also auch bei all denen, die betroffen sind.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Veränderung ist die neue Normalität. Nichts steht still. Auch wir nicht. Wir müssen Schritt halten. Dazu brauchen wir drei Dinge: Stabilität, Verlässlichkeit und Anpassungsfähigkeit. Ich möchte Ihnen heute zeigen, warum Sie für alle drei auf die SAP zählen können.

Ich möchte Ihnen heute zeigen: Die SAP ist stabil und gibt anderen Stabilität. Die SAP ist ein verlässlicher Partner. Die SAP passt sich an und hilft anderen, sich anzupassen.

Und ich möchte Ihnen zeigen: Die SAP steht für Innovation. Die SAP ist fit für die Zukunft. Die SAP kann helfen, die Welt besser zu machen.

Lassen Sie uns zunächst auf das vergangene Jahr zurückblicken. Und dann auf das Heute und in die Zukunft schauen.

2021: Ein Herausragendes Jahr

Zwanzig einundzwanzig war ein herausragendes Jahr für die SAP. Und ein Jahr der Veränderung.

Rekordwachstum in der Cloud. Ausblick für Cloud- und Softwareerlöse übertroffen. Genauso wie das bereinigte Betriebsergebnis. Weiterhin steigende Kundenzufriedenheit.

Wir sehen: unsere Strategie geht auf:

- Clouderlöse: plus 19 Prozent¹. Einmal mehr unser wichtigster Wachstumstreiber. Sie machten bereits ein Drittel unseres Umsatzes aus. 2022 werden sie zum ersten Mal größer sein als unsere Erlöse aus der Softwarewartung, und so unsere größte Erlösquelle werden. Tendenz weiter stark steigend.

¹ währungsbereinigt

- Vertraglich zugesicherte Clouderlöse in den nächsten 12 Monaten: plus 26 Prozent¹.
- Umsatzerlöse: plus 3 Prozent¹
- Bereinigtes Betriebsergebnis: plus 1 Prozent².
- Operativer Cashflow – ein Indikator, der zeigt, ob wir aus eigener Kraft Investitionen tätigen können: 6,22 Milliarden Euro
- Free Cashflow: 5,05 Milliarden Euro
- Aktienkurs: plus 16,5 Prozent – leicht über dem DAX.
- Marktkapitalisierung: 153,4 Milliarden Euro³. Damit waren wir zum Jahresende das zweitwertvollste Unternehmen im DAX40. Und sind es heute noch.

Das sind gute Zahlen für ein Jahr der Veränderung. Auch wenn wir noch nicht da sind, wo wir hin wollen. Gerade wenn ich auf unseren Aktienkurs schaue.

Für unsere Ergebnisse in 2021 gilt mein Dank einmal mehr meinen rund 110.000 Kolleginnen und Kollegen weltweit. Sie sind es, die uns voranbringen und unseren Erfolg ausmachen.

Auch wenn unser Erfolg der Erfolg eines ganzen Teams ist: Wenn wir heute sagen können: unsere strategische Transformation kommt gut voran und wir sind auf dem richtigen Weg – dann hat Luka Mucic entscheidend dazu beigetragen. Luka, seit 26 Jahren bist Du eine der treibenden Kräfte hinter unserem Erfolg. Ich möchte mich bei Dir für die vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken. Und ich freue mich sehr, diese bis zu Deinem Ausscheiden im nächsten Jahr fortzuführen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wie gewohnt sollen auch Sie von unserem hervorragenden Jahr profitieren. Wir schlagen Ihnen heute eine Dividende von 2,45 Euro pro Aktie vor. Ein Anstieg von rund 32%. Darin enthalten: eine Sonderdividende von 50 Cent pro Aktie anlässlich unseres 50-jährigen Firmenjubiläums.

Das im Januar angekündigte Aktienrückkaufprogramm haben wir Ende April abgeschlossen. Die zurückgekauften Aktien werden hauptsächlich für die anteilsbasierte Vergütung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verwendet. Damit stellen wir sicher, dass deren Interessen eng an denen unserer Aktionärinnen und Aktionäre ausgerichtet sind.

Hinter uns liegt ein weiteres außergewöhnliches Jahr. Die vergangenen Monate haben uns alle herausgefordert. Pandemie. Klimakrise. Krieg in der Ukraine. Wir helfen unseren Kunden durch diese unsicheren Zeiten. Und stecken selbst noch mitten in unserer Transformation. Dennoch konnten wir solche hervorragenden Ergebnisse erzielen: Das macht mich stolz.

Und es zeigt: wir sind auf dem besten Weg, unsere Ziele für 2025 zu erreichen.

2021 war erst der Anfang. Wir wollen weiter wachsen. Und wir werden weiter wachsen. Wir haben alles, was wir dafür brauchen: die richtige Strategie, den Fokus auf Innovation, das breiteste Produktportfolio, eine starke Kundenbasis, verlässliche Partner, und Kolleginnen und Kollegen, die täglich Ihr Bestes geben.

Ausblick und Strategie

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, 2022 ist ein besonderes Jahr für SAP. Wir feiern unser 50-jähriges Firmenjubiläum - ein Meilenstein der deutschen Technologieentwicklung. Außerdem ist 2022 für unsere eigene Transformation ein entscheidendes Jahr. Ein Jahr, in dem wir unser Kerngeschäft noch schneller in die Cloud verlagern wollen. Ein Jahr, in dem wir uns noch stärker darauf konzentrieren, in der Cloud erfolgreich zu sein. Unser Umstieg in die Cloud ist nachhaltig.

² Non-IFRS, währungsbereinigt

³ Zum 31. Dezember 2021

2022 ist ein weiteres Übergangsjahr und ein Wendepunkt. Wir haben unser Geschäftsmodell umgestellt. Weg von einer Einmalzahlung hin zu wiederkehrenden Erlösen. Das bremst zunächst unseren Gesamtumsatz. Gleichzeitig investieren wir. Das führt zu einem stagnierenden bis leicht rückläufigen Betriebsgewinn. Das haben wir immer gesagt. Danach kommt der Rückenwind.

Das erste Quartal 2022 ist der beste Beweis. Wir haben das Wachstum weiter angekurbelt. Unsere Zahlen zeigen, dass unsere Strategie greift, wie relevant unsere Lösungen sind, und wie viel Potenzial unser Portfolio hat. Denn wir sind nicht nur die Nummer 1 im Bereich ERP. Also der Software, die Kunden brauchen, um ihre Prozesse zu steuern - von der Beschaffung über die Logistik bis hin zur Buchhaltung. Sondern auch führend in Lösungen für Lieferketten, Einkauf, Reisekosten und Unternehmensplanung.

Wir helfen unseren Kunden, sich grundlegend zu verändern, in einer unbeständigen Welt erfolgreich zu sein, und treiben unsere eigene Transformation weiter voran.

Trotz der Auswirkungen des Krieges in der Ukraine: Im April haben wir unseren Ausblick für 2022 für Umsatz, Gewinn und Cashflow bestätigt. Schon 2023 erwarten wir zweistelliges Wachstum. Zunächst beim bereinigten Betriebsergebnis, gefolgt vom Gesamtumsatz. Dieses starke Wachstum wird sich bis 2025 und darüber hinaus fortsetzen. Davon sind wir überzeugt.

Wir sind genau da, wo wir sein müssen, um diese Ziele zu erreichen. Und haben deshalb auch unsere Prognose bis 2025 bestätigt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, seit 50 Jahren revolutioniert die SAP, wie Unternehmen arbeiten. Auf diesem Erbe bauen wir auf. Denn wir wollen unsere Versprechen halten: Unsere Kunden dabei unterstützen, ihre Herausforderungen zu lösen – heute und morgen. Weiter nachhaltig wachsen – für Sie, für unsere Kunden, für SAP. Uns mit Innovationen vom Wettbewerb unterscheiden.

Deswegen verfolgen wir mit unserer Strategie drei Ziele.

Intelligentes und Nachhaltiges Unternehmen

Erstens: Wir machen aus unseren Kunden intelligente und nachhaltige Unternehmen.

Schauen wir uns einmal an, was das konkret bedeutet: [VIDEO]

Die LSBG Hamburg. Intelligent und nachhaltig, Powered by SAP.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich habe es bereits gesagt: Veränderung ist die neue Normalität. Das gilt für uns alle, und auch für Unternehmen.

Doch was tun, wenn sich die Welt ständig verändert? Die Antwort ist einfach, und doch so komplex: Auch Unternehmen müssen sich ständig weiterentwickeln. RISE with SAP hilft unseren Kunden, genau das zu tun. Mit RISE with SAP machen wir komplex einfach. Kunden können unsere Produkte schneller und einfacher einführen, in die Cloud wechseln, und gleichzeitig ihre Geschäftsprozesse an die digitale Welt anpassen. Zum Beispiel mit Analysen, um Vertrieb oder Beschaffung effizienter zu gestalten, um Prozesse besser zu verstehen - und besser zu machen.

Wie Randstad. Der Personaldienstleister setzt seine Geschäftsprozesse komplett neu auf. Und nutzt dafür RISE with SAP. Das Ziel? Die digitale Transformation von Randstad weiter vorantreiben. In der Personalbranche eine Vorreiterrolle einnehmen. Noch mehr Prozesse automatisieren, beispielsweise Auftragsannahme und Buchhaltung. So haben die Mitarbeitenden mehr Zeit für das, was Randstad ausmacht: Kundenbetreuung.

RISE with SAP ist ein ganzes Paket mit allem, was Kunden brauchen, um sich zu verändern: Innovative Software, technische Hilfen, einheitlicher Vertrag. Egal, wo unsere Kunden auf ihrem Weg stehen: Wir holen sie genau dort ab. Sich ständig an den Wandel anzupassen – RISE with SAP macht es möglich. Kontinuierlich. Agil. Einfach. Und dabei so individuell wie jedes Unternehmen selbst. Alles in einem Paket, alles aus einer Hand. Das kann nur SAP.

Der gewaltige Erfolg bestätigt: RISE with SAP ist genau das, was unsere Kunden brauchen. Das zeigt auch die Zufriedenheit unserer Kunden. Sie steigt, bereits das zweite Jahr in Folge.

Gleichzeitig ist RISE einer DER Treiber unseres Wachstums. Zum einen kurbelt es den Verkauf unseres ERPs SAP S/4HANA Cloud an. Gleichzeitig hilft RISE, zusätzliche Produkte zu verkaufen. Unser Umsatz pro Kunde nach einem Abschluss mit RISE steigt um den Faktor 2,5.

Im Fokus hier: unsere Business Technology Platform. Über diese können Kunden ihre verschiedenen Programme integrieren und erweitern. Einfach und sicher. Dank eines einheitlichen Datenmodells und Sicherheitskonzepts. So kommen auch die Stärken unserer Cloudlösungen noch besser zur Geltung. Während unsere Kunden SAP S/4HANA Cloud einführen, können sie gleichzeitig zum Beispiel ihre Kundenbeziehungen, ihr Personalwesen oder ihren Einkauf verbessern.

Sie merken: RISE with SAP wirkt sich positiv auf unser gesamtes Portfolio aus.

Geschäftsnetzwerke

Kommen wir zum zweiten Ziel unserer Strategie.

Sicher stand jeder von Ihnen in den letzten zwei Jahren im Supermarkt einmal vor leeren Regalen, oder sie haben ein neues Auto bestellt, oder einen neuen Computer. Und dann vom Händler die Auskunft zur langen Lieferzeit bekommen. Der Grund dafür: gestörte Lieferketten.

Wir glauben: Unternehmen sind nur so widerstandsfähig wie die, mit denen sie zusammenarbeiten, deswegen bringen wir sie zusammen im größten Geschäftsnetzwerk in der Cloud. Ein soziales Netzwerk für Unternehmen.

Millionen Unternehmen aus über 190 Ländern sind hier schon vernetzt. Jeder Teilnehmer kann mit anderen über Lieferketten hinweg zusammenarbeiten und in Echtzeit auf Störungen reagieren.

Blieben wir beim Supermarkt-Beispiel: Wenn die Nachfrage steigt oder das Angebot sinkt, kann der Händler seine Beschaffung in Echtzeit anpassen, sehen, wer was vorrätig hat, oder rechtzeitig liefern kann.

Ein anderes Beispiel: In diesem Moment hilft unser Geschäftsnetzwerk Menschen in der Ukraine. Humanitäre Organisationen haben Zugang zu Millionen Unternehmen. Kostenlos. Sie können angeben, was sie am dringendsten brauchen und die Lieferanten finden, die liefern können. Mehr als 3.500 Lieferanten haben bisher Hilfsgüter im Wert von 125 Millionen US-Dollar angeboten, unter anderem 300.000 Erste-Hilfe-Sets.

Wie das konkret aussieht? **[VIDEO]**

Nachhaltigkeit

Der dritte Teil unserer Strategie: Wir setzen uns für eine nachhaltige Welt ein. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern, denn der Klimawandel ist da. Wir müssen handeln. Und zwar jetzt.

Das fängt bei uns selber an. Wir wollen in unserem eigenen Betrieb bis Ende 2023 klimaneutral werden. Zwei Jahre früher als bisher angekündigt. Ab 2025 können nur noch emissionsfreie Fahrzeuge bestellt werden. Bis 2030 wollen wir entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette klimaneutral sein. Dafür arbeiten wir zum Beispiel mit klimaneutralen Lieferanten zusammen. Wir nutzen erstklassige Rechenzentren mit nachhaltiger Programmierung. Wir investieren in nachhaltige Fonds, um verbleibende Emissionen zu neutralisieren.

Doch unser Hebel ist viel größer. Unsere Lösungen halten die geschäftskritischsten und energieintensivsten Prozesse der Welt am Laufen. Unsere Kunden erwirtschaften 87 % des weltweiten Handelsvolumens. Seit 50 Jahren helfen wir unseren Kunden, ihre Umsatz- und Ertragsziele zu erreichen. Das machen wir jetzt auch für Nachhaltigkeit.

Erst kürzlich habe ich mit einem der größten Automobilhersteller gesprochen und erfahren, dass sie den CO₂-Fußabdruck ihrer Produkte nicht kennen, weil sie keine Transparenz über ihre Lieferkette haben.

Tatsächlich entstehen mehr als 80 % des CO₂-Fußabdrucks in der Produktion eines Fahrzeugs nicht beim Hersteller selbst, sondern durch Aktivitäten anderer Unternehmen in der Lieferkette. Das zeigt: Ehrgeizige Ziele nützen nichts. Man muss auch wissen, wie man sie erreicht.

Da kommt SAP ins Spiel. Wir helfen unseren Kunden, Nachhaltigkeit nahtlos in ihre Geschäftsabläufe zu integrieren. Machen sie als neue Dimension zum Standard in unseren Anwendungen. Wir bilden den gesamten CO₂-Fußabdruck eines Produkts ab. Umfassend. Transparent. Vergleichbar. Das geht nur mit SAP.

Nachhaltigkeit ist mehr als Klimaschutz, deshalb helfen unsere Lösungen auch, Vielfalt zu fördern, Menschenrechte einzuhalten, ein gerechteres Arbeitsumfeld zu schaffen. Denn längst geht es für Unternehmen nicht mehr nur darum, den maximalen Gewinn zu erzielen. Erfolgreiche Unternehmen schaffen Wert für alle. Aktionärinnen und Aktionäre. Kundinnen und Kunden. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und für die Umwelt und die Gesellschaft.

Gesellschaftliche Verantwortung

Das machen wir: Vermitteln Menschen aus sozial benachteiligten Gruppen digitale Kompetenzen; entwickeln mit UNICEF Bildungskonzepte für junge Menschen; Ermöglichen als Gründungsmitglied von Generation Unlimited 500 Millionen jungen Menschen Zugang zu Bildung. Wir unterstützen gemeinnützige Organisationen und Sozialunternehmen, gehen Partnerschaften ein, entwickeln gemeinsam Lösungen für unsere größten Herausforderungen.

Auch hier zeigt sich: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen uns zu dem, was wir sind. Da wird nicht lange gefragt – da wird geholfen – mit Ideen und mit Arbeitskraft. Und wir setzen das ein, was wir am besten können: unsere Technologie.

Im Kampf gegen Corona haben wir 17 der 20 größten Impfstoffhersteller unterstützt. Die Corona-Warn-App hat über 116 Millionen Menschen gewarnt und entscheidend dazu beigetragen, Infektionsketten zu unterbrechen.

Sie ist jetzt auch im ukrainischen App-Store verfügbar und ermöglicht Flüchtlingen, ihren Impfstatus nachzuweisen und leichter nach Deutschland einzureisen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, genau wie Sie sind wir erschüttert vom Krieg in der Ukraine. Bereits früh haben wir unser Neu- und Cloudgeschäft in Russland und Belarus eingestellt. Bestehende Cloud-Verträge mit russischen Kunden werden nicht verlängert, wenn sie abgelaufen sind.

Die meisten der Unternehmen dort haben unsere Software als Lizenz gekauft und betreiben sie selbst. Wir können diese nicht per Knopfdruck abschalten. Das ist vergleichbar mit einem Auto. In Moskau fahren auch noch deutsche Autos, obwohl die Hersteller den Verkauf in Russland eingestellt haben. Wir haben aber beschlossen, uns vollständig und geordnet aus Russland zurückzuziehen und arbeiten gerade an den Optionen.

Doch es geht um so viel mehr als Geschäfte.

Wir haben Mitarbeitende, die die Ukraine verlassen wollten und konnten, finanziell und logistisch unterstützt. Wir haben bisher über 4 Millionen Euro an humanitärer Hilfe bereitgestellt. Angeboten, unsere Büroflächen in Lager und Unterkünfte für Flüchtlinge umzuwandeln.

Unsere Kolleginnen und Kollegen packen an: fahren an die Grenzen, transportieren Lebensmittel und Hilfsgüter in die Krisenregion, bringen Menschen in Sicherheit und ehrenamtliche Helfer zusammen, rufen Luftbrücken ins Leben, bieten umsonst Kinderbetreuung an. Die Hilfsbereitschaft ist grenzenlos. Und ich bin vollkommen beeindruckt vom Engagement meiner Kolleginnen und Kollegen.

Doch auch hier war uns klar: Unsere Technologie kann helfen dabei, Flüchtlinge zu registrieren, freiwilligen Einsätze zu koordinieren, Hilfe bereitzustellen. Mit der ukrainischen Regierung arbeiten wir daran, Hilfsgüter schneller zu liefern. Gerade haben wir gesehen, wie unser Geschäftsnetzwerk hilft, aber wir wollen auch den Menschen helfen, die flüchten. Wir bringen sie mit offenen Stellen bei uns zusammen und sorgen dafür, dass sie schnell in den Job kommen.

Schlusswort

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Veränderung – damit habe ich meine Rede begonnen und damit möchte ich sie auch beenden. Ja, die Welt verändert sich immer schneller. Nie waren unsere Herausforderungen so groß. Aber ich bin überzeugt: auch unsere Chancen waren nie größer.

In den letzten Jahren haben wir gesehen, was möglich ist, wenn wir zusammenhalten. Da helfen, wo es am nötigsten ist. Uns für die einsetzen, die uns brauchen. Herausforderungen gemeinsam angehen. Denn zusammen erreichen wir mehr als allein.

Wir können ganze Wirtschaften neu erfinden. Wir können Zusammenarbeit neu denken. Wir können die Welt besser machen. Vernetzter. Nachhaltiger. Gerechter. Einen Mehrwert für alle schaffen. Und keinen zurücklassen.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen heute zeigen: Wir haben alles, um unseren Teil dazu beizutragen. Zählen Sie auf uns, denn auf die SAP ist Verlass. 50 Jahre, und kein bisschen müde: Nie war die SAP relevanter als heute. Unsere Lösungen helfen unseren Kunden, ihren Herausforderungen zu begegnen. Heute und in Zukunft.

Wir helfen ihnen, intelligente, vernetzte und nachhaltige Unternehmen zu werden. Denn wir erfinden uns neu. Wir verändern uns selbst. Und wir helfen anderen, das auch zu tun.

Vielen Dank.