

GESCHÄFTSBERICHT 2013



ÜBER DIESEN BERICHT

Alle Informationen über unsere wirtschaftliche, soziale und ökologische Leistung finden Sie im Integrierten Bericht der SAP 2013. Er ist im Internet unter www.sapintegratedreport.de veröffentlicht.

Dieser Geschäftsbericht 2013 ist ein Auszug aus dem Integrierten Bericht der SAP 2013. Er enthält alle Informationen, die gemäß den Rechnungslegungs- und Offenlegungsstandards für uns verpflichtend sind.



Kennzahlen

Leistungskennzahlen

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2013	2012	Veränderung in %
Finanzkennzahlen			
Software und Cloud-Subskriptionen (IFRS)	5.212	4.928	6
Non-IFRS-Anpassungen	63	73	-14
Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS)	5.275	5.001	5
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	13.950	13.165	6
Non-IFRS-Anpassungen	82	81	1
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	14.032	13.246	6
Umsatzerlöse (IFRS)	16.815	16.223	4
Non-IFRS-Anpassungen	82	81	1
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	16.897	16.304	4
Betriebsergebnis (IFRS)	4.479	4.041	11
Non-IFRS-Anpassungen	1.035	1.148	-10
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	5.514	5.190	6
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	26,6	24,9	7
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	32,6	31,8	3
Free Cashflow	3.266	3.281	0
Nettoliquidität	-1.467	-2.502	41
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO, in Tagen)	62	59	5
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	59	54	10
Operative Aufwendungen			
Forschungs- und Entwicklungskosten	2.282	2.261	1
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der Umsatzerlöse)	14	14	0
Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung am Jahresende ¹⁾	17.804	18.012	-1
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen			
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert (in Millionen)	1.193	1.192	0
Gewinn je Aktie, unverwässert (in €)	2,79	2,35	19
Dividende je Stammaktie (in €)	1,00	0,85	18
Börsenkurs der SAP-Aktie am Geschäftsjahresende (in €)	62,31	60,69	3
Marktkapitalisierung am Jahresende (in Mrd. €)	76,5	74,7	2

Leistungskennzahlen

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2013	2012	Veränderung in %
Mitarbeiter und Personalaufwand			
Mitarbeiter am Jahresende ¹⁾	66.572	64.422	3
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne anteilsbasierte Vergütungen (in Tsd. €)	109	111	-1
Anteil weiblicher Mitarbeiter (in %)	31	30	3
Frauen in Führungspositionen ²⁾ (gesamt, in %)	21,2	20,8	2
Index für Mitarbeiterengagement (in %)	77	79	-3
Betrieblicher Gesundheitskulturindex (in %)	67	66	2
Mitarbeiterbindung (in %)	93,5	94,0	-1
Umwelt			
Treibhausgasemissionen (in kt)	545	485	12
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ¹⁾ (in t)	8,3	7,9	5
Treibhausgasemissionen pro Euro Erlös (in g)	32,4	30,0	8
Energieverbrauch (in GWh)	910	860	6
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ¹⁾ (in kWh)	13.900	14.000	-1
Energieverbrauch in Rechenzentren (in GWh)	173	160	8
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ¹⁾ (in kWh)	2.633	2.598	1
Anteil erneuerbarer Energien (in %)	43	51	-16
Kunden			
Net Promoter Score (in %)	12,1	8,9	36

¹⁾umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

²⁾Die Werte beziehen sich jeweils auf das Jahresende.

ÜBER DIE SAP

Mehr als 253.500 Kunden setzen auf unsere Innovationen wie die SAP-HANA-Plattform und SAP Cloud powered by SAP HANA, um komplexe Herausforderungen zu meistern, ihr Geschäft profitabel zu betreiben, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. SAP versetzt Menschen und Organisationen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Echtzeit-Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen. So helfen wir Unternehmen jeder Größe und Branche, Positives zu bewirken – und tragen damit dazu bei, die Abläufe in der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Inhalt

An unsere Stakeholder

5

Zusammengefasster
Konzernlagebericht

51

Konzernabschluss
nach IFRS

161

Zusätzliche
Informationen

283

5 An unsere Stakeholder

- 6 Brief der Vorstandssprecher
- 10 Global Managing Board
- 12 Investor Relations
- 16 Corporate-Governance-Bericht
- 21 Bericht des Aufsichtsrats
- 32 Vergütungsbericht
- 46 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 47 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

51 Zusammengefasster Konzernlagebericht

- 52 Allgemeine Informationen zum Lagebericht
- 53 Der SAP-Konzern im Überblick
- 54 Vision, Mission und Strategie
- 57 Geschäftsmodell
- 59 Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio
- 65 Kunden
- 68 Forschung und Entwicklung
- 71 Partnernetzwerk
- 72 Akquisitionen
- 73 Mitarbeiter und soziale Investitionen
- 79 Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen
- 82 Steuerungssystem
- 90 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
- 92 Wirtschaftsbericht
- 110 Wirtschaftsbericht der SAP AG
- 113 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP
- 114 Corporate Governance
- 116 Übernahmerelevante Angaben
- 119 Chancenbericht
- 122 Risikobericht
- 152 Nachtragsbericht
- 153 Prognosebericht

161 Konzernabschluss nach IFRS

- 162 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 163 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 164 Konzernbilanz
- 166 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 168 Konzernkapitalflussrechnung
- 169 Konzernanhang
- 281 Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

283 Zusätzliche Informationen

- 284 Fünfjahresübersicht
- 287 Glossar
- 308 Adressen
- 309 Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen
- 310 Finanzkalender
- 311 Impressum

Überblick SAP-Konzern

Der SAP-Konzern betreut
mehr als 253.500 Kunden
in über 180 Ländern und
beschäftigt über 66.500
Mitarbeiter weltweit.



5 An unsere Stakeholder

6	Brief der Vorstandssprecher
10	Global Managing Board
12	Investor Relations
16	Corporate-Governance-Bericht
21	Bericht des Aufsichtsrats
32	Vergütungsbericht
46	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
47	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Brief der Vorstandssprecher



Von links: **Jim Hagemann Snabe**, Vorstandssprecher; **Bill McDermott**, Vorstandssprecher

Liebe Leserinnen und Leser,

im Jahr 2010 haben wir unsere Strategie neu ausgerichtet und unseren Schwerpunkt auf kundenorientierte Innovation gelegt – aus der tiefen Überzeugung heraus, dass wir den Herausforderungen der Zukunft auch mit Zukunftstechnologien begegnen müssen.

Unsere Kunden wollten zu diesem Zeitpunkt Innovationen schneller nutzen können, immense Datenmengen auswerten, ihre eigenen Kunden und Endverbraucher über alle Vertriebskanäle erreichen und ihre Mitarbeiter mit Mobiltechnologie vernetzen und steuern. Diese Wünsche haben wir gehört und ihnen entsprochen: Wir erweiterten unser Portfolio, indem wir in cloud-basierte Lösungen und Mobiltechnologie investierten und unsere zukunftsweisende In-Memory-Technologie SAP HANA auf den Markt brachten.

Heute, 2014, zeigt sich deutlich, dass diese Strategie die richtige war. Denn inzwischen sind Cloud, Mobiltechnologie und Big Data die beherrschenden Themen der IT-Industrie. Unser zweistelliges Wachstum im vierten Jahr in Folge ist Ausdruck unseres Erfolgs: Wir sind das am schnellsten wachsende Mega-Cap-Unternehmen in der Branche für Unternehmenssoftware. 2013 belief sich unser Gesamtumsatz (Non-IFRS) auf 16,9 Mrd. €, die Software- und software-bezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) stiegen währungsbereinigt um 11 % (um 5 % zu aktuellen Kursen). Gleichzeitig konnten wir unsere operative Marge (Non-IFRS) währungsbereinigt auf 33,5 % (32,6 % zu aktuellen Kursen) ausweiten. Zu unseren 253.500 Kunden zählen Unternehmen jeder Größe aus 25 Branchen; sie entstammen sowohl etablierten als auch aufstrebenden Märkten.

Durch unsere aktuelle Marktposition und Innovationspipeline bietet sich uns heute eine einzigartige Chance: Wir sind in der Lage, unseren Kunden einen deutlich höheren Mehrwert und eine neu gestaltete Technologielandschaft zu bieten, sodass sie gleichzeitig von Performancesteigerungen und Kosteneinsparungen profitieren können.

Die Trends, die wir 2010 antizipierten, haben sich inzwischen verstärkt. Deshalb arbeiten wir weiter entschlossen darauf hin, uns in den schnell wachsenden Segmenten an die Spitze zu setzen, vor allem bei Cloud-Lösungen und In-Memory-Technologie. SAP HANA hat sich von einer Echtzeit-Datenbank zu einer ausgereiften In-Memory-Plattform weiterentwickelt und kann Unternehmen helfen, ihre IT-Infrastruktur wesentlich zu vereinfachen. Vor diesem Hintergrund haben wir im vergangenen Jahr die gesamte SAP Business Suite auf SAP HANA ausgerichtet. Künftig werden sowohl unser eigenes Softwareportfolio als auch die Innovationen unserer Partner auf SAP HANA aufbauen. Seit ihrer Markteinführung vor drei Jahren haben wir mit der SAP-HANA-Technologie rund 1,2 Mrd. € Umsatz erwirtschaftet. Allein im Jahr 2013 stieg der Umsatz mit SAP HANA im Vergleich zum Vorjahr währungsbereinigt um 69 % auf 664 Mio. €. Damit schreibt SAP HANA Geschichte als eines der am schnellsten wachsenden Produkte im Bereich Unternehmenssoftware.

Die Cloud hat sich in den USA inzwischen als gängiges Nutzungsmodell durchgesetzt, zunehmend aber auch in Asien und Europa. Sie bietet ein noch nie da gewesenes Potenzial und macht es uns einfacher als jemals zuvor, unseren Kunden Software bereitzustellen und schnelle Wertschöpfung zu ermöglichen. Denn über die Cloud können sie von Innovationen unmittelbar profitieren. Unsere auf das Berichtsjahr hochgerechneten Erlöse im Cloud-Bereich lagen bei 1,06 Mrd. €, die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support beliefen sich 2013 auf 757 Mio. € (Non-IFRS). Mit SAP Cloud powered by SAP HANA verfügen wir über das umfassendste Cloud-Portfolio der gesamten Branche: Mehr als 35 Millionen Anwender arbeiten mit unseren Lösungen in der Cloud, und in unserem cloudbasierten Ariba-Netzwerk handeln rund 1,4 Millionen Unternehmen mit Gütern und Dienstleistungen im Wert von über einer halben Billion US-Dollar.

Unsere Strategie war stets an unser übergeordnetes Ziel und unsere Unternehmensvision geknüpft, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Wir sind stolz darauf, wie unsere Lösungen in einer Welt begrenzter Ressourcen helfen, Positives zu bewirken: So können durch den Einsatz von SAP-Software inzwischen zehn Millionen Menschen in Südafrika Bankgeschäfte per Mobiltelefon tätigen, Kommunalbehörden in über 50 Ländern ihre Bürger besser betreuen und Menschen in über 21 Ländern leichteren Zugang zu Bildung finden. Darüber hinaus verpflichten wir uns weiterhin zur Einhaltung des Global Compact der Vereinten Nationen.

Unsere nicht finanziellen Kennzahlen konnten wir auch 2013 auf ihrem hohen Niveau halten: Den Net Promoter Score, mit dem wir die Kundentreue messen, steigerten wir um 3,2 Prozentpunkte; seit Anfang 2008 konnten wir unsere Treibhausgasemissionen um 9 % senken; und bereits zum siebten Mal in Folge erreichten wir im Dow Jones Sustainability Index Platz eins unter den Softwareunternehmen. Da wir aufgrund der steigenden Nachfrage nach Cloud-Lösungen unsere Rechenzentren erweitern, wird unser Energieverbrauch künftig steigen. Diesem Anstieg begegnen wir 2014, indem wir den Energiebedarf aller unserer Rechenzentren durch Strom aus hundertprozentig erneuerbaren Energieträgern decken. Darüber hinaus erreichten wir bei unserem Index für Mitarbeiterengagement 77 % und liegen damit im Vergleich mit anderen Unternehmen auf einem Spitzenplatz. Besonders stolz sind wir aber auf unsere über 66.500 Mitarbeiter, bei denen wir uns auf diesem Wege ausdrücklich für ihr großes Engagement und ihre immense Innovationskraft bedanken.

Unsere Wachstumsdynamik und unsere solide Basis lassen uns voller Zuversicht nach vorne blicken, sodass wir ehrgeizige Ziele anvisieren. Bis 2017 erwarten wir, mindestens 22 Mrd. € Gesamtumsatz zu erzielen (davon 3 Mrd. € bis 3,5 Mrd. € aus unserem Cloud-Geschäft). Um die Wachstumschancen in der Cloud nutzen zu können, haben wir das Zeitfenster, in dem wir unsere operative Marge auf 35 % steigern möchten, bis 2017 erweitert. Darüber hinaus möchten wir unseren Wert für Kundentreue 2014 um vier Prozentpunkte und unser bereits hohes Mitarbeiterengagement bis 2015 auf 82 % steigern.

In einer Welt, in der Schnelligkeit zählt, lautet das oberste Gebot Innovation. Dabei muss das Augenmerk jedoch stets auf die Menschen und ihren Wunsch nach einfachen und klaren Abläufen gerichtet bleiben. Deshalb verfolgen wir nun konsequent das Prinzip der Vereinfachung. „Simplify everything so we can do anything“ ist dabei unser Leitgedanke – mit Vereinfachung können wir sehr viel erreichen. Wenn wir dieser Maxime folgen, sind wir gut aufgestellt für ein profitables Wachstum – und für die weitere Umsetzung unserer Unternehmensvision, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Herzlichst

Bill McDermott
Vorstandssprecher, SAP AG

Jim Hagemann Snabe
Vorstandssprecher, SAP AG

Global Managing Board



BILL MCDERMOTT

Vorstandssprecher der SAP AG
Bei SAP seit 2002
Vorstandsmitglied seit 2008



JIM HAGEMANN SNABE

Vorstandssprecher der SAP AG
Bei SAP seit 1990
Vorstandsmitglied seit 2008



DR. WERNER BRANDT

Finanzvorstand, Arbeitsdirektor der SAP AG
Bei SAP seit 2001
Vorstandsmitglied seit 2001



ROBERT ENSLIN

Mitglied des Global Managing Board der SAP AG,
Leiter der Vertriebsorganisation
Bei SAP seit 1992



BERND LEUKERT

Mitglied des Global Managing Board der SAP AG,
Leiter Anwendungsinnovationen
Bei SAP seit 1994



LUKA MUCIC

Mitglied des Global Managing Board der SAP AG,
Leiter des weltweiten Finanzwesens
Bei SAP seit 1996



GERHARD OSWALD

Mitglied des Vorstands der SAP AG,
Vorstandsbereich Scale, Quality & Support
Bei SAP seit 1981
Vorstandsmitglied seit 1996



DR. VISHAL SIKKA

Mitglied des Vorstands der SAP AG,
Vorstandsbereich Produkte & Innovation
Bei SAP seit 2002
Vorstandsmitglied seit 2010

Investor Relations

Nachdem sich die SAP-Aktie 2012 wesentlich besser entwickelte als die wichtigsten Indizes, stieg der Kurs im Jahr 2013 um 2,7 %, während der DAX um 25,5 % zulegte. In zahlreichen Gesprächen mit Investoren erläuterten wir unsere Innovations- und Wachstumsstrategie, wobei insbesondere SAP HANA, die verstärkte Ausrichtung der SAP auf die Cloud, das Handelsnetzwerk von Ariba und die personellen Veränderungen im SAP-Vorstand im Jahr 2013 im Mittelpunkt standen.

AKTIENMÄRKTE IN REKORDLAUNE

Vor allem die ultralockere Geldpolitik der US-Notenbank und die niedrigen Leitzinsen in Europa haben den Aktienmärkten im Jahr 2013 einen deutlichen Schub nach oben gegeben. Infolge der hohen Liquidität an den Finanzmärkten kletterten wichtige Leitindizes wie der amerikanische Dow-Jones-Industrial-Average-Index und der DAX 30 immer wieder auf neue Rekordstände.

2012 war die SAP-Aktie um 48,6 % gestiegen und hatte sich damit deutlich besser entwickelt als die wichtigen Leit- und Branchenindizes. Im Jahr 2013 holten die Indizes auf, während die SAP-Aktie noch einmal um 2,7 % zulegte. Die Vergleichsindizes DAX 30 und Dow Jones EURO STOXX 50, der die Kursentwicklung von 50 großen Unternehmen des Euroraums abbildet, verbesserten sich 2013 um 25,5 % beziehungsweise 18 %. Der Dow-Jones-Industrial-Average-Index gewann 26,5 %, der S&P 500 29,6 % und der S&P North American Technology Software Index 30,2 %. Im Branchenvergleich entwickelte sich der SAP-Kurs ebenfalls unterdurchschnittlich: Der Technology Peer Group Index (TechPGI), in dem zehn bedeutende Unternehmen aus dem Technologiebereich zusammengefasst sind, stieg um 19,7 %.

SAP-AKTIE SO HOCH WIE SEIT MÄRZ 2000 NICHT MEHR

Mit einem Xetra-Schlusskurs von 60,69 € am Jahresende 2012 war die SAP-Aktie in das erste Quartal 2013 gestartet und fiel am 22. Januar mit 57,82 € auf ihr Quartalstief. Doch bereits am nächsten Tag löste die Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr und das vierte Quartal 2012 eine Aufwärtsbewegung aus. In der Folge ließen die Aussicht auf eine weiterhin großzügige US-Geldpolitik und ein positiver CeBIT-Auftritt der SAP den Kurswert auf das Jahreshoch von 64,80 € am 15. März steigen – nur im Jahr 2000 hatte die SAP-Aktie höher notiert. Auch der DAX schloss Mitte März erstmals seit Dezember 2007 wieder über der Marke von 8.000 Punkten.

Anfang April geriet der SAP-Kurs in einem schwachen Umfeld unter Druck. Kurz nach Veröffentlichung der Geschäftszahlen zum ersten Quartal am 19. April aber startete die SAP-Aktie in einem positiven Umfeld eine Aufwärtsbewegung, die sie bis auf das Quartalshoch von 64,05 € am 15. Mai führte. Enttäuschende Konjunkturdaten aus China, die Ankündigung personeller Veränderungen im SAP-Vorstand und der Dividendenabschlag nach der Hauptversammlung am 4. Juni belasteten dann den Kurs, bevor die geplante hybris-Übernahme die SAP-Aktie wieder stabilisierte.

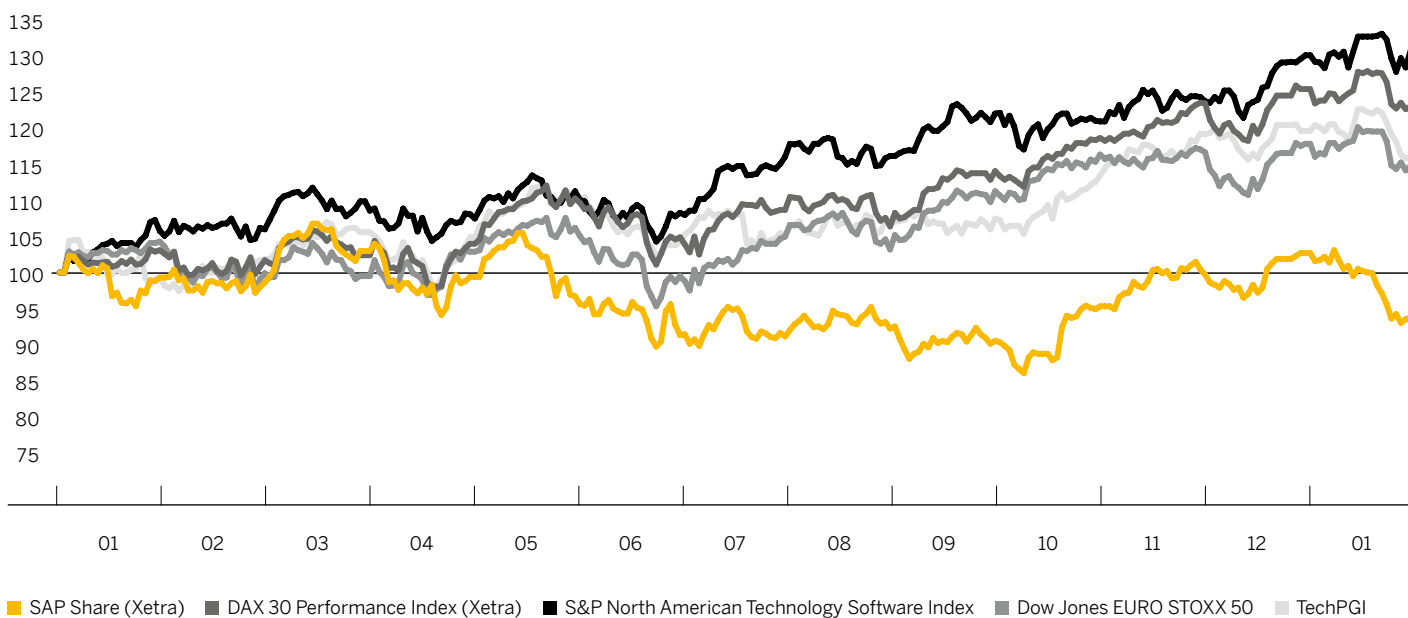
In der zweiten Julihälfte fiel der Kurswert bis auf 55,12 € am 23. Juli zurück. Am 18. Juli hatte SAP bei Vorlage der Geschäftszahlen zum zweiten Quartal über einen angepassten Umsatzausblick für das laufende Jahr aufgrund des Wandels der Branche hin zur Cloud informiert. Der SAP-Aufsichtsrat entschied, den ausscheidenden Vorstandssprecher Jim Hagemann Snaube der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 zur Wahl in den Aufsichtsrat vorzuschlagen. Die Nachwirkungen des geänderten Umsatzausblicks in Verbindung mit einer generellen Zurückhaltung der Investoren gegenüber dem Softwaresektor ließen den Kurs am 5. September auf sein Quartalstief von 53,42 € sinken.

Anfang Oktober belasteten Bedenken der Anleger im Vorfeld der Geschäftszahlen zum dritten Quartal die SAP-Aktie, sodass sie am 9. Oktober in einem schwachen Sentiment ihr Jahrestief von 52,20 € erreichte. Doch nachdem die SAP am 21. Oktober ihre Jahresprognose bestätigte und über ein erneut zweistelliges Wachstum informierte, stieg der Kurs in der zweiten Novemberhälfte wieder über die Marke von 60,00 €. Zudem nahm der Markt die Nachricht positiv auf, dass SAP den chinesischen Cloud-Markt über ein Joint Venture mit China Telecom erschließt. Nach Gewinnmitnahmen Anfang Dezember setzte zur Monatsmitte eine allgemeine Jahresendrallye ein, in deren Zuge der DAX ein neues Allzeithoch am 27. Dezember markierte und die SAP-Aktie bis auf ihr Quartalshoch von 62,31 € am Jahresultimo kletterte.

Am 21. Januar 2014 veröffentlichte das Unternehmen die vorläufigen Geschäftszahlen für das Gesamtjahr und das vierte Quartal 2013. SAP informierte, man rechne nun damit, eine operative Marge (Non-IFRS) von 35 % bis spätestens 2017 zu erreichen, statt wie bisher geplant im Jahr 2015, um die Wachstumschancen im Cloudmarkt zu nutzen. Die Anleger reagierten zurückhaltend auf diese Verschiebung des Margenziels: der SAP-Aktienkurs fiel auf 59,62 €.

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum Dow Jones EURO STOXX 50, zum S&P North American Technology Software Index und zum TechPGI 31. Dezember 2012 (= 100 %) bis 31. Januar 2014

Prozent



Stammdaten der Aktie/ADRs

Notierung

Deutschland	Berlin, Frankfurt, Stuttgart
USA (ADRs)	New York Stock Exchange

Börsenkürzel und Tickersymbole

WKN/ISIN	716460/DE0007164600
NYSE (ADRs)	803054204 (CUSIP)
Reuters	SAPG.F oder .DE
Bloomberg	SAP GR

Gewicht in Indizes zum 31.12.2013

DAX 30	7,04 %
Prime All Share	5,54 %
CDAX	5,69 %
HDAX	5,79 %
Dow Jones STOXX 50	1,85 %
Dow Jones EURO STOXX 50	3,08 %

DIVIDENDENAUSCHÜTTUNG VON 1,00 € JE AKTIE

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2013 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vorsieht, möchten wir fortführen.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende in Höhe von 1,00 € je Aktie vorschlagen. Damit ergibt sich für 2013 eine Erhöhung um 0,15 € gegenüber dem Vorjahr. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 36 % des Konzernergebnisses (2012: 36 %).

GRUNDKAPITAL UNVERÄNDERT

Das Grundkapital der SAP betrug zum 31. Dezember 2013 1.228.504.232,00 € (2012: 1.228.504.232,00 €). Dies entspricht 1.228.504.232 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

FREEFLOAT WEITER ERHÖHT

Der Anteil der Aktien, die sich im sogenannten Streubesitz (Freefloat) befinden, hat sich 2013 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am

31. Dezember 2013 eine Quote von 74,7 % (31. Dezember 2012: 74,4 %). Im Januar 2014 befanden sich rund 22,5 % (Januar 2013: 22,7 %) der ausstehenden Aktien im Besitz von drei Gründungsaktionären und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Die nächstfolgende Investorengruppe, institutionelle Anleger in den USA, hielten rund 18,0 % (19,4 %) der ausstehenden Aktien. Institutionelle Investoren in Großbritannien und Irland hielten rund 14,9 % (13,6 %), gefolgt von den institutionellen Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland mit rund 13,8 % (12,8 %). Institutionelle Anleger in Deutschland hielten im Januar 2014 rund 7,6 % (7,8 %)

Investition in SAP-Stammaktien WKN 716460/ISIN DE0007164600

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 €			
Anlagebeginn	31.12.2003	31.12.2008	31.12.2012
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert am 31.12.2013 ¹⁾ (in €)	21.381	26.808	10.419
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	7,9	21,8	4,2
Vergleichbare Rendite			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	9,2	14,7	25,5
des REX General Bond – Total-Return-Index	4,5	4,2	-0,5
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	6,9	19,2	32,4
des S&P North American Technology Software Index – Preisindex	8,2	22,9	31,1

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

Investition in SAP-ADRs 803054204 (CUSIP)

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 US\$			
Anlagebeginn	31.12.2003	31.12.2008	31.12.2012
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert am 31.12.2013 ¹⁾ (in US\$)	23.207	25.646	10.990
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	8,8	20,7	9,9
Vergleichbare Rendite			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	7,4	17,9	32,4

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

der ausstehenden Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 2,7 % (3,0 %). 17,6 % (17,7 %) der Anteile lagen in Privatbesitz oder konnten nicht bestimmt werden. SAP hielt 2,8 % (3,0 %) der Aktien im eigenen Bestand.

INTENSIVE KOMMUNIKATION MIT INVESTOREN

Im kontinuierlichen Dialog mit den Anteilseignern stellten wir uns erneut höchsten Ansprüchen an Transparenz und Offenheit. In mehreren Hundert Einzelgesprächen bei SAP, auf Roadshows (Reisen zu den Investoren in der ganzen Welt) und am Rande von Investorenveranstaltungen beantworteten wir institutionellen Investoren und Analysten Fragen zur wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens und unserer Strategie. Hinzu kamen die Telefon- und Analystenkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse. Wesentliche Bestandteile unserer Kapitalmarktkommunikation waren auch die Investorenpräsentationen bei den SAPHIRE-NOW-Kundenkonferenzen in Orlando, Florida (USA), und Peking (China). Darüber hinaus pflegen wir einen regelmäßigen Dialog mit sogenannten Socially Responsible Investors (SRIs), die wir über die Umwelt-, Sozial-, und Corporate-Governance-Richtlinien der SAP informieren.

UMFASSENDE BETREUUNG DER PRIVATANLEGER

SAP legt großen Wert auf die umfangreiche Betreuung privater Anleger. So halten wir Investorenpräsentationen bei verschiedenen Veranstaltungen für diesen Anlegerkreis. Wichtigste Anlaufstelle für Privatanleger sind neben dem Aktionärstelefon und der zentralen E-Mail-Adresse investor@sap.com die Investor-Relations-Informationen auf unserer öffentlichen Website www.sap.de/investor sowie unserer mobilen Website m.sapinvestorrelations.de. Hier finden Anleger ein breites Angebot an Informationen über die SAP und die SAP-Aktie; dazu zählen auch Services wie Pressemitteilungen per E-Mail, Informationen über soziale Medien wie den Twitter-Feed von SAP Investor Relations @sapinvestor, unser quartalsweise erscheinendes Aktionärsmagazin SAP INVESTOR, das kostenfrei abonniert werden kann, sowie SMS-Benachrichtigungen. Zudem veröffentlichen wir auch eine Übersicht über die aktuellen Analystenschätzungen in Zusammenarbeit mit Vara Research. Daneben übertragen wir alle wichtigen Veranstaltungen, bei denen unsere Vorstandsmitglieder das Unternehmen vor Finanzanalysten und institutionellen Investoren präsentieren, live im Internet und stellen die Präsentationsunterlagen auf den Investor-Relations-Seiten unserer öffentlichen Website zur Verfügung.

Corporate-Governance-Bericht

VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Gute Corporate Governance ist für die SAP grundlegend – denn als weltweit agierender Konzern mit zahlreichen Beteiligungen und einer internationalen Aktionärsstruktur legen wir besonderen Wert auf eine effektive Unternehmensführung. Dabei versteht die SAP unter Corporate Governance die Gesamtheit aller internationalen und nationalen Werte und Grundsätze für eine verantwortungsvolle, transparente und auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens. Wir sind davon überzeugt, dass gute Corporate Governance das Vertrauen unserer Aktionäre, Geschäftspartner und Mitarbeiter sowie der Finanzmärkte in unser Unternehmen stärkt.

CORPORATE GOVERNANCE BEI SAP

Die Corporate Governance der SAP als in Deutschland börsennotierte Aktiengesellschaft richtet sich nach dem deutschen Aktienrecht sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Da die SAP auch in den USA börsennotiert ist, erfüllt sie auch die Vorgaben, die für an der New York Stock Exchange (NYSE) notierte deutsche Unternehmen gelten. Dazu gehören die für Nicht-US-Unternehmen geltenden Regelungen der Corporate-Governance-Standards der NYSE, des Sarbanes-Oxley Act und der Bestimmungen der US-Börsenaufsichtsbehörde Securities and Exchange Commission (SEC). In ihrer Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) informieren Vorstand und Aufsichtsrat die Aktionäre der SAP jährlich über die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK. Der Vorstand gibt darüber hinaus die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a Handelsgesetzbuch (HGB) ab, in der einzelne Bereiche der Corporate Governance der SAP AG näher erläutert werden. Gemäß Ziffer 3.10 Satz 1 DCGK berichten Aufsichtsrat und Vorstand der SAP AG im Folgenden über die Corporate Governance der SAP im Geschäftsjahr 2013.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP AG besteht derzeit aus fünf Mitgliedern. Er leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Bei der Ausübung seiner Leitungsmacht ist der Vorstand dem Unternehmensinteresse und der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Die von ihm entwickelte strategische Ausrichtung der SAP stimmt er mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für die konzernweite Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und für ein effektives Risikomanagement- und internes Kontrollsystem.

GLOBAL MANAGING BOARD

Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Vorstand im Mai 2012 das Global Managing Board geschaffen. Ihm gehören alle Mitglieder des Vorstands sowie derzeit vier weitere globale Führungskräfte an, die über größere Bereiche hinweg zur Steuerung des Unternehmens beitragen. Sie werden vom Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats in das Global Managing Board berufen. Das Gremium hat beratende, koordinierende und entscheidungsvorbereitende Funktionen für den Vorstand, der auch weiterhin die Gesamtverantwortung für alle Unternehmensaktivitäten trägt. Es tagt in regelmäßigen Abständen, und seine Sitzungen werden von den Vorstandssprechern geleitet.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der SAP AG umfasst 16 Mitglieder und ist paritätisch mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt. Er bestellt, berät und überwacht den Vorstand. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat vom Vorstand eingebunden. Entsprechend hat der Aufsichtsrat für Geschäfte von grundlegender Bedeutung Zustimmungsvorbehalte festgelegt.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat entsprechend der Empfehlung in Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK folgende konkrete Ziele für seine Zusammensetzung festgelegt:

- Der Aufsichtsrat soll auf der Seite der Anteilseigner immer mit mindestens zwei internationalen Persönlichkeiten besetzt sein.
- Dem Aufsichtsrat sollen keine Mitglieder angehören, die eine Arbeitnehmer-, Beratungs- oder Organfunktion bei Wettbewerbern innehaben.

- Dem Aufsichtsrat sollen auf der Seite der Anteilseigner mindestens vier im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK unabhängige Mitglieder angehören.
- Die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen in der Regel nicht älter als 75 Jahre sein.
- Dem Aufsichtsrat soll auf der Seite der Anteilseigner mindestens eine Frau angehören.

Wir sind der Überzeugung, dass mit der gegenwärtigen Besetzung alle vorgenannten Zielvorgaben erfüllt sind.

Ziffer 5.4.1 Abs. 3 Satz 1 DCGK enthält für den Fall von Neu- oder Nachwahlen zum Aufsichtsrat die Empfehlung, dass Wahlvorschläge des Aufsichtsrats die vorgenannten Besetzungsziele berücksichtigen sollen. In unserer aktuellen Entsprechenserklärung vom 29. Oktober 2013 haben wir eine Abweichung von dieser Empfehlung erklärt. Der SAP-Aufsichtsrat wird die genannten Ziele bei der Suche nach geeigneten Personen und bei der Vorbereitung seiner Kandidatenvorschläge für die Hauptversammlung selbstverständlich berücksichtigen. Er soll aber im Interesse der SAP der Hauptversammlung diejenigen Kandidatinnen und Kandidaten zur Wahl vorschlagen können, die aus seiner Sicht am besten für das zu besetzende Aufsichtsratsamt geeignet sind. Für die Frage der Eignung wird regelmäßig ein wichtiges Kriterium sein, ob die Auswahl der betreffenden Person mit den Besetzungszielen korrespondiert. Dies muss aber nicht immer das am Ende allein ausschlaggebende Kriterium für einen Wahlvorschlag sein. Im Übrigen ist die Hauptversammlung aufgrund der aktienrechtlichen Kompetenzordnung bei den Wahlen zum Aufsichtsrat weder an die vom Aufsichtsrat benannten Besetzungsziele noch an die von ihm unterbreiteten Wahlvorschläge gebunden.

Der Aufsichtsrat beachtet für seine Zusammensetzung zudem folgende Vorgaben:

- Dem Gesamtgremium des Aufsichtsrats gehören jederzeit Mitglieder an, die insgesamt über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben in unserem weltweit agierenden IT-Unternehmen erforderlich sind.

- Dem Aufsichtsrat gehört gemäß § 100 Abs. 5 AktG mindestens ein unabhängiges Mitglied an, das über Sachverstand hinsichtlich Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt.

UNABHÄNGIGKEIT DES AUFSICHTSRATS

Die SAP erachtet die hinreichende Unabhängigkeit ihrer Aufsichtsratsmitglieder als wichtige Grundlage für eine wirkungsvolle Kontrolle und Beratung der Unternehmensführung. Der Aufsichtsrat hat hierzu für die Seite der Anteilseigner gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK, wie vorstehend bereits erwähnt, eine Mindestzahl von unabhängigen Mitgliedern als Besetzungsziel festgelegt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 10. Oktober 2013 festgestellt, dass alle Anteilseignervertreter unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK sind und dem Aufsichtsrat auch unter Berücksichtigung der Arbeitnehmervertreter eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder im Sinne dieser Kodexziffer angehört. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats, Erhard Schippreit, qualifiziert sich aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Finanzvorstand eines auch in den USA börsennotierten DAX-Konzerns als unabhängiger Finanzexperte sowohl im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG als auch gemäß den entsprechenden US-amerikanischen Vorschriften.

VIelfALT (DIVERSITY) IM UNTERNEHMEN

Der Vorstand folgt der Empfehlung in Ziffer 4.1.5 DCGK, bei der Besetzung von Führungspositionen im Unternehmen auf Vielfalt zu achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Unterstützend gibt es einen Plan zur Förderung der Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen. Zudem hat sich die SAP im Mai 2011 das Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen in Führungspositionen, der zu Beginn des Jahres 2011 bei 18 % lag, bis 2017 auf 25 % zu erhöhen. Da immer noch deutlich mehr Männer als Frauen technische Studiengänge belegen, ist dies ein ehrgeiziges Ziel. Selbstverständlich gilt die Qualifikation weiterhin als oberstes Auswahlkriterium für jede Position bei der SAP. Der Anteil von Frauen in Führungspositionen liegt zum Ende des Geschäftsjahres 2013 weltweit bei 21,2 %.

Durch Ziffer 5.1.2 DCGK wird dem Aufsichtsrat empfohlen, auch bei der Besetzung des Vorstands eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Der Aufsichtsrat beachtet diese Kodexregelung und hat dazu festgelegt, dass es im Fall der Neubesetzung einer Vorstandsposition eine interne und externe Kandidatensuche geben soll, bei der möglichst 50 % Frauen auf der engeren Auswahlliste stehen sollen. Für die Besetzungsentscheidung haben in allen Fällen aber nach wie vor Qualifikation und Erfahrung mehr Gewicht als die Geschlechterzugehörigkeit. Im Übrigen dient der Plan zur Förderung der Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen auch dazu, langfristig Kandidaten unter Diversity-Aspekten als potenzielle Nachfolger für Vorstandspositionen aufzubauen.

Zur Förderung der Vielfalt im Aufsichtsrat unter angemessener Berücksichtigung von Frauen gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK hat der Aufsichtsrat konkrete Ziele verabschiedet, über die vorstehend bereits berichtet wurde.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Vorstand und Aufsichtsrat der SAP erklären jährlich, ob den Empfehlungen des DCGK entsprochen wurde und wird. Werden Empfehlungen nicht umgesetzt, wird dies begründet. Die am 29. Oktober 2013 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/policies-statutes veröffentlicht. Dort sind auch die Entsprechenserklärungen vorhergehender Jahre sowie Links auf die geltende sowie auf ältere Fassungen des DCGK verfügbar. Aus der Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir von den insgesamt 105 Empfehlungen des aktuellen DCGK acht nicht befolgen. Die Abweichungen sind dort ausführlich begründet.

Zudem folgen wir freiwillig allen sechs Anregungen des aktuellen DCGK.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Der Vorstand der SAP AG hat am 19. Februar 2014 für das Geschäftsjahr 2013 die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB abgegeben, die auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance veröffentlicht ist. Sie beinhaltet die aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken und eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Zu den bei SAP angewendeten Unternehmensführungspraktiken zählen vor allem unsere Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter und Vorstände (Code of Business Conduct). Mit diesen Geschäftsgrundsätzen verdeutlichen wir den Anspruch, den wir an das Verhalten unserer Mitarbeiter und Vorstände stellen, und machen gleichzeitig die wesentlichen Prinzipien unseres Geschäftsverhaltens gegenüber Kunden, Partnern und Aktionären bekannt. SAP versteht die Geschäftsgrundsätze als Maßstab für die Zusammenarbeit und das Miteinander mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Aktionären und Wettbewerbern. Mit der Umsetzung dieser Richtlinien im geschäftlichen Alltag bekennen wir uns zugleich zum Engagement gegen jede Form von unlauterem Wettbewerb, Korruption und Irreführung. Ein dem Leiter der Konzernrechtsabteilung zugeordnetes Global Compliance Office ist damit betraut, weltweit die Einhaltung des Code of Business Conduct und anderer unternehmensinterner Richtlinien zu überwachen, diese Richtlinien regelmäßig zu prüfen und, falls erforderlich, zu aktualisieren und Mitarbeiterschulungen abzuhalten.

ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Strategie, der Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung einschließlich eventueller Abweichungen im Geschäftsverlauf, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance des Unternehmens. Anhand der Erklärung zur Unternehmensführung können sich die Aktionäre der SAP umfassend über die Arbeitsweise von Vorstand

und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise ihrer Ausschüsse informieren. Weitere Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse im Berichtsjahr 2013 finden Sie im Kapitel *Bericht des Aufsichtsrats*.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Infolge der Notierung an der NYSE unterliegt die SAP wie eingangs bereits erwähnt bestimmten US-amerikanischen Kapitalmarktgesetzen (einschließlich des Sarbanes-Oxley Act) sowie besonderen Regeln der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC und der NYSE. Neben den Anforderungen gemäß Abschnitt 404 und den weiteren Vorschriften des Sarbanes-Oxley Act, die eine jährliche Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung fordern, erfüllen wir die im NYSE Listed Company Manual unter Abschnitt 303A geregelten Corporate-Governance-Standards, sofern sie auch für Nicht-US-Unternehmen verbindlich sind. Diese von SAP befolgten Standards beziehen sich auf die Einrichtung eines Prüfungsausschusses bestehend aus Mitgliedern, die als unabhängig im Sinne des Sarbanes-Oxley Act zu qualifizieren sind, und damit zusammenhängende Berichtspflichten. Ferner hat die SAP entsprechend den Corporate-Governance-Regeln von SEC und NYSE im Jahresbericht Form 20-F (Annual Report on Form 20-F) unter Abschnitt 16G (Item 16G) offengelegt, inwiefern sich die von uns angewendeten deutschen Corporate-Governance-Vorschriften wesentlich von den Corporate-Governance-Standards unterscheiden, die für an der NYSE notierte US-Unternehmen gelten. Der Jahresbericht 20-F, der allein in englischer Sprache verfügbar ist, ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/newsandreports/reports veröffentlicht.

TRANSPARENZ, KOMMUNIKATION UND SERVICE FÜR AKTIONÄRE

Aktionäre der SAP können sich auf unserer Internetseite zeitnah und umfassend über unser Unternehmen informieren und aktuelle wie auch historische Unternehmensdaten abrufen. Die SAP veröffentlicht dort unter anderem regelmäßig die gesamte Finanzberichterstattung, wesentliche Informationen über die

Organe der Gesellschaft, ihre Corporate-Governance-Dokumentation, ad-hoc-pflichtige Informationen, Pressemitteilungen sowie gemäß § 15a WpHG meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings). Wir bieten unseren Aktionären und der interessierten Öffentlichkeit zudem die Möglichkeit, über das Internet die gesamte Hauptversammlung der SAP live zu verfolgen. Unsere Aktionäre können ihr Stimmrecht selbst oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder aber durch einen weisungsgebundenen, von der Gesellschaft bestellten Vertreter ausüben. Unsere Aktionäre haben auch die Möglichkeit, an der Hauptversammlung über das Internet online teilzunehmen oder ihre Stimmen per Briefwahl abzugeben; die Einzelheiten hierzu sind in der Einladung zur Hauptversammlung dargestellt. Die gesamte Dokumentation zur Hauptversammlung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance/meetings für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

RECHNUNGSLEGUNG, RISIKOMANAGEMENT UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist der von der Hauptversammlung der SAP im Juni 2013 gewählte Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer. Den Jahresabschluss der SAP AG stellen wir nach den Vorschriften des HGB auf, den Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Zusätzlich stellen wir entsprechend den Anforderungen des HGB einen zu einem Bericht zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht sowie einen Jahresbericht Form 20-F nach den Anforderungen der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC auf. Die Rechnungslegung liegt in der Verantwortung des Vorstands. Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht werden vom Aufsichtsrat gebilligt.

Neben dieser Rechnungslegung für das Gesamtjahr erstellen wir für das erste bis dritte Quartal jeweils einen Quartalsbericht nach den Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes, der vor seiner Veröffentlichung mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats diskutiert wird.

SAP unterliegt gemäß den einschlägigen Regelungen des Aktien- und Handelsrechts besonderen Anforderungen an ein unternehmensinternes Risikomanagement. Daher reicht unser weltweites Risikomanagement von der Risikoplanung über die Risikoermittlung, -analyse und -bearbeitung bis hin zur Risikobehhebung. Darüber hinaus dokumentieren wir unternehmensweit einheitlich die SAP-internen Kontrollmechanismen und bewerten regelmäßig ihre Effektivität. Als an der NYSE notiertes Unternehmen lassen wir außerdem jährlich durch unseren Konzernabschlussprüfer KPMG eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den Anforderungen des Abschnitts 404 des Sarbanes-Oxley Act durchführen. Die Prüfung dieses Kontrollsystems bestätigte die Funktionsfähigkeit des Systems zum 31. Dezember 2013. Im zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht geben wir entsprechend den Berichtspflichten gemäß §§ 289 Abs. 5, 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB umfassend Auskunft über die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess und den Konzernrechnungslegungsprozess der SAP.

Im Geschäftsjahr 2012 beauftragten wir unseren unabhängigen Abschlussprüfer KPMG, eine Prüfung unseres weltweiten Compliance-Management-Systems (CMS) nach dem Prüfungsstandard „Grundsätze ordnungsgemäßer Prüfungen von Compliance Management Systemen“ (IDW PS 980) in Bezug auf die Teilbereiche Anti-Korruption sowie Wettbewerbsrecht durchzuführen. Die Prüfung umfasste die angemessene Ausgestaltung, die Implementierung und die operative Wirksamkeit des CMS der SAP in den genannten Bereichen im Zeitraum vom 1. Juli bis 31. Dezember 2012. Sie wurde am 5. Juli 2013 abgeschlossen.

ANGABEN ZUM AKTIENBESITZ VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Ziffer 6.3 Satz 2 DCGK empfiehlt, dass der Gesamtbesitz an SAP-Aktien getrennt nach Vorstand und Aufsichtsrat im Corporate-Governance-Bericht angegeben werden soll. In Erfüllung dieser Empfehlung verweisen wir auf den Vergütungsbericht im Zusammengefassten Konzernlagebericht 2013, der diese Angaben enthält.

Bericht des Aufsichtsrats



Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner

Vorsitzender des
Aufsichtsrats der SAP AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2013 war ein sehr erfolgreiches Jahr für SAP. Das Unternehmen hat im vierten Jahr in Folge ein zweistelliges Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) erzielt, gleichzeitig den Wandel hin zum Cloud-Unternehmen beschleunigt, das Kerngeschäft weiter ausgebaut und die Profitabilität gesteigert. Diese Kombination ist einzigartig in der Softwarebranche und zeigt den Erfolg der langfristig ausgerichteten Innovations- und Wachstumsstrategie des Unternehmens. SAP hat 2013 einen Gesamtumsatz (Non-IFRS) von 16,9 Mrd. € erzielt. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) stiegen währungsbereinigt um 11 % (um 6 % auf 14,0 Mrd. € zu aktuellen Kursen). Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg währungsbereinigt um 14 % auf 5,9 Mrd. €. Dies entspricht einer Erhöhung der währungsbereinigten operativen Marge um 150 Basispunkte auf 33,5 %.

Als Aufsichtsrat betrachten wir über die Finanzergebnisse hinaus die strategische Gesamtausrichtung und Vision des Unternehmens. SAP hat den fundamentalen Wandel in der IT-Branche hin zur Cloud und zum Echtzeitmanagement von Geschäftsprozessen mit In-Memory-Computing frühzeitig erkannt und treibt ihn als Marktführer selbst aktiv voran.

Mit SAP HANA hat SAP die Datenbanktechnologie revolutioniert und die nächste Generation einer Echtzeit-Unternehmensplattform geschaffen. SAP HANA ist das erfolgreichste Produkt in der Geschichte der SAP mit einem Gesamtlicenzumsatz von mehr als 1,2 Mrd. € in weniger als drei Jahren und über 3.000 Kunden weltweit. SAP HANA ist zudem die technologische Basis für alle zukünftigen SAP-Anwendungen.

Das schnell wachsende Cloud-Geschäft verdeutlicht die Führungsposition der SAP in der Cloud. Mit über 35 Millionen Nutzern von SAP-Cloud-Lösungen ist SAP heute bereits das größte Cloud-Unternehmen weltweit und hat 2013 mit

Cloud-Subskriptionen und -Support einen Umsatz von 757 Mio. € erwirtschaftet. Die neuen Technologien und die Dynamik im Cloud-Geschäft bilden die Basis für langfristiges, profitables Wachstum und den weiteren Ausbau der Marktführerschaft der SAP.

Wir werden im Rahmen unserer Aufsichtsratsarbeit diese Entwicklung weiter begleiten. Dabei ist und bleibt der enge und vertrauensvolle Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand die Basis für eine effiziente und erfolgreiche Aufsichtsratsarbeit. In unserem Bericht erläutern wir die kontinuierliche enge Kooperation zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die wesentlichen Beratungsthemen im Gesamtaufichtsrat, die Arbeit in den Ausschüssen, die Corporate Governance der SAP und die Jahres- und Konzernabschlussprüfung.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Wir haben im Berichtsjahr 2013 die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung überprüft und überwacht. Maßstab waren dabei namentlich die Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit der konzernweiten Geschäftsführung durch den Vorstand. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich zudem über die strategische Ausrichtung des Unternehmens abgestimmt und in regelmäßigen Abständen den jeweiligen Stand der Strategieumsetzung erörtert. In alle Entscheidungen des Vorstands, die für das Unternehmen grundlegende Bedeutung haben, waren wir unmittelbar eingebunden.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat jeweils in schriftlicher und mündlicher Form regelmäßig, zeitnah und umfassend. Dabei wurden neben der Strategie vor allem die Planung, die Geschäftsentwicklung und -lage der SAP einschließlich der Risikolage, das Risikomanagement, die Compliance (das heißt die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien) sowie Geschäfte von besonderer Bedeutung für das Unternehmen behandelt. Der Vorstand ging hierbei insbesondere auch auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen ein und erläuterte die Gründe für diese Abweichungen.

Gegenstand und Umfang der Berichterstattung des Vorstands wurden den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen in vollem Umfang gerecht. Neben den Berichten ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand ergänzende Informationen erteilen. Insbesondere stand der Vorstand in den Aufsichtsratssitzungen zur Erörterung und zur Beantwortung unserer Fragen zur Verfügung. Die vom Vorstand erteilten Informationen haben wir auf ihre Plausibilität hin überprüft sowie kritisch gewürdigt und hinterfragt. Ein vom Aufsichtsrat erstellter Katalog führt die Arten von Geschäften auf, zu deren Durchführung der Vorstand die Zustimmung des Aufsichtsrats benötigt. Dieser Katalog wird vom Aufsichtsrat fortlaufend auf erforderliche Anpassungen überprüft und wurde auch im Geschäftsjahr 2013 aktualisiert. Die betreffenden Geschäfte haben wir eingehend geprüft und mit dem Vorstand diskutiert, wobei der Nutzen, mögliche Risiken und sonstige Auswirkungen des jeweiligen Geschäfts im Mittelpunkt standen. Der Aufsichtsrat stimmte allen ihm vom Vorstand zur Zustimmung vorgelegten Geschäften zu.

Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde auch zwischen den Sitzungsterminen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse vom Vorstand fortlaufend ausführlich informiert. So führten insbesondere die beiden Vorstandssprecher regelmäßig Gespräche mit dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, um die Strategie, die Planung, die aktuelle Geschäftsentwicklung und -lage einschließlich der Risikolage, das Risikomanagement und die Compliance sowie wesentliche Einzelthemen und Entscheidungen zu erörtern. Über wichtige Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der SAP waren, wurde der Vorsitzende des Aufsichtsrats unverzüglich durch die Vorstandssprecher informiert.

SITZUNGEN UND BESCHLÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2013 fanden vier ordentliche und zwei außerordentliche Sitzungen statt. In diesen Sitzungen wurden die Beschlüsse des Aufsichtsrats gefasst. Hinzu kamen die im Umlaufverfahren gefassten Beschlüsse. Unsere Sitzungspraxis sieht vor, dass der Aufsichtsrat im Verlauf der Sitzungen zeitweise ohne den Vorstand tagt und dabei solche Tagesordnungspunkte behandelt werden, die entweder den Vorstand selbst betreffen oder eine interne Diskussion des Aufsichtsrats erfordern. Im Berichtsjahr war dies bei sämtlichen Sitzungen der Fall. Inhaltlich hat sich der Aufsichtsrat insbesondere über folgende Themen beraten und, soweit erforderlich, Beschluss gefasst:

Januar-Umlaufverfahren

Im Januar 2013 stimmte der Aufsichtsrat im Wege des Umlaufverfahrens der Ernennung Rodolpho Cardenutos zum President der Region Amerika zu.

Februar-Sitzung

In der Aufsichtsratssitzung am 14. Februar 2013 beschäftigte sich der Aufsichtsrat zunächst mit der Jahresplanung für das Geschäftsjahr 2013. Anhand des vom Vorstand näher erläuterten operativen Plans stimmten wir der vorgelegten Jahresplanung sowie der Investitions- und Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2013 zu.

Der Aufsichtsrat befasste sich ferner auf der Grundlage der Empfehlungen des Präsidial- und Personalausschusses mit der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2012. Dabei stellten wir den Zielerreichungsgrad im Hinblick auf die Zielvorgaben fest. Auf dieser Grundlage und unter Berücksichtigung der Ermessenskomponente bestimmten wir den Auszahlungsbetrag für die Vorstandsmitglieder aus dem Short Term Incentive (STI) 2012. Darüber hinaus erörterten wir die Zielerreichung der jährlichen finanziellen Ziele für die Mid Term Incentives (MTIs) 2010 und 2011 und stellten den Auszahlungsbetrag des MTI 2010 fest. Zudem legten wir die Zielerreichung der Tranche 2012 des RSU Milestone Plan 2015 fest. Sodann befassten wir uns mit der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2013 und legten die finanziellen Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) sowie die konkreten Zielvorgaben bezüglich der einzelnen KPIs für den STI 2013, einschließlich ihrer Gewichtung untereinander, fest. Darüber hinaus wurde über die individuelle Zuteilung von Rechten an den Vorstand im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 (Tranche 2013) Beschluss gefasst. Abschließend prüften wir die Angemessenheit der individuellen Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2013 und stellten fest, dass diese in Höhe und Struktur sowohl nach objektiven Kriterien als auch hinsichtlich der individuellen Aufgaben und Leistungen jedes einzelnen Vorstandsmitglieds angemessen ist.

Außerdem wurde die Amtszeit von Werner Brandt als Mitglied des Vorstands auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses vom 1. Januar 2014 bis zum 30. Juni 2014 verlängert und die entsprechenden Anpassungen seines Anstellungsvertrags sowie seine Vergütung für das Jahr 2014 festgelegt.

Im Anschluss genehmigten wir die Erbringung von Beratungsleistungen durch eine Rechtsanwaltsgesellschaft, der ein Mitglied des Aufsichtsrats angehört. Dabei hat das betroffene Aufsichtsratsmitglied weder an der Abstimmung noch an der Beratung teilgenommen.

Sodann gab uns der Vorstand einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2012 und informierte uns unter anderem über die aktuelle Marktstellung der SAP und die Planung bis 2015.

Der Präsidial- und Personalausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss, der Prüfungsausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss sowie der Nominierungsausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Dabei verwies der Präsidial- und Personalausschuss auf seine Berichterstattung zu den in der Sitzung des Gesamtgremiums behandelten Themen. Der Prüfungsausschuss berichtete über den Stand des Jahresabschlusses 2012 und über die ihm in seiner letzten Sitzung erläuterten Erkenntnisse aus den Prüfungsschwerpunkten. Ferner berichtete der Ausschuss über seine Befassung mit den internen Kontrollsystemen. Der Finanz- und Investitionsausschuss informierte uns zunächst über den ihm erteilten Jahresbericht zu den Aktivitäten der SAP Ventures und des SAP HANA Real Time Fund sowie über die in seinen Sitzungen behandelten Pläne der SAP, einen dritten Venture-Capital-Fonds aufzulegen. Der Technologie- und Strategieausschuss berichtete über das Thema SAP HANA Enterprise Cloud und SAP Managed Services sowie über die von ihm behandelte User-Experience-Strategie.

März-Sitzung (Bilanzsitzung)

In seiner Sitzung am 21. März 2013 beschäftigte sich der Aufsichtsrat zunächst mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2012, mit den von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeführten Abschlussprüfungen und mit dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2012 erzielten Bilanzgewinns der SAP AG. Der Prüfungsausschuss berichtete über alle Themen, für die er im Zusammenhang mit der Rechnungslegung 2012 zuständig ist, insbesondere über Art und Umfang seiner Prüfung der Abschlussunterlagen, deren Billigung er dem Aufsichtsrat empfahl. An der Bilanzsitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete, orientiert an den

sechs mit dem Prüfungsausschuss vereinbarten Prüfungsschwerpunkten, eingehend über seine Prüfung. Er erläuterte seine Prüfungsergebnisse und deren Erörterung in den beiden vorangegangenen Sitzungen des Prüfungsausschusses. Die Prüfungsergebnisse wurden mit dem Aufsichtsrat diskutiert, die Beantwortung von Fragen durch den Abschlussprüfer eingeschlossen. Der Aufsichtsrat erteilte dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwände und billigte die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2012. Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und schlossen uns diesem Vorschlag an. Darüber hinaus verabschiedeten wir unsere Beschlussvorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Juni 2013. Dabei entsprachen wir mit unserem Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 der Empfehlung des Prüfungsausschusses.

In der Sitzung berieten wir außerdem über den zustimmungspflichtigen Plan des Vorstands, die SAP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) umzuwandeln. Nach umfassender Erörterung der vorgeschlagenen Umwandlung stimmte der Aufsichtsrat der Vorbereitung des Formwechsels in eine SE durch den Vorstand zu. Die Beschlussfassung zur Umwandlung durch die Aktionäre soll auf der ordentlichen Hauptversammlung 2014 erfolgen.

Anschließend informierte uns der Vorstand über die Prognose für das zweite Quartal und über die Entwicklungen und Pläne im Bereich von SAP HANA.

Anlässlich des Ausscheidens eines Aufsichtsratsmitglieds aus seiner bisherigen Rechtsanwaltsgesellschaft, gefolgt von seinem Eintritt als Partner in eine andere Anwaltssozietät, stimmten wir der Überleitung der bereits mit der ehemaligen Rechtsanwaltsgesellschaft des Aufsichtsratsmitglieds bestehenden Mandate auf die neue Sozietät sowie der Beauftragung der neuen Sozietät mit zwei weiteren Mandaten zu. An den Beratungen, die im Zusammenhang mit der Beschlussfassung stattfanden, und der anschließenden Abstimmung nahm das betroffene Aufsichtsratsmitglied nicht teil.

Der Prüfungsausschuss und der Technologie- und Strategieausschuss berichteten jeweils zu den einschlägigen Tagesordnungspunkten über ihre zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen.

April-Umlaufverfahren

Der Vorstand hat eine Rechtsanwaltssozietät ausgewählt, die ihn bei dem Arbeitnehmerbeteiligungsverfahren im Rahmen der Vorbereitung der Umwandlung der SAP AG in eine SE und bei der Erstellung der Umwandlungsdokumente beraten soll. Ein Mitglied des Aufsichtsrats ist Partner in dieser Sozietät. Im April 2013 stimmte der Aufsichtsrat im Wege des Umlaufverfahrens der Beauftragung dieser Anwaltssozietät in dem vom Vorstand geplanten Umfang und den für die Beratungsleistungen verhandelten Gebühren und Stundensätzen zu. Das betroffene Aufsichtsratsmitglied enthielt sich der Stimme.

Mai-Umlaufverfahren

Im Mai 2013 beschlossen wir im Wege des Umlaufverfahrens auf Empfehlung des Finanz- und Investitionsausschusses über die Errichtung und den Umfang des neuen SAP Ventures II Fund und weitere Mittel für den SAP HANA Fund.

In einem zweiten Umlaufverfahren im Mai ernannte der Aufsichtsrat im Zuge des bevorstehenden Ausscheidens von Luisa Deplazes Delgado aus dem Vorstand Werner Brandt zum Arbeitsdirektor und stimmte der Ernennung von Bernd Leukert und Luka Mucic zu Mitgliedern des Global Managing Board jeweils mit Wirkung zum 1. Juli 2013 zu.

Außerordentliche Sitzung im Juni

In der außerordentlichen Sitzung am 4. Juni 2013 bildete das Ausscheiden von Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado aus dem Vorstand der Gesellschaft einen Schwerpunkt. Auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses fassten wir Beschlüsse zu den Aufhebungsvereinbarungen mit Luisa Deplazes Delgado und Lars Dalgaard sowie zu dessen Beratervertrag. Zudem informierte uns der Vorstand über die Änderungen im Geschäftsverteilungsplan des Vorstands, die von ihm im Hinblick auf das Ausscheiden der beiden Vorstandsmitglieder verabschiedet wurden. Eine wesentliche Änderung stellte die Bündelung der Zuständigkeit für alle Innovationen bei dem Vorstandsmitglied Vishal Sikka dar, die zur Vereinfachung der Organisationsstruktur und Herstellung eines einheitlichen Entwicklungsbereichs führen soll. Außerdem wurde der Verantwortungsbereich von Gerhard Oswald unter dem Begriff Scale, Quality und Support neu definiert und umfasst nun auch die SAP HANA Enterprise Cloud. Die Verantwortung für das Personalwesen hat Finanzvorstand Werner Brandt im Rahmen der neuen Geschäftsverteilung übernommen.

Als weiteres Schwerpunktthema behandelten wir sodann den Erwerb von hybris. Der Vorstand erläuterte die Gründe für die geplante Akquisition, den vereinbarten Kaufpreis und die übrigen Konditionen des Unternehmenskaufvertrags. Wir diskutierten alle wichtigen Aspekte der Übernahme und stimmten anschließend auf Empfehlung des Finanz- und Investitionsausschusses dem Erwerb von hybris und der Finanzierung der Akquisition zu. Zudem beschlossen wir bezogen auf die langfristige Vergütung, den RSU Milestone Plan 2015, den STI 2013 und den MTI 2011, gemäß den maßgeblichen Planbedingungen eine technische Anpassung in Bezug auf die Zielgrößen, um durch die Akquisition von hybris entstehende Sondereffekte für die Vorstandsvergütung zu eliminieren.

Juli-Sitzung

Die Sitzung des Aufsichtsrats am 11. Juli 2013 fand in San Martin, Kalifornien, USA, statt. Der Aufsichtsrat hatte dabei Gelegenheit, der feierlichen Eröffnung des SAP Center in San José beizuwohnen, die SAP Labs in Palo Alto zu besichtigen und Vertreter führender US-Kunden und Beteiligungsunternehmen von SAP Ventures kennenzulernen.

Gegenstand unserer Sitzung war zunächst der Bericht des Vorstands über den Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2013, die Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres und die Prognose für die zweite Jahreshälfte 2013. Der Vorstand unterrichtete uns dabei insbesondere über die im zweiten Quartal erzielten Umsätze in den einzelnen Bereichen und den einzelnen Regionen, die Entwicklungen im Cloud-Geschäftsbereich und die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP. Wir berieten mit dem Vorstand und den Mitgliedern des Global Managing Board über die weitere Planung bis 2015 beziehungsweise 2017 und die strategischen Maßnahmen zur Umsetzung der Unternehmensziele.

Anschließend befassten wir uns mit den Details der jährlich abzuschließenden Versicherungsverträge im Bereich „Directors & Officers“-Haftpflicht und stimmten diesen zu. Auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses beschloss der Aufsichtsrat außerdem eine Anpassung der Vergütung des Vorstandsmitglieds Vishal Sikka, um dessen erweitertem Verantwortungsbereich Rechnung zu tragen. Dabei prüften und bejahten wir insbesondere auf der Grundlage eines von dem unabhängigen Vergütungsberater Hostettler, Kramarsch & Partner erstellten Gutachtens die Angemessenheit der vorgeschlagenen Vergütung. Im Anschluss wurde über die Ver-

längerung der Bestellung von Gerd Oswald zum Vorstandsmitglied vom 1. Juli 2014 bis zum 31. Dezember 2016 entschieden und die entsprechende Verlängerung seines Anstellungsvertrags beschlossen.

Der Vorstand informierte uns im Anschluss über den Stand der Vorbereitungen zur Umwandlung der SAP AG in eine SE.

Danach berichteten die Ausschüsse aus ihren vorangegangenen Sitzungen, soweit dies nicht schon zu den einzelnen Tagesordnungspunkten der Fall war. Dabei wurden wir vom Finanz- und Investitionsausschuss über die Details seiner Beratungen zur geplanten Akquisition von hybris im Mai und Juni und vom Prüfungsausschuss über die Schwerpunktthemen Quartalsabschluss, Festlegung der Prüfungsschwerpunkte für 2013 und die turnusgemäße Überprüfung des internen Kontrollsystems informiert. Der Sonderausschuss gab uns einen Statusbericht zum TomorrowNow-Rechtsstreit.

Zuletzt befassten wir uns in Abwesenheit des Vorstands mit der Nachfolgeplanung für den Vorstand und das Global Managing Board.

Außerordentliche Sitzung im Juli

Am 21. Juli 2013 fand eine außerordentliche Sitzung in Form einer Telefonkonferenz statt. Jim Hagemann Snabe hatte uns zuvor mitgeteilt, dass er aus dem Vorstand der SAP ausscheiden möchte. Der Aufsichtsrat beschloss daraufhin nach intensiven Beratungen, Jim Hagemann Snabe vorbehaltlich der Erfüllung der gesetzlichen Voraussetzungen für einen Verzicht auf die sogenannte Cooling-off-Periode der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 zur Wahl in den Aufsichtsrat der SAP vorzuschlagen. Zudem berieten wir über die Aufhebungsvereinbarung mit Jim Hagemann Snabe und beschlossen, seinen Anstellungsvertrag zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Mai 2014 einvernehmlich zu beenden.

August-Umlaufverfahren

Über die Konditionen und den genauen Inhalt der bereits in der außerordentlichen Juli-Sitzung behandelten Aufhebungsvereinbarung mit Jim Hagemann Snabe hat der Aufsichtsrat am 16. August 2013 im Wege des Umlaufverfahrens entschieden. Ein von Ernst & Young erstelltes Angemessenheitsgutachten bestätigte dabei die im Rahmen unserer eigenen Prüfung festgestellte Angemessenheit der in der Aufhebungsvereinbarung

vorgesehenen Zahlung in Form einer Festvergütung an Jim Hagemann Snabe für die Zeit der Vorstandszugehörigkeit in den Jahren 2013 und 2014. Darüber hinausgehende Zahlungen aus Anlass des Ausscheidens von Jim Hagemann Snabe wurden nicht vereinbart.

September-Umlaufverfahren

Am 6. September 2013 haben wir in einem weiteren Umlaufverfahren beschlossen, in Übereinstimmung mit dem Vorstand eine Aktualisierung der Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) vorzunehmen. Diese Aktualisierung wurde erforderlich, weil die in der Aufhebungsvereinbarung mit Jim Hagemann Snabe getroffenen Vereinbarungen für die Zeit der Vorstandszugehörigkeit in den Jahren 2013 und 2014 zu einer ausschließlichen Festvergütung für dieses Vorstandsmitglied führen. Anlass für diese Ausgestaltung der Aufhebungsvereinbarung war der geplante, von den Voraussetzungen des § 100 Abs. 2 Nr. 4 AktG und der Wahl durch die ordentliche Hauptversammlung abhängige Wechsel von Jim Hagemann Snabe in den Aufsichtsrat der SAP. Die vereinbarten fixen monetären Vergütungsbestandteile haben unter anderem den Vorteil, dass ein Interessenkonflikt in der Person von Jim Hagemann Snabe vermieden wird. Im Fall der Beibehaltung der bei SAP üblichen variablen Vergütungsbestandteile hätte es bei einem Wechsel in den Aufsichtsrat zu einem (partiellen) Gleichlauf seiner Vergütungsinteressen mit denen der verbliebenen Vorstandsmitglieder kommen können.

Oktober-Sitzung

In unserer Sitzung am 10. Oktober 2013 berichtete der Vorstand zunächst über die Geschäftsentwicklung und die vorläufigen Ergebnisse im dritten Quartal. Außerdem diskutierten wir mit dem Vorstand die im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung geplanten strategischen Maßnahmen.

Im Anschluss berieten wir in Abwesenheit des Vorstands über die Nachfolge Werner Brandts als Finanzvorstand. Im Anschluss an die Beratung bestellten wir Luka Mucic mit Wirkung zum 1. Juli 2014 zum Finanzvorstand der SAP AG für die Dauer von drei Jahren. Nachdem der Aufsichtsrat ein von Ernst & Young erstelltes Angemessenheitsgutachten erörtert und die Angemessenheit der vorgesehenen Vergütung im Rahmen seiner eigenen Prüfung festgestellt hatte, legte der Aufsichtsrat die mit dem neuen Vorstandsmitglied zu vereinbarende Vergütung und die übrigen Konditionen seines Anstellungsvertrags fest.

Außerdem beschlossen wir auf Empfehlung des Präsidial- und Personalausschusses erneut eine Anpassung der Zielwerte für den STI 2013, den MTI 2011 und den RSU-Milestone-Plan 2015. Die Anpassung erfolgte zur Korrektur der bereits aufgrund der Akquisition von hybris vorgenommenen Anpassung, die zum damaligen Zeitpunkt auf ein früheres als das später realisierte Kaufdatum bezogen war.

Der Vorstand berichtete anschließend ausführlich über den Geschäftsverlauf im Bereich Cloud, die Entwicklungen bei der SAP Business Suite powered by SAP HANA und in den Bereichen Forschung und Support.

Unter dem nächsten Tagesordnungspunkt behandelten wir das Thema Frauen in Vorstands- und Führungspositionen bei der SAP und wurden vom Vorstand über den Stand der Maßnahmen zur Förderung der Vielfalt (Diversity) und der Anzahl von Frauen in Führungspositionen informiert.

Danach erhielten wir einen Bericht zum Stand der Vorbereitungen zur Umwandlung der SAP AG in eine SE und zur Zusammensetzung des besonderen Verhandlungsgremiums.

Anschließend verabschiedete der Aufsichtsrat in Übereinstimmung mit dem Vorstand die turnusgemäß im Oktober 2013 zu veröffentlichende Entsprechenserklärung zum DCGK gemäß § 161 AktG. Der Präsidial- und Personalausschuss berichtete hierzu über seine Prüfung der Entsprechenserklärung in der unmittelbar vorangegangenen Ausschusssitzung. Der Aufsichtsrat stellte außerdem fest, dass ihm eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehört. Einige Mitglieder des Aufsichtsrats stehen gegenwärtig oder standen im Berichtsjahr entweder selbst oder mit Unternehmen, in denen sie eine hochrangige Position bekleiden oder an denen sie wesentlich beteiligt sind, mit SAP in Geschäftsbeziehungen. Die Geschäfte der SAP mit diesen Personen oder Unternehmen erfolgten beziehungsweise erfolgten dabei zu Bedingungen wie unter fremden Dritten. Diese Geschäfte berühren nach unserer Einschätzung, insbesondere aufgrund ihres begrenzten Umfangs und wirtschaftlichen Gewichts, nicht die Unabhängigkeit der betreffenden Mitglieder des Aufsichtsrats und begründen insbesondere keinen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt im Sinne des DCGK. Im Zuge der regelmäßigen Überprüfung der Effizienz der Tätigkeit des Aufsichtsrats gemäß Ziffer 5.6 DCGK wurde der für diesen Zweck entwickelte Fragebogen im August 2013 an die Aufsichtsräte

und die Vorstände versandt. Die vom Aufsichtsratsvorsitzenden ausgewerteten Ergebnisse der Umfrage hinsichtlich der Effizienz im Aufsichtsrat und in den Ausschüssen wurden den Mitgliedern vor der Sitzung schriftlich zugeleitet und in der Sitzung ausführlich erörtert.

Im Anschluss haben wir auf Vorschlag des Präsidial- und Personalausschusses die Bildung des neuen Ausschusses für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten beschlossen. Der achtköpfige Ausschuss hat folgende Mitglieder: Hasso Plattner (Vorsitzender), Anja Feldmann, Wilhelm Haarmann, Christiane Kuntz-Mayr, Lars Lamadé, Hartmut Mehdorn, Mario Rosa-Bian, Stefan Schulz. Der Ausschuss hat die Aufgabe, den Vorstand und den Aufsichtsrat auf den Gebieten Mitarbeiterrekrutierung und -entwicklung, grundlegende Organisationsänderungen, Nachfolgeplanung für Global Executive-Positionen, Vergütungsstrukturen und -budget der Mitarbeiter, Frauenförderung sowie Mitarbeiterumfragen zu beraten. In diesem Zusammenhang stimmten wir außerdem der Änderung der Besetzung des Technologie- und Strategieausschusses zu. Dort tritt Margret Klein-Magar an die Stelle des Mitglieds Mario Rosa-Bian, der seinen Sitz im Ausschuss abgibt. Danach hörten wir einen Bericht über die Maßnahmen und Erfolge im Bereich der Rekrutierung von talentierten Hochschulabsolventen weltweit und diskutierten diese mit dem Vorstand.

Der Präsidial- und Personalausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss und der Investitionsausschuss berichteten jeweils zu den einschlägigen Tagesordnungspunkten über ihre zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen.

November-Umlaufverfahren

Im November erteilte der Aufsichtsrat im Wege eines Umlaufverfahrens seine Zustimmung zu der vom Vorstand geplanten Anmietung eines neuen Gebäudes in Paris, durch die vier SAP-Hauptstandorte in Paris zusammengeführt werden sollen.

DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES AUFSICHTSRATS

Die Ausschüsse haben den Aufsichtsrat in seiner Arbeit effektiv unterstützt und ihm über ihre Tätigkeiten berichtet. Im Berichtsjahr waren folgende Ausschüsse eingesetzt (Stand 31. Dezember 2013):

– **Präsidial- und Personalausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Wilhelm Haarmann, Lars Lamadé, Bernard Liautaud, Margret Klein-Magar

- **Prüfungsausschuss:** Erhard Schipporeit (Vorsitzender), Stefan Schulz, Inga Wiele, Klaus Wucherer
- **Finanz- und Investitionsausschuss:** Wilhelm Haarmann (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Hartmut Mehdorn, Kurt Reiner
- **Technologie- und Strategieausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Stefan Schulz (stellv. Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Anja Feldmann, Christiane Kuntz-Mayr, Bernard Liautaud, Margret Klein-Magar (seit November 2013), Kurt Reiner, Mario Rosa-Bian (bis Oktober 2013), Inga Wiele, Klaus Wucherer
- **Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Anja Feldmann, Wilhelm Haarmann, Christiane Kuntz-Mayr, Lars Lamadé, Hartmut Mehdorn, Mario Rosa-Bian, Stefan Schulz
- **Vermittlungsausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Christiane Kuntz-Mayr, Hartmut Mehdorn, Mario Rosa-Bian
- **Nominierungsausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Bernard Liautaud
- **Sonderausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Wilhelm Haarmann, Margret Klein-Magar, Lars Lamadé, Erhard Schipporeit

Tätig waren im Geschäftsjahr 2013 alle Ausschüsse mit Ausnahme des Vermittlungsausschusses, der in der Geschichte der SAP noch nie getagt hat.

Weitere Informationen zu den Ausschüssen des Aufsichtsrats, insbesondere zu den Aufgaben der Ausschüsse im Einzelnen, sind in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB enthalten, die auf der Internetseite der SAP zur Verfügung steht: www.sap.com/corporate-de/investors/governance/index.epx.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2013 vor allem mit folgenden Themen:

- Der **Präsidial- und Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu acht regulären Sitzungen zusammen und fasste außerdem drei Beschlüsse im Wege des Umlaufverfahrens. Der Ausschuss befasste sich in diesem Jahr mehrfach mit der Führungskräfte- und Nachfolgeplanung für Vorstand und Global Managing Board. Daneben waren die Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats zur Vorstandsvergütung und zur Vergütung der Mitglieder des Global Managing Board, der zu Beginn des Jahres turnusgemäß zu erstattende

Bericht des Compliance-Beauftragten für Insiderrecht, die Vorbereitung der Bestellung eines Nachfolgers für Finanzvorstand Werner Brandt und die Umwandlung der SAP AG in eine SE Gegenstand der Beratungen. In seiner Sitzung im Mai 2013 behandelte der Ausschuss die Aufhebungsvereinbarungen mit den ausscheidenden Vorstandsmitgliedern Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado sowie Fragen der Vergütung der Mitglieder des Global Managing Board. Ferner verabschiedete der Ausschuss in seiner September-Sitzung die Beschlussvorschläge an den Aufsichtsrat im Hinblick auf die Anpassungen der im Rahmen der Vorstandsvergütung gewährten variablen Vergütungskomponenten (STI, MTI und LTI). Durch die Anpassungen wurden, wie oben bereits erläutert, die aus der Akquisition von hybris resultierenden Sondereffekte bereinigt. In der September-Sitzung bereitete der Ausschuss außerdem den Beschluss des Aufsichtsrats zur Bestellung von Luka Mucic zum Finanzvorstand vor und beriet über die geplante Bildung des neuen Ausschusses für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten sowie dessen Zusammensetzung und Aufgabenbereich. Im Oktober 2013 behandelte der Ausschuss in seiner Sitzung die Befolgung der Empfehlungen des DCGK, bereitete die Entscheidungsfindung des Aufsichtsrats zur Abgabe der Entsprechenserklärung, zur Feststellung der Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder sowie zum Aufgabenbereich und zur Besetzung des Ausschusses für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten vor.

- Der **Finanz- und Investitionsausschuss** traf sich im vergangenen Geschäftsjahr zu insgesamt vier Sitzungen, von denen eine gemeinsam mit dem Technologie- und Strategieausschuss stattfand. Außerdem führte der Ausschuss eine Beschlussfassung im Umlaufverfahren durch. In seiner Sitzung am 11. Februar 2013 ließ sich der Ausschuss einen Statusbericht zum SAP Ventures Fund und zum SAP HANA Real Time Fund geben und befasste sich mit dem Vorschlag, einen weiteren SAP Ventures Fund einzurichten und das Kapital des bestehenden SAP HANA Real Time Fund zu erhöhen. Zudem ließ er sich einen Überblick über die 2013 durchgeführten Beteiligungserwerbe und die Arbeit des SAP-M&A-Teams geben. Die Akquisition von hybris war Gegenstand der Ausschusssitzungen im Mai und Juni 2013, bei denen der Ausschuss vom Vorstand umfassend über die geplante Akquisition informiert wurde und schließlich seine Empfehlung zur Akquisition von hybris an den Aufsichtsrat beschloss.

In der im Oktober 2013 durchgeführten gemeinsamen Sitzung mit dem Technologie- und Strategieausschuss ließen sich die beiden Ausschüsse über die Wettbewerbssituation der SAP, die Akquisitionsplanung und -analyse der SAP sowie den Status des Bereichs SAP HANA Enterprise Cloud informieren und diskutierten diese Schwerpunktthemen. Mit seinem Umlaufbeschluss im November 2013 stimmte der Finanz- und Investitionsausschuss der Veräußerung einzelner Vermögensgegenstände einer US-Tochtergesellschaft der Sybase, Inc. zu.

- Der **Prüfungsausschuss** kam im Berichtsjahr zu vier Präsenzsitzungen und vier telefonisch abgehaltenen Sitzungen zusammen. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit lag auf der Rechnungslegung der SAP und dabei insbesondere auf dem Jahres- und Konzernabschluss, dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht sowie dem Jahresbericht Form 20-F für das Geschäftsjahr 2012. Außerdem waren die Weiterentwicklung des Risikomanagements im SAP-Konzern und die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems sowie des internen Revisionssystems zentrale Themen in den Ausschusssitzungen. In mehreren Sitzungen wurde der Prüfungsausschuss 2013 über den Verlauf und die Ergebnisse der externen Überprüfung des weltweiten Compliance-Management-Systems (CMS) der SAP in den Bereichen Einhaltung der Antikorruptionsvorschriften und des Wettbewerbsrechts informiert. Die Einschätzung des Prüfungsausschusses, dass die Compliance-Prozesse bei SAP gut ausgestaltet, sorgfältig umgesetzt und wirksam sind, wurde durch die Ergebnisse der unabhängigen externen Prüfung des CMS bestätigt. Ferner bereitete der Ausschuss den Dividendenvorschlag sowie den Vorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 vor und prüfte in diesem Zusammenhang auch die Unabhängigkeit des vorgeschlagenen Abschlussprüfers. Nach der Wahl des Abschlussprüfers legte der Prüfungsausschuss gemeinsam mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte fest und vereinbarte die Höhe der Prüfungsgebühren.

Der Prüfungsausschuss befasste sich kontinuierlich mit der Geschäftsentwicklung und ihren Auswirkungen auf die Rechnungslegung der SAP. Er diskutierte mit dem Vorstand die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2012, die Ergebnisse der

Abschlussprüfung 2012 sowie die Quartalsergebnisse und Quartalsberichte 2013 und die Erkenntnisse aus der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge durch den Abschlussprüfer. Der Abschlussprüfer nahm an allen Präsenzsitzungen und der Mehrzahl der Telefonkonferenzen des Prüfungsausschusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungstätigkeit sowie die Ergebnisse der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge. Neben den Diskussionen in den Präsenzsitzungen informierte der Vorstand den Ausschuss jeweils vor der Bekanntgabe der vorläufigen Quartalszahlen in Telefonkonferenzen über den Stand der Quartalsabschlusserstellung und der Durchsicht ausgewählter Softwareverträge sowie über die vorläufigen Quartalsergebnisse. Zusätzlich wurde der jeweilige Quartalsbericht vom Ausschuss im Rahmen dieser Telefonkonferenzen behandelt. In der Sitzung am 10. Juli 2013 informierte sich der Prüfungsausschuss über die geplanten Prüfungsschwerpunkte der KPMG. In der Sitzung am 9. Oktober 2013 ließ sich der Ausschuss unter anderem über das Steuerungsmodell für den Personalbereich unter den Aspekten Risikokontrolle und Personalführung berichten. Daneben wurde die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie der internen Revision und des Compliance-Systems wie oben dargestellt erörtert. Der Ausschuss befasste sich außerdem mit der Prüfungsplanung der internen Revision.

- Der **Technologie- und Strategieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2013 in vier Sitzungen. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten technologischen Entwicklungen der Softwarebranche in den nächsten Jahren sowie die Unternehmens- und Produktstrategie der SAP. Dabei wurden speziell die SAP-HANA-Technologie sowie die Planung für die Bereitstellung von SAP HANA als Plattform für SAP-Anwendungen in den Blick genommen. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Cloud-Strategie und deren Umsetzung. Zudem hielt der Ausschuss, wie vorstehend bereits berichtet, im Oktober zusammen mit dem Finanz- und Investitionsausschuss eine gemeinsame Sitzung zum Thema strategische Akquisitionsplanung und Bewertung der bereits getätigten Akquisitionen ab. Im Übrigen befasste sich der Ausschuss mit der User-Experience-Strategie sowie mit der Strategie für Anwendungen aus dem Bereich Customer Relationship Management.

- Der ausschließlich aus Vertretern der Anteilseignerseite bestehende **Nominierungsausschuss** war im Berichtsjahr im Februar einmal tätig. Thema der Sitzung waren die zukünftige Zusammensetzung des Aufsichtsrats und Erwägungen zur Umwandlung der SAP AG in eine SE.
- Der **Sonderausschuss** hat die Aufgabe, die externe Rechtsberatung des Aufsichtsrats bei der Ermittlung und Aufarbeitung des dem TomorrowNow-Rechtsstreit zugrunde liegenden Sachverhalts zu koordinieren und zu begleiten. Er ließ sich anlässlich der Juli-Sitzung des Aufsichtsrats, die wie oben berichtet in San Martin, Kalifornien, USA, stattfand, von den beauftragten Anwälten vor Ort über den Stand des Rechtsstreits und die verschiedenen Szenarien im Hinblick auf die Entscheidung des Berufungsgerichts informieren.
- Der neu gebildete **Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten** hielt im Dezember 2013 seine konstituierende Sitzung ab und verabschiedete seine Geschäftsordnung. Danach befasste sich der Ausschuss mit den Ergebnissen der 2013 durchgeführten Mitarbeiterumfrage und analysierte diese im Detail. Anschließend ließ sich der Ausschuss über die Personalplanung und -weiterentwicklung bei SAP berichten und diskutierte Vorschläge zur Verbesserung des Rekrutierungsprozesses.

Dank der kontinuierlichen Berichterstattung der Ausschüsse an den Gesamtaufichtsratsrat verfügten wir über eine breite und umfassende Informationsbasis auf allen den Ausschüssen zugewiesenen Gebieten und konnten uns intensiv mit den betreffenden Themen auseinandersetzen.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Corporate-Governance-Beauftragte der SAP überwachte die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK, deren Befolgung die SAP AG erklärt hat, und berichtete dem Präsidial- und Personalausschuss hierüber umfassend. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gemäß Ziffer 4.3.4 und 5.5.2 DCGK hätten offengelegt werden müssen, sind nicht aufgetreten. Der Aufsichtsrat stimmte wie oben bereits berichtet dem Abschluss von Verträgen mit einem Mitglied des Aufsichtsrats zu. Außerdem gab es ein Geschäft mit einem Mitglied des Vorstands, das branchenüblichen Standards entsprach und nicht wesentlich war. Hierzu hat der Präsidial- und Personalausschuss einen zustimmenden Beschluss

gefasst. Andere Verträge mit Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die eines vorherigen Beschlusses des Aufsichtsrats bedurft hätten, wurden nicht abgeschlossen.

Über die Umsetzung des DCGK im Einzelnen berichten Vorstand und Aufsichtsrat in ihrem gemeinsamen *Corporate-Governance-Bericht*. Zudem hat der Aufsichtsrat die Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB eingehend geprüft und im Zusammenhang mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht gebilligt.

JAHRES- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

Die KPMG hat die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2013 geprüft. Die Hauptversammlung hatte die KPMG am 4. Juni 2013 auf Vorschlag des Aufsichtsrats, der einer Empfehlung des Prüfungsausschusses entsprach, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Die KPMG hatte, bevor der Aufsichtsrat sie der Hauptversammlung als Abschlussprüfer vorschlug, gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Prüfungsausschuss bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen oder Zweifel an ihrer Unabhängigkeit begründen könnten. Dabei hat die KPMG auch erklärt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr andere Leistungen für das Unternehmen erbracht wurden beziehungsweise für das folgende Jahr vertraglich vereinbart sind. Der Aufsichtsrat hat mit der KPMG vereinbart, dass diese ihn informiert und im Prüfungsbericht vermerkt, wenn bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum DCGK ergeben. Die KPMG hat den nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss der SAP AG, den gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Damit hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass nach seiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse der Jahresabschluss und der Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz-

und Ertragslage der SAP AG sowie des SAP-Konzerns vermitteln. Weiterhin hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht im Einklang mit dem Jahres- beziehungsweise Konzernabschluss stehen, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der SAP AG sowie des SAP-Konzerns vermitteln und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellen. Auch die nach US-amerikanischen Vorschriften erforderliche Prüfung des internen Kontrollsystems im Hinblick auf die Konzernrechnungslegung hat die KPMG mit der Erteilung eines uneingeschränkten Bestätigungsvermerks abgeschlossen. Hierbei bestätigt der Abschlussprüfer, dass die SAP nach seiner Beurteilung in allen wesentlichen Aspekten über effektive Kontrollen im Hinblick auf die Konzernrechnungslegung verfügt. Alle Mitglieder des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats erhielten rechtzeitig die genannten Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte der KPMG sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns.

Am 20. Februar 2014 hat der Vorstand der SAP die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2013, bestehend aus dem Jahresabschluss, dem Konzernabschluss und dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht, aufgestellt und zur unverzüglichen Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

In der Sitzung des Prüfungsausschusses am 19. März 2014 und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 20. März 2014 erläuterte der Vorstand die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung sowie seinen Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns. Ferner wurden Fragen der Ausschuss- und Aufsichtsratsmitglieder vom Vorstand beantwortet. In der Sitzung des Prüfungsausschusses wurde zudem der Jahresbericht Form 20-F erläutert.

Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat haben die Abschlussunterlagen nach ihrer Erläuterung durch den Vorstand unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte der KPMG geprüft. Der in der Sitzung des Prüfungsausschusses und in

der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats anwesende Abschlussprüfer berichtete dort jeweils ausführlich über die Prüfung und die Prüfungsergebnisse und erläuterte den Prüfungsbericht. Dabei informierte der Abschlussprüfer auch darüber, dass seine Prüfung keine wesentlichen Schwächen des internen Kontroll- und des Risikomanagement-Systems bezogen auf den Rechnungslegungsprozess ergeben hat. Der Abschlussprüfer wurde sowohl vom Prüfungsausschuss als auch vom Aufsichtsrat eingehend zu den Prüfungsergebnissen und zu Art und Umfang der Prüfungstätigkeit befragt. Ferner berichtete der Prüfungsausschuss dem Aufsichtsrat über seine eigene Prüfung der Rechnungslegung, seine Diskussionen mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer sowie seine Überwachung des Rechnungslegungsprozesses. Der Ausschuss berichtete ferner, dass er sich im Rahmen seiner Überwachungsfunktion mit der Wirksamkeit des internen Kontroll-, des Risikomanagement- und des internen Revisionssystems des SAP-Konzerns befasst und sich von dessen Wirksamkeit überzeugt hat.

Der Ausschuss informierte uns auch über seine durch die KPMG erfolgte Unterrichtung, dass keine Umstände vorlagen, die ihre Befangenheit besorgen lassen, und welche Leistungen von der KPMG außerhalb der Abschlussprüfung erbracht wurden. Der Ausschuss berichtete ferner über seine Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung der erbrachten prüfungsfremden Leistungen und seine Einschätzung, dass der Abschlussprüfer die erforderliche Unabhängigkeit besitzt.

Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat konnten sich davon überzeugen, dass die Prüfung durch die KPMG ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Sie gelangten insbesondere zu der Überzeugung, dass die Prüfungsberichte – wie auch die Prüfung selbst – den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Der Aufsichtsrat hat daraufhin auf Basis des Berichts und der Empfehlung des Prüfungsausschusses dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung erteilt und, da auch nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände zu erheben waren, den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht (inklusive der Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB) der SAP AG gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Der Aufsichtsrat stimmt in seiner Einschätzung der Lage von

Gesellschaft und Konzern mit der vom Vorstand im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht zum Ausdruck gebrachten Einschätzung überein. Den vom Vorstand zuvor erläuterten Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat insbesondere unter den Gesichtspunkten der Ausschüttungspolitik, der Auswirkungen auf die Liquidität des SAP-Konzerns sowie der Aktionärsinteressen geprüft – was eine Erörterung mit dem Abschlussprüfer einschloss. Danach stimmte er auf Empfehlung des Prüfungsausschusses dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu und schloss sich diesem an. Schließlich verabschiedete der Aufsichtsrat den vorliegenden Bericht an die Hauptversammlung.

VERÄNDERUNGEN IN AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2013 sind die Mitglieder des Vorstands, Lars Dalgaard zum 31. Mai 2013 und Luisa Deplazes Delgado zum 30. Juni 2013, aus dem Vorstand ausgeschieden. Das Vorstandsmitglied Werner Brandt wurde vom Aufsichtsrat zum Arbeitsdirektor ernannt.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2013. Außerdem danken wir unseren Kunden und Partnern, die ebenfalls wesentlich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen haben.

Für den Aufsichtsrat

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner
(Vorsitzender)

Vergütungsbericht¹⁾

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vergütungsbericht der SAP erläutert die für 2013 geltenden Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Darüber hinaus werden Angaben zu den von Vorstandsmitgliedern gehaltenen anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat und zu den gemäß Wertpapierhandelsgesetz offenzulegenden Transaktionen mit Aktien der SAP gemacht.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Vergütungsstruktur 2013

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands für 2013 orientiert sich an der Größe und der globalen Ausrichtung des Unternehmens sowie an seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage. Darüber hinaus ist sie so bemessen, dass sie international wettbewerbsfähig ist und somit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Geschäftsumfeld bietet.

Die Gesamtvergütung des Vorstands ist leistungsorientiert. 2013 setzte sie sich aus drei Komponenten zusammen:

- einem festen Jahresgrundgehalt,
- einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI) und
- einer langfristigen, aktienkursbasierten Vergütung (Long Term Incentive, LTI) auf der Basis von Restricted Share Units, die an den Kurs der SAP-Aktie gebunden sind (RSU Milestone Plan 2015).

Für die feste Vergütung sowie die variablen Vergütungsbestandteile wurde durch den Aufsichtsrat ein Jahreszielgehalt festgelegt. Das Jahreszielgehalt wird durch den Aufsichtsrat jährlich überprüft und gegebenenfalls angepasst. Grundlage dieser Überprüfung bilden die wirtschaftliche Entwicklung der SAP sowie die Vorstandsbezüge vergleichbarer internationaler Unternehmen. Für die variablen Vergütungsbestandteile bestimmt der Aufsichtsrat Zielgrößen, die auf den Budgetvorgaben der SAP für das jeweilige Geschäftsjahr beruhen. Die Höhe der variablen Vergütung aus dem STI hängt von der Erreichung bestimmter Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) durch den SAP-Konzern ab.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Geschäftsjahres 2013 gelten folgende Kriterien:

- Die feste Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Zielgrößen für den STI 2013 sind das währungsbereinigte Umsatzwachstum bei Softwareerlösen (Non-IFRS) und das Wachstum der währungsbereinigten operativen Marge (Non-IFRS) sowie die währungsbereinigte Fakturierung von Neu- und Zusatzverkäufen (Non-IFRS). Daneben enthält der STI eine Ermessenskomponente, über die der Aufsichtsrat ex post nach billigem Ermessen entscheiden kann, bei der er jedoch neben der individuellen Leistung des Vorstandsmitglieds auch die Zukunftsfähigkeit der SAP mit Blick auf die erreichte Steigerung der Marktstellung, der Innovationsleistung, der Kundenzufriedenheit, der Mitarbeiterzufriedenheit sowie der Arbeitgeberattraktivität berücksichtigen soll. Zudem ist der Aufsichtsrat berechtigt, bei außergewöhnlichen, nicht vorhersehbaren Ereignissen den Auszahlungsbetrag unter Berücksichtigung des Unternehmensinteresses ex post nach billigem Ermessen nach oben oder unten zu korrigieren. Die Höhe des Auszahlungsbetrags aus dem STI wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats vom 13. Februar 2014 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der ordentlichen Hauptversammlung der SAP im Mai 2014.
- Die langfristige Vergütungskomponente wird im Rahmen des sogenannten RSU Milestone Plan 2015 gewährt. „RSU“ steht dabei für „Restricted Share Unit“. Der Plan, der sich über vier Jahre erstreckt, ist nicht nur auf den Kurs der SAP-Aktie, sondern auch auf das Erreichen von aus der Strategie 2015 abgeleiteten Zielen bezogen. Für jedes der vier Jahre wird den Vorstandsmitgliedern eine bestimmte Anzahl an SAP RSUs für das jeweilige Geschäftsjahr auf der Basis eines Budgetbetrags zugeteilt, der für jedes Vorstandsmitglied bereits 2012 für die Jahre 2012 bis 2015 festgelegt wurde. Die Anzahl bestimmt sich dabei nach dem für das jeweilige Vorstandsmitglied und das betreffende Geschäftsjahr festgelegten Zielbetrag (in Euro), der zur Ermittlung der Anzahl an RSUs durch den Kurs der SAP-Aktie zu Beginn des jeweiligen Geschäftsjahres (abgeleitet aus einer in den Planbedingungen für den RSU Milestone Plan 2015 festgelegten Referenzperiode) geteilt wird. Die endgültige Anzahl der RSUs, die dem Vorstandsmitglied für das betreffende Geschäftsjahr zustehen, hängt vom Grad der Erreichung der aus der Strategie 2015 abgeleiteten Ziele für das betreffende Geschäftsjahr (Performanceperiode) ab. Die hierfür maßgeblichen Zielvorgaben beziehen sich auf zwei Zielgrößen (die sogenannten Key Performance Indicators,

¹⁾ Dieser Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften, zusammengefassten Konzernlageberichts.

KPIs): Als KPIs dienen jeweils Konzerngesamtumsatzerlöse und Konzernbetriebsergebnis auf Basis von Non-IFRS. Die hierauf bezogenen Zielvorgaben wurden bereits für den gesamten RSU Milestone Plan 2015 für die Jahre 2012 bis 2015 festgelegt und werden nur noch um die Effekte aus wesentlichen Akquisitionen angepasst.

Nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahres stellt der Aufsichtsrat die Zielerreichung für das jeweilige Geschäftsjahr fest und bestimmt zugleich die endgültige Anzahl der dem Vorstandsmitglied für das betreffende Geschäftsjahr zustehenden RSUs, die dadurch zugleich unverfallbar werden (unverfallbare RSUs). Damit dem Vorstandsmitglied überhaupt unverfallbare RSUs zustehen, müssen alle Zielvorgaben für das betreffende Geschäftsjahr zu einem bestimmten Mindestmaß erreicht werden. Außerdem ist eine Obergrenze vorgesehen, die die maximal erreichbare Anzahl an unverfallbaren RSUs grundsätzlich auf 150 % der zunächst für das betreffende Geschäftsjahr zugeteilten RSUs begrenzt.

Die Strategieziele, auf deren Erfüllung der RSU Milestone Plan 2015 ausgerichtet ist, sind auf das Jahr 2015 fokussiert. Um der Erreichung der für dieses Geschäftsjahr für die beiden KPIs gesetzten Schlussziele im LTI-Plan 2015 mehr Gewicht zu geben als den einzelnen Etappenzielen für die Jahre 2012 bis 2014, findet nach Ablauf des Geschäftsjahres 2015 je nach Grad der Erreichung der für 2015 gesetzten Schlussziele eine Anpassung statt. Sollten die Ziele der einzelnen Jahre nicht erreicht werden, die Ziele für das Jahr 2015 jedoch erreicht werden, führt diese Anpassung dazu, dass die Anzahl an unverfallbaren RSUs für das Geschäftsjahr 2015 so hoch ausfällt, dass die in den Vorjahren wegen der fehlenden Zielerreichung verfallenen RSUs ausgeglichen werden. Sollten die Ziele für das Jahr 2015 nicht erreicht werden, kann eine Anpassung nach unten höchstens zu einem kompletten Verlust der dem Vorstandsmitglied für das Geschäftsjahr 2015 zugeteilten unverfallbaren RSUs führen.

Alle unverfallbaren RSUs unterliegen einer dreijährigen Sperrfrist, gerechnet jeweils ab dem Ende des Geschäftsjahres, für das sie zugeteilt wurden. Die Wertentwicklung der unverfallbaren RSUs hängt von der Kursentwicklung der SAP-Aktie während der jeweiligen Sperrfrist ab. Die Planbedingungen sehen vor, dass während des Plans ausscheidende Vorstände ihre unverfallbaren RSUs behalten. Dabei können dem ausscheidenden Vorstandsmitglied jedoch unverfallbare RSUs nur für volle Geschäftsjahre zustehen, also nicht für das Geschäftsjahr eines eventuellen unterjährigen Ausscheidens. Ihm stehen auch keine Zuteilungen späterer Jahre zu.

Jede unverfallbare RSU gewährt den Anspruch auf Zahlung des Betrages (brutto), der dem Kurs der SAP-Aktie (abgeleitet aus einer in den Planbedingungen für den RSU Milestone Plan 2015 festgelegten Referenzperiode) nach Ablauf der dreijährigen Sperrfrist entspricht.

In Umsetzung von § 87 Abs. 1 AktG ist der Aufsichtsrat sowohl beim STI als auch beim LTI berechtigt, bei außergewöhnlichen, nicht vorhersehbaren Ereignissen Anpassungen vorzunehmen.

Detaillierte Angaben zu Struktur und Ausgestaltung des RSU Milestone Plan 2015 finden Sie unter [Textziffer \(27\)](#) des Konzernanhangs. Die Zahl der im Geschäftsjahr 2013 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als langfristige Vergütung ausgegebenen RSUs legte der Aufsichtsrat am 14. Februar 2013 fest.

Für Vishal Sikka wurde ein zusätzlicher Long Term Incentive Plan (LTI HANA) festgelegt, um seine erweiterte Rolle im Hinblick auf SAP HANA in seiner Vergütung zu berücksichtigen. Der LTI HANA für die Jahre 2013 bis 2015 besteht aus drei jährlichen Vergütungskomponenten mit einem Bewertungszeitraum von drei Jahren, nach dessen Ablauf ein Barausgleich erfolgt. Er ist an SAP-HANA-spezifische KPIs geknüpft.

Für die Vorstandsmitglieder Bill McDermott, Lars Dalgaard und Vishal Sikka wurden vertragliche Währungssicherungsklauseln vereinbart, die die Umrechnung der in Euro dotierten Vergütungen in US-Dollar festschreiben.

2010 und 2011 wurde den Vorständen eine mittelfristige, das heißt auf das Geschäftsjahr und die beiden Folgejahre bezogene variable Vergütung (Mid Term Incentive, MTI) gewährt. Die Höhe der variablen Vergütung aus dem für das Geschäftsjahr 2011 gewährten MTI 2011 richtet sich nach der Zielerreichung des Konzerns bezogen auf die Zielgrößen währungsbereinigtes Umsatzwachstum bei Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen (Non-IFRS) und währungsbereinigter Gewinn pro Aktie (Non-IFRS) über die drei Geschäftsjahre 2011 bis 2013 sowie einer Ermessenskomponente, über die der Aufsichtsrat ex post nach billigem Ermessen entscheiden kann. Mit dem Ende des Geschäftsjahres 2013 ist die Tätigkeit, für die der MTI 2011 gewährt wurde, vollständig erbracht, weshalb der entsprechende Vergütungsanspruch in die Vergütung für das Geschäftsjahr 2013 einbezogen wird. Der Auszahlungsbetrag ist nach der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 fällig.

Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013

Tsd. €

	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung			Vergütung für 2013 ¹⁾
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾	Komponenten mit kurzfristiger und mittelfristiger Anreizwirkung		Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	
			STI	MTI 2011	Anteilsbasierte Vergütung (RSU Milestone Plan 2015) ²⁾	
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	1.150,0	1.570,5	1.737,2	1.011,1	4.143,5	9.612,3
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	1.150,0	6.082,9	1.737,2	1.011,1	–	9.981,2
Dr. Werner Brandt	700,0	29,0	1.051,5	611,0	1.486,4	3.877,9
Lars Dalgaard (bis 31.5.2013) ³⁾	291,7	203,3	469,1	–	–	964,1
Luisa Deplazes Delgado (bis 30.6.2013) ³⁾	350,0	26,1	421,0	–	–	797,1
Gerhard Oswald	700,0	17,0	1.051,5	611,0	1.486,4	3.865,9
Dr. Vishal Sikka	700,0	383,6	1.051,5	611,0	1.486,4	4.232,5
Summe	5.041,7	8.312,4	7.519,0	3.855,2	8.602,7	33.331,0

¹⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, Umzugskosten, Einmalbezüge, Flüge, Steuern, Barauszahlung einer langfristigen Vergütungskomponente, Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel. Die Effekte aus der Währungssicherungsklausel sind in der Spalte „Sonstiges“ abgebildet (im Vorjahr als Teil der jeweiligen Vergütungskomponenten). Darüber hinaus werden sie im Jahr der Zahlungen statt im Jahr der Entstehung des Anspruchs der zugrunde liegenden Vergütung gezeigt. Für Jim Hagemann Snabe beinhaltet der Betrag unter „Sonstiges“ die Bruttozahlungen für die RSUs für 2012 und 2013 gemäß unten stehenden Erläuterungen.

²⁾ Vergütung, die dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2013 zugerechnet wird. Dies beinhaltet die Plantranche 2013 des LTI 2015 mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung.

³⁾ Gehalt und STI für 2013 sind anteilige Beträge bis zum Zeitpunkt des Ausscheidens. Die für 2013 ursprünglich zugeteilten RSUs sind mit dem Ausscheiden aus dem Unternehmen verfallen.

2012 haben die Vorstandsmitglieder die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2012 bis 2015 bereits erhalten, wobei diese abhängig sind von einer ununterbrochenen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in den jeweiligen Jahren. Obwohl diese Zuteilungen an die jeweiligen Jahre geknüpft sind und damit – wirtschaftlich gesehen – eine Vergütung für die Vorstandsmitglieder in den jeweiligen Jahren darstellen, mussten sie gemäß § 314 HGB für die Zwecke der Vergütungsberichterstattung in die Gesamt-

vergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr der Zuteilung (2012) einbezogen werden. Die Angabe zur Vergütung in der obigen Tabelle zeigt die LTI-Zuteilungen für 2013, die bereits 2012 zugeteilt wurden und in der Gesamtvergütung für 2012 enthalten sind. Somit sind sie von der gemäß § 314 HGB ermittelten Gesamtvergütung des Vorstands für 2013 (siehe übernächster Absatz) ausgenommen.

Jim Hagemann Snabe ist von seinem Vorstandsposten mit Wirkung zum 21. Mai 2014 (ordentliche Hauptversammlung) zurückgetreten. Der SAP-Aufsichtsrat wird ihn der ordentlichen Hauptversammlung am selben Tag zur Wahl in den Aufsichtsrat vorschlagen. Die in diesem Zusammenhang mit Herrn Snabe geschlossene Aufhebungsvereinbarung sieht folgende Regelungen vor. Die im Rahmen des RSU Milestone Plan für 2012 zugeordneten RSUs mit einem Gesamtwert von 4.318,4 Tsd. € (basierend auf einem Aktienkurs von 45,26 € zum Zeitpunkt der Zuteilung im Geschäftsjahr 2012) werden durch die Zahlung eines Bruttobetrags von 6.485,8 Tsd. € abgelöst. Dieser Betrag basiert auf einem Aktienkurs von 52,96 € (Durchschnittskurs aus den Referenzaktienkursen von 2012 und 2013) und ist aufgrund der vorgezogenen Auszahlung mit einem Satz von 2 % abgezinst. Der bereits im Geschäftsjahr 2012 zugeteilte Betrag in Höhe von 4.318,4 Tsd. €, der den beizulegenden Zeitwert der RSUs bei Zuteilung berücksichtigt, war bereits in die Vergütung für 2012 einbezogen worden. Die Differenz von 2.167,4 Tsd. € ist in der Gesamtvergütung für 2013 enthalten (siehe unten). Die für 2013 zugeteilten RSUs wurden in eine fixe Vergütung in Höhe von 3.768,3 Tsd. € (Bruttobetrag) umgewandelt, basierend auf einem Aktienkurs von 58,69 €, einer Zielerreichung von 92,97 % und einer Abzinsung mit einem Satz von 2 % unter Berücksichtigung des ursprünglich vertraglich vereinbarten Auszahlungstermins. Der Betrag wird nach Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 ausbezahlt.

Die RSUs für 2014 werden durch eine Zahlung von 1.700 Tsd. € entsprechend der anteiligen Dienstzeit im Jahr 2014 ausgeglichen. Auch dieser Betrag kommt nach Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 zur Auszahlung.

Unter Einbeziehung der Zuteilungen für 2014 und 2015 für Gerhard Oswald (jeweils 1.574,8 Tsd. €), die 2013 im Zusammenhang mit der Verlängerung seines Vorstandsvertrags gewährt wurden, beträgt die gemäß § 314 HGB ermittelte Gesamtvergütung des Vorstands 24.109,6 Tsd. €, davon: Bill McDermott: 5.468,8 Tsd. €, Jim Hagemann Snabe: 6.212,9 Tsd. €, Werner Brandt: 2.391,5 Tsd. €, Lars Dalgaard: 964,1 Tsd. €, Luisa Deplazes Delgado: 797,1 Tsd. €, Gerhard Oswald: 5.529,1 Tsd. €, Vishal Sikka: 2.746,1 Tsd. €.

Die für die anteilsbasierte Vergütung 2013 angegebenen Werte resultieren aus den folgenden Zuteilungen von RSUs im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015.

Anteilsbasierte Vergütung im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015

	Zuteilung für das Geschäftsjahr 2013	
	Anzahl	Gesamtwert bei Zuteilung ¹⁾
		Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	73.289	4.143,5
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher) ²⁾	–	–
Dr. Werner Brandt	26.290	1.486,4
Lars Dalgaard (bis 31.5.2013) ²⁾	–	–
Luisa Deplazes Delgado (bis 30.6.2013) ²⁾	–	–
Gerhard Oswald	26.290	1.486,4
Dr. Vishal Sikka	26.290	1.486,4
Summe	152.159	8.602,7

¹⁾ Der Marktwert aller im Geschäftsjahr 2013 ausgegebenen RSUs betrug 56,54 € je RSU.

²⁾ Die Zuteilungen für Jim Hagemann Snabe (73.289 RSUs) wurden mit Zahlung eines Fixbetrags abgelöst. Die Zuteilungen für Lars Dalgaard (26.290 RSUs) und Luisa Deplazes Delgado (21.562 RSUs) sind mit ihrem Ausscheiden aus dem Unternehmen verfallen. Sie werden daher in o. a. Tabelle nicht dargestellt.

Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012

Tsd. €

	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung			Vergütung für 2012 ¹⁾
	Gehalt	Sonstiges ²⁾	Komponenten mit kurzfristiger und mittelfristiger Anreizwirkung		Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	
			STI	MTI 2010	Anteilsbasierte Vergütung (RSU Milestone Plan 2015) ^{1), 3)}	
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	1.150,0	699,6	1.545,7	1.067,6	4.318,4	8.781,3
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	1.150,0	163,8	1.545,7	1.067,6	4.318,4	8.245,5
Dr. Werner Brandt	700,0	26,7	935,5	645,1	1.549,1	3.856,4
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012)	503,6	0	674,8	0	1.156,2	2.334,6
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	233,3	96,4	193,9	0	414,4	938,0
Gerhard Oswald	700,0	16,5	935,5	645,1	1.549,1	3.846,2
Dr. Vishal Sikka	700,0	143,9	935,5	577,9	1.549,1	3.906,4
Summe	5.136,9	1.146,9	6.766,6	4.003,3	14.854,7	31.908,4

¹⁾ Vergütung, die dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2012 zugerechnet wird. Dies beinhaltet die Tranche 2012 des LTI 2015 mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung.

²⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, Umzugskosten, Einmalbezüge, Flüge, Steuern, Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel. Die Darstellung der Zahlungen aus der Währungssicherungsklausel wurde an die Darstellung für 2013 angepasst.

³⁾ Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

Neben der LTI-Zuteilung für 2012 haben die Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2012 auch die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2013 bis 2015 bereits erhalten, wobei diese abhängig sind von einer ununterbrochenen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in den jeweiligen Jahren. Obwohl diese Zuteilungen an die jeweiligen Jahre geknüpft sind und damit – wirtschaftlich gesehen – eine Vergütung für die Vorstandsmitglieder in den jeweiligen Jahren darstellen, müssen sie gemäß § 314 HGB für die Zwecke der Vergütungsberichterstattung in die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr der Zuteilung einbezogen werden. Die Unverfallbarkeit einer Plantranche hängt von der ununterbrochenen Tätigkeit des jeweiligen Vorstandsmitglieds im entsprechenden Geschäftsjahr ab. Da zum Stand 2012 die Verträge von Werner Brandt und Gerhard Oswald Mitte 2014 und die Verträge von Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado Mitte 2015 ausliefen, sind die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2014 bis 2015 (für Werner Brandt und Gerhard Oswald) beziehungsweise für 2015 (für Lars Dalgaard und Luisa Deplazes Delgado) insoweit noch nicht im Jahr 2012 rechtsverbindlich zugeteilt worden.

2012 betrugen die zusätzlichen Zuteilungen für den Vorstand für künftige Jahre 4.390,0 Tsd. € für die jeweiligen Vorstandssprecher sowie 1.574,8 Tsd. € für jedes ordentliche Vorstandsmitglied für jeweils die Jahre 2013, 2014 und 2015 (mit Ausnahme von Luisa Deplazes Delgado, die 1.291,6 Tsd. € für das Jahr 2013 erhalten sollte). Die gemäß § 314 HGB ermittelte Gesamtvergütung für 2012, das heißt einschließlich dieser zusätzlichen Zuteilungen sowie der für die Folgejahre zugesagten aber noch nicht erdienten Tranchen, ergab somit 72.138,4 Tsd. €, davon: Bill McDermott: 21.951,3 Tsd. €, Jim Hagemann Snabe: 21.415,5 Tsd. €, Werner Brandt: 5.431,2 Tsd. €, Lars Dalgaard: 5.484,2 Tsd. €, Luisa Deplazes Delgado: 3.804,4 Tsd. €, Gerhard Oswald: 5.421,0 Tsd. €, Vishal Sikka: 8.630,8 Tsd.€.

Anteilsbasierte Vergütung im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015

	Zuteilung für das Geschäftsjahr 2012		
	Anzahl	Marktwert je RSU bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung
		€	Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	95.414	45,26	4.318,4
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	95.414	45,26	4.318,4
Dr. Werner Brandt	34.226	45,26	1.549,1
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012)	24.594	47,01	1.156,2
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	8.332	49,73	414,4
Gerhard Oswald	34.226	45,26	1.549,1
Dr. Vishal Sikka	34.226	45,26	1.549,1
Summe	326.432		14.854,7

LEISTUNGEN AN DEN VORSTAND BEI TÄTIGKEITSBEENDIGUNG

Zusagen an den Vorstand für den Fall der Tätigkeitsbeendigung

Altersversorgung

Mit den einzelnen Vorstandsmitgliedern wurden folgende Vereinbarungen zur Altersversorgung getroffen:

- Werner Brandt, Luisa Deplazes Delgado (die am 30. Juni 2013 von ihrem Vorstandsposten zurücktrat) und Gerhard Oswald erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht und ihre Tätigkeit als Vorstandsmitglied beendet haben (Altersrente) oder bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vor Erreichen des normalen Pensionierungsalters (Invalidenrente). Außerdem wird bei Tod des ehemaligen Vorstandsmitglieds eine Witwen- bzw. Witwerrente gezahlt. Die Invalidenrente beträgt 100 % der erreichten Altersrente und wird maximal bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres gezahlt und dann durch die Altersrente abgelöst. Die Witwen- bzw. Witwerrente beträgt 60 % der gezahlten Rente oder der Anwartschaft auf Invalidenrente zum Zeitpunkt des Todes. Auf die zugesagten Leistungen besteht ein Rechtsanspruch gegen die Gesellschaft. Laufende Renten werden alljährlich einer Anpassungsprüfung unterzogen und gegebenenfalls entsprechend der Überschussbeteiligung der abgeschlossenen Rückdeckungsversicherung erhöht. Bei Beendigung des Dienstverhältnisses vor Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren wird der Rentenanspruch anteilig im

Verhältnis der erreichten Betriebszugehörigkeit (Diensteintritt bis Dienstaustritt) zur maximal möglichen Betriebszugehörigkeit ermittelt.

Das zur Anwendung kommende Versorgungssystem der SAP AG ist beitragsorientiert. Der Versorgungsbeitrag beträgt 4 % der anrechenbaren Bezüge bis zur anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze zuzüglich 14 % der anrechenbaren Bezüge oberhalb der anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze.

Als anrechenbare Bezüge gelten 180 % des Jahresgrundgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Ursprünglich bestand für Gerhard Oswald eine leistungsorientierte Altersversorgung. Diese Altersversorgung wurde zeitgleich mit der Einführung des beitragsorientierten Versorgungssystems im Jahr 2000 abgelöst. Damit ergeben sich seine Leistungen zum einen aus der bis zum 31. Dezember 1999 auf Basis der bisherigen leistungsorientierten Zusage ermittelten erworbenen Anwartschaft sowie zum anderen aus einem gehaltsabhängigen Versorgungsbeitrag für die Zeit ab dem 1. Januar 2000. Für Gerhard Oswald wird aufgrund seiner fortgesetzten Vorstandstätigkeit über das 60. Lebensjahr hinaus bis zur Beendigung der Vorstandstätigkeit zum 31. Dezember 2016 die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere jährliche Finanzierungsbeiträge erhöht.

Für Werner Brandt wird aufgrund seiner fortgesetzten Vorstandstätigkeit über das 60. Lebensjahr hinaus bis zur Beendigung der Vorstandstätigkeit zum 30. Juni 2014 die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere Finanzierungsbeiträge erhöht.

- Für Bill McDermott besteht eine Anwartschaft im nach US-amerikanischen Rentenrecht (Employee Retirement Income Security Act, ERISA) als „Non-Qualified Retirement Plan“ eingestuftem Teil des Pensionsplans der SAP Amerika. Der „Non-Qualified“-Pensionsplan der SAP Amerika ist ein Cash Balance Plan und sieht im Fall der Pensionierung eine monatliche Rentenzahlung oder wahlweise eine Kapitalzahlung vor. Der Pensionsplan stellt die Leistung nach Vollendung des 65. Lebensjahres zur Verfügung. Unter bestimmten Voraussetzungen sieht der Pensionsplan auch vorgezogene Leistungen beziehungsweise Leistungen im Fall der Invalidität vor. Der „Non-Qualified“-Pensionsplan der SAP Amerika wurde zum 1. Januar 2009 geschlossen. Die erdiente Anwartschaft innerhalb dieses Plans wird weiterhin verzinst.

- Darüber hinaus zahlt die SAP für Bill McDermott und Vishal Sikka Versorgungsbeiträge an einen externen Versorgungsplan. Die Höhe der Beiträge der SAP hängt von der Höhe der Beiträge ab, die Bill McDermott und Vishal Sikka dem Versorgungsplan zuführen. Im Geschäftsjahr 2013 zahlte die SAP für Bill McDermott Beiträge in Höhe von 698,4 Tsd. € (2012: 1.053,6 Tsd. €) und für Vishal Sikka in Höhe von 153,9 Tsd. € (2012: 215,3 Tsd. €).
- Für Jim Hagemann Snaube zahlt die SAP anstelle einer Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder entsprechende Beiträge an einen externen Versorgungsplan. Im Geschäftsjahr 2013 entrichtete die SAP Beiträge in Höhe von 282,9 Tsd. € (2012: 283,4 Tsd. €).
- Lars Dalgaard wurde keine Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder zugesagt. SAP hat im Geschäftsjahr 2013 keine Beiträge an einen externen Versorgungsplan entrichtet.

Dynamische Pensionsverpflichtung (Projected Benefit Obligation, PBO) insgesamt sowie Rückstellungen für die gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehenden Pensionsverpflichtungen insgesamt

Tsd. €

	Bill McDermott (Vorstands- sprecher) ¹⁾	Dr. Werner Brandt	Luisa Deplazes Delgado (bis 30.6.2013)	Gerhard Oswald	Dr. Vishal Sikka ¹⁾	Summe
PBO per 1.1.2012	1.139,5	1.499,7	k. A.	4.485,5	53,1	7.177,8
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2012	56,6	1.131,0	k. A.	3.811,2	48,5	5.047,3
Rückstellung per 1.1.2012	1.082,9	368,7	k. A.	674,3	4,6	2.130,5
Veränderung PBO im Jahr 2012	-64,4	541,8	55,1	1.231,3	-53,1	1.710,7
Veränderung Plan Assets im Jahr 2012	-56,6	217,0	48,3	383,3	-48,5	543,5
PBO per 31.12.2012	1.075,1	2.041,5	55,1	5.716,8	0	8.888,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2012	0	1.348,0	48,3	4.194,5	0	5.590,8
Rückstellung per 31.12.2012	1.075,1	693,5	6,8	1.522,3	0	3.297,7
Veränderung PBO im Jahr 2013	-32,4	96,0	25,2	99,7	0	188,5
Veränderung Plan Assets im Jahr 2013	0	226,2	76,5	456,8	0	759,5
PBO per 31.12.2013	1.042,7	2.137,5	80,3	5.816,5	0	9.077,0
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2013	0	1.574,2	124,8	4.651,3	0	6.350,3
Rückstellung per 31.12.2013	1.042,7	563,3	-44,5	1.165,2	0	2.726,7

¹⁾ Vor dem 18. Mai 2012 wurde der nach US-amerikanischem Rentenrecht qualifizierte Teil des Pensionsplans der SAP Amerika eingestellt, und die Guthaben wurden in externe Versorgungspläne eingebracht.

Die nachstehende Tabelle zeigt den jährlichen Rentenanspruch der Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2013 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen der SAP.

Jährlicher Rentenanspruch

Tsd. €

	Stand per 31.12.2013	Stand per 31.12.2012
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ¹⁾	88,4	78,1
Dr. Werner Brandt	89,8 ²⁾	88,2
Luisa Deplazes Delgado (bis 30.6.2013) ³⁾	5,8	2,3
Gerhard Oswald	267,9 ⁴⁾	259,9 ⁵⁾

¹⁾ Die hier dargestellten Ansprüche von Bill McDermott betreffen nur die Ansprüche aus dem Pensionsplan der SAP Amerika.

²⁾ Aufgrund der Vertragsverlängerung über das 60. Lebensjahr hinaus stellt dieser Wert den Rentenanspruch dar, den Werner Brandt auf Basis der bis zum 31. Dezember 2013 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 30. Juni 2014 erhalten würde.

³⁾ Aufgrund steuerrechtlicher Änderungen in Deutschland beträgt für Zusagen ab dem 1. Januar 2012 das Mindestalter für den Bezug von Altersleistungen 62 Jahre. Der für Luisa Deplazes Delgado dargestellte Wert für 2013 entspricht dem bis zu ihrem Ausscheiden erworbenen Anspruch mit 62 Jahren.

⁴⁾ Aufgrund der jüngsten Vertragsverlängerung über den 30. Juni 2014 hinaus stellt dieser Wert den Rentenanspruch dar, den Gerhard Oswald auf Basis der bis zum 31. Dezember 2013 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 31. Dezember 2016 erhalten würde.

⁵⁾ Aufgrund der letzten Vertragsverlängerung über das 60. Lebensjahr hinaus stellt dieser Wert den Rentenanspruch dar, den Gerhard Oswald auf Basis der bis zum 31. Dezember 2012 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 30. Juni 2014 erhalten würde.

Für diese Ansprüche besteht eine sofortige vertragliche Unverfallbarkeit. Die tatsächlichen Renten mit 60 Jahren werden bei Fortdauer der Vorstandstätigkeit insbesondere durch künftige Finanzierungsbeiträge höher ausfallen als in der Übersicht dargestellt.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Für die Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen. Hierbei muss sich das Vorstandsmitglied einen anderweitigen Erwerb auf die Entschädigung nach Maßgabe des § 74c HGB anrechnen lassen.

Die folgende Tabelle zeigt die Nettobarwerte der für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot zahlbaren Entschädigungen. Es handelt sich hierbei um die abgezinsten Barwerte der

Beträge, die in dem angenommenen Fall gezahlt würden, dass Vorstandsmitglieder das Unternehmen zum regulären Ende ihrer jeweiligen aktuellen Vertragslaufzeit verlassen und dass die durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen, die sie unmittelbar vor dem Firmenaustritt beziehen, gleich hoch sind wie die im Jahr 2013 bezogene Vergütung. Es ist davon auszugehen, dass die tatsächlichen Entschädigungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot von den hier dargestellten Beträgen abweichen werden. Dies hängt vom genauen Zeitpunkt des Firmenaustritts sowie von der Vergütungshöhe und der Zielerreichung zu diesem Zeitpunkt ab.

Nettobarwert der Wettbewerbsverbotsentschädigung

Tsd. €

	Vertragslaufzeit	Nettobarwert der Wettbewerbs- verbots- entschädigung
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	30.6.2017	4.534,1
Dr. Werner Brandt	30.6.2014	1.933,3
Gerhard Oswald	31.12.2016	1.846,3
Dr. Vishal Sikka	31.12.2017	1.958,9
Summe		10.272,6

Nach dem Rücktritt von seinem Vorstandsposten wird Jim Hagemann Snabe über einen Zeitraum von zwölf Monaten monatliche Entschädigungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in Höhe von insgesamt 3.015 Tsd. € (brutto) erhalten.

Zusagen an den Vorstand für den Fall der vorzeitigen Tätigkeitsbeendigung

Abfindungen

Die für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP AG im Fall der vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrags (zum Beispiel durch Widerruf der Bestellung, Eintritt einer Berufsunfähigkeit oder Change of Control) eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessen abgezinsten Zielgehalts für die gesamte Restlaufzeit

des Vertrags zahlt. Der Abfindungsanspruch besteht nicht, wenn das Vorstandsmitglied nicht mindestens ein Jahr als Vorstand in Diensten der SAP stand und sofern das Vorstandsmitglied das Ausscheiden aus den Diensten der SAP zu vertreten hat.

Bei Erlöschen oder Entfallen der Bestellung als Vorstandsmitglied aufgrund oder infolge einer Umwandlungs- und/oder Umstrukturierungsmaßnahme oder im Fall eines Change of Control haben die SAP AG und jedes Vorstandsmitglied innerhalb einer Frist von acht Wochen nach Eintreten des Ereignisses das Recht, den Anstellungsvertrag mit einer Frist von sechs Monaten zu kündigen. Ein Change of Control liegt vor bei Entstehen einer Übernahmeverpflichtung nach dem Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜG) gegenüber den Aktionären der SAP AG, bei einer Verschmelzung der SAP AG mit einem anderen Unternehmen, bei der die SAP AG der untergeordnete Rechtsträger ist, oder bei Abschluss eines Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrags mit der SAP AG als abhängigem Unternehmen. Ein weiterer Grund für die vorzeitige Beendigung des Vertrags ist der Widerruf der Bestellung des Vorstandsmitglieds als Vorstand der SAP AG im Zusammenhang mit einem Change of Control.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Die oben erläuterten Leistungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot gelten auch im Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit.

Dauerhafte Erwerbsunfähigkeit

Im Fall einer dauerhaften Erwerbsunfähigkeit endet der Vertrag zum Ende des Quartals, in dem die dauerhafte Erwerbsunfähigkeit festgestellt wurde. Das Vorstandsmitglied erhält das Monatsgrundgehalt für weitere zwölf Monate ab dem Tag, an dem die dauerhafte Erwerbsunfähigkeit festgestellt wurde.

Leistungen an im Jahr 2013 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Luisa Deplazes Delgado trat mit Wirkung zum 30. Juni 2013 von ihrem Vorstandsposten mit Zustimmung des Aufsichtsrats zurück. Lars Dalgaard trat mit Wirkung zum 31. Mai 2013 von seinem Vorstandsposten mit Zustimmung des Aufsichtsrats zurück. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in beiden Verträgen wurde ohne Entschädigungsleistungen aufgehoben.

Leistungen an in Vorjahren ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

An vor dem 1. Januar 2013 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2013 Pensionszahlungen in Höhe von 1.387 Tsd. € (2012: 1.360 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 29.181 Tsd. € (2012: 30.551 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 26.015 Tsd. € (2012: 26.054 Tsd. €) zurückgreifen.

VOM VORSTAND GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Vorstands halten beziehungsweise hielten während des Jahres anteilsbasierte Vergütungsinstrumente aus dem RSU Milestone Plan 2015 sowie dem Programm SAP SOP 2010 (die in den Vorjahren zugeteilt wurden). Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben dieser Programme finden Sie unter Textziffer (27) im Konzernanhang.

RSU Milestone Plan 2015

Die nachstehende Tabelle zeigt die Restricted Share Units aus Zuteilungen im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2013 hielten. Der Plan ist ein auf Barausgleich basierendes langfristiges Anreizsystem mit Auszahlung nach Ablauf einer Performanceperiode von einem Jahr und einer zusätzlichen Sperrfrist von drei Jahren. Der RSU Milestone Plan 2015 besteht aus vier Plantranchen, die für die Kalenderjahre 2012 bis 2015 zugeteilt werden.

RSU Milestone Plan 2015

Anzahl RSUs

	Bestand am 1.1.2013	Zuteilungen 2013	Performance- bedingte Anpassung	Ausgeübte RSUs	Verfallene RSUs	Bestand am 31.12.2013
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	127.425	73.289	-5.152	-	-	195.562
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher) ¹⁾	127.425	73.289	-5.152	195.562	-	-
Dr. Werner Brandt	45.709	26.290	-1.848	-	-	70.151
Lars Dalgaard (bis 31.5.2013)	32.845	26.290	-	-	26.290	32.845
Luisa Deplazes Delgado (bis 30.6.2013)	11.127	21.562	-	-	21.562	11.127
Gerhard Oswald	45.709	26.290	-1.848	-	-	70.151
Dr. Vishal Sikka	45.709	26.290	-1.848	-	-	70.151
Summe	435.950	273.300	-15.849	195.562	47.852	449.987

¹⁾ Gemäß der mit Jim Hagemann Snabe getroffenen Aufhebungsvereinbarung werden die für 2012 und 2013 zugeteilten RSUs nach Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Mai 2014 auf der Basis eines fixen Aktienkurses von 52,96 € für die RSUs des Jahres 2012 und von 58,69 € für die RSUs des Jahres 2013 ausbezahlt.

Der Bestand der für das Geschäftsjahr 2013 zugeteilten und nicht verfallenen RSUs am 31. Dezember 2013 ergibt sich durch Multiplikation mit der Zielerreichung in Höhe von 92,97 %. Die Restlaufzeit beträgt 2,08 Jahre für die 2012 zugeteilten RSUs und 3,08 Jahre für die 2013 zugeteilten RSUs.

RSU Milestone Plan 2015 (Tranche 2012)

Anzahl RSUs

	Bestand am 1.1.2012	Zuteilungen 2012	Performance- bedingte Anpassung	Ausgeübte RSUs	Verfallene RSUs	Bestand am 31.12.2012
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	-	95.414	32.011	-	-	127.425
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	-	95.414	32.011	-	-	127.425
Dr. Werner Brandt	-	34.226	11.483	-	-	45.709
Lars Dalgaard (seit 12.4.2012)	-	24.594	8.251	-	-	32.845
Luisa Deplazes Delgado (seit 1.9.2012)	-	8.332	2.795	-	-	11.127
Gerhard Oswald	-	34.226	11.483	-	-	45.709
Dr. Vishal Sikka	-	34.226	11.483	-	-	45.709
Summe	-	326.432	109.518	-	-	435.950

Der Bestand am 31. Dezember 2012 ergibt sich durch Multiplikation der im Geschäftsjahr 2012 ausgegebenen RSUs mit der Zielerreichung in Höhe von 133,55 %.

SAP SOP 2010

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2010 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2013 hielten. Der Ausübungspreis für eine Option entspricht

115 % des Basispreises. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von sieben Jahren und können erstmals nach einer Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. Die Optionen, die im Jahr 2010 begeben wurden, wären damit erstmals ab September 2014 ausübbar, die im Jahr 2011 begebenen Optionen erstmals ab Juni 2015.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2010

	Zuteilungs- jahr	Bestand am 1.1.2013		Aus- übungs- preise je Option	Aus- geübte Rechte 2013	Kurs am Aus- übungstag		Ausüb bare Rechte ausge- schiedener Vorstands- mitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2013	
		Anzahl Optionen	Restlauf- zeit in Jahren			€	€	Anzahl Optionen	Anzahl Optionen	Anzahl Optionen	Restlauf- zeit in Jahren
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2010	135.714	4,69	40,80	–	–	–	–	–	135.714	3,69
	2011	112.426	5,44	48,33	–	–	–	–	–	112.426	4,44
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	2010	135.714	4,69	40,80	–	–	–	–	–	135.714	3,69
	2011	112.426	5,44	48,33	–	–	–	–	–	112.426	4,44
Dr. Werner Brandt	2010	82.428	4,69	40,80	–	–	–	–	–	82.428	3,69
	2011	68.284	5,44	48,33	–	–	–	–	–	68.284	4,44
Gerhard Oswald	2010	82.428	4,69	40,80	–	–	–	–	–	82.428	3,69
	2011	68.284	5,44	48,33	–	–	–	–	–	68.284	4,44
Dr. Vishal Sikka	2010	82.428	4,69	40,80	–	–	–	–	–	82.428	3,69
	2011	68.284	5,44	48,33	–	–	–	–	–	68.284	4,44
Summe		948.416			–	–	–	–	–	948.416	

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Im Berichtsjahr und im Vorjahr wurde folgender Aufwand für die von Mitgliedern des Vorstands gehaltenen anteilsbasierten Vergütungsinstrumente erfasst.

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Tsd. €

	2013	2012
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	–1.529,7	16.239,0
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	–2.967,0	16.239,0
Dr. Werner Brandt	1.042,9	4.998,1
Lars Dalgaard (bis 31.5.2013)	–2.264,2	4.239,6
Luisa Deplazes Delgado (bis 30.6.2013)	–2.126,4	2.795,6
Gerhard Oswald	–376,0	6.417,0
Dr. Vishal Sikka	–376,0	6.500,3
Summe	–8.596,4	57.428,6

Die Aufwandserfassung folgt den Regelungen des IFRS 2 (Anteilsbasierte Vergütung). Da die Zuteilung der Tranchen 2014 bis 2015 für den RSU Milestone Plan 2015 bereits Anfang 2012 erfolgte, sind diese beiden künftigen Tranchen bereits im Geschäftsjahr 2013 teilweise ertragswirksam zu erfassen, obwohl sich diese künftigen Tranchen auf die Erreichung bestimmter finanzieller Ziele in den künftigen Perioden beziehen.

Aktienbesitz und Wertpapiertransaktionen des Vorstands

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2013 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 30.201 SAP-Aktien (2012: 35.271 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2013 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands oder von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden.

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
Dr. Werner Brandt	10.6.2013	Kauf von Aktien	800	58,5900 €
	26.11.2013	Verkauf von Aktien	11.000	60,9000 €
Gerhard Oswald	11.6.2013	Kauf von Aktien	815	57,5260 €
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher)	22.7.2013	Kauf von Aktien	1.815	55,2038 €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	23.7.2013	Kauf von ADRs	1.500	72,8400 US\$
Dr. Vishal Sikka	11.9.2013	Kauf von ADRs	1.000	72,5800 US\$

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2013 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Vorstandsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Die Mitglieder von Organen der SAP AG sowie alle Organe der verbundenen Unternehmen im In- und Ausland werden von der SAP AG beziehungsweise den verbundenen Unternehmen von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die SAP eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Sie wird jeweils für ein Jahr abgeschlossen und jährlich verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass der Personenkreis bei Ausübung seiner Führungstätigkeit für Vermögensschäden in Anspruch genommen wird. Gemäß § 93 Abs. 2 des Aktiengesetzes (AktG) sieht die bestehende D&O-Versicherung einen Selbstbehalt für Vorstandsmitglieder der SAP AG vor.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Aufsichtsrats der SAP ist in § 16 der Satzung der SAP AG geregelt. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die aus einem festen und einem variablen Bestandteil besteht. Dabei ist die Höhe der variablen Vergütung von der ausgeschütteten Dividende abhängig.

Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 100.000 €, für seinen Stellvertreter 70.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 50.000 €. Für die Mitgliedschaft im Prüfungsausschuss erhalten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich eine feste Vergütung von jährlich 15.000 € und für die Mitgliedschaft in einem anderen Ausschuss des Aufsichtsrats 10.000 €, soweit der jeweilige Ausschuss im Geschäftsjahr getagt hat. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält 25.000 €, und der Vorsitzende eines anderen Ausschusses erhält 20.000 €. Die feste Vergütung ist nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar.

Die variable Vergütung beträgt für das jeweilige Geschäftsjahr für den Vorsitzenden 10.000 €, für seinen Stellvertreter 8.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 6.000 € für jede 0,01 € ausgeschüttete Dividende je Aktie, die 0,40 € Dividende je Aktie übersteigt. Die variable Vergütung ist zahlbar nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Dividende des betreffenden Geschäftsjahres beschließt.

Die Gesamtvergütung ohne Ausschussvergütung beträgt jedoch höchstens für den Vorsitzenden 250.000 €, für seinen Stellvertreter 200.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 150.000 €.

Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Jahresvergütung. Entsprechendes gilt für die erhöhte Vergütung für den Vorsitzenden und den Stellvertreter sowie für die Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaft in einem Ausschuss.

Vergütungshöhe

Vorbehaltlich der Beschlussfassung der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Mai 2014 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für 2013 folgende Vergütungen erhalten:

Vergütung des Aufsichtsrats 2013

Tsd. €

	2013				2012			
	Fester Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	100,0	81,7	150,0	331,7	100,0	60,0	150,0	310,0
Christiane Kuntz-Mayr (stellvertretende Vorsitzende)	70,0	10,8	130,0	210,8	67,5	10,0	128,3	205,8
Pekka Ala-Pietilä	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Panagiotis Bissiritsas	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	24,2	100,0	174,2
Prof. Anja Feldmann	50,0	10,8	100,0	160,8	33,3	6,7	66,7	106,7
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	50,0	40,8	100,0	190,8	50,0	30,0	100,0	180,0
Margret Klein-Magar	50,0	20,0	100,0	170,0	33,3	6,7	66,7	106,7
Lars Lamadé	50,0	20,8	100,0	170,8	62,5	10,0	120,8	193,3
Bernard Liautaud	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	16,7	100,0	166,7
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	50,0	10,8	100,0	160,8	50,0	10,0	100,0	160,0
Dr. Kurt Reiner	50,0	20,0	100,0	170,0	33,3	13,3	66,7	113,3
Mario Rosa-Bian	50,0	9,2	100,0	159,2	33,3	6,7	66,7	106,7
Dr. Erhard Schipporeit	50,0	35,0	100,0	185,0	50,0	25,0	100,0	175,0
Stefan Schulz	50,0	25,8	100,0	175,8	50,0	24,2	100,0	174,2
Inga Wiele	50,0	25,0	100,0	175,0	33,3	16,7	66,7	116,7
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E.h. Klaus Wucherer	50,0	25,0	100,0	175,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Vergütung für im Vorjahr ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	104,0	39,7	208,5	352,2
Summe	870,0	415,8	1.680,0	2.965,8	900,8	339,6	1.740,8	2.981,3

Zusätzlich erstattet SAP den Mitgliedern des Aufsichtsrats die auf die Aufsichtsratsvergütung entfallende Umsatzsteuer und ihre Auslagen.

Die Gesamtvergütung, die die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2013 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.176,2 Tsd. € (2012: 1.083,5 Tsd. €). Diese Beträge beinhalten ausschließlich Vergütungen, die die Arbeitnehmervertreter der SAP in ihrer Funktion als Arbeitnehmer der SAP in den Geschäftsjahren 2013 und 2012 erhielten.

Das Aufsichtsratsmitglied Wilhelm Haarmann war bis Februar 2013 Partner der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt am Main. Im Februar 2013 wurde er Partner der Kanzlei Linklaters LLP in Frankfurt am Main. Wilhelm Haarmann berät die SAP gelegentlich bei bestimmten Projekten sowie in Steuer- und Rechtsangelegenheiten. Zur Kanzlei Linklaters unterhielt die SAP bereits vor dem Wechsel von Herrn Haarmann ein Beratungsverhältnis, das auch nach dem Kanzleieintritt fortbesteht. Die Entgelte für diese Leistungen betrugen im Geschäftsjahr 2013 insgesamt 327,5 Tsd. € (2012: 9,4 Tsd. €).

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen anteilsba-sierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeit-nehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

Aktienbesitz und Wertpapiertransaktionen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner sowie die Gesell-schaften, an denen er mehrheitlich beteiligt ist, hielten am 31. Dezember 2013 119.300.882 SAP-Aktien (31. Dezember 2012: 121.348.807 SAP-Aktien), was 9,711 % des Grundkapitals der SAP AG entspricht (2012: 9,878 %). Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2013 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % des Grundkapitals der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2013 119.316.444 SAP-Aktien (31. Dezember 2012: 121.363.858 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2013 folgende Wertpapiertrans-aktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats oder von bestimm-ten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpa-pierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück in €
Christian Wiele	23.8.2013	Verkauf von Aktien	116	57.2600
Inga Wiele	26.8.2013	Verkauf von Aktien	92	57.3500
Margret Klein-Magar	26.8.2013	Verkauf von Aktien	132	57.0400
Mario Rosa-Bian	27.8.2013	Verkauf von Aktien	130	57.3500
Hasso Plattner	24.10.2013	Verkauf von Aktien	¹⁾	¹⁾

¹⁾ Die Meldepflichtige (Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG) hat mit einer als Kommissionärin handelnden Bank einen Vertrag über den monatlichen Verkauf von SAP-Aktien im Marktwert von je 10.000.000 € abge-schlossen. Der Verkauf findet nach eigenem Ermessen der Bank über die Börse oder außerbörslich und zwar in den Monaten Dezember 2013 bis November 2014 statt. Damit wird ein seit November 2012 laufendes Pro-gramm fortgesetzt (siehe Meldung vom 30. November 2012). Preis: Angestrebt ist der volumengewichtete (Börsen-)Durchschnittskurs der SAP-Aktie an dem betreffenden Verkaufstag. Stückzahl: Geschäftsvolumen dividiert durch den jeweiligen Verkaufspreis der veräußerten Aktien.

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2013 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Auf-sichtsratsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Hasso Plattner, hat nach seinem Wechsel in den Aufsichtsrat im Mai 2003 einen Bera-tungsvertrag mit der SAP abgeschlossen. Dieser Beratungsver-trag sieht keine Vergütungen vor. SAP entstanden daher aus diesem Vertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der SAP AG von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freige-stellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermö-genschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmit-glieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Die bestehende D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt für Aufsichtsratsmitglieder im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex vor.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Walldorf, den 20. Februar 2014

SAP AG
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Jim Hagemann Snabe

Werner Brandt

Gerhard Oswald

Vishal Sikka

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

AN DIE SAP AG

Vermerk zum Konzernabschluss

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der SAP AG, Walldorf („SAP“ oder „die Gesellschaft“), und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung und Konzernanhang für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr – geprüft.

Verantwortung des Vorstands für den Konzernabschluss

Der Vorstand der SAP AG ist verantwortlich für die Aufstellung dieses Konzernabschlusses. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften sowie mit den IFRS in der vom International Accounting Standards Board verabschiedeten Fassung aufgestellt wird und unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Der Vorstand ist auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) und der Grundsätze des US-amerikanischen Public Company Accounting Oversight Board durchgeführt. Danach haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass eine hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist.

Eine Abschlussprüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung eines Konzernabschlusses, der ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden und der Vertretbarkeit der vom Vorstand ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernabschlusses zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften sowie den IFRS in der vom International Accounting Standards Board verabschiedeten Fassung und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2013 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vermerk zum Konzernlagebericht

Wir haben den beigefügten mit dem Lagebericht der SAP AG zusammengefassten Konzernlagebericht der SAP AG („Konzernlagebericht“) für das am 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Vorstands für den Konzernlagebericht

Der Vorstand der SAP AG ist verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernlagebericht in Übereinstimmung mit den nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften, den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 (DRS 17, DRS 20) und den Regelungen im IFRS Practice Statement Management Commentary aufgestellt wird.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernlagebericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 2 HGB und unter Beachtung der für die Prüfung des Konzernlageberichts vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach ist die Prüfung des Konzernlageberichts so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernlageberichts zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts gewonnenen Erkenntnisse steht der Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Vermerk zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss gemäß PCAOB

Wir haben das zum 31. Dezember 2013 bestehende interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochtergesellschaften geprüft. Dieses Kontrollsystem basiert auf Kriterien, die im Internal Control – Integrated Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) festgelegt sind.

Verantwortung des Vorstands für das interne Kontrollsystem

Der Vorstand der SAP AG ist verantwortlich für die Aufrechterhaltung eines wirksamen internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss und die Einschätzung seiner Wirksamkeit, die im Bericht des Vorstands über das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss enthalten ist.

Das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss eines Unternehmens dient dazu, eine hinreichende Sicherheit bezüglich der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung im Konzernabschluss sowie der Erstellung von Abschlüssen zu externen Zwecken im Einklang mit allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen, zu gewährleisten. Das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss eines Unternehmens beinhaltet diejenigen Richtlinien und Verfahren, welche (1) eine Buchführung sicherstellen, die in angemessenem Detaillierungsgrad richtig und zutreffend die Transaktionen und die Verfügung über die Vermögensgegenstände der Gesellschaft widerspiegelt; (2) mit hinreichender Sicherheit gewährleisten, dass Transaktionen so erfasst werden, dass die Erstellung von Abschlüssen in Über-

einstimmung mit den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen möglich ist, und (3) hinreichende Sicherheit bezüglich der Vermeidung oder rechtzeitigen Aufdeckung von nicht autorisiertem Erwerb, Gebrauch oder nicht autorisierter Veräußerung von Vermögensgegenständen des Unternehmens bieten, soweit dies einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben könnte.

Aufgrund der ihm innewohnenden Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss Falschaussagen gegebenenfalls nicht verhindern oder aufdecken. Ebenso sind Prognosen zur Beurteilung der Wirksamkeit in künftigen Perioden mit dem Risiko behaftet, dass Kontrollen wegen geänderter Verhältnisse unzureichend werden oder sich der Grad der Einhaltung der Richtlinien und Verfahren verschlechtert.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung eine Beurteilung des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss der Gesellschaft abzugeben. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der Standards des US-amerikanischen Public Company Accounting Oversight Board durchgeführt. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob in allen wesentlichen Belangen ein wirksames internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss aufrechterhalten wurde. Im Rahmen der Prüfung des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss haben wir uns ein Verständnis über dieses interne Kontrollsystem verschafft, das Risiko eingeschätzt, dass eine wesentliche Schwäche in diesem Kontrollsystem vorliegt, basierend auf dieser Einschätzung den Aufbau und die Wirksamkeit der internen Kontrollen getestet und beurteilt sowie fallweise weitere erforderliche Prüfungshandlungen durchgeführt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Präfungsurteil

Nach unserer Überzeugung verfügt SAP basierend auf den Kriterien des von COSO herausgegebenen Internal Control – Integrated Framework zum 31. Dezember 2013 über ein wirksames internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss.

Mannheim, den 20. Februar 2014

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Gutsche
Wirtschaftsprüfer

Dr. Böttcher
Wirtschaftsprüfer



Vision, Mission und Strategie

Unsere Vision: Abläufe
in der Wirtschaft und
das Leben von Menschen
weltweit zu verbessern.

Unsere Mission:
Kunden helfen, mehr
zu erreichen.



51 Zusammengefasster Konzernlagebericht

52	Allgemeine Informationen zum Lagebericht
53	Der SAP-Konzern im Überblick
54	Vision, Mission und Strategie
57	Geschäftsmodell
59	Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio
65	Kunden
68	Forschung und Entwicklung
71	Partnernetzwerk
72	Akquisitionen
73	Mitarbeiter und soziale Investitionen
79	Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen
82	Steuerungssystem
90	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
92	Wirtschaftsbericht
110	Wirtschaftsbericht der SAP AG
113	Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP
114	Corporate Governance
116	Übernahmerelevante Angaben
119	Chancenbericht
122	Risikobericht
152	Nachtragsbericht
153	Prognosebericht

Allgemeine Informationen zum Lagebericht

VORAUSSCHAUENDE AUSSAGEN

Dieser Lagebericht enthält vorausschauende Aussagen und Informationen, die auf den Ansichten und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Diese stützen sich ihrerseits auf die Informationen, die der Geschäftsleitung gegenwärtig zur Verfügung stehen. Sämtliche in diesem Bericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen im Sinne des US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Solche zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus unseren aktuellen Erwartungen, Annahmen und Prognosen im Hinblick auf zukünftige Umstände und Ereignisse. Folglich unterliegen diese vorausschauenden Aussagen und Informationen verschiedenen Risiken und Unsicherheiten, von denen viele außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. Sollten eines beziehungsweise eine oder mehrere dieser Risiken und Unsicherheiten eintreten oder sollten sich die Annahmen der Geschäftsleitung als unrichtig erweisen, könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen abweichen, die in den vorausschauenden Aussagen und Informationen beschrieben sind oder die sich daraus ableiten lassen. Die betreffenden Risiken und Unsicherheiten sind im Risikobericht beschrieben.

Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „Strategie“, „können“, „könnten“, „werden“, „Ausblick“, „voraussichtliche Entwicklung“ und „Ziele“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf die SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Vorausschauende Aussagen sind beispielsweise in den folgenden Kapiteln enthalten: im Kapitel Entwicklung der Ertragslage, in der quantitativen und qualitativen Offenlegung von Marktrisiken gemäß International Financial Reporting Standards (IFRS) 7, die sich im vorliegenden Bericht im Anhang zum Konzernabschluss findet, im Chancenbericht, im Risikobericht, im Ausblick sowie in weiteren zukunftsorientierten Darstellungen innerhalb dieses Berichts. Um ein vollständiges Bild der Faktoren zu erhalten, die unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen könnten, sollten sowohl der vorliegende Bericht als auch unser Jahresbericht Form 20-F sowie andere bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) hinterlegte Unterlagen herangezogen werden. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken. Abgesehen

von rechtlichen Veröffentlichungspflichten übernehmen wir keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund neuer Informationen oder Umstände, die sich nach dem Datum der Veröffentlichung ergeben, aufgrund künftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

Dieser Bericht enthält statistische Daten in Bezug auf die IT-Branche und auf globale wirtschaftliche Entwicklungen, die aus den Veröffentlichungen verschiedener Informationsquellen stammen. Hierzu gehören die International Data Corporation (IDC), Anbieter von Marktinformationen und Beratungsdienstleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie, Telekommunikation und Verbrauchertechnologie, die Europäische Zentralbank (EZB) sowie der Internationale Währungsfonds (IWF). Daten dieser Art stellen lediglich eine Einschätzung der IDC, EZB, des IWF und anderer Informationsquellen in der IT-Branche dar. Die SAP macht sich die in diesem Bericht enthaltenen statistischen Daten der IDC, EZB, des IWF oder aus vergleichbaren Informationsquellen nicht zu eigen. Überdies sind Daten dieser Art mit Ungenauigkeiten verbunden, auch wenn wir die aus den genannten Quellen stammenden Informationen im Allgemeinen für zuverlässig halten. Dem Leser wird daher empfohlen, diesen Daten kein übermäßiges Vertrauen zu schenken.

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Der vorliegende Lagebericht der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde gemäß § 315 und § 315a HGB sowie nach den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 aufgestellt. Er stellt außerdem einen Managementbericht gemäß dem Practice Statement „Management Commentary“ der International Financial Reporting Standards (IFRS) dar.

Alle Angaben in diesem Bericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 31. Dezember 2013 beziehungsweise das Geschäftsjahr, das an diesem Datum endet.

Der Bericht enthält Verweise auf weiterführende Informationen in anderen Teilen des online verfügbaren Integrierten Berichts der SAP. Diese weiterführenden Informationen sind nicht Teil des Lageberichts.

Der SAP-Konzern im Überblick

Die SAP wurde 1972 gegründet und ist hinsichtlich der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse weltweit führend bei Anwendungssoftware für Unternehmen. Gemessen an der Marktkapitalisierung sind wir weltweit der drittgrößte unabhängige Softwareanbieter. Stete Innovation, ein breit gefächertes Portfolio und die Fähigkeit, unsere Lösungen vorausschauend an stetig neue Kundenanforderungen anzupassen, tragen seit mehr als 40 Jahren zu einem kontinuierlichen Wachstum unseres Unternehmens bei. Zu unserer Konzernstruktur gehören Tochterunternehmen in jedem größeren Land der Erde. Wir betreuen mehr als 253.500 Kunden in über 180 Ländern und beschäftigen mehr als 66.500 Mitarbeiter.

Der Erfolg unserer Kunden ist das Herzstück unserer Unternehmenskultur. Sie beruht auf den folgenden Grundwerten:

- **Erfolg:** Wir messen unseren Erfolg an dem Erfolg unserer Kunden.
- **Verantwortung:** Wir zeigen Verantwortung und streben danach, unsere Versprechen einzuhalten.
- **Professionalität:** Wir stehen für Professionalität und liefern stets qualitativ wertvolle Arbeit ab.
- **Integrität:** Wir sind ehrlich und fair und übernehmen Verantwortung für unser Handeln.
- **Teamarbeit:** Wir schätzen Teamarbeit, weil wir durch sie über unsere individuellen Grenzen hinauswachsen und gemeinsam größere Erfolge erzielen können.
- **Vertrauen:** Wir arbeiten für unseren gemeinsamen Erfolg und agieren mit persönlicher Verantwortung in all unseren Beziehungen.

Weitere Informationen zu unserem Geschäftsverhalten finden Sie im Kapitel [Ethisches Geschäftsverhalten im Integrierten Bericht der SAP 2013 online](#).

Der Hauptsitz der SAP, die unter SAP AG firmiert, ist Walldorf, Deutschland. Wir sind sowohl an der Deutschen Börse in Frankfurt, an den Börsen in Berlin und Stuttgart als auch an der US-amerikanischen Börse in New York (New York Stock Exchange) notiert. Zum Ende des Jahres 2013 belief sich unsere Marktkapitalisierung auf 76,5 Mrd. €. Die SAP ist Mitglied des Deutschen Aktienindex (DAX) und des Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50.

Unsere Umsatzerlöse stammen aus den Gebühren, die wir unseren Kunden für Lizenzen an unseren On-Premise-Softwareprodukten und -lösungen sowie für die Nutzung unserer Cloud-Lösungen auf Subskriptionsbasis berechnen. Darüber hinaus erzielen wir Umsätze aus Support-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen.

Die SAP vermarktet und vertreibt ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen vorwiegend über ihr weltweites Netz an Tochterunternehmen. Diese haben Verträge geschlossen, nach denen sie zum Vertrieb von SAP-Produkten an Kunden innerhalb eines bestimmten Gebiets berechtigt sind. In einigen Ländern bestehen Vertriebsvereinbarungen mit unabhängigen Wiederverkäufern. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel [Geschäftsmodell](#).

Zum 31. Dezember 2013 wurden 272 Tochterunternehmen unmittelbar oder mittelbar von der SAP AG beherrscht. Unsere Tochterunternehmen nehmen verschiedene Aufgaben wahr, wie Vertrieb und Marketing, Beratung, Forschung und Entwicklung, Kundensupport, Schulung oder Administration. Eine vollständige Aufstellung der Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und sonstigen Beteiligungsunternehmen finden Sie unter [Textziffer \(34\)](#) im Konzernanhang.

Wir bilden unsere Aktivitäten im internen Berichtswesen über die zwei Bereiche „On-Premise-Division“ und „Cloud-Division“ ab, die ihrerseits in operative Segmente unterteilt sind. Unsere On-Premise-Division besteht aus den beiden Geschäftssegmenten „On-Premise-Produkte“ und „On-Premise-Services“. Die Cloud-Division ist in die beiden Segmente „Cloud-Anwendungen“ und „Ariba“ unterteilt. Weitere Informationen zu unseren Geschäftssegmenten finden Sie unter [Textziffer \(28\)](#) im Konzernanhang.

Vision, Mission und Strategie

Unser Fokus auf Innovation, ein breit gefächertes Portfolio, die Nähe zu unseren Kunden und unser sicheres Gespür für ihre sich ändernden Anforderungen tragen seit mehr als 40 Jahren zum kontinuierlichen Wachstum der SAP bei.

UNSERE VISION UND MISSION

Unsere Vision ist es, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Aus unserer Vision leiten wir unsere Mission ab: Wir wollen jedem Kunden helfen, mehr zu erreichen. Dies setzen wir in die Praxis um, indem wir innovative Technologien entwickeln, die den Herausforderungen von heute und morgen begegnen, ohne die Abläufe beim Kunden zu beeinträchtigen. So verändern wir mit Mobiltechnologie die Art, wie Menschen in Unternehmen mit Software arbeiten. Unsere In-Memory-Technologie trägt dazu bei, komplexe IT-Landschaften zu vereinfachen, und ermöglicht Anwendungen mit einem hohen Mehrwert. Darüber hinaus stellen wir IT-Lösungen in der Cloud bereit, die es Unternehmen einfacher machen, Software zu nutzen. Mit unseren Lösungen können sie ihre Geschäftsprozesse optimieren und bessere Unternehmensergebnisse erzielen. Professionelle Services, Supportleistungen und das Cloud-Betriebsmodell ermöglichen unseren Kunden, zu günstigen und kalkulierbaren Kosten von ihren SAP-Lösungen zu profitieren.

UNSERE ZIELE FÜR NACHHALTIGEN GESCHÄFTSERFOLG

Wir haben uns ehrgeizige Ziele für nachhaltigen Geschäftserfolg gesteckt, sowohl für uns selbst als auch für unsere Kunden. Dieser Erfolg lässt sich unserer Ansicht nach an folgenden zentralen Kennzahlen ablesen, die sowohl finanzieller als auch nicht finanzieller Natur sind: Umsatz, Marge, Kundentreue und Mitarbeiterengagement.

Umsatz

Wir möchten bis zum Jahr 2017 einen Gesamtumsatz von mindestens 22 Mrd. € erreichen. An unserem bisher angekündigten Umsatzziel, das für 2015 einen Gesamtumsatz von mindestens 20 Mrd. € vorsieht, halten wir weiterhin fest (2013: 16,9 Mrd. € Gesamtumsatz (Non-IFRS)). Zur Erreichung dieser Ziele kommt es entscheidend darauf an, dass wir auch in Zukunft auf Innovationen setzen. So möchten wir uns bis zum Jahr 2017 mit einem Gesamtumsatz von 3,0 Mrd. € bis 3,5 Mrd. € als führendes Unternehmen in der Cloud etablieren. Bei unseren Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen rechnen wir für 2014 mit einem Wachstum von 6 % bis 8 % (Non-IFRS, währungsbereinigt).

Marge

Wir streben eine operative Marge (Non-IFRS) von 35 % an (2013: 32,6 %). Um die Wachstumschancen in der Cloud zu nutzen, rechnen wir damit, dieses Ziel bis spätestens 2017 zu erreichen, statt wie bisher geplant im Jahr 2015. Für 2014 erwarten wir ein währungsbereinigtes Betriebsergebnis (Non-IFRS) von 5,8 Mrd. € bis 6,0 Mrd. €.

Kundentreue

Die Kundentreue ermitteln wir anhand des Net Promoter Score (NPS). Für 2014 haben wir uns das Ziel gesetzt, den NPS um 4 Prozentpunkte zu steigern (2013: 12,1 %).

Mitarbeiterengagement

Der Index für Mitarbeiterengagement drückt die Motivation und Loyalität unserer Mitarbeiter aus, ihren Stolz auf unser Unternehmen und ihre Identifikation mit der SAP. Wir sind fest entschlossen, hier bis zum Jahr 2015 einen Wert von 82 % zu erreichen (2013: 77 %). Obwohl das Mitarbeiterengagement 2013 im Vergleich zum Vorjahr leicht zurückging, sind wir mit dem erreichten Wert führend in der Branche und gehen davon aus, dass er 2014 wieder leicht ansteigen wird.

Mit diesen vier Zielen untermauern wir die Bedeutung von Innovation und Nachhaltigkeit für uns. Sie werden uns helfen, unsere Vision und Mission umzusetzen.

Neben den primären Kennzahlen, die jeweils aussagen, inwieweit wir diese vier Unternehmensziele erreicht haben, arbeiten wir mit zahlreichen sekundären Kennzahlen. Diese beeinflussen die primären Kennzahlen auf vielfältige Weise. In unserem integrierten Bericht beleuchten wir einige dieser Zusammenhänge näher, beispielsweise die direkte Auswirkung des Energieverbrauchs auf unsere Marge.

Unsere wichtigsten Kennzahlen werden in dem vorliegenden Bericht ausführlich beschrieben. Weitere Informationen zu unseren strategischen Zielen finden Sie in den Kapiteln Steuerungssystem, Prognosebericht, Kunden sowie Mitarbeiter und soziale Investitionen.

UNSERE STRATEGIE: ALLES WIRD EINFACHER MIT SAP CLOUD POWERED BY SAP HANA

Das Zusammenwachsen von Cloud-Lösungen, mobilen Anwendungen, sozialen Medien und In-Memory-Technologie ermöglicht Unternehmen auf der ganzen Welt völlig neue Geschäftsmodelle.

Eine Hürde sind jedoch oft die komplexen und über Jahrzehnte gewachsenen IT-Landschaften mancher Unternehmen. Für diese Komplexität gibt es verschiedene Ursachen: Zum einen hat die Zahl der Hardwaresysteme und kundenspezifischen Anwendungen stark zugenommen. Zum anderen dauert es oft lange, bis eine Innovation implementiert ist und sich amortisiert. Da das derzeitige Nutzungsmodell für Software zudem selbst sehr komplex ist, können sich Kunden oft nicht schnell genug auf neue Marktbedingungen einstellen. Wir sind deshalb fest davon überzeugt: Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Einfachheit. Wenn wir unseren Kunden helfen, diese Komplexität aufzulösen, können sie sich mehr Freiraum für Innovationen schaffen. Deshalb setzen wir auf Vereinfachung und möchten als Vorreiter dieser Entwicklung das Feld anführen.

Die Garanten für erfolgreiches Wachstum in der Technologiebranche sind heute einfach zu bedienende Lösungen auf Basis eines einfachen Cloud-Nutzungsmodells. Dieses durchgängige Konzept der Einfachheit sorgt für eine große Akzeptanz unter den Nutzern und sichert den Erfolg am Markt.

Aus diesem Grund ist uns 2014 vor allem eines wichtig: unseren Kunden dabei zu helfen, „alles zu vereinfachen, damit sie alles erreichen können“.

Mit unserer Technologieplattform SAP HANA haben wir die Möglichkeit, sowohl unser eigenes Produktportfolio als auch die IT-Landschaften unserer Kunden zu vereinfachen. SAP HANA kann die gesamte IT-Infrastruktur vereinheitlichen und so die Komplexität von Unternehmensanwendungen deutlich verringern. Mit der SAP HANA Cloud Platform können wir unsere zentralen On-Premise-Anwendungen auch über die Cloud bereitstellen und unseren Kunden eine Auswahl an Cloud-Optionen bieten.

Mit SAP Cloud powered by SAP HANA wollen wir vor allem drei zentrale Bereiche vereinfachen – unser Nutzungsmodell, unser Portfolio und die Bedienung unserer Produkte.

- **Wir vereinfachen die Nutzung von Software, indem wir unser gesamtes Portfolio in der Cloud bereitstellen:** Wir stellen unser Nutzungsmodell derzeit auf SAP Cloud powered by SAP HANA um. Hier können wir durchgängige Lösungen bereitstellen und unseren Kunden helfen, bessere Geschäftsergebnisse zu erreichen. Unser gesamtes Lösungsportfolio, bestehend aus Plattform, Anwendungen und Analytik, werden wir über SAP Cloud powered by SAP HANA zur Verfügung stellen. Die Kernanwendungen der SAP Business Suite werden wir auf die Cloud ausrichten und als Managed Service selbst oder über unsere Partner anbieten. Wir werden außerdem verstärkt in die Entwicklung öffentlicher Cloud-Lösungen auf Basis von SAP HANA investieren. Diese werden auf die Anforderungen einzelner Unternehmensbereiche zugeschnitten sein und die Produkte von SuccessFactors und Ariba sowie unser Cloud-Portfolio umfassen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden ein wirklich integriertes Cloud-Angebot bereitzustellen. Da wir unseren Kunden sowohl Flexibilität als auch eine große Auswahl bieten möchten, werden wir ihnen weiterhin das On-Premise-Bereitstellungsmodell ermöglichen.
- **Wir vereinfachen unsere Produkte mit SAP HANA als zentraler Plattform:** Wir werden unser gesamtes Produktportfolio (einschließlich der Produkte von SuccessFactors und Ariba) auf der zentralen SAP-HANA-Plattform standardisieren und damit eine durchgängige Integration ermöglichen. Unsere Kunden und Partner werden unsere verschiedenen Anwendungen und Lösungen dadurch einfacher nutzen können. Unsere Partner können darüber hinaus unsere Lösungen erweitern oder auf Basis von SAP HANA eigene Anwendungen entwickeln.
- **Wir vereinfachen den Bedienkomfort:** Auf der Grundlage von SAP-Fiori-Anwendungen werden wir den Bedienkomfort verbessern und bei der Entwicklung den mobilen Aspekt in den Mittelpunkt stellen. SAP-Fiori-Anwendungen bieten eine intuitive Bedienung häufig genutzter SAP-Softwarefunktionen – und das auf unterschiedlichen Geräten. Wir werden Anwendungen entwickeln, die auf die Anforderungen der Anwender zugeschnitten sind, damit unsere Kunden ihren Mitarbeitern und Kunden eine einfachere Bedienung ermöglichen können.

Neben der Vereinfachung unseres Geschäftsmodells werden wir uns auch darauf konzentrieren, durchgängige Branchenlösungen zu bieten, die unseren Kunden höheren Mehrwert und bessere Geschäftsergebnisse ermöglichen. Wir werden auch künftig mit unserem offenen Partnernetz zusammenarbeiten, um SAP Cloud powered by SAP HANA über die Cloud-Infrastruktur unserer Partner bereitzustellen. Unser Partnernetz wird eine wichtige Rolle dabei spielen, neue Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform zu entwickeln und für unsere Kunden Mehrwert zu bieten.

Mit unserem Fokus auf Vereinfachung wollen wir gleichzeitig auch unsere Innovationskraft stärken und unser Wachstum vorantreiben.

Wenn wir in Innovationen investieren und unseren Kunden den Übergang in die Cloud ermöglichen, können wir ihnen helfen, ihre IT-Gesamtkosten zu senken. Die so frei werdenden Mittel könnten auch sie für Innovationen verwenden. Unser bisher geringer Anteil an ihrem IT-Budget könnte dadurch steigen.

Darüber hinaus werden wir in folgenden Bereichen Innovationen bereitstellen und unsere Umsätze steigern:

- Wir möchten unsere Kunden mit unserer In-Memory-Echtzeitplattform SAP HANA und Lösungen für Vorhersageanalysen bei der Verarbeitung großer Datenmengen unterstützen.
- Wir möchten SAP HANA als Standardunternehmensplattform etablieren und auch über unser Partnernetz vermarkten.
- Mit unserem Angebot an Multikanal- und CRM-Lösungen möchten wir gezielt auch die Kunden unserer Kunden ansprechen und unsere Geschäftsmöglichkeiten im Business-to-Business-to-Consumer-(B2B2C)-Segment erweitern.
- Wir möchten unsere Umsätze besonders in ausgewählten Branchen wie dem Bankensektor, dem Einzelhandel, der öffentlichen Verwaltung und dem Gesundheitswesen steigern.
- Einen wichtigen Wachstumsmotor sehen wir weiterhin in Schwellenländern, in denen wir bis zum Jahr 2017 ein hohes zweistelliges Wachstum unserer Umsätze mit Software und Cloud-Subskriptionen erzielen möchten. Neben unseren Investitionen in China, Russland und dem Nahen Osten weiten wir unsere Geschäftstätigkeit auch in Afrika aus.

Unser wichtigstes Anliegen ist und bleibt der Erfolg unserer Kunden. Wir werden deshalb unsere Strategien und Angebote kontinuierlich weiterentwickeln, um unseren Kunden größtmöglichen Mehrwert bieten zu können. Unser erklärtes Ziel ist es, unseren Kunden zu klaren Wettbewerbsvorteilen zu verhelfen und ihr Wachstum aus finanzieller, ökologischer und sozialer Perspektive nachhaltiger zu gestalten.

Weitere Informationen zu den Zielen der SAP finden Sie im Kapitel *Prognosebericht*.

Geschäftsmodell

Das Herzstück unserer Vision, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern, ist das Schaffen wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Werte. Wir setzen diese Vision um, indem wir Kunden weltweit Software und Services bieten, in die der Erfahrungsschatz aus 25 Branchen einfließt.

Das Kapital von Investoren setzen wir dafür ein, Kunden Software und die zugehörigen Services liefern zu können, während wir mit unserem geistigen Kapital unser Wissen und Know-how kontinuierlich ausbauen. Ein weiteres wichtiges Kapital für Innovationen und den Aufbau von Kunden- und Partnerbeziehungen – und letztlich für unseren Geschäftserfolg – sind engagierte, hoch qualifizierte und flexible Mitarbeiter.

Wir vertreiben unsere Lösungen und Produkte überwiegend über unseren Direktvertrieb. Dabei legen wir unsere Vertriebsstrategien global fest, die dann von den regionalen Tochterunternehmen angepasst und umgesetzt werden. Unsere Vertriebsmitarbeiter fördern in enger Zusammenarbeit mit den Bereichen Vertriebsunterstützung und Marketing die Nachfrage, bauen eine Pipeline auf und pflegen den Kundenkontakt in unseren Zielbranchen. Unsere Marketingaktivitäten richten sich sowohl an große als auch kleine und mittlere Betriebe. Wir sind der Ansicht, dass wir mit unserem breiten Lösungs- und Serviceportfolio die Anforderungen von Kunden jeder Größe und aus verschiedenen Branchen abdecken können.

Daneben sorgt unser umfassendes Partnernetz für Skalierbarkeit, damit wir die Nachfrage nach SAP-Innovationen decken und Kunden zusätzliches externes Know-how bieten können. Wir haben eine eigenständige Vertriebs- und Supportstruktur aufgebaut, die aus Systemhäusern besteht. Zudem unterhalten wir Partnerschaften mit Hardware- und Softwareanbietern, Systemintegratoren und externen Beratern. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel [Partnernetzwerk](#).

Unser Vertriebsmodell fußte bisher vor allem auf der Zahlung einer vorab entrichteten Einmalgebühr für die unbefristete Nutzung unserer Software. Die Software wird dabei in der Regel beim Kunden installiert. Mit dem Erwerb der Software geht der Kunde zumeist einen Wartungsvertrag ein, der Support und Softwareupdates abdeckt. Der veränderten Kundennachfrage begegnen wir mit mehr Cloud-Lösungen, in denen wir ein einfaches und effizientes Modell für die Nutzung von Software sehen. Die Nutzung unserer Cloud-Lösungen erfolgt auf Subskriptionsbasis, das heißt, der Kunde zahlt periodisch eine Gebühr für die zeitlich befristete Nutzung der Software, die bei der SAP oder bei SAP-Partnern installiert ist und auf die der Kunde über das Internet zugreift.

Um Unternehmen Investitionen in SAP-Lösungen, -Services und Hardware zu erleichtern, bieten wir eigene Finanzierungsprogramme zu optimierten Konditionen an. Sie helfen unseren Kunden, ihre Liquidität sicherzustellen und ihr Budget ausgewogen zu nutzen, und bieten eine Alternative zu Krediten ihrer Hausbank. So sind sie flexibel in der Auswahl der für sie bestmöglichen Lösung.

Wir messen unsere Unternehmensleistung anhand der vier Kennzahlen Umsatz, Marge, Kundentreue und Mitarbeiterengagement. Jede dieser Kennzahlen korreliert direkt mit unserer Fähigkeit, unseren Kapitalgebern Renditen zu bieten. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeiter ausschlaggebend für den Erfolg und die Loyalität unserer Kunden.

Die SAP trägt auf vielfältige Weise dazu bei, langfristigen Wert für die Gesellschaft zu schaffen. Durch die Nachfrage nach hoch qualifizierten Mitarbeitern für den Vertrieb, die Einführung und Erweiterung unserer Software entstehen bei uns und innerhalb unseres Partnernetzes Arbeitsplätze und ein wirtschaftlich positiver Effekt. Zudem helfen einige unserer Lösungen unseren Kunden bei der Weiterbildung und -entwicklung ihrer Mitarbeiter. Andere SAP-Lösungen verbessern den Arbeits- und Gesundheitsschutz in der Produktion sowie im Hinblick auf die dabei hergestellten Konsumgüter – und beeinflussen damit das Leben von Millionen Menschen weltweit.

Den größten Umweltbeitrag leisten wir über die Verbesserungen, die bei Kunden durch unsere Lösungen entstehen. So spielt unsere Software eine zentrale Rolle bei der Optimierung von Logistikketten, bei Effizienzsteigerungen in der Produktion und der Erfassung von Emissionen und des Energieverbrauchs.

Unsere Erfahrung in zahlreichen Branchen bringen wir auch in Innovationen ein, die helfen sollen, die größten Herausforderungen unserer Zeit zu meistern – etwa die gesellschaftlichen und ökologischen Belastungen, die durch eine rasant wachsende globale Mittelschicht entstehen. Unser Ziel ist es, langfristigen Nutzen durch Lösungen zu schaffen, die Kunden nicht nur bei der Bewältigung ihrer derzeitigen, sondern auch ihrer künftigen Herausforderungen unterstützen. Insofern sehen wir uns in einer neuen Rolle, die über die Entwicklung effizienzsteigernder Lösungen hinausgeht: Wir möchten helfen, das Leben von Menschen, die Geschäftsabwicklung und die Nutzung von Software von Grund auf zu verändern. Kurz: Die SAP kann den größten gesellschaftlichen Beitrag durch ihre Lösungen leisten, die bei über 253.500 Kunden weltweit im Einsatz sind.

Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio

KUNDEN UND INNOVATION ALS SCHWERPUNKTE

Bei der Konzeption unseres Produkt-, Lösungs-, Service- und Supportportfolios stellen wir die Anforderungen unserer Kunden in den Vordergrund. Unsere Lösungen helfen Kunden, den zentralen Trends und Themen unserer Zeit zu begegnen – etwa den Möglichkeiten zur Vernetzung und Kommunikation sowie der allgegenwärtigen Mobiltechnologie, aber auch den Belastungen durch Bevölkerungswachstum und schnell fortschreitende Urbanisierung und dem steigenden Verbrauch an natürlichen Ressourcen. Unsere Software unterstützt Unternehmen jeder Größe dabei, besser mit ihren Kunden und Lieferanten zusammenzuarbeiten und ihre Nachhaltigkeitsleistung zu messen, zu verfolgen und zu steuern. Gleichzeitig erfüllen wir mit unseren Lösungen auch die Erwartungen unserer Kunden, die sich kürzere Innovationszyklen, attraktive IT-Gesamtkosten, eine hohe Anwenderfreundlichkeit und Wahlmöglichkeiten bei der Softwarenutzung (On-Premise- und/oder Cloud-Betrieb) wünschen.

Unser Portfolio beinhaltet Lösungen für Kunden weltweit, in 25 Branchen und unabhängig von ihrer Größe. Alle Lösungen basieren auf der Plattform SAP HANA. Mit SAP HANA haben wir als erstes Unternehmen eine In-Memory-Datenbank auf den Markt gebracht, bei der nicht nur Analysen, sondern auch komplette Unternehmensanwendungen im Hauptspeicher ausgeführt werden können. SAP HANA kann im Unternehmen installiert (On Premise) oder über die Cloud genutzt werden. Auf der Plattform lassen sich sowohl Echtzeitanalysen durchführen als auch Echtzeitanwendungen entwickeln und nutzen. Da SAP HANA aufgrund der hybriden Struktur Transaktions- und Analysedaten direkt im Hauptspeicher verarbeiten kann, vereint die Plattform das Beste aus beiden Welten. Darüber hinaus eröffnet SAP HANA einzigartige Möglichkeiten, Innovationen im Unternehmen umzusetzen, IT-Landschaften zu vereinfachen, die IT-Gesamtkosten zu senken und die Systemleistung um ein Vielfaches zu steigern. Deshalb werden alle unsere Produkte künftig dafür ausgelegt, auf der SAP-HANA-Plattform zu laufen. Weiterhin werden wir SAP HANA in unserem gesamten Portfolio als zentrales Alleinstellungsmerkmal sowohl im Technologiefeld als auch bei Unternehmensanwendungen positionieren.

LÖSUNGEN

Seit über 40 Jahren bieten wir marktführende Lösungen für verschiedene Branchen und Unternehmensbereiche an und haben uns auf diesem Gebiet ein umfangreiches Wissen aufgebaut. Unsere durchgängigen Lösungen setzen sich aus Elementen unserer Produkt-, Service-, Technologie- und Marktkategorien zusammen. Dadurch können wir gezielt auf die speziellen Anforderungen unserer Kunden eingehen.

Lösungen für Unternehmensbereiche

Unsere bereichsspezifischen Lösungen sind in allen Branchen einsetzbar. Sie bieten praxisbewährte Funktionen für die zentralen Bereiche innerhalb eines Unternehmens und unterstützen die Mitarbeiter, ihre Aufgaben so effizient wie möglich zu bewältigen. Unser Lösungsportfolio deckt derzeit die folgenden zwölf Unternehmensbereiche ab:

- Anlagenmanagement
- Beschaffung
- Fertigung
- Finanzen und Controlling
- Forschung, Entwicklung und Konstruktion
- Informationstechnologie
- Kundenservice
- Logistikkettenmanagement
- Marketing
- Personalwesen
- Unternehmensstrategie und Nachhaltigkeit
- Vertrieb

Wir bieten Portfolios als Software-as-a-Service-(SaaS)-Lösungen an:

- **SAP Cloud for Human Resources:** In Kombination mit bestehenden SAP-Cloud-Lösungen für Personalmanagement bietet das SAP-Unternehmen SuccessFactors ein komplettes Portfolio an Cloud-Lösungen für das Personalwesen. Die Lösungen unterstützen Unternehmen dabei, die Produktivität ihrer Mitarbeiter zu steigern, ihre Weiterbildung zu organisieren sowie ihre Loyalität und Motivation zu stärken.
- **SAP Cloud for Finance:** Die Cloud-Lösungen unterstützen die wichtigsten Finanzprozesse, unter anderem die Reisekostenabwicklung.
- **SAP Cloud for Sales, SAP Cloud for Service, SAP Cloud for Marketing:** Die einzelnen Portfolios enthalten Anwendungen, die alle Aspekte der Kundeninteraktion in Marketing, Vertrieb und Service steuern und sich die innovativen Möglichkeiten sozialer Netzwerke zunutze machen.
- **SAP Cloud for Procurement:** Das Portfolio des SAP-Unternehmens Ariba kombiniert das weltweit größte cloudbasierte Handelsnetzwerk mit cloudbasierten Anwendungen für Ein- und Verkauf sowie Liquiditätsmanagement. Unternehmen rund um den Globus nutzen das Netzwerk für die Zusammenarbeit mit Handelspartnern.
- **Cloud Suites:** Wir bieten die SAP Business Suite powered by SAP HANA in der Cloud an. Darüber hinaus enthält unsere Angebotspalette mit den Lösungen SAP Business ByDesign und SAP Business One Cloud zwei komplette Cloud Suites für Tochtergesellschaften und kleine Unternehmen.

Branchenlösungen

Über Jahrzehnte hat sich die SAP ein umfangreiches Know-how in verschiedenen Branchen aufgebaut. Um Lösungen entwickeln zu können, die gängige Branchenprozesse abdecken, beschäftigen wir in unserer Produktentwicklung die entsprechenden Branchenexperten. Gleichzeitig binden wir unsere Kunden kontinuierlich in die Entwicklung ein. Mit dem 2013 neu hinzugekommenen Branchenportfolio SAP for Sports & Entertainment unterstützen wir nun Unternehmen in insgesamt 25 Branchen mit unserer Software.

Branchensektor	Branchenportfolio
Dienstleistungen	SAP for Engineering, Construction & Operations SAP for Media SAP for Professional Services SAP for Sports & Entertainment SAP for Telecommunications SAP for Transportation & Logistics
Energie und natürliche Ressourcen	SAP for Chemicals SAP for Mill Products SAP for Mining SAP for Oil & Gas SAP for Utilities
Fertigungsindustrie	SAP for Aerospace & Defense SAP for Automotive SAP for High Tech SAP for Industrial Machinery & Components
Finanzdienstleistungen	SAP for Banking SAP for Insurance
Handel und Konsumgüter	SAP for Consumer Products SAP for Life Sciences SAP for Retail SAP for Wholesale Distribution
Öffentlicher Sektor	SAP for Defense & Security SAP for Healthcare SAP for Higher Education & Research SAP for Public Sector

Lösungen für den Mittelstand

Die SAP bietet ein Lösungsportfolio speziell für kleine und mittlere Unternehmen. Hierzu gehören die Lösung SAP Business All-in-One, die Anwendung SAP Business One und Edge-Lösungen, die neben Funktionen für das Tagesgeschäft auch Business-Intelligence-Software enthalten. Die Lösungen sind eigens für kleine und mittlere Betriebe optimiert und bieten wachsenden Unternehmen die erforderlichen Funktionen, um sich in einem globalen Umfeld behaupten zu können.

Darüber hinaus enthält unsere Angebotspalette auch preisgünstige, skalierbare Lösungen in der Cloud, wie SAP Business ByDesign und die SuccessFactors HCM Suite. Diese Lösungen richten sich an Unternehmen jeder Größenordnung, auch an mittelständische Betriebe. Daneben bieten wir mit SAP Business One Cloud eine Cloud-Lösung primär für kleine und mittlere Unternehmen. Die anwenderfreundliche Cloud-Lösung hat ein breites Funktionsspektrum und ist zu überschaubaren Kosten erhältlich.

PRODUKTE

2013 boten wir innovative Produkte in den fünf Marktkategorien Anwendungen, Analytik, mobile Lösungen, Datenbanken und Technologie sowie Cloud-Lösungen an, die alle auf der SAP-HANA-Plattform laufen.

Auch künftig wird unser Angebot Produkte dieser Marktkategorien sowie weitere innovative Entwicklungen umfassen, mit denen wir die Anforderungen unserer Kunden heute und in Zukunft erfüllen möchten. Wie im Kapitel *Vision, Mission und Strategie* dieses Lageberichts beschrieben, werden wir uns künftig noch stärker darauf konzentrieren, wie wir Unternehmen mit unseren Produkten zu mehr Einfachheit, besseren Geschäftsergebnissen und nachhaltigem Mehrwert verhelfen können.

2013 bestand unser Produktportfolio aus folgenden Elementen:

Anwendungen

Die SAP ist anerkannter Marktführer für Unternehmensanwendungen. Mit unserer führenden Technologie und unserem umfassenden Geschäftsprozess-Know-how bieten wir Innovationen, die sich nahtlos in den laufenden Geschäftsbetrieb einbinden lassen.

Die **SAP Business Suite** schafft die Voraussetzungen für eine umfassende Geschäftsprozessplattform, mit der Unternehmen ihre täglichen Arbeitsabläufe effizient und erfolgreich abwickeln können.

Sie setzt sich aus folgenden Hauptanwendungen zusammen:

- **SAP Customer Relationship Management (SAP CRM)** bietet ein breites Funktionsspektrum für die Interaktion mit Kunden in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service.
- **SAP ERP** unterstützt wichtige Geschäftsprozesse wie das Finanzwesen, das Personalmanagement und andere zentrale Unternehmensbereiche.
- **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)** verwaltet und steuert den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen entlang der erweiterten Wertschöpfungskette.
- **SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)** unterstützt Unternehmen bei ihren zentralen Aufgaben in der Beschaffung.

- **SAP Supply Chain Management (SAP SCM)** hilft Unternehmen, ihre Logistikprozesse an das dynamische Wettbewerbsumfeld anzupassen.

Wir bieten die **SAP Business Suite** auch „powered by SAP HANA“ an. Sie ist die neue Generation unserer Anwendungssuite und erfasst und analysiert Daten in Echtzeit auf einer zentralen In-Memory-Plattform. Bisher mussten Unternehmen zum Erfassen von Transaktionsdaten und zur Datenanalyse in einem Data Warehouse verschiedene Festplattensysteme betreiben. Mit SAP Business Suite powered by SAP HANA steht ihnen ein zentrales In-Memory-System zur Verfügung, das die IT-Landschaft durch den Wegfall redundanter Daten und Systeme vereinfacht. Gleichzeitig ermöglicht die Software eine Unternehmensführung in Echtzeit: Unternehmen können damit schnell und proaktiv Transaktionen durchführen, Daten analysieren, Vorhersagen treffen und aus ihren Analysen Maßnahmen ableiten. Entscheidende Geschäftsprozesse wie Planung, Ausführung, Berichterstattung und Analyse lassen sich nun in Echtzeit steuern, und zwar unter Verwendung der gleichen, stets aktuellen Daten. Diese Vereinfachung trägt zusätzlich zur Senkung der IT-Gesamtkosten bei.

Analytik

Unsere Analyselösungen helfen Anwendern, große Datenmengen zu sammeln und die darin enthaltenen kollektiven Informationen für ihre Arbeit gewinnbringend zu nutzen. Sie liefern ihnen die richtigen Daten zum richtigen Zeitpunkt, sodass sie daraus Rückschlüsse ziehen und infolgedessen fundierte Entscheidungen treffen, Änderungen vorhersehen und neue Geschäftsmöglichkeiten erkennen können. Wenn SAP-Anwendungen auf der Plattform SAP HANA laufen, können Unternehmen von Echtzeitanalysen profitieren. Denn Schnelligkeit und Flexibilität schließen sich bei Datenauswertungen dann nicht mehr gegenseitig aus und werden dadurch deutlich schneller und kostengünstiger.

Die Analyselösungen der SAP decken folgende Kategorien ab:

- **Business Intelligence (BI):** Unsere BI-Lösungen bieten Anwendern auf jedem Gerät und auf jeder Plattform Zugriff auf sämtliche Daten und helfen ihnen damit, faktengestützte Entscheidungen zu treffen. Zu unseren Lösungen für Business Intelligence gehören die Plattform SAP BusinessObjects Business Intelligence sowie die Software SAP Crystal Reports, SAP BusinessObjects Dashboards und SAP Lumira.
- **Enterprise Performance Management (EPM):** EPM-Lösungen helfen Unternehmen dabei, ihre Unternehmensleistung zu verbessern, flexibel zu agieren und bessere Entscheidungen zu treffen. Unser EPM-Portfolio umfasst die Anwendungen SAP Business Planning and Consolidation, SAP Profitability and Cost Management, SAP Financial Consolidation und SAP Disclosure Management.
- **Governance, Risk und Compliance (GRC):** GRC-Lösungen unterstützen Unternehmen bei der Einhaltung von Gesetzesvorschriften, Richtlinien zur Unternehmensführung und beim Risikomanagement. Mit den Lösungen können sie GRC-Aktivitäten in heterogenen Umgebungen in Echtzeit überblicken und steuern. Im Bereich GRC bieten wir die Anwendungen SAP Risk Management, SAP Access Control und SAP Global Trade Services sowie die Analyseanwendung SAP Sustainability Performance Management.
- **Predictive Analytics:** Predictive-Analytics-Lösungen bieten innovative Analysefunktionen für einen breiten Anwenderkreis – nicht nur für IT-Experten, sondern auch für Anwender in den Fachbereichen und für Analysten. Die Lösungen helfen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen, Trends vorherzusagen und proaktiv auf Veränderungen zu reagieren. Möglich wird dies durch die Automatisierung wichtiger Modellierungs- und Analyseschritte sowie eine schnellere Einführung und Anpassung der Analysetools.

Mobile Lösungen

Unternehmen wollen heute ihre Daten jederzeit über mobile Endgeräte abrufen können. Unsere mobilen Lösungen schaffen die Voraussetzungen für das mobile Unternehmen und bieten eine nahtlose Anbindung an die zentralen Anwendungen unserer Kunden. Im Bereich mobile Unternehmenslösungen ist die SAP anerkannter Marktführer.

Unser Portfolio setzt sich wie folgt zusammen:

- **Enterprise Mobility Management:** In vielen Unternehmen greifen Mitarbeiter mit unterschiedlichen mobilen Endgeräten auf wichtige Unternehmensdaten, Inhalte und Anwendungen zu. Diesen Bedarf decken wir mit SAP Afaria, einer Lösung für die Verwaltung mobiler Endgeräte, und der Lösung SAP Mobile Documents ab.
- **Mobile Anwendungen:** Wir bieten verschiedene mobile Anwendungen an, die an unsere On-Premise-Lösungen für einzelne Unternehmensbereiche, Branchen und Verbraucher angebunden sind. Zudem haben wir unsere Entwicklungsplattform für mobile Anwendungen für unser Partnernetz geöffnet, um die wachsende Nachfrage nach diesen Apps decken zu können.
- **SAP Mobile Platform:** Die SAP Mobile Platform setzt sich aus der Sybase Unwired Platform, der ehemaligen Sybase 365 Mobilizer Platform (für Business-to-Consumer-Anwendungen) und Agentry, einem Produkt des von uns übernommenen Unternehmens Syclo, zusammen. Die Plattform unterstützt die Entwicklung und den Einsatz mobiler Lösungen im gesamten Unternehmen.

Datenbanken und Technologie

Unser Datenbank- und Technologieportfolio bietet ein solides und umfassendes Fundament für Unternehmensanwendungen. SAP HANA, unsere bahnbrechende In-Memory-Plattform, hat den Begriff Innovation im Markt für Datenbanken und Technologie neu definiert und sich zum Produkt mit dem schnellsten Wachstum in unserer Unternehmensgeschichte entwickelt. Um über unseren Kundenstamm hinaus weitere Kunden zu erreichen und das Wachstum und die Verbreitung unserer Datenbank- und Technologieprodukte zu fördern, setzen wir auf unser Partnernetz.

Neben SAP HANA gehören zu unserem Portfolio noch zahlreiche weitere Datenbank- und Technologielösungen:

- **Anwendungsentwicklung und -integration:** SAP NetWeaver ist eine umfassende Technologieplattform, mit der sich Unternehmensanwendungen effizient entwickeln, betreiben und erweitern lassen. Zu SAP NetWeaver gehört Technologie- und Unternehmenssoftware wie die Anwendung SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW), die Komponenten SAP NetWeaver Application Server und SAP NetWeaver Portal sowie die Software SAP NetWeaver Process Orchestration.

-
- **Datenbanken:** Mit unserer Technologie lässt sich eine Echtzeitplattform gestalten. Unser Angebot setzt sich aus SAP HANA, der Datenbanksoftware SAP IQ, SAP Adaptive Server Enterprise (SAP ASE) und der SAP SQL Anywhere Suite zusammen.

Cloud-Lösungen

In einer Welt, in der Unternehmen schnell auf Veränderungen im Markt reagieren müssen, bietet das Cloud-Modell eine ideale Kombination aus Flexibilität, Bezahlbarkeit und unmittelbarem Nutzen. Mit SAP Cloud powered by SAP HANA helfen wir Kunden, vom Innovationspotenzial einer cloudbasierten Umgebung zu profitieren. Gleichzeitig vereinfachen wir unser Nutzungsmodell, unser Produktportfolio und die Bedienung unserer Produkte.

Die SAP verfügt heute über eines der umfassendsten Cloud-Portfolios im Markt. Mit der Entscheidung, alle unsere Produkte in der Cloud anzubieten, wird die Cloud-Kategorie von einer Produktkategorie zu einem Betriebsmodell. Dieses können Kunden als Option für ein einfacheres Nutzungsmodell für unsere Lösungen wählen. Unser Cloud-Angebot reicht von Cloud-Anwendungen über Handelsnetzwerke bis hin zu Cloud-Plattformen. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden verschiedene Cloud-Optionen, beispielsweise öffentliche oder private Cloud-Modelle, die sie entsprechend ihren Anforderungen wählen können.

2013 haben wir erstmals **SAP Cloud powered by SAP HANA** angeboten: Dabei handelt es sich um Cloud-Dienste in Form von Infrastruktur, Plattform und Software, die auch unser früheres Managed-Cloud-Services-Angebot SAP HANA Enterprise Cloud beinhalten. Mit SAP Cloud powered by SAP HANA können komplette Unternehmenssysteme in der Cloud betrieben werden. Damit ermöglichen wir unseren Kunden ein neues Nutzungsmodell, mit dem sie in kürzester Zeit von den Innovationen von SAP HANA profitieren können. Ihre zentralen Unternehmensanwendungen sowie neue Anwendungen können sie so auf SAP HANA ausführen. Mit diesen Services möchten wir es Unternehmen ermöglichen, schneller und kostengünstiger von Neuerungen – und gleichzeitig von mehr Flexibilität und Zuverlässigkeit – zu profitieren.

Mit der SAP HANA Cloud Plattform bieten wir darüber hinaus eine Entwicklungsplattform als Dienst in der Cloud (Plattform as a Service, PaaS). Kunden, unabhängige Softwarehersteller und Partner können damit schnell innovative Unternehmensanwendungen in der Cloud auf Basis unserer führenden In-Memory-Technologie entwickeln.

Wir bieten unseren Kunden auch ein Hybrid-Modell, bei dem sie neue Cloud-Services mit ihren On-Premise-Anwendungen verknüpfen können. Sie haben damit die Möglichkeit, Innovationen über die Cloud zu nutzen; der Investitionsschutz für ihre vorhandene Anwendungslandschaft bleibt dabei gewahrt.

SERVICE- UND SUPPORTLEISTUNGEN DER SAP

Mit unseren umfassenden Service- und Supportleistungen wollen wir unseren Kunden helfen, bestmöglich von ihren Investitionen in SAP-Lösungen zu profitieren. Sie sorgen für eine höhere Wertschöpfung, eine schnellere produktive Nutzung von Innovationen und eine effizientere Implementierung unserer Lösungen. Unser Service- und Supportportfolio deckt den gesamten Lebenszyklus von Anwendungen ab. Dies beginnt bei einer engen Anbindung an unseren Entwicklungsbereich und reicht über eine schnelle Einführung von Innovationen sowie eine kontinuierliche Optimierung unserer Lösungen bis hin zu einem lückenlosen Risiko- und Qualitätsmanagement.

Softwarebezogene Services

Custom Development

Die Abteilung SAP Custom Development hat sich auf die Entwicklung individueller Softwarelösungen spezialisiert, die die spezifischen Anforderungen unserer Kunden abdecken und sich nahtlos an vorhandene SAP-Software anbinden lassen. Dabei greift der Bereich auf unsere neuesten Entwicklungen zurück, insbesondere auf SAP HANA. So kann SAP Custom Development den individuellen Kundenanforderungen gerecht werden und größtmöglichen Mehrwert liefern.

Wartung und Support

Wir bieten Kunden unserer On-Premise-Lösungen ein umfassendes Stufenmodell für Wartung und Support. Kunden weltweit haben die Wahl zwischen verschiedenen Supportmodellen, in erster Linie den beiden Angeboten SAP Enterprise Support und SAP Standard Support.

-
- **SAP Enterprise Support** ist unser führendes Wartungs- und Supportangebot und ist als langfristige strategische Partnerschaft mit unseren Kunden ausgelegt.
 - **SAP Standard Support** ist das Basis-Supportangebot der SAP. Im Rahmen dieses Modells erhalten Kunden Funktionen, Informationen, Werkzeuge zur Implementierung, Wartung und Optimierung ihrer SAP-Lösungen.

Zu unserem Supportportfolio gehören zudem zwei weitere Premium-Wartungsangebote:

- **SAP MaxAttention** bietet unseren Kunden das höchstmögliche Supportniveau. Durch die Verbindung von SAP MaxAttention mit SAP Enterprise Support erhalten Kunden ein umfassendes Supportangebot. Als strategisches Angebot ist es auf eine kontinuierliche Geschäftsbeziehung und gemeinsame Innovationen mit Kunden ausgerichtet. Unsere Abteilung SAP Active Global Support (SAP AGS) bietet im Rahmen von SAP MaxAttention folgende Leistungen: individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Supportleistungen, Aufbau von Expertise im Unternehmen, kontinuierlichen Austausch über die Zusammenarbeit auf Führungsebene basierend auf einer gemeinsam festgelegten Balanced Scorecard.
- **SAP ActiveEmbedded** ist ein erweitertes Angebot für Lösungsoptimierungen und eine schnellere Einführung von Technologien ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs der Kunden.

Unsere Subskriptionen von Cloud-Produkten umfassen auch Supportleistungen. Die Kunden können dabei zwischen unserem Standardsupport oder unseren Premium- und Platinum-Supportangeboten wählen. Die beiden letzteren enthalten spezielle Supportleistungen wie den Zugang zu einem Support Account Manager.

Beratungs- und Schulungsservices

Beratung

Wir bieten Beratungsleistungen für die Planung, Implementierung und Optimierung unserer Unternehmenssoftware. Unsere Berater decken ein breites Leistungsspektrum ab, darunter Performance and Insight Optimization Services, Business Applications Services sowie Services für Business Transformation und IT Transformation. Mit diesen Beratungsleistungen helfen wir unseren Kunden dabei, ihre Unternehmensleistung zu verbessern und das gesamte Potenzial von SAP-Lösungen auszuschöpfen.

Das Leistungsspektrum unserer Berater umfasst auch die Installation von **SAP Rapid Deployment Solutions**. Diese kombinieren vorkonfigurierte Software und vordefinierte Services wie SAP Best Practices, Vorlagen, Werkzeuge und Leitfäden für die Anwender. Damit können Unternehmen schneller von Innovationen profitieren und diese zu überschaubaren Kosten einführen.

Schulung

Das umfassende Schulungsportfolio unserer Schulungsorganisation SAP Education ist multimodular und deckt sowohl die Anforderungen von Einzelpersonen als auch von Unternehmen ab. Das Schulungscurriculum ist weltweit standardisiert. Wir bieten Schulungen in unterschiedlicher Form an, unter anderem als E-Learning- oder Learning-on-Demand-Angebote, als Präsenzs Schulungen oder als live über das Internet übertragene Veranstaltungen (Virtual Live Classroom Sessions). Unsere Schulungsprogramme helfen den Teilnehmern, ihre Kenntnisse zu vertiefen, um SAP-Lösungen effizienter und produktiver einsetzen zu können. Jedes Jahr schult SAP Education über 500.000 Menschen und ist somit eine der weltweit größten IT-Schulungsorganisationen.

Weitere Informationen zum Service- und Supportportfolio der SAP finden Sie unter www.sap.com/services-support/svc.html. Weitere Informationen zum Thema Sicherheit und Datenschutz in unseren Produkten und Services finden Sie online im Integrierten Bericht der SAP 2013 im Abschnitt Sicherheit und Datenschutz. Weitere Informationen zu SAP-Produkten und -Lösungen finden Sie unter www.sap.com/pc/index.html.

Kunden

Wenn SAP-Kunden leistungsfähiger und effizienter – kurz: Best-run Businesses – werden, können sie nachhaltigere Geschäftsmodelle gestalten. Uns hilft dies, langfristig unsere Rentabilität als Unternehmen zu sichern. Deshalb sind wir bestrebt, unseren Kunden mehr als nur Software zu bieten. Wir stehen permanent in engem Kontakt mit ihnen und beziehen sie nicht nur beim Verkauf und bei der Implementierung unserer Produkte und Lösungen ein, sondern auch bei der Entwicklung von Best Practices und Innovationen.

Ein gutes Beispiel für diese Zusammenarbeit ist unsere Customer-Engagement-Initiative. Im Rahmen des Programms geben wir Kunden frühzeitig Einblick in bestimmte Teile unseres Produktfahrplans und bieten ihnen damit Einflussmöglichkeiten in allen Phasen der Produktentwicklung. Zudem erleichtert das Programm den Austausch mit anderen Kunden über gemeinsame Themen. Wichtige Kontaktforen sind dabei unsere globalen Veranstaltungen, unter anderem die Konferenzen SAPPHIRE NOW und SAP d-Code (ehemals SAP TechEd) sowie virtuelle Events.

KUNDENTREUE

In einer jährlichen Kundenumfrage ermitteln wir den sogenannten Net Promoter Score (NPS), unsere Kennzahl für Kundentreue. Kundentreue gehört neben Umsatz, Marge und Mitarbeiterengagement zu unseren vier strategischen Unternehmenszielen. 2013 konnten wir unseren NPS von 8,9 % im Vorjahr um 3,2 Prozentpunkte auf 12,1 % erhöhen. Die Verbesserung, die wir 2013 im NPS erreichen konnten, verdeutlicht, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben, auch wenn wir Anfang 2013 noch von einem Jahresanstieg von acht Prozentpunkten ausgingen. Darüber hinaus liefern uns die Ergebnisse wertvolle Erkenntnisse zu manchen Regionen und Aspekten und bilden die Grundlage für unsere künftige Strategie.

Der Anstieg unseres NPS unterstreicht, wie wichtig es uns ist, die Meinung unserer Kunden zu hören und ihren Anforderungen gerecht zu werden. Denn unser Ziel ist es, ihren und damit auch unseren Erfolg zu sichern. Dass wir die Ergebnisse aus unseren Kundenumfragen ernst nehmen, zeigt sich beispielsweise daran, dass wir Fokusgruppen ins Leben gerufen haben, in denen wir im persönlichen Gespräch mit den Kunden deren

Rückmeldungen im Detail analysieren. Dabei konnten wir die tiefer liegenden Ursachen mancher Probleme ermitteln, wodurch wir uns gezielter auf die Bereiche konzentrieren können, die es zu verbessern gilt. Darüber hinaus machen wir für unsere Kunden transparent, wie wir ihr Feedback angehen. Bestes Beispiel ist hier der SAP Service Marketplace, auf dem wir über Verbesserungsprojekte aus verschiedenen Bereichen berichten, von Lizenzverfahren bis hin zu unserem digitalen Auftritt. Zudem können unsere Kunden über Idea Place, unsere Online-Plattform zum Erfassen, Diskutieren und Bewerten von Ideen, zu diesen Projekten beitragen.

Der NPS misst auf einer Skala von 0 bis 10 die Bereitschaft unserer Kunden, die SAP an Freunde und Kollegen weiterzuempfehlen. Um den NPS zu bestimmen, wird von dem Prozentsatz der Kunden, deren Empfehlungswahrscheinlichkeit bei 9 oder 10 liegt (Fürsprecher), der Prozentsatz der Kunden abgezogen, die der SAP eine Bewertung zwischen 0 und 6 geben (Kritiker). Nicht berücksichtigt werden bei dieser Berechnung die „passiv Zufriedenen“ mit einer Empfehlungswahrscheinlichkeit von 7 oder 8. Der NPS kann von –100 % bis 100 % reichen. Weitere Informationen zum NPS finden Sie im Kapitel *Steuerungssystem* und im *Integrierten Bericht der SAP 2013* online unter *Nicht finanzielle Kennzahlen*.

STARKE KUNDENNACHFRAGE

Ziel unserer Strategie ist es, mit unseren Lösungen und Services unsere Kunden dabei zu unterstützen, heute und auch in Zukunft mehr zu erreichen. Hierfür bieten wir ein breites Spektrum an Lösungen, von kompletten Suites bis zu einzelnen Anwendungen. Die Lösungen sind anwenderfreundlich, schlank und für einen speziellen Geschäftsaspekt vorgesehen. Zudem lassen sie sich schnell implementieren und sind für den mobilen Einsatz optimiert. 2013 hat gezeigt, dass diese Strategie bei unseren Kunden ankommt: Unser komplettes Anwendungsspektrum war gefragt – von Lösungen für Großkonzerne bis hin zu den neuesten mobilen Apps. Dabei kam sowohl unser klassisches Lizenzmodell als auch unser Subskriptionsverfahren zum Tragen.

Nachfolgend eine Auswahl von Kunden, die wir in den einzelnen Regionen gewinnen konnten:

REGION EUROPA, NAHER OSTEN, AFRIKA (EMEA)

- Zum Deutschen Fußball-Bund (DFB) gehören im Profisport die Deutsche Fußball Liga und im Amateursport sowie auf semi-professioneller Ebene fünf Regional- und 21 Landesverbände. Mit der Rapid Deployment Solution SAP CRM powered by SAP HANA und der Software SAP Event Ticketing möchte der DFB seine Werbekampagnen und -aktionen stärker auf seine Fans ausrichten.
- Eldorado, eine bedeutende Fachmarktkette für Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte in Russland, wählte SAP CRM powered by SAP HANA, SAP 360 Customer, SAP Planning for Retail sowie hybris OmniCommerce für den Handel. Mit der Software will das Unternehmen seine Kundenbetreuung optimieren und schnellere Ergebnisse erzielen. Die Software von SAP und hybris soll Eldorado helfen, Kundeninformationen aus unterschiedlichen Kanälen in Echtzeit zu erfassen und miteinander zu verknüpfen. So kann der Elektronikhändler die Daten im operativen Geschäft nutzen und mehr Kundennähe schaffen.
- Nestlé Nespresso ist weltweiter Marktführer für Kaffeemaschinen und die zugehörige Technologie. Das Unternehmen möchte sein Premiumangebot erweitern und setzt hierbei auf die Lösung SAP Cloud for Sales, um seine Kunden in jeder Phase des Einkaufs besser zu verstehen und auf deren Bedürfnisse einzugehen. Denn zu einem perfekten Kaffeegenuss gehört, so Nespresso, auch ein perfektes Einkaufserlebnis.
- Die Royal Swaziland Sugar Corporation, ein führender Zuckerproduzent in Afrika, entschied sich für SAP Business Suite powered by SAP HANA. Mithilfe der SAP Business Suite kann das Unternehmen seine fragmentierte Systemlandschaft konsolidieren.
- Unilever, einer der größten Konsumgüterhersteller weltweit, entwickelte gemeinsam mit der SAP die mobile Anwendung SAP Retail Execution auf der SAP Mobile Platform. Die SAP-Software soll in mehreren Ländern im asiatischen Raum und in Europa bei der großen Vertriebsmannschaft, den Händlern und Fachverkäufern von Unilever zum Einsatz kommen. Ziel ist es, mit der Software die Verkaufschancen an der Verkaufsstelle zu steigern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

REGION AMERIKA

- ExxonMobil, ein multinationaler US-amerikanischer Öl- und Gaskonzern, wählte die Lösung SAP Cloud for Sales und die SAP-Software Sales and Operations Planning powered by SAP HANA, um Angebot und Nachfrage besser ausgleichen zu können. Die Cloud-Lösungen bauen auf der vorhandenen On-Premise-Landschaft der SAP auf. Durch die verbesserte Verarbeitung großer Datenmengen sollen sie helfen, die Logistikplanung zu optimieren, die Planungssicherheit zu erhöhen und die Planungszyklen zu verkürzen.
- Levi Strauss & Co, die renommierte Bekleidungsmarke, will künftig ihre Analysen über SAP NetWeaver Business Warehouse powered by SAP HANA bereitstellen. Damit möchte das Unternehmen seine Finanzberichterstattung weltweit konsolidieren und die Leistung einzelner Produktparten in Echtzeit überblicken. Zudem soll die Optimierung der Bestände sicherstellen, dass stets die richtigen Produkte zur richtigen Zeit im richtigen Geschäft vorrätig sind.
- Petrobras, Brasiliens bedeutendster Energiekonzern, wechselte zur Anwendung SAP Business Planning and Consolidation. Die Implementierung soll die Prognosesicherheit erhöhen und eine Finanzplanung in Echtzeit ermöglichen, die die aktuellen Ölpreise und Wechselkursschwankungen berücksichtigt.
- ProHealth Care, ein lokaler Gesundheitsdienstleister mit Sitz in den USA, wählte Enterprise-Lösungen von SuccessFactors. Die SAP-Software soll für eine bessere Abstimmung von Personalmaßnahmen sorgen und dem Unternehmen helfen, die Themen Patientensicherheit und -zufriedenheit stärker in den Vordergrund zu stellen.

REGION ASIEN-PAZIFIK-JAPAN (APJ)

- Agricultural Bank of China (ABC), eine von vier Banken mit einer hohen Kernkapitalquote in China, wählte die Software SAP ASE und SAP IQ, um bei der Entwicklung im ländlichen Raum und in Ballungszentren von Synergieeffekten zu profitieren. Durch den Einsatz von SAP-Software und einer modernen IT-Plattform will ABC ihr umfassendes Geschäftsportfolio und ihr großes Vertriebsnetz besser nutzen können.
- China Resources Enterprise (CRE), ein großer Konsumgüterhersteller in China, entschied sich für die Lösung SAP 360 Customer und die Anwendung SAP Trade Promotion Management. Die SAP-Software soll CRE schneller und flexibler machen, um seine Unternehmensstrategie unabhängig von Zeit, Ort und Gerät umsetzen zu können.
- Net One Systems, ein führender NetzwerkinTEGRATOR in Japan, investierte in die Anwendung SAP ERP, um seine operativen Prozesse innovativer zu gestalten, eine effiziente IT-Plattform aufzubauen und sein internes Kontrollsystem durch die unternehmensweite Verknüpfung von Daten zu stärken.
- Shanghai Huayi Group, einer der größten Chemieproduzenten in China, hat über 20 hundertprozentige Tochterunternehmen und Beteiligungen an Tochtergesellschaften. Mit der SAP-Software möchte das Unternehmen seine Kapitaltransaktionen, die Ressourcennutzung und das Technologiemanagement verbessern, um sich unter den 50 führenden Chemieunternehmen der Welt zu positionieren.
- Varun Beverages Limited, ein in Indien ansässiger Lebensmittelkonzern, entschied sich für SAP Business Suite powered by SAP HANA, um Entscheidungen schneller, fundierter und in Echtzeit treffen zu können. Die SAP-Software soll Echtzeitanalysen für wichtige Stakeholder ermöglichen und die Materialdisposition um 20 % und die Durchlaufzeit für Bestellungen um 15 % verkürzen.

Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung (F&E) bilden die Basis für Neuerungen, die die Zukunft der SAP und unserer Kunden prägen werden. Unsere Forschungs- und Entwicklungszentren stehen weltweit in ständigem Austausch miteinander, im Mittelpunkt steht dabei stets der Mehrwert für unsere Kunden, und wir entwickeln Innovationen gemeinsam mit Kunden, Partnern und Hochschulen.

GLOBALE ENTWICKLUNG, LOKALE SCHWERPUNKTE

Unser Bereich Produkte & Innovation ist global aufgestellt. Die meisten Mitarbeiter in der Entwicklung sind an einem unserer 14 Hauptentwicklungsstandorte (SAP Labs) tätig. Die SAP Labs sind über zwölf Länder verteilt (siehe Grafik) und in den großen Hightechzentren der Welt angesiedelt, in denen der Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften und den neuesten Technologietrends ein optimales Umfeld für Innovation schafft.

Unsere Labs in den schnell wachsenden Märkten haben die Aufgabe, marktrelevante Lösungen zu entwickeln, die das globale Produktportfolio der SAP ergänzen. Die Labs sind so aufgestellt, dass sie eine enge Kooperation mit den Stakeholdern vor Ort ermöglichen, darunter Kunden, Partner und Universitäten. Die Strategie verteilter Entwicklungsstandorte mit einer Vielfalt an Fachkräften und neuen Ideen sowie lokaler Marktrelevanz hat sich für die SAP als sehr erfolgreich erwiesen.

Für jede technische und konzeptionelle Fragestellung verfügt die SAP über die Kompetenz und Erfahrung einer globalen Entwicklungsorganisation. Dadurch gewährleisten wir, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit schnell in unser Lösungsportfolio einfließt und zu einem immer höheren Innovationstempo beiträgt.

KONTINUIERLICHE INNOVATION

Forschungs- und Entwicklungsarbeit ist nur dann erfolgreich, wenn sie bestehende Produkte kontinuierlich verbessert und gleichzeitig neue vielversprechende Konzepte hervorbringt, die der SAP Zugang zu neuen Märkten eröffnen können. Wichtig ist dabei, besser und schneller zu sein als der Wettbewerb.

Zu unseren Erfolgen im Bereich Forschung und Entwicklung zählen im Berichtsjahr unter anderem:

SAP HANA

2013 haben wir weiter in unsere zukunftsweisende In-Memory-Plattform SAP HANA investiert, um sie als Grundlage aller unserer Produkte, Lösungen und Services zu etablieren und unseren Kunden damit eine Unternehmensführung in Echtzeit zu ermöglichen. Gleichzeitig trägt unser umfassendes und wachsendes Partnernetz dazu bei, dass sich SAP HANA als offene Plattform immer mehr durchsetzt. Auch verschiedene Start-up-Unternehmen entwickeln inzwischen neue und innovative Anwendungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform.

Cloud

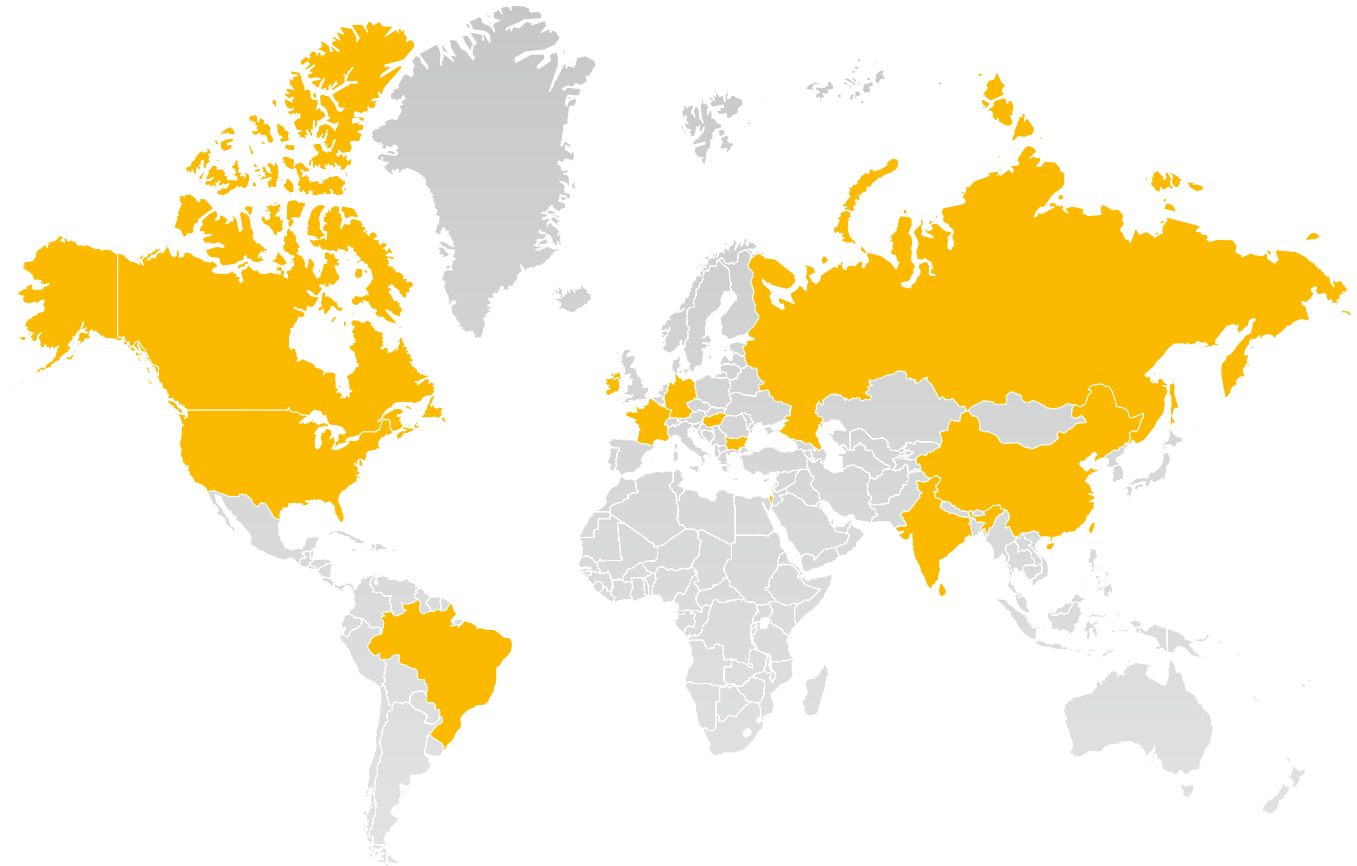
Um unsere Führungsrolle in der Cloud weiter auszubauen, haben wir unser Portfolio an cloudbasierten Anwendungen erweitert. So können Kunden, die sich schneller zum Echtzeitunternehmen entwickeln wollen, dies nun mit unserer neuesten Innovation in der Cloud realisieren, der SAP Cloud powered by SAP HANA. Sie bietet Infrastruktur, Plattform und Software als Dienste in der Cloud und umfasst das frühere Managed-Cloud-Services-Angebot SAP HANA Enterprise Cloud. Zu den Kernelementen gehören eine flexible Infrastruktur, die In-Memory-Plattform sowie Services für eine Echtzeit-Implementierung von SAP- oder kundenspezifischen Anwendungen.

SAP Business Suite powered by SAP HANA

Unsere hoch motivierten und vielfältig zusammengesetzten Forschungs- und Entwicklungsteams entwickeln auch die SAP Business Suite weiter. Hier konzentrieren wir uns auf eine höhere Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit der Anwendungen. Ein Meilenstein war 2013 die Verknüpfung der SAP Business Suite mit SAP HANA. Kunden erhalten dadurch einen einzigartigen Einblick in ihre Geschäftsprozesse und können Entscheidungen in Echtzeit treffen. Zudem können sie durch den Echtzeitzugriff auf Daten, durch Echtzeitanalysen und eine bislang unerreichte Leistungssteigerung den Anforderungen sowohl des Marktes als auch des Wettbewerbs bestmöglich gerecht werden.

Getreu unserem Motto „SAP runs SAP“ sind wir bei SAP Business Suite powered by SAP HANA mit gutem Beispiel vorgegangen und haben 2013 intern die Anwendungen SAP CRM und SAP ERP auf Basis von SAP HANA eingeführt.

Hauptentwicklungsstandorte (SAP Labs) in zwölf Ländern



SAP Fiori

Mit unseren SAP-Fiori-Apps gestalten wir die Bedienung aller unserer Produkte neu und vereinfachen sie noch weiter. So bietet SAP Fiori eine intuitive und durchgängige Benutzerführung für häufig genutzte SAP-Funktionen, die sich nahtlos über unterschiedliche Geräte wie Desktop-PC, Tablet oder Smartphone erstreckt.

Neue Branchenlösungen

In zahlreichen Branchen suchen wir auch weiterhin nach Möglichkeiten, unsere Kunden und Partner bei ihrem Wachstum zu unterstützen, indem wir ihre Geschäftsprozesse analysieren, auswerten und gemeinsam mit ihnen neue gestalten. So brachten wir 2013 unser Know-how und unsere Erfahrung in die Sport- und Unterhaltungsbranche ein. Unsere Lösungen helfen Sportverbänden, -vereinen und Betreibern von Veranstaltungsstätten, schneller, intelligenter und einfacher zu arbeiten. Gleichzeitig tragen sie dazu bei, die Fanbindung zu stärken, die sportliche Leistung zu fördern und die wirtschaftliche Effizienz zu verbessern.

EINE KULTUR DER KUNDENORIENTIERUNG, EINBINDUNG UND VERANTWORTUNG

Unsere Entwicklung ist heute eng auf das Geschäftsumfeld, die Produktlandschaften und Anwender unserer Kunden abgestimmt. Gleichzeitig fördern wir eine Entwicklungskultur, die auf Kundenorientierung, Einbindung und Verantwortung setzt. Wir sind der Ansicht, dass sich unsere Arbeit auf die beiden Faktoren Kundentreue und Mitarbeiterengagement auswirkt, die wiederum eine große Relevanz für unsere finanzielle Leistung haben.

Unsere designorientierte Forschungs- und Entwicklungsmethode stellt den Kunden und Anwender während des gesamten Entwicklungsprozesses in den Mittelpunkt. Dadurch entstehen tragfähige Lösungen für komplexe Geschäftsanforderungen – Lösungen, die technisch realisierbar, attraktiv für Anwender und sowohl für die SAP als auch ihre Kunden wirtschaftlich sinnvoll sind.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Bedeutung, die wir der Forschung und Entwicklung beimessen, drückt sich auch in Zahlen aus: 2013 betrugen unsere Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS) 2.282 Mio. €. Sie stiegen damit leicht gegenüber dem Vorjahr (2.261 Mio. €) um 21 Mio. €. Die Forschungs- und Entwicklungsquote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2013 13,6 % (2012: 13,9 %). Die Forschungsinintensität, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten (Non-IFRS) an den operativen Aufwendungen, hat sich gegenüber dem Vorjahr von 19,2 % auf 19,0 % leicht verringert – bei gesteigerter Innovationskraft konnten wir damit effizienter werden.

Ende 2013 arbeiteten 17.804 SAP-Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) in der Entwicklung (2012: 18.012). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 27 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (2012: 28 %). Neben unseren eigenen Personalkosten umfassen die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auch Kosten für externe Dienstleister sowie Partnerunternehmen, mit denen die SAP bei der Neu- und Weiterentwicklung von Produkten kooperiert. Ferner werden unsere Produkte mit externer Unterstützung getestet und zertifiziert. Sie werden in verschiedene Sprachen übersetzt und an länderspezifische Anforderungen angepasst. Darüber hinaus fallen Anwaltskosten und Gebühren für die Anmeldung und den Schutz von Patenten sowie für Strategieberatung und die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern im Bereich Forschung und Entwicklung an.

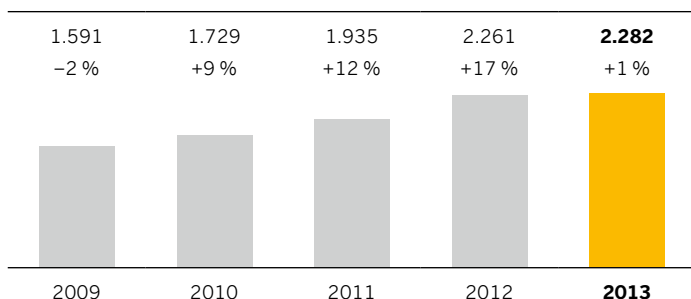
PATENTRECHTE

Als Marktführer bei Unternehmenssoftware bemühen wir uns aktiv darum, die Rechte am geistigen Eigentum an unseren Innovationen und proprietären Informationen zu schützen. Unsere Innovationen dienen dazu, unsere Marktposition als Anbieter von Unternehmenssoftware und Services weiter zu stärken. Aus unseren Investitionen in Forschung und Entwicklung gehen zahlreiche Patentanmeldungen hervor. SAP hält insgesamt mehr als 5.500 validierte Patente weltweit, davon wurden im Jahr 2013 mehr als 700 Patente erteilt und validiert.

Das geistige Eigentum der SAP ist zwar wesentlich für unseren Unternehmenserfolg, unser Gesamtgeschäft hängt jedoch nicht von einem bestimmten Patent ab.

Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS)

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Partnernetzwerk

Mit rund 11.500 Partnern Ende 2013 verfügen wir über ein umfassendes Netzwerk, um die Anforderungen unserer weltweiten Kunden zu erfüllen. Dieses Netzwerk bauen wir kontinuierlich aus. Dabei arbeiten unsere Partner unabhängig von uns und ergänzen das SAP-Angebot auf einem oder mehreren der folgenden Gebiete:

- **Verkauf von SAP-Software:** Unsere Partner helfen Unternehmen jeder Größe bei der Suche nach einer geeigneten Softwarelösung und unterstützen sie beim Kauf und der Einführung. Über SAP-Wiederverkäufer und mehrstufige Vertriebskanäle bedienen wir die lokalen Anforderungen der verschiedenen Märkte und Branchen. Unsere Vertriebsaktivitäten erfolgen in enger Abstimmung mit denen unserer Partner. Für diese Zusammenarbeit haben wir ein Regelwerk definiert, das die Rollen und Zuständigkeiten aller Beteiligten genau festlegt. Der Verkauf von Software an mittelständische Unternehmen erfolgt in den meisten Märkten vorwiegend über Partner. Bestimmte Produkte vertreiben wir auch über unseren eigenen Internetshop, den SAP Store. Neben eigenen Lösungen wird hier auch ergänzende Software von SAP-Partnern verkauft. Darüber hinaus agiert die SAP als Wiederverkäufer für Partnerlösungen, die als Lösungserweiterungen angeboten werden. Die von Partnern entwickelten Lösungen sind von der SAP-Entwicklung getestet, validiert und freigegeben. Auch der Support für diese Lösungen erfolgt durch die SAP.
- **Entwicklung ergänzender Lösungen für SAP-Software:** Ein Teil unseres dynamischen Partnernetzwerks entwickelt auf unseren Plattformen ergänzende Produkte, die sich mit unseren Anwendungen integrieren lassen. Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass wir unseren Kunden ein breites Lösungsportfolio bieten können, das unsere Funktionsvielfalt ausschöpft, beispielsweise die Möglichkeiten von SAP HANA, der SAP Mobile Plattform und unserer Cloud-Angebote. Gleichzeitig pflegen wir strategische Partnerschaften mit führenden Technologie-, Software- und Dienstleistungsunternehmen der Branche. Wir beziehen unser Partnernetz in die Entwicklung neuer Lösungen ein und arbeiten mit unseren Partnern eng an neuen Produktinitiativen zusammen. Partner haben die Möglichkeit, im Rahmen eines OEM-Lizenzvertrags (Original Equipment Manufacturer, OEM) SAP-Technologie in ihre Produkte einzubetten. Zudem konzipieren wir aktiv mit Partnern neue und innovative Bereitstellungsmodelle, die den Anforderungen

und Präferenzen der Kunden entgegenkommen. Neben diesen formellen Partnerschaften können sich Unternehmen die Integrationsfähigkeit ihrer Produkte mit SAP-Technologie von unserem SAP Integration and Certification Center (ICC) zertifizieren lassen.

- **Bereitstellung von Implementierungsleistungen und anderen Services:** Die SAP kooperiert eng mit einem umfassenden Netz an IT-Dienstleistern, die unter anderem in den Bereichen Beratung, Systemintegration, Hosting und Schulung tätig sind. Ende 2013 beschäftigten unsere Partner zusammen über 380.000 Mitarbeiter mit Fachkenntnissen in SAP-Lösungen und -Technologie. Diese Dienstleister spielen eine wichtige Rolle für die erfolgreiche Implementierung und den reibungslosen Betrieb von SAP-Lösungen bei unseren gemeinsamen Kunden. Angesichts der steigenden Nachfrage nach flexiblen Betriebs- und Kaufoptionen arbeiten wir eng mit unserem Partnernetz an innovativen cloudbasierten Angeboten und Geschäftsmodellen zusammen. Hierzu gehören OEM und Managed Cloud Services sowie die Bereitstellung von SAP-Plattformen und Anwendungen über öffentliche Cloud-Angebote.

Wir unterstützen unsere Partner bei der Umsetzung ihrer Ziele mit einem breiten Spektrum an Leistungen. Unser renommiertes Partnerprogramm SAP PartnerEdge umfasst abgestufte Angebote in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Technologie, Schulungen, Unterstützung bei Vertragsabschlüssen sowie weitere Leistungen und Materialien. Für unsere SAP Global Partner – eine ausgewählte Gruppe führender, weltweit tätiger Technologie-, Software- und Dienstleistungsunternehmen – haben wir eigene Teams eingerichtet. Diese arbeiten eng mit ihnen zusammen und unterstützen sie proaktiv bei ihrer Geschäftsentwicklung und bei technischen Initiativen, mit denen spezielle Marktanforderungen abgedeckt werden sollen. Viele unserer Partner sind Mitglieder des SAP Community Network. Diese Online-Community bietet IT-Experten die Möglichkeit, sich zu vernetzen und auszutauschen. Zudem beteiligen sich viele Partner auch an dem „SAP Listens“-Programm. Hier werden sie um Feedback zur Zusammenarbeit mit der SAP gebeten und über Projekte informiert, mit denen wir auf ihre Rückmeldungen reagieren.

Unser dynamisches Partnernetz ist entscheidend für unseren Erfolg und trägt maßgeblich dazu bei, dass wir unsere Mission verwirklichen können: die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Akquisitionen

Wir betrachten Akquisitionen als Investitionen in Menschen, Technologien und Wachstum. Folgende Akquisitionen haben wir 2013 vorgenommen:

AKQUISITIONEN

- Im März übernahmen wir die Ticket-Web GmbH & Co. KG, einen Anbieter von Kartenvertriebslösungen und spezieller Customer-Relationship-Management-Software (CRM-Software) für die Sport- und Unterhaltungsbranche. Die Übernahme unterstützt unseren Einstieg in diese Branche. Denn sie ermöglicht uns, erweiterte Softwarelösungen anzubieten, mit denen Organisatoren, Veranstalter und Vereine ihre Events über das Internet vermarkten und Stadien und Hallen besser verwalten können.
- Im April erwarben wir bestimmte Vermögenswerte der KMS Software Company LLC, eines Anbieters webbasierter Software und Lösungen für Human Capital Management. Mit der Software lassen sich Ein- und Austritte von Mitarbeitern, die Formularverwaltung und die Einarbeitung neuer Mitarbeiter steuern.
- Im April übernahmen wir Camilion, einen Anbieter von Lösungen für die Versicherungsbranche in den Bereichen Produktentwicklung, Lebenszyklusmanagement und Underwriting. Die Lösungen helfen SAP-Kunden, neue Versicherungsprodukte effizienter zu erstellen und zu verwalten. Darüber hinaus bieten sie anwenderfreundliche Werkzeuge, mit denen Versicherungsmakler und Underwriter ihre Transaktionen schneller abwickeln und Kosten sparen können.
- Im April erwarben wir SmartOps, einen Anbieter von Lösungen zur Bestands- und Dienstleistungsoptimierung. Die Übernahme ermöglicht uns, Lösungen für Echtzeit-Lieferkettenmanagement auf der SAP-HANA-Plattform zu entwickeln. Die Lösungen unterstützen Kunden bei der Optimierung ihrer Bestände und Servicelevel. Auf diese Weise bleibt ihnen mehr Umlaufvermögen, um in Innovationen und Wachstum zu investieren.
- Im August übernahmen wir hybris, einen führenden Anbieter von E-Commerce-Technologie. Die Übernahme ist eine Investition in die Zukunft des E-Commerce und Kundenmanagements. Künftig sollen die Multikanal-Lösungen von hybris mit unserer Unternehmenstechnologie und unseren branchenführenden Innovationen in den Bereichen In-Memory-Tech-

nologie, Cloud-Lösungen und mobile Anwendungen weiter kombiniert werden. Damit wird es möglich, Kundenbedürfnisse noch besser zu ermitteln sowie neuartige Interaktionsmodelle mit Kunden zu gestalten.

- Im Oktober erwarben wir KXEN, einen Anbieter von Prognose-Analysesoftware für Fachbereichsanwender und Analysten. Durch den Erwerb der KXEN-Lösungen profitiert der große Kundenstamm der SAP von anwenderfreundlichen Prognosefunktionen.

Weitere Informationen zu unseren Akquisitionen finden Sie unter **Textziffer (4)** im Konzernanhang.

SAP ALS RISIKOKAPITALGEBER

Über SAP Ventures, das unsere konsolidierten Investmentfonds verwaltet, fördern wir gemeinsam mit renommierten Partnern weltweit Unternehmen, die das Potenzial zu Branchenführern von morgen haben. Seit über 15 Jahren unterstützen SAP Ventures über 100 Unternehmen auf fünf Kontinenten. Viele dieser Unternehmen wurden übernommen oder gingen an die Börse.

Im Oktober gab die SAP ihre Absicht bekannt, 650 Mio. US\$ in einen neuen konsolidierten Investmentfonds namens SAP Ventures Fund II zu investieren.

2013 hat die SAP insgesamt 1 Mrd. US\$ bereitgestellt, sodass SAP Ventures nun über 1,4 Mrd. US\$ für Investitionen während der Laufzeit der jeweiligen Fonds zur Verfügung stehen. Die Investitionen laufen zurzeit und erfolgen über Kapitalabrufe aus den Fonds. Bei den von SAP Ventures geförderten Unternehmen handelt es sich um schnell wachsende Betriebe mit einer etablierten Marktpräsenz. Um ihr Geschäft weiter ausbauen zu können, erhalten sie fachliche Unterstützung, Kontakte, Zugang zu internationalen Märkten und Kapital. Die Investitionen von SAP Ventures erfolgen weltweit. Einen besonderen Schwerpunkt bilden aufstrebende Unternehmen in Europa, Indien, den USA sowie in Brasilien und China.

Weitere Informationen zu unseren konsolidierten Investmentfonds finden Sie unter **Textziffer (34)** im Konzernanhang.

Mitarbeiter und soziale Investitionen

Nichts trägt stärker zum langfristigen Erfolg der SAP bei als die Kreativität, das Talent und das Engagement unserer Mitarbeiter. Ihre Fähigkeit, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und innovative Lösungen zu entwickeln, schafft nachhaltigen Mehrwert für unser Unternehmen und für die Gesellschaft. Wir benötigen deshalb erfolgreiche Strategien für die Gewinnung, Bindung, Weiterentwicklung und aktive Einbeziehung unserer Mitarbeiter. Nur so können wir auch in Zukunft eine Kultur der Innovation, anhaltendes Wachstum und die Profitabilität unseres Unternehmens gewährleisten.

Wir überprüfen diese Strategien laufend und passen sie an aktuelle Marktgegebenheiten, demografische Entwicklungen und Neuausrichtungen unseres Geschäftsmodells an. Mit der zunehmenden Verlagerung unseres Geschäfts in die Cloud bewirken wir einen grundlegenden Wandel in der Art und Weise, wie Software genutzt und entwickelt wird. Dieser rasante Wandel bedeutet, dass wir unsere Innovationen wesentlich schneller auf den Markt bringen als bisher. Daher benötigen wir den richtigen Mix aus Mitarbeitern und Fähigkeiten, um die Anforderungen unserer Kunden unterstützen und unsere Geschäftsstrategie erfolgreich umsetzen zu können. Von unseren Mitarbeitern erwarten wir ein hohes Maß an Flexibilität und die Fähigkeit, schnell und direkt mit den Nutzern unserer Lösungen zu kommunizieren.

Wir möchten unseren Mitarbeiterstamm durch die Einstellung einer neuen Generation von Fachkräften erweitern, die andere Sichtweisen und Fähigkeiten in unser Unternehmen einbringt. Durch verschiedene Maßnahmen versuchen wir außerdem, den veränderten Erwartungen der Arbeitnehmer gerecht zu werden. Viele Mitarbeiter legen heute großen Wert darauf, mit ihrem Tun etwas bewirken und sich in einer kreativen, teamorientierten und flexiblen Umgebung entfalten zu können. Indem wir eine solche Arbeitskultur fördern, stärken wir zugleich auch unsere Innovationskraft.

Damit wir gezielt auf den veränderten Arbeitsmarkt eingehen können, suchen wir nach neuen Möglichkeiten, wie wir eine möglichst große Vielfalt an talentierten Mitarbeitern für uns gewinnen, unser Ansehen als Arbeitgeber stärken sowie Führungskompetenzen auf- und ausbauen können. Wir haben deshalb 2013

verschiedene Maßnahmen ergriffen, um mit unseren Talentmanagementkonzepten unsere Innovationsfähigkeit und unser zukünftiges Wachstum zu stärken. Indem wir die individuellen Fähigkeiten und das Engagement unserer Mitarbeiter fördern, legen wir den Grundstein nicht nur für unseren eigenen Erfolg, sondern auch für den Erfolg unserer Kunden. Gleichzeitig kommen wir damit auch unserem Ziel, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern, ein Stück näher.

GEWINNUNG NEUER TALENTE ZUR UMSETZUNG UNSERER ZIELE

Auch 2013 ist es uns gelungen, qualifizierte Mitarbeiter für unsere weltweiten Standorte zu rekrutieren. Unser besonderer Schwerpunkt lag dabei auf Wachstumsmärkten wie Brasilien, China, Indien, Russland und der Türkei sowie auf afrikanischen Ländern wie Kenia, Nigeria und Südafrika. Neben diesen regionalen Rekrutierungsmaßnahmen bestand ein weiteres Ziel darin, Mitarbeiter mit besonderen Qualifikationen zur Unterstützung unserer Cloud-Strategie für uns zu gewinnen. Beispielsweise stellen wir gezielt Designexperten ein, die uns bei der Entwicklung von Software für die nächste Kundengeneration helfen. Zugleich müssen wir der steigenden Nachfrage nach Produkten gerecht werden, die nutzerorientiert konzipiert und besonders einfach zu bedienen sind.

Zur Unterstützung dieser Ziele haben wir unsere Prozesse für das Talentmanagement 2013 einer eingehenden Prüfung unterzogen. Insbesondere haben wir uns die Frage gestellt, wie wir neue Talente – qualifizierte Arbeitnehmer der jüngeren Generationen – für uns gewinnen können. Um unsere geschäftlichen Ziele erfolgreich umsetzen zu können, benötigen wir Mitarbeiter aus unterschiedlichen Generationen, die flexibel sind und über eine große interkulturelle Kompetenz verfügen. Vielversprechenden Mitarbeitern zeigen wir Möglichkeiten auf, wie sie durch die aktive Gestaltung ihrer beruflichen Laufbahn ihre Arbeit bei SAP in einen Sinnzusammenhang bringen können. Darüber hinaus gehen wir neue Wege, um potenzielle Nachwuchskräfte anzusprechen. Beispielsweise motivieren wir unsere Mitarbeiter, Studenten von ihrer Arbeit zu berichten, führen Design-Thinking-Workshops an Hochschulen durch und weiten unsere Präsenz in sozialen Medien aus.

FÖRDERUNG VON MITARBEITERN UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

Mit verschiedenen Programmen und Maßnahmen haben wir 2013 die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte gezielt gefördert. So haben wir unter anderem unsere Prozesse zur Beurteilung des individuellen Potenzials und Schulungsbedarfs unserer Mitarbeiter verbessert, Veranstaltungen zum Thema Weiterentwicklung angeboten und mehr Transparenz im Hinblick auf interne Entwicklungsmöglichkeiten geschaffen. Außerdem haben wir unser Fellowship-Programm ausgeweitet, das es den Mitarbeitern ermöglicht, für einige Zeit in einer anderen Abteilung zu arbeiten. Darüber hinaus haben wir allen unseren Mitarbeitern ermöglicht, zusammen mit ihren Vorgesetzten einen Entwicklungsplan zu erstellen, den sie aktiv verfolgen können. Diesem Ziel dient auch die Einführung der von SuccessFactors entwickelten Cloud-Lösung Success Map, mit der wir unsere Prozesse für das Talentmanagement und die Mitarbeiterentwicklung weiter verbessern möchten. Wir bieten unseren Mitarbeitern außerdem vielfältige Möglichkeiten, zusätzliche Kenntnisse und Fähigkeiten zu erwerben. Das Angebot reicht von E-Learning-Kursen bis hin zum Coaching. Mit diesen Kursen und Programmen möchten wir schwerpunktmäßig die Qualifikationen vermitteln, die für uns als Unternehmen von zentraler Bedeutung sind. Aus diesem Grund haben wir unsere Angebote für Mitarbeiter überprüft und weiter angepasst. Durchschnittlich haben unsere Mitarbeiter im vergangenen Jahr neun Schulungstage absolviert (2012: elf Tage).

Ebenfalls einer Prüfung unterzogen haben wir unsere Führungskultur, um die Führungsqualitäten zu ermitteln und aufzubauen, die angesichts der Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells für unser Unternehmen besonders wichtig sind. Um den Erfolg unserer Kunden zu sichern, möchten wir in Zukunft verstärkt Führungskräfte einstellen und weiterentwickeln, die sich aktiv für eine Vereinfachung von Prozessen einsetzen und Talente gezielt fördern. Im Rahmen von zwei Pilotprogrammen hatten unsere Führungskräfte bereits Gelegenheit, sich ausführlich mit diesen wichtigen Themen zu befassen. In diesen Programmen ging es unter anderem um Mitarbeiterführung in Veränderungsprozessen, Förderung von Innovation und die Entwicklung eines ganzheitlichen Führungskonzepts für die SAP. Führungskräften auf allen Ebenen bieten wir auch weiterhin ein umfassendes Weiterbildungsprogramm an, das vom Coaching bis hin zu speziellen Schulungen reicht. Unser besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf dem Ausbau der allgemeinen Führungskompetenzen.

Wir sind der Auffassung, dass wir nur dann einen Beitrag zur Lösung der komplexen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit leisten können, wenn unsere Mitarbeiter mit Menschen unterschiedlichster Herkunft und mit unterschiedlichsten Sichtweisen zusammenkommen und zusammenarbeiten. Dieses Ziel verfolgen wir mit unserem Social-Sabbatical-Programm, mit dem wir neue Wege gehen möchten, um Talente zu fördern und zugleich einen positiven Beitrag zum gesellschaftlichen Wandel zu leisten. Im Rahmen dieses Programms wurden 72 besonders talentierte SAP-Mitarbeiter aus 30 Ländern für einen Monat in Schwellenländer entsandt, um dort Unternehmensgründer, kleine und mittlere Unternehmen sowie Nichtregierungsorganisationen zu unterstützen. In verschiedensten Projekten helfen sie den Unternehmen und Organisationen, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten, geschäftliche Herausforderungen zu bewältigen und den gesellschaftlichen Wandel in ihrem Land voranzutreiben. Wir führen derzeit in Brasilien, China, Indien und Südafrika Projekte durch. Mit unserem Social-Sabbatical-Programm zeigen wir, wie wir Mehrwert für die SAP und für die Gesellschaft schaffen können. Unsere Mitarbeiter erwerben bei ihren Einsätzen wichtige Führungskompetenzen und lernen, worauf es bei der Entwicklung innovativer Lösungen und der Zusammenarbeit über Funktionen, Branchen und Kulturen hinweg ankommt. Die Unternehmen und Organisationen wiederum profitieren von neuen Ideen und der Erfahrung unserer Mitarbeiter, die sie ihrem Ziel, den gesellschaftlichen Wandel zu fördern, ein Stück näher bringen.

MITARBEITERENGAGEMENT

Im Zweijahresrhythmus führen wir unter allen Mitarbeitern eine Umfrage durch. In unserer Mitarbeiterbefragung 2013 haben wir ein Mitarbeiterengagement von 77 % ermittelt, ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert. 2012 hatten wir im Rahmen eines sogenannten Pulse Check, bei dem wir die Hälfte unserer Mitarbeiter zu ihrer Zufriedenheit befragten, einen Wert von 79 % erreicht, während das Engagement bei der letzten Befragung aller Mitarbeiter im Jahr 2011 ebenfalls bei 77 % lag. Unser Ziel für 2013 war ein Mitarbeiterengagement von 82 %; dieses Ziel möchten wir nun bis zum Jahr 2015 erreichen. Obwohl der Index 2013 leicht zurückging, sind wir mit dem erreichten Wert über Branchen hinweg führend und gehen davon aus, dass er 2014 wieder ansteigen wird.

Wir führen diese Entwicklung auf die Umwälzungen in der IT-Branche und den Wechsel in unserer Führungsriege im vergangenen Jahr zurück. Um den Anforderungen des Marktes wie auch unserer Kunden Rechnung zu tragen, verfolgen wir eine aktive Wachstums- und Innovationsstrategie mit dem Ziel, ein führender Cloud-Anbieter mit SAP HANA als führender Plattform auf dem Markt zu sein. Zugleich haben wir im vergangenen Jahr entscheidende Änderungen an der Zusammensetzung unseres Vorstands vorgenommen, der nach der Hauptversammlung 2014 nur noch durch einen Vorstandssprecher vertreten werden soll. Durch verschiedenste Maßnahmen, die von Angeboten zur beruflichen Weiterentwicklung bis hin zur Stärkung der Führungskompetenzen reichen, möchten wir das Engagement unserer Mitarbeiter kontinuierlich steigern. Darüber hinaus hat jedes Vorstandsmitglied eines der zentralen Themen der Mitarbeiterbefragung übernommen und wird dieses konsequent nachverfolgen. Neben dem Umsatz, der Marge und der Kundentreue bildet das Mitarbeiterengagement auch in Zukunft eines der vier strategischen Ziele der SAP.

BINDUNG VON MITARBEITERN

Die Mitarbeiterbindung bei der SAP lag 2013 weltweit bei 93,5 % (2012: 94,0 %). Wir definieren sie als das Verhältnis zwischen der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl abzüglich der von Mitarbeitern ausgehenden Austritte (Fluktuation) und der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte. Die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich 2013 weltweit auf rund 6,5 Jahre (2012: 6,8 Jahre).

Wir beschränken uns jedoch nicht nur auf die Ermittlung der Mitarbeiterbindung, sondern untersuchen auch deren finanzielle Auswirkungen. Eine von uns durchgeführte Untersuchung kam zu dem Ergebnis, dass jede Änderung der Mitarbeiterbindung um nur einen Prozentpunkt finanzielle Auswirkungen in Höhe von rund 60 Mio. € auf das Betriebsergebnis der SAP hat.

Wir streben keine generelle Mitarbeiterbindung von 100 % an, da wir der Auffassung sind, dass eine gewisse Fluktuation unserer Innovationsfähigkeit zugutekommt. Eine hohe Mitarbeiterbindung ist jedoch ein vorrangiges Ziel für unser Unternehmen. Unsere Maßnahmen in diesem Bereich sind vor allem auf die Förderung des Mitarbeiterengagements und der beruflichen Weiterentwicklung ausgerichtet. Unser besonderes Augenmerk gilt der Bindung von Mitarbeitern in Ländern mit einem stark umkämpften Arbeitsmarkt wie Brasilien und China.

ERFOLGSBETEILIGUNG DER MITARBEITER

Auch 2013 haben wir unsere anteilsbasierten Vergütungsprogramme fortgeführt, um unsere Mitarbeiter an den weltweiten Standorten an unserem langfristigen Unternehmenserfolg zu beteiligen. Unser Employee Participation Plan (EPP) richtet sich an alle SAP-Mitarbeiter weltweit. Mit dem Plan schaffen wir einen finanziellen Anreiz und eine Belohnung für das Erreichen der jährlichen Etappenziele unserer Strategie bis zum Jahr 2015. Die Auszahlung errechnet sich aus den zu Beginn des Geschäftsjahres zugeteilten virtuellen Anteilen, der Zielerreichung des Geschäftsjahres sowie der Entwicklung des Aktienkurses der SAP. Die Tranche 2013 kommt im März 2014 zur Auszahlung.

Der EPP wird Mitarbeitern zusätzlich zu den bereits bestehenden Programmen Share Matching Plan (SMP) und Stock Option Plan (SOP) angeboten. Im Rahmen des SMP haben teilnahmeberechtigte Mitarbeiter die Möglichkeit, SAP-Aktien mit einem Preisabschlag von 40 % zu erwerben. Nach einer Haltefrist von drei Jahren erhalten die Mitarbeiter für drei gehaltene Aktien jeweils eine Bonusaktie. Nach Ablauf der Haltefrist für die Tranche 2010 haben wir den Mitarbeitern, die an diesem Programm teilgenommen hatten, die verdienten Bonusaktien im Jahr 2013 zugeteilt.

Bestimmte Führungskräfte und Leistungsträger erhalten Aktienoptionen aus dem SOP, die nach einer Sperrfrist von drei Jahren ausgeübt werden können. Mitarbeiter, denen 2010 Optionen zugeteilt worden waren, können diese seit 2013 ausüben und profitieren damit vom Kursanstieg der SAP-Aktie seit der Zuteilung.

Weitere Informationen zu den anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter [Textziffer \(27\)](#) im Konzernanhang.

INNOVATION DURCH VIELFALT UND INKLUSION

2013 haben wir unsere Strategie zur Förderung der Vielfalt und Inklusion in unserem Unternehmen neu ausgerichtet. Unser besonderes Augenmerk gilt vier Bereichen, die für unsere Innovation und unseren langfristigen nachhaltigen Erfolg von zentraler Bedeutung sind: Gender Intelligence, Generational Intelligence, Kultur und Identität sowie Menschen mit Behinderungen. In allen vier Bereichen ist es unser erklärtes Ziel, die individuellen Fähigkeiten jedes einzelnen Mitarbeiters zu fördern. Mit unserem Workshop „Women and Men Leading Together“ möchten wir beispielsweise zu einem besseren Verständnis zwischen Männern und Frauen und damit auch zu einer besseren Zusammenarbeit beitragen. In diesem Workshop, der für alle Führungskräfte des oberen Managements verpflichtend ist, wird ausführlich auf das Thema Geschlechterdynamik eingegangen.

Wir möchten uns innerhalb der Technologiebranche in Bezug auf die Gleichstellung von Frauen und Männern als Vorreiter etablieren und arbeiten weiter an der Umsetzung unseres Ziels, den Anteil von Frauen in Führungspositionen von 18 % im Jahr 2010 auf 25 % im Jahr 2017 zu erhöhen. 2013 ist der Anteil von Frauen an der Gesamtzahl unserer Mitarbeiter leicht auf 31 % gegenüber 30 % im Vorjahr gestiegen. Der Frauenanteil in Führungspositionen erhöhte sich von 20,8 % im Vorjahr auf 21,2 %. Um weitere Fortschritte zu erzielen, haben wir ein spezielles Förderprogramm für weibliche Mitarbeiter ins Leben gerufen, bei dem sie von oberen Führungskräften betreut werden. Zudem legen wir bei der Besetzung von Führungspositionen und anderen Stellen großen Wert auf Vielfalt, das heißt, es muss stets mindestens ein Kandidat in die engere Auswahl kommen, der sich hinsichtlich seines Hintergrunds von den anderen unterscheidet. Unser gesamter Vorstand hat sich darüber hinaus verpflichtet, durch gezielte Aktionspläne die Einstellung, Bindung und Weiterentwicklung einer möglichst großen Vielfalt von Mitarbeitern zu unterstützen.

Von besonderer Bedeutung in diesem Zusammenhang ist unsere 2013 ins Leben gerufene Initiative „Autism at Work“ (Autismus in der Arbeitswelt), die in den Medien, in der Öffentlichkeit und auch bei unseren Mitarbeitern auf großes Interesse stieß. Im Rahmen von Pilotprojekten haben wir in Deutschland, Indien, Irland, Kanada und den USA erste Mitarbeiter mit autistischem Hintergrund für spezielle Aufgaben wie das Testen von Software eingestellt. Diese Initiative hilft uns, Fachkräfte

aus einem größeren Pool an Arbeitskräften zu rekrutieren und unsere Innovationskraft zu stärken, indem wir uns die unterschiedlichen Denk- und Arbeitsweisen sowie Problemlösungsstrategien von Menschen zunutze machen. Wir sind außerdem der Ansicht, dass wir mit dieser Initiative auch das Leben von Menschen verbessern und einen Dialog über Autismus anregen können, der hilft, Vorurteile abzubauen und Menschen zum Umdenken zu bewegen.

GESUNDHEITSKULTUR

Das gesundheitliche Wohlergehen unserer Mitarbeiter liegt uns ebenso am Herzen wie eine gesunde Unternehmenskultur. Zwischen diesen beiden Bereichen besteht unserer Ansicht nach ein enger Zusammenhang. Deshalb möchten wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter in der Lage sind, mit beruflicher Belastung umzugehen, Beruf und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen, ihr Leistungspotenzial zu entfalten und damit die Innovation in unserem Unternehmen voranzutreiben. Unser betrieblicher Gesundheitskulturindex (Business Health Culture Index, BHCI), den wir im Rahmen unserer Mitarbeiterbefragung ermitteln, liefert uns Aufschluss darüber, wie sich das Arbeitsklima bei der SAP auf das Wohlergehen unserer Mitarbeiter und die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben auswirkt. 2013 lag dieser Index bei 67 % im Vergleich zu 66 % im Jahr 2012. Angesichts der Schnelllebigkeit der IT-Branche haben wir uns das Ziel gesetzt, einen Wert von 66 % oder höher beizubehalten.

Zur Umsetzung unserer Ziele im Bereich Gesundheit verfolgen wir global angelegte Initiativen wie unsere „Health and Innovation Weeks“ und bieten Workshops an, in denen Führungskräfte lernen können, wie sie ihre Mitarbeiter beim Umgang mit Stress unterstützen können. 2013 hatten unsere Mitarbeiter in Irland und Österreich im Rahmen eines Pilotprogramms Gelegenheit, ein umfassendes persönliches Gesundheitsprofil zu erstellen und herauszufinden, wie sie ihr körperliches Wohlbefinden steigern können. Auf Basis von Biofeedbackmessungen wurden unter anderem die Ess- und Schlafgewohnheiten sowie die Herzfrequenz unter Belastung ermittelt. Das Programm fand großen Anklang bei den Mitarbeitern. Zugleich verfügen wir damit über umfassende anonymisierte Daten, die einen zuverlässigen Ausgangspunkt für unsere zukünftigen Gesundheitsmaßnahmen bilden, mit denen wir die Kreativität und das Leistungsvermögen unserer Mitarbeiter sowie ihre Fähigkeit zum Umgang mit Belastung fördern möchten.

SOZIALE INVESTITIONEN

Unsere Strategie im Bereich soziale Investitionen fußt auf dem Engagement unserer Mitarbeiter, unserer Technologie und unserem Kapital. Damit möchten wir zu langfristigem, nachhaltigem Wandel beitragen. Schwerpunkt unserer Initiativen waren auch 2013 zwei Bereiche, die sowohl für uns als Unternehmen als auch für die Gesellschaft von entscheidender Bedeutung sind: die Förderung von Bildung und von jungen Unternehmen. Durch die Förderung von Bildung schaffen wir neue Möglichkeiten und helfen Menschen, am wirtschaftlichen Leben teilzuhaben. Als Unternehmen profitieren wir zugleich davon, dass wir auf diese Weise Nachwuchskräfte aufbauen. Auch mit der Unterstützung von jungen Unternehmen leisten wir einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung, Schaffung von Arbeitsplätzen und Förderung von Innovation. Indem wir junge Unternehmer mit unserer Technologie und unserem Know-how unterstützen, gewinnen wir wichtige Erkenntnisse über den Markt für kleine und mittlere Unternehmen. Dadurch sind wir in der Lage, in Zukunft noch bessere Lösungen für unsere Kunden in diesem Segment zu entwickeln.

2013 spendete die SAP rund 20 Mio. € an nicht staatliche und gemeinnützige Organisationen. Darüber hinaus erhielten mehr als 1.300 gemeinnützige Organisationen unentgeltlich SAP-Software. Wir haben außerdem ein neues Programm ins Leben gerufen, in dessen Rahmen wir diesen Organisationen auch unsere Analyse- und Cloud-Lösungen zur Verfügung stellen. Unsere Mitarbeiter leisteten insgesamt ungefähr 125.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden in 45 Ländern. Der SAP Solidarity Fund e. V. verfolgt das Ziel, Opfern von Katastrophen schnelle finanzielle Hilfe zukommen zu lassen, zum Beispiel nach Naturkatastrophen wie dem Taifun Haiyan auf den Philippinen und der Flut in Deutschland. 2013 haben SAP-Mitarbeiter über 240 Tsd. € für den Fonds gespendet. Diese Summe haben wir um 185 Tsd. € aufgestockt.

Im Rahmen unseres Programms zur Förderung von jungen Unternehmen haben wir 25 brasilianische Unternehmer ausgewählt, die wir durch verschiedene Hilfsangebote wie kostenlose Software und die Betreuung durch Mentoren unterstützen möchten. Wir haben außerdem das neue Ausbildungsprogramm „Skills for Africa“ ins Leben gerufen. Es bietet Menschen in Afrika die Möglichkeit, in kostenfreien Kursen Kenntnisse im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)

zu erwerben und sich auf diese Weise für den Arbeitsmarkt zu qualifizieren. Mit „Instituto Esperansap“ bieten wir in Brasilien seit vier Jahren ein ähnliches Programm an. Diese Programme sind Ausdruck unserer neuen Strategie, uns aktiv an der Ausbildung der nächsten Generation von Arbeitnehmern zu beteiligen und Nachwuchskräfte heranzubilden, die auch unser zukünftiges Wachstum sichern.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL

Zum 31. Dezember 2013 beschäftigten wir, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte, 66.572 Mitarbeiter weltweit (31. Dezember 2012: 64.422). Dies entspricht einem Anstieg der Mitarbeiterzahl von 2.150 gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2013 kamen 1.111 Mitarbeiter durch Akquisitionen zur SAP. Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SAP-Konzern im Geschäftsjahr 2013 lag bei 65.409 (2012: 61.134).

Die Kennzahl Vollzeitbeschäftigte drückt aus, wie viele Mitarbeiter die SAP beschäftigen würde, wenn nur Arbeitnehmer mit einem Beschäftigungsgrad von 100 % angestellt wären. Bei der SAP in Teilzeit beschäftigte Studenten sowie Mitarbeiter, die zwar bei uns beschäftigt, aber aus verschiedenen Gründen beurlaubt oder freigestellt sind, sind in den genannten Zahlen nicht enthalten. Auch Aushilfskräfte sind nicht in den genannten Zahlen enthalten. Die Anzahl dieser Aushilfskräfte ist jedoch nicht wesentlich.

Zum 31. Dezember 2013 waren die meisten unserer Mitarbeiter (47 %) in der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) beschäftigt (26 % in Deutschland und 21 % in anderen Ländern der Region), 29 % in der Region Amerika (20 % in den USA und 9 % in anderen Ländern der Region) sowie 24 % in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ).

Die Beschäftigtenzahl (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) im Bereich Software und softwarebezogene Services stieg weltweit um 7 % auf 11.261 (2012: 10.551), wobei der Anstieg hauptsächlich in den Bereichen Cloud-Betrieb und -Support erfolgte. Im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services erhöhte sich die Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2013 – größtenteils durch einen Zuwachs in der Beratung – um 3 % auf 14.629 (2012: 14.259). Aufgrund einer Verlagerung des Schwerpunkts im Bereich Branchenlösungen wechselten Mitarbeiter von der Forschung und Entwicklung in den Bereich Vertrieb und Marketing. Infolgedessen fiel die Zahl der Mitar-

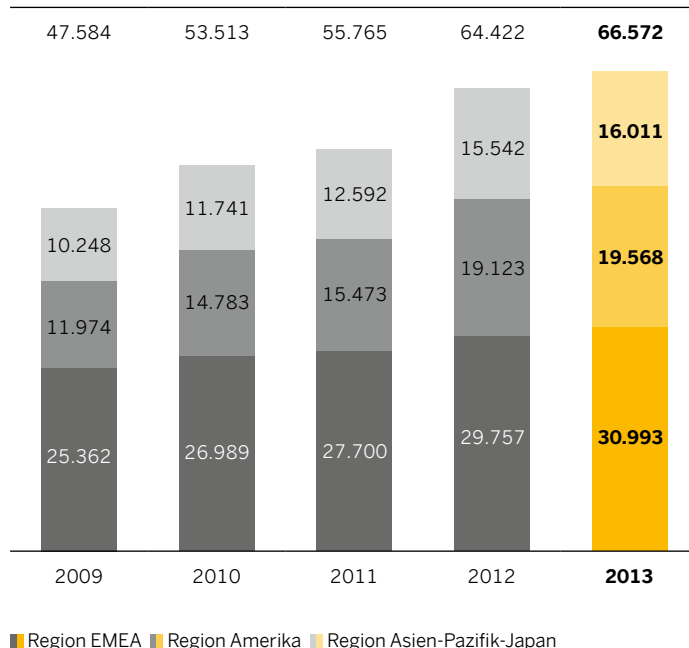
beiter in der Forschung und Entwicklung leicht um 1 % auf 17.804 (2012: 18.012), während sie im Vertrieb und Marketing recht stark um 6 % auf 15.824 (2012: 14.899) stieg. Im Bereich Allgemeines und Verwaltung stieg die Mitarbeiterzahl um 7 % auf 4.566 Vollzeitstellen (2012: 4.286) zum Ende des Berichtsjahres. Der Anstieg ist vorwiegend auf die Akquisition von hybris zurückzuführen. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir die interne IT und die Gebäudeverwaltung zählen, verzeichneten wir einen Mitarbeiteranstieg von 3 % auf 2.488 (2012: 2.415), bedingt vor allem durch unsere Akquisitionen und Investitionen in unsere IT.

In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte) um 445 oder 2 %, in der Region EMEA um 1.236 oder 4 % und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 469 oder 3 %.

Der Personalaufwand je Mitarbeiter sank im Geschäftsjahr 2013 auf 114 Tsd. € (2012: 119 Tsd. €). Dieser Rückgang entstand hauptsächlich durch Währungskurseffekte, da der Großteil unserer Mitarbeiter außerhalb der Eurozone angesiedelt ist und in lokaler Währung bezahlt wird. Der Personalaufwand je Mitarbeiter definiert sich als Quotient aus Personalaufwand und durchschnittlicher Anzahl der Mitarbeiter. Ausführliche Informationen zur Mitarbeitervergütung sowie eine detaillierte Übersicht über die Anzahl der SAP-Mitarbeiter finden Sie unter Textziffer (7) im Konzernanhang.

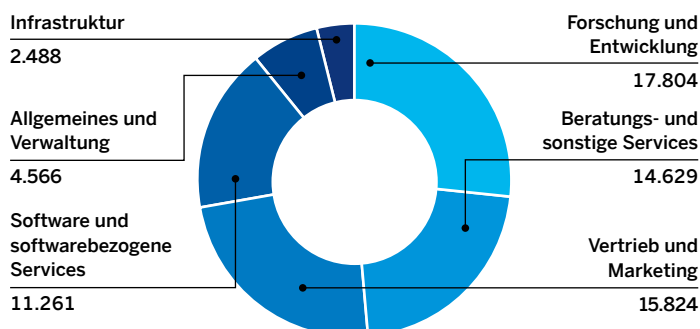
Zahl der Mitarbeiter

Vollzeitbeschäftigte



Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

Vollzeitbeschäftigte



Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen

In den vergangenen Jahren haben wir uns eingehend mit der Frage befasst, welche Wirkungszusammenhänge zwischen unserem Energieverbrauch, den damit verbundenen Kosten und den daraus resultierenden Umweltauswirkungen bestehen. Heute erfassen wir sowohl unseren unternehmensweiten Energieverbrauch als auch die Treibhausgasemissionen unserer gesamten Wertschöpfungskette. Unseren Berechnungen zufolge haben uns unsere Initiativen zur Verbesserung der Energieeffizienz seit Anfang 2008 zu einer Kostenvermeidung in Höhe von 260 Mio. € verholfen (verglichen mit den hochgerechneten Kosten, die ohne diese Maßnahmen entstanden wären).

Um als Lösungsanbieter für ein besseres Ressourcenmanagement glaubwürdig aufzutreten, müssen wir zudem auch selbst ressourcenschonend agieren. Die Untersuchung und Steuerung der finanziellen und ökologischen Auswirkungen unseres Energieverbrauchs hat uns wertvolle Erkenntnisse für die Entwicklung nachhaltiger Lösungen für unsere Kunden geliefert.

ENERGIEVERBRAUCH

Da die von uns verbrauchte Energie Treibhausgasemissionen verursacht, stellt der Energieverbrauch eine der wichtigsten Kennzahlen unseres Energie- und Emissionsmanagements dar. Diese Kennzahl bezeichnet die Energiemenge, die unser Unternehmen selbst produziert oder zukaft, also die Energie, bei deren Produktion Emissionen nach Scope 1 und 2 des GHG-Protokolls (Greenhouse Gas Protocol) entstehen. Unser Energieverbrauch stieg von insgesamt 860 Gigawattstunden (GWh) im Jahr 2012 auf 910 Gigawattstunden im Jahr 2013 an. Dieser Anstieg ist auf unser erhebliches Wachstum im vergangenen Jahr zurückzuführen. Angesichts der zunehmenden Nutzung von Cloud-Lösungen stellen wir zudem immer mehr Kundensysteme im Hosting-Verfahren über unsere Rechenzentren bereit. Hierfür benötigen wir zusätzliche Gebäude und Serverkapazitäten, durch die unser Energieverbrauch steigt. Wie im Folgenden näher ausgeführt, bewirkt diese Verlagerung in die Cloud für unsere Kunden jedoch genau das Gegenteil – denn dank der Nutzung unserer Infrastruktur können sie ihren eigenen Energieverbrauch senken.

Trotz unseres geschäftlichen Wachstums konnten wir die in den vergangenen Jahren erzielten Effizienzgewinne aufrechterhalten. Unser Fuhrpark verbraucht beispielsweise trotz einer deutlich gestiegenen Firmenwagenzahl insgesamt nicht mehr

Treibstoff, da der durchschnittliche Kraftstoffverbrauch pro Fahrzeug gesunken ist. So stehen einer Vergrößerung unseres Fuhrparks um 6 % Effizienzgewinne von 6 % in unserer gesamten Firmenwagenflotte gegenüber. Folglich blieb unser gesamter Energieverbrauch 2013 mit 13.900 Kilowattstunden (kWh) pro Mitarbeiter konstant.

TREIBHAUSGASEMISSIONEN

Es ist unser erklärtes Ziel, die Treibhausgasemissionen aus unseren Unternehmensaktivitäten bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zu reduzieren. Dieses Ziel beinhaltet die direkten und indirekten Emissionen aus unserem Geschäftsbetrieb (Scope 1 und 2) sowie in begrenztem Umfang auch weitere indirekte Emissionen (Scope 3), die beispielsweise durch Geschäftsreisen entstehen. Wir berücksichtigen in unserem Ziel nicht alle indirekten Emissionen nach Scope 3, da wir uns zunächst auf die Reduzierung der Emissionen konzentrieren möchten, die wir am besten steuern können. Wie online im Kapitel *Energie- und Emissionsmanagement II* des Integrierten Berichts der SAP 2013 ausführlich erläutert, möchten wir unternehmensweit eine ganzheitliche CO₂-Strategie umsetzen und arbeiten deshalb verstärkt an einer Senkung unserer vor- und nachgelagerten Emissionen.

Neben unserem langfristigen Ziel für das Jahr 2020 haben wir uns auch jährliche Ziele gesetzt. 2013 sind unsere Emissionen von 485 Kilotonnen CO₂ im Vorjahr auf 545 Kilotonnen angestiegen. Damit haben wir unser Jahresziel verfehlt, unsere Gesamtemissionen auf 460 Kilotonnen zu senken. Der Anstieg sowohl unseres Energieverbrauchs als auch unserer Emissionen spiegelt unser Unternehmenswachstum wider. Und dennoch haben wir aufgrund unserer Umweltschutzmaßnahmen in der Vergangenheit insgesamt seit Anfang 2008 eine absolute Verringerung unserer Emissionen um 9 % erreicht. Im gleichen Zeitraum stieg die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter um fast 26 %.

Parallel dazu verzeichneten wir 2013 einen leichten Effizienzurückgang hinsichtlich unserer Emissionen. Während wir unsere Energieeffizienz insgesamt auf dem gleichen Niveau halten konnten, stiegen unsere Treibhausgasemissionen von 30,0 g CO₂ pro Euro Gesamtumsatz (2012) im Jahr 2013 auf 32,4 g CO₂ pro Euro Gesamtumsatz an. Zudem sind 2013 unsere Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter um 5 % gestiegen.

Diese Entwicklung gründet unter anderem auf dem Wandel unseres Geschäftsmodells. Denn unsere Kunden nutzen ihre SAP-Software verstärkt über die Cloud, was für uns als Marktführer bedeutet, dass Software, die bisher vor Ort beim Kunden installiert war, zunehmend über SAP-Rechenzentren läuft. Mit anderen Worten: Die Emissionen, die unsere Kunden bisher beim Einsatz der Software verursacht haben, gehen nun auf uns über. Dies erklärt, weshalb unsere Emissionen pro Mitarbeiter und pro Euro Gesamtumsatz im Jahr 2013 angestiegen sind.

2014 wollen wir diese Emissionen im Speziellen und unsere Gesamtemissionen im Allgemeinen angehen, indem wir den Energiebedarf in allen unseren Rechenzentren und Gebäuden zu 100 % mit erneuerbarem Strom decken. Emissionen, die durch die Verlagerung der Kundensysteme in unsere „grüne Cloud“ hinzugekommen sind, werden hierdurch wirkungsvoll neutralisiert. Angesichts des beträchtlichen CO₂-Gesamtausstoßes unserer Kunden und unserer Wachstumspläne im Cloud-Geschäft sehen wir sowohl auf Seite unserer Kunden als auch bei uns ein deutliches Verbesserungspotenzial im Hinblick auf unsere Umweltauswirkungen. Allein im Jahr 2013 verursachte der Einsatz von SAP-Produkten durch unsere Kunden an ihren mehr als 253.500 Standorten zehn Mal mehr Emissionen als die SAP alleine. Dabei wurden über 5.800 Kilotonnen CO₂ ausgestoßen. Mit der Nutzung von 100 % erneuerbarem Strom weiten wir unser Engagement für Nachhaltigkeit maßgeblich aus und verzahnen es eng mit unserer Cloud-Strategie. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem Schritt nicht nur einen Beitrag zur Verbesserung der Abläufe in der weltweiten Wirtschaft leisten, sondern auch zur Erreichung unseres CO₂-Ziels für 2020.

IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN EFFIZIENZ UND NEUORIENTIERUNG

Unsere Ergebnisse im Jahr 2013 zeigen, dass nicht nur wir, sondern auch unsere Kunden in zunehmendem Maße einer besonderen Herausforderung gegenüberstehen: Mit dem Wachstum eines Unternehmens geht in der Regel auch ein steigender Ressourcenverbrauch einher. Herkömmliche Geschäftsmodelle sehen vor, dass ein Unternehmen kontinuierlich mehr Waren oder Dienstleistungen erzeugt und verkauft. Deshalb bestand das vorrangige Ziel vieler Unternehmen bislang darin, ihre Effizienz zu steigern. Deutlich wird dies beispielsweise am Kraftstoffverbrauch neuer Autos, der in den vergangenen Jahrzehnten erheblich gesunken ist.

Doch auch Effizienzsteigerungen stoßen an ihre Grenzen. Zunehmend setzt sich die Erkenntnis durch, dass mit dem Wachstum eines Unternehmens seine Effizienzgewinne oft ausgehebelt werden. Für das vorgenannte Beispiel der Autos bedeutet dies, dass der geringere Kraftstoffverbrauch pro Auto durch die erheblich gestiegene Zahl an Fahrzeugen überkompensiert wird. Neben unserer Strategie für eine grüne Cloud streben wir nachhaltiges Wachstum deshalb verstärkt auch auf einem anderen Weg an und möchten die Geschäftsabwicklung durch innovative Technologien neu gestalten.

Im Fall unseres Unternehmens möchten wir den Wandel in unterschiedlichsten Bereichen vorantreiben: Unter anderem wollen wir Anreize für Verhaltensänderungen schaffen und innovative Konzepte für einen schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen etablieren. Ein gutes Beispiel hierfür ist unsere Lösung TwoGo by SAP, über die Mitarbeiter Fahrgemeinschaften für ihren täglichen Weg zur Arbeit bilden können. Der Arbeitsweg entpuppt sich so als wirtschaftliche, soziale und ökologische Chance. Seit 2013 bieten wir TwoGo by SAP auch anderen Unternehmen an und unterstützen sie damit, ihre Kosten für Kraftstoff, Parkplätze und Geschäftsreisen zu senken, ihre Mitarbeiter zu vernetzen, traditionelle Verhaltensmuster aufzubrechen sowie die Emissionen im Unternehmen zu verringern. Weitere Informationen zu dieser Innovation finden Sie unter www.twogo.com.

POSITIVE AUSWIRKUNGEN

Das Beispiel von TwoGo by SAP veranschaulicht, wie wir andere Organisationen in ihrem Bestreben unterstützen möchten, einen Wandel einzuleiten. Unser Ziel ist es, die ökologische Leistung unseres Unternehmens kontinuierlich zu verbessern. Zugleich sind wir fest davon überzeugt, dass wir einen noch größeren Beitrag zum Umweltschutz leisten können, wenn wir auch unseren Kunden bei der Verringerung ihres Energieverbrauchs und ihrer Emissionen helfen. Deshalb ergreifen wir verstärkt Maßnahmen, mit denen wir diesen direkten und indirekten „Katalysatoreffekt“ unserer Software umsetzen und messen können. Ein Beispiel für eine solche direkte Unterstützung ist eine Anwendung für das Transportmanagement, die Unternehmen eine bessere Steuerung ihrer Frachten und Transportrouten und daraus resultierend eine Senkung ihres Kraftstoffverbrauchs ermöglicht. Indirekt unterstützen unsere Analyselösungen unsere Kunden wiederum bei der Verbesserung ihrer ökologischen Leistung, indem sie die Analyse und anschließende Optimierung von Abläufen ermöglichen. Im

Resultat führt dies zu einem geringeren Energieverbrauch, weniger Emissionen und niedrigeren Kosten. Fertigungsunternehmen können beispielsweise mithilfe unserer Software Anlagen überwachen und rechtzeitig Instandhaltungsmaßnahmen einplanen oder bessere Energiepreise in den Spitzenlastzeiten aushandeln. Dank der enormen Leistungsstärke von SAP HANA können unsere Kunden diese Optimierungen nun in Echtzeit durchführen und auf diese Weise von weiteren Effizienzgewinnen profitieren.

Die Global e-Sustainability Initiative (GeSI) hat in einer Studie (SMARTer2020) untersucht, wie die Branche für Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) zu einer weltweiten Verringerung der Treibhausgasemissionen beitragen kann. Ausgehend von den Ergebnissen dieser Untersuchung und unseren eigenen Hochrechnungen sind wir überzeugt, dass sich durch den Einsatz unserer Lösungen mehr Emissionen vermeiden lassen, als in unserer gesamten Wertschöpfungskette einschließlich unserer nachgelagerten Abläufe (Nutzung unserer Software beim Kunden) erzeugt werden. In Zahlen ausgedrückt bedeutet dies, dass durch IKT bis zum Jahr 2020 schätzungsweise 1,3 Gigatonnen (Gt) CO₂ erzeugt werden, während durch den Einsatz dieser Technologien im gleichen Zeitraum potenziell 9,1 Gt CO₂ eingespart werden können. Auf Basis dieser Berechnungsgrundlage schätzen wir, dass wir in unseren nachgelagerten Abläufen bis zum Jahr 2020 rund 0,0091 Gt CO₂ erzeugen werden. Bis zu diesem Zeitpunkt werden sich jedoch die weltweiten Emissionen auf insgesamt 55 Gt CO₂ belaufen. Hier bietet sich somit ein enormes Potenzial für die IKT-Branche im Allgemeinen und die SAP im Besonderen, zur Verringerung dieser Emissionen beizutragen.

Wir werden weiter an der Entwicklung einer Methodik arbeiten, mit der sich diese Auswirkungen abschätzen lassen, um unsere Strategie und unsere Ressourcen gezielt auszurichten – dorthin, wo wir langfristig viel bewegen können.

Steuerungssystem

Wir nutzen verschiedene Kennzahlen zur Steuerung unserer Leistung im Hinblick auf unsere obersten Unternehmensziele. Im finanzbezogenen Bereich haben wir als zentrale Ziele Umsatz und Marge, im nicht finanzbezogenen Bereich Kundentreue und Mitarbeiterengagement definiert. Wir betrachten Umsatz und Marge als Indikatoren für unsere aktuelle Leistung. In den Kennzahlen Kundentreue und Mitarbeiterengagement sehen wir Indikatoren, die unsere künftige Leistung anzeigen.

FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Finanzbezogene Steuerungsgrößen im operativen Geschäft

2013 verwendeten wir folgende finanzbezogene Steuerungsgrößen für unser operatives Geschäft:

Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS): Unsere wichtigsten Umsatztreiber, Software und Cloud-Subskriptionen, beinhalten Softwareerlöse sowie die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem Verkauf von On-Premise-Lizenzen für die Nutzung von Softwareprodukten, die auf der Hardware des Kunden installiert werden. Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support entstehen, wenn wir Software in der Cloud und entsprechende Supportleistungen anbieten. Wir bewerten Software und Cloud-Subskriptionen sowohl auf Basis aktueller Kurse als auch währungsbereinigt.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS): Zur Messung unseres Umsatzwachstums verwendeten wir unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) sowie unsere währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS). Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (SSRS) beinhalten Software- und damit verbundene Supporterlöse sowie Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support. Unsere wichtigsten Umsatztreiber sind die Softwareerlöse und die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support, da diese weitere Umsatzarten beeinflussen. Die Softwarelizenzen sind in der Regel die Basis für den Verkauf von Wartungsleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenz regelmäßig anfallende softwarebezogene Serviceerlöse in Form von Supporterlösen generieren. Zu den Wartungsleistungen gehören neben dem Kundensupport auch

Softwareupdates und -erweiterungen. Darüber hinaus ziehen die Softwareerlöse sowie die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support tendenziell weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.

Auftrags-/Abrechnungserlöse: Bei unseren Cloud-Aktivitäten betrachten wir die realisierten Erlöse sowie die in einem bestimmten Zeitraum generierten Auftragswerte (Abrechnungsvolumen). Wir messen das Abrechnungsvolumen als die Beträge, die wir laut Vertrag den Kunden in Rechnung stellen dürfen, und zwar – je nachdem, was kürzer ist – über die Vertragslaufzeit oder die ersten zwölf Monate nach dem Datum des Vertragsabschlusses, nach dem Jahrestag des Vertragsabschlusses oder nach dem Datum der Vertragsverlängerung (12-Monats-Abrechnungsvolumen). Wir bewerten das Abrechnungsvolumen sowohl auf Basis aktueller Kurse als auch währungsbereinigt. Im Gegensatz zu den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, die über den Zeitraum erfasst werden, in dem der Cloud-Dienst erbracht wird, und nicht im Berichtszeitraum des Vertragsabschlusses, gibt das Abrechnungsvolumen Aufschluss über das künftige Umsatzpotenzial. Bei der Bewertung des 12-Monats-Abrechnungsvolumens berücksichtigen wir sowohl das Gesamtabrechnungsvolumen als auch den Teil des Abrechnungsvolumens, der von Neukunden oder aus zusätzlichen Verkäufen an Bestandskunden im Berichtszeitraum stammt und nicht aus Folgegeschäften oder der Verlängerung bestehender Verträge. Für diese Kennzahl gibt es keine entsprechende IFRS-Kennzahl.

Betriebsergebnis (Non-IFRS)/Operative Marge (Non-IFRS): Im Geschäftsjahr 2013 haben wir anhand der Kennzahlen Betriebsergebnis (Non-IFRS)/Operative Marge (Non-IFRS) und des währungsbereinigten Betriebsergebnisses (Non-IFRS) sowie der währungsbereinigten operativen Marge (Non-IFRS) die Effizienz unseres operativen Geschäfts und unsere Ertragskraft gemessen. Um die operative Marge (Non-IFRS) zu ermitteln, wird das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Umsatzerlösen (Non-IFRS) gesetzt. Die verwendeten Kennzahlen (IFRS und Non-IFRS) sind nachfolgend erläutert.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen im nicht operativen Geschäft

Im nicht operativen Geschäft setzen wir folgende finanzbezogene Steuerungsgrößen ein:

Finanzergebnis, netto: Diese Steuerungsgröße gibt insbesondere Auskunft über die Verzinsung der liquiden Mittel und Kapitalanlagen sowie über zu zahlende Zinsen für aufgenommene Fremdmittel. Im Mittelpunkt der Steuerung stehen zum einen der Cashflow, der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren und der durchschnittliche Zinssatz, zu dem die Geld- und Kapitalanlagen investiert werden, sowie zum anderen die durchschnittlich ausstehenden Kreditbeträge und die daraus resultierenden Zinsaufwendungen.

Days' Sales Outstanding (DSO) and Days' Payables Outstanding (DPO): Daneben spielt das Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) mittels der Überwachung der Außenstandsdauer der operativen Forderungen und Verbindlichkeiten eine Rolle. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) ist definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung, die Außenstandsdauer der Verbindlichkeiten (DPO) als durchschnittliche Anzahl der Tage vom Rechnungseingang bis zum Zahlungsausgang.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen für unsere Gesamtleistung

Mit folgenden finanzbezogenen Steuerungsgrößen lenken wir unsere Gesamtleistung:

Ergebnis je Aktie: Die Kennziffer Ergebnis je Aktie bildet unsere Gesamtleistung ab, da sie sämtliche operativen und nicht operativen Erfolgsbestandteile sowie den Ertragsteueraufwand umfasst. Sie basiert auf dem Konzernergebnis und setzt dieses ins Verhältnis zur durchschnittlichen Zahl an ausstehenden SAP-Aktien. Neben dem operativen und nicht operativen Geschäft der SAP sowie den Ertragsteuern wird das Ergebnis je Aktie auch durch die Anzahl der ausstehenden Aktien beeinflusst. Wir sind von der Hauptversammlung der SAP ermächtigt, Aktienrückkäufe durchzuführen, und sehen in solchen Rückkäufen eine attraktive Möglichkeit, neben der Dividende weitere Mittel an unsere Aktionäre zurückzuführen.

Effektive Steuerquote: Unsere effektive Steuerquote entspricht dem Verhältnis des Ertragsteueraufwands zum Ergebnis vor Ertragsteuern (ausgedrückt in Prozent).

Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit, aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit: Unsere Konzernkapitalflussrechnung ermöglicht einen Einblick, auf welche Weise unser Unternehmen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erwirtschaftet und verwendet hat. In Verbindung mit den übrigen Hauptbestandteilen des Konzernabschlusses liefert die Konzernkapitalflussrechnung Informationen, die uns dabei helfen, die Änderungen unseres Nettovermögens und unserer Finanzstruktur (einschließlich Liquidität und Solvenz) bewerten zu können. Weiterhin liefert die Konzernkapitalflussrechnung Informationen über die Fähigkeit unseres Unternehmens, die Höhe und den zeitlichen Anfall von Cashflows zu beeinflussen, um so auf veränderte Umstände und Möglichkeiten reagieren zu können.

NICHT FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Im nicht finanzbezogenen Bereich verwendeten wir 2013 folgende Kennzahlen zur Messung unserer Leistung im Hinblick auf das Mitarbeiterengagement und die Kundentreue:

Mitarbeiterengagement-Index: Das Mitarbeiterengagement ist Ausdruck für die Motivation und Loyalität unserer Mitarbeiter, ihren Stolz auf unser Unternehmen und ihre Identifikation mit der SAP. Der Index wird mithilfe unserer Mitarbeiterumfragen ermittelt. Wir verwenden diese Kennzahl, weil uns bewusst ist, dass wir unsere Wachstumsstrategie nur mit engagierten Mitarbeitern umsetzen können.

Net Promoter Score (NPS): Diese Kennzahl misst die Bereitschaft unserer Kunden, die SAP weiterzuempfehlen. Sie wird aus unserer Kundenumfrage abgeleitet, die jährlich durchgeführt wird, und misst, ob ein Kunde loyal ist und wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass er SAP Freunden oder Kollegen weiterempfiehlt, ob der Kunde uns gegenüber neutral eingestellt ist oder ob der Kunde unzufrieden ist. Wir haben diese Kennzahl 2012 eingeführt, weil wir davon überzeugt sind, dass wir unsere Finanzziele nur erreichen können, wenn unsere Kunden

loyal und zufrieden mit der SAP und unseren Lösungen sind. Der Net Promoter Score berechnet sich aus der Differenz der Prozentzahlen, die den Anteil der Fürsprecher und Kritiker beschreiben. Hierfür wird von dem Prozentsatz der Kunden, deren Empfehlungswahrscheinlichkeit bei 9 oder 10 auf einer Skala von 0 bis 10 liegt (Fürsprecher), der Prozentsatz der Kunden abgezogen, die SAP eine Bewertung zwischen 0 und 6 geben (Kritiker). Nicht berücksichtigt werden bei dieser Berechnung die „passiv Zufriedenen“ mit einer Empfehlungswahrscheinlichkeit von 7 oder 8.

WERTORIENTIERTE STEUERUNG

Unsere holistische Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen zusammen mit begleitenden Analysen bildet die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP. Dabei nutzen wir Planungs- und Kontrollprozesse zur Bereitstellung dieser Kennzahlen und zur Information von Entscheidungsträgern auf verschiedenen Managementebenen.

Ausgangspunkt unserer Planungs- und Kontrollprozesse ist die strategische Planung der SAP, einschließlich einer Mehrjahresplanung bis 2017: Auf einer stark verdichteten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitätsstreiber der SAP. Durch diesen Prozess identifizieren wir die Bereiche, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir unsere Mehrjahresplanung für Support- und Entwicklungsbereiche und brechen die Pläne für kundennahe Bereiche auf Vertriebsregionen herunter. Über detaillierte Jahresplanungen legen wir das Budget für das jeweilige Jahr fest. Umsatz- und Ergebnisprognosen auf Quartalsbasis runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir die Umsetzung der strategischen Ziele messen und Planabweichungen feststellen. Durch kontinuierliche Überprüfungen der betroffenen Unternehmenseinheiten analysieren wir diese Entwicklungen und definieren den Handlungsbedarf.

Integrierte Planungs- und Informationssysteme auf Basis von SAP-Software bilden unsere Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse durchgängig ab. Sie ermöglichen uns, aufschlussreiche Auswertungen über alle Organisationseinheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen.

FINANZBEZOGENE KENNZAHLEN DES BERICHTS (NON-IFRS)

Unser Ausblick für 2013 basierte wie in den Vorjahren auf bestimmten Kennzahlen (Non-IFRS). Daher enthält dieser Bericht im Kapitel *Wirtschaftsbericht* einen Vergleich (Non-IFRS) unserer tatsächlich erreichten Kennzahlenwerte im Geschäftsjahr 2013 mit diesem Ausblick.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2013 und 2012

In der folgenden Tabelle stellen wir für die Geschäftsjahre 2013 und 2012 Überleitungen unserer IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden und jeweils nächsten Non-IFRS-Kennzahlen dar. Aufgrund von Rundungen können sich in dieser Tabelle bei Summenbildungen geringfügige Abweichungen ergeben.

Überleitung der IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2013					2012		
	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Währungs- einfluss	Non-IFRS, währungs- bereinigt	IFRS	Anpassung	Non-IFRS
Umsatzkennzahlen								
Software	4.516	2	4.518	224	4.743	4.658	0	4.658
Cloud-Subskriptionen und -Support	696	61	757	29	786	270	73	343
Software und Cloud-Subskriptionen	5.212	63	5.275	253	5.529	4.928	73	5.001
Support	8.738	19	8.756	371	9.128	8.237	9	8.246
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13.950	82	14.032	625	14.657	13.165	81	13.246
Beratung	2.242	0	2.242	87	2.329	2.442	0	2.442
Sonstige Services	623	0	623	24	647	616	0	616
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	2.865	0	2.865	111	2.976	3.058	0	3.058
Umsatzerlöse	16.815	82	16.897	736	17.633	16.223	81	16.304
Aufwandskennzahlen								
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-2.597	364	-2.233			-2.555	414	-2.141
Beratungs- und sonstige Servicekosten	-2.402	123	-2.278			-2.520	128	-2.392
Umsatzkosten	-4.999	487	-4.512			-5.075	542	-4.533
Bruttogewinn	11.816	570	12.385			11.147	624	11.771
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.282	120	-2.162			-2.261	129	-2.132
Vertriebs- und Marketingkosten	-4.131	205	-3.926			-3.912	223	-3.689
Allgemeine Verwaltungskosten	-866	70	-796			-949	164	-784
Restrukturisierungskosten	-70	70	0			-8	8	0
TomorrowNow-Rechtsstreit	0	0	0			0	0	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	12	0	12			23	0	23
Operative Aufwendungen	-12.336	953	-11.383	-348	-11.731	-12.181	1.067	-11.114
Ergebniskennzahlen								
Betriebsergebnis	4.479	1.035	5.514	388	5.902	4.041	1.148	5.190
Operative Marge (in %)	26,6		32,6		33,5	24,9		31,8

Erläuterungen zu Finanzinformationen (Non-IFRS)

Wir veröffentlichen bereinigte Kennzahlen, wie zum Beispiel Umsatz (Non-IFRS), operative Aufwendungen (Non-IFRS), Betriebsergebnis (Non-IFRS), operative Marge (Non-IFRS), Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) sowie Angaben zu währungsberinigten Umsätzen und Betriebsergebnis. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von IFRS-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher Non-IFRS-Kennzahlen. Unsere Non-IFRS-Kennzahlen können sich von den Non-IFRS-Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Die von uns berichteten Non-IFRS-Kennzahlen sollten deshalb nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis, operativer Marge, Ergebnis je Aktie oder anderen IFRS-Kennzahlen gesehen werden, sondern stets nur als Zusatzinformation.

Neben den gemäß IFRS erstellten Finanzdaten enthält dieser Bericht auch vergangenheitsbezogene und zukunftsorientierte Non-IFRS-Finanzdaten. Wir glauben, dass es für Investoren von Interesse ist, diese ergänzenden Informationen zu erhalten, die auch von unserem Management herangezogen werden, um die vergangenen und erwarteten zukünftigen Ergebnisse besser nachvollziehen zu können. 2013 verwendeten wir diese Non-IFRS-Kennzahlen konsistent für unsere Planung, unsere Prognosen, unsere Berichterstattung, Vergütung und die externe Kommunikation:

- Unser Management greift bei finanziellen, strategischen und operativen Entscheidungen primär auf Non-IFRS-Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage zurück, nicht auf IFRS-Kennzahlen.
- Die variablen Gehaltsbestandteile unserer Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter sind vom Umsatz (Non-IFRS) und vom Betriebsergebnis (Non-IFRS) abhängig, nicht von den entsprechenden IFRS-Kennzahlen.
- Für den jährlichen Budgetprozess, in den alle Managementeinheiten einbezogen sind, werden der Umsatz (Non-IFRS) und das Betriebsergebnis (Non-IFRS) herangezogen, nicht die IFRS-Kennzahlen.
- Sämtliche Analysen der erzielten Ergebnisse sowie Prognosen, die weltweit mit allen leitenden Angestellten durchgeführt werden, beruhen auf diesen Non-IFRS-Kennzahlen, nicht auf den IFRS-Kennzahlen.
- Sowohl unsere unternehmensinternen Zielvereinbarungen als auch die den Kapitalmärkten übermittelten Zielvorgaben beruhen auf dem Umsatz (Non-IFRS) und dem Ergebnis (Non-IFRS), nicht auf IFRS-Kennzahlen.

Unsere Non-IFRS-Finanzkennzahlen sind hinsichtlich der folgenden Positionen sowie der zugehörigen Ertragsteuereffekte bereinigt:

Umsatz (Non-IFRS)

Umsatzzahlen, die als Umsatz (Non-IFRS) ausgewiesen sind, unterscheiden sich von den entsprechenden Angaben nach IFRS durch eine Einbeziehung der Supporterlöse, der Cloud-Subskriptionserlöse und vergleichbarer wiederkehrender Erlöse, die als Folge eines Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Verträge gemäß IFRS nicht berichtet werden dürfen.

Nach IFRS weisen wir die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Verträge ab dem Zeitpunkt der Akquisitionen zum Fair Value aus. Als Folge hiervon beinhalten unsere Supporterlöse (IFRS), unsere Erlöse (IFRS) aus Cloud-Subskriptionen und -Support, unsere Erlöse (IFRS) aus Software und Cloud-Subskriptionen, unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (IFRS) und unsere Umsatzerlöse (IFRS) für die auf die Akquisitionen folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Erlöse, die die übernommenen Unternehmen ausgewiesen hätten, wenn sie eigenständig geblieben wären. Die Anpassung der Umsatzzahlen hinsichtlich dieses Einflusses verbessert die Vergleichbarkeit unserer Ergebnisse von Periode zu Periode.

Wir weisen auch unsere abgegrenzten Erlöse (Non-IFRS) aus Cloud-Subskriptionen und -Support aus, um einen zusätzlichen Einblick in die Beträge zu geben, die vertraglich vereinbart und in Rechnung gestellt sind und die in der Zukunft bei den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support erwartungsgemäß ausgewiesen werden. Zur Angleichung der Berichterstattung dieser abgegrenzten Non-IFRS-Erlöszahl bereinigen wir sie, wie unsere Non-IFRS-Erlöszahlen, um den Effekt des Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Verträge.

Operative Aufwendungen (Non-IFRS)

Die wie folgt definierten Aufwendungen werden bei unseren Angaben zu operativen Aufwendungen (Non-IFRS) nicht berücksichtigt:

- Akquisitionsbedingte Aufwendungen
 - Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte und separat erworbenes geistiges Eigentum (einschließlich Aufwand aus erworbener, in der Entwicklung befindlicher Forschung und Entwicklung)

- Im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben anfallende Abfindungsaufwendungen für vor Erwerb bereits bestehende Geschäftsbeziehungen mit akquirierten Unternehmen
- Anschaffungsnebenkosten
- Veräußerungsaktivitäten: Ergebnisse aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten, die sämtliche Kriterien gemäß IFRS für eine solche Klassifizierung erfüllen, bis auf die Tatsache, dass sie keinen abtrennbaren größeren Geschäftszweig darstellen
- Aufwendungen aus unseren anteilsbasierten Vergütungen
- Restrukturierungsaufwendungen

Betriebsergebnis (Non-IFRS), operative Marge (Non-IFRS) und Ergebnis je Aktie (Non-IFRS)

Angaben zum Betriebsergebnis, zur operativen Marge und zum Ergebnis je Aktie, die als Betriebsergebnis (Non-IFRS), operative Marge (Non-IFRS) und Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) ausgewiesen werden, unterscheiden sich von den entsprechenden IFRS-Kennzahlen durch eine Bereinigung des oben genannten Umsatzes (Non-IFRS) beziehungsweise der operativen Aufwendungen (Non-IFRS).

Bei der Berechnung des Betriebsergebnisses (Non-IFRS), der operativen Marge (Non-IFRS) und des Ergebnisses je Aktie (Non-IFRS), die wir zur Evaluierung unseres laufenden operativen Ergebnisses nutzen, werden akquisitionsbedingte Aufwendungen eliminiert. Grund dafür ist, dass es der Unternehmensleitung im Allgemeinen nicht möglich ist, diese Aufwendungen nach erfolgter Übernahme zu verändern oder zu beeinflussen, außer durch die Veräußerung der erworbenen Vermögenswerte. Da die Führungsebenen unterhalb des SAP-Vorstands keinerlei Einfluss auf diese Aufwendungen haben, werden sie bei der Bewertung des Ergebnisses einzelner Geschäftseinheiten generell nicht berücksichtigt. Darüber hinaus wurden diese Non-IFRS-Kennzahlen gegenüber den betreffenden IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse der Veräußerungsaktivitäten, die Aufwendungen aus unseren anteilsbasierten Vergütungen und die Restrukturierungsaufwendungen bereinigt.

Zusatznutzen von Non-IFRS-Kennzahlen

Wir glauben, dass Non-IFRS-Kennzahlen für Investoren aus folgenden Gründen nützlich sind:

- Durch Non-IFRS-Kennzahlen erhalten Investoren einen Einblick in die Entscheidungsfindungsprozesse der Unternehmensleitung, da unser Management zur Steuerung unseres

Unternehmens und für finanzielle, strategische und operative Entscheidungen Non-IFRS-Kennzahlen einsetzt.

- Die Non-IFRS-Kennzahlen liefern Investoren Zusatzinformationen, die den Vergleich der operativen Ergebnisse mit Vorjahren erlauben, da sie um bestimmte direkte Auswirkungen von Akquisitionen und Veräußerungsaktivitäten bereinigt sind.
- Die Nutzung von Non-IFRS- beziehungsweise Non-GAAP-Kennzahlen ist in der Softwarebranche weit verbreitet. Unsere Non-IFRS-Kennzahlen sind mit den entsprechenden Non-IFRS- und Non-GAAP-Kennzahlen unserer Wettbewerber meist besser vergleichbar als unsere IFRS-Kennzahlen.

Darüber hinaus halten wir diese Bereinigung unserer IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse unserer nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftstätigkeiten aus dem folgenden Grund für unsere Investoren für sinnvoll:

- Die Geschäftstätigkeiten von TomorrowNow wurden nicht fortgeführt. Deshalb berücksichtigen wir potenzielle künftige Ergebnisse von TomorrowNow, die vor allem Aufwendungen aus dem TomorrowNow-Rechtsstreit beinhalten werden, auch weiterhin nicht in unserer internen Berichterstattung, Planung, bei Prognosen und bei der Vergütung. Die Bereinigung der Non-IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse der nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftstätigkeiten bietet daher einen Einblick in die Finanzkennzahlen, die SAP intern verwendet.

Bei Entscheidungen über die Zuteilung von Ressourcen rechnen wir die oben genannten Umsätze ein beziehungsweise eliminieren die oben genannten Aufwendungen sowohl auf Gesamtunternehmensebene als auch auf den nachgeordneten Ebenen. Darüber hinaus verwenden wir diese Non-IFRS-Kennzahlen, um die operative Leistung des Unternehmens besser über bestimmte Vergleichszeiträume beurteilen zu können.

Wir gehen davon aus, dass unsere Non-IFRS-Kennzahlen insbesondere aus den folgenden Gründen nur begrenzt aussagefähig sind:

- Die eliminierten Beträge könnten für SAP wesentlich sein.
- Die Non-IFRS-Kennzahlen deuten nur dann auf unsere gegenwärtigen und zukünftigen Ergebnisse hin, wenn sie in Verbindung mit den entsprechenden IFRS-Kennzahlen analysiert werden. Dies sind die wichtigsten Gründe dafür:
 - Während unsere Non-IFRS-Ergebniszahlen um bestimmte akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt sind, erfolgt

keine Bereinigung um die zusätzlichen Umsätze oder sonstigen Erträge aus diesen Akquisitionen.

- Während wir Effekte aus dem vorgeschriebenen Fair Value Accounting von abgegrenzten Umsätzen erworbener Unternehmen adjustieren, erfolgt keine entsprechende Anpassung für die Effekte aus dem Fair Value Accounting abgegrenzter Provisionen, die das erworbene Unternehmen an Vertriebsmitarbeiter und Dritte für den Abschluss der entsprechenden Kundenverträge gezahlt hat.
- Die akquisitionsbedingten Aufwendungen, um die wir unsere Non-IFRS-Ergebniszahlen bereinigen, werden voraussichtlich wiederkehren, falls SAP in der Zukunft wesentliche Übernahmen tätigt.
- Die akquisitionsbedingten Abschreibungen, um die wir unsere Non-IFRS-Ergebniszahlen bereinigen, sind wiederkehrende Aufwendungen, die sich auf unser Ergebnis in den kommenden Jahren auswirken werden.
- Die Umsatzanpassung, die aufgrund eines Fair Value Accounting für übernommene Verträge im Zusammenhang mit einer Akquisition erforderlich ist, und die Aufwandsanpassung für akquisitionsbedingte Aufwendungen basieren nicht auf einem gemeinsamen Konzept: Durch die Umsatzanpassung sollen die erste Periode nach der Akquisition und die zukünftigen Perioden besser vergleichbar sein, während durch die Aufwandsanpassung die Perioden vor und nach der Akquisition besser vergleichbar sein sollen. Dies sollte besonders bei der Bewertung unserer Non-IFRS-Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge berücksichtigt werden, da diese die Non-IFRS-Umsätze und Non-IFRS-Aufwendungen miteinander verbinden, obwohl sie nicht auf einem gemeinsamen Konzept beruhen.
- Unsere Veräußerungsaktivitäten und Restrukturierungsmaßnahmen können erhebliche Mittelabflüsse nach sich ziehen. Dasselbe gilt für unsere anteilsbasierten Vergütungen, da der wesentliche Teil unserer anteilsbasierten Vergütungen in bar und nicht in Aktien ausgeglichen wird.
- Die Bewertung unserer anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich kann von Periode zu Periode aufgrund der Entwicklung unseres Aktienpreises und anderer Bewertungsparameter wesentlich schwanken.
- Wir haben in der Vergangenheit jährlich anteilsbasierte Vergütungen an unsere Mitarbeiter ausgegeben und planen, dies auch in Zukunft zu tun. Somit werden Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen regelmäßig anfallen, wobei sich die Beträge in den Berichtsperioden regelmäßig ändern werden.

Dennoch betrachten wir die Darstellung der Non-IFRS-Kennzahlen in Verbindung mit den entsprechenden IFRS-Kennzahlen sowie die relevante Überleitung als nützliche Zusatzinformation für Investoren und die Unternehmensleitung, um die aktuelle und zukünftige Entwicklung unserer Finanzlage und unseres Betriebsergebnisses besser einschätzen zu können. Wir beurteilen unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl der Non-IFRS- als auch der vergleichbaren IFRS-Kennzahlen. Den Lesern unserer Finanzberichte empfehlen wir, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere Non-IFRS-Angaben nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir entsprechend den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften berichten, zu verstehen.

Informationen über Währungseffekte

Informationen über die Umsatzerlöse der SAP erachten wir als eine der zentralen Größen für unsere Investoren. Über diese Veränderungen geben Umsatzzahlen auf Basis von IFRS zwar Aufschluss, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch das Mengenwachstum als auch durch Währungseffekte beeinflusst. Da wir keine mengenmäßig standardisierten Produkte und Dienstleistungen verkaufen, können wir nicht durch Angaben zur Anzahl der verkauften Produkt- und Dienstleistungseinheiten über die mengenmäßige Umsatzveränderung informieren. Um trotzdem entscheidungsrelevante Informationen zur Beurteilung der Umsatzveränderung zu vermitteln, geben wir die um Währungseffekte bereinigte Umsatzveränderung an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben würden, wenn die in den Konzernabschluss einbezogenen Fremdwährungsabschlüsse nicht mit den Durchschnittskursen des aktuellen Berichtsjahres, sondern mit den entsprechenden Durchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet würden.

Währungsbereinigte Kennzahlen sind mit Einschränkungen verbunden, insbesondere da die eliminierten Währungseffekte einen wesentlichen Bestandteil unseres Umsatzes und unserer Kosten bilden und unsere Ertragskraft wesentlich beeinflussen können. Daher beschränken wir die Verwendung währungsbereinigter Kennzahlen auf die Analyse der Mengenveränderung als eines Elements der Gesamtveränderung einer Finanzkenn-

zahl. Wir beurteilen unsere Ergebnisse und unsere Ertragskraft nicht ohne Berücksichtigung sowohl des währungsbereinigten Umsatzes (Non-IFRS) und Betriebsergebnisses (Non-IFRS) als auch der Veränderungen von Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis und anderen Kennzahlen, wie sich diese auf Basis von IFRS ergeben. Eine vergleichbare Vorgehensweise empfehlen wir den Lesern unserer Berichterstattung. Dabei sind währungsbereinigte Finanzkennzahlen nicht als Ersatz oder höherwertige Finanzkennzahlen, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis oder anderen IFRS-Kennzahlen anzusehen.

Free Cashflow

Wir nutzen die Kennzahl Free Cashflow, um die Finanzmittelveränderung nach Abzug aller Auszahlungen, die zur organischen Erhaltung oder Erweiterung des Unternehmens getätigt wurden, zu ermitteln. Dadurch erhält die Unternehmensführung zusätzliche Informationen zur Beurteilung unserer Anforderungen hinsichtlich der Liquidität. Der Free Cashflow berechnet sich aus den Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit abzüglich Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen mit Ausnahme von Auszahlungen, die im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben stehen.

Free Cashflow

Mio. €

	2013	2012	Veränderung (in %)
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.832	3.822	0
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen (ohne Akquisitionen)	-566	-541	5
Free Cashflow	3.266	3.281	-0

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Europäische Zentralbank (EZB)¹⁾ kommt in ihrem aktuellen Monatsbericht zu dem Ergebnis, dass die Weltwirtschaft 2013 verhältnismäßig schwach blieb, vor allem im ersten Halbjahr. Ebenso urteilt der Internationale Währungsfonds (IWF), nach dessen Aussage das Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) 2013 im Vergleich zum Vorjahr bei 3 % lag.

Zusätzlich verweisen die Experten auf regionale Unterschiede: Laut EZB verschob sich das Wachstum im Laufe des Jahres zugunsten der Industrieländer und festigte sich. In den meisten großen Schwellenländern verringerte sich das Wirtschaftswachstum hingegen. Das führt die EZB auf eine schwächere Binnennachfrage, den begrenzten Spielraum für stützende staatliche Maßnahmen und weltweit schwierige Finanzierungsbedingungen zurück. Die rohstoffexportierenden Länder litten zusätzlich unter der schleppenden internationalen Nachfrage nach Rohstoffen.

Die Wirtschaft der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) zeigte sich 2013 schwach. Nach Berechnungen der EZB sank das BIP der Eurozone im Gesamtjahr um 0,4 % im Vergleich zum Vorjahr. In den größten mittel- und osteuropäischen Staaten sowie in Russland dämpfte laut EZB die schwache Nachfrage aus dem In- und Ausland die wirtschaftliche Aktivität, wobei zum Jahresende eine positive Tendenz wahrgenommen wurde. Im Nahen Osten und in Afrika verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum 2013 dagegen nur leicht. Allerdings belastete die politische Instabilität in einigen Ländern dieser Region – etwa im Irak und in Libyen – deren wirtschaftliches Wachstum erheblich.

Im globalen Vergleich erwies sich die Wirtschaft in der Region Amerika als verhältnismäßig robust, meldet die EZB. So lag im Vergleich zu 2012 das Wirtschaftswachstum in den USA für das Gesamtjahr bei knapp 2 % – trotz Steuererhöhungen und staatlicher Ausgabenkürzungen, die im März in Kraft getreten waren. Im zweiten Halbjahr wuchs das BIP der USA schneller als im ersten, angetrieben durch bessere Bedingungen am Wohnimmobilien- und Arbeitsmarkt, höhere private Ausgaben und steigende Exporte. In Lateinamerika setzte sich die konjunkturelle Erholung laut EZB mit nur wenig verringerter Geschwindigkeit fort.

Die gegensätzliche Entwicklung der Industrieländer im Vergleich zu den Schwellenländern zeigte sich besonders deutlich in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ): Japan lag dank einer expansiven Finanz- und Geldpolitik mit einem BIP-Wachstum um 2 % im positiven Bereich, so die EZB. Lediglich im dritten Quartal zeigte sich aufgrund schwacher Exporte eine Wachstumsdelle. In den meisten asiatischen Schwellenländern dagegen verlief die Entwicklung laut EZB deutlich verhaltener als in früheren Jahren. So erlebte China nur im dritten Quartal leicht ansteigende Wachstumsraten (auf 7,8 % im Vergleich zum Vorjahr) als Folge eines kleinen Konjunkturpakets.

LAGE DES IT-MARKTES

Das Wachstum der weltweiten IT-Investitionen lag 2013 durchgehend über dem Wachstum der Weltwirtschaft, meldet das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC). Allerdings ließ das Wachstum im Laufe des Jahres nach, sodass IDC seine Prognosen mehrfach nach unten korrigieren musste. Maßgeblich hierfür war die schwache wirtschaftliche Entwicklung beispielsweise in China und Russland. Zudem erreichten die Schwellenländer nicht die Wachstumsgeschwindigkeit, die IDC noch zu Beginn des Berichtsjahres erwartet hatte.

Der weltweite IT-Markt wuchs 2013 um mittlere einstellige Prozentwerte und damit etwas langsamer als im Vorjahr. Wachstumstreiber mit deutlich zweistelligen Zuwachsraten – deren Prognosen IDC im Jahresverlauf sogar mehrmals anhub – war der Markt für mobile Endgeräte. Aber auch der Softwaremarkt wuchs schneller als die gesamte Branche, so IDC. Der PC-Markt blieb im Laufe des Jahres laut IDC dagegen schwach, vor allem in den Schwellenländern mit ihrer abflauenden wirtschaftlichen Entwicklung. Auch die weltweiten Ausgaben für Server- und Speichertechnik waren rückläufig. Der globale Markt für IT-Services dagegen konnte nach Aussage von IDC niedrige einstellige Zuwächse verzeichnen.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) ist der westeuropäische IT-Markt 2013 gering, aber stabil gewachsen und hat nach Ansicht von IDC die Krise damit überwunden. Ganz anders beurteilte das Institut Russland: IDC nahm seine Prognosen für das Wachstum des russischen IT-Marktes angesichts der schlechten wirtschaftlichen Entwicklung im Laufe des Jahres um mehrere Prozentpunkte zurück.

¹⁾ Alle Angaben zur wirtschaftlichen Lage in diesem Kapitel beruhen, soweit nicht anders vermerkt, auf Aussagen der Europäischen Zentralbank (EZB).

Der IT-Markt der Region Amerika folgte der verhältnismäßig robusten wirtschaftlichen Entwicklung: Trotz der teilweise unbeständigen wirtschaftspolitischen Lage in den USA erfüllte der US-amerikanische IT-Markt weitgehend die Erwartungen. Die IT-Investitionen stiegen dort im Berichtsjahr um mittlere einstellige Prozentwerte. In Lateinamerika einschließlich Brasilien erwies sich der IT-Markt im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls als belastbar und erreichte sogar zweistellige Zuwachsraten.

Auch in der IT-Wirtschaft der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) zeigten sich ähnliche Tendenzen wie in der Gesamtwirtschaft: In Japan entwickelte sich der IT-Markt im Laufe des Jahres besser als von IDC zunächst erwartet. Während das Institut zu Jahresbeginn noch einen Rückgang angekündigt hatte, nahmen die IT-Investitionen letztendlich, über das gesamte Jahr hinweg betrachtet, geringfügig zu. Dagegen entwickelten sich die IT-Investitionen in China langsamer als zunächst von IDC erwartet. Für das Gesamtjahr lagen sie deutlich unter den zweistelligen Werten vergangener Jahre.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE SAP

Das SAP-Geschäft wurde 2013 von dem verhältnismäßig schwachen Wachstum der Weltwirtschaft und der IT-Branche – vor allem in der ersten Jahreshälfte – nur geringfügig beeinträchtigt: Trotz eines schwächer als erwarteten Starts in das Geschäftsjahr übertraf das Wachstum der SAP 2013 sowohl das der Weltwirtschaft als auch das der IT-Branche.

Zu verdanken haben wir das in erster Linie unserer verstärkten Fokussierung auf unsere Innovationsstrategie und die damit einhergehenden Investitionen in drei neue Geschäftsbereiche: mobile Geschäftslösungen, In-Memory-Computing mit SAP HANA sowie Cloud-Lösungen. Das gestiegene Innovationstempo, aber auch die schnelle und erfolgreiche Integration der akquirierten Unternehmen haben maßgeblich zu dem zweistelligen Wachstum der währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Erlöse (Non-IFRS) beigetragen.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika war die SAP sehr erfolgreich und konnte mit einem nahezu zweistelligen Wachstum bei den Software- und Cloud-Subskriptionserlösen ihren Marktanteil weiter ausweiten. Neben dem zweistelligen Wachstum in unserem Heimatmarkt Deutschland sind auch Frank-

reich, Russland, der Mittlere Osten und Afrika hervorzuheben. Hier sind die Softwareerlöse im hohen zweistelligen Bereich gewachsen.

In der Region Amerika übertrafen wir im Verlauf des Jahres ebenfalls das Wachstum der Gesamt- und IT-Wirtschaft. Das zweistellige Wachstum der Software- und Cloud-Subskriptionserlöse im Jahr 2013 resultiert im Wesentlichen aus einem kräftigen, dreistelligen Anstieg der Umsätze mit Cloud-Subskriptionen in Nordamerika sowie einem sehr starken Kerngeschäft in Lateinamerika.

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld in der Region Asien-Pazifik-Japan war zu Beginn des Jahres sehr schwach und spiegelte sich in dieser Zeit auch entsprechend in Umsatzrückgängen bei SAP wider. Allerdings drehte sich die wirtschaftliche Lage in dieser Region zum Jahresende, sodass unsere Software- und Cloud-Subskriptionserlöse im vierten Quartal zweistellig gewachsen sind – im Vergleich zum Wettbewerbsumfeld ein beachtliches Ergebnis. Auf Gesamtjahressicht ist die SAP 2013 damit wieder zu leicht einstelligem Wachstum in der Region Asien-Pazifik-Japan zurückgekehrt.

Ein wichtiger Wachstumsmarkt der SAP sind die Schwellenländer mit hohen zweistelligen Wachstumsraten. Dabei stehen China sowie der Mittlere Osten, Russland und Brasilien mit starken zweistelligen Wachstumsraten bei Software- und Cloud-Subskriptionserlösen hervor.

Insgesamt hat die SAP 2013 bewiesen, dass sie umsetzungsstark und in der Lage ist, global wie kaum ein anderes Unternehmen in der IT-Branche zu wachsen.

Wirtschaftsbericht

DARSTELLUNG DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM VERGLEICH ZUM AUSBLICK FÜR 2013 (NON-IFRS)

Im Jahr 2013 basierten unsere interne Steuerung und unsere operativen Ertragsziele sowie unser veröffentlichter Ausblick auf Non-IFRS-Kennzahlen. Daher greifen wir im folgenden Abschnitt zur Erläuterung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zu unserem Ausblick ausschließlich auf Non-IFRS-Kennzahlen, die aus IFRS-Kennzahlen abgeleitet sind, zurück und kennzeichnen sie als solche. Die Erläuterungen im darauffolgenden Abschnitt zur Ertragslage nach IFRS beschränken sich dagegen auf Zahlen, die gemäß den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen International Financial Reporting Standards (IFRS) dargestellt und daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Ausblick 2013 (Non-IFRS)

Anfang 2013 sagten wir voraus, dass unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2013 ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 11 % bis 13 % steigen würden (2012: 13.246 Mio. €). Für unsere Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) erwarteten wir ein währungsbereinigtes Wachstum auf 750 Mio. € (2012: 342 Mio. €). Für SAP HANA erwarteten wir Softwareerlöse in Höhe von 650 Mio. € bis 700 Mio. €. Außerdem prognostizierten wir, dass unser Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2013 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,85 Mrd. € bis 5,95 Mrd. € (2012: 5,21 Mrd. €) liegen würde. Wir erwarteten eine effektive Steuerquote (IFRS) von 25,5 % bis 26,5 % (2012: 26,2 %) und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2012: 27,5 %).

Nachdem wir unseren im Januar 2013 veröffentlichten Ausblick für das Jahr 2013 im April noch bestätigt hatten, änderten wir die Prognose in Bezug auf das Umsatzwachstum im Juli 2013:

Obwohl das schwierige makroökonomische Umfeld insbesondere in der Region Asien-Pazifik-Japan und der schnelle Übergang zu Cloud-Lösungen zu niedrigeren Erwartungen für die Softwareumsatzerlöse geführt hatten, prognostizierten wir weiterhin ein zweistelliges Wachstum für das Gesamtjahr 2013, mit einem Anstieg der währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) von mindestens

10 % (2012: 13.246 Mio. €). Unsere Prognosen für die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse und für das Betriebsergebnis behielten wir unverändert bei, während wir den Ausblick für die erwartete effektive Steuerquote auf 24,0 % bis 25,0 % (IFRS) beziehungsweise 25,5 % bis 26,5 % (Non-IFRS) senkten.

Tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2013 im Vergleich zum Ausblick (Non-IFRS)

Sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Ergebnisseite konnten wir die im Juli aktualisierten Prognosen erreichen oder gar übertreffen.

Soll-Ist-Vergleich für 2013

	Prognosen 2013	Ergebnisse 2013
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) ¹⁾	mindestens +10 %	+11 %
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	rund 750 Mio. €	786 Mio. €
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt)	5,85 Mrd. € bis 5,95 Mrd. €	5,90 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS) ¹⁾	24,0 % bis 25,0 %	24,4 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS) ¹⁾	25,5 % bis 26,5 %	25,9 %
SAP-HANA-Softwareerlöse (Non-IFRS)	650 Mio. € bis 700 Mio. €	633 Mio. € (zu aktuellen Kursen) 664 Mio. € (währungsbereinigt)

¹⁾ im Juli 2013 aktualisierter Ausblick

Trotz der teilweise anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheit während des gesamten Jahres 2013 zeigten unsere Neu- und Bestandskunden weiterhin eine hohe Bereitschaft, in unsere Lösungen zu investieren:

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) stiegen ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 343 Mio. € im Jahr 2012 auf 786 Mio. € im Jahr 2013. Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 129 %. Hierin enthalten sind Effekte daraus, dass Ariba und SuccessFactors in den Vorjahreszahlen wegen ihres unterjährigen Erwerbs im Jahr 2012 nur teilweise enthalten sind. Diese Akquisitionseffekte machen 97 Prozentpunkte des Anstiegs aus. Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) steigerten wir ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 11 % auf 14.657 Mio. € (2012: 13.246 Mio. €).

Die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) erreichte ein hohes einstelliges währungsbereinigtes Wachstum der Umsatzerlöse aus Software- und Cloud-Subskriptionen. Die Region Amerika erreichte angesichts eines zügigen Wandels hin zum Cloud-Geschäft mit 15 % ein sehr starkes Wachstum bei den währungsbereinigten Erlösen aus Software- und Cloud-Subskriptionen. Nach einem starken vierten Quartal nahmen die Erlöse aus Software- und Cloud-Subskriptionen in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) im Gesamtjahr 2013 währungsbe-reinigt um 3 % zu. Folglich stiegen auch die SAP-Software- und Cloud-Subskriptionserlöse im Gesamtjahr 2013 um 6 % (währungsbereinigt um 11 %) auf 5.275 Mio. €. Dabei trugen die Akquisitionen SuccessFactors, Ariba und hybris währungsbe-reinigt mit 2,8 Prozentpunkten zum Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse bei.

Zu Beginn des Jahres hatten wir auch die Erwartung geäußert, dass das Wachstum der Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse im niedrigen einstelligen Prozentbereich liegen und der Gesamtumsatz im Jahr 2013 stark wachsen wird. Obwohl die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse (Non-IFRS) tatsächlich währungsbereinigt um 3 % gesunken sind, konnten wir dank des starken Wachstums der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) die Gesamtumsatzprognose mit einem Wachstum des Gesamtumsatzes (Non-IFRS) von 8 % ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse auf

17.633 Mio. € (2012: 16.304 Mio. €) erfüllen. Für das Geschäftsjahr 2013 prognostizierten wir Softwareerlöse aus SAP HANA von 650 Mio. € bis 700 Mio. € (2012: 392 Mio. €). Aufgrund negativer Währungseffekte erreichten wir einen Umsatz von 633 Mio. € (664 Mio. € ohne Berücksichtigung von Währungseffekten).

Im Geschäftsjahr 2013 erzielten wir ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 5.902 Mio. €. Das währungsbereinigte Betriebsergebnis (Non-IFRS) lag damit in der Mitte der von der SAP erwarteten Spanne in Höhe von 5,85 Mrd. € bis 5,95 Mrd. €. Das Betriebsergebnis konnten wir bei fortlaufenden Investitionen in Innovationen durch eine erfolgreiche Skalierung im Cloud-Geschäft und eine hohe operative Disziplin steigern.

Wir erzielten eine effektive Steuerquote (IFRS) von 24,4 % und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) von 25,9 %. Damit lagen wir innerhalb der im Juli aktualisierten Prognose von 24,0 % bis 25,0 % (IFRS) und 25,5 % bis 26,5 % (Non-IFRS).

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE (IFRS)

Im folgenden Abschnitt über die *Ertragslage nach IFRS* werden unsere Ergebnisse ausschließlich auf der Basis von IFRS-Kennzahlen analysiert, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Infolge des Erwerbs von hybris im August 2013 sind die Ergebnisse von hybris nur für die Monate August bis Dezember enthalten. Bedingt durch den Erwerb von SuccessFactors im Februar 2012 sind die Ergebnisse von SuccessFactors im Jahr 2012 nur für die Monate Februar bis Dezember enthalten. Ebenso sind infolge des Erwerbs von Ariba im Oktober 2012 die Ergebnisse von Ariba im Jahr 2012 nur von Oktober bis Dezember enthalten.

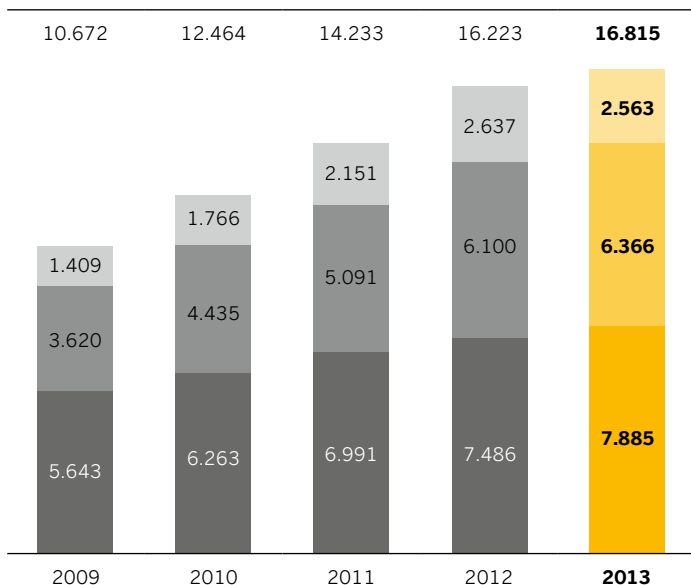
Umsatzentwicklung

Umsatzerlöse

Unsere Umsatzerlöse stiegen von 16.223 Mio. € im Jahr 2012 auf 16.815 Mio. € im Jahr 2013, was einem Zuwachs um 592 Mio. € oder 4 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 8 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 5 %. Das Erlöswachstum resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support um 426 Mio. € und einem Anstieg der Supporterlöse um 501 Mio. €, während sich die Beratungserlöse um 200 Mio. € und die Softwareerlöse um 142 Mio. € verringerten. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beliefen sich 2013 auf 13.950 Mio. €, was einem Anstieg von 6 % entspricht. Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich 2013 auf 83 % gegenüber 81 % im Jahr 2012. Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse trugen im Jahr 2013 2.865 Mio. € zu unseren Umsatzerlösen bei, was einem Rückgang von 6 % gegenüber 2012 entspricht.

Umsatzerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

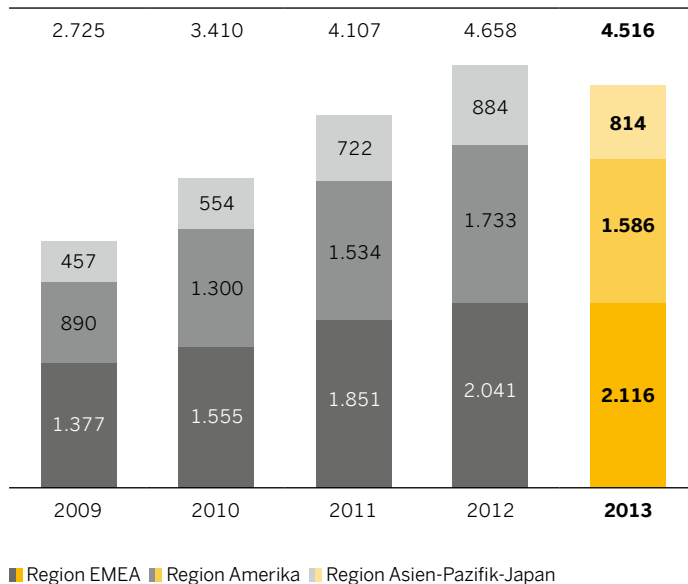
Nähere Informationen zur Aufteilung der Umsatzerlöse auf einzelne Regionen und Branchen finden Sie in den Abschnitten [Umsatzerlöse nach Regionen](#) sowie [Umsatzerlöse nach Branchen](#).

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden erzielen. Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support beziehen sich auf Verträge, die es dem Kunden gestatten, auf bestimmte von der SAP gehostete Softwarelösungen während der Vertragslaufzeit zuzugreifen. Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch technischen Kundensupport und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen generieren.

Softwareerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

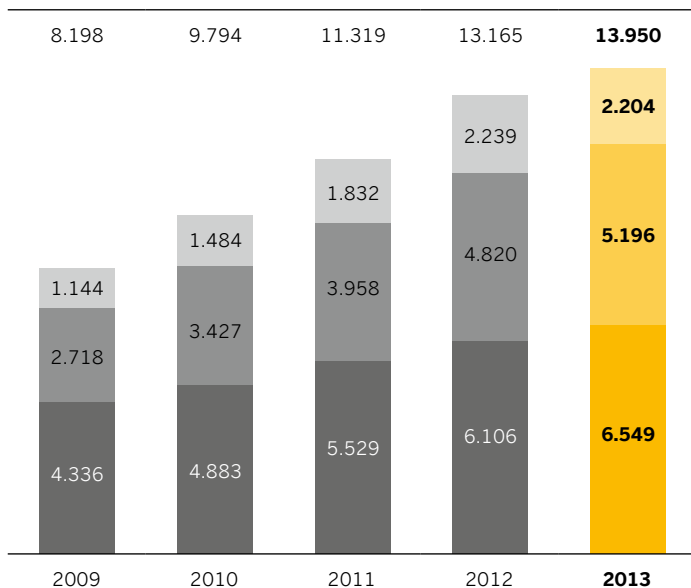
Mio. €



Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen von 13.165 Mio. € im Jahr 2012 auf 13.950 Mio. € im Jahr 2013, was einem Wachstum um 6 % entspricht. Das Erlöswachstum setzt sich aus einem Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 11 % und einem Rückgang aus Währungsveränderungen von 5 % zusammen.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



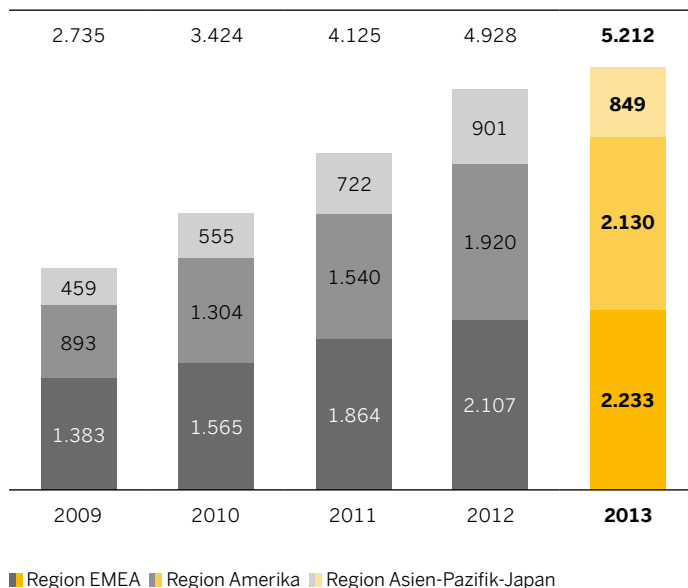
■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen von 4.928 Mio. € im Jahr 2012 auf 5.212 Mio. € im Jahr 2013, was einem Zuwachs um 284 Mio. € oder 6 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 11 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 5 %.

Ein schwieriges makroökonomisches Umfeld in den Schlüsselmärkten in Kombination mit einem zunehmenden Umstieg der Branche in die Cloud führte zu einem Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 2 %. In Kombination mit einem Rückgang aus Währungsveränderungen von 5 % entspricht das einem Rückgang der Softwareerlöse um 142 Mio. € oder 3 % von 4.658 Mio. € im Jahr 2012 auf 4.516 Mio. € im Jahr 2013. Von den Softwareerlösen entfielen im Jahr 2013 633 Mio. € auf SAP HANA.

Software- und Cloud-Subskriptionserlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



■ Region EMEA ■ Region Amerika ■ Region Asien-Pazifik-Japan

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support stiegen von 270 Mio. € im Jahr 2012 auf 696 Mio. € im Jahr 2013. Dieser Anstieg ist überwiegend bedingt durch die Akquisition von Ariba zum 1. Oktober 2012 und das im Jahr 2013 weiterhin starke Wachstum bei SuccessFactors sowie Ariba.

2013 hat sich unser Kundenstamm weiter vergrößert. Gemessen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge sind im Jahr 2013 16 % unserer Auftragseingänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen (2012: 19 %). Der gesamte Auftragseingangswert für Software ging gegenüber dem Vorjahr um 7 % zurück. Die Gesamtzahl der abgeschlossenen Verträge für neue Software sank um 6 % auf 55.909 (2012: 59.289), während sich der durchschnittliche Auftragswert um 1 % reduzierte.

Unser stabiler Kundenstamm und der anhaltende Verkauf von Software im gesamten Geschäftsjahr 2013 und im Vorjahr sowie das anhaltende Interesse an unseren Premium-Supportangeboten hatten einen Anstieg der Supporterlöse von 8.237 Mio. € im Jahr 2012 auf 8.738 Mio. € im Jahr 2013 zur Folge. Der größte Teil der Supporterlöse entfällt auf das Service-

angebot SAP Enterprise Support. Der Anstieg der Supporterlöse um 501 Mio. € oder 6 % beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 11 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 5 %. Das Wachstum lässt sich vor allem auf SAP Product Support for Large Enterprises, SAP Enterprise Support und unsere Premiumangebote zurückführen. So stieg die Akzeptanzrate für SAP Enterprise Support im Neukundengeschäft von 96 % im Jahr 2012 auf 98 % im Jahr 2013.

Beratungs- und sonstige Serviceerlöse

Beratungs- und sonstige Serviceerlöse generieren wir in erster Linie aus dem Beratungsgeschäft sowie aus sonstigen Dienstleistungen. Die Beratungserlöse werden vorwiegend aus der Implementierung unserer Softwareprodukte erzielt. Die sonstigen Serviceerlöse beinhalten zum größten Teil Erlöse aus dem von Sybase übernommenen Geschäft mit Messaging Services sowie Schulungserlöse aus Weiterbildungsangeboten für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen.

Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse sanken von 3.058 Mio. € im Jahr 2012 auf 2.865 Mio. € im Jahr 2013, was einem Rückgang um 193 Mio. € oder 6 % entspricht. Diese Abnahme beinhaltet einen Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 3 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 %.

Die Kaufzurückhaltung der Kunden bei großen Dienstleistungsprojekten führte zu einem Rückgang der Beratungserlöse von 2.442 Mio. € im Jahr 2012 auf 2.242 Mio. € im Jahr 2013, was einem Rückgang um 200 Mio. € oder 8 % entspricht. Diese Abnahme beinhaltet einen Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 %. Damit belief sich der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen auf 78 % (2012: 80 %). Der Anteil der Beratungserlöse an den Umsatzerlösen betrug 13 % im Jahr 2013 (2012: 15 %).

Die sonstigen Serviceerlöse beliefen sich auf 623 Mio. € im Jahr 2013, was einer Erhöhung um 7 Mio. € oder 1 % entspricht (2012: 616 Mio. €). Einem Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % steht ein Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 % gegenüber.

Umsatzerlöse nach Regionen und Branchen

Umsatzerlöse nach Regionen

Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden drei Regionen: der Region EMEA, der Region Amerika sowie der Region APJ. Die Umsatzaufteilung erfolgt nach dem Sitz des Kunden. Weitere Informationen zu unseren Umsätzen in den einzelnen Regionen finden Sie unter *Textziffer (28)* im Konzernanhang.

Region EMEA

Im Jahr 2013 entfielen mit 7.885 Mio. € (2012: 7.486 Mio. €) 47 % (2012: 46 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region EMEA. Dies entspricht einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 5 %. Die Umsatzerlöse in Deutschland stiegen um 5 % auf 2.505 Mio. € (2012: 2.380 Mio. €). Der auf Deutschland entfallende Anteil an unseren Umsatzerlösen in der Region EMEA betrug 32 % (2012: 32 %). Die restlichen Erlöse der Region EMEA stammten in erster Linie aus Großbritannien, Frankreich, der Schweiz, den Niederlanden, Russland und Italien. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region EMEA beliefen sich auf 6.549 Mio. € (2012: 6.106 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich auf 83 % gegenüber 82 % im Jahr 2012. Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 6 % auf 2.233 Mio. € im Jahr 2013 (2012: 2.107 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 8 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 2 %.

Region Amerika

2013 entfielen 38 % (2012: 38 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region Amerika. Die Umsatzerlöse in der Region Amerika stiegen um 4 % auf 6.366 Mio. €; die in den USA erzielten Umsatzerlöse erhöhten sich um 4 % auf 4.661 Mio. €. Dieses Wachstum beinhaltet eine Zunahme aus Volumen- und Preisänderungen von 8 % und eine Abnahme aus Währungsveränderungen von 4 %. Der auf die USA entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region Amerika betrug wie im Vorjahr 73 %. In den übrigen Ländern der Region Amerika kletterten die Umsatzerlöse um 4 % auf 1.705 Mio. €. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 13 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von

9 %. Diese Erlöse wurden hauptsächlich in Brasilien, Kanada und Mexiko generiert. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region Amerika beliefen sich auf 5.196 Mio. € (2012: 4.820 Mio. €). Damit beträgt die Summe der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen 82 % (2012: 79 %). Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 11 % auf 2.130 Mio. € im Jahr 2013 (2012: 1.920 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 17 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 6 %.

Region APJ

2013 entfielen 15 % (2012: 16 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region APJ, wobei hier der größte Umsatzzuwachs in China erzielt wurde. Die Umsatzerlöse in der Region APJ fielen um 3 % auf 2.563 Mio. €. In Japan sanken unsere Umsatzerlöse um 21 % auf 624 Mio. €. Der auf Japan entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region APJ betrug 24 % (2012: 30 %). Der Umsatzrückgang in Japan ist ausschließlich auf Währungsveränderungen zurückzuführen. In den übrigen Ländern der Region APJ nahmen die Umsatzerlöse um 5 % zu. Die Umsatzerlöse in den übrigen Ländern der Region APJ wurden hauptsächlich in Australien, China und Indien erzielt. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region APJ beliefen sich auf 2.204 Mio. € (2012: 2.239 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen beträgt 86 % (2012: 85 %). Die Software- und Cloud-Subskriptionserlöse fielen um 6 % auf 849 Mio. € im Jahr 2013 (2012: 901 Mio. €). Diese Abnahme beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 4 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 10 %.

Umsatzerlöse nach Branchen

Um gezielt auf die Anforderungen bestehender und potenzieller Kunden eingehen zu können, haben wir unsere Branchengruppen neu zugeschnitten. Demnach bedienen wir seit 2013 sechs Sektoren anstatt neun im Jahr 2012.

Einer unserer bestehenden Sektoren, die Prozessindustrie, die die Chemie-, Metall-, Holz- und Papierindustrie umfasst, wurde mit der Branchengruppe Energie und natürliche Ressourcen zusammengeführt. Die bisherigen Sektoren Konsumgüter sowie Groß- und Einzelhandel sind nun in unserer neuen Branchengruppe Konsum und Handel vereint. Die Bereiche Gesundheits-

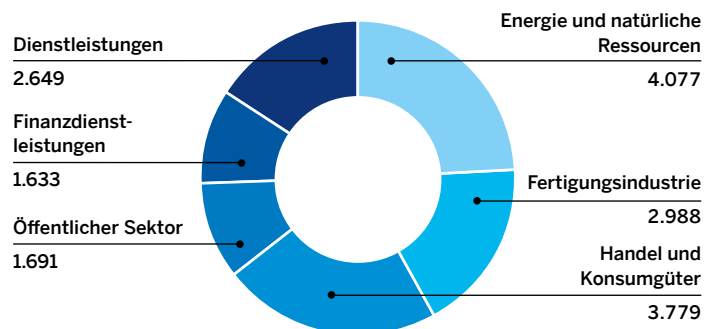
wesen und Life Sciences (Medizin und Pharmazie), die bisher gemeinsam unseren Sektor Gesundheitsdienstleister bildeten, sind nun Teil unserer Branchengruppen Öffentlicher Sektor beziehungsweise Konsum und Handel. Mit Blick auf die sich wandelnden Kundenbedürfnisse wurde ferner ein neuer Teilbereich, Sport und Unterhaltung, gegründet, der unserem Sektor Dienstleistungen zugeordnet wurde.

Die Zuteilung unserer Kunden zu einer unserer Branchengruppen erfolgt bei der ersten vertraglichen Vereinbarung. Die Erlöse, die wir anschließend aus Geschäften mit einem bestimmten Kunden erzielen, ordnen wir der betreffenden Gruppe zu.

In den folgenden Sektoren erzielten wir ein überdurchschnittliches Wachstum, gemessen an der Veränderung der Umsatzerlöse im Jahr 2013: Finanzdienstleistungen (1.633 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 13 %), Dienstleistungen (2.649 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 7 %), Öffentlicher Sektor (1.691 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 5 %) und Energie und natürliche Ressourcen (4.077 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 4 %). Die Ergebnisse der anderen Sektoren waren wie folgt: Handel und Konsumgüter 3.779 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 4 % und Fertigungsindustrie 2.988 Mio. € bei einem Rückgang der Umsatzerlöse von 4 %, der hauptsächlich aus der Region APJ und der Region Amerika stammt.

Umsatzerlöse nach Branchen

Mio. €



Betriebsergebnis und operative Marge

Betriebsergebnis und operative Marge

2013 belief sich unser Betriebsergebnis auf 4.479 Mio. € (2012: 4.041 Mio. €) und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr trotz negativer Währungseinflüsse signifikant verbessert. 2013 investierte die SAP in Innovationen und trieb ihr Cloud-Geschäft deutlich voran.

Die operativen Aufwendungen stiegen 2013 auf 12.336 Mio. € (2012: 12.181 Mio. €), was einer Erhöhung um 155 Mio. € beziehungsweise um 1 % entspricht. Dieser Kostenanstieg ist im Wesentlichen auf akquisitionsbedingte Aufwendungen, Restrukturisierungskosten, fortgeführte Investitionen in den Vertrieb und den Cloud-Bereich sowie auf eine Erhöhung des Personal- und Infrastrukturaufwands infolge von Akquisitionen zurückzuführen.

Das Betriebsergebnis wurde durch akquisitionsbedingte Aufwendungen in Höhe von 555 Mio. € (2012: 537 Mio. €) sowie durch Restrukturisierungskosten in Höhe von 70 Mio. € (2012: 8 Mio. €) stärker belastet als im Vorjahr. Ferner wurde das Betriebsergebnis im Gesamtjahr 2013 durch fortgeführte Investitionen in die weltweiten Vertriebsaktivitäten sowie in den Cloud-Bereich beeinflusst. Die Zahl der Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) stieg im Gesamtjahresvergleich um 2.150, davon entfallen mehr als 1.100 Mitarbeiter auf Akquisitionen.

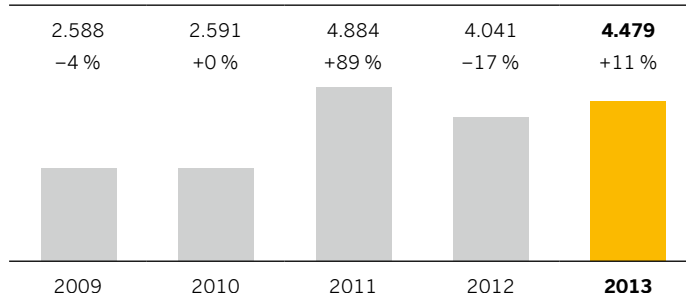
Durch sinkende Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von 327 Mio. € (2012: 522 Mio. €) infolge einer moderateren Aktienkursentwicklung im Vergleich zum Vorjahr sowie durch zurückgehende allgemeine Verwaltungskosten konnten die genannten negativen Auswirkungen auf das Betriebsergebnis teilweise kompensiert werden.

Aufgrund der angeführten Effekte auf das Betriebsergebnis stieg die operative Marge im Jahr 2013 um 1,7 Prozentpunkte auf 26,6 % (2012: 24,9 %).

In den folgenden Abschnitten erläutern wir die Entwicklung der einzelnen Komponenten der Umsatzkosten.

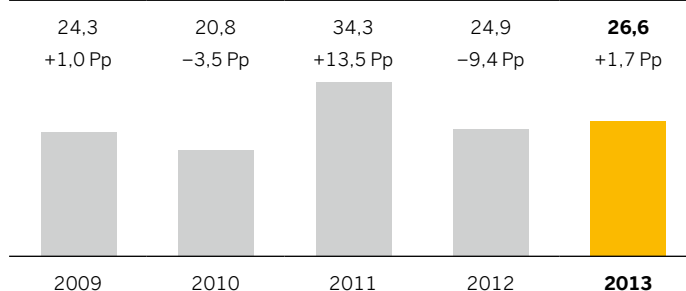
Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Software- und softwarebezogene Serviceaufwendungen

Die Software- und softwarebezogenen Serviceaufwendungen umfassen hauptsächlich Kosten für Kundensupport, Kosten für die Entwicklung individueller Kundenlösungen, die den spezifischen geschäftlichen Anforderungen der Kunden Rechnung tragen, Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb von Cloud-Anwendungen, Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie an Dritte gezahlte Lizenzgebühren und Provisionen für Datenbanken und andere komplementäre Produkte externer Anbieter, die wir an unsere Kunden weiterlizenzieren.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceaufwendungen stiegen 2013 moderat um 2 % auf 2.597 Mio. € (2012: 2.555 Mio. €). Wesentliche Kostenfaktoren waren der akquisitionsbedingte Anstieg der Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb unserer Cloud-Anwendungen um 95 Mio. € und die Erhöhung der Aufwendungen für den Kundensupport in Höhe von 13 Mio. €. Beide Investitionen trugen positiv zur Entwick-

lung der entsprechenden Umsätze bei. Im gleichen Zeitraum sanken unsere Lizenzgebühren, die wir an Dritte zahlen, um 63 Mio. €. Die Bruttomarge des Software- und softwarebezogenen Servicegeschäfts, also das Verhältnis des Ergebnisses aus Software- und softwarebezogenen Services zu den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen, blieb im Jahr 2013 mit 81 % konstant zum Vorjahr (2012: 81 %).

Beratungs- und sonstige Servicekosten

Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten setzen sich in erster Linie aus Personalaufwendungen für Beratungs- und Schulungspersonal sowie aus Aufwendungen für zugekaufte Beratungs- und Schulungsdienstleistungen externer Anbieter zusammen. Diese Position beinhaltet außerdem Vertriebs- und Marketingkosten im Zusammenhang mit unseren Beratungs- und sonstigen Services, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Services abgegrenzt werden können.

Aufgrund der Zunahme unseres Cloud-Geschäfts sowie der steigenden Nachfrage nach vorkonfigurierten Lösungen gingen sowohl die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse als auch die Beratungs- und sonstigen Servicekosten zurück. Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten sanken von 2.520 Mio. € im Jahr 2012 um 5 % auf 2.402 Mio. € im Jahr 2013. Die Bruttomarge des Beratungs- und sonstigen Servicegeschäfts, also das Verhältnis des Ergebnisses aus Beratungs- und sonstigen Services zu den Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen, sank auf 16 % (2012: 18 %).

Forschung und Entwicklung

Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) umfassen vorwiegend Personalaufwendungen für unsere F&E-Mitarbeiter, Kosten für unabhängige Dienstleister, die wir zur Unterstützung unserer F&E-Aktivitäten beauftragt haben, und Abschreibungen für im Rahmen unserer F&E-Aktivitäten genutzte Computerhardware und -software.

Obwohl die Vorjahreszahlen die F&E-Kosten von Ariba und SuccessFactors angesichts der unterjährigen Akquisitionzeitpunkte nur teilweise enthalten und trotz gestiegener Abschreibungen auf Server und Systeme erhöhten sich die F&E-Kosten im Jahr 2013 nur leicht um 1 % auf 2.282 Mio. € gegenüber 2.261 Mio. im Jahr 2012. Damit konnte trotz der weiter gestiegenen Innovationskraft unserer Entwicklungsorganisation die F&E-Quote, also der Anteil der F&E-Kosten an den Umsatz-

erlösen, im Gesamtjahr 2013 leicht auf 13,6 % gesenkt werden (2012: 13,9 %). Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt *Forschung und Entwicklung*.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten bestehen hauptsächlich aus Personalaufwendungen und den Kosten des Direktvertriebs sowie der Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen von 3.912 Mio. € im Jahr 2012 um 6 % auf 4.131 Mio. € im Jahr 2013. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf erhöhte Personalkosten durch den Ausbau der weltweiten Vertriebsmannschaft unter anderem im Cloud-Bereich sowie durch die interne Neuausrichtung und Zuordnung von Mitarbeitern zu vertriebsorientierten Tätigkeiten zurückzuführen. Die Vergrößerung unserer Vertriebsmannschaft beschleunigte unser Umsatzwachstum. Das Verhältnis der Vertriebs- und Marketingkosten zu den Umsatzerlösen stieg mit 24,6 % im Jahr 2013 im Vorjahresvergleich leicht an (2012: 24,1 %), da die Aufwendungen gegenüber dem Umsatz überproportional gewachsen sind.

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten in erster Linie Personalaufwendungen zur Unterstützung unserer Finanz- und Verwaltungsfunktionen.

Unsere allgemeinen Verwaltungskosten verringerten sich von 949 Mio. € im Jahr 2012 auf 866 Mio. € im Jahr 2013, was einem Rückgang von 9 % entspricht. Diese positive Kostenentwicklung ist hauptsächlich auf sinkende Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und ein konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen. Dadurch sank das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungskosten zu den Umsatzerlösen im Jahr 2013 auf 5 % (2012: 6 %).

Segmentergebnisse

Im Berichtsjahr hatten wir zwei Divisionen – „On Premise“ und „Cloud“ –, die in Geschäftssegmente unterteilt sind. Unsere On-Premise-Division bestand aus den beiden Geschäftssegmenten „On-Premise-Produkte“ und „On-Premise-Services“. Die Cloud-Division war in die beiden Geschäftssegmente „Cloud-Anwendungen“ und „Ariba“ unterteilt.

Die Zahlen zu den Umsatzerlösen und den Ergebnissen der einzelnen Geschäftssegmente folgen unserem internen Berichtswesen und unterscheiden sich daher von den in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS ausgewiesenen Umsatz- und Ergebniszahlen. Weitere Informationen zu unserer Segmentberichterstattung sowie eine Überleitung von der internen Berichterstattung auf die externe Berichterstattung nach IFRS finden Sie unter Textziffer (28) im Konzernanhang.

On-Premise-Division

Unsere On-Premise-Division erzielt ihre Umsatzerlöse aus dem Verkauf von On-Premise-Software (das heißt Software zur Installation auf der Hardware des Kunden) und mobilen Softwarelösungen (das heißt Software zur Nutzung auf mobilen Endgeräten) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software.

Segment On-Premise-Produkte

Die Aktivitäten im Segment On-Premise-Produkte erstrecken sich primär auf die Vermarktung und den Vertrieb unserer On-Premise-Software und unserer mobilen Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) für diese Software.

Die Erlöse im Segment On-Premise-Produkte nahmen im Jahr 2013 um 3 % auf 13.227 Mio. € (2012: 12.881 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 7 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 %. Grund für diesen Zuwachs war vor allem der Anstieg im Bereich der Supporterlöse, der höher ausfiel als der leichte Rückgang im Bereich der Lizenzierung unserer Softwarelösungen. Die Softwareerlöse, die den Umsatzerlösen im Produktsegment zuzurechnen sind, sanken um 3 % auf 4.517 Mio. € (2012: 4.656 Mio. €). Dieser Rückgang ist auf einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 2 % und eine Abnahme aus Währungsveränderungen von 5 % zurückzuführen. Die Supporterlöse nahmen um 6 % auf 8.710 Mio. € (2012: 8.226 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 10 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 %.

2013 stiegen die Umsatzkosten um 1 % auf 2.020 Mio. € (2012: 1.994 Mio. €), und die Vertriebs- und Marketingkosten nahmen um 1 % auf 3.447 Mio. € (2012: 3.414 Mio. €) zu. Der moderate Anstieg der Aufwendungen im Produktsegment ist auf die zunehmenden Investitionen in die Bereitstellung und den Betrieb unserer Cloud-Anwendungen aufgrund der gestiegenen Nachfrage im Jahr 2013 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Produktsegments stieg um 4 % auf 7.760 Mio. € (2012: 7.473 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 59 % (2012: 58 %).

Segment On-Premise-Services

Das Segment On-Premise-Services umfasst Leistungen im Zusammenhang mit der Unterstützung bei der Implementierung unserer On-Premise-Softwareprodukte sowie Schulungsleistungen zur Nutzung unserer On-Premise-Software.

Die Erlöse im Services-Segment nahmen im Jahr 2013 um 9 % auf 2.695 Mio. € (2012: 2.967 Mio. €) ab. Diese Erlösminderung setzt sich aus einem Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 6 % und einer Abnahme aus Währungsveränderungen von 3 % zusammen. Aufgrund des steigenden Anteils unseres Cloud-Geschäfts am gesamten Geschäftsvolumen sowie der steigenden Nachfrage nach vorkonfigurierten Lösungen gingen erwartungsgemäß sowohl die Beratungs- und Schulungserlöse als auch die Beratungs- und Schulungskosten zurück.

Dementsprechend sanken die Umsatzkosten im Services-Segment im Jahr 2013 um 7 % auf 2.134 Mio. € (2012: 2.306 Mio. €).

Das Segmentergebnis des Services-Segments sank um 15 % auf 562 Mio. € (2012: 661 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 21 % (2012: 22 %).

Cloud-Division

Unsere Cloud-Division erzielt ihre Umsatzerlöse aus der Bereitstellung von Cloud-Software (also Software, die der Kunde über die Cloud nutzt) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software.

Mit den Akquisitionen von SuccessFactors im ersten Quartal 2012 und Ariba im vierten Quartal 2012 setzte im Cloud-Bereich eine starke Wachstumsdynamik ein, die sich auch im Jahr 2013 fortsetzte. Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse der Cloud-Division betrugen 1.063 Mio. € (Annual Cloud Revenue Run Rate) nach 848 Mio. € zum Jahresende 2012. Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse ergeben sich aus dem Gesamtumsatz der Cloud-Division im vierten Quartal 2013 in Höhe von 266 Mio. € (2012: 212 Mio. €) multipliziert mit dem Faktor vier.

Die Cloud-Umsätze zeigen jeweils nur den Teil der Kundenaufträge, der bereits umsatzwirksam wurde. Dagegen sind Kunden bereits in Rechnung gestellte, aber noch nicht erbrachte und damit auch noch nicht umsatzwirksame Teile von Kundenaufträgen in den abgegrenzten Umsätzen reflektiert. Vom Kunden bereits erteilte, aber noch nicht erbrachte und auch noch nicht in Rechnung gestellte Teile von Kundenaufträgen sind Bestandteil der Leistungskennzahl Auftragsbestand.

Die abgegrenzten Umsätze auf Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) stiegen im Jahresvergleich um 25 % und belaufen sich zum 31. Dezember 2013 auf 447 Mio. € (31. Dezember 2012: 358 Mio. €). Der Auftragsbestand für Cloud-Subskriptionen und -Support betrug zum 31. Dezember 2013 1.202 Mio. € (31. Dezember 2012: rund 800 Mio. €) und stieg somit um 50 % im Jahresvergleich.

Segment Cloud-Anwendungen

Die Aktivitäten im Segment Cloud-Anwendungen erstrecken sich primär auf die Vermarktung und den Vertrieb von Subskriptionen für Cloud-Software, die von SAP und SuccessFactors entwickelt wurde.

Die Erlöse im Segment Cloud-Anwendungen stiegen im Jahr 2013 um 53 % auf 514 Mio. € (2012: 336 Mio. €). Dieses Wachstum beinhaltet einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 57 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 %. In diesem starken Wachstum spiegelt sich die gestiegene Nachfrage der Kunden nach Cloud-Anwendungen im Jahr 2013 wider.

2013 stiegen die Umsatzkosten um 9 % auf 178 Mio. € (2012: 163 Mio. €), und die Vertriebs- und Marketingkosten erhöhten sich um 42 % auf 328 Mio. € (2012: 231 Mio. €). Der Anstieg der Aufwendungen im Segment Cloud-Anwendungen ist weitgehend auf die zunehmenden Geschäftsaktivitäten aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Cloud-Anwendungen im Jahr 2013 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Segments Cloud-Anwendungen verbesserte sich auf 8 Mio. € (2012: –59 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 2 % (2012: –17 %).

Segment Ariba

Die Aktivitäten im Ariba-Segment erstrecken sich primär auf die Vermarktung und den Vertrieb der von Ariba entwickelten Cloud-Software des cloudbasierten Kooperationsnetzwerks. Obwohl dieses Segment die Bezeichnung Ariba trägt, ist es nicht identisch mit dem übernommenen Ariba-Geschäft, da bestimmte SAP-Aktivitäten in das Ariba-Segment eingebracht wurden.

Vielmehr beinhalten die Zahlen für das Ariba-Segment die Zahlen der übernommenen Ariba-Gesellschaften ab dem 1. Oktober 2012 sowie die Zahlen der SAP-Aktivitäten, die dem Ariba-Segment bei seiner Einführung zugeordnet wurden.

Die Erlöse im Ariba-Segment stiegen im Jahr 2013 um 283 % auf 461 Mio. € (2012: 120 Mio. €). Dieses Wachstum ist auf einen Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 299 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 16 % zurückzuführen und gründet im Wesentlichen darauf, dass sich die Zahlen von Ariba im Jahr 2012 nur im vierten Quartal niederschlugen.

2013 stiegen die Umsatzkosten um 151 % auf 180 Mio. € (2012: 72 Mio. €), und die Vertriebs- und Marketingkosten nahmen um 250 % auf 151 Mio. € zu (2012: 43 Mio. €). Auch der Anstieg der Aufwendungen im Ariba-Segment ist weitgehend auf die Akquisition von Ariba im vierten Quartal 2012 zurückzuführen.

Das Segmentergebnis des Ariba-Segments ergab einen Gewinn von 130 Mio. € (2012: 5 Mio. €), dies entspricht einer Segmentrendite von 28 % (2012: 5 %).

Finanzergebnis, netto

Das Finanzergebnis, netto, hat sich auf –66 Mio. € (2012: –72 Mio. €) verändert. Die Finanzierungserträge beliefen sich auf 115 Mio. € (2012: 103 Mio. €), während die Finanzierungsaufwendungen 181 Mio. € (2012: 175 Mio. €) betrugen.

Die Finanzierungserträge enthalten vorwiegend Zinserträge aus Ausleihungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten, zum Beispiel Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Anlagen (2013: 37 Mio. €; 2012: 45 Mio. €). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die niedrigere Durchschnittsliquidität und die niedrigeren Zinssätze im Vergleich zu 2012 zurückzuführen.

Die Finanzierungsaufwendungen umfassen im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 131 Mio. € (2012: 130 Mio. €) und blieben gegenüber dem Vorjahr nahezu stabil. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter Textziffer (17b) im Konzernanhang.

Daneben hatten die Derivate, die wir zur Steuerung unserer Finanzrisiken einsetzen, im Jahr 2013 einen Einfluss auf das Finanzergebnis, netto. Die hierdurch verursachten Zeitwerteffekte schlugen sich in Zinserträgen in Höhe von 32 Mio. € (2012: 27 Mio. €) und Zinsaufwendungen in Höhe von 23 Mio. € (2012: 28 Mio. €) nieder.

Ertragsteuern

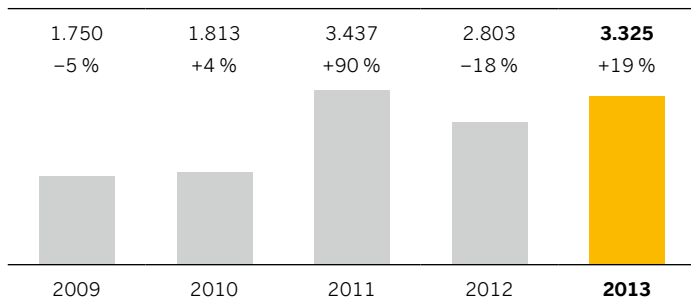
Die effektive Ertragsteuerquote lag im Jahr 2013 mit 24,4 % unter dem Vorjahreswert von 26,2 %. Die Reduzierung der effektiven Steuerquote gegenüber 2012 resultierte im Wesentlichen aus Steuern für Vorjahre. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern finden Sie unter Textziffer (10) im Konzernanhang.

Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern stieg im Jahr 2013 um 19 % auf 3.325 Mio. € (2012: 2.803 Mio. €). Der höhere Gewinn nach Steuern im Jahr 2013 resultierte vor allem aus dem Anstieg des Betriebsergebnisses und der niedrigeren effektiven Ertragsteuerquote.

Gewinn nach Steuern

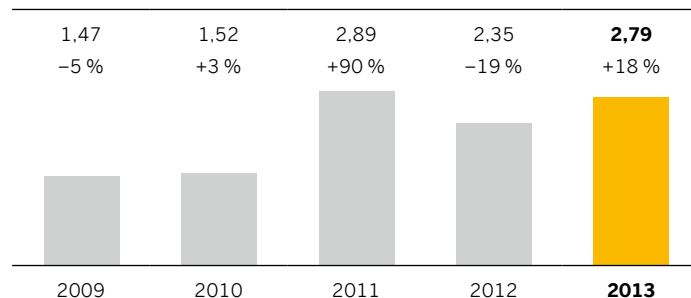
Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das unverwässerte Ergebnis je Aktie lag mit 2,79 € über dem Vorjahreswert von 2,35 €. Der Anstieg resultiert aus dem höheren Gewinn nach Steuern gegenüber dem Jahr 2012, da sich die Anzahl der ausstehenden Aktien mit 1.193 Millionen im Vorjahresvergleich (2012: 1.192 Millionen) kaum verändert hat.

Ergebnis je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



Dividende

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2013 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vorsieht, möchten wir fortführen.

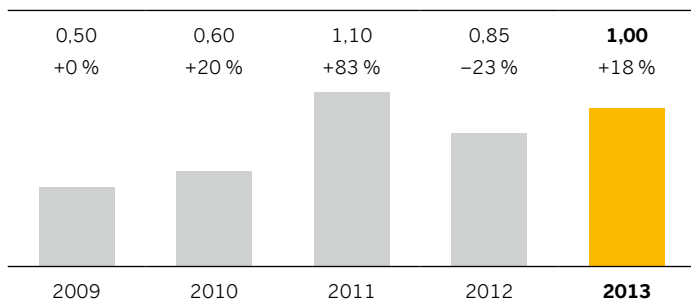
Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 18 % höhere Dividende von 1,00 € (2012: 0,85 €) an die Aktionäre zu zahlen. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 36 % des Konzernergebnisses (2012: 36 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2013 1.194 Mio. €. Die tatsächliche Gesamtausschüttung kann jedoch von diesem Betrag abweichen, da sich der Bestand an eigenen Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung noch ändern kann. Außerdem kann sich durch die Bedienung der anteilsbasierten Vergütungen auch das Grundkapital noch ändern. Im Geschäftsjahr 2013 wurde eine Dividendensumme von 1.013 Mio. € aus dem Gewinn des Jahres 2012 ausge-

schüttet. Neben der Ausschüttung haben wir durch Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2012 weitere 53 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt. Diese Aktienrückkäufe wurden im Geschäftsjahr 2013 nicht fortgeführt.

Dividende je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



2011 haben wir anlässlich der Feier unseres 40-jährigen Firmenjubiläums zusätzlich zur regulären Dividende von 0,75 € pro Aktie eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € pro Aktie an unsere Aktionäre ausgeschüttet.

ENTWICKLUNG DER FINANZLAGE (IFRS)

Überblick

Globales Finanzmanagement

Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel des Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Hierzu nehmen die meisten Konzerngesellschaften an einem zentralen Cash Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit zusammengefasst, überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Mit einem hohen Bestand an liquiden Mitteln verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Über weitere verschiedene Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt [Kreditlinien](#).

Unsere Kredit-, Liquiditäts-, Zins-, Aktienkurs- sowie Wechselkursrisiken steuern wir auf konzernweiter Basis. Ausgewählte Derivate werden ausschließlich zur Sicherung dieser Risiken eingesetzt, nicht aber für Spekulationszwecke, das heißt, ohne ein entsprechendes zugrunde liegendes Grundgeschäft schließen wir kein Derivat ab. Vorschriften für den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten sowie weitere Regelungen und Prozesse im Bereich des Finanzrisikomanagements haben wir in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften gültigen Treasury-Richtlinie zusammengefasst. Weitere Informationen über das Management der einzelnen finanziellen Risiken oder den Umfang dieser Risiken finden Sie unter [Textziffer \(24\)](#) bis [\(26\)](#) im Konzernanhang.

Liquiditätsmanagement

Unsere primäre Liquiditätsquelle zum Aufbau von Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen Wertpapieren und sonstigen Geldanlagen ist unsere laufende Geschäftstätigkeit. In den vergangenen Jahren haben wir unsere Zahlungsmittel primär für unsere Geschäftsaktivitäten und den aus unserem Wachstum resultierenden Investitionsbedarf, für den Erwerb von Unternehmen, die Zahlung von Dividenden und den Rückkauf von SAP-Aktien auf dem freien Markt eingesetzt. Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen wurden zum 31. Dezember 2013 vorwiegend in Euro und US-Dollar gehalten. Wir investieren grundsätzlich nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „BBB“ und verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente gekennzeichnet ist. Nur in Ausnahmefällen tätigen wir Finanzanlagen bei Emittenten mit Rating unterhalb „BBB“ – derartige Investitionen waren allerdings im Jahr 2013 unwesentlich.

Im Jahr 2013 schloss die SAP eine neue revolvingende Kreditlinie ab. Die Kreditlinie wurde von 1,5 Mrd. € auf 2,0 Mrd. € erhöht, um das Unternehmenswachstum zu unterstützen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt [Kreditlinien](#). Wir gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt. Zum anderen können Finan-

zierungsmaßnahmen aus einem zusätzlichen Kapitalbedarf resultieren, der nicht durch den freien Cashflow gedeckt werden kann, etwa bei größeren Akquisitionen.

Der konstant starke Free Cashflow der letzten Jahre ermöglichte es uns, zusätzliche Verschuldung innerhalb kurzer Zeiträume zurückzuzahlen. Des Weiteren werden durch ein ausgewogenes Fälligkeitsprofil Rückzahlungsspitzen in einzelnen Jahren vermieden.

Zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Abhängig von unserer künftigen Finanzlage und den künftigen Marktbedingungen werden wir möglicherweise zusätzliche Finanzierungsinstrumente zur Finanzierung von Akquisitionen, Aufrechterhaltung unserer finanziellen Flexibilität und Beschränkung des Rückzahlungsriskos emittieren. Wir beobachten deshalb kontinuierlich die auf den Kapitalmärkten verfügbaren Finanzierungsoptionen und Trends für die Verfügbarkeit von Geldmitteln sowie die Kosten der jeweiligen Finanzierung. Weitere Informationen über die Finanzverbindlichkeiten finden Sie im Abschnitt *Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage*.

Management der Kapitalstruktur

Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang legen wir den Schwerpunkt auf das Eigenkapital, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und eine positive Geschäftsentwicklung sicherzustellen. Wir konzentrieren uns auf eine Kapitalstruktur, die es uns ermöglicht, unseren künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch können wir ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleisten.

Aufgrund unseres starken Finanzprofils und unseres hohen Ansehens auf dem Kapitalmarkt konnten wir externe Finanzierungsmaßnahmen auch ohne ein externes Kreditrating erfolgreich durchführen. Wir werden jedoch auch in Zukunft unsere Finanzierungssituation genauestens dahingehend beobachten, ob es weiterhin angemessen ist, kein externes Kreditrating zu haben.

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden und den Rückkauf von Aktien überschüssige Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Der Betrag der künftigen Dividenden und der Umfang der künftigen Aktienrückkäufe werden mit unseren Bemühungen abgestimmt, einen adäquaten Liquiditätsstatus aufrechtzuerhalten.

Kapitalstruktur

	2013		2012		Veränderung in %
	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	16.048	59	14.133	54	14
Kurzfristige Schulden	6.347	23	6.546	25	-3
Langfristige Schulden	4.699	17	5.627	21	-16
Schulden	11.046	41	12.173	46	-9
Summe Eigenkapital und Schulden	27.094	100	26.306	100	3

Durch unsere Finanzierungsaktivitäten änderte sich unser Verschuldungsgrad (Schulden im Verhältnis zur Summe von Eigenkapital und Schulden) auf 41 % zum Jahresende 2013 (Jahresende 2012: 46 %). Der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden sank zum Jahresende 2013 um 3 % auf 16 % (31. Dezember 2012: 19 %). Die Finanzschulden beinhalten kurzfristige und langfristige Anleihen und Privatplatzierungen. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter [Textziffer \(17\)](#) im Konzernanhang.

Als Teil unserer Finanzierungsaktivitäten im Jahr 2014 beabsichtigen wir, eine Anleihe in Höhe von 500 Mio. € sowie ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 86 Mio. € zurückzuzahlen. Beide Instrumente werden im April 2014 fällig.

Unsere Schulden bestanden zum 31. Dezember 2013 im Wesentlichen aus finanziellen Verbindlichkeiten (4.506 Mio. €), darunter langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 3.758 Mio. €. Die finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2013 setzten sich vorwiegend aus Finanzschulden zusammen, die Beträge in Euro (2.386 Mio. €) und US-Dollar (1.922 Mio. €) enthielten. Zum 31. Dezember 2013 waren unsere Finanzschulden zu 100 % festverzinslich. Hiervon wurden 56 % durch Zinsswaps in variabel verzinsliche Finanzschulden umgewandelt. Weitere Informationen zu unseren finanziellen Verbindlichkeiten finden Sie unter [Textziffer \(17\)](#) im Konzernanhang.

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Die Konzernliquidität zum 31. Dezember 2013 setzte sich vorwiegend aus Beträgen in Euro (1.056 Mio. €) und US-Dollar (884 Mio. €) zusammen. Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen sind in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten der Bilanz enthalten, Finanzschulden in den finanziellen Verbindlichkeiten.

Konzernliquidität des SAP-Konzern

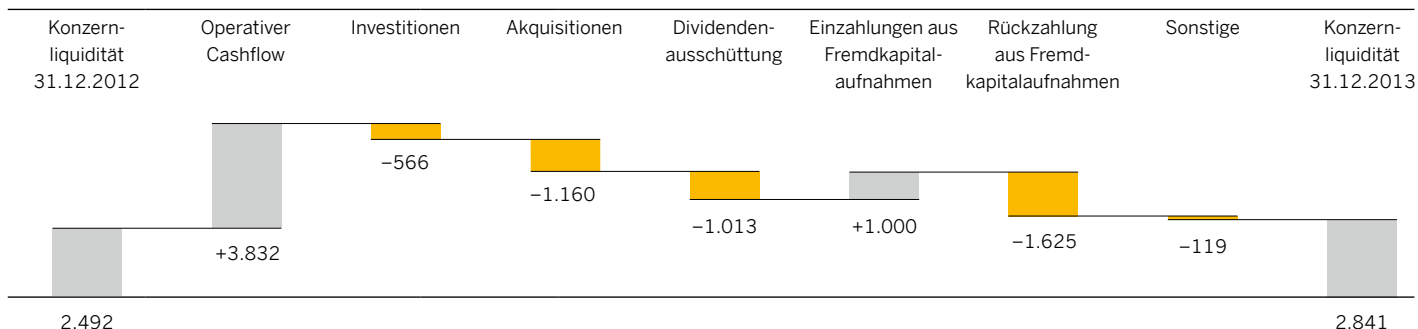
Mio. €

	2013	2012	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.748	2.477	271
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	93	15	78
Konzernliquidität	2.841	2.492	349
Kurzfristige Finanzschulden	586	600	-14
Nettoliiquidität ersten Grades	2.255	1.892	363
Langfristige Finanzschulden	3.722	4.394	-672
Nettoliiquidität zweiten Grades	-1.467	-2.502	1.035

Die Konzernliquidität umfasst Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (zum Beispiel Bankeinlagen, Geldmarktfonds oder Festgelder mit einer ursprünglichen Fälligkeit von maximal drei Monaten) sowie kurzfristige Anlagen (zum Beispiel Anlagen mit einer Ursprungslaufzeit von mehr als drei Monaten und einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten), wie in unserem IFRS-Konzernabschluss angegeben.

Konzernliquidität

Mio. €



Als Nettoliquidität bezeichnen wir die Konzernliquidität abzüglich Finanzschulden (wie oben stehend definiert).

Der Anstieg der Konzernliquidität gegenüber 2012 ist hauptsächlich auf positive Mittelzuflüsse aus unserem operativen Geschäft zurückzuführen, die teilweise durch Mittelabflüsse für Akquisitionen (zum Beispiel hybris), Dividendenzahlungen sowie die Rückzahlung einer aufgenommenen Anleihe kompensiert wurden.

Weitere Informationen zum Effekt der Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Anlagen und finanziellen Verbindlichkeiten auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie in der Analyse unseres Finanzergebnisses, netto, im Abschnitt *Entwicklung der Ertragslage (IFRS)*.

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Mio. €

	2013	2012	Veränderung (in %)
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.832	3.822	0
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-1.781	-5.964	-70
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-1.589	-194	>100

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit blieb 2013 mit 3.832 Mio. € gegenüber dem Vorjahr konstant (2012: 3.822 Mio. €). Ein Anstieg der Ertragsteuerzahlungen um 193 Mio. € auf 1.295 Mio. € belastete 2013 die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit. Darüber hinaus stieg die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) – definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – 2013 mit 62 Tagen um drei Tage gegenüber 2012 (59 Tage) an.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2013 auf 1.781 Mio. € und lagen damit deutlich unter dem Vorjahreswert (5.964 Mio. €), der vor allem durch die Unternehmenszusammenschlüsse mit SuccessFactors und Ariba bedingt war. Auch 2013 waren die Mittelabflüsse im Wesentlichen durch Akquisitionen von voll zu konsolidierenden Unternehmen (insbesondere hybris) beeinflusst, für deren Erwerb wir insgesamt 1.160 Mio. € zahlten. Weitere Informationen zu laufenden und geplanten Sachinvestitionen finden Sie in den Abschnitten zur *Entwicklung der Vermögenslage* sowie zu den *Investitionszielen*.

Die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeiten beliefen sich 2013 auf 1.589 Mio. € gegenüber 194 Mio. € im Jahr 2012. Die Mittelabflüsse im Jahr 2013 waren im Wesentlichen auf Dividendenzahlungen und die Rückzahlung einer Anleihe in Höhe von 600 Mio. € zurückzuführen. Zur Finanzierung der Akquisition von hybris wurde außerdem ein kurzfristiges Bankdarlehen in Höhe von 1.000 Mio. € aufgenommen, das durch Rückzahlungen in derselben Höhe vollständig bereits im gleichen

Jahr ausgeglichen wurde. Im Vorjahr wurden Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeiten im Wesentlichen durch die Rückzahlung einer Tranche einer Anleihe (600 Mio. €) und mehrerer Tranchen (611 Mio. €) unseres 2009 aufgenommenen Schuldscheindarlehens sowie durch Dividendenzahlungen bestimmt. Mittelzuflüsse aus der Begebung einer Anleihe in Höhe von 1,3 Mrd. € und einer Privatplatzierung in den USA in Höhe von 1,4 Mrd. US\$ kompensierten die Mittelabflüsse nahezu vollständig.

Die im Jahr 2013 geleistete Dividendenzahlung in Höhe von 1.013 Mio. € ist gegenüber dem Vorjahr (1.310 Mio. €) gesunken, was auf die Verminderung der Dividende von 1,10 € auf 0,85 € je Aktie gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist. Im Vorjahr beinhaltete die Dividende eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € je Aktie, die anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums 2012 ausgeschüttet wurde.

Kreditlinien

Über verschiedene Kreditlinien stehen uns im Bedarfsfall weitere Kapitalquellen zur Verfügung.

Durch den Abschluss einer neuen Kreditlinie in Höhe von 2,0 Mrd. € haben wir unsere bestehende Kreditlinie in Höhe von 1,5 Mrd. € refinanziert, die im Dezember 2015 ausgelaufen wäre. Die revolvingende Kreditlinie wurde aufgrund des günstigen Marktumfelds mit einer Laufzeit von fünf Jahren mit zwei einjährigen Verlängerungsoptionen vorzeitig refinanziert. Die Kreditlinie kann für allgemeine Unternehmenszwecke genutzt werden. Eine mögliche Inanspruchnahme ist auch zukünftig nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Die Zinssätze im Fall der Nutzung belaufen sich auf Euro Interbank Offered Rate (EURIBOR) oder London Interbank Offered Rate (LIBOR) für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 0,3 % bis 0,525 % (2012: 0,45 % bis 0,75 %). Die Bereitstellungsgebühr beträgt 0,079 % pro Jahr (2012: 0,1575 %) auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Wir haben die Kreditlinie bisher nicht genutzt und beabsichtigen dies zurzeit auch nicht.

Daneben verfügte die SAP AG zum 31. Dezember 2013 über weitere Kreditlinien in Höhe von insgesamt 487 Mio. €. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2013 nicht vor. Mehrere unserer ausländischen Tochterunternehmen verfügen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen, in der

Regel in der Höhe, die durch Garantien der SAP AG abgesichert ist. Zum 31. Dezember 2013 standen über diese Vereinbarungen 36 Mio. € zur Verfügung. Eine Inanspruchnahme unserer ausländischen Tochterunternehmen lag zum 31. Dezember 2013 nicht vor.

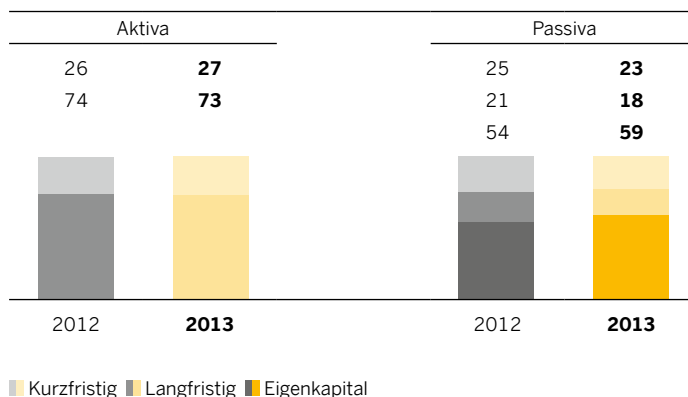
ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE (IFRS)

Bilanzstruktur

Unsere Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 3 % auf 27.094 Mio. € erhöht.

Konzernbilanzstruktur

Prozent

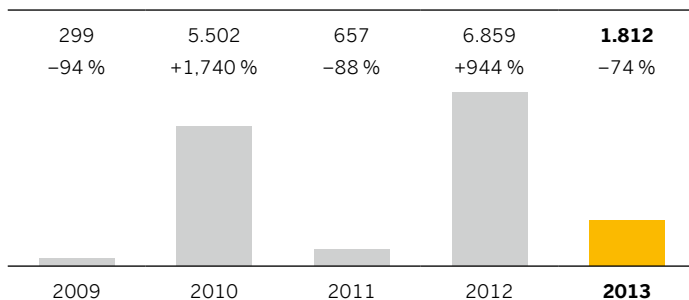


Die kurzfristigen Vermögenswerte sind 2013 von 6.928 Mio. € um 6 % auf 7.352 Mio. € gestiegen. Dies ist überwiegend durch eine Erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 2.748 Mio. € (2012: 2.477 Mio. €) bedingt und resultiert im Wesentlichen aus Cashzuflüssen aus unserem operativen Geschäft.

Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 19.741 Mio. € im Jahr 2013 gegenüber dem Vorjahr (19.378 Mio. €) leicht gestiegen. Der Anstieg von 2 % resultierte im Wesentlichen aus Zugängen zum Geschäfts- und Firmenwert, die vorwiegend auf die Akquisition von hybris zurückzuführen sind.

Investitionen in Geschäfts- oder Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



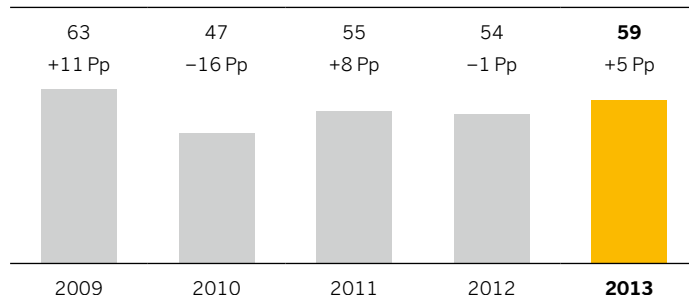
Die kurzfristigen Schulden sind mit 6.347 Mio. € im Jahr 2013 gegenüber dem Vorjahr (6.546 Mio. €) leicht gesunken, was im Wesentlichen auf verminderte Rückstellungen für unsere anteilsbasierten Vergütungsprogramme zurückzuführen ist. Im Jahr 2013 haben wir eine Anleihe über 600 Mio. € zurückgezahlt. Dies wurde nahezu vollständig durch die Umgliederung von 586 Mio. € langfristiger Schulden zu den kurzfristigen Schulden infolge von Änderungen des jeweiligen Fälligkeitsprofils kompensiert.

Die Verminderung der langfristigen Schulden von 5.627 Mio. € im Jahr 2012 auf 4.699 Mio. € im Jahr 2013 ergibt sich im Wesentlichen aus der Finanzierungstätigkeit. Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden ist auf Umgliederungen von den langfristigen Schulden zu den kurzfristigen Schulden infolge von Änderungen des jeweiligen Fälligkeitsprofils zurückzuführen. Ausführliche Informationen zu den 2013 durchgeführten Finanzierungsaktionen finden Sie im Abschnitt *Entwicklung der Finanzlage*.

Durch die Finanzierungsaktivitäten hat sich die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, mit 59 % gegenüber dem Vorjahreswert (54 %) verbessert.

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wichtige laufende Sachinvestitionen und Veräußerungen

Im Jahr 2013 haben wir an verschiedenen Orten mit Baumaßnahmen begonnen. Ziel ist es, unsere Büroflächen und Rechenzentrumskapazitäten zu erweitern, um künftiges Wachstum zu ermöglichen. Wir planen, alle Projekte aus dem operativen Cashflow zu finanzieren. Zu den wichtigsten dieser Projekte gehören:

- In Bangalore, Indien, wollen wir zusätzliche Kapazitäten für rund 2.500 Mitarbeiter schaffen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 51 Mio. €, von denen wir bereits rund 2 Mio. € zum 31. Dezember 2013 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesen Bürogebäuden 2016 abzuschließen.
- In Ra'anana, Israel, haben wir mit einem Neubau begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 50 Mio. €, von denen wir bereits rund 10 Mio. € zum 31. Dezember 2013 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesem Bürogebäude 2016 abzuschließen.
- In unserem Forschungszentrum in Potsdam, Deutschland, haben wir die zweite Bauphase begonnen, um zusätzliche Kapazitäten für mindestens 100 Mitarbeiter zu realisieren. Mit der Erweiterung möchten wir die Rahmenbedingungen für den Aufbau weiterer Teams schaffen, die in verschiedenen Bereichen an Innovationen für SAP-Produkte forschen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 12 Mio. €, von denen wir bereits 2 Mio. € zum 31. Dezember 2013 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesen Bürogebäuden 2015 abzuschließen.
- In New York City, New York, USA, haben wir mit der Planung der Mietereinbauten für neue Büroräume begonnen. In den Räumen sollen die rund 600 Mitarbeiter, die derzeit über verschiedene Büros in New York verteilt sind, zusammengelegt

werden. Wir schätzen die Gesamtkosten dieser Mietereinbauten auf rund 37 Mio. €. Wir erwarten, dieses Projekt 2016 abzuschließen.

- In Paris, Frankreich, haben wir mit der Zusammenlegung unserer Büros begonnen. Dabei sollen unsere derzeit drei Standorte in Paris auf einer Bürofläche zusammengefasst werden. Wir schätzen die Gesamtkosten dieser Mietereinbauten auf rund 24 Mio. €. Wir erwarten, die Mietereinbauten 2014 abzuschließen.
- In St. Leon-Rot, Deutschland, haben wir mit dem Ausbau unserer Rechenzentrumskapazitäten begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 30 Mio. €, von denen wir bereits 14 Mio. € zum 31. Dezember 2013 bezahlt haben. Wir erwarten, die Arbeiten für dieses Projekt 2014 abzuschließen.
- In Newtown Square, Pennsylvania, USA, haben wir ebenfalls mit dem Ausbau unserer Rechenzentrumskapazitäten begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 20 Mio. €, von denen wir bereits 2 Mio. € zum 31. Dezember 2013 bezahlt haben. Wir erwarten, die Arbeiten für dieses Projekt 2014 abzuschließen.

Weitere Informationen zu geplanten Sachinvestitionen finden Sie im Abschnitt **Investitionsziele**. Wesentliche Veräußerungen hat es im Berichtsjahr nicht gegeben.

Nicht bilanzierte Vermögenswerte

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. In welchem Ausmaß dies der Fall ist, verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP AG (auf Basis aller ausgegebenen Aktien), die zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 76,5 Mrd. € (2012: 74,7 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Eigenkapital des SAP-Konzerns in Höhe von 16,0 Mrd. € (2012: 14,1 Mrd. €). Damit beträgt der Marktwert unseres Eigenkapitals mehr als das Vierfache des Buchwertes. Diese Differenz ist insbesondere durch solche immateriellen Vermögenswerte zu erklären, die wir nach geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht oder nicht mit ihren Zeitwerten bilanzieren dürfen. Hierzu gehören beispielsweise unser Kundenkapital (SAP-eigener Kundenstamm und SAP-eigene Kundenbeziehungen), unsere Mitarbeiter und ihr Know-how, unser Partnernetzwerk, unsere selbst entwickelte Software, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die von der SAP selbst aufgebauten Marken, allen voran die Marke SAP, sowie unsere Unternehmensorganisation. SAP war am 31. Dezember 2013 – gemes-

sen am Börsenwert auf Basis aller ausgegebenen Aktien – auf Platz drei der wertvollsten Unternehmen Deutschlands. Die Marke SAP hat nach einer Studie von Interbrand in der Rangliste der weltweit wertvollsten Marken (Top 100 Best Global Brands) im Jahr 2013 wieder Rang 25 besetzt (2012: Rang 25). Im Vergleich mit anderen deutschen Markenwerten belegten wir damit hinter den Marken Mercedes-Benz und BMW Rang drei; im internationalen Vergleich mit anderen IT-Unternehmen Rang zehn. 2013 bewertete Interbrand die Marke SAP mit 16,7 Mrd. US\$ gegenüber 2012 um 7 % höher (2012: 15,6 Mrd. US\$).

Einen wesentlichen Anteil der nicht bilanzierten Vermögenswerte stellen unsere – auch bereits in der Vergangenheit – erzielten Forschungs- und Entwicklungsergebnisse dar.

Unser Kundenkapital hat sich im Jahr 2013 weiterhin positiv entwickelt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir mehr als 21.500 Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und haben bestehende Kundenverbindungen vertieft. Um einen noch besseren Eindruck davon zu bekommen, wie unsere Kunden uns sehen, haben wir 2012 damit begonnen, unsere Leistung nach dem Net Promoter Score (NPS) zu messen. Diese Kennzahl gibt Aufschluss darüber, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Kunde die SAP weiterempfiehlt, und reflektiert damit die Kundentreue. Weitere Informationen zur Entwicklung unseres Kundenstamms sowie zum NPS finden Sie im Kapitel **Kunden**.

Mit entsprechenden Maßnahmen erzielten wir eine Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software. Nähere Informationen hierzu finden Sie in den Kapiteln **Mitarbeiter und soziale Investitionen** sowie **Forschung und Entwicklung**. Mit dem weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften haben wir zudem den Wert unseres Partnernetzwerks erhöht.

Wirtschaftsbericht der SAP AG

Die SAP AG mit Sitz in Walldorf, Baden, ist das Mutterunternehmen des 272 Unternehmen umfassenden SAP-Konzerns. Sie übt die Holdingfunktion für den SAP-Konzern aus und beschäftigt die meisten der in Deutschland tätigen Entwicklungs- sowie Service- und Supportmitarbeiter.

Als Inhaberin der meisten SAP-Softwarerechte erzielt die SAP AG ihre Umsatzerlöse hauptsächlich aus den Lizenzgebühren, die die Tochterunternehmen für den Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen an die SAP AG als Rechteinhaberin abführen müssen.

Die Erstellung des Jahresabschlusses der SAP AG erfolgt nach den Bilanzierungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs in der Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (HGB) und dem deutschen Aktiengesetz (AktG). Der vollständige, mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der SAP AG wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, dort veröffentlicht und von diesem an das Unternehmensregister weitergeleitet. Er kann als Sonderdruck bei der SAP AG angefordert werden.

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren (GKV) aufgestellt. Der Ausweis erfolgt in Millionen Euro (Mio. €).

Gewinn- und Verlustrechnung SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	2013	2012
Umsatzerlöse	8.413	7.812
Sonstige betriebliche Erträge	893	796
Materialaufwand	-2.896	-2.610
Personalaufwand	-1.390	-1.417
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-309	-278
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.197	-2.215
Betriebsergebnis	2.514	2.088
Finanzergebnis	825	1.144
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.339	3.232
Steuern	-834	-721
Jahresüberschuss	2.505	2.511

2013 erzielte die SAP AG einen Gesamtumsatz in Höhe von 8.413 Mio. € und damit eine Steigerung von 8 % gegenüber dem Vorjahr (2012: 7.812 Mio. €). Dabei verzeichneten die Produkterlöse einen Zuwachs von 4 % auf 6.543 Mio. € (2012: 6.295 Mio. €). Wie in den Vorjahren resultierten die Produkterlöse in erster Linie aus Lizenzzahlungen von Tochtergesellschaften an die SAP AG. Der Umsatzanstieg ist daher vorrangig auf den Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse des SAP-Konzerns zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um 97 Mio. € auf 893 Mio. € (2012: 796 Mio. €). Der Anstieg resultiert vorwiegend aus im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Währungskursgewinnen.

Das Betriebsergebnis der SAP AG verzeichnete einen Zuwachs um 20 % auf 2.514 Mio. € (2012: 2.088 Mio. €). Der Materialaufwand der SAP AG stieg um 11 % auf 2.896 Mio. € (2012: 2.610 Mio. €). Er besteht aus Leistungen Dritter, die auch konzernintern erbrachte Leistungen von SAP-Tochterunternehmen umfassen. Der Personalaufwand der SAP AG beinhaltet vornehmlich die Personalkosten für die bei der SAP AG beschäftigten Mitarbeiter in Entwicklung, Service und Support sowie Verwaltung. Trotz einer gestiegenen Zahl an Mitarbeitern ging

er leicht um 2 % auf 1.390 Mio. € (2012: 1.417 Mio. €) zurück. Ursache hierfür ist in erster Linie ein deutlicher Rückgang der Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsbestandteile. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SAP AG verzeichneten einen Rückgang um 1 % auf 2.197 Mio. €. Dies ist in erster Linie auf im Vergleich zum Vorjahr um 39 Mio. € gesunkene Wechselkursverluste zurückzuführen.

Das Finanzergebnis verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr um 319 Mio. € auf 825 Mio. € (2012: 1.144 Mio. €). Hintergrund hierfür sind um 322 Mio. € geringere Erträge aus Wertpapieren des Finanzanlagevermögens und ein um 108 Mio. € vermindertes Beteiligungsergebnis. Demgegenüber steht ein Anstieg der Erträge aus Gewinnabführungsverträgen um 10 Mio. €, ein um 26 Mio. € verbessertes Zinsergebnis sowie um 76 Mio. € geringere Abschreibungen auf Finanzanlagen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der SAP AG, also die Summe aus Betriebs- und Finanzergebnis, stieg um 3 % auf 3.339 Mio. € (2012: 3.232 Mio. €). Der Ertragsteueraufwand verzeichnete einen Anstieg um 19 % auf 831 Mio. € (2012: 701 Mio. €). Ursache hierfür ist in erster Linie der deutliche Rückgang der weitgehend steuerfreien Erträge aus anderen Wertpapieren des Finanzanlagevermögens. Nach Abzug der Steuern verbleibt ein im Vergleich zum Vorjahr um 6 Mio. € verminderter Jahresüberschuss von 2.505 Mio. € (2012: 2.511 Mio. €).

ENTWICKLUNG DER VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP AG betrug zum Ende des Jahres 2013 22.055 Mio. € (2012: 21.037 Mio. €).

Bilanz SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	31.12.2013	31.12.2012
Aktiva		
Immaterielle Vermögensgegenstände	289	406
Sachanlagen	965	917
Finanzanlagen	16.857	16.664
Anlagevermögen	18.111	17.987
Vorräte	2	4
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.857	2.541
Liquide Mittel	884	307
Umlaufvermögen	3.743	2.852
Rechnungsabgrenzungsposten	113	115
Latente Steuern	63	74
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	25	9
Summe Aktiva	22.055	21.037
Passiva		
Eigenkapital	11.295	9.717
Rückstellungen	1.203	1.251
Verbindlichkeiten	9.549	10.063
Rechnungsabgrenzungsposten	8	6
Summe Passiva	22.055	21.037

Überwiegend aufgrund von Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften erhöhte sich das Finanzanlagevermögen im Vergleich zum Vorjahr um 1 % auf 16.857 Mio. €. Das Umlaufvermögen stieg um 891 Mio. € auf 3.743 Mio. € (2012: 2.852 Mio. €). Hier-von entfallen 316 Mio. € auf einen Anstieg der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sowie 577 Mio. € auf einen Anstieg der liquiden Mittel.

Das Eigenkapital der SAP AG stieg um 16 % auf 11.295 Mio. € (2012: 9.717 Mio. €). Den Abgängen durch die Dividendenzahlung für 2012 in Höhe von 1.013 Mio. € stehen ein Zuwachs durch den Jahresüberschuss in Höhe von 2.505 Mio. € sowie Zugänge durch die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter im Rahmen von aktienorientierter Vergütung in Höhe von 86 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg gegenüber dem Vorjahr von 46 % auf 51 %.

Die Rückstellungen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 48 Mio. € auf 1.203 Mio. €. Während die übrigen Rückstellungen insbesondere aufgrund deutlich geringerer Rückstellungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme um 107 Mio. € auf 662 Mio. € sanken, stiegen die Steuerrückstellungen um 58 Mio. € auf 539 Mio. €.

Die Verbindlichkeiten verminderten sich um 514 Mio. € auf 9.549 Mio. € (2012: 10.063 Mio. €). Dieser Rückgang resultiert in erster Linie aus zwei gegenläufigen Effekten: Der planmäßigen Rückzahlung einer im Jahr 2010 begebenen Anleihe in Höhe von 600 Mio. € steht ein Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 95 Mio. € gegenüber. Letzteres ist überwiegend auf höhere Kapitalanlagen von Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP AG gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements zurückzuführen.

Kapitalflussrechnung SAP AG nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	2013	2012
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.987	2.334
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-485	-4.598
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-1.975	-271
Nettoveränderung der Zahlungsmittel mit Laufzeiten unter 3 Monaten	527	-2.535
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten zum 1. Januar	307	2.842
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten zum 31. Dezember	834	307

Insbesondere aufgrund dieser Mittelzuflüsse durch Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP AG gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements sowie der positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2013 stieg der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Jahr 2013 um 653 Mio. € auf 2.987 Mio. € (2012: 2.334 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit verringerte sich im Jahr 2013 um 4.113 Mio. € auf 485 Mio. € (2012: 4.598 Mio. €). Hiervon entfallen 500 Mio. € auf Investitionen in das Finanz- und Sachanlagevermögen sowie 50 Mio. € auf längerfristige Geldanlagen. Gegenläufig wirkten Zuflüsse in Höhe von 66 Mio. € im Rahmen der Veräußerung von Anlagevermögen. Im Vorjahr führten Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften im Zusammenhang mit den Akquisitionen von SuccessFactors und Ariba zu Mittelabflüssen in Höhe von 4.830 Mio. €.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Jahr 2013 betrug 1.975 Mio. € (2012: 271 Mio. €). Zahlungsmittelabflüsse resultierten aus der Rückführung von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von netto 1.015 Mio. € sowie der Dividendenzahlung in Höhe von 1.013 Mio. € (2012: 1.310 Mio. €). Demgegenüber stehen Zuflüsse in Höhe von 53 Mio. € durch die Ausgabe eigener Aktien im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen.

Der Bestand an kurzfristigen liquiden Mitteln der SAP AG betrug am Ende des Geschäftsjahres 834 Mio. € und erhöhte sich damit um 527 Mio. € gegenüber dem Vorjahresbestand von 307 Mio. €.

CHANCEN UND RISIKEN

Die SAP AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Chancen und Risiken wie der SAP-Konzern. Weitere Informationen hierzu finden Sie im [Chancenbericht](#) und [Risikobericht](#).

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage der SAP

BEURTEILUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DURCH DEN VORSTAND

Die SAP erzielte im Jahr 2013 sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis deutliche Zuwächse. SAP HANA, unsere Plattform für Echtzeit-Unternehmensanwendungen, war ein wesentlicher Wachstumsmotor für die SAP im Gesamtjahr 2013. Die SAP Business Suite powered by SAP HANA ist dabei, eine führende Plattform für Hochleistungsanwendungen zu werden.

Die Kombination des stabilen, hochprofitablen Kerngeschäfts mit dem schnell wachsenden Cloud-Geschäft ermöglicht SAP, weiterhin zu wachsen und die Marge auszuweiten. Wir streben nach wie vor sowohl kurz- als auch mittelfristig ein starkes Umsatzwachstum an. Gleichzeitig wollen wir die Profitabilität unseres Geschäfts noch weiter steigern. Die SAP zeigt sich somit weiterhin in wirtschaftlich gesunder Verfassung.

EINFLUSS DER BILANZPOLITIK AUF DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Ausführliche Informationen zu unseren Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden Sie unter Textziffer (3) im Konzernanhang.

Außerbilanzielle Finanzinstrumente wie Sale-and-Lease-Back-Transaktionen, Asset Backed Securities oder Haftungsverhältnisse gegenüber strukturierten Unternehmen, die nicht in den Konzernabschluss einbezogen sind, sind nicht vorhanden.

Corporate Governance

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Börsennotierte Aktiengesellschaften haben nach § 289a HGB eine Erklärung zur Unternehmensführung entweder in ihren Lagebericht aufzunehmen oder auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich zu machen. Der Vorstand der SAP AG hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 19. Februar 2014 abgegeben und auf der Internetseite der SAP veröffentlicht. Auf die unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance veröffentlichte Erklärung wird hiermit Bezug genommen.

Weitere Informationen über unsere Corporate Governance finden Sie im Corporate-Governance-Bericht, der in diesem Geschäftsbericht enthalten ist.

GEPLANTER FORMWECHSEL IN EINE EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT

Vorstand und Aufsichtsrat der SAP AG haben im März 2013 beschlossen, den Formwechsel der SAP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) zu vollziehen. Aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat spiegelt der geplante Formwechsel das Selbstverständnis der SAP als international ausgerichtetes Unternehmen mit europäischen Wurzeln wider. Die Rechtsform der Europäischen Aktiengesellschaft trägt dabei der Bedeutung der europaweiten und internationalen Geschäftsaktivitäten der SAP Rechnung. Sie bietet zudem die Möglichkeit, die Corporate-Governance-Struktur und die Arbeit der Gesellschaftsorgane der SAP AG zu optimieren.

Nach Aufforderung durch die Unternehmensführung haben die Mitarbeiter der SAP und ihre Vertretungen in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union und Vertragsstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums ein besonderes Verhandlungsgremium gewählt. Die Verhandlungen zwischen der Unternehmensleitung und diesem Gremium über die Beteiligung der europäischen Arbeitnehmer in der SE haben Anfang September 2013 begonnen und werden voraussichtlich sechs Monate dauern. Die erforderliche Zustimmung der Aktionäre zu dem angestrebten Formwechsel in eine SE soll in der ordentlichen Hauptversammlung 2014 eingeholt werden. Erst danach wird die Umwandlung mit Eintragung im Handelsregister wirksam. Die Aktionäre der SAP AG werden dann automatisch Aktionäre der SAP SE. Die Rechte der Aktionäre bleiben unverändert.

ORGANISATION UND ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

Lars Dalgaard ist von seinem Vorstandsposten zum 1. Juni 2013 zurückgetreten und hat das Unternehmen verlassen, um sich einem Private-Equity-Unternehmen anzuschließen. Er wird SAP weiterhin für das Cloud-Geschäft im Cloud Governance Board beratend zur Seite stehen.

In diesem Zusammenhang wurden die Zuständigkeiten insbesondere im Innovationsbereich geändert. Alle Innovationsbereiche und die Produktentwicklung werden von Vishal Sikka, Mitglied des SAP-Vorstands, geleitet. Seit dem 1. Juni 2013 berichten alle Führungskräfte aus den Entwicklungsbereichen On-Premise Delivery, Unternehmensnetzwerke (Ariba) und der Cloud-Einheit direkt an Vishal Sikka. Gleichzeitig hat der SAP-Vorstand Bernd Leukert, Executive Vice President Application Innovation, zum 1. Juli 2013 in das Global Managing Board berufen. In dieser Funktion berichtet er direkt an Vishal Sikka.

Luisa Deplazes Delgado, Vorstandsmitglied für Personalwesen und Arbeitsdirektorin, hat sich entschieden, das Unternehmen zum 30. Juni 2013 zu verlassen, um in einem anderen Unternehmen die Rolle der Vorstandsvorsitzenden zu übernehmen.

Werner Brandt hat zusätzlich zu seiner Rolle als Finanzvorstand die Vorstandsverantwortung für das Personalwesen und den Posten des Arbeitsdirektors in Deutschland übernommen. In diesem Zusammenhang wurde Luka Mucic zum Head of Global Finance berufen, um Werner Brandt – aufgrund dessen erweiterten Verantwortungsbereichs – zu unterstützen. Der SAP-Vorstand hat Luka Mucic zum 1. Juli 2013 in das Global Managing Board berufen. Im Oktober 2013 hat der Aufsichtsrat der SAP AG Luka Mucic mit Wirkung zum 1. Juli 2014 zum Finanzvorstand des Unternehmens bestellt. Luka Mucic tritt dann die Nachfolge von Werner Brandt an, der planmäßig zu diesem Zeitpunkt aus dem Vorstand ausscheiden wird.

Der Aufsichtsrat der SAP AG hat am 21. Juli 2013 entschieden, Jim Hagemann Snabe, Vorstandssprecher der SAP AG, der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 zur Wahl in den Aufsichtsrat des Unternehmens vorzuschlagen. Voraussetzung für diesen Vorschlag ist die Zustimmung von mindestens 25 % des Grundkapitals. Snabe wird mit Ablauf der Hauptversammlung im Mai 2014 aus dem Vorstand der SAP AG ausscheiden und – sofern die Hauptversammlung entsprechend entscheidet – in den Aufsichtsrat wechseln.

Bob Calderoni, Präsident des SAP-Unternehmens Ariba und Mitglied des Global Managing Board der SAP, hat sich entschieden, die SAP zum 15. Januar 2014 zu verlassen.

Übernahmerelevante Angaben

Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB und erläuternder Bericht:

- **Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals:** Weitere Informationen zur Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals der SAP AG zum 31. Dezember 2013 finden Sie unter Textziffer (20) im Konzernanhang. Eine Stammaktie gewährt jeweils eine Stimme. In den USA sind unsere Aktien in Form von American Depositary Receipts (ADRs) an der New York Stock Exchange notiert. ADRs sind Hinterlegungsscheine nicht amerikanischer Aktien, die an den US-Börsen anstelle der Originalaktien gehandelt werden, wobei jeweils ein SAP ADR eine SAP-Aktie repräsentiert.
- **Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen:** SAP-Aktien sind nicht vinkuliert. Ausgenommen hiervon sind Aktien im Rahmen unseres Mitarbeiteraktienprogramms SAP Share Matching Plan (SMP), für die wie nachfolgend dargestellt eine Haltefrist gilt. Zum 31. Dezember 2013 hielt SAP 34.795.554 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimm- und Dividendenrechte zu. Aktien, die 2013 im Rahmen des Mitarbeiteraktienprogramms SAP Share Matching Plan ausgegeben wurden, unterliegen einer privatrechtlichen Veräußerungssperre von drei Jahren, soweit das Beschäftigungsverhältnis mit SAP nicht während dieses Zeitraums beendet wird. Vor Ablauf dieser Haltefrist dürfen die so erworbenen Aktien von den begünstigten Mitarbeitern grundsätzlich nicht veräußert werden. Sonstige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind uns nicht bekannt.
- **Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten:** Uns sind keine direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital der SAP AG bekannt, die 10 % der Stimmrechte überschreiten.
- **Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen:** Kein SAP-Aktionär verfügt über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.
- **Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben:** Arbeitnehmer, die SAP-Aktien halten, üben ihre Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung aus. Bei Abstimmungen über ihre Entlastung während der Hauptversammlung dürfen Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat – wie alle anderen Aufsichtsratsmitglieder – keine Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien ausüben.
- **Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über die Änderung der Satzung:** Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den einschlägigen Regelungen des Aktiengesetzes. Nach der Satzung besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat für eine Zeit von maximal fünf Jahren bestellt werden. Die Zahl der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Nach dem Mitbestimmungsgesetz (§ 31) ist für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der Mitglieder des Aufsichtsrats erforderlich. Kommt hiernach eine Bestellung nicht zustande, so hat der Vermittlungsausschuss innerhalb eines Monats dem Aufsichtsrat einen Vorschlag für die Bestellung zu machen. Der Aufsichtsrat bestellt dann die Mitglieder des Vorstands mit der einfachen Mehrheit der Stimmen seiner Mitglieder. Kommt auch hiernach eine Bestellung nicht zustande, so hat bei einer erneuten Abstimmung der Aufsichtsratsvorsitzende zwei Stimmen. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Vorstandsmitglieder einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen. Die Bestellung zum Vorstand kann gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat widerrufen werden, wenn in Bezug auf das Vorstandsmitglied ein wichtiger Grund, etwa eine grobe Pflichtverletzung, vorliegt. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so kann gemäß § 85 AktG in dringenden Fällen eine gerichtliche Bestellung erfolgen. Die Änderung unserer Satzung erfordert gemäß §§ 179, 133 AktG einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals und der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 11 Abs. 2 der Satzung dem Aufsichtsrat übertragen worden.

– **Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder**

zurückzukaufen: Die Hauptversammlung am 25. Mai 2011 hat den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Wandel- und Optionsschuldverschreibungen mit Recht auf Wandlung oder Bezug von SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 100 Mio. € auszugeben, die durch ein entsprechendes bedingtes Kapital gesichert sind. Diese Ermächtigung kann bis zum 24. Mai 2016 ausgeübt werden. Des Weiteren ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 7. Juni 2015 das Grundkapital durch Ausgabe neuer Aktien gegen Geldeinlagen um bis zu 250 Mio. € und gegen Geld- oder Sacheinlagen um bis zu weitere 250 Mio. € zu erhöhen. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien und dem vorgenannten bedingten Kapital ergeben sich aus § 4 der Satzung. Die Hauptversammlung am 4. Juni 2013 hat den Vorstand außerdem gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 3. Juni 2018 SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 120 Mio. € zu erwerben. Diese Ermächtigung ist mit der Maßgabe verbunden, dass auf die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen SAP-Aktien, die die SAP bereits erworben hat oder noch besitzt oder die ihr zuzurechnen sind, insgesamt nicht mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Die vorstehenden Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien und zur Ausgabe von Rechten auf Wandlung oder Bezug von SAP-Aktien sind bei mit der SAP vergleichbaren deutschen Unternehmen weitgehend üblich. Sie gewähren dem Vorstand die notwendige Flexibilität und eröffnen ihm insbesondere die Möglichkeit, SAP-Aktien als Gegenleistung beim Beteiligungserwerb einzusetzen, Finanzmittel am Kapitalmarkt kurzfristig und zu günstigen Konditionen aufzunehmen oder unterjährig Liquidität an die Aktionäre zurückzuführen. Für das 2010 aufgelegte Mitarbeiteraktienprogramm (SAP Share Matching Plan) ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 7. Juni 2015 neue Aktien an die Teilnehmer des Plans auszugeben. Dieses genehmigte Kapital wurde für die Plantranchen in den Jahren 2010, 2011 und 2012 (jedoch nicht 2013) verwendet und berechnete am 31. Dezember 2013 zur Ausgabe von Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 29.609.256 €.

– **Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:**

Die SAP AG hat die im Folgenden aufgeführten wesentlichen Vereinbarungen abgeschlossen, die Regelungen für den Fall eines Kontrollwechsels etwa infolge eines Übernahmeangebots beinhalten:

- Der Vertrag über die syndizierte revolvingende Kreditlinie der SAP in Höhe von 2 Mrd. € (siehe Textziffer (25) im Konzernanhang) enthält eine Klausel für den Fall des Kontrollwechsels, eine sogenannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP AG, den Banken einen Kontrollwechsel anzuzeigen. Nach Erhalt der Anzeige besteht bankenseitig das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Verbindlichkeiten zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen. Wird keine Fortsetzungsvereinbarung getroffen, werden die Aufhebung der Kreditlinie und der Eintritt der Rückzahlungsverpflichtung zu einem näher geregelten Zeitpunkt wirksam.
- Die Verträge über die Schuldscheine der SAP in Höhe von 86 Mio. € (siehe Textziffer (17b) im Konzernanhang) enthalten ebenfalls eine Change-of-Control-Klausel. Auch diese Klausel gibt den beteiligten Kreditgebern die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung im Fall eines Kontrollwechsels. Kommt nach Eintritt des Kontrollwechsels innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen keine Fortsetzungsvereinbarung zustande, sind die Kreditgeber berechtigt, das Darlehen fällig zu stellen und die unverzügliche Rückzahlung des offenen Kreditbetrags zu fordern.
- In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2013 einen Umfang von insgesamt 487 Mio. € hatten, haben wir den Banken im Rahmen von sogenannten Material-Adverse-Change-Klauseln ein Kündigungsrecht für den Fall eingeräumt, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der SAP AG wesentlich verschlechtern. Dies kann möglicherweise auch einen Kontrollwechsel mit einschließen. Die betreffenden Klauseln sind marktüblich. Die bilateralen Kreditlinien wurden in der Vergangenheit nur in Einzelfällen für wenige Tage in Anspruch genommen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP AG hätte eine Kündigung der vorgenannten Kreditlinien daher voraussichtlich – jedenfalls kurzfristig – keine wesentliche negative Auswirkung.

-
-
- Die SAP hat 2010 zwei Anleihen, aufgeteilt in je zwei Tranchen mit unterschiedlichen Laufzeiten, in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. € begeben. 2012 hat die SAP ein Debt Issuance Program (DIP) aufgelegt und in dessen Rahmen eine erste Tranche Euroanleihen in Höhe von 1,3 Mrd. € begeben. 2013 wurde ein neues Debt Issuance Program in Höhe von 4 Mrd. € aufgelegt, in dessen Rahmen bis zum 31. Dezember 2013 keine Anleihen begeben wurden. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter [Textziffer \(17b\)](#) im Konzernanhang. Aufgrund der Vereinbarungen mit den Erwerbern der Anleihe sind wir verpflichtet, diesen unverzüglich den Eintritt eines Kontrollwechsels anzuzeigen. Die Erwerber der Schuldverschreibungen haben im Fall eines Kontrollwechsels und einer damit verbundenen Absenkung des Ratings der SAP innerhalb eines definierten Zeitraums das Recht, die Rückzahlung ihrer Schuldverschreibungen zu verlangen. Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Sollte dieser Zustand auch im Fall eines Kontrollwechsels bestehen, gelten die Bedingungen für eine vorzeitige Rückzahlung nur als eingetreten, wenn keine Ratingagentur während des Kontrollwechselzeitraums ein Kreditrating vergibt.
 - In den Verträgen über unsere Privatplatzierung in den USA in Höhe von insgesamt 2,65 Mrd. US\$ (siehe [Textziffer \(17b\)](#) im Konzernanhang) haben wir uns verpflichtet, den Gläubigern die Rückzahlung der ausstehenden Darlehenssumme anzubieten, falls ein Kontrollwechsel und eine damit verbundene Absenkung unseres Ratings innerhalb eines definierten Zeitraums eintritt. Die Gläubiger können dieses Angebot innerhalb von 30 Tagen annehmen. Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Sollte dieser Zustand auch im Fall eines Kontrollwechsels bestehen, gelten die Bedingungen für eine vorzeitige Rückzahlung nur als eingetreten, wenn keine Ratingagentur während des Kontrollwechselzeitraums ein Kreditrating vergibt.
 - Wir haben verschiedene Kooperationen mit anderen Unternehmen abgeschlossen, um gemeinsam neue Softwareprodukte zu entwickeln und zu vermarkten. Diese gemeinsamen Entwicklungs- und Vermarktungsaktivitäten sind in entsprechenden Verträgen mit den Kooperationspartnern fixiert. Einige dieser Verträge enthalten Change-of-Control-Klauseln, wonach im Fall des Kontrollwechsels die betroffene Partei die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags benötigt oder die andere Partei den Kooperationsvertrag kündigen kann.
- **Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind:** Es bestehen Vereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands zur Entschädigung im Fall eines Kontrollwechsels. Eine Beschreibung dieser Vereinbarungen, die national und international üblich sind, finden Sie im [Vergütungsbericht](#), der integraler Bestandteil dieses Lageberichts ist. Vergleichbare Entschädigungsvereinbarungen mit Mitarbeitern bestehen nicht.

Chancenbericht

Immer mehr Unternehmen nutzen In-Memory-Technologien und Cloud-Lösungen für ihre IT-Landschaft und sorgen damit für rasante Veränderungen im Markt. Für unsere Kunden sind wir ein vertrauensvoller Partner, der ihnen aufzeigt, wie sie In-Memory- und Cloud-Lösungen erfolgreich in ihren Unternehmen einsetzen können; aber auch, wie sie mithilfe dieser Technologien neue wirtschaftliche Erfolge erzielen sowie innovative Geschäftsmodelle unterstützen können. Um diesen Erwartungen unserer Kunden gerecht zu werden, müssen wir das kontinuierliche Wachstum unseres Unternehmens vorantreiben. Wir sind außerdem gefordert, unsere eigenen Prozesse noch schneller anzupassen, indem wir technische Neuerungen gezielt einsetzen und neue Chancen für uns nutzen.

Schwerpunkt unseres Chancenmanagements sind vier zentrale Bereiche: Wir werten Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Umfeldszenarien und Technologietrends aus. Darüber hinaus analysieren wir eingehend Kunden- und Produktsegmente, Wachstumstreiber und branchenspezifische Erfolgsfaktoren. Diese Auswertungen liefern uns Erkenntnisse, aus denen unser Vorstand zukünftige Marktstrategien ableitet.

Damit wir den Mehrwert für unsere Aktionäre steigern können, müssen unsere Maßnahmen zur Risikominderung in einem ausgewogenen Verhältnis zu unseren Strategien stehen, wie wir wertorientierte Chancen nutzen. Wir verfügen deshalb über solide Steuerungsstrukturen, um sicherzustellen, dass wir Chancen auf Basis ihrer Wertschöpfung, der benötigten Investition und der erforderlichen Maßnahmen zur Risikoeingrenzung bewerten und verfolgen. Vor allem aber hängen unsere Entscheidungen von den Talenten und Ressourcen innerhalb unseres gesamten geschäftlichen Umfelds ab, zu dem auch unsere Partner gehören. Sie haben zentrale Bedeutung für uns, und ohne sie wäre es uns nicht möglich, auf einfache, wertschöpfende und nachhaltige Weise unseren Kunden Innovationen bereitzustellen.

Sofern es wahrscheinlich ist, dass die Chancen eintreten, haben wir sie in unsere Geschäftspläne, unseren Ausblick für 2014 und unsere mittelfristigen Perspektiven aufgenommen, die im weiteren Verlauf dieses Berichts dargelegt werden. Der nachfolgende Abschnitt konzentriert sich deshalb auf künftige Trends oder Ereignisse, die zu einer für die SAP positiven Abweichung von unserem Ausblick und unseren mittelfristigen Perspektiven führen könnten.

Die SAP AG ist das Mutterunternehmen des SAP-Konzerns und generiert Zuflüsse primär aus Lizenz- und Dividendenzahlungen von Tochterunternehmen. Die nachfolgend beschriebenen Chancen betreffen daher auch – direkt oder indirekt – die SAP AG. Die Ergebnisse unserer Analysen und daraus abgeleitete Rückschlüsse betreffen sowohl einzelne Unternehmensbereiche als auch unser Portfolio.

CHANCEN

Chancen durch eine positive wirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben deutlichen Einfluss auf unser Geschäft, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows. Unser Ausblick für 2014 und unsere mittelfristigen Perspektiven basieren auf künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Entwicklungen und sind auf unsere Wachstumsstrategien abgestimmt. Sollte sich die Weltwirtschaft nachhaltiger erholen als in diesem Ausblick dargestellt, könnten folglich unsere Umsätze und Ergebnisse unseren aktuellen Ausblick und die mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Wir erwarten ein starkes Wachstum in den Schwellenmärkten (Brasilien, China, Naher Osten und Afrika). Diese Märkte bergen erhebliches Potenzial sowohl für unsere traditionellen Unternehmensanwendungen als auch für neue Angebote unseres Portfolios. Afrika entwickelt sich beispielsweise nach und nach zu einem neuen Wachstumsmotor für die Weltwirtschaft. Der große Reichtum an natürlichen Ressourcen und steigende Investitionen in die öffentliche Infrastruktur haben auf dem afrikanischen Kontinent für ein stetiges und solides Wachstum des Bruttoinlandsprodukts gesorgt. Auch die Nachfrage nach Software steigt, sodass wir Wachstumsraten im zweistelligen Bereich erwarten. Die aktuelle Geschäftsentwicklung von SAP Afrika zeigt, dass der afrikanische Markt solide Chancen mit konkreten Geschäftsmöglichkeiten bietet. Auch unsere Kunden und Partner sind aktiv darum bemüht, sich auf dem afrikanischen Markt zu etablieren, und wünschen sich eine stärkere Präsenz der SAP in dieser Region. Unser Vorstand hat deshalb beschlossen, einen gezielten strategischen Wachstumsplan für Afrika zu erarbeiten, um Chancen strategisch nutzen und Risiken wirksam begegnen zu können. Die zu erwartenden Auswirkungen dieser Strategie sind in unserem Ausblick dargestellt. Zusätzliche Umsätze und Ergebnisse könnten im Laufe des Jahres 2014 aufkommen.

Außerdem möchten wir auch künftig der Tatsache Rechnung tragen, dass sowohl von unseren Kunden als auch von uns verstärkt ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen und nachhaltige Geschäftsmodelle erwartet werden. In diesem Zusammenhang werden wir weiterhin auf Technologie setzen, um Lösungsansätze für komplexe gesellschaftliche Probleme zu entwickeln.

Weitere Informationen über die voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung sowie den Ausblick für den IT-Markt und deren potenziellen Einfluss auf die SAP finden Sie im Kapitel **Prognosebericht** dieses Lageberichts.

Chancen durch Forschung und Entwicklung

Unser anhaltendes Wachstum durch Innovation gründet auf dem effektiven Einsatz unserer Forschungs- und Entwicklungskapazitäten. Daher verbessern wir mithilfe von Design Thinking und schlanken Entwicklungsmethoden kontinuierlich unsere Entwicklungsprozesse. Durch kürzere Innovationszyklen und eine stärkere Kooperation mit unseren Kunden möchten wir sicherstellen, dass unsere Lösungen genauestens auf deren Anforderungen zugeschnitten sind und ihnen zum Erfolg verhelfen.

Schnelligkeit ist zwar ein zentraler Faktor, doch darüber hinaus legen wir großen Wert darauf, dass unsere Lösungen ohne großen Aufwand implementiert werden können und durch ihre Wertschöpfung überzeugen. Unseren Kunden wollen wir damit den unkomplizierten Einsatz unserer Technologien und Softwareanwendungen – und damit einen unmittelbaren Mehrwert – ermöglichen. Wenn wir unsere Innovationen schneller auf den Markt bringen können als derzeit geplant oder diese von unseren Kunden schneller angenommen werden als derzeit erwartet, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen im Bereich Forschung und Entwicklung finden Sie in den Kapiteln **Forschung und Entwicklung** sowie **Prognosebericht** dieses Lageberichts.

Chancen durch Strategie für profitables Wachstum

Unsere Strategie hat Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows. Unser Ziel ist es, ein profitables Wachstum mit unserem gesamten Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio zu erreichen. Dabei wollen wir bis 2020 unseren Zielmarkt auf 350 Mrd. US\$, im Vergleich zu 110 Mrd. US\$ im Jahr 2010, vergrößern.

Wir sehen Chancen in neuen Produkt- und Marktsegmenten wie In-Memory-Technologien, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen, digitales Marketing, soziale Medien, Machine-to-Machine-Technologie und Vorhersageanalysen (Predictive Analytics). Diese Segmente erschließen wir durch eigene Entwicklungen sowie durch Firmenübernahmen. Mit der Einführung neuer Geschäftsmodelle und dem Einsatz unseres wachsenden Partnernetztes versuchen wir überdies, diese Chancen bestmöglich zu nutzen.

Darüber hinaus bieten sich auch im Bereich unserer klassischen Unternehmensanwendungen über einen Zeitraum von mehreren Jahren hinweg solide Wachstumschancen. Denn wir stellen unseren Bestandskunden innovative und einfach zu nutzende Technologien zur Verfügung und gewinnen auch künftig neue Kunden in diesem Bereich.

Unser Erfolg hängt von unserem Innovationstempo ab. In den Marktkategorien, auf die wir uns konzentrieren, gewinnen wir nun Marktanteile und schaffen neue Möglichkeiten, um den Mehrwert für unsere Kunden zu steigern. Damit steigen auch unser Mehrwert und der Anteil am IT-Budget, den unsere Kunden in SAP-Software investieren.

Eine größere Ausweitung unseres Portfolios als derzeit geplant könnte sich positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick und unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen. Insbesondere SAP HANA und unsere Cloud-Angebote könnten zu einer größeren Kundennachfrage führen als in unserem Ausblick und den mittelfristigen Perspektiven prognostiziert.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen finden Sie in den Kapiteln **Vision, Mission und Strategie** sowie **Prognosebericht** dieses Lageberichts.

Chancen durch unser Partnernetz

Die SAP wird den Ausbau ihrer Zusammenarbeit mit dem globalen Partnernetz fortsetzen. Um unsere Marktabdeckung zu vergrößern, werden wir unser Portfolio erweitern und die Entwicklung zukunftsweisender Technologien ankurbeln. Dabei verfolgen wir dezidiert das Ziel, den Beitrag der Partnerumsätze zum Gesamtumsatzziel der SAP zu vergrößern. Neben der Stärkung unseres Kerngeschäfts möchten wir mit Unterstützung unseres gesamten Partnernetzes den Markt verstärkt auch mit SAP HANA und Cloud-Lösungen bedienen. Zu diesem Zweck treiben wir den Ausbau eines Umfelds voran, in dem wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern innovative Lösungen auf Basis von SAP HANA entwickeln können. Unser einzigartiges Partnernetz trägt maßgeblich dazu bei, SAP HANA auf dem Markt als In-Memory-Echtzeitplattform der Zukunft zu etablieren.

Sollte sich das Geschäft unserer Partner besser als derzeit erwartet entwickeln, könnte unser indirekter Vertrieb (die Partnerumsätze) stärker anwachsen als in unserem Ausblick und unseren mittelfristigen Perspektiven dargestellt. Dies könnte sich positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere Chancen durch unser Partnernetz finden Sie in den Kapiteln [Partnernetzwerk](#) sowie [Prognosebericht](#) dieses Lageberichts.

Chancen durch unsere Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind Quelle unserer Innovation und Wertschöpfung für unsere Kunden und die Triebfeder für das Wachstum und die Profitabilität unseres Unternehmens. Insbesondere im Vertrieb haben wir 2013 die Zahl unserer Mitarbeiter erhöht, um Wachstumschancen nutzen zu können. Wir gehen davon aus, dass sich die Produktivität unserer Mitarbeiter durch die zunehmende Anwendung von Design-Thinking-Prinzipien erhöht. Wie im Kapitel [Mitarbeiter](#) beschrieben, unternehmen wir auch verschiedene Aktivitäten, um das Engagement und die Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter zu stärken sowie soziale Innovation zu fördern.

Damit wir auch in Zukunft unsere Innovationskraft und unseren nachhaltigen geschäftlichen Erfolg sichern können, müssen wir fortlaufend Spitzenkräfte für unser Unternehmen gewinnen.

Dabei setzen wir insbesondere darauf, das Ansehen unserer Marke weiter zu stärken und uns potenziellen Mitarbeitern als Arbeitgeber zu präsentieren, der mit seinen Entwicklungen das Leben von Menschen verbessert. Durch eine verstärkte Nutzung mobiler Kanäle und durch innovative Strategien für das Talentmanagement möchten wir uns außerdem neue Talentpools erschließen.

Unserem Ausblick und unseren mittelfristigen Perspektiven liegen bestimmte Annahmen zur Produktivität und zum Engagement unserer Mitarbeiter zugrunde. Sollte die tatsächliche Produktivität unserer Mitarbeiter diese Annahmen übertreffen, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen durch unsere Mitarbeiter finden Sie im Kapitel [Mitarbeiter und soziale Investitionen](#) dieses Lageberichts.

Chancen durch Kundenbeziehungen

Die SAP vermarktet ihre Produkte und Services nach Regionen, Kundensegmenten, Geschäftsbereichen und Branchen. Wir investieren in die Weiterentwicklung unseres Vermarktungskonzepts, um unsere Branchenlösungen effektiv zu vertreiben und unsere Kundenbeziehungen zu intensivieren. Ein besonderer Schwerpunkt ist dabei das dynamische Geschäftsumfeld der einzelnen Branchen, das sich im Zuge der technischen Entwicklung rasant verändert.

Wir bieten unseren Kunden einzigartige Services mit erheblichem geschäftlichem Nutzen und werden auch künftig aktiv nach neuen Chancen suchen, um den Mehrwert für unsere Kunden weiter zu steigern. Unserem Ausblick und unseren mittelfristigen Perspektiven liegen bestimmte Annahmen hinsichtlich des Erfolgs unserer Vermarktungsstrategien zugrunde. Sollte der tatsächliche Erfolg unseres Vermarktungskonzepts diese Annahmen übertreffen, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und dazu führen, dass wir unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Risikobericht

INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENT-SYSTEM

Als weltweit agierendes Unternehmen ist die SAP im Rahmen ihrer breit gefächerten Geschäftstätigkeit verschiedenen Risiken ausgesetzt. Daher hat der Vorstand der SAP ein umfassendes System für das Risikomanagement und die interne Kontrolle eingerichtet, das es der SAP ermöglicht, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Dieses System dient dazu, potenzielle Ereignisse zu erkennen, die den Konzern gefährden könnten. Daneben soll es hinreichende Sicherheit darüber gewährleisten, dass die Ziele des Konzerns, vor allem finanzielle, operative oder strategische Ziele, wie geplant erreicht werden können.

Das System umfasst eine Vielzahl von Kontrollmechanismen und bildet ein wesentliches Element des unternehmerischen Entscheidungsprozesses. Es ist daher als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse im gesamten Konzern implementiert. Um die Effektivität unseres globalen Risikomanagements sicherzustellen und die Aggregation von Risiken sowie eine transparente Berichterstattung zu ermöglichen, haben wir uns für einen unternehmensweit einheitlichen, integrierten Ansatz zum Management und zur internen Kontrolle von Unternehmensrisiken entschieden.

Die SAP AG ist eine in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere sowohl an den deutschen Börsen in Frankfurt, Berlin und Stuttgart als auch an der US-amerikanischen Börse in New York notiert sind. Damit unterliegen wir deutschen und US-amerikanischen Rechtsvorschriften zum Risikomanagement und zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung, etwa § 91 Abs. 2 AktG oder Section 404 des Sarbanes-Oxley Act von 2002. Der Vorstand hat ein Früherkennungssystem (Risikomanagement-System) eingerichtet, um die Einhaltung der einschlägigen Rechtsvorschriften sowie ein effektives Management von Risiken sicherzustellen.

Unser unternehmensweites Risikomanagement-System fußt auf fünf Grundpfeilern, zu denen eine spezielle Risikomanagement-Richtlinie, eine standardisierte Methodik für das Risikomanagement und eine globale Risikomanagement-Organisation gehören. Das interne Kontrollsystem beinhaltet zum einen das interne Kontroll- und Risikomanagement-System für die Rechnungslegung (IKRMS), dient zum anderen aber auch der Steuerung allgemeiner Unternehmensrisiken. 2013 haben wir in ausgewählten Bereichen Mechanismen für die kontinuierliche Überwachung und Prüfung des internen Kontrollsystems eingeführt. Anhand des COSO-Rahmenwerks (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) werden interne Kontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette auf Prozess- und Teilprozessebene definiert und abgedeckt, um sicherzustellen, dass Geschäftsziele im Einklang mit den strategischen, operativen, finanziellen und Compliance-Zielen des Unternehmens stehen. Ein Governance-Modell, das sowohl das Risikomanagement-System als auch das interne Kontrollsystem abdeckt, gewährleistet darüber hinaus die Effektivität dieser beiden Systeme. Sämtliche risikorelevanten Informationen werden außerdem in einem zentralen Softwaresystem erfasst sowie regelmäßig aktualisiert und bilden die Grundlage für die Risikoberichterstattung.

RISIKOMANAGEMENT-RICHTLINIE UND -RAHMENWERK

Die vom Vorstand erlassene Risikomanagement-Richtlinie regelt den Umgang mit Risiken innerhalb der SAP im Einklang mit der Risikobereitschaft des Unternehmens und definiert eine konzerneinheitliche Methodik, die in allen Bereichen des Konzerns gültig ist. Darin werden Verantwortlichkeiten für die Durchführung von Aufgaben im Risikomanagement sowie Berichts- und Überwachungsstrukturen festgelegt. Die Richtlinie wird laufend überprüft und bei Bedarf angepasst. Die Effektivität unseres konzernweiten Risikomanagement-Systems wird durch regelmäßige Prüfungen der Konzernrevision kontrolliert. Außerdem prüft der Abschlussprüfer der SAP jährlich, ob das Risikofrüherkennungssystem geeignet ist, bestandsgefährdende Risiken für den Konzern frühzeitig zu erkennen. Das unternehmensweite Risikomanagement-System der SAP folgt dem Rahmenwerk COSO II und deckt Risiken in den

Bereichen Strategie, operatives Geschäft, Finanzberichterstattung und Compliance ab. Stand heute erfasst das Risikomanagement-System Risiken, eine Bewertung und Analyse von Chancen erfolgt nur dann, wenn dies als angemessen erachtet wird.

RISIKOMANAGEMENT-METHODIK UND BERICHTERSTATTUNG

Die folgenden Abschnitte beschreiben die wesentlichen inhaltlichen Elemente des Risikomanagement-Prozesses im Rahmen der Risikomanagement-Richtlinie der SAP: Planung, Identifikation, Analyse, Behandlung und Überwachung von Risiken.

Die Planung und Identifikation sowohl interner als auch externer Risiken wird gemeinsam von Risikomanagern und den betreffenden Unternehmenseinheiten oder Landesgesellschaften des Konzerns durchgeführt. Zur Identifikation von Risiken verwenden wir verschiedene Techniken. So haben wir wesentliche Risikoidikatoren festgelegt und einen umfassenden Risikokatalog entwickelt, der auch Maßnahmen zur Risikominimierung in Bezug auf bekannte Produkt- und Projektrisiken enthält. Die Identifikation der Risiken findet auf verschiedenen Unternehmensebenen statt. Dies soll gewährleisten, dass Risikotendenzen erkannt werden und ein durchgängiges Risikomanagement über Abteilungsgrenzen hinweg stattfinden kann. Wir wenden qualitative und quantitative Risikoanalysen sowie andere Risikoberechnungsverfahren an, beispielsweise Sensitivitätsanalysen und Simulationstechniken.

Um zu ermitteln, welche Risiken am ehesten eine ernsthafte Gefahr für den Konzern darstellen, werden sie gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit im Bewertungszeitraum und ihren Auswirkungen bezogen auf die Geschäftsziele der SAP als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert. Die Skalen zur Messung dieser beiden Indikatoren sind in den nachfolgenden Tabellen dargestellt.

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
1 % bis 19 %	Sehr unwahrscheinlich
20 % bis 39 %	Unwahrscheinlich
40 % bis 59 %	Wahrscheinlich
60 % bis 79 %	Sehr wahrscheinlich
80 % bis 99 %	Fast sicher

Gemäß dieser Einteilung definieren wir ein sehr unwahrscheinliches Risiko als eines, das nur unter außergewöhnlichen Umständen eintritt, und ein fast sicheres Risiko als eines, mit dessen Eintritt innerhalb einer bestimmten Zeitspanne zu rechnen ist. Der Zeitraum für die Beurteilung unserer Risiken entspricht mindestens dem verwendeten Prognosezeitraum. Der Zeitraum für die Beurteilung, ob bestandsgefährdende Risiken vorliegen, beträgt acht rollierende Quartale.

Grad der Auswirkungen	Definition der Auswirkungen
Unwesentlich	Unerhebliche negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Gering	Begrenzte negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Moderat	Einige negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Erheblich	Beträchtliche negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows
Kritisch	Schädigende negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und Cashflows

Gemäß ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren Auswirkungen bezogen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows klassifizieren wir Risiken als „hoch“, „mittel“ oder „gering“.

Eintrittswahrscheinlichkeit

80 bis 99 %	L	M	H	H	H
60 bis 79 %	L	M	M	H	H
40 bis 59 %	L	L	M	M	H
20 bis 39 %	L	L	L	M	M
1 bis 19 %	L	L	L	L	M
	Unwesentlich	Gering	Moderat	Erheblich	Kritisch

Auswirkungen

H = Hohes Risiko
M = Mittleres Risiko
L = Geringes Risiko

Auf die Risikoanalyse folgen Risikobehandlung und -überwachung. Eine enge Zusammenarbeit der Risikomanager mit den Fachverantwortlichen in den Geschäftsbereichen stellt die Umsetzung effektiver Strategien zur Risikominimierung sicher. Risiken können durch aktive Gegenmaßnahmen gemindert werden, die jedoch einer Genehmigung bedürfen. Fachverantwortliche sind dafür zuständig, die Risiken und die Effektivität derartiger Gegenmaßnahmen kontinuierlich zu überwachen, wobei sie von den jeweiligen Risikomanagern unterstützt werden. Um eine höhere Risikotransparenz zu schaffen und die entsprechenden Entscheidungsprozesse der Fachverantwortlichen zu unterstützen, wurden Entscheidungsbefugnisse für das Risikomanagement (Risk Delegation of Authority, RDOA) für die relevanten Bereiche der Organisation festgelegt. Diese Entscheidungshierarchie hilft den Fachverantwortlichen, rechtzeitig Kenntnis über die SAP-Projekte und -Prozesse zu erlangen, die mit den größten Risiken behaftet sind. Dadurch sind sie besser in der Lage, relevante Informationen zu prüfen sowie das Risikoprofil und entsprechende Gegensteuerungsmaßnahmen zu beurteilen, um dann über eine Genehmigung zu entscheiden. Je nach Risikoexposition sind unterschiedliche Genehmigungsstufen erforderlich, bis hin zum Vorstand der SAP.

Die Verantwortlichen auf lokaler, regionaler und globaler Ebene werden gemäß der Risikomanagement-Richtlinie der SAP über alle identifizierten und relevanten Risiken informiert. Auf lokaler, regionaler und globaler Ebene sind sogenannte Executive Risk Councils eingerichtet, deren Mitglieder regelmäßig Risiken und Gegenmaßnahmen besprechen und den Erfolg der Risikominderung überwachen. Zusätzlich werden einmal im Quartal der Vorstand und das Global Managing Board nach Maßgabe klar definierter Berichtskriterien über Einzelrisiken unterrichtet. Über neu identifizierte sowie über weiterhin wesentliche Risiken, die definierte Grenzwerte überschreiten oder erhebliche Auswirkungen haben könnten, werden außerdem der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats unterrichtet. Dies schließt potenzielle bestandsgefährdende Risiken ein.

Darüber hinaus verfügen wir über einen Prozess, der diese Risiken hinsichtlich ihrer Auswirkung in Bezug auf Überschuldung beziehungsweise Zahlungsunfähigkeit und damit eine mögliche Bestandsgefährdung analysiert.

RISIKOMANAGEMENT-ORGANISATION

Die Risikomanagement-Organisation der SAP stellt sicher, dass die Bereiche Risikomanagement-Governance, operative, finanzielle, strategische Risiken und Risiken der Nichteinhaltung von Vorschriften (Compliance-Risiken) im Hinblick auf die Erreichung der Unternehmensziele abgedeckt sind. Die Organisation Global Governance, Risk & Compliance (Globale GRC-Organisation) umfasst eine konzernweite Governance-Funktion, zu deren Aufgabenbereich die regelmäßige Aktualisierung und Umsetzung unserer Risikomanagement-Richtlinie gehört. Das unternehmensweit einheitliche Prozessmodell umfasst alle wesentlichen Elemente des Risikomanagements: Risikoplanung, Risikoidentifikation, Risikoanalyse, Risikobehandlung und Risikoüberwachung. Diese Governance-Funktion ist darüber hinaus für eine unternehmensweit standardisierte Risikoberichterstattung an Risikoausschüsse auf verschiedenen Unternehmensebenen, einschließlich des Vorstands und des Global Managing Board sowie des Vorsitzenden des Aufsichtsrats und des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, zuständig.

Unsere Funktion für strategisches Risikomanagement ist dafür verantwortlich, ein frühzeitiges Erkennen und Eingrenzen von Risiken zu ermöglichen, die das Erreichen der Strategieziele der SAP gefährden könnten. Sie unterstützt die erfolgreiche Umsetzung unserer Unternehmensstrategie, indem sie Risiken transparent macht, die unsere kommerziellen Interessen oder immateriellen Vermögenswerte, wie das Ansehen unseres Unternehmens oder unserer Produkte und unser Markenimage, gefährden könnten.

Das Management operativer und finanzieller Risiken wird bei der SAP einheitlich umgesetzt. Alle wesentlichen Unternehmensbereiche und Geschäftsaktivitäten sowie ausgewählte strategische Initiativen werden durch unabhängig agierende Risikomanager aus der GRC-Organisation betreut. Es ist die Aufgabe aller GRC-Risikomanager, zusammen mit ihren Ansprechpartnern in den Geschäftsbereichen kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten sowie die Umsetzung und Effektivität der Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen.

Weitere Aufgaben im Bereich des Managements von Finanzrisiken werden von unserer Abteilung Global Treasury wahrgenommen.

Bei hybris sind der Chief Financial Officer und der Leiter des Bereichs Internal Controls, Internal Audit and Risk Management in ihrem jeweiligen Bereich für die Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Risikomanagement verantwortlich. Die GRC-Risikomanager unterstützen und überwachen die konzernweite Implementierung des Risikomanagements im Hinblick auf die effektive Umsetzung und Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen sowie der unternehmensweit geltenden Risikomanagement-Richtlinie der SAP. Gemäß der Risikomanagement-Richtlinie der SAP ist die Globale GRC-Organisation über sämtliche Risiken und risikobezogenen Themen zu unterrichten, und aus organisatorischer Sicht sind alle Risikomanager (außer bei hybris) der Globalen GRC-Organisation unterstellt.

Die Leiterin von Global Governance, Risk & Compliance ist zusammen mit den entsprechenden Funktionen bei den übernommenen Unternehmen (beispielsweise bei hybris) für das interne Kontroll- und Risikomanagement-System bei SAP verantwortlich und erstattet dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der SAP regelmäßig hierüber Bericht. Das Gesamtrisikoprofil des Konzerns wird von der Leiterin von Global Governance, Risk & Compliance konsolidiert. Sie untersteht dem Head of Global Finance, der Mitglied des Global Managing Board der SAP AG ist und an den Finanzvorstand berichtet.

INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENT-SYSTEM FÜR DIE KONZERNRECHNUNGSLEGUNG

Zweck des unternehmensinternen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ist es, mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Finanzberichterstattung zuverlässig ist und den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen entspricht. Aufgrund der ihm auferlegten inhärenten Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung unter Umständen nicht alle potenziell irreführenden Aussagen in unseren Finanzabschlüssen verhindern oder aufdecken.

Das interne Kontroll- und Risikomanagement-System für die Rechnungslegung (IKRMS) ist in das unternehmensweite Risikomanagement-System der SAP eingebettet. Es umfasst die Organisations- sowie Kontroll- und Überwachungsstrukturen, mit denen wir gewährleisten, dass unternehmerische Sachverhalte gesetzmäßig erfasst, aufbereitet und analysiert sowie anschließend in den IFRS-Konzernabschluss und gemäß den Rechnungslegungsgrundsätzen der jeweiligen Länder in die Einzelabschlüsse der SAP-Landesgesellschaften übernommen werden.

Darüber hinaus umfasst das IKRMS Richtlinien, Vorgehensweisen und Maßnahmen, die sicherstellen sollen, dass die Rechnungslegung der SAP den einschlägigen Gesetzen und Normen entspricht. Hierzu analysieren wir neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen, deren Nichtbeachtung ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellen würde. Das IKRMS sieht sowohl präventive als auch nachträglich aufdeckende Kontrollen vor. Hierzu gehören IT-gestützte und manuelle Abstimmungen, die Einrichtung von Funktionstrennungen (Vier-Augen-Prinzip), Zugriffsregelungen in unseren Softwaresystemen sowie Überwachung.

Die Abteilung Corporate Financial Reporting kodifiziert sämtliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in den konzernweiten Richtlinien zur Bilanzierung und Umsatzrealisierung. Diese Richtlinien bilden, gemeinsam mit dem SAP-weit gültigen Abschlusskalender, die Grundlage für den Abschlusserstellungsprozess. Nach diesem erstellen alle Konzerngesellschaften ihre lokalen Abschlüsse, teilweise mit Unterstützung zentraler oder externer Dienstleister. Corporate Financial Reporting erstellt aus diesen Abschlüssen dann den Konzernabschluss. Die Tochtergesellschaften der SAP sind für die Einhaltung der konzernweit gültigen Rechnungslegungsvorschriften in ihren Abschlüssen zuständig und werden hierbei von Corporate Financial Reporting und anderen globalen Abteilungen unterstützt und überwacht. Die interne Revision und Corporate Financial Reporting nehmen Prüfungen der Rechnungslegung von SAP-Gesellschaften vor.

Die Konsolidierung wird global durch Corporate Financial Reporting durchgeführt. Darüber hinaus setzt SAP externe Dienstleister ein, zum Beispiel für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen, aktienorientierten Vergütungen und Kaufpreisallokationen im Rahmen von Unternehmenserwerben und -zusammenschlüssen. Die mit der Finanzberichterstattung betrauten Mitarbeiter werden in den Richtlinien und Prozessen geschult.

Ein Ausschuss unter Vorsitz des Head of Global Finance und Mitglieds des Global Managing Board der SAP AG stellt die Ergebnisse der Bewertung der Effektivität des IKRMS jährlich zum 31. Dezember dem Finanzvorstand des Konzerns (Chief Financial Officer, CFO) vor. Grundlage hierfür ist die Beurteilung der Konzeption und Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung. Der Ausschuss trifft sich in regelmäßigen Abständen, um den jährlichen Prüfungsumfang der Effektivitätsprüfung zu bestimmen, mögliche Kontrollschwächen zu evaluieren und angemessene Gegenmaßnahmen abzuleiten. Zudem diskutiert der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen regelmäßig die durchgeführten Bewertungen der Effektivität des internen Kontrollsystems bezogen auf den Konzernabschluss (IFRS).

Die Einschätzung des Prüfungsausschusses zur Effektivität des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ergab, dass das rechnungslegungsrelevante Kontrollsystem des Konzerns zum 31. Dezember 2013 funktionsfähig war.

GOVERNANCE-PROZESS FÜR DAS RISIKOMANAGEMENT-SYSTEM UND DAS INTERNE KONTROLLSYSTEM

Es obliegt dem Vorstand der SAP, die Effektivität des Risikomanagement-Systems und des internen Kontrollsystems sicherzustellen. Die Effektivität der beiden Systeme und ihre Anwendung werden von den einzelnen Vorstandsmitgliedern in ihren jeweiligen Vorstandsbereichen überwacht. Der Finanzvorstand des Konzerns erstattet dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der SAP regelmäßig Bericht über den Status des Risikomanagement-Systems und des internen Kontrollsystems. Die Vorsitzenden des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses werden vierteljährlich über wesentliche Risiken unterrichtet. Der Prüfungsausschuss überwacht regelmäßig die Effektivität des Risikomanagement-Systems und des internen Kontrollsystems der SAP. In diesem Zusammenhang wurde die interne

Revision gebeten, in regelmäßigen Abständen eine Prüfung verschiedener Aspekte des Risikomanagement-Systems und dessen Funktionsfähigkeit vorzunehmen.

Durch die externe Prüfung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung und der Wirksamkeit des internen Frühwarnsystems wird das System zusätzlich bestätigt.

SOFTWARELÖSUNG

Zur wirksamen Unterstützung des Governance-Prozesses verwenden wir unsere eigene Risikomanagement-Software (SAP-Lösung für Governance, Risk und Compliance). Die Risikomanager verwenden diese Software, um identifizierte Risiken festzuhalten und nachzuverfolgen. Ziel ist es, Transparenz über alle im Konzern vorhandenen Risiken zu schaffen und das Risikomanagement sowie die entsprechende Berichterstattung zu erleichtern. Die in der Softwarelösung erfassten Informationen stehen Managern über eine mobile Anwendung sowie in Form regelmäßiger Berichte zur Verfügung und werden für die vierteljährliche Risikoberichterstattung an den Vorstand und das Global Managing Board konsolidiert und aggregiert. Die Softwarelösung unterstützt auch den risikobasierten Ansatz des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems für die Rechnungslegung (IKRMS).

RISIKOFAKTOREN

Im Folgenden führen wir Risikofaktoren auf, die wir mithilfe unserer Risikomanagement-Software (SAP-Lösung für Governance, Risk und Compliance) ermitteln und verfolgen. Sie werden in der nachfolgenden Beschreibung stärker aggregiert, als sie zur internen Steuerung verwendet werden; die Aufgliederung erfolgt jedoch nach den gleichen Risikokategorien, die wir auch in unserem internen Risikomanagement-Berichtssystem verwenden. Wenn nicht anders angegeben, betreffen alle beschriebenen Risiken in unterschiedlichem Ausmaß sämtliche Unternehmenssegmente (On-Premise-Produkte, On-Premise-Services, Cloud-Anwendungen und Ariba).

Die SAP AG ist das Mutterunternehmen des SAP-Konzerns. Sie unterliegt daher ebenfalls – direkt oder indirekt – den nachfolgend beschriebenen Risiken.

Ökonomische, politische, gesellschaftliche und regulatorische Risiken

Die Unsicherheit in der globalen Wirtschaft, den Finanzmärkten oder in den politischen Rahmenbedingungen könnte sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows auswirken und den Druck auf unser Betriebsergebnis erhöhen.

Unsere Geschäftstätigkeit wird durch verschiedene Risikofaktoren beeinflusst, die sich schwer vorhersagen lassen und die wir nicht steuern können. Dazu zählen neben den wirtschaftlichen und geschäftlichen Rahmenbedingungen auf globaler Ebene auch Währungsschwankungen in einzelnen Ländern. Weitere Faktoren ergeben sich aus politischen Entwicklungen und allgemeinen Vorschriften sowie aus Budgetbeschränkungen oder einer Verlagerung des Ausgabenschwerpunkts nationaler Regierungen.

Makroökonomische Entwicklungen wie eine weltweite Wirtschaftskrise, strukturelle Ungleichgewichte in den öffentlichen Finanzen oder eine Konjunkturabschwächung in Schwellenländern können die Möglichkeiten unserer Kunden, in unsere Lösungen zu investieren, beeinträchtigen. Auch Schwankungen einzelner Währungen können negative Folgen für unsere Geschäftstätigkeit mit Kunden und Partnern in den entsprechenden Ländern haben. Diese Faktoren könnten sich negativ auf unsere Geschäftsergebnisse, unsere Finanz- und Ertragslage, unser erwartetes Wachstum und schließlich auch auf den Kurs unserer Aktie auswirken. Darüber hinaus tragen politische Unruhen in Regionen wie dem Nahen Osten und Afrika oder auch Naturkatastrophen zu wirtschaftlicher und politischer Instabilität bei, die unsere Geschäftsergebnisse, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unser erwartetes Wachstum ebenfalls negativ beeinflussen könnte.

Dies wiederum könnte die Bereitschaft und den finanziellen Spielraum unserer Kunden, in unsere Produkte und Dienstleistungen zu investieren, beeinträchtigen. Diese Ereignisse könnten die Nachfrage nach unserer Software und unseren Services abschwächen und verschiedene Auswirkungen nach sich ziehen, unter anderem:

- Verzögerungen bei Verkaufsabschlüssen, geringerer Umfang der Abschlüsse oder Stornierung geplanter Investitionen,
- schärfere Kreditkonditionen für Kunden und aufgrund dessen fehlende Finanzierung für den Erwerb von Software,
- steigende Anzahl von Insolvenzen bei unseren Kunden, Geschäftspartnern und wichtigen Lieferanten,
- höheres Ausfallrisiko von Forderungen und infolgedessen möglicherweise erhebliche Abschreibungen in der Zukunft,
- Marktstörungen durch aggressive Wettbewerbsmethoden, Übernahmen oder Geschäftspraktiken,
- größerer Preisdruck und Nachfrage nach billigeren Produkten und Services.

Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Die SAP hat Maßnahmen ergriffen und spezielle Projektgruppen eingerichtet, um den beschriebenen Risiken zu begegnen und ihre negativen Auswirkungen so weit wie möglich zu mindern. Unseren Kunden bieten wir Standardsoftware- und -produkt-pakete, die schnell und leicht zu installieren sind, sowie attraktive Finanzierungsmodelle. Darüber hinaus verfolgen wir auch künftig den eingeschlagenen Weg der Kostendisziplin und einer konservativen Finanzplanung. Zudem arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere Organisationsstrukturen und Prozesse zu vereinfachen und damit unsere Effizienz zu erhöhen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein. Daher können wir kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows, eine Erhöhung der anderen in diesem Bericht beschriebenen Risiken sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stuften dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Aufgrund unserer globalen Geschäftstätigkeit unterliegen wir unterschiedlichen, gelegentlich miteinander in Konflikt stehenden gesetzlichen Anforderungen. Dadurch sind wir Risiken ausgesetzt, die unserer Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unseren Cashflows schaden könnten.

Als weltweit agierendes Unternehmen vermarkten wir unsere Produkte und Dienstleistungen gegenwärtig in mehr als 180 Ländern und Gebieten in den Regionen Amerika (einschließlich Lateinamerika und Nordamerika), APJ und EMEA. Unsere

Geschäftstätigkeit in diesen Ländern ist mit zahlreichen für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Dazu zählen insbesondere:

- das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme,
- mögliche steuerliche Hindernisse, die den Geschäftsverkehr in bestimmten Ländern erschweren,
- Aufwendungen für die Anpassung unserer Produkte an lokale Gegebenheiten und die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen des Landes,
- benachteiligende oder gegensätzliche steuerpolitische Maßnahmen,
- Behinderungen des Geschäftsbetriebs in Ländern mit einem hohen Korruptionsindex,
- eine protektionistische Handelspolitik sowie Im- und Exportregelungen,
- Anforderungen durch Betriebsräte, Gewerkschaften und Einwanderungsgesetze in verschiedenen Ländern,
- Datenschutz in Verbindung mit dem Zugriff auf Kunden-, Partner- oder Mitarbeiterdaten durch nationale Behörden,
- problematische Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum und vertraglichen Rechten in bestimmten Rechtsordnungen,
- länderspezifische Zertifizierungsanforderungen für Software.

Mit unserer weiteren Expansion in neue Länder und Märkte könnten sich diese Risiken erhöhen. Nicht immer ist klar geregelt, ob sich der Geltungsbereich der entsprechenden Gesetze und Vorschriften auch auf unsere Geschäftstätigkeit erstreckt. Zudem können sich solche Regelungen im Laufe der Zeit ändern und in verschiedenen Rechtsordnungen miteinander in Konflikt stehen. Darüber hinaus werden die gesetzlichen Vorschriften und die Maßnahmen nationaler Behörden zur Durchsetzung der Vorschriften wie auch unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich verändert beziehungsweise weiterentwickelt. Die Einhaltung derartiger Vorschriften kann daher mit erheblichem Kostenaufwand verbunden sein oder eine Anpassung von Produkten und Geschäftspraktiken erfordern. Eine Nichteinhaltung könnte Strafen oder die Aufforderung, den angeblichen Verstoß gegen Vorschriften zu unterlassen, nach sich ziehen. Einzelne oder mehrere dieser Faktoren könnten sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit weltweit oder in einzelnen oder mehreren Ländern und Regionen auswirken, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Wir wirken diesen Risiken durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen, die wir von den jeweiligen Umständen abhängig machen. Diese können von Rechts- und Compliance-Abteilungen mit entsprechender Handlungsbefugnis an unseren Hauptstandorten über eine effektive Datenschutzstelle und Datenschutzrichtlinien, die Beratung durch Wirtschaftsexperten, Anwaltskanzleien, Steuerberater und Behörden der Gastländer bis hin zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch innerstaatliche Konflikte, Terroranschläge, Bürgerunruhen, Krieg oder internationale Konflikte oder durch Pandemien und Naturkatastrophen, könnte unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Terroranschläge und andere Gewaltakte oder Kriegshandlungen, bürgerliche und politische Unruhen (wie beispielsweise im Nahen Osten und Teilen Afrikas) oder Naturkatastrophen (wie Wirbelstürme, Überschwemmungen oder ähnliche Naturereignisse) könnten sich negativ auf die jeweils betroffene Wirtschaft oder darüber hinaus auswirken. Ein solches Ereignis, in dessen Folge wir beispielsweise eine signifikante Anzahl unserer Mitarbeiter verlieren würden oder die Geschäftstätigkeit an unseren Standorten unterbrechen müssten, könnte uns daran hindern, unsere regulären Leistungen zu erbringen und den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Zudem könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Partner sowie unsere Kunden und ihre Investitionsbereitschaft ergeben, was wiederum negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um solche negativen Auswirkungen zu minimieren. Damit alle kritischen Geschäftsprozesse aufrechterhalten werden, haben wir ein weltweites Business-Continuity-Management- und Krisenmanagement-System eingerichtet. Um eine effektive Reaktion in Krisensituationen zu ermöglichen und mögliche Schäden zu

minimieren, haben wir lokale Krisenteams an unseren Hauptstandorten aufgebaut. Diese werden durch regionale Krisenteams für die Regionen Amerika (einschließlich Lateinamerika und Nordamerika), APJ und EMEA sowie ein globales Krisenteam verstärkt.

Um unsere zentrale IT-Infrastruktur sowie die kritischen Unternehmenssysteme und Geschäftsprozesse vor erheblichen negativen Auswirkungen in Krisensituationen zu schützen, haben wir Pläne für die Wiederherstellung der IT-Dienste (Disaster Recovery) sowie die Aufrechterhaltung kritischer Geschäftsprozesse (Business Continuity) entwickelt. Diese umfassen auch Strategien für eine redundante Datenhaltung und tägliche Datensicherung. Um unser Konzept zu verifizieren und weiter zu verbessern, wurde unsere globale IT-Abteilung nach dem international anerkannten Standard ISO 22301:2013 (Business Continuity Management) zertifiziert.

Zudem befindet sich unser Hauptsitz mit wesentlichen Unternehmensfunktionen im deutschen Bundesland Baden-Württemberg. Dieses Gebiet wird historisch betrachtet nicht von Naturkatastrophen heimgesucht.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein, können jedoch dieses Risiko und damit kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Marktrisiken

Unsere Bestandskunden könnten sich entscheiden, keine weiteren Softwareprodukte zu lizenzieren, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern, keine weiteren Beratungs- oder Schulungsleistungen zu erwerben, oder sie könnten auf andere Produkte oder Dienstleistungen (auch Konkurrenzprodukte) umsteigen.

2013 haben wir ein breites Spektrum an Supportdienstleistungen angeboten, wie SAP MaxAttention, SAP Enterprise Support oder SAP Product Support for Large Enterprises. Sowohl der Erfolg unseres Supportportfolios als auch unsere Fähigkeit, Serviceleistungen in hoher Qualität zu liefern, sind weiterhin wesentlich für unser Unternehmen. Aus unserem großen

Bestandskundenstamm haben wir in der Vergangenheit stets zusätzliche neue Software-, Wartungs-, Beratungs- und Schulungserlöse generiert. Bestandskunden könnten sich entscheiden, ihre Wartungsverträge zu kündigen beziehungsweise nicht zu verlängern, keine weiteren Produkte und Dienstleistungen von uns zu erwerben, auf Subskriptionsmodelle umzusteigen oder Alternativangebote von anderen Herstellern zu nutzen, was negative Auswirkungen auf unser Wartungsgeschäft, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

In enger Zusammenarbeit mit SAP-Anwendervereinigungen überwachen wir kontinuierlich die Leistungsfähigkeit unseres Supports, den von unseren Kunden wahrgenommenen Wert unserer Supportleistungen und die Zufriedenheit unserer Kunden. Bei Bedarf leiten wir Maßnahmen zur Minderung dieses Risikos ein.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein, können jedoch kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Insgesamt stufen wir dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf die Segmente On-Premise-Produkte und On-Premise-Services.

Der Erfolg unserer Strategie im Bereich Cloud Computing hängt von einer stärkeren Nutzung von Cloud-Produkten und Managed Cloud Services ab. Eine unzureichende Akzeptanz unserer Lösungen und Services bei den Kunden könnte dazu führen, dass die SAP ihre Position als führender Anbieter von Cloud-Lösungen nicht behaupten kann.

Der Markt für Cloud-Produkte verzeichnet eine steigende Nachfrage und im Vergleich zu unserem On-Premise-Angebot ein starkes Wachstum. Um ein breites Spektrum an Cloud-Diensten anbieten und damit Mehrwert für unsere Kunden schaffen zu können, haben wir Cloud-Anbieter wie SuccessFactors und Ariba übernommen. Aufgrund bestehender Verträge und bereits getätigter erheblicher Investitionen in die Integration traditioneller On-Premise-Anwendungen in ihre Geschäftsabläufe könnten Kunden und Partner einem Umstieg auf Cloud-Produkte zögerlich oder ablehnend gegenüberstehen.

Zu den Faktoren, die die Marktakzeptanz von Cloud-Software beeinflussen könnten, gehören:

- Bedenken, einem externen Anbieter kritische Mitarbeiterdaten oder vertrauliche Unternehmensdaten anzuvertrauen,
- Bedenken der Kunden hinsichtlich der Sicherheit und Zuverlässigkeit,
- Bedenken von Kunden hinsichtlich der Skalierbarkeit des Systems für die Abläufe bei Großkunden,
- Grad der Anpassbarkeit oder Konfigurierbarkeit der Software,
- fehlende Szenarien für die Anbindung von Cloud-to-Cloud-Lösungen an On-Premise-Produkte.

Falls Unternehmen keine Vorteile im Cloud-Modell sehen, könnte der Markt für unsere Cloud-Software sich entweder nicht weiterentwickeln, oder er könnte sich langsamer entwickeln als von uns erwartet. In beiden Fällen könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows und unser Ansehen haben.

Wir haben verschiedene Maßnahmen ergriffen, um unseren Kunden und Partnern den Mehrwert und Nutzen unserer Cloud-Produkte zu kommunizieren und zu veranschaulichen. Unter anderem haben wir erhebliche Investitionen in die Infrastruktur und Prozesse getätigt, um den sicheren Betrieb unserer Cloud-Software sowie die Einhaltung der in den jeweiligen Ländern geltenden Vorschriften zum Datenschutz und zur Informationssicherheit gewährleisten zu können.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf die Segmente Cloud-Anwendungen und Ariba.

Angesichts des verschärften Wettbewerbs, der Marktkonsolidierung sowie der technischen Innovationen und neuen Geschäftsmodelle in der Softwarebranche könnten unser Marktanteil und unser Ertrag schrumpfen.

Die Softwarebranche entwickelt sich weiterhin rasant und vollzieht momentan einen erheblichen Wandel, der durch Innovationen in den Bereichen mobile Geschäftsabwicklung, Big Data, Cloud Computing und soziale Medien hervorgerufen wird. Während kleine innovative Unternehmen tendenziell immer wieder neue Märkte schaffen, treten große traditionelle IT-Anbieter eher durch Akquisitionen in diese Märkte ein.

Die SAP steht in ihrem Geschäftsumfeld sowohl traditionellen als auch neuen Wettbewerbern gegenüber. Der hierdurch verstärkte Wettbewerb könnte sich in einem erhöhten Preisdruck, Kostensteigerungen oder dem Verlust von Marktanteilen niederschlagen, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Zudem könnten Kunden ihr Kaufverhalten ändern, indem sie ihre Bereitschaft erhöhen, in Cloud-Lösungen zu investieren, um ihre Investitionen zu verringern. Darüber hinaus könnte der gegenwärtige Markttrend, stärker in Cloud-Produkte zu investieren, das Risiko des möglichen Verlusts von Bestandskunden im On-Premise-Bereich nach sich ziehen. Dies könnte auch vorübergehende negative Auswirkungen auf unsere Umsätze haben, wenn Bestandskunden ihre On-Premise-Softwarelizenzen in Cloud-Subskriptionen umwandeln.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere Führungsposition im Markt durch die weitere erfolgreiche Umsetzung unserer kundenorientierten Innovationsstrategie, die auf einer Kombination aus organischem Wachstum, gezielten Übernahmen und attraktiven Cloud-Angeboten basiert, schützen können. Um uns auf diesem Markt erfolgreich behaupten zu können, arbeiten wir unablässig an einer weiteren Verbesserung unserer globalen Prozesse und der Anpassung unserer Organisationsstrukturen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Risiken der Geschäftsstrategie

Die Nachfrage nach unseren neuen Lösungen könnte sich nicht wie geplant entwickeln, und unsere Strategie für neue Geschäftsmodelle und flexible Nutzungsmodelle könnte nicht erfolgreich sein.

Unser Softwaregeschäft umfasst die Erlöse aus dem Verkauf neuer Softwarelizenzen, dem Verkauf von Updates für bereits erworbene Lizenzen, aus Support- und Wartungsgebühren und aus Subskriptionen für Cloud-Software. Unsere Kunden wollen neuartige Technologien von SAP einsetzen, ohne jedoch bereits getätigte IT-Investitionen zu gefährden. Die Einführung neuer SAP-Lösungen, Technologien und Geschäftsmodelle unterliegt jedoch gewissen Unsicherheiten im Hinblick darauf, ob die Kunden die erwarteten Vorteile aus diesen Investitionen realisieren können. Bedingt durch diese Unsicherheit könnten Kunden zunächst abwarten, ob sich die Lösungen, Technologien und Geschäftsmodelle bei Referenzkunden bewähren. Dies könnte wiederum dazu führen, dass unsere neuen Lösungen, Technologien, Geschäftsmodelle und flexiblen Nutzungsmodelle langsamer oder gar nicht von den Kunden angenommen werden, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Zur Minderung dieses Risikos streben wir eine ausgewogene Verteilung unserer strategischen Investitionen an, indem wir unser Kerngeschäft weiterentwickeln und schützen und gleichzeitig neue Lösungen, Technologien und Geschäftsmodelle für Marktkategorien wie mobile Lösungen, Cloud-Lösungen, Datenbanken und Technologie sowie soziale Medien entwickeln. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Konzeption und Bereitstellung attraktiver Lösungsangebote für unsere Kunden sowie die Erbringung erstklassiger Supportleistungen, um die Zufriedenheit der Kunden während und nach der Implementierung von Lösungen sicherzustellen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Unsere Cloud-Organisation realisiert Subskriptions- und Supporterlöse über die Laufzeit der Kundenverträge, und unser Geschäft hängt wesentlich davon ab, dass unsere Kunden diese Verträge verlängern und zusätzliche Module oder Benutzerlizenzen aus unserem Cloud-Angebot erwerben. Zudem schlagen sich Steigerungen oder Rückgänge unserer Cloud-Verkaufszahlen nicht sofort in unserem Betriebsergebnis nieder, und jeglicher Rückgang bei den Vertragsverlängerungen könnte unser zukünftiges Betriebsergebnis aus dem Cloud-Geschäft beeinträchtigen.

Wir erfassen Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support über die Laufzeiten der Kundenverträge, die in der Regel zwischen einem und drei Jahren, in einigen Fällen bis zu fünf Jahren, variieren. Folglich stammen die meisten in einer bestimmten Periode erfassten Erlöse aus Verträgen, die in vorhergehenden Perioden abgeschlossen wurden. Daher würde ein Rückgang der Nachfrage nach unseren Cloud-Lösungen zu irgendeinem Zeitpunkt unsere Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support im entsprechenden Quartal nicht unbedingt signifikant belasten, könnte sich jedoch in den nachfolgenden Quartalen negativ auf die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support auswirken.

Um unser Betriebsergebnis im Cloud-Geschäft aufrechtzuerhalten oder zu verbessern, ist es entscheidend, dass unsere Kunden ihre Verträge bei Ablauf der ursprünglichen Vertragslaufzeit verlängern und zusätzliche Module oder Benutzerlizenzen erwerben. Unsere Kunden sind nicht verpflichtet, ihre Subskriptionen nach Ablauf der ursprünglichen Frist zu verlängern, und wir können nicht garantieren, dass bei einer Verlängerung der Subskription das gleiche oder ein höheres Leistungsniveau vereinbart wird oder dass sie ihre Subskription überhaupt verlängern.

Die Rate der verlängerten Kundenverträge kann aufgrund verschiedener Faktoren schwanken oder zurückgehen. Hierzu gehören die Zufriedenheit (beziehungsweise Unzufriedenheit) der Kunden mit unserem Cloud-Produktportfolio, unserem

Kundensupport, Bedenken der Kunden hinsichtlich eines effizienten, sicheren sowie gesetztes- und vorschriftenkonformen Cloud-Betriebs, unsere Preisgestaltung, die Preise von Konkurrenzprodukten oder -services, Unternehmenszusammenschlüsse oder Übernahmen, die sich auf unsere Kunden auswirken, sowie die Auswirkungen weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen oder Ausgabenkürzungen bei Kunden. Wenn unsere Kunden ihre Subskriptionen nicht oder nur zu ungünstigeren Bedingungen verlängern oder wenn sie keine zusätzlichen Module oder Benutzerlizenzen erwerben, könnten unsere Erlöse und Subskriptionsabrechnungen zurückgehen, und wir würden möglicherweise kein deutlich besseres operatives Ergebnis durch unseren Kundenstamm erzielen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Um unseren Service für Kunden kontinuierlich zu verbessern, überwachen wir alle Probleme sorgfältig. Gemeinsam mit den Kunden führen wir Ursachenanalysen durch und bieten ihnen eine Lösung. Darüber hinaus arbeitet die SAP derzeit an einer Anpassung der Bereitstellung von Cloud-Diensten an lokale und/oder spezifische Marktanforderungen, beispielsweise die Bereitstellung dieser Services über lokale oder regionale Rechenzentren.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf die Segmente Cloud-Anwendungen und Ariba.

Falls es uns nicht gelingt, ein effektives Partnernetz entsprechend anzupassen und auszubauen, könnte unsere Umsatzsteigerung hinter unseren Prognosen zurückbleiben.

Eine wichtige Säule unseres Erfolgs und unserer Wachstumsstrategie ist ein offenes und dynamisches Partnernetz. Daher haben wir Kooperationsabkommen abgeschlossen, um die gemeinsame Innovation auf Basis unserer Plattformen zu unterstützen, unseren Marktzugang profitabel zu erweitern und damit die Marktabdeckung zu optimieren sowie in allen Segmenten qualitativ hochwertige Services anbieten zu können. Unsere Partner schaffen Innovationen auf Basis unse-

rer Plattformen, betten unsere Technologie in ihre Produkte ein und vertreiben und/oder implementieren unsere Software, wodurch sie eine zentrale Rolle bei der Vermarktung unseres gesamten Lösungsportfolios einnehmen.

Wenn unsere Partner zu der Einschätzung gelangen, dass unsere Produkte strategisch weniger günstig und/oder finanziell weniger attraktiv sind, oder wenn es uns nicht gelingt, ein Netzwerk von qualifizierten Partnern aufzubauen, die sowohl unseren Qualitätsanforderungen als auch denen unserer Kunden genügen, könnten unter anderem folgende Szenarien eintreten:

- Die Partner entwickeln nicht genügend neue Lösungen und Inhalte auf Basis unserer Plattformen.
- Die Partner liefern unseren Kunden keine qualitativ hochwertigen Produkte und Dienstleistungen.
- Die Partner entwickeln nicht genügend Anwendungsfälle und Demosysteme für Kunden, aus denen sich zusätzliche Referenzkunden gewinnen lassen.
- Die Partner integrieren unsere Lösungen und insbesondere Innovationen wie SAP HANA nicht ausreichend, um eine profitable Verbreitung unserer Produkte zu fördern.
- Die Partner stellen keine ausreichenden und entsprechend geschulten Ressourcen für die Vermarktung, den Vertrieb und Support bereit, um in Zielmärkte zu expandieren.
- Die Partner befolgen nicht die einschlägigen Gesetze und Vorschriften. Dadurch kommt es zu Verzögerungen, Unterbrechungen oder zur Beendigung der vereinbarten Vertriebs- und Serviceleistungen.
- Die Partner erneuern ihre Verträge mit uns entweder gar nicht oder nicht zu Bedingungen, die für uns akzeptabel sind.

Bei Eintreten eines oder mehrerer dieser Risiken könnte sich dies auf die Nachfrage nach SAP-Software und -Services auswirken. Dadurch wären wir möglicherweise nicht in der Lage, durch eine entsprechende Anpassung unserer Geschäfte erfolgreich mit anderen Softwareanbietern zu konkurrieren, was negative Auswirkungen auf unseren Ruf, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Die SAP investiert weiter in langfristige Beziehungen und Kooperationen mit Partnern, die für beide Seiten von Vorteil sind. Ein breites Spektrum an Partnerprogrammen, die wir kontinuierlich weiterentwickeln und ausbauen, dient dazu, bestehende Partner zu halten und neue Partner aus allen Sparten zu

gewinnen. Wir bieten Mitarbeitern der Partnerunternehmen vielfältige Schulungsmöglichkeiten. Um die konsistent hohe Qualität von Partnerlösungen sowie eine vollständige Integrationsfähigkeit sicherzustellen, wurde außerdem ein sorgfältiger Zertifizierungsprozess eingerichtet.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos angesichts unserer Partnerstrategie als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Personalrisiken

Wenn wir unsere Personalressourcen an unseren internationalen Standorten nicht effektiv steuern, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unser Geschäft effizient und erfolgreich zu führen.

Unser Erfolg hängt davon ab, dass wir die Planung unserer internen und externen Personalressourcen sowie unsere Standortstrategie mit unserer Gesamtstrategie abstimmen. Es ist von zentraler Bedeutung, dass wir unsere personellen Ressourcen an unseren internationalen Standorten effektiv steuern, damit wir unseren kurz- und langfristigen Bedarf an Mitarbeitern und an erforderlichen Fachkenntnissen erfüllen können. Dies gilt für die Steuerung sowohl unserer internen als auch unserer externen Personalressourcen. Veränderungen des Personalbestands und der Infrastruktur könnten zu einem Ungleichgewicht zwischen Kosten und Umsatz führen. Wenn es uns nicht gelingt, unsere personellen Ressourcen an unseren internationalen Standorten effektiv zu steuern, könnte dies die Effizienz und den Erfolg unseres Geschäftsbetriebs beeinträchtigen und negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Diesem Risiko wirkt die SAP gezielt durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen. Dazu gehören beispielsweise die Nachfolgeplanung und die Personalplanung, die darauf abzielen, Diversität und den richtigen Personalmix unter Berücksichtigung der demografischen Entwicklung zu erreichen. Weitere Maßnahmen sind Outsourcing, der befristete Einsatz externer Ressourcen, die Stärkung unseres Ansehens als Arbeitgeber, die Karriereplanung (zum Beispiel durch Angebote für kurzzeitige Einsätze in anderen Bereichen sowie Qualifizierungs- und

Weiterbildungsmaßnahmen) sowie Arbeitgeberzusatzleistungen. Letztere umfassen ein leistungsbezogenes Vergütungssystem, langfristig angelegte Anreizprogramme sowie in einigen Ländern eine arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Wenn es uns nicht gelingt, Führungskräfte und Mitarbeiter mit speziellem Fach- und Technologiewissen zu gewinnen, weiterzuentwickeln und an unser Unternehmen zu binden, oder wenn wir unsere internen Ziele bezüglich der Diversität und Inklusion nicht erreichen, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unserer Geschäftstätigkeit effektiv und erfolgreich nachzugehen und erfolgreiche neue Lösungen und Dienstleistungen zu entwickeln.

Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter bilden die Grundlage für unseren nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Der Wettbewerb in unserer Branche um kompetente und spezialisierte Fach- und Führungskräfte, sowohl männlich als auch weiblich, ist jedoch intensiv. In bestimmten Regionen und Technologie- und Lösungsbereichen haben wir uns ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt, insbesondere in Ländern wie Brasilien, China und Russland. Wenn wir es nicht schaffen, gut ausgebildete Mitarbeiter, sowohl männlich als auch weiblich, zu finden, zu gewinnen, zu entwickeln, zu motivieren, angemessen zu bezahlen und im Unternehmen zu halten, oder wenn solche hoch qualifizierten und spezialisierten Mitarbeiter das Unternehmen verlassen und keine Nachfolger bereitstehen oder kein adäquater Ersatz verfügbar ist, wären wir möglicherweise nicht in der Lage, unserer Geschäftstätigkeit effektiv nachzugehen, was negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte. Darüber hinaus wären wir möglicherweise nicht in der Lage, wie geplant erfolgreiche neue Lösungen und Dienstleistungen zu entwickeln, zu vertreiben und zu implementieren. Dies betrifft insbesondere die fortgesetzte Einführung neuer und innovativer Technologien sowie unsere Expansion in Schwellenmärkten. Fehlende oder unangemessen ausgestaltete Vergütungsprogramme und Zusatzleistungen könnten unsere Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen

und an unser Unternehmen zu binden, einschränken und finanzielle Verluste nach sich ziehen. Darüber hinaus wären wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere internen Ziele im Hinblick auf Geschlechterdiversität zu erreichen, nach denen der Frauenanteil in Führungspositionen von 18 % im Jahr 2010 auf 25 % im Jahr 2017 gesteigert werden soll. Und schließlich könnten wir uns durch die Einstellung von entsprechenden Mitarbeitern den Ansprüchen anderer Unternehmen aussetzen, die ihre Mitarbeiter davon abhalten möchten, für einen Wettbewerber zu arbeiten.

Trotz dieser Risiken sehen wir uns aufgrund unserer führenden Marktposition, unserer Arbeitgebermarke und unserer umfassenden Zusatzleistungen nach wie vor in der Lage, auch künftig hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Wir wirken dem Risiko einer Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs aufgrund unserer mangelnden Fähigkeit, die erforderlichen Mitarbeiter zu gewinnen, oder aufgrund des Verlusts von Führungskräften und Mitarbeitern entgegen, indem wir Mitarbeiter- und Führungskompetenzen gezielt weiterentwickeln. Beispielsweise bieten wir Maßnahmen zur beruflichen Weiterentwicklung, Mentoren- und Coachingprogramme, ein Gender-Diversity-Programm sowie besondere Angebote für Potenzialträger an, die auf die rasche Weiterentwicklung von Talenten und insbesondere von Führungskompetenzen abzielen. Wir setzen einen starken Schwerpunkt auf die Nachfolgeplanung für Führungs- und Schlüsselpositionen, um dadurch Kontinuität auf der Führungsebene sicherzustellen und den Geschäftsbetrieb der SAP vor Beeinträchtigungen durch Mitarbeiterfluktuation zu schützen.

Obgleich diese Risiken in Bezug auf die Gewinnung, Weiterentwicklung und Bindung von Mitarbeitern eintreten könnten, halten wir dies für unwahrscheinlich und schätzen die Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen als moderat ein. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Organisations- und Governance-Risiken

Die Gesetze und rechtlichen Anforderungen in Deutschland, den USA und an anderen Standorten haben sich in den letzten Jahren deutlich verschärft.

Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere in Deutschland und den USA notiert sind, unterliegt die SAP den deutschen und US-amerikanischen Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowie den Anforderungen weiterer Rechtssysteme. Änderungen an Gesetzen und Vorschriften und den dazugehörigen Auslegungen, einschließlich Änderungen von Rechnungslegungsstandards und steuerlichen Auflagen sowie einer Verschärfung von Maßnahmen zur Durchsetzung von Vorschriften und höherer Strafen, könnten unser Geschäftsumfeld verändern. Das regulatorische Umfeld hat sich in den letzten Jahren signifikant verschärft, insbesondere durch die striktere Anwendung einiger Gesetze, beispielsweise der Antikorruptionsgesetze in Deutschland, den USA und dem Vereinigten Königreich (Foreign Corrupt Practices Act beziehungsweise Bribery Act) sowie anderer lokaler Gesetze zum Verbot von Schmiergeldzahlungen durch Mitarbeiter, Lieferanten und Vertriebspartner. Schwellenmärkte sind ein wesentlicher Schwerpunkt unserer weltweiten Wachstumsstrategie. Diese Märkte sind naturgemäß mit verschiedenen Risiken verbunden. Die Nichteinhaltung der einschlägigen Gesetze und Vorschriften unsererseits oder jede gegen uns vorgebrachte Beschuldigung eines Gesetzesverstosses, ob gerechtfertigt oder nicht, könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows und unser Ansehen haben.

Eine exakte Bewertung des Risikos ist aufgrund der Vielzahl an relevanten gesetzlichen und rechtlichen Anforderungen und der ebenso großen Vielzahl an möglichen Verstößen schwierig.

Wir prüfen laufend neue gesetzliche Anforderungen, neue Entwicklungen bei der Rechtsdurchsetzung sowie öffentlich verfügbare Informationen zu Compliance-Problemen, die in der Softwarebranche, den von uns anvisierten Schwellenmärkten oder in der Wirtschaft allgemein auftreten. Auf Basis dieser Informationen und anderer verfügbarer Quellen bringen wir unsere Compliance-Programme kontinuierlich auf den neuesten Stand, um möglichst effektiv dafür zu sorgen, dass unsere Mitarbeiter unseren Verhaltenskodex (SAP Code of Business Conduct) kennen und ihn einhalten. Für diesen Prozess ist ein

eigenes Team, unser Global Compliance Office, zuständig. Dieses steuert alle Maßnahmen, die sich auf die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien (Compliance) beziehen. Der Chief Compliance Officer koordiniert unternehmensweit die Einführung unserer Richtlinien sowie entsprechende Weiterbildungs- und Umsetzungsmaßnahmen. Diese Maßnahmen werden überwacht und dokumentiert, um Trends zu ermitteln, Risiken zu analysieren und eine einheitliche Anwendung der Richtlinien im gesamten Konzern zu gewährleisten. Trotz unserer umfassenden Compliance-Programme und vorhandener interner Kontrollen kann nicht immer verhindert werden, dass einzelne Personen die Kontrollmechanismen vorsätzlich umgehen oder sich betrügerisch verhalten, um sich persönlich zu bereichern.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Wenn wir geltende Datenschutzgesetze nicht einhalten oder diesbezügliche Anforderungen unserer Kunden an unsere Produkte und Dienstleistungen nicht adäquat erfüllen, könnte dies zivilrechtliche Haftungsansprüche, Bußgelder sowie den Verlust von Kunden und die Schädigung unseres Ansehens nach sich ziehen.

Als global agierender Anbieter von Software und Services sind wir verpflichtet, die Gesetze an unseren jeweiligen Geschäftsstandorten einzuhalten. Die SAP und ihre Tochterunternehmen sind mit einer starken Zunahme von Datenschutzgesetzen und -bestimmungen weltweit konfrontiert. Weitere Änderungen werden für die Zukunft erwartet, zum Beispiel durch die von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Reform des europäischen Datenschutzrechts. Diese Gesetze und Vorschriften ändern und ergänzen die bestehenden Anforderungen an die Verarbeitung personenbezogener Daten, die von uns und unseren Kunden zu erfüllen sind und die wir folglich auch in unseren Produkten und Services abbilden müssen. Wenn wir die einschlägigen Gesetze nicht einhalten oder den Datenschutzanfor-

derungen unserer Kunden nicht adäquat Rechnung tragen, könnte dies – selbst in unbegründeten Fällen – Ermittlungen der Aufsichtsbehörden, Haftungsansprüche, Bußgelder (künftige Berechnungsbasis möglicherweise der Jahresumsatz) und den Verlust von Kunden nach sich ziehen, unser Ansehen schädigen sowie negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Zur Minderung dieser Risiken überwachen wir aktiv Änderungen an Gesetzen und Vorschriften, um geeignete Maßnahmen zu ergreifen, und führen laufend Zertifizierungen vorhandener Standards und Richtlinien durch. Mit einer breiten Palette von Maßnahmen schützen wir die von uns und unseren Kunden kontrollierten Daten vor Zugriff und Verarbeitung durch Unbefugte sowie vor unbeabsichtigtem Verlust oder Zerstörung. Zudem haben wir in datenschutzkritischen Geschäftsbereichen wie der Personalwirtschaft, dem Support und Marketing sowie den Geschäftsbereichen Global Services, Application Innovation und Custom Development ein zertifiziertes Datenschutzmanagementsystem eingeführt, dessen Umsetzung jährlich intern beziehungsweise extern durch die British Standard Institution geprüft wird. Darüber hinaus stellen wir unseren Kunden Sicherheitszertifizierungen (wie ISO 27001), White Papers zu Sicherheitsfragen und Berichte unserer unabhängigen Prüfer und Zertifizierungsstellen zur Verfügung.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein, können jedoch kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows, eine Schädigung unseres Ansehens sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wenn es uns nicht gelingt, die Erwartungen unserer Kunden, Partner oder anderer Anspruchsgruppen oder allgemein anerkannte Standards im Hinblick auf den Klimawandel, das Energiemanagement und soziale Investitionen zu erfüllen, könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unser Betriebsergebnis und unser Ansehen haben.

Das Energiemanagement und das Emissionsmanagement sind ein integraler Bestandteil der ganzheitlichen Steuerung sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Risiken und Chancen. Wir haben Risiken in den folgenden Hauptbereichen identifiziert:

- unsere Softwarelösungen und grüne IT
- unser eigener Geschäftsbetrieb: Energiemanagement und andere ökologische Herausforderungen wie CO₂-Management, Wasserverbrauch und Abfall

Da unsere Kunden, Mitarbeiter und Investoren eine verlässliche Energie- und CO₂-Strategie von uns erwarten, haben wir unsere bisher kommunizierten Ziele erneut bekräftigt, insbesondere unser für 2020 gesetztes Ziel im Hinblick auf unsere Treibhausgasemissionen. Darüber hinaus könnten Kunden die ökologische Vorreiterrolle der SAP nicht mehr anerkennen und sich für Produkte und Services anderer Anbieter entscheiden, was zur Folge haben könnte, dass wir unsere Umsatzziele nicht erreichen. Wenn es uns nicht gelingt, in den identifizierten Bereichen den Erwartungen unserer Stakeholder gerecht zu werden, könnte sich unsere Bewertung in Nachhaltigkeitsindizes verschlechtern, was unser Ansehen schädigen, sowie negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

In den letzten Jahren hat die SAP bewiesen, dass es möglich ist, gesellschaftliche und ökologische Probleme proaktiv anzugehen und gleichzeitig ein solides finanzielles Wachstum zu erzielen. Hierfür erhielten wir große Anerkennung für unsere Bemühungen um Nachhaltigkeit. Als Beleg für unsere Nachhaltigkeitsleistung sind wir erneut in bedeutenden und anerkannten Nachhaltigkeitsindizes wie dem Dow Jones Sustainability Index und dem Sustainability Leadership Report von BrandLogic gelistet. Da wir unser Emissionsziel von 460 Kilotonnen für 2013 nicht erreicht haben, könnten wir die Erwartungen hinsichtlich unserer Leistungskennzahlen im Energie- und Emissionsmanagement verfehlen.

Dennoch schätzen wir den Eintritt des Risikos, die Erwartungen im Hinblick auf unsere Energie- und Emissionsstrategie nicht erfüllen zu können, als unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir nur von moderaten Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie die Erreichung unserer Umsatz- und Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Ethisch nicht vertretbares Verhalten und die Nichteinhaltung unserer Integritätsstandards aufgrund vorsätzlichen oder betrügerischen Verhaltens von Mitarbeitern könnten negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unser Ansehen haben.

Die führende Position der SAP auf dem Weltmarkt gründet auf dem langfristigen und nachhaltigen Vertrauen unserer weltweiten Anspruchsgruppen. Seit jeher fühlen wir uns einer transparenten Unternehmensführung, einer offenen Kommunikation gegenüber den Finanzmärkten und der Einhaltung anerkannter Standards im Hinblick auf ein integriertes Geschäftsgebaren verpflichtet. Am 29. Januar 2003 verabschiedete der SAP-Vorstand einen Verhaltenskodex (SAP Code of Business Conduct), in dem die bereits bestehenden Richtlinien und Erwartungen hinsichtlich des Verhaltens im Geschäftsalltag festgeschrieben wurden.

Durch vorsätzliches und betrügerisches Verhalten einzelner Mitarbeiter, das möglicherweise in geheimer Absprache mit externen Dritten erfolgt, könnte es jedoch zu unethischem Verhalten und der Nichteinhaltung unserer Integritätsstandards kommen. Zusätzlich zu vorsätzlichen Verstößen könnte auch Fahrlässigkeit bei der Einhaltung von Regeln und Vorschriften zu Problemen führen. Ethisch nicht vertretbares Verhalten und Fehlverhalten, das der SAP angelastet werden kann, könnte nicht nur Strafanzeigen und Bußgelder sowie Forderungen der geschädigten Parteien, sondern auch finanzielle Verluste und eine schwerwiegende Schädigung unseres Ansehens nach sich ziehen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Um dies zu vermeiden, haben wir ein umfassendes Compliance-Management-System (CMS) eingerichtet, das auf den drei Säulen Prävention, Aufdeckung und Reaktion fußt. Unser CMS-Programm beinhaltet verschiedene Instrumente in den Bereichen Schulung, Beratung, Kontrolle und Untersuchung. Ziel ist es, das Risiko von unethischem Verhalten zu mindern. Dies gilt unabhängig davon, ob Vorsatz oder Fahrlässigkeit ursächlich für dieses Verhalten ist.

Unser Verhaltenskodex (SAP Code of Business Conduct), zu dessen Einhaltung alle Mitarbeiter verpflichtet sind, enthält Leitlinien zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und zeigt auf, wie sich ethisch nicht vertretbares Verhalten vermeiden lässt und welches Verhalten in schwierigen Situationen angemessen ist. Die Mitarbeiter der SAP müssen sich jedes Jahr erneut zur Befolgung des Verhaltenskodex verpflichten (es sei denn, dies ist nach den Gesetzen des jeweiligen Landes unzulässig). Wir haben außerdem eine Reihe von ergänzenden Compliance-Richtlinien eingeführt und mit deren Umsetzung begonnen. Diese enthalten Regelungen zum Geschäftsverkehr mit Dritten und zielen darauf ab, den Missbrauch von Zahlungen Dritter für rechtswidrige Zwecke zu vermeiden. Damit möchten wir eine wirksame Kontrolle unserer Richtlinien zu Dienstreisen, Spesen, Bewirtung und Geschenken sicherstellen und auch unser Partner- und Lieferantennetz zu integrem Geschäftsverhalten verpflichten. Begleitet werden diese Richtlinien von kontinuierlichen E-Learning-Kursen und Präsenzschulungen für Zielgruppen, die im Rahmen der Compliance-Risikobewertung ermittelt wurden. Das Gesamtkonzept des CMS der SAP wird intern und extern laufend überwacht und bei Bedarf angepasst.

Obgleich wir den Eintritt des Risikos eines vorsätzlichen oder fahrlässigen unethischen Verhaltens als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir das Risiko nicht ausschließen. Sollte das Risiko eintreten, könnten wir erhebliche Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows, sowie eine negative Abweichung von unseren Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Kommunikations- und Informationsrisiken

Unsere Kontrollen und Maßnahmen zur Verhinderung der unerlaubten Veröffentlichung vertraulicher Informationen könnten möglicherweise nicht greifen.

Vertrauliche oder streng vertrauliche Informationen könnten versehentlich oder verfrüht an die Öffentlichkeit getragen werden, beispielsweise Informationen zu unserer Strategie, neuen Technologien, Fusionen und Übernahmen sowie unveröffentlichte Finanzergebnisse oder personenbezogene Daten. Es könnte erforderlich sein, verschiedene Behörden und gegebenenfalls den Eigentümer der Daten zu benachrichtigen, was wiederum unser Ansehen schädigen könnte. So könnte die

Preisgabe vertraulicher Informationen während einer Fusion oder Übernahme beispielsweise zum Verlust des Akquisitionsobjekts führen, oder der Kurs der SAP-Aktie könnte aufgrund vorzeitig veröffentlichter Finanzergebnisse fallen. Dies könnte unsere Marktposition schwächen sowie Bußgelder und Strafen nach sich ziehen. Zusätzlich könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen zum Schutz vertraulicher Informationen getroffen, unter anderem auch in unserer Prozess- und Organisationsstruktur. Hierzu zählen vorgeschriebene Sicherheitsschulungen für alle Mitarbeiter, Standards für eine sichere interne und externe Kommunikation sowie technische Sicherheitsmaßnahmen in Bezug auf unsere Computerhardware und Kommunikationskanäle, wie die obligatorische Verschlüsselung sensibler Daten.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir eine kritische Auswirkung auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Finanzrisiken

Unsere Umsätze unterliegen quartalsweisen Schwankungen, und unsere Umsatzprognosen könnten sich als nicht zutreffend erweisen.

Unser Umsatz und unser Betriebsergebnis können von Quartal zu Quartal teilweise erheblich variieren, wie auch die Vergangenheit bereits gezeigt hat. Aus verschiedenen Gründen ist es schwierig, eine Prognose für unsere Erlöse und insbesondere für unsere Softwareerlöse abzugeben. Die Gründe sind unter anderem:

- der relativ lange Vertriebszyklus für unsere Produkte,
- die Größe und Komplexität einzelner Lizenzgeschäfte und der entsprechend längere Zeitaufwand bis zum Vertragsabschluss,
- die Einführung neuer Lizenz- und Nutzungsmodelle wie Cloud-Subskriptionsmodelle,
- der Zeitpunkt der Einführung neuer Produkte oder Produkterweiterungen durch uns oder unsere Wettbewerber,
- Budgetveränderungen bei unseren Kunden,

- geringere Softwareumsätze, die auch die damit verbundenen Wartungs- und Serviceerlöse negativ beeinträchtigen könnten,
- Zeitaufwand, Größe und Dauer von Serviceprojekten bei Kunden,
- Betriebsmodelle, bei denen die Erlöse über einen längeren Zeitraum realisiert werden müssen,
- Saisonabhängigkeit der Softwarekäufe unserer Kunden,
- mangelnde Transparenz in Bezug auf die Verkaufsprognosen übernommener Unternehmen und die Wahrscheinlichkeit, dass aus prognostizierten Verkaufschancen tatsächlich Umsätze realisiert werden,
- andere allgemeine Wirtschafts- und Marktbedingungen sowie ökologische und gesellschaftliche Entwicklungen wie die globale Wirtschaftskrise oder die aktuelle Krisensituation hoch verschuldeter Länder.

Viele unserer Kunden treffen ihre IT-Kaufentscheidungen zum Ende eines Kalendervierteljahres. Ein wesentlicher Anteil dieser Entscheidungen wird in unserem vierten Quartal getroffen, sodass auch geringe Verzögerungen bei der Kaufentscheidung für unsere On-Premise-Software negative Auswirkungen auf unsere Erlöse im jeweiligen Jahr haben könnten. In den letzten Jahren hat sich unsere Abhängigkeit von großen Abschlüssen verringert. Der Trend geht zu einer größeren Anzahl an Geschäften mit kleinerem Umfang. Dennoch könnten der Verlust oder die Verzögerung einer oder mehrerer großer Absatzmöglichkeiten, die für das Großkundensegment nach wie vor charakteristisch sind, negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Wir verwenden ein „Pipeline“-System zur Prognose von Umsätzen und Trends in unserem Geschäft. Die Pipeline-Analyse bildet eine wichtige Informationsgrundlage für unsere Planung, Budgetierung und für Prognosen. Doch nicht immer entsprechen die Pipeline-Schätzungen konsistent dem Umsatz in einem bestimmten Quartal, was möglicherweise auf einen oder mehrere der oben beschriebenen Gründe zurückzuführen ist. Dies kann die Zuverlässigkeit unserer Planung, unserer Budgets und Prognosen gefährden. Da unsere betrieblichen Aufwendungen auf erwarteten Umsatzniveaus basieren und ein Großteil unserer Ausgaben kurzfristig relativ stabil bleibt, kann das Ausbleiben erwarteter Umsätze oder eine Verzögerung bei der Erlösrealisierung zu beträchtlichen quartalsweisen oder

jährlichen Schwankungen beim Betriebsergebnis führen. Die anhaltende Verschlechterung der globalen Wirtschaftslage könnte es uns zunehmend schwerer machen, zuverlässige Nachfrageprognosen für unsere Produkte und Dienstleistungen zu erstellen. Infolgedessen könnten unser Umsatz, unser Betriebsergebnis und unsere Cashflows hinter unseren eigenen Erwartungen und externen Prognosen zurückbleiben. Dies könnte den Kurs unserer Aktie negativ beeinflussen. Sollten zukünftige Ausgaben nicht zu einer erwarteten Umsatzsteigerung führen, könnte dies moderate negative Auswirkungen auf das Betriebsergebnis eines Quartals oder Gesamtjahres haben, sodass dieses von vorhergehenden oder nachfolgenden Perioden deutlich abweichen könnte.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Externe Faktoren könnten unsere Liquidität sowie das Ausfallrisiko und die Bewertung unserer Finanzanlagen negativ beeinflussen.

Makroökonomische Faktoren wie ein konjunktureller Abschwung könnten unsere zukünftige Liquidität beeinträchtigen. Wir verfügen über ein globales, zentrales Finanzmanagement zur Kontrolle von Finanzrisiken, wie beispielsweise Liquiditäts-, Wechselkurs-, Zins-, Ausfall- und Aktienkursrisiken. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um unsere Zahlungsfähigkeit stets zu gewährleisten. Zum 31. Dezember 2013 belief sich unsere Konzernliquidität auf 2.841 Mio. €. Darüber hinaus verfügen wir über einen soliden operativen Cashflow, der größtenteils aus periodisch wiederkehrenden Einnahmen besteht, sowie über Kreditlinien, die wir im Bedarfsfall nutzen können. Unsere Konzernliquidität könnte jedoch durch ungünstige makroökonomische Faktoren einem höheren Ausfallrisiko unterliegen. Daraus könnten sich Auswirkungen auf die Bewertung unserer Finanzanlagen ergeben, die negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnten.

Die Anlagepolitik der SAP hinsichtlich der Konzernliquidität basiert auf einheitlichen Regeln, die in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften geltenden Treasury-Richtlinie zusammengefasst sind. Gemäß dieser Richtlinie investieren wir, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „BBB“. Das gewichtete durchschnittliche Rating der Anlagen unserer Konzernliquidität liegt zwischen „A“ und „A–“. Wir verfolgen weiterhin eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente gekennzeichnet ist.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, kann es keine Gewähr dafür geben, dass die ergriffenen Maßnahmen erfolgreich sind oder dass Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft keine kritischen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele haben. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Die Verwendung von Schätzungen durch das Management könnte sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows auswirken.

Unsere Rechnungslegung nach IFRS erfordert in großem Umfang Annahmen, Schätzungen und Beurteilungen durch das Management, die sich auf unsere Finanzzahlen auswirken können. Die Sachverhalte und Annahmen, auf denen die Schätzungen und Beurteilungen des Managements beruhen, sowie die Beurteilung dieser Sachverhalte können sich im Laufe der Zeit ändern, was wiederum zu erheblichen Änderungen der Schätzungen und Beurteilungen und folglich auch zu Änderungen der Finanzzahlen führen könnte. Solche Änderungen könnten negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows zur Folge haben.

Mit einer Reihe von Maßnahmen stellen wir sicher, dass Schätzungen und Beurteilungen zutreffend sind. So wenden wir zum Beispiel bei Schätzungen das Vier-Augen-Prinzip an.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Aktuelle und zukünftige Verlautbarungen zu Bilanzierungsmethoden und andere Rechnungslegungsstandards, vor allem zur Umsatzrealisierung, könnten sich negativ auf unsere veröffentlichten Finanzergebnisse auswirken.

Wir überwachen regelmäßig die Einhaltung der für uns geltenden Rechnungslegungsvorschriften und prüfen neue für uns relevante Verlautbarungen beziehungsweise ihre Entwürfe. Neue Standards, Änderungen an bestehenden Standards und an deren Auslegung könnten dazu führen, dass wir unsere konzerninternen Bilanzierungsmethoden, vor allem im Hinblick auf die Umsatzrealisierung, sowie unsere Geschäftsmodelle an neuen oder geänderten Rechnungslegungsstandards ausrichten oder bereits veröffentlichte Rechnungslegungsinformationen rückwirkend anpassen müssen. Solche Änderungen könnten negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen zur Folge haben.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Da wir weltweit Geschäfte tätigen, können unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows durch Währungs- und Zinsschwankungen beeinflusst werden.

Unsere Konzernberichtswährung ist der Euro. Ein beträchtlicher Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Rund 71 % unseres Konzernumsatzes im Jahr 2013 entfiel auf Geschäfte in Staaten, die nicht den Euro als Währung führen, und wurden somit in Euro umgerechnet. Daher können sich die periodischen Schwankungen einzelner Währungen erheblich auf die Umsatzerlöse und Ergebnisse der SAP auswirken. Eine Aufwertung des Euro im Verhältnis zu anderen Währungen wirkt sich dabei im Allgemeinen negativ, eine

Abwertung des Euro positiv aus. Des Weiteren sind variabel verzinsliche Bilanzpositionen Zinsschwankungen ausgesetzt. Solche Änderungen könnten negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen zur Folge haben.

Weitere Informationen zu Währungs- und Zinsrisiken sowie den entsprechenden Sicherungsaktivitäten finden Sie unter Textziffer (24) und (25) im Konzernanhang.

Wir überwachen potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie, die unter anderem den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente vorsieht. Im Hinblick auf unsere Finanzschulden verfügen wir über ein sehr ausgewogenes Fälligkeitsprofil und einen Mix aus Zinsvereinbarungen mit festem und variablem Zinssatz.

Wir schätzen den Eintritt des Risikos starker Währungs- und Zinsschwankungen als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, könnte dies erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele haben. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Weitere Informationen zu Risiken aus Finanzinstrumenten, darunter unsere Währungs- und Zinsrisiken, sowie den entsprechenden Sicherungsaktivitäten finden Sie unter Textziffer (24) und (25) im Konzernanhang.

Die Kosten von derivativen Instrumenten zur Absicherung aktienbasierter Vergütungsprogramme könnten die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen.

Um die Effekte unserer aktienorientierten Vergütung auf die Gewinn- und Verlustrechnung zu verringern und zukünftige Aufwendungen in diesem Zusammenhang zu begrenzen, setzen wir derivative Finanzinstrumente ein, wobei wir über den Umfang der Absicherung im Einzelfall entscheiden. Die Kosten der Absicherung aktienorientierter Vergütung könnten die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen. Andererseits könnte sich die Entscheidung, keine Absicherung vorzunehmen, als nachteilig erweisen. Dies könnte negative Auswirkungen auf

unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Betriebsergebniszielen zur Folge haben.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von geringen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows und unsere Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Projektrisiken

Die Implementierung von SAP-Software ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens des Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, auf die wir oftmals keinen Einfluss haben.

Ein wichtiges Element unseres Geschäfts ist die erfolgreiche Implementierung von Softwarelösungen, die unseren Kunden effizientere Abläufe ermöglichen. Die Implementierung der SAP-Software erfolgt entweder allein durch die SAP oder gemeinsam mit ihren Partnern und Kunden. Abhängig von verschiedenen Faktoren – wie der Komplexität der Lösungen, dem Implementierungs- und Integrationsbedarf der Kunden oder den benötigten Ressourcen – ist sie für die SAP mit Risiken verbunden. Im Laufe eines Projekts können sich beispielsweise neue funktionale Anforderungen, Zeitverzögerungen oder Abweichungen von empfohlenen Best Practices ergeben. Diese Szenarien haben einen unmittelbaren Einfluss auf das Ressourcenmodell und die rechtzeitige Bereitstellung interner Mitarbeiter oder Berater für das Projekt und könnten daher mit Herausforderungen verbunden sein.

Aufgrund dieser und anderer Risiken sind der SAP und/oder einigen unserer Kunden in Verbindung mit dem Kauf und der Installation von SAP-Softwareprodukten erhebliche Kosten für die Implementierung entstanden. Bei manchen Kunden haben Implementierungen länger gedauert als geplant. Wir können nicht garantieren, dass wir längere Installationszeiten oder beträchtliche Kosten für externe Beratungsleistungen reduzieren oder vermeiden können, dass qualifizierte Berater direkt verfügbar sein werden, dass unsere Kosten die vereinbarten Erlöse bei Festpreisprojekten nicht übersteigen oder dass Kunden mit der Implementierung unserer Software und unserer Lösungen zufrieden sind. Erfolgreiche, langwierige oder kostenin-

tensive Implementierungs- und Integrationsprojekte könnten daher zu Kundenregressforderungen führen, dem Ansehen der SAP schaden und negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Unsere Kunden setzen weiterhin auf einen projektbezogenen Ansatz, um ihre IT-Lösungen ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs zu optimieren. Unsere Projekte beinhalten auch ein in die SAP-Projektmanagementmethoden integriertes Risikomanagement, das dazu dient, die Implementierung durch abgestimmte Risiko- und Qualitätsmanagementprogramme abzusichern. Unserer Überzeugung nach sind die verbliebenen Einzelrisiken durch Aufnahme in unsere Finanzplanung und entsprechende Vorkehrungen ausreichend berücksichtigt.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich nur auf unsere Geschäftssegmente On-Premise-Services, Ariba und Cloud-Anwendungen.

Produkt- und Technologierisiken

Unentdeckte Sicherheitsschwachstellen in den von uns ausgelieferten und eingesetzten Softwareprodukten könnten bei der SAP und ihren Kunden Schaden verursachen.

Kundensysteme oder von uns für Dienstleistungszwecke betriebene Systeme könnten durch Sicherheitsschwachstellen gefährdet werden, wenn diese von Hackern ausgenutzt werden. Dies könnte zum Diebstahl, zur Zerstörung oder zum Missbrauch von Daten führen oder Systeme unbrauchbar werden lassen (zum Beispiel bei sogenannten Denial-of-Service-Angriffen, die die Erbringung von Dienstleistungen verhindern). Die Aufdeckung von Sicherheitsschwachstellen in unserer Software, den Systemen unserer Kunden oder in für Dienstleistungszwecke genutzten SAP-Systemen könnte uns insbesondere im Fall von Angriffen mit betrügerischer Absicht an der Erfüllung unserer vertraglichen Pflichten hindern. Dies könnte in Folge dazu führen, dass Kunden Ansprüche gegen uns geltend machen und dass unser Ansehen Schaden nimmt, was

wiederum negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

SAP hat Sicherheitsaspekte als verpflichtenden Bestandteil in den Softwareentwicklungszyklus integriert. Wir wenden systematische Methoden an, um in allen Entwicklungsphasen, schon ab der Konzipierungsphase, sichere Software zu entwickeln. Zu diesen Methoden gehören branchenspezifische Best Practices wie automatisierte Sicherheitstests durch Quellcode-Analysen, obligatorische Sicherheitsschulungen für alle Softwareentwickler und eine umfassende Prüfung und Validierung unserer Produkte, Softwarekorrekturen und Services vor der Auslieferung.

Durch unseren Software-Security-Response-Prozess sind wir in der Lage, bei Bekanntwerden eines Sicherheitsproblems schnellstmöglich zu reagieren und dem Kunden eine Problemlösung anzubieten. Darüber hinaus haben wir die Prozesse für die Implementierung sicherheitsrelevanter SAP-Hinweise, Softwarekorrekturen und Service Packs verbessert, um den Kunden ein schnelles und einfaches Einspielen dieser Korrekturen und Erweiterungen zu ermöglichen.

Wir können die Möglichkeit einer negativen Auswirkung auf den Geschäftsbetrieb unserer Kunden und unseren eigenen weltweit oder in einzelnen Ländern und Regionen nicht vollständig ausschließen. Wir schätzen den Eintritt des Risikos eines ernststen Schadens für unsere Kunden und die SAP als unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, könnte es mit kritischen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie das Erreichen unserer Umsatz- und Betriebsergebnisziele verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Nicht erkannte Mängel bei der Einführung von neuen Produkten und Produkterweiterungen könnten für uns zu höheren Kosten führen und die Nachfrage nach unseren Produkten beeinträchtigen.

Um Produktneuheiten oder Produkterweiterungen zur Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln und Marktakzeptanz zu erzielen, sind häufig lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Diese Entwicklungstätigkeiten und die Markteinführung unterliegen verschiedenen Risiken. So könnten Produkte unseren hohen Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen

nicht vollkommen gerecht werden, Kundenerwartungen und Marktanforderungen nicht erfüllen oder lokalen Standards und Anforderungen nicht entsprechen. Zudem besteht dieses Risiko auch in Bezug auf die Technologien und Produkte übernommener Unternehmen, die eventuell nicht so schnell und erfolgreich integriert werden können wie erwartet. Daher könnten sich Markteinführungen, der Eintritt in neue Märkte oder die Einführung von Innovationen verzögern oder erfolglos verlaufen.

Neue Produkte könnten noch nicht erkannte Fehler enthalten oder aus Sicht der Kunden nicht ausreichend geeignet sein, um geschäftskritische Lösungen zu unterstützen. Das Erkennen und Beheben von Mängeln nach der Auslieferung eines Produkts könnte mit hohem Kosten- und Zeitaufwand verbunden sein, und möglicherweise gelingt es uns nicht, die Erwartungen der Kunden an eine rasche und zufriedenstellende Behebung der Mängel zu erfüllen. Unter bestimmten Umständen könnten wir nicht in der Lage sein, diese Mängel zu beheben oder die Erwartungen unserer Kunden vollständig zu erfüllen, insbesondere angesichts der Erweiterung unseres Produktportfolios für zusätzliche Märkte. Aus diesem Grund ist es denkbar, dass Kunden die Rückerstattung geleisteter Zahlungen, Schadenersatz, Austausch der SAP-Software oder sonstige Zugeständnisse verlangen. Die von uns angestrebte gleichzeitige Einführung mehrerer neuer Softwareprodukte bei einer höheren Innovationsrate könnte das Risiko von Mängeln und der damit einhergehenden negativen Folgen noch erhöhen. Erhebliche noch nicht erkannte Fehler oder Verzögerungen bei der Einführung neuer Produkte oder Produkterweiterungen können die Marktakzeptanz von SAP-Softwareprodukten beeinflussen und könnten negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

SAP-Software wird im Rahmen von Lösungen und Prozessen eingesetzt, die für die Geschäftsabläufe beim Kunden von kritischer Bedeutung sind. Hinzu kommen die relative Komplexität unserer Produkte und die technischen Abhängigkeiten der Produkte untereinander. Daher besteht das Risiko, dass Kunden oder Dritte uns gegenüber Garantie-, Leistungs- oder ähnliche Ansprüche geltend machen, sofern es zu tatsächlichen oder angeblichen Mängeln bei SAP-Softwareprodukten, bei der

Erbringung von Dienstleistungen oder im Rahmen des Anwendungshostings kommt. Wir waren in der Vergangenheit solchen Garantie-, Leistungs- oder ähnlichen Ansprüchen ausgesetzt und werden dies möglicherweise auch in der Zukunft sein.

Unsere Vertragstexte enthalten in der Regel Bestimmungen, die darauf ausgerichtet sind, unsere Risiken aus tatsächlichen oder angeblichen Mängeln von SAP-Softwareprodukten oder der Erbringung von Dienstleistungen zu begrenzen. Diese Bestimmungen können jedoch nicht alle Eventualitäten abdecken, oder sie sind möglicherweise in der jeweils geltenden Rechtsordnung nicht rechtswirksam. Jegliche Ansprüche können – unabhängig davon, ob sie begründet sind oder nicht – beträchtliche Kosten und einen enormen Aufwand für wichtige Mitglieder der Unternehmensführung zur Folge haben. Die mit solchen Vorfällen verbundene Öffentlichkeitswirkung kann sich auf die Nachfrage nach unserer Software und unser Ansehen auswirken.

Wir wirken den beschriebenen Risiken jedoch durch verschiedenste Maßnahmen entgegen. Hierzu gehören ein umfangreiches Projektmanagement und Projektmonitoring, Produktstandards und Richtlinien für deren Einhaltung, strenge und regelmäßige nach ISO 9001:2008 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie Programmrisikobeurteilungen während der Produktentwicklung und der Markteinführung. Darüber hinaus wird bei der Entscheidung über die Marktfreigabe direktes Kundenfeedback berücksichtigt. Die Bereitstellung qualitativ hochwertiger Softwareprodukte hat Priorität und ist Teil unseres Kerngeschäfts. Dank unserer umfangreichen Investitionen und permanenten Anstrengungen erzielen wir ein generell hohes Qualitätsniveau unserer Produkte. Dies wird auch durch den definierten Quality Perception and Support Index transparent gemacht und durch die konstant hohen Kundenzufriedenheitswerte bestätigt, die wir im Rahmen unserer Kundenbefragungen zur Qualitätswahrnehmung (Customer Quality Perception Reporting) messen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Änderungen bei unseren Nutzungsrechten für Drittanbietersoftware und -technologien, die in unsere Produkte integriert sind, könnten die Markteinführung dieser Produkte verzögern und sich auf die Preise unserer Lizenzen und damit auf unsere Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Softwareanbietern auswirken. Solche Änderungen könnten außerdem die Funktionalität unserer Produkte beeinträchtigen und folglich die Stabilität unseres Softwareportfolios gefährden.

Wir verfügen über Lizenzen für zahlreiche Technologien von Drittanbietern und nutzen bestimmte Komponenten von Open-Source-Software, die fest in unser Produktportfolio integriert sind. Die Funktionalität unserer Software und Cloud-Dienste hängt von diesen Technologien ab. Änderungen bei Lizenzen für Drittanbietersoftware, der Verlust dieser Lizenzen oder die Umwandlung von Open-Source-Lizenzen, die wir nutzen, könnten die Kosten für diese Lizenzen beträchtlich erhöhen oder zur Folge haben, dass SAP-Softwareprodukte nicht funktionsfähig sind oder ihre Leistungsfähigkeit wesentlich verringert ist. Infolgedessen könnten für uns weitere Entwicklungs- und Lizenzierungskosten anfallen, um die kontinuierliche Leistungsfähigkeit unserer Produkte zu gewährleisten, was wiederum negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte. Dieses Risiko erhöht sich, wenn wir ein Unternehmen oder geistiges Eigentum erwerben, dessen Stand an Drittanbieterlizenzen, Open-Source-Software oder Produktstandards nicht dem SAP-Standard entspricht.

Wir bemühen uns um die Durchführung angemessener Due-Diligence-Prüfungen und Vertragsmanagementprozesse und überwachen kontinuierlich die Entwicklungsprojekte entlang des gesamten Produktimplementierungsprozesses.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Falls wir nicht in der Lage sind, mit schnellen technologischen Innovationen, neuen Geschäftsmodellen und sich wandelnden Markterwartungen Schritt zu halten, könnte unsere Wettbewerbsfähigkeit sinken.

Unser zukünftiger Erfolg hängt weiterhin von unserer Fähigkeit ab, mit technischen Innovationen, neuartigen Prozessen und Geschäftsmodellen Schritt zu halten sowie neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, unser bestehendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen zu verbessern und auszubauen sowie die Produkte und Dienstleistungen der von uns übernommenen Unternehmen in unser Portfolio zu integrieren. Dies erfordert von uns auch eine Verlagerung unserer Produkte und Vermarktungskonzepte hin zu einer cloudbasierten Bereitstellung von Software, um der geänderten Kundennachfrage Rechnung zu tragen.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, neue Lösungen, Lösungserweiterungen und/oder Dienstleistungen vor unseren Wettbewerbern auf den Markt zu bringen. Wir könnten außerdem einem zunehmenden Wettbewerb durch Open-Source-Initiativen ausgesetzt sein, in deren Rahmen Mitbewerber Software und geistiges Eigentum möglicherweise kostenlos und/oder zu für die SAP ungünstigen Bedingungen anbieten. Darüber hinaus gelingt es uns möglicherweise nicht, ausreichend Umsatz zu erwirtschaften, um die erheblichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben für die Bereitstellung technischer Innovationen auszugleichen. Des Weiteren könnten wir nicht in der Lage sein, technologische Verbesserungen vorausschauend zu entwickeln oder unsere Produkte und Prozesse an den technologischen Wandel, Gesetzesänderungen, neue Branchenstandards oder geänderte Anforderungen unserer Kunden und Partner anzupassen. Und schließlich könnten wir in unserem Bemühen scheitern, hochwertige Produkte, Produkterweiterungen und neue Produktversionen so zeitnah und kosteneffektiv herzustellen, dass sie mit den Produkten, Lösungen und anderen Technologien unserer Mitbewerber konkurrieren können, was negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Wir passen unsere Organisation, unsere Prozesse, Produkte und Dienstleistungen und unser Bereitstellungsmodell weiterlaufend an die aktuellen Marktgegebenheiten und Anforderungen der Kunden und Partner an. Wir entwickeln und nutzen modernste Technologien, sofern diese eine klare Geschäfts-

chance für die SAP darstellen und Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Um sicherzustellen, dass wir auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben, führen wir darüber hinaus weiterhin umfassende Markt- und Technologieanalysen durch und betreiben Forschungsprojekte, oftmals in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern. Wir bemühen uns außerdem um strategische Akquisitionen, die geeignet sind, die Innovation voranzubringen und unsere Wachstumsziele zu unterstützen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte das Risiko dennoch eintreten, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Unsere Technologie- und/oder Produktstrategie könnte scheitern, oder unsere Technologieplattformen und anderen Innovationen könnten von unseren Kunden und Partnern nicht wie erwartet angenommen werden.

Wir bieten unseren Kunden ein umfassendes Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio. Im Mittelpunkt unserer Technologiestrategie steht die In-Memory-Software SAP HANA, eine Echtzeitplattform für Analyselösungen und Anwendungen. Der Erfolg unserer Technologiestrategie hängt von der Konvergenz von SAP HANA mit unserer mobilen Plattform, unserer Cloud-Plattform und der Technologieplattform SAP NetWeaver ab. Weitere Voraussetzungen für diesen Erfolg sind die Bereitstellung von SAP-Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform und unsere Fähigkeit, mit unserem neuen Rahmenwerk den geänderten Kundenerwartungen im Hinblick auf einen durchgängig hohen Bedienkomfort gerecht zu werden. Des Weiteren benötigen wir ein dynamisches Netzwerk von Partnerunternehmen, die eigene Geschäftsanwendungen auf Basis unserer Technologieplattformen entwickeln.

Es könnte uns nicht gelingen, unsere Plattformen zu integrieren, unser gesamtes Produktportfolio erfolgreich zu positionieren, Design und Technologie unserer Benutzungsoberflächen zu harmonisieren oder neue Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform in der erwarteten Geschwindigkeit auf den Markt zu bringen. Des Weiteren könnten wir nicht in der Lage sein, uns im Bereich Managed Cloud Services erfolgreich

gegen die Konkurrenz zu behaupten. Dies könnte dazu führen, dass unsere Partner und Kunden die SAP-HANA-Plattform und die Managed Cloud Services der SAP nicht schnell genug einführen oder Lösungen unserer Wettbewerber in Betracht ziehen. Dies könnte folglich negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren Kunden zusätzlichen Mehrwert bei minimaler Unterbrechung ihres Geschäftsbetriebs bieten können, wenn es uns gelingt, die Integration und Konvergenz unserer Technologieplattform-Angebote erfolgreich voranzutreiben, unser aktuelles Produktportfolio für SAP HANA zu optimieren, neue Lösungen auf Basis von SAP HANA zu entwickeln und umfassende Cloud-Dienste bereitzustellen. Wir bieten Unterstützung für Partner, die die SAP-Technologieplattform nutzen wollen. So weisen wir sie auf Geschäftschancen hin und vermitteln Architektur- und Technikwissen. Darüber hinaus stellen wir durch einen ausführlichen Zertifizierungsprozess sicher, dass alle von Drittanbietern entwickelten Lösungen eine gleichbleibend hohe Qualität aufweisen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von kritischen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Unsere Cloud-Dienste könnten Sicherheitsangriffen ausgesetzt sein, ausfallen oder nicht wie gewünscht funktionieren.

Die in unserem Cloud-Portfolio verwendete Software ist von Natur aus komplex, und jede Störung der Funktionsfähigkeit, der Systemstabilität oder des Rechenzentrumsbetriebs, die die Verfügbarkeit unserer Anwendungssuite beeinträchtigt, könnte die folgenden Konsequenzen nach sich ziehen:

- Verlust oder Verzögerung der Marktakzeptanz und der damit verbundenen Umsätze,
- Ansprüche aufgrund von Gewährleistungsverletzung, anderen Vertragsverletzungen oder irreführender Darstellung,
- Gutschriften oder Rückerstattungen an unsere Kunden oder Partner,

- Verlust von Kunden und/oder Partnern,
- Abzweigung von Ressourcen aus der Entwicklung und dem Kundenservice,
- Verstoß gegen Datenschutzgesetze und -bestimmungen,
- mögliche Entscheidung der Kunden für Cloud-Angebote der Wettbewerber.

Die Kosten für die Korrektur von Defekten oder Fehlern könnten erheblich sein und könnten negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben. Aufgrund der großen Menge an von uns erfassten und verwalteten Daten ist es möglich, dass Hardwareausfälle, Fehler in unserer Software oder Fehler in unseren Systemen zum Verlust oder zur Beschädigung von Daten führen oder bewirken, dass die von uns erfassten Informationen unvollständig sind oder Ungenauigkeiten enthalten, die von unseren Kunden als signifikant angesehen werden. Darüber hinaus könnte die Verfügbarkeit unserer Anwendungssuite von einer Reihe von Faktoren beeinträchtigt werden. Unter anderem könnten unsere Kunden nicht in der Lage sein, auf das Internet zuzugreifen; unser Netzwerk oder unsere Softwaresysteme könnten durch menschliche oder andere Fehler versagen, oder es könnten Sicherheitslücken oder Schwankungen in der Nutzerfrequenz für unsere Anwendungssuite auftreten. Darüber hinaus könnte der Verlust von Rechten zur Nutzung von Hardware, die wir von Dritten gekauft oder geleast haben, zu Verzögerungen bei der Bereitstellung der Anwendungssuite führen, bis wir entweder selbst eine gleichwertige Technologie entwickelt beziehungsweise (falls bereits erhältlich) identifiziert haben.

Wir verfügen über administrative, technische und physische Sicherheitsmaßnahmen und haben Verträge abgeschlossen, die externe Rechenzentren dazu verpflichten, geeignete Sicherheits- und Datenschutzmaßnahmen zu ergreifen. Unsere Kunden könnten in diesem Zusammenhang von uns verlangen, dass wir Software nur über bestimmte und/oder lokale Rechenzentren bereitstellen. Wenn diese Sicherheitsmaßnahmen jedoch durch die Handlungen Dritter, durch Fehler der Mitarbeiter, durch rechtswidriges Handeln oder aus anderen Gründen verletzt werden und infolgedessen jemand unberechtigten Zugriff auf unsere Kundendaten, möglicherweise einschließlich persönlich identifizierbarer Benutzerinformationen, erhält, könnte unser Ruf geschädigt, unser Geschäft beein-

trächtig und gegen lokale Datenschutzgesetze oder Bestimmungen verstoßen werden, und wir könnten signifikanten Haftungsansprüchen ausgesetzt sein.

Darüber hinaus könnte unser Versicherungsschutz nicht ausreichen, um Ansprüche gegen uns wegen des Verlusts oder wegen Sicherheitsverletzungen von Daten oder wegen indirekter oder Folgeschäden zu decken. Des Weiteren könnte ein Rechtsstreit – ob begründet oder nicht – teuer und zeitaufwändig sein. Neben der potenziellen Haftung könnten Unterbrechungen in der Verfügbarkeit unserer Anwendungssuite dazu führen, dass unser Ruf geschädigt wird und wir Kunden verlieren.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um solche negativen Auswirkungen zu minimieren. Wir investieren fortlaufend in die Integrität und Sicherheit unserer Produkte und Dienstleistungen sowie internen und externen Daten, die in unseren Rechenzentren verwaltet werden. Wir konsolidieren und harmonisieren unsere Rechenzentren wie auch unsere Datenschutzmaßnahmen zu einer homogenen Landschaft, die die komplexen Infrastruktur-, Anwendungs- und Sicherheitsanforderungen unterstützt, damit wir den erforderlichen Service-Level für Cloud-Lösungen bieten können.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele aufgrund einer Unterbrechung unseres Cloud-Betriebs nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Dieser Risikofaktor bezieht sich auf unsere Segmente Cloud-Anwendungen und Ariba.

Betriebsrisiken

In der Vergangenheit haben uns Dritte der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum beschuldigt und könnten dies auch in Zukunft tun. Dies könnte dazu führen, dass gegen uns Schadenersatzforderungen geltend gemacht werden und unsere Fähigkeit, bestimmte Technologien zu nutzen, zukünftig eingeschränkt wird.

Wir glauben, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein, da die Zahl der Produkte in unserem Branchensegment wächst; da wir andere Unternehmen übernehmen und dadurch zunehmend fremden Programmcode einschließlich Open-Source-Code verwenden; da wir unsere Produkte auf neue Branchen-

segmente ausweiten und sich dadurch die Funktionen von Produkten stärker überschneiden und da sogenannte Patentverwerter, die selbst keine Produkte entwickeln, herstellen oder vertreiben, zunehmend Ansprüche aus der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum geltend machen.

Die rechtliche Auseinandersetzung mit weiteren begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann zur Folge haben, dass wir von der Nutzung bestimmter Technologien in unseren Produkten ausgeschlossen werden. Darüber hinaus können diese Ansprüche zu einem hohen Zeitaufwand, kostenintensiven Gerichtsverfahren und zu Zahlungen von Schadenersatz an Dritte führen. Auch könnten wir dazu gezwungen sein, unsere Produkte neu zu konfigurieren oder ihren Verkauf einzustellen. Unter Umständen kann es zu Strafzahlungen oder Entschädigungen gegenüber unseren Kunden kommen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows und unser Ansehen haben. Dies kann auch zur Folge haben, dass wir auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen müssen, dass es zu Verzögerungen bei der Auslieferung von Produkten kommt, der Vertrieb unserer Produkte gerichtlich untersagt wird, Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt werden müssen, Kunden Investitionsentscheidungen aufschieben müssen und unser Ansehen geschädigt wird.

Jede Software enthält zahlreiche Komponenten oder Module für unterschiedliche Funktionen. Einige dieser Funktionen können mit Rechten Dritter an geistigem Eigentum verbunden sein. Diese Rechte könnten sich auf ähnliche technische Aspekte beziehen wie eine oder mehrere Technologien innerhalb eines oder mehrerer unserer Produkte. Die Rechte Dritter an geistigem Eigentum könnten zur Folge haben, dass wir von der Nutzung bestimmter Technologien in unseren Produkten ausgeschlossen werden oder dass wir zur Nutzung dieser Technologien auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen oder hohe Lizenzgebühren zahlen müssen.

Bei der Entwicklung von Softwarelösungen wird in der Softwarebranche immer stärker Open-Source-Software eingesetzt. Dementsprechend integrieren wir gezielt bestimmte Open-Source-Softwarekomponenten von Drittanbietern in unsere Software. Der Softwarecode, der in diesen Komponenten beziehungsweise in der Software, in die diese Komponenten integriert wurden, enthalten ist, muss gemäß den entsprechenden Open-Source-Lizenzen unter Umständen frei zugänglich sein.

Es könnte sein, dass wir künftig aufgrund von Ansprüchen Dritter eines unserer Produkte oder Drittanbietersoftware, auf die wir angewiesen sind, gemäß den Bedingungen einer Open-Source-Lizenz allgemein zugänglich machen müssen.

Die SAP engagiert sich zunehmend in Standardisierungsorganisationen und wendet diese Standards verstärkt in ihren Produkten an. Die Teilnahme an solchen Standardisierungsorganisationen könnte Offenlegungs- und Lizenzierungsregelungen für Rechte an geistigem Eigentum der SAP mit sich bringen. Demgemäß muss die SAP allen Mitgliedern eines Standardisierungsprojekts und Anwendern des Standards – auch Wettbewerbern – nach dem Grundsatz der Gleichbehandlung und gemäß den Lizenzierungsbedingungen der Standardisierungsorganisationen Nutzungsrechte erteilen. Im Bereich der softwarebezogenen Standards zeichnet sich derzeit die Tendenz ab, den Umfang der Lizenzierungspflichten zu vergrößern und gleichzeitig das Recht des Inhabers auf Widerruf der Lizenz einzuschränken, falls dieser vom Lizenznehmer verklagt wird. In bestimmten Situationen könnte das eingeschränkte Recht auf Widerruf der Lizenz unsere Möglichkeiten herabsetzen, Ansprüche wegen Patentrechtsverletzung gegen Dritte geltend zu machen. Durch die Geltendmachung von Ansprüchen in Bezug auf Patente, die im Rahmen von Standardisierungsprojekten unbeabsichtigt lizenziert wurden, könnte die SAP den Rechtsansprüchen Dritter ausgesetzt sein.

Für die regelmäßige Bewertung und Kontrolle von Risiken im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum Dritter ist unser Global Compliance Office verantwortlich, das hierbei eng mit der Globalen GRC-Organisation zusammenarbeitet. Das Global Compliance Office überprüft Praktiken im Umgang mit geistigem Eigentum, erstellt interne Richtlinien und überwacht deren Einhaltung.

Wir gehen davon aus, dass der Eintritt dieses Risikos wahrscheinlich ist und etwaige Ansprüche in Bezug auf die geistigen Eigentumsrechte Dritter, Anforderungen im Zusammenhang mit Open-Source-Software oder bestimmten Standards mit kritischen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unser Ansehen und unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele verbunden sein und auch die anderen in diesem Bericht beschriebenen Risiken erhöhen könnten. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Es sind verschiedene Gerichtsverfahren anhängig, die über gegen uns erhobene Klagen aufgrund einer angeblichen Verletzung von Rechten aus geistigem Eigentum verhandeln. Nähere Informationen zu bestimmten Verfahren finden Sie unter Textziffer (23) im Konzernanhang.

Wir sind Klagen und Gerichtsverfahren ausgesetzt, die negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows oder unser Ansehen haben könnten.

Wir sind mit Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert, die unter anderem auch die von uns erworbenen Unternehmen betreffen. Negative Folgen einiger oder aller dieser gegen uns gerichteten Klagen und Gerichtsverfahren könnten zur Zahlung eines beträchtlichen Schadenersatzes oder zu einer einstweiligen Verfügung führen, was unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen und negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Der Ausgang von Prozessen und sonstigen Klagen ist naturgemäß ungewiss. Außerdem kann sich die Einschätzung dieser Angelegenheiten durch das Management in der Zukunft ändern. Der tatsächliche Ausgang von Gerichtsverfahren und sonstigen Ansprüchen kann von den früheren Einschätzungen des Managements abweichen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können kritische Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele durch dieses Risiko nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Nähere Informationen zu bestimmten Verfahren finden Sie unter Textziffer (23) im Konzernanhang.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, neue Unternehmen auf effiziente Weise zu akquirieren und zu integrieren oder erfolgreich mit strategischen Partnern zusammenzuarbeiten.

Zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe planen wir auch für

die Zukunft. Die Verhandlungen zu möglichen Akquisitionen oder Partnerschaften sowie die Integration zugekaufter Unternehmen, Produkte oder Technologien erfordern die Zeit, Aufmerksamkeit und die Ressourcen des Managements und der Mitarbeiter. Darüber hinaus sind die Zukäufe von Unternehmen, Geschäftsfeldern und Technologien mit unvorhersehbaren operativen Problemen, Ausgaben und Risiken behaftet. Einige dieser Risiken sind im Folgenden aufgeführt:

- die Wahl eines ungeeigneten Integrationskonzepts für das erworbene Unternehmen,
- die mangelnde Integration des erworbenen Unternehmens, einschließlich seiner verschiedenen Geschäfts- und Lizenzmodelle,
- die mangelnde Integration der übernommenen Technologien und Produkte in vorhandene Produkte und Technologien,
- die mangelnde Integration der operativen Tätigkeiten des übernommenen Unternehmens über die verschiedenen Kulturen, Sprachen und lokalen Gepflogenheiten der SAP hinweg und unter gleichzeitiger Beachtung der einschlägigen lokalen Gesetze,
- die Unfähigkeit, den Anforderungen der Kunden und Partner des übernommenen Unternehmens im neuen Unternehmenszusammenschluss gerecht zu werden,
- die Ablenkung des Managements vom Tagesgeschäft,
- der Verlust von wichtigen Fach- und Führungskräften des übernommenen Unternehmens,
- unbekannte wesentliche Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten des akquirierten Unternehmens, darunter Verpflichtungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten, Steuern oder Rechten an geistigem Eigentum oder andere wesentliche Verpflichtungen, die im Rahmen des Due-Diligence-Prozesses möglicherweise nicht entdeckt werden,
- rechtliche und gesetzliche Einschränkungen (zum Beispiel Vertragsverpflichtungen oder Datenschutzrichtlinien und -vereinbarungen),
- Schwierigkeiten bei der Einführung, Wiedereinsetzung oder Aufrechterhaltung interner Kontrollsysteme, Prozesse und Richtlinien,
- Geschäftspraktiken des erworbenen Unternehmens, die von unseren eigenen Compliance-Richtlinien abweichen,
- negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Kunden, Partnerunternehmen oder Drittanbietern von Produkten oder Technologien,

- Schwierigkeiten bei der Integration der Buchhaltungs-, Personalwirtschafts- und anderer administrativer Systeme des übernommenen Unternehmens sowie bei der Koordination der Forschungs- und Entwicklungs-, Vertriebs- und Marketingfunktionen des übernommenen Unternehmens,
- Übernahme wesentlicher Forderungen oder Barauslagen.

Außerdem könnten bestimmte zugekaufte Unternehmen nicht die erwarteten Ergebnisse erzielen, was außerplanmäßige Abschreibungen auf bilanzierte Geschäftswerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte zur Folge haben könnte. Derartige Abschreibungen könnten mit negativen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows verbunden sein. Darüber hinaus sind wir verschiedene strategische Partnerschaften eingegangen und planen, künftig weitere einzugehen, um unter anderem neue Produkte und Services zu entwickeln. Es besteht keine Gewähr, dass diese Produkte und Services erfolgreich entwickelt werden. Außerdem können wir nicht ausschließen, dass unerwartete und wesentliche Ansprüche aus solchen Partnerschaften entstehen. Diesen Risiken können wir unter Umständen nicht entgegenwirken und können somit möglicherweise nicht von den Vorteilen profitieren, die wir mit diesen Akquisitionen oder Partnerschaften bezwecken.

Wir begegnen diesen Risiken in Bezug auf Akquisitionen durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. So nehmen wir eine technische, operative, finanzielle und rechtliche Due-Diligence-Prüfung des zu erwerbenden Unternehmens oder Vermögenswertes vor. Außerdem führen wir eine ganzheitliche Risikobewertung durch, um wesentliche Transaktions- und Integrationsrisiken zu ermitteln. Die eingesetzten Methoden hängen vom Integrationsszenario ab. Zudem haben wir eine detaillierte standardisierte Integrationsplanung entwickelt, die von einem speziellen Integrationsteam umgesetzt wird. Aus diesem Grund gehen wir von einem minimierten Risiko aus.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele durch dieses Risiko nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, Rechte an geistigem Eigentum in angemessener Weise zu erwerben, zu lizenzieren und durchzusetzen.

Der Schutz unseres geistigen Eigentums ist ausschlaggebend für unseren Erfolg. Wir ermitteln und überwachen potenzielle Risiken und schützen unser geistiges Eigentum durch verschiedenste Maßnahmen. Dazu gehören die Anmeldung von Patenten und Marken, die Eintragung von Urheberrechten, die Abmahnung von Urheberrechts- und Markenverletzungen, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen zum Schutz der Eigentumsrechte an unseren Produkten. Dennoch sind wir möglicherweise nicht in der Lage, Dritte am unbefugten Erwerb, Verkauf oder an der unbefugten Nutzung der aus unserer Sicht geschützten Technologien und Informationen zu hindern. Da alle diese Maßnahmen nur begrenzten Schutz bieten, könnten unsere Eigentumsrechte angefochten, für ungültig erklärt, für nicht durchsetzbar erachtet oder auf andere Weise beeinträchtigt werden. Geistiges Eigentum könnte durch Mitarbeiter, Partner oder Dritte offengelegt oder widerrechtlich verwendet werden. Es besteht die Möglichkeit, dass Dritte selbst Technologien entwickeln, die unserer Technologie im Wesentlichen entsprechen oder dieser überlegen sind. Des Weiteren könnten Dritte Technologien und Informationen, die wir als geschützt betrachten, rückentwickeln oder anderweitig erwerben und nutzen. Daher sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere Eigentumsrechte vor dem Kopieren und der unrechtmäßigen Nutzung durch Dritte zu schützen, was unsere Wettbewerbsposition und unsere Finanzlage schwächen und zu Umsatzeinbußen führen könnte. Etwaige rechtliche Schritte, mit denen wir auf Durchsetzung unserer Eigentumsrechte klagen, könnten sich auch auf einen Partner oder anderen Dritten ausdehnen, was es uns oder unseren Kunden möglicherweise erschweren würde, die Produkte dieses Partners oder des anderen Dritten zu nutzen. Auch bieten die Rechtsordnungen und Gerichte einiger Länder unter Umständen keine wirksamen Mittel, um unsere Rechte an geistigem Eigentum durchzusetzen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Wir stützen uns, wie oben bereits erläutert, beim Schutz unseres geistigen Eigentums auf eine Kombination verschiedener Maßnahmen, die das anwendbare Recht bietet. Hierzu gehören

Gesetze zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, des Urheberrechts, des Patent- und Markenrechts sowie Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen als auch technische Vorkehrungen zum Schutz unserer Eigentumsrechte an unseren Produkten. Verschiedene interne Maßnahmen, wie interne Richtlinien, Prozesse und Kontrollmechanismen, dienen uns zur Bewertung und Steuerung von Risiken im Zusammenhang mit Standardisierungsorganisationen, Open-Source-Software und dem geistigen Eigentum Dritter.

Insgesamt können wir auf von Drittanbietern lizenzierte Technologien, die in unsere Produkte integriert sind oder die wir an unsere Kunden weiterverkaufen, angewiesen sein. Wir verfügen über Lizenzen für zahlreiche Technologien von Drittanbietern (und werden künftig weitere erwerben), die wir in unsere Produkte integrieren und/oder vertreiben. Wir sind bestrebt, in den entsprechenden Verträgen bestimmte Schutzrechte für den Fall einer Vertragskündigung zu vereinbaren. Zudem haben wir gegenseitige Patentlizenzvereinbarungen mit Dritten abgeschlossen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und gehen davon aus, dass es mit kritischen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele verbunden sein könnte. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Die Geschäftsstrategie der SAP setzt auf bestimmte Geschäftsmodelle, die stark von einem funktionierenden Cyberspace abhängen. Eine Verletzung der Cybersicherheit könnte negative Auswirkungen auf unsere Kunden, unser Ansehen und unsere Geschäftstätigkeit haben.

Zurzeit ist die SAP den folgenden wesentlichen Cybersicherheitsrisiken ausgesetzt: von einzelnen Staaten ausgehende Wirtschaftsspionage und Industriespionage durch Wettbewerber sowie kriminelle Handlungen wie unter anderem Cyberangriffe gegen On-Premise-Software, Hosting- und Cloud-Dienste. Dies könnte beispielsweise die unerwünschte Weitergabe von vertraulichen Informationen und geistigem Eigentum, Produktschäden, Produktionsausfälle, Lieferengpässe, Gefährdung von Daten (einschließlich personenbezogener Daten) zur Folge haben. Ein Versagen unserer Cybersicherheitsmaßnahmen könnte unsere Geschäftstätigkeit und Erbringung von Dienst-

leistungen den beschriebenen Risiken aussetzen, zum Beispiel virtuellen Angriffen, Störungen, Schädigungen und/oder unerlaubten Zugriffen. Darüber hinaus könnten wir beispielsweise zur Zahlung von Wiederherstellungskosten verpflichtet oder signifikanten vertraglichen und gesetzlichen Schadenersatzansprüchen von Kunden, Geschäftspartnern, Behörden oder externen Dienstleistern ausgesetzt sein, was negative Auswirkungen auf unseren Ruf, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Um den zunehmenden Bedrohungen im Bereich der Cybersicherheit zu begegnen, werden unsere Sicherheitsverfahren kontinuierlich verändert und angepasst. Wir treffen zahlreiche Vorkehrungen zur Erhöhung der Sicherheit, wie technische IT-Sicherheitsmaßnahmen, Identitäts- und Zugriffsverwaltung sowie Pflichtschulungen zu Sicherheit und Compliance für alle Mitarbeiter. Darüber hinaus sind in unserem Sicherheitssteuerungskonzept klare Verantwortlichkeiten für alle Sicherheitsbereiche in Bezug auf den Schutz unserer Produkte und unseres Unternehmens festgeschrieben. Dadurch sind wir in der Lage, Risiken im Bereich der Cybersicherheit schnell zu erkennen und darauf zu reagieren.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unser Ansehen und unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, unsere kritischen Informationen und Vermögenswerte zu schützen oder unseren Geschäftsbetrieb vor Unterbrechungen zu bewahren.

Wir hängen in einem hohen Maße von einem umfassenden Datenaustausch in unserem globalen Unternehmen sowie der Verfügbarkeit unserer Infrastruktur ab. In Bezug auf unsere physische Umgebung sind wir mit einer Reihe erheblicher Sicherheitsrisiken konfrontiert, die sich aus der Industrie- und/oder Wirtschaftsspionage, aus schweren Straftaten und organisiertem Verbrechen sowie aus anderen rechtswidrigen Handlungen sowie aus gewaltbereitem Extremismus und Terrorismus ergeben. Wir könnten Bedrohungen ausgesetzt sein, unter anderem der Gefahr des Social Engineering, des Missbrauchs oder Diebstahls von Informationen und Sachanlagen oder der

Beschädigung von Sachanlagen, sowohl durch unbefugte Eindringlinge als auch durch Personen, die sich unerlaubt Zugang zu Gebäuden, Systemen oder Informationen verschaffen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Unsere technischen und organisatorischen Maßnahmen zur Minimierung dieses Risikos dienen dazu, die Sicherheit unserer Daten, unserer IT- und Gebäudeinfrastruktur und anderer Anlagen zu gewährleisten. Hierzu zählen beispielsweise physische Zutrittskontrollsysteme zu Gebäuden und mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung sowie der Einsatz von Sicherheitsdiensten in allen kritischen Bereichen. Der Zugang zu Informationen und Informationssystemen wird durch umfassende Berechtigungskonzepte kontrolliert. Das Management und die Mitarbeiter werden im Rahmen der Pflichtschulungen zu Sicherheit und Compliance regelmäßig sensibilisiert. Diese Maßnahmen passen wir laufend aktuellen Bedürfnissen an.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir moderate Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele durch Datenmissbrauch, Diebstahl oder Sicherheitsverstöße nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Unser Versicherungsschutz könnte nicht ausreichen, und es kann zu unversicherten Verlusten kommen.

Durch ein Versicherungsprogramm, dessen Umfang aus unserer Sicht angemessen ist und der branchenüblichen Praxis entspricht, sichern wir uns gegen verschiedene Risiken ab. Unser Ziel ist es, Risiken auszuschließen oder zu mindern, soweit dies zu vertretbaren Kosten umsetzbar ist. Bestimmte Schadensfälle könnten jedoch von unserem Versicherungsschutz aufgenommen oder nicht vollständig abgedeckt sein, sodass unsere Schäden nicht oder nur teilweise ausgeglichen werden. Zudem könnten wir künftig nicht mehr in der Lage sein, einen angemessenen Versicherungsschutz zu wirtschaftlich vertretbaren Konditionen aufrechtzuerhalten. Des Weiteren sind bestimmte Risikokategorien derzeit nicht zu vertretbaren Kosten versicherbar, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben

könnte. Und schließlich gibt es keine Garantie dafür, dass die Versicherungsunternehmen finanziell in der Lage sind, im Schadensfall ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

In Anbetracht des Umfangs der Versicherungsverträge und der Auswahl der Versicherungsunternehmen sowie unserer ständigen Analyse und Anpassung der Versicherungsprogramme schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein.

Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, können wir kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir könnten im Zusammenhang mit unseren Venture-Capital-Investitionen Verluste erleiden.

Wir planen, uns durch unsere Partnerschaft mit SAP Ventures auch in der Zukunft an neuen und vielversprechenden Technologieunternehmen zu beteiligen. Viele dieser Unternehmen arbeiten zunächst mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs der Unternehmen, an denen SAP Ventures sich beteiligt, haben sich in der Vergangenheit zum Teil negativ auf ihre Ergebnisentwicklung und damit auf den Wert unserer Investitionen in SAP Ventures ausgewirkt, und dies könnte auch künftig der Fall sein, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte. Darüber hinaus sind Verluste und Wertminderungen aus Unternehmensbeteiligungen steuerlich oft nur eingeschränkt nutzbar, woraus sich nachteilige Auswirkungen auf unsere effektive Steuerquote ergeben könnten.

Um diesem Risiko entgegenzuwirken, achtet SAP Ventures auf eine Diversifikation seines Portfolios und ein aktives Investitionsmanagement. Darüber hinaus erfolgen unsere Venture-Capital-Aktivitäten in beschränktem Umfang.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von geringen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie unsere Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Gesamtrisikoprofil

Gesamtbeurteilung der Risiken und Chancen durch die Unternehmensleitung

Die SAP konsolidiert und aggregiert alle von den verschiedenen Unternehmensbereichen und -funktionen gemeldeten Risiken gemäß der Risikomanagement-Richtlinie, die von der konzernweiten Risikomanagement-Governance-Funktion überwacht wird.

Im Vergleich zu den vergangenen Jahren haben wir 2013 nur geringfügige prozentuale Veränderungen der in unserer Risikomatrix als „hoch“ oder „mittel“ eingestuften Risiken festgestellt. In Bezug auf die Gesamtzahl aller identifizierten Risiken lagen die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ zum Jahresende bei 12 % (2012: 9 %) und die Risiken des Bereichs „mittleres Risiko“ bei 39 % (2012: 34 %).

Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Die Unternehmensleitung bleibt zuversichtlich, dass die Ertragskraft unseres Konzerns eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die dem Konzern zur Verfügung stehenden Chancen zu verfolgen. Angesichts unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch 2014 erfolgreich begegnen zu können.

Nachtragsbericht

Bob Calderoni, Präsident des SAP-Unternehmens Ariba und Mitglied des Global Managing Board der SAP, hat sich entschieden, die SAP zum 15. Januar 2014 zu verlassen.

Prognosebericht

VORAUSSICHTLICHE WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Für 2014 erwarten die Experten der Europäischen Zentralbank (EZB¹⁾), dass sich das globale Wirtschaftswachstum schrittweise beschleunigt, was sie unter anderem auf stabilere weltweite Finanzierungsbedingungen zurückführen. Dabei rechnen sie damit, dass sich wie im abgelaufenen Geschäftsjahr die Aussichten in den Industriestaaten aufhellen, in vielen Schwellenländern aber im Vergleich zu früheren Jahren verhalten bleiben.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) bessern sich demnach die Aussichten: In der Eurozone erwartet die EZB 2014 und 2015 eine langsame Erholung, insbesondere dank einer leichten Belebung der Inlands- und Auslandsnachfrage. Vor allem Unternehmen investieren demnach 2014 mehr, angeregt durch das sehr niedrige Zinsniveau und den hohen Modernisierungsbedarf nach mehreren Jahren verhaltener Investitionen. Die EZB erwartet für 2014 ein Wachstum des BIP in der Eurozone um etwa 1 %, 2015 soll es 1,5 % betragen. Damit würde das BIP Ende 2015 wieder seinen „Vorkrisenstand“ vom ersten Quartal 2008 erreichen. Auch in Mittel- und Osteuropa dürfte die Konjunktur ab 2014 anziehen, so die EZB.

Mit Blick auf die Region Amerika zeigt sich die EZB ebenfalls optimistisch: Die wirtschaftliche Erholung in den USA dürfte nach und nach an Schwung gewinnen, da sich die Lage am Wohnimmobilien- und Arbeitsmarkt weiter aufhellt. Allerdings bleibt die finanzpolitische Unsicherheit erhalten, weil neue Regelungen zur Schuldenobergrenze und zur Staatsfinanzierung ausstehen.

Die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) ist laut EZB schwer abschätzbar: In Japan steht im April 2014 eine Erhöhung der Verbrauchsteuer an. Das könnte nach Meinung der EZB dazu führen, dass im ersten Quartal die Konjunktur anzieht, weil private Konsumenten ihre Ausgaben vorziehen. Dementsprechend wird für die Folgequartale mit einer nachlassenden Konjunktur gerechnet. In China bleibt abzuwarten, wie sich die von der Kommunistischen Partei im November 2013 bekannt gegebene umfassende Reformagenda auswirkt. Sie soll das chinesische Wirtschaftswach-

tum auf einen nachhaltigeren Weg bringen und dürfte nach Einschätzung der EZB den Marktkräften und dem nicht öffentlichen Sektor größere Bedeutung verleihen.

Wirtschaftliche Entwicklung – BIP-Wachstum gegenüber Vorjahr Prozent

	2012s	2013p	2014p
Weltweit	3,1	3,0	3,7
Industrieländer	1,4	1,3	2,2
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,9	4,7	5,1
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
Eurozone	– 0,7	– 0,4	1,0
Deutschland	0,9	0,5	1,6
Mittel- und Osteuropa	1,4	2,5	2,8
Naher Osten und Nordafrika	4,1	2,4	3,3
Afrika südlich der Sahara	4,8	5,1	6,1
Amerika			
USA	2,8	1,9	2,8
Kanada	1,7	1,7	2,2
Mittel- und Südamerika, Karibik	3,0	2,6	3,0
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
Japan	1,4	1,7	1,7
Asiatische Entwicklungsländer	6,4	6,5	6,7
China	7,7	7,7	7,5

s = Schätzung, p = Prognose

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update January 2014, Is the Tide Rising?, Stand: 21. Januar 2014, S. 2

ENTWICKLUNG DES IT-MARKTES: AUSBLICK AUF 2014

Das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC) erwartet 2014 im Zuge der wirtschaftlichen Erholung auch einen Anstieg der IT-Investitionen und rechnet mit höheren Zuwächsen als 2013. Diese sollen auch weiterhin über dem Wachstum der Gesamtwirtschaft liegen. Vor allem Unternehmen könnten 2014 mehr in IT investieren, denn die zurückgewonnene wirtschaftliche Stabilität ermöglicht dann laut IDC wieder normale Upgrade-Zyklen, da diese aufgrund von fehlender Liquidität nicht mehr hinausgezögert werden. Die IT-Märkte der Schwellenländer sollen sich nach den Rückschlägen des abgelaufenen Jahres erholen: Grundsätzlich ist die Nachfrage nach IT-Produkten nach Aussage von IDC dort hoch, und die Grundlagen sind stabil.

¹⁾ Alle Angaben zur wirtschaftlichen Lage in diesem Kapitel beruhen, soweit nicht anders vermerkt, auf Aussagen der Europäischen Zentralbank (EZB).

Der Bereich Software soll 2014 laut IDC erneut schneller wachsen als die gesamte IT-Branche. Die Investitionen in Endnutzegeräte (PCs und Tablets) sollen um niedrige einstellige Prozentwerte steigen: Der PC-Markt hat seine Talsohle durchschritten, und der Tablet-Markt erreicht erneut deutlich zweistellige Zuwächse. Investitionen in Server- und Speichertechnik könnten wieder um niedrige einstellige Prozentsätze wachsen, und auch auf dem Markt für IT-Services erwartet IDC 2014 ein etwas stärkeres Wachstum als 2013.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) beschreibt IDC positive Aussichten: Westeuropa soll seine leicht verbesserten Wachstumsraten von Ende 2013 auch im folgenden Jahr nahezu beibehalten und dann für das Gesamtjahr deutlich positive Zuwächse erzielen. Die IT-Märkte Mittel- und Osteuropas, des Nahen Ostens und Afrikas könnten laut IDC 2014 kräftig um Prozentwerte im oberen einstelligen Bereich wachsen, der russische IT-Markt sogar um annähernd zweistellige Prozentwerte.

Etwas zurückhaltender äußert sich IDC zur Region Amerika: In den USA sollen die Zuwächse des IT-Marktes 2014 etwas geringer ausfallen als 2013. Das führt IDC auf eine rückläufige Nachfrage nach Smartphones zurück. IT-Investitionen von US-Unternehmen dagegen sollen trotz der unbeständigen Regierungspolitik weitgehend stabil bleiben. In Lateinamerika gehen die Zuwachsraten des IT-Marktes auf einstellige Werte zurück, so IDC.

Die IT-Branche der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) soll nach Berechnungen von IDC 2014 um Werte im mittleren einstelligen Prozentbereich wachsen. Dabei erwartet das Institut für den japanischen Markt allerdings einen leichten Rückgang. In China dagegen dürfte die Zuwachsrate 2014 laut IDC wieder deutlich im zweistelligen Bereich liegen. Der chinesische IT-Markt erholt sich damit von seinem schwächeren Wachstum im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Entwicklung des IT-Marktes – Ausgabenwachstum gegenüber Vorjahr Prozent

	2012s	2013p	2014p
Weltweit			
IT gesamt	5,3	4,4	5,1
Hardware	6,3	4,8	5,4
Paketsoftware	6,2	5,6	6,2
Anwendungssoftware	6,0	5,6	6,0
Services	3,2	3,2	3,9
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
IT gesamt	5,2	2,3	4,4
Paketsoftware	4,7	4,6	5,2
Anwendungssoftware	4,4	4,5	5,0
Services	1,4	2,0	3,6
Amerika			
IT gesamt	4,2	5,9	4,5
Paketsoftware	6,8	6,0	6,7
Anwendungssoftware	6,9	6,2	6,5
Services	4,2	3,7	3,6
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
IT gesamt	6,9	4,6	6,7
Paketsoftware	6,9	5,9	6,4
Anwendungssoftware	6,0	5,7	6,4
Services	4,5	4,3	5,1

s = Schätzung, p = Prognose
Quelle: IDC Worldwide Black Book Q3 2013.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE SAP

SAP erwartet, auch 2014 stärker zu wachsen als die Weltwirtschaft und die IT-Branche. Die starken Wachstumsraten der letzten vier Jahre unterstreichen, dass SAP den Wandel in der Industrie anführt. Wir gewinnen weltweit Marktanteile hinzu, haben Datenbanken neu erfunden und die Echtzeit-In-Memory-Plattform (SAP HANA) der nächsten Generation entwickelt. Zudem setzen wir den Wandel zu cloudbasierten Lösungen erfolgreich um, wobei wir parallel auch unser Kerngeschäft weiter ausbauen und gleichzeitig unsere operative Marge erhöhen.

Dank unserer großen Fortschritte in den Bereichen Strategie und Technologie seit 2010 haben wir bei unseren Kunden auch 2013 an Bedeutung gewonnen. Wir sind hervorragend positioniert, um unser Kerngeschäft weiter auszubauen und das Cloud-Geschäft weiter zu forcieren. Daher sind wir zuversichtlich, unsere mittelfristigen Ziele für 2015 und 2017 erreichen

zu können – unter der Annahme, dass das Wachstum der Weltwirtschaft und der IT-Branche nicht hinter den aktuellen Erwartungen zurückbleibt. SAP ist sowohl in den Regionen als auch in den verschiedenen Branchen ausreichend breit und ausgewogen aufgestellt, um einzelne kleinere Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Lage und des IT-Marktes ausgleichen zu können.

Der Vergleich unserer geplanten Geschäftsentwicklung mit den Prognosen für die Weltwirtschaft und die IT-Branche zeigt, dass wir aufgrund unserer kundenorientierten Innovationsstrategie auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld wettbewerbsfähig sind. Unser Markt und damit auch die Anforderungen unserer Kunden verändern sich rasant, und wir haben dies frühzeitig erkannt.

Darüber hinaus werden wir weiter in Ländern investieren, in denen wir deutliches Wachstum erwarten, und wir planen, unsere Marktanteile dort auszubauen. Dazu zählen beispielsweise Brasilien, China, Indien, Russland sowie der Nahe Osten und Afrika. Für die Zukunft sehen wir daher weiteres Wachstumspotenzial, um sowohl unsere ambitionierten Ziele für 2014 als auch unsere mittelfristigen Ziele für 2015 sowie 2017 zu erreichen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt *Operative Ziele 2014 (Non-IFRS)*.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER SAP

Strategie für profitables Wachstum

Wir wollen mit unserem gesamten Produkt- und Serviceportfolio unser profitables Wachstum erhalten. Dabei möchten wir bis zum Jahr 2020 unseren Zielmarkt auf 350 Mrd. US\$, im Vergleich zu 110 Mrd. US\$ im Jahr 2010, vergrößern. Mit unserer Kompetenz, gezielt Softwareinnovationen und Mehrwert in Wachstumsmärkten zu schaffen, positionieren wir uns günstig im Markt für Unternehmenssoftware.

Um unseren Wachstumskurs halten zu können, müssen wir vor allem unsere Fähigkeit, innovative Lösungen zu entwickeln und wesentlichen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen, beibehalten und weiter ausbauen. Daher arbeiten wir auch weiterhin daran, die Effektivität unserer Forschung und Entwicklung zu erhöhen, Effizienzgewinne zu realisieren und Innovationszyklen zu verkürzen, um uns noch stärker an den Anforderungen unserer Kunden zu orientieren. Zudem investieren wir in unsere Vermarktungskanäle, um unsere Vertriebskapazität aufzu-

stocken und das Volumengeschäft anzukurbeln. Gleichzeitig bauen wir unser Partnernetzwerk aus, um durch gemeinsame Innovationen den Nutzen für unsere Kunden weiter zu erhöhen.

Unser Erfolg und der Erfolg unserer Kunden wird nur möglich durch unsere Mitarbeiter – unser wichtigstes Gut. Sie sind unser Innovationsmotor, die Quelle der Wertschöpfung für unsere Kunden und die Triebfeder für das nachhaltige Wachstum und die Profitabilität unseres Unternehmens. Die Synergieeffekte zwischen unserem anhaltenden geschäftlichen Erfolg und der Fähigkeit, talentierte Mitarbeiter zu gewinnen, zu motivieren und an unser Unternehmen zu binden, sind stärker als jemals zuvor. Daher fahren wir mit der Umsetzung unserer Mitarbeiterstrategie fort, um uns in zentralen Bereichen wie personeller Vielfalt und Talentmanagement positiv von anderen Unternehmen abzuheben. Unsere ehrgeizige Wachstumsstrategie und unsere Innovationsfähigkeit hängen in starkem Maße davon ab, dass wir für unsere Mitarbeiter ein motivierendes Umfeld schaffen, in dem sie ihr Potenzial voll ausschöpfen können.

Ausbau der Vertriebsstrategie schafft Mehrwert für Kunden

Die SAP vermarktet ihre Produkte und Services nach Regionen, Kundensegmenten, Geschäftsbereichen und Branchen. Innerhalb der Regionen wollen wir unsere Vertriebskapazitäten vor allem in den Märkten mit dem schnellsten Wachstum und dem größten Geschäfts- und Umsatzpotenzial stärken. Wir investieren auch in den Ausbau unserer Vertriebskanäle, um unsere Branchenlösungen effektiv zu vertreiben und uns stärker den Kunden in speziellen Fachbereichen zu widmen. Auch in Zukunft werden wir Kunden aller Größenordnungen – ob kleine, mittlere oder große Unternehmen – mit maßgeschneiderten Angeboten bedienen, die zu ihrer individuellen Budget- und Ressourcenlage und ihren Nutzungsanforderungen passen.

Wachstum und gemeinsame Innovation durch ein offenes Partnernetz

Durch unsere fortgesetzte Zusammenarbeit mit Partnern wollen wir unsere Marktabdeckung vergrößern, unser Lösungsportfolio erweitern und die Entwicklung zukunftsweisender Technologien ankurbeln. Mit dieser gebündelten Innovationskraft können wir eine breitere Produktauswahl und einen höheren wirtschaftlichen Nutzen bieten und sind auch für Kunden attraktiv, die nicht an einen einzigen Anbieter gebunden sein wollen. Unsere fachkundigen Partner liefern unseren Kunden Lösungen für alle Branchen und Fachbereiche direkt bei ihnen vor Ort. Gleichzeitig unterstützen uns unsere Technologiepartner weiterhin bei der Realisierung unserer Forschungsziele, beim Ausbau des SAP-Portfolios sowie bei der gewinnbringenden Nutzung neuartiger Technologien.

Organisches Wachstum und gezielte Übernahmen

Unsere Strategie sieht auch künftig vor allem organisches Wachstum vor. Wir werden weiter in unsere Produktentwicklung und in technologische Neuerungen investieren, um unser Innovationstempo zu steigern und die Anzahl von Entwicklungsprojekten und Produktneuheiten zu erhöhen. Unsere Partnerstrategie macht es uns möglich, größtmöglichen Nutzen aus unseren Innovationen zu ziehen, indem wir diese für unsere Partner öffnen und durch ihre Expertise Kunden zusätzlichen Mehrwert bieten. Darüber hinaus werden wir durch strategische Akquisitionen weiter gezielt Technologien erwerben, die unser breites Lösungsangebot ergänzen. Auf diesem Weg können wir strategische Märkte besser abdecken und den Anforderungen unserer Kunden bestmöglich gerecht werden.

OPERATIVE ZIELE 2014 (NON-IFRS)

Umsatz- und Ergebnisziele

Der Vorstand gibt folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2014:

- Die SAP erwartet, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2014 in einer Spanne zwischen 950 Mio. € und 1.000 Mio. € liegen werden (2013: 757 Mio. €). Das obere Ende dieser Spanne entspricht einer Wachstumsrate von 32 % – vergleichbar mit der entsprechenden um Akquisitionen bereinigten Wachstumsrate im Jahr 2013.

- Die SAP erwartet, dass die Erlöse aus Software- und softwarebezogenen Services (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2014 in einer Spanne zwischen 6 % und 8 % zunehmen werden (2013: 14.032 Mio. €).
- Die SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2014 in einer Spanne zwischen 5,8 Mrd. € und 6,0 Mrd. € liegen wird (2013: 5.514 Mio. €).

Wir erwarten, dass der Gesamtumsatz (Non-IFRS) auch weiterhin überwiegend von den Erlösen im Segment On-Premise-Produkte getragen wird. Das erwartete Erlöswachstum für dieses Segment liegt jedoch unter dem oben genannten Ausblick für die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS). Entsprechend dem Wachstum der Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse wird für das Segment On-Premise-Services kein starkes Wachstum erwartet.

Wir erwarten eine Verbesserung der Segmentergebnisse in der On-Premise-Division. Das Segmentergebnis des Segments On-Premise-Produkte wird voraussichtlich schneller ansteigen als das Segmentergebnis On-Premise-Services, für das wir nur eine geringe Ergebnisverbesserung erwarten. Wir erwarten auch für 2014 ein positives, weiter ansteigendes Segmentergebnis in der Cloud-Division.

Auf Basis der erwarteten Wachstumsraten für Cloud-Subskriptionen in den Cloud-Segmenten rechnen wir mit einem starken Umsatzwachstum.

Um den Vergleich von IFRS- und Non-IFRS-Angaben für den Ausblick auf 2014 zu ermöglichen, zeigt die nachfolgende Tabelle eine Überleitungsrechnung für das Jahr 2013. Hierbei werden die IFRS-Kennzahlen Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen, Software- und softwarebezogene Serviceerlöse, Umsatzerlöse und Betriebsergebnis des Jahres 2013 auf die entsprechende und jeweils nächste Non-IFRS-Kennzahl übergeleitet.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2013

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	IFRS-Kennzahl	Wiederkehrende Erlöse (gemäß IFRS nicht berichtet)	Anpassungen operativ ¹⁾	Veräußerungsaktivitäten ³⁾	Non-IFRS- Kennzahl
Cloud-Subskriptionen und -Support	696	61	k. A.	k. A.	757
Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen	5.212	63	k. A.	k. A.	5.275
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13.950	82	k. A.	k. A.	14.032
Umsatzerlöse ²⁾	16.815	82	k. A.	k. A.	16.897
Operative Aufwendungen	-12.336	0	953	0	-11.383
Betriebsergebnis ²⁾	4.479	82	953	0	5.514

¹⁾ Die operativen Aufwendungen beinhalten akquisitionsbedingte Aufwendungen, Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Restrukturierungsaufwendungen.

²⁾ Diese Finanzkennzahlen sind der Zähler oder der Nenner in der Berechnung unserer operativen Marge (IFRS und Non-IFRS). Sie sind zur leichteren Nachvollziehbarkeit ebenfalls in dieser Tabelle dargestellt.

³⁾ Unter den Veräußerungsaktivitäten werden die Ergebnisse unserer nicht fortgeführten Geschäftseinheit TomorrowNow erfasst.

Die folgende Tabelle zeigt Schätzungen der Posten, die die Unterschiede zwischen unseren Non-IFRS-Kennzahlen und unseren IFRS-Kennzahlen ausmachen.

Non-IFRS-Kennzahlen

Mio. €

	Geschätzte Beträge für 2014	Ist-Beträge für 2013
Abschreibungen auf abgegrenzte Erlöse	< 20	82
Nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten	< 10	1
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	470 bis 510	327
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	520 bis 560	555
Restrukturierungsaufwendungen	50 bis 150	70

Die SAP rechnet mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 26,0 % bis 27,0 % (2013: 24,4 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,5 % bis 28,5 % (2013: 25,9 %).

Liquiditäts- und Finanzziele

Zum 31. Dezember 2013 war unsere Nettoliquidität negativ, allerdings verfügen wir über weitere Liquiditätsreserven. Wir

gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien auch 2014 zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt.

Unsere Finanzschulden wollen wir 2014 planmäßig deutlich reduzieren und gehen derzeit von Rückzahlungen in Höhe von 586 Mio. € aus. Weitere Emissionen von Schuldtiteln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder Privatplatzierungen in den USA, ziehen wir nur bei entsprechendem Bedarf und im Fall günstiger Marktbedingungen in Betracht. Zum Zeitpunkt dieses Berichts haben wir keine konkreten Pläne für künftige Aktienrückkäufe.

Investitionsziele

Die für die Jahre 2014 und 2015 geplanten Sachinvestitionen (ohne Akquisitionen) umfassen vor allem die Fortsetzung der Bauaktivitäten, die weiter vorne in diesem Bericht beschrieben sind. Hierfür sind Investitionen von rund 194 Mio. € über die nächsten drei Jahre geplant. Diese können voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden.

Dividendenziele

Wir planen, unsere bisherige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttungsquote von über 30 % vorsieht, fortzuführen.

Prämissen der Prognosen

Unsere Prognosen beinhalten alle zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts bekannten Ereignisse, die einen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung des SAP-Konzerns haben könnten.

Der Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen der konjunkturellen Entwicklung sowie darauf, dass wir im Geschäftsjahr 2014 keine Effekte aus einer größeren Akquisition erwarten.

AUSBLICK FÜR DIE SAP AG

Die SAP AG erzielt ihre Umsatzerlöse in erster Linie aus Lizenzgebühren, die ihre Tochterunternehmen für den Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen und deren Wartung an die SAP AG abführen. Die Entwicklung des operativen Geschäfts der SAP AG ist daher eng mit der Entwicklung der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse des SAP-Konzerns verbunden.

Wir erwarten folglich, dass die für 2014 auf SAP-Konzernebene erwartete Steigerung der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse auch auf Ebene der SAP AG zu einem entsprechend positiven Wachstum der Produkterlöse führen wird. Basierend auf der Annahme, dass im Geschäftsjahr 2014 keine Sondereffekte aus Akquisitionen eintreten, und vorbehaltlich konzerninterner Umstrukturierungsmaßnahmen erwarten wir darüber hinaus einen dem Umsatzwachstum entsprechenden Anstieg des Betriebsergebnisses. Auch mittelfristig erwarten wir unter Zugrundelegung der für den SAP-Konzern angestrebten Umsatz- und Ergebnisziele, dass sich der Umsatz und das Betriebsergebnis der SAP AG positiv entwickeln werden.

Als Muttergesellschaft des SAP-Konzerns wird die SAP AG auch in Zukunft Beteiligungserträge in Form von Ergebnisübernahmen und Dividendenzahlungen erhalten. Dabei wird erwartet, dass sich die oben dargestellte Geschäftsentwicklung im SAP-Konzern ähnlich positiv auf das Beteiligungsergebnis der SAP AG auswirken wird.

Die im Ausblick zum SAP-Konzern getroffenen Aussagen zu Liquiditäts-, Finanz-, Investitions- und Dividendenzielen gelten gleichermaßen für die SAP AG.

Der Ausblick basiert unter anderem auf den zuvor dargestellten Prämissen der konjunkturellen Entwicklung und Erwartungen in Bezug auf die Geschäftsentwicklung im SAP-Konzern.

MITTELFRISTIGE PERSPEKTIVEN

SAP HANA soll künftig als alleinige Plattform unser gesamtes Lösungsportfolio unterstützen, das wir sowohl im On-Premise-Betrieb als auch in der Cloud bereitstellen wollen. Damit möchten wir unseren Kunden zu mehr Einfachheit und besseren Geschäftsergebnissen verhelfen.

Mittelfristig erwarten wir unter der Annahme, dass sich die Weltwirtschaft nachhaltig erholt, eine positive Geschäftsentwicklung sowie steigende Umsätze und Ergebnisse. Im Rahmen unserer Strategie legen wir unseren Fokus in erster Linie auf die folgenden finanziellen und nicht finanziellen Ziele: Umsatz, Marge, Kundentreue und Mitarbeiterengagement.

Wir gehen davon aus, dass die Kombination des stabilen, hochprofitablen Kerngeschäfts mit dem schnell wachsenden Cloud-Geschäft es uns ermöglicht, weiterhin kontinuierlich zu wachsen und die Marge auszuweiten. Wir streben nach wie vor eine Steigerung des Gesamtumsatzes auf über 20 Mrd. € und des Umsatzes im Cloud-Geschäft einschließlich cloudbasierter Services auf rund 2 Mrd. € bis 2015 an.

Über das Jahr 2015 hinaus haben wir uns neue Ziele für 2017 gesetzt. Wir streben an, bis zum Jahr 2017 unseren Gesamtumsatz auf mindestens 22 Mrd. € und unseren Umsatz im Cloud-Geschäft auf 3,0 Mrd. € bis 3,5 Mrd. € zu erhöhen. Des Weiteren halten wir an unserem Ziel einer operativen Marge (Non-IFRS) von 35 % fest. Um die Wachstumschancen im Cloud-Markt zu nutzen, rechnen wir nunmehr damit, dieses Margenziel bis spätestens 2017 zu erreichen, statt wie bisher geplant im Jahr 2015. Wir erwarten, dass das schnell wachsende Cloud-Geschäft und ansteigende Supporterlöse in Zukunft zu einem höheren Anteil der besser vorhersehbaren, wiederkehrenden Umsatzerlöse führen.

Neben unseren Finanzzielen stehen auch zwei nicht finanzielle Ziele im Mittelpunkt: Kundentreue und Mitarbeiterengagement. Aus unserer Sicht ist es entscheidend, dass unsere Mitarbeiter engagiert sind, sich für unseren Erfolg einsetzen und unsere Strategie unterstützen. Daher planen wir, den Index für Mitarbeiterengagement bis 2015 auf 82 % zu steigern (2013: 77 %). Zudem ist es für uns von zentraler Bedeutung, dass unsere Kunden mit unseren Lösungen zufrieden sind. Dabei geht es uns um mehr als ihre Zufriedenheit. Vielmehr möchten wir ihr Vertrauen in uns als zuverlässigen Innovationspartner gewinnen. Wir messen den Indikator Kundentreue mit dem Net Promoter Score (NPS). Für 2014 streben wir an, unseren NPS um vier Prozentpunkte zu steigern (2013: 12,1 %).

Mit dem Ziel, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern, entwickeln wir innovative Produkte, die Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Durch die konsequente Umsetzung unseres Produktfahrplans bringen wir einen marktweiten Wandel in Gang, der neue Formen der Zusammenarbeit und effizientere Prozesse unterstützt. Auf der Grundlage unserer bewährten Innovationsstärke führen wir nun erneut einen Trend in der IT-Branche an: weg von standardisierter Hardware und weniger wertschöpfenden Services hin zu Investitionen in wettbewerbsdifferenzierende IT durch Unternehmenssoftware und Services, die mehr Einfachheit, eine höhere Effizienz und nachhaltigere Geschäftsprozesse ermöglichen.



Steuerungssystem

Anhand der Kennzahlen Umsatz, Marge, Mitarbeiterengagement und Kundentreue messen wir unsere Unternehmensleistung im gesamten Konzern.



161 Konzernabschluss nach IFRS

162	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
163	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
164	Konzernbilanz
166	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
168	Konzernkapitalflussrechnung
169	Konzernanhang
169	(1) Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss
169	(2) Konsolidierungskreis
170	(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
191	(4) Unternehmenszusammenschlüsse
193	(5) Umsatzerlöse
194	(6) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto
194	(7) Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer und Zahl der Mitarbeiter
196	(8) Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto
197	(9) Finanzergebnis, netto
198	(10) Ertragsteuern
201	(11) Ergebnis je Aktie
202	(12) Sonstige finanzielle Vermögenswerte
203	(13) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen
204	(14) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte
205	(15) Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte
209	(16) Sachanlagen
210	(17) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten
213	(18) Rückstellungen
223	(19) Passive Rechnungsabgrenzungsposten
223	(20) Eigenkapital
225	(21) Weitere Angaben zum Kapital
227	(22) Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse
228	(23) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche
232	(24) Finanzielle Risikofaktoren
236	(25) Management finanzieller Risiken
242	(26) Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten
249	(27) Anteilsbasierte Vergütungen
258	(28) Segment- und geografische Informationen
263	(29) Organe
268	(30) Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen
268	(31) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers
269	(32) Deutscher Corporate Governance Kodex
269	(33) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
270	(34) Anteilsbesitz
281	Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

Konzernabschluss nach IFRS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	Textziffer	2013	2012	2011
Software		4.516	4.658	4.107
Cloud-Subskriptionen und -Support		696	270	18
Software und Cloud-Subskriptionen		5.212	4.928	4.125
Support		8.738	8.237	7.194
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		13.950	13.165	11.319
Beratung		2.242	2.442	2.341
Sonstige Services		623	616	573
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse		2.865	3.058	2.914
Umsatzerlöse	(5)	16.815	16.223	14.233
Software- und softwarebezogene Servicekosten		-2.597	-2.555	-2.107
Beratungs- und sonstige Servicekosten		-2.402	-2.520	-2.247
Umsatzkosten		-4.999	-5.075	-4.354
Bruttogewinn		11.816	11.147	9.879
Forschungs- und Entwicklungskosten		-2.282	-2.261	-1.935
Vertriebs- und Marketingkosten		-4.131	-3.912	-3.083
Allgemeine Verwaltungskosten		-866	-949	-715
Restrukturisierungskosten	(18)	-70	-8	-4
TomorrowNow-Rechtsstreit	(23)	0	0	717
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	(6)	12	23	25
Operative Aufwendungen		-12.336	-12.181	-9.348
Betriebsergebnis		4.479	4.041	4.884
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	-17	-173	-75
Finanzierungserträge		115	103	119
Finanzierungsaufwendungen		-181	-175	-161
Finanzergebnis, netto	(9)	-66	-72	-42
Gewinn vor Steuern		4.396	3.796	4.767
Ertragsteueraufwand TomorrowNow-Rechtsstreit		0	0	-281
Sonstiger Ertragsteueraufwand		-1.071	-993	-1.049
Ertragsteueraufwand	(10)	-1.071	-993	-1.331
Gewinn nach Steuern		3.325	2.803	3.437
Gewinn, der den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist		-1	0	1
Gewinn, der den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		3.326	2.803	3.435
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	(11)	2,79	2,35	2,89
Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)	(11)	2,78	2,35	2,89

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €

	Textziffer	2013	2012	2011
Gewinn nach Steuern		3.325	2.803	3.437
Bestandteile, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden				
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	(18)	16	-12	-17
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen, die nicht umgegliedert werden	(10)	-3	4	5
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden		13	-8	-12
Bestandteile, die in späteren Perioden aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden	(20)			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-576	-214	106
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	(26)	60	13	-7
Absicherungen von Zahlungsströmen	(25)	0	63	-1
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen, die umgegliedert werden	(10)	-8	-20	7
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden		-524	-157	105
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-511	-165	93
Gesamtergebnis		2.814	2.638	3.530
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		2.815	2.638	3.528
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		-1	0	1

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz des SAP-Konzerns zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Mio. €

	Textziffer	2013	2012
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		2.748	2.477
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	251	154
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(13)	3.865	3.917
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(14)	346	294
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		142	85
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		7.352	6.928
Geschäfts- oder Firmenwert	(15)	13.688	13.192
Immaterielle Vermögenswerte	(15)	2.956	3.234
Sachanlagen	(16)	1.820	1.708
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	607	509
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(13)	98	88
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(14)	107	68
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		172	170
Latente Steueransprüche	(10)	294	408
Summe langfristiger Vermögenswerte		19.741	19.378
Summe Vermögenswerte		27.094	26.306

	Textziffer	2013	2012
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(17)	850	870
Tatsächliche Steuerschulden		433	440
Finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	748	802
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	2.263	2.204
Rückstellung für Prozessrisiken TomorrowNow	(23)	223	234
Sonstige Rückstellungen		422	609
Rückstellungen	(18)	645	843
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	1.408	1.386
Summe kurzfristiger Schulden		6.347	6.546
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(17)	45	63
Tatsächliche Steuerschulden		318	388
Finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	3.758	4.446
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	112	98
Rückstellungen	(18)	277	347
Latente Steuerschulden	(10)	115	223
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	74	62
Summe langfristiger Schulden		4.699	5.627
Summe Schulden		11.046	12.173
Gezeichnetes Kapital		1.229	1.229
Agien		551	492
Gewinnrücklagen		16.258	13.934
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		-718	-194
Eigene Anteile		-1.280	-1.337
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		16.040	14.125
Nicht beherrschende Anteile		8	8
Summe des Eigenkapitals	(20)	16.048	14.133
Summe Eigenkapital und Schulden		27.094	26.306

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €

	Gezeichnetes Kapital	Agien	Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		
			Gewinn- rücklagen	Sonstige Eigenkapitalbestandteile	
				Währungsumrechnungs- differenzen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
Textziffer/Verweis	(20)	(20)	(20)	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	
1. Januar 2011 vor Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)	1.227	337	9.767	-131	16
Kumulierte Veränderung aus der retrospektiven Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)			-11		
1. Januar 2011 nach Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)	1.227	337	9.756	-131	16
Gewinn nach Steuern			3.435		
Sonstiges Ergebnis			-12	112	-7
Gesamtergebnis			3.423	112	-7
Anteilsbasierte Vergütungen		9			
Dividenden			-713		
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	46			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		27			
Veränderungen der nicht beherrschenden Anteile			-19		
31. Dezember 2011	1.228	419	12.448	-19	9
Gewinn nach Steuern			2.803		
Sonstiges Ergebnis			-8	-217	13
Gesamtergebnis			2.795	-217	13
Anteilsbasierte Vergütungen		41			
Dividenden			-1.310		
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	14			
Erwerb eigener Anteile					
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		18			
Übrige Veränderungen			2		
31. Dezember 2012	1.229	492	13.934	-236	22
Gewinn nach Steuern			3.326		
Sonstiges Ergebnis			13	-584	60
Gesamtergebnis			3.339	-584	60
Anteilsbasierte Vergütungen		30			
Dividenden			-1.013		
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		29			
31. Dezember 2013	1.229	551	16.258	-820	82

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist			Nicht beherrschende	Summe des
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	Eigene Anteile	Summe	Anteile	Eigenkapitals
Absicherungen von Zahlungsströmen				
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	(20)			
-27	-1.382	9.807	17	9.824
		-11		-11
-27	-1.382	9.796	17	9.813
		3.435	1	3.437
0		93		93
0		3.528	1	3.530
		9		9
		-713		-713
		47		47
	-246	-246		-246
	251	278		278
		-19	-10	-29
-27	-1.377	12.681	8	12.689
		2.803		2.803
47		-165		-165
47		2.638		2.638
		41		41
		-1.310		-1.310
		15		15
	-53	-53		-53
	93	111		111
		2		2
20	-1.337	14.125	8	14.133
		3.326	-1	3.325
0		-511		-511
0		2.815	-1	2.814
		30		30
		-1.013		-1.013
	57	86		86
20	-1.280	16.040	8	16.048

Konzernkapitalflussrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €

	Textziffer	2013	2012	2011
Gewinn nach Steuern		3.325	2.803	3.437
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit:				
Abschreibungen	(15), (16)	951	863	724
Ertragsteueraufwand	(10)	1.071	993	1.331
Finanzergebnis, netto	(9)	66	72	42
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		42	-25	-18
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten		57	31	14
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen		-110	-298	-426
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte		-131	-23	-39
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten		-176	420	-404
Erhöhung/Minderung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens		125	154	121
Auszahlungen in Zusammenhang mit dem Rechtsstreit TomorrowNow	(23)	-1	7	-52
Gezahlte Zinsen		-159	-165	-139
Erhaltene Zinsen		67	92	92
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge		-1.295	-1.102	-908
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit		3.832	3.822	3.775
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse, abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(4)	-1.160	-6.094	-188
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-566	-541	-445
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		55	39	55
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		-1.531	-1.022	-2.046
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		1.421	1.654	1.398
Cashflows aus Investitionstätigkeiten		-1.781	-5.964	-1.226
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		0	0	-28
Gezahlte Dividenden	(21)	-1.013	-1.310	-713
Erwerb eigener Anteile	(21)	0	-53	-246
Einzahlungen aus der Ausgabe von eigenen Anteilen		49	90	251
Einzahlungen aus der Ausgabe von neuen Anteilen (anteilsbasierte Vergütungen)		0	15	46
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen		1.000	5.778	519
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen		-1.625	-4.714	-1.005
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten		-1.589	-194	-1.176
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-191	-152	74
Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		271	-2.488	1.447
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	(21)	2.477	4.965	3.518
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(21)	2.748	2.477	4.965

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2013

(1) ALLGEMEINE ANGABEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

Der vorliegende Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die Bezeichnung „IFRS“ umfasst alle vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten Standards sowie die diesbezüglichen Interpretationen des IFRS Interpretations Committee (IFRIC).

Wir haben alle Standards und Interpretationen angewendet, die zum 31. Dezember 2013 gültig und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren. Für unseren Konzernabschluss waren zum 31. Dezember 2013, 2012 und 2011 keine Standards oder Interpretationen relevant, die zwar in Kraft getreten, jedoch noch nicht in europäisches Recht übernommen waren. Unser Konzernabschluss entspricht daher sowohl den vom IASB veröffentlichten IFRS als auch den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Unser Vorstand hat den Konzernabschluss am 20. Februar 2014 zur Weitergabe an unseren Aufsichtsrat freigegeben.

Alle Beträge im Konzernabschluss werden – sofern im Einzelfall nicht anders vermerkt – in Millionen Euro (Mio. €) angegeben. Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Bericht bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

(2) KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Kreis der konsolidierten Unternehmen gehören die SAP AG und alle ihre Tochterunternehmen.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Konsolidierte Tochterunternehmen

	Inland	Ausland	Gesamt
31. Dezember 2011	23	176	199
Zugänge	4	92	96
Abgänge	-5	-23	-28
31. Dezember 2012	22	245	267
Zugänge	1	24	25
Abgänge	-1	-19	-20
31. Dezember 2013	22	250	272

Die Zugänge ergeben sich aus dem Erwerb von Unternehmen sowie Unternehmensgründungen. Die Abgänge resultieren aus dem Verkauf, der Verschmelzung und der Liquidation von Unternehmen.

Im August 2013 haben wir die hybris AG erworben. Dieser Erwerb könnte sich auf die Vergleichbarkeit unseres Konzernabschlusses 2013 mit den Konzernabschlüssen der Jahre 2012 und 2011 auswirken. Weitere Informationen zu unseren Unternehmenszusammenschlüssen und deren Effekt auf unseren Konzernabschluss finden Sie unter [Textziffer \(4\)](#).

(3) BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

(3a) Grundlagen der Bewertung

Der Konzernabschluss wurde bis auf folgende Ausnahmen auf der Grundlage historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt:

- Derivative Finanzinstrumente, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
 - Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zu Stichtagskursen umgerechnet.
 - Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden gemäß IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) bewertet.
- Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (18a)*.

Angaben zu den Methoden und Annahmen, die wir bei der Ermittlung der jeweiligen Bewertungsgrundlagen anwenden, sind gegebenenfalls im Anhang in den Erläuterungen zu dem jeweiligen Vermögenswert oder der Verbindlichkeit zu finden.

(3b) Angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwerte

Unternehmenszusammenschlüsse bilanzieren wir nach der Erwerbsmethode zum Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Tag, an dem wir die Beherrschung über das erworbene Unternehmen erlangt haben. Die im Rahmen eines Erwerbs übertragene Gegenleistung bewerten wir mit dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Vermögenswerte und entstandenen Schulden zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung auf den Erwerber übergeht. Die Abwicklung von bereits vor dem Zusammenschluss bestehenden Beziehungen zwischen dem Erwerber und dem erworbenen Unternehmen wird nicht in der übertragenen Gegenleistung berücksichtigt. Diese Beträge werden erfolgswirksam erfasst. Identifizierbare Vermögens-

werte und Schulden, die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben beziehungsweise übernommen wurden (einschließlich der bedingten Gegenleistung), werden mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Änderungen einer bedingten Gegenleistung, die zum Erwerbszeitpunkt als Schuld klassifiziert wurde, werden ergebniswirksam erfasst. Eine Ausnahme bilden Anpassungen, die zum Bewertungsstichtag vorlagen, und von denen wir innerhalb des Bewertungszeitraumes Kenntnis erlangen. Wir entscheiden für jede Transaktion, ob wir den nicht beherrschenden Anteil am erworbenen Unternehmen mit dem beizulegenden Zeitwert oder mit dem entsprechenden Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewerten. Angefallene Erwerbsnebenkosten erfassen wir als Aufwand in den Perioden, in denen die Kosten anfallen und die Dienstleistungen empfangen werden. Diese Erwerbsnebenkosten werden in den allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Die Differenz zwischen der übertragenen Gegenleistung für einen Unternehmenszusammenschluss und dem beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerte setzen wir als Geschäfts- oder Firmenwert an.

Bei assoziierten Unternehmen ist der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert im Buchwert der At-Equity-Beteiligung enthalten.

Währungsumrechnung

Vermögenswerte und Schulden unserer ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, rechnen wir zum Stichtagskurs um. Die Aufwendungen und Erträge rechnen wir zu Durchschnittskursen um, die jeweils auf monatlicher Basis ermittelt werden. Die daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Währungseffekte aus langfristig angelegten Fremdwährungstransaktionen (das heißt, die Abwicklung ist auf absehbare Zeit weder geplant noch wahrscheinlich) werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei Abgang, Liquidation oder Aufgabe eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden die jeweiligen kumulativen Unterschiede aus der Währungsumrechnung aus dem sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert.

Beim erstmaligen Ansatz erfassen wir Transaktionen in Fremdwährung in den entsprechenden funktionalen Währungen unserer Tochterunternehmen, indem wir den Fremdwährungsbetrag mit den am Tag der Transaktion gültigen Wechselkursen umrechnen. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zum Stichtagskurs bewertet. Die sich daraus ergebenden Währungsumrechnungsdifferenzen erfassen wir in der Periode, in der sie entstehen, in den sonstigen Aufwendungen.

Die Mittelzu- oder -abflüsse der ausländischen Tochterunternehmen aus der betrieblichen Tätigkeit rechnen wir zu Durchschnittskursen in Euro um. Dabei werden die Durchschnittskurse jeweils auf monatlicher Basis ermittelt. Den Mittelzu- oder -abfluss der ausländischen Tochterunternehmen aus Investitionstätigkeit und aus Finanzierungstätigkeit rechnen wir zum

tatsächlichen Wechselkurs zum Zeitpunkt der jeweiligen Transaktion um. Die zahlungsmittelwirksamen Effekte aus Wechselkursänderungen werden in der Konzernkapitalflussrechnung in einem separaten Posten ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Zusammenhang mit dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehen, sowie jegliche Zeitwertanpassungen der Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden, die aus dem Erwerb dieses ausländischen Geschäftsbetriebs stammen, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zu den jeweiligen Stichtagskursen umgerechnet.

Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Währungen haben sich wie folgt verändert:

Wechselkurse

Gegenwert von 1 €

		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs		
		2013	2012	2013	2012	2011
US-Dollar	USD	1,3791	1,3194	1,3301	1,2862	1,3863
Britisches Pfund	GBP	0,8337	0,8161	0,8482	0,8104	0,8656
Japanischer Yen	JPY	144,72	113,61	130,21	103,05	110,17
Schweizer Franken	CHF	1,2276	1,2072	1,2302	1,2055	1,2299
Kanadischer Dollar	CAD	1,4671	1,3137	1,3710	1,2843	1,3739
Australischer Dollar	AUD	1,5423	1,2712	1,3944	1,2419	1,3436

Umsatzrealisierung

Unsere Umsatzerlöse stammen aus unseren Kunden berechneten Gebühren für (a) Lizenzen an unseren On-Premise-Software-Produkten, (b) die Nutzung unserer gehosteten Cloud-Subskriptionsangebote und (c) Support-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstige Serviceleistungen. Die Mehrheit unserer Softwareverkäufe erfolgt in Kombination mit Supportleistungen und in vielen Fällen auch in Kombination mit Beratungs- und sonstigen Serviceleistungen.

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung abgebildeten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse setzen sich aus den Softwareerlösen, den Supporterlösen und den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support zusammen. Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse setzen sich aus unseren Beratungserlösen und den sonstigen Serviceerlösen zusammen. Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfassten sonstigen Serviceerlöse umfassen hauptsächlich Erlöse aus Schulungsleistungen, Messaging-Services und Marketingveranstaltungen der SAP. Nähere Informationen zur Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen finden Sie unter Textziffer (28).

Wenn die Höhe des Umsatzes aus unseren Produkten oder Dienstleistungen bei Vertragsabschluss nicht verlässlich bestimmt werden kann, schließen wir daraus, dass der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens aus der Transaktion nicht wahrscheinlich ist. In diesem Fall realisieren wir den Umsatz erst, wenn die Lizenzgebühr fällig wird. Falls der Zahlungseingang bei Vertragsabschluss nicht hinreichend wahrscheinlich ist, schließen wir daraus, dass der Zufluss eines wirtschaftlichen Nutzens aus der Transaktion nicht wahrscheinlich ist. In diesem Fall realisieren wir die Umsätze erst, wenn der Zahlungseingang wahrscheinlich wird oder die Zahlung eingegangen ist. Wenn der Zahlungseingang unwahrscheinlich wird, bevor alle Umsätze aus einem Vertrag realisiert sind, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen ein Umsatz erfasst, es sei denn, der Zahlungseingang wird wieder hinreichend wahrscheinlich. Wurde für einen Kunden eine Einzelwertberichtigung gebildet, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen von dem betreffenden Kunden ein Umsatz erfasst.

Auslagen, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, sind in den ausgewiesenen Supporterlösen, Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Beratungserlösen oder sonstigen Serviceerlösen enthalten. Für die Zuordnung ausschlaggebend ist die Art der Leistungen, für die Auslagen angefallen sind.

Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden zur Nutzung auf deren eigener Hardware erzielen. Mit anderen Worten: Der Kunde hat das Recht, die Software auf eigenen Systemen zu installieren beziehungsweise dauerhaft in Betrieb zu nehmen (On-Premise-Software). Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen für unsere Standard-Softwareprodukte werden in Übereinstimmung mit den in IAS 18 (Umsatzerlöse) genannten Anforderungen an den Verkauf von Gütern realisiert, und zwar wenn nachweislich ein Vertrag vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übertragen wurden, die Höhe der Erlöse und die zugehörigen Kosten verlässlich bestimmt werden können und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung wahrscheinlich ist. Die Gebühren für den Verkauf werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Standardmäßig verkaufen oder lizenzieren wir unsere On-Premise-Software unbefristet. In einzelnen Vertragsverhältnissen räumen wir unseren Kunden ein zeitlich begrenztes Recht zur Nutzung der On-Premise-Software ein. Umsatzerlöse aus Verträgen mit kurzer Laufzeit, die in der Regel auch Supportleistungen beinhalten, realisieren wir ratierlich über die Vertragslaufzeit. Bei zeitlich begrenzten Verträgen mit mehrjährigen Laufzeiten, die Supportleistungen beinhalten – unabhängig davon, ob diese separat berechnet werden oder nicht –, werden die zugehörigen Umsätze ebenfalls ratierlich über die Vertragslaufzeit erfasst, sofern die Verträge keine wesentliche Gebühr für die Verlängerung der Supportvereinbarung enthalten. Ist eine solche wesentliche Gebühr vereinbart, realisieren wir den Softwareerlös getrennt von dem Supporterlös nach der Residualmethode, sobald die oben genannten Kriterien erfüllt sind.

Unsere Softwarelizenzvereinbarungen enthalten grundsätzlich keine Abnahmebestimmungen. Ist im Softwarevertrag ausnahmsweise eine Abnahme der Software oder einer sonstigen Leistung durch den Kunden vereinbart, werden Umsätze erst dann erfasst, wenn entweder die Abnahme erfolgt oder die Abnahmefrist abgelaufen ist.

Umsätze aus On-Premise-Software, die über indirekte Vertriebskanäle verkauft wird, erfassen wir erst zu dem Zeitpunkt, an dem uns ein Nachweis über einen Lizenzvertrag zwischen dem Vertriebspartner und dem Endkunden vorliegt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass der SAP der wirtschaftliche Nutzen aus dem Vertrag vor dem Abschluss eines solchen Lizenzvertrags mit einem Endkunden zufließt.

Gelegentlich schließen wir Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software ab. Die Softwareerlöse aus diesen Vereinbarungen erfassen wir nach der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Basis hierfür bildet das Verhältnis der bislang angefallenen Auftragskosten zu den geschätzten Gesamtkosten, die erforderlich sind, um die Entwicklung abzuschließen. Wenn wir nicht über hinreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrags zu schätzen, erfassen wir den Erlös nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten, die wahrscheinlich einbringlich sind. Sobald es wahrscheinlich wird, dass die Gesamtkosten

eines Vertrags die Gesamterlöse übersteigen, werden die erwarteten Verluste sofort als Aufwand erfasst. Ausschlaggebend hierfür sind die Kosten, die dem Vertrag zurechenbar sind.

Subskriptionsverträge für On-Premise-Software kombinieren Software mit Supportleistungen. Bei diesen Verträgen erwirbt der Kunde sowohl das Recht auf Nutzung aktueller Software als auch einen Anspruch auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Softwareprodukte sowie auf Produktsupport während der Laufzeit des Subskriptionsvertrags für On-Premise-Software. Der Kunde zahlt eine regelmäßige Gebühr über eine festgelegte Vertragslaufzeit. Wir erfassen Umsätze aus diesen Gebühren beginnend mit der Lieferung des ersten Produkts ratierlich über die Vertragslaufzeit. Umsatzerlöse aus Subskriptionsverträgen für On-Premise-Software erfassen wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in den Erlösposten Software und Support.

Verpachtungsverträge für On-Premise-Software verbinden ebenfalls Software und Supportleistungen. Solche Verträge verleihen dem Kunden das Recht auf Nutzung aktueller Software sowie auf Produktsupport, jedoch keinen Anspruch auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Software. Der Kunde zahlt während der Laufzeit eine regelmäßige Gebühr. Wir erfassen Gebühren aus Softwareverpachtungsverträgen ratierlich über die Vertragslaufzeit. Umsatzerlöse aus Verpachtungsverträgen erfassen wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in den Erlösposten Software und Support.

Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch nicht spezifizierte künftige Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen sowie durch technische Produktsupportleistungen für On-Premise-Software generieren. Die Supporterlöse erfassen wir auf der Grundlage der Leistungserbringung im Rahmen der Supportverträge. Bei unseren wichtigsten Supportleistungen müssen wir jederzeit in der Lage sein, technischen Produktsupport zu leisten und bei Bedarf nicht spezifizierte Updates und Erweiterungen bereitzustellen. Für diese Supportleistungen erfassen wir Umsätze ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags. Technischen Produktsupport sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen verkaufen wir

nicht separat. Dementsprechend unterscheiden wir innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beziehungsweise innerhalb der Software- und softwarebezogenen Servicekosten nicht zwischen den Komponenten technischer Support und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support verkörpern den Umsatz aus folgenden Leistungen:

- Einräumung eines Rechts auf Nutzung von Software in einer von der SAP bereitgestellten, cloudbasierten Infrastruktur (Hosting). Dabei hat der Kunde kein Recht, den Vertrag zu kündigen und die Software dauerhaft auf eigenen Systemen oder durch einen dritten Hosting-Anbieter in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen.
- Zusätzlicher Premiumsupport, der über den Standardsupport hinausgeht, der in den Entgelten für Cloud-Subskriptionen enthalten ist.
- Hosting-Services und damit verbundene Anwendungsmanagement-Dienste für Software, die von der SAP gehostet werden, bei denen der Kunde das Recht hat, den Vertrag zu kündigen und die Software dauerhaft auf eigenen Systemen in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen.

Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support erfassen wir, sobald die Leistungen erbracht wurden. Wenn für das Recht auf kontinuierlichen Zugriff auf und Nutzung von Cloud-Diensten über einen bestimmten Zeitraum eine feste Gebühr vereinbart wurde, wird diese ratierlich über den Zeitraum erfasst, auf den sich die Gebühr bezieht. Gebühren, die auf tatsächlichen Transaktionsvolumina beruhen, werden bei Durchführung der Transaktion erfasst.

Beratungserlöse betreffen hauptsächlich Erlöse aus der Erbringung von Beratungsleistungen, die sich im Wesentlichen auf die Installation und Konfiguration unserer Softwareprodukte und Cloud-Angebote beziehen. Beratungsverträge beinhalten in der Regel keine erheblichen Modifikationen oder sonstigen wesentlichen funktionalen Änderungen und Erweiterungen der Software. Die daraus erzielten Umsatzerlöse werden, wie oben erläutert, nach der Methode der Teilgewinnrealisierung erfasst, wenn die Dienstleistungen erbracht wurden.

Die sonstigen Serviceerlöse verkörpern Gebühren aus Schulungsleistungen für Kunden, Anwendungsmanagement-Diensten für nicht von der SAP gehostete Software und aus Messaging-Services sowie Erlöse aus Marketingveranstaltungen der SAP und Vermittlungsprovisionen.

- Unsere Schulungsleistungen dienen der Bereitstellung von Ausbildungsveranstaltungen für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte. Wir erfassen Schulungserlöse und Erlöse aus Anwendungsmanagement-Diensten, wenn die Leistungen erbracht wurden.
- Messaging-Services umfassen überwiegend die Übermittlung elektronischer Textnachrichten zwischen verschiedenen Mobilfunkanbietern. Wir erfassen diese Erlöse auf der Grundlage der Anzahl der erfolgreich verarbeiteten und übermittelten Textnachrichten. Erlöse aus Messaging-Vereinbarungen auf Festpreisbasis erfassen wir grundsätzlich ratierlich über die Vertragslaufzeit.
- Erlöse aus Marketingveranstaltungen, die die SAP organisiert und für die die SAP an ihre Kunden Eintrittskarten verkauft, erfassen wir, nachdem die jeweilige Veranstaltung beendet ist.
- Vermittlungsprovisionen erzielen wir, wenn wir Kunden an Partner weiterempfehlen. Wir erfassen Vermittlungsprovisionen aus Weiterempfehlungen als Umsatzerlöse, wenn wir die Empfehlung aussprechen.

Die Mehrheit unserer Vereinbarungen sind sogenannte Mehrkomponentenverträge. Teilleistungen aus Software- und Supportleistungen, Cloud-Subskriptionen, Beratungs- und anderen Leistungen erfassen wir als separate Bilanzierungseinheiten und ordnen die Umsatzerlöse auf Basis der beizulegenden Zeitwerte der Teilleistungen zu. Zur Feststellung des beizulegenden Zeitwertes ermitteln wir entweder unternehmensspezifische Standardpreise oder einen geschätzten Einzelveräußerungspreis.

Die den einzelnen Teilleistungen zugerechneten Umsatzbeträge werden erfasst, wenn die oben beschriebenen Bedingungen zur Umsatzrealisierung für die jeweilige Teilleistung erfüllt sind.

Wir ermitteln den beizulegenden Zeitwert der Teilleistungen im Wesentlichen auf Basis unternehmensspezifischer Standardpreise. Die unternehmensspezifischen Standardpreise entsprechen den Preisen, zu denen die Lieferungen und Leistungen auch einzeln von uns angeboten werden. Für Lieferungen und Leistungen, die bislang nicht einzeln von uns angeboten wurden, wird ein vom Management festgesetzter Preis verwendet, sofern es wahrscheinlich ist, dass sich dieser Preis bis zu jenem Zeitpunkt, zu dem das Produkt erstmals gesondert verkauft wird, nicht mehr ändern wird.

Die unternehmensspezifischen Standardpreise für unsere Supportleistungen ermitteln wir anhand der Preise für die jährliche Verlängerung von Supportverträgen nach Ablauf einer anfänglichen Laufzeit. Verlängerungen der Supportverträge erfolgen grundsätzlich zu einem festen Prozentsatz der Nettolizenzgebühr. Die Mehrheit unserer Kunden verlängert ihren jährlichen Supportvertrag zu diesen Preisen.

Wenn unternehmensspezifische Standardpreise oder Veräußerungspreise von Dritten für Teilleistungen nicht festgestellt werden können, greifen wir zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Teilleistung auf ihren geschätzten Einzelveräußerungspreis zurück. Dies gilt grundsätzlich für unsere Cloud-Subskriptionen.

Den geschätzten Einzelveräußerungspreis für unsere Subskriptionsangebote im Cloud-Bereich ermitteln wir auf der Grundlage der mit den einzelnen Kunden vertraglich vereinbarten Entgelte bei Verlängerung des Subskriptionsvertrags. Wir ermitteln geschätzte Einzelveräußerungspreise unter Berücksichtigung von mehreren Faktoren, darunter insbesondere den folgenden: i) innerhalb von Verträgen über Teilleistungen im Bereich Cloud-Subskriptionen vereinbarte wesentliche Gebühren für eine Verlängerung des Vertrags, ii) geplante Bruttomargen und interne Kosten für Leistungen und iii) Preisgestaltungspraktiken, Marktbedingungen und die Wettbewerbslandschaft.

Wir erfassen die Erlöse nach der Residualmethode, falls für alle noch nicht erbrachten Leistungen des Mehrkomponentenvertrags ein unternehmensspezifischer Standardpreis oder ein geschätzter Einzelveräußerungspreis vorliegt, jedoch ein solcher Preis für eine oder mehrere bereits vollständig erbrachte oder gelieferte Leistungen nicht existiert. Dies ist grundsätzlich bei Mehrkomponentenverträgen für On-Premise-Software sowie damit zusammenhängenden Leistungen der Fall. Hier existie-

ren für alle im Mehrkomponentenvertrag enthaltenen Leistungen (zum Beispiel Support- und Beratungsleistungen, Cloud-Subskriptionen) unternehmensspezifische Standardpreise oder geschätzte Einzelveräußerungspreise, aber nicht für die On-Premise-Software. Nach der Residualmethode werden allen noch nicht erbrachten Teilleistungen Umsatzerlöse in Höhe ihrer jeweiligen beizulegenden Zeitwerte zugerechnet. Der Restbetrag des vertraglich vereinbarten Gesamtentgelts wird den bereits erbrachten Teilleistungen zugeordnet. Mit dieser Vorgehensweise folgen wir dem vom Financial Accounting Standards Board (FASB) verabschiedeten ASC Subtopic 985–605 „Software Revenue Recognition“ (FASB ASC 985–605), dessen Anwendung durch IAS 8 (Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler) erlaubt ist (IAS 8).

Bei Mehrkomponentenverträgen, bei denen für alle Leistungen unternehmensspezifische Standardpreise oder geschätzte Einzelveräußerungspreise vorliegen, verteilen wir die Erlöse auf die einzelnen Elemente auf der Grundlage ihres jeweiligen relativen beizulegenden Zeitwertes.

Unsere Analyse, ob On-Premise-Software, Cloud-Subskriptionen, Beratungs- oder sonstige Leistungen separat oder als ein zusammengefasstes Element des Mehrkomponentengeschäfts zu behandeln sind, hängt von folgenden Faktoren ab:

- Der Vertrag beinhaltet erhebliche Modifikationen oder sonstige wesentliche Änderungen der Software oder Cloud-Subskription;
- Die Leistungen können nicht durch einen Drittanbieter erbracht werden, weshalb sie als wesentlich für die Software angesehen werden.

Wenn keines der beiden Kriterien erfüllt ist, erfassen wir die Umsätze für die Komponente der On-Premise-Software oder der Cloud-Subskription und die anderen Komponenten getrennt voneinander. Ist jedoch mindestens eines der beiden Kriterien erfüllt, fassen wir die jeweiligen Teilleistungen des Mehrkomponentenvertrags zu einer Bilanzierungseinheit zusammen und realisieren den Teil des dieser Bilanzierungseinheit zugerechneten Entgelts, wie oben erläutert, entweder nach der Methode der Teilgewinnrealisierung oder gegebenenfalls über die Laufzeit der Cloud-Subskription, je nachdem, welcher Leistungszeitraum länger ist.

Für die Bilanzierung von Optionen, die den Kunden berechtigen, in Zukunft weitere On-Premise-Software zu erwerben, wenden wir FASB ASC 985–605 an. Sofern wir Kunden eine Option einräumen, noch nicht lizenzierte On-Premise-Software zu einem Rabatt zu beziehen, der höher ist als der bei der ursprünglichen Softwarelizenzvereinbarung gewährte Rabatt, grenzen wir Umsatz in Höhe des gewährten Rabatts aus gegenwärtigen Leistungen ab. Entsprechendes gilt bei Support- oder Serviceleistungen, falls wir dem Kunden das Recht einräumen, die Leistungen zu geringeren Preisen zu beziehen oder zu erneuern als zu den beizulegenden Zeitwerten, die für diese Leistungen ermittelt wurden.

Zuschüsse an unsere Vertriebspartner, die den Partnern qualifizierte und genehmigte Marketingtätigkeiten ermöglichen, werden mit dem Umsatz verrechnet, es sei denn, wir erhalten einen eigenständigen identifizierbaren Nutzen für unsere Leistung, dessen beizulegender Zeitwert in angemessener Weise bestimmt werden kann.

Software- und softwarebezogene Servicekosten

Die Software- und softwarebezogenen Servicekosten umfassen die Kosten, die im Zusammenhang mit der Herstellung der Produkte beziehungsweise Erbringung der Leistungen anfallen, mit denen wir Software- und softwarebezogene Serviceerlöse erzielen. Somit enthält dieser Posten hauptsächlich hiermit verbundene Personalaufwendungen, planmäßige Abschreibungen von erworbenen immateriellen Vermögenswerten, Gebühren für Lizenzen Dritter und Kosten für die Auslieferung und den Anlaufprozess der Produkte.

Beratungs- und sonstige Servicekosten

Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten umfassen die Kosten für die Erbringung der Leistungen, mit denen wir Beratungs- und sonstige Serviceerlöse, einschließlich der Erlöse aus Messaging-Services, erzielen. Dieser Posten beinhaltet überdies Vertriebs- und Marketingkosten im Zusammenhang mit unseren Beratungs- und sonstigen Leistungen, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Leistungen abgegrenzt werden können.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Zu den Forschungs- und Entwicklungskosten zählen Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung unserer Softwarelösungen (neue Produkte, Updates und Erweiterungen) anfallen, einschließlich der Personal- und Hardwarekosten für die Entwicklungssysteme.

Entwicklungstätigkeit beinhaltet die Anwendung von Forschungsergebnissen oder anderem Wissen auf einen Plan oder Entwurf für neue oder beträchtlich verbesserte Softwareprodukte vor Beginn der kommerziellen Nutzung. Entwicklungsaufwendungen werden nur dann aktiviert, wenn alle folgenden Kriterien erfüllt sind:

- Die der Entwicklung des immateriellen Vermögenswertes zurechenbaren Aufwendungen lassen sich zuverlässig bestimmen,
- die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit der Fertigstellung ist gegeben,
- künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist wahrscheinlich und
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, um ihn zu nutzen oder zu verkaufen, liegt vor.

Die Kriterien für den Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten aus der Softwareentwicklung sind bei uns erst kurz vor der Marktreife der Produkte vollständig erfüllt. Entwicklungskosten, die nach der Erfüllung der Aktivierungskriterien entstehen, sind unwesentlich. Demzufolge erfassen wir sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten umfassen Kosten für die Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Zusammenhang mit unseren Softwarelösungen, dem softwarebezogenen Serviceportfolio und dem Cloud-Geschäft.

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten die Kosten für unsere Finanz- und Verwaltungsfunktionen, das Personalwesen und die allgemeine Betriebsführung, sofern diese nicht einer der anderen Kategorien der operativen Aufwendungen direkt zugeordnet werden können.

Leasingverhältnisse

Wir mieten Sachanlagevermögen, hauptsächlich Gebäude, Hardware und Fahrzeuge, wobei das wirtschaftliche Eigentum der Vermögenswerte beim Vermieter verbleibt. Der Mietaufwand wird linear über die Vertragslaufzeit verteilt. Hierbei berücksichtigen wir bei Inkrafttreten des Vertrags auch bestehende Vereinbarungen über eine Verlängerung, sofern deren Umsetzung wahrscheinlich ist.

Anreize für die Vereinbarung eines Mietverhältnisses, wie zum Beispiel Vorauszahlungen von Kosten oder die Vereinbarung von mietfreien oder mietermäßigten Zeiten, werden passivisch abgegrenzt und linear über die Laufzeit des Mietverhältnisses verteilt. Gleiches gilt bei vertraglich im Voraus vereinbarten Mietsteigerungen.

Ertragsteuern

Latente Steuern erfassen wir nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability Method). Wir setzen in der Konzernbilanz aktive und passive latente Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den bilanziellen Wertansätzen für Vermögenswerte und Schulden und den entsprechenden steuerlichen Wertansätzen an. Latente Steuern bilden wir darüber hinaus auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge beziehungsweise Steuergutschriften. Aktive latente Steuern werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuernes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen, die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste und die noch nicht genutzten Steuergutschriften verwendet werden können.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden unter Zugrundelegung der Steuersätze berechnet, deren Gültigkeit für die Periode erwartet wird, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Die Auswirkung einer Steuersatzänderung auf aktive und passive latente Steuern wird in dem Berichtszeitraum, in dem die Steuersatzänderung gesetzlich verabschiedet (oder wirksam angekündigt) wird, erfolgswirksam erfasst, soweit sie sich nicht auf Positionen bezieht, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang vermindert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuern- des Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch entweder teilweise oder insgesamt zu nutzen.

Bei den Steueransprüchen und Steuerschulden wurde die Darstellung der Vergleichsangaben der Vorperiode durch Saldierung bestimmter tatsächlicher Steuererstattungsansprüche mit bestimmten tatsächlichen Steuerschulden und bestimmter latenter Steueransprüche mit bestimmten latenten Steuerschulden, die bisher nicht saldiert wurden, an die Darstellung des laufenden Jahres angepasst. Diese Saldierung führte bei den Vergleichsangaben zum 31.12.2012 zu einer Reduzierung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und tatsächlichen Steuerschulden um jeweils 70 Mio. € und der latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden um jeweils 353 Mio. €. Das Management ist zu dem Schluss gekommen, dass diese Anpassungen für den Konzernabschluss nicht wesentlich waren.

Anteilsbasierte Vergütungen

Anteilsbasierte Vergütungen für unsere Mitarbeiter umfassen Vergütungspläne mit Barausgleich sowie Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt. Die beizulegenden Zeitwerte für beide Arten von Vergütungsplänen werden erstmalig am Tag der Gewährung anhand eines Optionspreismodells ermittelt.

Eine Neubewertung des beizulegenden Zeitwertes für Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt, findet in nachfolgenden Perioden nicht statt. Der bei Ausgabe der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ermittelte beizulegende Zeitwert wird mit einem korrespondierenden Anstieg der Agien erfolgswirksam als Personalaufwand über den Zeitraum erfasst, in dem der Anspruch der Mitarbeiter auf die Rechte unverfallbar wird. Der als Aufwand erfasste Betrag wird angepasst, um die tatsächliche Anzahl der Eigenkapitalinstrumente wiederzugeben, die letztlich durch die Mitarbeiter ausübbar werden. Rabatte, die wir unseren Mitarbeitern im Rahmen bestimmter anteilsbasierter Vergütungen gewähren, hängen nicht von den künftig erbrachten Leistungen unserer Mitarbeiter ab und werden deshalb zum Zeitpunkt ihrer Gewährung als Aufwand erfasst.

Für anteilsbasierte Vergütungen, die nicht durch Anteile, sondern durch Barauszahlung bedient werden, bilden wir Rückstellungen. Die Höhe der Rückstellung spiegelt den erdienten Teil des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Rechte zum Berichtszeitpunkt wider. Personalaufwendungen erfassen wir über den Zeitraum, in dem der Mitarbeiter die entsprechenden Leistungen erbringt (Sperrfrist). Die Rückstellung wird entsprechend angepasst. Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich werden bis zu ihrer Bedienung am Ende jeder Berichtsperiode zum aktuellen beizulegenden Zeitwert bewertet. Jede Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Rückstellung erfassen wir erfolgswirksam im Personalaufwand. Da der Betrag von künftigen Aktienkursänderungen abhängt, lässt er sich nicht zuverlässig prognostizieren.

In den Fällen, in denen wir unsere Risikoposition in Bezug auf Vergütungen mit Barausgleich abgesichert haben, erfassen wir die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Sicherungsinstrumente ebenfalls erfolgswirksam als Personalaufwand. Die beizulegenden Zeitwerte der Vergütungen in einer Sicherungsbeziehung basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter [Textziffer \(27\)](#).

Sonstige Eigenkapitalbestandteile

Die sonstigen Eigenkapitalbestandteile umfassen folgende Posten:

- Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse unserer ausländischen Geschäftsbetriebe sowie Differenzen aus der Umrechnung von konzerninternen langfristigen monetären Posten, deren Abwicklung in einem absehbaren Zeitraum weder geplant noch wahrscheinlich ist;
- Unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten;
- Gewinne und Verluste aus der Absicherung von Zahlungsströmen, bestehend aus der Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes des effektiven Teils der jeweiligen Absicherungen von Zahlungsströmen, die sich noch nicht ergebniswirksam ausgewirkt haben.

Eigene Anteile

Eigene Anteile bewerten wir mit ihren Anschaffungskosten und weisen sie als Abzug vom Eigenkapital gesondert aus. Gewinne und Verluste aus einer späteren Ausgabe eigener Anteile erfassen wir – nach Ertragsteuern – zugunsten oder zulasten der Agien. Beim Einzug eigener Anteile erfassen wir den Betrag, um den ihr Buchwert den rechnerischen Nennbetrag übersteigt, in den Gewinnrücklagen.

Ergebnis je Aktie

Wir ermitteln das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich mittels Division des den Gesellschaftern der SAP AG zustehenden Gewinns nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der im entsprechenden Jahr im Umlauf gewesenen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie berücksichtigt zusätzlich den potenziellen Verwässerungseffekt unter der Annahme, dass alle potenziell verwässernde Aktien umgewandelt werden.

Finanzielle Vermögenswerte

Zu unseren finanziellen Vermögenswerten gehören Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (liquiditätsnahe Vermögenswerte, deren ursprüngliche Fälligkeit maximal drei Monate beträgt), Kredite und Forderungen, erworbene Eigenkapital- und Schuldinstrumente sowie derivative Finanzinstrumente (Derivate) mit positivem beizulegendem Zeitwert.

Diese Vermögenswerte erfassen und bewerten wir gemäß IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung). Dementsprechend werden finanzielle Vermögenswerte in der Konzernbilanz angesetzt, wenn wir ein vertragliches Recht auf den Erhalt von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten eines anderen Unternehmens haben. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Handelstag bilanziert. Finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bei finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Kredite und Forderungen bilanzieren wir bei Zugang mit dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows. Die Folgebewertung richtet sich nach der Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39:

- Kredite und Forderungen: Kredite und Forderungen sind nicht

derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden und die nicht für einen kurzfristigen Verkauf vorgesehen sind. Diese Kategorie umfasst Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthaltene Kredite und Forderungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Kredite und Forderungen bilanzieren wir zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen. Weitere Informationen zu den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthält der Abschnitt *Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen*.

- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte: Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die keiner der beiden anderen Kategorien zugeordnet wurden, und umfassen hauptsächlich Beteiligungen und Schuldinstrumente. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden nach Abzug von Steuern im sonstigen Ergebnis ausgewiesen. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden erst beim Verkauf der Vermögenswerte oder bei Vorliegen einer Wertminderung erfolgswirksam erfasst.
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte: Zur Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte gehören lediglich diejenigen finanziellen Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, da wir beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Diese Kategorie umfasst ausschließlich eingebettete und freistehende Derivate mit einem positiven beizulegenden Zeitwert. Sämtliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst, außer wenn diese nach den Kriterien der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfasst werden. Weitere Informationen zu Derivaten finden Sie im Abschnitt *Derivate*.

Sämtliche finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, überprüfen wir an jedem Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit oder dann, wenn wir Kenntnis von objektiven Hinweisen auf eine Wertminderung infolge eines oder mehrerer Ereignisse haben, die Anhaltspunkte dafür liefern, dass der Buchwert des Vermögenswertes nicht erzielbar sein könnte. Objektive Hinweise sind beispielsweise eine erhebliche oder längerfristige Abnahme des beizulegenden Zeitwertes eines finanziellen Vermögenswertes unter seinen Buchwert, eine hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens oder sonstigen Sanierungsfalls oder ein Vertragsbruch durch den Emittenten, beispielsweise erhebliche Zahlungsverzögerungen oder ähnliche Zahlungsschwierigkeiten. Wertminderungsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen dem Buchwert eines Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten zukünftigen Cashflows beziehungsweise des gegenwärtigen beizulegenden Zeitwertes werden im Finanzergebnis, netto erfasst. Bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten mindern solche Wertminderungsaufwendungen direkt den Buchwert eines Vermögenswertes, wohingegen Wertminderungen auf Kredite und Forderungen in einem Wertberichtigungskonto gebucht werden. Wir buchen Forderungen gegen das entsprechende Wertberichtigungskonto aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Wenn der Grund für eine ursprünglich erfasste Wertminderung entfällt, wird eine entsprechende Zuschreibung vorgenommen. Bei zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen werden keine solchen Zuschreibungen erfasst.

Erträge und Aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten enthalten Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen, Dividenden sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Dividenden erfassen wir bei Realisierung als Ertrag. Zinserträge erfassen wir auf Basis der Effektivzinsmethode. Bei Abgang eines Vermögenswertes werden weder Dividenden- noch Zinserträge in die Berechnung des Nettogewinns oder -verlusts einbezogen. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte an den Cashflows aus den finanziellen Vermögenswerten erlöschen oder wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum der finanziellen Vermögenswerte übertragen werden.

Derivate

Wir bilanzieren Derivate und Sicherungsbeziehungen entsprechend IAS 39 zum beizulegenden Zeitwert.

Derivate ohne designierten Sicherungscharakter

Viele Transaktionen stellen wirtschaftliche Absicherungen dar und tragen somit effektiv zur Absicherung finanzieller Risiken bei, ohne jedoch die Bedingungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 zu erfüllen. Für die Absicherung von Kursänderungsrisiken angesetzter monetärer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen designieren wir unsere zu Handelszwecken gehaltenen derivativen Finanzinstrumente nicht als Teil einer Sicherungsbeziehung, da die Gewinne/Verluste der zugrunde liegenden Transaktionen in denselben Perioden erfolgswirksam erfasst werden wie die Gewinne/Verluste aus den Derivaten.

Eingebettete Derivate

Vereinzelte schließen wir Verträge ab, die Zahlungsströme in einer anderen Währung als den Währungen der beiden Vertragspartner generieren. Solche eingebetteten Fremdwährungsderivate werden vom Basisvertrag getrennt und als freistehende Derivate bilanziert, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des Basisvertrags und des eingebetteten Derivats sind nicht eng miteinander verbunden.
- Ein eigenständiges Instrument mit den gleichen Bedingungen wie das eingebettete Derivat würde die Definition eines Derivats erfüllen.
- Das strukturierte Instrument wird nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Derivate mit designiertem Sicherungscharakter

Wir designieren Derivate in Bezug auf Währungs- oder Zinsrisiken als Absicherung von Zahlungsströmen oder Absicherung von beizulegenden Zeitwerten im Rahmen einer Sicherungsbeziehung, die die Anforderungen für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 erfüllen, und setzen diese mit ihrem beizulegenden Zeitwert an. Zu Beginn der Sicherungsbeziehung designieren wir das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument und dokumentieren die Sicherungsbe-

ziehung. Diese Dokumentation beinhaltet die Art des Risikos, das abgesicherte Grundgeschäft und Informationen darüber, wie wir die Effektivität beurteilen. Ferner bewerten und dokumentieren wir zu Beginn der Sicherungsbeziehung sowie auf laufender Basis, ob die Derivate die auf das abgesicherte Risiko zurückzuführenden Änderungen in den beizulegenden Zeitwerten oder den Zahlungsströmen des gesicherten Grundgeschäfts hocheffektiv kompensieren. Die bilanzielle Berücksichtigung der Zeitwertänderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Art des Sicherungsgeschäfts und der Effektivität der Sicherungsbeziehung abhängig. Nähere Informationen zu unseren Sicherungsgeschäften finden Sie unter Textziffer (25).

a) Absicherung von Zahlungsströmen

Grundsätzlich bilanzieren wir Absicherungen von Zahlungsströmen im Zusammenhang mit dem Währungsrisiko von hochwahrscheinlichen erwarteten Transaktionen sowie dem Zinsrisiko aus variabel verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten.

Der effektive Teil der Zeitwertänderungen des derivativen Finanzinstruments, das als effektive Sicherungsbeziehung eingestuft wird, wird im sonstigen Ergebnis erfasst und in den sonstigen Eigenkapitalbestandteilen aus Absicherungen von Zahlungsströmen ausgewiesen. In Bezug auf das Währungsrisiko bezieht sich dies auf den Kassapreis und die inneren Werte der Derivate, die zur Absicherung von Zahlungsströmen designed sind und die Bedingungen für eine Klassifizierung als solche erfüllen, während Gewinne/Verluste aus der Zinskomponente sowie aus denjenigen Zeitwerten, die aus der Sicherungsbeziehung ausgeschlossen sind, sowie der ineffektive Teil der Gewinne oder Verluste ergebniswirksam erfasst werden. In der Folge wird der im sonstigen Ergebnis erfasste effektive Teil der Gewinne oder Verluste in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert, wenn die abgesicherte Transaktion erfolgswirksam wird.

Wenn das Sicherungsgeschäft nicht länger die Kriterien für eine Bilanzierung als Sicherungsbeziehung erfüllt, verbleiben alle bis dahin im sonstigen Ergebnis erfassten, kumulierten Gewinne oder Verluste im sonstigen Ergebnis, bis die erwartete Transaktion schließlich erfolgswirksam erfasst wird. Wenn mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet wird, werden alle kumulierten Gewinne oder Verluste, die bis zu diesem Zeitpunkt im sonstigen Ergebnis erfasst wurden, unmittelbar erfolgswirksam umgebucht.

b) Absicherung von beizulegenden Zeitwerten

Die Absicherung von bestimmten fest verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten bilanzieren wir nach den Kriterien für eine Absicherung von beizulegenden Zeitwerten.

Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die als Absicherungen von beizulegenden Zeitwerten designed sind und die Bedingungen für eine Klassifizierung als solche erfüllen, werden zusammen mit den Änderungen des beizulegenden Zeitwertes des gesicherten Vermögenswertes oder der gesicherten Verbindlichkeit, die dem abgesicherten Risiko zuzurechnen sind (Buchwertanpassung), erfolgswirksam erfasst. Die Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Derivate und die Änderung des gesicherten Grundgeschäfts, die dem abgesicherten Risiko zuzurechnen sind, werden erfolgswirksam in dem Posten erfasst, der sich auf das gesicherte Grundgeschäft bezieht.

Wenn das Sicherungsgeschäft nicht länger die Kriterien für eine Bilanzierung als Sicherungsbeziehung erfüllt, wird die Buchwertanpassung eines gesicherten Grundgeschäfts anhand der Effektivzinsmethode über den Zeitraum bis zur Fälligkeit aufgelöst.

Bewertung und Beurteilung der Effektivität

Die Effektivität der Sicherungsbeziehung wird sowohl prospektiv als auch retrospektiv beurteilt. Die prospektive Beurteilung basiert bei unseren Währungssicherungen auf der Critical-Terms-Match-Methode, da Währungen, Laufzeiten und Beträge für die geplanten Geschäftsvorfälle oder für die Kassakomponente des Devisentermingeschäfts beziehungsweise für den inneren Wert der Devisenoption identisch sind. Bei Zinsswaps wenden wir ebenfalls die Critical-Terms-Match-Methode an, da die Nominalbeträge, die Währungen, die Laufzeiten, die Basis der variablen oder fixen Seite, die Zinsanpassungstermine sowie die Termine der Zins- und Tilgungszahlungen für die Schuldtitel und die entsprechenden Zinsswaps identisch sind. Über die Laufzeit des Sicherungsinstruments gleichen daher die Änderungen der Cashflows der in die Sicherungsbeziehung einbezogenen Komponenten den Effekt aus Schwankungen der zugrunde liegenden geplanten Geschäftsvorfälle aus.

Die Methode für eine retrospektive Beurteilung der Effektivität hängt von den nachstehend beschriebenen Arten des Sicherungsgeschäfts ab.

a) Absicherung von Zahlungsströmen

Die retrospektive Beurteilung der Effektivität erfolgt auf kumulierter Basis unter Anwendung der Dollar-Offset-Methode mit Hilfe der hypothetischen Derivate-Methode. Bei diesem Ansatz wird die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes eines konstruierten hypothetischen Derivats mit Parametern, die denen des jeweiligen Grundgeschäfts entsprechen, mit der Veränderung des beizulegenden Zeitwertes des Sicherungsinstruments verglichen. Die Absicherung gilt als hocheffektiv, wenn die Ergebnisse im Bereich zwischen 80 % und 125 % liegen.

b) Absicherung von beizulegenden Zeitwerten

Die retrospektive Beurteilung der Effektivität basiert auf statistischen Methoden in Form einer Regressionsanalyse, mit der die Stichhaltigkeit und der Umfang der Beziehung zwischen der Änderung des Wertes des gesicherten Grundgeschäfts als unabhängige Variable und die Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Derivate als abhängige Variable ermittelt wird. Das Sicherungsgeschäft wird als hocheffektiv eingestuft, wenn das Bestimmtheitsmaß zwischen den gesicherten Grundgeschäften und den Sicherungsinstrumenten größer als 0,8 ist und der Neigungskoeffizient in einer Spanne von $-0,8$ bis $-1,25$ liegt.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags abzüglich Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen aus. Diese Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen werden auf Basis einer Analyse der wesentlichen ausstehenden Rechnungen verbucht. Die folgenden Faktoren beziehen wir in die Analyse der Werthaltigkeit unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ein:

- Zuerst betrachten wir die Zahlungsfähigkeit einzelner Kunden und verbuchen eine Wertberichtigung für einzelne Kundensalden, wenn es wahrscheinlich erscheint, dass wir die vertraglich vereinbarte Forderung nicht erhalten werden.
- Zweitens bilden wir für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen. Basis hierfür bildet das mit ihnen verbundene Ausfallrisiko, das sich nach dem Alter der Forderungen, den in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfällen, aber auch nach den allgemeinen Marktbedingungen richtet. Wir bilden eine pauschalierte Wertberichtigung zur Berücksichtigung von Wertminderungen für ein Forderungsportfolio,

wenn wir der Ansicht sind, dass das Alter der Forderungen einen Anhaltspunkt dafür liefert, dass es wahrscheinlich ist, dass ein Verlust eingetreten ist oder die ausstehenden Zahlungen nicht oder nicht vollständig einbringlich sind.

Wir buchen Forderungen gegen Wertberichtigungen aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind.

Aufwendungen aus der Erfassung von Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen werden in den sonstigen betrieblichen Erträgen, netto, in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Aufwendungen aus der Erfassung von Wertberichtigungen für einzelne Kunden werden hingegen in den Software- und softwarebezogenen Servicekosten oder den Beratungs- und sonstigen Servicekosten erfasst, jeweils in Abhängigkeit vom zugrunde liegenden Geschäftsvorgang. Erlösschmälerungen werden mit dem entsprechenden Erlösposten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung verrechnet.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis sowie auf Zeit- und Materialbasis enthalten.

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte setzen wir zu fortgeführten Anschaffungskosten an, die aufgrund ihrer Kurzfristigkeit dem beizulegenden Zeitwert entsprechen.

Immaterielle Vermögenswerte

Wir klassifizieren immaterielle Vermögenswerte gemäß ihrer Art und ihrer Verwendung in unserem Geschäftsbetrieb. Software- und Datenbanklizenzen dienen überwiegend dem internen Gebrauch; erworbene Technologie besteht neben gekaufter Software, die in unsere Projekte einfließt, aus erworbenen, aber noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Bei Kundenbeziehungen und übrigen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vor allem um Kundenverträge und erworbene Markenrechte.

Alle unsere erworbenen immateriellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten, haben begrenzte Nutzungsdauern. Sie werden zu Anschaffungskosten angesetzt und in Folgeperioden entweder über die Dauer der voraussichtlichen Nutzung oder über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis 16 Jahren linear abgeschrieben.

Wir setzen einen vom Geschäfts- oder Firmenwert getrennten immateriellen Vermögenswert für erworbene, noch nicht abgeschlossene Forschungs- oder Entwicklungsprojekte an, wenn die Ansatzkriterien für Vermögenswerte erfüllt sind. Die Abschreibung dieser aktivierten immateriellen Entwicklungsprojekte beginnt, wenn die Entwicklungsprojekte beendet wurden und die entwickelte Software vermarktungsfähig ist. Wir schreiben diese immateriellen Vermögenswerte üblicherweise über einen Zeitraum von fünf bis sieben Jahren ab.

Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden je nach ihrer Nutzung in den Funktionsbereichen Software- und softwarebezogene Servicekosten, Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, Vertriebs- und Marketingkosten sowie allgemeine Verwaltungskosten klassifiziert.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten zuzüglich des beizulegenden Zeitwertes der möglicherweise im Abgangszeitpunkt zu erwartenden Abbruchkosten, sofern diese verlässlich geschätzt werden können, und abzüglich der kumulierten Abschreibungen bewertet. Fremdkapitalkosten, die für die Finanzierung von qualifizierten Vermögenswerten im Zeitraum ihrer Herstellung anfallen, werden aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Sachanlagen abgeschrieben.

Sachanlagen schreiben wir im Regelfall linear über ihre erwartete Nutzungsdauer ab.

Nutzungsdauer der Sachanlagen

Gebäude	25 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	in Abhängigkeit von der Laufzeit des Mietvertrags
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	4 bis 5 Jahre

Die Abschreibung von Mietereinbauten erfolgt linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer oder die Laufzeit des Mietvertrags, je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist. Bei der Bestimmung des verwendeten Abschreibungszeitraums werden Mietverlängerungsoptionen berücksichtigt, sofern ihre Ausübung bei der erstmaligen Nutzung der Mietereinbauten wahrscheinlich ist.

Wertminderungen von Geschäfts- oder Firmenwerten und langfristigen Vermögenswerten

Wir überprüfen den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, wenn Ereignisse oder Marktentwicklungen anzeigen, dass der erzielbare Betrag einer Zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash-generating Unit, CGU), der ein Geschäfts- oder Firmenwert zugewiesen wurde, unter ihren Buchwert gefallen sein könnte.

Der erzielbare Betrag von Geschäfts- oder Firmenwerten wird jährlich stets zum selben Zeitpunkt geschätzt. Der Werthaltigkeitstest für Geschäfts- oder Firmenwerte wird auf der Ebene unserer Segmente durchgeführt, da es bei der SAP keine niedrigeren Ebenen gibt, auf denen Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden.

Für die Zwecke des Werthaltigkeitstests ordnen wir Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, den Geschäftssegmenten zu, die von den Synergien aus dem Zusammenschluss voraussichtlich profitieren werden. Wenn der Buchwert des Geschäftssegments, dem der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde, den erzielbaren Betrag übersteigt, wird ein Wertminderungsaufwand für den Geschäfts- oder Firmenwert, der diesem Segment zugeordnet wurde, erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten dieses Geschäftssegments und dem Nutzungswert. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes oder einer CGU eingenommen beziehungsweise für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde, abzüglich der Veräußerungskosten. Der Nutzungswert ist der Barwert der künftigen Cashflows, der voraussichtlich aus einem Vermögenswert oder einer CGU abgeleitet werden

kann. Wir erfassen in zukünftigen Perioden keine Zuschreibungen in Bezug auf Wertminderungsaufwendungen für Geschäfts- oder Firmenwerte.

Wir überprüfen die Werthaltigkeit unserer langfristigen Vermögenswerte – darunter fallen das Sachanlagevermögen sowie erworbene immaterielle Vermögenswerte –, wenn aufgrund besonderer Ereignisse oder der Veränderung von Rahmenbedingungen ein Anhaltspunkt dafür besteht, dass der Buchwert eines Vermögenswertes oder einer Gruppe von Vermögenswerten niedriger sein könnte als der erzielbare Betrag. Immaterielle Vermögenswerte, die noch nicht nutzungsbereit sind, werden jährlich auf Werthaltigkeit überprüft.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests fassen wir Vermögenswerte, die nicht einzeln überprüft werden können, in der kleinsten Gruppe von Vermögenswerten zusammen, die aus der fortgesetzten Nutzung Mittelzuflüsse erzeugt, die von denen anderer Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten weitgehend unabhängig sind. Wenn Vermögenswerte keine Mittelzuflüsse erzeugen, die weitgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind, überprüfen wir die Werthaltigkeit nicht auf der Ebene des einzelnen Vermögenswertes, sondern auf der Ebene der CGU, zu der dieser Vermögenswert gehört.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfasst, wenn der Buchwert eines Vermögenswertes oder einer CGU den jeweils damit erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder einer CGU ist der höhere aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Bei der Bewertung des Nutzungswertes zinsen wir die geschätzten zukünftigen Cashflows auf ihren Barwert mit einem Zinssatz vor Steuern ab, der die gegenwärtigen Markteinschätzungen des Zinseffektes und die speziellen Risiken eines Vermögenswertes widerspiegelt.

Solche Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen, netto, erfasst.

Eventualforderungen

Wir haben Versicherungen abgeschlossen, unter anderem um Kosten für Rechtsbeistand bei Rechtsstreitigkeiten abzudecken. Wir erfassen die entsprechenden Erstattungen erfolgswirksam, wenn es so gut wie sicher ist, dass wir die Erstattung erhalten werden und sie nicht zurückzahlen müssen.

Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten

Zur Gruppe der finanziellen Verbindlichkeiten gehören Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, emittierte Anleihen, Privatplatzierungen und sonstige Finanzverbindlichkeiten, die derivative und nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten umfassen.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden gemäß IAS 39 erfasst und bewertet. Dementsprechend setzen wir diese in der Konzernbilanz an, wenn wir eine vertragliche Verpflichtung zur Übertragung von Zahlungsmitteln oder eines anderen finanziellen Vermögenswertes an ein anderes Unternehmen haben. Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bei finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden anhand aktueller, um das Kreditrisiko bereinigter Marktzinsen auf den Barwert abgezinst, sofern der Zinseffekt wesentlich ist. Die Abzinsungsbeträge werden im Zeitablauf als Zinsaufwendungen erfasst. Die Folgebewertung hängt von der Zuordnung der finanziellen Verbindlichkeiten zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39 ab:

- Zur Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten gehören lediglich diejenigen finanziellen Verbindlichkeiten, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden, da wir beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Diese Kategorie umfasst ausschließlich eingebettete und andere Derivate mit einem negativen beizulegenden Zeitwert, außer wenn diese nach den Kriterien der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfasst werden. Sämtliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von finanziellen Verbindlichkeiten dieser Kategorie werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Weitere Informationen zu Derivaten finden Sie im Abschnitt **Derivate**.
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen alle nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden nach der Effektivzinismethode ermittelt.

Aufwendungen beziehungsweise Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten Zinsaufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Verbindlichkeiten. Zinsaufwendungen erfassen wir nach der Effektivzinsmethode.

Finanzielle Verbindlichkeiten buchen wir aus, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, gekündigt oder erloschen sind.

Nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, sind hauptsächlich auf Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern und Steuerbehörden zurückzuführen und werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Rückstellungen

Wir bilden Rückstellungen, wenn die folgenden Bedingungen kumulativ erfüllt sind:

- Es spricht mehr dafür als dagegen, dass eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlicher oder faktischer Natur) gegenüber Dritten aus einem vergangenen Ereignis besteht.
- Die voraussichtliche Höhe des notwendigen Betrags ist zuverlässig schätzbar.
- Es ist wahrscheinlich, dass die Erfüllung dieser Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird, wenngleich Unsicherheiten hinsichtlich des Zeitpunktes oder der Höhe der künftig erforderlichen Ausgaben bestehen.

Die Höhe der Rückstellung passen wir regelmäßig an, wenn uns neue Erkenntnisse vorliegen oder veränderte Rahmenbedingungen bestehen. Langfristige Rückstellungen werden mit dem Barwert der erwarteten Erfüllungsbeträge zum Bilanzstichtag angesetzt. Die Abzinsungssätze werden regelmäßig den vorherrschenden Marktzinssätzen angepasst.

Eine Rückstellung für Restrukturierungsaufwendungen wird gebildet, sofern wir einen detaillierten und formalen Restrukturierungsplan aufgestellt haben und die Restrukturierungsmaßnahmen bereits begonnen oder angekündigt wurden.

Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Rückstellungen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen und andere Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ermitteln wir auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens gemäß IAS 19. Nähere Informationen zu den Rechnungsgrundlagen, die der Ermittlung der Pensionsverpflichtung sowie des Pensionsaufwands zugrunde liegen, finden Sie unter *Textziffer (18a)*. Als Ergebnis der versicherungsmathematischen Rechnungen für jeden Plan weisen wir bei Über- oder Unterdeckung einen Vermögenswert oder eine Rückstellung für den jeweiligen leistungsorientierten Pensionsplan aus. Für jeden einzelnen Pensionsplan klassifizieren wir den Teil der Rückstellung als kurzfristig, um den der versicherungsmathematische Gegenwartswert der in der Rückstellung enthaltenen, innerhalb der nächsten zwölf Monate zahlbaren Versorgungsleistung den beizulegenden Zeitwert des zugeordneten Planvermögens übersteigt. Neubewertungen der Pensionsverpflichtung oder der Planvermögenswerte aufgrund demografischer und finanzieller Daten, die sich anders als erwartet entwickelt haben, sowie aufgrund von Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen können zu versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten führen. Alle Neubewertungsbeträge erfassen wir unmittelbar in den Gewinnrücklagen über das sonstige Ergebnis. Sie werden in Folgeperioden nicht erfolgswirksam umgegliedert. Der Nettozinsaufwand und andere Aufwendungen im Zusammenhang mit leistungsorientierten Pensionsplänen werden in den Personalaufwendungen erfasst.

Pensionsleistungen werden als beitragsorientiert klassifiziert, sofern die SAP durch die Zahlung an einen separaten Fonds von allen Verpflichtungen des Pensionsplans entbunden ist. Beitragsverpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen erfassen wir bei Fälligkeit als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Einige unserer ausländischen Tochterunternehmen sind verpflichtet, ihren Mitarbeitern unabhängig vom Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) Abfindungen zu zahlen. Wir stufen diese Verpflichtungen als leistungsorientierte Pläne ein, sofern die gewährten Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ihrem Wesen nach pensionsähnlichen Vereinbarungen entsprechen. Die meisten dieser Verträge enthalten für die Mitarbeiter eine einmalige Abfindungszahlung,

die auf Gehalt, Alter und Beschäftigungsdauer zum Zeitpunkt der Beendigung des Arbeitsverhältnisses basiert, wobei der Kündigungsgrund (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) keine Rolle spielt.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten werden je nach Abgrenzungsgrund als Softwareerlöse, Supporterlöse, Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Beratungserlöse oder als sonstige Serviceerlöse erfasst, sobald die grundlegenden Kriterien der Umsatzrealisierung erfüllt sind. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn die entsprechenden Leistungen erbracht oder die Rabatte in Anspruch genommen wurden.

(3c) Ermessensausübungen des Managements und Quellen von Schätzungsunsicherheiten

Die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und die Bewertung von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen sowie die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten bei der Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS sind mit bestimmten Ermessensausübungen, Annahmen und Schätzungen des Managements verbunden.

Unsere Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen beruhen auf historischen Informationen und Plandaten sowie Informationen über wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Branchen oder Regionen, in denen wir oder unsere Kunden tätig sind. Deren Veränderung könnte sich nachteilig auf unsere Schätzungen auswirken. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere Schätzungen über die künftige Entwicklung der zugrunde liegenden Ungewissheiten angemessen sind, können wir nicht garantieren, dass die finanziellen Auswirkungen dieser Angelegenheiten den in unseren Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen berücksichtigten Annahmen entsprechen werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den ursprünglich von uns getroffenen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Die nachfolgende Aufzählung zeigt die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die am häufigsten mit Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen unsererseits verbunden und daher für eine Beurteilung unserer Ertragslage entscheidend sind:

- Umsatzrealisierung
- Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen
- Bilanzierung von Ertragsteuern
- Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen
- Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten
- Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten
- Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Diese wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden von unserem Management gemeinsam mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats regelmäßig erörtert.

Umsatzrealisierung

Ausführliche Informationen zur Umsatzrealisierung finden Sie unter Textziffer (3b). Dementsprechend erfassen wir Umsatzerlöse erst dann, wenn nachweislich ein Vertrag vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übertragen wurden, die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung wahrscheinlich ist. Die Beurteilung, ob die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann oder der Zahlungseingang hinreichend wahrscheinlich ist, ist naturgemäß mit Ermessensausübungen verbunden, da Schätzungen erforderlich sind, ob und in welchem Umfang dem Kunden nachträgliche Zugeständnisse gewährt werden und ob der Kunde die vertraglich vereinbarten Gebühren den Erwartungen entsprechend zahlen wird. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können je nach getroffener Einschätzung unterschiedlich ausfallen.

Bei den meisten unserer erlösgenerierenden Vereinbarungen verkaufen wir unseren Kunden mehr als nur eine Softwarelösung oder eine Dienstleistung. Darüber hinaus unterhalten wir mit vielen unserer Kunden laufende Geschäftsbeziehungen und gehen vielfach mit demselben Kunden innerhalb kurzer Zeit mehrere unterschiedliche Transaktionen ein. Daher müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

- Welche Vereinbarungen sind mit einem bestimmten Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren;
- Welche Teilleistungen einer Vereinbarung sind separat zu bilanzieren;
- Wie ist das Gesamtentgelt für eine Gesamtvereinbarung auf ihre einzelnen Komponenten zu verteilen.

Die Bestimmung, ob unterschiedliche Vereinbarungen mit demselben Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren sind, ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da wir beurteilen müssen, ob die Vereinbarungen gemeinsam ausgehandelt wurden oder auf andere Weise miteinander verknüpft sind. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob zwei Vereinbarungen separat oder als eine Gesamtvereinbarung bilanziert werden.

Für On-Premise-Software oder Cloud-Subskriptionen und andere Teilleistungen im Rahmen einer Vereinbarung werden von uns Umsätze nicht separat realisiert, wenn eine der anderen Teilleistungen (zum Beispiel Beratungsleistungen) als wesentlich für die Funktionalität der On-Premise-Software oder Cloud-Subskription angesehen wird. Die Bestimmung, ob eine für die Funktionalität wesentliche Leistung gegeben ist, ist mit Ermessensausübungen verbunden. Die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze können davon abhängen, ob eine Leistung als wesentlich für die Funktionalität angesehen wird, da Erlöse unter Umständen über eine längere Laufzeit realisiert werden müssen.

Außerdem nehmen wir keine separate Umsatzrealisierung für einzelne Teilleistungen vor, wenn wir keine Grundlage für die Aufteilung des Gesamtentgelts auf die einzelnen Komponenten der Vereinbarung haben. Wir sind jedoch der Ansicht, dass eine solche Grundlage für eine Aufteilung besteht, wenn wir für jede noch nicht erbrachte Teilleistung der Vereinbarung entweder unternehmensspezifische Standardpreise nachweisen können oder – wenn unternehmensspezifische Standardpreise nicht ermittelt werden können – wenn wir Einzelveräußerungspreise verlässlich schätzen können. Nähere Informationen finden Sie im Abschnitt Umsatzrealisierung unter [Textziffer \(3b\)](#). Die Bestimmung einer angemessenen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist mit Ermessensausübungen verbunden, die die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze beeinflussen könnten, und zwar abhängig davon,

- ob eine angemessene Bewertung zum beizulegenden Zeitwert für noch nicht erbrachte Teilleistungen nachgewiesen werden kann, und
- welche Ansätze für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes angewendet werden.

Außerdem würde sich die Höhe unserer ausgewiesenen Erlöse für Verträge über On-Premise-Software erheblich ändern, wenn wir für die Umsatzaufteilung eine andere Methode als die Residualmethode anwenden würden.

Die Bewertung von Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen sowie von Entwicklungsprojekten für kundenindividuelle On-Premise-Software basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen wir die voraussichtlichen Umsatzerlöse, die Gesamtkosten zur Fertigstellung des Projekts sowie den Fertigstellungsgrad abschätzen. Annahmen, Schätzungen und Unsicherheiten, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrads einhergehen, haben Auswirkungen auf die Höhe und die zeitliche Verteilung der realisierten Umsätze und der ausgewiesenen Aufwendungen. Wenn wir nicht über hinreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrags zu schätzen, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten realisiert. Die Einschätzung, ob wir über hinreichende Informationen zur Messung des Leistungsfortschritts verfügen, ist mit Ermessensausübungen verbunden. Änderungen der Schätzungen bezüglich des erreichten Fertigstellungsgrads sowie der Auftragserlöse und Auftragskosten werden als kumulierte Anpassung der ausgewiesenen Erlöse des betreffenden Vertrags bilanziert.

Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Ausführliche Informationen zur Bilanzierung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen finden Sie unter [Textziffer \(3b\)](#). Dementsprechend berücksichtigen wir Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die Erfassung von Erlösschmälerungen sowie von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen. Dies gilt sowohl für einzelne Forderungen als auch für das gesamte Portfolio. Die Beurteilung der Einbringlichkeit einer Forderung ist naturgemäß mit Ermessensausübungen verbunden und erfordert Annahmen über Forderungsausfälle, die sich erheblich ändern können. Bei der Beurteilung der uns zur Verfügung stehenden Informationen über die finanzielle Situation eines bestimmten Kunden sind Ermessensausübungen erforderlich. So müssen wir beurteilen, ob der Eintritt eines Forderungsausfalls wahrscheinlich ist und die Höhe eines solchen Ausfalls verlässlich geschätzt werden kann, und ob folglich eine

Wertberichtigung für den betreffenden Kunden erforderlich ist. Auch die Ermittlung der Pauschalwertberichtigung für die restlichen Forderungen auf der Grundlage der in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfälle ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da die Vergangenheit möglicherweise nicht repräsentativ für die künftige Entwicklung ist, insbesondere vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen infolge der jüngsten weltweiten Finanzkrise. Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen könnten wesentliche Auswirkungen auf die in unserem Konzernabschluss ausgewiesenen Vermögenswerte und Aufwendungen haben. Überdies könnte unser Konzernergebnis nachteilig beeinflusst werden, wenn die tatsächlichen Forderungsausfälle wesentlich höher sind als von uns angenommen.

Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen

Bei der Schätzung der beizulegenden Zeitwerte unserer anteilsbasierten Vergütungen greifen wir auf bestimmte Annahmen zurück, die sich unter anderem auf die erwartete Volatilität des künftigen Aktienkurses und die erwartete Laufzeit der Optionen (diese stellt unsere Schätzung des durchschnittlich verbleibenden Zeitraums bis zur Ausübung oder zum Verfall der Optionen dar) beziehen. Darüber hinaus hängt die Höhe des endgültigen Zahlungsbetrags für diese Vergütungen vom Kurs der SAP-Aktie an den jeweiligen Ausübungszeitpunkten ab. Diese Annahmen können erhebliche Auswirkungen auf die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes und damit auf die Höhe und die zeitliche Verteilung unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen haben. Außerdem hängen die beizulegenden Zeitwerte des im Rahmen unseres im Jahr 2009 aufgelegten Programms SOP Performance Plan 2009 (SOP PP) von der Wertsteigerung im Vergleich zum Technology Peer Group Index (TechPGI) seit dem jeweiligen Tag der Gewährung sowie von der Volatilität und der erwarteten Korrelation zwischen dem Marktpreis des Index und unserem Aktienkurs ab.

Unserer Ansicht nach ist für die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes unserer Aktienoptionen die erwartete Volatilität die kritischste Annahme. Für die künftigen Zahlungen aus diesen Programmen ist der Kurs der SAP-Aktie der wichtigste Faktor. Die beizulegenden Zeitwerte der Mitarbeiterbeteiligungen (Restricted Share Units, RSUs), die im Rahmen des Employee Participation Plan (EPP) und des Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015 gewährt wurden, hängen vom Kurs der SAP-Aktie direkt nach Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse für das

vierte Quartal und das Gesamtjahr des vorigen Geschäftsjahres des jeweiligen Leistungszeitraums beim EPP (beziehungsweise der dreijährigen Haltefrist beim LTI-Plan 2015) ab. Sie können daher deutlich über oder unter dem budgetierten Betrag liegen. In Bezug auf das im Jahr 2009 eingeführte Programm (SOP PP) sind wir der Auffassung, dass die künftigen Zahlungen nicht nur vom Kurs der SAP-Aktie, sondern auch von der Anforderung hinsichtlich der Wertsteigerung im Vergleich zum TechPGI erheblich beeinflusst werden. Änderungen dieser Faktoren könnten die anhand des Optionspreismodells ermittelten Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte und die künftigen Zahlungen wesentlich beeinflussen. Nähere Informationen zu diesen Plänen finden Sie unter *Textziffer (27)*.

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit erzielen wir Erlöse in zahlreichen Ländern außerhalb Deutschlands und unterliegen dabei den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen ungewiss sind, zum Beispiel Umsatzaufteilungs- und Kostenumlageverträge zwischen den SAP-Konzerngesellschaften. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerrückstellungen erforderlich. Wir haben die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen derselben angemessen geschätzt. Diese Ermessensausübungen können wesentliche Auswirkungen auf unsere Ertragsteueraufwendungen, Ertragsteuerrückstellungen und unseren Gewinn nach Steuern haben.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang vermindert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch entweder teilweise oder insgesamt zu nutzen. Diese Beurteilung ist mit Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen des Managements verbunden. Bei der Beurteilung unserer Fähigkeit, unsere latenten Steueransprüche zu nutzen, berücksichtigen wir sämtliche verfügbaren Informationen, einschließlich des in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommens und des prognostizierten zu versteuernden

ernden Einkommens in den Perioden, in denen sich die latenten Steueransprüche voraussichtlich realisieren. Bei der Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens wurden die erwarteten Marktbedingungen sowie andere Tatbestände und Sachverhalte zugrunde gelegt. Jegliche nachteilige Veränderung dieser zugrunde liegenden Tatbestände oder unserer Schätzungen und Annahmen könnte eine Reduzierung des Saldos unserer latenten Steueransprüche erfordern.

Weitere Informationen zu Ertragsteuern finden Sie unter Textziffer (10).

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Im Rahmen der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden sollte. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen wesentlich beeinflussen:

- Die beizulegenden Zeitwerte, die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesen werden, beeinflussen die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition im Betriebsergebnis erfasst werden.
- Spätere nachteilige Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte könnten zu zusätzlichen Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten und Rückstellungen könnten zu zusätzlichen Aufwendungen (bei einer Erhöhung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) oder zusätzlichen Erträgen (bei einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) führen.

Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten

Ausführliche Informationen zur Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten finden Sie im Abschnitt Immaterielle Vermögenswerte unter Textziffer (3b). Dementsprechend haben alle unsere immateriellen Vermögenswerte, außer Geschäfts- oder Firmenwerte, begrenzte Nutzungsdauern. Deshalb ist der Abschreibungsbetrag für immaterielle Vermögenswerte planmäßig über die jeweilige Nutzungsdauer zu verteilen. Ermessensausübungen sind erforderlich:

- bei der Bestimmung der Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes, da wir hier den Zeitraum schätzen, in dem der immaterielle Vermögenswert uns voraussichtlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringt;
- bei der Bestimmung der Abschreibungsmethode, da gemäß IFRS Vermögenswerte linear abzuschreiben sind, es sei denn, wir können den Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens durch SAP verlässlich bestimmen.

Sowohl der Abschreibungszeitraum als auch die Abschreibungsmethode haben Auswirkungen auf die in den einzelnen Perioden erfassten Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen.

Die Beurteilung von Wertminderungen unserer immateriellen Vermögenswerte und unserer Geschäfts- oder Firmenwerte ist in hohem Maße abhängig von bestimmten Annahmen und Schätzungen über zukünftige Cashflows und wirtschaftliche Risiken, die komplexer Natur sind und mit erheblichen Ermessensausübungen und Annahmen hinsichtlich künftiger Entwicklungen verbunden sind. Sie können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, zum Beispiel durch Änderungen unserer Geschäftsstrategie, unserer internen Prognosen und der Schätzungen unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Aufgrund dieser Faktoren könnten die tatsächlichen Cashflows und Werte erheblich von den prognostizierten künftigen Cashflows und Werten abweichen, die anhand der abgezinsten Zahlungsströme ermittelt wurden. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere in der Vergangenheit getroffenen Annahmen und Schätzungen angemessen sind, könnten abweichende Annahmen und Schätzungen unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erheblich beeinträchtigen.

Die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte können von der Aufteilung dieser Geschäfts- oder Firmenwerte auf unsere Geschäftssegmente abhängen. Diese Aufteilung ist mit Ermessensausübungen verbunden, da sie von unserer Beurteilung darüber abhängt, welche Geschäftssegmente voraussichtlich von den Synergien aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren.

Wir haben im Jahr 2013 keine Wertminderungsaufwendungen für unsere Geschäfts- oder Firmenwerte sowie keine wesentlichen Wertminderungsaufwendungen für unsere immateriellen Vermögenswerte erfasst. Wenngleich uns derzeit keine Hinweise auf nennenswerte Wertminderungen vorliegen, kann nicht garantiert werden, dass in Zukunft keine Wertminderungsaufwendungen erfasst werden müssen. Weitere Informationen finden Sie unter Textziffer (15).

Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten

Wir sind derzeit in verschiedene Ansprüche und Gerichtsverfahren involviert. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (23). Wir überprüfen den Status jedes wesentlichen Sachverhalts mindestens auf vierteljährlicher Basis und nehmen eine Beurteilung des potenziellen finanziellen und geschäftlichen Risikos in Bezug auf solche Sachverhalte vor. Bei der Bestimmung, ob eine Rückstellung zu bilden ist, sowie bei der Ermittlung des angemessenen Rückstellungsbetrags sind erhebliche Ermessensausübungen erforderlich, insbesondere bei:

- der Bestimmung, ob eine Verpflichtung besteht,
- der Bestimmung, inwieweit der Abfluss eines wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist,
- der Bestimmung, ob die Höhe der Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann, und
- der Schätzung der Höhe der Abflüsse, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung erforderlich sind.

Aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf diese Sachverhalte basieren die Rückstellungen auf den bestmöglichen Informationen, die zum jeweiligen Zeitpunkt verfügbar sind.

Am Ende eines Berichtszeitraums nehmen wir eine Neubeurteilung der potenziellen Verpflichtungen aus Ansprüchen und anhängigen Gerichtsverfahren vor und passen unsere jeweiligen Rückstellungen zur Berücksichtigung der gegenwärtig bestmöglichen Schätzung an. Außerdem überwachen und evaluieren wir neue Informationen, die wir nach Ende des jewei-

gen Berichtszeitraums, aber vor Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung erhalten. Dabei soll festgestellt werden, ob diese Informationen zusätzlichen Aufschluss über Sachverhalte geben, die zum Ende des Berichtszeitraums schon bestanden. Diese Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf solche potenziellen Verpflichtungen könnten wesentliche Auswirkungen auf unsere Vermögens- und Ertragslage haben. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (18b) und Textziffer (23).

Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Nach IAS 38 werden während der Entwicklungsphase eines Projekts selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte aktiviert, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Diese Voraussetzungen betreffen die technische Realisierbarkeit, die Absicht, den entwickelten immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, die Fähigkeit, ihn zu nutzen oder zu verkaufen, sowie den Nachweis, wie der Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzeugen wird. Die Herstellungskosten eines bilanzierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswertes umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten, die erforderlich sind, um den Vermögenswert in den vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu bringen. Dagegen sind sämtliche Ausgaben während der Forschungsphase zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand zu erfassen.

Wir sind der Auffassung, dass die Bestimmung, ob während der Entwicklungsphase eines Projekts selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte als immaterielle Vermögenswerte anzusetzen sind, mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden ist, insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Die Bestimmung, ob die Aktivitäten als Forschungs- oder als Entwicklungsaktivitäten einzustufen sind.
- Die Bestimmung, ob die Ansatzkriterien für immaterielle Vermögenswerte erfüllt sind, erfordert Annahmen über Marktbedingungen, Kundennachfrage und andere Entwicklungen in der Zukunft.
- Der Begriff „technische Realisierbarkeit“ ist in den IFRS nicht definiert. Daher erfordert die Beurteilung, ob die Fertigstellung eines Vermögenswertes technisch realisierbar ist, einen unternehmensspezifischen Ansatz, der zwangsläufig mit Ermessensausübungen verbunden ist.

- Die Bestimmung, ob der zu entwickelnde Vermögenswert in der Zukunft genutzt oder verkauft werden kann, und die Bestimmung, ob aus dieser Nutzung oder diesem Verkauf zukünftige Vorteile entstehen werden.
- Die Bestimmung, ob bestimmte Kosten direkt oder indirekt einem immateriellen Vermögenswert zuzurechnen sind und ob Kosten für die Fertigstellung des Entwicklungsprojekts erforderlich sind.

Die Kriterien für den Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten aus der Softwareentwicklung sind erst kurz vor der Marktreife der entwickelten Produkte vollständig erfüllt. Diese Beurteilung überwachen wir auf regelmäßiger Basis.

(3d) Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften

Die folgenden Rechnungslegungsvorschriften und Änderungen zu Rechnungslegungsvorschriften wurden im Geschäftsjahr 2013 neu angewendet:

- Die Änderungen an IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben) – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten –, nach denen Bruttobeträge, bei denen das Recht auf Saldierung besteht, gemäß den angewendeten Bilanzierungsstandards saldierte Beträge und die zugehörige Nettoposition anzugeben sind. Die Änderungen haben sich nicht auf den Konzernabschluss ausgewirkt.
- IFRS 10 (Konzernabschlüsse), IFRS 11 (Gemeinsame Vereinbarungen) und IFRS 12 (Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen), einschließlich der im Juni 2012 veröffentlichten Änderungen zu den Übergangsvorschriften für IFRS 10–12, die ein einheitliches Konsolidierungsmodell eingeführt haben, das das Kriterium der Beherrschung als Grundlage für die Konsolidierung von Unternehmen aller Art festlegt, außerdem Grundsätze für die Finanzberichterstattung von an gemeinsamen Vereinbarungen beteiligten Parteien aufgestellt und die derzeit geltenden Angabepflichten zu Tochterunternehmen, gemeinsamen Vereinbarungen, assoziierten Unternehmen und strukturierten Unternehmen zusammengeführt, erweitert und ersetzt haben. Die Anwendung der neuen Standards (wir haben diese früher als in der EU vorgeschrieben angewendet) hat sich nicht auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ausgewirkt; es wurden aber beispielsweise zusätzliche quantitative und qualitative Informationen in Bezug auf konsolidierte strukturierte Unternehmen in den Konzernanhang aufgenommen.
- IFRS 13 (Bemessung des beizulegenden Zeitwertes), der den beizulegenden Zeitwert definiert, in einem IFRS-Standard den Rahmen zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes darstellt und die Angaben über die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes definiert. Die Anwendung des neuen Standards zog zusätzliche Anhangsangaben, beispielsweise hinsichtlich der mit Finanzinstrumenten in Zusammenhang stehenden Risiken und der zur Bewertung von Finanzinstrumenten verwendeten Bewertungsmethoden, nach sich.
- Die Änderungen an IAS 1 (Darstellung des Abschlusses), die darauf abzielen, die Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses in Abschlüssen nach IFRS und US-GAAP zu verbessern und zu vereinheitlichen. Da die SAP bereits entsprechende Anpassungen in Konzernabschlüssen der Vorjahre vorgenommen hatte, haben sich die Änderungen nicht auf den Konzernabschluss ausgewirkt.
- Die Änderungen an IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer), die auf die Verbesserung des Verständnisses darüber abzielen, wie leistungsorientierte Pensionspläne sich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens auswirken. Die rückwirkende Anwendung des geänderten IAS 19 in Einklang mit den Übergangsvorschriften des IAS 19.173 (in der Fassung 2011) führte zu Saldierungen von Abschlussposten (verpflichtende Verrechnung von Planvermögen mit Verpflichtungen aus Arbeitszeitkonten und aus Altersteilzeit, die nun als andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer klassifiziert werden), Umgliederungen bestimmter Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer aus dem kurzfristigen in den langfristigen Bereich und damit einhergehender Umbewertung dieser Verpflichtungen. Diese Anpassungen, die für sich genommen wie auch zusammen betrachtet unwesentlich waren, haben sich zum 31. Dezember 2012 wie folgt auf die Bilanzposten ausgewirkt: Verringerung der langfristigen sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte um 124 Mio. €, Erhöhung der latenten Steueransprüche um 18 Mio. € (die Vermögenswerte haben sich daher um 106 Mio. € verringert), Erhöhung der kurzfristigen sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten um 68 Mio. €, Verringerung der kurzfristigen und langfristigen Rückstellungen um 93 Mio. € beziehungsweise 45 Mio. €, Erhöhung der latenten Steuerschulden um 3 Mio. € (die Schulden haben sich daher um 67 Mio. € verringert) sowie Verringerung der Gewinnrücklagen um 39 Mio. €. Die Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnungen

waren in allen dargestellten Perioden unbedeutend. Zudem werden zusätzliche Anhangsangaben aufgenommen (zum Beispiel Sensitivitätsanalysen in Bezug auf Änderungen der leistungsorientierten Verpflichtung, Aufnahme zusätzlicher Komponenten in die versicherungsmathematischen Annahmen). Nähere Informationen finden Sie unter *Textziffer (18a)*.

- Die Änderungen an IAS 36 (Wertminderung von Vermögenswerten), die darauf abzielen, die ungewollten Auswirkungen von IFRS 13 auf die Angaben nach IAS 36 zu eliminieren und die Angaben in Bezug auf die erzielbaren Beträge von Vermögenswerten oder CGUs – sofern sie auf Zeitwerten abzüglich Veräußerungskosten basieren – zu erweitern. SAP wendet die Änderungen frühzeitig an.

(3e) Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Die (für den Konzern relevanten) Standards und Interpretationen, die herausgegeben wurden, aber zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses noch nicht in Kraft getreten sind, sind nachstehend aufgeführt. Der Konzern beabsichtigt,

diese Standards, sofern zutreffend, im Zeitpunkt ihres Inkrafttretens anzuwenden:

- IFRS 9 (Finanzinstrumente) und die nachträglichen Ergänzungen an IFRS 7 und IFRS 9, die frühestens für das Geschäftsjahr 2017 verpflichtend anzuwenden sein werden (ein endgültiger Erstanwendungszeitpunkt soll erst nach Vorliegen der finalen Vorschriften festgelegt werden). Die Neuregelungen werden sich voraussichtlich auf die Klassifizierung und die Bewertung von finanziellen Vermögenswerten auswirken. Wir haben die Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abschließend ermittelt.
- Die Änderungen an IAS 32 (Finanzinstrumente: Darstellung) – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten –, die verpflichtend auf unseren Konzernabschluss 2014 anzuwenden sind, zielen darauf ab, Inkonsistenzen bei der Anwendung der Saldierungskriterien zu eliminieren, und enthalten einige Klarstellungen. Die Änderungen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss haben.

(4) UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Im Geschäftsjahr 2013 haben wir die folgenden Unternehmen erworben:

Erworbene Unternehmen

	Sektor	Akquisitionsart	Erworbene Stimmrechte	Erwerbsdatum
Ticket-Web GmbH & Co. KG, Wildau, Deutschland	Lösungen für Kartenvertriebssysteme und Customer Relationship Management	Erwerb von Vermögenswerten	k. A.	4. März 2013
KMS Software Company LLC., Los Angeles, Kalifornien, USA	Lösungen für Mitarbeiter-On-Boarding-Programme	Erwerb von Vermögenswerten	k. A.	1. April 2013
Camilion Solutions, Inc., Toronto, Kanada	Lösungen für die Versicherungsbranche	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	2. April 2013
SmartOps Corporation, Pittsburgh, Pennsylvania, USA	Softwarelösungen für Bestands- und Dienstleistungsoptimierung	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	12. April 2013
hybris AG, Rotkreuz, Schweiz	Softwarelösungen für E-Commerce-Standardsoftware (B2B und B2C)	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	1. August 2013
KXEN, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA	Softwarelösungen für automatisierte Vorhersagemodelle für gewerbliche Anwender und Analysten	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	1. Oktober 2013

Wir erwerben Unternehmen in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind.

Erwerb von hybris

Am 1. August 2013 haben wir – nachdem die entsprechenden behördlichen und sonstigen Genehmigungen vorlagen – 100 % der Aktien der hybris AG übernommen.

Hybris ist ein anerkannter, führender Anbieter von unabhängiger E-Commerce-Standardsoftware (B2B und B2C). Unserer Erwartung nach wird dieser Unternehmenserwerb dazu führen, dass die Multikanal-Lösungen von hybris mit der Unternehmenstechnologie und den Innovationen für In-Memory-Technologie, Cloud-Lösungen und mobile Anwendungen der SAP kombiniert werden. Die Ermittlung von Kundenbedürfnissen und Kundeninteraktionen werden damit erleichtert.

Finanzielle Auswirkungen unserer Unternehmenserwerbe im Erwerbszeitpunkt

Die folgende Tabelle zeigt die Werte für die identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten jeweils zum Erwerbszeitpunkt.

Bilanzierte Beträge der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten

Mio. €

	Summe	davon hybris
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16	10
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1	1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	40	30
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	5	4
Sachanlagen	8	7
Immaterielle Vermögenswerte	376	332
davon erworbene Technologie	192	167
davon Kundenbeziehungen und übrige immaterielle Vermögensgegenstände	182	164
Kundenbeziehungen	156	144
Markenname	11	10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	15	10
davon Software- und Datenbanklizenzen	2	1
Tatsächliche und latente Steueransprüche	21	13
Summe Vermögenswerte	467	397
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13	10
Darlehen, finanzielle Verpflichtungen	25	24
Tatsächliche und latente Steuerschulden	83	67
Rückstellungen und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	34	30
davon Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten	1	1
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	16	14
Summe Schulden	171	145
Nettovermögen	296	252
Geschäfts- oder Firmenwert	840	780
Summe der übertragenen Gegenleistungen in Zahlungsmitteln	1.136	1.032

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus den Unternehmenszusammenschlüssen umfasst im Wesentlichen die Synergien sowie das Know-how und die technischen Fähigkeiten der Mitarbeiter der erworbenen Unternehmen.

Der aus der Übernahme von hybris entstandene Firmenwert ist vor allem auf die erwarteten Synergien zurückzuführen, die sich insbesondere aus den verändernden Kundenanforderungen weg von der Nutzung von einzelnen Vertriebskanälen zu Multi-kanal-Lösungen ergeben. Durch die Kombination der Multikanal-Lösungen von hybris mit SAP-Produkten wollen wir es unseren Kunden ermöglichen, noch besser - über alle Endgeräte, Kanäle und Interaktionspunkte hinweg - in Echtzeit mit ihren Kunden zusammenzuarbeiten und zu kommunizieren.

Die Bewertung der im Jahr 2013 durchgeführten Unternehmenszusammenschlüsse ist unvollständig, da wir noch immer damit befasst sind, die erforderlichen Informationen zur Identifizierung und Bewertung von Eventualverbindlichkeiten und Steuerpositionen dieser Unternehmenserwerbe einzuholen. Dementsprechend sind die in unserem Konzernabschluss für diese Positionen erfassten Beträge zum 31. Dezember 2013 als vorläufig zu betrachten.

Die angefallenen Erwerbsnebenkosten für die Unternehmenszusammenschlüsse des Jahres 2013, die wir vollständig in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst haben, belaufen sich auf insgesamt 10 Mio. €.

Finanzielle Auswirkungen der Unternehmenszusammenschlüsse

Die Höhe der Umsatzerlöse sowie Gewinne beziehungsweise Verluste von hybris im Jahr 2013, die seit dem Erwerbszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum berücksichtigt wurden, stellen sich wie folgt dar:

Auswirkungen der Akquisition von hybris auf den Konzernabschluss

Mio. €

	Beitrag von hybris
Umsatz	70
Gewinn nach Steuern	-11

Wenn hybris bereits zum 1. Januar 2013 konsolidiert worden wäre, hätten wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum einen Pro-forma Umsatz von 16.865 Mio. € und einen Pro-forma-Gewinn nach Steuern von 3.282 Mio. € ausgewiesen.

Diese Beträge wurden nach der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft sowie nach der Anpassung der Ergebnisse von hybris berechnet. In diesen sind zum Beispiel folgende Sachverhalte berücksichtigt:

- Zusätzliche Abschreibungen, die erforderlich gewesen wären, wenn die Anpassung der beizulegenden Zeitwerte von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten bereits ab dem 1. Januar 2013 angewendet worden wäre;
- Die Auswirkungen von Zeitwertanpassungen auf passive Rechnungsabgrenzungsposten für das volle Geschäftsjahr;
- Die Fremdkapitalkosten für die Finanzierungshöhe und den Verschuldungsgrad der Gesellschaft nach dem Unternehmenszusammenschluss;
- Leistungen an Arbeitnehmer;
- Zugehörige steuerliche Effekte.

Diese Pro-forma-Zahlen wurden lediglich zu Vergleichszwecken ermittelt. Die Pro-forma-Angaben zu Umsatzerlösen und Gewinn geben weder zuverlässigen Aufschluss über die operativen Ergebnisse, die tatsächlich erzielt worden wären, wenn die Übernahme zu Beginn der Periode erfolgt wäre, noch über zukünftige Ergebnisse.

Die im Vorjahr getätigten Unternehmenserwerbe sind im Konzernabschluss beschrieben, der im Geschäftsbericht für das Jahr 2012 enthalten ist.

(5) UMSATZERLÖSE

Ausführliche Informationen zu unseren Methoden zur Umsatzrealisierung finden Sie unter Textziffer (3).

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen finden Sie unter Textziffer (28).

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit vom Projekttyp den Softwareerlösen und den Beratungserlösen zugeordnet. Der Status der nach IAS 11 bilanzierten laufenden Projekte aus Fertigungsaufträgen stellte sich zum Ende der jeweiligen Periode wie folgt dar:

Laufende Projekte aus Fertigungsaufträgen

Mio. €

	2013	2012	2011
Im Geschäftsjahr erfasste Erlöse	194	196	172
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	221	255	229
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/– Verlust; über den gesamten Projektzeitraum)	87	2	14
Erhaltene Anzahlungen	1	3	5
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	3	7	20
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	69	15	44
Drohverlustrückstellungen	3	34	27

(6) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE, NETTO

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto

Mio. €

	2013	2012	2011
Übrige betriebliche Aufwendungen	–6	–3	–3
Ergebnis aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten	0	–5	18
Übrige betriebliche Erträge	19	31	10
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	12	23	25

(7) AUFWENDUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER UND ZAHL DER MITARBEITER

Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer setzen sich wie folgt zusammen:

Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Mio. €

	2013	2012	2011
Gehälter	5.997	5.726	4.938
Soziale Abgaben	857	777	642
Aufwendungen für Altersversorgung	212	190	168
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	327	522	68
Abfindungen	39	65	65
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	57	6	0
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	7.489	7.286	5.880

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten die für unsere leistungs- und unsere beitragsorientierten Pensionspläne erfassten Beträge. Weitere Informationen finden Sie unter Textziffer (18a). Aufwendungen für lokale staatliche Pläne werden in den sozialen Abgaben erfasst.

Zahl der Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2013 – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachstehender Tabelle nach Funktionsbereichen der SAP und nach Regionen gegliedert dargestellt:

Zahl der Mitarbeiter

Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

	31.12.2013				31.12.2012				31.12.2011			
	EMEA ¹⁾	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt	EMEA ¹⁾	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt	EMEA ¹⁾	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt
Software- und softwarebezogene Services	4.859	2.861	3.541	11.261	4.559	2.628	3.364	10.551	4.068	2.079	2.816	8.963
Beratungs- und sonstige Services	7.177	4.406	3.047	14.629	7.020	4.399	2.840	14.259	6.808	3.963	2.497	13.268
Forschung und Entwicklung	8.806	3.630	5.367	17.804	8.952	3.672	5.388	18.012	8.713	3.028	4.120	15.861
Vertrieb und Marketing	6.346	6.437	3.041	15.824	5.697	6.220	2.982	14.899	4.856	4.581	2.343	11.780
Allgemeine Verwaltung	2.424	1.445	697	4.566	2.243	1.383	660	4.286	2.073	1.120	542	3.735
Infrastruktur	1.380	790	318	2.488	1.286	821	308	2.415	1.182	702	274	2.158
SAP-Konzern	30.993	19.568	16.011	66.572	29.757	19.123	15.542	64.422	27.700	15.473	12.592	55.765
davon entfallen auf Unternehmenserwerbe	511	571	29	1.111	791	2.987	1.038	4.816	264	49	90	403
SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte)	30.238	19.418	15.752	65.409	29.009	17.619	14.506	61.134	27.296	15.010	12.040	54.346

¹⁾ Europa, Naher Osten, Afrika

Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen

Die Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen, nach Berücksichtigung der Effekte aus der Absicherung dieser Instrumente, auf die verschiedenen operativen Aufwendungen stellt sich wie folgt dar:

Anteilsbasierte Vergütungen

Mio. €

	2013	2012	2011
Software- und softwarebezogene Servicekosten	40	42	5
Beratungs- und sonstige Servicekosten	61	104	11
Forschungs- und Entwicklungskosten	90	125	16
Vertriebs- und Marketingkosten	96	123	15
Allgemeine Verwaltungskosten	40	127	21
Anteilsbasierte Vergütungen	327	522	68
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	240	450	33
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	87	72	35

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter Textziffer (27).

(8) SONSTIGE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE, NETTO

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto

Mio. €

	2013	2012	2011
Währungsumrechnungsergebnis, netto	4	-154	-58
davon finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-75	-102	44
davon zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	-2	0
davon Kredite und Forderungen	184	-32	-177
davon finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	-105	-20	79
davon nicht finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten	0	2	-4
Übrige Erträge	1	4	2
Übrige Aufwendungen	-22	-23	-19
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-17	-173	-75

(9) FINANZERGEBNIS, NETTO

Das Finanzergebnis, netto, setzt sich wie folgt zusammen:

Finanzergebnis, netto

Mio. €

	2013	2012	2011
Finanzierungserträge			
Zinserträge aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Schuldtitel)	0	1	2
Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen	37	45	58
Derivaten	32	27	37
Gewinne aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Schuldtitel)	0	0	1
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	46	30	12
Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen	0	0	9
Finanzierungserträge	115	103	119
Finanzierungsaufwendungen			
Zinsaufwendungen aus			
finanziellen Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-131	-130	-123
Derivaten	-23	-28	-37
TomorrowNow-Rechtsstreit	0	-1	8
Verluste aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	-2	-1	0
Wertminderungsverluste aus			
zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitaltitel)	-11	-7	-2
Aufwendungen aus Gebühren	-14	-8	-7
Finanzierungsaufwendungen	-181	-175	-161
Finanzergebnis, netto	-66	-72	-42

(10) ERTRAGSTEUERN

Der Ertragsteueraufwand zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Steueraufwand nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Laufender Steueraufwand			
Inland	836	700	635
Ausland	326	506	521
Summe laufender Steueraufwand	1.162	1.206	1.156
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Inland	51	-11	-14
Ausland	-142	-202	189
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	-91	-213	175
Summe Ertragsteueraufwand	1.071	993	1.331

Der Ertragsteueraufwand zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Wesentliche Bestandteile des Steueraufwands

Mio. €

	2013	2012	2011
Laufender Steueraufwand/-ertrag			
Steueraufwand für das laufende Jahr	1.249	1.173	1.152
Steueraufwand/-ertrag für Vorjahre	-87	33	4
Summe laufender Steueraufwand	1.162	1.206	1.156
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	-168	-266	164
Nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	77	53	11
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	-91	-213	175
Summe Ertragsteueraufwand	1.071	993	1.331

Der Gewinn vor Steuern zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres verteilte sich wie folgt:

Gewinn vor Steuern

Mio. €

	2013	2012	2011
Inland	3.126	2.460	2.316
Ausland	1.270	1.336	2.451
Summe	4.396	3.796	4.767

In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung des erwarteten Steueraufwands, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,41 % (2012: 26,47 %; 2011: 26,34 %), zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2013 setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,00 % (2012: 15,00 %; 2011: 15,00 %) zuzüglich 5,5 % (2012: 5,5 %; 2011: 5,5 %) Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 10,58 % (2012: 10,64 %; 2011: 10,51 %).

Zusammenhang zwischen Steueraufwand und bilanziellem Gewinn vor Steuern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2013	2012	2011
Gewinn vor Steuern	4.396	3.796	4.767
Ertragsteueraufwand bei einem Steuersatz von 26,41 % (2012: 26,47 %; 2011: 26,34 %)	1.161	1.005	1.256
Steuereffekt aus:			
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	-116	-114	79
Nicht abziehbaren Aufwendungen	158	111	89
Steuerfreien Einkünften	-146	-169	-149
Quellensteuern	87	71	93
Steuerergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	-41	-29	-33
Steuern für Vorjahre	-113	15	-25
Erneuter Beurteilung von latenten Steueransprüchen und Steuerergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	60	31	0
Sonstigem	21	72	21
Summe Ertragsteueraufwand	1.071	993	1.331
Effektive Steuerquote (in %)	24,4	26,2	27,9

105 Mio. € des in der laufenden Periode erfassten Steuerertrags für Vorjahre entfallen auf in Unternehmenszusammenschlüssen früherer Perioden erworbene Vermögenswerte oder übernommene Schulden.

Die folgende Tabelle zeigt die latenten Steueransprüche und -schulden vor Saldierung für die einzelnen Bilanzposten jeweils zum 31. Dezember:

Bilanzierte latente Steueransprüche und -schulden

Mio. €

	2013	2012
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte	87	117
Sachanlagen	18	35
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	7	2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	38	67
Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste	521	641
Pensionsrückstellungen	78	76
Anteilsbasierte Vergütungen	105	122
Sonstige Rückstellungen	305	305
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	48	46
Steuerergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	65	37
Sonstige	121	120
Latente Steueransprüche	1.393	1.568
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte	696	844
Sachanlagen	52	55
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	367	382
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	26	23
Pensionsrückstellungen	6	4
Anteilsbasierte Vergütungen	1	2
Sonstige Rückstellungen	21	17
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	6	20
Sonstige	39	36
Latente Steuerschulden	1.214	1.383
Latente Steueransprüche/Steuerschulden, netto	179	185

Wir haben die vorläufigen Beträge, die wir für latente Steueransprüche und Steuerschulden aufgrund unseres im Jahr 2012 getätigten Unternehmenszusammenschlusses mit Ariba angesetzt haben, durch eine entsprechende Verringerung des Geschäfts- oder Firmenwertes um 82 Mio. € rückwirkend angepasst. Die Anpassung spiegelt die neuen Informationen über Fakten und Umstände wider, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden, und betrifft hauptsächlich die Verwertbarkeit der steuerlichen Verlustvorträge.

Für die folgenden Posten wurden zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres keine latenten Steueransprüche angesetzt:

Posten, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden

Mio. €

	2013	2012	2011
Noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge			
Unverfallbar	68	49	38
Verfall im Folgejahr	43	6	10
Verfall nach dem Folgejahr	525	517	93
Summe der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge	636	572	141
Abzugsfähige temporäre Differenzen	178	202	30
Noch nicht genutzte Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)			
Unverfallbar	25	32	17
Verfall im Folgejahr	1	0	0
Verfall nach dem Folgejahr	1	36	3
Summe der noch nicht genutzten Steuergutschriften	27	68	20

Von den noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen entfallen 421 Mio. € (2012: 367 Mio. €; 2011: 34 Mio. €) auf Verlustvorträge für „State Taxes“ bei US-amerikanischen Gesellschaften. Wie oben beschrieben, wurden die Vorjahreszahlen für die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge aufgrund unseres im Jahr 2012 getätigten Unternehmenszusammenschlusses mit Ariba angepasst, was zu einer Verringerung um 743 Mio. € führte.

Zum 31. Dezember 2013 verfügten wir über in Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 7,07 Mrd. € (2012: 5,84 Mrd. €), bei denen wir in der Lage sind, den zeitlichen Verlauf der Auflösung der temporären Differenz zu steuern, und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht auflösen wird, und für die deshalb keine latenten Steuerschulden gebildet wurden.

Die für das Geschäftsjahr 2013 vorgeschlagene Dividende in Höhe von 1,00 € je Aktie wird keine ertragsteuerlichen Konsequenzen für die SAP AG haben.

Unter Berücksichtigung der Steuern, die wir gegen Kapitalrücklage und sonstige Eigenkapitalposten verrechnet haben, setzen sich die Ertragsteuern zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres wie folgt zusammen:

Gesamtbetrag der Ertragsteuern

Mio. €

	2013	2012	2011
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	1.071	993	1.331
In der Kapitalrücklage erfasste Ertragsteuern	-5	-4	-10
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	3	-4	-5
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden			
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	0	17	-1
Währungseffekte	8	3	-6
Summe	1.077	1.005	1.309

Die in der Kapitalrücklage gebuchten Ertragsteuern beziehen sich auf unsere anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

Wir unterliegen regelmäßigen Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Infolge der Betriebsprüfung für den Zeitraum 2003 bis 2006 bei der SAP AG und ihren deutschen Tochterunternehmen gibt es zwischen der deutschen Finanzverwaltung und uns unterschiedliche Auffassungen im Hinblick auf konzerninterne Finanzierungen. Wir stimmen der Beurteilung durch die deutsche Finanzverwaltung nicht zu und werden hiergegen mit allen Rechtsmitteln vorgehen. Derzeit gehen wir davon aus, dass ein für uns positiver Ausgang erst im Klageverfahren erzielt werden kann. Wir haben für diesen Sachverhalt keine Rückstellung gebildet, da wir der Auffassung sind, dass die Beanstandungen der deutschen Finanzverwaltung unbegründet und keine Anpassungen notwendig sind. Sollte das Gerichtsverfahren entgegen unserer Erwartung zugunsten der deutschen Finanzverwaltung ausgehen, würde dies für den Betriebsprüfungszeitraum 2003 bis 2006 und den folgenden Zeitraum 2007 bis 2013 zu einem zusätzlichen Steueraufwand (einschließlich eines entsprechenden Zinsaufwandes) von ungefähr 168 Mio. € führen.

(11) ERGEBNIS JE AKTIE

Bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen berücksichtigen wir unsere im Rahmen von anteilsbasierten Vergütungen ausgegebenen Bonusaktien aus dem Share Matching Plan, sofern sie einen Verwässerungseffekt haben. Weitere Informationen zu den Bonusaktien finden Sie unter [Textziffer \(27\)](#).

Das Ergebnis je Aktie zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres wurde wie folgt ermittelt:

Ergebnis je Aktie

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2013	2012	2011
Den Gesellschaftern der SAP AG zustehender Gewinn nach Steuern	3.326	2.803	3.435
Gezeichnetes Kapital	1.229	1.229	1.227
Eigene Anteile	-35	-37	-38
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert ¹⁾	1.193	1.192	1.189
Verwässerungseffekt aus anteilsbasierten Vergütungen ¹⁾	2	1	1
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, verwässert ¹⁾	1.195	1.193	1.190
Ergebnis je Aktie, unverwässert, den Gesellschaftern der SAP AG zuzurechnen (in €)	2,79	2,35	2,89
Ergebnis je Aktie, verwässert, den Gesellschaftern der SAP AG zuzurechnen (in €)	2,78	2,35	2,89

¹⁾ in Millionen Stück

(12) SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	90	243	333	35	208	243
Schuldtitel	38	0	38	15	14	29
Eigenkapitaltitel	0	322	322	0	201	201
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	38	322	360	15	215	230
Derivate	123	6	129	104	40	144
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	36	36	0	46	46
Gesamt	251	607	858	154	509	663

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen im Wesentlichen aus Festgeldern, Pensionsvermögen, für die die korrespondierende Rückstellung unter den personalbezogenen Verpflichtungen erläutert wird, anderen Forderungen sowie Darlehen an Mitarbeiter und Dritte. Weitere Informationen zu den personalbezogenen Verpflichtungen finden Sie unter Textziffer (18b). Die Mehrheit unserer Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen konzentriert sich auf die USA.

Zum 31. Dezember 2013 gab es keine Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen, die überfällig, aber nicht wertgemindert waren. Zum Berichtszeitpunkt liegen uns keine Anhaltspunkte für eine Wertminderung von Ausleihungen und anderen finanziellen Forderungen vor, die nicht überfällig und nicht wertgemindert sind. Weitere grundlegende Informationen über Finanzrisiken und die Art des Risikos finden Sie unter Textziffer (24).

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Unsere zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte bestehen aus Anleihen von Unternehmen aus dem Finanz- und Nichtfinanzsektor und Kommunen und Eigenkapitaltitel von börsennotierten als auch nicht börsennotierten Unternehmen.

Diese zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte lauten auf die folgenden Währungen:

Währungen der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte

Mio. €

	2013	2012
Euro	51	36
US-Dollar	305	185
Sonstige	4	9
Gesamt	360	230

Erläuterungen zur Bewertung unserer Eigenkapitaltitel zum beizulegenden Zeitwert finden Sie unter Textziffer (26).

Derivate

Ausführliche Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden Sie unter Textziffer (25).

(13) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen stellten sich wie folgt dar:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Mio. €

	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	3.802	14	3.816	3.837	0	3.837
Sonstige Forderungen	63	84	147	80	88	168
Summe	3.865	98	3.963	3.917	88	4.005

Die Buchwerte unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich zum 31. Dezember jeweils wie folgt:

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2013	2012
Bruttobuchwert	3.954	3.943
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälerungen	-96	-73
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	-42	-33
Nettobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.816	3.837

Die Veränderungen des Einzelwertberichtigungskontos waren in allen dargestellten Berichtsperioden unwesentlich.

Aufgrund der breiten Kundenbasis und der Streuung über eine Vielzahl von Branchen und Ländern weltweit schätzen wir die Gefahr der Konzentration des Geschäfts und ein daraus resultierendes Ausfallrisiko als gering ein.

Die Fälligkeitsanalyse unserer Forderungen stellt sich zum 31. Dezember des entsprechenden Geschäftsjahres wie folgt dar:

Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2013	2012
Nicht überfällig, nicht einzeln wertberichtigt	3.055	3.068
Überfällig, aber nicht einzeln wertberichtigt		
1 bis 30 Tage überfällig	330	368
31 bis 120 Tage überfällig	258	246
121 bis 365 Tage überfällig	120	90
Über 365 Tage überfällig	13	14
Summe der überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigten Forderungen	721	718
Einzeln wertberichtigt, nach Wertberichtigung	40	51
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.816	3.837

Wir sind der Ansicht, dass die erfassten Wertberichtigungen dem mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verbundenen Kreditrisiko ausreichend Rechnung tragen.

Weitere Informationen über Finanzrisiken und deren Steuerung finden Sie unter Textziffer (24) und (25).

(14) SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	179	57	236	149	68	217
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	92	0	92	74	0	74
Aktiviert Auftragskosten	55	50	105	56	0	56
Geleistete Anzahlungen auf sonstige Vermögenswerte	17	0	17	11	0	11
Übrige sonstige Vermögenswerte	3	0	3	4	0	4
Summe	346	107	453	294	68	362

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-,

Pacht-, Support- und Lizenzverträgen. Die Auflösung und Erfassung als Aufwand erfolgen in zukünftigen Perioden.

(15) GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

Mio. €

	Geschäfts- oder Firmenwert	Software- und Datenbanklizenzen	Erworben Technologie/Nicht abgeschlossene Entwicklungsprojekte	Kundenbeziehungen und übrige immaterielle Vermögenswerte	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1. Januar 2012	8.808	489	1.267	1.930	12.494
Währungsdifferenzen	-77	-2	-3	-27	-109
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	4.557	4	578	1.152	6.291
Sonstige Zugänge	0	60	0	0	60
Abgänge	0	-18	-64	-1	-83
31. Dezember 2012	13.288	533	1.778	3.054	18.653
Währungsdifferenzen	-345	-2	-40	-95	-482
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	840	2	192	182	1.216
Sonstige Zugänge	0	43	0	0	43
Abgänge	0	-18	-1	-105	-124
31. Dezember 2013	13.783	558	1.929	3.036	19.306
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2012	97	295	692	675	1.759
Währungsdifferenzen	-1	-3	-6	-8	-18
Zugänge laufende Abschreibung	0	57	192	316	565
Abgänge	0	-14	-64	-1	-79
Umbuchungen	0	0	29	-29	0
31. Dezember 2012	96	335	843	953	2.227
Währungsdifferenzen	-1	-2	-20	-22	-45
Zugänge laufende Abschreibung	0	51	249	303	603
Abgänge	0	-17	-1	-105	-123
31. Dezember 2013	95	367	1.071	1.129	2.662
Nettobuchwert 31. Dezember 2012	13.192	198	935	2.101	16.426
Nettobuchwert 31. Dezember 2013	13.688	191	858	1.907	16.644

Die Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2013 und 2012, die sich nicht aus Unternehmenserwerben ergaben, resultieren aus einzelnen Käufen von Dritten und beinhalten auch gegenseitige Lizenzvereinbarungen mit anderen Unternehmen sowie Patente.

Der Posten immaterielle Vermögenswerte enthält folgende wesentliche immaterielle Vermögenswerte:

Wesentliche immaterielle Vermögenswerte

	Buchwert in Mio. €		Restnutzungsdauer in Jahren
	2013	2012	
Business Objects – Kundenbeziehungen für Wartung	150	181	8–11
Sybase – erworbene Technologie	225	330	1–3
Sybase – Kundenbeziehungen für Wartung	466	581	9
Sybase – Kundenbeziehungen für Lizenz und Messaging	66	109	1–7
SuccessFactors – erworbene Technologie	206	260	6
SuccessFactors – Kundenbeziehungen: Subskription	383	404	13
Ariba – erworbene Technologie	186	238	7
Ariba – Kundenbeziehungen	480	508	12–14
hybris – erworbene Technologie	159	0	7
hybris – Kundenbeziehungen	137	0	4–14
Summe wesentliche immaterielle Vermögenswerte	2.458	2.611	

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests ist der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes den Geschäftssegmenten der SAP zum 31. Dezember 2013 und 2012 wie folgt zugeordnet:

Geschäfts- oder Firmenwert nach Geschäftssegmenten

Mio. €

	On-Premise-Produkte	On-Premise-Services	Cloud-Anwendungen	Ariba	Summe
	7.462	1.122	2.167	2.523	13.274
Anpassungen	0	0	0	–82	–82
1. Januar 2013	7.462	1.122	2.167	2.441	13.192
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	726	85	27	2	840
Währungsdifferenzen	–105	–12	–126	–100	–344
31. Dezember 2013	8.083	1.195	2.067	2.343	13.688

Der Vorjahresausweis der Geschäfts- oder Firmenwerte wurde infolge von steuerlichen Sachverhalten in Höhe von 82 Mio. € angepasst. Weitere Informationen finden Sie unter Textziffer (10).

Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Hauptannahmen, die die Grundlage für die Cashflow-Prognosen des Managements für die jeweiligen von den zugrunde liegenden Geschäftsplänen abgedeckten Zeiträume bilden, lauten wie folgt:

Hauptannahmen für die Cashflow-Prognosen

Hauptannahme	Grundlage für die Ermittlung der Werte, die der Hauptannahme zugewiesen wurden
Geplantes Umsatzwachstum	Umsatzwachstumsrate, die im aktuellen Geschäftsjahr erreicht wurde; diese Wachstumsrate wird um einen erwarteten Anstieg im adressierbaren Markt der SAP in den Bereichen Cloud-Lösungen, mobile Lösungen und Datenbanken sowie um einen erwarteten Anstieg in den etablierten Kategorien Anwendungen und Analytik erhöht. Neben den Erwartungen bezüglich einer Vergrößerung des adressierbaren Marktes spiegeln die zugewiesenen Werte Erfahrungswerte aus der Vergangenheit wider.
Geplante operative Marge	Die für einen bestimmten Planungszeitraum angenommene operative Marge entspricht der operativen Marge, die im aktuellen Geschäftsjahr erreicht wurde; diese Marge wird um erwartete Effizienzsteigerungen erhöht. Abgesehen von den angenommenen Effizienzsteigerungen spiegeln die zugewiesenen Werte Erfahrungswerte aus der Vergangenheit wider.
Abzinsungssätze (vor Steuern)	Unsere Cashflow-Prognosen werden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuern auf den Barwert abgezinst. Die Abzinsungssätze beziehen sich sowohl auf die Kosten für Fremdkapital als auch Eigenkapital und berücksichtigen segmentspezifische Risiken durch Anwendung unterschiedlicher Beta-Faktoren.
Endwachstumsrate	Unsere Cashflow-Prognose für die Perioden, die über den Detailbetrachtungszeitraum hinausgehen, werden mit segmentspezifischen Endwachstumsraten berechnet. Diese Endwachstumsraten liegen nicht über den langfristigen durchschnittlichen Wachstumsraten für die Märkte, in denen unsere Geschäftssegmente tätig sind.

On-Premise-Produkte und On-Premise-Services

Die erzielbaren Beträge für die Segmente On-Premise-Produkte und On-Premise-Services haben wir anhand des Nutzungswertes ermittelt. Für die Ermittlung der erwarteten künftigen Cashflows werden tatsächliche operative Ergebnisse und unser vom Management genehmigter unternehmensweiter 3-Jahres-Geschäftsplan herangezogen.

Die Hauptannahmen sind nachfolgend aufgeführt:

Hauptannahmen

Prozent

	On-Premise-Produkte		On-Premise-Services	
	2013	2012	2013	2012
Abzinsungssätze (vor Steuern)	11,6	11,5	11,7	10,7
Endwachstumsrate	3,0	2,9	0,9	2,1

Wir sind der Ansicht, dass keine realistische Änderung einer der oben genannten Hauptannahmen dazu führen würde, dass der Buchwert unserer Segmente On-Premise-Produkte oder On-Premise-Services ihren jeweiligen erzielbaren Betrag übersteigt. Selbst ein Anstieg des Abzinsungssatzes um bis zu fünf Prozentpunkte (Pp) oder ein Rückgang der Cashflow-Prognose um bis zu 30 % würde zu keinem Wertminderungsbedarf in den Segmenten On-Premise-Produkte und On-Premise-Services führen.

Cloud-Anwendungen und Ariba

Die erzielbaren Beträge für die Segmente Cloud-Anwendungen und Ariba haben wir anhand des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Der beizulegende Zeitwert wurde aufgrund der in den Bewertungsverfahren verwendeten Parameter der Stufe 3 zugeordnet. Für die Ermittlung der erwarteten künftigen Cashflows werden tatsächliche operative Ergebnisse und spezifische Schätzungen für einen Zeitraum von zwölf Jahren herangezogen. Die Ergebnis-Prognosen des Managements stehen im Einklang mit den Annahmen von Marktteilnehmern. Beide Geschäftssegmente arbeiten in einer vergleichsweise jungen Branche, für die höhere Wachstumsraten für die nähere Zukunft als für bereits weiter entwickelte Segmente prognostiziert werden. Daher wurde ein längerer Detailbetrachtungszeitraum zugrunde gelegt.

Die Hauptannahmen (die im Einklang mit den Annahmen von Marktteilnehmern stehen) sind nachfolgend aufgeführt:

Hauptannahmen

Prozent

	Cloud- Anwendungen	Ariba
	2013	2013
Geplantes Umsatzwachstum (Durchschnitt im Detailbetrachtungszeitraum)	14,5	14,5
Abzinsungssätze (vor Steuern)	13,6	14,2
Endwachstumsrate	3,5	3,5

Wir verwenden als Hauptannahme für das Segment Cloud-Anwendungen eine operative Zielmarke am Ende des Detailbetrachtungszeitraums von 36 % und für das Segment Ariba von 34 %. Diese liegen in der Bandbreite, die von Marktteilnehmern, wie zum Beispiel Branchenanalysten, erwartet werden.

Der erzielbare Betrag des Segments Cloud-Anwendungen ist um 608 Mio. € (2012: 281 Mio. €) höher als sein Buchwert, der erzielbare Betrag des Segments Ariba ist um 153 Mio. € (2012: 0 Mio. €) höher.

Im Vorjahr wurde der erzielbare Betrag des Segments Cloud-Anwendungen anhand des Nutzungswertes unter Verwendung eines Abzinsungssatzes (vor Steuern) von 13,1 % und einer Endwachstumsrate von 3,4 % ermittelt. Hierfür wurde ein vom Management genehmigter 8-Jahres-Geschäftsplan mit Wachstumsraten der Cashflows von 14 bis 51 % herangezogen, wobei die höheren Wachstumsraten für die ersten Jahre erwartet werden. Der erzielbare Betrag des Segments Ariba wurde im Vorjahr als beizulegender Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten berechnet, basierend auf einem marktpreisorientierten Verfahren. Dieses Verfahren stellte wegen der zeitlichen Nähe der Übernahme von Ariba zum Jahresende die beste Schätzung des beizulegenden Zeitwertes dar. Verfügbare Marktdaten zeigen, dass die Wachstumsraten beim Umsatz und dem operativen Ergebnis die Endwachstumsrate nach einem Detail-

betrachtungszeitraum von fünf Jahren übersteigen. Wir sind daher der Ansicht, dass in diesem Jahr die Berechnung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten die geeignetste Bewertungsmethode für die beiden Segmente darstellt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt, wie sich die Hauptannahmen verändern müssen, damit der erzielbare Betrag und der Buchwert gleich sind. Sie betrachtet jeweils eine Änderung bei ansonsten unveränderten Annahmen.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

	Cloud- Anwendungen	Ariba
	2013	2013
Geplantes Umsatzwachstum (Durchschnitt im Detailbetrachtungszeitraum)	-1,7 Pp	-0,5 Pp
Abzinsungssätze (vor Steuern)	+1,4 Pp	+0,4 Pp
Endwachstumsrate	-2,7 Pp	-0,6 Pp

Der erzielbare Betrag und der Buchwert für das Segment Cloud-Anwendungen sind gleich, wenn lediglich eine operative Marge von 27 % ab dem Jahr 2022 erreicht wird. Beim Segment Ariba ist dies der Fall, wenn lediglich eine operative Marge von 31 % ab dem Jahr 2024 erreicht wird.

(16) SACHANLAGEN

Sachanlagen

Mio. €

	Grundstücke und Bauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungskosten				
1. Januar 2012	1.360	1.551	7	2.918
Währungsdifferenzen	-12	-16	-1	-29
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	13	22	1	36
Sonstige Zugänge	55	397	20	472
Abgänge	-44	-236	-5	-285
Umbuchungen	1	3	-4	0
31. Dezember 2012	1.373	1.721	18	3.112
Währungsdifferenzen	-34	-48	-3	-85
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	1	7	0	8
Sonstige Zugänge	65	430	50	545
Abgänge	-15	-201	-6	-222
Umbuchungen	12	3	-15	0
31. Dezember 2013	1.402	1.912	44	3.358
Kumulierte Abschreibungen				
1. Januar 2012	460	907	0	1.367
Währungsdifferenzen	-5	-12	0	-17
Zugänge laufende Abschreibung	56	243	0	299
Abgänge	-42	-203	0	-245
31. Dezember 2012	469	935	0	1.404
Währungsdifferenzen	-15	-31	0	-46
Zugänge laufende Abschreibung	59	289	0	348
Abgänge	-14	-154	0	-168
31. Dezember 2013	499	1.039	0	1.538
Nettobuchwert				
31. Dezember 2012	904	786	18	1.708
31. Dezember 2013	903	873	44	1.820

Die Zu- und Abgänge unter Sachanlagen resultieren im Wesentlichen aus der Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur und des Fahrzeugbestands im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

(17) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN, FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

(17a) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember gliedern sich wie folgt:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Mio. €

	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	640	0	640	684	0	684
Erhaltene Anzahlungen	80	0	80	81	0	81
Übrige Verbindlichkeiten	130	45	175	105	63	168
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	850	45	895	870	63	933

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten und Verbindlichkeiten aus Zuwendungen der öffentlichen Hand.

(17b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2013					2012				
	Nominalvolumen		Buchwerte			Nominalvolumen		Buchwerte		
	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Anleihen	500	1.800	500	1.791	2.291	600	2.300	600	2.287	2.887
Privatplatzierungen	86	1.922	86	1.891	1.977	0	2.094	0	2.088	2.088
Finanzschulden	586	3.722	586	3.682	4.268	600	4.394	600	4.375	4.975
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	k. A.	k. A.	162	76	238	k. A.	k. A.	202	71	273
Finanzielle Verbindlichkeiten			748	3.758	4.506			802	4.446	5.248

Sicherheiten für finanzielle Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der effektive Zinssatz für unsere

Finanzschulden (inkl. der Effekte aus Zinsswaps) betrug im Jahr 2013 2,48 % (2012: 2,87 %; 2011: 2,98 %).

Eine Aufgliederung der vertraglichen Zahlungsströme unserer Finanzschulden nach Fälligkeit finden Sie unter Textziffer (24). Ausführliche Informationen zu den Risiken, die mit unseren finanziellen Verbindlichkeiten verbunden sind, finden Sie unter Textziffer (25). Nähere Informationen zu den beizulegenden Zeitwerten finden Sie unter Textziffer (26).

Anleihen

Zum 31. Dezember 2013 hatten wir ausstehende Anleihen mit den folgenden Konditionen ausgegeben:

Anleihen

	Laufzeit	Ausgabekurs	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in Mio. €)	Wert am 31.12.2013 (in Mio. €)	Wert am 31.12.2012 (in Mio. €)
Eurobond 1 – 2010	2014	99,755 %	2,50 % (fix)	2,64 %	500	500	499
Eurobond 2 – 2010	2017	99,780 %	3,50 % (fix)	3,58 %	500	499	498
Eurobond 4 – 2010	2013	99,857 %	2,25 % (fix)	2,38 %	600	0	600
Eurobond 5 – 2012	2015	99,791 %	1,00 % (fix)	1,17 %	550	547	547
Eurobond 6 – 2012	2019	99,307 %	2,125 % (fix)	2,27 %	750	745	743
Anleihen						2.291	2.887

Im September 2012 haben wir ein Debt Issuance Program (DIP) aufgelegt, das für einen ursprünglichen erneuerbaren Zeitraum von zwölf Monaten galt. Im Rahmen dieses Programms können wir Anleihen in mehreren Tranchen und verschiedenen Währungen bis zu einem Volumen von 2,4 Mrd. € emittieren. Im November 2012 haben wir, wie in der obigen Tabelle dargestellt, Anleihen ausgegeben. Im September 2013 wurde unser Debt Issuance Program um zwölf Monate verlängert und das Volumen auf 4 Mrd. € erhöht. Das gesamte Volumen steht für die Ausgabe neuer Anleihen zur Verfügung.

Alle unsere Eurobonds wurden an der Luxemburger Wertpapierbörse im regulierten Markt zugelassen.

Privatplatzierungen

Unsere Privatplatzierungen haben die folgenden Konditionen:

Privatplatzierungen

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	Wert am 31.12.2013 (in Mio. €)	Wert am 31.12.2012 (in Mio. €)
Deutsches Schuldscheindarlehen						
Tranche 3 – 2009	2014	4,92 % (fix)	4,98 %	86 €	86	86
US-Privatplatzierungen						
Tranche 1 – 2010	2015	2,34 % (fix)	2,40 %	300 US\$	216	227
Tranche 2 – 2010	2017	2,95 % (fix)	3,03 %	200 US\$	145	151
Tranche 3 – 2011	2016	2,77 % (fix)	2,82 %	600 US\$	434	454
Tranche 4 – 2011	2018	3,43 % (fix)	3,50 %	150 US\$	108	113
Tranche 5 – 2012	2017	2,13 % (fix)	2,16 %	242,5 US\$	175	183
Tranche 6 – 2012	2020	2,82 % (fix)	2,86 %	290 US\$	206	219
Tranche 7 – 2012	2022	3,18 % (fix)	3,22 %	444,5 US\$	313	336
Tranche 8 – 2012	2024	3,33 % (fix)	3,37 %	323 US\$	225	244
Tranche 9 – 2012	2027	3,53 % (fix)	3,57 %	100 US\$	69	75
Privatplatzierungen					1.977	2.088

Die US-Privatplatzierung wurde von einer unserer Konzerngesellschaften begeben, deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Unsere sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Derivaten und Zinsabgrenzungen.

(17c) Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.775	112	1.887	1.768	98	1.866
Verbindlichkeiten aus Steuern	488	0	488	436	0	436
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	2.263	112	2.375	2.204	98	2.302

Die mitarbeiterbezogenen Verbindlichkeiten betreffen überwiegend Urlaubsrückstellungen, Bonus-Rückstellungen, Rückstellungen für Verkaufsprovisionen sowie Verpflichtungen für mitarbeiterbezogene soziale Abgaben.

Die Verbindlichkeiten aus Steuern betreffen in erster Linie Steuerschulden aus Löhnen und Gehältern sowie Verbindlichkeiten aus Mehrwertsteuern.

(18) RÜCKSTELLUNGEN

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Rückstellungen zum 31. Dezember wie folgt:

Rückstellungen

Mio. €

	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (18a))	2	62	64	3	69	72
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (18b))	643	215	858	840	278	1.118
Summe	645	277	922	843	347	1.190

(18a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei uns im In- und Ausland sowohl leistungs- als auch beitragsorientierte Pensionspläne für Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen. Der Bewertungsstichtag der deutschen und ausländischen Pensionspläne ist der 31. Dezember. Für unsere Vorstandsmitglieder existieren individuelle Zusagen. Des Weiteren leisten wir an Mitarbeiter in bestimmten Ländern Abfindungszahlungen unabhängig vom Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Diese Leistungen sind üblicherweise durch Gesetze in diesen Ländern festgelegt.

Die Höhe der Versorgungszusagen für unsere inländischen leistungsorientierten Pensionspläne bemisst sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter.

Zusätzlich existiert ein inländischer, mitarbeiterfinanzierter Pensionsplan, der durch qualifizierende Versicherungsverträge finanziert ist und für den die SAP eine Mindestkapitalrendite garantiert, die der entsprechenden Zusage der Versicherungsgesellschaft entspricht. Obwohl das Risiko, dass die SAP für eine Rendite eintreten muss, weil die Versicherungsgesellschaft

sie nicht gewähren kann, als sehr gering einzustufen ist, sind diese mitarbeiterfinanzierten Pensionspläne nach IFRS nicht als beitragsorientierte Pläne zu klassifizieren. Folglich werden die Pensionsverpflichtungen und die jeweiligen Versicherungsverträge im inländischen Planvermögen und in den inländischen Pensionsrückstellungen berücksichtigt.

Die Höhe der Versorgungszusagen aus den leistungsorientierten Pensionsplänen im Ausland bemisst sich hauptsächlich nach dem Gehalt, dem Alter und der Beschäftigungsdauer der einzelnen Mitarbeiter.

Auf den Pensionsplan in der Schweiz entfallen 189 Mio. € der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und 194 Mio. € des Planvermögens. Dieser Pensionsplan umfasst drei Leistungen: Altersversorgungs-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen. Diese Verpflichtungen bemessen sich nach dem Gehalt und dem Alter der Mitarbeiter. Beiträge zu dem Pensionsplan werden sowohl vom Arbeitgeber als auch vom Arbeitnehmer geleistet. Es bestehen gesetzliche Mindestdotierungsvorschriften.

Die folgende Tabelle zeigt den Barwert der Art der Leistungen, die durch die leistungsorientierten Verpflichtungen erbracht werden:

Art der Leistungen

Mio. €

	Inländische Pensionspläne	Ausländische Pensionspläne	Sonstige leistungs- orientierte Pläne	Gesamt
	2013	2013	2013	2013
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung				
Leistungen basierend auf dem Endgehalt				
Jahresrente	14	2	0	16
Einmalzahlung	0	5	25	30
Leistungen nicht basierend auf dem Endgehalt				
Jahresrente	40	189	1	230
Einmalzahlung	574	35	8	617
Gesamt	628	231	34	893

In der nachfolgenden Tabelle sind die Änderungen der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens aufgeführt. Der Finanzierungsstatus wurde auf die ausgewiesenen Nettobeträge übergeleitet:

Veränderung der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens

Mio. €

	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Veränderung der Pensionsverpflichtungen								
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) zum 1.1.	597	462	220	453	32	23	850	938
Laufender Dienstzeitaufwand	7	-2	15	15	3	3	25	16
Zinsaufwand	19	21	4	8	1	1	24	30
Arbeitnehmerbeiträge	28	26	5	5	0	0	33	31
Neubewertungen Verluste (+)/Gewinne (-)	-17	94	1	0	-1	6	-17	100
Rentenzahlungen	-5	-5	-4	-3	-1	-2	-10	-10
Unternehmenserwerbe/Veräußerungen	0	0	1	0	2	1	3	1
Plankürzung/-abgeltung	0	0	0	-257	0	0	0	-257
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	1	0	0	0	1	0
Wechselkursdifferenzen	0	0	-12	-1	-2	0	-14	-1
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) zum 31.12.	628	597	231	220	34	32	893	850
davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	628	597	196	180	20	19	844	796
davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	35	40	14	13	49	54
Veränderung des Planvermögens								
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 1.1.	589	461	181	387	9	6	779	854
Zinserträge	20	22	4	7	1	1	25	30
Arbeitgeberbeiträge	1	1	14	31	4	4	19	36
Arbeitnehmerbeiträge	28	26	5	5	0	0	33	31
Rentenzahlungen	-5	-5	-4	-3	-1	-1	-10	-9
Unternehmenserwerbe/Veräußerungen	0	0	1	0	0	0	1	0
Plankürzung/-abgeltung	0	0	0	-257	0	0	0	-257
Neubewertungen Verluste (-)/Gewinne (+)	-10	84	5	8	0	0	-5	92
Wechselkursdifferenzen	0	0	-3	3	-2	0	-5	3
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 31.12.	623	589	201	181	11	9	835	779

(Fortsetzung auf Folgeseite)

Veränderung der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens (Fortsetzung)

Mio. €

	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Überleitungsrechnungen für die Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen (Vermögenswert)								
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen (Vermögenswert) zum 1.1.	8	1	39	66	23	17	70	84
Laufender Dienstzeitaufwand	7	-2	15	15	3	3	25	16
Zinsaufwand/-erträge	-1	-1	0	1	0	0	-1	0
Arbeitgeberbeiträge	-1	-1	-14	-31	-4	-4	-19	-36
Arbeitnehmerbeiträge	0	0	0	0	0	0	0	0
Neubewertungen Verluste (+)/Gewinne (-)	-7	10	-4	-8	-1	6	-12	8
Rentenzahlungen	0	0	0	0	0	-1	0	-1
Unternehmenserwerbe/Veräußerungen	0	0	0	0	2	1	2	1
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	1	0	0	0	1	0
Wechselkursdifferenzen	0	0	-9	-4	0	0	-9	-4
Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen (Vermögenswert) zum 31.12.	5	8	30	39	23	23	58	71
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Langfristiges Pensionsvermögen	0	0	6	1	0	0	6	1
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0	-2	-3	0	0	-2	-3
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	-5	-8	-34	-37	-23	-23	-62	-69
Summe	-5	-8	-30	-39	-23	-23	-58	-71

Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung unserer Verpflichtungen für die leistungsorientierten Pensionspläne im In- und Ausland sowie bei übrigen nach Beendigung des

Arbeitsverhältnisses bestehenden Verpflichtungen haben wir an den jeweiligen Bewertungsstichtagen folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

Versicherungsmathematische Annahmen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen

Prozent

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Abzinsungssatz	3,6	3,3	4,6	2,1	1,9	3,2	5,2	4,8	5,5
Künftige Gehaltssteigerungen	2,5	2,5	2,5	1,7	1,8	0,8	4,7	4,2	3,9
Künftige Rentenerhöhungen	2,0	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Personalfluktuaton	2,0	2,0	2,0	9,9	9,5	4,2	2,5	2,3	2,3
Inflation	0,0	0,0	0,0	1,3	1,3	0,5	1,1	1,1	1,2

Die zur Abzinsung verwendeten Zinssätze leiten wir von Unternehmensanleihen mit sehr guter Bonität und Staatsanleihen ab, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind.

Die nachfolgende Tabelle zur Sensitivitätsanalyse zeigt, wie der Barwert aller leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen durch realistische Änderungen der oben genannten versicherungsmathematischen Annahmen beeinflusst worden wäre. Sie betrachtet jeweils eine Änderung einer versicherungsmathematischen Annahme bei ansonsten unveränderten versicherungsmathematischen Annahmen.

Sensitivitätsanalyse

Mio. €

	Inländische Pensionspläne	Ausländische Pensionspläne	Sonstige leistungsorientierte Pläne	Gesamt
	2013	2013	2013	2013
Barwert aller leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen bei:				
einem um 50 Basispunkte höheren Abzinsungssatz	585	217	32	834
einem um 50 Basispunkte niedrigeren Abzinsungssatz	675	246	36	957
einer um 50 Basispunkte höheren erwarteten künftigen Gehaltssteigerung	628	233	36	897
einer um 50 Basispunkte niedrigeren erwarteten künftigen Gehaltssteigerung	628	228	32	888
einer um 50 Basispunkte höheren erwarteten künftigen Rentenerhöhung	632	236	34	902
einer um 50 Basispunkte niedrigeren erwarteten künftigen Rentenerhöhung	625	226	34	885
einer um 50 Basispunkte höheren Inflation	628	233	36	897
einer um 50 Basispunkte niedrigeren Inflation	628	229	32	889

Der Gesamtaufwand für unsere leistungsorientierten Pensionspläne wird als operativer Aufwand erfasst und setzte sich für die Geschäftsjahre 2013, 2012 und 2011 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Laufender Dienstzeitaufwand	7	-2	-1	15	15	18	3	3	3	25	16	20
Zinsaufwand	19	21	20	4	8	13	1	1	1	24	30	34
Zinserträge	-20	-22	-21	-4	-7	-12	-1	-1	0	-25	-30	-33
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	0	1	0	-2	0	0	0	1	0	-2
Gesamtaufwand	6	-3	-2	16	16	17	4	3	4	26	16	19
Ertrag aus Planvermögen	10	106	28	9	15	5	1	1	0	20	122	33

Da unsere deutschen leistungsorientierten Pensionspläne größtenteils aus einem mitarbeiterfinanzierten Plan bestehen, der durch qualifizierende Versicherungsverträge finanziert ist, kann der Dienstzeitaufwand rechnerisch einen Ertrag ergeben, der aus der Anpassung des Buchwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung an den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens der qualifizierenden Versicherungsverträge resultiert. Diese Anpassung ist im Dienstzeitaufwand berücksichtigt.

Wir haben die folgenden Beträge als Neubewertungen für unsere leistungsorientierten Pensionspläne erfasst:

Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen

Mio. €

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Anfangssaldo der Neubewertungen von leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen (Gewinne (-) und Verluste (+))	10	0	-4	-12	101	87	5	0	0	3	101	83
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen:												
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+) aus der Änderung demografischer Annahmen	0	0	0	3	0	5	0	0	0	3	0	5
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+) aus der Änderung finanzieller Annahmen	-28	106	14	-6	5	5	0	0	0	-34	111	19
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+) aus erfahrungsbedingten Berichtigungen	11	-12	-3	6	-5	-9	0	5	0	17	-12	-12
Neubewertung von Planvermögen:												
Versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+) aus erfahrungsbedingten Berichtigungen	10	-84	-7	-5	-3	12	0	0	0	5	-87	5
Plankürzung/-abgeltung	0	0	0	0	-110	0	0	0	0	0	-110	0
Wechselkursdifferenzen	0	0	0	-2	0	0	-1	0	0	-3	0	0
Endsaldo der Neubewertungen von leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen (Gewinne (-) und Verluste (+))	2	10	0	-17	-12	101	3	5	0	-12	3	101

Für die Berechnung des Gesamtaufwands für die Jahre 2013, 2012 und 2011 und die Schätzung des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen sowie des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens für den 31. Dezember 2013, 2012 und 2011 wurden folgende grundlegende versicherungsmathematische Annahmen verwendet (ausgedrückt als gewichtete Durchschnitte für unsere Pensionspläne im Ausland und unsere Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses):

Versicherungsmathematische Annahmen für den Gesamtaufwand

Prozent

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Abzinsungssatz	3,3	4,6	4,9	2,0	2,2	3,3	4,8	5,6	5,8
Künftige Gehaltssteigerungen	2,5	2,5	2,5	1,7	1,8	1,3	4,2	3,9	3,4
Künftige Rentenerhöhungen	2,0	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Personalfuktuation	2,0	2,0	2,0	9,8	10,2	4,2	2,0	1,9	2,0
Inflation	0,0	0,0	0,0	1,3	1,3	0,5	1,1	1,1	1,2

Im Rahmen unserer inländischen Pensionspläne verwenden wir die Beiträge ausschließlich zum Abschluss von Rückdeckungsversicherungen.

Die Anlagestrategien für unsere ausländischen Pensionspläne variieren in Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen des Landes, in dem der jeweilige Pensionsplan besteht. Grundsätzlich verfolgen alle großen ausländischen Pensionspläne eine langfristige Anlagestrategie. Wenngleich unsere Anlagegrundsätze Investitionen in ein risikodiversifiziertes Portfolio aus verschiedenen Anlageformen vorsehen, können sowohl die leistungsorientierte Pensionsverpflichtung als auch die Planvermögenswerte im Zeitablauf schwanken, wodurch der Konzern

versicherungsmathematischen Risiken sowie Markt- beziehungsweise Anlagerisiken ausgesetzt ist. Je nach den gesetzlichen Anforderungen in den einzelnen Ländern könnte es erforderlich sein, die Unterdeckung durch Zuführung von liquiden Mitteln zu reduzieren. Zur Minimierung dieser versicherungsmathematischen und marktbezogenen Schwankungen untersucht die SAP die relevanten finanziellen Faktoren auf Angemessenheit und Plausibilität. Gegebenenfalls werden diese Faktoren um Sondereffekte bereinigt.

Die Portfoliostruktur zum 31. Dezember 2013 und 31. Dezember 2012 stellte sich wie folgt dar:

Portfoliostruktur des Planvermögens

Mio. €

	2013		2012	
	Notiert an einem aktiven Markt	Nicht notiert an einem aktiven Markt	Notiert an einem aktiven Markt	Nicht notiert an einem aktiven Markt
Vermögenskategorie				
Eigenkapitalinstrumente	48	0	42	0
Unternehmensanleihen	65	0	63	0
Immobilien	33	0	29	0
Rückdeckungsversicherungen	9	623	8	589
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	34	0	31	0
Sonstige	23	0	17	0
Gesamt	212	623	190	589

Die erwarteten Beitragszahlungen für 2014 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 1 Mio. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 15 Mio. €. Die Beiträge werden wir voraussichtlich durch Barmittel begleichen. Die gewichtete Duration unserer leistungsorientierten Pensionspläne betrug 15 Jahre zum 31. Dezember 2013 und 14 Jahre zum 31. Dezember 2012.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsanalyse der Leistungszahlungen:

Fälligkeitsanalyse

Mio. €

	Inländische Pensionspläne	Ausländische Pensionspläne	Sonstige leistungsorientierte Pläne
	2013	2013	2013
Weniger als 1 Jahr	8	20	1
1–2 Jahre	9	36	2
2–5 Jahre	58	53	5
Über 5 Jahre	989	205	64
Summe	1.064	314	72

Beitragsorientierte und staatliche Pläne

Neben den leistungsorientierten Pensionsplänen bestehen sowohl im In- als auch im Ausland beitragsorientierte Pläne. Die Beiträge zu solchen Plänen bemessen wir nach einem bestimmten Prozentsatz der Vergütung der jeweiligen Mitarbeiter oder nach den von den Mitarbeitern selbst entrichteten Beiträgen. In Deutschland und einigen anderen Ländern leisten wir außerdem Beiträge an staatliche Rentensysteme, die vom Staat, von regionalen oder überregionalen Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder anderen Stellen betrieben werden. Der Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne setzte sich für die Geschäftsjahre 2013, 2012 und 2011 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne

Mio. €

	2013	2012	2011
Beitragsorientierte Pensionspläne	182	173	151
Staatliche Pläne	316	296	244
Gesamtaufwand	498	469	395

(18b) Sonstige Rückstellungen

Die Veränderungen der sonstigen Rückstellungen stellen sich wie folgt dar:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €

	Anfangs- bestand 1.1.2013	Zuführung	Zuführungen aus Unter- nehmens- zusammen- schlüssen	Inanspruch- nahme	Auflösung	Währungs- effekt	Endbestand 31.12.2013
Personalbezogene Verpflichtungen							
Verpflichtungen aus anteilsbasierten Vergütungen	579	293	0	-360	-54	-13	445
Sonstige personalbezogene Verpflichtungen	87	58	0	-80	-11	-2	52
Kundenbezogene Verpflichtungen	74	83	0	-83	-36	-2	36
Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten							
TomorrowNow-Rechtsstreit	234	0	0	-1	0	-10	223
Sonstige Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten	55	6	1	-11	-36	-3	12
Restrukturierungsverpflichtungen	12	74	0	-49	-4	0	33
Belastende Verträge (ohne kundenbezogene Verpflichtungen)	53	3	0	-22	0	-1	33
Übrige Verpflichtungen	24	6	0	-3	-1	-2	24
Summe sonstige Rückstellungen	1.118	523	1	-609	-142	-33	858
davon kurzfristig	840						643
davon langfristig	278						215

Weitere Einzelheiten zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter Textziffer (27).

Die sonstigen personalbezogenen Verpflichtungen resultieren vor allem aus Rückstellungen für Zeitguthaben, Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Jubiläumsrückstellungen und Alters-

teilzeitrückstellungen. Die meisten dieser personalbezogenen Verpflichtungen könnten zwar innerhalb der nächsten zwölf Monate geltend gemacht werden, wir gehen jedoch nicht davon aus, dass die entsprechenden Cashflows innerhalb dieses Zeitraums anfallen werden.

Die kundenbezogenen Verpflichtungen betreffen Leistungsverpflichtungen sowie erwartete Auftragsverluste aus Verträgen mit Kunden. Die damit verbundenen Mittelabflüsse sind vor allem kurzfristig.

Ausführliche Informationen zu den Rechtsstreitigkeiten, auf die sich die in der obigen Tabelle dargestellten Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten beziehen, finden Sie unter *Textziffer (23)*. Sie umfassen die Aufwendungen, die mit der Bildung der Rückstellung für den betreffenden Rechtsstreit verbunden sind, sowie damit zusammenhängende Rechtskosten, die bislang angefallen sind beziehungsweise in Zukunft voraussichtlich anfallen werden. Wir haben Rückstellungen gebildet, die die Gegebenheiten jedes Einzelfalls berücksichtigen. Der Zeitpunkt der Mittelabflüsse im Zusammenhang mit Rechtsansprüchen kann nicht in allen Fällen auf angemessene Weise ermittelt werden. Weitere Einzelheiten hierzu finden Sie unter *Textziffer (3c)*.

Die Restrukturierungsrückstellungen betreffen verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen, die in den Jahren 2013 und 2012 durchgeführt wurden.

Wir setzten in den Jahren 2012 und 2013 organisatorische Veränderungen in den Bereichen Vertrieb und Markteinführung in den Regionen EMEA und Nordamerika um. Weitere organisatorische Veränderungen waren erforderlich, um Sybase-Mitarbeiter in den Bereich Global Finance & Administration zu integrieren. Darüber hinaus integrierten wir die Crossgate-Geschäftsaktivitäten. Im Einklang mit unserer neuen Cloud-Integrationsstrategie setzten wir einen Plan auf, um alle organisatorischen Veränderungen im Cloud-Bereich abzudecken. Die mit diesen Restrukturierungsprogrammen verbundenen Mittelabflüsse sind in der Regel kurzfristig.

Für belastende Verträge, die keine kundenbezogenen Verpflichtungen betreffen, sondern sich aus nicht genutzten Mietflächen und unvorteilhaften erworbenen Mietverträgen ergeben, haben wir Drohverlustrückstellungen gebildet. Die Inanspruchnahme dieser Rückstellungen hängt von den Laufzeiten der zugrunde liegenden Mietverträge ab.

Die übrigen Verpflichtungen beziehen sich auf Rückstellungen für Gewährleistungen und Entsorgungs-, Wiederherstellungs- und ähnliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit gemieteten Büroflächen. Der entsprechende Mittelabfluss für die Gewährleistungsverpflichtungen ist als kurzfristig einzustufen. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die entsprechenden Mittelabflüsse für Entsorgungs-, Wiederherstellungs- und ähnliche Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Beendigung des jeweiligen Mietverhältnisses anfallen. Diese Verpflichtungen werden normalerweise als langfristig angesehen.

(19) PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich Vorauszahlungen unserer Kunden für Supportleistungen, Cloud-Subskriptionen sowie Beträge aus Beratungs- und sonstigen Serviceleistungen. Ferner umfasst diese Position Beträge aus Mehrkomponentenverträgen, die den noch nicht erbrachten Leistungen zugeordnet werden. Des Weiteren enthält sie zum beizulegenden Zeitwert bewertete Beträge, die nach der Erwerbsmethode im Zusammenhang mit Akquisitionen für Leistungen erfasst wurden, die aufgrund von bestehenden Supportverträgen zu erbringen sind.

In den kurzfristigen Rechnungsabgrenzungsposten waren zum 31. Dezember 2013 insgesamt 443 Mio. € abgegrenzte Umsätze enthalten (31. Dezember 2012: 317 Mio. €), die künftig als Umsatz aus Cloud-Subskriptionen und -Support realisiert werden.

(20) EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2013 ausgegebenen nennwertlosen Inhaberaktien der SAP AG belief sich auf 1.228.504.232 (31. Dezember 2012: 1.228.504.232). Auf jeden Anteil entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

In der folgenden Tabelle werden die Veränderung der Anzahl sowie der Wert des gezeichneten Kapitals und der eigenen Anteile in Millionen dargestellt.

Veränderung des gezeichneten Kapitals und der eigenen Anteile

	Mio. Anteile		Mio. €	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile
1. Januar 2011	1.227	-39	1.227	-1.382
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-6	0	-246
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	7	0	251
31. Dezember 2011	1.228	-38	1.228	-1.377
Ausgabe neuer Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	1	0	1	0
Erwerb eigener Anteile	0	-1	0	-53
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	2	0	93
31. Dezember 2012	1.229	-37	1.229	-1.337
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	2	0	57
31. Dezember 2013	1.229	-35	1.229	-1.280

Genehmigtes Kapital

Gemäß Satzung ist der Vorstand berechtigt, das gezeichnete Kapital wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 250 Mio. € durch die Ausgabe neuer nennwertloser Inhaberaktien gegen Bareinlage bis zum 7. Juni 2015 (Genehmigtes Kapital I). Die neuen Anteile sind den bestehenden Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu insgesamt 250 Mio. € durch die Ausgabe neuer nennwertloser Inhaberaktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 7. Juni 2015 (Genehmigtes Kapital II). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.
- Um bis zu insgesamt ca. 30 Mio. € durch die Ausgabe neuer nennwertloser Inhaberaktien gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 7. Juni 2015 (Genehmigtes Kapital III). Die neuen Anteile dürfen nur für die Gewährung von Anteilen an Mitarbeiter der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen verwendet werden (Mitarbeiteranteile). Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

Bedingtes Kapital

Das gezeichnete Kapital der SAP AG ist Gegenstand einer bedingten Kapitalerhöhung. Diese bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Wandel-

anleihen oder Aktienoptionen, die von der SAP AG oder deren unmittelbar oder mittelbar kontrollierten Tochterunternehmen im Rahmen von bestimmten anteilsbasierten Vergütungen ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Wandlungs- oder Bezugsrechten Gebrauch machen und keine anderen Methoden zur Bedienung dieser Rechte angewendet werden. Das bedingte Kapital belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 100 Mio. € (2012: 100 Mio. €), eingeteilt in 100 Millionen Anteile.

Agien

Die Agien bestehen aus dem bei der Ausgabe von Anteilen über den rechnerischen Nennwert hinaus gezahlten Aufschlag. Sie resultieren hauptsächlich aus der Ausgabe von Inhaberaktien, aus Transaktionen mit eigenen Anteilen sowie aus anteilsbasierten Vergütungen.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die einbehaltenen Gewinne nach Steuern aus Vorperioden sowie die unrealisierten Pensionsaufwendungen. Unrealisierte Pensionsaufwendungen umfassen Neubewertungen von leistungsorientierten Pensionsplänen und ähnlichen Verpflichtungen.

Sonstiges Ergebnis

Die Komponente des sonstigen Ergebnisses vor Steuern, die künftig erfolgswirksam umgegliedert wird, umfasst die folgenden Positionen:

Im sonstigen Ergebnis erfasste Positionen vor Steuern, die aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden

Mio. €

	2013	2012	2011
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	-576	-214	106
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	79	33	-6
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-19	-20	-1
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	60	13	-7
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	78	21	-23
Umgliederungsbeträge für Absicherungen von Zahlungsströmen	-78	42	22
Absicherungen von Zahlungsströmen	0	63	-1

Eigene Anteile

Mit Beschluss der Hauptversammlung der SAP AG vom 4. Juni 2013 wurde die durch die Hauptversammlung vom 8. Juni 2010 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Anteile, soweit von ihr noch kein Gebrauch gemacht wurde, aufgehoben und durch eine neue Ermächtigung ersetzt. Danach ist der Vorstand der SAP AG ermächtigt, bis zum 3. Juni 2018 Anteile der SAP AG mit einem auf diese entfallenden anteiligen Betrag am gezeichneten Kapital von insgesamt bis zu 120 Mio. € zu erwerben. Die Ermächtigung ist mit der Maßgabe verbunden, dass auf die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Anteile zusammen mit anderen Anteilen der Gesellschaft, welche die SAP AG bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des gezeichneten Kapitals der SAP AG entfallen. Obwohl eigene Anteile rechtlich als im Umlauf befindlich anzusehen sind, entstehen aus ihnen keine Dividenden- oder Stimmrechte. Wir sind berechtigt, eigene Anteile einzuziehen, wiederzuveräußern oder zur Bedienung von Options- oder Wandlungsrechten zu verwenden, die im Rahmen von anteilsbasierten Vergütungen ausgegeben wurden. Darüber hinaus sind wir berechtigt, eigene Anteile als Gegenleistung im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss oder dem Erwerb von Unternehmen einzusetzen.

Sonstiges

Die insgesamt an die Aktionäre der SAP AG ausschüttbaren Dividenden bemessen sich gemäß dem deutschen Aktiengesetz nach dem Bilanzgewinn, der im handelsrechtlichen Jahresabschluss der SAP AG ausgewiesen wird. Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem am 31. Dezember 2013 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP AG eine Dividende von 1,00 € je Anteil (insgesamt voraussichtlich 1.194 Mio. €) auszuschütten.

In den Jahren 2012 und 2011 betrug die Dividende je Anteil 0,85 € beziehungsweise 1,10 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

(21) WEITERE ANGABEN ZUM KAPITAL

Management der Kapitalstruktur

Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang legen wir den Schwerpunkt auf das Eigenkapital, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und eine positive Geschäftsentwicklung sicherzustellen. Wir konzentrieren uns auf eine Kapitalstruktur, die es uns ermöglicht, unseren künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch können wir ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleisten.

Aufgrund unseres starken Finanzprofils und unseres hohen Ansehens auf dem Kapitalmarkt konnten wir externe Finanzierungsmaßnahmen auch ohne ein externes Kreditrating erfolgreich durchführen. Wir werden jedoch auch in Zukunft unsere Finanzierungssituation genauestens dahingehend beobachten, ob es weiterhin angemessen ist, kein externes Kreditrating zu haben.

Kapitalstruktur

	2013		2012		Veränderung (in %)
	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	16.048	59	14.133	54	14
Kurzfristige Schulden	6.347	23	6.546	25	-3
Langfristige Schulden	4.699	17	5.627	21	-16
Schulden	11.046	41	12.173	46	-9
Summe Eigenkapital und Schulden	27.094	100	26.306	100	3

Durch unsere Finanzierungsaktivitäten änderte sich unser Verschuldungsgrad (Schulden im Verhältnis zur Summe von Eigenkapital und Schulden) auf 41 % zum Jahresende 2013 (Jahresende 2012: 46 %). Der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden sank zum Jahresende 2013 um 3 % auf 16 % (31. Dezember 2012: 19 %). Die Finanzschulden beinhalten kurzfristige und langfristige Anleihen oder Privatplatzierungen. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter Textziffer (17).

Im Hinblick auf unsere Finanzierungsaktivitäten im Jahr 2014 beabsichtigen wir, eine Anleihe in Höhe von 500 Mio. € sowie ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 86 Mio. € zurückzuzahlen. Beide Instrumente werden im April 2014 fällig.

Bei der kontinuierlichen Überwachung dieser Kennzahlen bildet die Steuerung unserer Nettoliquidität einen Hauptschwerpunkt, wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht:

Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €

	2013	2012	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.748	2.477	271
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	93	15	78
Konzernliquidität	2.841	2.492	349
Kurzfristige Finanzschulden	586	600	-14
Nettoliquidität ersten Grades	2.255	1.892	363
Langfristige Finanzschulden	3.722	4.394	-672
Nettoliquidität zweiten Grades	-1.467	-2.502	1.035

Die Nettoliquidität ersten Grades wird definiert als Konzernliquidität abzüglich der kurzfristigen Finanzschulden. Im Jahr 2013 haben wir eine Anleihe über 600 Mio. € zurückgezahlt. Dies wurde nahezu vollständig durch die Umgliederung von 586 Mio. € langfristiger Finanzschulden zu den kurzfristigen Finanzschulden infolge von Änderungen des jeweiligen Fälligkeitsprofils kompensiert.

Die Nettoliquidität zweiten Grades entspricht der Nettoliquidität ersten Grades abzüglich der langfristigen Finanzschulden.

Verbesserungen unserer Kennzahlen zur Nettoliquidität seit dem 31. Dezember 2012 sind überwiegend auf Zahlungsmittelzuflüsse aus unserer operativen Geschäftstätigkeit zurückzuführen. Sie wurden teilweise durch Zahlungsmittelabflüsse für Akquisitionen (wie bei hybris) und Dividendenzahlungen kompensiert.

Unsere Finanzschulden werden wir gemäß dem bestehendem Fälligkeitsprofil reduzieren. Weitere Emissionen von Schuldtiteln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder Privatplatzierungen in den USA, ziehen wir nur bei entsprechendem Bedarf und im Fall günstiger Marktbedingungen in Betracht.

Ausschüttungspolitik

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden und durch den Rückkauf von Anteilen überschüssige Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Der Betrag der künftigen Dividenden und der Umfang der künftigen Anteilsrückkäufe werden mit unseren Bemühungen abgestimmt, einen adäquaten Liquiditätsstatus aufrechtzuerhalten.

Im Jahr 2013 konnten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2012 eine Dividende in Höhe von 1.013 Mio. € ausschütten (gegenüber 1.310 Mio. € im Jahr 2012 und 713 Mio. € im Jahr 2011 aus unseren Gewinnen der Jahre 2011 und 2010). Das entspricht einer Dividende von 0,85 € je Aktie. Neben der ausgeschütteten Dividende haben wir in den Jahren 2013, 2012 und 2011 durch den Rückkauf eigener Anteile 0 Mio. €, 53 Mio. € beziehungsweise 246 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Im Zusammenhang mit unseren anteilsbasierten Vergütungen mit Eigenkapitalausgleich (siehe Textziffer (27)) haben wir Verpflichtungen, SAP-Anteile an unsere Mitarbeiter auszugeben. Wir beabsichtigen, diese Verpflichtungen durch die Wiederausgabe eigener Anteile oder durch die Ausgabe von neuen Anteilen zu erfüllen. Weitere Erläuterungen zum bedingten Kapital finden Sie unter Textziffer (20).

(22) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2013 und 2012 bestanden die folgenden sonstigen finanziellen Verpflichtungen:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	2013	2012
Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	1.204	923
Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	80	66
Sonstige Kaufverpflichtungen	424	522
Kaufverpflichtungen	504	588
Gesamt	1.708	1.511

Gegenstand der Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge, die eine unkündbare Restlaufzeit zwischen unter einem Jahr und 35 Jahren haben, sind hauptsächlich Büroräume, Hardware und Fahrzeuge. In geringem Umfang beinhalten die Operating-Leasingverträge Preisanpassungsklauseln (zum Beispiel basierend auf dem Verbraucherpreisindex) und Mietverlängerungsoptionen. Die vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten betreffen hauptsächlich den Bau/die Erweiterung von Bürogebäuden, Hardware, Software, Patente, Büroausstattung sowie Kaufverpflichtungen für Fahrzeuge. Die verbleibenden Verpflichtungen beziehen sich in erster Linie auf Marketing, Beratung, Wartung, Lizenzverträge und andere Verträge mit Dritten. In der Vergangenheit wurden die Kaufverpflichtungen in den meisten Fällen realisiert.

Die zum 31. Dezember 2013 bestehenden Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträgen sowie Kaufverpflichtungen gliedern sich wie folgt:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	Kaufverpflichtungen
Fällig 2014	235	282
Fällig 2015 bis 2018	561	186
Fällig nach 2018	408	36
Gesamt	1.204	504

Die Miet-, Pacht- und Operating-Leasingaufwendungen für das Jahr 2013 betrugen 273 Mio. € (2012: 277 Mio. €; 2011: 241 Mio. €).

Haftungsverhältnisse

Die Nutzungsvereinbarungen für unsere Software beinhalten in der Regel eine Klausel zum Schutz unserer Kunden vor Ansprüchen Dritter, die mit der Behauptung geltend gemacht werden, dass unsere Software das geistige Eigentum Dritter verletzt. Darüber hinaus räumen wir in einzelnen Fällen Funktions- oder Leistungsgarantien im Rahmen von gewöhnlichen Beratungs- oder Entwicklungsverträgen ein. Ferner enthalten unsere Softwarelizenzverträge normalerweise Gewährleistungsklauseln, die besagen, dass die Software gemäß dokumentierten Spezifikationen arbeitet. Diese Klauseln gelten für die folgenden sechs bis zwölf Monate ab Lieferung. Unsere Gewährleistungsverpflichtung wird auf Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit gebildet und ist in den sonstigen Rückstellungen enthalten. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (18b).

Angaben zu Haftungsverhältnissen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten finden Sie unter Textziffer (23).

(23) SCHWEBENDE RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENERSATZANSPRÜCHE

Wir sind im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Dies umfasst Klagen und Prozesse, in die von uns erworbene Unternehmen involviert sind, Klagen von Kunden auf Freistellung von Ansprüchen, die gegen diese erhoben worden sind,

weil sie SAP-Software nutzen, sowie Klagen von Kunden, die mit den von uns gelieferten Produkten und Dienstleistungen nicht zufrieden sind. Wir werden uns weiterhin gegen alle gegen uns erhobenen Vorwürfe und Rechtsstreitigkeiten entschieden wehren. Wir bilden für solche Fälle Rückstellungen, wenn es wahrscheinlich ist, dass wir eine Verpflichtung haben, die aus einem Ereignis der Vergangenheit entstanden ist und verlässlich schätzbar ist und deren Erfüllung wahrscheinlich zum Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führt. Für den TomorrowNow-Rechtsstreit haben wir eine Rückstellung in Höhe von 306 Mio. US\$ (31. Dezember 2012: 306 Mio. US\$; 31. Dezember 2011: 272 Mio. US\$; 31. Dezember 2010: 1,3 Mrd. US\$) gebildet. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang aller anderen gegen uns vorgebrachten Klagen und Prozesse, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben wird. Die anderen gebildeten Rückstellungen sind daher weder einzeln noch insgesamt wesentlich.

Allerdings sind Rechtsstreitigkeiten und andere geltend gemachte Ansprüche an sich mit Ungewissheiten verbunden. Außerdem kann sich die Einschätzung dieser Angelegenheiten durch das Management in der Zukunft ändern. Der tatsächliche Ausgang solcher Rechtsstreitigkeiten oder anderer Ansprüche kann von früheren Einschätzungen des Managements abweichen, was zu wesentlichen Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows und unser Ansehen führen könnte. Die meisten der schwebenden Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche sind Einzelfälle, und die Schadenersatzansprüche sind entweder nicht von den Klägern quantifiziert oder für die geltend gemachten Anspruchshöhen ist (basierend auf Erfahrungen der Vergangenheit) nicht zu erwarten, dass diese ein guter Indikator für die Höhe der benötigten Aufwendungen zur Beilegung der betroffenen Rechtsstreitigkeiten wären. Weiterhin wird eine Vorhersagbarkeit des Ausgangs der Fälle durch die Besonderheiten der Rechtsordnungen, denen die meisten der Ansprüche unterfallen, erschwert. Deshalb ist eine verlässliche Schätzung der finanziellen Auswirkungen, die diese schwebenden Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche auf SAP haben würden, wenn Ausgaben für diese Fälle entstünden, nicht möglich.

Weitere Informationen zu den Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten finden Sie unter [Textziffer \(18b\)](#).

Zu den Klagen und Gerichtsverfahren gehören unter anderem:

Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum

Im März 2007 reichten die Oracle Corporation mit Sitz in den USA und einige ihrer Tochtergesellschaften (Oracle) eine Klage gegen TomorrowNow, Inc., ihr Mutterunternehmen SAP America, Inc. und dessen Mutterunternehmen SAP AG (SAP) in den USA ein. Oracle hat die Klage im Zeitraum 2007 bis 2009 mehrfach geändert. Gemäß der geänderten Klage werden Urheberrechtsverstöße, Verstöße gegen den Federal Computer Fraud and Abuse Act und den California Computer Data Access and Fraud Act sowie unlauterer Wettbewerb, vorsätzliche und fahrlässige Störung in Aussicht stehender wirtschaftlicher Vorteile und zivilrechtliche Verschwörung behauptet. In der Klage wird behauptet, dass die SAP proprietäre und urheberrechtlich geschützte Softwareprodukte und anderes vertrauliches Material, das Oracle zur Dienstleistungserbringung für eigene Kunden entwickelt hat, unerlaubt kopiert und sich diese widerrechtlich angeeignet hat. Die Klage lautete auf Unterlassung und die Zahlung eines Schadenersatzes einschließlich der Zahlung eines Strafschadenersatzes in einem von Oracle behaupteten Umfang von mehreren Milliarden US-Dollar. Das Gerichtsverfahren fand im November 2010 statt. Bereits im Vorfeld hatten die SAP AG, SAP America und TomorrowNow einige Ansprüche anerkannt. Darüber hinaus hat die SAP sich gegenüber Oracle bereit erklärt, Oracle Anwaltskosten in Höhe von 120 Mio. US\$ zu ersetzen. Die Jury hat Oracle Schadenersatz in Höhe von 1,3 Mrd. US\$ zugesprochen. Das entsprechende Urteil wurde am 3. Februar 2011 ausgefertigt. Neben dem Schadenersatz erkannte es einen Anspruch auf vorprozessuale Zinsen in Höhe von 15 Mio. US\$ zu. Ab dem Erlass des Urteils müssen auch für die im Urteil genannten Beträge nachprozessuale Zinsen gezahlt werden.

Die Jury hat ihren Spruch auf Grundlage einer hypothetischen Lizenz gefällt, das heißt, welchen Betrag TomorrowNow an Oracle gezahlt hätte, wenn das Unternehmen mit Oracle eine Lizenzvereinbarung über die Nutzung der von TomorrowNow unrechtmäßig genutzten Urheberrechte geschlossen hätte. Vor und während des Gerichtstermins wurden von den Parteien einige Schadenersatzbeträge in das Verfahren eingeführt. Diese umfassten folgende Punkte:

- a) Vor dem Gerichtstermin hatte Oracle einen Schadenersatz von mindestens 3,5 Mrd. US\$ aufgrund angeblich „ersparter Entwicklungskosten“ geltend gemacht. Aufgrund eines von den Beklagten eingereichten Antrags lehnte das Gericht die Geltendmachung dieses Anspruchs ab. Oracle hat jedoch die Möglichkeit, gegen diese Entscheidung in Berufung zu gehen.
- b) Im Laufe der Gerichtsverhandlung nannte Oracles Sachverständiger dem Gericht einen Betrag in Höhe von 408 Mio. US\$ auf Grundlage eines entgangenen Gewinns bei Oracle und der Abschöpfung von unrechtmäßig erlangtem Gewinn.
- c) Während der Gerichtsverhandlung nannten Mitglieder des Managements von Oracle in ihren Zeugenaussagen Beträge von bis zu 5 Mrd. US\$. Oracles Sachverständiger nannte eine Schätzung in Höhe von mindestens 1,655 Mrd. US\$ als Schadenersatz auf Grundlage der Theorie einer hypothetischen Lizenz. Oracles Anwalt bat die Jury um die Zuerkennung eines Schadenersatzbetrages „irgendwo zwischen 1,65 Mrd. und 3 Mrd. US\$“.
- d) Während der Gerichtsverhandlung nannte der Sachverständige von TomorrowNow und der SAP einen Betrag in Höhe von 28 Mio. US\$, basierend auf dem bei Oracle entgangenen Gewinn und der Abschöpfung von unrechtmäßig erlangtem Gewinn, oder alternativ einen Betrag in Höhe von 40,6 Mio. US\$ auf Grundlage der Theorie einer hypothetischen Lizenz. Der Beklagtenanwalt ersuchte die Jury um Zuerkennung eines Schadenersatzes in Höhe von 28 Mio. US\$.

Im Vorfeld der Gerichtsverhandlung und während der Verhandlung waren wir der Ansicht – und sind es nach wie vor –, dass die Theorie einer hypothetischen Lizenz keine geeignete Basis für die Berechnung des Schadenersatzes ist. Stattdessen sollte unseres Erachtens der Schadenersatz auf entgangenem Gewinn und der Abschöpfung unrechtmäßig erlangten Gewinns basieren. Die SAP hatte Anträge (sogenannte Post Trial Motions) eingereicht, um zu erwirken, dass die Richterin den Juryspruch ändert. Die Anhörung zu den Post Trial Motions fand im Juli 2011 statt. Am 1. September 2011 entschied die Richterin über die Post Trial Motions und das Urteil der Jury und hob damit auch die Zahlung eines Schadenersatzes in Höhe von 1,3 Mrd. US\$ auf. Die Richterin ließ in ihrer Entscheidung Oracle die Wahl, entweder den auf 272 Mio. US\$ verminderten Schadenersatz zu akzeptieren oder ein neues erstinstanzliches Gerichtsverfahren aufgrund von entgangenem Gewinn und Abschöpfung unrechtmäßig erlangten Gewinns durchzuführen. Oracle reichte einen Antrag auf Zulassung einer sofortigen

Berufung gegen die Entscheidung der Jury ein, der von der Richterin abgewiesen wurde. Somit hat Oracle sich für ein neues Gerichtsverfahren entschieden. Statt eines neuen Gerichtsverfahrens einigten sich die Parteien außergerichtlich auf eine Schadenersatzsumme von 306 Mio. US\$, wobei beide Parteien ihre Rechte zur Einlegung von Rechtsmitteln behielten. Beide Parteien haben Berufung eingelegt. Im Berufungsverfahren beantragt Oracle: (1) die Wiederinkraftsetzung des im November 2010 ergangenen Urteils über 1,3 Mrd. US\$ Schadenersatz; oder (2) als erste Alternative ein neues Verfahren, in dem Oracle erneut Schadenersatz auf Grundlage der Theorie einer hypothetischen Lizenz (teilweise mit den angeblich ersparten Entwicklungskosten begründet) zuzüglich des angeblich von SAP unrechtmäßig erlangten Gewinns ohne jeglichen Abzug von angefallenen Kosten geltend machen kann (wobei Oracle keine konkreten Zahlen für seine Ansprüche im beantragten Neuverfahren nennt); oder (3) als zweite Alternative eine Erhöhung des zuvor verminderten Schadenersatzes (alternativ zu einem Neuverfahren) auf 408,7 Mio. US\$ (gegenüber dem von Oracle zuvor abgelehnten Betrag von 272 Mio. US\$). Die SAP hat ihre Anschlussberufung zurückgenommen. Ein Termin für die Anhörung wurde vorläufig auf den 13. Mai 2014 festgesetzt; es könnte sich aber noch eine Änderung ergeben.

Darüber hinaus wurde die SAP im Juni 2007 davon in Kenntnis gesetzt, dass das US-Justizministerium eine Untersuchung zu einigen mit diesem Verfahren zusammenhängenden Punkten eingeleitet und von der SAP und TomorrowNow Unterlagen angefordert hat. Die Untersuchung wurde durch ein sogenanntes Plea Agreement beendet, worin sich TomorrowNow schuldig bekennt, in elf Fällen gegen den US Computer Fraud and Abuse Act verstoßen und in einem Fall eine kriminelle Urheberrechtsverletzung begangen zu haben. Die Vereinbarung beinhaltet unter anderem auch eine Zahlung von 20 Mio. US\$ und eine dreijährige Bewährungszeit. Gegen die SAP AG oder ihre Tochtergesellschaften (mit Ausnahme von TomorrowNow) wurden keine Sanktionen verhängt.

Im April 2007 reichte die Versata Software, Inc., vormalis Trilogy Software, Inc., (Versata) mit Sitz in den USA beim Bezirksgericht für den östlichen Bezirk von Texas eine Klage gegen uns in den USA ein. In der Klage behauptete Versata, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf von Versata gehaltenen Patenten verletzen. Mit der Klage machte Versata einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Im August 2009 fand ein erster Gerichtstermin statt. In diesem traf die Jury eine Entscheidung zugun-

ten Versatas und sprach Versata einen Schadenersatz in Höhe von 138,6 Mio. US\$ zu. Das Gericht hob im Januar 2011 den Juryspruch auf Schadenersatz auf und ordnete einen neuen Prozess bezüglich der Höhe des Schadenersatzes an, der im Mai 2011 stattfand. In diesem Verfahren traf die Jury eine Entscheidung zugunsten Versatas und sprach Versata einen Schadenersatz in Höhe von 345 Mio. US\$ zu. Im September 2011 lehnte der Richter alle Anträge der SAP mit Ausnahme einer Herabsetzung des Schadenersatzes um 16 Mio. US\$ auf ca. 329 Mio. US\$ ab. Zusätzlich setzte der Richter die vorprozessualen Zinsen auf 60 Mio. US\$ fest. Darüber hinaus gab der Richter Versatas Antrag auf eine weitreichende Unterlassung statt, wonach es der SAP untersagt ist, 1) Produkte mit der die Patente verletzenden Funktionalität in den USA zu verkaufen, 2) an Bestandskunden in den USA, die die betroffenen Funktionalitäten im Einsatz haben, Pflegeleistungen zu erbringen und damit im Zusammenhang stehende Pflegegebühren zu erhalten, solange nicht sichergestellt worden ist, dass die Kunden die Nutzung dieser Funktionalitäten eingestellt haben, und 3) zusätzliche Nutzer bei solchen Kunden zu lizenzieren, solange nicht sichergestellt worden ist, dass die Kunden die Nutzung dieser Funktionalitäten eingestellt haben. Das Inkrafttreten der Unterlassungsverfügung ist abhängig vom Ausgang einer Berufung.

Beide Parteien haben beim US-Bundesberufungsgericht (U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit) Berufung eingelegt. Der Berufungstermin fand im Februar 2013 statt, die Entscheidung erging am 1. Mai 2013. Der mit drei Richtern besetzte Spruchkörper bestätigte die erstinstanzliche Entscheidung in Bezug auf die Patentverletzung und den Schadenersatz. Die Höhe des danach zu ersetzenden Schadens beläuft sich nach gegenwärtigem Stand auf 390 Mio. US\$. Den von Versata geltend gemachten Unterlassungsanspruch befand das Gericht hingegen für zu weitreichend. SAP müsse an Bestandskunden weitere Nutzer für die streitgegenständlichen Produkte lizenzieren und auch Pflegeleistungen dafür erbringen können, solange den Kunden damit keine Nutzung der patentverletzenden Funktionalität oder kein Zugriff darauf ermöglicht werde. Als patentverletzende Funktionalität sah das Gericht die Möglichkeit, einen Preisfindungsprozess auszuführen, bei dem hierarchisch auf Kunden und Produktdaten zurückgegriffen werde. SAP beantragte, dass die Entscheidung nochmals durch das dreiköpfige Richtergremium oder gegebenenfalls durch das Gericht in voller Besetzung überprüft werden sollte. Das Berufungsgericht setzte Versata eine Frist bis zum 29. Juli 2013,

um zu dem Antrag von SAP Stellung zu nehmen. Im August 2013 lehnte das Berufungsgericht den Antrag auf Neubegutachtung ab und verwies den Fall an das Bezirksgericht.

Unabhängig davon hat die SAP eine Petition beim US-amerikanischen Patent- und Markenamt (United States Patent and Trademark Office, USPTO) eingereicht, die die Gültigkeit des von Versata geltend gemachten Patents in Frage stellt. Im Januar 2013 hat das USPTO dem Antrag zur Überprüfung der Gültigkeit des Patents stattgegeben und das entsprechende Verfahren (Transitional Post Grant Review) eingeleitet. Im Juni 2013 entschied das USPTO, dass alle infrage gestellten Patente (einschließlich derer, die SAP nach der Entscheidung in dem vorgenannten Gerichtsverfahren verletzt habe) nicht hätten erteilt werden dürfen. Versata beantragte, dass das USPTO seine Entscheidung überprüfen möge, und stützte diesen Antrag auf sechs Gründe. Das USPTO stellte SAP anheim, auf zwei der sechs Gründe zu erwidern. Am 13. September 2013 lehnte das USPTO den Antrag auf Überprüfung ab.

Im Juni 2013, gemäß der Bestimmung zur Nicht-Patentierbarkeit, beantragte SAP, dass das Berufungsgericht das Verfahren bis zu einer Entscheidung des USPTO aussetzen möge. Dieser Antrag wurde Anfang Juli 2013 zurückgewiesen.

Im Dezember 2013 hat die SAP beim United States Supreme Court eine Petition für die Zulassung zur Revision eingereicht, um die Entscheidungen des Berufungsgerichts überprüfen zu lassen. Die Petition wurde im Januar 2014 abgelehnt. Unmittelbar danach beantragte Versata, dass das Bezirksgericht ihre restlichen Ansprüche auf Unterlassung und gerechte Entlastung abweisen möge. Das Bezirksgericht gab diesem Antrag statt und entschied, dass das vorherige Urteil rechtsgültig sei. Basierend auf der Entscheidung des USPTO, die von Versata geltend gemachten Patentansprüche als unpatentierbar einzustufen, beantragte SAP am gleichen Tag, dass das Bezirksgericht das Urteil aufhebt oder den Rechtsstreit einstweilen aussetzt. Der Antrag ist noch unbeschieden.

Im August 2007 reichte die elcommerce.com, Inc. (elcommerce) mit Sitz in den USA gegen uns in den USA eine Klage ein. elcommerce behauptete, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von elcommerce gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage machte elcommerce einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Das angerufene Gericht im östlichen

Bezirk von Texas hat dem Antrag der SAP, den Rechtsstreit an ein Gericht in Pennsylvania zu verweisen, stattgegeben. Nach der Markman-Entscheidung durch das Gericht einigten sich die Parteien auf den Erlass eines abschließenden Urteils im Sinne einer Nicht-Verletzung der Patentrechte seitens der SAP. elcommerce hat gegen die Markman-Entscheidung Einspruch eingelegt. Die Anhörung zur Berufung fand im Mai 2012 statt, und wir erwarten die Entscheidung des Gerichts. Darüber hinaus reichte die SAP einen Antrag auf Überprüfung beim USPTO ein, um das Patent von elcommerce für ungültig erklären zu lassen. Am 23. September 2013 erklärte das USPTO das Patent für ungültig. elcommerce hat eine erneute Anhörung vor dem USPTO beantragt.

Im Februar 2010 reichte TecSec, Inc. mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP, Sybase, IBM sowie diverse weitere Beklagte in den USA ein. TecSec behauptete, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf ihrer Patente verletzen. Mit der Klage machte TecSec einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Es ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden. Die Verfahren gegen alle Beklagten wurden bis zur Entscheidung über eine von TecSec angestrebte Berufung in einem Einzelverfahren ausgesetzt. Das Berufungsgericht verhandelte im März 2013 und verkündete seine Entscheidung im Oktober 2013. Diese Entscheidung hat den Rechtsstreit nicht beendet. Es ist daher davon auszugehen, dass das Verfahren demnächst wieder aufgenommen wird.

Im April 2010 hat die SAP in den USA eine Feststellungsklage gegen Wellogix Inc. und Wellogix Technology Licensing LLC (Wellogix) eingereicht. Mit der Klage soll festgestellt werden, dass fünf von Wellogix gehaltene Patente nichtig sind und/oder nicht von der SAP verletzt werden. Es wurde kein Gerichtstermin anberaumt. Das Verfahren wurde bis zu einer Entscheidung über die beim USPTO beantragten sechs Neubegutachtungen der Patente ausgesetzt. Im September 2013 entschied das USPTO zu vier der sechs Fälle, dass die zugrunde liegenden Patente unwirksam seien. SAP sieht nun einer Bescheidung der beiden verbleibenden Anträge entgegen.

Andere Rechtsstreitigkeiten

Im April 2008 reichte die Systems Applications Consultants (PTY) Limited mit Sitz in Südafrika (Securinfo) eine Klage gegen uns in Südafrika ein. Securinfo behauptete, die SAP habe eine ihrer Tochtergesellschaften zum Bruch eines

Vertriebsvertrags mit Securinfo verleitet. Hierfür machte Securinfo einen Schadenersatz in Höhe von rund 610 Mio. € zuzüglich Zinsen geltend. Im September 2009 stellte die SAP einen Antrag auf Klageabweisung, welcher abgelehnt wurde. Ein auf den Juni 2011 festgesetzter Gerichtstermin wurde verschoben.

Im November 2012 stellte die SAP einen Antrag auf Klageabweisung aus verfahrensrechtlichen Gründen. Das Gericht folgte dem Antrag und wies die Klage von Securinfo ab. Securinfo hat am 19. Dezember 2012 gegen diese Entscheidung Berufung eingelegt.

Im März 2013 lehnte das Gericht den Antrag von Securinfo ab. Securinfo legte gegen diese Entscheidung beim Obersten Gerichtshof von Südafrika Revision ein. Der Oberste Gerichtshof hat dem Revisionsantrag stattgegeben und das Verfahren an die volle Kammer des Gerichts verwiesen, die ursprünglich die Berufungen von Securinfo abgelehnt hatte. Securinfo hat nun einen Anhörungstermin beantragt. Ein Termin wurde vom Gericht noch nicht festgesetzt.

Wir sind Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Wie viele andere Unternehmen, die in Brasilien tätig sind, sind wir in verschiedene Verfahren mit den brasilianischen Behörden involviert. Darin geht es um steuerliche Veranlagungen und Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit der Besteuerung von konzerninternen Lizenzzahlungen und konzerninternen Dienstleistungen außerhalb der Ertragsteuern. Der gesamte potenzielle Streitwert in diesen Verfahren beläuft sich für alle betroffenen Geschäftsjahre auf ca. 76 Mio. €. Hierfür haben wir keine Rückstellungen gebildet, da wir mit einem für uns positiven Ausgang dieser Verfahren rechnen.

Weitere Informationen zu schwebenden Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Ertragsteuern finden Sie unter Textziffer (10).

(24) FINANZIELLE RISIKOFAKTOREN

Wir sind verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, zum Beispiel Marktrisiken (darunter Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie dem Kreditrisiko und dem Liquiditätsrisiko.

Marktrisiken

a) Wechselkursrisiko

Das Wechselkursrisiko ist das Risiko eines Verlusts infolge nachteiliger Veränderungen der Wechselkurse. Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, das heißt auf eine andere Währung als die funktionale Währung, wobei die fremde Währung die relevante Risikovariablen darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt.

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Wechselkursänderungen ausgesetzt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer jeweiligen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als nicht wesentlich ein. Gelegentlich wickeln wir Geschäftsvorfälle jedoch in einer anderen Währung als der funktionalen Währung ab, sodass Forderungen, Verbindlichkeiten und andere monetäre Bilanzposten in Fremdwährung entstehen. Zur Minderung des damit verbundenen Wechselkursrisikos werden diese mehrheitlich abgesichert. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (25).

In Ausnahmefällen führt die Abwicklung von Geschäftsvorfällen in einer anderen Währung als unserer funktionalen Währung auch zu eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die getrennt und ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen.

Darüber hinaus sind die Inhaber geistiger Eigentumsrechte im SAP-Konzern Risiken im Zusammenhang mit den erwarteten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Cashflows ergeben sich aus Lizenzzahlungen von Tochtergesellschaften an die jeweiligen Inhaber der betreffenden Eigentumsrechte. Diese Lizenzzahlungen sind abhängig vom externen Umsatz der SAP-Konzerngesellschaften. Dies führt zu einer Konzentration des Wechselkursrisikos bei den Inhabern der geistigen Eigentumsrechte, da die Lizenzzahlungen überwiegend auf die jeweilige lokale Währung der Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der Inhaber geistiger Eigentumsrechte mit dem höchsten Lizenzvolumen jedoch der Euro ist. Die höchsten Wechselkursrisiken bestehen deshalb bei den Währungen von Tochterunternehmen, die umfangreiche

Geschäfte tätigen. Dies sind beispielsweise US-Dollar, Pfund Sterling, japanischer Yen, Schweizer Franken und australischer Dollar.

Im Allgemeinen sind unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten keinem signifikanten Wechselkursrisiko ausgesetzt, da solche Aktivitäten üblicherweise in der jeweiligen funktionalen Währung der investierenden oder kreditaufnehmenden Gesellschaft durchgeführt werden. Wir waren jedoch einem Cashflow-Risiko aus der in US-Dollar zu zahlenden Gegenleistung für den Erwerb von hybris im Jahr 2013 sowie für den Erwerb von SuccessFactors und Ariba im Jahr 2012 ausgesetzt, da die erforderlichen Mittel über unsere frei verfügbaren Zahlungsmittel sowie über befristete Akquisitionsdarlehen bereitgestellt wurden, die jeweils überwiegend auf Euro lauteten. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (25).

b) Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich aus Änderungen von Marktzinssätzen, die wiederum Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von festverzinslichen Instrumenten und der Höhe der Zinsaufwendungen und -erträge für variabel verzinsliche Instrumente zur Folge haben können. Dieses Zinsrisiko besteht für unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten hauptsächlich in Euro und US-Dollar.

Zum 31. Dezember 2013 sind unsere liquiden Mittel hauptsächlich in Festgelder und Anleihen mit fixer Verzinsung sowie Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung angelegt, die als Zahlungsmitteläquivalente und kurz- und langfristige Geldanlagen gehalten werden. Da die zum Jahresende gehaltenen Festgelder mit fixer Verzinsung kurzfristig fällig sind, ist der beizulegende Zeitwert dieser Instrumente keinem wesentlichen Zinsrisiko ausgesetzt. Allerdings sind wir aus den Anleihen, die wir als zur Veräußerung verfügbar klassifizieren, einem zinsbedingten Risiko in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert ausgesetzt. Außerdem besteht ein Cashflow-Risiko in Bezug auf unsere weltweit bei Geldinstituten verteilten Zahlungsmittel und die Geldmarktfonds mit variabler Verzinsung, die hauptsächlich in den USA gehalten werden.

Zum 31. Dezember 2013 sind wir einem Zinsrisiko aus unseren Finanzierungstätigkeiten ausgesetzt, da alle unsere begebenen Anleihen, die Privatplatzierungen in den USA und die verbleibende Tranche des deutschen Schuldscheindarlehens einen fixen

Kupon aufweisen, woraus sich ein Risiko in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert ergibt. Weitere Informationen zu den einzelnen Instrumenten finden Sie unter Textziffer (17b).

c) Aktienkursrisiko

Das Aktienkursrisiko ist das Risiko eines Verlusts infolge nachteiliger Veränderungen auf den Aktienmärkten. Wir sind diesem Risiko in Bezug auf unser Investment in börsennotierte Eigenkapitalinstrumente (2013: 83 Mio. €; 2012: 52 Mio. €) und unsere anteilsbasierten Vergütungen ausgesetzt. Ausführliche Informationen zum Risiko aus diesen Plänen finden Sie unter Textziffer (27).

Kreditrisiko

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen zur Rückzahlung oder zur Bedienung von Schulden nicht nachkommt und es dadurch zu einem wirtschaftlichen Verlust des eingesetzten Kapitals oder des mit dem Kapitaleinsatz verbundenen finanziellen Nutzens kommt.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus Geldanlagen haben wir die Vereinbarung getroffen, dass uns Rechte an Sicherheiten für bestimmte Investitionstätigkeiten in Höhe des vollen Anlagebetrags gewährt werden, die wir nur geltend machen können, wenn ein Kontrahent einer Anlage ausfällt.

Mit Ausnahme dieser Transaktionen haben wir keine wesentlichen Vereinbarungen zur Reduzierung des Gesamtkreditrisikos, wie beispielsweise Globalverrechnungsabkommen, geschlossen. Daher entspricht – abgesehen von den oben genannten Vereinbarungen – das maximale Kreditrisiko dem Gesamtbetrag der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Geldanlagen, Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen und derivativen finanziellen Vermögenswerte.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken entstehen aus der möglichen Unfähigkeit, finanzielle Verpflichtungen, beispielsweise gegenüber Lieferanten oder Mitarbeitern, zu erfüllen. Die nachstehende Tabelle zeigt eine Fälligkeitsanalyse der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten aller unserer zum 31. Dezember 2013 bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die in nachstehender Tabelle gezeigten finanziellen Verbindlichkeiten, für die vom Vertragspartner jederzeit eine Rückzahlung verlangt werden kann, sind dem frühesten Fälligkeitstermin zugewiesen. Die variablen

Zinszahlungen wurden mit dem letzten vor dem 31. Dezember 2013 festgelegten maßgeblichen Zinssatz berechnet. Da wir unsere Derivate brutto ausgleichen, zeigen wir separat die mit unseren Fremdwährungs- und Zinsderivaten verbundenen Zahlungsausgänge und -einträge – unabhängig davon, ob das

Derivat einen negativen Zeitwert aufweist oder nicht. Die Zahlungsabflüsse für die Fremdwährungsderivate werden mit dem entsprechenden Terminkurs umgerechnet.

Weitere Informationen zu den Cashflows für noch nicht erfasste, aber vertraglich vereinbarte finanzielle Verpflichtungen finden Sie unter Textziffer (22).

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert	Vertragliche Zahlungsströme					
	31.12.2013	2014	2015	2016	2017	2018	nach 2018
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-640	-640	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-4.336	-731	-863	-513	-891	-153	-1.730
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-4.976	-1.371	-863	-513	-891	-153	-1.730
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	-144						
Zahlungsmittelabfluss		-1.975	-9	-9	-8	-8	-15
Zahlungsmittelzufluss		1.885	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-3						
Zahlungsmittelabfluss		-178	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		174	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-23						
Zahlungsmittelabfluss		-12	-17	-27	-39	-37	-192
Zahlungsmittelzufluss		30	35	35	35	28	123
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-170	-76	9	-1	-12	-17	-84
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	26						
Zahlungsmittelabfluss		-2.544	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		2.569	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	30						
Zahlungsmittelabfluss		-391	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		419	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	5						
Zahlungsmittelabfluss		-12	-25	-29	-36	-21	-24
Zahlungsmittelzufluss		19	33	33	33	16	16
Summe derivative finanzielle Vermögenswerte	61	60	8	4	-3	-5	-8
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	-109	-16	17	3	-15	-22	-92

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert	Vertragliche Zahlungsströme					
	31.12.2012	2013	2014	2015	2016	2017	nach 2017
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-684	-684	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-5.051	-757	-705	-874	-534	-904	-1.922
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-5.735	-1.441	-705	-874	-534	-904	-1.922
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	-195						
Zahlungsmittelabfluss		-2.996	-10	-10	-10	-9	-26
Zahlungsmittelzufluss		2.875	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	-2						
Zahlungsmittelabfluss		-157	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		154	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	0						
Zahlungsmittelabfluss		0	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		0	0	0	0	0	0
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-197	-124	-10	-10	-10	-9	-26
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	46						
Zahlungsmittelabfluss		-2.690	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		2.735	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	29						
Zahlungsmittelabfluss		-460	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		485	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	0						
Zahlungsmittelabfluss		0	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		0	0	0	0	0	0
Summe derivative finanzielle Vermögenswerte	75	70	0	0	0	0	0
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	-122	-54	-10	-10	-10	-9	-26

Die Veränderung unserer nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten, die auf geplante Rückzahlungen zurückzuführen ist, führt insgesamt zu einem Rückgang der Zahlungsmittelabflüsse im Vergleich zum Jahresende 2012. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (17b).

(25) MANAGEMENT FINANZIELLER RISIKEN

Unsere Marktrisiken (Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie unser Kredit- und Liquiditätsrisiko steuern wir auf konzernweiter Basis über unsere Treasury-Abteilung. Unsere Risikomanagement- und Absicherungsstrategie wird durch unsere Treasury-Richtlinie und andere interne Richtlinien geregelt und unterliegt regelmäßigen internen Risikoanalysen. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Risikoreduzierung erworben, nicht aber für Spekulationszwecke, das heißt, ohne eine entsprechende zugrunde liegende Transaktion schließen wir keine Derivate ab.

In den folgenden Abschnitten werden das Management der einzelnen finanziellen Risiken und der Umfang dieser Risiken näher erläutert. In den Sensitivitätsanalysen, aus denen hervorgeht, wie sich hypothetische Änderungen der relevanten Risikovariablen auf unseren Gewinn oder das sonstige Ergebnis ausgewirkt hätten, ermitteln wir die periodischen Auswirkungen, indem wir die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Berichtszeitpunkt beziehen.

Management des Wechselkursrisikos

Wir überwachen kontinuierlich potenzielle Währungsrisiken für monetäre Bilanzpositionen sowie erwartete Transaktionen und verfolgen eine konzernweite Währungsrisikomanagement-Strategie basierend auf dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Dabei werden vorwiegend Devisentermingeschäfte verwendet, mit dem vorrangigen Ziel, die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren.

Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung

Währungssicherungskontrakte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden nicht als Sicherungsbeziehung designiert. Grund dafür ist, dass die realisierten Währungsgewinne und -verluste aus den zugrunde liegenden Positionen in den gleichen Perioden ergebniswirksam erfasst werden wie die Gewinne und Verluste aus den Derivaten.

In den Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung sind auch Fremdwährungsderivate enthalten, die in einen nicht derivativen Basisvertrag eingebettet sind und vom Basisvertrag getrennt und separat als Derivate bilanziert werden, wenn die Bestimmungen des IAS 39 erfüllt sind.

Des Weiteren hielten wir im Jahr 2012 Devisenoptionen und abhängige (deal-contingent) Terminkontrakte, die der teilweisen Absicherung des Cashflow-Risikos aus der in US-Dollar gezahlten Gegenleistung für den Erwerb von SuccessFactors und Ariba dienen.

Währungssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung – Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedges)

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen (Lizenzen) der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente, in erster Linie Devisentermingeschäfte. Solche Absicherungen decken einen festgelegten Anteil des erwarteten Risikos ab und haben einen zeitlichen Horizont von bis zu zwölf Monaten. In diesem Zusammenhang eliminieren wir insbesondere die Zinskomponente und designieren lediglich den Kassakurs der Devisentermingeschäfte als Sicherungsinstrument. Abgesichert werden so die erwarteten Cashflows aus den Tochtergesellschaften, in denen wir umfangreiche Geschäfte tätigen. Hierzu gehören die USA, Großbritannien, Japan, die Schweiz und Australien. Die Laufzeiten der eingesetzten derivativen Fremdwährungsinstrumente betragen üblicherweise höchstens zwölf Monate. Sie werden gegebenenfalls erneuert, um eine permanente Deckung der zu erwartenden Lizenzzahlungen bis zum Zahlungsseingang zu gewährleisten.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Nettogewinne von insgesamt 57 Mio. € (2012: Nettogewinne von 17 Mio. €; 2011: Nettoverluste von 14 Mio. €) aus der Änderung der Komponente des Derivats, das als Sicherungsinstrument designiert ist, im sonstigen Ergebnis erfasst.

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wurde bei keiner der ursprünglich als hochwahrscheinlich erachteten Transaktionen, die als Grundgeschäfte in Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen designiert sind, später mit dem Eintritt nicht mehr gerechnet. Aus diesem Grund kam es nicht zu einer Auflösung von Cashflow-Hedge-Beziehungen. Ebenso wurden in allen Geschäftsjahren keine Ineffektivitäten festgestellt. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2013 Nettogewinne von 57 Mio. € (2012: Nettoverluste von 24 Mio. €; 2011: Nettoverluste von 13 Mio. €) aus dem sonstigen Ergebnis ausgebucht und erfolgswirksam erfasst. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die Cashflows der abgesicherten erwarteten Transaktionen tatsächlich anfallen werden und somit in einem Zeitraum von zwölf Monaten ab dem Bilanzstichtag monatlich unser Ergebnis beeinflussen werden. Vermutlich werden wir 20 Mio. € der Nettogewinne, die im Geschäftsjahr 2013 im sonstigen Ergebnis ausgewiesen wurden, im Geschäftsjahr 2014 aus dem sonstigen Ergebnis ausbuchen und ergebniswirksam erfassen.

Wechselkursrisikoposition

Im Einklang mit unserer internen Risikoberichterstattung verwenden wir zur Quantifizierung unserer Risikopositionen das Cashflow-at-Risk-Konzept in Bezug auf unsere geplanten konzerninternen Transaktionen und das Value-at-Risk-Konzept für unsere auf fremde Währung lautenden Finanzinstrumente. Um eine Darstellung nach zwei verschiedenen Methoden zu vermeiden, geben wir daher eine Sensitivitätsanalyse auf Grundlage der folgenden Annahmen an:

- Da wir Geschäftsvorfälle üblicherweise in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens abwickeln, lautet die Mehrheit unserer originären monetären Finanzinstrumente wie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten auf die funktionale Währung des jeweiligen Konzernunternehmens. Somit sind solche Transaktionen fast nicht mit Wechselkursrisiken behaftet. In Sonderfällen und bei bestimmten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden operative Geschäftsvorfälle und Finanzierungstätigkeiten nicht in der jeweiligen funktionalen Währung abgebildet, sodass sich hieraus ein Währungsrisiko für die betreffenden monetären Instrumente ergibt. Bei einer Absicherung von Cashflows gegen Währungsrisiken werden diese auf fremde Währung lautenden Finanzinstrumente durch

Devisentermingeschäfte oder -optionen wirtschaftlich betrachtet in die funktionale Währung umgewandelt. Deshalb haben Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit unseren originären monetären Finanzinstrumenten keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Gewinn oder das sonstige Ergebnis.

- Erträge oder Aufwendungen aus den oben genannten originären monetären Finanzinstrumenten werden überwiegend in der funktionalen Währung des jeweiligen Unternehmens erfasst. Deshalb haben Wechselkursschwankungen in diesem Zusammenhang keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertragslage oder die Summe der im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.
- Unsere freistehenden Sicherungsinstrumente gleichen die wechsellkursbedingten Wertänderungen der gegen Währungsrisiken abzusichernden Grundgeschäfte nahezu vollständig in derselben Periode in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aus. Demzufolge sind auch diese Finanzinstrumente nicht mit Wechselkursrisiken behaftet und wirken sich nicht auf den Gewinn aus.

Somit entstehen signifikante Wechselkursrisiken nur in den folgenden Fällen:

- bei Derivaten in designierten Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen (ohne die Zinskomponente, die nicht Teil einer designierten Cashflow-Hedge-Beziehung ist),
- bei eingebetteten Fremdwährungsderivaten,
- bei den zum 31. Dezember 2011 gehaltenen Devisenoptionen im Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors.

Wenn aus keiner einzelnen Währung eine signifikante Risikoposition resultiert, geben wir die Sensitivität aus allen unseren wesentlichen Fremdwährungen als Summe an. Nähere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (24).

Sensitivität aus Fremdwährungen

Mio. €

	Effekte auf sonstige nicht-operative Aufwendungen, netto			Effekte auf das sonstige Gesamtergebnis		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Derivative, die innerhalb einer Cashflow-Hedge-Beziehung gehalten werden						
alle Hauptwährungen –10 %				57	60	70
alle Hauptwährungen +10 %				–57	–60	–70
Eingebettete Derivate						
Schweizer Franken –10 %	32	38	41			
Schweizer Franken +10 %	–32	–38	–41			
sonstige Währungen –10 %	3	3	0			
sonstige Währungen +10 %	–3	–3	0			
Freistehende ausländische Währungsoptionen in Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors						
US-Dollar –10 %	0	0	6			
US-Dollar +10 %	0	0	–50			

Unsere Wechselkursrisikoposition zum 31. Dezember (sofern die Risikoposition zum Jahresende nicht repräsentativ ist, ist zudem die durchschnittliche, höchste und niedrigste Risikoposition angegeben) stellte sich wie folgt dar:

Wechselkursrisikoposition

Mrd. €

	2013	2012
Risikoposition zum Jahresende in Bezug auf alle Hauptwährungen	0,9	1,0
Durchschnittliche Risikoposition	1,0	2,4
Höchste Risikoposition	1,1	3,7
Niedrigste Risikoposition	0,9	1,0

Im Laufe des Jahres 2013 ist unsere Sensitivität gegenüber Wechselkursschwankungen im Vergleich zu dem am 31. Dezember 2012 endenden Geschäftsjahr relativ stabil geblieben.

Management des Zinsrisikos

Unser Ziel beim Management des Zinsrisikos ist es, durch eine ausgewogene Struktur von fest- und variabel verzinslichen Cashflows die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren und unser Zinsergebnis zu optimieren. Wir steuern daher das Zinsrisiko, indem wir unser Anlagen- und Fremdkapitalportfolio um zinsbezogene Derivate ergänzen.

Zum 31. Dezember 2013 waren wir in Bezug auf unsere Zahlungsmittelbestände von 1,2 Mrd. € und unsere Investitionen in Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung in Höhe von 487 Mio. € einem Cashflow-Zinsrisiko ausgesetzt. Aus den festverzinslichen Anleihen, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind und zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, sowie aus den festverzinslichen Finanzierungstransaktionen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten gehalten werden, sind wir einem Zinsrisiko in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert ausgesetzt.

100 % (2012: 100 %) unserer zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2013 wiesen einen festen Zinssatz auf, während 40 % (2012: 29 %) unserer zinstragenden Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Festgelder und zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte fest verzinslich waren.

Derivate mit designierter Sicherungsbeziehung – Absicherung von beizulegenden Zeitwerten (Fair Value Hedge)

Die Mehrheit unserer Geldanlagen ist variabel verzinslich und/oder hat kurze Laufzeiten, während die Mehrheit unserer Finanzschulden eine feste Verzinsung und lange Laufzeiten aufweist. Um das Zinsrisiko aus unseren Finanzschulden an das unserer Geldanlagen anzupassen, setzen wir Receiver-Zinsswaps ein, um bestimmte unserer festverzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten in variabel verzinsliche umzuwandeln. Dadurch wollen wir den beizulegenden Zeitwert der gesicherten Finanzschulden sichern. Der gewünschte Mix aus fester und variabler Verzinsung unserer Nettoverschuldung wird vom Treasury Committee festgelegt. Unter Berücksichtigung der Zinsswaps hatten 44 % unserer gesamten zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten, die zum 31. Dezember 2013 ausstehend waren, eine feste Verzinsung (2012: 100 %).

Weder die Zeitwert-Veränderungen der Zinsswaps, die Buchwertanpassung der abgesicherten Grundgeschäfte noch die im Finanzergebnis, netto enthaltene Differenz aus beiden war in einem der dargestellten Geschäftsjahre wesentlich.

Zinsrisikoposition

Um die Auswirkungen unserer Zinsrisikoposition auf unseren Gewinn und unser Eigenkapital gemäß IFRS 7 zu verdeutlichen, haben wir auf der Grundlage der folgenden Annahmen eine Sensitivitätsanalyse erstellt:

– Änderungen der Zinssätze beeinflussen die Bilanzierung von originären festverzinslichen Finanzinstrumenten nur dann, wenn sie zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Deshalb führen solche Zinssatzänderungen nicht zu Änderungen der Buchwerte unserer nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten, da wir diese zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzieren. Am 31. Dezember des jeweiligen Berichtsjahres hatten wir festverzinsliche, als zur Veräußerung verfügbar klassifizierte Anleihen im Bestand. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter **Textziffer (24)**. Daher berücksichtigen wir Zinssatzänderungen in Bezug auf die Bemessung des beizulegenden Zeitwertes solcher festverzinslichen originären, als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten finanziellen Vermögenswerte im Rahmen der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung.

- Erträge oder Aufwendungen aus originären Finanzinstrumenten mit variabler Verzinsung unterliegen dem Zinsrisiko, wenn sie keine Grundgeschäfte einer effektiven Sicherungsbeziehung darstellen. Somit berücksichtigen wir Zinsänderungen für unsere variabel verzinslichen Finanzierungen und für unsere Anlagen in Geldmarktinstrumente in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht.
- Infolge der Designation von Payer-Zinsswaps als Teil einer Absicherung von Zahlungsströmen wirken sich die entsprechenden Zinssatzänderungen auf die jeweiligen im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge aus. Die Veränderungen aus der variablen Seite der Zinsderivate werden dabei nicht in die Berechnung der Zinssensitivitäten einbezogen, da diese die variablen Zinszahlungen für das deutsche Schulscheindarlehen (SSD) ausgleichen. Deshalb berücksichtigen wir nur die Zinssensitivität aus der Diskontierung der Festzins-Cashflows aus dem Zinsswap in der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung.
- Die Designation von Receiver-Zinsswaps in einer Absicherung des beizulegenden Zeitwertes führt zu Zinsänderungen, die sich auf das Finanzergebnis, netto, auswirken. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der Zinsswaps sind in der Sensitivitätsberechnung nicht berücksichtigt, da sie die festverzinslichen Zahlungen für die Anleihen und die Privatplatzierungen als gesicherte Grundgeschäfte kompensieren. Änderungen der Marktzinssätze wirken sich jedoch auf die Höhe der Zinszahlungen aus den Zinsswaps aus. Infolgedessen sind sie in der Sensitivitätsberechnung berücksichtigt, die sich auf das Ergebnis bezieht.

Aufgrund des gegenwärtigen niedrigen Zinsniveaus basieren unsere Sensitivitätsanalysen zur Vermeidung negativer Zinsen auf einer Verschiebung der Zinsstrukturkurven von +100 Basispunkten beziehungsweise auf –20 Basispunkte.

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2013, 2012 und 2011 um 100 Basispunkte höher (20 Basispunkte niedriger) gewesen wären, hätte dies keine wesentlichen Auswirkungen auf die folgenden Sachverhalte gehabt:

- die im sonstigen Ergebnis enthaltenen Gewinne./Verluste aus den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten,
- das Finanzergebnis, netto für unsere variabel verzinslichen Geldanlagen und Finanzschulden,
- den im sonstigen Ergebnis enthaltenen effektiven Bestandteil der Absicherungen von Zahlungsströmen gegen Zinsrisiken,
- die variablen Zinszahlungen aus den Receiver-Swaps.

Unsere Zinsrisikoposition zum 31. Dezember stellte sich wie folgt dar (sofern die Risikoposition zum Jahresende nicht repräsentativ ist, ist zudem die durchschnittliche, höchste und niedrigste Risikoposition angegeben):

Zinsrisikoposition

Mrd. €

	2013				2012			
	Jahresende	Durchschnittlich	Höchste	Niedrigste	Jahresende	Durchschnittlich	Höchste	Niedrigste
Risikoposition aus beizulegenden Zeitwerten								
aus Geldanlagen	0,04	0,06	0,13	0,04	0,03	0,10	0,30	0
Risikoposition aus Zahlungsströmen								
aus Geldanlagen (inkl. Zahlungsmittel)	1,73	2,23	2,71	1,73	1,80	2,41	3,03	1,80
aus Finanzierungen	0	0,31	1,00	0	0	1,10	3,20	0
aus Zinsswaps	2,39	0,60	2,40	0	0	0	0	0

Management des Aktienkursrisikos

Unsere Geldanlagen in Eigenkapitalinstrumente mit auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen (2013: 83 Mio. €; 2012: 52 Mio. €) werden auf der Grundlage des aktuellen Marktwertes laufend beobachtet. Dieser schwankt aufgrund der Volatilität der weltweiten Aktienmärkte. Ein angenommener Anstieg (Rückgang) der Aktienkurse zum 31. Dezember 2013 beziehungsweise 2012 um 20 % hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Wert unserer Anlagen in marktgängige Eigenkapitalinstrumente und die entsprechenden Beträge im sonstigen Ergebnis.

Wir sind einem Aktienkursrisiko bezüglich unserer anteilsbasierten Vergütungen ausgesetzt. Um die sich daraus ergebende Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren, sichern wir Zahlungsstromrisiken aus diesen Programmen durch den Kauf derivativer Instrumente, ohne jedoch eine designierte Sicherungsbeziehung einzugehen. In unsere Sensitivitätsanalyse fließen sowohl die zugrunde liegenden anteilsbasierten Vergütungen als auch die Sicherungsinstrumente ein. Folglich basiert die Berechnung auf unserer Nettoposition des Aktienkursrisikos, da wir der Ansicht sind, dass das Aktienkursrisiko bei alleiniger Berücksichtigung der Derivate nicht richtig abgebildet würde. Ein angenommener Anstieg (Rückgang) der Aktienkurse zum 31. Dezember 2013 um 20 % hätte eine Zunahme (Abnahme) unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen um

126 Mio. € (90 Mio. €) (2012: Zunahme 139 Mio. € (Abnahme 117 Mio. €); 2011: Zunahme 27 Mio. € (Abnahme 25 Mio. €)) zur Folge.

Management des Kreditrisikos

Zur Reduzierung des Kreditrisikos, das sich aus unserer Investitionstätigkeit und den derivativen finanziellen Vermögenswerten ergibt, haben wir in Übereinstimmung mit unserer internen Treasury-Richtlinie alle Geschäfte nur mit anerkannten, großen Finanzinstituten und Emittenten mit jeweils hohen externen Kreditratings abgeschlossen. Gemäß dieser Richtlinie investieren wir nur in Finanzanlagen von Emittenten mit einem Mindest-rating von „BBB“. Nur in Ausnahmefällen investieren wir in Finanzanlagen von Emittenten mit einem niedrigeren Rating. Solche Anlagen waren im Jahr 2013 unwesentlich. Das gewichtete durchschnittliche Rating unserer Finanzanlagen liegt zwischen „A“ und „A-“. Wir verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente sowie eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten gekennzeichnet ist.

Zur weiteren Reduzierung unseres Kreditrisikos verlangen wir, dass für bestimmte Anlagen Sicherheiten in Höhe des vollen Anlagebetrags gestellt werden, die wir nutzen können, wenn ein Kontrahent einer Anlage ausfällt. Als solche Sicherheiten akzeptieren wir nur Anleihen von nicht finanziellen Kapitalgesellschaften, die mindestens mit Investment Grade Rating bewertet sind.

Darüber hinaus ergibt sich eine Konzentration von Kreditrisiken, wenn Vertragspartner gleichartige Aktivitäten in demselben Finanzinstrument, Sektor oder derselben geografischen Region ausführen. Dies vermeiden wir durch die Streuung unserer Vertragspartner über verschiedene Länder weltweit und durch ein internes Limitsystem, wonach das Geschäftsvolumen mit jeder einzelnen Vertragspartei auf ein definiertes Limit begrenzt ist. Dieses Limit hängt von dem niedrigsten offiziellen langfristigen Kreditrating mindestens einer großen Ratingagentur, dem Kernkapital des betreffenden Finanzinstituts oder von der Teilnahme am deutschen Einlagensicherungsfonds oder ähnlichen Sicherungssystemen ab. Die strikte Einhaltung dieser Kontrahentenlimits wird laufend überwacht. Da die Prämien für Credit Default Swaps hauptsächlich von der Einschätzung der Bonität des jeweiligen Schuldners durch die Marktteilnehmer abhängen, überwachen wir zusätzlich deren Entwicklung, um auf diese Weise sich ändernde Risikostrukturen bei unseren Vertragspartnern zu erkennen und so zeitnah auf etwaige Veränderungen reagieren zu können.

Das Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird getrennt überwacht, wobei wir uns vornehmlich auf die Beurteilung der Kundenbonität mithilfe von externen Ratings sowie auf Erfahrungswerte mit den entsprechenden Kunden stützen. Außenstände werden laufend lokal überwacht. Kreditrisiken tragen wir durch Einzelwert- und Portfoliowertberichtigungen Rechnung. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter Textziffer (3). Der Einfluss einzelner Kunden ist gering, da unser Kundenstamm groß ist und sich auf zahlreiche Branchen, Unternehmensgrößen und Länder auf der ganzen Welt erstreckt. Weitere Informationen über unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen finden Sie unter Textziffer (13). Ausführliche Informationen zu unserem maximalen Kreditrisiko finden Sie unter Textziffer (24).

Management des Liquiditätsrisikos

Unsere Liquidität wird von Global Treasury gesteuert. Das wichtigste Ziel dabei lautet, eine Mindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten.

Unsere Hauptliquiditätsquelle ist unsere laufende Geschäftstätigkeit, durch die wir in der Vergangenheit primär die für unsere Investitions- und Finanzierungsstrategie erforderlichen liquiden Mittel erwirtschaftet haben. Für die Mehrheit der Tochterunternehmen werden alle Liquiditätsüberschüsse bei Global Treasury zusammengeführt (Cash Pooling). Global Treasury verteilt die liquiden Mittel dann gemäß dem Finanzierungsbedarf anderer Tochterunternehmen oder investiert etwaige Nettoüberschüsse zwecks Renditeoptimierung am Markt. Die Anlagen beschränken sich zur Sicherstellung der Liquidität auf Kontrahenten oder Emittenten mit hoher Bonität, wie vorstehend ausgeführt. Ein hoher Bestand an flüssigen Mitteln und marktgängigen Wertpapieren bildet daher eine strategische Reserve, die dazu beiträgt, die SAP flexibel, solvent und unabhängig zu halten.

Neben dem effektiven Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel hat die SAP das Liquiditätsrisiko, das aus unserer normalen Geschäftstätigkeit und der Erfüllung unserer finanziellen Verpflichtungen erwächst, durch die angemessene Einrichtung von Kreditlinien bei verschiedenen Finanzinstituten verringert, die wir bei Bedarf in Anspruch nehmen können.

Um unsere hohe finanzielle Flexibilität zu erhalten, schloss die SAP AG am 13. November 2013 eine syndizierte revolvingende Kreditlinie über 2,0 Mrd. € mit einer anfänglichen Laufzeit von fünf Jahren ab, die im Dezember 2018 ausläuft. Diese Kreditlinie ersetzt die Kreditlinie über 1,5 Mrd. € aus dem Jahr 2010. Die Nutzung der Kreditlinie ist nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Die Zinssätze belaufen sich auf EURIBOR oder LIBOR für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 22,5 Basispunkten. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 7,88 Basispunkte pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Wir haben die Kreditlinie bislang noch nicht in Anspruch genommen.

Zusätzlich verfügte die SAP AG zum 31. Dezember 2013 über Kreditlinien in Höhe von insgesamt 487 Mio. € (2012: 489 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2013 und 2012 jeweils nicht vor. Zum 31. Dezember 2013 verfügten einige Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 36 Mio. € kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2012: 48 Mio. €). Am 31. Dezember 2013 beziehungsweise 2012 wurde keine dieser Kreditlinien in Anspruch genommen.

(26) ANGABEN ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT VON FINANZINSTRUMENTEN

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Diese werden zu folgenden Kategorien zusammengefasst: Kredite und Forderungen (Loans and Receivables, L&R), zur Veräußerung verfügbar (Available for Sale, AFS), zu Handelszwecken gehalten (Held for Trading, HFT) und zu fortgeführten Anschaffungskosten (Amortized Cost, AC) bilanziert.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach der Kategorie der Finanzinstrumente sowie nach den Kategorien des IAS39. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die als mit dem beizulegenden Zeitwert gekennzeichnet sind, bewerten wir regelmäßig mit dem beizulegenden Zeitwert. Da die Positionen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige finanzielle Vermögenswerte sowohl finanzielle als auch nicht finanzielle Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeiten beinhalten (zum Beispiel Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern oder erhaltene Anzahlungen) weisen wir die nicht finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten in der Spalte „Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7“ aus. Damit ist eine Überleitung auf die entsprechende Bilanzposition möglich. Die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer Finanzinstrumente stellten sich am 31. Dezember wie folgt dar:

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Mio. €

	Kategorie	
Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	L&R	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	L&R	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		
Schuldtitel	L&R/AFS	
Eigenkapitaltitel	AFS/–	
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte	L&R	
Derivative Finanzinstrumente		
mit designierter Sicherungsbeziehung	–	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT	
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC	
Derivate		
mit designierter Sicherungsbeziehung	–	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT	
Summe Finanzinstrumente, netto		
Klassifizierung nach IAS 39		
Finanzielle Vermögenswerte		
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	
zur Veräußerung verfügbar	AFS	
Kredite und Forderungen	L&R	
Finanzielle Verbindlichkeiten		
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	
zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39		
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer		
Anteile an assoziierten Unternehmen		
Derivate mit designierter Sicherungsbeziehung		
Summe Finanzinstrumente, netto		

2013						2012					
Buchwerte 31.12.2013	Bewertungskategorien			Beizulegender Zeitwert 31.12.2013	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Buchwerte 31.12.2012	Bewertungskategorien			Beizulegender Zeitwert 31.12.2012	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zu Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert				Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zu Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert		
2.748	2.748			2.748		2.477	2.477			2.477	
3.963	3.816			3.816	147	4.005	3.837			3.837	168
858						663					
			38	38					29	29	
		0	322	322	36			149	52	52	46
	214			214	119		159			159	84
			35	35					29	29	
			94	94					115	115	
-895	-640			-640	-255	-933	-684			-684	-249
-4.506						-5.248					
	-4.336			-4.439			-5.051			-5.228	
			-26	-26					-2	-2	
			-144	-144					-195	-195	
2.168	1.802	0	319	2.018	47	964	738	149	28	589	49
94			94	94		115			115	115	
360		0	360	360		230		149	81	81	
6.925	6.778			6.778	147	6.641	6.473			6.473	168
-144			-144	-144		-195			-195	-195	
-5.231	-4.976			-5.079	-255	-5.984	-5.735			-5.912	-249
119					119	84					84
36					36	46					46
9			9	9		27			27	27	
2.168	1.802	0	319	2.018	47	964	738	149	28	589	49

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

Gemäß IFRS 13 ist der beizulegende Zeitwert der Preis, den man in einer gewöhnlichen Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag beim Verkauf eines Vermögenswertes erhalten würde oder bei der Übertragung einer Schuld zu zahlen hätte. Dementsprechend liefern notierte Preise an einem aktiven Markt den besten Anhaltspunkt für den beizulegenden Zeitwert. Wenn Marktpreise nicht unmittelbar zur Verfügung stehen, ist der beizulegende Zeitwert unter Einsatz von Bewertungstechniken zu ermitteln.

Entsprechend den Vorgaben von IFRS 13 haben wir unsere zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente anhand der Parameter, die zur Bewertung herangezogen werden (Inputs), und ihrer Bedeutung für die Bewertungstechniken kategorisiert und in eine dreistufige Fair-Value-Hierarchie eingeordnet.

Höchste Priorität in der Fair-Value-Hierarchie besitzen notierte Marktpreise in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (Stufe 1); auf der untersten Stufe dieser Hierarchie stehen unbeobachtbare Daten (Stufe 3). Die Parameter zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes eines einzelnen Instruments können in verschiedene Stufen der Fair-Value-Hierarchie eingeteilt werden. Dabei wird die Hierarchiestufe, in welche die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit fällt, nach der niedrigsten Bewertung bestimmt, die maßgeblich für die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit ist. Die Einschätzung, inwieweit ein bestimmter Parameter für die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit maßgeblich ist, erfordert eine Beurteilung unsererseits. Auch Faktoren, die für den betreffenden Vermögenswert oder die betreffende Verbindlichkeit spezifisch sind, fließen in die Beurteilung ein.

Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf unsere finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die jeweilige Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes sind im Folgenden beschrieben. Dabei wird zwischen solchen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten unterschieden, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, und solchen, die zu Anschaffungskosten oder zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und bei denen der beizulegende Zeitwert lediglich angegeben wird:

- Stufe 1: Notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten.
- Stufe 2: Andere als direkt oder indirekt beobachtbare Parameter, wie notierte Marktpreise für vergleichbare Vermögenswerte/Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten; notierte Marktpreise für identische oder vergleichbare Vermögenswerte/Verbindlichkeiten in nicht aktiven Märkten; andere Parameter, die über den wesentlichen Teil der Laufzeit der Vermögenswerte/Verbindlichkeiten beobachtbar sind oder durch beobachtbare Marktdaten unterlegt werden können.
- Stufe 3: Nicht beobachtbare Parameter, da zum Bewertungszeitpunkt keine oder keine verwertbare Marktaktivität für den zu bewertenden Vermögenswert oder die zu bewertende Verbindlichkeit vorhanden ist, die für die Bewertung wesentlich ist.

Übertragungen erfassen wir zu Beginn der Periode, in der das Ereignis/die Änderung der Umstände lag, das beziehungsweise die die Übertragung ausgelöst hat.

Regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente

Typ	Fair-Value-Hierarchie	Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes/der Bewertungstechnik	Wesentliche nicht beobachtbare Parameter	Wechselseitige Zusammenhänge zwischen wesentlichen nicht beobachtbaren Parametern und der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
Schuldtitel	Stufe 1	Notierte Preise an einem aktiven Markt	k. A.	k. A.
Börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 1	Notierte Preise an einem aktiven Markt	k. A.	k. A.
Börsennotierte Eigenkapitaltitel mit Verkaufsbeschränkung	Stufe 2	Notierte Preise an einem aktiven Markt unter Berücksichtigung eines Abschlags für die Verkaufsbeschränkung, abgeleitet von der Prämie für eine entsprechende Put-Option	k. A.	k. A.
Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Marktpreisorientiertes Verfahren. Unternehmensbewertung anhand Umsatzmultiplikatoren, die von Unternehmen abgeleitet wurden, die mit dem Beteiligungsunternehmen vergleichbar sind	<ul style="list-style-type: none"> – Verwendete Vergleichsunternehmen (Umsatzmultiplikatoren zwischen 2,3 und 8,5) – Umsatz der Beteiligungsunternehmen – Abschlag wegen mangelnder Marktgängigkeit (20 % – 30 %) 	Der geschätzte beizulegende Zeitwert würde sich erhöhen (vermindern), wenn: <ul style="list-style-type: none"> – die Umsatzmultiplikatoren höher (niedriger) wären, – der Umsatz der Beteiligungsunternehmen höher (niedriger) wäre, – die Liquiditätsabschläge niedriger (höher) wären.
Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Marktpreisorientiertes Verfahren. Venture Capital-Methode, die eine Vielzahl quantitativer und qualitativer Faktoren wie tatsächliche und geplante Ergebnisse, die Liquiditätsposition, kürzliche oder geplante Transaktionen und vergleichbare Unternehmen einbezieht	k. A.	k. A.
Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Abgezinste Zahlungsströme	<ul style="list-style-type: none"> – Umsatzwachstum (6 % – 9 %) – Gewichtete Kapitalkosten (13,3 %) 	Der geschätzte beizulegende Zeitwert würde sich erhöhen (vermindern), wenn: <ul style="list-style-type: none"> – das Umsatzwachstum höher (niedriger) wäre, – die gewichteten Kapitalkosten niedriger (höher) wären.
Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Bewertungen der letzten Finanzierungsrunde	k. A.	k. A.
Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Liquidationspräferenz	k. A.	k. A.

(Fortsetzung auf Folgeseite)

Regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente (Fortsetzung)

Typ	Fair-Value-Hierarchie	Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes/der Bewertungstechnik	Wesentliche nicht beobachtbare Parameter	Wechselseitige Zusammenhänge zwischen wesentlichen nicht beobachtbaren Parametern und der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Fortsetzung)				
Private-Equity-Fonds	Stufe 3	Nettoinventarwert/Verkehrswert, wie von den jeweiligen Fonds angegeben	k. A.	k. A.
Zinsswaps	Stufe 2	Abgezinste Zahlungsströme. Die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme werden auf der Grundlage von Terminzinssätzen aus beobachtbaren Renditekurven und aus den vertraglich vereinbarten Zinssätzen geschätzt und mit einem Satz abgezinst, der das Kreditrisiko des Kontrahenten widerspiegelt.	k. A.	k. A.
Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungen	Stufe 2	Monte-Carlo-Modell. Berechnet unter Berücksichtigung von risikolosen Zinssätzen, der Restlaufzeit der Derivate, der Dividendenrenditen, des Aktienkurses und der Volatilität der SAP-Aktien	k. A.	k. A.
Sonstige finanzielle Vermögenswerte/finanzielle Verbindlichkeiten				
Devisentermingeschäfte	Stufe 2	Abgezinste Zahlungsströme anhand der Par-Methode. Die erwarteten künftigen Zahlungsströme auf der Grundlage der Terminkurse werden über die jeweilige Restlaufzeit der Verträge mithilfe der entsprechenden Einlagenzinssätze und Kassakurse abgezinst.	k. A.	k. A.

Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente

Typ	Fair-Value-Hierarchie	Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes/der Bewertungstechnik
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Festverzinsliche Anleihen (finanzielle Verbindlichkeiten)	Stufe 1	Notierte Preise an einem aktiven Markt
Festverzinsliche Privatplatzierungen/Darlehen (finanzielle Verbindlichkeiten)	Stufe 2	Abgezinste Zahlungsströme. Die künftigen Zahlungs-mittelabflüsse für die festen Zinszahlungen sowie Tilgungszahlungen werden über die jeweilige Laufzeit der Verträge anhand der zum Stichtag geltenden Markt-zinssätze abgezinst.

Bei Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen nicht derivativen finanziellen Vermögenswerten/Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und variabel verzinslichen Finanzschulden wird angenommen, dass ihre Buchwerte annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie gemäß IFRS 13. Diese wurden nach IAS 39 zum 31. Dezember 2013 entweder erfolgswirksam oder über das sonstige Ergebnis zum beizulegenden Zeitwert bewertet oder ihre beizulegenden Zeitwerte sind gemäß IFRS 7 anzugeben.

Klassifizierung der Finanzinstrumente

Mio. €

	2013				2012			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte								
Unternehmensanleihen	29	0	0	29	27	0	0	27
Staatsanleihen	2	0	0	2	0	0	0	0
Anleihen von Kommunen	7	0	0	7	2	0	0	2
Schuldtitel	38	0	0	38	29	0	0	29
Softwarebranche	52	31	239	322	52	0	0	52
Eigenkapitaltitel	52	31	239	322	52	0	0	52
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	90	31	239	360	81	0	0	81
Devisentermingeschäfte	0	56	0	56	0	76	0	76
Zinsswaps	0	5	0	5	0	0	0	0
Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	0	68	0	68	0	68	0	68
Derivative finanzielle Vermögenswerte	0	129	0	129	0	144	0	144
Gesamt	90	160	239	489	81	144	0	225
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Devisentermingeschäfte	0	147	0	147	0	197	0	197
Zinsswaps	0	23	0	23	0	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	0	170	0	170	0	197	0	197
Gesamt	0	170	0	170	0	197	0	197

Umgliederungen zwischen Stufe 1 und 2 der Fair-Value-Hierarchie

Umgliederungen von Stufe 2 auf Stufe 1, die auf abgelaufene Verkaufsbeschränkungen zurückzuführen sind, sodass die Berücksichtigung eines Abschlags nicht mehr erforderlich war, waren in keinem Berichtsjahr wesentlich. Umgliederungen aus Stufe 1 auf Stufe 2 waren nicht zu verzeichnen.

Angaben zu Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3 vom Eröffnungssaldo auf den Schlusssaldo:

Überleitung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3

Mio. €

	2013
	Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel und Private-Equity-Fonds
Anfangsbestand	0
Übertragungen	
in Stufe 3	162
aus Stufe 3	-30
Käufe	79
Verkäufe	-16
Gewinne/Verluste	
erfolgswirksam im Finanzergebnis, netto erfasst	7
erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis in den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten erfasst	46
erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis in den Währungsumrechnungsdifferenzen erfasst	-9
Endbestand	239
Veränderung der erfolgswirksam erfassten unrealisierten Gewinne/Verluste aus Eigenkapitaltiteln, die am Ende des Berichtszeitraums gehalten werden	0

Die Umgliederungen in und aus Stufe 3 sind auf nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel zurückzuführen.

Eine Änderung der nicht beobachtbaren Parameter unter Berücksichtigung realistischer alternativer Annahmen hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf die beizulegenden Zeitwerte unserer nicht börsennotierten, zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitaltitel zum Berichtsstichtag gehabt.

(27) ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN

Wir unterhalten verschiedene anteilsbasierte Vergütungen für Mitarbeiter und Führungskräfte, die durch Barausgleich und durch Eigenkapitalinstrumente abgegolten werden. Die Mehrzahl dieser Programme ist im Folgenden beschrieben. Die SAP verfügt über andere anteilsbasierte Vergütungen, die sowohl einzeln als auch insgesamt für unseren Konzernabschluss von unwesentlicher Bedeutung sind.

a) Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich

Die folgenden Programme der SAP zählen zu den anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich: Employee Participation Plan (EPP) und Long Term Incentive Plan (LTI-Plan für Global Managing Board) 2015, SOP Performance Plan 2009 (SOP PP), Stock Option Plan 2010 (SOP 2010 (Tranchen 2010–2013)), Restricted Stock Unit Plan 2013 (RSU 2013), erworbene SFSF-Rechte (frühere SuccessFactors-Vergütungszusagen, die in Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors im Jahr 2012 übernommen wurden), erworbene Ariba-Rechte (frühere Ariba-Vergütungszusagen, die in Zusammenhang mit dem Erwerb von Ariba im Jahr 2012 übernommen wurden).

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2013 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2013 (Programme mit Barausgleich)

	LTI-Plan 2015 (Tranchen 2012/2013)	EPP 2015 (Tranche 2013)	RSU 2013	SOP PP	SOP 2010 (Tranchen 2010–2013)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Monte-Carlo	Monte-Carlo	k. A.	k. A.
Spanne der Gewährungszeitpunkte	7.2.2012 1.7.2013	20.3.2013	16.1.2013 16.12.2013	6.5.2009	9.9.2010 13.9.2013	21.2.2012	1.10.2012
Ausgegebene Bezugsrechte (in Tsd.)	661	2.087	1.559	10.321	26.341	4.534	4.091
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2013	59,80 €	62,31 €	61,55 €	0,74 €	15,71 €	29,00 €	32,63 €
Gewichteter durchschnittlicher innerer Wert zum 31.12.2013	62,31 €	62,31 €	63,19 €	0,00 €	10,98 €	29,00 €	32,63 €
Erwartete Restlaufzeit zum 31.12.2013 (in Jahren)	2,4	0,1	1,2	0,2	3,3	0,8	0,7
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	0,26 % bis 0,46 %	0,01 %	0,01 % bis 0,44 %	0,02 %	0,08 % bis 0,92 %	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	k. A.	19,7 %	21,3 % bis 27,6 %	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,67 %	k. A.	1,65 %	1,67 %	1,67 %	k. A.	k. A.
Kurs des Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	230,94 €	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität des Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	10,6 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	2,15 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	k. A.	k. A.	k. A.	17,4 %	k. A.	k. A.	k. A.

¹⁾ Die Berechnung des beizulegenden Zeitwertes bei diesen Plänen erfolgt durch Subtraktion der Barwerte der gegebenenfalls erwarteten künftigen Dividendenzahlungen bis zum Ende der Laufzeit des entsprechenden Plans vom jeweils geltenden Kurs am Bewertungstag.

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2012 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2012 (Programme mit Barausgleich)

	LTI-Plan 2015 (Tranche 2012)	EPP 2015 (Tranche 2012)	SOP PP	SOP 2010 (Tranche 2010–2012)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Monte-Carlo	Monte-Carlo	k. A.	k. A.
Spanne der Gewährungszeitpunkte	7.2.2012 1.9.2012	5.4.2012	6.5.2009	9.9.2010 8.6.2012	21.2.2012	1.10.2012
Ausgegebene Bezugsrechte (in Tsd.)	349	2.752	10.321	18.920	4.534	4.091
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2012	57,79 €	60,69 €	7,36 €	17,06 €	30,32 €	34,11 €
Gewichteter durchschnittlicher innerer Wert zum 31.12.2012	60,69 €	60,69 €	4,76 €	14,79 €	30,32 €	34,11 €
Erwartete Restlaufzeit zum 31.12.2012 (in Jahren)	3,1	0,1	1,2	4,1	1,3	1,1
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	0,06 %	0,00 %	–0,04 %	0,03 % bis 0,41 %	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	19,8 %	25,8 % bis 29,6 %	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,55 %	k. A.	1,55 %	1,55 %	k. A.	k. A.
Kurs des Referenzindex	k. A.	k. A.	192,95 €	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität des Referenzindex	k. A.	k. A.	5,5 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	k. A.	k. A.	1,39 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	k. A.	k. A.	42,1 %	k. A.	k. A.	k. A.

¹⁾ Die Berechnung des beizulegenden Zeitwertes bei diesen Plänen erfolgt durch Subtraktion der Barwerte der gegebenenfalls erwarteten künftigen Dividendenzahlungen bis zum Ende der Laufzeit des entsprechenden Plans vom jeweils geltenden Kurs am Bewertungstag.

Die erwartete Volatilität des Kurses der SAP-Aktie basiert auf der impliziten Volatilität gehandelter Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis sowie der historischen Volatilität mit der gleichen erwarteten Laufzeit wie die gewährten Optionen. Bei der Bewertung des Programms SOP PP beruht die erwartete Volatilität des Technology Peer Group Index (ISIN DE000A0YKR94) (TechPGI) auf der historischen Volatilität, die sich aus der Indexkursentwicklung ableitet.

Die erwartete Restlaufzeit der Optionen spiegelt sowohl die vertragliche Laufzeit als auch das erwartete beziehungsweise vergangene Ausübungsverhalten wider. Der risikolose Zinssatz orientiert sich an Bundesanleihen mit einer vergleichbaren Laufzeit. Die Dividendenrendite basiert auf den erwarteten künftigen Dividenden.

Die Entwicklung unserer Programme mit Barausgleich stellte sich in den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2013, 2012 und 2011 wie folgt dar:

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte bei Programmen mit Barausgleich

Tsd.

	LTI-Plan 2015 (Tranche 2012/2013)	EPP 2015 (Tranche 2012/2013)	RSU 2013	
Bestand zum 31.12.2010	k. A.	k. A.	k. A.	
Gewährt 2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Ausgeübt 2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Verfallen 2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Verwirkt 2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Bestand zum 31.12.2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Gewährt 2012	349	2.752	k. A.	
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2012	117	880	k. A.	
Ausgeübt 2012	0	0	k. A.	
Verfallen 2012	0	0	k. A.	
Verwirkt 2012	0	-130	k. A.	
Bestand zum 31.12.2012	466	3.502	k. A.	
Gewährt 2013	311	2.087	1.559	
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2013	-18	-139	0	
Ausgeübt 2013	-196	-3.495	0	
Verfallen 2013	0	-7	0	
Verwirkt 2013	-48	-103	-96	
Bestand zum 31.12.2013	515	1.845	1.463	
Zusätzliche Informationen				
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2012	0	0	k. A.	
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2013	0	0	0	
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2011 (in Mio. €)	k. A.	k. A.	k. A.	
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2012 (in Mio. €)	28	213	k. A.	
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2013 (in Mio. €)	43	115	0	
Durchschnittlicher gewichteter Aktienkurs (in €) für ausgeübte Aktienoptionen in 2011	k. A.	k. A.	k. A.	
Durchschnittlicher gewichteter Aktienkurs (in €) für ausgeübte Aktienoptionen in 2012	k. A.	k. A.	k. A.	
Durchschnittlicher gewichteter Aktienkurs (in €) für ausgeübte Aktienoptionen in 2013	54,96	59,90	k. A.	
Rückstellung zum 31.12.2012 (in Mio. €)	53	212	k. A.	
Rückstellung zum 31.12.2013 (in Mio. €)	41	115	32	
2011 erfasster Aufwand (in Mio. €)	k. A.	k. A.	k. A.	
2012 erfasster Aufwand (in Mio. €)	53	216	k. A.	
2013 erfasster Aufwand (in Mio. €)	-11	118	34	

	SOP PP	SOP 2010 (Tranche 2010–2013)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte
	9.575	5.373	k. A.	k. A.
	0	5.192	k. A.	k. A.
	0	0	k. A.	k. A.
	0	0	k. A.	k. A.
	–632	–515	k. A.	k. A.
	8.943	10.050	k. A.	k. A.
	0	8.331	4.534	4.091
	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
	–3.294	0	–1.826	–1.587
	0	0	0	0
	–805	–954	–305	–144
	4.844	17.427	2.403	2.360
	0	7.421	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
	–992	–2.215	–797	–1.362
	0	0	0	0
	–385	–967	–531	–90
	3.467	21.666	1.075	908
	8.943	0	k. A.	k. A.
	4.844	0	0	0
	3.467	1.609	0	0
	0	0	k. A.	k. A.
	23	0	3	3
	0	37	0	0
	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
	60,40	k. A.	30,32	34,11
	61,38	55,47	29,00	32,63
	36	137	39	51
	3	183	20	24
	–8	28	k. A.	k. A.
	20	74	38	21
	–28	83	10	21

Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich an SAP-Mitarbeiter (außer Mitarbeiter von SFSF und Ariba)

a.1) Employee Participation Plan (EPP) und Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015

Im Jahr 2012 haben wir zwei neue anteilsbasierte Vergütungen eingeführt: den Employee Participation Plan (EPP) 2015 für Mitarbeiter sowie den Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015 für Mitglieder des Global Managing Board.

Die Pläne basieren auf der Kursentwicklung der SAP-Aktie und dem Erreichen von zwei Finanzkennzahlen (Konzerngesamtumsatzerlöse sowie Konzernbetriebsergebnis auf Non-IFRS-Basis), die aus den Finanzkennzahlen zur Unternehmensstrategie 2015 abgeleitet wurden. Den Teilnehmern werden im Rahmen dieser Pläne virtuelle Aktien der SAP, sogenannte Restricted Share Units (RSUs), zugeteilt. Die Planteilnehmer erhalten einen Barausgleich basierend auf der Anzahl der RSUs, die unverfallbar werden.

Beide Programme sehen bis zum Jahr 2015 eine jährliche Ausgabe von RSUs jeweils zu Beginn eines Jahres vor, wobei der Vorstand jährlich über die Tranche für den EPP 2015 beschließt. Den Teilnehmern des LTI-Plans 2015 wurde bereits ein Budget für die Jahre 2012 bis 2015 (2013 bis 2015 für neue Planteilnehmer im Jahr 2013) gewährt. Alle Teilnehmer des LTI-Plans 2015 sind Mitglieder des Global Managing Board.

Die Zuteilung der RSUs erfolgt jeweils zum Jahresbeginn und richtet sich nach dem Kurs der SAP-Aktie nach Veröffentlichung der vorläufigen Jahresergebnisse für das dem Leistungszeitraum unmittelbar vorangegangene Geschäftsjahr.

Nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahres werden die endgültigen RSUs zugeteilt. Die Anzahl der den Planteilnehmern zugeteilten RSUs hängt vom Erreichen bestimmter Zielvorgaben der SAP im jeweiligen Geschäftsjahr ab und kann höher oder niedriger als die ursprünglich gewährte Zahl an RSUs sein. Eine Zuteilung von RSUs erfolgt, wenn die Zielerreichung bei beiden Kennzahlen den festgelegten Schwellenwert von 80 % erreicht. Je nach Zielerreichung kann die Zuteilung einen Höchstwert von 150 % erreichen. Falls die Zielerreichung bei einer oder beiden Kennzahlen unter 80 % liegt, werden keine RSUs zugeteilt und die für das jeweilige Geschäftsjahr gewährten RSUs verfallen. Für das Geschäftsjahr 2013 wurden die zu Jahresbeginn gewährten RSUs aufgrund eines Zielerreichungsgrads bei diesen Kennzahlen von 92,97 % (2012: 133,55 %) zugeteilt.

Beim EPP 2015 erfolgt die Auszahlung der RSUs im ersten Quartal des Folgejahres. Die Auszahlung der RSUs für die Mitglieder des Global Managing Board aus dem LTI-Plan 2015 erfolgt hingegen erst nach einer dreijährigen Haltefrist; diese RSUs kommen somit ab dem Jahr 2016 zur Auszahlung.

Die Pläne sehen eine nachträgliche Anpassung vor, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass sie auf das Erreichen der Zielwerte für die Finanzkennzahlen im Jahr 2015 ausgerichtet sind. Wenn die Gesamtzielerreichung 2015 höher oder niedriger ist als der Wert, der durch die Anzahl der zwischen 2012 und 2014 verdienten RSUs dargestellt ist, können 2015 entsprechend mehr oder weniger RSUs ausgegeben werden. In den Vorjahren bereits vollständig erdiente RSUs sind jedoch unverfallbar. Die Durchführung einer solchen nachträglichen Anpassung im Rahmen des EPP ist vom Vorstand im Jahr 2015 zu genehmigen.

Der Gesamtaufwand für jede Tranche des EPP 2015 sowie für den LTI-Plan 2015 hängt von der Anzahl der unverfallbaren RSUs sowie vom Kurs der SAP-Aktie ab, der für den EPP direkt nach Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse für das vierte Quartal und das Gesamtjahr des vorigen Geschäftsjahres (der dreijährigen Sperrfrist beim LTI-Plan 2015) festgesetzt wird. Letztlich kann er deutlich über oder unter dem budgetierten Betrag liegen.

a.2) SOP Performance Plan 2009 (SOP PP)

Im Rahmen des SOP PP 2009 haben wir Leistungsträgern und ausgewählten Führungskräften virtuelle Aktienoptionen mit Barausgleich gewährt, deren Wert sich nach der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zu einem branchenspezifischen Aktienkursindex, dem TechPGL, bemisst.

Die zukünftigen Gewinne zum Ausübungszeitpunkt basieren auf der Wertsteigerung der SAP-Aktie im Vergleich zum TechPGL. Eine Ausübung ist nur möglich, sofern die Wertsteigerung der SAP-Aktie die des TechPGL übertrifft. Für diese Zwecke werden in der Vereinbarung für den SOP PP 2009 der Einstiegswert des TechPGL (97,54 €) und der anfängliche Ausübungspreis der SAP-Aktie (28,00 €) festgelegt. Die Rechte können erstmals nach einer Sperrfrist von zwei Jahren an vier vorher festgelegten Ausübungsterminen jedes Kalenderjahr ausgeübt werden und haben eine Laufzeit von fünf Jahren ab dem Zeitpunkt der Gewährung. Der letztmögliche Ausübungszeitpunkt für berechnete Mitarbeiter wird im März 2014 sein.

Die Obergrenze für den auszahlenden Geldbetrag beträgt 110 % des Einstiegswertes (30,80 €). Der dynamische Ausübungspreis beläuft sich am Bewertungsstichtag auf 66,29 €.

a.3) SAP Stock Option Plan 2010 (SOP 2010), Tranchen 2010–2013

Im Rahmen des SOP 2010 haben wir in den Jahren von 2010 bis 2013 Mitgliedern des Senior-Leadership-Teams (SLT), den Global Executives, den SAP Top Rewards (Leistungsträgern mit einer überdurchschnittlichen Beurteilung) sowie nur in den Jahren 2010 und 2011 den Vorstandsmitgliedern virtuelle Aktienoptionen mit Barausgleich gewährt, deren Wert sich nach der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie bemisst.

Der Einstiegswert basiert auf dem Durchschnittswert der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den fünf Börsentagen vor dem Tag der Beschlussfassung des Vorstands.

Durch die Ausübung der im Rahmen des SOP 2010 gewährten virtuellen Optionen erhalten die Mitarbeiter das Recht auf Erhalt eines bestimmten Geldbetrags gemäß den Vorschriften und Bedingungen dieses Plans. Die Rechte können erstmals nach einer Sperrfrist von drei Jahren (vier Jahren bei Vorstandsmitgliedern) an elf vorher festgelegten Ausübungsterminen pro Kalenderjahr (jeweils ein Tag im Monat außer April) ausgeübt werden und haben eine Laufzeit von sechs Jahren (sieben Jahren bei Vorstandsmitgliedern) ab dem Zeitpunkt der Gewährung. Mitarbeiter können ihre virtuellen Aktienoptionen nur dann ausüben, wenn sie bei der SAP beschäftigt sind. Bei Ausscheiden aus der Gesellschaft sind die Aktienoptionen verwirkt. Die Optionen der Mitglieder des Vorstands können nach Gewährung nicht verwirkt werden. Wenn der Dienstvertrag im Jahr der Gewährung endet, wird die Anzahl der Optionen zeitanteilig reduziert. Optionen, die am Ende der jeweiligen Laufzeit noch nicht ausgeübt wurden, verfallen.

Der Ausübungspreis beträgt 110 % des Einstiegswertes (115 % für Vorstandsmitglieder). Das entspricht 39,03 € beziehungsweise 40,80 € für die Tranche 2010, 46,23 € beziehungsweise 48,33 € für die Tranche 2011, 49,28 € für die Tranche 2012 und 59,85 € für die Tranche 2013.

Die Obergrenze für den auszahlenden Geldbetrag beträgt 100 % (150 % für Vorstandsmitglieder) des Ausübungspreises.

Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich, die an Mitarbeiter von SFSF und Ariba gewährt wurden

a.4) Restricted Stock Unit Plan 2013 (RSU 2013)

Wir haben anteilsbasierte Vergütungspläne, die die Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) ermöglichen. Damit wollen wir Führungskräfte und bestimmte Mitarbeiter der von uns im Jahr 2012 erworbenen Unternehmen SuccessFactors und Ariba binden und motivieren.

Im Rahmen des RSU 2013 gewährten wir im Jahr 2013 eine bestimmte Anzahl an RSUs, die ein bedingtes Recht auf den Erhalt von Barzahlungen ermöglicht, welche durch den Marktwert derselben Anzahl an American Depositary Receipts der SAP AG an der New York Stock Exchange sowie durch die Anzahl der RSUs, die letztlich unverfallbar werden, bestimmt wird. Die gewährten RSUs werden in verschiedenen Tranchen unverfallbar, entweder:

- über einen Leistungszeitraum von einem bis drei Jahren; oder
- über einen Leistungszeitraum von einem bis drei Jahren sowie bei Erfüllung bestimmter Finanzkennzahlen (KPIs).

Die Anzahl der RSUs, die für Mitarbeiter von SuccessFactors im Rahmen der erfolgsbasierten Zuteilungen unverfallbar werden konnten, waren von der gewichteten Erreichung leistungsbasierter KPIs für das am 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr abhängig:

- Spezifische Indikatoren für Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (80 %) und
- Ergebnisbeitrag zu diesen spezifischen Indikatoren für Cloud-Subskriptionen und -Support (20 %).

Je nach Zielerreichung hätte die Zuteilung in einer Spanne von 80 % bis 140 % der zunächst gewährten RSUs liegen können. Für das Geschäftsjahr 2013 wurde der Zielerreichungsgrad in Bezug auf die jeweiligen KPIs auf 100 % gesetzt.

Die Anzahl der RSUs, die für Mitarbeiter von Ariba im Rahmen der erfolgsbasierten Zuteilungen unverfallbar werden konnte, war von der Erreichung leistungsbasierter KPIs für das am 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr abhängig. Sie bezogen sich auf das Wachstum der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support. Die KPIs sahen einen Mindestschwellenwert vor, der eine Zuteilung von mindestens 50 % der ursprünglich gewährten RSUs vorsah. Wenn die KPIs nicht den Mindest-

schwellenwert überstiegen, wären keine RSUs unverfallbar geworden. Je nach Zielerreichung der KPIs kann die Zuteilung einen Höchstwert von 200 % der ursprünglich gewährten RSUs erreichen. Für das Geschäftsjahr 2013 belief sich der Zielerreichungsgrad in Bezug auf die jeweiligen KPIs auf 100 %.

Die RSUs wurden bei Eintritt der Unverfallbarkeit in bar ausbezahlt.

a.5) Vergütungspläne mit Barausgleich von SuccessFactors auf der Basis früherer, von SuccessFactors gewährter Rechte (SFSF-Rechte)

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors im Jahr 2012 haben wir gemäß den Bedingungen des Übernahmevertrags noch nicht unverfallbare Restricted Stock Awards (RSAs), Restricted Stock Units (RSUs) und Performance Stock Units (PSUs), die von Mitarbeitern von SuccessFactors gehalten wurden, gegen anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich der SAP getauscht (SFSF-Rechte).

Die zum Erwerbszeitpunkt noch nicht unverfallbaren RSAs, RSUs und PSUs wurden in das Recht umgewandelt, zu den ursprünglich vereinbarten Ausübungsterminen einen Geldbetrag in Höhe der zu diesem Zeitpunkt gehaltenen RSAs und RSUs, multipliziert mit 40,00 US\$ je Aktie, zu erhalten.

Zum Erwerbszeitpunkt bestanden 4,5 Mio. noch nicht unverfallbare RSAs, RSUs und PSUs. Das entspricht einem beizulegenden Zeitwert von 128 Mio. € nach Berücksichtigung der verwirkten Rechte, in Abhängigkeit von den Gewährungszeitpunkten und den verbleibenden Erdienungszeiträumen. Vom Gesamtbetrag des beizulegenden Zeitwertes wurden 59 Mio. € auf die übertragene Gegenleistung und 68 Mio. € auf die künftig zu erbringende Dienstzeit aufgeteilt. Sie werden als Vergütungsaufwendungen nach dem Erwerb erfasst, da die Rechte über den Rest des ursprünglichen Erdienungszeitraums erdient werden. Der verbleibende Erdienungszeitraum für solche SFSF-Rechte kann bis zu vier Jahre ab dem Erwerbszeitpunkt betragen. Vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2013 wurden 0,8 Mio. SFSF-Rechte unverfallbar. Der nicht erfasste Aufwand für SFSF-Rechte belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 11 Mio. € und wird über den verbleibenden Erdienungszeitraum von bis zu 2,0 Jahren verteilt.

a.6) Vergütungspläne mit Barausgleich von Ariba auf der Basis früherer, von Ariba gewährter Rechte (Ariba-Rechte)

Nach Maßgabe des Übernahmevertrags für den Erwerb von Ariba durch die SAP im Jahr 2012 musste die SAP noch nicht unverfallbare Restricted Stock Awards (RSAs) und Restricted Stock Units (RSUs), die von Ariba-Mitarbeitern gehalten wurden, gegen anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich der SAP tauschen (Ariba-Rechte).

Die zum Erwerbszeitpunkt noch nicht unverfallbaren RSAs und RSUs wurden in das Recht umgewandelt, zu den entsprechenden Erdienungszeitpunkten einen Geldbetrag in Höhe der zu diesem Zeitpunkt gehaltenen RSAs und RSUs, multipliziert mit 45,00 US\$ je Aktie, zu erhalten.

Zum Erwerbszeitpunkt bestanden 4,1 Millionen noch nicht unverfallbare RSAs und RSUs. Das entspricht einem beizulegenden Zeitwert von 138 Mio. € nach Berücksichtigung der verwirkten Rechte, in Abhängigkeit von den Gewährungszeitpunkten und den verbleibenden Erdienungszeiträumen. Vom Gesamtbetrag des beizulegenden Zeitwertes wurden 86 Mio. € auf die übertragene Gegenleistung und 52 Mio. € auf die künftig zu erbringende Dienstzeit aufgeteilt. Sie werden als Vergütungsaufwendungen nach dem Erwerb erfasst, da die Rechte über den Rest des ursprünglichen Erdienungszeitraums erdient werden. Der verbleibende Erdienungszeitraum für solche Ariba-Rechte kann bis zu 3,5 Jahre ab dem Erwerbszeitpunkt betragen. Vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2013 wurden 1,4 Mio. Ariba-Rechte unverfallbar. Der nicht erfasste Aufwand für Ariba-Rechte belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 7 Mio. € und wird über den verbleibenden Erdienungszeitraum von bis zu 1,75 Jahren verteilt.

b) Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Die Programme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente umfassen hauptsächlich den Share Matching Plan (SMP).

Im Rahmen des 2010 eingeführten Share Matching Plan (SMP) bieten wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, SAP-Aktien mit einem Preisabschlag von 40 % zu erwerben. Es kann ein bestimmter Prozentsatz vom jährlichen Grundgehalt des Mitarbeiters in den SMP eingezahlt werden. Nach Ende einer dreijährigen Veräußerungssperre erhalten die Planteilnehmer für drei zuvor erworbene SAP-Aktien kostenlos jeweils eine weitere SAP-Aktie (2012: fünf weitere SAP-Aktien).

Die Bedingungen für Mitglieder des Senior-Leadership-Teams/der Global Executives weichen geringfügig von denen für die anderen Mitarbeiter ab. Sie erhalten beim Erwerb der Aktien keine Ermäßigung, sind jedoch nach Ablauf der dreijährigen Sperrfrist zum kostenlosen Bezug von jeweils zwei (2012: fünf) SAP-Aktien für drei zuvor erworbene SAP-Aktien berechtigt. Dieses Programm steht Mitgliedern des SAP-Vorstands nicht offen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Parameter und Annahmen, die zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonus-Aktien zum Tag der Gewährung herangezogen wurden, sowie die Anzahl der erworbenen Aktien und der gewährten kostenlosen Bonus-Aktien im Rahmen dieses Programms in den Jahren 2013, 2012 und 2011:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung für den SMP

	2013	2012	2011
Tag der Gewährung	4.9.2013	6.6.2012	8.6.2011
Aktienkurs am Tag der Gewährung	54,20 €	45,43 €	41,73 €
Vom Vorstand festgelegter Kaufpreis	56,20 €	48,23 €	44,07 €
Risikofreier Zinssatz	0,43 %	0,12 %	1,95 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,92 %	2,13 %	1,70 %
Erwartete Laufzeit der kostenlosen Bonus-Aktien (in Jahren)	3,0	3,0	3,0
Beizulegender Zeitwert der kostenlosen Bonus-Aktien am Tag der Gewährung	51,09 €	42,54 €	39,69 €
Anzahl der erworbenen Aktien (in Tsd.)	1.559	1.926	1.334
Gewährte kostenlose Bonus-Aktien (in Tsd.)	573	3.210	481

Die folgende Tabelle enthält eine Aufschlüsselung der Aufwendungen, die wir für diesen Plan in den Jahren 2013, 2012 und 2011 erfasst haben, sowie der noch nicht erfassten Aufwendungen am Jahresende (in Mio. €):

Erfasste und noch nicht erfasste Aufwendungen zum Jahresende für den SMP

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2013	2012	2011
In Verbindung mit dem Rabatt erfasster Aufwand	32	34	22
In Verbindung mit der Verteilung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonus-Aktien erfasster Aufwand	51	34	9
Gesamtaufwand für den SMP	83	68	31
Nicht erfasster Aufwand zum 31. Dezember	80	107	22
Durchschnittlicher verbleibender Erdienungszeitraum zum 31. Dezember (in Jahren)	1,6	2,2	2,2

(28) SEGMENT- UND GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

Allgemeine Informationen

In unserem internen Berichtswesen bilden wir die Unternehmensektivität differenziert ab, zum Beispiel nach Sparte, Region und den Verantwortungsbereichen der Vorstandsmitglieder. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt unser Vorstand, der als Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker, CODM) für den Erfolg der verschiedenen Geschäftsbereiche und die Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, die Geschäftstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten.

Die SAP umfasst zwei Divisionen – On-Premise und Cloud –, die ihrerseits aus verschiedenen Geschäftssegmenten bestehen. Unsere On-Premise-Division besteht aus den beiden Geschäftssegmenten On-Premise-Produkte und On-Premise-Services, unsere Cloud-Division besteht aus den beiden Geschäftssegmenten Cloud-Anwendungen und Ariba. Alle Geschäftssegmente sind auch berichtspflichtige Segmente.

Am 1. August 2013 erwarb die SAP die hybris AG. Da die meisten Aktivitäten von hybris zurzeit über ein On-Premise-Betriebsmodell bereitgestellt werden, werden sie dementsprechend auch überwiegend in den On-Premise-Segmenten erfasst.

Die wichtigsten Faktoren, die zur Identifizierung der Geschäftssegmente verwendet werden, sind die Unterschiede zwischen den angebotenen Produkten und Dienstleistungen, insbesondere:

- auf Ebene der Divisionen das Bereitstellungsmodell für Software (Software zur Installation auf der Hardware des Kunden (On-Premise-Software) gegenüber Software mit Bereitstellung in der Cloud),
- innerhalb der On-Premise-Division die Art der Dienstleistung,
- innerhalb der Cloud-Division die Anwendungsbereiche der angebotenen Cloud-Lösungen.

Unsere On-Premise-Division erzielt ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von On-Premise-Software (Software zur Installation auf der Hardware des Kunden) und mobilen Softwarelösungen (Software zur Nutzung auf mobilen Endgeräten) sowie Dienstleistungen in Bezug auf diese Software. Innerhalb der On-Premise-Division erstrecken sich die Aktivitäten im Segment On-Premise-Produkte primär auf die Vermarktung und den Vertrieb unserer On-Premise-Software und unserer mobilen Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) für diese Software. Das Segment On-Premise-Services umfasst im Wesentlichen verschiedene Beratungsleistungen, hauptsächlich Dienstleistungen zur Implementierung unserer Softwareprodukte sowie Schulungsleistungen zur Nutzung unserer Softwareprodukte.

Unsere Cloud-Division erzielt ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus der Bereitstellung von Cloud-Software (Software, die der Kunde über die Cloud nutzt) und Dienstleistungen in Bezug auf diese Software (einschließlich Support, Beratungsleistungen und Schulungsleistungen). Innerhalb der Cloud-Division erstrecken sich die Aktivitäten im Segment Cloud-Anwendungen primär auf die Vermarktung und den Vertrieb von Subskriptionen für Cloud-Software, die von SAP oder SuccessFactors entwickelt wurde. Das Ariba-Segment vertreibt in erster Linie die von Ariba entwickelte Cloud-Software und generiert Umsätze aus seinem cloudbasierten Kooperationsnetzwerk.

Informationen über Gewinn oder Verlust und Vermögenswerte und Schulden

Umsatz und Ergebnis der Geschäftssegmente

Mio. €

	On-Premise-Division			Cloud-Division			Gesamt
	On-Premise-Produkte	On-Premise-Services	Division Gesamt	Cloud-Anwendungen	Ariba	Division Gesamt	
2013							
Software	4.517	0	4.517	1	0	1	4.518
Cloud-Subskriptionen und -Support	0	0	0	412	344	757	757
Software und Cloud-Subskriptionen	4.517	0	4.517	413	345	758	5.275
Support	8.710	0	8.710	16	30	46	8.756
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13.227	0	13.227	429	375	804	14.032
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	0	2.695	2.695	85	85	170	2.865
Umsatzerlöse	13.227	2.695	15.923	514	461	975	16.897
Umsatzkosten	-2.020	-2.134	-4.154	-178	-180	-358	-4.512
Bruttogewinn	11.207	562	11.769	336	281	617	12.385
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.447	0	-3.447	-328	-151	-479	-3.926
Segmentgewinn/-verlust	7.760	562	8.322	8	130	138	8.460
2012							
Software	4.656	0	4.656	2	0	2	4.658
Cloud-Subskriptionen und -Support	0	0	0	257	86	343	343
Software und Cloud-Subskriptionen	4.656	0	4.656	259	86	345	5.001
Support	8.226	0	8.226	10	10	20	8.246
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	12.881	0	12.881	269	96	365	13.246
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	0	2.967	2.967	67	25	91	3.058
Umsatzerlöse	12.881	2.967	15.848	336	120	456	16.304
Umsatzkosten	-1.994	-2.306	-4.300	-163	-72	-234	-4.533
Bruttogewinn	10.887	661	11.549	173	49	222	11.771
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.414	0	-3.414	-231	-43	-275	-3.689
Segmentgewinn/-verlust	7.473	661	8.134	-59	5	-53	8.082
2011							
Software	4.105	0	4.105	0	2	2	4.107
Cloud-Subskriptionen und -Support	0	0	0	18	0	18	18
Software und Cloud-Subskriptionen	4.105	0	4.105	18	2	20	4.125
Support	7.220	0	7.220	0	0	1	7.220
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	11.325	0	11.325	18	2	20	11.346
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	0	2.901	2.901	12	1	13	2.914
Umsatzerlöse	11.325	2.901	14.226	29	4	33	14.260
Umsatzkosten	-1.762	-2.201	-3.963	-66	-9	-75	-4.038
Bruttogewinn	9.564	700	10.264	-37	-5	-42	10.222
Vertriebs- und Marketingkosten	-2.919	0	-2.919	-32	-2	-34	-2.954
Segmentgewinn/-verlust	6.644	700	7.344	-69	-7	-76	7.268

Der Hauptentscheidungssträger erhält keine regelmäßigen Angaben zum Segmentvermögen und zu den Segmentverbindlichkeiten. Weitere Informationen zur Aufteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes auf die Geschäftssegmente finden Sie unter Textziffer (15).

Bewertungsgrundlagen und Darstellung

Für Zwecke der internen Berichterstattung werden Transfers zwischen den einzelnen Geschäftssegmenten als Reduzierung der Kosten und nicht als interne Umsätze erfasst. Diese Transfers bestehen hauptsächlich darin, dass Mitarbeiter eines Segments auf Projektbasis in einem anderen Segment eingesetzt werden. Transfers zwischen den Segmenten werden einschließlich bestimmter indirekter Gemeinkosten zu den internen Kostensätzen (aber ohne Gewinnmarge) gebucht.

Der überwiegende Teil unserer Abschreibungen mit Einfluss auf die Segmentergebnisse wird den Segmenten über Umlagen zugerechnet und daher nicht gesondert auf Segmentebene erfasst. Die direkt in den Segmenten erfassten Abschreibungen sind in allen Geschäftssegmenten unwesentlich.

Die bei der Ermittlung von Segmentumsätzen und -ergebnissen angewandten Rechnungslegungsmethoden unterscheiden sich von den eingangs beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (ausführliche Informationen siehe Textziffer (3)) gemäß IFRS wie folgt:

- Bei der Ermittlung der Segmentumsätze und -ergebnisse werden Umsätze unabhängig von ihrer Klassifizierung in unserer Gewinn- und Verlustrechnung grundsätzlich dem Segment zugeordnet, das für die jeweilige Transaktion verantwortlich ist. Daher kann beispielsweise der Umsatz des Segments Cloud-Anwendungen Beträge enthalten, die in unserer Gewinn- und Verlustrechnung als Softwareerlöse klassifiziert wurden.
- Unsere Segmentumsätze und -ergebnisse enthalten wiederkehrende Umsätze, die die übernommenen Unternehmen ausgewiesen hätten, wenn sie eigenständig geblieben wären. Aufgrund der Bewertung bestehender Kundenverträge zum beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt können diese Umsatzerlöse nach IFRS nicht ausgewiesen werden.

- Bei der Ermittlung der Segmentergebnisse werden Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen, Restrukturierungskosten, Forschungs- und Entwicklungskosten und allgemeine Verwaltungskosten nicht berücksichtigt. Diese Arten von Aufwendungen werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht.
- Unsere Segmentergebnisse enthalten nicht die folgenden akquisitionsbedingten Aufwendungen:
 - Aufwendungen für die planmäßige Abschreibung/Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen und bestimmten Einzelerwerben von geistigem Eigentum erworben wurden;
 - Aufwendungen für erworbene, nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte;
 - Restrukturierungskosten und Abwicklung von bereits vor dem Zusammenschluss bestehenden Beziehungen zwischen dem Erwerber und dem erworbenen Unternehmen;
 - Akquisitionsbedingte Kosten für eingekaufte Leistungen, die als Aufwand erfasst werden müssen.
- Unsere Segmentergebnisse enthalten keine Ergebnisse aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten, die als solche alle Voraussetzungen nach IFRS erfüllen, außer dass sie keinen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig darstellen. Für alle dargestellten Berichtsperioden bezieht sich dies ausschließlich auf die Tätigkeiten von TomorrowNow.

Die Umsatzkosten für unser Segment On-Premise-Services beinhalten überdies Vertriebs- und Marketingkosten in Zusammenhang mit unseren Beratungs- und sonstigen Leistungen, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Leistungen abgegrenzt werden können. Daher wurden keine Vertriebs- und Marketingkosten als solche diesem Segment zugeordnet.

Überleitung der Segmentumsätze und -ergebnisse

Mio. €

	2013	2012	2011
Summe der Umsatzerlöse der berichtspflichtigen Segmente	16.897	16.304	14.260
Anpassung wiederkehrender Softwareumsätze	-2	0	0
Anpassung wiederkehrender Cloud-Subskriptionen und -Supportumsätze	-61	-73	0
Anpassung wiederkehrender Supportumsätze	-19	-9	-27
Anpassung wiederkehrender Umsatzerlöse	-82	-81	-27
Umsatzerlöse	16.815	16.223	14.233
Summe der Segmentgewinne der berichtspflichtigen Segmente	8.460	8.082	7.268
Anpassung wiederkehrender Umsatzerlöse	-82	-81	-27
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.162	-2.132	-1.894
Allgemeine Verwaltungskosten	-796	-784	-685
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	12	23	25
Restrukturierungskosten	-70	-8	-4
Anteilsbasierte Vergütungen	-327	-522	-68
TomorrowNow-Rechtsstreit/Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten	0	0	717
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-555	-537	-448
Betriebsergebnis	4.479	4.041	4.884
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-17	-173	-75
Finanzergebnis, netto	-66	-72	-42
Gewinn vor Steuern	4.396	3.796	4.767

Die in der Überleitungsrechnung ausgewiesenen Forschungs- und Entwicklungskosten sowie die allgemeinen Verwaltungskosten unterscheiden sich von den entsprechenden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Werten, da die anteilsbasierten Vergütungen, Restrukturierungskosten und akquisitionsbedingten Aufwendungen in gesonderten Überleitungsposten erfasst sind.

Geografische Angaben

In den nachfolgenden Tabellen werden die Umsätze nach verschiedenen Kriterien geografisch aufgeschlüsselt:

- Die Managementsicht ist die geografische Aufschlüsselung, die der Vorstand als Hauptentscheidungsträger der SAP zur kundenbezogenen Beurteilung der regionalen Umsätze hauptsächlich verwendet. Sie ordnet den Softwareumsatz eines Softwarevertrags dem Land zu, in dem der Vertrag verhandelt wurde. Dabei wird grundsätzlich davon ausgegangen, dass die Softwareverträge im Land des Kundensitzes verhandelt werden. Eine vom Kundensitz abweichende Zuordnung ergibt sich nur dann, wenn nach objektiven Maßstäben alle Vertragsverhandlungen in einem anderen Land als dem Land des Konzernunternehmens erfolgten, das im Namen des Kunden als Vertragspartner fungiert. Dabei werden Softwareerlöse aus einem Softwarevertrag immer einer einzelnen geografischen Region zugeordnet, das heißt, die Erlöse werden nicht zwischen geografischen Regionen aufgeteilt. Da Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support größtenteils aus Verträgen resultieren, die in verschiedenen vergangenen Perioden abgeschlossen wurden, erfolgt hier eine ausnahmslose Zuordnung zum Land des Kundensitzes.
- In den Darstellungen nach Sitz des Kunden werden alle Umsätze durchgängig dem Land des Kundensitzes zugeordnet.

Umsatzerlöse nach Regionen

Umsatzerlöse nach Regionen – Managementsicht

Softwareerlöse nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Region EMEA	2.095	2.005	1.852
Region Amerika	1.620	1.774	1.534
Region APJ	802	879	722
SAP-Konzern	4.516	4.658	4.107

Softwareerlöse nach dem Land der Vertragsverhandlungen und Erlöse aus Cloud-Subskriptionen nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Region EMEA	2.212	2.071	1.865
Region Amerika	2.164	1.961	1.539
Region APJ	837	896	722
SAP-Konzern	5.212	4.928	4.125

Umsatzerlöse nach Regionen – Sitz des Kunden

Softwareerlöse nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Region EMEA	2.116	2.041	1.851
Region Amerika	1.586	1.733	1.534
Region APJ	814	884	722
SAP-Konzern	4.516	4.658	4.107

Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Region EMEA	117	66	13
Region Amerika	544	187	5
Region APJ	35	17	0
SAP-Konzern	696	270	18

Erlöse aus Software und Cloud-Subskriptionen nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Region EMEA	2.233	2.107	1.864
Region Amerika	2.130	1.920	1.540
Region APJ	849	901	722
SAP-Konzern	5.212	4.928	4.125

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Deutschland	1.984	1.821	1.726
Übrige Region EMEA	4.566	4.285	3.803
Region EMEA	6.549	6.106	5.529
USA	3.788	3.537	2.870
Übrige Region Amerika	1.408	1.283	1.088
Region Amerika	5.196	4.820	3.958
Japan	556	699	579
Übrige Region APJ	1.647	1.540	1.253
Region APJ	2.204	2.239	1.832
SAP-Konzern	13.950	13.165	11.319

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €

	2013	2012	2011
Deutschland	2.505	2.380	2.347
Übrige Region EMEA	5.381	5.106	4.644
Region EMEA	7.885	7.486	6.991
USA	4.661	4.461	3.699
Übrige Region Amerika	1.705	1.639	1.392
Region Amerika	6.366	6.100	5.091
Japan	624	789	652
Übrige Region APJ	1.939	1.848	1.499
Region APJ	2.563	2.637	2.151
SAP-Konzern	16.815	16.223	14.233

Langfristige Vermögenswerte

Mio. €

	2013	2012
Deutschland	2.337	2.318
Frankreich	2.112	2.120
Übrige Region EMEA	4.161	3.251
Region EMEA	8.610	7.689
USA	9.823	10.395
Übrige Region Amerika	123	97
Region Amerika	9.946	10.492
Japan	19	22
Übrige Region APJ	204	216
Region APJ	223	238
SAP-Konzern	18.779	18.418

Die Darstellung der langfristigen Vermögenswerte in obiger Tabelle erfolgt gemäß den Anforderungen von IFRS 8, wonach die langfristigen Vermögenswerte, ausgenommen Finanzinstrumente, latente Steueransprüche, Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Rechte aus Versicherungsverträgen, geografisch aufzuschlüsseln sind.

Ausführliche Informationen zur Aufschlüsselung unserer Mitarbeiterzahl – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – nach Regionen finden Sie unter Textziffer (7).

(29) ORGANE

Vorstand

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2013)

Bill McDermott

Vorstandssprecher

Strategie, Governance, Geschäftsentwicklung, strategische Unternehmensentwicklung,
Vertrieb, Kunden- und Partnernetz
Kommunikation und Marketing

Board of Directors der ANSYS, Inc., Canonsburg,
Pennsylvania, USA

Board of Directors der Under Armour, Inc., Baltimore,
Maryland, USA

Jim Hagemann Snabe

Vorstandssprecher

Strategie, Governance, Geschäftsentwicklung, strategische Unternehmensentwicklung,
Kommunikation und Marketing

Board of Directors der Bang & Olufsen a/s, Stuer, Dänemark
Board of Directors der The Danske Bank Group, Kopenhagen,
Dänemark (ab 18. März 2013)
Aufsichtsrat der Siemens AG, München (ab 1. Oktober 2013)

Dr. Werner Brandt

Finanzvorstand, Arbeitsdirektor

Finanzen und Administration einschließlich Investor Relations
und Datenschutz
Personalwesen

Aufsichtsrat der Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der QIAGEN N.V., Venlo, Niederlande
Aufsichtsrat der RWE AG, Essen (ab 18. April 2013)

Gerhard Oswald

Vorstandsbereich Scale, Quality & Support,
SAP Active Global Support, SAP HANA Enterprise Cloud,
Cloud Delivery,
Quality Governance und Production, Solution &
Knowledge Packaging,
SAP Labs Network (unter gemeinsamer Leitung
mit Vishal Sikka)

Dr. Vishal Sikka

Produkte & Innovation

Globale Produktentwicklung einschließlich SAP HANA, kundenspezifische Entwicklung, Design und Benutzerfreundlichkeit, globale Forschung SAP Labs Network (unter gemeinsamer Leitung mit Gerhard Oswald)

Im Geschäftsjahr ausgeschiedene Mitglieder

Lars Dalgaard (bis 31. Mai 2013)

Luisa Deplazes Delgado (bis 30. Juni 2013)

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2013)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner^{2),4),5),7),8),9)}

Vorsitzender

Board of Directors der Bramasol, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA (bis 1. Juli 2013)
Aufsichtsrat der Oligo Lichttechnik GmbH, Hennef

Christiane Kuntz-Mayr^{1),4),5),9)}

Stellvertretende Vorsitzende

Stellvertretende Vorsitzende des Betriebsrats der SAP AG

Pekka Ala-Pietilä^{5),7),8)}

Vorsitzender des Board of Directors der Solidium Oy, Helsinki, Finnland

Board of Directors der Pöyry Plc, Vantaa, Finnland
Vorsitzender des Board of Directors der CVON Group Limited, London, Großbritannien
Board of Directors der CVON Limited, London, Großbritannien
Vorsitzender des Board of Directors der CVON Innovation Services Oy, Turku, Finnland

Board of Directors der CVON Future Limited, London, Großbritannien

Vorsitzender des Board of Directors der Blyk International Ltd., London, Großbritannien

Vorsitzender des Board of Directors der Huhtamäki Oyj, Espoo, Finnland

Panagiotis Bissiritsas^{1),2),6)}

Support-Experte

Prof. Anja Feldmann^{5),9)}

Professorin an der Fakultät für Elektrotechnik und Informatik der Technischen Universität Berlin

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann^{2),6),8),9)}

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Linklaters LLP, Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Frankfurt am Main

Aufsichtsratsvorsitzender der CinemaxX AG, Hamburg

Margret Klein-Magar^{1),2),5),8)}

Vice President, Head of People Principles

Lars Lamadé^{1),2),8),9)}

Project Manager OPD COO

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Rhein-Neckar-Löwen GmbH, Kronau

Bernard Liautaud^{2),5),7)}

General Partner der Balderton Capital, London, Großbritannien

Board of Directors der nlyte Software Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Talend SA, Suresnes, Frankreich
Board of Directors der Cap Gemini, Paris, Frankreich (bis 8. Oktober 2013)
Board of Directors der Quickbridge (UK) Ltd., London, Großbritannien

Board of Directors der SCYTL Secure Electronic Voting SA,
Barcelona, Spanien
Board of Directors der Abiquo Group Inc., Redwood City,
Kalifornien, USA
Board of Directors der Vestiaire Collective SA, Levallois-Perret,
Frankreich
Board of Directors der Dashlane, Inc., New York, New York, USA
Board of Directors der Recorded Future, Inc., Cambridge,
Massachusetts, USA
Board of Directors der eWise Group, Inc., Redwood City,
Kalifornien, USA
Board of Directors der Qubit Digital Ltd., London,
Großbritannien

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn^{4),6),9)}

Chief Executive Officer der FBB, Flughafen Berlin-Brandenburg
GmbH, Berlin

Board of Directors der Air Berlin PLC & Co. Luftverkehrs KG,
Berlin (bis 7. Januar 2013)
Mitglied des Beirats der Fiege-Gruppe, Greven
Board of Directors der RZD – Russian Railways, Moskau,
Russland

Dr. Kurt Reiner^{1),5),6)}

Development Expert

Mario Rosa-Bian^{1),4),9)}

Project Principal Consultant

Dr. Erhard Schipporeit^{3),8)}

Selbstständiger Unternehmensberater

Aufsichtsrat der Talanx AG, Hannover
Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der HDI V.a.G., Hannover
Aufsichtsrat der Hannover Rückversicherung SE, Hannover
Aufsichtsrat der Fuchs Petrolub SE, Mannheim
Aufsichtsrat der BDO AG, Hamburg
Board of Directors der TUI Travel PLC, London, UK
Board of Directors der Fidelity Funds SICAV, Luxemburg

Stefan Schulz^{1),3),5),9)}

Vice President, IP at HANA Enterprise Cloud

Aufsichtsrat der ORTEC International Beheer B.V., Zoetermeer,
Niederlande (seit 17. Juni 2013)

Inga Wiele^{1),3),5)}

Senior Internal Strategic Consultant

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer^{3),5)}

Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und
Technologieberatung GmbH, Erlangen

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der
HEITEC AG, Erlangen

Aufsichtsrat der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen

Aufsichtsrat der LEONI AG, Nürnberg

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Festo AG & Co. KG,
Esslingen

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2013.

¹⁾ Arbeitnehmervertreter

²⁾ Mitglied des Präsidial- und Personalausschusses

³⁾ Mitglied des Prüfungsausschusses

⁴⁾ Mitglied des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG

⁵⁾ Mitglied des Technologie- und Strategieausschusses

⁶⁾ Mitglied des Finanz- und Investitionsausschusses

⁷⁾ Mitglied des Nominierungsausschusses

⁸⁾ Mitglied des Sonderausschusses

⁹⁾ Mitglied des Ausschusses für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder in den Geschäftsjahren 2013, 2012 und 2011 betrug:

Vorstandsvergütung

Tsd. €

	2013	2012	2011
Kurzfristig fällige Leistungen	24.728	17.054	20.197
Anteilsbasierte Vergütungen ¹⁾	8.603	14.855	4.016
Zwischensumme¹⁾	33.331	31.909	24.213
Für Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses	1.324	3.263	1.547
davon leistungsorientiert	189	1.711	696
davon beitragsorientiert	1.135	1.552	850
Abfindungen	0	0	4.125
Andere langfristig fällige Leistungen	0	0	4.031
Summe¹⁾	34.655	35.172	33.915

¹⁾ Anteil der Vorstandsvergütung, der dem jeweiligen Geschäftsjahr zuzurechnen ist

Die anteilsbasierte Vergütung in obiger Tabelle entspricht dem beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung der virtuellen RSUs (Restricted Share Units), die im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden.

Die Vorstandsmitglieder haben im Jahr 2012 die LTI-Zuteilungen für die Jahre 2012 bis 2015 bereits erhalten, wobei diese von einer ununterbrochenen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in den jeweiligen Jahren abhängig sind. Obwohl diese Zuteilungen an die jeweiligen Jahre geknüpft sind und damit – wirtschaftlich gesehen – eine Vergütung für die Vorstandsmitglieder in den jeweiligen Jahren darstellen, müssen sie gemäß § 314 HGB in die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr der Zuteilung einbezogen werden. Aufgrund der Vertragsverlängerung mit Gerhard Oswald im Jahr 2013 wurde im Berichtsjahr eine weitere LTI-Zuteilung gewährt, die sich auf die Zuteilungen in den Jahren 2014 und 2015 bezieht. Die Unverfallbarkeit der LTI-Zuteilungen hängt von der ununterbrochenen Tätigkeit des jeweiligen Vorstandsmitglieds für das Unternehmen ab.

Basierend auf den Zuteilungen für 2014 und 2015 für Gerhard Oswald, die im Einklang mit der Verlängerung seines Vorstandsvertrags gewährt wurden, belaufen sich die anteilsbasierten Vergütungen im Sinne von § 314 HGB auf 3.150 Tsd. € (2012: 55.085 Tsd. €). Einschließlich dieses Betrages ergibt sich eine Zwischensumme in Höhe von 24.110 Tsd. € (2012: 72.138 Tsd. €) und eine Gesamtsumme in Höhe von 25.434 Tsd. € (2012: 75.401 Tsd. €). Diese Beträge weichen von den in der obigen Tabelle aufgeführten Beträgen ab, da Letztere auf den LTI-Tranchen basieren, die den jeweiligen Jahren zugeordnet wurden, und nicht auf dem Gewährungszeitpunkt im Sinne von § 314 HGB.

Anteilsbasierte Vergütung für Vorstandsmitglieder

	2013	2012	2011
Anzahl gewährter RSUs	152.159	326.432	0
Anzahl gewährter Aktienoptionen	0	0	475.227
Gesamtaufwand (in Tsd. €)	-8.596	57.429	4.420

Der Gesamtaufwand für die anteilsbasierte Vergütung in obiger Tabelle entspricht dem gemäß IFRS 2 erfolgswirksam erfassten Betrag der jeweiligen Berichtsperiode.

Die dynamische Pensionsverpflichtung (Projected Benefit Obligation, PBO) für die Mitglieder des Vorstands sowie ihr jährlicher Pensionsanspruch bei Erreichen des 60. Lebensjahres auf der Grundlage der Ansprüche aus leistungsorientierten und gehaltsbezogenen Plänen stellen sich wie folgt dar:

Altersversorgung für Vorstandsmitglieder

Tsd. €

	2013	2012	2011
PBO zum 31.12.	9.077	8.889	7.291
Jährlicher Rentenanspruch	452	429	437

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 21. Mai 2014 folgende Gesamtjahresbezüge erhalten:

Aufsichtsratsvergütung

Tsd. €

	2013	2012	2011
Gesamtvergütung	2.966	2.981	3.028
davon feste Vergütung	870	901	874
davon Ausschussvergütung	416	340	465
davon variable Vergütung	1.680	1.741	1.688

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine anteilsbasierten Vergütungen. Sofern Arbeit-nemervertreter im Aufsichtsrat anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

Die Gesamtvergütung, die die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2013 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.176 Tsd. € (2012: 1.084 Tsd. €; 2011: 1.688 Tsd. €).

Im Geschäftsjahr 2013 erfolgten Pensionszahlungen an ausge-schiedene Vorstandsmitglieder beziehungsweise ergab sich eine PBO in folgender Höhe:

PBO beziehungsweise Zahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Tsd. €

	2013	2012	2011
Pensionszahlungen	1.387	1.360	1.346
PBO	29.181	30.551	25.267

In den Geschäftsjahren 2013, 2012 und 2011 gewährten wir an Organmitglieder keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite. Wir gingen auch keine Haftungsverhält-nisse zugunsten dieser Personen ein.

Am 31. Dezember 2013 entfiel auf die Mitglieder des SAP-Vorstands folgender Aktienbesitz:

Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Anzahl SAP-Aktien

	2013	2012	2011
Vorstand	30.201	35.271	20.569
Aufsichtsrat	119.316.444	121.363.858	121.524.139

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats legt die SAP in ihrem Vergütungsbericht offen. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil unseres Konzernlageberichts und unseres Jahresberichts Form 20-F und kann auf der Internetseite der SAP abgerufen werden.

(30) TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Einige Mitglieder des Vorstands sowie des Aufsichtsrats der SAP AG sind oder waren in verantwortungsvollen und einflussreichen Positionen in anderen Unternehmen tätig (siehe Textziffer (29)), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Software und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats und Chief Software Advisor der SAP, Hasso Plattner, beherrschte Unternehmen tätigten die folgenden Transaktionen mit der SAP: Erbringung von Beratungsleistungen für SAP, Verkauf eines Grundstücks an die SAP, Erhalt von Sport-Sponsoring durch SAP, Kauf von SAP-Produkten und -Dienstleistungen. Im Vorjahr beinhaltete dies den Erwerb der Vermögenswerte eines Unternehmens, an dem Hasso Plattner mittelbar beteiligt war.

Unsere stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Christiane Kuntz-Mayr ist geschäftsführende Gesellschafterin der family & kids @ work gemeinnützige UG („family & kids @ work“). Family & kids @ work wird von der SAP finanziell unterstützt.

Wilhelm Haarmann praktizierte bis Februar 2013 als Partner in der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt am Main. Im Februar 2013 wurde er Partner von Linklaters LLP. Die SAP beauftragte und beauftragt beide Anwaltskanzleien gelegentlich mit der Erbringung von Rechtsberatung und anderen Dienstleistungen.

Alle Beträge im Zusammenhang mit diesen Transaktionen waren für die SAP in allen dargestellten Geschäftsjahren unwesentlich.

Ausführliche Informationen über die Vergütung unserer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder finden Sie unter Textziffer (29).

(31) HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 4. Juni 2013 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2013

bestellt. Für im Jahr 2013 und in den Jahren davor erbrachte Prüfungsleistungen und weitere Leistungen der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und anderer Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbundes sind im SAP-Konzern folgende Honorare angefallen:

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Mio. €

	2013			2012			2011		
	KPMG AG (Deutsch- land)	Ausländische KPMG- Gesell- schaften	Gesamt	KPMG AG (Deutsch- land)	Ausländische KPMG- Gesell- schaften	Gesamt	KPMG AG (Deutsch- land)	Ausländische KPMG- Gesell- schaften	Gesamt
Prüfungshonorare	2	7	9	2	8	10	2	7	9
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	1	0	1	2	0	2	0	0	0
Honorare für Steuer- beratungsleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Honorare für sonstige Leistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamt	3	7	10	4	8	12	2	7	9

Die Prüfungshonorare umfassen die Honorare, die von der KPMG für die Prüfung des Konzernabschlusses und der Jahresabschlüsse der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen berechnet wurden. Prüfungsnahe Leistungen der KPMG umfassen Bilanzierungshinweise zu durchgeführten und geplanten Transaktionen und andere Nichtprüfungsleistungen, die in engem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung stehen und nicht unter den Prüfungshonoraren aufgeführt werden. Steuerberatungsleistungen umfassen die Unterstützung bei der Erstellung von Steuererklärungen sowie Steuerberatung im Zusammenhang mit Verrechnungspreisen, Konzernumstrukturierungen und anderen durchgeführten und geplanten Geschäftsvorfällen. Die sonstigen Leistungen umfassen unter anderem Dienstleistungen, wie zum Beispiel Schulungs- und Beratungsleistungen zu Themen, die außerhalb der Rechnungslegung und des Steuerwesens liegen.

(32) DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im Februar 2002 veröffentlichte die deutsche Bundesregierung den Deutschen Corporate Governance Kodex, der neben gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Empfehlungen und Anregungen enthält. Allein die Vorschriften sind von deutschen Unternehmen zwingend anzuwenden. Hinsichtlich der Empfehlungen sieht das deutsche Aktiengesetz (§ 161) lediglich vor, dass börsennotierte Unternehmen jährlich eine Erklärung zu ihrer Beachtung veröffentlichen müssen. Von Anregungen können die Unternehmen ohne Erklärungspflicht abweichen.

In den Jahren 2013 und 2012 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP AG die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen können auf unserer Internetseite abgerufen werden: www.sap.com/corporate-de/investors/governance.

(33) EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem 31. Dezember 2013 sind keine Ereignisse eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben.

(34) ANTEILSBESITZ

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Vollkonsolidierte Beteiligungsunternehmen					
INLAND					
Ariba Deutschland GmbH, Frankfurt am Main	100,0	4.280	103	1.202	22
hybris GmbH, München ⁵⁾	100,0	26.330	3.007	32.234	217
OutlookSoft Deutschland GmbH, Walldorf	100,0	–	0	3	–
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	3	3	53	–
SAP Business Compliance Services GmbH, Siegen	100,0	4.797	363	1.089	38
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf ^{8),10)}	100,0	3.050.364	516.247	1.321.646	4.716
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{9),10)}	100,0	–	–20.479	541.342	–
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{9),10)}	100,0	–	–3	804.844	–
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	–	–193	88	–
SAP Fünfte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ¹⁰⁾	100,0	–	2.849	2.325.861	–
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	–	0	26	–
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf	100,0	–	–8	124.191	–
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	–	–46	930.081	–
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{9),10)}	100,0	–	–949	323.875	–
SAP Puerto Rico GmbH, Walldorf	100,0	34.127	–2.779	–5.773	20
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	–	–4.339	9.516	–
SAP Sechste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ¹⁰⁾	100,0	–	0	25	–
SAP Ventures Investment GmbH, Walldorf	100,0	–	1	58.030	–
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	–	0	24	–
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{9),10)}	100,0	–	–101.699	–126.334	–
SuccessFactors Germany GmbH, Garching	100,0	17.663	306	812	78
TechniData GmbH, Markdorf	100,0	117	639	29.703	–
EUROPA (OHNE INLAND)/NAHER OSTEN/AFRIKA					
Ambin Properties (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	–	261	1.306	–
Ariba Belgium N.V., Heverlee, Belgien	100,0	1.653	68	1.405	8
Ariba Czech s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	8.294	210	1.666	158
Ariba France, SAS, Paris, Frankreich	100,0	11.228	602	3.436	53
Ariba Iberia, S.L., Madrid, Spanien	100,0	1.778	74	716	12
Ariba International Sweden AB, Stockholm, Schweden	100,0	2.025	86	340	7
Ariba Italia SRL, Rom, Italien	100,0	1.589	12	–726	10
Ariba Middle East & North Africa FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100,0	550	31	53	2
Ariba Slovak Republic s.r.o., Kosice, Slowakei	100,0	1.601	62	396	36
Ariba Switzerland GmbH, Zürich, Schweiz	100,0	1.039	49	1.059	6
Ariba Technologies Ireland Ltd., Dublin, Irland	100,0	986	41	–56	11

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Ariba Technologies Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	1.262	70	6.228	5
Ariba UK Limited, Egham, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	14.567	604	6.400	63
b-process, Paris, Frankreich	100,0	12.538	–1.204	–4.556	46
Business Objects (UK) Limited, London, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	–	–29.936	319	–
Business Objects Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	–	59	4.284	–
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland	100,0	902.168	499.289	4.774.388	245
Christie Partners Holding C.V., Rotterdam, Niederlande	100,0	–	–2	–21.828	–
Crossgate UK Ltd., Slough, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	–	–	–	–
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	–	0	44.543	–
Crystal Decisions Holdings Limited, Dublin, Irland	100,0	–	–4	77.725	–
Crystal Decisions UK Limited, London, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	–	0	2.206	–
Epista Software A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	3.040	871	5.849	12
EssCubed Procurement Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika	100,0	–13	3	–786	–
hybris AG, Rotkreuz, Schweiz ⁵⁾	100,0	51.536	–22.800	1.057.690	24
hybris Austria GmbH, Wien, Österreich ⁵⁾	100,0	718	–116	–167	4
hybris France SAS, Levallois-Perret, Frankreich ⁵⁾	100,0	5.418	–1.048	1.506	24
hybris Netherlands BV, Amsterdam, Niederlande ⁵⁾	100,0	1.575	–121	5.750	9
hybris Software AB, Västerås, Schweden ⁵⁾	100,0	1.239	–598	8.716	9
hybris Sp.z.o.o., Gleiwitz, Polen ⁵⁾	100,0	2.870	576	540	121
hybris UK Ltd., London, Großbritannien ⁵⁾	100,0	11.281	–31	20.878	60
Joe D Partners C.V., Utrecht, Niederlande	100,0	160.869	3.084	454.937	–
KXEN Ltd., London, Großbritannien ⁵⁾	100,0	34	–200	–1.247	3
KXEN SAS, Suresnes, Frankreich ⁵⁾	100,0	1.170	–443	–530	42
Limited Liability Company "SAP Labs", Moskau, Russland	100,0	9.616	38	976	114
Limited Liability Company "SAP CIS", Moskau, Russland	100,0	445.093	14.227	81.046	834
Limited Liability Company SAP Kazakhstan, Almaty, Kasachstan	100,0	20.234	–1.122	3.814	23
Limited Liability Company SAP Ukraine, Kiew, Ukraine	100,0	35.415	–1.012	–3.669	96
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland	100,0	9.967	230	3.300	31
NL Quotaholder 1 B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	–	–	–	–
NL Quotaholder 2 B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	–	–	–	–
OOO hybris Software, Moskau, Russland ⁵⁾	100,0	290	11	193	4
Plateau Systems UK Ltd., Guildford, Großbritannien	100,0	–	–6	–7.163	–
Quadrem Africa Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100,0	1.026	–236	–747	99
Quadrem Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	35.580	–2.479	51.819	4
Quadrem Overseas Cooperatief U.A., Amsterdam, Niederlande	100,0	–	–	–	–
SAP Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	461.938	30.690	444.768	447
SAP - NOVABASE, A.C.E., Porto Salvo, Portugal	66,7	–	–	–	–
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	646.567	84.175	189.327	615
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	817.002	71.681	53.687	1.266

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Belgium NV/SA, Brüssel, Belgien	100,0	205.283	5.751	125.761	248
SAP Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	2.991	349	1.228	1
SAP Business Services Center Europe s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	28.629	428	7.408	454
SAP Business Services Center Nederland B.V., Utrecht, Niederlande	100,0	226.727	7.581	47.565	20
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta	100,0	–	0	–17	–
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	77.415	4.342	12.912	255
SAP Cyprus Ltd, Nicosia, Zypern	100,0	3.045	–191	–2.274	2
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	7.251	194	–574	13
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	165.362	12.769	22.120	164
SAP East Africa Limited, Nairobi, Kenia ⁵⁾	100,0	–	6	2.502	–
SAP Egypt LLC, Kairo, Ägypten	100,0	10.362	–3.475	–10.554	57
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	14.020	285	3.119	97
SAP España – Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien	100,0	257.656	14.090	224.996	407
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	2.216	–67	289	1
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	114.921	6.413	63.879	109
SAP France Holding, Paris, Frankreich	100,0	873	36.109	5.169.074	3
SAP France, Paris, Frankreich	100,0	866.137	173.827	1.508.230	1.413
SAP Hellas S.A., Athen, Griechenland	100,0	27.699	1.191	11.208	51
SAP Holdings (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ⁵⁾	100,0	–	–15.993	731.275	–
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	45.664	1.462	15.049	411
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	702	41	9.725	–
SAP Ireland US-Financial Services Ltd., Dublin, Irland	100,0	200	353.089	4.766.140	3
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	36.288	1.843	3.516	56
SAP Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand, Italien	100,0	372.780	16.071	297.860	537
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	24.595	775	4.947	475
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	6.515	160	41.517	45
SAP Labs France SAS, Mougins, Frankreich	100,0	57.194	2.861	18.638	350
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	52.368	2.021	17.495	338
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	2.229	38	–185	3
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta	100,0	–	0	–17	–
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ⁵⁾	49,0	167.892	–36.717	–55.309	337
SAP Nederland Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	–	2	521.916	–
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	89.951	3.523	22.322	89
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	192.649	19.746	25.229	347
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	63.228	3.985	22.358	107
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	61.812	21.101	75.890	214
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Porto Salvo, Portugal	100,0	70.026	7.327	18.136	207

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Public Services Hungary Kft., Budapest, Ungarn	100,0	4.284	549	1.306	7
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	27.044	2.298	5.311	270
SAP Saudi Arabia Software Services Ltd, Riad, Königreich Saudi-Arabien	100,0	44.426	3.561	37.416	50
SAP Saudi Arabia Software Trading Ltd, Riad, Königreich Saudi-Arabien	75,0	36.862	–25.350	–24.698	81
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	80.598	2.899	34.430	884
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	13.920	844	3.561	22
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	37.036	2.532	15.373	180
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	166.507	7.525	15.933	154
SAP Training and Development Institute FZCO, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100,0	4.532	–254	–437	36
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.Ş., Istanbul, Türkei	100,0	78.245	–10.007	10.138	155
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen	100,0	2.491	106	–58	3
SAPV (Mauritius), Ebene, Mauritius ²⁾	0	–	258	22.932	–
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	16.177	2.389	7.595	29
SuccessFactors (UK) Limited, London, Großbritannien	100,0	20.662	1.610	2.255	100
SuccessFactors Denmark ApS, Kopenhagen, Dänemark	100,0	1.687	171	279	4
SuccessFactors France SAS, Paris, Frankreich	100,0	9.109	290	573	45
SuccessFactors Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	773	32	77	6
SuccessFactors Italy SRL, Mailand, Italien	100,0	1.507	44	71	5
SuccessFactors Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	5.071	359	16.926	22
SuccessFactors Schweiz GmbH, Zürich, Schweiz	100,0	3.620	–257	–388	7
Sybase (UK) Limited, Maidenhead, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	0	–4	327	–
Sybase France SARL, Paris, Frankreich	100,0	46.272	4.754	12.919	–
Sybase Iberia S.L., Madrid, Spanien	100,0	–	2	65.920	–
Sybase South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	89,5	–	38	75	–
Syclo International Limited, Leatherhead, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	510	977	0	–
Systems Applications Products Africa Region (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	81.563	10.920	23.403	39
Systems Applications Products Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	–	3.146	62.455	–
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria	100,0	16.604	–907	2.953	43
Systems Applications Products South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	89,5	227.424	–12.240	–5.707	455
The Infohrm Group Ltd., London, Großbritannien	100,0	88	223	–245	–
TomorrowNow (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ¹¹⁾	100,0	–	0	0	–
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	–	–9	–3.301	–

Stand 31. Dezember 2013

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
AMERIKA					
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	–	0	15.150	–
Alliente, Inc., Pittsburgh, Pennsylvania, USA	100,0	–	–	–	–
Ariba Canada, Inc., Mississauga, Kanada	100,0	3.094	129	1.214	21
Ariba Holdings, Inc., Grand Cayman, Kaimaninseln	100,0	–	–	–	–
Ariba, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA	100,0	299.460	–92.369	3.093.731	1.245
Ariba International Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–
Ariba International, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	7.405	301	–1.722	43
Ariba Investment Company, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	2.638	210.474	–
Business Objects Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien	100,0	–	0	49	–
Business Objects Option LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–33	2.032	63.668	–
Camillion Solutions, Inc., Markham, Kanada ⁵⁾	100,0	9.364	–3.017	31.701	114
Cube Tree LLC, San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	505	492	680	–
Extended Systems, Inc., Boise, Idaho, USA	99,0	–	32	16.513	–
Financial Fusion, Inc., Concord, Massachusetts, USA	100,0	–	–	–	–
FreeMarkets International Holdings Inc. de Mexico, de S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	–	–	–60	–
FreeMarkets Ltda., São Paulo, Brasilien	100,0	52	–376	–464	–
hybris Canada, Inc., Montreal, Kanada ⁵⁾	100,0	13.492	723	254	244
hybris Software Brasil Ltda., Morumbi, Brasilien ⁵⁾	100,0	23	–389	–821	4
hybris (US) Corp., Wilmington, Delaware, USA ⁵⁾	100,0	28.138	1.400	25.043	125
iAnywhere Solutions, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	99,0	75.212	36.253	172.933	43
Inxight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	0	66	–
Jam Acquisition II LLC, San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	200	200	178	–
Jobs2Web, Inc., Minnetonka, Minnesota, USA	100,0	2.897	2.637	2.482	–
KXEN, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA ⁵⁾	100,0	531	–651	21.199	11
Plateau Systems LLC, Arlington, Virginia, USA	100,0	4.564	3.972	5.603	–
Quadrem Brazil Ltda., Rio de Janeiro, Brasilien	100,0	23.672	2.001	7.370	175
Quadrem Canada Ltd., Mississauga, Kanada	100,0	923	102	506	8
Quadrem Chile Ltda., Santiago de Chile, Chile	100,0	13.566	–677	1.732	187
Quadrem Colombia SAS, Bogota, Kolumbien	100,0	240	–26	–33	3
Quadrem International Ltd., Hamilton, Bermuda	100,0	–	826	69.569	–
Quadrem Mexico S. de R. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	360	2	–38	3
Quadrem Peru S.A.C., Lima, Peru	100,0	2.803	–1.346	–2.105	89
Quadrem U.S., Inc., Plano, Texas, USA	100,0	–	–	–	–
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	3.530.473	114.589	4.992.376	5.819
SAP Andina y del Caribe C.A., Caracas, Venezuela	100,0	14.481	–53.041	–35.312	26
SAP Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	172.462	–14.424	4.773	618
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	553.602	–12.986	43.000	1.441

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Canada, Inc., Toronto, Kanada	100,0	708.115	50.265	470.548	2.201
SAP Chile Limitada, Santiago, Chile	100,0	–	1.015	13.618	–
SAP Colombia SAS, Bogota, Kolumbien	100,0	129.544	–5.209	–15.589	216
SAP Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100,0	14.550	–4.394	–4.404	13
SAP Financial, Inc., Toronto, Kanada	100,0	–	25.202	6.738	–
SAP Global Marketing, Inc., New York, New York, USA	100,0	276.915	1.148	24.311	543
SAP HANA Real Time Fund, Wilmington, Delaware, USA ⁷⁾	0	–	–904	–1.292	–
SAP Industries, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	468.227	40.420	396.489	446
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA	100,0	29.221	–3.806	8.615	65
SAP International PANAMA S.A., Panama-Stadt, Panama ⁵⁾	100,0	234	–30	334	2
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	25.169	666.458	–
SAP LABS, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	545.498	10.662	221.018	2.184
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	306.180	8.737	–18.242	569
SAP National Security Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	178.593	35.723	173.364	268
SAP PERU S.A.C., Lima, Peru	100,0	29.648	–3.248	4.846	55
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA	100,0	288.791	13.780	256.245	202
SAP Technologies Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	–	–	–	–
SAP Ventures Fund I, L.P., Wilmington, Delaware, USA ⁷⁾	0	–	31.690	110.261	–
SAP Ventures Fund II, L.P., Wilmington, Delaware, USA ^{5), 7)}	0	–	–2.630	–2.584	–
SuccessFactors, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	413.455	–173.389	2.406.889	1.373
SuccessFactors Brasil Consultoria e Assistência em Vendas Limitada, São Paulo, Brasilien	100,0	6.571	–332	–272	28
SuccessFactors Canada Inc., Ottawa, Kanada	100,0	8.564	254	580	33
SuccessFactors Cayman, Ltd., Grand Cayman, Kaimaninseln	100,0	–	–	208	–
SuccessFactors de México, S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	4.175	138	155	19
SuccessFactors International Holdings, LLC, San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	–	–	102	–
SuccessFactors International Services, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	3.486	168	286	7
SuccessFactors Middle East Holdings, LLC, San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	–	–	–	–
Surplus Record, Inc., Chicago, Illinois, USA	100,0	3.006	755	7.757	–
Sybase 365 LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	101.570	1.192	57.218	116
Sybase 365 Ltd., Tortola, Britische Jungferninseln	100,0	–	0	–908	–
Sybase Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	–	–112	703	–
Sybase Global LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	–	–	7.064	–
Sybase Intl Holdings LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	–	0	11.346	–
Sybase, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	547.633	252.904	4.375.352	1.031
The Inforhrm Group, Inc., Washington, Columbia, USA	100,0	34	–6	–24	–
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA	100,0	–	–1.454	–179.441	3
YouCalc, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	–	–	–	–

Stand 31. Dezember 2013

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
ASIEN-PAZIFIK-JAPAN					
Ariba (China) Limited, Hongkong, China	100,0	–	–	–	–
Ariba Australia Pty Ltd., Sydney, Australien	100,0	–	–21	–1	–
Ariba India Pvt. Ltd., Gurgaon, Indien	100,0	4.707	708	2.299	42
Ariba International Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	4.125	63	–4.894	19
Ariba Software Technology Services (Shanghai) Co. Ltd., Schanghai, China	100,0	828	10	592	2
Ariba Technologies India Pvt. Ltd., Bangalore, Indien	100,0	18.948	1.716	6.233	561
Beijing Zhang Zhong Hu Dong Information Technology Co. Ltd., Peking, China ⁵⁾	0	1.032	–2	849	7
Business Objects Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	–	–2	238	–
Business Objects Software (Shanghai) Co. Ltd., Schanghai, China	100,0	6.746	354	7.846	84
hybris Australia Pty Limited, Surry Hills, Australien ⁵⁾	100,0	2.638	199	232	18
hybris Hong Kong Ltd., Hongkong, China ⁵⁾	100,0	1.579	528	510	8
hybris Japan K.K., Tokio, Japan ⁵⁾	100,0	972	195	–111	7
hybris Korea Ltd., Seoul, Südkorea ⁵⁾	100,0	545	–1.148	–292	3
Nihon Ariba K.K., Tokio, Japan	100,0	2.332	136	1.426	13
Plateau Systems Australia Ltd, Brisbane, Australien	100,0	–	–	–710	–
Plateau Systems Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	–	–	–469	–
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	99,0	50.527	3.289	2.690	55
PT Sybase 365 Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	0	–44	278	–
Quadrem Asia Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	63	7	119	–
Quadrem Australia Pty Ltd., Brisbane, Australien	100,0	3.754	315	971	21
Quadrem China Ltd., Hongkong, China	100,0	–	–	13	–
Right Hemisphere Ltd., Auckland, Neuseeland	100,0	1.538	1.647	5.739	–
Ruan Lian Technologies (Beijing) Co. Ltd., Peking, China	100,0	81	7	–921	1
SAP (Beijing) Software System Co. Ltd., Peking, China	100,0	544.297	–10.691	24.902	3.697
SAP Asia Pte Ltd, Singapur	100,0	360.926	7.880	84.461	1.023
SAP Asia (Vietnam) Co. Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt, Vietnam	100,0	1.449	24	538	42
SAP Australia Pty Ltd, Sydney, Australien	100,0	479.267	25.552	243.608	770
SAP Hong Kong Co. Limited, Hongkong, China	100,0	55.271	–905	–1.276	87
SAP India (Holding) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	–	–7	275	–
SAP India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	383.854	36.544	212.004	1.892
SAP Japan Co. Ltd., Tokio, Japan	100,0	620.435	32.575	412.555	1.050
SAP Korea Ltd., Seoul, Südkorea	100,0	202.190	7.879	25.871	313
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	184.569	3.010	711	4.632
SAP Labs Korea, Inc., Seoul, Südkorea	100,0	13.968	439	17.388	125
SAP Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	92.273	4.885	25.849	117
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	73.758	6.272	41.068	97
SAP Philippines, Inc., Makati, Philippinen	100,0	34.754	–705	1.816	44

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand ⁴⁾	100,0	68.015	–275	11.303	60
SAP Taiwan Co. Ltd., Taipei, Taiwan	100,0	59.114	4.723	34.776	84
Shanghai SuccessFactors Software Technology Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	11.418	288	1.038	166
SuccessFactors (Philippines), Inc., Pasig City, Philippinen	100,0	2.100	–60	56	82
SuccessFactors Asia Pacific Limited, Hongkong, China	100,0	5	0	212	–
SuccessFactors Australia Holdings Pty Ltd., Brisbane, Australien	100,0	–	–4.795	9.592	–
SuccessFactors Australia Pty Limited, Brisbane, Australien	100,0	20.413	2.475	36.112	94
SuccessFactors Business Solutions India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	7.798	353	636	167
SuccessFactors Hong Kong Limited, Hongkong, China	100,0	2.755	105	184	11
SuccessFactors Japan K.K., Tokio, Japan	100,0	3.001	–143	–15	14
SuccessFactors Korea Ltd., Seoul, Südkorea	100,0	23	1	35	–
SuccessFactors Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	3.150	141	217	11
Sybase Australia Pty Ltd, Sydney, Australien	100,0	–	–17.015	107	–
Sybase Hong Kong Ltd, Hongkong, China	100,0	–	74	422	–
Sybase India Ltd., Mumbai, Indien	100,0	–	–9	2.112	–
Sybase Philippines, Inc., Makati City, Philippinen	100,0	–	15	–8	–
Sybase Software (China) Co. Ltd., Peking, China	100,0	33.119	1.026	17.265	331
Sybase Software (India) Private Ltd, Mumbai, Indien	100,0	17.269	1.110	8.382	219
TomorrowNow Australia Pty Ltd, Sydney, Australien	100,0	–	–1	–	–
TomorrowNow Singapore Pte Ltd, Singapur	100,0	–	–7	–	–

Stand 31. Dezember 2013	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2013 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (–) 2013 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2013 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2013 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
II. ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN					
Alteryx, Inc., Orange, Kalifornien, USA	15,42	21.168	–4.781	–728	171
China DataCom Corporation Limited, Guangzhou, China	28,30	47.689	4.456	37.361	1.049
Greater Pacific Capital (Cayman) L.P., Grand Cayman, Kaimaninseln ¹²⁾	5,35	497	–822	285.845	–
Original1 GmbH, Frankfurt am Main ¹³⁾	40,00	–	–	–	–
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien	17,00	23.033	1.063	12.655	–

¹⁾ Diese Werte basieren auf den lokalen IFRS-Jahresabschlüssen vor Konsolidierung und zeigen daher nicht den Beitrag der Gesellschaft zum Konzernabschluss.

Die Umrechnung in die Konzernwährung erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für Umsatz und Jahresüberschuss/-fehlbetrag mit dem Durchschnittskurs.

²⁾ Zum Stichtag 31. Dezember 2013 einschließlich Geschäftsführer in Vollzeitäquivalenten

³⁾ Keine Veränderungen der Beteiligungsquote, sofern nicht anders in den Fußnoten angegeben

⁴⁾ Im Geschäftsjahr 2013 änderte sich die Beteiligungsquote der SAP in Bezug auf die folgenden Tochtergesellschaften:

SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand (2012: 49%); Quadrem Africa Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika (2012: 49%).

⁵⁾ Erstmals im Jahr 2013 in den Konzernabschluss einbezogen

⁶⁾ Gemäß den Vereinbarungen mit den anderen Gesellschaftern hat die SAP AG die vollständige Beherrschung über das Unternehmen.

⁷⁾ SAP AG hält keine Anteile an vier strukturierten Unternehmen: SAPV (Mauritius), SAP HANA Real Time Fund, SAP Ventures Fund I, L.P. und SAP Ventures Fund II, L.P.

Basierend auf den Bedingungen der Gesellschaftsverträge, die der Gründung der Gesellschaften zugrunde lagen, ist die SAP AG der Mehrheit der Rückflüsse aus den Geschäftsaktivitäten dieser Unternehmen ausgesetzt und besitzt gemäß IFRS 10 derzeit die Verfügungsgewalt, die maßgebliche Tätigkeiten dieser Unternehmen zu bestimmen und somit die Höhe der wirtschaftlichen Erfolge zu beeinflussen. Daher sind die Gesellschaften im Konzernabschluss abgebildet.

⁸⁾ Gesellschaft, deren unbeschränkt haftende Gesellschafterin die SAP AG ist

⁹⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag

¹⁰⁾ In den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen, die gemäß § 264 Absatz 3 HGB oder § 264b HGB von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften befreit sind, unter anderem von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und Lageberichts.

¹¹⁾ Gemäß den Abschnitten 479A bis 479C des UK Companies Act 2006 sind die Tochterunternehmen nicht zur Prüfung ihrer Finanzabschlüsse verpflichtet, weil die SAP AG die Haftung für die Verbindlichkeiten der Tochterunternehmen in Bezug auf das am 31. Dezember 2013 abgelaufene Geschäftsjahr übernommen hat.

¹²⁾ Greater Pacific Capital (Cayman) ist Teil eines Dachfonds und fungiert als einer der Feederfonds für die Partnerschaft. Es liegen weder Finanzabschlüsse für das am 31. Dezember 2013 abgelaufene Geschäftsjahr noch Budgetinformationen oder Prognosen vor. Daher basieren die bereitgestellten Informationen auf den geprüften Abschlüssen für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr.

¹³⁾ Original1 GmbH ist in Liquidation und noch nicht aus dem Handelsregister ausgetragen.

Stand 31. Dezember 2013

Name und Sitz der Gesellschaft

III. SONSTIGE BETEILIGUNGSUNTERNEHMEN

(Beteiligungsquote größer oder gleich 5 %)

Alchemist Accelerator Fund I LLC, San Francisco, Kalifornien, USA

All Tax Platform - Solucoes Tributarias S.A., São Paulo, Brasilien

Amplify Partners L.P., Cambridge, Massachusetts, USA

ArisGlobal Holdings LLC, Stamford, Connecticut, USA

Connectiva Systems, Inc., New York, New York, USA

Convercent, Inc., Denver, Colorado, USA

Data Collective II L.P., San Francisco, Kalifornien, USA

EIT ICT Labs GmbH, Berlin

Five 9, Inc., San Ramon, Kalifornien, USA

Follow Analytics, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

GK Software AG, Schöneck

InnovationLab GmbH, Heidelberg

iTAC Software AG, Dernbach

iYogi Holdings Pvt. Ltd., Port Louis, Mauritius

JasperSoft Corporation, San Francisco, Kalifornien, USA

Lavante, Inc., San Jose, Kalifornien, USA

MuleSoft, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, Grünwald

Narrative Science, Inc., Chicago, Illinois, USA

On Deck Capital, Inc., New York, New York, USA

Onventis GmbH, Stuttgart

Patent Quality, Inc., Bellevue, Washington, USA

PayScale, Inc., Seattle, Washington, USA

Point Nine Capital Fund II GmbH & Co. KG, Berlin

Post for Systems, Kairo, Ägypten

Realize Corporation, Tokio, Japan

Retail Solutions, Inc. (rechtlicher Name: T3C, Inc.), Mountain View, Kalifornien, USA

Return Path, Inc., New York, New York, USA

RIB Software AG, Stuttgart

Smart City Planning, Inc., Tokio, Japan

SV Angel IV L.P., San Francisco, Kalifornien, USA

Technologie- und Gründerzentrum Walldorf Stiftung GmbH, Walldorf

The SAVO Group Ltd., Chicago, Illinois, USA

Ticketfly, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

Vendavo, Inc., Mountain View, Kalifornien, USA

Walldorf, den 20. Februar 2014

SAP AG
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Jim Hagemann Snabe

Werner Brandt

Gerhard Oswald

Vishal Sikka

Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

Nach US-amerikanischen Vorschriften ist der Vorstand dazu verpflichtet, einen Bericht über das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss abzugeben. Der Wortlaut dieses Berichts für das Geschäftsjahr 2013 lautet wie folgt:

Der Vorstand der SAP ist verantwortlich für das Einrichten und Aufrechterhalten eines angemessenen internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss, wobei dieses interne Kontrollsystem der Definition in Rules 13a–15(f) und 15d–15(f) nach dem Securities Exchange Act von 1934 zu entsprechen hat. Bei SAP ist das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss ein Prozess, der unter der Aufsicht der beiden Vorstandssprecher und des Finanzvorstands der SAP aufgesetzt wurde, um hinreichende Sicherheit hinsichtlich der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung sowie der Erstellung von Konzernabschlüssen in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) in der vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedeten Fassung zu gewährleisten.

Der Vorstand der SAP hat die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 beurteilt. Bei dieser Beurteilung hat der Vorstand der SAP die Kriterien zugrunde gelegt, die im Internal Control – Integrated Framework (1992) des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) festgelegt sind.

Aufgrund der Bewertung anhand dieser Kriterien ist der Vorstand der SAP zu dem Schluss gekommen, dass das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 wirksam war.

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, unser unabhängiger Abschlussprüfer, hat ihren Bestätigungsvermerk zum internen Kontrollsystem der SAP für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss abgegeben. Dieser ist im Bestätigungsvermerk zum Konzernabschluss und zusammengefassten Konzernlagebericht der SAP zum 31. Dezember 2013 enthalten.

Fünfjahresübersicht

Analysieren Sie unsere
finanziellen, sozialen und
ökologischen Leistungen
der letzten fünf Jahre.



283 Zusätzliche Informationen

284	Fünfjahresübersicht
287	Glossar
308	Adressen
309	Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen
310	Finanzkalender
311	Impressum

Fünffjahresübersicht¹⁾

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2013	2012	2011	2010	2009
Umsatz und Ergebnis					
Software und Cloud-Subskriptionen (IFRS)	5.212	4.928	4.125	3.424	2.735
Non-IFRS-Anpassungen	63	73	0	0	0
Software und Cloud-Subskriptionen (Non-IFRS)	5.275	5.001	4.125	3.424	2.735
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	13.950	13.165	11.319	9.794	8.198
Non-IFRS-Anpassungen	82	81	27	74	11
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	14.032	13.246	11.346	9.868	8.209
Umsatzerlöse (IFRS)	16.815	16.223	14.233	12.464	10.672
Non-IFRS-Anpassungen	82	81	27	74	11
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	16.897	16.304	14.260	12.538	10.683
Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote (Software- und softwarebezogene Serviceerlöse in % der Umsatzerlöse)	83	81	80	79	77
Betriebsergebnis (IFRS)	4.479	4.041	4.884	2.591	2.588
Non-IFRS-Anpassungen	1.035	1.148	-171	1.416	339
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	5.514	5.190	4.713	4.007	2.927
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	26,6	24,9	34,3	20,8	24,3
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	32,6	31,8	33,1	32,0	27,4
Operative Marge (Non-IFRS, währungsbereinigt)	33,5	33,0	32,7	33,2	27,6
Anteilsbasierte Vergütungen	327	522	68	58	54
Restrukturisierungskosten ²⁾	70	8	4	-3	198
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	555	537	448	300	271
Finanzergebnis, netto	-66	-72	-42	-67	-80
Gewinn vor Steuern	4.396	3.796	4.767	2.338	2.435
Ertragsteueraufwand	-1.071	-993	-1.331	-525	-685
Gewinn nach Steuern	3.325	2.803	3.437	1.813	1.750
Gewinn vor Steuern (in % der Umsatzerlöse)	26	23	33	19	23
Eigenkapitalrendite in % (Gewinn nach Steuern in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	22	21	31	20	22
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.832	3.822	3.775	2.922	3.019
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-1.781	-5.964	-1.226	-3.994	-299
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-1.589	-194	-1.176	2.520	-2.170
Free Cashflow	3.266	3.281	3.330	2.588	2.794
Free Cashflow (in % der Umsatzerlöse)	19	20	23	21	26
Cash Conversion Rate (Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in % vom Gewinn nach Steuern)	115	136	110	161	173
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.748	2.477	4.965	3.518	1.884
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	93	15	636	10	400
Konzernliquidity (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel)	2.841	2.492	5.601	3.528	2.284
Finanzschulden (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Schuldscheindarlehen, Anleihe)	4.308	4.994	3.965	4.378	703
Nettoliquidität	-1.467	-2.502	1.636	-850	1.581
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO, in Tagen)	62	59	60	65	79

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2013	2012	2011	2010	2009
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.963	4.005	3.577	3.177	2.598
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	7.352	6.928	9.669	7.143	5.255
Summe langfristiger Vermögenswerte	19.741	19.378	13.558	13.696	8.119
Abgegrenzte Umsätze auf Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	443	317	4	2	0
Non-IFRS-Anpassungen	4	40	0	0	0
Abgegrenzte Umsätze auf Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS)	447	358	4	2	0
Summe kurzfristiger Schulden (inklusive RAP)	6.347	6.546	6.266	5.153	3.416
Summe langfristiger Schulden (inklusive RAP)	4.699	5.627	4.254	5.862	1.467
Summe des Eigenkapitals (inklusive Anteilen anderer Gesellschafter)	16.048	14.133	12.707 ⁹⁾	9.824	8.491
Summe Vermögenswerte	27.094	26.306	23.227	20.841	13.374
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	59	54	55	47	63
Fremdkapitalquote (Fremdkapital in % der Bilanzsumme)	41	46	45	53	37
Investitionen in Geschäfts- oder Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	1.812	6.859	657	5.502	299
Abschreibungen	951	863	724	534	499
Operative Aufwendungen					
Software- und softwarebezogene Servicekosten	2.597	2.555	2.107	1.823	1.658
Beratungs- und sonstige Servicekosten	2.402	2.520	2.247	2.071	1.851
Umsatzkosten	4.999	5.075	4.354	3.894	3.509
Forschungs- und Entwicklungskosten	2.282	2.261	1.935	1.729	1.591
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der Umsatzerlöse)	14	14	14	14	15
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der operativen Aufwendungen)	18	19	21	18	20
Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung am Jahresende ³⁾	17.804	18.012	15.861	15.884	14.813
Vertriebs- und Marketingkosten	4.131	3.912	3.083	2.646	2.199
Allgemeine Verwaltungskosten	866	949	715	636	564
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Ausgegebene Aktien am Jahresende (in Millionen)	1.229	1.229	1.228	1.227	1.226
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert (in Millionen)	1.193	1.192	1.189	1.188	1.188
Gewinn je Aktie, unverwässert (in €)	2,79	2,35	2,89	1,52	1,47
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, verwässert (in Millionen)	1.195	1.193	1.190	1.189	1.189
Gewinn je Aktie, verwässert (in €)	2,78	2,35	2,89	1,52	1,47
Dividende je Stammaktie (in €)	1,00	0,85	1,10	0,60	0,50
Ausschüttungssumme ⁴⁾	1.194	1.013	1.310	713	594
Ausschüttungsquote (Ausschüttungssumme in % vom Gewinn nach Steuern) ⁴⁾	36	36	38	39	34
Börsenkurs der SAP-Aktie am Geschäftsjahresende (in €)	62,31	60,69	40,85	38,10	33,00
Höchstkurs der SAP-Aktie (in €)	64,80	61,43	45,90	38,40	35,26
Tiefstkurs der SAP-Aktie (in €)	52,20	41,45	34,26	31,12	25,01

SAP-Konzern

Mio. €, soweit nicht anders vermerkt

	2013	2012	2011	2010	2009
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen (Fortsetzung)					
Marktkapitalisierung am Jahresende (in Mrd. €)	76,5	74,7	50,2	46,7	40,5
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 1 Jahr (in %)	4,20	52,10	8,70	17,00	32,90
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 5 Jahre (in %)	21,80	13,10	1,70	1,20	1,30
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 10 Jahre (in %)	7,90	13,80	2,20	3,20	-1,20
Mitarbeiter und Personalaufwand					
Mitarbeiter am Jahresende ³⁾	66.572	64.422	55.765	53.513	47.584
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt ³⁾	65.409	61.134	54.346	49.970	48.471
Personalaufwand	7.489	7.286	5.880	5.261	4.963
Personalaufwand – ohne anteilsbasierte Vergütungen	7.162	6.764	5.812	5.203	4.909
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne anteilsbasierte Vergütungen (in Tsd. €)	109	111	107	104	101
Anteil weiblicher Mitarbeiter (in %)	31	30	30	30	29
Frauen in Führungspositionen ⁷⁾ (gesamt, in %)	21,2	20,8	19,5	18,7	17,6
Frauen im mittleren und oberen Management ⁶⁾ , ⁷⁾ (in %)	14,3	14,5	13,5	13,7	14,7
Frauen als Teamleiter ⁶⁾ , ⁷⁾ (in %)	21,7	21,1	20,5	19,6	19,1
Index für Mitarbeiterengagement (in %)	77	79	77	68	69
Betrieblicher Gesundheitskulturindex (in %)	67	66	65	59	61
Mitarbeiterbindung (in %)	93,5	94,0	92,8	92,9	94,2
Mitarbeiterfluktuation (in %)	8	7	9	9	11
Umwelt					
Treibhausgasemissionen (in kt)	545	485	490	455	480
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ³⁾ (in t)	8,3	7,9	9,0	8,7	9,2
Treibhausgasemissionen pro Euro Erlös (in g)	32,4	30,0	34,4	36,4	42,0
Energieverbrauch (in GWh)	910	860	860	845	860
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ³⁾ (in kWh)	13.900	14.000	15.700	16.100	16.500
Energieverbrauch in Rechenzentren (in GWh)	173	160	154	144	157
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ³⁾ (in kWh)	2.633	2.598	2.824	2.746	3.001
Anteil erneuerbarer Energien (in %)	43	51	32	32	0
Kunden					
Net Promoter Score ⁸⁾ (in %)	12,1	8,9	k. A.	k. A.	k. A.

¹⁾ Die Werte der Geschäftsjahre 2009 bis 2013 sind nach IFRS berechnet, sofern nicht anders vermerkt.

²⁾ hiervon im Jahr 2010 – 5 Mio. € und im Jahr 2009 4 Mio. € akquisitionsbedingte Aufwendungen

³⁾ umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

⁴⁾ für das Jahr 2013 vorgeschlagene Dividende unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2013

⁵⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

⁶⁾ Die Angaben beziehen sich auf unterschiedliche Hierarchiestufen.

⁷⁾ Die Werte beziehen sich jeweils auf das Jahresende.

⁸⁾ 2012 haben wir eine neue Methodik eingeführt, die die Kundenzufriedenheit misst: den Net Promoter Score (NPS).

Daher können wir für die Jahre vor 2012 keine Vergleichszahlen angeben.

⁹⁾ Summe des Eigenkapitals nach Anwendung von IAS 19 (überarbeitet): 12.689 Mio. €

Glossar

A

ABAP – Programmiersprache der SAP

Add-on – SAP-Anwendung, die technisch von einer anderen SAP-Anwendung abhängig ist und nur in Verbindung mit dieser Anwendung installiert werden kann

Americas' SAP Users' Group (ASUG) – Gemeinnützige Organisation von SAP-Anwenderunternehmen in Amerika, die sich für den Informationsaustausch und die Kontaktpflege einsetzt. SAP-Kunden haben sich weltweit nach Regionen in Anwendervereinigungen zusammengeschlossen, um Wissen auszutauschen und bei der SAP-Entwicklung mitzuwirken. Die ASUG ist die größte Anwendervereinigung von SAP-Kunden mit über 50.000 Mitgliedern.

Analyselösungen der SAP – Analyselösungen der SAP helfen Anwendern, die Informationen aus großen Datenmengen gewinnbringend zu nutzen. Sie liefern ihnen die richtigen Daten zum richtigen Zeitpunkt, sodass sie daraus Rückschlüsse ziehen und fundierte Entscheidungen treffen, Änderungen vorhersehen und neue Geschäftsmöglichkeiten erkennen können. Wenn SAP-Anwendungen auf der Plattform SAP HANA laufen, können Unternehmen von Analysen in Echtzeit profitieren, da sich Schnelligkeit und Flexibilität bei Datenanalysen nicht mehr gegenseitig ausschließen. Unsere Analyseangebote umfassen die Bereiche Business Intelligence, Enterprise Performance Management und Governance, Risk und Compliance.

Analytik – Oberbegriff für Datenanalysen, die gewöhnlich in Form von Berichten und Diagrammen erstellt werden und für Informationszwecke und die Entscheidungsfindung im Unternehmen verwendet werden können

Anwendung – Software zur Unterstützung bestimmter Geschäftsprozesse oder Aktivitäten eines Unternehmens und spezieller Geschäftsanforderungen

Ariba – Am 1. Oktober 2012 schloss SAP die Übernahme von Ariba, dem führenden Anbieter cloudbasierter Handelsnetzwerke, erfolgreich ab. Alle cloudbezogenen Beschaffungslösungen der SAP werden nun unter Ariba vereint. Ariba agiert als eigenständige Geschäftseinheit der SAP mit dem Namen „Ariba, ein Unternehmen der SAP“. Ariba-Lösungen für Beschaffung, Finanzwesen und Sourcing sowie das Ariba Network werden weiter unter der Marke Ariba geführt.

Ariba Network – Handelsnetzwerk, über das Unternehmen jeder Größe jederzeit mit Handelspartnern in Kontakt treten können, unabhängig von bestimmten Gerätetypen und Benutzeroberflächen. Sie können Käufe und Verkäufe abschließen und ihre Liquidität effizient steuern. Unternehmen weltweit nutzen das Ariba Network, um ihre Handelsbeziehungen zu vereinfachen und ihre Geschäftsergebnisse zu verbessern. Siehe Handelsnetzwerk

B

Benchmarking – Vergleich von Produkten, Services und Verfahren mit denen führender Unternehmen. Benchmarking kann auch zur Bewertung von Best Practices eingesetzt werden.

Best Practice – Managementkonzept, bei dem ein Verfahren entwickelt wird, das am effektivsten ein gewünschtes Ergebnis erzielt. SAP-Anwendungen nutzen Best Practices, um Kunden zu helfen, gängige Geschäftsprozesse durch Software und Technologie zu automatisieren. Siehe SAP Best Practices

Betrieblicher Gesundheitskulturindex – Kennzahl für die kulturellen Rahmenbedingungen, die es dem Mitarbeiter ermöglichen, gesund und im Gleichgewicht zu bleiben. In den Index fließen Daten aus Mitarbeiterbefragungen ein.

Betriebsrat – Gesetzliches Organ zur Vertretung der Arbeitnehmerinteressen und zur Wahrung der betrieblichen Mitbestimmung gegenüber dem Arbeitgeber in Betrieben des privaten Rechts. Rechtliche Grundlage ist das Betriebsverfassungsgesetz. Die in Deutschland arbeitenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SAP AG haben am 21. Juni 2006 erstmals einen Betriebsrat gewählt. Ein Europäischer Betriebsrat wurde im Frühjahr 2012 gegründet.

Big Data – Riesige Datenmengen, die von Milliarden miteinander vernetzter Endgeräte und Personen erzeugt werden und gewaltige Mengen von Informationen über ihr Verhalten, ihren Standort und ihre Aktivitäten beinhalten. Unternehmen müssen angesichts dieser Datenvolumina Technologiearchitekturen und Datenbankstrukturen neu überdenken.

Branche – Ein Wirtschaftssektor, der durch eine Wertschöpfungskette, durch Geschäftsprozesse sowie durch Produkte und Dienstleistungen gekennzeichnet ist, die typisch für alle Unternehmen in diesem Sektor sind. Bei der SAP wird der Begriff Branche auch verwendet, um zwischen den Funktionen für Bereiche wie Marketing, Beschaffung und Finanzwesen und den Funktionen für eine spezielle Branche zu unterscheiden. Die SAP bietet Softwareportfolios, die auf die Geschäftsanforderungen von 25 verschiedenen Branchen ausgerichtet sind.

Branchenanwendung – Softwareeinheit, die die spezifischen Geschäftsprozesse und Anforderungen einer bestimmten Branche abdeckt

Branchenlösung – Lösung, die die speziellen Anforderungen einer bestimmten Geschäftssparte oder Branche abdeckt

Business Intelligence (BI) – Software, mit der Anwender Rohdaten eines Unternehmens analysieren und fundierte Entscheidungen treffen können. BI-bezogene Prozesse umfassen Data Mining, multidimensionale Analysen, Abfragen und die Erstellung von Berichten. Zu den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence gehören die Plattform SAP BusinessObjects Business Intelligence, SAP Crystal Reports, SAP BusinessObjects Dashboards und SAP Lumira.

Business User – Mitarbeiter, zu deren Aufgaben das Suchen und Austauschen von Informationen, die Zusammenarbeit mit anderen, die Koordination von Projekten, das Ausarbeiten von Strategien und die Entwicklung neuer Ideen auf der Grundlage von Informationen aus unterschiedlichen Quellen gehören. Sie werden auch als Wissensarbeiter oder als Business Consumers bezeichnet.

Business Warehouse – Siehe Data Warehouse

C

Cloud Computing – Oberbegriff für flexible IT-Services wie Speicherkapazitäten, Rechenleistung, Entwicklungsumgebungen und Anwendungen, die Privatkunden und Unternehmen über das Internet oder per Hosting nutzen können. Der Zugriff auf die Services erfolgt bei Bedarf über die Cloud (also über das Internet), sodass keine eigenen IT-Ressourcen mehr im Unternehmen erforderlich sind. Siehe Software as a Service

CO₂-Äquivalent – Einheit, mit der sich die Emissionen verschiedener Treibhausgase auf Basis ihres Treibhauspotenzials vergleichen lassen. Beispielsweise beträgt das Treibhauspotenzial von Methan über einen Zeitraum von 100 Jahren 21. Das bedeutet, dass die Emissionen von einer Million Tonnen Methan den Emissionen von 21 Millionen Tonnen Kohlendioxid entsprechen.

Customer Connection – Einfacher Prozess, um die aktuell bei Kunden eingesetzten Produkte und Lösungen schrittweise zu erweitern und zu verbessern. Er bietet SAP-Kunden die Möglichkeit, kleine Erweiterungen für Produkte und Lösungen in der Mainstream-Wartung vorzuschlagen. Die Verbesserungen werden dann schnell und reibungslos über Hinweise und Support Packages ausgeliefert.

D

Data Warehouse – Elektronische Sammlung von Informationen, die so strukturiert sind, dass Computerprogramme leicht darauf zugreifen können. Siehe SAP NetWeaver Business Warehouse

Design Thinking – Methode zur Entwicklung innovativer Ideen, die die rechte Gehirnhälfte (Kreativität) mit der linken Gehirnhälfte (analytisches Denken) zusammenbringt

DSAG – Abkürzung für „Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe“, die rund 43.062 Mitglieder aus 2.735 Unternehmen im deutschsprachigen Raum und darüber hinaus zählt

Durchgängige Lösung – Softwarelösung, die einen durchgängigen Prozess abbildet

Durchgängiger Prozess – Eine Reihe von Aktivitäten, die bestimmte Steuerungs-, Kern- oder Supportprozesse unterstützen. Kunden können diese Aktivitäten als Referenz verwenden, um ihre eigenen Prozesse abzubilden.

E

Ecosystem – Netz, das die SAP, ihre Kunden und Partner umfasst und den Nutzen, den die SAP ihren Kunden bietet, vergrößert. Kunden profitieren von gebündeltem Fachwissen aus Communitys, innovativen Partnerlösungen und branchenführenden Methoden für die gemeinsame Entwicklung von Innovationen und die Zusammenarbeit. Dadurch können sie den größtmöglichen Nutzen aus ihren Investitionen in SAP-Software ziehen.

Eingebettete Analysen – Integration von Business Intelligence in operative Anwendungen und Geschäftsprozesse

Emissionsausgleich oder CO₂-Ausgleich – Eine Einheit eines CO₂-Äquivalents, die reduziert, vermieden oder sequestriert wird, um anderswo auftretende Emissionen zu kompensieren

Energieverbrauch – Summe der gesamten Energie, die durch die Geschäftstätigkeit der SAP verbraucht wird, einschließlich Energie aus erneuerbaren Energiequellen

Energieverbrauch in Rechenzentren – Die in den SAP-Rechenzentren verbrauchte Energiemenge im Verhältnis zur Anzahl der Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte)

Enterprise Resource Planning – Siehe SAP ERP

Enterprise Service – Zusammenstellung hoch integrierter Webservices, auf die Anwendungen zugreifen und die sie immer wieder nutzen können, um Geschäftsprozesse zu unterstützen. Enterprise Services werden als Bausteine bei der Zusammenstellung größerer Softwareeinheiten verwendet. Sie können schnell von der SAP oder ihren Partnern definiert und zu neuen Anwendungen zusammengestellt werden und damit neue Geschäftsprozesse ermöglichen. Siehe Webservice

Erneuerbare Energie – Im engeren Sinne Anteile und Arten des bei der SAP verwendeten Stroms aus erneuerbaren Energiequellen wie Wasserkraft, Windenergie, Sonnenenergie, Erdwärme und Biomasse. Dieser Anteil errechnet sich aus der

Summe der gezielt zugekauften erneuerbaren Energie, der von unseren Solaranlagen erzeugten Energie und der über Grünstromzertifikate erworbenen erneuerbaren Energie.

Erweiterungspaket (Enhancement Package) – Optionales Softwarepaket, mit dem Unternehmen Innovationen nutzen können, ohne die Stabilität ihrer Kernsoftware zu beeinträchtigen. Erweiterungspakete enthalten verbesserte allgemeine und branchenspezifische Funktionen, Enterprise Services sowie andere Verbesserungen an der Benutzeroberfläche und den Funktionen. Unternehmen können ausgewählte Funktionen, die in den Erweiterungspaketen enthalten sind, aktivieren und nach Bedarf mit minimaler Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebs implementieren.

F

Frauen in Führungspositionen – Im engeren Sinne der Anteil von Frauen in Führungspositionen (Frauen als Teamleiter und Frauen im mittleren und oberen Management) auf Grundlage der Gesamtzahl der Führungskräfte und nicht der Vollzeitbeschäftigten

Fußabdruck eines Produkts – Umwelteinfluss von Produkten, Prozessen oder Dienstleistungen durch Produktion, Nutzung und Entsorgung

G

Gemeinnützige Organisation – Unternehmen oder Verband, der zum Wohle der Allgemeinheit wirtschaftet und nicht auf Gewinn ausgerichtet ist

Gesetzliche Änderung – Korrektur von SAP-Software, durch die ein SAP-Softwarerelease an veränderte Gesetze und Vorschriften angepasst wird

Global Compact der Vereinten Nationen (UN Global Compact) – Initiative für Unternehmen, die sich verpflichten, ihre Geschäftstätigkeiten und Strategien an zehn universell anerkannten Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung auszurichten

Global Reporting Initiative (GRI) – Gemeinnützige Organisation, die einen umfassenden Rahmen für die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen und Organisationen erarbeitet hat, der weltweit Anwendung findet

Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol) – Das am meisten genutzte internationale Berechnungsinstrument zur Erfassung, Quantifizierung und Kontrolle von Treibhausgasemissionen

H

Handelsnetzwerk – Online-Service, der Unternehmen und ihre Systeme mit ihren Handelspartnern und deren Systemen verbindet und neue Arten von Prozessen, Informationen und Erfahrungsaustausch ermöglicht, wie es nur in einer digitalen Umgebung möglich ist. Siehe Ariba Network

I

Inklusivität – Für eine Organisation, die sich ihrer Verantwortlichkeit gegenüber denjenigen bewusst ist, auf die sie selbst Auswirkungen hat und die Auswirkungen auf die Organisation haben, bedeutet Inklusivität die Einbindung von Stakeholdern bei der Entwicklung und Umsetzung einer verantwortlichen und strategischen Reaktion auf Herausforderungen der Nachhaltigkeit.

In-Memory Computing – Bedeutender Fortschritt in der Informationstechnologie, der für bahnbrechende Veränderungen bei der Verarbeitung, Analyse und Speicherung von Daten sorgt. Die Haltung der Daten im Hauptspeicher statt in relationalen Datenbanken ermöglicht eine wesentlich schnellere Datenverarbeitung. Zudem kombiniert In-Memory Computing die hohe Leistungsfähigkeit parallel arbeitender Prozessorkerne mit kostengünstigeren Serversystemen. Die herkömmliche IT-Infrastruktur aus Hardware, Middleware und Software, bei der es durch festplattenbasierte relationale Datenbanken zu Engpässen kommen kann, wird damit grundlegend verändert.

In-Memory-Datenbank – Datenbank, die alle aktiven Datensätze im Hauptspeicher statt auf der Festplatte behält. Der Zugriff auf In-Memory-Datensätze erfolgt wesentlich schneller als das Aufrufen der Datensätze von der Festplatte, sodass die Performance deutlich steigt. SAP HANA ist die bahnbrechende Datenbank der SAP, mit der Unternehmen von In-Memory Computing profitieren können. Siehe SAP HANA

Internet der Dinge – Verschmelzung der digitalen Welt mit der physischen Welt, indem unterschiedliche Konzepte und technische Komponenten zusammengeführt werden. Alltägliche Gegenstände und Maschinen „kommunizieren“ über eingebaute Sensoren via Internet miteinander. Dies ermöglicht neue Modelle für Geschäftsprozesse, die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, die Miniaturisierung von Endgeräten oder die mobile Kommunikation. Die SAP bietet mehrere Lösungen, die auf das Internet der Dinge ausgerichtet sind.

ISO 14001 – Norm für Umweltmanagementsysteme, die praktische Hilfen für Unternehmen und Organisationen bietet, um ihre Umweltauswirkung zu erfassen und zu kontrollieren sowie ihre Umweltleistung konstant zu verbessern

K

Katalysatoreffekt – Verringerung von Treibhausgasemissionen und Erhöhung von Energieeinsparungen in der gesamten Wirtschaft durch innovative Technologien der Informations- und Kommunikationstechnologie(IKT)-Branche

Kernanwendungen – Betriebswirtschaftliche Standardanwendungen im Rahmen der SAP Business Suite, darunter SAP ERP, SAP Customer Relationship Management (SAP CRM), SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM), SAP Supply Chain Management (SAP SCM) und SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)

Kernlösungen – Betriebswirtschaftliche Standardanwendungen und -technologien, die ein aufeinander abgestimmtes und stabiles Lösungsportfolio bilden, das Kunden hilft, effizienter und flexibler zu arbeiten, Entscheidungen in Echtzeit zu treffen und die betriebliche Wertschöpfung zu verbessern. Siehe Kernanwendungen

Kundenspezifisches Entwicklungsprojekt (Custom Development Project, CDP) – Entwicklung einer kundenspezifischen Lösung, die speziellen Geschäftsanforderungen entspricht und bei SAP oder in einem Entwicklungssystem des Kunden entwickelt wird

L

Lean – Herstellungsprinzipien, die vom japanischen Autobauer Toyota entwickelt wurden. Zunächst wird der Kundenwert definiert, anschließend werden alle Schritte entlang der Wertschöpfungskette neu organisiert, um den Kundenwert zu erhalten. Unternehmen werden dadurch effizienter und können schneller auf Kundenwünsche reagieren, attraktivere Arbeitsplätze für Mitarbeiter schaffen und ihren Einfluss auf die Umwelt reduzieren.

Line of Business (LoB) – Interne Organisationseinheit oder Geschäftsbereich in einem Unternehmen, der für ein bestimmtes Produkt, eine Produktreihe oder für bestimmte Geschäftsprozesse zuständig ist. Beispiele sind der Vertrieb, der Einkauf, die Personal- oder Finanzabteilung und das Marketing.

Line-of-Business(LoB)-Anwendungen – Im IT-Kontext eine Reihe zentraler Softwareanwendungen, die von wesentlicher Bedeutung für den Betrieb eines Unternehmens sind, wie Rechnungswesen, Personalwesen oder Beschaffung

Lösung – SAP-Lösungen ermöglichen es Kunden, eine geschäftliche Herausforderung zu bewältigen oder eine Geschäftsmöglichkeit zu nutzen. Für den Aufbau einer Lösung werden SAP-Anwendungen oder andere SAP-Software flexibel miteinander kombiniert. Lösungen können Best-Practice-Prozesse beinhalten und durch Beratung und laufenden Support unterstützt werden. Weiterhin können sie um Anwendungen und Services von SAP-Partnern erweitert und ergänzt werden. Mit SAP-Lösungen können Kunden branchenspezifische Geschäftsprozesse abwickeln und betriebswirtschaftliche Aufgaben in einer Weise erfüllen, die ihren Anforderungen optimal gerecht wird.

Lösungsbereich – Gruppe von Lösungen, die einen bestimmten Unterprozess im Gesamtprozess eines Unternehmens unterstützen

Lösungserweiterungen – Von unabhängigen Partnern entwickelte Anwendungen, die nahtlos in die SAP-Umgebung integriert werden können. Die Anwendungen ergänzen die SAP-Software der Kunden durch neue lösungs- und branchenübergreifende Funktionen. Den ausgewählten Partnerprodukten wird die Marke „SAP“ vorangestellt. Vertrieb und Support erfolgen durch die SAP und ihre Partner.

Lösungsportfolio – Allgemeine Anwendungen, branchenspezifische Anwendungen, Dienstleistungen (zum Beispiel Beratung) sowie Software zur Unterstützung bewährter Geschäftsverfahren der jeweiligen Branche. Die Lösungsportfolios der SAP decken die Anforderungen von Unternehmen in über 25 großen Branchen ab. Sie bieten Kunden die Möglichkeit, aus einzelnen dieser Produkte und Services SAP-Lösungen nach ihrem Bedarf zusammenzustellen. Alle Angebote innerhalb eines Portfolios können auch einzeln erworben werden.

M

Mainstream-Wartung – Erste SAP-Wartungsphase mit vollem Supportumfang. An die Mainstream-Wartung schließt sich die erweiterte Wartung, die kundenspezifische Wartung oder der Priority-One Support an.

Mitarbeiterbindung – Durchschnittliche Mitarbeiterzahl minus die Anzahl der Mitarbeiter, die die SAP auf eigenen Wunsch verlassen (Fluktuationsrate), geteilt durch die durchschnittliche Mitarbeiterzahl in Vollzeitäquivalenten auf der Grundlage der vergangenen zwölf Monate

Mitarbeiterengagement-Index – Kennzahl für das Engagement und die Loyalität der Mitarbeiter, ihren Stolz auf ihre Firmenzugehörigkeit und ihre Identifikation mit dem Unternehmen

Mobile Apps – Anwendungen für mobile Endgeräte, die im SAP Store, App Store und in anderen Online-Shops zum Ansehen, Herunterladen oder zum Kauf zur Verfügung stehen. Mobile Apps werden nach Geschäfts-/Produktfokus oder nach Verbraucherkategorie kategorisiert. Die mobilen Apps der SAP sind aufgabenorientiert (produktivitätssteigernde oder analytische Apps) oder prozessorientiert (vollständiger Zugriff auf On-Premise-Systeme).

Mobile Lösungen – Mobile SAP-Lösungen schaffen die Voraussetzungen für das mobile Unternehmen und bieten eine nahtlose Anbindung an die zentralen Anwendungen unserer Kunden. Unser Portfolio mobiler Lösungen umfasst Enterprise Mobility Management, einschließlich SAP Afaria, einer Lösung für die Verwaltung mobiler Endgeräte, und der Lösung SAP Mobile Documents, sowie mobile Anwendungen und die SAP Mobile Platform.

N

Nachhaltigkeit – Bei der SAP die ganzheitliche Steuerung wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Risiken und Chancen mit dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Nachhaltigkeit unterstützt die SAP bei ihrem Auftrag, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Daher will die SAP Nachhaltigkeit vollständig in ihre Strategie und ihr Geschäftsmodell integrieren und somit eine ganzheitlich nachhaltige Unternehmensstrategie gestalten, anstatt eine isolierte Nachhaltigkeitsstrategie zu verfolgen. Siehe SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung.

Net Promoter Score (NPS) – Kennzahl, die die Bereitschaft von Kunden beschreibt, ein Unternehmen weiterzuempfehlen. Sie ist definiert als der prozentuale Anteil der Kunden, die ein Unternehmen Freunden oder Kollegen sehr wahrscheinlich weiterempfehlen würden, verringert um den prozentualen Anteil der Kunden, die sehr wahrscheinlich keine Empfehlung aussprechen würden.

O

On Demand – Modell der Softwarebereitstellung, bei dem ein Anbieter Kunden eine Anwendung als Service bereitstellt, die nach Bedarf genutzt werden kann. Dies erspart lokale IT-Ressourcen zur Verwaltung der Infrastruktur und senkt die betrieblichen Aufwendungen. Da On-Demand-Lösungen den Charakter von Software as a Service (SaaS) haben, werden sie häufig in der Cloud zur Verfügung gestellt.

On Device – Zugriff auf SAP-Anwendungen und Daten von jeder Art von drahtgebundenem oder drahtlosem Gerät (Desktop, Laptop, mobiles Endgerät, Tablet-Computer, Sensor usw.) unabhängig von Zeitpunkt und Ort

One SAP – Organisatorisches Konzept bei der SAP, das eine enge Zusammenarbeit zwischen sämtlichen Bereichen des Unternehmens hinsichtlich Services, Software und Kunden- und Partnernetz fördert und einen geschlossenen Auftritt gegenüber Kunden unterstützt

On Premise – Traditionelles Modell der Softwarebereitstellung, bei dem Unternehmen Softwarelizenzen erwerben und Anwendungen lokal implementieren

Open Source – Konzept für die Entwicklung von Software, nach dem Entwickler eine virtuelle Gemeinschaft bilden und Aufgaben gemeinsam lösen. Jeder Entwickler hat das Recht, diese Software zu verändern. Zu den erfolgreichsten Open-Source-Entwicklungsprojekten zählt Linux, ein von der SAP unterstütztes freies Betriebssystem.

Originalteilehersteller (Original Equipment Manufacturer, OEM) – Unternehmen, das ein Produkt oder eine Komponente produziert, das/die von anderen Herstellern zum Verkauf oder zur eigenen Nutzung erworben wird, oder das ein gekauftes Produkt oder eine gekaufte Komponente in sein eigenes neues Produkt integriert, um dieses weiterzuverkaufen

P

Plug-in – Software, die die Funktionen einer vorhandenen Anwendung erweitert

Point of Sale (POS) – Im Vertrieb verwendeter Oberbegriff, der alle Informationen beschreibt, die zum Zeitpunkt des Verkaufs eines Produkts erfasst werden. Die Daten umfassen in der Regel Verkaufsort, Preis, Lagermengeneinheit und Kontaktinformationen des Endanwenders und des Partners. Die Anwendung SAP Point-of-Sale (SAP POS) hilft Einzelhändlern dabei, die Betriebskosten für ihr Filialsystem zu senken und gleichzeitig den Kunden ein besonderes Einkaufserlebnis zu bieten.

powered by SAP HANA – Ein SAP-Angebot mit dem Zusatz „powered by SAP HANA“ läuft auf der Plattform SAP HANA. Derzeit basieren über 100 SAP-Anwendungen auf SAP HANA. Partnerlösungen und -anwendungen, die auf SAP HANA basieren, sind von der SAP dafür zertifiziert, auf der Plattform SAP HANA zu laufen. Diese Anwendungen nutzen die spezifischen Funktionen von SAP HANA und bieten wichtige Vorteile wie einfachere Verwaltung, geringeren Aufwand und bessere Unternehmensinformationen gegenüber herkömmlichen Technologieplattformen.

Predictive Analytics – Predictive-Analytics-Lösungen bieten innovative Analysefunktionen für einen breiten Anwenderkreis und helfen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen, Trends vorherzusagen und vorausschauend auf Veränderungen zu reagieren. Durch die kürzlich erfolgte Übernahme von KXEN kann die SAP nicht nur IT-Experten, sondern auch Anwendern aus den Fachbereichen sowie Analytikern Tools für vorausschauende Analysen zur Verfügung stellen. Möglich wird dies durch die Automatisierung wichtiger Modellierungs- und Analyseschritte sowie eine schnellere Einführung und Anpassung. Verfügbar in der Software SAP Predictive Analysis.

Preis- und Konditionenliste – Katalog für Kunden, der die verschiedenen Preise von SAP-Produkten sowie deren Konditionen enthält

Priority-One Support – Zusätzliche optionale Wartungsphase im Anschluss an die Mainstream-Wartung für bestimmte Releases der SAP-BusinessObjects-Plattform für Business Intelligence und der SAP-BusinessObjects-Lösungen, die nicht mehr aktiv verkauft oder vermarktet werden

Produkt – Software ohne Versionsangabe aus Sicht der Softwarelogistik. Es umfasst die entsprechenden Softwareproduktversionen.

Product Availability Matrix (PAM) – Datenbank, die in einer Kurzübersicht technische Informationen und Daten zur Releaseplanung von SAP-Komponenten zusammenfasst. Es stehen Informationen zur Verfügbarkeit von SAP-Komponentenreleases und Endtermine von Wartungszeiträumen sowie Releaseinformationen zur Verfügung.

Produktfamilie – Einzelne Produkte, die unter einer Hauptmarke zusammengefasst werden. Dazu gehören sämtliche Versionen, technische Releases, Editionen, Optionen, Add-ons, Bereitstellungsformen und dazugehörigen Werkzeuge. Beispiel: Die Produktfamilie SAP Customer Relationship Management umfasst SAP CRM 7.0, SAP Cloud for Sales, SAP Cloud for Service, die Rapid Deployment Solution von SAP CRM, die mobile Anwendung SAP Customer Insight usw.

Produktinstanz – Gruppe technisch abhängiger Softwarekomponentenversionen, die Teil einer (Software-)Produktversion sind und auf einem einzigen logischen System/Server installiert und betrieben werden müssen. Die Softwareproduktinstanzen einer Softwareproduktversion zeigen die maximalen Verteilungsmöglichkeiten der Softwareproduktversion. Auch bekannt als Softwareproduktinstanz.

Produktversion – Eine oder mehrere Softwarekomponentenversionen, die gleichzeitig zur Verfügung gestellt werden, um einen klar definierten Funktionsumfang einzuführen. Die Versionen eines Produkts erfüllen das Prinzip der funktionalen Kontinuität. Aus Sicht der Auslieferung bezeichnet die Version, die eine eigenständige oder Add-on-Version sein kann, das Release eines Produkts. Auch bekannt als Softwareproduktversion.

R

Ramp-up Knowledge Transfer – SAP-Schulungsprogramm, das Presales- und Vertriebsmitarbeitern, Beratern, Partnern und Supportteams frühzeitig produktbezogenes Wissen zur Verfügung stellt. Das Programm trägt zur erfolgreichen Umsetzung von Ramp-up-Projekten bei und ist wesentlicher Bestandteil des Ramp-up-Prozesses im Rahmen des SAP-Prozesses für Produktinnovationen.

Release – SAP-Software mit einer Versionsnummer, einem bestimmten Auslieferungsdatum und klar definierten Wartungsphasen

Release-to-Customer-Termin – Zeitpunkt, zu dem ein neues Release erstmals für Kunden erhältlich ist und die Restricted-Shipment-Phase beginnt

Restricted-Shipment-Phase – Erste Auslieferungsphase eines Release, das im Rahmen des Ramp-up-Programms von der SAP bereitgestellt wird. Das Programm bestimmt, wie viele Kunden das Release erhalten, und steigert die Kundenzahl kontrolliert. Auf diese Phase folgt die Unrestricted-Shipment-Phase.

Roadmap – Produktzeitplan, mit dem unterschiedliche Ziele verfolgt werden. Er dient zum Beispiel der Kommunikation mit Kunden, Benutzern und anderen Interessenten und umfasst unter anderem die Zeitpunkte zukünftiger Produktreleases, die für diese Releases geplanten Funktionen und eine allgemeine Priorisierung der Funktionen. In manchen Fällen werden auch die Anforderungen an die Funktionen ausführlich beschrieben, damit bestehende Kunden und Interessenten Feedback zu den eigentlichen Funktionen und zur Produktausrichtung geben können.

S

SAP ActiveEmbedded – Erweitertes Angebot für Lösungsoptimierungen und eine schnellere Einführung von Technologien ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs der Kunden

SAP Active Global Support (SAP AGS) – Globale Organisation mit über 4.000 Supporttechnikern und Entwicklern, die sich auf Supportangebote konzentriert. Sie unterstützt Unternehmen bei der Verwaltung von Anwendungen über den gesamten Lebenszyklus der Software sowie bei der Optimierung von Lösungen, um somit die Komplexität zu verringern, Risiken zu mindern und Kosten zu kontrollieren. Die Leistungen werden über sieben globale Supportzentren an strategischen Standorten und mehr als 30 lokale Supportzentren bereitgestellt.

SAP Adaptive Server Enterprise (SAP ASE) – Leistungsstarkes relationales Datenbankmanagementsystem für unternehmenskritische, datenintensive Umgebungen. Es gewährleistet höchste Effizienz und optimalen Durchsatz auf einer Vielzahl von Plattformen. Zu den wichtigsten Funktionen gehören Datenverschlüsselung zum Schutz vor internem und externem Datenmissbrauch, Partitionierungstechnologie zur Verbesserung der Performance und Vereinfachung der Wartung sowie Virtualisierungs- und Clustering-Funktionen für ständige Verfügbarkeit und effiziente Ressourcennutzung. Vormalis unter dem Namen SAP Sybase ASE angeboten.

SAP Afaria – Lösung für das Management von Mobilgeräten, die Unternehmen erlaubt, über eine Administrationskonsole mobile Daten, Anwendungen und Endgeräte zentral zu steuern, bereitzustellen und deren Sicherheit zu gewährleisten. SAP Afaria sorgt für eine sichere Speicherung und Übertragung der Daten von mobilen Endgeräten und vereinfacht damit die komplexen Anforderungen, die die mobilen Geräte der Mitarbeiter mit sich bringen.

SAP Best Practices – Pakete mit Methoden und Werkzeugen, mit denen Unternehmen bewährte Geschäftsverfahren in wichtigen Funktionsbereichen und verschiedenen Branchen umsetzen können. Die darin enthaltene Methodologie, Dokumentation und Vorkonfiguration sorgt für eine schnelle und zuverlässige Einführung und Amortisierung von Lösungen.

SAP Business All-in-One – Umfassende, flexible Geschäftssoftware mit integrierten Best Practices. SAP-Business-All-in-One-Lösungen sind für mittelgroße Unternehmen mit bis zu 2.500 Mitarbeitern konzipiert, die eine integrierte branchenspezifische ERP-Lösung suchen, um die Geschäftsprozesse in ihrem Sektor durchgängig abzudecken.

SAP Business ByDesign – Anpassbares cloudbasiertes Softwarepaket für den Mittelstand und Tochtergesellschaften großer Unternehmen. Diese Komplettlösung deckt sämtliche Prozesse eines Unternehmens für Finanzwesen, Personalwirtschaft, Vertrieb, Beschaffung, Kundenservice und Logistik ab. Die neuesten Versionen ermöglichen Kunden und Partnern, mit SAP Business ByDesign Studio die Systemfunktionen zu erweitern oder cloudbasierte Anwendungen zu entwickeln.

SAP Business One – Anwendung, die speziell für kleinere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern konzipiert wurde und alle Kernfunktionen eines Unternehmens wie Finanzwesen, Vertrieb, Kundenbetreuung, Einkauf, Bestandsführung, Analysen und operative Abläufe in einer einzigen Lösung zusammenfasst

SAP Business Suite – Softwarepaket, das die Voraussetzungen für eine umfassende Geschäftsprozessplattform schafft, mit der Unternehmen ihre täglichen Arbeitsabläufe effizient und erfolgreich abwickeln können. Die Software unterstützt betriebliche Kernprozesse vom Einkauf über die Produktion, die Lagerhaltung und den Vertrieb bis hin zu administrativen Bereichen und der Kundenbetreuung. Die Hauptanwendungen des Softwarepakets sind SAP CRM, SAP ERP, SAP PLM, SAP SRM und SAP SCM. Die SAP Business Suite, SAP CRM und SAP ERP sind nun als Versionen „powered by SAP HANA“ verfügbar.

SAP Business Suite powered by SAP HANA – Im Januar 2013 brachte die SAP die SAP Business Suite powered by SAP HANA auf den Markt, eine neue Generation von Anwendungssuite, die Daten in Echtzeit auf einer zentralen In-Memory-Plattform erfasst und analysiert. Die Software ermöglicht gleichzeitig eine Unternehmensführung in Echtzeit, da Unternehmen damit schnell und proaktiv Transaktionen durchführen, Daten analysieren und Vorhersagen treffen können. Die Kernanwendungen der Suite nutzen nun SAP HANA für intelligentere Innovationen, schnellere Geschäftsprozesse und eine einfachere Zusammenarbeit im Geschäftsumfeld.

SAP Cloud for Financials – Cloudbasierte Finanzmanagementlösung mit einer intuitiven Benutzeroberfläche und personalisierten Informationen. Integrierte dynamische Analysen eröffnen Unternehmen wichtige Einblicke in die Finanzdaten des gesamten Unternehmens. Kunden können mit der Lösung straffe, durchgängige und gesetzeskonforme Finanzprozesse gestalten und allen Mitarbeitern im Unternehmen Finanzinformationen in Echtzeit bereitstellen. Die Lösung umfasst die vormals unter dem Namen SAP Financials OnDemand angebotene Lösung und ist Teil des Portfolios SAP Cloud for Finance.

SAP Cloud for Sales, SAP Cloud for Service und SAP Cloud for Marketing – Einzelne benutzerbezogene, cloudbasierte Portfolios für Vertriebs-, Service- und Marketingorganisationen. Sie bieten die vertrauten Funktionen sozialer Netzwerke und helfen, geschäftsrelevante Erkenntnisse aus Konversationen zu gewinnen, die in sozialen Medien stattfinden. Das Portfolio SAP Cloud for Sales ergänzt die fest installierte Anwendung SAP CRM beim Kunden und ist für die Integration mit der SAP Business Suite vorkonfiguriert. Es ermöglicht Vertriebsmitarbeitern eine effektivere Zusammenarbeit und damit eine höhere Produktivität und beinhaltet die ehemalige Lösung SAP Sales OnDemand. Die Portfolios umfassen die Lösung SAP Cloud for Social Engagement und die vormals unter dem Namen SAP Customer OnDemand angebotene Lösung.

SAP Cloud for Social Engagement – Cloudbasierte Lösung, mit der geschäftsrelevante Erkenntnisse aus Konversationen gewonnen werden können, die in sozialen Medien stattfinden. Mit der Lösung können sich Unternehmensbereiche wie Marketing und Kundenservice besser mit ihren Kunden austauschen und so die Markenbindung verbessern, Reputationsrisiken erkennen und Marktchancen nutzen. Vormals unter dem Namen SAP Social OnDemand angeboten.

SAP Cloud powered by SAP HANA – 2013 erweiterte die SAP ihre Angebotspalette um SAP Cloud powered by SAP HANA. Dieses Angebot umfasst eine Infrastruktur, Plattform und Software als Services in der Cloud und beinhaltet das ehemalige Angebot SAP HANA Enterprise Cloud für Managed Cloud Services. Damit können komplette Unternehmenssysteme in der Cloud betrieben werden. Kunden steht somit eine neue Bereitstellungsoption zur Auswahl, mit der sie die Innovationen von SAP HANA unmittelbar nutzen können. Ihre zentralen Unternehmensanwendungen sowie neue Anwendungen können sie so auf SAP HANA ausführen.

SAP Co-Innovation Lab – SAP-Standort, der ein heterogenes Rechenzentrum mit Hardware und Infrastruktursoftware von unterschiedlichen Anbietern betreibt. In einer IT-Umgebung, in der reale Bedingungen simuliert werden, können die SAP, ihre Kunden und Partner gemeinsam Innovationen schaffen und vorantreiben sowie neue Geschäftslösungen und Technologien präsentieren. Kunden und Partner können die Einrichtung besuchen, um sich die neuesten SAP- und Partnerlösungen unter Praxisbedingungen anzusehen. SAP Co-Innovation Labs befinden sich in Bangalore (Indien), Palo Alto (Kalifornien, USA), São Paulo (Brasilien), Tokio (Japan), Seoul (Korea), Wall-dorf (Deutschland), Zürich (Schweiz) und Moskau (Russland).

SAP Community Network – Online-Portal, das fast zwei Millionen Mitgliedern aus über 200 Ländern die Möglichkeit bietet, Erfahrungen und Know-how auszutauschen, Geschäftsmöglichkeiten weiterzuverfolgen und voneinander zu lernen. Es umfasst verschiedene Communitys, die Informationen und zuverlässige Ressourcen bereitstellen und gemeinsame Innovationen ermöglichen. Siehe SAP Developer Network und SAP University Alliances Community

SAP CRM powered by SAP HANA – Erste Anwendung der SAP Business Suite, die auf SAP HANA basiert

SAP Custom Development – SAP-Organisation, die sich auf die Entwicklung individueller Softwarelösungen spezialisiert hat. Diese decken die spezifischen Anforderungen von Kunden ab und lassen sich nahtlos an vorhandene SAP-Software anbinden. Dabei greift die Organisation auf neueste Entwicklungen der SAP zurück, insbesondere auf SAP HANA. So kann SAP Custom Development den individuellen Kundenanforderungen gerecht werden und größtmöglichen Mehrwert liefern. Siehe Kundenspezifisches Entwicklungsprojekt

SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) –

Umfassende Anwendung für Mitarbeiter im Marketing, Vertrieb und Service, die sämtliche Kundeninformationen liefert, um Kunden effektiv zu betreuen und kundenbezogene Prozesse abzuwickeln. SAP CRM unterstützt Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle, unter anderem über Smartphones, das Internet und soziale Medien. Eine spezielle Kommunikationsinfrastruktur ermöglicht die Kommunikation mit anderen Nutzern unabhängig von Tageszeit und Standort. Die CRM-Anwendungen der SAP können sowohl vor Ort installiert als auch im On-Demand-Betrieb genutzt werden.

SAP Data Management – Portfolio, das das bisherige Angebot SAP Real-Time Data Platform und dessen Konzept ersetzt und erweitert. Es bezieht sich auf die Funktionen für das Datenmanagement in den folgenden Angeboten, die weiterhin einzeln verfügbar sind: SAP HANA, SAP ASE, SAP IQ, SAP SQL Anywhere, SAP ESP, SAP Replication Server, SAP PowerDesigner, SAP Control Center, SAP PowerBuilder und SAP Data Services. Zusammen ermöglichen sie Anwendern, große Datenmengen abzurufen, zu hinterlegen und zu nutzen und damit Entscheidungen in Echtzeit zu treffen.

SAP d-code – Neuer Name für SAP-TechEd-Konferenzen im Jahr 2014, die über technische Fortbildung hinausgehen und ein breiteres Themenspektrum und eine größere Zielgruppe umfassen

SAP Developer Network – Online-Community, die Teil des SAP Community Network ist und SAP-Entwicklern, Analytikern, Beratern und Administratoren umfassende technische Inhalte und fundiertes Know-how bietet

SAP EcoHub – Online-Marktplatz, der einen zentralen Überblick über SAP- und Partnerlösungen bietet und Kunden erlaubt, Feedback und Bewertungen zu Softwarelösungen abzugeben und Demos einzusehen. Der Marktplatz hilft Kunden, ergänzende Softwarelösungen für ihre SAP-Umgebung zu finden, zu bewerten und zu erwerben.

SAP Education – Schulungsorganisation mit über 1.000 Mitarbeitern weltweit, die mit Weiterbildungsangeboten alle Phasen einer Kundenbeziehung begleitet. Die umfassenden und hochwertigen Schulungen sind auf verschiedene Zielgruppen zugeschnitten, zum Beispiel Geschäftsanwender, Mitglieder von Projektteams, Kunden und Partner. Diese können die Produkte und Services von SAP Education flexibel nutzen, etwa als Präsenzschiulung, als E-Learning oder als virtuelles Klassenzimmer (live über das Internet übertragene Veranstaltung). Dies beschleunigt die Wissensvermittlung, reduziert Kosten und ermöglicht schnellere Zertifizierungen, um so insgesamt zu einer höheren Qualität der Weiterbildung beizutragen.

SAP Enterprise Support – Services, die proaktiven Support zusätzlich zu sämtlichen Leistungen von SAP Standard Support bieten. Zu diesen proaktiven Supportleistungen zählt eine Reihe von Werkzeugen, Prozessen und Services, die kontinuierliche Verbesserungen, ein umfassendes Anwendungsmanagement über den gesamten Lebenszyklus von Softwarelösungen, kontinuierliche Innovationen sowie die Optimierung von Prozessen und Gesamtbetriebskosten ermöglichen.

SAP Environment, Health & Safety Management (SAP EHS Management) – Anwendung, die Nachhaltigkeitsinitiativen unterstützt und Unternehmen ermöglicht, bei Prozessen im Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz operative, finanzielle und Berichtsriskien sowohl im Unternehmen als auch im erweiterten Geschäftsnetzwerk ganzheitlich zu steuern. Mit der Anwendung, die wesentlicher Bestandteil der SAP Business Suite ist, werden EHS-Anforderungen und -Aufgaben direkt in die Geschäftsprozesse eingebettet und die effektive Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und Risikominderung ermöglicht.

SAP ERP – Anwendung zur Optimierung von Geschäfts- und IT-Prozessen. SAP ERP verringert die Komplexität der IT-Landschaft, erhöht deren Anpassungsfähigkeit und bietet eine höhere Wertschöpfung zu geringeren Kosten als herkömmliche ERP-Lösungen. Die Anwendung unterstützt geschäftskritische, durchgängige Prozesse im Finanzwesen, im Vertrieb, in der Personalwirtschaft, Anlagenverwaltung, Beschaffung und in anderen zentralen Unternehmensbereichen. Darüber hinaus bietet SAP ERP auch Funktionen für branchenspezifische Prozesse, die nach Bedarf über ein sogenanntes Switch Framework aktiviert werden können. Dadurch bleibt die Anwendung im Kern langfristig stabil und kann eine maximale Systemleistung erbringen.

SAP ERP powered by SAP HANA – Zweite Anwendung der SAP Business Suite, die auf SAP HANA basiert

SAP Event Stream Processor (SAP ESP) – Leistungsstarke Software für die Verarbeitung komplexer Ereignisse, mit der Informationen über geschäftliche Ereignisse in Echtzeit analysiert werden können. Vormalig unter dem Namen SAP Sybase ESP angeboten.

SAP Financing – Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen in Zusammenarbeit mit dem strategischen SAP-Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS). Die Finanzierungsangebote richten sich in erster Linie an mittelständische Unternehmen. Je nach örtlichen Gegebenheiten haben diese die Möglichkeit, Lösungen zu leasen oder Finanzierungsdarlehen aufzunehmen.

SAP for Aerospace & Defense (SAP for A&D) – Lösungsportfolio für die Luftfahrt- und Rüstungsindustrie. Es umfasst Funktionen für Wartung, Instandsetzung, Flugbetrieb, Verteidigung, Fertigung, Vertrags- und Programmverwaltung sowie Übernahmen.

SAP for Automotive – Lösungsportfolio für die Automobilindustrie, das komplexe Geschäftsprozesse in einen logischen Ablauf bringt, zur Effizienz- und Rentabilitätsmaximierung beiträgt und es Unternehmen ermöglicht, besser auf Kundenwünsche einzugehen

SAP for Banking – Lösungsportfolio für Banken, das einen Überblick über sämtliche Kundeninformationen und umfassende, leistungsstarke Funktionen für strategische Planung, Finanzbuchhaltung, Kalkulation und unternehmensweite Kontrolle bietet. Hinzu kommen zentrale branchenspezifische Komponenten für Ergebnisrechnung, Risikoanalyse, Customer Relationship Management und integrierte Kundenkontensysteme.

SAP for Chemicals – Lösungsportfolio mit Prozessen und Werkzeugen für die chemische Industrie. Umfasst branchenspezifische Funktionen wie Rezept- und Chargenverwaltung sowie Versionskontrolle.

SAP for Consumer Products – Lösungsportfolio für die Integration der gesamten Wertschöpfungskette vom Lieferanten bis zum Verbraucher. Es bietet Funktionen für Außendienst, mobilen und Internetvertrieb, Trade Promotion Management, Bestandsführung, Marken- und Vertriebspartnermanagement und Integration von Nachfragesignalen.

SAP for Defense & Security – Lösungsportfolio mit zahlreichen Funktionen für den Sicherheits- und Verteidigungssektor. Es bietet branchenspezifische Funktionen wie Einkauf und Materialwirtschaft, Streitkräfteplanung, Wartung und Instandsetzung, Personal und Organisation, Infrastrukturmanagement, Planung und Unterstützung von Einsätzen oder einsatzbegleitende Unterstützung.

SAP for Engineering, Construction & Operations (SAP for EC&O) – Lösungsportfolio für projektorientierte Unternehmen mit Funktionen für den Bau industrieller Anlagen, den gewerblichen und privaten Wohnungsbau sowie den Schiffsbau

SAP for Healthcare – Lösungsportfolio für die Verwaltung administrativer und klinischer Prozesse in Krankenhäusern und Kliniken

SAP for Higher Education and Research (SAP for HE&R) – Lösungsportfolio, das organisatorische Prozesse und die speziellen Anforderungen von öffentlichen und privaten Hochschulen, universitären Einrichtungen mit mehreren Standorten, Forschungseinrichtungen und medizinischen Hochschulen unterstützt. Dies umfasst auch die Abbildung aller akademischen Kernprozesse, Fördermittelmanagement, Finanzwesen, operative Abläufe, Personalwesen, Beschaffung, Analysen, Forschung und Anlagenmanagement.

SAP for High Tech – Lösungsportfolio für die Hightechbranche mit Unterstützung für RosettaNet

SAP for Industrial Machinery & Components (SAP for IM&C) – Lösungsportfolio für die Koordination sämtlicher Geschäftsaktivitäten im industriellen Bereich (Angebote, Auftragserfassung, Projektmanagement, Produktionsplanung) und die Unterstützung aller Prozesse von der Wartung über Service und Fakturierung bis hin zur Rentabilitätsanalyse

SAP for Insurance – Lösungsportfolio zur Integration von Prozessen im Versicherungswesen mit Funktionen für Kundenkontakt, Policen- und Produktmanagement, Inkasso und Exkasso sowie Schadenmanagement

SAP for Life Sciences – Lösungsportfolio für Pharmazie-, Biotechnologie- und Diagnostikunternehmen sowie Hersteller von medizinischen Geräten und Produkten

SAP for Media – Lösungsportfolio für die Medienbranche mit Funktionen für Vertrieb, Werbemanagement, Produktentwicklung und Rechtemanagement

SAP for Mill Products – Lösungsportfolio für Hersteller von Baustoffen, Textil- und Möbelhersteller, die Papier- und Holzindustrie sowie die Metallerzeugung und -verarbeitung

SAP for Mining – Lösungsportfolio, das bergbauspezifische Prozesse unterstützt. Dazu gehören Bergbaubetrieb und Anlagenleistung, Vertrieb und Supply Chain Management, operative Risiken und Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sowie Personalwesen, Finanzwesen, Beschaffung und IT-Management.

SAP for Oil & Gas (SAP for O&G) – Lösungsportfolio für Öl- und Gasunternehmen

SAP for Professional Services – Lösungsportfolio mit integrierten Werkzeugen, Best Practices und automatisierten Prozessen für die Dienstleistungsbranche (zum Beispiel für Unternehmensberatungen, Wirtschaftsprüfer und Kanzleien)

SAP for Public Sector – Lösungsportfolio für öffentliche Verwaltungen, das ein elektronisches Rahmensystem für die Online-Kommunikation mit Bürgern, Behörden und anderen Organisationen über verschiedene Anwendungen bereitstellt

SAP for Retail – Lösungsportfolio mit Multichannel-Anwendungen für den Einzelhandel, die auf optimalen Service für unterschiedlichste Zielgruppen ausgerichtet sind

SAP for Sports & Entertainment – Lösungsportfolio, das Veranstaltern, Sportverbänden und -vereinen hilft, ihre Fanbindung zu stärken, die Leistung auf dem Spielfeld zu verbessern sowie ihre wirtschaftliche Effizienz zu erhöhen

SAP for Telecommunications – Lösungsportfolio für Telekommunikationsunternehmen mit branchenspezifischen Funktionen wie Unterstützung für konvergente Fakturierung und Vertragskontoabrechnung

SAP for Transportation & Logistics – Lösungsportfolio zur Optimierung von Logistikprozessen und zur Planung im Post- und Fernmeldewesen, bei Bahnunternehmen, Fluggesellschaften, Mauterfassungsunternehmen und Logistikdienstleistern

SAP for Utilities – Lösungsportfolio, das Versorgungs- und Energieunternehmen Funktionen wie Callcenter, Kommunikation über das Internet und Verbrauchsabrechnung bereitstellt

SAP for Wholesale Distribution – Lösungsportfolio für Großhandelsunternehmen unterschiedlichster Branchensegmente. Die branchenspezifischen Funktionen unterstützen neue, marktorientierte Geschäftsmodelle und -strategien.

SAP Ganges – Lösung, die aus einem SAP-Projekt hervorgegangen ist, mit dem die IT-Infrastruktur von Kleinunternehmen (Gemischtwarenläden, die gewöhnlich als Familienbetrieb geführt werden) verbessert werden sollte. Die Lösung beinhaltet Software für POS-Geräte und Services für Einzelhändler, Großhändler und Hersteller. Dazu gehören auch Services, mit denen Banken über Berichte die Kreditwürdigkeit von Händlern prüfen können. Die Lösung ist zurzeit nur für den indischen Markt verfügbar.

SAP Global Managing Board – Das SAP Global Managing Board wurde im Mai 2012 zusätzlich zum SAP-Vorstand eingerichtet und ermöglicht es dem Unternehmen, mehr globale Führungskräfte zu ernennen, die über größere Bereiche hinweg zur Steuerung des Unternehmens beitragen. Ihm gehören alle Mitglieder des SAP-Vorstands sowie ausgewählte zusätzliche Führungskräfte an, und es hat beratende und entscheidungsunterstützende Funktion für den SAP-Vorstand. Definitionsgemäß sind alle Mitglieder des SAP-Vorstands auch Mitglieder des SAP Global Managing Board.

SAP Global Research and Business Incubation – Forschungs- und Innovationseinheit der SAP, die im April 2013 in die SAP-Organisation Products & Innovation integriert wurde. Die neue, dezentralisierte Struktur vereint die Stärken von Forschung und Entwicklung, um neue Produkte (einschließlich SAP HANA) und strategische Themen (wie mobile Lösungen und Business Intelligence) zu unterstützen. Ein Team kümmert sich um das Projektmanagement öffentlich geförderter Projekte, die Pflege des Kunden- und Partnernetzes, Kommunikationsaktivitäten sowie um die Pflege der Beziehungen zu Stakeholdern aus Wissenschaft und Politik.

SAP HANA – Flexible, datenquellenunabhängige In-Memory-Plattform, die Unternehmen hilft, ihre Geschäftsabläufe zu analysieren, und dabei auf riesige Mengen detaillierter Bewegungs- und analytischer Daten aus praktisch jeder Datenquelle zugreift. Die Plattform bildet die Grundlage für innovative Anwendungen, die eine In-Memory-Datenbank und Berechnungs-Engine nutzen und es Kunden ermöglichen, mithilfe von Echtzeitdaten komplexe Planungen, Prognosen und Simulationen vorzunehmen.

SAP HANA Cloud Platform – Entwicklungsplattform, die SAP als Dienst in der Cloud anbietet (Platform as a Service, PaaS). Kunden, unabhängige Softwarehersteller und Partner können damit schnell innovative Unternehmensanwendungen auf Basis unserer führenden In-Memory-Technologie in der Cloud erstellen.

SAP HANA Enterprise Cloud – Siehe SAP Cloud powered by SAP HANA

SAP HANA Live – Oberbegriff für eine Gruppe von Analyseinfrastrukturen für SAP HANA, die auf eine Branche oder eine bestimmte Software ausgerichtet sind (SAP HANA Live for Event Management, SAP HANA Live for SAP CRM usw.), sowie einen Browser (SAP HANA Live Browser)

SAP HANA One – Instanz von SAP HANA, die für den produktiven Einsatz auf der Cloud-Plattform von Amazon Web Services zertifiziert ist. SAP HANA One kann für die produktive Nutzung kleiner Datensätze innerhalb weniger Minuten implementiert werden und bietet sich für Einstiegsprojekte von Kunden, unabhängigen Softwareherstellern (Independent Software Vendors, ISVs) und Start-up-Unternehmen an.

SAP IQ – Analytikserver speziell für Analytik-, Data-Warehousing- und Business-Intelligence-Umgebungen. Der Server ist in der Lage, große Mengen strukturierter und unstrukturierter Daten zu verarbeiten. Dadurch ist er hervorragend für Big-Data-Einsätze geeignet, da er präzisere Informationen über die Unternehmensleistung und die Marktdynamik liefert. Vormalig unter dem Namen SAP Sybase IQ angeboten.

SAP Jam – Social-Software-Plattform, die die ehemalige Lösung SuccessFactors Jam, SAP StreamWork und neue Software umfasst. Vertriebsteam und interne Experten können über die Plattform im Rahmen eines bestimmten Geschäftsabschlusses mit Kunden in Kontakt treten und kommunizieren. Kunden können außerdem einfach Feedback geben und mitteilen, was ihnen wichtig ist, um die Geschäftsbeziehungen zu festigen.

SAP Learning Solution – Lernlösung, bestehend aus Lernportal, Lernmanagement-System, Autorenwerkzeugen und Content-Management-System. Individuelle Qualifizierungsmaßnahmen und strategische Personalentwicklung werden unterstützt.

SAP-Lösungen für den Mittelstand – Die Lösung SAP Business All-in-One, die Anwendung SAP Business One und SAP-BusinessObjects-Edge-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen, die neben Funktionen für das Tagesgeschäft auch Business-Intelligence-Software enthalten. Wie Großunternehmen suchen auch diese Unternehmen nach Möglichkeiten, ihre Geschäftsprozesse zu straffen, Kosten zu senken, Wachstum zu generieren und ihre Profitabilität zu erhöhen. Hierfür müssen sie die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt im gesamten Unternehmen zur Hand haben.

SAP-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM) – Software, die Unternehmen dabei hilft, ihre Unternehmensleistung zu verbessern, flexibel zu agieren und bessere Entscheidungen zu treffen. SAP-Lösungen für EPM umfassen die Anwendungen SAP Business Planning and Consolidation, SAP Profitability and Cost Management, SAP Financial Consolidation und SAP Disclosure Management.

SAP-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) – Anwendungen, die Unternehmen bei der Einhaltung von Gesetzesvorschriften, Richtlinien zur Unternehmensführung und beim Risikomanagement unterstützen. Mit den Anwendungen können sie GRC-Aktivitäten in heterogenen Umgebungen in Echtzeit überblicken und steuern. Zu den SAP-Lösungen für GRC zählen unter anderem die Anwendungen SAP Risk Management, SAP Access Control und SAP Global Trade Services sowie die Analyseanwendung SAP Sustainability Performance Management.

SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung – Nachhaltigkeitssoftware bietet Funktionen für die Erfassung zentraler Leistungskennzahlen, das Energie- und CO₂-Management sowie den Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz. SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung helfen Unternehmen bei der Optimierung ihres Energieverbrauchs sowie ihrer Treibhausgasemissionen und unterstützen sie bei ihren Maßnahmen für Produktsicherheit, Gesundheitsschutz und Leistungsmanagement im Bereich Nachhaltigkeit.

SAP Lumira – Software zur Datenvisualisierung, mit der Daten ohne Programmierung zusammengeführt, abgerufen und anschaulich dargestellt werden können. Vormalig unter dem Namen SAP Visual Intelligence angeboten.

SAP Managed Services – Bietet Kunden durch Services im Bereich Hosting- und Anwendungsmanagement Zugang zu SAP-Anwendungen und die benötigte Infrastruktur. Kunden profitieren von sofort einsatzbereiten Lösungen, die an ihre jeweiligen Anforderungen angepasst werden können.

SAP Manufacturing – Lösung für die Verwaltung von Fertigungsprozessen mit integrierter schlanker Fertigung und Six-Sigma-Prinzipien. Sie bietet Funktionen für Planung, Ausführung, Qualitätssicherung, Instandhaltung sowie Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz.

SAP MaxAttention – Supportangebot mit breitem Spektrum an maßgeschneiderten Services, die die individuellen Anforderungen eines Kunden und alle Phasen der SAP-Lösung abdecken und von einem technischen Qualitätsmanager vor Ort erbracht werden

SAP Mobile – Übergreifende Kategoriebezeichnung, unter der alle mobilen SAP-Angebote gemeinsam kommuniziert werden. Dazu zählen jede Art von mobilen Anwendungen, Lösungen, mobiler Technologie und Plattform (einschließlich SAP Mobile Platform) sowie Lösungserweiterungen, Rapid Deployment Solutions und Sybase-bezogene Produkte.

SAP Mobile Platform – Plattform für mobile Funktionen und Technologie, in der drei bestehende Angebote unter einem Namen gebündelt werden (Sybase Unwired Platform, Sybase Mobiliser und das Syclo-Angebot Agency). Die SAP Mobile Platform wird als Enterprise Edition und Consumer Edition angeboten, die jeweils als On-Premise- und Cloud-Version verfügbar sind.

SAP Month of Service – Freiwilligenmonat der SAP, der jedes Jahr im Oktober stattfindet und SAP-Mitarbeitern rund um den Globus die Möglichkeit bietet, sich in gemeinnützigen Projekten zu engagieren, um den gesellschaftlichen Wandel voranzutreiben

SAP NetWeaver – Umfassende Technologieplattform, mit der sich Unternehmensanwendungen effizient entwickeln, betreiben und erweitern lassen. SAP NetWeaver bietet Infrastruktur- und Unternehmenssoftware, einschließlich der Anwendung SAP NetWeaver Business Warehouse und der Komponenten SAP NetWeaver Application Server, SAP NetWeaver Portal und SAP NetWeaver Process Orchestration. Die Plattform ermöglicht die einfache Integration von SAP-Software mit heterogenen Systemumgebungen, Drittlösungen und externen Geschäftspartnern. Siehe Technologieplattform

SAP NetWeaver Adaptive Computing Controller – Basiert auf der J2EE Engine des SAP NetWeaver Application Server und ermöglicht die Steuerung der gesamten Systemlandschaft von einem zentralen Punkt aus. Administratoren können die Laufzeitdaten logischer und physischer Landschaften überwachen, Applikationsservices starten, stoppen oder verschieben sowie Hardwareressourcen dynamisch zuordnen.

SAP NetWeaver Application Server (SAP NetWeaver AS) – Komponente von SAP NetWeaver, die Kunden Unterstützung für plattformunabhängige Webservices, Geschäftsanwendungen und standardkonforme Entwicklungen bietet, die auf Schlüsseltechnologien wie Java und ABAP aufbauen

SAP NetWeaver Business Intelligence – Siehe SAP NetWeaver Business Warehouse

SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) – Anwendung von SAP NetWeaver, die eine umfassende Sicht auf das Unternehmen ermöglicht und Werkzeuge für fundierte Entscheidungen, Prozessoptimierung und Erfolgsbewertung (zum Beispiel erfolgsentscheidende Faktoren und Benchmarks) bereitstellt. Vormalig unter dem Namen SAP NetWeaver Business Intelligence angeboten.

SAP NetWeaver Developer Studio – Basiert auf dem Open-Source-Framework Eclipse und unterstützt die effiziente Entwicklung von Web Dynpro, Webservices und Java/J2EE-Geschäftsanwendungen sowie von umfassenden Java-Projekten für SAP- und Standardtechnologien

SAP NetWeaver Gateway – Technologie, die einen einfachen Zugriff auf SAP-Software von jedem Gerät oder jeder Umgebung mit offenen Standardprotokollen ermöglicht. Sie bietet Softwareentwicklern Zugang zu Daten und Prozessen in SAP-Anwendungen, um Apps in anderen Umgebungen und Geräten zu entwickeln. Dadurch kann der Anwenderkreis in Unternehmen deutlich erhöht werden.

SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM) – Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver, die systemübergreifend für Datenkonsistenz in unterschiedlichen Systemen und die Integration von Geschäftsprozessen sorgt und dadurch die Stammdaten für Kunden-, Produkt-, Mitarbeiter-, Lieferanten- und benutzerdefinierte Datenobjekte in heterogenen Umgebungen in einheitlicher Form darstellt

SAP NetWeaver Mobile – Komponente von SAP NetWeaver, mit der IT-Abteilungen Anwendungen, Daten und Prozesse mobilen Mitarbeitern zugänglich machen können, die nicht immer mit dem Unternehmensnetz verbunden sind. Sie umfasst ein drahtloses Gerätemanagement, Werkzeuge für Anwendungsdesign und Synchronisierungs-Middleware, sodass nur zeitweise verbundene mobile Endgeräte in die Unternehmensprozesse eingebunden sind und mit ihnen interagieren können.

SAP NetWeaver Portal – Komponente von SAP NetWeaver mit einer umfassenden Portalinfrastruktur und leistungsstarken Funktionen für das Wissensmanagement und die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit. Die Portallösung beruht auf offenen Standards und Webservices und ist eng mit anderen Komponenten von SAP NetWeaver verknüpft, sodass sie auch heterogene IT-Landschaften unterstützt. Die Kompatibilität mit Java, J2EE und Microsoft.NET ist gewährleistet.

SAP NetWeaver Process Integration (SAP NetWeaver PI) – Komponente von SAP NetWeaver, die die Kommunikation unterschiedlicher Versionen von SAP- und Drittsystemen verschiedener Anbieter über unterschiedliche Plattformen (zum Beispiel Java, ABAP) ermöglicht. Umfasst alle Funktionen für systemübergreifende Geschäftsprozesse, die vormals über SAP NetWeaver Exchange Infrastructure bereitgestellt wurden.

SAP NetWeaver Visual Composer – Designtool, das die Erstellung von Inhalten für SAP NetWeaver Portal mithilfe einer visuellen Benutzeroberfläche vereinfacht und kein Schreiben von Code erfordert

SAP Notes – Werkzeug mit Anleitungen für die Behebung bekannter Fehler von SAP-Software, einschließlich der Beschreibung von Fehlersymptom, -grund und -ort

SAP PartnerEdge – Globale Onlineplattform, die SAP-Partnern neben der gemeinsamen Geschäftsabwicklung auch ermöglicht, sich bezüglich Know-how, Entwicklungskapazität und Lösungen auszutauschen, um ihren Aktionsradius im Markt zu erweitern. Ende 2012 wurde das SAP-Extranet für Partner, das SAP Channel Partner Portal, mit SAP PartnerEdge zusammengelegt. Die unter www.sappartneredge.com erreichbare Website bietet Partnern Zugriff auf Informationen, Angaben zu Produkten, Neuigkeiten, Tools und Schulungsmaterialien und ermöglicht die Bestellung von Produkten. Partner können über dieses Portal ihre Geschäftsbeziehung mit der SAP pflegen und über SAP PartnerEdge mit anderen SAP-Partnern zusammenarbeiten.

SAPPHIRE NOW – Wichtiges Business- und Technologie-Event und größte Kundenkonferenz der SAP, die jedes Jahr an verschiedenen Orten rund um den Globus stattfindet. Die internationale Veranstaltung in den USA wird zeitgleich mit der jährlichen Konferenz der amerikanischen SAP-Anwendergruppe (ASUG) ausgerichtet. SAPPHIRE-NOW-Besucher erfahren aus erster Hand alles über neue Initiativen, Lösungen, Produkte und Services. Die Konferenz bietet ihnen auch die Gelegenheit, sich mit SAP-Kunden, Partnern, Entscheidern und Branchenexperten über die neuesten Geschäftsstrategien und Best Practices auszutauschen, und hilft ihnen somit, ihr Geschäftsergebnis auf allen Unternehmensebenen zu verbessern.

SAP Premier Customer Network – Zugangsbeschränkte SAP-Community für Branchenfürer, die einige der größten und erfolgreichsten Unternehmen der Welt vereint. SAP möchte diesen wichtigen Kunden die Partnerschaft erleichtern und dabei die individuellen Anforderungen jedes Kunden berücksichtigen. Dazu gehören die vorausschauende Zuordnung der am besten geeigneten Mitarbeiter und die weltweite Synchronisierung über alle SAP-Geschäftsbereiche hinweg (Produktentwicklung, Vertrieb, Service, Support, Marketing).

SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM) – Anwendung für die Verwaltung, Verfolgung und Steuerung sämtlicher Produktinformationen über den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen, sowohl im eigenen Unternehmen als auch in der erweiterten Wertschöpfungskette. Da organisatorische Hindernisse dank SAP PLM abgebaut werden, entsteht im Produktentwicklungsprozess mehr Freiraum für Kreativität.

SAP Ramp-up – Programm der SAP, mit dem neue Anwendungsreleases in der Restricted-Shipment-Phase bei ausgewählten Kunden eingeführt werden

SAP Rapid Deployment Solutions – Pakete aus vorkonfigurierter Software, fest umrissenen Services und speziellen Inhalten wie SAP Best Practices, Vorlagen, Werkzeugen und Unterstützung für Business User. Der Leistungsumfang sowie der Zeit- und Kostenrahmen stehen vorab fest. Die Lösungen lassen sich schnell installieren, sodass Kunden bereits nach nur zwölf Wochen wichtige Softwarefunktionen zur Verfügung stehen. Kunden profitieren von niedrigeren Implementierungskosten und einem unmittelbaren und spürbaren Mehrwert.

SAP Real-Time Data Platform – Siehe SAP Data Management

SAP Replication Server – Software, die Daten in Echtzeit bewegt und synchronisiert. Unternehmen können dadurch Daten, die in Anwendungen lagern, besser nutzen und Berichte erstellen, ohne dass die operativen Systeme beeinträchtigt werden. Administratoren haben die Möglichkeit, nach Ausfällen schnell zusätzliche Ablagen für die Wiederherstellung von Daten einzurichten und Daten über verschiedene Plattformen zu verteilen, zu konsolidieren und zu synchronisieren. Vormalig unter dem Namen SAP Sybase Replication Server angeboten.

SAP River – Integrierte Entwicklungsumgebung und Programmiersprache für die schnelle Entwicklung von Geschäftsanwendungen, die auf SAP HANA aufsetzen

SAP Roadmaps – Produktfahrpläne, die die aktuell erhältlichen SAP-Lösungen, geplante Innovationen und die Vision der SAP für die zukünftige Entwicklung darstellen. SAP Roadmaps gibt es für Branchen, Fachbereiche und Technologieplattformen.

SAP Safeguarding – Projektorientiertes Supportangebot, mit dem Kunden die technischen Risiken ihrer IT-Projekte steuern und die technische Stabilität von SAP-Lösungen gewährleisten können. Das gilt für Implementierung, Upgrades und den generellen Betrieb.

SAP Service Marketplace – Extranet-Plattform für die Zusammenarbeit zwischen der SAP, ihren Kunden und Partnern. Das Extranet bietet zentralen Zugriff auf und interaktive Navigation durch das gesamte Produktportfolio der SAP mit Informationen über Support, Wartung und Upgrades.

SAP Services – Serviceportfolio, das SAP-Kunden helfen soll, bestmöglich, schnell und zu günstigen und kalkulierbaren Kosten von ihren SAP-Lösungen zu profitieren. Das Portfolio setzt sich aus den drei Servicekategorien High Value Services, Innovation Services und Engineered Services zusammen. High Value Services sind benutzerorientierte Services, wie Änderungen der Prozesslandschaft, branchenspezifische Projekte (zum Beispiel in Banken) und Architekturprojekte. Innovation Services zielen darauf ab, dass Kunden SAP-Innovationen wie SAP HANA, mobile Lösungen und Cloud-Produkte einführen und davon profitieren können. Engineered Services sind individuell zusammengestellte Serviceangebote, um Lösungen schneller bereitstellen zu können und die Implementierungs- und Betriebskosten für den Kunden kalkulierbar zu gestalten. Hierzu gehören auch die Rapid Deployment Solutions.

SAP SMS 365 – Interoperabilitätsservices, die die weltweite Nachrichtenübermittlung zwischen Mobilfunkbetreibern über inkompatible Netzwerke, Protokollstacks und Mobilfunkgeräte vereinfachen. Die Nachrichten werden über eine sichere Messaging-Plattform für Mobilfunkbetreiber übertragen. Dabei kommen moderne Funktionen für die Protokollkonvertierung, das Routing, Queuing und die Transkodierung zum Einsatz.

SAP Solidarity Fund – Der SAP Solidarity Fund e. V. wurde 2001 als unmittelbare Reaktion der SAP-Mitarbeiter auf die Anschläge des 11. September ins Leben gerufen. Ziel des Vereins ist es, Menschen, die unverschuldet in Not geraten sind, beispielsweise durch Naturkatastrophen, schnell und unbürokratisch zu helfen. Die Aktivitäten des SAP Solidarity Fund werden hauptsächlich durch Spenden von SAP-Mitarbeitern sowie der SAP verbundenen Personen ermöglicht. Seit seiner Gründung konnte der SAP Solidarity Fund so bereits über 2 Mio. € an Mitteln zur Verfügung stellen.

SAP Solution Explorer – Self-Service-Tool für Kunden, das Anwendern hilft, die SAP-Softwarelösungen zu finden, die sie benötigen, um rentabel zu wirtschaften, sich ständig an neue Anforderungen anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Zu den Inhalten gehören Value Maps und Zusammenfassungen für alle von der SAP unterstützten Geschäftsbereiche, Branchen, Technologien sowie ausgewählte Themen.

SAP Solution Manager – Lösung für das Anwendungsmanagement, die Kunden eine bessere Verwaltung ihrer SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen ermöglicht. Mit SAP Solution Manager können Kunden die Verwaltung ihrer gesamten Systemlandschaft zentralisieren, erweitern, automatisieren, verbessern und dadurch die Gesamtbetriebskosten reduzieren. Die Lösung umfasst Funktionen für die Überwachung von ABAP- und Java-Komponenten, Ursachenanalyse und Lösungsüberwachung.

SAP SQL Anywhere – Mobile, vollrationale und cloudfähige Datenbank, die in über zehn Millionen Installationen weltweit eingebettet ist – von Laptops über Tablet-PCs bis hin zu Smartphones. Vormalig unter dem Namen SAP Sybase SQL Anywhere angeboten.

SAP Standard Support – Supportangebot, das Unterstützung bei technischen Problemen sowie der Wartung und Integrität von Systemen bietet. Dieses Basisangebot umfasst unter anderem Updates, Problemlösungen, Wissenstransfer und Qualitätsmanagement, damit IT-Landschaften auf dem neuesten Stand sind und ihre Stabilität gesichert ist.

SAP Startup Focus – Programm, das Jungunternehmen mit verschiedenen Mitteln unterstützt, unter anderem mit Technologie, Schulungsmöglichkeiten, technischer Beratung und Hilfe bei der Vermarktung ihrer Produkte. Es bietet Start-up-Unternehmen ein integriertes Konzept für den Einsatz und die Entwicklung von Innovationen auf der Basis der SAP-HANA-Plattform und dient damit als Entwicklungs- und Wachstumsmotor.

SAP StreamWork – Siehe SAP Jam

SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) – Beschaffungsanwendung, die Unternehmen in allen Branchen hilft, ihre Beschaffung und Vertragsverwaltung zu zentralisieren und über verschiedene Kanäle mit Lieferanten zu interagieren. Der gesamte durchgängige Beschaffungsprozess wird beschleunigt und optimiert, denn mit SAP SRM können Unternehmen Prozesse integrieren und eine strikte Vertragseinhaltung durchsetzen, was zu erheblichen Kosteneinsparungen führen kann.

SAP Supply Chain Management (SAP SCM) – Anwendung, die Unternehmen eine bessere Anpassung ihrer Lieferprozesse an eine dynamische Wettbewerbsumgebung ermöglicht. Mit SAP SCM lassen sich klassische lineare Lieferketten in offene, anpassungs- und reaktionsfähige Logistiknetzwerke umwandeln. Die in diesem Netzwerk tätigen Unternehmen sind auf den Kundenbedarf ausgerichtet und können schneller und sensibler auf die Dynamik von Angebot und Nachfrage im globalen Umfeld reagieren.

SAP University Alliances – Programm, das Studierenden weltweit den Zugang zu neuesten SAP-Technologien ermöglicht und ihnen hilft, sich untereinander über SAP-Lösungen und Karriere- und Forschungsmöglichkeiten bei SAP auszutauschen. Im Rahmen dieser Initiative besuchen sie Kurse, entwickeln Anwendungen, knüpfen Kontakte und nehmen an Wettbewerben teil.

SAP University Alliances Community – Online-Community, die als Teil des Community-Netzwerks der SAP Universitäten und Studierende mit SAP-Anwendern, Partnern und firmeninternen Experten vernetzt. Professoren und Lehrkräfte erhalten Zugriff auf aktuelle wirtschaftliche und technische Lehrinhalte im SAP-Kontext und können mit zahlreichen renommierten Fachleuten in Kontakt treten.

SAP User Group Executive Network (SUGEN) – 2007 von der SAP initiiertes Programm, über das alle SAP-Anwendergruppen Know-how und Erfahrungswerte austauschen können. Die Initiative hat konstruktive Diskussionen in Gang gebracht, von denen letztlich das gesamte Umfeld der SAP profitiert. Die Dachorganisation SUGEN vereinigt zwölf nationale SAP-Anwendergruppen, die gemeinsame Prioritäten und Handlungsbereiche festlegen, um eine gezielte Kommunikation zwischen der SAP und ihren Anwendervereinigungen auf globaler Ebene zu ermöglichen.

SAP Ventures – Unabhängige, von der SAP ausgegliederte Risikokapitalgesellschaft, die die Agilität eines Start-ups aufweist und Unternehmen ermöglicht, das globale SAP-Geschäftsnetz aus Kunden und Partnern zu nutzen. Die Gesellschaft fördert gemeinsam mit renommierten Unternehmern und Risikokapitalgebern weltweit Unternehmen, die das Potenzial zu den Branchenführern von morgen haben.

SAP-Vorstand – Offizielles Leitungsorgan der SAP AG, das die Gesamtverantwortung für alle Unternehmensaktivitäten trägt. Der SAP-Vorstand ist im Rahmen der aktienrechtlichen Vorschriften an das Interesse und die geschäftspolitischen Grundsätze des Unternehmens gebunden. Er berichtet dem Aufsichtsrat der SAP regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, die Unternehmensstrategie sowie über mögliche Risiken. Die Mitgliedschaft im SAP-Vorstand ist Teil des offiziellen Titels dieser Organmitglieder.

SAP Web Channel Experience Management – Anwendung, mit der Unternehmen ihren Kunden ein integriertes und durchgängiges Einkaufserlebnis über das Internet bieten können. Mit der Software können Unternehmen innovative Web-Shops einrichten, die an ihre Systeme für Auftrags- und Bestandsmanagement angebunden sind. Die E-Commerce-Lösung der neuen Generation verbindet außerdem Marketing-, Verkaufs- und Self-Service-Funktionen sowie soziale Netzwerke auf einer einzigen Plattform. Der Web-Shop-Kunde erhält damit alle Leistungen aus einer Hand. Vormalig unter dem Namen SAP Sybase PowerBuilder angeboten.

Scope 1 (Emissionen) – Direkte Treibhausgasemissionen aus Quellen, die dem berichtenden Unternehmen gehören oder von ihm kontrolliert werden, zum Beispiel das in Firmenwagen verbrannte Benzin

Scope 2 (Emissionen) – Indirekte Treibhausgasemissionen aus dem Verbrauch von gekaufter Elektrizität, von Fernwärme oder von gekauftem Dampf

Scope 3 (Emissionen) – Indirekte Treibhausgasemissionen, die sich aus den Aktivitäten des berichtenden Unternehmens ergeben, aber aus Quellen stammen, die einem anderen Unternehmen gehören oder von ihm kontrolliert werden, wie zum Beispiel Flüge bei Geschäftsreisen

Software as a Service (SaaS) – Software, die wortgemäß „als Service“ angeboten wird. Die Softwareanwendungen werden über eine sichere Internetverbindung und einen regulären Webbrowser bereitgestellt und verwaltet. Für den Zugriff auf die Software fällt eine Subskriptionsgebühr an, die pro Benutzer zu einem Festpreis – in der Regel monatlich – abgerechnet wird. Zu zahlen ist nur die tatsächliche Nutzung der Anwendungen. Siehe Cloud Computing

Software und softwarebezogene Services (SSRS) – Die SAP weist Erlöse aus Software und softwarebezogenen Services aus, die Software, Support sowie Subskriptionen und sonstige softwarebezogene Services umfassen

Spezifikation – Detaillierte Beschreibung der betriebswirtschaftlichen und funktionalen Anforderungen eines bestimmten Produkts oder Projekts

Stakeholder – Einzelperson oder Gruppe, gegenüber der das Unternehmen Verantwortung trägt, weil sich die Geschäftstätigkeit des Unternehmens auf sie auswirkt oder auswirken kann. Neben dem klassischen Aktionär gehören zu den Stakeholdern der SAP zum Beispiel auch Mitarbeiter, Kunden, Partner, Lieferanten, Analysten und die Gesellschaft.

Stand-alone Release – SAP-Anwendungsrelease, das unabhängig von anderen Anwendungsreleases implementiert werden kann

Standard Related Custom Development Project (SCDP) – Kundenspezifisches Entwicklungsprojekt mit verbindlicher Vertragszusage über eine zumindest teilweise Änderung vorhandener Funktionen

SuccessFactors Compensation – Lösung, die zur SuccessFactors HCM Suite gehört und Unternehmen hilft, eine einfachere Vergütungsplanung zu erreichen. Sie gewährleistet eine präzisere Budgetierung und reduziert Risiken. Mit der Lösung lassen sich leistungsbezogene Daten der Mitarbeiter im gesamten Unternehmen kalibrieren. SuccessFactors Compensation schafft damit die Voraussetzungen für eine gerechte Entlohnung. Sie stellt die Informationen zur Verfügung, die zur Analyse der Gesamtvergütung von Mitarbeitern benötigt werden, und stellt sicher, dass die Budgets sinnvoll eingesetzt werden und Unternehmen Leistungsträger an sich binden können. Mit der Lösung lassen sich Risiken deutlich reduzieren und Vorgaben besser einhalten.

SuccessFactors Employee Central – Innovative HR-Software, die die Grundlage der SuccessFactors HCM Suite bildet und als Service sicher über die SuccessFactors Cloud zur Verfügung gestellt wird. Als zentrales globales HR-System bietet sie einen kompletten Überblick über die Mitarbeiter eines Unternehmens und kombiniert HR-Daten mit Talent-Management-Daten sowie leistungsstarken Analyse- und Social-Collaboration-Funktionen. Die Lösung ist auf lokale Anforderungen abgestimmt und zurzeit in zehn Ländern erhältlich. Das zusätzliche Angebot SAP SuccessFactors Employee Central Payroll speziell für die Lohn- und Gehaltsabrechnung wurde 2013 eingeführt.

SuccessFactors HCM Suite – Suite aus HR-Lösungen für Talent Management und die zentralen HR-Prozesse, die auch Funktionen für Personalanalysen und Collaboration-Möglichkeiten bietet. Mit den Lösungen der cloudbasierten Suite können Unternehmen ihre Strategie im Tagesgeschäft umsetzen. Sie helfen ihnen, Mitarbeiter mit den passenden Fähigkeiten zu finden, sie entsprechend zu entlohnen und weiterzuentwickeln, um damit ein nachhaltiges Unternehmenswachstum zu gewährleisten. Vormalig unter dem Namen SuccessFactors Business Execution Suite (SuccessFactors BizX Suite) angeboten.

SuccessFactors Learning – Lösung, die integrierter Bestandteil der SuccessFactors HCM Suite ist und Unternehmen neue Möglichkeiten für die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter bietet. Sie kombiniert das formale Lernangebot eines Unternehmens mit dem Potenzial sozialer Medien und bietet auch die Möglichkeit, Personen außerhalb des Unternehmens von dem Schulungsangebot profitieren zu lassen. Darüber hinaus stellt die Lösung auch Content-Management-, Berichts- und Analytikfunktionen zur Verfügung und kann auch über mobile Endgeräte genutzt werden.

SuccessFactors Professional Edition – Cloudbasierte Lösung, deren Funktionen für Performance Management und Talent Management auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen zugeschnitten sind. Zum Spektrum der Lösung gehören Anwendungen für Performance Management, Zielmanagement und 360-Grad-Beurteilung sowie das Netzwerk Employee Profile und die Social-Collaboration-Plattform SAP Jam.

SuccessFactors Workforce Analytics – Lösung, die zur SuccessFactors HCM Suite gehört und Unternehmen hilft, die nötigen Informationen zu gewinnen, um strategische Personalentscheidungen zu treffen. Sie bietet Antworten auf zentrale Fragestellungen im Personalbereich und entsprechende Lösungsvorschläge.

Support Package – Paket von Softwarekorrekturen, die für die Programmiersprachen ABAP oder Java regelmäßig zusammengestellt werden

Support Release – Nach Beginn der Unrestricted-Shipment-Phase bereitgestelltes Release (sofern erforderlich), das alle zuvor erhältlichen Support Packages umfasst

Switch Framework – SAP-Technologie, die allgemeine und branchenspezifische Business Functions (neue Funktionen und Funktionserweiterungen) in SAP ERP aktiviert

Sybase – Von der SAP Ende 2010 übernommenes Unternehmen, mit dem die SAP ihr Portfolio an Mobilitätslösungen erweitert und eine komplette mobile Plattform und mobile Apps zur Verfügung stellt, die Kunden einen standort- und geräte-unabhängigen Zugriff auf Daten in SAP-Software und SAP-Systemen ermöglichen

Syclo – Von der SAP 2012 übernommener führender Anbieter für mobile Unternehmensanwendungen und Technologien. Das Syclo-Portfolio an mobilen Anwendungen ergänzt SAP ERP und SAP CRM und bietet Mitarbeitern unterwegs die Möglichkeit, wichtige Arbeiten durchzuführen. Das Anlagenmanagement, die Außendienstabwicklung sowie die Bestands-, Lager- und Vertriebssteuerung lassen sich damit schnell, flexibel und zuverlässig über mobile Endgeräte abwickeln – unabhängig von Anwendertyp, Sprache, benutztem Gerät und Art der Anbindung.

Systemhaus – Partnerunternehmen, das den Großteil seiner Umsätze durch den Weiterverkauf der Hard- und Softwareprodukte eines Anbieters an den Endkunden erwirtschaftet. Darüber hinaus bieten Systemhäuser ihren eigenen Kunden häufig Dienstleistungen im Bereich Beratung und Implementierung, Betreuung nach dem Kauf sowie Schulung. Systemhäuser entwickeln darüber hinaus branchenspezifische Erweiterungen oder Zusatzfunktionen für SAP-Produkte.

Systemintegrator (SI) – Anbieter für Systemintegration und zugehörige Beratung. Zahlreiche große Software- und Hardwareanbieter sowie Originalhersteller nutzen den klassischen Vertriebsweg über Systemintegratoren.

T

Technologieplattform – Technische Grundlage für eine betriebswirtschaftlich ausgerichtete Softwarearchitektur, die ein hohes Maß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Offenheit und Kosteneffizienz bietet. Sie ermöglicht es Unternehmen, flexibler auf neue Geschäftsbedingungen zu reagieren. Siehe SAP Net-Weaver

Treibhausgasemissionen – Die Summe aller berechneten und ausgewiesenen Treibhausgasemissionen einschließlich erneuerbarer Energien und Abzügen, etwa durch Emissionsausgleiche

U

Umwälzende technologische Entwicklungen (Disruptive Technologie) – Prozess, bei dem ein Produkt oder eine Dienstleistung zunächst in einfachen Anwendungen am unteren Ende des Marktes Fuß fasst und sich dann unaufhaltsam im Markt durchsetzt und schließlich etablierte Wettbewerber verdrängt. Von Clayton Christensen geprägter Begriff.

Umweltauswirkung – Jede positive oder negative Veränderung der natürlichen Umwelt

Unabhängiger Softwarehersteller (Independent Software Vendor, ISV) – Hersteller oder Vertreiber von Softwareprodukten, die auf einem oder mehreren Hardware- oder Betriebssystemen laufen

Unrestricted-Shipment-Phase – Zweite Auslieferungsphase eines Release, in der es für alle Kunden erhältlich ist. Folgt auf die Restricted-Shipment-Phase.

Unternehmensmobilität – Ein in der Wirtschaft verwendeter Begriff, der das Konzept und die Vorgehensweise für die Umsetzung eines mobilen Unternehmens beschreibt. Bei SAP wird der Begriff Unternehmensmobilität als Oberbegriff für eine umfassende Mobilstrategie verwendet.

Upgrade – Ersetzen einer Anwendungskomponente durch eine neuere Komponente derselben Anwendung

V

Value Map – Strukturelle Sicht auf SAP-Lösungen, die nach Branche, Fachverantwortung und Technologiebereich gegliedert ist

Vernetzte Wirtschaft – Zustand der heutigen Wirtschaft, bei dem Unternehmen und ihre Systeme mit Online-Communitys bestehender und potenzieller Partner vernetzt sind. Die Entwicklung zu diesem neuen, unternehmensübergreifenden Geschäftsmodell wird beschleunigt durch Trends wie Cloud Computing, mobile Unternehmenslösungen und das Zusammenwachsen von Geschäftsanwendungen und sozialen Medien. Siehe Ariba Network

Vertriebspartner – SAP-Partnerkategorie, die Systemhäuser, unabhängige Softwarehersteller (Independent Software Vendors, ISVs) und Value-Added Distributors umfasst

Virtualisierung – Entkoppelung physischer und logischer Rechenressourcen. Dieser Ansatz lässt sich auf verschiedenen Ebenen wie Netzwerk, Speicher, CPU, Server und Anwendung anwenden.

Visual Enterprise – Fähigkeit, Geschäftsdaten visuell darzustellen und zu kommunizieren. Sie trägt zu Produktivitätssteigerungen, einer höheren Prozesseffizienz und Qualität, Kostensenkungen und einer kürzeren Bearbeitungszeit bei. Visual-Enterprise-Lösungen vereinheitlichen und synchronisieren Produktinformationen aus verschiedenen Systemen und stellen sie in rollenspezifischen und Workflow-gesteuerten Prozessen zur Verfügung. Die SAP-3D-Visual-Enterprise-Anwendungen aus der Akquisition von Right Hemisphere ergänzen die SAP Business Suite um neue 3D-Visualisierungsfunktionen, die Geschäftsdaten integrieren. Diese unterstützen neue Standards und erhöhen das Tempo, die Produktivität und die Qualität in der gesamten Wertschöpfungskette.

W

Wartung – Support, der je nach Wartungsphase Support im Hinblick auf gesetzliche Änderungen, über SAP-Hinweise bereitgestellte Korrekturen, Support Packages, Hilfe bei Problemen sowie Zugriff auf Informationen und Online-Servicekanäle umfasst

Wartungsstrategie – Gruppe von Regeln, die die Länge und Konditionen der Wartung für SAP-Software-releases bestimmen. Die Regeln können sich im Detail je nach Art der Anwendung unterscheiden.

Webservice – Technische Funktionen, die mithilfe von Web Services Description Language (WSDL) die kompatible Interaktion zwischen Maschinen über ein Netzwerk unterstützen. Häufig handelt es sich dabei um Web Application Programming Interfaces (APIs), die von einer konsumierenden Anwendung aufgerufen und ausgeführt werden können.

Adressen

KONZERNZENTRALE

SAP AG

Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

Tel. +49 6227 74 74 74
Fax +49 6227 75 75 75
E-mail info@sap.com
Internet www.sap.com

Die vollständigen Adressen sämtlicher Landesgesellschaften und Vertriebspartner der SAP finden Sie auf unserer öffentlichen Webseite unter www.sap.com/directory/main.html.

Bei Fragen zu diesem Bericht wenden Sie sich bitte an:

Investor Relations

Tel. +49 6227 76 73 36
Fax +49 6227 74 08 05
E-mail investor@sap.com
Internet www.sap.de/investor

Presse

Tel. +49 6227 74 63 15
Fax +49 6227 74 63 31
E-mail press@sap.com
Internet www.sap.de/press

Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen

Der Integrierte Bericht der SAP ist ausschließlich online unter www.sapintegratedreport.de (Deutsch) und www.sapintegratedreport.com (Englisch) erhältlich.

Die folgenden Publikationen finden Sie in englischer Sprache unter www.sap.com/investor oder in deutscher Sprache unter www.sap.de/investor:

- Geschäftsbericht des SAP-Konzerns (IFRS, deutsch und englisch)
- Jahresbericht Form 20-F (IFRS, nur englisch)
- Rechnungslegung der SAP AG (HGB, nur deutsch)
- Zwischenberichte (deutsch und englisch)
- das vierteljährlich erscheinende Aktionärsmagazin SAP INVESTOR (siehe www.sap-investor.com, deutsch und englisch)

Sie können den Geschäftsbericht sowie die Zwischenberichte der SAP auch auf dem iPad lesen. Die App „Publications“ steht Ihnen kostenlos im App Store zur Verfügung.

Umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance haben wir unter www.sap.com/corporate-de/investors/governance zusammengestellt. Dort finden Sie unter anderem:

- Informationen zu den Organen und Organmitgliedern der SAP
- Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften der Organmitglieder (Directors' Dealings)
- Einladungen und Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlungen
- Satzung der SAP
- Deutscher Corporate Governance Kodex
- Entsprechenserklärung der SAP nach § 161 AktG zur Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter (Code of Business Conduct)
- Erklärung zur Unternehmensführung der SAP nach § 289a HGB
- Corporate-Governance-Bericht

Weitere Grundsätze und Richtlinien der SAP sind unter www.sap.com/corporate-de/sustainability veröffentlicht:

- SAP-Umweltpolitik
- Bekenntnis zu Menschenrechten
- Richtlinien für Arbeitssicherheit und Gesundheit
- Verhaltenskodex für Lieferanten
- Verhaltenskodex für Partner

Finanzkalender

2014

21. März

Veröffentlichung des Integrierten Berichts der SAP

17. April

Zahlen zum ersten Quartal 2014

21. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

22. Mai

Zahlung der Dividende

17. Juli

Zahlen zum zweiten Quartal 2014

20. Oktober

Zahlen zum dritten Quartal 2014

2015

21. Januar

Vorläufige Zahlen für das Geschäftsjahr 2014

20. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

21. Mai

Zahlung der Dividende

Impressum

VERANTWORTLICH

SAP AG
Investor Relations

KONZEPT UND REALISATION

Kuhn, Kammann & Kuhn GmbH, Köln, Deutschland

FOTOGRAFIE GLOBAL MANAGING BOARD UND TITEL

Andreas Pohlmann, München, Deutschland

DRUCK

ABC Druck, Heidelberg, Deutschland

COPYRIGHT

© 2014 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

WARENZEICHEN

© 2014 SAP AG oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch die SAP AG nicht gestattet.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite www.sap.com/corporate-de/legal/copyright.



KONZERNZENTRALE

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland
www.sap.com

www.sap.de/investor



50121672