

GESCHÄFTSBERICHT 2014

Run Simple



The Best-Run Businesses Run SAP®

ÜBER DIESEN BERICHT

Alle Informationen über unsere wirtschaftliche, soziale und ökologische Leistung finden Sie im Integrierten Bericht der SAP 2014. Er ist im Internet unter www.sapintegratedreport.de veröffentlicht.

Dieser Geschäftsbericht 2014 ist ein Auszug aus dem Integrierten Bericht der SAP 2014. Er enthält alle Informationen, die gemäß den Rechnungslegungs- und Offenlegungsstandards für uns verpflichtend sind.



Kennzahlen

Leistungskennzahlen

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	Veränderung in %
Finanzkennzahlen			
Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	1.087	696	56
Non-IFRS-Anpassungen	14	61	-77
Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS)	1.101	757	45
Software und Support (IFRS)	13.767	13.254	4
Non-IFRS-Anpassungen	5	21	-76
Software und Support (Non-IFRS)	13.773	13.275	4
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	14.855	13.950	6
Non-IFRS-Anpassungen	19	82	-77
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	14.874	14.032	6
Umsatzerlöse (IFRS)	17.560	16.815	4
Non-IFRS-Anpassungen	19	82	-77
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	17.580	16.897	4
Betriebsergebnis (IFRS)	4.331	4.479	-3
Non-IFRS-Anpassungen	1.307	1.003	30
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	5.638	5.482	3
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	24,7	26,6	-7
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	32,1	32,4	-1
Free Cashflow	2.762	3.266	-15
Nettoliquidität	-7.670	-1.467	423
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO, in Tagen)	65	62	5
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	51	59	-14
Operative Aufwendungen			
Cloud-Subskription und -Support Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse)	56	55	2
Software- und softwarebezogene Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse)	81	81	-1
Beratungs- und sonstige Service Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse)	12	16	-25
Forschungs- und Entwicklungskosten	2.331	2.282	2
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % vom Umsatz)	13	14	-5
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der operativen Aufwendungen)	18	15	17
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen			
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert (in Millionen)	1.195	1.193	0
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	2,75	2,79	-1
Dividende je Aktie (in €)	1,10	1,00	10
Börsenkurs der SAP-Aktie ²⁾ (in €)	58,26	62,31	-6
Marktkapitalisierung ²⁾ (in Mrd. €)	71,6	76,5	-6

Leistungskennzahlen

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	Veränderung in %
Mitarbeiter und Personalaufwand			
Mitarbeiter ^{1), 2)}	74.406	66.572	12
Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung ^{1), 2)}	18.908	17.804	6
Personalaufwand pro Mitarbeiter, ohne anteilsbasierte Vergütungen (in Tsd. €)	111	109	1
Anteil weiblicher Mitarbeiter (in %)	31	31	0
Frauen in Führungspositionen ²⁾ (gesamt, in %)	21,3	21,2	0
Index für Mitarbeiterengagement (in %)	79	77	3
Betrieblicher Gesundheitskulturindex (in %)	70	67	4
Mitarbeiterbindung (in %)	93,5	93,5	0
Umwelt			
Treibhausgasemissionen (in kt)	500	545	-8
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ¹⁾ (in t)	7,3	8,3	-12
Treibhausgasemissionen pro Euro Erlös (in g)	28,4	32,4	-12
Energieverbrauch (in GWh)	920	910	1
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ¹⁾ (in kWh)	13.400	13.900	-4
Energieverbrauch in Rechenzentren (in GWh)	179	173	3
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ¹⁾ (in kWh)	k. A.	2.633	k. A.
Energieverbrauch in Rechenzentren pro € Erlös ³⁾ (in kWh)	10	k. A.	k. A.
Anteil erneuerbarer Energien (in %)	100	43	133
Kunden			
Kunden-Net-Promoter-Score ⁴⁾ (in %)	19,1	12,1	58

¹⁾ Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

²⁾ Die Werte beziehen sich jeweils auf das Jahresende

³⁾ Den Energieverbrauch in Rechenzentren dem Erlös in EUR gegenüber zu stellen zeigt den Energieverbrauch, der benötigt wird um die Lösungen mit internen und externen Rechenzentren zu entwickeln und betreiben.

⁴⁾ In 2014 beziehen wir jetzt nicht mehr nur das Feedback von On-Premise-Kunden, sondern auch die Rückmeldungen von Ariba-, SuccessFactors- und Sybase-Kunden in den Kunden-NPS mit ein.
Der Kunden-Net-Promoter-Score des Jahres 2014 ist deshalb mit dem Vorjahreswert nur eingeschränkt vergleichbar.

ÜBER DIE SAP

Seit über 40 Jahren hilft SAP Unternehmen aller Größen und Branchen, mehr zu erreichen. Es ist unsere Vision, mit unserem weltweiten Netzwerk aus Kunden, Partnern und Mitarbeitern die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Dabei lassen wir uns vom Prinzip der Einfachheit leiten: Run Simple. Wir vereinfachen Technologie und bauen Komplexität ab, damit unsere Kunden Software flexibel nutzen und ihr eigenes Geschäft einfacher gestalten können. Run Simple ist kein Schlagwort, es ist ein Versprechen. Wir erfüllen dieses Versprechen durch unsere Strategie, DER Cloud-Anbieter powered by SAP HANA zu werden.

Inhalt

An unsere Stakeholder

5

Zusammengefasster
Konzernlagebericht

55

Konzernabschluss
nach IFRS

159

Zusätzliche
Informationen

269

5 An unsere Stakeholder

- 6 Brief des Vorstandssprechers
- 10 Global Managing Board
- 12 Investor Relations
- 16 Corporate-Governance-Bericht
- 20 Bericht des Aufsichtsrats
- 30 Vergütungsbericht
- 50 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 51 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

55 Zusammengefasster Konzernlagebericht

- 56 Allgemeine Informationen zum Lagebericht
- 57 Der SAP-Konzern im Überblick
- 58 Strategie und Geschäftsmodell
- 62 Produkte, Forschung und Entwicklung und Services
- 68 Akquisitionen
- 69 Partnernetzwerk
- 71 Kunden
- 73 Steuerungssystem
- 82 Mitarbeiter und gesellschaftliche Leistung
- 88 Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen
- 92 Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse
- 114 Grundlagen Corporate Governance
- 117 Risikomanagement und Risiken
- 148 Prognosen und Chancen
- 157 Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

159 Konzernabschluss nach IFRS

- 160 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 161 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 162 Konzernbilanz
- 164 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 166 Konzernkapitalflussrechnung
- 167 Konzernanhang
- 267 Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss

269 Zusätzliche Informationen

- 270 Fünfjahresübersicht
- 273 Glossar
- 292 Adressen
- 293 Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen
- 294 Finanzkalender
- 295 Impressum



19,1 %

KUNDENTREUE

Wir nutzen den Kunden-Net-Promoter-Score, gemessen an einer Skala von –100 % bis 100 %, um die Bereitschaft unserer Kunden die SAP weiterzuempfehlen zu messen. 2014 wurde ein globaler Kunden-Net-Promoter-Score von 19,1 % erreicht. Mit diesem sehr positiven Ergebnis haben wir unser Ziel von 16 % für 2014 übertroffen und streben für 2015 einen Kunden-NPS von 24 % an.

5 An unsere Stakeholder

6	Brief des Vorstandssprechers
10	Global Managing Board
12	Investor Relations
16	Corporate-Governance-Bericht
20	Bericht des Aufsichtsrats
30	Vergütungsbericht
50	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
51	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Brief des Vorstandssprechers



Bill McDermott, Vorstandssprecher

Liebe Leserinnen und Leser,

2014 haben unsere mehr als 74.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gemeinsam eine Leistung erbracht, die unserem Anspruch gerecht wird, die Abläufe von Unternehmen weltweit und das Leben der Menschen zu verbessern.

Zudem haben wir uns einer der größten Herausforderungen gestellt, mit der Geschäftsführer heutzutage konfrontiert sind: Komplexität. Um diesem Problem zu begegnen, das flächendeckend Unternehmen aller Größen und Branchen betrifft, haben wir ein neues Leitprinzip für eine einfachere SAP und eine einfachere Welt entwickelt: Run Simple.

GESCHÄFTSERGEBNISSE IM ÜBERBLICK

Mitten im massiven Strukturwandel, in dem sich die IT-Branche befindet, bewies die SAP 2014 die Stärke und Stabilität, die die Welt von einem Marktführer erwartet. Im Gesamtjahr erzielten wir einen Umsatz (Non-IFRS) in Höhe von 17,6 Mrd. € und ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) von 5,6 Mrd. €. Dies ist das jüngste Ergebnis der Umstellung unseres Geschäftsmodells, die von uns sorgfältig vorbereitet und effektiv umgesetzt wurde. Die hohe Wachstumsdynamik in unserem Cloud-Geschäft hat zu diesem Erfolg maßgeblich beigetragen.

Die Tatsache, dass Kunden verstärkt auf Mietsoftware aus der Cloud setzen, beeinflusst auch unsere Ergebnisstruktur. So können weniger Erlöse sofort gebucht werden, denn im Gegensatz zu unbefristet abgeschlossenen Lizenzverträgen werden die Erlöse im Cloud-Subskriptionsgeschäft über einen längeren Zeitraum realisiert. Das Cloud-Geschäftsmodell hat jedoch erhebliche Vorteile, unter anderem werden Umsätze langfristig kalkulierbarer.

2014 schritt der Umstieg auf die Cloud schneller voran als erwartet. Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) stiegen um 45 % auf 1,10 Mrd. € (2013: 757 Mio. €). Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse im Cloud-Bereich überschritten 1,7 Mrd. €. Dies ist umso bemerkenswerter, wenn man bedenkt, dass unsere Cloud-Erlöse und die Zahl der registrierten Cloud-Nutzer noch vor fünf Jahren vernachlässigbar waren. Heute ist SAP der am schnellsten wachsende Cloud-Anbieter und mit mehr als 70 Millionen Nutzern das weltweit größte Cloud-Unternehmen. Darüber hinaus haben wir unsere Unternehmensstrategie eng mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie verzahnt und eine „grüne Cloud“ geschaffen. Trotz des höheren Energieverbrauchs aufgrund der Verlagerung unseres Geschäfts in die Cloud konnten wir unseren CO₂-Ausstoß gegenüber 2013 um 8 % reduzieren. Außerdem belegte SAP zum achten Mal in Folge den ersten Platz im Dow Jones Sustainability Index.

Auch weitere nicht finanzielle Kennzahlen belegen unseren Erfolg im Jahr 2014. So stieg unser Mitarbeiterengagement-Index auf 79 %. Dieser Wert zeigte erneut, dass unsere Mitarbeiter engagiert sind, an unsere entschlossene Strategie glauben und der Unternehmensführung hohes Vertrauen schenken. Unsere Kunden sind nicht nur mit unseren Lösungen zufrieden, sondern sehen in uns auch einen zuverlässigen Innovationspartner. Vor diesem Hintergrund ist unsere Kennzahl zur Messung der Kundentreue (Kunden-Net-Promoter-Score) auf 19,1 % gestiegen.

Unsere Leistung im Jahr 2014 haben wir primär unseren Mitarbeitern zu verdanken sowie unserem Innovationsportfolio, das passgenau auf die geschäftlichen Herausforderungen und Chancen unserer mehr als 282.000 Kunden weltweit zugeschnitten ist.

DER SCHLÜSSEL ZU MEHR EINFACHHEIT: SAP HANA

Die Datenflut in sozialen Medien und dem Internet der Dinge steigt ständig weiter, doch nur 1 % dieser Daten wird aktuell genutzt und analysiert. In den Chefetagen der Unternehmen sieht man darin ein klares Zeichen für Komplexität. Nur SAP konnte dieser Komplexität den Kampf ansagen, denn nur wir verfügen über SAP HANA, um die riesigen Mengen an strukturierten und unstrukturierten Unternehmensdaten in den Griff zu bekommen. SAP HANA verzeichnete 2014 eine rasant wachsende Nachfrage und konnte sich mit weltweit mehr als 5.800 SAP-HANA-Kunden und 1.850 Kunden für SAP Business Suite powered by SAP HANA als marktführende Technologie behaupten.

Zudem haben wir 2014 mit SAP Simple Finance neue Maßstäbe gesetzt, wie Echtzeit-Finanzdaten zum Unternehmenserfolg beitragen können. Statt auf Reaktion setzt SAP Simple Finance auf Prognose und Simulation. Das Lösungspaket, das vollständig auf SAP HANA basiert, bietet neben einer hohen Bedienerfreundlichkeit grundlegend neue Funktionen für Finanzexperten im Unternehmen.

2014 zeigte sich ebenfalls, dass SAP HANA viel mehr als nur eine Plattform für Geschäftsinnovationen ist. SAP HANA verändert alles – vom Sport bis hin zum Gesundheitswesen. So profitierte die deutsche Fußball-Nationalmannschaft auf dem Weg zum WM-Titel von SAP Match Insights powered by SAP HANA. Das Nationale Centrum für Tumorerkrankungen in Heidelberg optimiert mithilfe von SAP HANA Diagnose- und Therapieverfahren. Auch bei der Bekämpfung der Ebola-Epidemie in Westafrika oder der Kindersterblichkeit in den Vereinigten Staaten kommt SAP HANA zum Einsatz. In diesen Projekten kooperieren Wissenschaftler des Hasso-Plattner-Instituts und anderer führender Universitäten mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik, um die Welt zu verändern.

GESCHÄFTSANWENDUNGEN IN DER CLOUD

Nicht nur für IT-Verantwortliche, sondern auch für Entscheider in der Personalwirtschaft, im Einkauf oder im Vertrieb ist die Cloud das zentrale Thema von heute. Diesen Trend haben wir früh erkannt und bereits 2010 mutige Schritte unternommen, um das umfassendste Cloud-Portfolio in der IT-Branche aufzubauen. 2014 haben wir dieses Portfolio weiter ausgebaut. Employee Central, die SuccessFactors-Lösung für Kernprozesse in der Personalwirtschaft, wurde die am schnellsten wachsende Lösung im Markt. In Verbindung mit den Lösungen von Fieldglass ist SAP damit der einzige Cloud-Anbieter, der Kunden bei allen personalbezogenen Prozessen unterstützt – auch im Hinblick auf Zeitarbeit, das am schnellsten wachsende Segment auf dem Arbeitsmarkt.

Für Unternehmen stehen nicht nur die Mitarbeiter im Fokus ihrer Cloud-Strategie. Auch die Endverbraucher wollen sie über jeden Kontaktkanal und jedes Gerät erreichen. Während Software für die Vertriebsunterstützung ihre Berechtigung hat, war uns klar, dass herkömmliche CRM-Systeme die Wachstumsstrategien in der digitalen Wirtschaft nicht mehr adäquat unterstützen. Aus diesem Grund haben wir das Lösungsangebot für die Kundeninteraktion und für Handelsprozesse 2014 massiv ausgebaut, unter anderem mit SAP hybris Marketing und SAP Cloud for Customer.

Auch wenn das Cloud-Geschäft insgesamt an Dynamik gewinnt, haben die einzelnen Kunden sehr differenzierte Anforderungen. Daher haben wir 2014 weiter in unsere Public-Cloud- und Managed-Cloud-Angebote investiert. So können Kunden frei entscheiden, ob sie einzelne Anwendungen oder ihre gesamten Geschäftsprozesse mit den Cloud-Lösungen der SAP betreiben – ob in der Public Cloud, Managed Cloud oder einer hybriden Umgebung. Gleichgültig wie Kunden unsere Software nutzen wollen, unser Fokus bleibt stets darauf gerichtet, Innovationen für ihre spezifische Branche zu liefern. Dabei stehen wir seit vier Jahrzehnten für Sicherheit und Vertrauen.

DAS GESCHÄFTSNETZWERK

2014 sind wir einen entscheidenden Schritt weitergegangen, um die nächste Stufe in der Cloud zu erreichen: ein Geschäftsnetzwerk, das den Handel zwischen Unternehmen auf eine neue Basis stellt und ihnen eine sichere Zusammenarbeit in Echtzeit ermöglicht. Es begann bereits 2012 mit dem Handelsnetzwerk Ariba. Mitte 2014 erweiterten wir das Portfolio mit Fieldglass und seiner Software für die Verwaltung von Mitarbeitern mit Zeitverträgen. Ende 2014 schlossen wir erfolgreich die Übernahme von Concur ab und damit die bisher größte Übernahme eines Software-as-a-Service-Anbieters. So erschließen wir den Markt für Geschäftsreisen mit jährlichen Ausgaben in Höhe von 1,2 Bio. US\$ und untermauern unsere Führungsposition im Bereich Geschäftsnetzwerke.

Mit Concur konnten wir schließlich unsere Vision eines Geschäftsnetzwerks vollständig verwirklichen. Damit helfen wir Unternehmen, in allen wesentlichen Ausgabenkategorien Ressourcen besser zu nutzen. Im Kampf gegen die Komplexität ist es nicht mehr zeitgemäß, wenn Geschäftsprozesse an den Grenzen des eigenen Unternehmens enden. Das Geschäftsnetzwerk erweitert Prozesse über das eigene Unternehmen hinaus – ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu mehr Einfachheit.

WO DIE REISE HINGEHT

Wir freuen uns über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014. Doch wir lassen nicht nach und arbeiten weiter mit Nachdruck daran, die Zukunft der Unternehmenstechnologie zu gestalten. Das Jahr 2015 begann mit der größten Neuvorstellung eines Produkts in unserer Firmengeschichte: SAP S/4HANA, eine neue Business Suite für die digitale, vernetzte Wirtschaft. SAP S/4HANA macht die Dinge einfacher – und schafft damit unmittelbaren Mehrwert für alle Geschäftsbereiche und Branchen. Aus geschäftlicher Sicht bietet SAP S/4HANA die einmalige Chance, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und damit den Umsatz zu steigern. Aus IT-Sicht schafft SAP S/4HANA die einzigartige Möglichkeit, die Systemlandschaft radikal zu vereinfachen und die Gesamtbetriebskosten zu senken.

Mit SAP S/4HANA für vollkommen neue Geschäftsanwendungen, dem umfassendsten Cloud-Angebot für ganze Branchen und Unternehmensbereiche und unserem Geschäftsnetzwerk, das Handelsprozesse zwischen Unternehmen neu gestaltet, beginnen wir das Jahr 2015 mit dem stärksten Portfolio in der Firmengeschichte.

ÜBER DIESEN BERICHT

Im Integrierten Bericht der SAP 2014 erfahren Sie mehr über unsere Geschäftsstrategie und wirtschaftliche Leistung. Doch im Sinne einer vollständigen Transparenz möchten wir Sie auch ausführlich über unsere gesellschaftliche und ökologische Leistung informieren. Für ein Spitzenunternehmen der heutigen Zeit reicht es nicht mehr aus, finanziell und operativ auf einer soliden Basis zu stehen. Im 21. Jahrhundert wird erwartet, dass ein Unternehmen ein übergeordnetes Ziel verfolgt und sich der Auswirkungen seines Handelns auf die Mitarbeiter und die Umwelt jederzeit bewusst ist. Diesen Anspruch wollen wir mit dem Integrierten Bericht der SAP erfüllen. Wir freuen uns über Ihr Interesse und Ihre Rückmeldungen.

Uns alle – die SAP, unsere Mitarbeiter und Partner – verbindet das Engagement für unsere Kunden. Wir blicken in eine Zukunft, in der jeder Kunde Geschäfte in Echtzeit, vernetzt und einfach abwickeln kann. 2014 hat uns gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Gleichzeitig spornt uns unser Erfolg an, auch 2015 und darüber hinaus an der Spitze zu bleiben.

Bill McDermott

Vorstandssprecher, SAP SE

Global Managing Board



Gerhard Oswald
Mitglied des Vorstands,
Global Service & Support

Michael Kleinemeier
Mitglied des Global
Managing Board,
Leiter Service & Support

Bernd Leukert
Mitglied des Vorstands,
Produkte & Innovation

Stefan Ries
Mitglied des Global
Managing Board,
Chief Human
Resources Officer

Ingrid-Helen Arnold
Mitglied des Global
Managing Board,
Chief Information Officer
und Head of Cloud
Delivery



Bill McDermott
Vorstandssprecher

Robert Enslin
Mitglied des Vorstands,
Leiter der Vertriebsorganisation

Luka Mucic
Mitglied des Vorstands,
Finanzvorstand und
Chief Operating Officer

Steve Singh
Mitglied des Global
Managing Board,
Chief Executive Officer von
Concur Technologies

Investor Relations

Auch 2014 standen wir in einem kontinuierlichen Dialog mit unseren Anlegern. Im Mittelpunkt unserer Gespräche mit Investoren standen unsere Wachstumsstrategie und unser Wandel zum Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA. Besonders interessierte die Anleger, welche Auswirkungen dieser Wandel auf die SAP hat. Weiteres Gesprächsthema war unsere Akquisitionsstrategie mit den Übernahmen von Concur und Fieldglass, mit denen wir unser Geschäftsnetzwerk vervollständigten.

Indizes markieren trotz Krisen neue Rekordstände

Im Börsenjahr 2014 haben sich die Aktienmärkte volatil gezeigt. Die geopolitischen Krisenherde in Russland und der Ukraine sowie in einigen lateinamerikanischen Ländern lasteten ebenso auf den Kursen wie das schwache Wachstum in der Eurozone. Auf der anderen Seite glichen die Geldpolitik der Notenbanken und ein sinkender Ölpreis diese Einflüsse mehr als aus. Leitindizes wie der Dow-Jones-Industrial-Average-Index und der DAX 30 markierten in diesem Zuge neue Rekordstände.

Nachdem der Kurs zuvor fünf Jahre in Folge gestiegen war, ist unsere Aktie im Jahr 2014 um 6,5 % gesunken. Dagegen profitierten die wichtigen Aktien- und Branchenindizes von der hohen Liquidität an den Finanzmärkten. Die Vergleichsindizes DAX 30 und der EURO STOXX 50, der die Kursentwicklung von 50 großen Unternehmen des Euroraums abbildet, verbesserten sich 2014 um 2,7 % beziehungsweise 1,2 %. Der Dow-Jones-Industrial-Average-Index gewann 7,5 %, der S&P 500 11,4 % und der S&P North American Technology Software Index 13,1 %.

SAP-Aktie erholt sich zum Jahresende

Ausgehend von einem Schlusskurs von 62,31 € am Jahresende 2013 markierte unsere Aktie bereits am 8. Januar mit 62,55 € ihr Jahreshoch. Auf die Vorlage der vorläufigen Geschäftszahlen für 2013 am 21. Januar und den Ausblick für 2014 reagierte der Kurs mit leichten Abschlügen. Kurz darauf belasteten Devisenturbulenzen in einigen Schwellenländern und der Ausbruch der Krise in Russland und der Ukraine das allgemeine Sentiment. In diesem Zuge fiel unsere Aktie bis auf 54,31 € am 14. März. Da die Spannungen in Russland und der Ukraine vorerst nicht weiter eskalierten, zogen die Börsen wieder an. Zusätzlichen Auftrieb erhielt unsere Aktie vom Vorschlag des Vorstands über eine Dividendenerhöhung um 18 %.

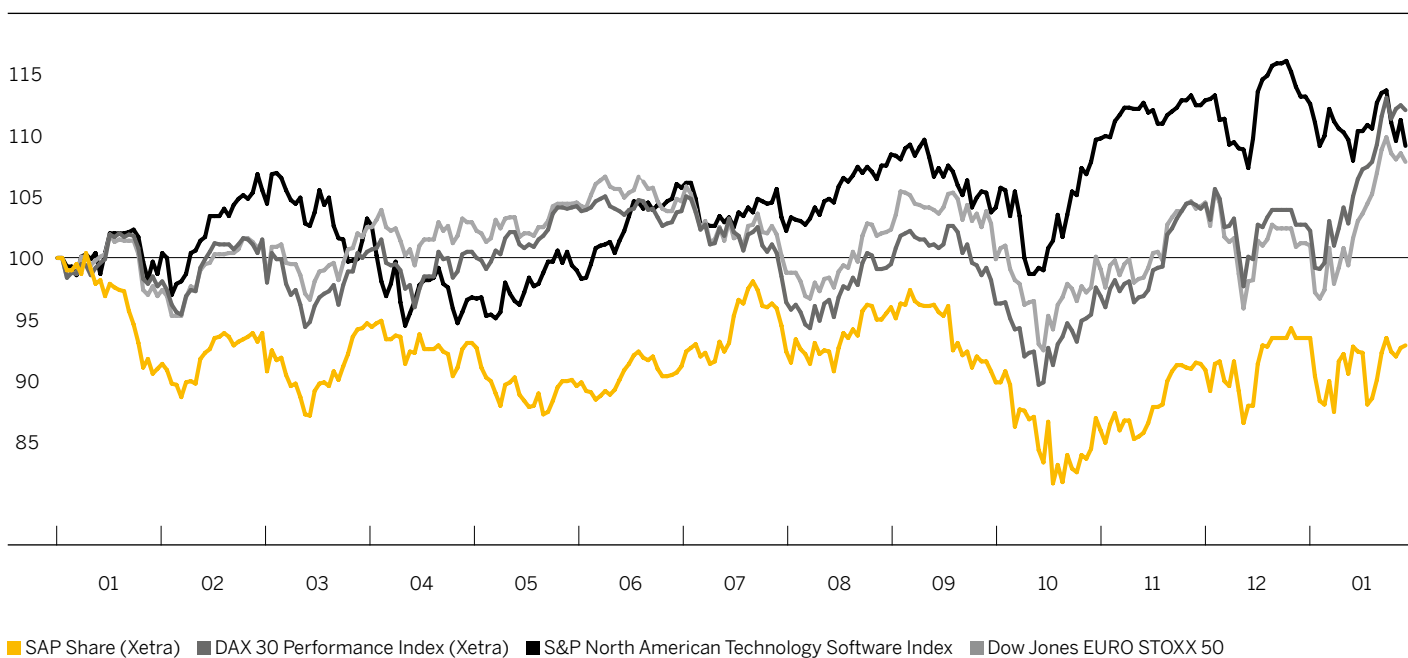
Kurz nach Veröffentlichung unserer Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2014 am 17. April belastete die Situation in Russland und der Ukraine erneut die Kurse. Die Ankündigung personeller Veränderungen im Vorstand und die Dividendenanpassung nach der Hauptversammlung führten dazu, dass der Kurs bis auf 54,41 € am 22. Mai fiel. Zur selben Zeit profitierte der DAX von Hoffnungen, dass die Europäische Zentralbank ihre Geldpolitik weiter lockert. Als sich diese Erwartungen erfüllten, schloss der deutsche Leitindex am 9. Juni erstmals über der Marke von 10.000 Punkten. Ende Juni drückten jedoch die geopolitischen Krisenherde und schwache US-Konjunkturdaten das Börsensentiment.

Die Bekanntgabe starker Geschäftszahlen zum zweiten Quartal am 17. Juli ließ den SAP-Kurs auf 61,12 € am 23. Juli klettern. Danach lasteten die Eskalation in Russland und der Ukraine sowie Spekulationen um eine Zinserhöhung der US-Notenbank auf den Börsen. Doch Ende August hellte die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank die Stimmung an den Märkten wieder auf. Die am 18. September verkündete Concur-Übernahme und ein allgemein weniger günstiges Marktumfeld führten zu Zurückhaltung bei den Anlegern.

Im Oktober verschärfte sich der Abwärtstrend an den Aktienmärkten weiter. In diesem Sentiment veröffentlichten wir am 20. Oktober die Geschäftszahlen zum dritten Quartal und passten das Ziel für das Betriebsergebnis 2014 aufgrund des schnellen Wachstums unseres Cloud-Geschäfts nach unten an. Unsere Aktie fiel an diesem Tag auf ihr Jahrestief von 50,90 €, konnte jedoch am darauffolgenden Tag schon wieder auf 51,87 € zulegen. Danach erholten sich die Börsenkurse wieder, auch weil die EZB weitere geldpolitische Lockerungen in Aussicht stellte, sodass der DAX erneut die 10.000 Punkte übertraf und die SAP-Aktie das Jahr 2014 bei 58,26 € beendete.

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum Dow Jones EURO STOXX 50 und zum S&P North American Technology Software Index
31. Dezember 2013 (= 100 %) bis 31. Januar 2015

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 31.12.2014 (in %)

DAX 30	6,63
Prime All Share	5,08
CDAX	5,23
HDAX	5,33
Dow Jones STOXX 50	1,70
Dow Jones EURO STOXX 50	2,79

DIVIDENDENAUSCHÜTTUNG VON 1,10 € JE AKTIE

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2014 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik sah eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vor. Die tatsächlichen Dividendenausschüttungen entsprachen aber in den letzten Jahren immer mehr als 35 % des jeweiligen Konzerngewinns nach Steuern. Daher passen wir unsere Dividendenpolitik an und wollen auch künftig über 35 % des Konzerngewinns nach Steuern ausschütten.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 10 % höhere Dividende von 1,10 € (2013: 1,00 €) an die Aktionäre zu zahlen. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 40 % des Konzernergebnisses (2013: 36 %).

GRUNDKAPITAL UNVERÄNDERT

Das Grundkapital der SAP betrug am 31. Dezember 2014 1.228.504.232,00 € (2013: 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 2014 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am

31. Dezember 2014 eine Quote von 75,7 % (31. Dezember 2013: 74,7 %). Im Januar 2015 befanden sich rund 21,6 % (Januar 2014: 22,5 %) der ausstehenden Aktien im Besitz von drei Gründungsaktionären und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Die nächstfolgende Investorengruppe, institutionelle Anleger in den USA, hielt rund 16,2 % (Januar 2014: 18,0 %) der ausstehenden Aktien im Januar 2015. Institutionelle Investoren in Großbritannien und Irland hielten im Januar 2015 rund 15,1 % (Januar 2014: 14,9 %), gefolgt von den institutionellen Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland mit rund 14,3 % (Januar 2014: 13,8 %). Institutio-

Investition in SAP-Stammaktien WKN 716460/ISIN DE0007164600

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 €			
Anlagebeginn	31.12.2004	31.12.2009	31.12.2013
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € am 31.12.2014 ¹⁾	20.499	19.208	9.522
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	7,4	13,9	-4,8
Vergleichbare Rendite			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	8,7	10,5	2,7
des REX General Bond – Total-Return-Index	4,5	4,7	7,1
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	7,5	16,4	13,7
des S&P North American Technology Software Index	8,5	16,3	13,9

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

Investition in SAP-ADRs 803054204 (CUSIP)

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 US\$			
Anlagebeginn	31.12.2004	31.12.2009	31.12.2013
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in US\$ am 31.12.2014 ¹⁾	17.668	15.931	8.133
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	5,9	9,8	-18,7
Vergleichbare Rendite			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	7,7	15,5	13,7

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

nelle Anleger in Deutschland hielten im Januar 2015 7,1 % (Januar 2014: 7,6 %) der ausstehenden Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 2,9 % (Januar 2014: 2,7 %). 18,7 % (Januar 2014: 17,6 %) der Anteile lagen im Januar 2015 in Privatbesitz oder konnten nicht bestimmt werden. SAP hielt im Januar 2015 2,7 % (Januar 2014: 2,8 %) der Aktien im eigenen Bestand.

INTENSIVE KOMMUNIKATION MIT INVESTOREN

Im kontinuierlichen Dialog mit der Finanzwelt streben wir nach Transparenz und Offenheit. In mehreren Hundert Einzelgesprächen bei der SAP, auf Roadshows (Reisen zu den Investoren auf der ganzen Welt), virtuell über Telepräsenz- oder Videokonferenzen und am Rande von Investorenveranstaltungen beantworteten wir institutionellen Investoren und Analysten Fragen zu unserer Unternehmensstrategie. Hinzu kamen die Telefon- und Analystenkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse. Wesentliche Bestandteile unserer Kapitalmarktkommunikation waren auch die Investorenpräsentationen bei unserem Capital Markets Day in New York und der SAPPHIRE-NOW-Kundenkonferenz in Orlando, Florida (USA). 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

Die 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.com/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 live im Internet, bei denen unsere Vorstandsmitglieder das Unternehmen vor Finanzanalysten und institutionellen Investoren präsentieren, und stellen die Präsentationsunterlagen auf den Investor-Relations-Seiten unserer öffentlichen Website zur Verfügung.

Corporate-Governance-Bericht

Gute Corporate Governance ist für die SAP grundlegend für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung. Als weltweit agierender Konzern mit einer internationalen Aktionärsstruktur legen wir besonderen Wert auf eine verantwortungsbewusste, 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-GRUNDLAGEN BEI SAP

Die im Geschäftsjahr 2014 vollzogene Umwandlung des Unternehmens von einer deutschen Aktiengesellschaft in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) bringt das Selbstverständnis der SAP als international ausgerichtetes Unternehmen mit europäischen Wurzeln zum Ausdruck. Als SE mit Sitz in Deutschland unterliegt die SAP den europäischen und deutschen SE-Regelungen sowie weiterhin dem deutschen Aktienrecht. Auch in der SAP SE bestehen die wesentlichen Grundzüge der bisherigen Unternehmensverfassung, insbesondere das duale Leitungssystem mit Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Grundsatz der paritätischen Mitbestimmung im Aufsichtsrat, unverändert fort. Als in Deutschland börsennotiertes Unternehmen richtet sich die Corporate Governance der SAP SE nach wie vor nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). In ihrer Entsprechenserklärung nach § 161 AktG erklären Vorstand und Aufsichtsrat der SAP jährlich, ob den Empfehlungen des DCGK entsprochen wurde und wird. Werden Empfehlungen nicht umgesetzt, wird dies ausführlich begründet. Die am 29. Oktober 2014 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der SAP SE veröffentlicht. Dort sind auch die Entsprechenserklärungen vorhergehender Jahre sowie Links auf die geltende sowie auf ältere Fassungen des DCGK verfügbar. Aus der aktuellen Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir derzeit von den insgesamt 105 Empfehlungen des aktuellen DCGK acht nicht befolgen. Zudem folgen wir allen Anregungen des aktuellen DCGK.

Aufgrund ihrer Börsennotierung in den USA erfüllt die SAP auch die Vorgaben der New York Stock Exchange (NYSE) für dort notierte ausländische Unternehmen. 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).

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Der Vorstand der SAP SE hat am 18. Februar 2015 für das Geschäftsjahr 2014 die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB abgegeben, die auf der Internetseite der SAP SE 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.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP SE 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. Zu den Verantwortungsbereichen der Vorstandsmitglieder finden Sie auf der Internetseite der SAP SE nähere Informationen.

GLOBAL MANAGING BOARD

Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Vorstand 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. Auch die Mitglieder des Global Managing Board werden auf der Internetseite der SAP SE im Einzelnen vorgestellt.

AUFSICHTSRAT

Für die SAP SE als europäische Gesellschaft findet das deutsche Mitbestimmungsgesetz keine Anwendung. Größe und Zusammensetzung des Aufsichtsrats ergeben sich vielmehr aus der Satzung der SAP SE und der Vereinbarung über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der SAP SE. Beide Dokumente finden Sie auf der Internetseite der SAP SE.

Der Aufsichtsrat der SAP SE besteht aus 18 Mitgliedern 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 sind für Geschäfte von grundlegender Bedeutung sowohl in der Satzung wie auch in einem ergänzenden Katalog des Aufsichtsrats Zustimmungsvorbehalte festgelegt. 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. Die Arbeitsweise des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse ist in der Erklärung zur Unternehmensführung beschrieben. Weitere Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse im Berichtsjahr 2014 finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Mitglieder des Aufsichtsrats der SAP SE verfügen insgesamt über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben in unserem weltweit agierenden IT-Unternehmen erforderlich sind. Mindestens ein unabhängiges Mitglied verfügt über Sachverstand hinsichtlich Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat folgende konkrete Ziele für seine Zusammensetzung festgelegt:

- Der Aufsichtsrat soll auf der Seite der Anteilseigner immer mit mindestens drei 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 fünf 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. Die Mitglieder des Aufsichtsrats, seine Ausschüsse sowie deren Besetzung sind auf der Internetseite der SAP SE dargestellt.

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 eine Mindestzahl von fünf unabhängigen Mitgliedern als Besetzungsziel festgelegt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 9. Oktober 2014 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 Schipporeit, qualifiziert sich aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Finanzvorstand eines auch in den USA börsennotierten DAX-Konzerns als unabhängiger Finanzexperte im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG.

VIelfalt (DIVERSITY) IM UNTERNEHMEN

Der Vorstand folgt der Empfehlung des 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. 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 2014 weltweit bei 21,3 %.

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. 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.

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. Unsere globale Compliance-Organisation 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.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Infolge der Notierung an der NYSE unterliegt die SAP bestimmten US-amerikanischen Kapitalmarktgesetzen (einschließlich des Sarbanes-Oxley Act) sowie besonderen Regeln der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC und der NYSE. Dies hat beispielsweise zur Folge, dass wir gemäß den Anforderungen von Abschnitt 404 und den weiteren Vorschriften des Sarbanes-Oxley Act eine jährliche Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung durchführen und die im NYSE Listed Company Manual unter Abschnitt 303A geregelten Corporate-Governance-Standards erfüllen, sofern sie auch für Nicht-US-Unternehmen (Foreign Private Issuers) verbindlich sind. Diese von SAP befolgten Standards erfordern insbesondere die Einrichtung eines Prüfungsausschusses bestehend aus Mitgliedern, die als unabhängig im Sinne des Sarbanes-Oxley Act zu qualifizieren sind, und damit zusammenhängende Berichtspflichten. Als Vorsitzender des Prüfungsausschusses erfüllt Herr Schipporeit zudem die Anforderungen des Finanzexperten (Audit Committee Financial Expert) im Sinne des Sarbanes-Oxley Act.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der SAP SE üben ihre Rechte, insbesondere ihr Auskunfts- und Stimmrecht, in der Hauptversammlung aus. Wir bieten unseren Aktionären und der interessierten Öffentlichkeit 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. Zudem haben unsere Aktionäre 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 SE für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

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).

RECHNUNGSLEGUNG, RISIKOMANAGEMENT UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Der Jahresabschluss der SAP SE wird nach den Vorschriften des HGB und der Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. 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. Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft prüft als der von der Hauptversammlung der SAP SE gewählte Abschluss- und Konzernabschlussprüfer den Jahresabschluss, den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht.

Neben dieser Rechnungslegung für das Gesamtjahr erstellen wir für das erste bis dritte Quartal jeweils einen Zwischenbericht 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 2014. 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.

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, soweit dieser 1 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt. In Erfüllung dieser Empfehlung verweisen wir auf den Vergütungsbericht im Zusammengefassten Konzernlagebericht 2014, der diese Angaben enthält.

Bericht des Aufsichtsrats

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

Vorsitzender des
Aufsichtsrats der SAP SE



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir freuen uns, dass die SAP im Geschäftsjahr 2014 erneut ein positives Ergebnis erzielt und den Wandel zum „Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA“ schneller vorangebracht hat als erwartet. Dies ist umso bemerkenswerter, da das vergangene Jahr geprägt war von politischen Unruhen und schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in einigen Regionen der Welt.

Gleichzeitig durchlebt die Softwarebranche eine Umstellung von klassischer On-Premise-Software auf Cloud-Lösungen. Der Aufsichtsrat unterstützt die Strategie der SAP, das Unternehmen als Vorreiter in der Cloud zu positionieren. SAP ist damit auf dem richtigen Weg, auch künftige Herausforderungen erfolgreich zu meistern und weiterhin gute Ergebnisse wie im Geschäftsjahr 2014 vorzulegen.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2014 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung kontinuierlich überprüft und überwacht. Maßstab waren dabei namentlich die Recht-, Ordnungs- und Zweckmäßigkeit sowie die 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. Auf diese Weise konnten wir uns laufend über die Planung, die Umsetzung der Strategie, 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 informieren. 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. Die Satzung der SAP nennt in § 11 Nummer 6 Geschäfte, die der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen. Details zu diesen Geschäften und zu weiteren Arten von Geschäften, zu deren Durchführung der Vorstand die Zustimmung des Aufsichtsrats benötigt, sind vom Aufsichtsrat in einem Katalog gemäß § 19 SE-Ausführungsgesetz geregelt, der im Zuge der Umwandlung in eine SE erstellt wurde und den bisherigen Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte im Sinne des § 111 Abs. 4 AktG ablöste. 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 beziehungsweise später der alleinige 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 beziehungsweise den Vorstandssprecher informiert.

SITZUNGEN UND BESCHLÜSSE DES AUFSICHTSRATS

In zwei ordentlichen und fünf außerordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats der SAP AG sowie in zwei ordentlichen, einer konstituierenden und zwei außerordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats der SAP SE haben wir uns im Geschäftsjahr 2014 mit allen für das Unternehmen relevanten Fragen befasst und unsere Entscheidungen getroffen. Hinzu kamen vier im Umlaufverfahren gefasste Beschlüsse. Unsere Sitzungspraxis sieht vor, dass der Aufsichtsrat im Verlauf der Sitzungen zeitweise ohne den Vorstand tagt und dabei solche Tagesordnungspunkte behandelt, die entweder den Vorstand selbst betreffen oder eine interne Diskussion des Aufsichtsrats erfordern. Im Berichtsjahr war dies bei allen Sitzungen der Fall, die solche Tagesordnungspunkte zum Gegenstand hatten. Inhaltlich hat der Aufsichtsrat insbesondere folgende Themen behandelt:

UMWANDLUNG DER SAP AG IN EINE EUROPÄISCHE GESELLSCHAFT

Die Umwandlung der SAP AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) nahm bei unseren Sitzungen, wie schon im Vorjahr, breiten Raum ein und war Gegenstand von drei Präsenzsitzungen. Dabei berieten wir mit dem Vorstand laufend ausführlich über den Stand der Verhandlungen mit dem besonderen Verhandlungsgremium und fassten die im Zuge unserer Befassung erforderlichen Beschlüsse. Insbesondere in der ordentlichen Sitzung am 13. Februar und der außerordentlichen Sitzung am 10. März stand die SE-Umwandlung im Mittelpunkt. Gemeinsam mit dem Vorstand haben wir sodann der Hauptversammlung die Umwandlung vorgeschlagen, der sie mit über 99 % der abgegebenen Stimmen zugestimmt hat. Wir sind davon überzeugt, dass die Rechtsform der SE den europaweiten und internationalen Geschäftsaktivitäten der SAP Rechnung trägt und zudem die Möglichkeit bietet, zusammen mit den Vertretern der europäischen Belegschaft in der Beteiligungsvereinbarung ein maßgeschneidertes Modell für die Beteiligung der Arbeitnehmer festzulegen.

Mit der Eintragung in das Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim ist die Umwandlung am 7. Juli 2014 wirksam geworden, und die Amtszeit des Aufsichtsrats der SAP AG endete an diesem Tag.

AKQUISITIONEN IM GESCHÄFTSJAHR 2014

Der Finanz- und Investitionsausschuss und der Gesamtaufsichtsrat wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr über alle relevanten Akquisitionen unterrichtet und haben die ihrer Zustimmung unterliegenden Transaktionen jeweils gebilligt. Die bedeutendsten Akquisitionen im Jahr 2014 waren Fieldglass, Inc. und Concur Technologies, Inc., wobei Letztere die in der Unternehmensgeschichte der SAP bislang größte Akquisition darstellt. Mit dem Erwerb von Fieldglass befassten wir uns zunächst auf informatorischer Basis in der ordentlichen März-Sitzung und sodann intensiv in unserer außerordentlichen Sitzung am 25. März. Nachdem uns vom Vorstand alle Aspekte der Übernahme erläutert wurden und wir diese ausführlich diskutiert hatten, stimmten wir auf Empfehlung des Finanz- und Investitionsausschusses dem Erwerb und der Finanzierung des Kaufpreises zu. Im Zuge der geplanten Übernahme von Concur legte uns der Vorstand in der außerordentlichen Sitzung am 18. September detailliert die Gründe für den Erwerb, die Chancen und Risiken, den Preis und die übrigen Konditionen der Unternehmensübernahme dar. Wir diskutierten alle wichtigen Aspekte der Transaktion und stimmten anschließend auf Empfehlung des Finanz- und Investitionsausschusses der Übernahme von Concur und den Finanzierungsmodalitäten zu. Im Wege eines Umlaufbeschlusses im Oktober 2014 erteilten wir auch dem vom Vorstand vorgeschlagenen Vorgehen zur Refinanzierung des Kaufpreisdarlehens für die Akquisition von Concur unsere Zustimmung. Beide Akquisitionen nahmen wir zum Anlass, bei der langfristigen Vergütung, dem Long Term Incentive (LTI), für die Jahre 2014 und 2015 sowie beim Short Term Incentive (STI) 2014 im Einklang mit den maßgeblichen Planbedingungen eine technische Anpassung in Bezug auf die Zielgrößen vorzunehmen. Hierdurch werden durch die Akquisitionen von Fieldglass und Concur entstehende Sondereffekte für die Vorstandsvergütung eliminiert.

PERSONALENTSCHEIDUNGEN

Im Geschäftsjahr 2014 galt es auch, einige Entscheidungen im Hinblick auf die Besetzung des Vorstands und des Global Managing Board zu treffen. Aus Anlass des Ausscheidens von Vishal Sikka aus dem Vorstand befassten wir uns in den

außerordentlichen Sitzungen am 4. und 13. Mai mit den in diesem Zusammenhang anstehenden Beschlüssen. Wir beriefen in der Sitzung am 4. Mai darüber hinaus Robert Enslin und Bernd Leukert in den Vorstand und bestätigten die Ernennung von Ingrid-Helen Arnold und Stefan Ries zu Mitgliedern des Global Managing Board. Auf Empfehlung des Personal- und Präsidialausschusses stimmten wir in der außerordentlichen Sitzung am 21. Mai 2014 den vertraglichen Bedingungen der Anstellungsverträge der neuen Vorstandsmitglieder einschließlich der Vergütungsregelung sowie den Konditionen der Aufhebungsvereinbarung mit Vishal Sikka zu.

Neben den zuvor genannten Schwerpunktthemen standen bei unseren Sitzungen folgende Inhalte im Zentrum unserer Beratungen:

Februar-Sitzung

In der Aufsichtsratssitzung am 13. Februar 2014 gab uns der Vorstand einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2013 und informierte uns unter anderem über die aktuelle Marktstellung der SAP. Wir diskutierten mit dem Vorstand die Strategie und die geplanten Schritte zur Umsetzung. Insbesondere erläuterte uns der Vorstand die Strategie in den einzelnen Produktfeldern und die geplanten Vereinfachungsmaßnahmen, die als Kernziel für 2014 definiert wurden. Weiterhin beschäftigten wir uns ausführlich mit der Jahresplanung für das Geschäftsjahr 2014 und verabschiedeten anhand des vom Vorstand näher erläuterten operativen Plans die vorgelegte Jahresplanung sowie die Investitions- und Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2014.

Der Aufsichtsrat befasste sich ferner auf der Grundlage der Empfehlungen des Präsidial- und Personalausschusses mit der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2013. Für den Short Term Incentive (STI) 2013 legten wir die Zielerreichung unter Ausübung des uns nach den Planbedingungen zustehenden Ermessens fest und bestimmten so den Auszahlungsbetrag für die Vorstandsmitglieder. Darüber hinaus erörterten wir die Erreichung der jährlichen finanziellen Ziele für den Mid Term Incentive (MTI) 2011 und stellten den Auszahlungsbetrag des MTI 2011 fest. Zudem legten wir die Zielerreichung der Tranche 2013 des RSU Milestone Plan 2015 fest. Dabei haben wir in Anwendung der Planbedingungen die signifikanten Wechselkursschwankungen im Jahr 2013 eliminiert. Sodann befassten

wir uns mit der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2014 und legten die finanziellen Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) sowie die konkreten Zielvorgaben für die einzelnen KPIs für den STI 2014, einschließlich ihrer Gewichtung untereinander, fest. Wir sehen die erhebliche Dynamik des Wandels der SAP hin zum Cloud-Unternehmen und tragen diesen mit. Um dem beschleunigten Wandel auch im Rahmen der Vorstandsvergütung Rechnung zu tragen, änderten wir die Zielwerte der Tranchen 2014 und 2015 des RSU Milestone Plan 2015 in angemessener Weise und legten diese zu konstanten Wechselkursen fest, um zukünftige Wechselkurseinflüsse von vornherein zu vermeiden. Darüber hinaus fassten wir einen Beschluss über die individuelle Zuteilung von Rechten an den Vorstand im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 (Tranche 2014). Abschließend prüften wir die Angemessenheit der individuellen Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2014 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.

März-Sitzung (Bilanzsitzung)

In seiner Sitzung am 20. März 2014 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2013, mit den von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeführten Abschlussprüfungen und mit dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2013 erzielten Bilanzgewinns der SAP AG. Der Prüfungsausschuss berichtete über alle Themen, für die er im Zusammenhang mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung 2013 zuständig ist, insbesondere über Art und Umfang seiner Prüfung der Abschlussunterlagen. Der Ausschuss empfahl uns deren Billigung. 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 2013. Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands

und schlossen uns auf Empfehlung des Prüfungsausschusses diesem Vorschlag an. Darüber hinaus verabschiedeten wir unsere Beschlussvorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Mai 2014. Dabei entsprachen wir mit unserem Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014 der Empfehlung des Prüfungsausschusses.

In der Bilanzsitzung informierte uns der Vorstand auch über die Prognose für das erste Quartal 2014. Der Präsidial- und Personalausschuss, Technologie- und Strategieausschuss, Finanz- und Investitionsausschuss, Nominierungsausschuss und der Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten berichteten jeweils zu den einschlägigen Tagesordnungspunkten oder über ihre zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen.

Konstituierende Sitzung im Mai

Im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung der SAP am 21. Mai 2014 trat der erste Aufsichtsrat der SAP SE zu seiner konstituierenden Sitzung zusammen. Er wählte zunächst Hasso Plattner zum Vorsitzenden und Christiane Kuntz-Mayr zur stellvertretenden Vorsitzenden des SE-Aufsichtsrats. Im Anschluss wurden Bill McDermott, Robert Enslin, Bernd Leukert, Luka Mucic und Gerhard Oswald als Mitglieder des ersten Vorstands der SAP SE bestellt und die Laufzeit ihrer Bestellung wurde festgelegt. Wir gaben unseren schriftlichen Bericht über die Gründungsprüfung in Bezug auf die SE-Umwandlung ab. Weitere Tagesordnungspunkte waren die Verabschiedung der Geschäftsordnung des SE-Aufsichtsrats und der Liste der zustimmungspflichtigen Geschäfte gemäß § 19 SE-Ausführungsgesetz, die Bildung der Ausschüsse des ersten SE-Aufsichtsrats und die Wahl der Ausschussmitglieder. Parallel zum neuen Aufsichtsrat der SAP SE existierte zunächst noch der bisherige Aufsichtsrat der SAP AG weiter, bis dessen Amtszeit mit dem Wirksamwerden der Umwandlung endete.

Juli-Sitzung

Die erste ordentliche Sitzung des SE-Aufsichtsrats fand am 10. Juli 2014 statt. Gegenstand unserer Sitzung war zunächst die Ernennung des Vorstandsmitglieds, das für den Bereich Arbeit und Soziales verantwortlich zeichnet. Wir stimmten dem Beschluss des Vorstands zu, der entschieden hatte, dass Bill McDermott diese Aufgabe übernehmen solle.

Es folgten der Bericht des Vorstands über den Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2014, die Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres und die verschiedenen Initiativen im Rahmen der „Run Simple“-Kampagne der SAP. Der Vorstand unterrichtete uns dabei insbesondere über das Wachstum im Cloud-Bereich im zweiten Quartal und die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP. Wir berieten mit dem Vorstand und den Mitgliedern des Global Managing Board über verschiedene strategische Maßnahmen zur Umsetzung der Unternehmensziele. Der Aufsichtsrat ließ sich außerdem über den aktuellen Stand der Entwicklung im Bereich der SAP-HANA-Technologie informieren. Anschließend befassten wir uns mit den Details der jährlich abzuschließenden Versicherungsverträge zur „Directors & Officers“-Haftpflicht und stimmten diesen zu.

Oktober-Sitzung

In unserer ordentlichen Sitzung am 9. Oktober 2014 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.

Anschließend verabschiedete der Aufsichtsrat in Übereinstimmung mit dem Vorstand die turnusgemäß im Oktober 2014 zu veröffentlichende Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (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 erfolgen 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. Bereits im Oktober 2013 hatte der Aufsichtsrat die zur Evaluierung der Aufsichtsrats Tätigkeit gemäß Ziffer 5.6 DCGK entwi-

ckelten Fragebögen ausgewertet und Maßnahmen zur weiteren Effizienzsteigerung beschlossen. Nun prüften wir den Status der Maßnahmen und hielten Folgemaßnahmen fest.

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

DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES AUFSICHTSRATS

Die Ausschüsse haben den Aufsichtsrat in seiner Arbeit effektiv unterstützt und ihm über ihre Tätigkeit berichtet. Im Berichtsjahr waren bis zur Umwandlung in eine Europäische Gesellschaft am 7. Juli 2014 folgende Ausschüsse des Aufsichtsrats der SAP AG eingesetzt:

- **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, Margret Klein-Magar, Christiane Kuntz-Mayr, Bernard Liautaud, Kurt Reiner, 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

Die Ausschüsse wurden im Zuge der SE-Umwandlung und der Konstituierung des SE-Aufsichtsrats neu gebildet und setzen sich im SE-Aufsichtsrat wie folgt zusammen:

- **Präsidial- und Personalausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Wilhelm Haarmann, Jim Hagemann Snabe, Lars Lamadé, Bernard Liautaud, Margret Klein-Magar, Christiane Kuntz-Mayr
- **Prüfungsausschuss:** Erhard Schipporeit (Vorsitzender), Steffen Leskovar, Stefan Schulz, Klaus Wucherer
- **Finanz- und Investitionsausschuss:** Wilhelm Haarmann (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Hartmut Mehdorn, Kurt Reiner, Mario Rosa-Bian, Jim Hagemann Snabe
- **Technologie- und Strategieausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Stefan Schulz (stellv. Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Anja Feldmann, Steffen Leskovar, Bernard Liautaud, Margret Klein-Magar, Kurt Reiner
- **Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Catherine Bordelon, Anja Feldmann, Wilhelm Haarmann, Christiane Kuntz-Mayr, Lars Lamadé, 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

Mit Ausnahme des Vermittlungsausschusses, der im Zuge der Umwandlung gänzlich entfallen ist, waren im Geschäftsjahr 2014 alle Ausschüsse tätig.

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: <http://www.sap.com/corporate-de/about/investors/governance/index.html>.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2014 vor allem mit folgenden Themen (wobei Ausschusssitzungen, die vor dem 7. Juli 2014 stattfanden, solche der Ausschüsse des Aufsichtsrats der SAP AG waren und Ausschusssitzungen, die nach diesem Datum stattfanden, solche der Ausschüsse des neuen SE-Aufsichtsrats):

- Der **Präsidial- und Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu sechs regulären Sitzungen zusammen und fasste außerdem vier Beschlüsse im Wege des Umlaufverfahrens. Gegenstand der Beratungen waren hauptsächlich 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 und die Umwandlung der SAP AG in eine SE. In der März-Sitzung erstattete uns der Corporate-Governance-Beauftragte seinen Bericht. Im Juli wurde die neue Geschäftsordnung des im Zuge der SE-Umwandlung neu gebildeten Ausschusses verabschiedet. In der September-Sitzung informierte der Vorstand den Ausschuss über die künftigen Aufgaben des Global Managing Board und die Pläne zu dessen künftiger Zusammensetzung. Der Personal- und Präsidialausschuss hat außerdem jeweils die Beschlüsse des Aufsichtsrats zu den oben beschriebenen Anpassungen der Vorstandsvergütung vorbereitet und seine Beschlussempfehlungen abgegeben. Im Oktober 2014 behandelte der Ausschuss in seiner Sitzung die Befolgung der Empfehlungen des DCGK. Außerdem bereitete er die Entscheidungsfindung des Aufsichtsrats zur Abgabe der Entsprechenserklärung und zur Feststellung der Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder 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 10. März 2014 erhielt der Ausschuss einen Überblick über die mögliche Akquisition von Fieldglass, wurde über den Stand der geplanten Etablierung eines externen Ratings der SAP informiert und befasste sich mit den Aufsichtsratsstandards deutscher börsennotierter Unternehmen zur Prüfung und Analyse von Akquisitionen und deren Finanzierungsstrukturen. Die Übernahme von Fieldglass war Gegenstand der Ausschusssitzung am 25. März 2014. Der Ausschuss wurde vom Vorstand umfassend über die geplante Akquisition informiert und empfahl nach eingehender Prüfung dem Aufsichtsrat, der Akquisition zuzustimmen. In seiner Sitzung am 16. September 2014 befasste sich der Ausschuss ausschließlich mit der Akquisition von Concur. Nach dem ausführlichen Bericht des Vorstands über die strategischen Hintergründe dieser Akquisition sowie umfassender Prüfung und Diskussion innerhalb des Gremiums ging die Empfehlung

an den Aufsichtsrat, der Übernahme von Concur zuzustimmen. Am 8. Oktober 2014 fand eine gemeinsame Sitzung mit dem Technologie- und Strategieausschuss statt. Schwerpunkte der Erörterungen beider Ausschüsse waren das Wettbewerbsumfeld der SAP, die Analyse der großen Akquisitionen der vergangenen drei Jahre, die Akquisitionsstrategie, die Umsetzung der Cloud-Plattform-Strategie sowie ein Überblick über die Entwicklung im Bereich Analyselösungen. Am 24. Oktober 2014 sprach der Finanz- und Investitionsausschuss per Umlaufbeschluss seine Empfehlung an den Aufsichtsrat zur geplanten Refinanzierung des Kaufpreisdarlehens für die Akquisition von Concur aus.

- Der **Prüfungsausschuss** kam im Berichtsjahr zu vier Präsenzsitzungen und vier telefonisch abgehaltenen Sitzungen zusammen. Dabei lagen die telefonisch abgehaltenen Sitzungen jeweils kurz vor Veröffentlichung der Quartalsfinanzberichterstattung. In diesen Sitzungen beschäftigte sich der Ausschuss primär mit dem Geschäftsverlauf im jeweiligen Quartal, den Rechnungslegungsprozessen der Quartalsabschlussherstellung, den zur Veröffentlichung anstehenden Zwischenberichten und den Erkenntnissen aus der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge durch den Abschlussprüfer. Ein Schwerpunkt der Präsenzsitzungen im Februar und März waren die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2013, inklusive der Rechnungslegungsprozesse, des zugehörigen internen Kontrollsystems, der wichtigsten Bilanzierungsmethoden und der Abschlussprüfung. In der Februar-Sitzung beschäftigte sich der Ausschuss außerdem mit den Prüfungsschwerpunkten der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung sowie mit dem Bericht der internen Revision zum Vorjahr, der Organisation und den Prozessen der internen Revision und ihrer Prüfungsplanung für 2014. In der März-Sitzung bereite der Ausschuss zusätzlich die Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers und zur Ergebnisverwendung vor und beschäftigte sich mit dem Compliance-System der SAP. In der Juli-Sitzung vereinbarte der Ausschuss mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte sowie die Prüfungsgebühren, behandelte die Arbeit der internen Revision im ersten Halbjahr und die Prüfungsplanung für das zweite Halbjahr und beschäftigte sich mit dem internen Kontrollsystem der SAP. In der Oktober-Sitzung behandelte der Ausschuss den Bericht des Chief Compliance Officer sowie weitere Aspekte des Compliance-

Systems und überzeugte sich so von der Funktionsfähigkeit dieses Systems. Weitere Themen dieser Sitzung waren die Versicherungsstrategie der SAP sowie weitere Fragen des Risikomanagementsystems.

Der Abschlussprüfer nahm an allen Präsenzsitzungen und Telefonkonferenzen des Prüfungsausschusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungstätigkeit sowie die Ergebnisse der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge.

- Der **Technologie- und Strategieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2014 in drei Sitzungen, von denen eine gemeinsam mit dem Finanz- und Investitionsausschuss stattfand. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten technologischen Entwicklungen der Softwarebranche in den nächsten Jahren sowie die Unternehmens- und Produktstrategie der SAP. In seiner Sitzung am 13. März 2014 wurde der Ausschuss vom Vorstand über die fünf wichtigsten strategischen Themen und Ziele der SAP für 2014 informiert. Im Mittelpunkt standen dabei die Cloud-Produkte für Human Capital Management, die neue Strategie im Bereich Customer Relationship Management und die Strategie für die Gestaltung von Benutzeroberflächen im Rahmen von SAP Fiori. Weiterhin berichtete uns der Vorstand über den Status von SAP HANA Enterprise Cloud sowie über die Bereitstellung der SAP Business Suite in der Cloud. Das Produktportfolio war Gegenstand der Sitzung am 9. Juli 2014. Der Ausschuss behandelte die Investitionen in die einzelnen Produktbereiche und die weitere Planung. Außerdem erhielt der Ausschuss einen Überblick über das Sicherheitskonzept für SAP-Cloud-Anwendungen. Ein weiterer Schwerpunkt der Beratungen lag auf der künftigen Produktplanung im Bereich Analyselösungen. Wie bereits berichtet, hielt der Ausschuss am 8. Oktober 2014 zusammen mit dem Finanz- und Investitionsausschuss eine gemeinsame Sitzung mit den zuvor genannten Tagesordnungspunkten ab.
- Der ausschließlich aus Vertretern der Anteilseigner bestehende **Nominierungsausschuss** war im Berichtsjahr zweimal tätig. Im Februar diskutierte er die zukünftige Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Zusammenhang mit der Umwandlung der SAP AG in eine SE. In der Sitzung am 13. März 2014 bereite der Ausschuss die Wahlvorschläge an die Hauptversammlung für die Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat der SAP SE vor und diskutierte über potenzielle Kandidaten für den Aufsichtsrat.

-
- Der **Sonderausschuss** hatte bislang die Aufgabe, die externe Rechtsberatung des Aufsichtsrats bei der Ermittlung und Aufarbeitung des dem TomorrowNow-Rechtsstreit zugrunde liegenden Sachverhalts zu koordinieren und zu begleiten. Diese Aufgabe wurde im Zuge der Konstituierung der Ausschüsse des SE-Aufsichtsrats überarbeitet und umfasst nun die Behandlung von außergewöhnlichen Vorgängen, mit denen erhebliche Risiken verbunden sind, beispielsweise große Rechtsstreitigkeiten. Der Ausschuss hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr nur eine Sitzung im Oktober ab. Darin ließ sich der Ausschuss von den beauftragten Anwälten über den aktuellen Verfahrensstand des TomorrowNow-Rechtsstreits informieren.
 - Der **Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten** hielt im Geschäftsjahr 2014 drei Sitzungen ab. In der Sitzung im Januar wurden die Ergebnisse der 2013 durchgeführten Mitarbeiterumfrage vertieft, und der Vorstand stellte die aus den Ergebnissen abgeleiteten Folgeaktivitäten und Maßnahmen vor. In der Sitzung im September standen das Thema Lernen und Weiterbildung, das zukünftige Lernkonzept der SAP und der Einsatz innovativer Lernmethoden sowie die Umsetzung von mitarbeiterbezogenen Projekten auf der Agenda. Eine weitere Sitzung fand am 16. Dezember statt. Der Ausschuss befasste sich dort mit der Personalstrategie und den Schwerpunkten im Bereich Personalwesen für die Jahre 2014 bis 2017 und ließ sich über den aktuellen Stand zu den Themen Führung, People Sustainability, Lernen bei SAP und Gewinnung von Nachwuchskräften berichten.

Dank der kontinuierlichen Berichterstattung der Ausschüsse an den Gesamtaufsehrsrar 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 SE 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 dem Abschluss eines Beratungsvertrags mit einer Anwaltssozietät zu und genehmigte außerdem eine Kostenrechnung im Zusammenhang mit zuvor bereits autorisierten Beratungsleistungen dieser Anwaltssozietät, bei der ein Aufsichtsratsmitglied Partner ist. Das betroffene Aufsichtsratsmitglied nahm jeweils nicht an der Beratung und Abstimmung teil. Außerdem gab es im Jahr 2013 mehrere Geschäfte mit einem Vorstandsmitglied, die jeweils branchenüblichen Standards entsprachen und nicht wesentlich waren. Diese wurden vom Präsidial- und Personalausschuss genehmigt. Andere Verträge mit Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die eines 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 2014

Die KPMG hat die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP SE für das Geschäftsjahr 2014 geprüft. Die Hauptversammlung hatte die KPMG am 21. Mai 2014 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 vorausgegan-

genen Geschäftsjahr Leistungen außerhalb der Abschlussprüfung für das Unternehmen erbracht wurden oder 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 SE, den gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellten Konzernabschluss und den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP SE 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 SE 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 SE 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 12. Februar 2015 hat der Vorstand der SAP die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2014, 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 18. März 2015 und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 19. März 2015 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 und Konzernrechnungslegung, 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 Revisionsystems des SAP-Konzerns befasst und sich von der Wirksamkeit der Systeme überzeugt hat.

Der Ausschuss informierte uns auch über seine durch die KPMG erfolgte Unterrichtung, dass keine Umstände vorlagen, die ihre Befangenheit besorgen lassen, und darüber, 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 SE 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 IM AUFSICHTSRAT UND IM VORSTAND

Mit Wirkung vom 4. Mai 2014 wurden Bernd Leukert und Robert Enslin zu Mitgliedern des Vorstands der SAP AG bestellt. Das Vorstandsmandat von Vishal Sikka endete zum 4. Mai 2014. Jim Hagemann Snabe schied mit der Beendigung der Hauptversammlung am 21. Mai 2014 aus dem Vorstand der SAP AG aus. Werner Brandt schied mit Wirkung vom 30. Juni 2014 aus dem Vorstand der SAP AG aus. Sein Nachfolger Luka Mucic trat am 1. Juli 2014 sein Amt an. Die amtierenden übrigen Vorstandsmitglieder der SAP AG wurden im Zuge der Umwandlung der SAP AG in eine Europäische Gesellschaft zu Vorstandsmitgliedern der SAP SE bestellt.

Außerdem wählte die Hauptversammlung der SAP AG am 21. Mai 2014 Hasso Plattner, Pekka Ala-Pietilä, Anja Feldmann, Wilhelm Haarmann, Jim Hagemann Snabe, Bernard Liautaud, Hartmut Mehdorn, Erhard Schipporeit und Klaus Wucherer als Vertreter der Anteilseigner in den ersten Aufsichtsrat der SAP SE. Als Arbeitnehmervertreter in den Aufsichtsrat der SAP SE sind Panagiotis Bissiritsas, Catherine Bordelon, Margret Klein-Magar, Christiane Kuntz-Mayr, Lars Lamadé, Steffen Leskovar, Kurt Reiner, Mario Rosa-Bian und Stefan Schulz gemäß der SAP-Beteiligungsvereinbarung für die Zeit bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2015 bestellt. Damit wurde der Aufsichtsrat von 16 auf 18 Mitglieder erweitert.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands und des Global Managing Board, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2014. 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 2014 geltenden Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Darüber hinaus werden Angaben zu den anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten für Vorstandsmitglieder, zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zu den gemäß Wertpapierhandelsgesetz offenzulegenden Transaktionen mit Aktien der SAP gemacht.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Vergütungsstruktur 2014

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands für 2014 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 und setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

- einem festen Jahresgrundgehalt,
- einer auf das Geschäftsjahr bezogenen variablen Vergütung (Short Term Incentive, STI) und
- einer langfristigen, variablen Vergütung (Long Term Incentive, LTI), die an den Kurs der SAP-Aktie gebunden ist und sich auf mehrere Jahre bezieht.

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 hängt von der Erreichung bestimmter Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) durch den SAP-Konzern ab.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Geschäftsjahres 2014 gelten folgende Kriterien:

- Das feste Jahresgrundgehalt wird monatlich als Gehalt ausbezahlt.
- Die Höhe der variablen STI-Komponente wurde auf Basis des STI 2014 ermittelt. Dabei hängt die STI-Vergütung von der Erreichung dreier festgesetzter Zielgrößen ab: dem währungsbereinigten Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS), dem Wachstum der währungsbereinigten operativen Marge (Non-IFRS) sowie dem währungsbereinigten Auftragseingang aus Neu- und Zusatzgeschäft (Non-IFRS). Zusätzlich enthält der STI 2014 eine Ermessenskomponente, mit der der Aufsichtsrat zum Ende des Geschäftsjahres 2014 nicht nur die individuelle Leistung des Vorstandsmitglieds, sondern 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 der zu zahlenden Vergütung aus dem STI 2014 wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats vom 12. Februar 2015 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung des STI 2014 erfolgt nach der ordentlichen Hauptversammlung der SAP im Mai 2015.
- Die Höhe der variablen LTI-Komponente wurde auf Basis des RSU Milestone Plan 2015 ermittelt. „RSU“ steht dabei für „Restricted Share Unit“. Der Plan, der sich ursprünglich über vier Jahre erstreckte, wurde 2012 eingeführt. Er bezieht sich nicht nur auf den Kurs der SAP-Aktie, sondern auch auf das Erreichen von aus der Strategie 2015 abgeleiteten Zielen. Für jedes der vier Jahre wird den Vorstandsmitgliedern eine bestimmte Anzahl an RSUs für das jeweilige Geschäftsjahr auf der Basis eines Budgetbetrags zugeteilt, der für jedes Vorstandsmitglied bereits 2012 für jedes der 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.

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

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, KPIs): Als KPIs dienen jeweils die Umsatzerlöse und das Betriebsergebnis 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. Die ursprünglichen Planbedingungen gewährten nur einen Ermessungsspielraum für die Anpassung dieser Zielgrößen beim Eintritt vorab festgelegter außergewöhnlicher Ereignisse. Im Dezember 2014 passte der Aufsichtsrat die Planbedingungen an und gewährte einen größeren Ermessungsspielraum für die Anpassung der Zielgrößen und/oder der im Plan verankerten Mindestziele. Die Planänderung kann nur durchgeführt werden, um die Fairness und Angemessenheit des Plans im Hinblick auf Geschäftsentwicklungen zu gewährleisten, die bei der Einführung des LTI im Jahr 2012 nicht vorhersehbar waren.

Im Februar 2014 passte der Aufsichtsrat den RSU Milestone Plan 2015 für die Jahre 2014 und 2015 prospektiv an, indem er die zugrunde liegenden KPIs um die Auswirkungen der Wechselkursschwankungen bereinigte. Im Februar 2015 änderte der Aufsichtsrat den RSU Milestone Plan 2015 und senkte die für die beiden Finanzkennzahlen gesetzten Mindestziele von 80 % auf 60 %. Zudem beschloss er, für das Jahr 2015 des RSU Milestone Plan 2015 neue Zielvorgaben für die beiden Finanzkennzahlen festzulegen. 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. Werden die für jeden der zwei KPIs gesetzten Mindestziele nicht erreicht, verfallen die RSUs. Außerdem ist eine Obergrenze vorgesehen, die die maximal erreichbare Anzahl an unverfallbaren RSUs grundsätzlich auf 150 % der ursprünglich für das betreffende Geschäftsjahr zugeteilten RSUs begrenzt. Die Strategieziele, auf deren Erfüllung der RSU Milestone Plan 2015 ausgerichtet ist, beziehen sich auf das Ende des Geschäftsjahres 2015. Um der Erreichung der für dieses Geschäftsjahr für die beiden KPIs gesetzten Schlussziele 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 2012 bis 2014 nicht erreicht worden sein, 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. Der Auszahlungsbetrag der RSUs hängt vom Aktienkurs am Ende 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 Betrags (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.

Detaillierte Angaben zu Struktur und Ausgestaltung des RSU Milestone Plan 2015 finden Sie unter *Textziffer (28)* des Anhangs zum Konzernabschluss. Am 13. Februar 2014 bestimmte der Aufsichtsrat die Zahl der RSUs, die den einzelnen Vorstandsmitgliedern im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 für das Geschäftsjahr 2014 zunächst zugeteilt wurden. Die endgültige Zahl der RSUs, die die einzelnen Vorstandsmitglieder aus dem RSU Milestone Plan 2015 für das Geschäftsjahr 2014 erhielten, legte der Aufsichtsrat dann am 12. Februar 2015 fest.

Gemäß den Verträgen der Vorstandsmitglieder Bill McDermott und Robert Enslin ist deren Vergütung in US-Dollar auszuzahlen. Dabei wurden vertragliche Währungssicherungsklauseln vereinbart, die die Umrechnung der in Euro dotierten Vergütungen in US-Dollar festschreiben.

Vergütungshöhe 2014

Die Angaben zur Vorstandsvergütung stellen wir gesondert in drei verschiedenen Ansätzen dar:

- Angaben zur Vergütung aus Managementsicht gemäß den im Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 17 (DRS 17) dargelegten Vorgaben von § 314 und § 315 HGB, wobei die Zurechnung der anteilsbasierten Vergütung jedoch zu den entsprechenden wirtschaftlichen Zeiträumen erfolgt,
- Angaben zur Vergütung, die den in DRS 17 dargelegten Vorgaben von § 314 und § 315 HGB in vollem Umfang entsprechen, und
- Angaben zur Vergütung gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK).

I. Vergütung des Vorstands (aus Managementsicht)

Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 (aus Managementsicht)

Tsd. €

	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung		Vergütung für 2014 ¹⁾
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾	Komponenten mit kurzfristiger Anreizwirkung STI	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung Anteilsbasierte Vergütung (RSU Milestone Plan 2015) ²⁾	
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	1.150,0	861,4	2.036,7	4.040,5	8.088,6
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher und -mitglied bis 21.5.2014)	448,8	2.647,1	–	–	3.095,9
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014)	350,0	1.418,8	–	–	1.768,8
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	462,9	121,0	817,3	939,4	2.340,6
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	462,9	12,2	817,3	939,4	2.231,8
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	350,0	4,3	621,4	729,0	1.704,7
Gerhard Oswald	700,0	22,0	1.232,7	1.449,4	3.404,1
Dr. Vishal Sikka (bis 4.5.2014)	291,7	1.367,5	–	–	1.659,2
Summe	4.216,3	6.454,3	5.525,4	8.097,7	24.293,7

Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013 (aus Managementsicht)

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 (nur im Geschäftsjahr 2013), Einmalbezüge, Flüge, Steuern, Barauszahlung von kurz- und langfristigen Vergütungskomponenten sowie Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel. Die Effekte aus der Währungssicherungsklausel sind in der Spalte „Sonstiges“ abgebildet. Für Jim Hagemann Snabe beinhaltet der Betrag unter „Sonstiges“ (2013 bzw. 2014) die Bruttozahlungen für die RSUs für 2012 und 2013 bzw. 2014 gemäß unten stehenden Erläuterungen.

²⁾ Vergütung, die dem Vorstand für das jeweilige Geschäftsjahr zugerechnet wird. Dies beinhaltet die Plantranche des jeweiligen Geschäftsjahres aus dem 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 damals amtierenden Vorstandsmitglieder bereits alle Zuteilungen für die Jahre 2012 bis 2015 im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 erhalten. Die 2014 ernannten Vorstandsmitglieder erhielten nach ihrer Ernennung die entsprechenden Zuteilungen für die Jahre 2014 und 2015. Diese Zuteilungen sind abhängig von einer ununterbrochenen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in den jeweiligen Jahren und an diese Jahre geknüpft. Damit stellen sie wirtschaftlich gesehen eine Vergütung der Vorstandsmitglieder in den jeweiligen Jahren dar. Dementsprechend sind in den Angaben zur anteilsbasierten Vergütung, die in den obigen Tabellen für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 aufgeführt sind, die jeweiligen Zuteilungen aus dem RSU Milestone Plan 2015 für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 enthalten, auch wenn diese bereits 2012 zugeteilt wurden. Für Vorstandsmitglieder, die 2014 ernannt wurden, sind in der Vergütung für das Geschäftsjahr 2014 auch die 2014 gewährten Zuteilungen aus dem RSU Milestone Plan 2015 enthalten, nicht aber die RSUs, die 2014 für das Geschäftsjahr 2015 ausgegeben wurden. Mit Ausnahme der Zuordnung der anteilsbasierten Vergütung zu den Geschäftsjahren erfüllen die

obigen Angaben die in DRS 17 dargelegten Vorgaben von § 314 und § 315 HGB.

Jim Hagemann Snabe ist mit Wirkung zum 21. Mai 2014 (ordentliche Hauptversammlung) aus dem Vorstand ausgeschieden. Die im Rahmen des RSU Milestone Plan für 2012 zugeteilten RSUs wurden durch die Zahlung von 6.485,8 Tsd. € abgelöst. Von diesem Betrag waren bereits 4.318,4 Tsd. €, basierend auf dem beizulegenden Zeitwert der RSUs bei Zuteilung, in die Vergütung für 2012 einbezogen worden. Der Restbetrag von 2.167,4 Tsd. € war in seiner Vergütung für das Geschäftsjahr 2013 enthalten (siehe unten), da er ihm 2013 zugeteilt wurde. Die 2013 an Herrn Snabe gewährten RSUs wurden in einen Fixbetrag in Höhe von 3.768,3 Tsd. € umgewandelt, der in seine Vergütung für 2013 einbezogen wurde. Die RSUs für 2014 wurden durch eine Zahlung von 1.700,0 Tsd. € entsprechend der anteiligen Dienstzeit im Jahr 2014 ausgeglichen. Diese Zahlung ist in seiner Vergütung für 2014 enthalten. Beide Beträge wurden nach Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung im Mai 2014 ausbezahlt.

Die für die anteilsbasierte Vergütung angegebenen Werte, die in der Vergütung für 2014 und 2013 enthalten sind, 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 2014)

	Zuteilung für das Geschäftsjahr 2014		
	Anzahl	Marktwert je RSU bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung
		€	Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	76.374	52,90	4.040,5
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014) ¹⁾	–	–	–
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	18.164	51,72	939,4
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	18.164	51,72	939,4
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	13.811	52,78	729,0
Gerhard Oswald	27.396	52,90	1.449,4
Dr. Vishal Sikka (bis 4.5.2014) ¹⁾	–	–	–
Summe	153.909		8.097,7

¹⁾ Die Zuteilungen für Werner Brandt (27.396 RSUs) und Vishal Sikka (27.396 RSUs) sind nach ihrem Ausscheiden aus dem Vorstand verfallen. Sie werden daher in obiger Tabelle nicht dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 (Zuteilung für das Geschäftsjahr 2013)

	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 obiger Tabelle nicht dargestellt.

II. Vergütung des Vorstands gemäß HGB und DRS 17

Gemäß den im HGB und DRS 17 dargelegten Vorschriften zur Vergütungsberichterstattung muss die anteilsbasierte Vergütung in den Angaben zur Vergütung für das Jahr der Zuteilung einbezogen werden. Dies gilt auch, wenn die Zuteilungen an nachfolgende Jahre geknüpft sind. Dementsprechend und im Gegensatz zur oben offengelegten Vergütung aus Managementsicht gilt für die gemäß HGB und DRS 17 für 2013 und 2014 festgelegte Vorstandsvergütung Folgendes:

- Die anteilsbasierte Vergütung der Vorstandsmitglieder, die 2012 für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 gewährt wurde, wird nicht in die Vergütungen für 2013 und 2014 einbezogen, da diese bereits in der Vergütung für 2012 enthalten war.
- Die Zuteilungen an die 2014 ernannten Vorstandsmitglieder für die Geschäftsjahre 2014 und 2015 werden in voller Höhe und damit inklusive des auf 2015 entfallenden Anteils einbezogen.

Unter Einbeziehung der Zuteilungen für 2014 und 2015, die 2014 im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 an Robert Enslin (jeweils 1.574,8 Tsd. € für beide Jahre), Bernd Leukert (2014: 1.280,0 Tsd. €; 2015: 1.574,8 Tsd. €) und Luka Mucic (2014: 1.141,0 Tsd. €; 2015: 1.574,8 Tsd. €) nach deren Berufung in den Vorstand gewährt wurden, beträgt die gemäß § 314 HGB ermittelte Gesamtvergütung des Vorstands für 2014 23.216,2 Tsd. €, davon: Bill McDermott 4.048,1 Tsd. €, Jim Hagemann Snabe 1.395,9 Tsd. €, Werner Brandt 1.768,8 Tsd. €, Robert Enslin 4.550,8 Tsd. €, Bernd Leukert 4.147,2 Tsd. €, Luka Mucic 3.691,5 Tsd. €, Gerhard Oswald 1.954,7 Tsd. € und Vishal Sikka 1.659,2 Tsd. €.

Unter Einbeziehung der Zuteilungen für 2014 und 2015, die Gerhard Oswald 2013 im Zusammenhang mit der Verlängerung seines Vorstandsvertrags aus dem RSU Milestone Plan 2015 gewährt wurden (1.574,8 Tsd. € für jedes der beiden Jahre), beträgt die gemäß § 314 HGB ermittelte Gesamtvergütung des Vorstands für 2013 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. €.

Diese gemäß § 314 HGB und DRS 17 ermittelten Beträge entsprechen mit Ausnahme der anteilsbasierten Vergütung der in obiger Tabelle dargestellten Vergütung aus Managementsicht.

III. Vergütung des Vorstands gemäß DCGK

Gemäß den Empfehlungen des DCGK vom 24. Juni 2014 sind der Wert der gewährten Zuwendungen für das Berichtsjahr sowie der Zufluss, also der Auszahlungsbetrag für das Berichtsjahr, in den nachstehenden Tabellen aufgeführt. Diese wurden auf Grundlage der im DCGK empfohlenen Referenztabellen erstellt.

Im Gegensatz zu den Berichtsvorschriften des HGB und DRS 17 umfasst der DCGK in der Vergütung des Vorstands gemäß IAS 19 auch den Versorgungsaufwand. Zusätzlich erfordert der DCGK die Berichterstattung über den Zielwert der einjährigen variablen Vergütung sowie die minimale und maximale Vergütung, die mit den variablen Vergütungskomponenten erreicht werden kann. Da die Auszahlungen aus dem RSU Milestone Plan 2015 nicht nach oben begrenzt sind, ist eine Berichterstattung über die erreichbare maximale variable Vergütung nicht möglich (in der unten angefügten Tabelle mit „k. M.“ = kein Maximalwert gekennzeichnet).

Deutscher Corporate Governance Kodex (gewährte Zuwendungen im Geschäftsjahr 2013 und 2014)

Gewährte Zuwendungen Tsd. €	Bill McDermott Vorstandssprecher				Jim Hagemann Snabe Vorstandssprecher und -mitglied (bis 21.5.2014)			
	2014 ¹⁾	2014 (Min)	2014 (Max)	2013 ¹⁾	2014 ²⁾	2014 (Min)	2014 (Max)	2013
Festvergütung	1.150,0	1.150,0	1.150,0	1.150,0	2.148,8	2.148,8	2.148,8	1.150,0
Nebenleistungen ³⁾	861,4	861,4	861,4	1.570,5	228,6	228,6	228,6	147,2
Summe	2.011,4	2.011,4	2.011,4	2.720,5	2.377,4	2.377,4	2.377,4	1.297,2
Einhährige variable Vergütung	1.860,0	0	3.371,3	1.860,0	1.860,0	0	3.371,3	1.860,0
Mehrhährige variable Vergütung								
LTI HANA	–	–	–	–	–	–	–	–
RSU Milestone Plan 2015	–	–	k. M.	–	–	–	k. M.	–
Summe	3.871,4	2.011,4	k. M.	4.580,5	4.237,4	2.377,4	k. M.	3.157,2
Versorgungsaufwand	646,8	646,8	646,8	698,4	117,9	117,9	117,9	282,9
Gesamtvergütung	4.518,2	2.658,2	k. M.	5.278,9	4.355,3	2.495,3	k. M.	3.440,1

Deutscher Corporate Governance Kodex (gewährte Zuwendungen im Geschäftsjahr 2013 und 2014)

Gewährte Zuwendungen Tsd. €	Dr. Werner Brandt Mitglied des Vorstands (bis 30.6.2014)				Robert Enslin Mitglied des Vorstands (seit 4.5.2014)			
	2014 ²⁾	2014 (Min)	2014 (Max)	2013	2014 ¹⁾	2014 (Min)	2014 (Max)	2013 ¹⁾
Festvergütung	1.138,0	1.138,0	1.138,0	700,0	462,9	462,9	462,9	–
Nebenleistungen ³⁾	68,0	68,0	68,0	29,0	121,0	121,0	121,0	–
Summe	1.206,0	1.206,0	1.206,0	729,0	583,9	583,9	583,9	–
Einhährige variable Vergütung	1.125,8	0	2.040,5	2.040,5	746,4	0	1.352,9	–
Mehrhährige variable Vergütung								
LTI HANA	–	–	–	–	–	–	–	–
RSU Milestone Plan 2015	–	–	k. M.	–	939,4	0	k. M.	–
Summe	2.331,8	1.206,0	k. M.	2.769,5	2.269,7	583,9	k. M.	–
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	148,1	148,1	148,1	–
Gesamtvergütung	2.331,8	1.206,0	k. M.	2.769,5	2.417,8	732,0	k. M.	–

Deutscher Corporate Governance Kodex (gewährte Zuwendungen im Geschäftsjahr 2013 und 2014)

Gewährte Zuwendungen Tsd. €	Bernd Leukert Mitglied des Vorstands (seit 4.5.2014)				Luka Mucic Mitglied des Vorstands (seit 1.7.2014)			
	2014	2014 (Min)	2014 (Max)	2013	2014	2014 (Min)	2014 (Max)	2013
Festvergütung	462,9	462,9	462,9	–	350,0	350,0	350,0	–
Nebenleistungen ³⁾	12,2	12,2	12,2	–	4,3	4,3	4,3	–
Summe	475,1	475,1	475,1	–	354,3	354,3	354,3	–
Einhäufige variable Vergütung	746,4	0	1.352,9	–	567,5	0	1.028,6	–
Mehrfähige variable Vergütung								
LTI HANA	–	–	–	–	–	–	–	–
RSU Milestone Plan 2015	939,4	0	k. M.	–	729,0	0	k. M.	–
Summe	2.160,9	475,1	k. M.	–	1.650,8	354,3	k. M.	–
Versorgungsaufwand	0	0	0	–	0	0	0	–
Gesamtvergütung	2.160,9	475,1	k. M.	–	1.650,8	354,3	k. M.	–

Deutscher Corporate Governance Kodex (gewährte Zuwendungen im Geschäftsjahr 2013 und 2014)

Gewährte Zuwendungen Tsd. €	Gerhard Oswald Mitglied des Vorstands				Dr. Vishal Sikka Mitglied des Vorstands (bis 4.5.2014)			
	2014	2014 (Min)	2014 (Max)	2013	2014 ¹⁾	2014 (Min)	2014 (Max)	2013 ¹⁾
Festvergütung	700,0	700,0	700,0	700,0	291,7	291,7	291,7	700,0
Nebenleistungen ³⁾	22,0	22,0	22,0	17,0	92,8	92,8	92,8	383,6
Summe	722,0	722,0	722,0	717,0	384,5	384,5	384,5	1.083,6
Einhäufige variable Vergütung	1.125,8	0	2.040,5	1.125,8	1.125,8	0	2.040,5	1.125,8
Mehrfähige variable Vergütung								
LTI HANA	–	–	–	–	1.000,0	0	2.000,0	586,3
RSU Milestone Plan 2015	1.449,4	0	k. M.	–	–	–	k. M.	–
Summe	3.297,2	722,0	k. M.	1.842,8	2.510,3	384,5	k. M.	2.795,7
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	59,9	59,9	59,9	153,9
Gesamtvergütung	3.297,2	722,0	k. M.	1.842,8	2.570,2	444,4	k. M.	2.949,6

¹⁾ Der Wert der festen Komponenten sowie der einjährigen variablen Komponenten unterliegt einer vertraglich vereinbarten Währungssicherungsklausel, die zum Jahresende angewandt wird. Der tatsächliche ausgezahlte Betrag kann deshalb den genannten Betrag übersteigen.

²⁾ Die Festvergütung enthält eine Auszahlung der RSU-Tranche 2014 (Jim Hagemann Snaube: 1.700.000 €) sowie eine Halteprämie (Werner Brandt: 788.000 €).

³⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, Flüge, Steuern sowie Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel.

Die Gesamtvergütung des Vorstands betrug gemäß DCGK 23.302,2 Tsd. € (2013: 16.280,9 Tsd. €).

Deutscher Corporate Governance Kodex (Zufluss)

Zufluss Tsd. €	Bill McDermott Vorstandssprecher		Jim Hagemann Snabe Vorstandssprecher und -mitglied (bis 21.5.2014)		Dr. Werner Brandt Mitglied des Vorstands (bis 30.6.2014)		Robert Enslin Mitglied des Vorstands (seit 4.5.2014)	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Festvergütung	1.150,0	1.150,0	2.148,8	1.150,0	1.138,0	700,0	462,9	–
Nebenleistungen ¹⁾	861,4	1.570,5	228,6	147,2	68,0	29,0	121,0	–
Summe	2.011,4	2.720,5	2.377,4	1.297,2	1.206,0	729,0	583,9	–
Einhährige variable Vergütung	1.737,2	1.545,7	1.737,2	1.545,7	1.051,5	935,5	–	–
Mehrhährige variable Vergütung								
RSU Milestone Plan 2015	–	–	10.254,1	–	–	–	–	–
LTI HANA	–	–	–	–	–	–	–	–
MTI	1.011,1	1.067,6	1.011,1	1.067,6	611,0	645,1	–	–
SAP SOP 2010	–	–	–	–	–	–	–	–
SAP SOP 2009	378,7	–	–	–	–	–	–	–
Sonstiges	–	–	–	–	–	–	–	–
Summe	5.138,4	5.333,8	15.379,8	3.910,5	2.868,5	2.309,6	583,9	–
Versorgungsaufwand	646,9	698,4	117,9	282,9	0	0	148,1	–
Gesamtvergütung	5.785,3	6.032,2	15.497,7	4.193,4	2.868,5	2.309,6	732,0	–

Der Gesamtzufluss an den Vorstand gemäß DCGK betrug 32.687,4 Tsd. € (2013: 17.583,1 Tsd. €).

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 (der zum 30. Juni 2014 ausgeschieden ist), Bernd Leukert, Luka Mucic und Gerhard Oswald erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht haben (62 Jahre für Vorstandsmitglieder, die nach dem 1. Januar 2012 bestellt wurden). Voraussetzung hierfür ist, dass sie ihre Tätigkeit als Vorstands-

mitglied beendet haben (Altersrente) oder bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vor Erreichen des normalen Pensionierungsalters ausscheiden (Invalidenrente). Außerdem wird bei Tod eines ehemaligen Vorstandsmitglieds eine Witwen- beziehungsweise 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- beziehungsweise 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 (62 Jahre für Vorstandsmitglieder, die nach dem 1. Januar 2012 bestellt wurden) wird der Rentenanspruch

Deutscher Corporate Governance Kodex (Zufluss)

Zufluss Tsd. €	Bernd Leukert Mitglied des Vorstands (seit 4.5.2014)		Luka Mucic Mitglied des Vorstands (seit 1.7.2014)		Gerd Oswald Mitglied des Vorstands		Dr. Vishal Sikka Mitglied des Vorstands (bis 4.5.2014)	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Festvergütung	462,9	–	350,0	–	700,0	700,0	291,7	700,0
Nebenleistungen ¹⁾	12,2	–	4,3	–	22,0	17,0	92,8	383,0
Summe	475,1	–	354,3	–	722,0	717,0	384,5	1.083,0
Einjährige variable Vergütung	–	–	–	–	1.051,5	935,5	1.051,5	935,5
Mehrfährige variable Vergütung	–	–	–	–	–	–	–	–
RSU Milestone Plan 2015	–	–	–	–	–	–	–	–
LTI HANA	–	–	–	–	–	–	892,2	–
MTI	–	–	–	–	611,0	645,1	611,0	577,9
SAP SOP 2010	–	–	–	–	1.590,9	–	–	–
SAP SOP 2009	–	–	–	–	–	–	–	–
Sonstiges	–	–	–	–	–	–	–	–
Summe	475,1	–	354,3	–	3.975,4	2.297,6	2.939,2	2.596,4
Versorgungsaufwand	0	–	0	–	0	0	59,9	153,9
Gesamtvergütung	475,1	–	354,3	–	3.975,4	2.297,6	2.999,1	2.750,3

¹⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, Flüge, Steuern sowie Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel.

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

Das zur Anwendung kommende Versorgungssystem der SAP SE 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 ermit-

telten 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 geplanten Beendigung der Vorstandstätigkeit zum 31. Dezember 2016 die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere jährliche Finanzierungsbeiträge erhöht. Für Werner Brandt wurde die Anwartschaft auf Altersrente über das 60. Lebensjahr hinaus durch weitere Finanzierungsbeiträge erhöht, bis er zum 30. Juni 2014 aus dem Vorstand ausschied.

- Für Jim Hagemann Snaube zahlte die SAP anstelle einer Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder einen entsprechenden Beitrag an einen externen Versorgungsplan (2014: 117,9 Tsd. €; 2013: 282,9 Tsd. €).
- 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 (2014: 646,8 Tsd. €; 2013: 698,4 Tsd. €), Robert Enslin (2014: 148,1 Tsd. €) und Vishal Sikka (2014: 59,9 Tsd. €; 2013: 153,9 Tsd. €) Versorgungsbeiträge an einen externen Versorgungsplan. Die Höhe der Beiträge der SAP hängt von der Höhe der Beträge ab, die Bill McDermott, Robert Enslin und Vishal Sikka dem Versorgungsplan zuführen.

Leistungsorientierte Pensionsverpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) insgesamt sowie Rückstellungen für die gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehenden Pensionsverpflichtungen insgesamt

Tsd. €

	Bill McDermott (Vorstands- sprecher)	Dr. Werner Brandt	Bernd Leukert (seit 4.5.2014)¹⁾	Luka Mucic (seit 1.7.2014)¹⁾	Gerhard Oswald	Summe
DBO per 1.1.2013	1.075,1	2.041,5	–	–	5.716,8	8.833,4
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2013	0	1.348,0	–	–	4.194,5	5.542,5
Rückstellung per 01.01.2013	1.075,1	693,5	–	–	1.522,3	3.290,9
Veränderung DBO im Jahr 2013	–32,4	96,0	–	–	99,7	163,3
Veränderung Plan Assets im Jahr 2013	0	226,2	–	–	456,8	683,0
DBO per 31.12.2013	1.042,7	2.137,5	–	–	5.816,5	8.996,7
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2013	0	1.574,2	–	–	4.651,3	6.225,5
Rückstellung per 31.12.2013	1.042,7	563,3	–	–	1.165,2	2.771,2
Veränderung DBO im Jahr 2014	169,8	475,1	123,2	102,8	1.404,9	2.275,8
Veränderung Plan Assets im Jahr 2014	0	176,0	94,6	67,8	341,1	679,5
DBO per 31.12.2014	1.212,5	2.612,6	123,2	102,8	7.221,4	11.272,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2014	0	1.750,2	94,6	67,8	4.992,4	6.905,0
Rückstellung per 31.12.2014	1.212,5	862,4	28,6	35,0	2.229,0	4.367,5

¹⁾ Die hier dargestellten Werte stellen nur die Ansprüche dar, die Bernd Leukert und Luka Mucic aus dem Pensionsplan der Vorstandsmitglieder erhalten werden.

Die nachstehende Tabelle zeigt den jährlichen Rentenanspruch der Vorstandsmitglieder bei Erreichen des geplanten Pensionierungsalters (60 Jahre für erstmals vor 2014 ernannte Vorstandsmitglieder, 62 Jahre für erstmals ab 2014 ernannte Vorstandsmitglieder) auf Basis der bis zum 31. Dezember 2014 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen der SAP.

Jährlicher Rentenanspruch

Tsd. €

	Stand per 31.12.2014	Stand per 31.12.2013
Bill McDermott (Vorstandssprecher) ¹⁾	94,0	88,4
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014)	95,7 ³⁾	89,8 ²⁾
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	3,5	–
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	2,6	–
Gerhard Oswald ⁴⁾	279,4	267,9

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 erhalten hätte.

³⁾ Dieser Wert stellt die Altersrente dar, die Werner Brandt nach Ablauf seines Vorstandsvertrags erhält.

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

Für diese Ansprüche besteht eine sofortige vertragliche Unverfallbarkeit. Die tatsächlichen Renten bei Erreichen des geplanten Pensionierungsalters 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 2014 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 Wettbe- werbsverbots- entschädigung ¹⁾
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	30.6.2017	3.999,7
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	30.6.2017	1.157,4
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	30.6.2017	1.103,6
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	30.6.2017	842,9
Gerhard Oswald	31.12.2016	1.689,2
Summe		8.792,8

¹⁾ Für diese Berechnung wurden die folgenden Abzinsungssätze verwendet: Bill McDermott 0,46 % (2013: 1,72 %); Robert Enslin 0,46 %, Bernd Leukert 0,46 %, Luka Mucic 0,46 %, Gerhard Oswald 0,38 % (2013: 1,54 %).

Zusagen an den Vorstand für den Fall der vorzeitigen Tätigkeitsbeendigung

Abfindungen

Die für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP SE 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 SE 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 SE, bei einer Verschmelzung der SAP SE mit einem anderen Unternehmen, bei der die SAP SE der untergehende Rechtsträger ist, oder bei Abschluss eines Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrags mit der SAP SE als abhängigem Unternehmen. Ein weiterer Grund für die vorzeitige Beendigung des Vertrags ist der Widerruf der Bestellung des Vorstandsmitglieds als Vorstand der SAP SE 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 2014 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Vishal Sikka trat mit Wirkung zum 4. Mai 2014 von seinem Vorstandsposten mit Zustimmung des Aufsichtsrats zurück. Im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden erhielt er folgende Leistungen mit Wirkung zum 31. Mai 2014:

- Vishal Sikka erhielt über einen Zeitraum von 24 Monaten monatliche Entschädigungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in Höhe von insgesamt 3.663,4 Tsd. €.
- Die unverfallbaren Rechte, die Vishal Sikka im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 für die Tranchen 2012 und 2013 in einer Höhe von 2.420,8 Tsd. € (2012) und 1.434,5 Tsd. € (2013) zugeteilt wurden, bleiben bis zur Barauszahlung 2016 und 2017 erhalten.

Werner Brandt legte sein Vorstandsmandat zum Ende seiner aktuellen Vertragslaufzeit am 30. Juni 2014 nieder. Im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden erhielt er folgende Leistungen:

- Über einen Zeitraum von zwölf Monaten erhält er monatliche Entschädigungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in Höhe von insgesamt 1.841,5 Tsd. €.
- Die unverfallbaren Rechte, die ihm im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 für die Tranchen 2012 und 2013 zugeteilt wurden, bleiben bis zur Barauszahlung 2016 und 2017 erhalten.
- 2014 erhält er für sechs Monate eine monatliche Altersrente in Höhe von 47.840 €.

Leistungen an in Vorjahren ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

An vor dem 1. Januar 2014 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2014 Pensionszahlungen in Höhe von 1.425,0 Tsd. € (2013: 1.387,0 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen in Höhe von 33.764,0 Tsd. € (2013: 29.181,0 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 25.584,0 Tsd. € (2013: 26.015,0 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 (28)* im Anhang zum Konzernabschluss.

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 2014 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 (Tranche 2014)

Anzahl RSUs

	Bestand am 1.1.2014	Zuteilungen 2014	Performance- bedingte Anpassung	Ausgeübte RSUs	Verfallene RSUs	Bestand am 31.12.2014
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	195.562	76.374	-16.886	-	-	255.050
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014)	70.151	27.396	-	-	27.396	70.151
Gerhard Oswald	70.151	27.396	-6.057	-	-	91.490
Dr. Vishal Sikka (bis 4.5.2014) ¹⁾	70.151	27.396	-	70.151	27.396	-
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	0	18.164	-4.016	-	-	14.148
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	0	18.164	-4.016	-	-	14.148
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	0	13.811	-3.054	-	-	10.757
Summe	406.014	208.701	-34.029	70.151	54.792	455.743

¹⁾ Gemäß der mit Vishal Sikka getroffenen Aufhebungsvereinbarung werden die für 2012 zugeteilten RSUs nach Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung 2016 auf der Basis eines fixen Aktienkurses von 52,96 € ausgezahlt. Die für 2013 zugeteilten RSUs werden nach Abschluss der ordentlichen Hauptversammlung 2017 auf der Basis eines fixen Aktienkurses von 58,69 € ausgezahlt.

Der Bestand der für das Geschäftsjahr 2014 zugeteilten und nicht verfallenen RSUs am 31. Dezember 2014 ergibt sich durch Multiplikation mit der Zielerreichung in Höhe von 77,89 %. Die Restlaufzeit beträgt 1,08 Jahre für die 2012 zugeteilten RSUs, 2,08 Jahre für die 2013 zugeteilten RSUs und 3,08 Jahre für die 2014 zugeteilten RSUs.

RSU Milestone Plan 2015 (Tranche 2013)

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
Gerhard Oswald	45.709	26.290	-1.848	-	-	70.151
Dr. Vishal Sikka	45.709	26.290	-1.848	-	-	70.151
Summe	391.977	225.448	-15.849	195.562	-	406.014

¹⁾ Gemäß der mit Jim Hagemann Snabe getroffenen Aufhebungsvereinbarung wurden 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 %.

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
Gerhard Oswald	–	34.226	11.483	–	–	45.709
Dr. Vishal Sikka	–	34.226	11.483	–	–	45.709
Summe	–	293.506	98.471	–	–	391.977

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 2014 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, waren damit erstmals ab September 2014 ausübbar, die im Jahr 2011 begebenen Optionen sind erstmals ab Juni 2015 ausübbar.

Virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2010

	Zuteilungs- jahr	Bestand am 1.1.2014		Aus- übungs- preise je Option	Ausgeübte Rechte 2014	Kurs am Aus- übungstag	Ausübbarer Rechte ausge- schiedener Vorstands- mitglieder	Verfallene Rechte	Bestand am 31.12.2014	
		Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren	€	Anzahl Optionen	€	Anzahl Optionen	Anzahl Optionen	Anzahl Optionen	Restlaufzeit in Jahren
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2010	135.714	3,69	40,80	–	–	–	–	135.714	2,69
	2011	112.426	4,44	48,33	–	–	–	–	112.426	3,44
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher und -mitglied bis 21.5.2014)	2010	135.714	3,69	40,80	135.714	60,10	–	–	–	–
	2011	112.426	4,44	48,33	–	–	–	–	112.426	3,44
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014)	2010	82.428	3,69	40,80	82.428	60,10	–	–	–	–
	2011	68.284	4,44	48,33	–	–	–	–	68.284	3,44
Gerhard Oswald	2010	82.428	3,69	40,80	82.428	60,10	–	–	–	–
	2011	68.284	4,44	48,33	–	–	–	–	68.284	3,44
Dr. Vishal Sikka (bis 4.5.2014)	2010	82.428	3,69	40,80	82.428	60,10	–	–	–	–
	2011	68.284	4,44	48,33	–	–	–	–	68.284	3,44
Summe		948.416			382.998		–	–	565.418	

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Der Gesamtaufwand für die von Mitgliedern des Vorstands gehaltenen anteilsbasierten Vergütungsinstrumente setzte sich wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Tsd. €

	2014	2013
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	5.063,8	–1.529,7
Jim Hagemann Snabe (Vorstandssprecher und -mitglied bis 21.5.2014)	–201,0	–2.967,0
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014)	–330,8	1.042,9
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	1.833,5	–
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	1.759,7	–
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	1.577,2	–
Gerhard Oswald	1.891,1	–376,0
Dr. Vishal Sikka (bis 4.5.2014)	–460,7	–376,0
Summe	11.132,8	–4.205,8

Die Aufwandserfassung folgt den Regelungen des IFRS 2 (Anteilsbasierte Vergütung). Da die Tranche 2015 für den RSU Milestone Plan 2015 zu dem für die einzelnen Vorstandsmitglieder geltenden Gewährungsdatum zugeteilt wurde, ist dieser Aufwand bereits teilweise im Geschäftsjahr 2014 zu erfassen, obwohl sich diese künftige Tranche auf die Erreichung bestimmter finanzieller Ziele in den künftigen Perioden bezieht. Die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen sind von gesunkenen Zeitwerten des SOP 2010 beeinflusst. Darüber hinaus führten sie in Zusammenhang mit dem unterjährigen Ausscheiden von Werner Brandt und Vishal Sikka und den damit verfallenen Rechten aus dem RSU Milestone Plan 2015 jeweils zu negativen Aufwendungen.

Aktienbesitz und Wertpapiertransaktionen des Vorstands

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP SE. Zum 31. Dezember 2014 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 36.426 SAP-Aktien (2013: 30.201 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2014 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 (bis 30.6.2014)	17.4.2014	Kauf von Aktien	950	56,8290 €
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	6.6.2014	Verkauf von Aktien	1.665	55,1703 €
	23.7.2014	Kauf von ADRs	875	82,4600 US\$
	21.10.2014	Kauf von ADRs	1.850	65,2900 US\$
Gerhard Oswald	10.6.2014	Kauf von Aktien	950	55,6690 €
	21.10.2014	Kauf von Aktien	1.950	51,3000 €
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	7.8.2014	Kauf von Aktien	210	57,8490 €
	5.9.2014	Verkauf von Aktien	1.315	59,7547 €
	21.10.2014	Kauf von Aktien	1.200	51,3227 €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	20.8.2014	Kauf von ADRs	2.000	76,8200 US\$
	20.10.2014	Kauf von ADRs	10.000	65,2486 US\$
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	20.10.2014	Kauf von Aktien	1.900	51,5340 €

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2014 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 SE sowie aller Organe der verbundenen Unternehmen im In- und Ausland werden von der SAP SE 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 SE vor.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Aufsichtsrats der SAP ist in § 16 der Satzung der SAP SE 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 einen 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 einen 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 einen 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 (oder die Stellvertreter) sowie für die Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaft in einem Ausschuss.

Vergütungshöhe

Vorbehaltlich der Beschlussfassung der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2015 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für 2014 folgende Vergütungen erhalten:

Vergütung des Aufsichtsrats 2014

Tsd. €

	2014				2013			
	Fester Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	100,0	100,0	150,0	350,0	100,0	81,7	150,0	331,7
Christiane Kuntz-Mayr (stellvertretende Vorsitzende)	70,0	20,8	130,0	220,8	70,0	10,8	130,0	210,8
Pekka Ala-Pietilä	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	30,0	100,0	180,0
Catherine Bordelon (seit 7.7.2014)	25,0	5,0	50,0	80,0	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Panagiotis Bissiritsas	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Prof. Anja Feldmann	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	10,8	100,0	160,8
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	50,0	50,0	100,0	200,0	50,0	40,8	100,0	190,8
Margret Klein-Magar	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Lars Lamadé	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	20,8	100,0	170,8
Steffen Leskovar (seit 7.7.2014)	25,0	12,5	50,0	87,5	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Bernard Liautaud	50,0	30,0	100,0	180,0	50,0	30,0	100,0	180,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	10,8	100,0	160,8
Dr. Kurt Reiner	50,0	20,0	100,0	170,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Mario Rosa-Bian	50,0	15,0	100,0	165,0	50,0	9,2	100,0	159,2
Dr. Erhard Schipporeit	50,0	35,0	100,0	185,0	50,0	35,0	100,0	185,0
Stefan Schulz	50,0	30,8	100,0	180,8	50,0	25,8	100,0	175,8
Jim Hagemann Snabe (seit 7.7.2014)	25,0	10,0	50,0	85,0	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Inga Wiele (bis 6.7.2014)	29,2	14,6	58,3	102,1	50,0	25,0	100,0	175,0
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer	50,0	20,8	100,0	170,8	50,0	25,0	100,0	175,0
Summe	924,2	514,5	1.788,3	3.227,0	870,0	415,7	1.680,0	2.965,7

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

Wir haben insgesamt Leistungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats (einschließlich Leistungen von Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat in ihrer Funktion als Mitarbeiter der SAP) in Höhe von 2.295,0 Tsd. € (2013: 1.503,6 Tsd. €) erhalten. In diesem Betrag ist das Entgelt für Leistungen der Kanzlei Linklaters LLP in Frankfurt am Main enthalten, in der das Aufsichtsratsmitglied Wilhelm Haarmann Partner ist. 2014 betrug dieses Entgelt 1.001,7 Tsd. € (2013: 327,5 Tsd. €).

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen anteils-basierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Auf-sichtsrat Aktienoptionen oder andere anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP SE und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

Aktienbesitz und Wertpapiertransaktionen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner sowie die Gesellschaften, an denen er mehrheitlich beteiligt ist, hielten am 31. Dezember 2014 107.442.743 SAP-Aktien (31. Dezember 2013: 119.300.882 SAP-Aktien), was 8,746 % des Grundkapitals der SAP SE entspricht (2013: 9,711 %). Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2014 als auch

zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % des Grundkapitals der SAP SE. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2014 107.467.372 SAP-Aktien (31. Dezember 2013: 119.316.444 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2014 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats oder von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
Hasso Plattner	5.5.2014	Verkauf von ADRs	24.100	77,9873 US\$
Mario Rosa-Bian	2.6.2014	Verkauf von Aktien	118	56,1100 €
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	29.8.2014	Sachwertabfindung (Gewährende Partei)	9.567.786	¹⁾
	21.11.2014	Verkauf von Aktien	²⁾	²⁾
Sabine Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	29.8.2014	Sachwertabfindung (Empfangende Partei)	4.783.893	³⁾
	20.11.2014	Verkauf von Aktien	⁴⁾	⁴⁾

¹⁾ Sachwertabfindung von 9.567.786 Aktien, theoretisches Geschäftsvolumen: 566.412.931,20 €.

²⁾ 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 20.000.000 € abgeschlossen. Der Verkauf findet nach eigenem Ermessen der Bank über die Börse oder außerbörslich statt, und zwar in den Monaten Dezember 2014 bis November 2015.

³⁾ Sachwertabfindung von 4.783.893 Aktien, theoretisches Geschäftsvolumen: 283.206.465,60 €.

⁴⁾ Die Meldepflichtige (Sabine Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG) hat mit einer als Kommissionärin handelnden Bank einen Vertrag über den monatlichen Verkauf von 40.000 SAP-Aktien abgeschlossen. Der Verkauf findet nach eigenem Ermessen der Bank über die Börse oder außerbörslich statt, und zwar in den Monaten Dezember 2014 bis November 2015.

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2014 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Aufsichtsratsmitglieder 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 Beratungsvertrag mit der SAP abgeschlossen. Dieser Beratungsvertrag 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 SE von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder 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 SE 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 19. Februar 2015

SAP SE
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Robert Enslin

Bernd Leukert

Luka Mucic

Gerhard Oswald

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

AN DIE SAP SE

Vermerk zum Konzernabschluss

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der SAP SE, Walldorf („SAP“ oder „die Gesellschaft“), und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus Konzernbilanz zum 31. Dezember 2014, 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 SE 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 2014 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vermerk zum Konzernlagebericht

Wir haben den beigefügten mit dem Lagebericht der SAP SE zusammengefassten Konzernlagebericht der SAP SE („Konzernlagebericht“) für das am 31. Dezember 2014 endende Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Vorstands für den Konzernlagebericht

Der Vorstand der SAP SE 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 2014 bestehende interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss der SAP SE 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) (in der Fassung von 2013) festgelegt sind.

Verantwortung des Vorstands für das interne Kontrollsystem

Der Vorstand der SAP SE 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 (in der Fassung von 2013) zum 31. Dezember 2014 über ein wirksames internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss.

Mannheim, den 19. Februar 2015

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Gutsche
Wirtschaftsprüfer

Dr. Böttcher
Wirtschaftsprüfer



79 %

MITARBEITERENGAGEMENT

Wir nutzen die Kennzahl Mitarbeiterengagement, um die Mitarbeitermotivation und die Loyalität unserer Mitarbeiter zu messen. Außerdem stellen wir damit fest, wie stolz die Mitarbeiter darauf sind, für die SAP zu arbeiten, und wie sehr sie sich mit dem Unternehmen identifizieren. Aus der jüngsten Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage im Jahr 2014 ergab sich erwartungsgemäß ein stabiler Anstieg bei dieser Kennzahl (2014: 79 %) im Vergleich zu 2013 (2013: 77 %).

Unser Ziel ist es, diesen Wert 2015 auf 82 % zu erhöhen.

55 Zusammengefasster Konzernlagebericht

56	Allgemeine Informationen zum Lagebericht
57	Der SAP-Konzern im Überblick
58	Strategie und Geschäftsmodell
62	Produkte, Forschung und Entwicklung und Services
68	Akquisitionen
69	Partnernetzwerk
71	Kunden
73	Steuerungssystem
82	Mitarbeiter und gesellschaftliche Leistung
88	Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen
92	Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse
114	Grundlagen Corporate Governance
117	Risikomanagement und Risiken
148	Prognosen und Chancen
157	Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Allgemeine Informationen zum Lagebericht

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

Dieser zusammengefasste Konzernlagebericht des SAP-Konzerns (im Folgenden: „wir“, „das Unternehmen“, „der Konzern“) und Lagebericht der SAP SE wurde gemäß §§ 289, 315 und § 315a HGB sowie nach den Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) 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 2014 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.

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 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 Kapitel *Risikomanagement und Risiken* 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 Kapitel *Prognosen und Chancen*, im Kapitel *Risikomanagement und Risiken*, 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), ein 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 vergleichbarer 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.

Der SAP-Konzern im Überblick

Die SAP wurde 1972 gegründet und ist hinsichtlich des Marktanteils weltweit führend bei Anwendungs- und Analysesoftware für Unternehmen sowie Marktführer im Bereich Mobile Enterprise Management. Darüber hinaus ist die SAP im Bereich Unternehmenslösungen der Cloud-Anbieter mit der höchsten Anzahl an Nutzern und der am schnellsten wachsende große Datenbankanbieter. Stetige 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 282.000 Kunden in über 180 Ländern und beschäftigen mehr als 74.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Im Mittelpunkt unserer Unternehmenskultur steht der Erfolg unserer Kunden. Gemäß unserem Leitprinzip Run Simple ist es uns ein wichtiges Anliegen, unsere Kunden bei der Bewältigung der schwierigsten Herausforderungen zu unterstützen, vor denen Unternehmen heute stehen: Komplexität abzubauen und effizienter zu arbeiten.

Der Hauptsitz der SAP, die unter SAP SE firmiert, ist Walldorf, Deutschland. Wir sind sowohl an der Deutschen Börse in Frankfurt sowie an weiteren Börsen in Deutschland und an der US-amerikanischen Börse in New York (New York Stock Exchange) notiert. Zum Ende des Jahres 2014 belief sich unsere Marktkapitalisierung auf 71,6 Mrd. €. Die SAP ist Mitglied des Deutschen Aktienindex (DAX), des Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50 und des Dow Jones Sustainability Index.

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

Zum 31. Dezember 2014 wurden 287 Tochterunternehmen in über 180 Ländern, die Produkte, Lösungen und Services vertreiben, unmittelbar oder mittelbar von der SAP SE beherrscht. In vielen Ländern bestehen Vertriebsvereinbarungen mit unabhängigen Wiederverkäufern. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel *Strategie und Geschäftsmodell*.

Unsere Tochterunternehmen haben verschiedene Aufgaben, wie Vertrieb und Marketing, Beratung, Forschung und Entwicklung, Cloud-Bereitstellung, Kundensupport, Schulung oder Administration. Eine vollständige Aufstellung der Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und sonstigen Beteiligungsunternehmen finden Sie unter *Textziffer (35)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Strategie und Geschäftsmodell

UNSERE VISION UND MISSION

Unsere Vision ist es, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Unsere Mission: Wir helfen unseren Kunden, ihr gesamtes Potenzial zu nutzen. Um unsere Mission in die Tat umzusetzen, lassen wir uns bei allem, was wir tun, von unserem Prinzip der Einfachheit, Run Simple, leiten. So helfen wir unseren Kunden, Komplexität abzubauen, eine der schwierigsten Herausforderungen für Unternehmen in der heutigen Zeit. Dies setzen wir in die Praxis um, indem wir innovative Technologien entwickeln, die nach unserer Überzeugung den Herausforderungen von heute und morgen begegnen, ohne die Abläufe beim Kunden zu unterbrechen.

Seit über 40 Jahren steuern wir anspruchsvolle, geschäftskritische Prozesse für ganze Branchen. Wir bieten auch weiterhin Lösungen für 25 Branchen und zwölf Unternehmensbereiche. Unsere Aufgabe ist es, Kunden mit einfachen Lösungen für komplexe Sachverhalte zu unterstützen.

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: Wachstum, Profitabilität, Kundentreue und Mitarbeiterengagement.

Wachstum: SAP verwendet verschiedene Kennzahlen zur Messung des Wachstums. Wir erwarten, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 1,95 Mrd. € und 2,05 Mrd. € liegen werden (2014: 1,10 Mrd. €). Darüber hinaus erwarten wir, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 zwischen 8 % und 10 % steigen werden (2014: 14,33 Mrd. €). Über das Jahr 2015 hinaus haben wir unsere Ziele für 2017 aktualisiert. Die schnell wachsenden Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse der SAP werden erwartungsgemäß bis 2017 fast die Höhe der Softwarelizenzenerlöse erreichen und sollen diese 2018 übersteigen. So rechnen wir damit, dass die Erlöse aus Cloud-

Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) 2017 zwischen 3,5 Mrd. € und 3,6 Mrd. € betragen werden. Für 2017 ist ein Gesamtumsatz (Non-IFRS) zwischen 21 Mrd. € und 22 Mrd. € anvisiert. Wir haben auch bereits allgemeine Ziele für 2020 gesetzt. Demnach erwarten wir 2020 Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 7,5 Mrd. € und 8,0 Mrd. € und einen Gesamtumsatz zwischen 26 Mrd. € und 28 Mrd. €.

Profitabilität: Wir erwarten, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 5,6 Mrd. € und 5,9 Mrd. € liegen wird (2014: 5,64 Mrd. €). Bis 2017 wollen wir das Betriebsergebnis (Non-IFRS) auf 6,3 Mrd. € bis 7,0 Mrd. € steigern, bis 2020 auf 8 Mrd. € bis 9 Mrd. €.

Kundentreue: Seit 2012 verwendet SAP den sogenannten Net Promoter Score (NPS) als Kennzahl zur Bemessung der Kundentreue. In die Bewertung unserer Leistung im Jahr 2014 ließen wir unsere bisherige Erfahrung mit dieser Kennzahl einfließen. Da sich unser Geschäft verändert hat, haben wir die Ermittlung der Kennzahl zudem so angepasst, dass sie unser Gesamtgeschäft besser widerspiegelt. So beziehen wir jetzt nicht mehr nur das Feedback von On-Premise-Kunden, sondern auch die Rückmeldungen von Ariba-, SuccessFactors- und Sybase-Kunden in den NPS mit ein. Der Kunden-NPS des Jahres 2014 ist deshalb mit dem Vorjahreswert nur eingeschränkt vergleichbar.

2014 stieg unser globaler Kunden-NPS von 12,1 % im Vorjahr auf 19,1 %. Mit diesem sehr positiven Ergebnis übertrafen wir unser eigenes Ziel von 16 %. Für 2015 streben wir einen Kunden-NPS von 24 % an.

Mitarbeiterengagement: Wir nutzen die Kennzahl Mitarbeiterengagement, um die Mitarbeitermotivation und die Loyalität unserer Mitarbeiter zu messen. Außerdem stellen wir damit fest, wie stolz die Mitarbeiter darauf sind, für die SAP zu arbeiten, und wie sehr sie sich mit dem Unternehmen identifizieren. Aus der jüngsten Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage im Jahr 2014 ergab sich erwartungsgemäß ein stabiler Anstieg bei dieser Kennzahl (2014: 79 %) im Vergleich zu 2013 (2013: 77 %). Unser Ziel ist es, diesen Wert 2015 auf 82 % zu erhöhen.

Mit diesen vier Zielen unterstreichen wir unser Engagement für Innovation und Nachhaltigkeit. 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 Profitabilität.

Unsere wichtigsten Ziele werden im vorliegenden Bericht ausführlich beschrieben.

Weitere Informationen zu unseren strategischen Zielen finden Sie in den Kapiteln *Steuerungssystem, Prognosen und Chancen, Kunden sowie Mitarbeiter und gesellschaftliche Leistung*.

UNSERE STRATEGIE: DAS CLOUD-UNTERNEHMEN POWERED BY SAP HANA

Wie bereits beschrieben, ist Komplexität mittlerweile für Unternehmen zu einem großen Problem geworden. Dank unserer Erfahrung und unseres Innovationsfokus sind wir in einer einzigartigen Lage, Kunden bei der Bewältigung der Komplexität zu helfen und ihnen einfache Abläufe zu ermöglichen – nach unserem Handlungsprinzip Run Simple. Das volle Potenzial von Run Simple erschließen wir mithilfe unserer Strategie: Wir wollen „DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA“ werden. Denn gemeinsam stehen SAP HANA und SAP Cloud powered by SAP HANA für das Prinzip Einfachheit.

SAP HANA reduziert die Komplexität von IT-Landschaften, Technologien und Geschäftsmodellen. Da wir die meisten unserer Anwendungen und Analyselösungen auf der Plattform SAP HANA bereitstellen, vereinfachen wir die Lösungen als solche. Darüber hinaus machen wir es Kunden leichter, unsere Lösungen zu nutzen, indem wir sie in die Cloud bringen – SAP Cloud powered by SAP HANA. In der Cloud können wir mehr Benutzerfreundlichkeit bieten und Geschäftsprozesse deutlich vereinfachen.

Wir werden Run Simple in drei Schlüsselbereichen umsetzen:

Nutzung der Software: Wir werden die Nutzung unserer Softwareprodukte weiter optimieren und vereinfachen. Unser Fokus liegt weiterhin auf unseren Lösungen für 25 Branchen und zwölf spezifische Unternehmensbereiche. Diese werden flexibel über die Public Cloud, Managed Cloud oder als On-Premise-Software angeboten und über unsere weltweit führende Technologieplattform auf Basis von SAP HANA bereitgestellt.

Geschäftsprozesse: Die Grundlage unserer Strategie und unserer Innovationen bildet SAP HANA. Mit SAP HANA als zentraler Plattform können unsere Kunden ihre Geschäftsabwicklung deutlich beschleunigen, denn wir helfen ihnen, ihre IT-Infrastruktur zu vereinfachen und schnellere und intelligentere Prozesse einzuführen.

Bedienkomfort: Mit SAP Fiori bieten wir ein ganzheitliches Konzept für leicht zu bedienende, einheitliche Benutzeroberflächen, die nach modernen Designprinzipien gestaltet sind und für alle Unternehmensbereiche, Aufgaben und Endgeräte zur Verfügung stehen.

Wir sehen enormes Potenzial, den Anteil am IT-Budget zu steigern, den unsere Kunden in SAP-Lösungen investieren. Durch Vereinfachung können sie ihre Ausgaben für Hardware und Dienstleistungen reduzieren, die erzielten Einsparungen für Innovationen verwenden, ihre Unternehmen auf Zukunftskurs bringen und einen gesellschaftlichen Beitrag leisten.

Unsere Innovation und unser Wachstum wollen wir durch folgende Maßnahmen voranbringen:

- Wir entwickeln einfache, aber anspruchsvolle Anwendungen für Unternehmensbereiche und Branchen, die Kunden einen herausragenden Bedienkomfort bieten, Geschäftsprozesse durchgängig abbilden und eine fundierte Datenbasis schaffen.
- Wir investieren weiter in SAP HANA als branchenführende Innovationsplattform und positionieren die SAP HANA Cloud Platform als herausragenden Dienst in der Cloud (Platform as a Service, PaaS).
- Als weiterhin führender Anbieter von Geschäftsnetzwerken verbinden wir Unternehmen, Menschen und Endgeräte miteinander, um eine beispiellose Zusammenarbeit und Produktivität zu unterstützen.

Mit unserer Software können Unternehmen beispielsweise ihre Effizienz steigern, um besser mit knappen Ressourcen zu haushalten und ihren Energieverbrauch und ihre Emissionen zu reduzieren. Durch Partnerschaften helfen wir unseren Kunden im Bankensektor, auch Teile der Bevölkerung anzusprechen und Regionen zu erschließen, die bisher keinen Zugang zu Bankdienstleistungen hatten. Es geht darum, auch diese Menschen am modernen Wirtschaftsleben teilhaben zu lassen. Dank unserer Software für das Gesundheits- und Bildungswesen sowie den öffentlichen Sektor erhöhen wir die Lebensqualität von Menschen und können positive gesellschaftliche Veränderungen bewirken. In all diesen Bereichen tragen unsere Lösungen zur Umsetzung unserer Vision bei: die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

UNSER GESCHÄFTSMODELL

Unsere Vision und Mission schaffen für uns die Voraussetzung, die Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft positiv zu beeinflussen. So helfen wir unseren Kunden, Komplexität zu verringern und ihr gesamtes Potenzial zu nutzen. Damit tragen sie zum weltweiten Wirtschaftswachstum bei, schaffen Arbeitsplätze und fördern die Talente ihrer Mitarbeiter. Wir unterstützen unsere Kunden außerdem, effizienter zu arbeiten, um ihren ökologischen Fußabdruck zu verbessern. Und wir helfen ihnen, ihre Abläufe einfacher zu gestalten, damit sie Zeit haben für neue Entwicklungen und Ideen, die der Gesellschaft zugutekommen.

Damit unsere Vision Wirklichkeit wird, bieten wir unseren weltweiten Kunden Geschäftslösungen, in die unsere umfassende Erfahrung mit Prozessen verschiedener Branchen einfließt. Durch unsere Kunden, zu denen laut einer jährlichen Studie von Interbrand 98 % der 100 wertvollsten Marken der Welt gehören, ist es uns möglich, einen noch höheren Mehrwert zu schaffen.

Um der Verantwortung gegenüber unseren Kunden gerecht zu werden, müssen wir auf verschiedene Kapitalarten zurückgreifen. Dazu gehört zunächst unser Finanzkapital, das uns unsere Investoren bereitstellen. Worauf unser Erfolg aber hauptsächlich gründet, ist das intellektuelle und soziale Kapital unserer Mitarbeiter. Es ist der Schlüssel zu unserem Wissen, unserem Erfahrungsschatz und unseren Geschäftsbeziehungen. Aus diesem Grund sind engagierte, hoch qualifizierte und flexible Mitarbeiter so wichtig für unser Geschäftsmodell und unseren Erfolg.

Wir vertreiben unsere Lösungen überwiegend über unseren Direktvertrieb. Dabei werden unsere Vertriebsstrategien global festgelegt und dann von den regionalen Tochterunternehmen angepasst und umgesetzt. Unsere Vertriebsmitarbeiter fördern in enger Zusammenarbeit mit den Bereichen Vertriebsunterstützung und Marketing die Nachfrage, bauen eine Pipeline auf und pflegen den Kontakt mit Kunden in unseren Zielbranchen. Unsere Marketingaktivitäten richten sich sowohl an große Unternehmen 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. Auch im digitalen Vertrieb vergrößern wir unser Angebot. So liefern wir zusätzliche E-Commerce-Lösungen und digitale Angebote, die den Kunden eine noch einfachere und direktere Online-Interaktion ermöglichen.

Durch unser umfassendes Partnernetz erweitern wir unseren Radius, damit wir die Nachfrage nach SAP-Innovationen decken und Kunden zusätzliches externes Know-how bieten können. Wir haben eine eigenständige und unabhängige 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*.

In der Vergangenheit fußte unser Vertriebsmodell vor allem auf der Zahlung einer vorab entrichteten Einmalgebühr für die unbefristete Nutzung unserer Software. Die Software wurde dabei in der Regel beim Kunden installiert. Mit dem Erwerb der Software ging der Kunde zumeist einen Wartungsvertrag ein, der Support und Softwareupdates abdeckte. Um der veränderten Kundennachfrage zu entsprechen, bieten wir mehr Lösungen in der Cloud an, da wir darin ein einfaches und effizientes Modell für die Nutzung von Software sehen. Unsere Cloud-Lösungen werden auf Subskriptionsbasis als „Software as a Service“ (SaaS) angeboten. Je nach Art der Lösung zahlt der Kunde nutzungsabhängige oder regelmäßige Gebühren für die Verwendung unserer 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 und die damit verbundenen Services und Hardware zu erleichtern, bieten wir eigene Finanzierungsprogramme zu interessanten 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.

Durch die Umsetzung unserer Strategie tragen wir auf vielfältige Weise dazu bei, langfristigen und ganzheitlichen Nutzen für die Gesellschaft zu schaffen. Den größten Beitrag zum Umweltschutz leistet die SAP dabei durch ihr eigenes Lösungsangebot. So ermöglicht unsere Software unseren Kunden effizientere und nachhaltigere Lieferketten sowie eine bessere Erfassung von Emissionen und Energieverbrauch.

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 von neuen und effizienten Lösungen hinausgeht: Wir möchten grundsätzlich dazu beitragen, die Nutzung von Software, die Geschäftsabwicklung und das Leben von Menschen positiv zu verändern. Kurz: Die SAP kann den größten gesellschaftlichen Beitrag durch ihre Lösungen leisten, die bei über 282.000 Kunden weltweit im Einsatz sind.

Durch die Nachfrage nach hoch qualifizierten Mitarbeitern für die Entwicklung, den Vertrieb, die Einführung und die Erweiterung unserer Software entstehen bei uns und innerhalb unseres Partnernetzes Arbeitsplätze und ein positiver wirtschaftlicher Effekt. Unsere Lösungen helfen unseren Kunden außerdem, die Weiterbildung und -entwicklung ihrer Mitarbeiter zu fördern. Darüber hinaus stellen SAP-Lösungen, zum Beispiel für die Fertigungsindustrie, nicht nur den Arbeits- und Gesundheitsschutz während des Fertigungsprozesses sicher, sondern erhöhen gleichzeitig die Qualität der hergestellten Konsumgüter. Damit beeinflussen sie das Leben von Millionen Menschen weltweit.

Produkte, Forschung und Entwicklung und Services

KUNDEN IN EINER ZEIT BEISPIELLOSEN WANDELS BEGLEITEN

Die Welt erlebt zurzeit einen immer schnelleren Wandel, der neue Komplexität, Herausforderungen und Chancen für unsere Kunden und die SAP mit sich bringt. Die Digitalisierung ist mehr als ein Trend: Sie ist ein Paradigmenwechsel, der ganze Branchen und Geschäftsmodelle prägt und neue Möglichkeiten für Wettbewerbsvorteile schafft.

Software spielt eine zentrale Rolle bei diesem Wandel – für viele Unternehmen ist sie das neue Differenzierungsmerkmal. Uns ist bewusst, dass Unternehmenssoftware heute weit mehr können muss, als Geschäftsprozesse zu unterstützen. Software ist der Schlüssel, um Komplexität abzubauen und Innovationen zu schaffen. Im Laufe unserer Unternehmensgeschichte haben wir unsere Kunden bereits bei anderen weitreichenden Paradigmenwechseln unterstützt, die Auswirkungen auf ihr Unternehmen hatten: vom Siegeszug des Internets bis hin zur Globalisierung. Heute begleiten wir sie auf ihrem Weg in die Cloud, denn immer komplexere Geschäftsprobleme erfordern einfache Lösungen.

Wir helfen unseren Kunden, einfacher zu arbeiten – durch Innovationen auf Basis der SAP-HANA-Plattform. Diese Strategie kombiniert Anwenderfreundlichkeit und Flexibilität mit hoher Rechenleistung. Mit SAP HANA sind wir in der Lage, das Echtzeitunternehmen Wirklichkeit werden zu lassen. Große Datenmengen können ausgewertet werden, um neue Erkenntnisse zu gewinnen. Und es ist möglich, Anwender durch die einfache Nutzung von mobilen Apps jederzeit einzubinden, sodass sie sicher und flexibel auf die benötigten Informationen zugreifen können.

Mit diesen Entwicklungen schlagen wir ein neues Kapitel der Innovation bei der SAP auf – ähnlich wie mit der Standardsoftware in den 1980er Jahren und der Client/Server-Architektur in den 1990er Jahren. Unabhängig davon, wo unsere Kunden gerade stehen: Wir helfen ihnen, mit ihrem Geschäft ganz neue Wege zu gehen. Dabei gestalten wir den Übergang für sie so reibungslos wie möglich und ermöglichen eine ganzheitliche und konsistente Benutzerführung unserer Software. Angesichts unseres Ziels, „DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA“ zu werden, begnügen wir uns nicht mit kleinen, schrittweisen Veränderungen. Wir wollen eine radikale Vereinfachung erreichen, damit sich unsere Kunden als Vorreiter für neue Trends etablieren, schnellere und bessere Entscheidungen treffen und Innovationen vorantreiben können.

SAP HANA

Nichts symbolisiert den Wandel in unserem eigenen Unternehmen – und bei unseren Kunden – besser als SAP HANA. Die Plattform ist in der Lage, sowohl die Nutzung von Anwendungen als auch die gesamte IT-Landschaft zu vereinfachen. Denn mit SAP HANA verringert sich der benötigte Speicherplatz, der Systemdurchsatz steigt und die Datenverarbeitung sowie der Betrieb der Systeme werden einfacher. Deshalb haben wir SAP HANA von einer Datenbank zu einer kompletten Geschäftsplattform weiterentwickelt, die künftig die Basis unserer Produkte bilden wird.

Die SAP-HANA-Plattform kombiniert Funktionen für Datenbanken, Datenverarbeitung und Anwendungsplattformen im Arbeitsspeicher (In-Memory). Moderne Funktionen wie vorausschauende Textanalysen, Geodatenverarbeitung und Datenvirtualisierung innerhalb derselben Architektur vereinfachen darüber hinaus sowohl die Anwendungsentwicklung als auch die Verarbeitung umfangreicher Datenquellen und Strukturen.

Mit der offenen SAP HANA Cloud Plattform haben wir unser Angebot weiterentwickelt und unsere Strategie für SAP Cloud powered by SAP HANA umgesetzt. Mit der Cloud-Plattform lassen sich Unternehmensanwendungen einfach und flexibel entwickeln, erweitern und integrieren. Sie steht allen SAP-Mitarbeitern, Partnern und Kunden sowie Entwicklern anderer Unternehmen zur Verfügung.

Da die Anforderungen unserer Kunden unterschiedlich sind, bieten wir ihnen eine weitere Option für den Umstieg auf die Cloud: Unsere Cloud-Rechenzentren können für sie auch geschäftskritische Software wie SAP Business Suite und SAP Business Warehouse sowie selbstentwickelte SAP-HANA-Anwendungen betreiben.

Hinter all unseren Bemühungen steht ein Ziel: Durch das breiteste Integrationsangebot der Branche wollen wir es Kunden ermöglichen, Software der SAP und anderer Unternehmen in heterogenen Systemlandschaften miteinander zu verknüpfen und durch Application Lifecycle Management die Komplexität der IT-Landschaft zu verringern. Dabei können unsere Kunden

neben den Vorteilen einer integrierten Landschaft auch von neuen Benutzeroberflächen profitieren, die auf vielen Endgeräten einheitlich sind. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, alle Kernanwendungen in der Cloud oder im Unternehmen (On Premise) zu entwickeln und zu betreiben. Entwickler verfügen somit über ein leistungsstarkes Tool, mit dem sie Anwendungen flexibel und effizient entwickeln können.

ANWENDUNGEN

Als Marktführer für Unternehmenssoftware bieten wir durchgängige Lösungen für 25 Branchen aus sechs Branchensektoren sowie für zwölf Unternehmensbereiche an, die auf die Anforderungen unterschiedlicher Länder und Unternehmen jeder Größe zugeschnitten sind.

Branchen	
Branchensektor	Branchenportfolio
Dienstleistungen	SAP for Engineering, Construction & Operations SAP for Media SAP for Professional Services SAP for Sports & Entertainment SAP for Telecommunications SAP for Travel & Transportation
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

Unternehmensbereiche

- Anlagenmanagement
- Beschaffung
- Fertigung
- Finanzmanagement
- Forschung und Entwicklung/Konstruktion
- Handel
- Logistik
- Marketing
- Nachhaltigkeit
- Personalmanagement
- Service
- Vertrieb

Unser Angebot besteht heute aus Lösungen, die die Entwicklung, Nutzung und Einführung von Anwendungen leichter machen. Unsere Software SAP Business Suite powered by SAP HANA optimiert unternehmenskritische Prozesse für Unternehmen – von Großkonzernen bis hin zu Kleinbetrieben. Auf der Basis von SAP HANA bieten wir eine innovative Suite von Unternehmensanwendungen, die Analysen und Transaktionen auf einer zentralen In-Memory-Plattform verarbeiten. Kunden können somit ihre IT-Landschaft deutlich vereinfachen.

Gleichzeitig entwickeln wir neue Funktionen für einzelne Unternehmensbereiche und Branchen, die die speziellen und sich ändernden Anforderungen unserer Kunden berücksichtigen. Hierzu gehören unter anderem Neuerungen in folgenden Bereichen:

Personalmanagement: On-Premise-Lösungen der SAP sowie Cloud-Personallösungen des SAP-Unternehmens SuccessFactors unterstützen das Personalwesen dabei, Prozesse zu vereinfachen und das Mitarbeiterengagement zu erhöhen. Personalabteilungen können damit Geschäftsstrategien in messbare Ergebnisse umsetzen. Wir verbinden globales Know-how und Branchenkenntnisse mit einer einzigartigen Kombination aus Faktoren, die im Personalwesen eine wichtige Rolle spielen: Moderne Benutzerführung, Anwendungen für zentrale Personalprozesse und Talentmanagement, integrierte Inhalte und Analysen.

Kundeninteraktion und Handel: Lösungen der SAP und Software des SAP-Unternehmens hybris decken die Bereiche Handel, Marketing, Vertrieb und Service ab und richten sich an Unternehmen, deren Kunden andere Unternehmen (Business-to-Business, B2B) und Endverbraucher (Business-to-Consumer, B2C) sind. Sie helfen Unternehmen weltweit, ihren Kunden konsistente, kontextbezogene und relevante Informationen in Echtzeit zur Verfügung zu stellen, und zwar auf jedem Kontaktkanal und Endgerät. SAP-Lösungen für Kundeninteraktion und Handel sind eine direkte Antwort auf die Tatsache, dass der klassische Schwerpunkt im Kundenbeziehungsmanagement (vorwiegend Vertriebsautomatisierung) den Anforderungen eines kundenorientierten Marktes nicht mehr länger gerecht wird.

Finanzmanagement: 2014 brachten wir die Lösung SAP Simple Finance auf den Markt, die dem Bedarf nach mehr Flexibilität bei hochkomplexen Finanzprozessen und IT-Landschaften Rechnung trägt. SAP Simple Finance entstand in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und bietet umfassende, anwenderfreundliche Finanzanwendungen, mit denen sich Finanzanalysen schneller erstellen und Finanzinformationen direkt abrufen lassen. Wir setzen bei Vereinfachung weiterhin auf SAP HANA und haben Anfang 2015 mit SAP S/4HANA (SAP Business Suite 4 SAP HANA) eine innovative Business Suite der nächsten Generation vorgestellt, die Geschäftsprozesse neu definiert und Mehrwert für unsere Kunden schafft.

FREIHEIT, FLEXIBILITÄT UND ELEGANTES DESIGN

Unsere Kunden stellen sich auf veränderte Rahmenbedingungen in der Geschäftswelt ein. Wir reagieren auf diese Entwicklung, indem wir ihnen mit unseren mobilen Lösungen mehr Freiheit und Flexibilität bieten. Damit helfen wir Unternehmen, ihre Kunden noch besser zu betreuen. Und Mitarbeiter haben zu jeder Zeit und an jedem Ort von ihrem mobilen Endgerät sicheren Zugriff auf wichtige Systeme und Daten. Mit den mobilen Lösungen der SAP können unsere Kunden:

- Mitarbeitern, Verbrauchern und Partnern schnell innovative Funktionen zur Verfügung stellen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind;
- ihre Gesamtbetriebskosten senken, da Abläufe und Prozesse gestrafft werden;
- sich vor Sicherheitsrisiken und -bedrohungen für Geräte, Anwendungen und Inhalte schützen.

Unabhängig davon, wie unsere Kunden unsere Software nutzen, entwickeln wir Anwendungen mit der SAP Fiori User Experience (UX), einer personalisierten und einfachen Benutzerführung, die sich an unterschiedliche Geräte anpasst. Mit seinem modernen und durchgängigen Design ist SAP Fiori das neue Gesicht von SAP-Software. Darüber hinaus bieten wir für unsere Kunden auch ein Portfolio an UX-Services an, darunter Design-Services, Services für die schnelle Implementierung von Lösungen (Rapid Deployment) und kundenspezifische Entwicklungsservices.

GESCHÄFTSNETZWERK

Die Cloud hat die Art und Weise, wie Menschen interagieren, von Grund auf verändert. Dieser Trend wird sich noch weiter verstärken, da Unternehmen sich vernetzen und mit ihren globalen Kunden- und Partnernetzwerken anders als bisher zusammenarbeiten. Wir sind davon überzeugt, dass diese neuen Netzwerke die Geschäftsabwicklung von Unternehmen verändern, und wollen diese innovative Entwicklung federführend unterstützen.

Mit unseren Lösungen für Bezugsquellenfindung, Beschaffung sowie Reise- und Reisekostenmanagement von SAP, dem SAP-Unternehmen Ariba, Fieldglass und Concur Technologies verfügen wir nun über das weltweit größte Geschäftsnetzwerk, dem über 1,7 Millionen Unternehmen angehören. Nach SAP-internen Analysen werden über dieses Netzwerk jährliche Handelsumsätze von über 700 Mrd. US\$ abgewickelt. Somit hat es das Potenzial, die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen zu verändern. Einkaufsleiter können Kosten einsparen sowie die Bezugsquellenfindung und den Einkauf miteinander verknüpfen. Darüber hinaus können sie über das Netzwerk die Zusammenarbeit mit Lieferanten verbessern und die Einhaltung von Einkaufsrichtlinien gewährleisten. Mit seiner Kombination aus SAP-Innovationen und -Kernanwendungen hilft das Netzwerk Unternehmen, über ihre Grenzen hinweg zusammenzuarbeiten und mehr Transparenz über ihre verschiedenen Aktivitäten zu erzielen.

Indem wir Geschäftstransaktionen digitalisieren und den Informationsaustausch in globalen Wertschöpfungsketten erleichtern, bieten wir Kunden mehr Möglichkeiten, sich mit anderen zu vernetzen und zusammenzuarbeiten. Damit erreichen wir weit mehr als nur eine Vereinfachung von Transaktionen: Wir helfen Unternehmen, Informationen und Einblicke zu erhalten,

diese in ihre Geschäftsprozesse einzubinden und bessere Entscheidungen in Echtzeit zu treffen. Kunden können damit wesentlich einfacher gute Lieferanten finden und mit ihnen Kontakt aufnehmen, gemeinsam die Lieferantenleistung verbessern, anhand intelligenter Regeln nahtlos Transaktionen abwickeln und durch dynamische Rabatte weitere Einsparungen erzielen.

Unser Ziel ist es, dass künftig alle Ausgaben eines Unternehmens über das Netzwerk gesteuert werden können. Deshalb haben wir es von einem Beschaffungsnetzwerk über ein Geschäftsnetzwerk zu einem Netzwerk der Netzwerke weiterentwickelt, das alle Akteure einbindet: Lieferanten, B2B-Partner, Logistikanbieter, Finanzdienstleister, Privatpersonen und Reisebüros.

ANALYSELÖSUNGEN

Mit SAP HANA können unsere Kunden Analysen nun deutlich effizienter nutzen, um Entscheidungen zu treffen. Denn SAP HANA überwindet die früher notwendige Trennung von transaktionalen und analytischen Anwendungen, die bisher Entscheidungen in Echtzeit verhindert hat. Transaktionale und analytische Anwendungen lassen sich jetzt auf einer einzigen In-Memory-Plattform kombinieren. Kunden haben damit Zugriff auf eine zentrale Datenquelle, die ihnen in Echtzeit Planung, Abwicklung, Berichterstellung sowie die Analyse großer Datenmengen ermöglicht.

Angeichts des exponentiell zunehmenden Datenvolumens bieten wir unseren Kunden Software, die ihnen Zugriff auf direkt verfügbare, aussagekräftige Auswertungen ermöglicht und damit ihre Geschäftsprozesse vereinfacht. Die verfügbaren Daten können sie in Echtzeit abrufen. Unser Portfolio analytischer Anwendungen bietet Unternehmen einen deutlichen Mehrwert. Sie gewinnen damit Einblicke, die dabei helfen, jeden Aspekt des Unternehmens besser zu steuern – von der integrierten Planung und Überwachung von Kennzahlen bis zum Risiko- und Compliance-Management.

Die Analyselösungen der SAP umfassen unter anderem:

- **Enterprise Business Intelligence:** Mit Lösungen, die es Anwendern ermöglichen, neue Informationen hinzuzufügen und Aktualisierungen in Echtzeit zu sehen, werden Unternehmen umfassender mit Informationen versorgt.

- **Flexible Visualisierung:** Daten werden in Echtzeit zu intuitiven Grafiken aufbereitet.

- **Advanced Analytics:** Leistungsstarke Funktionen für die Vorhersage zukünftiger Entwicklungen werden mit intuitiver Modellierung und moderner Datenvisualisierung kombiniert.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Seit unseren Anfängen arbeiten wir intensiv daran, Trends einen Schritt voraus zu sein und innovative Lösungen zu entwickeln, die unsere Kunden und deren Kunden bei der Bewältigung ihrer Herausforderungen unterstützen. Unsere Forschung und Entwicklung ist global ausgerichtet und bringt kreative Ideen und Talente unserer Kunden sowie renommierter Partner aus der Wirtschaft, der Technologiebranche, dem öffentlichen Sektor und der Wissenschaft zusammen. Unser Schwerpunkt liegt hierbei auf gemeinsam erarbeiteten Innovationen. Damit stellen wir sicher, dass wir in der Forschung an der Spitze mithalten und unsere Forschungsergebnisse schließlich in praxistaugliche Lösungen umsetzen.

2014 haben wir organisatorische Veränderungen vorgenommen, um die Zusammenarbeit zwischen unseren Forschungs- und Entwicklungsteams zu verbessern und damit das Innovationstempo zu erhöhen. Der Bereich Forschung und Entwicklung arbeitet nun nicht mehr losgelöst, sondern ist in unsere Entwicklungsorganisation integriert. Die Erforschung und Umsetzung von Ideen erfolgt Hand in Hand durch einen intensiven Informationsaustausch.

Unsere Produktentwicklungsorganisation ist global aufgestellt. Die meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung sind an einem unserer 14 SAP Labs tätig, die über zwölf Länder verteilt sind. Darüber hinaus gibt es weitere Forschungsteams auf der ganzen Welt, die ein standortübergreifendes Netzwerk bilden.

Unser Forschungs- und Innovationskonzept beruht auf zwei sich ergänzenden Säulen. Zum einen treiben Forschungsteams mit bestimmten Themenschwerpunkten in bestehenden Entwicklungsbereichen Innovationsprojekte voran. Diese Teams konzentrieren sich auf die Verbesserung vorhandener Produkte sowie auf kurzfristige Innovationen mit einem Zeithorizont von bis zu zwei Jahren.

Zum anderen haben wir eine spezielle zentrale Geschäftseinheit gegründet, die sowohl für kurz- als auch für langfristige strategische Innovationen zuständig ist. Diese Einheit unterstützt Projekte mit einer Laufzeit von zwei bis fünf Jahren. Sie bietet ein speziell auf Ideen ausgerichtetes Arbeitsumfeld und befasst sich mit einer begrenzten Anzahl neuer Lösungen. Darüber hinaus wird hier an der neuen Generation von Geschäftsideen mit großem Wachstumspotenzial in Bereichen wie dem Internet der Dinge oder der personalisierten Medizin gearbeitet. Mit einer Dauer von fünf bis acht Jahren werden bei diesen Projekten Technologien, Anwendungen und neue Geschäftsmodelle erforscht, die außerhalb des Produktportfolios der SAP liegen und das Potenzial haben, neue Möglichkeiten, Märkte und Anwendergruppen für die SAP zu erschließen.

Die SAP Innovation Centers in Potsdam und Walldorf gehören zu dieser Geschäftseinheit. Sie verbinden die Kreativität und Agilität eines Start-up-Unternehmens mit der Stabilität eines Weltmarktführers für Unternehmenssoftware. Als künftige Endanwender unserer Innovationen sind unsere Kunden und Partner während der gesamten Laufzeit der Projekte mit eingebunden. Sie kommen aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen jeder Größe – von langjährigen SAP-Kunden bis hin zu neu gegründeten Start-ups, die noch keine SAP-Software einsetzen. Der Schwerpunkt der Forschungsarbeit in den SAP Innovation Centers liegt auf der SAP-HANA-Plattform sowie auf Cloud- und mobilen Lösungen. Ziel ist es, neue Anwendungsbereiche für SAP-Software zu erschließen. Das Spektrum reicht von personalisierter Krebstherapie bis hin zu intelligenten Diensten (Smart Services), die auf der Verbindung von Geräten mit dem Internet aufbauen.

Unabhängig von der organisatorischen Struktur arbeiten wir bei allen Projekten mit Methoden wie Design Thinking und erproben innovative Konzepte, um Anwendungen, Technologien und Geschäftsideen zu entwickeln und zu bewerten.

Forschungs- und Entwicklungskosten

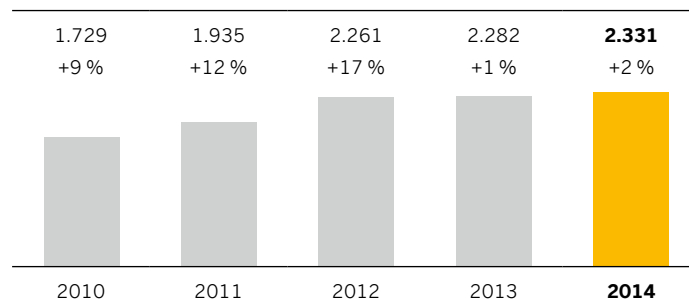
Die Bedeutung, die wir der Forschung und Entwicklung beimessen, drückt sich auch in Zahlen aus: 2014 betrugen unsere Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS) 2.331 Mio. €. Sie stiegen damit leicht gegenüber dem Vorjahr (2.282 Mio. €) um 49 Mio. €. Die Forschungs- und Entwicklungsquote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2014 13,3 % (2013: 13,6 %). Die Forschungs-

intensität, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten (Non-IFRS) an den operativen Aufwendungen, hat sich gegenüber dem Vorjahr von 18,9 % auf 18,5 % leicht verringert.

Ende 2014 arbeiteten 18.908 SAP-Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) in der Entwicklung (2013: 17.804). Dies entspricht einem Anteil von 25 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (2013: 27 %). 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.

Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS)

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Patentrechte

Als Marktführer im Bereich 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 6.800 validierte Patente weltweit, davon wurden im Jahr 2014 916 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.

SERVICE UND SUPPORT

Viele unserer Kunden befinden sich zurzeit im Umbruch und ändern grundlegend die Art und Weise, wie sie arbeiten und Software nutzen. Unsere Service- und Supportmitarbeiter wollen ihnen helfen, diesen Wandel schneller, effizienter und wirkungsvoller zu bewältigen. Wir haben aber erkannt, dass die Anforderungen und Ziele von Kunden in Bezug auf Innovationen und die Cloud unterschiedlich sind und viele ihre vorhandene Software weiter nutzen möchten. Unabhängig davon, für welchen Weg sie sich entscheiden: Wir bieten ihnen ein breites Servicespektrum, um sie dabei zu begleiten. Unsere Teams stehen in regelmäßigem Austausch mit unseren Kunden und erstellen mit ihnen einen Business Case für die Migration, der auch eventuelle Hindernisse mit einbezieht.

2014 haben wir damit begonnen, unsere Beratungs- und Supportabteilungen von Grund auf umzustellen, und beide Bereiche unter einem Dach namens Global Service & Support zusammengefasst. Ziel unseres „SAP ONE Support“-Programms ist es, Kunden einen integrierten Support zu bieten, unabhängig davon, ob sie Software lokal installiert haben (On Premise), in der Cloud nutzen oder ein Hybridmodell einsetzen. Darüber hinaus sollen neue, zukunftsweisende Premium-Support-Angebote die Zusammenarbeit mit der SAP erleichtern.

Mit SAP ONE Support wollen wir zudem unsere Services im Rahmen von SAP Enterprise Support verbessern und damit für Kunden vereinfachen. Dies beinhaltet eine ganze Reihe von Aspekten: So sollen die komplizierten Abläufe wegfallen, die in der Regel mit dem integrierten Support von hybriden IT-Landschaften verbunden sind. Wir unterstützen Kunden bei der Entscheidung, wie sie auf die Cloud umsteigen wollen. Und wir beraten sie, wie sie Innovationen nutzen und gleichzeitig ihre vorhandene On-Premise-Software weiter einsetzen können. Damit Kunden leichter mit der SAP Kontakt aufnehmen können, haben wir eine zentrale Anlaufstelle eingerichtet, über die sie alle Serviceleistungen für die komplette Lösungslandschaft

anfragen können. Die verschiedenen Bereiche treten dadurch einheitlich auf, und gleichzeitig schaffen wir mehr Möglichkeiten für gemeinsame Innovationen.

Unser neues SAP-ONE-Service-Angebot ist weit mehr als ein herkömmliches Beratungskonzept. Wir kombinieren umfangreiches Entwicklungs-Know-how mit Programm-Management und Fachwissen in der Beratung. In einer cloudbasierten Umgebung ist ein solches Konzept unabdingbar, um unsere Kunden bei der Konzeption und dem Betrieb durchgängiger, zukunftsfähiger Lösungen unterstützen zu können. Dabei wird ihre IT-Strategie auf ihre Unternehmensstrategie abgestimmt und die genaue Abfolge für den Umstieg auf SAP HANA und die Cloud festgelegt.

Eine wichtige Säule unseres Unternehmens ist der Schulungsbereich. Jedes Jahr schult SAP Education über 500.000 Menschen und ist somit eine der weltweit größten IT-Schulungsorganisationen. 2014 haben wir unsere cloudbasierte Schulungsplattform SAP Learning Hub modernisiert. Sie präsentiert sich nun noch anwenderfreundlicher. Auf der im Herbst 2014 mit dem renommierten Technology Services Industry Association (TSIA) Star Award ausgezeichneten Plattform können sich Kunden flexibel und nach ihren individuellen Wünschen weiterbilden. Die Plattform trägt dazu bei, dass die Nutzung von SAP-Software für Kunden noch einfacher wird.

Die SAP nimmt eine Vorreiterrolle bei Massive Open Online Courses (MOOCs) ein. Über das Portal openSAP wurden bis Ende 2014 18 kostenlose Online-Schulungen zu Themen wie SAP HANA, Cloud, User Experience, Innovation in Unternehmen und Nachhaltigkeit zur Verfügung gestellt. Bisher gab es über 500.000 Kursanmeldungen von mehr als 170.000 Teilnehmern.

Darüber hinaus bildet das Hochschulprogramm SAP University Alliances eine Brücke zwischen der SAP und mehr als 2.000 Universitäten in weltweit über 80 Ländern. Ziel des Programms ist es, Studierenden wichtige Fähigkeiten zu vermitteln, die sie in der Arbeitswelt der Zukunft brauchen werden. Über Partnerschaften mit den sechs SAP University Competency Centers erhalten Hochschulen weltweit Zugang zu einem ständig wachsenden Angebot an SAP-Software und -Curricula. Die Universitäten können damit einen stärkeren Praxisbezug zu den vermittelten betriebswirtschaftlichen und IT-Kenntnissen herstellen.

Akquisitionen

Wir betrachten Akquisitionen als strategische Investition in Menschen, Technologien und Wachstum. 2014 haben wir primär Akquisitionen vorgenommen, die unsere Position als Cloud- und Geschäftsnetzwerkanbieter stärken und uns bei der Verwirklichung unseres Ziels voranbringen, Kunden zu mehr Einfachheit zu verhelfen.

NEUE AKQUISITIONEN

- Im Mai übernahmen wir Fieldglass, einen führenden Anbieter von Cloud-Lösungen für den Einkauf und die Verwaltung externer Personaldienstleistungen. Kombiniert mit den unternehmensübergreifenden Einkaufsfunktionen des Ariba-Netzwerks und der HR-Expertise von SuccessFactors kann SAP nun als einziges Unternehmen eine integrierte Plattform für alle personalbezogenen Prozesse anbieten – sowohl für fest- als auch für temporär angestellte Mitarbeiter.
- Im Juni erwarben wir SeeWhy, einen führenden Anbieter von cloubasierten Lösungen im Bereich verhaltensbasiertes Marketing. Die Lösungen von SeeWhy helfen Unternehmen, Kundenbeziehungen zu intensivieren und Umsätze zu steigern.
- Im Dezember übernahmen wir Concur Technologies. Concur ist mit mehr als 23.000 Kunden und 25 Millionen aktiven Nutzern in über 150 Ländern der führende Anbieter im Multi-Milliarden-Markt für Reise- und Reisekostenmanagement-Software. Mit Concur und den Netzwerken von Ariba und Fieldglass wickelt das Geschäftsnetzwerk der SAP – das weltweit größte – nach internen Analysen bereits heute jährliche Handelsumsätze von über 700 Mrd. US\$ ab. Zudem bewegt sich die SAP damit in einem Markt, in dem jährlich weltweit mehr als 10 Bill. US\$ umgesetzt werden.

Unsere Strategie sieht auch künftig vor allem organisches Wachstum vor. Wir werden weiter in unsere Produktentwicklung und in neue Technologien investieren, um unser Innovationstempo zu steigern und die Anzahl von Entwicklungsprojekten und Produktneuheiten zu erhöhen. Darüber hinaus werden wir durch strategische Akquisitionen weiter gezielt Technologien und Software erwerben, die unser breites Lösungsangebot ergänzen und uns helfen, strategische Märkte besser abzudecken. Dadurch wollen wir dem Wunsch unserer Kunden nach einfacheren Abläufen bestmöglich gerecht werden.

Weitere Informationen zu unseren Akquisitionen finden Sie unter *Textziffer (4)* im Anhang zum Konzernabschluss.

SAP ALS RISIKOKAPITALGEBER

Über Sapphire Ventures (bisher bekannt unter dem Namen SAP Ventures), das unsere konsolidierten Venture-Investmentfonds verwaltet, fördern wir weltweit renommierte Unternehmer, die das Potenzial zu Branchenführern von morgen haben. In über 18 Jahren hat Sapphire Ventures in mehr als 125 Unternehmen auf fünf Kontinenten investiert. Einige dieser Unternehmen wurden übernommen oder gingen an die Börse.

Sapphire Ventures investiert in künftige globale Marktführer sowie in Risikofonds für Start-up-Unternehmen in den Bereichen Unternehmens- und Verbrauchersoftware. Die Beteiligungsgesellschaft fördert insbesondere das Wachstum von Unternehmen und bietet fachliche Unterstützung, Kontakte, Zugang zu internationalen Märkten und Kapital. Die Investitionen von Sapphire Ventures erfolgen weltweit. Einen besonderen Schwerpunkt bilden aufstrebende Unternehmen in Europa, Israel, den USA sowie in Brasilien, China und Indien.

SAP hat Sapphire Ventures insgesamt 1,4 Mrd. US\$ bereitgestellt, die während der Laufzeit der jeweiligen Fonds genutzt werden können. Auch zurzeit laufen Investitionen aus den Fonds.

Weitere Informationen zu unseren konsolidierten Investmentfonds finden Sie unter *Textziffer (35)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Partnernetzwerk

PARTNERN HELFEN, ALLES ZU VEREINFACHEN

Gemeinsam mit unserem umfassenden Partnernetzwerk helfen wir Kunden weltweit, komplexe Abläufe abzubauen, Mehrwert und Innovationen zu schaffen und erfolgreich zu arbeiten. Über unsere Partner können wir Tausende mehr Unternehmen und Millionen mehr Anwender erreichen. Mit über 12.800 Partnern zum Jahresende 2014 ist und bleibt unser Partnernetz ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser Unternehmen. Daher entwickeln wir kontinuierlich neue Modelle der Zusammenarbeit mit unseren verschiedenen Partnern, von denen beide Seiten profitieren.

Unsere Partner arbeiten unabhängig von uns und ergänzen unser Angebot auf einem oder mehreren der folgenden Gebiete:

– Wiederverkauf von SAP-Software und Cloud-Diensten:

Unsere Partner helfen Unternehmen jeder Größe bei der Auswahl, dem Kauf und der Einführung einer geeigneten Softwarelösung. Da wir mit Wiederverkäufern und mehrstufigen Vertriebskanälen arbeiten, verfügen wir über genaue Kenntnisse der verschiedenen Märkte und Branchen. Dies macht es Kunden einfacher, die passende Lösung zu finden. Unsere Vertriebsaktivitäten sind eng mit denen unserer Partner abgestimmt. Für diese Zusammenarbeit haben wir ein Regelwerk definiert, das die Rollen und Zuständigkeiten aller Beteiligten genau festlegt. Der Verkauf von Software an kleine und mittlere 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 unseren Partnern verkauft. Darüber hinaus agieren wir als Wiederverkäufer für Partnerlösungen, die als Lösungserweiterungen angeboten werden. Die von Partnern entwickelten Lösungen sind von unserer 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 Portfolio an Branchenlösungen bieten können, die die Anforderungen ihrer Märkte abdecken. Gleichzeitig pflegen wir strategische Partnerschaften mit führenden Technologie-, Software- und Dienstleistungsunternehmen der Branche. So beziehen wir unser Partnernetz in die Entwicklung neuer und einfacherer Produkte ein. Unser Programm SAP PartnerEdge for Application Development bietet seinen inzwischen über 850 aktiven Mitgliedern beispielsweise die Möglichkeit, ergänzende Lösungen auf der Basis unserer Technologieplattformen zu entwickeln und schnell zu vermarkten. Zudem können Partner im Rahmen eines OEM-Lizenzvertrags (Original Equipment Manufacturer, OEM) SAP-Technologie in ihre Produkte einbetten. Wir arbeiten aktiv mit Partnern an neuen und innovativen Modellen für die Bereitstellung und Vermarktung von Software, die den Anforderungen und Präferenzen der Kunden entgegenkommen. Neben diesen formellen Partnerschaften können sich Unternehmen aus unserem Partnernetz die Integrationsfähigkeit ihrer Produkte von unserem SAP Integration and Certification Center zertifizieren lassen.

– **Implementierungsleistungen und andere Services:** Wir kooperieren eng mit einem umfassenden Netz an IT-Dienstleistern, die unter anderem in den Bereichen Beratung, Systemintegration, Hosting und Schulung tätig sind. Diese Unternehmen spielen eine wichtige Rolle, da sie unseren gemeinsamen Kunden helfen, die Einführung und den Betrieb von SAP-Lösungen zu vereinfachen. Angesichts der steigenden Nachfrage nach flexiblen Betriebs- und Kaufoptionen arbeiten wir mit unserem Partnernetz an innovativen cloud-basierten Angeboten und Services, um verschiedene Geschäftsmodelle abzudecken.

Mit einem breiten Spektrum an Leistungen unterstützen wir unsere Partner bei der Vereinfachung ihrer Abläufe und der Umsetzung ihrer Ziele. Unser renommiertes Partnerprogramm SAP PartnerEdge umfasst abgestufte Angebote in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Technologie. Im Rahmen des Programms bieten wir unter anderem Schulungen an und begleiten unsere Partner bei Vertragsabschlüssen. Darüber hinaus betreuen wir ausgewählte globale Partner engmaschig mit eigenen Teams, die sie aktiv bei ihrer Geschäftsentwicklung und bei technischen Initiativen unterstützen. Viele unserer Partner sind Mitglieder des SAP Community Network. Diese Online-Community bietet ihnen die Möglichkeit, sich zu vernetzen und auszutauschen. Zudem beteiligen sich viele Partner auch am „SAP Listens“-Programm. Hier bitten wir sie um Feedback zur Zusammenarbeit mit der SAP und gehen auf ihre Anliegen ein.

Unsere Angebote im Bereich Cloud, mobile Lösungen und In-Memory Computing setzen sich in unserem Partnernetz immer stärker durch. Dies gilt auch für unsere Plattform SAP HANA, auf der bereits über 3.200 Partner und Start-up-Unternehmen Software entwickeln. Unser Partnernetz leistet einen wichtigen Beitrag dazu, dass wir die Technologielandschaften unserer Kunden vereinfachen und das Leben von Menschen verbessern können.

Kunden

Wenn unsere Kunden Komplexität abbauen und ihre Abläufe vereinfachen, können sie nachhaltigere Geschäftsmodelle einführen. Uns wiederum hilft dies, als Unternehmen langfristig zu bestehen. Deshalb sind wir bestrebt, unseren Kunden mehr als nur Software zu bieten. Wir stehen permanent in engem Kontakt mit ihnen – nicht nur beim Verkauf und bei der Implementierung unserer Software, sondern auch bei der laufenden Entwicklung von Best Practices und Innovationen.

Ein gutes Beispiel für diese Zusammenarbeit ist unsere Customer-Engagement-Initiative. Im Rahmen des Programms erhalten Kunden frühzeitig Einblick in bestimmte Aspekte potenzieller künftiger Produkte und Produkterweiterungen und können Feedback zur Entwicklung geben. Zudem bietet das Programm die Möglichkeit, sich mit anderen Kunden über gemeinsame Themen auszutauschen. Wichtige Kontaktforen sind dabei unsere globalen Veranstaltungen, unter anderem die Konferenzen SAPPHIRE NOW und SAP TechEd sowie virtuelle Events.

KUNDENTREUE

In einer jährlichen Kundenumfrage ermitteln wir den sogenannten Kunden-Net-Promoter-Score (Kunden-NPS), unsere Kennzahl für Kundentreue. Kundentreue gehört neben Wachstum, Profitabilität und Mitarbeiterengagement zu unseren vier strategischen Unternehmenszielen.

Seit 2012 setzen wir den Kunden-NPS als wichtigen Indikator unserer Leistung ein. In die Bewertung unserer Leistung im Jahr 2014 ließen wir unsere bisherige Erfahrung mit der Kennzahl einfließen. Da sich unser Geschäft verändert hat, haben wir die Ermittlung der Kennzahl zudem so angepasst, dass sie unser gesamtes Geschäft besser widerspiegelt. Neben unseren On-Premise-Kunden bezogen wir 2014 erstmals auch Ariba-, SuccessFactors- und Sybase-Kunden in die Umfrage mit ein. Der Kunden-NPS des Jahres 2014 ist deshalb mit dem Vorjahreswert nur eingeschränkt vergleichbar.

2014 erreichten wir einen globalen Kunden-NPS von 19,1 %. Mit diesem sehr positiven Ergebnis haben wir unser Ziel von 16 % für 2014 übertroffen. Für 2015 streben wir einen Kunden-NPS von 24 % an.

Der Anstieg unseres Kunden-NPS unterstreicht erneut, 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. Hierfür haben wir beispielsweise weltweit Fokusgruppen ins Leben gerufen. Im persönlichen Gespräch oder in Online-Foren diskutieren wir dort mit Kunden Themen, die sich in den Umfragen herauskristallisiert haben (wie den Nutzen unserer Software). Dabei können wir die tiefer liegenden Ursachen von Problemen ermitteln und uns gezielter auf die Bereiche konzentrieren, die es zu verbessern gilt.

Weitere Informationen zum Kunden-NPS finden Sie im Kapitel *Steuerungssystem* und online im Integrierten Bericht der SAP 2014 unter *Erläuterungen zum gesellschaftlichen Engagement*.

STARKE KUNDENNACHFRAGE

2014 hat gezeigt, dass unsere Strategie bei den Kunden ankommt: Unser komplettes Portfolio war gefragt – von Lösungen für Großkonzerne bis hin zu den neuesten mobilen Apps. Dabei nutzen unsere Kunden sowohl unser klassisches Lizenzmodell als auch unser Subskriptionsangebot.

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

REGION AMERIKA

- Der chilenische Kupferminenkonzern **Antofagasta Minerals** setzte auf SAP-Lösungen, unter anderem auf SAP HANA und HR-Lösungen von SuccessFactors. Antofagasta will damit alle seine Abläufe auf einer zentralen Plattform abwickeln und mithilfe von Big-Data-Analysen, Cloud- und mobilen Lösungen Innovationen ermöglichen.
- **Bombardier Recreational Products**, ein weltweiter Marktführer für motorisierte Freizeitfahrzeuge und Power-Sportmotoren, investierte in SAP-Lösungen, darunter SuccessFactors Employee Central. Mit der Software möchte das in Kanada ansässige Unternehmen seine Lösungen und Services im Personalbereich optimieren.
- Die **National Hockey League** (NHL), zu der 30 US-amerikanische und kanadische Eishockeyclubs gehören, plant, mit SAP HANA neue Statistiken für Fans zu erstellen. Die Statistiken sollen online, über das Fernsehen und über mobile Medien abrufbar sein und die Fanbindung erhöhen.

- Die **Banco Central de Costa Rica** wählte die Anwendung SAP ERP sowie weitere Software, darunter von SuccessFactors. Ziel ist es, eine integrierte Geschäftsplattform für alle Verwaltungsaufgaben sowie für das Finanz- und Rechnungswesen zu gestalten. Die Zentralbank plant, ein zentrales und integriertes Business Information Warehouse aufzubauen, das ein effizientes Berichtswesen sowie effiziente Entscheidungen ermöglicht.
- **Ralph Lauren**, eine der weltweit erfolgreichsten Modemarken, entschied sich für Technologien von hybris und Ariba, um seine Wachstumsziele zu unterstützen. Mit der Plattform von hybris und ihren umfassenden Multikanal-Funktionen möchte Ralph Lauren Kunden ein besseres Einkaufserlebnis bieten. Das globale Beschaffungsnetzwerk von Ariba soll dem Modeunternehmen helfen, Kosten zu senken und die Servicequalität zu verbessern.

REGION ASIEN-PAZIFIK-JAPAN (APJ)

- **AGL Corporate Services Pty**, ein führender australischer Energiekonzern im Bereich erneuerbare Energien, nahm vor kurzem SAP Fiori Apps für die Genehmigung von Bestellungen und Urlaubsanträgen in Betrieb. SAP Fiori bietet eine optimierte Benutzeroberfläche sowie externen Zugang zu Workflows. AGL ist damit in der Lage, Geschäftsprozesse zu vereinfachen.
- **Infosys**, ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Technologie-, Beratungs-, Outsourcing- und Next-Generation-Services, führte SAP Business Suite powered by SAP HANA ein. Mit SAP HANA möchte das Unternehmen seine Finanzabschlüsse beschleunigen und nach und nach einzelne Aktivitäten in die Echtzeitumgebung überführen.
- **Singapore Health Services**, einer der größten Krankenhausbetreiber in Singapur, ersetzte seine Einkaufsplattform durch Ariba-Lösungen. Von den Lösungen verspricht sich das Unternehmen eine bessere Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten und eine Vereinheitlichung der Einkaufsprozesse im gesamten Klinikverbund.
- **Tatung Group**, ein führender Computer- und Haushaltsgerätehersteller in Taiwan, entschied sich für SAP als strategischen Partner. Zusammen mit der SAP will der Konzern Innovationen entwickeln und sämtliche Geschäftsprozesse auf der Basis von SAP HANA vereinfachen. Über einen Zeitraum von fünf Jahren sollen dabei mehrere SAP-Lösungen eingeführt werden. Ziel ist es, Abläufe umzugestalten und zu vereinfachen und Tatung zu einer führenden Stellung in der „Smart Energy“-Branche zu verhelfen.
- **Mitsui Knowledge Industry (MKI)**, ein IT-Serviceanbieter in Japan, wählte SAP HANA Enterprise Cloud. Zusätzlich zu seinem professionellen Datenanalyseservice möchte MKI künftig über die hochverfügbare und effiziente SAP-HANA-Enterprise-Cloud-Infrastruktur einen Marktprognoseservice für verschiedene Güter anbieten.

REGION EUROPA, NAHER OSTEN, AFRIKA (EMEA)

- Das **Department of Zakat and Income Tax (DZIT)**, das dem Finanzministerium des Königreichs Saudi-Arabien untersteht, wählte SAP Fraud Management powered by SAP HANA. Mit der Analyseanwendung möchte die Abteilung manuelle Prozesse ersetzen, die Zahl der Betrugsfälle reduzieren und die Einnahmen des Königreichs steigern.
- Die **Kenya Electricity Transmission Company (Ketraco)** entschied sich für die Plattform SAP HANA, um von Innovationen profitieren zu können. Zur Vereinfachung seiner Benutzeroberfläche wählte der Energieversorger zudem SAP Fiori. Mit diesen Lösungen will Ketraco auf Basis von Echtzeitdaten und -analysen ein erstklassiges Kundenerlebnis bieten.
- **Spire Healthcare**, ein privates Kliniknetz in Großbritannien, setzt auf SAP HANA. Die Software soll dem Klinikverbund helfen, die Patientenversorgung und -betreuung zu verbessern.
- **Telefónica**, ein internationaler Telekommunikationskonzern mit Sitz in Spanien, wählte die SuccessFactors HCM Suite. Mit der Suite für das Personalwesen möchte das Unternehmen ein optimales Arbeitsumfeld, Talentmanagement und beste Weiterbildungsmöglichkeiten für seine 120.000 Mitarbeiter gewährleisten.
- **Euromaster**, ein führendes Netzwerk für Reifen, Räder und Service in Europa, entschied sich für SAP Business Suite powered by SAP HANA für seine Finanz- und Logistikprozesse. Ziel ist es, die Effizienz zu steigern sowie die Netzwerkauslastung und die Geschäftsprozesse zu optimieren. Die Wahl fiel auf SAP-Software, weil SAP als einziges Unternehmen eine spezielle Branchenlösung für den Einzel- und Großhandel auf der Basis von SAP HANA bietet.

Steuerungssystem

Wir nutzen verschiedene Kennzahlen zur Steuerung unserer Leistung im Hinblick auf unsere obersten Unternehmensziele. Im finanzbezogenen Bereich haben wir als zentrale Ziele Wachstum und Profitabilität, im nicht finanzbezogenen Bereich Kundentreue und Mitarbeiterengagement definiert. Wir betrachten Wachstum und Profitabilität 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

2014 verwendeten wir folgende finanzbezogene Steuerungsgrößen für unser operatives Geschäft:

Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS):

Dieser Umsatztreiber umfasst die wichtigsten Erlöse aus unserem schnell wachsenden Cloud-Geschäft. Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) entstehen, wenn wir Software in der Cloud und entsprechende Supportleistungen anbieten. Wir nutzen die Kennzahl Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowohl auf Basis aktueller Wechselkurse 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 beinhalten Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie Software- und damit verbundene Supporterlöse. Unsere wichtigsten Umsatztreiber sind die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support und die Softwareerlöse, da diese weitere Umsatzarten beeinflussen. Die Softwarelizenzen sind in der Regel die Basis für den Verkauf von Wartungsleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenzen 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.

Auftragseingang aus Neu- und Zusatzgeschäft: Bei unseren Cloud-Aktivitäten betrachten wir auch die Kennzahl Auftragseingang aus Neu- und Zusatzgeschäft. Die Kennzahl gibt den für einen bestimmten Zeitraum zugesagten Auftragseingang für Angebote wieder, die Cloud-Subskriptionserlöse generieren und von Neukunden sowie aus Folgekäufen von Bestandskunden stammen. Sie ist somit ein Indikator für den cloudbezogenen Vertriebs Erfolg in einem Zeitraum und für gesicherte künftige Cloud-Subskriptionserlöse. Wir konzentrieren uns in erster Linie auf den durchschnittlichen Vertragswert der Kennzahl Auftragseingang aus Neu- und Zusatzgeschäft, der bei Mehrjahresverträgen auf ein Jahr umgerechnet wird. Darüber hinaus betrachten wir auch den Gesamtvertragswert des Auftragseingangs aus Neu- und Zusatzgeschäft, der die gesamten zugesagten Auftragseingangswerte, unabhängig von der Vertragsdauer, wiedergibt. Für diese Auftragseingangs-Kennzahlen gibt es keine entsprechenden IFRS-Kennzahlen.

Betriebsergebnis (Non-IFRS)/Operative Marge (Non-IFRS):

Wir messen die Effizienz unseres operativen Geschäfts und unsere Ertragskraft anhand der Kennzahlen Betriebsergebnis (Non-IFRS)/Operative Marge (Non-IFRS) und des währungsbereinigten Betriebsergebnisses (Non-IFRS) sowie der währungsbereinigten operativen Marge (Non-IFRS). 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) und 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 sowie Free Cashflow: 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. 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.

NICHT FINANZBEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

Im nicht finanzbezogenen Bereich verwendeten wir 2014 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.

Kunden-Net-Promoter-Score (Kunden-NPS): Diese Kennzahl misst die Bereitschaft unserer Kunden, die SAP weiterzuempfehlen. Sie wird aus unserer Kundenumfrage abgeleitet, die jährlich durchgeführt wird. Die Kennzahl misst auf einer Skala von 0 bis 10, 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 er 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 Kunden-NPS 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.

Neben unseren On-Premise-Kunden bezogen wir 2014 erstmals auch Ariba-, SuccessFactors- und Sybase-Kunden in die Umfrage mit ein. Der Kunden-NPS des Jahres 2014 ist deshalb mit dem Vorjahreswert nur eingeschränkt vergleichbar.

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 2020: Auf einer stark verdichteten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitätstreiber 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 2014 basierte wie in den Vorjahren auf bestimmten Kennzahlen (Non-IFRS). Daher enthält dieser Bericht im Kapitel *Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Ausblick für 2014 (Non-IFRS)* einen Vergleich (Non-IFRS) unserer tatsächlich erreichten Kennzahlenwerte im Geschäftsjahr 2014 mit diesem Ausblick.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2014 und 2013

In der folgenden Tabelle stellen wir für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 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 jeweiligen Geschäftsjahre

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014					2013		
	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Währungs- einfluss	Non-IFRS währungs- bereinigt	IFRS	Anpassung	Non-IFRS
Umsatzkennzahlen								
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.087	14	1.101	-3	1.098	696	61	757
Software	4.399	0	4.399	0	4.399	4.516	2	4.518
Support	9.368	5	9.373	114	9.487	8.738	19	8.756
Software und Support	13.767	5	13.773	113	13.886	13.254	21	13.275
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	14.855	19	14.874	110	14.984	13.950	82	14.032
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	2.706	0	2.706	32	2.738	2.865	0	2.865
Umsatzerlöse	17.560	19	17.580	142	17.722	16.815	82	16.897
Aufwandskennzahlen								
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-2.894	350	-2.543			-2.629	364	-2.265
Beratungs- und sonstige Servicekosten	-2.379	121	-2.258			-2.402	123	-2.278
Umsatzkosten	-5.272	471	-4.801			-5.031	487	-4.543
Bruttogewinn	12.288	490	12.778			11.784	570	12.354
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.331	127	-2.204			-2.282	120	-2.162
Vertriebs- und Marketingkosten	-4.304	170	-4.134			-4.131	205	-3.926
Allgemeine Verwaltungskosten	-892	86	-806			-866	70	-796
Restrukturisierungskosten	-126	126	0			-70	70	0
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	-309	309	0			31	-31	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	4	0	4			12	0	12
Operative Aufwendungen	-13.230	1.288	-11.942	-152	-12.093	-12.336	921	-11.415
Ergebniskennzahlen								
Betriebsergebnis	4.331	1.307	5.638	-9	5.628	4.479	1.003	5.482
Operative Marge (in %)	24,7		32,1		31,8	26,6		32,4

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), abgegrenzte Umsätze (Non-IFRS) und berechnete Cloud Billings sowie Kennzahlen zu währungsbereinigten Umsätzen, Aufwendungen, Ergebnis, abgegrenzten Umsätzen und berechneten Cloud Billings. 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 unseren 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. Im Falle der berechneten Cloud Billings (Non-IFRS) verwendet unser Management diese Kennzahlen, um von Investoren genutzte Zahlen zu antizipieren. Wir verwenden diese Umsatz- und Ergebniskennzahlen (Non-IFRS) konsistent für unsere interne Planung und 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 Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support 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), Erlöse (IFRS) aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (IFRS) und 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.

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
- Aufwendungen des TomorrowNow-Rechtsstreits (früher bezeichnet als Veräußerungsaktivitäten) und des Versata-Rechtsstreits
- Aufwendungen aus unseren anteilsbasierten Vergütungen
- Restrukturierungsaufwendungen

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 Aufwendungen aus unseren anteilsbasierten Vergütungsprogrammen und der Restrukturierungsaufwendungen sowie um die Aufwendungen aus dem TomorrowNow- und dem Versata-Rechtsstreit bereinigt.

Die Anpassung für Aufwendungen und Erträge aus dem Versata-Rechtsstreit wurde im zweiten Quartal 2014 eingeführt. Nähere Informationen zu diesem Rechtsstreit finden Sie unter *Textziffer (24)* im Anhang zum Konzernabschluss. Beträge früherer Perioden wurden an die geänderte Definition angepasst. Die Anpassung der operativen Aufwendungen hinsichtlich dieses Einflusses verbessert den Periodenvergleich unserer operativen Ergebnisse und führt zu einer weiteren Angleichung unserer Non-IFRS-Kennzahlen an unsere internen Steuerungsgrößen.

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).

Abgegrenzte Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) und berechnete Cloud Billings (Non-IFRS)

Zur Bewertung des Erfolgs von Subskriptionsangeboten im Cloud-Bereich werden in Kapitalmärkten häufig Kennzahlen herangezogen, die auf dem Abrechnungsvolumen basieren. Eine solche Kennzahl sind die berechneten Cloud Billings. Diese ergeben sich aus der Gesamtsumme der Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support in einem Berichtszeitraum und den Veränderungen der abgegrenzten Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support in diesem Berichtszeitraum. Um die Ermittlung dieser Kennzahl zu erleichtern, weisen wir sowohl die einzelnen Komponenten dieser Kennzahl als auch ihre Berechnung aus. Um den Abgleich der berechneten Cloud Billings mit unseren berichteten Umsatzerlösen zu ermöglichen, stellen wir die berechneten Billings sowohl auf IFRS-Basis (ermittelt anhand der IFRS-Kennzahlen) als auch auf Basis der Non-IFRS-Kennzahlen und der währungsbereinigten Non-IFRS-Kennzahlen dar. Die folgenden zwei Kennzahlen bilden die Grundlage für unsere berechneten Cloud Billings (Non-IFRS):

- unsere Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS), die wie oben ausgeführt gegenüber der betreffenden IFRS-Kennzahl um den Effekt des Fair Value Accounting für die im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Verträge bereinigt wurden;
- unsere abgegrenzten Erlöse (Non-IFRS) aus Cloud-Subskriptionen und -Support, die gegenüber der betreffenden IFRS-Kennzahl entsprechend bereinigt wurden.

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 Mengenwachs-

tum 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.

Währungsereinigte Umsatz- und Ergebniszahlen werden berechnet, indem Umsatz und Ergebnis mit den durchschnittlichen Wechselkursen der Vergleichsperiode anstatt der laufenden Periode umgerechnet werden. Währungsereinigte abgegrenzte Umsatzzahlen werden berechnet, indem der Anfangs- und Endsaldo der abgegrenzten Umsätze der aktuellen Periode als auch der Endsaldo der abgegrenzten Umsätze der Vergleichsperiode mit dem Wechselkurs zum Anfang der Vergleichsperiode umgerechnet werden.

Free Cashflow

In der folgenden Tabelle stellen wir unsere Kennzahl Free Cashflow dar. Wir verwenden diese Kennzahl neben anderen Kennzahlen zur finanzbezogenen Steuerung unserer Gesamtleistung.

Free Cashflow

Mio. €

	2014	2013	Veränderung (in %)
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.499	3.832	-9
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen (ohne Akquisitionen)	-737	-566	30
Free Cashflow	2.762	3.266	-15

Zusatznutzen von Non-IFRS-Kennzahlen

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

- Unsere Umsatz-, Aufwands- und Ergebniskennzahlen (Non-IFRS) ermöglichen 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. Bei Entscheidungen über die Zuteilung von Ressourcen rechnen wir die oben genannten Umsätze ein beziehungsweise eliminieren die oben genannten Aufwendungen. Darüber hinaus verwenden wir diese Non-IFRS-Kennzahlen, um die operative Leistung des Unternehmens besser über bestimmte Vergleichszeiträume beurteilen zu können.
- Die Non-IFRS-Kennzahlen liefern Investoren Zusatzinformationen, die den Vergleich der operativen Ergebnisse mit Vorjahren erlauben, da sie um bestimmte direkte Auswirkungen von Akquisitionen, anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, Restrukturierungsplänen sowie den Aufwendungen aus dem TomorrowNow- und dem Versata-Rechtsstreit 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.
- Unsere abgegrenzten Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) und unsere Kennzahl berechnete Cloud Billings (Non-IFRS) bieten zusätzlichen Einblick in die Beträge, die vertraglich vereinbart und in Rechnung gestellt sind und die zukünftig bei den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support erwartungsgemäß ausgewiesen werden.

Einschränkungen von Non-IFRS-Kennzahlen

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. Die wichtigsten Gründe hierfür sind:
 - 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. Ähnlich verhält es sich bei den Restrukturierungsaufwendungen, die wir bereinigen, um zu unseren Non-IFRS-Ergebniskennzahlen zu gelangen. Diese Aufwendungen werden voraussichtlich wiederkehren, falls SAP in der Zukunft Restrukturierungen durchführt.
 - 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 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.
- Unsere Methoden zur Umsatzrealisierung können die von uns veröffentlichten abgegrenzten Erlöse (Non-IFRS) aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie unsere berechneten Cloud Billings (Non-IFRS) erheblich beeinflussen. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn in Mehrkomponentenverträgen mit Cloud-Subskriptions-Komponenten sowie anderen Komponenten Umsätze aus der Cloud-Subskriptions-Komponente auf die anderen Komponenten allokiert werden oder umgekehrt. Folglich könnten unsere berechneten Cloud Billings (Non-IFRS) für einen bestimmten Berichtszeitraum möglicherweise keinen zuverlässigen Aufschluss über die Beträge geben, die wir unseren Kunden in dem betreffenden Berichtszeitraum tatsächlich in Rechnung gestellt haben.

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 Finanzkennzahl. Zusätzlich verwenden wir zur Berechnung von Währungseffekten aus abgegrenztem Umsatz andere Wechselkurse früherer Perioden, als wir zur Berechnung von Währungseffekten aus Umsatzerlösen nutzen. Bei der Beurteilung unserer Ergebnisse und unserer Ertragskraft berücksichtigen wir den währungsbereinigten Umsatz (Non-IFRS), das Betriebsergebnis (Non-IFRS) sowie die 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 die währungsbereinigten Finanzkennzahlen nicht als Ersatz oder höherwertige Finanzkennzahlen zu betrachten, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, operativen Aufwendungen, Betriebsergebnis oder anderen IFRS-Kennzahlen anzusehen.

Dennoch betrachten wir die Darstellung der Non-IFRS-Kennzahlen in Verbindung mit den entsprechenden IFRS-Kennzahlen sowie die relevante Überleitung als nützliche Zusatzinformation. Investoren und die Unternehmensleitung können so die aktuelle und zukünftige Entwicklung unserer Finanzlage und unseres Betriebsergebnisses besser einschätzen. 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. Sie sollten unsere Non-IFRS-Angaben nur als Ergänzung sehen und nicht als Ersatz für oder höherwertig als die Umsätze oder andere Finanzkennzahlen, die wir entsprechend den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften berichten, verstehen.

Mitarbeiter und gesellschaftliche Leistung

UNSERE MITARBEITER SIND UNSER WETTBEWERBSVORTEIL

Ebenso wie wir unsere Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen, legen wir auch großen Wert darauf, uns für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu engagieren. Denn sie stehen hinter unserem Erfolg, sind unser wichtigstes Gut und machen für uns den Unterschied aus. Unsere Mitarbeiter stellen unseren Wettbewerbsvorteil dar und helfen unseren Kunden maßgeblich dabei, Komplexität abzubauen, damit sie ihr ganzes Potenzial entfalten und nutzen können. Gleichzeitig tragen sie so zu unserem Ziel bei, DAS Cloud-Unternehmen auf Basis von SAP HANA zu werden.

An erster Stelle steht für uns, eine Unternehmenskultur zu etablieren, durch die wir Talente für uns gewinnen, langfristig an uns binden und weiterentwickeln können. Unsere Mitarbeiter sollen wachsen, kreativ sein und ihr volles Potenzial entfalten. Aus diesem Grund müssen wir unsere Organisationsstrukturen vereinfachen, Führungskräfte entwickeln und bei der SAP halten, die sich für das Unternehmen und die Mitarbeiter einsetzen, und stetig Weiterbildungsmöglichkeiten in einem Arbeitsumfeld bieten, das von Vielfalt und Inklusion geprägt ist.

2014 wurden wir wiederholt als Arbeitgeber ausgezeichnet, unter anderem vom Great Place to Work Institute in Brasilien, Frankreich, Indien und in der Türkei sowie vom Top Employers Institute in Afrika und Großbritannien. In Deutschland belegten wir Platz 1 in der Rangliste der besten Arbeitgeber in der Kategorie IT. Zudem wurde die SAP Amerika als bester Arbeitsplatz in Philadelphia, Atlanta und der Bay Area (Kalifornien) eingestuft.

Führungskultur

Als Cloud-Unternehmen müssen wir in der Lage sein, uns auf rasante Veränderungen einzustellen und auch bei komplexen Sachverhalten einen möglichst einfachen Lösungsweg aufzuzeigen. Neben Zielorientierung, Überzeugungskraft und Entscheidungsfreude sind Ideenreichtum und eine offene Feedbackkultur unsere grundlegenden Erfolgsfaktoren. Da die Weiterentwicklung von Führungskräften bei der SAP eine große Rolle spielt, ist es wichtig, diese Kompetenzen bei unseren Managern auszubauen.

2014 haben wir drei Führungsprinzipien für unser stetiges Wachstum festgelegt: Kundenerfolg sicherstellen, Einfachheit anstreben und Talente fördern. Nach diesen Prinzipien trafen unsere Führungskräfte ihre Entscheidungen. So waren wir imstande, entsprechend auf sich ändernde Marktanforderungen zu reagieren.

Unsere Kunden versprechen sich von Cloud-Produkten eine besonders schnelle Wertschöpfung und wollen einfache und durchdachte Lösungen, die äußerst komplexe Sachverhalte abbilden können. Da sie sich flexible Anbieter wünschen, müssen wir verstärkt an unserer Anpassungsfähigkeit arbeiten und lernen, auch mit Unbeständigkeit, Unsicherheit, Komplexität und Unklarheit umgehen zu können. Um Einfachheit voranzubringen, fördern wir ein Arbeitsklima, das auf Vertrauen basiert und flache Hierarchien ohne gegenseitige Kontrollen unterstützt. Um Talente fördern zu können, liegt es letztlich in der Verantwortung der Führungskräfte, die richtige Balance zwischen Geschäftsergebnissen und den Bedürfnissen der Mitarbeiter zu finden. Um den größtmöglichen Erfolg für unser Unternehmen zu erzielen, müssen Manager ihre Mitarbeiter bei Fort- und Weiterbildungsplänen aktiv unterstützen.

Für uns ist Personalführung eine anspruchsvolle Aufgabe und wir möchten, dass unsere Führungskräfte für ihr Handeln geradestehen. Damit wir den Dialog mit unseren Mitarbeitern fördern und sie bei der Verwirklichung ihrer Karriereziele unterstützen können, schaffen wir eine Führungskultur, die in allen Unternehmensbereichen gleich gelebt wird. Um in Zukunft noch verantwortungsbewusster zu handeln und unser Engagement für ein vertrauensvolles Arbeitsumfeld messen zu können, wollten wir mit einer zusätzlichen Frage in unserer jährlichen Mitarbeiterbefragung untersuchen, wie es weltweit um das Vertrauen der Beschäftigten in ihre Vorgesetzten bestellt ist. Das Vertrauen der Mitarbeiter in die Führung ermitteln wir mithilfe der Kennzahl Leadership Trust Index, die als sogenannter Net Promotor Score (NPS) berechnet wird. 2014 stieg dieser NPS-Wert um 18,3 Prozentpunkte auf 46,8 %. Damit übertrafen wir unser ehrgeiziges Ziel von 35,0 % bei Weitem. 2015 haben wir vor, das Vertrauen in unsere Führungskräfte weiter zu stärken und für den Leadership Trust Index einen Wert von 51,0 % zu erreichen. Darüber hinaus legten wir 2014 mit der Kennzahl „Vertrauen in die Führung“ eine weitere Zielvorgabe für unsere Führungskräfte fest und verpflichteten diese auch zur Teilnahme

an Managementschulungen. Der Lehrplan dafür wurde überarbeitet, an unterschiedliche Rollen angepasst und interaktiv gestaltet.

2014 luden wir insgesamt 220 Führungskräfte zu einem Leadership Summit ein. Darunter waren hochrangige Manager, Spitzentalente, Mitarbeiter der jungen Generation sowie höherrangige Fachverantwortliche aus allen Unternehmensbereichen. Gemeinsam diskutierten wir, wie wir unser Geschäft in der Cloud vorantreiben, zielgerichtet führen und Engagement sowie Vertrauen und Einfachheit fördern können. Am Ende der Konferenz baten wir die teilnehmenden Führungskräfte, ein konkretes Vorhaben und eine Folgemaßnahme zu formulieren. Dies wurde online und für alle Mitarbeiter im Unternehmen sichtbar auf einer „Commitment Wall“ veröffentlicht, um Transparenz zu schaffen und die Verbindlichkeit des Vorhabens zu unterstreichen.

Weiterbildung

Ziel unserer SAP-Kultur ist es, allen Mitarbeitern unabhängig von Hierarchieebene und Rolle die Möglichkeit zur Weiterbildung zu geben. Wir glauben daran, dass jeder Mitarbeiter ein Talent ist, und wollen daher, dass sich jeder optimal weiterentwickeln kann. Mithilfe eines neuen Ansatzes können wir das Potenzial jedes Einzelnen besser einschätzen und haben unser Portfolio um Weiterbildungsangebote ergänzt, die zu der jeweiligen Karrierestufe des Mitarbeiters passen.

Um sicherzustellen, dass dem Thema Weiterbildung im Unternehmen Priorität eingeräumt wird, haben wir 2014 eine Reihe von Maßnahmen ergriffen. Im Hinblick auf eine einheitliche Weiterbildungsstrategie besetzten wir bei der SAP zum ersten Mal überhaupt die Rolle des Chief Learning Officer. Wir führten die globale cloudbasierte Lernplattform Success Map ein, mit der Mitarbeiter nach ihrem individuellen Bedarf Seminare abrufen können. Wir strafften unsere Lernangebote und produzierten Webinare sowie Online-Schulungen. Zusätzlich förderten wir die Interaktion mit Kollegen. Neu hinzugekommen sind Karriereplanungs- und Mentorenworkshops, Tests zur persönlichen und beruflichen Standortbestimmung, Geschäftssimulationen und Sponsorenprogramme.

Um uns für die Zukunft gut aufzustellen und auch unseren Bestandskunden Rechnung zu tragen, brauchen wir einen Personalmix, der sich flexibel anpassen lässt. Daher versuchen wir, die jüngeren Generationen von Fachkräften für uns zu gewinnen, damit sie unser Know-how erweitern und die Erfahrungen

langjähriger Mitarbeiter, die wir „Mature Talents“ nennen, ergänzen. Obwohl wir uns im Wesentlichen auf die Entwicklung unserer eigenen Talente konzentrieren, suchen wir auch extern nach neuen Spitzenkräften, um unsere derzeitigen Kompetenzen weiter auszubauen. 2014 wurde unser Einstellungsprozess dynamischer, mobiler, Social-Media-freundlicher und übersichtlicher. So erstellten wir eine neue Internetseite zum Thema Karriere, die mögliche Karrierepfade bei der SAP aufzeigt und verschiedene fachliche Hintergründe, Interessen und Ziele berücksichtigt. Gleichzeitig setzten wir weiterhin auf unsere bewährten Einstellungsmethoden. Dazu zählten persönliche Gespräche sowie Veranstaltungen an Hochschulen, um die zukünftige Generation von Arbeitnehmern zu erreichen.

Neben den Themen Talente, Mitarbeiterführung und Weiterbildung tragen auch die vier folgenden Bereiche zu einer Erfolgskultur bei. So können wir unsere Ziele und positive Veränderungen erreichen.

Inklusion

Eine vielfältige und integrative Kultur ermöglicht Innovation und trägt dazu bei, dass wir besser auf unsere Kunden eingehen und ein angenehmeres, attraktiveres Arbeitsumfeld gestalten können. Unser besonderes Augenmerk gilt vier Bereichen:

- Generationsbewusstsein
- Geschlechter-Intelligenz
- Personen mit Behinderungen
- Kultur und Identität

Wir 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. Dies ist ein in der IT-Branche übliches Ziel. 2014 lag der Anteil von Frauen an der Gesamtzahl unserer Mitarbeiter – wie schon im Vorjahr – bei 31 %. Der Frauenanteil in Führungspositionen erhöhte sich 2014 von 21,2 % im Vorjahr auf 21,3 %. Das ist das fünfte Jahr mit Wachstum in dieser Kennzahl. Im Vergleich zum Vorjahr sind 102 Frauen zu unserer Führungsriege hinzugekommen. Um weitere Fortschritte zu erzielen, haben wir ein spezielles Förderprogramm für weibliche Mitarbeiter ins Leben gerufen, bei dem sie von höhergestellten Führungskräften betreut werden. Zudem legen wir bei der Besetzung von Führungs- und anderen Schlüsselpositionen großen Wert darauf, dass stets mindestens eine Kandidatin in die engere Auswahl kommt.

Durch Mitarbeiternetzwerke und ähnliche Programme erkennen und unterstützen wir Vielfalt auf unterschiedliche Art und Weise. So veröffentlichten wir 2014 beispielsweise selbst gedrehte Videos von SAP-Mitarbeitern, die damit ihre Unterstützung für die Community der Lesben, Schwulen, Bisexuellen und Transsexuellen (LGBT) zum Ausdruck brachten. Auf diese Weise brachten wir Mitarbeiter verschiedener Nationalitäten mit unterschiedlichen Hintergründen und Rollen zusammen. Durch unsere Initiative „Autism at Work“ (Autismus in der Arbeitswelt), die bereits in fünf Ländern angelaufen ist, konnten wir verstärkt Menschen aus dem autistischen Spektrum einstellen. Bis 2020 sollen sie ein Prozent der Gesamtbelegschaft ausmachen.

Auch 2014 veranstalteten wir wiederum die jährlichen Mitarbeiterwochen (People Weeks). Zwei Wochen lang hatten die Mitarbeiter die Gelegenheit, sich bei Veranstaltungen vor Ort, in Webinaren und Diskussionsforen weiterzubilden und ihre Ideen untereinander auszutauschen. Unter dem diesjährigen Motto „Shine Through the Cloud“ konnten Kollegen unsere Cloud-Strategie näher kennenlernen. Insgesamt wurden 36 virtuelle und 600 Veranstaltungen vor Ort in 69 Ländern angeboten.

Integration von Beruf und Privatleben

Wir möchten sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter in der Lage sind, mit beruflicher Belastung umzugehen, Beruf und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen und ihr Leistungspotenzial zu entfalten.

Um Mitarbeiter und Führungskräfte bei einem gesunden und ausgeglichenen Lebensstil zu unterstützen, führten wir global angelegte Initiativen wie unsere „HR People Weeks“ fort. Im Mittelpunkt standen die Themen Gesundheit, Vielfalt und Weiterbildung. Zusätzlich luden wir im Rahmen des Employee Health Support Program zu Gesundheits-Checks ein, bei denen die teilnehmenden Mitarbeiter einen persönlichen Bericht über ihre gesundheitliche Verfassung erhielten und diesbezüglich eine Beratung in Anspruch nehmen konnten. Die Teilnahme am Programm, das 2013 erstmals in Österreich und Irland angeboten wurde, stand allen SAP-Mitarbeitern an deutschen Standorten offen. Eine globale Einführung ist geplant.

2014 konnten an Krebs erkrankte Mitarbeiter erstmals am Programm COPE (Corporate Oncology Program for Employees) teilnehmen. Sie erhielten mithilfe von SAP HANA eine personalisierte Tumordatenanalyse, aus der sich Behandlungsoptionen ableiten ließen. Die SAP ist damit das erste Unternehmen, das seinen Arbeitnehmern diese Möglichkeit anbietet. Das Pilotprogramm betraf zunächst nur Mitarbeiter in den USA und in Deutschland. In Zukunft soll COPE auch an weiteren Standorten zur Verfügung stehen.

Unser betrieblicher Gesundheitskulturindex (Business Health Culture Index, BHCI), den wir im Rahmen unserer Mitarbeiterbefragung ermitteln, liefert uns Aufschluss über die Gesundheitskultur im Unternehmen. Zusätzlich zeigt er, wie sich das Arbeitsklima bei der SAP auf das Wohlergehen unserer Mitarbeiter sowie die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben auswirkt. 2014 lag dieser Index bei 70 % im Vergleich zu 67 % im Jahr 2013. Angesichts der Schnelligkeit der IT-Branche haben wir uns das Ziel gesetzt, einen Wert von 70 % oder höher beizubehalten. Auf Grundlage eines intern ermittelten Modells und unter Berücksichtigung verschiedener Annahmen konnten wir den Wirkungszusammenhang zwischen unserem Gesundheitskulturindex und unserem Betriebsergebnis quantifizieren. Danach beeinflusste eine Abweichung von einem Prozentpunkt in unserem BHCI unser Betriebsergebnis im Jahr 2014 in etwa um 65 bis 75 Mio. €. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Rahmen der integrierten Leistungsanalyse in der Online-Version unseres Integrierten Berichts 2014.

Gesellschaftliche Leistung

Unsere Strategie im Bereich Corporate Social Responsibility (CSR) setzt auf Talente, Technologie und strategische Partnerschaften, um die Gesellschaft langfristig und nachhaltig zu verändern. Schwerpunkt unserer Initiativen waren auch 2014 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. 2014 spendete die SAP rund 22 Mio. € an nicht staatliche und gemeinnützige Organisationen. 1.100 gemeinnützige Organisationen erhielten Softwarespenden. Dazu zählten eine umfassende SAP-Business-One-Implementierung für das Unternehmen Specialisterne, das eng mit der SAP zusammenarbeitet und Menschen aus dem autistischen Spektrum beschäftigt und

vermittelt, sowie eine Spende für die Arbeitsvermittlungsagentur Emprego Ligado, die mit einer Online-Jobbörse ungelernten brasilianischen Arbeitskräften zu einer Stelle verhilft. Unsere Mitarbeiter leisteten insgesamt rund 188.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden in 47 Ländern. Ungefähr 40 % davon waren Freiwilligenprojekte, bei denen sie ihr Fachwissen für einen guten Zweck einsetzten („Skills-based Volunteering“). 2014 bauten wir eines unserer erfolgreichsten und wichtigsten strategischen Programme, das SAP Social Sabbatical, weiter aus. Es soll zur Förderung vorhandener Talente beitragen und die Gesellschaft positiv verändern. Jedes Jahr entsenden wir weltweit besonders talentierte SAP-Mitarbeiter in Schwellenländer, um dort soziale Unternehmen und Unternehmensgründer in vierwöchigen Projekten bei der Bewältigung geschäftlicher Herausforderungen zu helfen. Viele Mitarbeiter geben an, dass diese Erfahrung ihr Leben verändert und sie stärker gemacht hätte. Sie seien dadurch zu besseren Führungskräften und Innovatoren geworden. Das strategische „Pro-bono-Engagement“ ist nun auch für lokale Projekte möglich und wird als Social Sabbatical für Führungskräfte angeboten.

Zudem gingen wir eine innovative Partnerschaft ein, in deren Rahmen die SAP eine High School mit Technologieschwerpunkt in New York City, mitgründete. Die sechsstufige öffentliche Schule bietet einen auf Betriebswirtschaft und Technologie zugeschnittenen Lehrplan an. Die Schüler können bei der SAP und bei anderen IT-Unternehmen innerhalb unseres Partnernetzes ein Mentoring wahrnehmen oder ein Praktikum absolvieren. Da wir uns aktiv an der Ausbildung der Arbeitnehmer von morgen beteiligen, die Innovation und Wachstum vorantreiben werden, ist die Business Technology Early College High School (BTECH) eine Investition in die nächste Generation und damit auch in unsere Zukunft. Wir haben vor, 2015 weitere Schulen in Nordamerika mit einem ähnlichen Schwerpunkt zu unterstützen.

Stärkeres Mitarbeiterengagement

Vom ersten Kontakt mit potenziellen neuen Mitarbeitern bis hin zu den vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der SAP arbeiten wir auf ein Ziel hin: Wir wollen jeden Einzelnen für unsere Vision begeistern, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Wir wissen, dass wir stets unsere Komfortzone verlassen müssen, damit unsere Cloud-Strategie aufgeht und wir uns auf dem Markt durchsetzen können. Denn erst mit Engagement wird außerordentliche Leistung möglich.

Über ein intern ermitteltes Modell und unter Berücksichtigung verschiedener Annahmen quantifizieren wir den Zusammenhang zwischen dem Mitarbeiterengagement und unserer Profitabilität und schaffen damit zusätzliche Transparenz zur Verknüpfung von finanzieller und nicht finanzieller Leistung. Auf Basis der Daten für 2014 beeinflusste nach diesen Berechnungen jede Abweichung in unserem Mitarbeiterengagement-Index um einen Prozentpunkt nach oben oder unten unser Betriebsergebnis um circa 35 bis 45 Mio. €. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Rahmen der integrierten Leistungsanalyse in der Online-Version unseres Integrierten Berichts 2014. Neben Wachstum, Profitabilität und Kundentreue ist das Mitarbeiterengagement auch in Zukunft eines der vier strategischen Ziele der SAP. In unserer Mitarbeiterbefragung erreichten wir 2014 einen Mitarbeiterengagement-Index von 79 %. Im Vorjahr lag der Wert bei 77 %. Wir sind fest entschlossen, hier bis zum Jahr 2015 einen Wert von 82 % zu erreichen. Die Mitarbeiterzufriedenheit stieg in allen Kategorien und bei nahezu allen Fragen, insbesondere in Bezug auf das Vertrauen der Mitarbeiter in die Unternehmensstrategie.

Die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung von 2013 belegten, dass unsere Mitarbeiter zwar Begeisterung für unsere neue Strategie zeigten, jedoch nicht wussten, wie sie diese in ihrem Arbeitsalltag umsetzen sollten. Daher zählte „Strategie und Ausrichtung“ zu den Hauptkategorien 2014. Unseren diesjährigen Erfolg verdanken wir unserer verbesserten Kommunikation sowie unseren Bemühungen, den Mitarbeitern die strategische Vorgehensweise des Vorstands klar zu vermitteln. Daher wollen wir dies auch 2015 fortsetzen.

Zudem sehen wir weiterhin den Bedarf, unsere Organisationsstrukturen zu vereinfachen, und legen „Prozesse und Strukturen“ als weiteres Fokusthema fest, um das Mitarbeiterengagement weiter zu verbessern. Denn der Wert in dieser Kategorie stieg 2014 nur leicht an. Wir sind davon überzeugt, dass effektive und einfache Prozesse und Strukturen die entscheidenden Erfolgsfaktoren für unsere Kunden und für unser Unternehmen sind. Damit sparen wir Zeit, vermeiden doppelten Aufwand und können uns auf die Themen konzentrieren, die uns voranbringen.

Neben Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten unterstützen wir das Mitarbeiterengagement mit besonderen Initiativen. 2014 verliehen wir erstmals den Hasso Plattner Founders' Award. Mit dieser Auszeichnung ehren wir die Mitarbeiter, die am eindrucksvollsten beweisen, wer wir sind und was wir bei der SAP tun. Um für den Preis vorgeschlagen zu werden, mussten die Mitarbeiter zeigen, dass sie Probleme als Chancen begreifen und eine innovative Denkweise mitbringen. Zudem sollten sie in der Lage sein, komplexe Prozesse und Strukturen zu vereinfachen, mutige Entscheidungen zu treffen, Risiken einzugehen und aus Fehlern zu lernen. Insgesamt erhielten wir über 2.000 Nominierungen. Die beiden Siegerteams meisterten bedeutende technische und organisatorische Herausforderungen, um Lösungen zu entwickeln, die Unternehmensprobleme vereinfachen, den Kunden in den Mittelpunkt stellen und einen besseren Kundennutzen bringen. Sie zeichneten sich durch Innovationsfreude, Unternehmersgeist und Courage aus. Diese Eigenschaften möchten wir uns für die nächsten Jahre bewahren.

Unsere integrierte Leistungsanalyse ergab, dass das Mitarbeiterengagement einen positiven Einfluss auf die Mitarbeiterbindung hat. Wie schon im Vorjahr lag die Mitarbeiterbindung bei der SAP weltweit bei 93,5 %. Nachdem wir unsere Annahmen in unserer integrierten Leistungsanalyse geringfügig angepasst haben, kann sich eine Abweichung von einem Prozentpunkt in der Mitarbeiterbindung bereits mit etwa 40 bis 50 Mio. € auf unser Betriebsergebnis auswirken. Die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich 2014 weltweit auf rund 7,2 Jahre (2013: 6,5 Jahre). Wir streben keine generelle Mitarbeiterbindung von 100 % an, da wir der Auffassung sind, dass eine gewisse Fluktuation unserer Innovationsfähigkeit zugutekommt. Wir glauben, dass wir ähnlich wie beim Mitarbeiterengagement eine starke Erfolgs- und Führungskultur sowie Sinnhaftigkeit und Weiterentwicklungsmöglichkeiten schaffen können, die Spitzenkräfte im Unternehmen halten werden.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigten wir, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte, 74.406 Mitarbeiter weltweit (31. Dezember 2013: 66.572). Dies entspricht einem Anstieg der Mitarbeiterzahl von 7.834 gegenüber dem Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2014 kamen 5.535 Mitarbeiter durch Akquisitionen zur SAP. Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SAP-Konzern im Geschäftsjahr 2014 lag bei 68.343 (2013: 65.409).

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 2014 waren die meisten unserer Mitarbeiter (45 %) in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) beschäftigt (24 % in Deutschland und 21 % in anderen Ländern der Region), 30 % in der Region Amerika (21 % in den USA und 9 % in anderen Ländern der Region) sowie 26 % in der Region APJ (Asien-Pazifik-Japan).

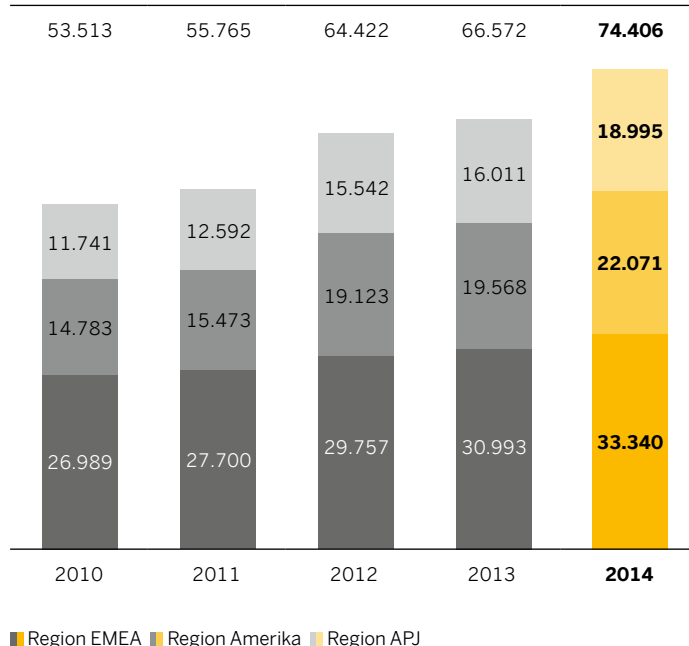
Falls nicht genauer erläutert, waren unsere Akquisitionsaktivitäten (hauptsächlich Concur) die Hauptursache für das Mitarbeiterwachstum. Die Beschäftigtenzahl (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) im Bereich Software und softwarebezogene Services stieg weltweit um 34 % auf 15.074 (2013: 11.261), wobei der Anstieg hauptsächlich in den Bereichen Cloud-Betrieb und -Support erfolgte. Im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services erhöhte sich die Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2014 um weniger als 1 % auf 14.639 (2013: 14.629). Die Anzahl unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung stieg um 6 % auf 18.908 (2013: 17.804). Dieses Wachstum lässt sich auf einen Anstieg der Mitarbeiterzahl im Bereich Produkte & Innovationen zurückführen. Die Beschäftigtenzahl in Vertrieb und Marketing stieg um 14 % auf 17.969 (2013: 15.824). Im Bereich Allgemeines und Verwaltung stieg die Mitarbeiterzahl um 10 % auf 5.023 (2013: 4.566) zum Ende des Berichtsjahres. Im Bereich Infrastruktur verzeichneten wir einen Mitarbeiteranstieg von 12 % auf 2.794 (2013: 2.488), bedingt vor allem durch Investitionen in unsere IT.

In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte) um 2.503 oder 13 %, in der Region EMEA um 2.347 oder 8 % und in der Region APJ um 2.985 oder 19 %.

Der Personalaufwand je Mitarbeiter blieb im Geschäftsjahr 2014 nahezu unverändert bei 115 Tsd. € (2013: 114 Tsd. €). 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 (8)* im Anhang zum Konzernabschluss.

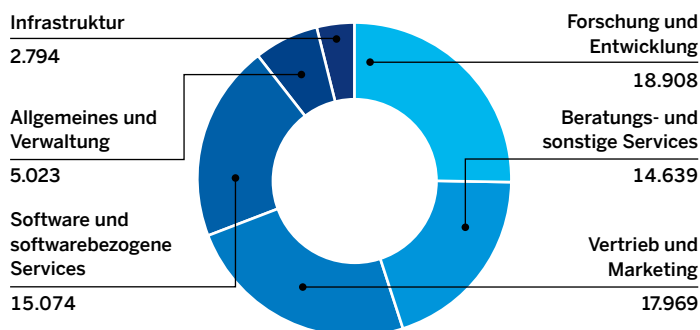
Zahl der Mitarbeiter

Vollzeitbeschäftigte



Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

Vollzeitbeschäftigte



Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen

Sowohl in den Unternehmen unserer Kunden als auch in unserem eigenen Unternehmen können wir insbesondere durch effizientere Abläufe zur Verringerung der Komplexität beitragen, denn Vereinfachung und Effizienz gehen Hand in Hand. Unser Ziel besteht deshalb darin, durch die Senkung unseres Energieverbrauchs und unseres CO₂-Ausstoßes die Grundlagen für einfachere und effizientere Prozesse zu schaffen. Dabei berücksichtigen wir auch die Umweltauswirkungen unserer Kunden, die durch die Nutzung unserer Cloud-Angebote entstehen.

2014 haben wir Neuerungen vorgenommen: Mit der beschleunigten Verlagerung unseres Geschäfts hin zur Cloud haben wir unsere Unternehmensstrategie eng mit unserer Umweltstrategie verzahnt und eine grüne (das heißt klimaneutrale) Cloud bei SAP geschaffen, die zu 100 % mit Strom aus erneuerbaren Energien betrieben wird und in der Emissionen über Emissionszertifikate ausgeglichen werden. Damit können wir nicht nur unsere eigenen Umweltauswirkungen verringern, sondern zugleich den Anforderungen unserer Kunden besser gerecht werden, indem wir ihre IT-Landschaften durch unsere Cloud-Angebote vereinfachen und ihnen helfen, die Effizienz in ihrem Unternehmen zu steigern. Darüber hinaus nutzen wir auch in unseren Gebäuden und an den Ladestationen für unsere Elektro-Firmenwagen Strom, der zu 100 % aus erneuerbaren Energiequellen stammt.

Die Entwicklung unserer grünen Cloud spiegelt die zentralen Wechselwirkungen wider, die wir zwischen unserer ökologischen und unserer Unternehmensleistung sehen. In beiden Bereichen ergreifen wir Maßnahmen zur konsequenten Verbesserung und Messung unserer Leistung. Im Rahmen der Bewertung unserer Umweltauswirkungen untersuchen wir vor allem unseren Energieverbrauch im gesamten Unternehmen und die Treibhausgasemissionen entlang unserer Wertschöpfungskette. Seit Anfang 2008 konnten wir dank unserer Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz Kosten in Höhe von 310 Mio. € vermeiden (verglichen mit den hochgerechneten Kosten, die ohne diese Maßnahmen entstanden wären). Hiervon entfallen allein 45 Mio. € auf das Jahr 2014.

ENERGIEVERBRAUCH

Da die von uns verbrauchte Energie Treibhausgase verursacht, stellt der gesamte Energieverbrauch eine der wichtigsten Kennzahlen unseres Energie- und Emissionsmanagements dar. Diese Kennzahl bezeichnet die Energiemenge, die unser Unternehmen für den Verbrauch in unseren Gebäuden, Rechenzentren, durch unsere Firmenwagen und unsere firmeneigenen Flugzeuge selbst produziert oder zukaft. Unser Energieverbrauch stieg von insgesamt 910 Gigawattstunden (GWh) im Jahr 2013 auf 920 Gigawattstunden im Jahr 2014 an.

Dieser Anstieg ist auf unser erhebliches Wachstum im vergangenen Jahr zurückzuführen. Da wir darüber hinaus zunehmend Anwendungen in die Cloud verlagern, betreiben wir immer mehr Kundensysteme in unseren Rechenzentren und anderen Einrichtungen, in denen wir Serverkapazität anmieten. Dieses zusätzliche Cloud-Geschäft sowie die für den Betrieb der Cloud-Lösungen benötigten Server und Gebäude führen zu einem höheren Energieverbrauch. Zugleich entsteht für unsere Kunden jedoch genau der gegenteilige Effekt: Mit dem Umstieg auf die Cloud nutzen sie unsere Infrastruktur und sind so in der Lage, ihre IT-Landschaften zu vereinfachen und Strom zu sparen. Da unser Cloud-Betrieb sehr energieeffizient ist, können sie zudem den gesamten Energieverbrauch, der durch den Einsatz von Hardware entsteht, 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 5 % Effizienzgewinne von 3 % in unserer gesamten Firmenwagenflotte gegenüber. Folglich sank unser gesamter Energieverbrauch 2014 leicht auf 13.400 Kilowattstunden (kWh) pro Mitarbeiter (2013: 13.900 kWh).

TREIBHAUSGASEMISSIONEN

Es ist unser erklärtes Ziel, die Netto-Treibhausgasemissionen aus unseren Unternehmensaktivitäten bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zu reduzieren. Dieses Ziel beinhaltet alle direkten und indirekten Emissionen aus unserem Geschäftsbetrieb (Scope 1 und 2) sowie in begrenztem Umfang auch weitere indirekte Emissionen (Scope 3). 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. Wir möchten unternehmensweit eine ganzheitliche CO₂-Strategie umsetzen und arbeiten deshalb verstärkt an einer Senkung unserer vor- und nachgelagerten Emissionen.

Zur Verringerung unserer Emissionen verfolgen wir drei grundlegende Ansätze: eine Steigerung der Effizienz unserer Abläufe in Verbindung mit der Erarbeitung zukunftsweisender Konzepte, den Erwerb von Grünstromzertifikaten mit hohen Qualitätsstandards und die Investition in hochwertige Emissionszertifikate.

Neben unserem langfristigen Ziel für das Jahr 2020 haben wir uns auch jährliche Ziele gesetzt. Obwohl wir 2014 andere Unternehmen übernommen und in unseren Konzern integriert haben, sind unsere Nettoemissionen von 545 Kilotonnen CO₂ im Vorjahr auf 500 Kilotonnen gesunken. Dieser Rückgang ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass wir den Energiebedarf unserer Rechenzentren und Gebäude ausschließlich mit Strom aus erneuerbaren Energiequellen decken. Emissionen, die durch die Systeme unserer Kunden entstehen, können wir durch die Verlagerung dieser Systeme in unsere „grüne Cloud“ wirkungsvoll neutralisieren. 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.

Dennoch haben wir unser Jahresziel verfehlt, unsere Gesamtemissionen auf 440 Kilotonnen zu senken. Gründe hierfür sind das anhaltende Wachstum unseres Unternehmens und der gestiegene Anteil der Geschäftsreisen an unseren Gesamtemissionen. Zwar ist unsere Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energien für unsere langfristige Strategie zur Emissionsverringerung von entscheidender Bedeutung, doch konnten wir

damit den Anstieg unseres CO₂-Ausstoßes nicht vollständig ausgleichen, da unsere Geschäftsreisen infolge unseres Wachstums zunahmen. Durch diese Umstellung konnten wir jedoch unsere Energieeffizienz verbessern. Unsere Treibhausgasemissionen sanken von 32,4 g CO₂ pro Euro Gesamtumsatz im Jahr 2013 auf 28,4 g CO₂ pro Euro Gesamtumsatz im Jahr 2014. Zudem verringerten sich unsere Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter 2014 um rund 12 %.

Neben der Verbesserung unserer Energieeffizienz konnten wir außerdem unsere Emissionen gegenüber dem Höchststand im Jahr 2007, in dem wir auch unser langfristiges Emissionsziel definiert haben, insgesamt um 16 % senken. Dieses Resultat erzielten wir, obwohl unsere durchschnittliche Mitarbeiterzahl in dieser Zeit um rund 32 % gestiegen ist.

INNOVATIONEN FÜR DEN KLIMASCHUTZ

Im Spannungsfeld zwischen geschäftlichem Wachstum und der angestrebten Emissionsverringerung haben wir nach neuen Möglichkeiten gesucht, wie wir diese beiden Ziele miteinander in Einklang bringen können. Um die durch unsere Firmenwagen verursachten Emissionen weiter zu verringern, haben wir uns 2014 verpflichtet, den Anteil von Elektroautos (oder alternativer Fahrzeugtechnologien) in unserem Fuhrpark von derzeit weniger als 1 % bis zum Jahr 2020 auf 20 % zu erhöhen. Mit dieser Initiative möchten wir einem Problem begegnen, das sich in den letzten Jahren verschärft hat: Durch das Wachstum unseres Unternehmens ist auch die Anzahl der SAP-Mitarbeiter, die Anspruch auf einen Firmenwagen haben, jedes Jahr gestiegen. Wir möchten erreichen, dass unsere Effizienzgewinne nicht durch unseren wachsenden Fuhrpark zunichtegemacht werden.

Wie bereits in unseren Gebäuden und Rechenzentren setzen wir deshalb auch bei den Elektroautos in unserem Fuhrpark zu 100 % auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Für unsere Mitarbeiter in Deutschland schaffen wir beispielsweise Anreize für den Umstieg auf Elektroautos, indem wir durch die weitgehende Übernahme der Batteriekosten dazu beitragen, dass den Mitarbeitern durch Nutzung eines Elektroautos keine höheren Kosten als bei herkömmlichen Fahrzeugen entstehen. Wir entwickeln außerdem eine Steuerungslösung, mit der sich Fahrten durch die Auswertung der Reichweite der Autos und des Kapazitätsangebots der Ladestationen optimal planen lassen. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir mit unserer Initiative im Bereich Elektroautos einen entscheidenden Beitrag zur Umsetzung unserer Reduktionsziele für das Jahr 2020 leisten können.

Durch die Umstellung auf eine grüne Cloud kommen wir nicht nur unseren eigenen Emissionszielen einen Schritt näher, sondern können auch außerhalb unseres Unternehmens etwas bewirken. Denn auf diese Weise können wir zum einen unsere eigenen Emissionen verringern, zum anderen aber auch durch unsere Kunden einen wesentlich größeren Beitrag zum Umweltschutz leisten. Allein im Jahr 2014 verursachte der Einsatz von SAP-Produkten durch unsere mehr als 282.000 Kunden mindestens zehnmal mehr Emissionen als die SAP alleine. Dabei wurden über 6.200 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 den CO₂-Ausstoß innerhalb und außerhalb der SAP deutlich verringern.

2014 konnten wir zudem mit einer anderen wichtigen Nachhaltigkeitsinitiative, unserer Investition in den Livelihoods Fund, erstmals positive Ergebnisse erzielen. Die Erträge dieses Investmentfonds bestehen aus hochwertigen Emissionsgutschriften. Vor einigen Jahren haben wir auf 20 Jahre ausgelegte Investitionen in Höhe von 3 Mio. € in diesen Fonds getätigt, der die Nachhaltigkeit landwirtschaftlicher Produktion und Flächennutzung in der ganzen Welt unterstützt.

Mit dem Fonds werden vor allem Projekte zur Wiederherstellung des ökologischen Gleichgewichts, in der Landwirtschaft, der Agroforstwirtschaft und der ländlichen Energieversorgung gefördert. So wurden mit den Mitteln des Fonds beispielsweise in Dörfern im Osten Indiens Obstbäume angepflanzt, um zusätzliche Nahrungsquellen für die Bewohner zu schaffen und der übermäßigen Nutzung von Anbauflächen entgegenzuwirken. Mit unserer langfristigen Beteiligung investieren wir damit gezielt in Projekte, von denen die Gesellschaft, die Umwelt und letztlich auch die SAP profitieren. 2014 haben wir erstmals Emissionsgutschriften aus dem Fonds erhalten, mit denen wir unseren CO₂-Ausstoß um weitere 11,2 Kilotonnen verringern konnten.

Wichtige Fortschritte haben wir 2014 auch durch die Umsetzung der Norm ISO 14001 an weiteren SAP-Standorten auf der ganzen Welt erzielt. An 23 unserer weltweiten Standorte verfügen wir nun über ein Umweltmanagementsystem, das von den Mitarbeitern gut angenommen wird. Hierzu gehören neben unserer nordamerikanischen Zentrale in Newtown Square, USA, verschiedene Länder wie Brasilien, Deutschland, Israel, Italien, Kanada (Vancouver), Österreich, Südafrika und die Tschechische Republik. Eine Vorlage für die Implementierung eines einheitlichen Umweltmanagementsystems soll uns eine schnellere Einführung entsprechender Systeme in weiteren Niederlassungen ermöglichen. Auf diese Weise entsteht ein globales Netzwerk, über das die unterschiedlichen Standorte zusammenarbeiten und Best Practices austauschen können.

ENERGIEVERBRAUCH IN RECHENZENTREN

Unsere Rechenzentren sind die zentrale Infrastruktur, über die wir Kunden unsere Lösungen bereitstellen. Der Energieverbrauch in den Rechenzentren hängt eng mit technischen Innovationen und der Nutzung unserer Lösungen durch unsere Kunden zusammen. Zugleich bilden unsere Rechenzentren einen Schwerpunkt unserer Maßnahmen zur Emissionsverringerung, da durch die Verlagerung unseres Geschäfts in die Cloud unser Energieverbrauch angestiegen ist.

Wie bereits eingangs erläutert, haben wir 2014 vollständig auf eine grüne Cloud umgestellt, um den Auswirkungen dieses höheren Energieverbrauchs in unseren Rechenzentren zu begegnen. Der Strom für den Betrieb interner und externer Server stammt demnach nun zu 100 % aus erneuerbaren Energiequellen. Zugleich haben wir mit einer verstärkten Nutzung externer Rechenzentren begonnen, um den wachsenden Anforderungen unserer Cloud-Kunden gerecht werden zu können. Folglich ist der Stromverbrauch in den Rechenzentren an unseren eigenen Standorten und in den von uns genutzten externen Rechenzentren insgesamt von 173 GWh auf 179 GWh angestiegen. Da wir mit der cloudbasierten Bereitstellung unserer Lösungen über interne und externe Rechenzentren strategische Ziele verfolgen, haben wir beschlossen, den Energieverbrauch in Rechenzentren künftig nicht mehr pro Mitarbeiter, sondern in Relation zum Umsatz darzustellen. Unser Energieverbrauch pro Million Euro Umsatz blieb zwischen 2013 und 2014 konstant bei 10,2 Megawattstunden (MWh).

ERNEUERBARE ENERGIEN

Durch unsere Investitionen in erneuerbare Energien leisten wir einen entscheidenden Beitrag zur Verringerung unserer Umweltauswirkungen, können den Anforderungen unserer Kunden besser gerecht werden und einen nachhaltigeren Energiemarkt unterstützen. Unser erklärtes Ziel ist es, ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energieträgern zu nutzen. 2014 konzentrierten wir uns auf Solarenergie sowie auf Wasser- und Windkraft. Mit unserer vollständigen Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen in unseren Rechenzentren und Gebäuden haben wir 2014 den bislang wichtigsten Schritt unternommen, unsere Abläufe nachhaltiger zu gestalten.

2014 wurden erstmals 100 % des in unserem Unternehmen verbrauchten Stroms aus erneuerbarer Energie erzeugt. Im Vorjahr belief sich dieser Anteil auf 43 %. An einigen Standorten erzeugen wir einen kleinen Anteil des benötigten Stroms über Fotovoltaikanlagen, doch setzen wir in erster Linie auf den Erwerb von Grünstromzertifikaten, um bei unserem Stromverbrauch den Anteil von Strom aus erneuerbaren Energien zu vergrößern. Hierbei befolgen wir Qualitätsstandards mit strengen Kriterien, die an die Empfehlungen von zwei Nichtregierungsorganisationen angelehnt sind. Damit möchten wir den Wandel im Energiemarkt unterstützen und ausschließlich hochwertige Zertifikate erwerben, die die Grundlagen für langfristige Nachhaltigkeit schaffen. So gilt für Strom aus Biomasse beispielsweise die Voraussetzung, dass zu seiner Erzeugung keine mit Kohle oder anderen fossilen Brennstoffen betriebenen Kraftwerke eingesetzt und keine Wälder abgeholzt werden dürfen. Ein weiteres Kriterium besteht darin, dass der Strom nicht in Anlagen erzeugt werden darf, die älter als zehn Jahre sind. Mit diesen Standards möchten wir die Innovation und die Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen gezielt fördern.

Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaftliche Lage

Nach Angaben der Europäischen Zentralbank (EZB) erholte sich die Weltwirtschaft im Laufe des Jahres 2014, wenn auch langsam und uneinheitlich. In einigen fortgeschrittenen Volkswirtschaften entwickelte sich die Konjunktur zu Jahresbeginn demnach verhalten, festigte sich im zweiten sowie dritten Quartal, ließ jedoch im vierten Quartal erneut leicht nach. In den Schwellenländern hingegen beeinträchtigten strukturelle Probleme und restriktive Finanzierungsbedingungen das Wirtschaftswachstum das ganze Jahr über, so die EZB. Geopolitische Krisen, zum Beispiel in der Ukraine und im Nahen Osten, wirkten sich 2014 laut EZB allerdings kaum auf die Weltwirtschaft aus.

Das Wirtschaftswachstum der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) lag 2014 deutlich unter dem weltweiten Durchschnitt. In der Eurozone ließ die Wachstumsdynamik nach Aussage der EZB im Laufe des Jahres immer weiter nach. Insbesondere das vierte Quartal fiel angesichts unerwartet geringer Investitionen und Ausfuhren schwach aus. Für das Gesamtjahr 2014 berechnete die EZB eine Zunahme des Bruttoinlandsproduktes (BIP) in der Eurozone um 0,8 %. In Mittel- und Osteuropa beobachtete sie im ersten Halbjahr 2014 ein insgesamt robustes Wachstum, das sich im zweiten Halbjahr aber nicht in allen Ländern fortsetzte. Das Wachstum der russischen Wirtschaft wurde 2014 vor allem im zweiten Halbjahr durch den sich verschärfenden Konflikt in der Ukraine, die internationalen Sanktionen und den rückläufigen Ölpreis belastet.

Auch die Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) erreichte beim Wirtschaftswachstum 2014 nicht die weltweiten Durchschnittswerte. In den USA wuchs die Wirtschaft 2014 dank solider Inlandsnachfrage insbesondere im zweiten und dritten Quartal deutlich, meldet die EZB. In Lateinamerika dagegen verlangsamte sich das Wachstum, wobei sich die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern vergrößerten. Brasilien etwa wies laut EZB niedrige, im ersten Halbjahr sogar negative Wachstumsraten auf und litt gleichzeitig unter hoher Inflation. In Mexiko dagegen nahm die Wirtschaft nach ihrem starken Einbruch von 2013 wieder Fahrt auf, so die EZB.

Die Wirtschaft der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) entwickelte sich 2014 erneut uneinheitlich. In Japan ließ das Wirtschaftswachstum deutlich nach, im zweiten und dritten Quartal gab es nach Aussage der EZB sogar einen Rückgang – eine Folge der Verbrauchsteueranhebung zum 1. April 2014. Im vierten Quartal erreichte die japanische Wirtschaft laut EZB dann wieder positive Wachstumsraten. In China schwächte sich laut EZB die Konjunktur 2014 vor allem aufgrund geringerer Investitionen etwas ab. Staatliche Maßnahmen auf zentraler und lokaler Ebene konnten das Wirtschaftswachstum jedoch im vierten Quartal wieder stabilisieren. Die chinesische Wirtschaft wuchs somit 2014 insgesamt weiter im oberen einstelligen Prozentbereich.

Lage des IT-Marktes

Für 2014 berechnete das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC) ein Wachstum des weltweiten IT-Marktes um 4,1 % und lag damit im unteren Bereich seiner vorangegangenen vierteljährlichen Prognosen. Maßgeblich waren laut IDC die rückläufige Produktion sowie die geringeren Durchschnittspreise für Tablets und Smartphones auf einem zunehmend gesättigten Markt, was das Institut so zu Jahresbeginn noch nicht erwartet hatte. Dagegen gingen die Umsätze im PC-Bereich weniger stark zurück als in den ersten Prognosen des Jahres angekündigt. In den Industrieländern stiegen die PC-Ausgaben sogar erstmals seit 2010 wieder an, während sie in den Schwellen- und Entwicklungsländern weiter rückläufig waren. Für das Wachstum der Bereiche Software und Services blieben die Prognosen von IDC über das Jahr hinweg weitgehend konstant. Für das gesamte Jahr 2014 rechnete das Institut mit einem Wachstum des Softwaremarktes um 6,1 % gegenüber 3,3 % für Services. Unternehmen investierten laut IDC kontinuierlich in Software, mit weiter ansteigendem Anteil von Cloud-, Mobile- und Big-Data-Anwendungen. Diese Investitionen tätigen sie, um Kosten zu sparen, effizienter zu arbeiten und Hardware optimal zu nutzen.

Alle Bereiche der IT-Wirtschaft wuchsen in der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) etwas langsamer als der weltweite Durchschnitt. In Westeuropa trieb dabei der sich erholende Markt für PCs (8,2 %) nach Einschätzung von IDC die IT-Ausgaben in die Höhe. Unter dem Einfluss der politischen Spannungen mit Russland wuchs der gesamte westeuropäische IT-Markt aber doch nur um 1,8 % (Deutschland 3,6 %). Noch direkter wirkte sich die Ukraine-Krise auf die mittel- und osteuropäischen Märkte aus, die 2014 laut IDC mit einem

Wachstum um 0,1 % (Russland 0,1 %) fast stagnierten. Die IT-Märkte im Nahen Osten und in Afrika dagegen erreichten ein deutlich zweistelliges Wachstum.

In der Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) schätzte IDC das Wachstum des US-amerikanischen IT-Marktes als verhältnismäßig stabil ein und berechnete für 2014 ein Jahreswachstum von 3,8 %, wobei das erste Quartal ähnlich wie die gesamte Wirtschaft am schwächsten verlief. Im Bereich Software stieg die Nachfrage nach Cloud-Angeboten am schnellsten, allerdings auf Kosten klassischer Softwareprodukte. Die latein-amerikanischen Märkte verzeichneten allerdings geringere Zuwachsraten als zuvor. IDC berechnete dort nur noch ein Wachstum des IT-Marktes um 6,2 %, nach zweistelligen Zuwächsen im Vorjahr und Prognosen um 8 % zu Jahresbeginn (Brasilien 7,1 %, Mexiko 2,8 %).

China und Japan, die beiden größten Volkswirtschaften der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ), litten 2014 beide unter wirtschaftlichen Schwierigkeiten, was sich laut IDC auch auf ihre IT-Märkte auswirkte. In Japan, wo die IT-Wirtschaft 2013 noch um 4,0 % gewachsen war, erkannte IDC 2014 aufgrund der schwachen Gesamtwirtschaft ein IT-Wachstum von lediglich 0,6 %. In China dagegen senkte IDC seine Wachstumsprognose von 13,3 % zu Jahresbeginn auf 9,8 % zu Jahresende.

Auswirkungen auf die SAP

Im Gesamtjahr 2014 wuchsen die Weltwirtschaft und die IT-Branche erneut verhältnismäßig langsam und waren im Laufe des Jahres durch zunehmende Volatilität geprägt. Das stellte auch die SAP vor besondere Herausforderungen. Doch dank unserer Innovationsstrategie, unserem erweiterten Produktangebot und unserer hohen Diversifizierung haben wir unser Geschäft erneut deutlich ausgebaut und sind beim Umsatz im Gesamtjahr 2014 in allen Regionen deutlich stärker als die Gesamt- und IT-Wirtschaft gewachsen.

Unsere währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) sind im Geschäftsjahr 2014 um 7 % gewachsen. Maßgeblich dazu beigetragen haben sowohl unser Kerngeschäft als auch unser Cloud-Geschäft. In unserem Kerngeschäft sind die Erlöse aus Software und Support (Non-IFRS) währungsbereinigt um 5 % gestiegen, wobei das Wachstum der Softwareerlöse durch die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation in nahezu allen für SAP wichtigen Schwellenländern wie Lateinamerika, Russland und der Ukraine sowie Japan

geprägt war. Dies führte zu einem währungsbereinigten Rückgang der Softwareerlöse (Non-IFRS) von 3 % im Jahresvergleich, während die Supporterlöse (Non-IFRS) währungsbereinigt um 8 % gestiegen sind. Sie bilden in unserem Kerngeschäft ein robustes Geschäftsmodell, da Wartungsverträge in der Regel so lange Bestand haben, wie der Kunde die Software nutzt. In unserem Cloud-Geschäft sind wir erneut stark gewachsen. Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) sind im Gesamtjahr währungsbereinigt um 45 % gestiegen. Auch ohne Berücksichtigung der akquirierten Cloud-Unternehmen sind wir hier um 32 % gewachsen.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) war die SAP auch in diesem Jahr erneut sehr erfolgreich und konnte die währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) um 7 % steigern, wobei die positive Entwicklung in Großbritannien besonders zu betonen ist. Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) sind im Gesamtjahr währungsbereinigt um 57 % gestiegen und zeigen, dass auch in der Region EMEA das Cloud-Geschäft deutlich an Bedeutung zunimmt.

In der Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) sind unsere währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) um 7 % gestiegen, obwohl das schwache wirtschaftliche Umfeld vor allem in Lateinamerika die Entwicklung belastete. Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) sind im Gesamtjahr währungsbereinigt um 39 % gestiegen.

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) war auch im Gesamtjahr 2014 nach wie vor schwach und spiegelte sich für uns entsprechend in einem verhaltenen Umsatzanstieg wider. Hervorzuheben ist allerdings die starke Entwicklung im Cloud-Geschäft, aber auch die solide Entwicklung im Kerngeschäft in Indien. In der Region APJ sind die währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) im Gesamtjahr um 7 % gewachsen, deutlich unterstützt durch einen starken Anstieg der währungs-bereinigten Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) um 60 %.

Wir haben auch 2014 bewiesen, dass wir konsequent unsere Innovations- und Wachstumsstrategie fortsetzen und in der Lage sind, global wie kaum ein anderes Unternehmen in der IT-Branche zu wachsen.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DER SAP

Beurteilung der wirtschaftlichen Lage durch den Vorstand

Die SAP verzeichnete ein starkes Wachstum in ihrem Cloud-Geschäft. Wir erzielten auch eine solide Entwicklung bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen, obwohl sich die Verlagerung von Softwareerlösen aus dem Lizenzverkauf mit Einmalzahlung zu mehr vorhersehbaren Cloud-Erlösen beschleunigte. Das starke Wachstum der SAP wird entscheidend von einem umfangreichen Cloud-Portfolio, dem weltweit größten Cloud-Geschäftsnetzwerk (Ariba, Concur, Fieldglass) und der SAP HANA Cloud Plattform bestimmt. Wir werden weiterhin in die Umstellung unseres Geschäftsmodells auf ein besser vorhersehbares Cloud-Geschäft investieren. Gleichzeitig heben wir abermals unsere Cloud-Ziele an und wollen von 2014 bis 2020 in diesem Bereich auf das Siebenfache wachsen.

Wir haben unsere Prognose für das Betriebsergebnis erreicht, obwohl wir unsere Kapazitäten für das Cloud-Geschäft beträchtlich ausgeweitet haben. Wir streben nach wie vor sowohl kurz- als auch mittelfristig ein starkes Umsatzwachstum bei anhaltend hoher Profitabilität an. 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 Anhang zum Konzernabschluss.

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.

SEGMENTINFORMATIONEN

Im ersten Quartal 2014 haben wir unsere Strategie signifikant vorangetrieben und mit Nachdruck auf unser Ziel hingearbeitet, „DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA“ zu werden. Zur Umsetzung dieser Strategie gehört auch, dass wir verschiedene Bereiche mit gleichartigen Aufgaben zu einer nahtlosen SAP-Organisation zusammengeführt haben, zum Beispiel den On-Premise-Vertrieb mit dem Cloud-Vertrieb sowie die On-Premise- mit den Cloud-Support-Einheiten.

Ab dieser Integration und im gesamten Jahr 2014 wurden unsere cloudbasierten Aktivitäten nicht mehr als gesonderte Unternehmensbestandteile gesteuert. Der Vorstand überprüft die Ertragskraft unseres Unternehmens somit künftig auf einer integrierten Basis. Folglich verfügte die SAP 2014 über ein einziges Geschäftssegment.

Weitere Informationen zu den Änderungen der Segmentinformationen finden Sie unter *Textziffer (29)* im Anhang zum Konzernabschluss.

DARSTELLUNG DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM VERGLEICH ZUM AUSBLICK FÜR 2014 (NON-IFRS)

Im Jahr 2014 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.

Beginnend mit dem zweiten Quartal 2014 haben wir die operativen Aufwendungen (Non-IFRS) zusätzlich um die Aufwendungen für den Versata-Rechtsstreit bereinigt. Weitere Informationen zu diesem Rechtsstreit finden Sie unter *Textziffer (24)* im Anhang zum Konzernabschluss. Beträge früherer Perioden wurden an die geänderte Definition angepasst. Die Anpassung der operativen Aufwendungen hinsichtlich dieses Einflusses verbessert den Periodenvergleich unserer operativen Ergebnisse und führt zu einer Fortsetzung der Angleichung unserer Non-IFRS-Kennzahlen an unsere internen Steuerungsgrößen, in die wir die Auswirkungen des Versata-Rechtsstreits ebenfalls nicht einbeziehen.

Ausblick 2014 (Non-IFRS)

Anfang 2014 sagten wir voraus, dass wir für unsere Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) ein währungsbereinigtes Wachstum auf 950 Mio. € bis 1 Mrd. € (2013: 757 Mio. €) erwarten. Für unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) erwarteten wir für das Geschäftsjahr 2014 ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse eine Steigerung um 6 % bis 8 % (2013: 14.032 Mio. €). Außerdem prognostizierten wir, dass unser Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2014 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,8 Mrd. € bis 6,0 Mrd. € (2013: 5,48 Mrd. €) liegen würde. Wir erwarteten eine effektive Steuerquote (IFRS) von 26,0 % bis 27,0 % (2013: 24,4 %) und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) von 27,5 % bis 28,5 % (2013: 25,9 %).

Nachdem wir unseren im Januar 2014 veröffentlichten Ausblick für das Jahr 2014 im April noch bestätigt hatten, erhöhten wir im Juli unsere Prognose für Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) auf eine Spanne von 1.000 Mio. € bis 1.050 Mio. € (2013: 757 Mio. €).

Im Oktober erhöhten wir im Zuge der starken Wachstumsdynamik im Cloud-Geschäft unsere Prognose für Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) ein weiteres Mal und erwarteten, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Geschäftsjahr 2014 in einer Spanne von 1.040 Mio. € bis 1.070 Mio. € liegen würden (2013: 757 Mio. €). Durch diese maßgeblich vom Kunden gewünschte Verlagerung von Einmalzahlungen zu Vertragsbeginn im klassischen Softwaregeschäft hin zu Cloud-Subskriptionszahlungen erwarteten wir, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2014 in einer Spanne zwischen 5,6 Mrd. € und 5,8 Mrd. € (bisher 5,8 Mrd. € bis 6,0 Mrd. €) liegen würde (2013: 5,48 Mrd. €). Unsere Prognosen für die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) und die effektiven Steuerquoten behielten wir unverändert bei.

Tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2014 im Vergleich zum Ausblick (Non-IFRS)

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

Soll-Ist-Vergleich für 2014

	Prognosen 2014	Ergebnisse 2014
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) ¹⁾	1.040 Mio. € bis 1.070 Mio. €	1.098 Mio. €
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	+6 % bis +8 %	7 %
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) ¹⁾	5,6 Mrd. € bis 5,8 Mrd. €	5,63 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	26,0 % bis 27,0 %	24,7 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	27,5 % bis 28,5 %	26,1 %

¹⁾ im Oktober 2014 aktualisierter Ausblick

Trotz der teilweise anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheit während des gesamten Jahres 2014 zeigten unsere Neu- und Bestandskunden weiterhin eine hohe Bereitschaft, in unsere Lösungen zu investieren. Dabei konnten wir eine starke Wachstumsdynamik im Cloud-Geschäft feststellen.

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) stiegen ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 757 Mio. € im Jahr 2013 auf 1.098 Mio. € im Jahr 2014. Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 45 %. Hierin enthalten sind Effekte von akquirierten Unternehmen, die in den Vorjahreszahlen wegen ihres unterjährigen Erwerbs nicht beziehungsweise nur teilweise enthalten sind. Diese Akquisitionseffekte machen 13 Prozentpunkte des Anstiegs aus. Dank der positiven Erlösentwicklung im Bereich Cloud-Subskriptionen und -Support stiegen auch die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse im Cloud-Bereich auf 1.716 Mio. € (2013: 1.016 Mio. €), wobei die Akquisitionen von Concur und Fieldglass mit 0,3 Mrd. € zu den für das Jahr hochgerechneten Erlösen im Cloud-Bereich beitrugen. Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse berechnen wir seit 2014 aus den Cloud-Subskriptions- und -Supporterlösen (Non-IFRS) (360 Mio. €) plus den cloudbasierten Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen (69 Mio. €) im vierten Quartal multipliziert mit vier.

Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) steigerten wir ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 7 % auf 14.984 Mio. € (2013: 14.032 Mio. €).

Die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) hat sich trotz der makroökonomischen Bedingungen, die das Geschäft in Russland und der Ukraine belasten, erneut solide entwickelt. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) stiegen um 6 % (währungsbereinigt um 7 %). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) erhöhten sich in der Region EMEA um 58 % (währungsbereinigt um 57 %). In der Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) stiegen die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) um 6 % (währungsbereinigt um 7 %) durch das starke Wachstum in den USA. In Lateinamerika war die SAP weiterhin mit einem schwierigen makroökonomischen und politischen Umfeld konfrontiert. Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) erhöhten sich in der Region Amerika um 39 % (währungsbereinigt um 39 %). In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) stiegen Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS) um 4 % (währungsbereinigt um 7 %). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) erhöhten sich in der Region um 59 % (währungsbereinigt um 60 %).

Im Geschäftsjahr 2014 erzielten wir ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 5.628 Mio. €. Das währungsbereinigte Betriebsergebnis (Non-IFRS) lag damit innerhalb des aktualisierten Ausblicks in Höhe von 5,6 Mrd. € bis 5,8 Mrd. €.

Wir erzielten eine effektive Steuerquote (IFRS) von 24,7 % und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) von 26,1 %. Damit lagen wir unterhalb der Prognose von 26,0 % bis 27,0 % (IFRS) und 27,5 % bis 28,5 % (Non-IFRS). Die Reduzierung der effektiven Steuerquote gegenüber der Prognose resultierte im Wesentlichen aus der regionalen Verteilung des Konzernergebnisses, aus Steuereffekten auf Wechselkursveränderungen und aus Steuern für Vorjahre.

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 Concur Technologies im Dezember 2014 sind die Ergebnisse von Concur im Jahr 2014 nur im Monat Dezember enthalten. Bedingt durch den Erwerb von Fieldglass im Mai 2014 sind die Ergebnisse von Fieldglass im Jahr 2014 nur für die Monate Mai bis Dezember enthalten. Ebenso sind infolge des Erwerbs von hybris im August 2013 die Ergebnisse von hybris im Jahr 2013 nur für die Monate August bis Dezember enthalten.

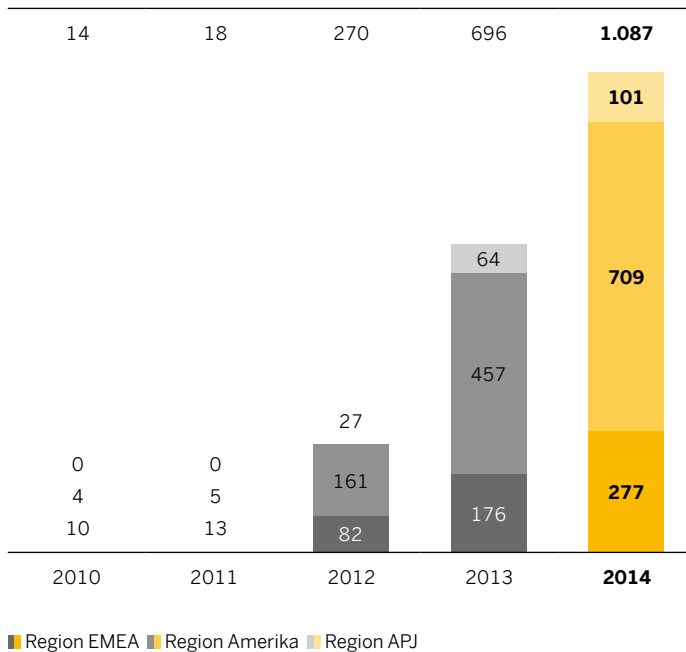
Umsatzentwicklung

Umsatzerlöse

Unsere Umsatzerlöse stiegen von 16.815 Mio. € im Jahr 2013 auf 17.560 Mio. € im Jahr 2014, was einem Zuwachs um 746 Mio. € oder 4 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Das Erlöswachstum resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support um 391 Mio. € und einem Anstieg der Supporterlöse um 631 Mio. €, während sich die Beratererlöse um 147 Mio. € und die Softwareerlöse um 117 Mio. € verringerten. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beliefen sich 2014 auf 14.855 Mio. €, was einem Anstieg von 6 % entspricht. Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich 2014 auf 85 % gegenüber 83 % im Jahr 2013. Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse sanken von 2.865 Mio. € im Jahr 2013 um 6 % auf 2.706 Mio. € im Jahr 2014, was einem Anteil an unseren Umsatzerlösen von 15 % entspricht.

Cloud-Subskriptionen und -Supporterlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



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.

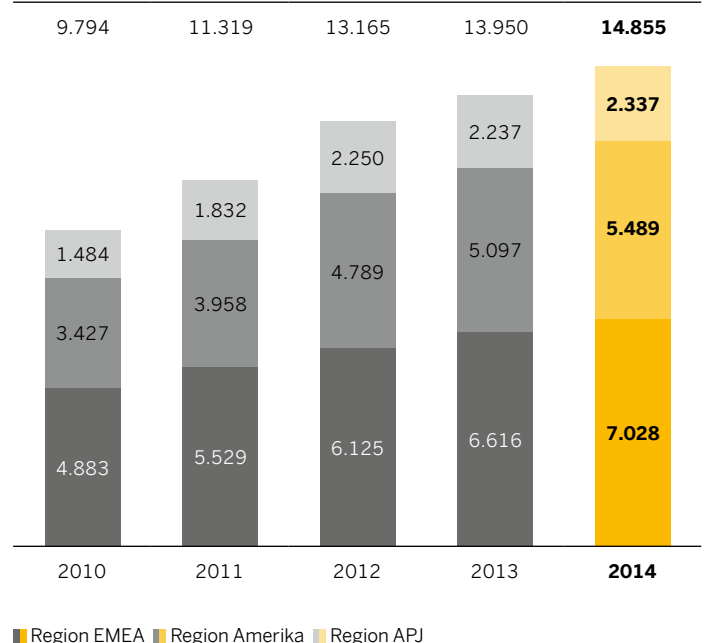
Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support stiegen von 696 Mio. € im Jahr 2013 auf 1.087 Mio. € im Jahr 2014. Die abgegrenzten Umsätze aus Cloud-Subskriptionen und -Support betrugen zum 31. Dezember 2014 insgesamt 690 Mio. € (31. Dezember 2013: 443 Mio. €), was einem Zuwachs von 56 % entspricht.

Der Anteil der Umsätze aus besser vorhersagbaren Erlösen aus Cloud und Support ist auf 60 % unserer Umsatzerlöse gestiegen (2013: 56 %).

Bei den Softwareerlösen führten Belastungen durch ein schwieriges makroökonomisches und politisches Umfeld in Russland und der Ukraine sowie in einigen lateinamerikanischen Märkten in Kombination mit einem zunehmenden Umstieg der Branche in die Cloud zu einem Rückgang der Softwareerlöse um 117 Mio. €. Dieser Rückgang von 4.516 Mio. € im Jahr 2013 auf 4.399 Mio. € im Jahr 2014 entspricht einem Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 3 %.

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

Mio. €



2014 hat sich unser Kundenstamm weiter vergrößert. Gemessen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge sind im Jahr 2014 12 % unserer Auftragseingänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen (2013: 16 %). Der gesamte Auftragseingangswert für Software ging gegenüber dem Vorjahr um 3 % zurück. Die Gesamtzahl der abgeschlossenen Verträge für neue Software sank um 3 % auf 54.120 (2013: 55.909), während der durchschnittliche Auftragswert um 1 % anstieg. Im Jahr 2014 resultierten 22 % (2013: 24 %) des Software-Auftragseingangswertes aus Verträgen, deren Volumen 5 Mio. € überstieg, sowie 44 % (2013: 44 %) aus Verträgen, deren Volumen unter 1 Mio. € lag.

Unser stabiler Kundenstamm und der anhaltende Verkauf von Software im gesamten Geschäftsjahr 2014 und im Vorjahr sowie das anhaltende Interesse an unseren Premium-Support-Angeboten hatten einen Anstieg der Supporterlöhre von 8.738 Mio. € im Jahr 2013 auf 9.368 Mio. € im Jahr 2014 zur Folge. Der größte Teil der Supporterlöhre entfällt auf das Serviceangebot SAP Enterprise Support. Der Anstieg der Supporterlöhre um 631 Mio. € oder 7 % beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 9 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Das Wachstum lässt sich vor allem auf SAP Product Support for Large Enterprises, SAP Enterprise Support und unsere Premiumangebote zurückführen. Die Akzeptanzrate für SAP Enterprise Support im Neukundengeschäft blieb unverändert hoch auf 98 % im Jahr 2014.

Die Software- und Supporterlöhre stiegen von 13.254 Mio. € im Jahr 2013 auf 13.767 Mio. € im Jahr 2014, was einem Zuwachs um 514 Mio. € oder 4 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet ein Wachstum aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen von 13.950 Mio. € im Jahr 2013 auf 14.855 Mio. € im Jahr 2014, was einem Wachstum um 6 % entspricht. Das Erlöswachstum setzt sich aus einem Anstieg aus Volumen- und Preisänderungen von 7 % und einem Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 % zusammen.

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 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 2.865 Mio. € im Jahr 2013 auf 2.706 Mio. € im Jahr 2014, was einem Rückgang um 159 Mio. € oder 6 % entspricht. Diese Abnahme beinhaltet einen Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 4 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %.

Die Kaufzurückhaltung der Kunden bei großen Dienstleistungsprojekten führte zu einem Rückgang der Beratungserlöse von 2.242 Mio. € im Jahr 2013 auf 2.095 Mio. € im Jahr 2014, was einem Rückgang um 147 Mio. € oder 7 % entspricht. Diese Abnahme beinhaltet einen Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Damit belief sich der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen auf 77 % (2013: 78 %). Der Anteil der Beratungserlöse an den Umsatzerlösen betrug 12 % im Jahr 2014 (2013: 13 %).

Die sonstigen Serviceerlöse beliefen sich auf 611 Mio. € im Jahr 2014, was einem Rückgang um 12 Mio. € oder 2 % entspricht (2013: 623 Mio. €). Dies entspricht einem Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 1 % und einem Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %.

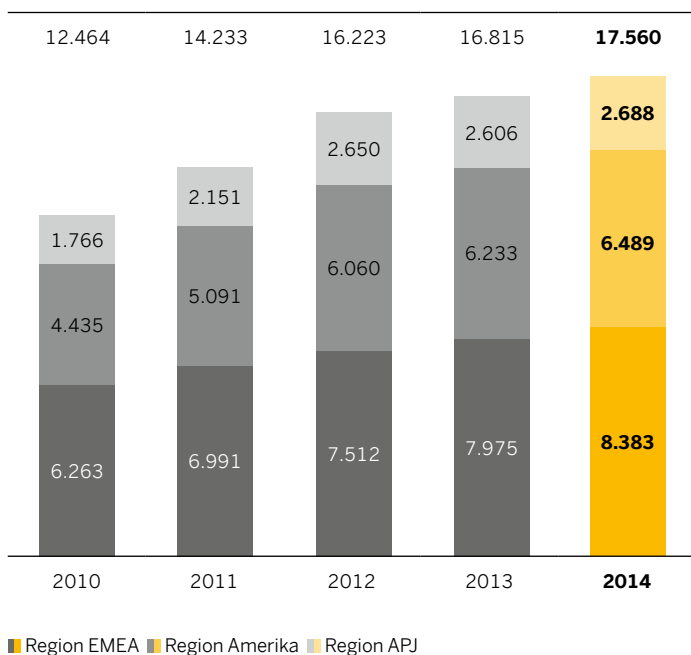
Umsatzerlöse nach Regionen und Branchen

Umsatzerlöse nach Regionen

Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden drei Regionen: der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), der Region Amerika (Nordamerika und Lateinamerika) sowie der Region APJ (Asien-Pazifik-Japan). Die Umsatzaufteilung erfolgt nach dem Sitz des Kunden. Weitere Informationen zu unseren Umsätzen in den einzelnen Regionen finden Sie unter *Textziffer* (29) im Konzernanhang.

Umsatzerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)

Mio. €



Region EMEA

Im Jahr 2014 entfielen mit 8.383 Mio. € (2013: 7.975 Mio. €) 48 % (2013: 47 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region EMEA. Dies entspricht einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 5 %. Die Umsatzerlöse in Deutschland stiegen um 2 % auf 2.570 Mio. € (2013: 2.513 Mio. €). Der auf Deutschland entfal-

lende Anteil an unseren Umsatzerlösen in der Region EMEA betrug 31 % (2013: 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 7.028 Mio. € (2013: 6.616 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen belief sich auf 84 % gegenüber 83 % im Jahr 2013. Die Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 58 % auf 277 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 176 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 57 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 1 %. Die Software- und Supporterlöse stiegen um 5 % auf 6.751 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 6.440 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 6 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %.

Region Amerika

2014 entfielen 37 % (2013: 37 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region Amerika. Die Umsatzerlöse in der Region Amerika stiegen um 4 % auf 6.489 Mio. €; die in den USA erzielten Umsatzerlöse erhöhten sich um 9 % auf 4.898 Mio. €. Dieses Wachstum beinhaltet eine Zunahme aus Volumen- und Preisänderungen von 8 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 1 %. Der auf die USA entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region Amerika betrug 75 % (2013: 72 %). In den übrigen Ländern der Region Amerika fielen die Umsatzerlöse um 9 % auf 1.591 Mio. €. Dieser Rückgang beinhaltet einen Rückgang aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 4 %. Diese Erlöse wurden hauptsächlich in Brasilien, Kanada und Mexiko generiert. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Region Amerika beliefen sich auf 5.489 Mio. € (2013: 5.097 Mio. €). Damit beträgt die Summe der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen 85 % (2013: 82 %). Die Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 55 % auf 709 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 457 Mio. €), die Währungseffekte beliefen sich auf 0 %. Die Software- und Supporterlöse stiegen um 3 % auf 4.780 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 4.641 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 3 %, die Währungseffekte beliefen sich auf 0 %.

Region APJ

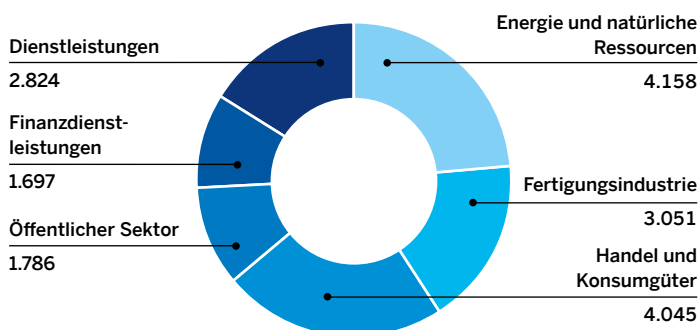
2014 entfielen 15 % (2013: 15 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region APJ, wobei hier der größte Umsatzzuwachs in Australien erzielt wurde. Die Umsatzerlöse in der Region APJ stiegen um 3 % auf 2.688 Mio. €. In Japan sanken unsere Umsatzerlöse um 5 % auf 600 Mio. €. Der auf Japan entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region APJ betrug 22 % (2013: 24 %). Der Umsatzrückgang in Japan beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 2 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 7 %. In den übrigen Ländern der Region APJ nahmen die Umsatzerlöse um 6 % 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 2.337 Mio. € (2013: 2.237 Mio. €). Der Anteil der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse an den Umsatzerlösen beträgt 87 % (2013: 86 %). Die Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 59 % auf 101 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 64 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 60 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 1 %. Die Software- und Supporterlöse stiegen um 3 % auf 2.236 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 2.173 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Volumen- und Preisänderungen von 5 % und einen Rückgang aus Währungsveränderungen von 2 %.

Umsatzerlöse nach Branchen

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

Umsatzerlöse nach Branchen

Mio. €



In den folgenden Sektoren erzielten wir ein überdurchschnittliches Wachstum, gemessen an der Veränderung der Umsatzerlöse im Jahr 2014: Dienstleistungen (2.824 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 7 %), Handel und Konsumgüter (4.045 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 7 %), Öffentlicher Sektor (1.786 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 6 %) und Finanzdienstleistungen (1.697 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 4 %). Die Ergebnisse der anderen Sektoren waren wie folgt: Energie und natürliche Ressourcen (4.158 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 2 %) und Fertigungsindustrie (3.051 Mio. € bei einer Wachstumsrate der Umsatzerlöse von 2 %).

Betriebsergebnis und operative Marge

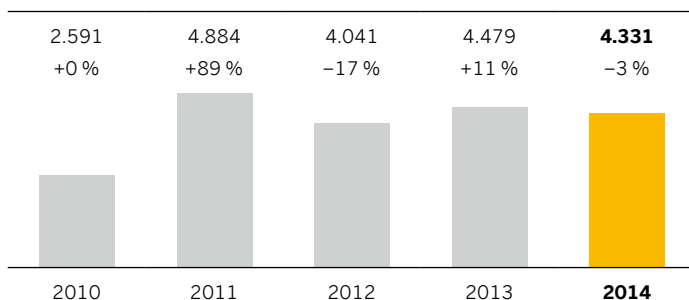
2014 investierte die SAP weiterhin in Innovationen und trieb ihr Cloud-Geschäft deutlich voran. Außerdem belasteten unter anderem negative Währungseinflüsse und eine schwierige makroökonomische Lage in Russland und Lateinamerika die Profitabilität. Daher sank unser Betriebsergebnis leicht auf 4.331 Mio. € (2013: 4.479 Mio. €).

Die operativen Aufwendungen stiegen 2014 auf 13.230 Mio. € (2013: 12.336 Mio. €), was einer Erhöhung um 894 Mio. € beziehungsweise um 7 % entspricht. Dieser Kostenanstieg ist im Wesentlichen auf Kosten für den TomorrowNow- und den Versata-Rechtsstreit, Restrukturisierungskosten, fortgeführte Investitionen in den Vertrieb sowie auf eine Erhöhung des Personal- und Infrastrukturaufwands insbesondere im Cloud-Bereich zurückzuführen.

Das Betriebsergebnis wurde durch akquisitionsbedingte Aufwendungen in Höhe von 562 Mio. € (2013: 555 Mio. €), Restrukturisierungskosten in Höhe von 126 Mio. € (2013: 70 Mio. €) sowie 309 Mio. € Kosten für den TomorrowNow- und den Versata-Rechtsstreit stärker belastet als im Vorjahr. Ferner wurde das Betriebsergebnis im Gesamtjahr 2014 durch fortgeführte Investitionen in die weltweiten Vertriebsaktivitäten sowie in den Cloud-Bereich beeinflusst. Die Zahl der Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) stieg im Gesamtjahresvergleich um 7.834, davon entfallen mehr als 5.500 Mitarbeiter auf Akquisitionen.

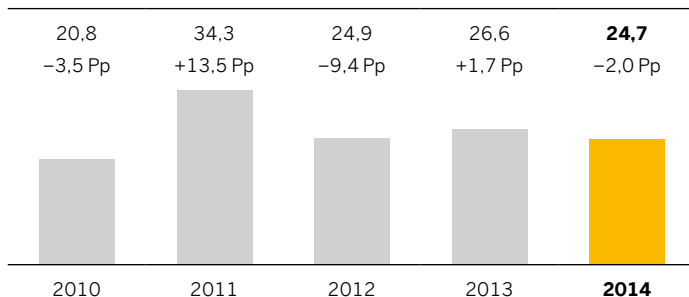
Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Durch sinkende Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von 290 Mio. € (2013: 327 Mio. €) infolge einer sinkenden 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 fiel die operative Marge im Jahr 2014 um 2,0 Prozentpunkte auf 24,7 % (2013: 26,6 %).

Die Entwicklung der einzelnen Komponenten der Umsatzkosten war wie folgt:

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 2014 um 10 % auf 2.894 Mio. € (2013: 2.629 Mio. €).

Wesentliche Kostenfaktoren waren der durch hohe Kundennachfrage vor allem außerhalb der USA notwendige Ausbau des Cloud-Geschäfts und der damit verbundene Anstieg der Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb unserer Cloud-Anwendungen um weitere 180 Mio. € sowie die Erhöhung der Aufwendungen für den Kundensupport in Höhe von 112 Mio. €. Beide Investitionen trugen positiv zur Entwicklung der entsprechenden Umsätze bei. Unsere Marge für Cloud-Subskriptionen und -Support stieg um 0,9 Prozentpunkte auf 55,8 % (2013: 54,8 %). Dieser Margenanstieg ist trotz erhöhter Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Ausbau unserer Cloud-Infrastruktur in erster Linie auf einen starken Anstieg der Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse zurückzuführen. Im gleichen Zeitraum sanken unsere Lizenzgebühren, die wir an Dritte zahlen, um 49 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 2014 mit 81 % konstant zum Vorjahr (2013: 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.

Unser Beratungsgeschäft wird stark durch den Transformationsprozess vom traditionellen Softwaregeschäft mit Lizenz- und Beratungserlösen hin zu Cloud-Lösungen und Erlösen auf Subskriptionsbasis beeinflusst. Dadurch gingen sowohl die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse als auch die Beratungs- und sonstigen Servicekosten zurück. Die Beratungs- und sonstigen Servicekosten sanken von 2.402 Mio. € im Jahr 2013 um 1 % auf 2.379 Mio. € im Jahr 2014. 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 12 % (2013: 16 %).

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.

Trotz zunehmender Personalaufwendungen aufgrund einer gestiegenen Mitarbeiterzahl von 6 % zum Jahresende erhöhten sich die F&E-Kosten im Jahr 2014 nur leicht um 2 % auf 2.331 Mio. € gegenüber 2.282 Mio. € im Jahr 2013. Damit konnte die F&E-Quote, also der Anteil der F&E-Kosten an den Umsatzerlösen, im Gesamtjahr 2014 leicht auf 13,3 % gesenkt werden (2013: 13,6 %). Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt *Produkte, Forschung und Entwicklung und Services*.

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 4.131 Mio. € im Jahr 2013 um 4 % auf 4.304 Mio. € im Jahr 2014. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf erhöhte Personalkosten durch den Ausbau der weltweiten Vertriebsmannschaft 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 sank mit 24,5 % im Jahr 2014 im Vorjahresvergleich leicht (2013: 24,6 %), da die Aufwendungen gegenüber dem Umsatz unterproportional gewachsen sind.

Allgemeine Verwaltungskosten

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

Unsere allgemeinen Verwaltungskosten wuchsen von 866 Mio. € im Jahr 2013 auf 892 Mio. € im Jahr 2014, was einer Zunahme von 3 % entspricht. Diese im Verhältnis zum Umsatzwachstum moderate Kostenentwicklung ist hauptsächlich auf ein konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen. Dadurch blieb das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungskosten zu den Umsatzerlösen im Jahr 2014 konstant bei 5 % (2013: 5 %).

Finanzergebnis, netto

Das Finanzergebnis, netto, hat sich auf –25 Mio. € (2013: –66 Mio. €) verändert. Die Finanzierungserträge beliefen sich auf 127 Mio. € (2013: 115 Mio. €), während die Finanzierungsaufwendungen 152 Mio. € (2013: 181 Mio. €) betrugen.

Die Finanzierungserträge enthalten vorwiegend Zinserträge aus Ausleihungen, sonstigen finanziellen Vermögenswerten, zum Beispiel Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Anlagen, sowie Erträge aus Derivaten. Der Anstieg ist auf die höhere Durchschnittsliquidität und die leicht angestiegenen Zinssätze im Vergleich zu 2013 zurückzuführen.

Die Finanzierungsaufwendungen umfassen im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten in Höhe von 93 Mio. € (2013: 131 Mio. €). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist vorwiegend auf positive Effekte aus Zinsderivaten und eine niedrigere Durchschnittsverschuldung zurückzuführen. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter *Textziffer (18b)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Ertragsteuern

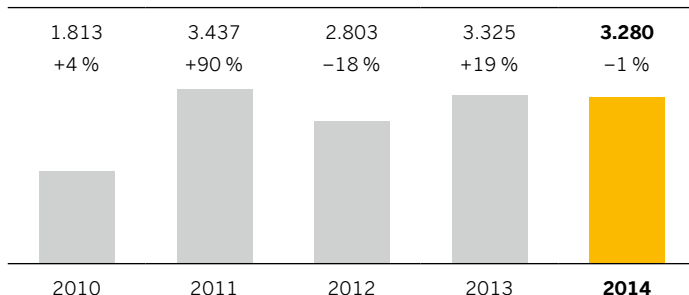
Die effektive Ertragsteuerquote (IFRS) lag im Jahr 2014 mit 24,7 % leicht über dem Vorjahreswert von 24,4 %. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern finden Sie unter *Textziffer (11)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern blieb im Jahr 2014 mit 3.280 Mio. € gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant (2013: 3.325 Mio. €).

Gewinn nach Steuern

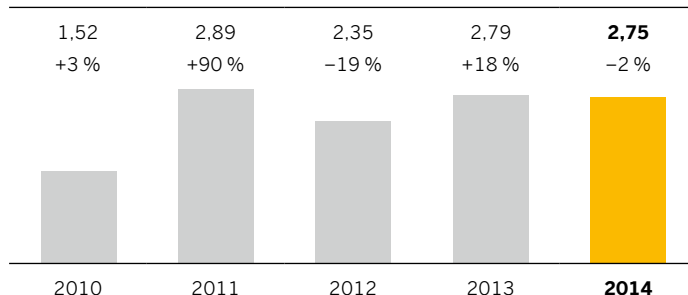
Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das unverwässerte Ergebnis je Aktie sank gegenüber dem Vorjahreswert leicht auf 2,75 € (2013: 2,79 €). Die Anzahl der ausstehenden Aktien stieg 2014 auf 1.195 Millionen (2013: 1.193 Millionen).

Ergebnis je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



Dividende

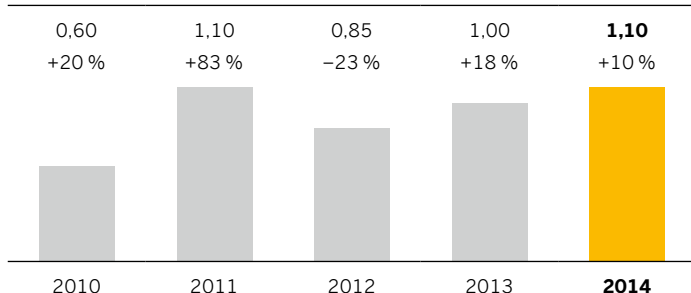
Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2014 beteiligt werden sollen. Unsere bisherige Dividendenpolitik sah eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vor. Die tatsächlichen Dividendenausschüttungen entsprachen aber in den letzten Jahren sogar immer mehr als 35 % des jeweiligen Konzerngewinns nach Steuern. Daher passen wir unsere Dividendenpolitik an und wollen auch künftig über 35 % des Konzerngewinns nach Steuern ausschütten.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 10 % höhere Dividende von 1,10 € (2013: 1,00 €) an die Aktionäre zu zahlen. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 40 % des Konzernergebnisses (2013: 36 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2014 1.315 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 2014 wurde eine Dividendensumme von 1.194 Mio. € aus dem Gewinn des Jahres 2013 ausgeschüttet. Wir haben in den Jahren 2014 und 2013 keine Aktienrückkäufe durchgeführt.

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 (25)* bis *(27)* im Anhang zum Konzernabschluss.

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 die schnelle Rückzahlung von Finanzschulden, 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 2014 vorwiegend in Euro und US-Dollar gehalten. Wir investieren grundsätzlich nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindest-rating 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 2014 unwesentlich.

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 – Schuldentilgungen und unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt. Zum anderen können Finanzierungsmaßnahmen aus einem zusätzlichen Kapitalbedarf resultieren, der nicht durch den Free Cashflow gedeckt werden kann, etwa bei größeren Akquisitionen.

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 Rückzahlungsrisikos emittieren. Wir beobachten deshalb kontinuierlich die auf den Kapitalmärkten verfügbaren Finanzierungsoptionen und Trends für die Verfügbarkeit von Geldmitteln sowie die Kosten der jeweiligen Finanzierung. Unser konstant starker Free Cashflow der letzten Jahre ermöglichte es uns, zusätzliche Verschuldung innerhalb kurzer Zeiträume zurückzuzahlen. 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.

Nach der Durchführung eines externen Ratingprozesses erhielt die SAP SE am 19. September 2014 ein langfristiges Emittenten-Rating von „A2“ (Moody's) und „A“ (Standard & Poor's), beide mit stabilem Ausblick.

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden und durch den eventuellen 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 2014 nahmen wir zur Finanzierung des Erwerbs von Concur ein Bankdarlehen mit zwei Tranchen in Höhe von insgesamt 4.270 Mio. € auf und begaben eine Euroanleihe in drei Tranchen in Höhe von insgesamt 2.750 Mio. € mit Laufzeiten von vier bis zwölf Jahren. Zusätzlich wurde ein kurzfristiges Bankdarlehen in Höhe von 500 Mio. € zur Finanzierung des Erwerbs von Fieldglass aufgenommen und im gleichen Jahr zurückgezahlt. Daneben haben wir eine Euroanleihe über 500 Mio. € sowie die letzte Tranche eines Schuldscheindarlehens von 86 Mio. € zurückgezahlt. Insgesamt stieg der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden zum Jahresende 2014 um 13 Prozentpunkte auf 29 % (31. Dezember 2013: 16 %).

Kapitalstruktur

	2014		2013		Veränderung (in %)
	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	19.598	51	16.048	59	22
Kurzfristige Schulden	8.544	22	6.347	23	35
Langfristige Schulden	10.366	27	4.695	17	121
Schulden	18.909	49	11.043	41	71
Summe Eigenkapital und Schulden	38.507	100	27.091	100	42

Die Finanzschulden beinhalten kurzfristige und langfristige Bankdarlehen, Anleihen und Privatplatzierungen. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter *Textziffer (18)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Als Teil unserer Finanzierungsaktivitäten im Jahr 2015 beabsichtigen wir, eine Euroanleihe in Höhe von 550 Mio. € sowie eine Privatplatzierung in Höhe von 300 Mio. US\$ zurückzuzahlen, wenn sie fällig werden. Darüber hinaus beabsichtigen wir einen wesentlichen Teil unserer Bankdarlehen zurückzuzahlen.

Unsere Schulden bestanden zum 31. Dezember 2014 zum größeren Teil aus finanziellen Verbindlichkeiten (11.542 Mio. €), darunter langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 8.980 Mio. €. Die finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 setzten sich vorwiegend aus Finanzschulden zusammen, die Beträge in Euro (8.799 Mio. €) und US-Dollar (2.276 Mio. €) enthielten. Zum 31. Dezember 2014 waren unsere Finanzschulden zu etwa 70 % variabel verzinslich, die teilweise durch Zinsswaps von festverzinslichen in variabel verzinsliche Finanzschulden umgewandelt worden waren. Darüber hinaus umfassten unsere Schulden zum 31. Dezember 2014 auch nicht finanzielle Verbindlichkeiten, die primär auf mitarbeiterbezogene Verpflichtungen entfallen.

Weitere Informationen zu unseren finanziellen und nicht finanziellen Verbindlichkeiten finden Sie unter *Textziffer (18)* im Anhang zum Konzernabschluss.

ENTWICKLUNG DES CASHFLOWS UND DER LIQUIDITÄTSLAGE

Die Konzernliquidität zum 31. Dezember 2014 setzte sich vorwiegend aus Beträgen in Euro und US-Dollar zusammen. Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen sind in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten der Bilanz enthalten, Finanzschulden in den finanziellen Verbindlichkeiten.

Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €

	2014	2013	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.328	2.748	580
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	95	93	2
Konzernliquidität	3.423	2.841	582
Kurzfristige Finanzschulden	-2.157	-586	-1.571
Nettoliquidität ersten Grades	1.266	2.255	-989
Langfristige Finanzschulden	-8.936	-3.722	-5.214
Nettoliquidität zweiten Grades	-7.670	-1.467	-6.203

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.

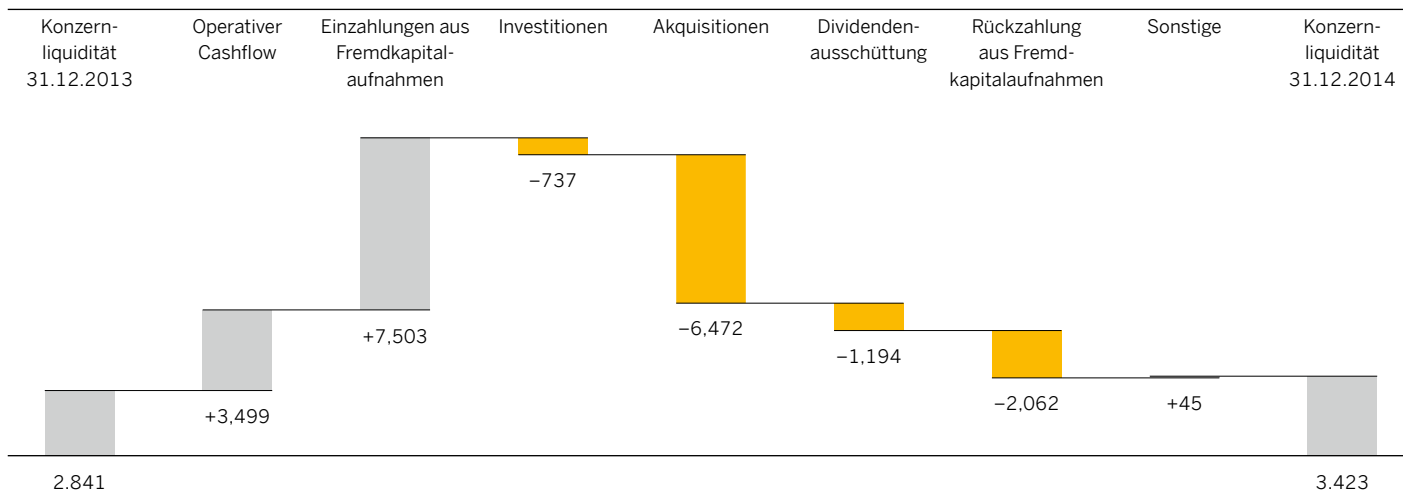
Als Nettoliquidität bezeichnen wir die Konzernliquidität abzüglich Finanzschulden (wie oben stehend definiert).

Der Anstieg der Konzernliquidität gegenüber 2013 ist hauptsächlich auf Mittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeiten durch die Ausgabe von Bonds zurückzuführen. Kompensiert wurden diese teilweise durch Mittelabflüsse für Akquisitionen (zum Beispiel Concur, Fieldglass), Dividendenzahlungen sowie die Rückzahlung von aufgenommenen Euroanleihen.

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)*.

Konzernliquidität

Mio. €



Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Mio. €

	2014	2013	Veränderung (in %)
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.499	3.832	-9
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-7.240	-1.781	>100
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	4.298	-1.589	>100

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit reduzierte sich um 9 % im Jahr 2014 auf 3.499 Mio. € gegenüber dem Vorjahr (2013: 3.832 Mio. €). Die Zahlungen für die Rechtsstreitigkeiten mit TomorrowNow und Versata belasteten die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in Höhe von 555 Mio. €. Ebenfalls führte ein Anstieg der Ertragsteuerzahlungen um 61 Mio. € auf 1.356 Mio. € zu geringeren Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit. Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) – definiert als durch-

schnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – stieg im Jahr 2014 mit 65 Tagen um drei Tage gegenüber 2013 (62 Tage) an.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2014 auf 7.240 Mio. € und lagen damit deutlich über dem Vorjahreswert (1.781 Mio. €). Dieser Anstieg war vor allem bedingt durch die Unternehmenserwerbe von Concur, Fieldglass und SeeWhy. Weitere Informationen zu laufenden und geplanten Sachinvestitionen finden Sie in den Abschnitten zur *Entwicklung der Vermögenslage* sowie zu den *Investitionszielen*.

Im Jahr 2014 kam es zu Mittelzuflüssen aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 4.298 Mio. € gegenüber Mittelabflüssen im Jahr 2013 in Höhe von 1.589 Mio. €. Die Mittelzuflüsse im Jahr 2014 resultierten aus der Begebung einer Euroanleihe in Höhe von 2.750 Mio. € und der Inanspruchnahme zweier Darlehens-tranchen in Höhe von 1.270 Mio. € beziehungsweise 3.000 Mio. €. Gegenläufig kam es zu Mittelabflüssen im Wesentlichen aus der Rückzahlung von Fremdkapitalaufnahmen in Höhe von 1.086 Mio. € und aus der Rückzahlung von Wandelschuldverschreibungen im Zusammenhang mit der Akquisition von Concur in Höhe von 1.160 Mio. US\$. Die Mittelabflüsse im Jahr

2013 waren im Wesentlichen auf Dividendenzahlungen und die Rückzahlung einer Euroanleihe in Höhe von 600 Mio. € zurückzuführen.

Die im Jahr 2014 geleistete Dividendenzahlung in Höhe von 1.194 Mio. € ist gegenüber dem Vorjahr (1.013 Mio. €) gestiegen, was auf die Erhöhung der Dividende von 0,85 € auf 1,00 € je Aktie gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist.

Kreditlinien

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

Wir verfügen über eine revolvingende Kreditlinie über 2,0 Mrd. € mit einer Laufzeit von fünf Jahren mit einer einjährigen Verlängerungsoption. 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 %. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 0,079 % pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Wir haben die Kreditlinie bisher nicht genutzt und beabsichtigen dies zurzeit auch nicht.

Daneben verfügte die SAP SE zum 31. Dezember 2014 über weitere Kreditlinien in Höhe von insgesamt 471 Mio. €. 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 SE abgesichert ist. Zum 31. Dezember 2014 standen über diese Vereinbarungen 54 Mio. € zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2014 war die Inanspruchnahme dieser Kreditlinien durch unsere ausländischen Tochterunternehmen unwesentlich.

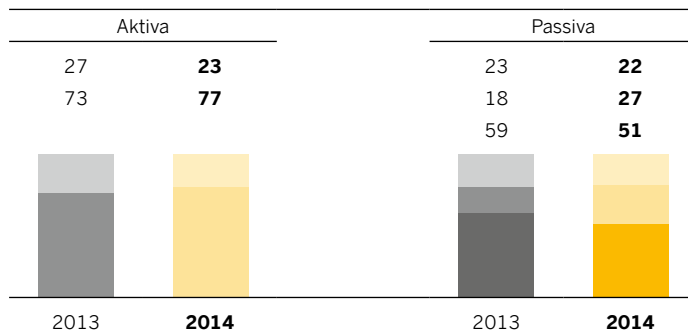
ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE (IFRS)

Bilanzstruktur

Unsere Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 42 % auf 38.507 Mio. € erhöht.

Konzernbilanzstruktur

Prozent



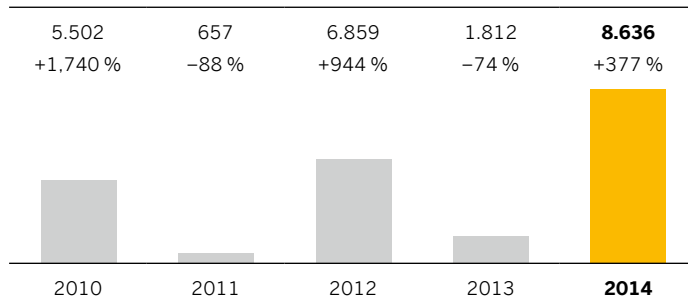
■ Kurzfristig ■ Langfristig ■ Eigenkapital

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind 2014 von 7.351 Mio. € um 22 % auf 8.980 Mio. € gestiegen. Dies ist überwiegend durch eine Erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 3.328 Mio. € (2013: 2.748 Mio. €) bedingt und resultiert im Wesentlichen aus Cashzuflüssen aus unserem operativen Geschäft.

Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 29.527 Mio. € im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr (19.739 Mio. €) um 50 % gestiegen. Diese Veränderung resultierte im Wesentlichen aus Zugängen zum Geschäfts- und Firmenwert, die auf die Akquisitionen von Concur, Fieldglass und SeeWhy zurückzuführen sind.

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

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



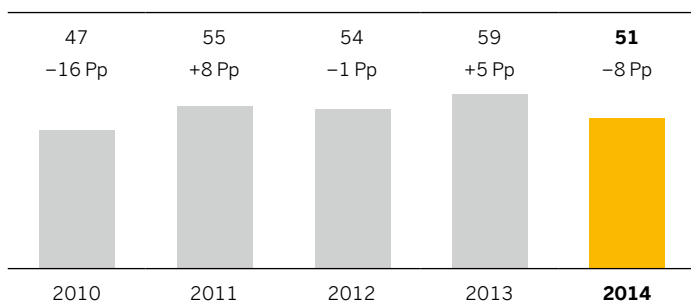
Die kurzfristigen Schulden sind mit 8.544 Mio. € im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr (6.347 Mio. €) um 35 % gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf ein kurzfristiges Bankdarlehen zurückzuführen, das wir für die Finanzierung des Erwerbs von Concur aufgenommen haben.

Der Anstieg der langfristigen Schulden von 4.695 Mio. € im Jahr 2013 auf 10.366 Mio. € im Jahr 2014 ergibt sich im Wesentlichen aus der Finanzierungstätigkeit. Wir haben ein langfristiges Bankdarlehen aufgenommen und eine Euroanleihe in drei Tranchen begeben, beides in Verbindung mit der Akquisition von Concur. Ausführliche Informationen zu den 2014 durchgeführten Finanzierungsaktionen finden Sie im Abschnitt *Entwicklung der Finanzlage (IFRS)*.

Durch die Finanzierungsaktivitäten ist die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, mit 51 % gegenüber dem Vorjahreswert (59 %) gesunken.

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wichtige laufende Sachinvestitionen und Veräußerungen

Im Jahr 2014 haben wir an verschiedenen Orten mit Baumaßnahmen begonnen. Ziel ist es, unsere Büroflächen 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 auf rund 49 Mio. €, von denen wir bereits rund 3 Mio. € zum 31. Dezember 2014 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesen Gebäuden 2016 abzuschließen.
- In Ra'anana, Israel, haben wir mit einem Neubau begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 54 Mio. €, von denen wir bereits rund 15 Mio. € zum 31. Dezember 2014 bezahlt haben. Wir erwarten, den Bau dieses Bürogebäudes 2016 abzuschließen.
- In unserem Forschungszentrum in Potsdam, Deutschland, haben wir die zweite Bauphase begonnen, um zusätzliche Kapazitäten für rund 150 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 auf rund 15 Mio. €, von denen wir bereits rund 4 Mio. € zum 31. Dezember 2014 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesen Bürogebäuden 2016 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 450 Mitarbeiter, die derzeit über verschiedene Büros in New York verteilt sind, zusammengelegt werden. Wir schätzen die Gesamtkosten dieser Mietereinbauten auf rund 31 Mio. €, von denen wir bereits rund 1 Mio. € zum 31. Dezember 2014 bezahlt haben. Wir erwarten, die Mietereinbauten 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 32 Mio. €. Wir erwarten, die Mietereinbauten 2015 abzuschließen.
- In Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, haben wir mit der Zusammenlegung unserer Büros mit einer Erweiterung der Bürofläche begonnen, um zusätzliche Kapazitäten für rund 100 Mitarbeiter zu realisieren. Wir schätzen die Gesamtkosten dieser Mietereinbauten auf rund 11 Mio. €. Wir erwarten, die Mietereinbauten 2016 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 SE (auf Basis aller ausgegebenen Aktien), die zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 71,6 Mrd. € (2013: 76,5 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Buchwert unseres Eigenkapitals in Höhe von 19,6 Mrd. € (2013: 16,0 Mrd. €). Damit beträgt der Marktwert unseres Eigenkapitals mehr als das Dreifache des Buchwertes. Diese Differenz ist insbesondere durch bestimmte intern generierte immaterielle 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 2014 – gemessen am Börsenwert auf Basis aller ausgegebenen Aktien – auf Platz vier 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 2014 wieder Rang 25 besetzt (2013: 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 neun. 2014 bewertete Interbrand die Marke SAP mit 17,3 Mrd. US\$ gegenüber 2013 um 4 % höher (2013: 16,7 Mrd. US\$).

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

Unser Kundenkapital hat sich im Jahr 2014 weiterhin positiv entwickelt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir mehr als 28.500 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 personalbezogenen Aktivitäten erzielten wir eine Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software. Nähere Informationen hierzu finden Sie in den Kapiteln *Mitarbeiter und gesellschaftliche Leistung* sowie *Produkte, Forschung und Entwicklung und Services*. Mit dem weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften haben wir zudem den Wert unseres Partnernetzwerks erhöht.

WIRTSCHAFTSBERICHT DER SAP SE

Die SAP SE mit Sitz in Walldorf, Baden, ist das Mutterunternehmen des 288 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 SE ihre Umsatzerlöse hauptsächlich aus den Lizenzgebühren, die die Tochterunternehmen für den Vertrieb von Nutzungsrechten an SAP-Softwarelösungen an die SAP SE als Rechteinhaberin abführen müssen.

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

Mio. €

	2014	2013
Umsatzerlöse	8.957	8.413
Sonstige betriebliche Erträge	722	893
Materialaufwand	-3.099	-2.896
Personalaufwand	-1.476	-1.390
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-272	-309
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.697	-2.197
Betriebsergebnis	2.135	2.514
Finanzergebnis	921	825
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.056	3.339
Steuern	-749	-834
Jahresüberschuss	2.307	2.505

2014 erzielte die SAP SE einen Gesamtumsatz in Höhe von 8.957 Mio. € und damit eine Steigerung von 6 % gegenüber dem Vorjahr (2013: 8.413 Mio. €). Dabei verzeichneten die Produkterlöse einen Zuwachs von 383 Mio. € auf 6.926 Mio. € (2013: 6.543 Mio. €). Wie in den Vorjahren resultierten die Produkterlöse in erster Linie aus Lizenzzahlungen von Tochtergesellschaften an die SAP SE. Der Umsatzanstieg ist daher vorrangig auf den Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse des SAP-Konzerns zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge verringerten sich um 171 Mio. € auf 722 Mio. € (2013: 893 Mio. €). Die Abnahme resultiert vorwiegend aus im Vergleich zum Vorjahr verminderten Währungskursgewinnen. Der Materialaufwand der SAP SE stieg um 7 % auf 3.099 Mio. € (2013: 2.896 Mio. €). Er besteht aus Leistungen Dritter, die auch konzernintern erbrachte Leistungen

von SAP-Tochterunternehmen umfassen. Der Personalaufwand der SAP SE beinhaltet vornehmlich die Personalkosten für die bei der SAP SE beschäftigten Mitarbeiter in Entwicklung, Service und Support sowie Verwaltung. Er stieg um 6 % auf 1.476 Mio. € (2013: 1.390 Mio. €), hauptsächlich aufgrund der höheren Zahl an Mitarbeitern im Berichtsjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SAP SE verzeichneten einen Anstieg um 23 % auf 2.697 Mio. € (2013: 2.197 Mio. €). Ursache hierfür sind in erster Linie Einmalzahlungen in Höhe von 267 Mio. €, welche im Rahmen der Beilegung von Rechtsstreitigkeiten geleistet wurden, und im Vergleich zum Vorjahr um 122 Mio. € gestiegene Wechselkursverluste. Gegenläufig wirkte ein Rückgang der Aufwendungen für fremde Dienstleistungen und Wertminderungen von Forderungen. Insbesondere aufgrund der gestiegenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen verzeichnete das Betriebsergebnis der SAP SE einen Rückgang um 15 % auf 2.135 Mio. € (2013: 2.514 Mio. €).

Das Finanzergebnis erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 96 Mio. € auf 921 Mio. € (2013: 825 Mio. €). Hintergrund hierfür sind um 148 Mio. € gestiegene Erträge aus Wertpapieren des Finanzanlagevermögens, ein um 78 Mio. € höheres Beteiligungsergebnis und ein um 8 Mio. € verbessertes Zinsergebnis. Demgegenüber stehen eine Verminderung der Erträge aus Gewinnabführungsverträgen um 125 Mio. € sowie um 13 Mio. € höhere Abschreibungen auf Finanzanlagen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der SAP SE, also die Summe aus Betriebs- und Finanzergebnis, sank um 283 Mio. € auf 3.056 Mio. € (2013: 3.339 Mio. €). Der Ertragsteueraufwand verzeichnete einen Rückgang um 10 % auf 749 Mio. € (2013: 834 Mio. €). Nach Abzug der Steuern verbleibt ein im Vergleich zum Vorjahr um 198 Mio. € gesunkener Jahresüberschuss in Höhe von 2.307 Mio. € (2013: 2.505 Mio. €).

Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP SE betrug zum Ende des Jahres 2014 30.169 Mio. € (2013: 22.055 Mio. €).

Bilanz SAP SE nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	31.12.2014	31.12.2013
Aktiva		
Immaterielle Vermögensgegenstände	232	289
Sachanlagen	994	965
Finanzanlagen	24.953	16.857
Anlagevermögen	26.179	18.111
Vorräte	2	2
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	3.048	2.857
Liquide Mittel	691	884
Umlaufvermögen	3.741	3.743
Rechnungsabgrenzungsposten	146	113
Latente Steuern	70	63
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	33	25
Summe Aktiva	30.169	22.055
Passiva		
Eigenkapital	12.494	11.295
Rückstellungen	1.102	1.203
Verbindlichkeiten	16.568	9.549
Rechnungsabgrenzungsposten	5	8
Summe Passiva	30.169	22.055

Überwiegend aufgrund von Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften im Rahmen der Akquisitionen von Concur und Fieldglass erhöhte sich das Finanzanlagevermögen im Vergleich zum Vorjahr um 8.096 Mio. € auf 24.953 Mio. € (2013: 16.857 Mio. €). Das Umlaufvermögen verringerte sich um 2 Mio. € auf 3.741 Mio. € (2013: 3.743 Mio. €). Die darin enthaltenen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind um 191 Mio. € angestiegen. Gegenläufig wirkte der Rückgang der liquiden Mittel um 193 Mio. €.

Das Eigenkapital der SAP SE stieg um 11 % auf 12.494 Mio. € (2013: 11.295 Mio. €). Den Abgängen durch die Dividendenzahlung für 2013 in Höhe von 1.194 Mio. € stehen ein Zuwachs durch den Jahresüberschuss in Höhe von 2.307 Mio. € sowie Zugänge durch die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter im Rahmen von aktienorientierter Vergütung in Höhe von 85 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, sank gegenüber dem Vorjahr von 51 % auf 41 %.

Die Rückstellungen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 101 Mio. € auf 1.102 Mio. € (2013: 1.203 Mio. €). Während die sonstigen Rückstellungen um 12 Mio. € auf 674 Mio. € stiegen, sanken die Steuerrückstellungen um 113 Mio. € auf 426 Mio. € (2013: 539 Mio. €).

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich um 7.019 Mio. € auf 16.568 Mio. € (2013: 9.549 Mio. €). Insbesondere die Finanzierung der angesprochenen Akquisitionen von Concur und Fieldglass führten im Geschäftsjahr 2014 zu einem Anstieg der Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 6.433 Mio. €. Daneben stiegen die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 599 Mio. € im Wesentlichen aufgrund höherer Kapitalanlagen von Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP SE gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Jahr 2014 sank um 118 Mio. € auf 2.869 Mio. € (2013: 2.987 Mio. €). Dies ist in erster Linie auf den im Berichtsjahr verminderten Jahresüberschuss zurückzuführen, gegenläufig wirkten Mittelzuflüsse durch Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP SE gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements.

Kapitalflussrechnung SAP SE nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €

	2014	2013
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.869	2.987
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-8.302	-485
Mittelzufluss (Vorjahr Mittelabfluss) aus Finanzierungstätigkeit	5.290	-1.975
Nettoveränderung der Zahlungsmittel mit Laufzeiten unter 3 Monaten	-143	527
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten zum 1. Januar	834	307
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten zum 31. Dezember	691	834

Der Bestand an kurzfristigen liquiden Mitteln der SAP SE betrug am Ende des Geschäftsjahres 691 Mio. € und verringerte sich damit um 143 Mio. € gegenüber dem Vorjahresbestand von 834 Mio. €.

Chancen und Risiken

Die SAP SE unterliegt im Wesentlichen den gleichen Chancen und Risiken wie der SAP-Konzern. Weitere Informationen hierzu finden Sie in den Kapiteln *Risikomanagement und Risiken* sowie *Prognosen und Chancen*.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Jahr 2014 um 7.817 Mio. € auf 8.302 Mio. € (2013: 485 Mio. €), insbesondere aufgrund der Kapitaleinlagen bei der SAP America, Inc. im Zusammenhang mit den angesprochenen Akquisitionen von Concur und Fieldglass. 266 Mio. € entfallen auf Investitionen in das Sachanlagevermögen. Gegenläufig wirkten Zuflüsse in Höhe von 73 Mio. € im Rahmen der Veräußerung von Sach- und Finanzanlagevermögen sowie 50 Mio. € aus längerfristigen Geldanlagen.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit im Jahr 2014 betrug 5.290 Mio. € im Gegensatz zum Mittelabfluss in Höhe von 1.975 Mio. € im Vorjahr. Die Zuflüsse in Höhe von 7.520 Mio. € resultierten vorwiegend aus der Ausgabe von neuen Anleihen und der Aufnahme der Darlehen im Zusammenhang mit den erwähnten Akquisitionen sowie der Ausgabe eigener Aktien im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen in Höhe von 54 Mio. €. Demgegenüber stehen Zahlungsmittelabflüsse aus der Dividendenzahlung in Höhe von 1.194 Mio. € (2013: 1.013 Mio. €) und der Rückführung von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 1.090 Mio. €.

Grundlagen Corporate Governance

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die SAP SE hat als börsennotierte Gesellschaft 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 SE hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 18. Februar 2015 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*.

FORMWECHSEL IN EINE EUROPÄISCHE AKTIENGESSELLSCHAFT

Auf der Hauptversammlung am 21. Mai 2014 haben die Aktionäre der Umwandlung der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) zugestimmt. Mit dem Eintrag ins Handelsregister am 7. Juli 2014 wurde diese Umwandlung vollzogen. Seit diesem Datum firmieren wir als SAP SE.

ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

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

Der Aufsichtsrat der SAP hat am 4. Mai 2014 Robert Enslin und Bernd Leukert mit sofortiger Wirkung in den Vorstand berufen. Robert Enslin leitet weiterhin die Vertriebsorganisation. Bernd Leukert hat die Verantwortung für die weltweite Entwicklungsorganisation von Vishal Sikka übernommen, der am 4. Mai 2014 aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand ausgeschieden ist und die SAP verlassen hat.

Der Aufsichtsrat hat außerdem der Berufung von Ingrid-Helen Arnold und Stefan Ries in das Global Managing Board zugestimmt, um damit das SAP-Führungsteam der nächsten Generation weiter zu stärken.

Jim Hagemann Snabe hat mit dem Ende der Hauptversammlung am 21. Mai 2014 sein Mandat als Vorstandssprecher der SAP AG niedergelegt und wurde in den Aufsichtsrat der SAP SE gewählt.

Mit Wirkung zum 1. Juli 2014 trat Luka Mucic als Finanzvorstand die Nachfolge von Werner Brandt an, der planmäßig aus dem Vorstand ausgeschieden ist.

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 SE zum 31. Dezember 2014 finden Sie unter *Textziffer (21)* im Anhang zum Konzernabschluss. 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 2014 hielt SAP 33.274.852 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimm- und Dividendenrechte zu. Aktien, die 2014 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 SE 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 jeweiligen Bestimmungen des geltenden europäischen und deutschen Rechts, einschließlich der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (die „SE-Verordnung“ oder „SE-VO“) und des Aktiengesetzes. Nach der Satzung besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß Art. 39 und 46 der SE-Verordnung 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. Für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern ist eine einfache Mehrheit der Aufsichtsratsmitglieder erforderlich. Bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Aufsichtsratsvorsitzenden den Ausschlag. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Vorstandsmitglieder einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen. Die Bestellung zum Vorstand kann gemäß Art. 9 SE-VO und § 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 Art. 9 SE-VO und § 85 AktG in dringenden Fällen eine gerichtliche Bestellung erfolgen. Die Änderung unserer Satzung erfordert gemäß Art. 59 SE-VO und § 179 AktG einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln der abgegebenen gültigen Stimmen. Für solche Satzungsänderungen, für die bei nach deutschem Recht gegründeten Aktiengesellschaften nur eine einfache Mehr-

heit erforderlich ist, ist die einfache Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen ausreichend, wenn zumindest die Hälfte des gezeichneten Kapitals bei der Abstimmung vertreten ist. Ist weniger als die Hälfte des gezeichneten Kapitals vertreten, ist die gesetzlich vorgeschriebene Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen (gemäß Art. 59 SE-VO) ausreichend. 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 und 2014) verwendet und berechnete am 31. Dezember 2014 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 SE 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 (26)* im Anhang zum Konzernabschluss) enthält eine Klausel für den Fall des Kontrollwechsels, eine sogenannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP SE, 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.
- In Vereinbarungen zwischen der SAP SE und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2014 einen Umfang von 471 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 SE wesentlich verschlechtern. Dies kann möglicherweise auch einen Kontrollwechsel mit einschließen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP SE 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 (davon eine mit einer Laufzeit bis 2014), 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. € aufge-

legt, in dessen Rahmen bis zum 31. Dezember 2013 keine Anleihen begeben wurden. 2014 hat die SAP ihr Debt Issuance Program verlängert. Dieses weist aktuell ein Volumen von 6 Mrd. € auf. Im November 2014 wurden im Rahmen des Debt Issuance Program drei Tranchen Euroanleihen in Höhe von 2,75 Mrd. € begeben. Weitere Informationen zu diesen Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter *Textziffer (18b)* im Anhang zum Konzernabschluss. 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.

- In den Verträgen über unsere Privatplatzierung in den USA in Höhe von insgesamt 2,65 Mrd. US\$ (siehe *Textziffer (18b)* im Anhang zum Konzernabschluss) 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.
 - 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.

Risikomanagement und Risiken

UNSER RISIKOMANAGEMENT

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 umfassende Strukturen für das Risikomanagement und das interne Kontrollsystem eingerichtet, die es der SAP ermöglichen, 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 für das Risikomanagement und das interne Kontrollsystem entschieden.

Da unsere Wertpapiere sowohl an der deutschen Börse als auch an der US-amerikanischen Börse notiert sind, 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. Unser 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. 2014 haben wir

in ausgewählten Bereichen die Einführung von Mechanismen zur kontinuierlichen Überwachung und Prüfung des internen Kontrollsystems fortgesetzt. Anhand des COSO-Rahmenwerks 2013 (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) werden interne Kontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette auf Prozess- und Teilprozebene definiert und abgedeckt. Damit wird gewährleistet, dass die Geschäftsziele im Einklang mit den strategischen, operativen und finanziellen Zielen des Unternehmens stehen und die Einhaltung von Vorschriften (Compliance) sichergestellt wird. 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 von unserem 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. 2014 haben wir diese verbindliche Richtlinie im Rahmen unserer regelmäßigen Überprüfung aktualisiert und alle Mitarbeiter darüber informiert. Dabei mussten die Mitarbeiter auch die Kenntnisnahme dieser Richtlinie bestätigen. Die Effektivität unseres konzernweiten Risikomanagement-Systems wird durch regelmäßige Prüfungen der Konzernrevision kontrolliert. Außerdem prüft der Abschlussprüfer der SAP jährlich, ob das Risikofrüherkennungssystem der SAP geeignet ist, bestandsgefährdende Risiken für unseren 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. Zum heutigen Stand dient das Risikomanagement-System der Erfassung von Risiken. Chancen werden nur dann bewertet und analysiert, wenn dies als angemessen erachtet wird.

Risikomanagement-Methodik und Berichterstattung

Die folgenden Abschnitte beschreiben die wesentlichen 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 Risikoindikatoren 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 Ebenen unseres Unternehmens 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 SAP-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 Gegenmaßnahmen zu beurteilen, um dann über eine Genehmigung zu entscheiden. Je nach Risikoexponierung sind unterschiedliche Genehmigungsstufen erforderlich, bis hin zum Vorstand der SAP.

Die Verantwortlichen auf lokaler, regionaler und globaler Ebene werden gemäß unserer Risikomanagement-Richtlinie 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 wird der Vorstand einmal im Quartal nach Maßgabe klar definierter Berichtskriterien über Einzelrisiken unterrichtet. Über neu identifizierte sowie über bestehende wesentliche Risiken, die definierte Grenzwerte überschreiten oder erhebliche Auswirkungen haben könnten, werden außerdem der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats in Kenntnis gesetzt. Dies schließt potenzielle bestandsgefährdende Risiken ein.

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

Risikomanagement-Organisation

Unsere Risikomanagement-Organisation stellt sicher, dass die Bereiche Risikomanagement-Governance, operative, finanzielle, strategische Risiken und Risiken der Nichteinhaltung von Vorschriften (Compliance-Risiken) abgedeckt sind. Die Organi-

sation 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, des Vorsitzenden des Aufsichtsrats und des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, zuständig.

Unsere Funktion für strategisches Risikomanagement ist in den Bereich Global Controlling eingegliedert. Sie 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.

Das Risikomanagement im Hinblick auf neu akquirierte Unternehmen, deren Übernahme und Integration noch nicht abgeschlossen sind, wird durch den Bereich Corporate Development durchgeführt. Die in den übernommenen Unternehmen vorhandenen Risikomanagement-Strukturen bleiben bis zur vollständigen Integration dieser Unternehmen bestehen.

Die 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.

Die Leiterin der Globalen GRC-Organisation ist zusammen mit anderen zentralen Funktionen (beispielsweise Global Controlling oder Global Treasury) 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 der Globalen GRC-Organisation konsolidiert, die an den Finanzvorstand des Konzerns 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 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 unser unternehmensweites Risikomanagement-System 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 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 gemäß der IFRS-Bilanzierung und deren Auswirkungen auf das IKRMS, da eine Nichtbeachtung ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellen würde. Das IKRMS sieht sowohl präventive als auch nachträglich auf-

deckende 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 Konzernunternehmen 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 setzen wir externe Dienstleister ein, zum Beispiel für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen, anteilsbasierten Vergütungen sowie Kaufpreisallokationen im Rahmen von Unternehmenserwerben und -zusammenschlüssen. In den meisten unserer Tochterunternehmen werden die Jahresabschlüsse ebenfalls von externen Dienstleistern erstellt. Die mit der Finanzberichterstattung betrauten Mitarbeiter werden in den Richtlinien und Prozessen geschult.

Ein Ausschuss stellt die Ergebnisse der Bewertung der Effektivität des IKRMS in Bezug auf unseren IFRS-Konzernabschluss 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 Umfang der Effektivitätsprüfung zu bestimmen, mögliche Kontrollschwächen zu evaluieren und angemessene Gegenmaßnahmen abzuleiten. Zudem diskutiert der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen regelmäßig die durchge-

fährten Bewertungen der Effektivität des internen Kontrollsystems bezogen auf den IFRS-Konzernabschluss.

Die Einschätzung des Prüfungsausschusses zur Effektivität des IKRMS bezogen auf unseren IFRS-Konzernabschluss ergab, dass das rechnungslegungsrelevante Kontrollsystem des Konzerns zum 31. Dezember 2014 funktionsfähig war.

Governance-Prozess für das Risikomanagement-System und das interne Kontrollsystem

Es obliegt unserem Vorstand, die Effektivität des Risikomanagement-Systems und des internen Kontrollsystems sicherzustellen. Die Mitglieder des Vorstands überwachen dabei in ihren jeweiligen Bereichen die Effektivität der beiden Systeme und deren Anwendung. Wir erstatten dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der SAP regelmäßig Bericht über den Status des Risikomanagement-Systems und des internen Kontrollsystems. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Prüfungsausschuss werden außerdem 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 beauftragt, in regelmäßigen Abständen eine Prüfung verschiedener Aspekte des Risikomanagement-Systems und dessen Funktionsfähigkeit vorzunehmen. Darüber hinaus wird das System zusätzlich durch die externe Prüfung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung sowie der Wirksamkeit des internen Frühwarnsystems bestätigt.

Verwendete Softwarelösung

Zur wirksamen Unterstützung des Governance-Prozesses verwenden wir unsere eigene Risikomanagement-Software (SAP-Lösungen 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 konsolidiert und aggregiert. Die Softwarelösung unterstützt auch den risikobasierten Ansatz des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems für die Rechnungslegung (IKRMS).

RISIKOFAKTOREN

Im Folgenden führen wir Risikofaktoren auf, die wir mithilfe unserer Risikomanagement-Software (SAP-Lösungen für Governance, Risk und Compliance) ermitteln und verfolgen. Die nachfolgende Darstellung der Risiken ist stärker verdichtet als für die Zwecke der internen Steuerung. Die Risiken sind jedoch nach den gleichen Risikokategorien, die wir auch in unserem internen Risikomanagement-Berichtssystem verwenden, aufgegliedert.

Die SAP SE 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 Haushaltsbeschränkungen 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 und die Bereitschaft unserer Kunden, in unsere Lösungen zu investieren, beeinträchtigen oder zu Verzögerungen bei Kaufentscheidungen führen. Auch Schwankungen einzelner Währungen können negative Folgen für unsere Geschäftstätigkeit mit Kunden und Partnern in den entsprechenden Ländern haben. Darüber hinaus tragen politische Unruhen in Regionen wie dem Nahen Osten und Afrika, Krisensituationen wie in der Ukraine oder auch Naturkatastrophen sowie Pandemien wie Ebola zu wirtschaftlicher und politischer Instabilität bei.

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,
- mögliche Rechtsstreitigkeiten mit Kunden aufgrund der Nichterbringung von Serviceleistungen infolge von Sanktionslisten oder Problemen im Zusammenhang mit Exportkontrollen,
- 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 größere Nachfrage nach billigeren Produkten und Services.

Einzelne oder mehrere dieser Auswirkungen könnten unsere Fähigkeit beeinträchtigen, Software zu verkaufen und Serviceleistungen zu erbringen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Die SAP hat Maßnahmen ergriffen und Szenarioanalysen durchgeführt, um den beschriebenen Risiken zu begegnen und ihre negativen Auswirkungen so weit wie möglich zu mindern. Unseren Kunden bieten wir Standardsoftware- und -produktpakete, die schnell und leicht zu installieren sind, sowie attraktive Finanzierungs-, Lizenzierungs- und Subskriptionsmodelle für unsere Software. 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, unsere 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 stufen 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, unserer 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 Lateinamerika und Nordamerika (Amerika), Asien-Pazifik-Japan (APJ), China, Hongkong, Taiwan und Macau (Greater China), Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Mittel- und Osteuropa (MEE). 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 die entsprechenden Gesetze und Vorschriften auch für unsere Geschäftstätigkeit gelten. 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 negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit weltweit oder in einzelnen oder mehreren Ländern und Regionen, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

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 jeweiligen Länder 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, sowie Pandemien und Naturkatastrophen könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Terroranschläge und andere Gewaltakte oder Kriegshandlungen, bürgerliche und politische Unruhen (wie beispielsweise im Nahen Osten, in der Ukraine, in Israel, in Syrien, in Libyen sowie anderen Teilen Afrikas), Naturkatastrophen (wie Wirbelstürme, Überschwemmungen oder ähnliche Naturereignisse) oder Pandemien (wie Ebola) könnten erhebliche negative Auswirkungen auf die jeweils betroffene Wirtschaft oder darüber hinaus haben. Ein solches Ereignis, in dessen Folge wir beispielsweise eine signifikante Anzahl unserer Mitarbeiter verlieren würden oder die Geschäftstätigkeit an unseren Standorten unterbrechen oder ganz aussetzen müssten, könnte uns daran hin-

dern, 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 (Lateinamerika und Nordamerika), APJ und EMEA sowie ein globales Krisenteam verstärkt.

Um unsere zentrale IT-Infrastruktur (insbesondere unsere Rechenzentren) 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 wurde im Verlauf der Geschichte nicht von Naturkatastrophen heimgesucht.

Im Hinblick auf die größere Bedeutung, die gegenwärtige und zu erwartende politische Krisensituationen und Gewaltakte sowie Pandemien für die Geschäftstätigkeit der SAP haben könnten, schätzen wir die erhöhte Möglichkeit des Risikoeintritts als 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 ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Marktrisiken

Unsere Bestandskunden könnten sich entscheiden, keine weiteren Softwareprodukte zu lizenzieren, keine Subskriptionen für unsere Cloud-Lösungen abzuschließen, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern, keine weiteren Beratungs- oder Schulungsleistungen zu erwerben, oder sie könnten auf andere Produkte oder Dienstleistungen (auch Konkurrenzprodukte) umsteigen.

2014 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. Möglicherweise gelingt es uns trotz der hohen Qualität und des hohen Leistungsniveaus unseres neu gestalteten und erweiterten Serviceangebots im Bereich Premium-Services nicht, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen. Bestandskunden könnten sich entscheiden, ihre Wartungsverträge zu kündigen beziehungsweise nicht zu verlängern, keine weiteren Produkte und Dienstleistungen von uns zu erwerben, keine Subskriptionen für unsere Cloud-Lösungen abzuschließen oder sie könnten sich für Alternativangebote von anderen Herstellern entscheiden. Zudem könnten sich die wachsende Zahl unserer Cloud-Verträge und die Umstellung vom traditionellen On-Premise-Lizenzgeschäft auf Cloud-Subskriptionen negativ auf unsere Software- und Wartungserlöse auswirken. Dies könnte negative Auswirkungen auf unser Geschäft mit dem Verkauf und der Wartung von On-Premise-Software, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

In enger Zusammenarbeit mit SAP-Anwendervereinigungen zeigen wir anhand von Kundenreferenzen und -berichten laufenden Mehrwert und Nutzen unseres Lösungs-, Service- und Supportangebots bezogen auf Innovation, Qualität und ein hohes Leistungsniveau auf. Darüber hinaus überwachen wir kontinuierlich die Leistungsfähigkeit unserer Services, den von unseren Kunden wahrgenommenen Wert unserer Serviceleistungen und die Zufriedenheit unserer Kunden. Bei Bedarf leiten wir Maßnahmen zur Minderung dieses Risikos ein.

Im Hinblick auf die wachsende Zahl unserer Cloud-Verträge und die Umstellung vom traditionellen On-Premise-Lizenzgeschäft auf Cloud-Subskriptionen halten wir die erhöhte Möglichkeit des Risikoeintritts für unwahrscheinlich. Sollte das Risiko dennoch eintreten, können wir 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.

Der Erfolg unserer Strategie im Bereich Cloud Computing hängt von der Marktwahrnehmung und einer stärkeren Nutzung unserer Cloud-Produkte und der von uns bereitgestellten und betriebenen Cloud-Services ab. Eine unzureichende Akzeptanz unserer Lösungen und Services bei den Kunden könnte dazu führen, dass die SAP ihre Position als ein 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, Ariba, Fieldglass und Concur 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 weiteren Faktoren, die die Marktakzeptanz von Cloud-Software beeinflussen könnten, gehören:

- Bedenken, einem externen Anbieter kritische Mitarbeiterdaten oder vertrauliche Unternehmensdaten anzuvertrauen,
- Bedenken von 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 Integration von Cloud-to-Cloud-Lösungen und On-Premise-Produkten,
- unzureichendes Vertrauen der Kunden in Cloud-Lösungen infolge mangelnder Fähigkeit von Cloud-Anbietern generell, Cloud-Dienste sicher und erfolgreich bereitzustellen,

- stärkere Konkurrenz aufgrund strategischer Kooperationen unserer Mitbewerber im Bereich Cloud.

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, unser Ansehen und unsere Cashflows haben.

Wir haben verschiedene Maßnahmen ergriffen, um unseren Kunden und Partnern den Mehrwert unserer Cloud-Produkte zu vermitteln. Unter anderem haben wir erhebliche Investitionen in die Infrastruktur und Prozesse getätigt, um den sicheren Betrieb unserer Cloud-Software gewährleisten zu können. Hierzu gehören beispielsweise die Anpassung der Bereitstellung von Cloud-Diensten an lokale und/oder spezifische Marktanforderungen (Bereitstellung über lokale oder regionale Rechenzentren) sowie die Einhaltung der in den jeweiligen Ländern geltenden Vorschriften zum Datenschutz und zur Informationssicherheit.

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.

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, Konnektivität, Internet der Dinge, Digital, 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 Ver-

lust 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 bereitwilliger in Cloud-Lösungen investieren, um ihre Investitionen zu verringern. Dies könnte vorübergehend negative Auswirkungen auf unser Betriebsergebnis haben. Darüber hinaus könnte der gegenwärtige Markttrend, stärker in Cloud-Produkte zu investieren, das Risiko des möglichen Verlusts von Bestandskunden im On-Premise-Bereich erhöhen. Dies könnte auch vorübergehende negative Auswirkungen auf unsere Umsätze haben, wenn Bestandskunden ihre On-Premise-Softwarelizenzen zunehmend 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 daran, unsere globalen Prozesse weiter zu verbessern und unsere Organisationsstrukturen anzupassen.

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.

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 Cloud-Subskriptionen. Unsere Kunden wollen neuartige Technologien von SAP einsetzen, ohne jedoch bereits getätigte IT-Investitionen zu gefährden. Die Einführung neuer SAP-Lösungen, Technologien und Geschäftsmodelle sowie neuer

Bereitstellungs- und Nutzungsmodelle unterliegt jedoch gewissen Unsicherheiten im Hinblick darauf, ob die Kunden den mit diesen Investitionen verbundenen Mehrwert wahrnehmen und die erwarteten Vorteile realisieren können. Es besteht ein erhöhtes Risiko, dass die Kunden bedingt durch diese Unsicherheiten zunächst abwarten könnten, 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. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

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 Marktsegmente wie Analyselösungen, Geschäftsanwendungen sowie Datenbanken und Technologien entwickeln. Des Weiteren zeigen wir laufend den Nutzen unseres Lösungs- und Serviceangebots anhand von Kundenreferenzen und -berichten sowie durch erstklassige Supportleistungen, um die Zufriedenheit der Kunden während und nach der Implementierung unserer Lösungen sicherzustellen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische 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.

Wir realisieren Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support über die Laufzeit der jeweiligen Serviceverträge, und unser Geschäft hängt wesentlich davon ab, dass unsere Kunden diese Verträge verlängern und zusätzliche Module oder Benutzerlizenzen von uns erwerben. Obgleich sich Steigerungen oder Rückgänge unserer Cloud-Verkaufszahlen nicht sofort in unserem Betriebsergebnis niederschlagen, könnte jeglicher Rückgang bei den Vertragsverlängerungen unser zukünftiges Betriebsergebnis aus dem Cloud-Geschäft beeinträchtigen.

Wir erfassen Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support über die Laufzeit der Leistungserbringung, die in der Regel zwischen einem und drei Jahren, in einigen Fällen bis zu fünf Jahren, variiert. 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 in einer bestimmten Periode 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 im Cloud-Geschäft ein gleichbleibendes oder besseres Betriebsergebnis zu erzielen, 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 Portfolio von Cloud-Lösungen und -Services, den Anbindungsmöglichkeiten unserer Cloud-Lösungen an ihre bestehende Umgebung (einschließlich Hybridlösungen aus Cloud- und On-Premise-Lösungen) und unserem Kundensupport. Weitere Faktoren sind Bedenken hinsichtlich eines stabilen, effizienten und sicheren Betriebs unserer Cloud-Lösungen sowie die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften, 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 Subskriptionseinnahmen zurückgehen, und wir würden möglicherweise kein deutlich besseres Betriebs-

ergebnis durch unseren Kundenstamm erzielen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Wir informieren unsere Kunden über unsere langfristige Cloud-Strategie sowie geplante Integrationen und führen kontinuierlich Verbesserungen durch, die unsere Cloud-Lösungen erweitern. Hierzu gehören eine rasche Bereitstellung, komfortable Benutzeroberflächen sowie eine schnelle Wertschöpfung. Um unseren Service für Kunden ständig zu verbessern, beobachten wir jede Problemstellung genau. Gemeinsam mit den Kunden führen wir Ursachenanalysen durch und bieten ihnen eine Lösung. Darüber hinaus arbeiten wir derzeit daran, die Bereitstellung von Cloud-Diensten an lokale und/oder spezifische Marktanforderungen (beispielsweise durch die Bereitstellung dieser Services über lokale oder regionale Rechenzentren) und an gesetzliche und behördliche Vorschriften anzupassen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir eine Zunahme an kritischen 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.

Falls es uns nicht gelingt, ein effektives Partnernetz auszubauen und weiterzuentwickeln, 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, weitere profitable Marktwege zu erschließen und damit die Marktabdeckung zu optimieren sowie in allen Segmenten qualitativ hochwertige Services anbieten zu können. Unsere Partner schaffen Innovationen auf Basis unserer 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 oder unser Servicemodell im Vergleich zu den Produkten unserer Mitbewerber 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 passen ihr Geschäftsmodell nicht rechtzeitig an das geänderte Geschäftsmodell der SAP an.
- 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 Szenarien könnte sich dies negativ auf die Nachfrage nach SAP-Software und -Services auswirken. Dadurch wären wir möglicherweise nicht in der Lage, unseren geschäftlichen Radius zu erweitern, um erfolgreich mit anderen Softwareanbietern zu konkurrieren. Dies könnte negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

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 gewin-

nen. Wir bieten Mitarbeitern der Partnerunternehmen vielfältige Schulungsmöglichkeiten und stellen unseren Partnern außerdem Demo-Lösungen bereit, mit deren Hilfe sie ihren Kunden den Mehrwert unserer Cloud- und On-Premise-Lösungen aufzeigen können. 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 betriebliche Veränderungen sowie die Nachfolgeplanung und die Personal-

planung, 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. In bestimmten Regionen und Technologie- und Lösungsbereichen setzen wir uns weiterhin sehr hohe Wachstumsziele, insbesondere in Ländern und Regionen wie Afrika, China und Lateinamerika. Zur Umsetzung der SAP-Strategieziele benötigen wir kompetente und spezialisierte Fach- und Führungskräfte, sowohl männlich als auch weiblich. Unser erfolgreicher Wandel zum führenden Cloud-Unternehmen hängt wesentlich von unserer Fähigkeit ab, hoch qualifizierte und spezialisierte Mitarbeiter für den Bereich Cloud in unserem Unternehmen zu halten und zu gewinnen. Die begrenzte Verfügbarkeit entsprechender Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt hat zu einem intensiven Wettbewerb in unserer Branche geführt und könnte uns den rechtlichen Ansprüchen anderer Unternehmen aussetzen, die verhindern wollen, dass ihre Mitarbeiter zu einem Wettbewerber wechseln. Wenn wir es nicht schaffen, gut ausgebildete

und engagierte Mitarbeiter 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. Dies könnte negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben. 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. Wenn wir keine angemessenen Vergütungsprogramme und Zusatzleistungen anbieten können oder diese nur unzureichend ausgeführt werden, könnte dies 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.

Trotz dieser gestiegenen 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. Die Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen schätzen wir jedoch als erheblich ein. Wir stufen dieses Risiko als mittleres 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 Europäische Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere in Deutschland und den USA notiert sind, unterliegt die SAP den europäischen, 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 eine Verschärfung von Maßnahmen zur Durchsetzung von Vorschriften und höhere 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, des Foreign Corrupt Practices Act in den USA und des Bribery Act im Vereinigten Königreich sowie anderer lokaler Gesetze zum Verbot von Schmiergeldzahlungen durch Mitarbeiter, Lieferanten und Vertriebspartner. Schwellenmärkte sind ein wesentlicher Schwerpunkt unserer weltweiten Wachstumsstrategie. Diese Märkte sind grundsätzlich mit verschiedenen Risiken verbunden. Die Nichteinhaltung der einschlägigen Gesetze und Vorschriften unsererseits oder jede gegen uns vorgebrachte Beschuldigung eines Gesetzesverstößes, 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 und verschärfte 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, um uns vor möglichen Folgen im Zusammenhang mit verschärften Maßnahmen zur Durchsetzung von Vorschriften oder protektionistischen Maßnahmen einzelner Länder zu schützen. 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 Global 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 SAP-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.

Im Hinblick auf die bereits erfolgte und zukünftig zu erwartende Verschärfung von Maßnahmen zur Durchsetzung von Vorschriften sowie protektionistischer Maßnahmen einzelner Länder halten wir die erhöhte Möglichkeit des Risikoeintritts für unwahrscheinlich. Sollte das Risiko dennoch eintreten, 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.

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 Geschäftsorten 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 sowie bei der Bereitstellung unserer Cloud-Lösungen berücksichtigen müssen. Wenn wir die einschlägigen Gesetze nicht einhalten oder den Datenschutzerfordernungen 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. Unter anderem verbessern wir laufend den Betrieb unserer weltweiten Rechenzentren und berücksichtigen dabei auch lokale und/oder spezifische Marktanforderungen und gesetzliche Anforderungen. Zudem haben wir in datenschutzkritischen Geschäftsbereichen wie der Personalwirtschaft, dem Support und Marketing sowie den Geschäftsbereichen Global Services, Products & Innovation und Custom Development ein zertifiziertes Datenschutzmanagementsystem eingeführt, dessen Umsetzung jährlich intern sowie 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 Green 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 Anspruchsgruppen 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. Für unsere Bemühungen um Nachhaltigkeit erhielten wir große Anerkennung. Als Beleg für unsere Nachhaltigkeitsleistung sind wir erneut in bedeutenden und anerkannten

Nachhaltigkeitsindizes wie dem Dow Jones Sustainability Index sowie dem Climate Disclosure Leadership Index und dem Climate Performance Leadership Index des Carbon Disclosure Project (CDP) gelistet. Da wir unser Emissionsziel von 440 Kilotonnen CO₂ für 2014 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 unserer Geschäftstätigkeit, unserer Finanz- und Ertragslage sowie unserem Ansehen erheblich schaden.

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 beinhaltet verschiedene Instrumente in den Bereichen Schulung, Beratung, Kontrolle und Untersuchung. Ziel ist es, das Risiko eines vorsätzlichen oder fahrlässigen unethischen Verhaltens 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 anhalten.

Begleitet werden diese Richtlinien von kontinuierlichen E-Learning-Kursen und Präsenzs Schulungen 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 schwerwiegenden unethischen Verhaltens als sehr unwahrscheinlich einschätzen, können wir das Risiko nicht ausschließen. Sollte das Risiko eintreten, könnte dies erhebliche Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben sowie eine negative Abweichung von unseren Betriebsergebniszielen nach sich ziehen. 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 sowie interne Informationen zu unserer Strategie, neuen Technologien, Fusionen und Übernahmen, unveröffentlichte Finanzergebnisse oder personenbezogene Daten könnten versehentlich oder verfrüht an die Öffentlichkeit getragen werden und eine falsche Wahrnehmung nach sich ziehen. 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 von 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 Produkt-erweiterungen 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,
- die Einführung neuer Geschäftsmodelle oder Umstellung auf neue Geschäftsmodelle, die geänderte Zahlungsbedingungen oder längere Zahlungsfristen nach sich ziehen,
- Saisonabhängigkeit der Softwarekäufe unserer Kunden,
- mangelnde Transparenz während der laufenden Integration übernommener Unternehmen in Bezug auf deren Verkaufsprognosen und hinsichtlich der 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 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 Aufwendungen 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 Aufwendungen 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. Die Liquidität unseres Konzerns wird durch einen soliden operativen Cashflow gestützt, der größtenteils aus periodisch wiederkehrenden Einnahmen besteht, sowie durch Kreditlinien, die wir im Bedarfsfall nutzen können. Die Investitionen auf Basis unserer Konzernliquidität könnten jedoch durch ungünstige makroökonomische Faktoren einem höheren Ausfallrisiko unterliegen. Unter anderem könnte die Fähigkeit der SAP, Finanzschulden zurückzuzahlen, durch mögliche Liquiditätsengpässe beeinträchtigt werden. Daraus könnten sich Auswirkungen auf den Wert unserer Finanzanlagen ergeben, die wiederum 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 vom Management umfangreiche Annahmen, Schätzungen und Beurteilungen, beispielsweise für größere Patentstreitigkeiten, 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. Dies könnte zu erheblichen Änderungen der Schätzungen und Beurteilungen und folglich auch zu Änderungen der Finanzzahlen führen. 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 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.

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 (einschließlich des neuen Standards IFRS 15 für die Realisierung von Umsätzen aus Kundenverträgen, die wir voraussichtlich 2017 einführen müssen) 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 2014 entfielen 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.

Wir überwachen potenzielle Währungskursrisiken im Hinblick auf Bilanzpositionen sowie erwartete Zahlungsströme 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 eine Mischung aus Zinsvereinbarungen mit festem und variablem Zinssatz.

Wir schätzen den Eintritt des Risikos starker Währungs- und Zinsschwankungen, die sich auf unsere Umsatzerlöse und Ergebnisse auswirken könnten, 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 (25)* und (26) im Anhang zum Konzernabschluss.

Die Kosten von derivativen Instrumenten zur Absicherung anteilsbasierter Vergütungsprogramme könnten die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen.

Um die Effekte unserer anteilsbasierten 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 anteilsbasierter 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 Imple-

mentierungs-, Integrations- und Migrationsbedarf 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 zuvor 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 kostenintensive 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 Rückstellungen 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.

Produkt- und Technologierisiken

Unentdeckte Sicherheitsschwachstellen in den von uns ausgelieferten und eingesetzten Softwareprodukten könnten bei der SAP sowie bei ihren Kunden und Partnern 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 infolge verteilter sogenannter Denial-of-Service-Angriffe, 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 Sicherheitsmechanismen 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 einen Software-Security-Response-Prozess sind wir außerdem 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 Partner sowie unseren eigenen Geschäftsbetrieb 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 unsere Kosten erhöhen 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, darunter auch die von uns lizenzierten Technologien von Drittanbietern und die in diesen Produkten verwendeten Open-Source-Softwarekomponenten, 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 insbesondere 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.

Im Hinblick auf die verstärkte Nutzung von Open-Source-Softwarekomponenten in unseren Produkten und den Produkten der von uns übernommenen Unternehmen halten wir die erhöhte Möglichkeit des Risikoeintritts für unwahrscheinlich. 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, angemessene Due-Diligence-Prüfungen und Vertragsmanagementprozesse durchzuführen und kontinuierlich die Entwicklungsprojekte entlang des gesamten Produktimplementierungsprozesses zu überwachen, indem wir entsprechende Kontrollmechanismen bei der Bereitstellung unserer Produkte und Services über die Cloud einsetzen.

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. Um erfolgreich zu sein, müssen wir unsere Produkte und Vermarktungskonzepte auf eine cloudbasierte Bereitstellung von Software umstellen, um der geänderten Kundennachfrage Rechnung zu tragen.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, neue Geschäftsmodelle, 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 oder die Investitionen in die Infrastruktur auszugleichen, die wir zur Bereitstellung unserer Lösungen und Dienstleistungen im Rahmen unseres neuen Geschäftsmodells benötigen. Des Weiteren könnten wir nicht in der Lage sein, technologische Verbesserungen vorherzusehen und zu entwickeln oder unsere Produkte, Services, Prozesse und Geschäftsmodelle 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 weiter laufend an die aktuellen Marktgegebenheiten und Anforderungen der Kunden und Partner an. Wir entwickeln neue Technologien und Lösungen, wie die zukunftsweisende Suite SAP S/4HANA, und nutzen modernste Technologien, sofern diese eine klare Geschäftschance 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 Plattform 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 Konzept für einen durchgängig hohen Bedienkomfort den geänderten Kundenerwartungen 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 zu optimieren, Design und Technologie unserer Benutzungsoberflächen zu harmonisieren, übernommene Technologien zu integrieren 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 der von uns verwalteten Cloud-Services erfolgreich gegen die Konkurrenz zu behaupten. Dies könnte dazu führen, dass unsere Partner und Kunden die SAP-HANA-Plattform oder die von uns verwalteten Cloud-Services nicht schnell genug einführen oder Lösungen unserer Wettbewerber in Betracht ziehen. Dies könnte 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 sowie übernommener Technologien 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.

Aufgrund von Produkten, die wir bereits gemeinsam mit den von uns übernommenen Unternehmen entwickelt haben oder noch entwickeln werden, halten wir die erhöhte Möglichkeit des Risikoeintritts für unwahrscheinlich. 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 Cloud-Anwendungen 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 Cloud-Anwendungen 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 Cloud-Anwendungen 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 Cloud-Anwendungen führen, bis wir entweder selbst eine gleichwertige Technologie entwickelt oder (falls bereits erhältlich) identifiziert haben. Da wir im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit Partnern im Bereich Cloud Computing Rechenzentren gemeinsam mit Partnern betreiben, könnten wir außerdem zusätzlichen Sicherheits- und Datenschutzrisiken sowie Risiken infolge der Nichteinhaltung bestehender Service-Level-Vereinbarungen durch Partner ausgesetzt sein.

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 Ansehen geschädigt, unser Geschäft beeinträchtigt 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 zeitaufwendig sein. Neben der potenziellen Haftung könnten Unterbrechungen in der Verfügbarkeit unserer Cloud-Anwendungen dazu führen, dass unser Ansehen 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 interner und externer Daten, die in unseren Rechenzentren verwaltet werden. Wir konsolidieren und harmonisieren unsere Rechenzentren wie auch unsere Datenschutzmaßnahmen, zu denen der Einsatz unseres Cybersecurity-Tools SAP Enterprise Threat Detection auf Basis von SAP HANA und Maßnahmen zur Durchsetzung der Netzwerkzugriffskontrolle zählen. Dadurch schaffen wir eine homogene 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.

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 Branchensegmente 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 Standardisierungsorganisation 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 dass sich etwaige Ansprüche in Bezug auf die geistigen Eigentumsrechte Dritter, Anforderungen im Zusammenhang mit Open-Source-Software oder bestimmten Standards kritisch auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unser Ansehen und unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele auswirken könnten 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 (24)* im Anhang zum Konzernabschluss.

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, die die Grundlage für unsere Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten gemäß IFRS bilden, 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 (24)* im Anhang zum Konzernabschluss.

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. Wir haben vermehrt auch größere Unternehmen übernommen, und auch die strategische Bedeutung dieser Akquisitionen für die SAP hat zugenommen. Wir planen derartige Erwerbe 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, Geschäftssparten und Technologien mit unvorhersehbaren operativen Problemen, Ausgaben und höheren 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,
- das Scheitern einer zeitnahen und gewinnbringenden Integration der übernommenen Technologien und Produkte in das Lösungsportfolio und die Strategie der SAP,
- 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 Baraufwendungen,
- Einschränkungen, was die zeitnahe Einhaltung bestehender Sicherheitsstandards der SAP durch übernommene Unternehmen betrifft,
- Schwierigkeiten im Rahmen von Implementierungsprojekten bei Kunden, die Technologien und Lösungen sowohl der SAP als auch des übernommenen Unternehmens beinhalten.

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 kritische 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 geltende Recht bietet. Hierzu gehören Gesetze zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, des Urheberrechts, des Patent- und Markenrechts sowie Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen und 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 und sogenannte Mega-Hacks gegen On-Premise-Software, Hosting- und Cloud-Dienste. Dies könnte beispielsweise die unerwünschte Weitergabe von vertraulichen Informationen und geistigem Eigentum, Produktschäden, Produktionsausfälle, Lieferengpässe sowie die Gefährdung von Daten (einschließlich personenbezogener Daten) zur Folge haben. Ein Versagen unserer Cybersicherheitsmaßnahmen könnte unsere Geschäftstätigkeit und Erbringung von Dienstleistungen 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 unser Ansehen, 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 und aus gewaltbarem 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 deutliche Verluste erleiden.

Wir planen, uns im Rahmen unseres konsolidierten Venture-Investmentfonds Sapphire Ventures (vormals 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 Sapphire Ventures sich beteiligt, haben sich in der Vergangenheit zum Teil negativ auf ihre Ergebnisentwicklung ausgewirkt, und dies könnte auch künftig der Fall sein. Der Wert unserer Investitionen in Sapphire Ventures könnte so beeinträchtigt werden, 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 absetzbar, woraus sich nachteilige Auswirkungen auf unsere effektive Steuerquote ergeben könnten.

Um diesem Risiko entgegenzuwirken, achtet Sapphire 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

Die SAP konsolidiert und aggregiert alle von den verschiedenen Unternehmensbereichen und -funktionen gemeldeten Risiken gemäß der Risikomanagement-Richtlinie, die von der konzernweiten Risikomanagement-Steuerungsfunktion überwacht wird.

Im Vergleich zu den vergangenen Jahren haben wir 2014 nur geringfügige prozentuale Veränderungen der in unserer Risikomatrix als „hoch“ oder „mittel“ eingestuften Einzelrisiken festgestellt. In Bezug auf die Gesamtzahl aller identifizierten Risiken lagen die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ zum Jahresende bei 11 % (2013: 12 %) und die Risiken des Bereichs „mittleres Risiko“ bei 46 % (2013: 39 %).

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 SAP-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 2015 erfolgreich begegnen zu können.

Prognosen und Chancen

VORAUSSICHTLICHE WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Für 2015 erwarten die Experten der Europäischen Zentralbank (EZB), dass sich die globale Wirtschaftstätigkeit allmählich weiter belebt, wobei die Erholung weiter moderat bleibt. Dabei fallen ihrer Meinung nach die wirtschaftlichen Aussichten für die einzelnen Länder und Regionen immer unterschiedlicher aus: Wichtige Industrieländer dürften in den kommenden Jahren gut abschneiden, während in den Schwellenländern strukturelle Probleme zunehmen und die Finanzierungsbedingungen härter werden. Einen entscheidenden Einfluss dürfte laut EZB auch der weitere Verlauf aktueller geopolitischer Krisen ausüben, zum Beispiel in der Ukraine und im Nahen Osten.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) könnte das Wirtschaftswachstum 2015 weiterhin unter dem weltweiten Durchschnitt liegen. Insbesondere in der Eurozone dürfte die Konjunktur schwach bleiben. Die EZB erwartet hier für 2015 und 2016 ein Wirtschaftswachstum um etwas mehr als 1 % und korrigiert damit ihre früheren Prognosen nach unten. Allerdings könnten 2015 nach Einschätzung der EZB verschiedene geldpolitische Maßnahmen zum Tragen kommen, die insbesondere die Unternehmensinvestitionen stützen. Für Mittel- und Osteuropa erwartet die EZB künftig eine relativ robuste Konjunktur, die durch eine allmählich anziehende Inlandsnachfrage gestützt werden dürfte. Das Exportgeschäft dagegen leidet voraussichtlich unter den geopolitischen Spannungen zwischen Russland und der Ukraine.

Auch die Wachstumsraten der Region Amerika erreichen 2015 nicht den weltweiten Durchschnitt. Für die USA erkennt die EZB künftig ein starkes Wirtschaftswachstum. Positiv sollten sich insbesondere die Verbesserungen am Arbeits- und Immobilienmarkt und die weiterhin günstigen Finanzierungsbedingungen auswirken. In Lateinamerika dürfte das Wachstum auf einem niedrigen Niveau verharren, da nach Einschätzung der EZB die Rohstoffpreise weiter sinken und die Produktionskosten steigen. Dabei bleiben deutliche Unterschiede zwischen den Ländern erhalten. So beobachtet die EZB in Brasilien vor allem wachstumshemmende Faktoren, während sich das Wachstum der mexikanischen Wirtschaft ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren dank umfangreicher Struktur-reformen beschleunigen könnte.

Die wirtschaftliche Entwicklung der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) bleibt auch künftig uneinheitlich. Für Japan rechnet die EZB 2015 mit einem Wachstum im positiven Bereich, vor allem wegen günstiger Anzeichen auf dem Markt für Wohnimmobilien und bei der Industrieproduktion. Die chinesische Wirtschaft dürfte nach Einschätzung der EZB 2015 etwas langsamer wachsen als 2014. Die größten Wachstumsbeiträge leisten dort voraussichtlich die Konsumausgaben und der Handel.

Wirtschaftliche Entwicklung – BIP-Wachstum gegenüber Vorjahr Prozent

	2013s	2014p	2015p
Weltweit	3,3	3,3	3,5
Industrieländer	1,3	1,8	2,4
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,7	4,4	4,3
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
Eurozone	-0,5	0,8	1,2
Deutschland	0,2	1,5	1,3
Mittel- und Osteuropa	2,8	2,7	2,9
Naher Osten und Nordafrika	2,2	2,8	3,3
Afrika südlich der Sahara	5,2	4,8	4,9
Amerika			
USA	2,2	2,4	3,6
Kanada	2,0	2,4	2,3
Mittel- und Südamerika, Karibik	2,8	1,2	1,3
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
Japan	1,6	0,1	0,6
Asiatische Entwicklungsländer	6,6	6,5	6,4
China	7,8	7,4	6,8

s = Schätzung, p = Prognose

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update Januar 2015, Cross Currents, Stand: 20. Januar 2015, S. 3.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DES IT-MARKTES FÜR 2015

Für 2015 erwartet das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC) ein leicht rückläufiges Wachstum des weltweiten IT-Marktes von 3,7 % (Software: 6,5 %). Stabile Nachfrage nach IT ist für die kommenden Jahre laut IDC sowohl in den Industrieländern als auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern grundsätzlich vorhanden. Allerdings soll der Preisdruck weiter steigen, und

konkurrierende Branchen wie Cloud-Angebote und klassische Software dürften sich gegenseitig beeinflussen. Außerdem hängt die zukünftige Entwicklung des weltweiten IT-Marktes nach Ansicht von IDC von der Widerstandsfähigkeit der Weltwirtschaft angesichts zahlreicher internationaler Risikofaktoren ab: zum Beispiel von der Entwicklung der Ebola-Epidemie, den Auswirkungen der IS-Aktivitäten im arabischen Raum, der Ukraine-Krise oder auch der angespannten politischen Lage in Südostasien.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) rechnet IDC 2015 mit einem Rückgang des IT-Wachstums auf 3,0 %. Jedoch sollen die Wachstumsraten der Bereiche Software (5,3 %) und Services (3,3 %) gegenüber 2014 zulegen. In Westeuropa könnten die IT-Ausgaben 2015 um 1,2 % wachsen, deutlich langsamer als im abgelaufenen Jahr, meldet IDC. Auch Deutschland soll nur knapp über diesem Wert liegen (1,5 %). In Mittel- und Osteuropa dagegen könnte das IT-Wachstum schon 2015 wieder auf 7,1 % in die Höhe schnellen (Russland: 5,9 %), im Nahen Osten und in Afrika dagegen auf einstellige Werte (8,6 %) sinken, so IDC.

Auf einem ähnlichen Niveau wie im Berichtsjahr bleibt 2015 nach Aussage von IDC das IT-Wachstum der Region Amerika (3,9 %). Der Software-Bereich könnte demnach gleichbleibend um 7,3 % wachsen, der Service-Bereich dagegen etwas langsamer als bisher (2,7 %). Für die USA prognostiziert IDC 2015 ein Wachstum um 3,5 %, für Lateinamerika um 5,7 % (Brasilien: 3,2 %, Mexiko: 6,3 %).

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) schließlich behält das Wachstum der gesamten IT-Ausgaben 2015 nach Einschätzung von IDC seine Geschwindigkeit bei (4,4 %). Dabei soll aber der Bereich Software mit 6,2 % schneller wachsen als 2014. In Japan erwartet IDC 2015 ein um 0,2 % rückläufiges Wachstum, in China eine Zunahme um nur noch 4,4 %.

Entwicklung des IT-Marktes – Ausgabenwachstum gegenüber Vorjahr Prozent

	2013s	2014p	2015p
Weltweit			
IT gesamt	4,6	4,1	3,7
Hardware	4,9	3,8	2,8
Paketsoftware	7,4	6,1	6,5
Anwendungssoftware	7,3	6,0	6,2
Services	2,6	3,3	3,5
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
IT gesamt	3,1	3,6	3,0
Paketsoftware	4,5	4,1	5,2
Anwendungssoftware	4,5	4,2	5,0
Services	1,5	2,6	3,3
Amerika			
IT gesamt	5,2	4,3	3,9
Paketsoftware	8,9	7,3	7,3
Anwendungssoftware	8,9	7,1	7,0
Services	2,8	3,1	2,7
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
IT gesamt	5,7	4,4	4,4
Paketsoftware	8,2	5,8	6,2
Anwendungssoftware	7,8	6,0	5,9
Services	4,3	5,5	5,8

s = Schätzung, p = Prognose

Quelle: IDC Worldwide Black Book Q3 2014 Update.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE SAP

SAP erwartet, auch 2015 beim Umsatz stärker zu wachsen als die Weltwirtschaft und die IT-Branche. Die starken Wachstumsraten der letzten Jahre unterstreichen, dass SAP den Wandel in der Industrie anführt.

2014 haben wir unsere Run-Simple-Strategie umgesetzt, um unseren Kunden zu helfen, ihr Unternehmen weiter zu optimieren. Das starke Wachstum der SAP wird entscheidend von der SAP-HANA-Plattform, dem umfangreichsten Cloud-Portfolio und dem weltweit größten Geschäftsnetzwerk bestimmt. Wir zeigen Unternehmen den klaren Weg zu weiterem Wachstum im 21. Jahrhundert: durch Echtzeitverarbeitung, Vernetzung

und Vereinfachung. Zudem werden wir weiter mit aller Energie auf ein deutlich besser vorhersehbares Geschäftsmodell hinarbeiten, parallel unser Kerngeschäft weiter ausbauen und gleichzeitig anstreben, unser Betriebsergebnis weiter zu erhöhen.

Wir sind gut positioniert und zuversichtlich, unsere mittelfristigen Ziele für 2017 und 2020 erreichen zu können – unter der Annahme, dass das Wachstum der Weltwirtschaft und der IT-Branche nicht hinter den aktuellen Erwartungen zurückbleibt. Da wir sowohl in den Regionen als auch in den verschiedenen Branchen mit unserem Produktangebot ausreichend breit und ausgewogen aufgestellt sind, sind wir in der Lage, einzelne kleinere Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Lage und des IT-Marktes auszugleichen.

Dennoch ist es angesichts des deutlich volatileren Marktumfelds auch für die SAP eine Herausforderung, ihre ambitionierten Ziele zu erreichen. Unser Markt und damit auch die Anforderungen unserer Kunden verändern sich rasant. Wir haben dies frühzeitig erkannt und uns strategisch entsprechend aufgestellt. Der Vergleich unserer geplanten Geschäftsentwicklung mit den Prognosen für die Weltwirtschaft und die IT-Branche zeigt, dass wir auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld wettbewerbsfähig sind und unsere Position als Marktführer für Unternehmensanwendungssoftware weiter ausbauen wollen.

Darüber hinaus werden wir weiter in Ländern investieren, in denen wir deutliches Wachstum erwarten. Dazu zählen beispielsweise Brasilien, China, Indien, Russland sowie der Nahe Osten und Afrika. Für die Zukunft sehen wir weiteres Wachstumspotenzial nicht nur regional, sondern auch durch unser breites Produktangebot, um sowohl unsere ambitionierten Ziele für 2015 als auch unsere mittelfristigen Ziele für 2017 sowie 2020 zu erreichen.

OPERATIVE ZIELE 2015 (NON-IFRS)

Geänderte Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung

Wie im Abschnitt *Service und Support* dieses Berichts beschrieben, haben wir damit begonnen, unsere Services nach dem „ONE Service“-Konzept zusammenzuführen. Dieser Änderung entsprechen wir in unserer Finanzberichterstattung ab 2015, indem wir die Umsätze aus Premium-Support-Leistungen mit den Umsätzen aus Beratung und sonstigen Services in einem gemeinsamen neuen Umsatzposten „Services“ in unserer

Gewinn- und Verlustrechnung zusammenführen. Die Umsätze aus Premium-Support-Leistungen waren bis 2014 in der Umsatzzeile „Support“ enthalten. Zusammen mit dieser Änderung vereinfachen und präzisieren wir auch die Bezeichnung verschiedener Posten in unserer Gewinn- und Verlustrechnung. So wird die Zwischensumme „Software und Support“, die noch die Premium-Support-Umsätze beinhaltetete, künftig „Softwarelizenzen und Support“ heißen und die Premium-Support-Umsätze nicht mehr enthalten. Die Zwischensumme „Software und softwarebezogene Serviceerlöse“ benennen wir in „Cloud und Software“ um – auch hier sind die Premium-Support-Umsätze angesichts ihrer Verschiebung in den neuen Umsatzposten „Services“ nicht mehr enthalten. Sowohl der Umsatzposten „Cloud-Subskriptionen und -Support“ als auch die gesamten Umsatzerlöse sind von diesen Anpassungen nicht betroffen und bleiben unverändert.

Der unten dargestellte Ausblick des Unternehmens für 2015 und darüber hinaus basiert auf dieser angepassten Gewinn- und Verlustrechnung.

Umsatz- und Ergebnisziele

Wir geben folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2015:

- Die SAP erwartet, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 1,95 Mrd. € und 2,05 Mrd. € liegen werden (2014: 1,10 Mrd. €). Das obere Ende dieser Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 86 %. Concur und Fieldglass werden voraussichtlich rund 50 Prozentpunkte zu diesem Wachstum beitragen.
- Die SAP erwartet, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 8 % und 10 % wachsen werden (2014: 14,33 Mrd. €).
- Die SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 5,6 Mrd. € und 5,9 Mrd. € liegen wird (2014: 5,64 Mrd. €).

Während unser Ausblick für das Gesamtjahr 2015 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse gegeben wird, erwarten wir, dass die berichteten Wachstumsraten zu aktuellen Wechselkursen durch die Wechselkursschwankungen weiterhin beeinflusst werden. Wenn die Währungskurse für den Rest des Jahres 2015 unverändert auf dem Schlusskurs von Dezember 2014 bleiben, erwartet die SAP, dass für das Gesamtjahr 2015 die Wachstumsrate der Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) um rund 2 Prozentpunkte positiv beeinflusst wird und die Wachstumsrate des Betriebsergebnisses (Non-IFRS) zu aktuellen Kursen um rund 1 Prozentpunkt positiv beeinflusst wird.

Wir erwarten, dass die Umsatzerlöse (Non-IFRS) auch weiterhin überwiegend von den Erlösen aus Cloud und Software getragen werden. Das erwartete Erlöswachstum für diesen Bereich liegt jedoch unter dem oben genannten Ausblick für die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS).

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 2015	Ist-Beträge für 2014
Anpassungen auf Umsatzerlöse	< 20	19
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	520 bis 560	290
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	670 bis 720	562
Restrukturierungsaufwendungen	150 bis 250	126

Im Zusammenhang mit den Rechtsstreiten TomorrowNow und Versata wurden in 2014 309 Mio. € Aufwand erfasst. In Q3 2014 haben Versata und SAP ein Patent License and Settlement Agreement geschlossen.

Die SAP rechnet mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 25,0 % bis 26,0 % (2014: 24,7 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 26,5 % bis 27,5 % (2014: 26,1 %).

Liquiditäts- und Finanzziele

Zum 31. Dezember 2014 verfügten wir über eine negative Nettoliquidität. Wir gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien auch 2015 zur Deckung des operativen Kapitalbedarfs ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – Schuldentilgungen und unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt. Wir beabsichtigen, eine Privatplatzierung in Höhe von 300 Mio. US\$ sowie eine Anleihe in Höhe von 550 Mio. € zurückzuzahlen, die im Oktober beziehungsweise November 2015 fällig werden. Darüber hinaus planen wir, unsere ausstehenden Bankdarlehen in größerem Umfang zurückzuzahlen und einen weiteren Teil am Fremdkapitalmarkt zu refinanzieren. Zum Zeitpunkt dieses Berichts haben wir keine konkreten Pläne für künftige Aktienrückkäufe.

Investitionsziele

Die für die Jahre 2015 und 2016 geplanten Sachinvestitionen (ohne Akquisitionen) umfassen vor allem die Fortsetzung der Bauaktivitäten, die im Abschnitt *Entwicklung der Vermögenslage (IFRS)* dieses Berichts beschrieben sind. Hierfür sind Investitionen von rund 170 Mio. € über die nächsten zwei Jahre geplant. Diese können voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden.

Dividendenziele

Unsere bisherige Dividendenpolitik sah eine Ausschüttung von über 30 % des Konzerngewinns nach Steuern vor. Die tatsächlichen Dividendenausschüttungen entsprachen aber in den letzten Jahren sogar immer mehr als 35 % des jeweiligen Konzerngewinns nach Steuern. Daher passen wir unsere Dividendenpolitik an und wollen auch künftig über 35 % des Konzerngewinns nach Steuern ausschütten.

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 keine Effekte aus einer größeren Akquisition erwarten.

AUSBLICK FÜR DIE SAP SE

Die SAP SE 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 SE abführen. Die Entwicklung des operativen Geschäfts der SAP SE ist daher eng mit der Entwicklung der Erlöse aus „Cloud und Software“ des SAP-Konzerns verbunden.

Wir erwarten folglich, dass die für 2015 auf SAP-Konzernebene erwartete Steigerung der Erlöse aus „Cloud und Software“ um 8 % bis 10 % (Non-IFRS, währungsbereinigt) auch auf Ebene der SAP SE zu einem entsprechend positiven währungsbereinigten Wachstum der Produkterlöse führen wird.

Im Geschäftsjahr 2014 war das Betriebsergebnis der SAP SE durch negative Sondereffekte aufgrund von Einmalzahlungen zur Beilegung von Rechtsstreitigkeiten in Höhe von 267 Mio. € beeinflusst. Zusätzlich wird die Realisierung von bislang nicht bilanzierten Gewinnen aus Devisentermingeschäften im Geschäftsjahr 2015 zu einem positiven Einmaleffekt in Höhe von 266 Mio. € führen. Vor diesem Hintergrund rechnen wir für das Geschäftsjahr 2015 mit einem überproportionalen Anstieg des Betriebsergebnisses, unter der Annahme, dass der SAP-Konzern seine für 2015 gesetzten Ziele erreicht und 2015 keine negativen Sondereffekte auftreten.

Auch mittelfristig erwarten wir unter Zugrundelegung der für den SAP-Konzern angestrebten Umsatz- und Ergebnisziele, dass sich der Umsatz und das Betriebsergebnis der SAP SE positiv entwickeln werden.

Als Muttergesellschaft des SAP-Konzerns wird die SAP SE 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 SE auswirken wird.

Die im Ausblick für den SAP-Konzern getroffenen Aussagen zu Liquiditäts-, Finanz-, Investitions- und Dividendenzielen gelten gleichermaßen für die SAP SE.

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

Alle in diesem Abschnitt erläuterten Finanzkennzahlen sind, sofern nicht anders deutlich gemacht, ausschließlich Non-IFRS-Größen.

Wir erwarten Wachstum in den Geschäftsfeldern, die besser planbare Umsätze generieren, sowie eine kontinuierliche Steigerung des Betriebsergebnisses. Im Rahmen unserer Strategie setzen wir unseren Schwerpunkt in erster Linie auf die folgenden finanziellen und nicht finanziellen Ziele: Wachstum, Profitabilität, Kundentreue und Mitarbeiterengagement.

Unsere Ziele haben wir über 2015 hinaus bis zum Jahr 2017 aktualisiert: Wir rechnen weiterhin mit einem schnellen Wachstum im Cloud-Geschäft und erwarten, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support 2017 in einer Spanne zwischen 3,5 Mrd. € und 3,6 Mrd. € liegen werden. Für 2017 gehen wir von einem Gesamtumsatz zwischen 21 Mrd. € und 22 Mrd. € aus. Zusätzlich erwarten wir, dass das Betriebsergebnis 2017 in einer Spanne zwischen 6,3 Mrd. € und 7,0 Mrd. € liegen wird.

Bei der Anpassung der Ziele für 2017 haben wir zum einen den Effekt aus der Akquisition von Concur berücksichtigt, zum anderen gehen wir davon aus, dass Kunden unser Managed-Cloud-Angebot schneller annehmen werden als erwartet. Zudem rechnen wir damit, dass durch das stark wachsende Cloud-Geschäft und die damit steigenden Supportumsätze der Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz zunehmen wird. So soll die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie aus dem Softwaresupport im Jahr 2017 eine Spanne zwischen 65 % und 70 % des Gesamtumsatzes erreichen (2014: 57 %).

Unsere schnell wachsenden Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse sollen bis 2017 fast die Höhe der Softwarelizenzerlöse erreichen und diese 2018 übersteigen. Wir erwarten, dass unser Cloud-Geschäft bis zu diesem Zeitpunkt eine Größenordnung erreicht hat, die ein schnelleres Wachstum des Betriebsergebnisses ermöglicht.

Auch für 2020 haben wir uns bereits hohe Ziele gesetzt und erwarten, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support 2020 in einer Spanne zwischen 7,5 Mrd. € und 8,0 Mrd. € liegen werden. Der Gesamtumsatz soll 2020 zwischen 26 Mrd. € und 28 Mrd. € und das Betriebsergebnis zwischen 8 Mrd. € und 9 Mrd. € liegen. Wir rechnen damit, dass der Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz weiter wachsen wird und die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie aus dem Softwaresupport im Jahr 2020 eine Spanne zwischen 70 % und 75 % des Gesamtumsatzes erreichen wird. Um den erwarteten Anstieg des Betriebsergebnisses zu realisieren, soll der Bruttogewinn aus Cloud-Subskriptionen und -Support, also die Differenz zwischen dem Umsatz aus Cloud-Subskriptionen und -Support und den entsprechenden Umsatzkosten, bis 2020 gegenüber dem Wert von 2014 um durchschnittlich 40 % jährlich wachsen. Dadurch soll die aus diesem Bruttogewinn berechnete Bruttomarge 2020 um circa 9 Prozentpunkte höher liegen als 2014 (2014: 64 %). Im selben Zeitraum soll ein durchschnittlicher Anstieg des Bruttogewinns aus Softwarelizenzen und Support um circa 3 % zu einem Anstieg der entsprechenden Bruttomarge um circa 2 Prozentpunkte führen (2014: 86 %).

Im Cloud-Geschäft dürften sich dabei auch langfristig betrachtet künftig die Margen der verschiedenen Geschäftsmodelle deutlich unterscheiden. Während für Public-Cloud-Subskriptionen und das Business Network langfristig eine Bruttomarge von circa 80 % erwartet wird, soll die Bruttomarge für Managed-Cloud-Angebote langfristig bei circa 40 % liegen. Wenn das Cloud-Geschäft der SAP schließlich einen insgesamt reifen Status erreicht hat, sollen auf Basis der Subskriptionsbuchungen circa 80 % des Cloud-Subskriptions-Geschäfts aus bestehenden Verträgen und deren Verlängerung resultieren (2014: circa 60 %), während 20 % auf Neugeschäft entfallen sollen (2014: circa 40 %).

NICHT FINANZIELLE ZIELE 2015

Neben unseren Finanzziele 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 konzentrieren wir uns weiterhin darauf, den Index für Mitarbeiterengagement 2015 auf 82 % zu steigern (2014: 79 %).

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. Die Kundentreue messen wir mit dem Kunden-Net-Promoter-Score (Kunden-NPS). Für 2015 streben wir an, in den Bereichen On-Premise und Cloud einen gemeinsamen Kunden-NPS von 24 % zu erreichen.

Mit unseren finanziellen und nicht finanziellen Zielen bekräftigen wir unser Engagement für Innovation und Nachhaltigkeit. Durch diese Ziele werden wir unsere Vision verwirklichen können, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Unsere Mission ist es, unseren Kunden dabei zu helfen, ihr gesamtes Potenzial zu nutzen. Um unsere Mission in die Tat umzusetzen, lassen wir uns bei allem, was wir tun, von unserem Prinzip der Einfachheit, Run Simple, leiten. So helfen wir unseren Kunden, Komplexität abzubauen, eine der schwierigsten Herausforderungen für Unternehmen in der heutigen Zeit. 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 unterbrechen.

CHANCEN

Immer mehr Unternehmen erkennen die Vorteile der In-Memory-Technologien und setzen verstärkt auf Cloud-Anwendungen, um komplexe Strukturen und Geschäftsabläufe zu vereinfachen. Diese Entwicklungen sorgen für rasante Veränderungen am Markt. Darüber hinaus profitieren unsere Kunden zunehmend von unseren digitalen Geschäftsnetzwerken.

Bei der Umstellung ihrer Geschäftsabläufe unterstützen wir unsere Kunden als vertrauensvoller Partner. Dafür stellen wir nicht nur In-Memory-Technologien, standardisierte Cloud-Lösungen sowie den Zugang zu Geschäftsnetzwerken bereit, sondern zeigen auch auf, wie sie neue wirtschaftliche Erfolge erzielen und innovative Geschäftsmodelle umsetzen können. Um diesen Erwartungen gerecht zu werden, müssen wir das kontinuierliche Wachstum unseres Unternehmens vorantreiben sowie unsere eigenen Prozesse noch schneller anpassen, indem wir 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 erfolgreiche 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. Wir stützen uns dabei auf die Talente und Ressourcen innerhalb der SAP und ihres gesamten geschäftlichen Umfelds.

Sofern es wahrscheinlich ist, dass die Chancen eintreten, haben wir sie in unsere Geschäftspläne, unseren Ausblick für 2015 und unsere mittelfristigen Perspektiven aufgenommen, die in diesem Bericht dargelegt werden. Der nachfolgende Abschnitt konzentriert sich deshalb auf künftige Trends oder Ereignisse, die zu einer positiven Abweichung von unserem

Ausblick und unseren mittelfristigen Perspektiven führen könnten, sofern sie sich besser entwickeln, als wir es in unseren Prognosen berücksichtigt haben.

Die SAP SE ist das Mutterunternehmen des SAP-Konzerns und generiert Zuflüsse primär aus Lizenz- und Subskriptionsgebühren sowie Dividendenzahlungen von Tochterunternehmen. Sie unterliegt daher ebenfalls – direkt oder indirekt – den nachfolgend beschriebenen Chancen.

Chancen durch wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben deutlichen Einfluss auf unser Geschäft, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows. Sollte die Weltwirtschaft nachhaltiger wachsen, als wir es in unseren Plänen berücksichtigt haben, könnten folglich unsere Umsätze und Ergebnisse unseren aktuellen Ausblick und die mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

In unseren derzeitigen Plänen gehen wir von einem anhaltenden beziehungsweise sich erholenden Wachstum in den Schwellenmärkten (Brasilien, Russland, Indien, China, Naher Osten und Afrika) aus. Diese Märkte bergen erhebliches Potenzial sowohl für unsere traditionellen Unternehmensanwendungen als auch für neue Angebote unseres Portfolios und bieten die Chance eines nachhaltigen Wachstums mit Steigerungsraten im zweistelligen Bereich. Gleichzeitig besteht dort aber die Möglichkeit kurzfristig auftretender Schwankungen, die durch geopolitische Ereignisse (beispielsweise Änderungen der Regierungspolitik oder Epidemien) ausgelöst werden können.

Wir möchten auch künftig der Tatsache Rechnung tragen, dass sowohl von unseren Kunden als auch von uns verstärkt ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen und neuen Geschäftsmodellen erwartet wird. SAP wird weiterhin auf Technologie setzen, um Lösungsansätze für noch komplexere gesellschaftliche Probleme zu entwickeln. Hierzu gehören innovative Lösungen für das Gesundheitswesen, für die Versorgungswirtschaft sowie für den Arbeitsmarkt.

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 *Prognosen und Chancen*.

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, insbesondere im Bereich Cloud, sowie 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, beispielsweise durch eine schnellere Umstellung auf Managed-Cloud-Lösungen für ERP oder cloudbasierte Finanzlösungen, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken. Dies könnte 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 *Produkte, Forschung und Entwicklung und Services* sowie *Prognosen und Chancen*.

Chancen durch unsere Strategie für profitables Wachstum

Ziel der SAP ist es, mit unserem gesamten Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolio ein profitables Wachstum zu generieren und damit unsere Marktstellung zu halten oder zu verbessern. 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 wachsenden Produkt- und Marktsegmenten wie In-Memory Computing, Cloud-Lösungen, mobile Lösungen, Geschäftsnetzwerke, digitales Marketing, soziale Medien, Big Data, Internet der Dinge und Vorhersageanalysen (Predictive Analytics). Neben eigenen Entwicklungen und ergänzenden Akquisitionen könnten besonders große strate-

gische Übernahmen unsere Umsätze und Gewinne erheblich steigern. Der Erwerb von Concur erhöht beispielsweise den Nutzen unseres Geschäftsnetzwerks erheblich, da er einen der wichtigsten betrieblichen Ausgabenbereiche abdeckt: die Reisekosten. Mit der Einführung neuer Geschäftsmodelle und dem Einsatz unseres wachsenden Partnernetzes versucht die SAP überdies, ihre Geschäftstätigkeit auszubauen und Chancen bestmöglich zu nutzen.

Auch unsere leistungsstarken Angebote in Bereichen wie Geschäftsanwendungen, Analyselösungen sowie Datenbanken und Technologien bieten 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 diesen Bereichen. 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 die SAP-HANA-Plattform und unsere Cloud-Angebote mit vereinfachten Lösungen 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 *Strategie und Geschäftsmodell* sowie *Prognosen und Chancen*.

Chancen durch unser Partnernetz

Die SAP wird ihre Zusammenarbeit mit dem globalen Partnernetz weiter ausbauen. Um unsere Marktabdeckung zu vergrößern, werden wir unser Portfolio erweitern und die Entwicklung zukunftsweisender Technologien ankurbeln. Dabei verfolgen wir 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 mit SAP HANA und Cloud-Lösungen bedienen. Dazu gehören strategische Partnerschaften in allen Bereichen: mit Drittanbietern von Software, Systemintegratoren, Dienstleistern und Infrastrukturanbietern. Zu diesem Zweck treiben wir den Ausbau eines Umfelds voran, in dem wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern inno-

vative Lösungen auf Basis von SAP HANA entwickeln können. 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 *Prognosen und Chancen*.

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. 2014 haben wir die Zahl unserer Mitarbeiter erhöht sowie gleichzeitig ausgewogene Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt, um die Vereinfachungs- und Wachstumsstrategie der SAP fortsetzen 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 und gesellschaftliche Leistung* beschrieben, investieren wir ständig in unsere Talente, um das Engagement, die Zusammenarbeit und die Gesundheit unserer Mitarbeiter sowie soziale Innovation zu fördern.

Damit wir auch in Zukunft unsere Innovationskraft und unseren nachhaltigen geschäftlichen Erfolg sichern können, müssen wir kontinuierlich das weltweit verfügbare Arbeitskräfteangebot nutzen und 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 hilft, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. 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 gesellschaftliche Leistung*.

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 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.

Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Der Aufsichtsrat der SAP SE hat Steve Singh, Vorstandsvorsitzender von Concur, zum 1. Januar 2015 in das Global Managing Board berufen. In dieser Position ist er für unsere Geschäftsnetzwerk-Strategie zuständig.

Gleichzeitig hat der Aufsichtsrat Michael Kleinemeier in das Global Managing Board berufen. Gemeinsam mit Gerhard Oswald und Ingrid-Helen Arnold ist er seit dem 1. Januar 2015 für den Vorstandsbereich Global Service & Support verantwortlich.



17,58 MRD. €

WACHSTUM

Wir nutzen die Kennzahl Gesamtumsatz (Non-IFRS) um unser Wachstum zu messen. 2014 haben wir im Vergleich zu 2013 ein solides Wachstum im Gesamtumsatz erzielt (2014: 17,58 Mrd. €; 2013: 16,90 Mrd €).

Wir erwarten, dass der Gesamtumsatz (Non-IFRS) 2017 in einem Bereich von 21 Mrd. € und 22 Mrd. €, und 2020 zwischen 26 Mrd. € und 28 Mrd. € liegen wird.

159 Konzernabschluss nach IFRS

160	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
161	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
162	Konzernbilanz
164	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
166	Konzernkapitalflussrechnung
167	Konzernanhang
167	(1) Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss
167	(2) Konsolidierungskreis
168	(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
183	(4) Unternehmenszusammenschlüsse
185	(5) Umsatzerlöse
186	(6) Software- und softwarebezogene Servicekosten
186	(7) Restrukturierung
186	(8) Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer und Zahl der Mitarbeiter
188	(9) Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto
189	(10) Finanzergebnis, netto
189	(11) Ertragsteuern
192	(12) Ergebnis je Aktie
193	(13) Sonstige finanzielle Vermögenswerte
194	(14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen
195	(15) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte
196	(16) Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte
199	(17) Sachanlagen
199	(18) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten
203	(19) Rückstellungen
210	(20) Passive Rechnungsabgrenzungsposten
210	(21) Eigenkapital
212	(22) Weitere Angaben zum Kapital
214	(23) Sonstige finanzielle Verpflichtungen
215	(24) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche
220	(25) Finanzielle Risikofaktoren
223	(26) Management finanzieller Risiken
230	(27) Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten
239	(28) Anteilsbasierte Vergütungen
247	(29) Segment- und geografische Informationen
250	(30) Organe
254	(31) Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen
255	(32) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers
256	(33) Deutscher Corporate Governance Kodex
256	(34) Ereignisse nach dem Abschlussstichtag
257	(35) Anteilsbesitz
267	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	2014	2013	2012
Cloud-Subskriptionen und -Support		1.087	696	270
Software		4.399	4.516	4.658
Support		9.368	8.738	8.237
Software und Support		13.767	13.254	12.895
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		14.855	13.950	13.165
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse		2.706	2.865	3.058
Umsatzerlöse	(5)	17.560	16.815	16.223
Software- und softwarebezogene Servicekosten	(6)	-2.894	-2.629	-2.553
Beratungs- und sonstige Servicekosten		-2.379	-2.402	-2.520
Umsatzkosten		-5.272	-5.031	-5.073
Bruttogewinn		12.288	11.784	11.149
Forschungs- und Entwicklungskosten		-2.331	-2.282	-2.261
Vertriebs- und Marketingkosten		-4.304	-4.131	-3.912
Allgemeine Verwaltungskosten		-892	-866	-949
Restrukturisierungskosten	(7)	-126	-70	-8
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	(24)	-309	31	-2
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto		4	12	23
Operative Aufwendungen		-13.230	-12.336	-12.181
Betriebsergebnis		4.331	4.479	4.041
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(9)	49	-17	-173
Finanzierungserträge		127	115	103
Finanzierungsaufwendungen		-152	-181	-175
Finanzergebnis, netto	(10)	-25	-66	-72
Gewinn vor Steuern		4.355	4.396	3.796
Ertragsteueraufwand TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit		86	-8	0
Sonstiger Ertragsteueraufwand		-1.161	-1.063	-993
Ertragsteueraufwand	(11)	-1.075	-1.071	-993
Gewinn nach Steuern		3.280	3.325	2.803
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		3.280	3.326	2.803
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		0	-1	0
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	(12)	2,75	2,79	2,35
Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)	(12)	2,74	2,78	2,35

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €

	Textziffer	2014	2013	2012
Gewinn nach Steuern		3.280	3.325	2.803
Bestandteile, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden				
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	(19)	-30	16	-12
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Bestandteilen, die nicht umgegliedert werden	(11)	7	-3	4
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		-23	13	-8
Bestandteile, die in späteren Perioden in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden	(21)			
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.165	-576	-214
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	(27)	128	60	13
Absicherungen von Zahlungsströmen	(26)	-38	0	63
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Bestandteilen, die umgegliedert werden	(11)	31	-8	-20
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		1.286	-524	-157
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		1.263	-511	-165
Gesamtergebnis		4.543	2.814	2.638
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		4.543	2.815	2.638
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		0	-1	0

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz des SAP-Konzerns zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Mio. €

	Textziffer	2014	2013
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		3.328	2.748
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	678	251
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(14)	4.330	3.864
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(15)	431	346
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		214	142
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		8.980	7.351
Geschäfts- oder Firmenwert	(16)	20.945	13.690
Immaterielle Vermögenswerte	(16)	4.608	2.954
Sachanlagen	(17)	2.102	1.820
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	1.021	607
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(14)	100	98
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(15)	164	107
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		231	172
Latente Steueransprüche	(11)	355	292
Summe langfristiger Vermögenswerte		29.527	19.739
Summe Vermögenswerte		38.507	27.091

	Textziffer	2014	2013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	1.007	850
Tatsächliche Steuerschulden		339	433
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	2.561	748
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	2.807	2.562
Rückstellung für Prozessrisiken TomorrowNow und Versata	(24)	1	223
Sonstige Rückstellungen		149	123
Rückstellungen	(19)	150	346
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(20)	1.681	1.408
Summe kurzfristiger Schulden		8.544	6.347
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	55	45
Tatsächliche Steuerschulden		371	319
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	8.980	3.758
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	219	257
Rückstellungen	(19)	149	132
Latente Steuerschulden	(11)	513	110
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(20)	78	74
Summe langfristiger Schulden		10.366	4.695
Summe Schulden		18.909	11.043
Gezeichnetes Kapital		1.229	1.229
Agien		614	551
Gewinnrücklagen		18.317	16.258
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		568	-718
Eigene Anteile		-1.224	-1.280
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		19.504	16.040
Nicht beherrschende Anteile		94	8
Summe Eigenkapital	(21)	19.598	16.048
Summe Eigenkapital und Schulden		38.507	27.091

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	(21)	(21)	(21)	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	
1. Januar 2012	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
Gewinn nach Steuern			3.280		
Sonstiges Ergebnis			-23	1.186	128
Gesamtergebnis			3.257	1.186	128
Anteilsbasierte Vergütungen		34			
Dividenden			-1.194		
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		29			
Zugänge aus Unternehmens- zusammenschlüssen					
Übrige Veränderungen			-4		
31. Dezember 2014	1.229	614	18.317	366	210

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist			Nicht beherrschende Anteile	Summe des Eigenkapitals
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	Eigene Anteile	Summe		
Absicherungen von Zahlungsströmen				
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	(21)		(4)	
-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
		3.280	0	3.280
-28		1.263		1.263
-28		4.543	0	4.543
		34		34
		-1.194		-1.194
	56	85		85
		0	86	86
		-4	0	-4
-8	-1.224	19.504	94	19.598

Konzernkapitalflussrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €

	Textziffer	2014	2013	2012
Gewinn nach Steuern		3.280	3.325	2.803
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit:				
Abschreibungen	(16), (17)	1.010	951	863
Ertragsteueraufwand	(11)	1.075	1.071	993
Finanzergebnis, netto	(10)	25	66	72
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		47	42	-25
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten		85	57	31
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen		-286	-110	-298
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte		-344	-131	-23
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten		573	-176	420
Erhöhung/Minderung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens		16	125	154
Auszahlungen im Zusammenhang mit dem TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	(24)	-555	-1	7
Gezahlte Zinsen		-130	-159	-165
Erhaltene Zinsen		59	67	92
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge		-1.356	-1.295	-1.102
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit		3.499	3.832	3.822
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-6.360	-1.160	-6.068
Auszahlungen für den Erwerb von derivativen Finanzinstrumenten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen		-111	0	-26
Summe der Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(4)	-6.472	-1.160	-6.094
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-737	-566	-541
Einzahlungen aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		46	55	39
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		-910	-1.531	-1.022
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		833	1.421	1.654
Cashflows aus Investitionstätigkeiten		-7.240	-1.781	-5.964
Gezahlte Dividenden	(22)	-1.194	-1.013	-1.310
Erwerb eigener Anteile	(22)	0	0	-53
Einzahlungen aus der Ausgabe von eigenen Anteilen		51	49	90
Einzahlungen aus der Ausgabe von neuen Anteilen (anteilsbasierte Vergütungen)		0	0	15
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen		7.503	1.000	5.778
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen		-2.062	-1.625	-4.714
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten		4.298	-1.589	-194
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		23	-191	-152
Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		580	271	-2.488
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	(22)	2.748	2.477	4.965
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(22)	3.328	2.748	2.477

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2014

(1) ALLGEMEINE ANGABEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

Der vorliegende Konzernabschluss der SAP SE und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt.

Wir haben alle Standards und Interpretationen angewendet, die zum 31. Dezember 2014 gültig und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren. Für unseren Konzernabschluss waren zum 31. Dezember 2014, 2013 und 2012 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 International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten IFRS als auch den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Mit Wirkung zum 7. Juli 2014 wurde die SAP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (*Societas Europaea*, SE) umgewandelt und firmiert seitdem als SAP SE.

Unser Vorstand hat den Konzernabschluss am 19. Februar 2015 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

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Konsolidierte Tochterunternehmen

	Inland	Ausland	Gesamt
31. Dezember 2012	22	245	267
Zugänge	1	24	25
Abgänge	-1	-19	-20
31. Dezember 2013	22	250	272
Zugänge	2	56	58
Abgänge	-2	-41	-43
31. Dezember 2014	22	265	287

Die Zugänge ergeben sich aus dem Erwerb von Unternehmen sowie Unternehmensgründungen. Die Abgänge resultieren aus der Verschmelzung und der Liquidation von Unternehmen.

(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 (19a)*.

Angaben zu den Methoden und Annahmen, die wir bei der Ermittlung der jeweiligen Bewertungsgrundlagen anwenden, sind gegebenenfalls in den Erläuterungen zu dem jeweiligen Vermögenswert oder der Verbindlichkeit zu finden.

(3b) Angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Umgliederungen

Wir haben die Darstellung der Umsatzerlöse in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung angepasst, um die Zusammenlegung unseres Cloud-Geschäfts und unseres Kerngeschäfts (On-Premise-Lösungen) zu unterstreichen. Dabei haben sich nur die Reihenfolge und die Zwischensummen geändert, der Inhalt der Positionen bleibt unverändert. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beginnen nun mit der Position Cloud-Subskriptionen und -Support, im Anschluss daran werden unsere On-Premise-Aktivitäten Software und Support aufgeführt. Die Zwischensumme Software und Cloud-Subskriptionen wurde gestrichen, und für Software und Support wurde eine neue Zwischensumme gebildet. Die Vergleichsangaben für die dargestellten Vorperioden wurden der aktuellen Darstellung entsprechend umgliedert.

Außerdem haben wir die Aufwendungen aus dem Versata-Rechtsstreit in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung von den Software- und softwarebezogenen Servicekosten in die Position „TomorrowNow-Rechtsstreit“ umgegliedert und diese Position in „TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit“ umbenannt. Die Vorjahresbeträge wurden entsprechend angepasst (2013: 31 Mio. €, 2012: –2 Mio. €). Wir glauben, dass diese Umgliederung die Vergleichbarkeit unserer operativen Ergebnisse periodenübergreifend verbessert. Weitere Erläuterungen zu diesem Rechtsstreit finden Sie unter *Textziffer (24)*.

Wir haben unsere Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen von den sonstigen Rückstellungen in die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten umgegliedert. Die Vorjahresbeträge (31. Dezember 2013: 445 Mio. €) wurden ebenfalls entsprechend umgegliedert. Wir sind der Ansicht, dass eine Klassifizierung als sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten den wirtschaftlichen Gehalt dieser Verbindlichkeit besser widerspiegelt als eine Klassifizierung unter den sonstigen Rückstellungen.

Ab dem Geschäftsjahr 2014 weisen wir Barzahlungen für derivative Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen in unserer Konzernkapitalflussrechnung in einem separaten Posten aus. Die Vorjahresbeträge (2013: 0 Mio. €; 2012: 26 Mio. €) wurden entsprechend umgegliedert. Mit dieser Umgliederung erhöht sich die Transparenz der Angaben zu den Zahlungsmittelflüssen für Unternehmenszusammenschlüsse.

Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwerte

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.

Währungsumrechnung

Erträge und Aufwendungen sowie Mittelzu- oder -abflüsse aus der betrieblichen Tätigkeit der ausländischen Tochterunternehmen, die jeweils auf eine andere funktionale Währung lauten als Euro, rechnen wir zu Durchschnittskursen um, die jeweils auf monatlicher Basis ermittelt werden. Währungseffekte aus Fremdwährungstransaktionen erfassen wir in den sonstigen Aufwendungen und Erträgen, netto.

Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Währungen haben sich wie folgt verändert:

Wechselkurse

Gegenwert von 1 €

		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs		
		2014	2013	2014	2013	2012
US-Dollar	USD	1,2141	1,3791	1,3198	1,3301	1,2862
Britisches Pfund	GBP	0,7789	0,8337	0,8037	0,8482	0,8104
Japanischer Yen	JPY	145,23	144,72	140,61	130,21	103,05
Schweizer Franken	CHF	1,2024	1,2276	1,2132	1,2302	1,2055
Kanadischer Dollar	CAD	1,4063	1,4671	1,4645	1,3710	1,2843
Australischer Dollar	AUD	1,4829	1,5423	1,4650	1,3944	1,2419

Umsatzrealisierung

Klassen von Umsatzerlösen

Unsere Umsatzerlöse stammen aus Gebühren, die wir unseren Kunden berechnen für (a) die Nutzung unserer gehosteten Cloud-Angebote, (b) Lizenzen an unseren On-Premise-Softwareprodukten und (c) Support- und Beratungsleistungen, Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software sowie Schulungs- und sonstige Serviceleistungen.

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse setzen sich aus den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, den Softwareerlösen und den Supporterlösen zusammen.

- Die Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support verkörpern die Erlöse aus folgenden Leistungen:
 - Software-as-a-Service (SaaS), das heißt die Einräumung eines Rechts auf Nutzung von Softwarefunktionen 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, oder
 - zusätzlicher Premiumsupport, der über den regulären, in den Entgelten für Cloud-Subskriptionen enthaltenen Support hinausgeht, oder
 - Hosting-Services und damit verbundene Anwendungsmanagement-Dienste für Software, die von der SAP gehostet wird, bei denen der Kunde das Recht hat, den Vertrag zu kündigen und die Software jederzeit dauerhaft auf eigenen Systemen in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen.

- Die Softwareerlöse ergeben sich 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 (On-Premise-Software). Die Softwareerlöse umfassen Umsatzerlöse aus dem Verkauf unserer Standard-Softwareprodukte sowie aus Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software.
- Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch nicht spezifizierte künftige Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen sowie durch technische Produktsupportleistungen für On-Premise-Software generieren. 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 spezifizierter Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellten Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse setzen sich aus unseren Beratungserlösen und den sonstigen Serviceerlösen zusammen.

- Erlöse aus Beratungsverträgen betreffen hauptsächlich Erlöse aus der Erbringung von Beratungsleistungen, die sich im Wesentlichen auf die Installation und Konfiguration unserer Cloud-Subskriptionsangebote und unserer On-Premise-Softwareprodukte beziehen.
- Die sonstigen Serviceerlöse beinhalten hauptsächlich Gebühren aus Schulungsleistungen für Kunden und aus Messaging-Services (überwiegend die Übermittlung elektronischer Textnachrichten zwischen verschiedenen Mobilfunkanbieter).

Auslagen, die unseren Kunden in Rechnung gestellt und von diesen getragen werden, sind in den ausgewiesenen Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Supporterlösen, Beratungserlösen oder sonstigen Serviceerlösen enthalten. Für die Zuordnung ausschlaggebend ist die Art der Leistungen, für die Auslagen angefallen sind.

Zeitpunkt der Umsatzrealisierung

Wir erfassen Umsatzerlöse aus Vereinbarungen mit Kunden nicht bevor nachweislich eine Vereinbarung vorliegt, die Höhe der Erlöse und die zugehörigen Kosten verlässlich bestimmt werden können und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung wahrscheinlich ist. Wenn die Höhe des Umsatzes aus unseren Produkten oder Dienstleistungen bei Vertragsabschluss nicht verlässlich bestimmt werden kann, schließen wir daraus, dass der Zufluss eines 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 den Umsatz erst, wenn der Zahlungseingang wahrscheinlich wird oder die Zahlung eingegangen ist. Dabei ist der frühere Zeitpunkt maßgebend. Wurde für einen Kunden eine Einzelwertberichtigung gebildet, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen von dem betreffenden Kunden ein Umsatz erfasst.

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 regelmäßige, 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.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen für unsere Standard-Softwareprodukte erfassen wir nach erfolgter Lieferung der Software, das heißt, wenn der Kunde Zugriff auf die Software hat. 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 Software-

erlös getrennt von dem Supporterlös nach der Residualmethode, sobald die oben genannten Kriterien erfüllt sind.

Unsere Lizenzvereinbarungen für On-Premise-Software enthalten grundsätzlich keine Abnahmebestimmungen. Ist im Softwarevertrag ausnahmsweise eine Abnahme der Software 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.

Die Softwareerlöse aus Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software, bei denen eine Umsatzrealisierung anhand des Fertigstellungsgrads der Auftragserfüllung erfolgt, 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.

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. In der Regel zahlt der Kunde eine regelmäßige Gebühr über eine festgelegte Vertragslaufzeit. Wir erfassen Umsätze aus diesen Gebühren ab dem Zeitpunkt 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 Softwareprodukte.

Der Kunde zahlt üblicherweise 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.

Die Supporterlöse erfassen wir auf der Grundlage der Leistungserbringung im Rahmen der Supportverträge. Bei unseren wichtigsten Supportleistungen müssen wir in der Lage sein, jederzeit technischen Produktsupport zu leisten und je nach Verfügbarkeit nicht spezifizierte Updates, Upgrades und Erweiterungen bereitzustellen. Für diese Supportleistungen erfassen wir Umsätze ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags.

Beratungs- und sonstige Serviceerlöse erfassen wir, wenn die Leistungen erbracht wurden. Beratungsverträge beinhalten in der Regel keine erheblichen Modifikationen oder sonstigen wesentlichen funktionalen Änderungen und Erweiterungen der Software. Die daraus erzielten Umsatzerlöse werden nach der Methode der Teilgewinnrealisierung erfasst, wenn die Dienstleistungen erbracht wurden. Den Leistungsfortschritt von Messaging-Services messen wir auf der Grundlage der Anzahl der erfolgreich verarbeiteten und übermittelten Textnachrichten. Davon abweichend erfassen wir Erlöse aus Messaging-Vereinbarungen auf Festpreisbasis ratierlich über die Vertragslaufzeit.

Bemessung der Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden abzüglich Retouren, Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Zuschüsse an unsere Vertriebspartner, die diesen qualifizierte und genehmigte Marketingtätigkeiten ermöglichen, werden mit dem Umsatz verrechnet, es sei denn, wir erhalten einen eigenständigen identifizierbaren Nutzen für unseren Beitrag, dessen beizulegender Zeitwert in angemessener Weise bestimmt werden kann.

Mehrkomponentenverträge

Wir fassen zwei oder mehr Verträge mit demselben Kunden zusammen und bilanzieren diese Verträge als einen einzelnen Vertrag, wenn die Einzelverträge als Paket ausgehandelt werden oder auf andere Art und Weise verbunden sind. Die Mehrheit unserer Verträge, die Cloud-Angebote oder On-Premise-Software beinhalten, umfassen überdies andere Produkte oder Dienstleistungen (Mehrkomponentenverträge).

Die unterschiedlichen Produkte und Dienstleistungen, deren Lieferung beziehungsweise Leistung im Rahmen unserer Kundenverträge zugesagt wird, erfassen wir als separate Bilanzierungseinheiten (einzeln abgrenzbare Teilleistungen), es sei denn:

- Der Vertrag beinhaltet erhebliche Modifikationen oder sonstige wesentliche funktionale Änderungen und Erweiterungen der Cloud-Subskription oder On-Premise-Software und
 - die Dienstleistungen können nicht durch einen Drittanbieter erbracht werden, weshalb sie als wesentlich für die Cloud-Subskription oder On-Premise-Software angesehen werden.
- Produkte und Dienstleistungen, die nicht als einzeln abgrenzbare Teilleistungen eingestuft werden können, werden in einer Bilanzierungseinheit zusammengefasst (kombinierte Teilleistungen).

Der Teil des Transaktionspreises, der einer einzeln abgrenzbaren Teilleistung zugeordnet wurde, wird gemäß den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für die betreffende Teilleistung gesondert in den Umsatzerlösen erfasst. Bei kombinierten Teilleistungen, die aus Cloud-Angeboten oder On-Premise-Software und anderen Dienstleistungen bestehen, erfassen wir den hierfür zugeordneten Teil des Transaktionspreises, wie oben erläutert, nach der Methode der Teilgewinnrealisierung oder gegebenenfalls über die Laufzeit der Cloud-Subskription, je nachdem, welcher Leistungszeitraum länger ist.

Das Gesamtentgelt für einen Kundenvertrag teilen wir auf die einzeln abgrenzbaren Teilleistungen auf der Grundlage ihrer jeweiligen beizulegenden Zeitwerte auf. Diese Aufteilung richtet sich nach dem Verhältnis der individuellen beizulegenden Zeitwerte der separaten Teilleistungen, es sei denn, es wird, wie nachfolgend erläutert, die Residualmethode angewendet. Wir ermitteln den beizulegenden Zeitwert auf Basis unternehmensspezifischer Standardpreise. Diese entsprechen den Preisen, zu denen die Lieferungen und Leistungen regelmäßig 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. Wenn unternehmensspezifische Standardpreise und Veräußerungspreise von Dritten aufgrund fehlender Einzeltransaktionen oder fehlender einheitlicher Preisgestaltung nicht festgestellt werden können, greifen wir

zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes einer einzeln abgrenzbaren Teilleistung auf ihren geschätzten Einzelveräußerungspreis zurück. Unternehmensspezifische Standardpreise und geschätzte Einzelveräußerungspreise (EVP) für unsere wichtigsten Produkte und Dienstleistungen ermitteln wir wie folgt:

- Die unternehmensspezifischen Standardpreise für unsere verlängerbaren 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.
- Für unsere Cloud-Subskriptionen können unternehmensspezifische Standardpreise grundsätzlich nicht ermittelt werden. Die geschätzten Einzelveräußerungspreise für diese Cloud-Subskriptionen bestimmen wir auf der Grundlage der mit den einzelnen Kunden vertraglich vereinbarten Entgelte bei Verlängerung des Subskriptionsvertrags. Wir ermitteln geschätzte Einzelveräußerungspreise unter Berücksichtigung mehrerer Faktoren, darunter insbesondere die folgenden:
 - i) in Verträgen über Cloud-Subskriptionen vereinbarte wesentliche Gebühren für eine Verlängerung des Vertrags und
 - ii) geplante Bruttomargen und interne Kosten für Leistungen.
- Bei unseren Angeboten im Bereich der On-Premise-Software können unternehmensspezifische Standardpreise grundsätzlich nicht ermittelt werden, und aus vergangenen Transaktionen lassen sich keine repräsentativen Einzelveräußerungspreise ableiten. Deshalb wenden wir für Mehrkomponentenverträge mit On-Premise-Software die Residualmethode an. Nach der Residualmethode wird der Transaktionspreis allen noch nicht erbrachten Teilleistungen in Höhe ihrer jeweiligen beizulegenden Zeitwerte zugerechnet. Der Restbetrag des vertraglich vereinbarten Gesamtentgelts wird der bereits erbrachten Teilleistung zugeordnet. Mit dieser Vorgehensweise folgen wir dem vom Financial Accounting Standards Board (FASB) verabschiedeten ASC Subtopic 985–605 „Software Revenue Recognition“, dessen Anwendung gemäß IAS 8 (Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler) in geeigneten Fällen erlaubt 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 Umsatzerlöse in Höhe des gewährten Rabatts aus gegenwärtigen Leistungen ab. Entsprechendes gilt, falls wir dem Kunden das Recht einräumen, Serviceleistungen zu geringeren Preisen zu beziehen oder zu erneuern als zu den beizulegenden Zeitwerten, die für diese Leistungen ermittelt wurden. Ebenso evaluieren wir, ob Kaufoptionen im Rahmen von Cloud-Subskriptionsverträgen ein wesentliches Recht darstellen, für das Umsatz abzugrenzen ist.

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 auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, 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 stammen, 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.

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 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.

Bilanzierung von Unsicherheiten bei Ertragsteuern

Wir setzen laufende und latente Steuerverbindlichkeiten oder -forderungen für Unsicherheiten bei Ertragsteuern nach IAS 12 (Ertragsteuern) mit dem nach unserer Einschätzung wahrscheinlichen Erfüllungsbetrag an, den wir an die Finanzverwaltungen zahlen müssen oder erstattet bekommen. Dabei gehen wir davon aus, dass die Finanzverwaltungen die zugrunde liegenden Sachverhalte untersuchen werden und umfassendes Wissen bezüglich der Sachverhalte haben.

Anteilsbasierte Vergütungen

Anteilsbasierte Vergütungen für unsere Mitarbeiter umfassen Vergütungspläne mit Barausgleich sowie Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt. Die zugehörigen Aufwendungen erfassen wir als Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer. Wir klassifizieren diese Aufwendungen in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach den Tätigkeiten der Mitarbeiter, denen die Vergütungen gewährt wurden.

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.

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 im Rahmen der Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer. Die beizulegenden Zeitwerte für Sicherungsinstrumente basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (28)*.

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. Sie werden als Kredite und Forderungen, als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte, einschließlich der zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte klassifiziert, da wir keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren.

Marktübliche Käufe und Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Handelstag bilanziert.

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, bei denen es sich um nicht derivative finanzielle Vermögenswerte handelt, die nicht als Kredite und Forderungen oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte eingestuft wurden, mindern Wertminderungsaufwendungen direkt den Buchwert eines Vermögenswertes, wohingegen Wertminderungen auf Kredite und Forderungen in einem Wertberichtigungskonto gebucht werden. Diese Wertberichtigungskonten werden stets zusammen mit den Forderungskonten, in denen die Anschaffungskosten der betreffenden Vermögenswerte enthalten sind, in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen. Wir buchen Forderungen gegen das entsprechende Wertberichtigungskonto aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind.

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.

Derivate

Derivate, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden

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. Zur 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. Darüber hinaus haben wir gelegentlich Verträge mit eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die separat bilanziert werden.

Derivate, die als Sicherungsinstrumente designed wurden

Wir setzen Derivate zur Absicherung von Währungs- oder Zinsrisiken ein und designieren sie als Absicherung von Zahlungsströmen oder Absicherung von beizulegenden Zeitwerten, wenn die Bedingungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 erfüllt sind. 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 hochwahrscheinlich erwarteten Transaktionen sowie dem Zinsrisiko aus variabel verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten.

In Bezug auf das Währungsrisiko bezieht sich die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen 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.

b) Absicherung von beizulegenden Zeitwerten

Die Absicherung von bestimmten fest verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten bilanzieren wir nach den Kriterien für eine Absicherung von beizulegenden Zeitwerten.

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 mithilfe 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 werden. 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. Wir aktivieren Verkaufsprovisionen (direkte und zusätzliche Kosten, die im Rahmen der Auftragerlangung anfallen, werden als Auftragskosten behandelt) für Cloud-Geschäfte und Subskriptionen als Teil unserer aktivierten Auftragskosten. Diese Vermögenswerte werden planmäßig über die unkündbare Vertragslaufzeit im Einklang mit den jeweiligen Einnahmeströmen abgeschrieben.

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 20 Jahren linear abgeschrieben.

Die Abschreibung von erworbenen, aber noch nicht abgeschlossenen Forschungs- oder Entwicklungsprojekten, die als Vermögenswerte aktiviert wurden, 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 als 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

Wertminderungen von Geschäfts- oder Firmenwerten und langfristigen Vermögenswerten

Der erzielbare Betrag von Geschäfts- oder Firmenwerten wird jährlich stets zum selben Zeitpunkt geschätzt. Der Werthaltigkeitstest für Geschäfts- oder Firmenwerte wird auf der Ebene unseres Geschäftssegments durchgeführt, da es bei der SAP keine niedrigeren Ebenen gibt, auf denen Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden.

Solche Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen, netto, erfasst.

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. Sie werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert. Letztere beinhalten nur diejenigen finanziellen Verbindlichkeiten, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden, da wir keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren.

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.

Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Die zur Abzinsung verwendeten Zinssätze, die wir zur Bewertung unserer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses verwenden, leiten wir von Unternehmensanleihen mit sehr guter Bonität und Staatsanleihen ab, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind. Die Rechnungsgrundlagen für die Ermittlung der Pensionsverpflichtungen sowie des Pensionsaufwands finden Sie unter *Textziffer (19a)*. Der Nettozinsaufwand und andere Aufwendungen im Zusammenhang mit leistungsorientierten Pensionsplänen werden in den Personalaufwendungen erfasst.

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.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten werden je nach Abgrenzungsgrund als Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Softwareerlöse, Supporterlöse, Beratungserlöse oder als sonstige Serviceerlöse erfasst, sobald die grundlegenden Kriterien der Umsatzrealisierung erfüllt sind. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn die Leistungen erbracht oder die Rabatte, die dem Kunden im Rahmen einer Kaufoption als wesentliches Recht eingeräumt wurden, 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 sonstigen immateriellen Vermögenswerten
- Festlegung von Geschäftssegmenten
- 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)*. Wie in dieser Textziffer dargelegt, erfassen wir Umsatzerlöse nicht, bevor 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.

Nach der Methode der Teilgewinnrealisierung 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. 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.

Bei der Bilanzierung unserer Mehrkomponentenverträge müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

- Welche Verträge mit einem bestimmten Kunden als ein einziger Gesamtvertrag zu bilanzieren sind;
- Welche Teilleistungen eines Gesamtvertrags einzeln abgrenzbar und daher separat zu bilanzieren sind;
- Wie das Gesamtentgelt für einen Gesamtvertrag auf seine einzeln abgrenzbaren Teilleistungen zu verteilen ist.

Die Bestimmung, ob unterschiedliche Verträge mit demselben Kunden als ein Gesamtvertrag zu bilanzieren sind, ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da wir beurteilen müssen, ob die Verträge 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 Verträge separat oder als ein Gesamtvertrag bilanziert werden.

Bei einem Mehrkomponentenvertrag, der Cloud-Subskriptionen oder On-Premise-Software und andere Teilleistungen enthält, realisieren wir die jeweiligen Umsätze nicht separat, wenn eine der anderen Teilleistungen (zum Beispiel Beratungsleistungen) als wesentlich für die Funktionalität der Cloud-Subskription oder On-Premise-Software 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 einen längeren Leistungszeitraum realisiert werden müssen.

Im Rahmen der Aufteilung des Transaktionspreises auf die unterschiedlichen Teilleistungen des jeweiligen Kundenvertrags ist die Bestimmung einer angemessenen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert 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 Umsatzerlöse für Verträge über On-Premise-Software erheblich ändern, wenn wir für die Umsatzaufteilung eine andere Methode als die Residualmethode anwenden würden.

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)*. Wie in dieser Textziffer dargelegt, berücksichtigen wir Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch Erfassen 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. Ermessensausübungen sind erforderlich, wenn wir die verfügbaren Informationen über die finanzielle Situation eines bestimmten Kunden beurteilen, um festzustellen, ob ein Forderungsausfall wahrscheinlich ist, die Höhe eines solchen Forderungsausfalls verlässlich geschätzt werden kann und somit eine Wertberichtigung für den betreffenden Kunden notwendig 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. 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.

Unserer Ansicht nach ist für die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes unserer Aktienoptionen die erwartete Volatilität die kritischste Annahme. Für die künftigen Auszahlungen 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. Änderungen dieser Faktoren könnten die anhand des Optionspreismodells ermittelten Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte und die künftigen Auszahlungen wesentlich beeinflussen. Nähere Informationen zu diesen Plänen finden Sie unter *Textziffer (28)*.

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 Bestim-

mung 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 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 (11)*.

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 sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Ausführliche Informationen zur Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten finden Sie im Abschnitt *Immaterielle Vermögenswerte* unter *Textziffer (3b)*. Wie in dieser Textziffer dargelegt, 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 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.

Festlegung von Geschäftssegmenten

Im Rahmen der Festlegung, dass die Struktur der SAP nach der Reorganisation im Jahr 2014 keine Unternehmensteile aufweist, die die Kriterien für eine Einstufung als Geschäftssegment erfüllen, und dass die SAP folglich nur ein einziges Geschäftssegment hat, waren erhebliche Ermessensausübungen erforderlich.

Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten

Wir sind derzeit in verschiedene Ansprüche und Gerichtsverfahren involviert. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (24)*. Wir überprüfen den Status jedes wesentlichen Sachverhalts mindestens auf vierteljährlicher Basis und beurteilen das potenzielle finanzielle und geschäftliche Risiko in Bezug auf solche Sachverhalte. 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 jeweiligen Berichtszeitraums, aber vor Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung erhalten. Dabei soll festgestellt werden, ob diese Informationen zusätzlichen Aufschluss über Sachverhalte geben, die am 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 zu rechtlichen Unsicherheiten finden Sie unter *Textziffer (19b)* und *Textziffer (24)*.

Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

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.

(3d) Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften

Keine der im Jahr 2014 erstmals angewendeten Rechnungslegungsvorschriften hatte eine wesentliche Auswirkung auf unseren Konzernabschluss.

(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:

- Am 12. Mai 2014 hat der IASB Änderungen zu IAS 16 (Sachanlagen) und IAS 38 (Immaterielle Vermögenswerte) veröffentlicht. Die Änderungen sind für den Konzernabschluss 2016 verpflichtend anzuwenden und stellen klar, dass umsatzbasierte Methoden zur Ermittlung der Abschreibungen grundsätzlich nicht zulässig sind (wobei unter bestimmten Umständen für immaterielle Vermögenswerte Ausnahmen möglich sind). Wir haben die Analyse der Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abgeschlossen.
- Am 28. Mai 2014 hat der IASB IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) herausgegeben. Der Standard ist ab dem Geschäftsjahr 2017 anzuwenden, eine frühere Anwendung ist zulässig. Wir haben damit begonnen, die Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss zu analysieren. Die Auswirkungen können wesentlich sein, insbesondere hinsichtlich der Zuordnung von Erlösen zu verschiedenen Leistungsverpflichtungen innerhalb eines Vertrages sowie hinsichtlich des Zeitpunktes der Erlösrealisierung. Der Standard sieht unterschiedliche, alternative Ansätze zur Umsetzung der neuen Regelungen vor. Wir haben uns noch nicht entschieden, welche dieser Alternativen wir anwenden wollen.
- Am 24. Juli 2014 hat der IASB die vierte und letzte Version von IFRS 9 (Finanzinstrumente) herausgegeben, die für das Geschäftsjahr 2018 verpflichtend anzuwenden sein wird. Die Neuregelungen werden sich voraussichtlich vor allem auf die Klassifizierung und die Bewertung von finanziellen Vermögenswerten auswirken und zu zusätzlichen Anhangangaben führen. Wir haben die Analyse der Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abgeschlossen.

(4) UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir die folgenden Unternehmen erworben:

Erworbene Unternehmen

	Sektor	Akquisitionsart	Erworbene Stimmrechte	Erwerbsdatum
Fieldglass, Inc., Chicago, Illinois, USA	Cloudbasierte Softwarelösungen für die Beschaffung und das Management von Leiharbeitern	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	2. Mai 2014
SeeWhy, Inc., Boston, Massachusetts, USA	Lösungen für verhaltensorientiertes Marketing	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	13. Juni 2014
Concur Technologies, Inc., Bellevue, Washington, USA	Integrierte Lösungen für Reise- und Reisekostenmanagement	Erwerb von Geschäftsanteilen	100 %	4. Dezember 2014

Wir erwerben Unternehmen in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind, vor allem um unser Produkt- und Serviceportfolio zu erweitern.

Die erstmalige Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses von Concur ist unvollständig, da der Unternehmenszusammenschluss erst kurz vor Ende des Geschäftsjahres erfolgt ist. Die erstmalige Bilanzierung der anderen im Jahr 2014 durchgeführten Unternehmenszusammenschlüsse ist unvollständig, da wir noch immer damit befasst sind, die erforderlichen Informationen zur Identifizierung und Bewertung von steuerbezogenen Vermögenswerten und Schulden der erworbenen Unternehmen einzuholen. Dementsprechend sind die in unserem Konzernabschluss für diese Positionen erfassten Beträge zum 31. Dezember 2014 als vorläufig zu betrachten.

Die im Jahr 2014 erworbenen Unternehmen trugen im Berichtsjahr 91 Mio. € (davon entfallen 39 Mio. € auf Concur) zu unseren Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support bei.

Die für die Unternehmenszusammenschlüsse des Jahres 2014 angefallenen Erwerbsnebenkosten, die wir vollständig in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst haben, belaufen sich auf insgesamt 22 Mio. €.

Die im Vorjahr getätigten Unternehmenserwerbe sind im Konzernabschluss beschrieben, der im Geschäftsbericht für das Jahr 2013 enthalten ist.

Erwerb von Concur

Am 18. September 2014 gaben wir bekannt, dass die SAP und Concur Technologies, Inc. (NSDQ: CNQR), ein führender Anbieter von integrierten, cloudbasierten Lösungen für Reise- und Reisekostenmanagement, eine Vereinbarung zur Übernahme von Concur durch die SAP geschlossen hatten.

Am 4. Dezember 2014 haben wir – nachdem die entsprechenden behördlichen und sonstigen Genehmigungen vorlagen – 100 % der Aktien von Concur übernommen. Der Kaufpreis belief sich auf 129 US\$ je Aktie, was übertragenen Gegenleistungen von rund 7,7 Mrd. US\$ entspricht.

Der Erwerb von Concur wirkt sich auf die Vergleichbarkeit unseres Konzernabschlusses 2014 mit den Konzernabschlüssen der Jahre 2013 und 2012 aus.

Finanzielle Auswirkungen im Erwerbszeitpunkt

Mio. €

	Gegenleistungen Concur
Zahlungsmittel	6.181
Eingegangene Verbindlichkeiten	13
Summe der übertragenen Gegenleistungen	6.194

Die folgende Tabelle zeigt die Werte der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb von Concur jeweils zum Erwerbszeitpunkt.

Bilanzierte Beträge der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten

Mio. €

	Concur
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	552
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	107
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	124
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	86
Sachanlagen	37
Immaterielle Vermögenswerte	1.702
davon erworbene Technologie	442
davon Kundenbeziehungen und sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.247
Kundenbeziehungen	1.201
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	46
davon Software- und Datenbanklizenzen	13
Summe identifizierbare Vermögenswerte	2.608
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	64
Darlehen, finanzielle Verpflichtungen	1.133
Tatsächliche und latente Steuerschulden	441
Rückstellungen und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	40
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	58
Summe identifizierbare Schulden	1.736
Identifizierbares Nettovermögen	872
Erworbene nicht beherrschende Anteile zum Zeitwert	86
Geschäfts- oder Firmenwert	5.408
Summe der übertragenen Gegenleistungen	6.194

Im Allgemeinen umfasst der Geschäfts- oder Firmenwert aus den Unternehmenszusammenschlüssen größtenteils die Synergien sowie das Know-how und die technischen Fähigkeiten der Mitarbeiter der erworbenen Unternehmen.

Durch die Kombination der Lösungen von Concur mit SAP-Produkten werden wir es unseren Kunden ermöglichen, bei allen wichtigen Kostenarten ihre operative Effizienz zu steigern, die Zusammenarbeit zu fördern und Daten in Echtzeit auszutauschen. Der Geschäfts- oder Firmenwert von Concur ist den erwarteten Synergien aus dem Erwerb zuzuschreiben, insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Cross-Selling-Möglichkeiten bei bestehenden SAP-Kunden in allen Regionen über die SAP-Vertriebsorganisation
- Bündelung von Concur- und SAP-Produkten für eine herausragende Mitarbeiterfahrung
- Höhere Profitabilität von Vertrieb und Leistungserstellung bei Concur

Bewertung der erworbenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	Forderungen Concur
Bruttoforderungen	129
Wertberichtigung	5
Beizulegender Wert	124

Finanzielle Auswirkungen des Unternehmenszusammenschlusses auf den Konzernabschluss

Die Höhe der Umsatzerlöse sowie Gewinne beziehungsweise Verluste von Concur im Jahr 2014, die seit dem Erwerbszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum berücksichtigt wurden, stellen sich wie folgt dar:

Auswirkungen auf den Konzernabschluss

Mio. €

	2014 wie berichtet	davon Concur
Umsatz	17.560	45
Gewinn nach Steuern	3.280	-9

Wenn Concur bereits zum 1. Januar 2014 konsolidiert worden wäre, hätten wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum einen Pro-forma-Umsatz von 18.040 Mio. € und einen Pro-forma-Gewinn nach Steuern von 3.146 Mio. € ausgewiesen.

Diese Beträge wurden nach der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft sowie nach der Anpassung der Ergebnisse von Concur 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 2014 angewendet worden wäre
- Auswirkungen von Zeitwertanpassungen auf passive Rechnungsabgrenzungsposten für das volle Geschäftsjahr
- Fremdkapitalkosten für die Finanzierungshöhe und den Verschuldungsgrad der Gesellschaft nach dem Unternehmenszusammenschluss
- Leistungen an Arbeitnehmer, zum Beispiel anteilsbasierte Vergütungen
- Aktivierung von Verkaufsprovisionen
- Transaktionskosten, die im Rahmen der Akquisition angefallen sind
- 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.

(5) UMSATZERLÖSE

Ausführliche Informationen zu unseren Methoden zur Umsatzrealisierung finden Sie unter *Textziffer (3)*.

Die Beratungs- und sonstigen Serviceerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

Beratungs- und sonstige Serviceerlöse

Mio. €

	2014	2013	2012
Beratung	2.095	2.242	2.442
Sonstige Services	611	623	616
Beratungs- und sonstige Serviceerlöse	2.706	2.865	3.058

Diese Position beinhaltet Beratungs- und sonstige Serviceerlöse aus unseren Cloud-Lösungen in Höhe von 222 Mio. € im Jahr 2014 (2013: 170 Mio. €; 2012: 92 Mio. €).

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Regionen finden Sie unter *Textziffer (29)*.

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit vom Projekttyp hauptsächlich den Softwareerlösen und den Beratungserlösen zugeordnet. Im Jahr 2014 wurden Auftrags-erlöse in Höhe von 285 Mio. € für alle unsere Fertigungsauf-

träge (2013: 261 Mio. €, 2012: 241 Mio. €) erfasst. Der Status der nach IAS 11 (Fertigungsaufträge) bilanzierten laufenden Projekte aus Fertigungsaufträgen stellte sich zum Ende der jeweiligen Periode wie folgt dar:

Laufende Projekte aus Fertigungsaufträgen

Mio. €

	2014	2013	2012
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	201	221	255
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/- Verlust; über den gesamten Projektzeitraum)	92	87	2
Erhaltene Anzahlungen	7	26	3
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	0	3	7
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	24	38	19
Drohverlustrückstellungen	6	3	34

(6) SOFTWARE- UND SOFTWAREBEZOGENE SERVICEKOSTEN

Diese Position beinhaltet Aufwendungen, die sich auf unsere Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support beziehen, in Höhe von 481 Mio. € (2013: 314 Mio. €, 2012: 199 Mio. €).

(7) RESTRUKTURIERUNG

Die Restrukturierungskosten stellten sich wie folgt dar:

Restrukturierungskosten

Mio. €

	2014	2013	2012
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	119	57	6
Kosten für nicht genutzte Mietflächen aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen	7	13	2
Restrukturierungskosten	126	70	8

Weitere Informationen zu unseren Restrukturierungsplänen finden Sie unter *Textziffer (19b)*.

Ohne diesen gesonderten Ausweis der Restrukturierungskosten hätte sich folgende Aufteilung ergeben:

Restrukturierungskosten nach Funktionsbereichen

Mio. €

	2014	2013	2012
Software- und softwarebezogene Servicekosten	9	12	0
Beratungs- und sonstige Servicekosten	24	14	7
Forschungs- und Entwicklungskosten	24	0	0
Vertriebs- und Marketingkosten	41	29	1
Allgemeine Verwaltungskosten	28	15	0
Restrukturierungskosten	126	70	8

(8) 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. €

	2014	2013	2012
Gehälter	6.319	5.997	5.726
Soziale Abgaben	916	857	777
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	290	327	522
Aufwendungen für Altersversorgung	211	212	190
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungsaufwendungen	119	57	6
Abfindungen außerhalb von Restrukturierungsplänen	22	39	65
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	7.877	7.489	7.286

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten die für unsere leistungs- und unsere beitragsorientierten Pensionspläne erfassten Beträge. Weitere Informationen finden Sie unter *Textziffer (19a)*. Aufwendungen für lokale staatliche Pläne werden in den sozialen Abgaben erfasst.

Zahl der Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2014 – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachstehender Tabelle nach Funktionsbereichen der SAP und nach Regionen gegliedert dargestellt:

Zahl der Mitarbeiter

Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

	31. Dezember 2014				31. Dezember 2013				31. Dezember 2012			
	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	5.953	3.983	5.138	15.074	4.859	2.861	3.541	11.261	4.559	2.628	3.364	10.551
Beratungs- und sonstige Services	7.291	4.304	3.044	14.639	7.177	4.406	3.047	14.629	7.020	4.399	2.840	14.259
Forschung und Entwicklung	9.049	3.974	5.885	18.908	8.806	3.630	5.367	17.804	8.952	3.672	5.388	18.012
Vertrieb und Marketing	7.069	7.288	3.611	17.969	6.346	6.437	3.041	15.824	5.697	6.220	2.982	14.899
Allgemeine Verwaltung	2.436	1.643	944	5.023	2.424	1.445	697	4.566	2.243	1.383	660	4.286
Infrastruktur	1.542	879	373	2.794	1.380	790	318	2.488	1.286	821	308	2.415
SAP-Konzern (31. Dezember)	33.340	22.071	18.995	74.406	30.993	19.568	16.011	66.572	29.757	19.123	15.542	64.422
davon entfallen auf Unternehmenserwerbe	814	2.890	1.831	5.535	511	571	29	1.111	791	2.987	1.038	4.816
SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte)	31.821	19.797	16.725	68.343	30.238	19.418	15.752	65.409	29.009	17.619	14.506	61.134

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. €

	2014	2013	2012
Software- und softwarebezogene Servicekosten	33	40	42
Beratungs- und sonstige Servicekosten	48	61	104
Forschungs- und Entwicklungskosten	71	90	125
Vertriebs- und Marketingkosten	76	96	123
Allgemeine Verwaltungskosten	62	40	127
Anteilsbasierte Vergütungen	290	327	522
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	193	240	450
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	96	87	72

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (28)*.

(9) SONSTIGE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE, NETTO

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto

Mio. €

	2014	2013	2012
Währungsumrechnungsergebnis, netto	71	4	-154
davon finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	83	-75	-102
davon Kredite und Forderungen	-219	184	-32
davon finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	226	-105	-20
davon nicht finanzielle Vermögenswerte/Verbindlichkeiten	-13	0	2
Übrige Erträge	3	1	4
Übrige Aufwendungen	-25	-22	-23
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	49	-17	-173

(10) FINANZERGEBNIS, NETTO

Das Finanzergebnis, netto, setzt sich wie folgt zusammen:

Finanzergebnis, netto

Mio. €

	2014	2013	2012
Finanzierungserträge	127	115	103
Finanzierungsaufwendungen	-152	-181	-175
davon Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	-93	-131	-130
Finanzergebnis, netto	-25	-66	-72

(11) ERTRAGSTEUERN

Der Ertragsteueraufwand zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Steueraufwand nach Regionen

Mio. €

	2014	2013	2012
Laufender Steueraufwand			
Inland	770	836	700
Ausland	422	326	506
Summe laufender Steueraufwand	1.192	1.162	1.206
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Inland	84	51	-11
Ausland	-201	-142	-202
Summe latenter Steuerertrag	-117	-91	-213
Summe Ertragsteueraufwand	1.075	1.071	993

Der Ertragsteueraufwand zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Wesentliche Bestandteile des Steueraufwands

Mio. €

	2014	2013	2012
Laufender Steueraufwand/-ertrag			
Steueraufwand für das laufende Jahr	1.168	1.249	1.173
Steueraufwand/-ertrag für Vorjahre	24	-87	33
Summe laufender Steueraufwand	1.192	1.162	1.206
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	-126	-168	-266
Nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	9	77	53
Summe latenter Steuerertrag	-117	-91	-213
Summe Ertragsteueraufwand	1.075	1.071	993

Der Gewinn vor Steuern zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres verteilte sich wie folgt:

Gewinn vor Steuern

Mio. €

	2014	2013	2012
Inland	3.338	3.126	2.460
Ausland	1.017	1.270	1.336
Gesamt	4.355	4.396	3.796

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung des erwarteten Steueraufwands, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,43 % (2013: 26,41 %; 2012: 26,47 %), auf die tatsächliche Steuerbelastung. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2014 setzt sich

zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,00 % (2013: 15,00 %; 2012: 15,00 %) zuzüglich 5,5 % (2013: 5,5 %; 2012: 5,5 %) Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 10,60 % (2013: 10,58 %; 2012: 10,64 %).

Zusammenhang zwischen Steueraufwand und bilanziellem Gewinn vor Steuern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	2012
Gewinn vor Steuern	4.355	4.396	3.796
Ertragsteueraufwand bei einem Steuersatz von 26,43 % (2013: 26,41 %; 2012: 26,47 %)	1.151	1.161	1.005
Steuereffekt aus:			
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	-117	-116	-114
Nicht abziehbaren Aufwendungen	63	158	111
Steuerfreien Einkünften	-86	-146	-169
Quellensteuern	111	87	71
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	-41	-41	-29
Steuern für Vorjahre	-10	-113	15
Erneuter Beurteilung von latenten Steueransprüchen und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	41	60	31
Sonstigem	-37	21	72
Summe Ertragsteueraufwand	1.075	1.071	993
Effektive Steuerquote in %	24,7	24,4	26,2

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. €		
	2014	2013
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte	104	87
Sachanlagen	18	18
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12	7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	53	48
Pensionsrückstellungen	87	78
Anteilsbasierte Vergütungen	107	105
Sonstige Rückstellungen und Verpflichtungen	403	303
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	75	42
Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste	707	521
Steuerergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	85	65
Sonstige	172	149
Summe latente Steueransprüche	1.823	1.423
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte	1.218	693
Sachanlagen	53	52
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	494	330
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	69	32
Pensionsrückstellungen	4	6
Anteilsbasierte Vergütungen	3	1
Sonstige Rückstellungen und Verpflichtungen	120	107
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	11	6
Sonstige	9	14
Summe latente Steuerschulden	1.981	1.241
Summe latente Steueransprüche/ Steuerschulden, netto	-158	182

Die latenten Steueransprüche und Steuerschulden sind im Wesentlichen aufgrund unserer im Jahr 2014 getätigten Unternehmenszusammenschlüsse angestiegen, und zwar insbesondere bei den immateriellen Vermögenswerten, Verlustvorträgen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten.

Für die folgenden Posten wurden zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres keine latenten Steueransprüche angesetzt:

Posten, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden			
Mio. €			
	2014	2013	2012
Noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge			
Unverfallbar	140	68	49
Verfall im Folgejahr	62	43	6
Verfall nach dem Folgejahr	908	525	517
Summe der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge	1.110	636	572
Abzugsfähige temporäre Differenzen	96	178	202
Noch nicht genutzte Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)			
Unverfallbar	32	25	32
Verfall im Folgejahr	0	1	0
Verfall nach dem Folgejahr	22	1	36
Summe der noch nicht genutzten Steuergutschriften	54	27	68

Von den noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen entfallen 567 Mio. € (2013: 421 Mio. €; 2012: 367 Mio. €) auf Verlustvorträge für „State Taxes“ bei US-amerikanischen Gesellschaften.

Die im Jahr 2014 geleisteten Ertragsteuerzahlungen wurden um 71 Mio. € (2013: 0 Mio. €; 2012: 4 Mio. €) durch den TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit gemindert.

Zum 31. Dezember 2014 verfügten wir über in Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 8,87 Mrd. € (2013: 7,07 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 2014 vorgeschlagene Dividende in Höhe von 1,10 € je Aktie wird keine ertragsteuerlichen Konsequenzen für die SAP SE 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. €

	2014	2013	2012
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	1.075	1.071	993
In der Kapitalrücklage erfasste Ertragsteuern	-3	-5	-4
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	-7	3	-4
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Absicherungen von Zahlungsströmen	-10	0	17
Währungsumrechnungsdifferenzen	-21	8	3
Gesamt	1.034	1.077	1.005

Wir unterliegen regelmäßigen Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Derzeit gibt es im Wesentlichen zwischen der deutschen Finanzverwaltung und uns im Hinblick auf konzerninterne Finanzierungen sowie zwischen der brasilianischen Finanzverwaltung und uns im Hinblick auf die Abzugsfähigkeit von Lizenzgebühren unterschiedliche Auffassungen. In beiden Fällen gehen wir davon aus, dass ein für uns positiver Ausgang erst im Klageverfahren erzielt werden kann. Wir haben für beide Sachverhalte keine Rückstellung gebildet, da wir der Auffassung sind, dass die Beanstandungen der Finanzverwaltungen unbe-

gründet und keine Anpassungen notwendig sind. Sollten die Gerichtsverfahren entgegen unserer Erwartung zugunsten der Finanzverwaltungen ausgehen, würde dies zu einem zusätzlichen Steueraufwand (einschließlich entsprechenden Zinsaufwendungen und Strafzuschlägen) von ungefähr 871 Mio. € führen.

(12) 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 (28)*.

Das Ergebnis je Aktie zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres wurde wie folgt ermittelt:

Ergebnis je Aktie

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	2012
Den Gesellschaftern der SAP SE zustehender Gewinn nach Steuern	3.280	3.326	2.803
Gezeichnetes Kapital ¹⁾	1.229	1.229	1.229
Auswirkung eigener Anteile ¹⁾	-34	-35	-37
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert ¹⁾	1.195	1.193	1.192
Verwässerungseffekt aus anteilsbasierten Vergütungen ¹⁾	3	2	1
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, verwässert ¹⁾	1.197	1.195	1.193
Ergebnis je Aktie, unverwässert, den Gesellschaftern der SAP SE zuzurechnen (in €)	2,75	2,79	2,35
Ergebnis je Aktie, verwässert, den Gesellschaftern der SAP SE zuzurechnen (in €)	2,74	2,78	2,35

¹⁾ in Millionen Stück

(13) SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2014			2013		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	173	286	459	90	243	333
Schuldtitel	40	0	40	38	0	38
Eigenkapitaltitel	1	596	597	0	322	322
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	41	596	637	38	322	360
Derivate	464	90	554	123	6	129
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	49	49	0	36	36
Gesamt	678	1.021	1.699	251	607	858

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 (19b)*. Die Mehrheit unserer Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen konzentriert sich auf die USA.

Zum 31. Dezember 2014 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 (25)*.

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. €

	2014	2013
Euro	77	51
US-Dollar	542	305
Sonstige	18	4
Gesamt	637	360

Erläuterungen zur Bewertung unserer Eigenkapitaltitel zum beizulegenden Zeitwert finden Sie unter *Textziffer (27)*.

Derivate

Ausführliche Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden Sie unter *Textziffer (26)*.

(14) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen stellten sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Mio. €

	2014			2013		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	4.241	1	4.242	3.801	14	3.815
Sonstige Forderungen	89	99	188	63	84	147
Gesamt	4.330	100	4.430	3.864	98	3.962

Die Buchwerte unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich zum 31. Dezember jeweils wie folgt:

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2014	2013
Bruttobuchwert	4.428	3.953
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälerungen	-134	-96
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	-52	-42
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.242	3.815

Die Veränderungen des Einzelwertberichtigungskontos waren in allen dargestellten Berichtsperioden unwesentlich.

Die Fälligkeitsanalyse unserer Forderungen stellt sich zum 31. Dezember des entsprechenden Geschäftsjahres wie folgt dar:

Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €

	2014	2013
Nicht überfällig, nicht einzeln wertberichtigt	3.349	3.054
Überfällig, aber nicht einzeln wertberichtigt		
1 bis 30 Tage überfällig	345	330
31 bis 120 Tage überfällig	339	258
121 bis 365 Tage überfällig	118	120
Über 365 Tage überfällig	16	13
Summe der überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigten Forderungen	818	721
Einzeln wertberichtigt, nach Wertberichtigung	75	40
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.242	3.815

Weitere Informationen über Finanzrisiken und deren Steuerung finden Sie unter den *Textziffern* (25) und (26).

(15) SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Mio. €

	2014			2013		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	207	66	273	179	57	236
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	101	0	101	92	0	92
Aktivierte Auftragskosten	90	99	188	55	50	105
Übrige sonstige Vermögenswerte	33	0	33	20	0	20
Gesamt	431	164	595	346	107	453

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Pacht-, Support- und Lizenzverträgen.

(16) 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 2013	13.288	533	1.778	3.054	18.653
Währungsdifferenzen	-345	-2	-40	-95	-482
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	842	2	192	182	1.218
Sonstige Zugänge	0	43	0	0	43
Abgänge	0	-18	-1	-105	-124
31. Dezember 2013	13.785	558	1.929	3.036	19.308
Währungsdifferenzen	1.247	15	160	297	1.719
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	6.012	16	540	1.312	7.880
Sonstige Zugänge	0	86	0	2	88
Abgänge	0	-4	-42	-3	-49
31. Dezember 2014	21.044	671	2.587	4.644	28.946
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2013	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
Währungsdifferenzen	4	7	73	81	165
Zugänge laufende Abschreibung	0	78	255	282	615
Abgänge	0	-4	-42	-3	-49
31. Dezember 2014	99	448	1.357	1.489	3.393
Nettobuchwert					
31. Dezember 2013	13.690	191	858	1.907	16.646
31. Dezember 2014	20.945	223	1.230	3.155	25.553

Die Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2014 und 2013, 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

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	Buchwert		Restnutzungsdauer (in Jahren)
	2014	2013	
Business Objects – Kundenbeziehungen für Wartung	126	150	7 bis 10
Sybase – erworbene Technologie	149	225	1 bis 2
Sybase – Kundenbeziehungen für Wartung	418	466	8
SuccessFactors – erworbene Technologie	184	206	5
SuccessFactors – Kundenbeziehungen: Subskription	402	383	12
Ariba – erworbene Technologie	166	186	6
Ariba – Kundenbeziehungen	516	480	11 bis 13
hybris – erworbene Technologie	128	159	6
hybris – Kundenbeziehungen	136	137	3 bis 13
Fieldglass – erworbene Technologie	96	0	8
Concur – erworbene Technologie	445	0	7
Concur – Kundenbeziehungen	1.233	0	16 bis 20
Summe wesentliche immaterielle Vermögenswerte	3.999	2.392	

Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte

Seit dem Geschäftsjahr 2014 hat die SAP ein einziges Geschäftssegment (Ein-Segment), im Vorjahr waren es vier Segmente.

Ein-Segment

Wir haben den erzielbaren Betrag anhand der beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Grundlage für die Ermittlung war die Marktkapitalisierung der SAP basierend auf den öffentlichen Notierungen der SAP-Aktie. Wir sind der Ansicht, dass eine realistische Änderung des Kurses der SAP-Aktie nicht dazu führen wird, dass der Buchwert unseres Geschäftssegments den jeweiligen erzielbaren Betrag übersteigt.

Nicht zugeordneter Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert von 5.533 Mio. € aus dem Erwerb von Concur wurde noch nicht zugeordnet, da die Übernahme erst kurz vor dem 31. Dezember 2014 erfolgte. Über die Auswirkungen auf unsere Segmentstruktur wurde bis zum Abschlussstichtag noch nicht entschieden. Ein Werthaltigkeitstest wurde für diesen Geschäfts- oder Firmenwert nicht durchgeführt. Wir haben deshalb überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung bestehen, unter anderem anhand von vorläufigen Planungen des erworbenen Unternehmens. Wir gehen davon aus, dass unsere Berechnungen, die auf Multiplikatoren von mit der erfolgten Übernahme vergleichbaren Unternehmen beruhen, die beste Schätzung des beizulegenden Zeitwertes darstellen. Diese Multiplikatoren werden aus Kursen börsennotierter Unternehmen beziehungsweise aus Preisen abgeleitet, die bei Unternehmensübernahmen tatsächlich erzielt wurden. Die Daten, die für die Vergleichsunternehmen gesammelt wurden, stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen. Die Untersuchung dieser Faktoren ergab keinen Hinweis auf einen Wertminderungsbedarf. Weitere Informationen zu dem Erwerb von Concur finden Sie unter *Textziffer (4)*.

(17) SACHANLAGEN

Sachanlagen

Mio. €

	Grundstücke und Bauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
31. Dezember 2013	903	873	44	1.820
31. Dezember 2014	1.010	1.050	42	2.102

Die Gesamtzugänge (ohne die Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen) in Höhe von 629 Mio. € (2013: 545 Mio. €) resultieren im Wesentlichen aus der Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur und des Fahrzeugbestands im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sowie aus Investitionen in Rechenzentren.

(18) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN, FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

(18a) 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. €

	2014			2013		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	756	0	756	640	0	640
Erhaltene Anzahlungen	112	0	112	80	0	80
Übrige Verbindlichkeiten	138	55	193	130	45	175
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.007	55	1.061	850	45	895

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten und Verbindlichkeiten aus Zuwendungen der öffentlichen Hand.

(18b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2014					2013				
	Nominalvolumen		Buchwert			Nominalvolumen		Buchwert		
	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Anleihen	631	4.000	630	3.998	4.628	500	1.800	500	1.791	2.291
Privatplatzierungen	247	1.936	247	1.948	2.195	86	1.922	86	1.891	1.977
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.279	3.000	1.277	2.985	4.261	0	0	0	0	0
Finanzschulden	2.157	8.936	2.154	8.931	11.085	586	3.722	586	3.682	4.268
Derivate	k. A.	k. A.	287	46	333	k. A.	k. A.	97	72	169
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	k. A.	k. A.	120	4	124	k. A.	k. A.	65	4	69
Finanzielle Verbindlichkeiten			2.561	8.980	11.542			748	3.758	4.506

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 2014 1,77 % (2013: 2,48 %; 2012: 2,87 %).

Eine Aufgliederung der vertraglichen Zahlungsströme unserer Finanzschulden nach Fälligkeit finden Sie unter *Textziffer (25)*. Ausführliche Informationen zu den Risiken, die mit unseren finanziellen Verbindlichkeiten verbunden sind, finden Sie unter *Textziffer (26)*. Nähere Informationen zu den beizulegenden Zeitwerten finden Sie unter *Textziffer (27)*.

Anleihen

Zum 31. Dezember hatten wir ausstehende Anleihen mit den folgenden Konditionen ausgegeben:

Anleihen

	Laufzeit	Ausgabekurs	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	Buchwert zum 31.12.2014 (in Mio. €)	Buchwert zum 31.12.2013 (in Mio. €)
Euroanleihe 1 – 2010	2014	99,755 %	2,50 % (fix)	2,64 %	500 €	0	500
Euroanleihe 2 – 2010	2017	99,780 %	3,50 % (fix)	3,58 %	500 €	490	499
Euroanleihe 5 – 2012	2015	99,791 %	1,00 % (fix)	1,17 %	550 €	549	547
Euroanleihe 6 – 2012	2019	99,307 %	2,125 % (fix)	2,27 %	750 €	778	745
Euroanleihe 7 – 2014	2018	100,000 %	0,381 % (var.)	0,43 %	750 €	748	0
Euroanleihe 8 – 2014	2023	99,478 %	1,125 % (fix)	1,24 %	1.000 €	992	0
Euroanleihe 9 – 2014	2027	99,284 %	1,75 % (fix)	1,86 %	1.000 €	990	0
Euroanleihen						4.547	2.291
Sonstige Anleihen					98 US\$	81	0
Anleihen						4.628	2.291

Seit September 2012 verwenden wir zur Emission von Anleihen in mehreren Tranchen und verschiedenen Währungen ein Debt Issuance Program. Zurzeit hat das Programm ein Gesamtvolumen von 6 Mrd. €.

Im November 2012 und im November 2014 haben wir, wie in der obigen Tabelle dargestellt, Anleihen ausgegeben. Zum Berichtszeitpunkt steht ein Volumen von 1,95 Mrd. € (2013: 4 Mrd. €) für die Ausgabe neuer Anleihen zur Verfügung.

Alle unsere Euroanleihen sind an der Luxemburger Wertpapierbörse im regulierten Markt zugelassen.

Unsere sonstigen Anleihen wurden ursprünglich von Concur im Jahr 2010 und 2013 emittiert. Der überwiegende Anteil dieser Anleihen wurde kurz nach der Akquisition von Concur zurückgezahlt, und der Restbetrag von 98 Mio. US\$ wird voraussichtlich im ersten Quartal 2015 beglichen.

Privatplatzierungen

Unsere Privatplatzierungen haben die folgenden Konditionen:

Privatplatzierungen

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	Buchwert zum 31.12.2014 (in Mio. €)	Buchwert zum 31.12.2013 (in Mio. €)
Deutsches Schuldscheindarlehen						
Tranche 3 – 2009	2014	4,92 % (fix)	4,98 %	86 €	0	86
US-Privatplatzierungen						
Tranche 1 – 2010	2015	2,34 % (fix)	2,40 %	300 US\$	247	216
Tranche 2 – 2010	2017	2,95 % (fix)	3,03 %	200 US\$	161	145
Tranche 3 – 2011	2016	2,77 % (fix)	2,82 %	600 US\$	494	434
Tranche 4 – 2011	2018	3,43 % (fix)	3,50 %	150 US\$	121	108
Tranche 5 – 2012	2017	2,13 % (fix)	2,16 %	242,5 US\$	197	175
Tranche 6 – 2012	2020	2,82 % (fix)	2,86 %	290 US\$	238	206
Tranche 7 – 2012	2022	3,18 % (fix)	3,22 %	444,5 US\$	372	313
Tranche 8 – 2012	2024	3,33 % (fix)	3,37 %	323 US\$	277	225
Tranche 9 – 2012	2027	3,53 % (fix)	3,57 %	100 US\$	88	69
Privatplatzierungen					2.195	1.977

Die US-Privatplatzierung wurde von einer unserer Konzerngesellschaften begeben, deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Zum 31. Dezember hatten wir ausstehende Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit den folgenden Konditionen:

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	Buchwert zum 31.12.2014 (in Mio. €)	Buchwert zum 31.12.2013 (in Mio. €)
Concur Akquisitionsdarlehen – Fazilität A	2015	0,272 % (var.)	1,64 %	1.270 €	1.268	0
Concur Akquisitionsdarlehen – Fazilität B	2017	0,532 % (var.)	0,98 %	3.000 €	2.984	0
Sonstige Darlehen				637 INR	9	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					4.261	0

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Unsere sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Zinsabgrenzungen.

(18c) Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €

	2014			2013		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.979	122	2.101	1.775	112	1.887
Verbindlichkeiten aus anteilsbasierten Vergütungen	289	97	387	299	146	445
Verbindlichkeiten aus Steuern	539	0	539	488	0	488
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	2.807	219	3.026	2.562	257	2.819

Die mitarbeiterbezogenen Verbindlichkeiten betreffen überwiegend Urlaubsrückstellungen, Bonus-Rückstellungen, Rückstellungen für Verkaufsprovisionen sowie Verpflichtungen für mitarbeiterbezogene soziale Abgaben.

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (28)*.

Die Verbindlichkeiten aus Steuern betreffen in erster Linie Steuerschulden aus Löhnen und Gehältern sowie Verbindlichkeiten aus Mehrwertsteuern.

(19) RÜCKSTELLUNGEN

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Rückstellungen zum 31. Dezember wie folgt:

Rückstellungen

Mio. €

	2014			2013		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (<i>Textziffer (19a)</i>)	2	87	89	2	62	64
Sonstige Rückstellungen (<i>Textziffer (19b)</i>)	148	62	210	344	70	414
Gesamt	150	149	299	346	132	478

(19a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne

Die Bewertung unserer deutschen und ausländischen Pensionspläne erfolgt zum 31. Dezember.

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 leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung								
Leistungen basierend auf dem Endgehalt								
Jahresrente	18	14	0	2	0	0	18	16
Einmalzahlung	0	0	6	5	37	25	43	30
Leistungen nicht basierend auf dem Endgehalt								
Jahresrente	48	40	234	189	0	1	282	230
Einmalzahlung	714	574	36	35	9	8	759	617
Gesamt	780	628	276	231	46	34	1.102	893

Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und der beizulegende Zeitwert des Planvermögens sowie die

Überleitung des Finanzierungsstatus auf die ausgewiesenen Nettobeträge stellen sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung und beizulegender Zeitwert des Planvermögens

Mio. €

	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	780	628	276	231	46	34	1.102	893
davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	780	628	239	196	26	20	1.045	844
davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	37	35	20	14	57	49
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	767	623	234	201	13	11	1.014	835
Nettoschuld (-vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	13	5	43	30	33	23	89	58
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	0	0	6	0	0	0	6
Kurzfristige Rückstellungen	0	0	-2	-2	0	0	-2	-2
Langfristige Rückstellungen	-13	-5	-41	-34	-33	-23	-87	-62
Gesamt	-13	-5	-43	-30	-33	-23	-89	-58

Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung unserer Verpflichtungen für die leistungsorientierten Pensionspläne im In- und Ausland sowie bei übrigen nach Beendigung des Arbeits-

verhältnisses bestehenden Verpflichtungen haben wir an den jeweiligen Bewertungsstichtagen folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

Versicherungsmathematische Annahmen

Prozent

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2014	2013	2012	2014	2013	2012	2014	2013	2012
Abzinsungssatz	2,2	3,6	3,3	1,1	2,1	1,9	4,2	5,2	4,8
Künftige Gehaltssteigerungen	2,5	2,5	2,5	1,7	1,7	1,8	3,8	4,7	4,2
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	10,1	9,9	9,5	1,3	2,5	2,3
Inflation	0,0	0,0	0,0	1,3	1,3	1,3	1,3	1,1	1,1

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. Eine realistische und mögliche Änderung der versicherungsmathematischen Annahmen um 50 Basispunkte nach oben und unten – außer beim Abzinsungssatz – würde den Barwert aller leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen nicht wesentlich beeinflussen.

Sensitivitätsanalyse

Mio. €

	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Barwert aller leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen bei:								
einem um 50 Basispunkte höheren Abzinsungssatz	725	585	259	217	44	32	1.028	834
einem um 50 Basispunkte niedrigeren Abzinsungssatz	840	675	296	246	49	36	1.185	957

Der Gesamtaufwand für unsere leistungsorientierten Pensionspläne wird als operativer Aufwand erfasst und setzte sich für

die Geschäftsjahre 2014, 2013 und 2012 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €

	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2014	2013	2012	2014	2013	2012	2014	2013	2012	2014	2013	2012
Laufender Dienstzeitaufwand	3	7	-2	16	15	15	6	3	3	25	25	16
Zinsaufwand	22	19	21	5	4	8	2	1	1	29	24	30
Zinserträge	-23	-20	-22	-5	-4	-7	-1	-1	-1	-29	-25	-30
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0
Gesamtaufwand	3	6	-3	16	16	16	7	4	3	26	26	16
Ertrag aus Planvermögen	133	10	106	10	9	15	1	1	1	144	20	122

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 Plan-

vermögenswerte im Zeitablauf schwanken, wodurch der Konzern versicherungsmathematischen Risiken sowie Marktbeziehungsweise 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 2014 und 31. Dezember 2013 stellte sich wie folgt dar:

Portfoliostruktur des Planvermögens

Mio. €

	2014		2013	
	Notiert an einem aktiven Markt	Nicht notiert an einem aktiven Markt	Notiert an einem aktiven Markt	Nicht notiert an einem aktiven Markt
Vermögenskategorie				
Eigenkapitaltitel	75	0	48	0
Unternehmensanleihen	60	0	65	0
Staatsanleihen	1	0	0	0
Immobilien	31	0	33	0
Rückdeckungsversicherungen	0	780	0	632
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	41	0	34	0
Sonstige	27	0	23	0
Gesamt	234	780	203	632

Die für 2015 erwarteten Beitragszahlungen sind für die inländischen und ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne unwesentlich. Die gewichtete Duration unserer leistungsorientierten Pensionspläne betrug 14 Jahre zum 31. Dezember 2014 und 15 Jahre zum 31. Dezember 2013.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsanalyse der Leistungszahlungen:

Fälligkeitsanalyse

Mio. €

	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Weniger als 1 Jahr	10	8	23	20	2	1
1 bis 2 Jahre	17	9	40	36	2	2
2 bis 5 Jahre	56	58	58	53	6	5
Über 5 Jahre	983	989	195	205	17	64
Gesamt	1.066	1.064	316	314	27	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 2014, 2013 und 2012 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne

Mio. €

	2014	2013	2012
Beitragsorientierte Pensionspläne	188	182	173
Staatliche Pläne	360	316	296
Gesamtaufwand	548	498	469

(19b) Sonstige Rückstellungen

Die Veränderungen der sonstigen Rückstellungen stellen sich wie folgt dar:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €

	1.1.2014	Zuführung	Aufzinsung	Inanspruchnahme	Auflösung	Währungseffekt	31.12.2014
Personalbezogene Verpflichtungen	52	70	5	-74	-7	1	47
Kundenbezogene Verpflichtungen	36	115	0	-113	-2	2	39
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	223	331	0	-555	-23	25	1
Sonstige Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum	12	2	0	-3	-1	1	11
Verpflichtungen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum	235	333	0	-558	-24	26	12
Restrukturierungsverpflichtungen	33	137	0	-102	-11	2	59
Belastende Verträge (ohne kundenbezogene Verpflichtungen)	33	0	2	-11	-2	2	24
Übrige Verpflichtungen	24	7	0	-2	-1	1	29
Summe sonstige Rückstellungen	414	662	7	-859	-47	34	210
davon kurzfristig	344						148
davon langfristig	70						62

Die Verpflichtungen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum beziehen sich auf Rechtsstreitigkeiten, während sich kundenbezogene Verpflichtungen primär auf Streitigkeiten mit einzelnen Kunden beziehen. Die Aufwendungen für die kundenbezogenen Verpflichtungen konnten beinahe vollständig durch Versicherungserstattungen kompensiert werden. Ausführliche Informationen zu beiden Arten von Rückstellungen finden Sie unter *Textziffer (24)*.

Im Jahr 2014 haben wir einen Restrukturierungsplan aufgesetzt, um eine Reihe von organisatorischen Veränderungen durchzuführen. Diese hatten sich durch unsere neue Cloud- und Vereinfachungsstrategie ergeben. Die Restrukturierungsverpflichtungen beinhalten hauptsächlich Personalaufwendungen für Abfindungen aufgrund der Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses sowie Kosten für Vertragskündigungen, einschließlich der Kosten für die Kündigung von Leasingverträgen.

Die Restrukturierungsverpflichtungen des Vorjahres betreffen Restrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit organisatorischen Veränderungen im Bereich Vertrieb und Markteinführung in den Regionen EMEA und Nordamerika. Außerdem beziehen sie sich auf die Integration von Sybase-Mitarbeitern in den Bereich Global Finance & Administration sowie die Integration der Crossgate-Geschäftsaktivitäten. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (7)*. Die Mittelabflüsse im Zusammenhang mit mitarbeiterbezogenen Restrukturierungskosten sind vor allem kurzfristig. Der Zeitpunkt der Mittelabflüsse im Zusammenhang mit Rückstellungen für bestimmte Standorte hängt dabei von der Restlaufzeit des jeweiligen Leasingverhältnisses ab.

(20) PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich Vorauszahlungen unserer Kunden für Cloud-Subskriptionen, Supportleistungen sowie Beträge aus Beratungsleistungen. Ferner umfasst diese Position Beträge aus Mehrkomponentenverträgen, die den noch nicht erbrachten Leistungen zugeordnet wurden. 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 2014 insgesamt 690 Mio. € abgegrenzte Umsätze enthalten (31. Dezember 2013: 443 Mio. €), die künftig als Umsatz aus Cloud-Subskriptionen und -Support realisiert werden.

(21) EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2014 ausgegebenen nennwertlosen Inhaberaktien der SAP SE belief sich auf 1.228.504.232 (31. Dezember 2013: 1.228.504.232). Auf jeden Anteil entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Nach der Umwandlung der Gesellschaft in eine SE wurden alle Anteile der SAP AG zu Anteilen der SAP SE. 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 2012	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
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	2	0	56
31. Dezember 2014	1.229	-33	1.229	-1.224

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 SE und ihrer Tochterunternehmen verwendet werden (Mitarbeiteranteile). Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen.

Bedingtes Kapital

Das gezeichnete Kapital der SAP SE ist Gegenstand einer bedingten Kapitalerhöhung. Diese bedingte Kapitalerhöhung

wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Wandelanleihen oder Aktienoptionen, die von der SAP SE 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 2014 auf 100 Mio. € (2013: 100 Mio. €), eingeteilt in 100 Millionen Anteile.

Sonstiges Ergebnis

Die Komponente des sonstigen Ergebnisses vor Steuern, die künftig erfolgswirksam umgegliedert wird, umfasst die folgenden Positionen:

Im sonstigen Ergebnis erfasste Positionen, die in den Gewinn oder Verlust vor Steuern umgegliedert werden

Mio. €

	2014	2013	2012
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	1.165	-576	-214
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	130	79	33
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-2	-19	-20
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	128	60	13
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	-41	78	21
Umgliederungsbeträge für Absicherungen von Zahlungsströmen	3	-78	42
Absicherungen von Zahlungsströmen	-38	0	63

Eigene Anteile

Mit Beschluss der Hauptversammlung der SAP SE 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 SE ermächtigt, bis zum 3. Juni 2018 Anteile der SAP SE 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 SE

bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des gezeichneten Kapitals der SAP SE 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.

Dividenden

Die insgesamt an die Aktionäre der SAP SE ausschüttbaren Dividenden bemessen sich nach dem Bilanzgewinn, der im handelsrechtlichen Jahresabschluss der SAP SE ausgewiesen wird. Der Vorstand beabsichtigt der Hauptversammlung vorzuschlagen, aus dem am 31. Dezember 2014 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP SE eine Dividende von 1,10 € je Anteil (insgesamt voraussichtlich 1.315 Mio.€) auszuschütten.

In den Jahren 2013 und 2012 betrug die Dividende je Anteil 1,00 € beziehungsweise 0,85 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

(22) 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.

Nach der Durchführung eines externen Ratingprozesses erhielt die SAP SE am 19. September 2014 ein langfristiges Emittenten-Rating von „A2“ (Moody's) und „A“ (Standard & Poor's), beide mit stabilem Ausblick.

Kapitalstruktur

	2014		2013		Veränderung in %
	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	19.598	51	16.048	59	22
Kurzfristige Schulden	8.544	22	6.347	23	35
Langfristige Schulden	10.366	27	4.695	17	121
Schulden	18.909	49	11.043	41	71
Summe Eigenkapital und Schulden	38.507	100	27.091	100	42

Im Jahr 2014 haben wir zur Finanzierung des Erwerbs von Concur ein Bankdarlehen über zwei Tranchen in Höhe von insgesamt 4.270 Mio. € aufgenommen. Außerdem emittierten wir eine Euroanleihe über drei Tranchen in Höhe von insgesamt 2.750 Mio. € mit Laufzeiten von vier bis zwölf Jahren. Zusätzlich haben wir ein kurzfristiges Bankdarlehen in Höhe von 500 Mio. € zur Finanzierung des Erwerbs von Fieldglass auf-

genommen, das wir im gleichen Jahr zurückzahlten. Darüber hinaus haben wir eine Euroanleihe über 500 Mio. € und die letzte Tranche des Schuldscheindarlehens über 86 Mio. € zurückgezahlt. Damit stieg der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden zum Jahresende 2014 um 13 Prozentpunkte auf 29 % (31. Dezember 2013: 16 %).

Die Finanzschulden beinhalten kurzfristige und langfristige Bankdarlehen, Anleihen und Privatplatzierungen. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter *Textziffer (18)*.

Im Hinblick auf die Finanzierungsaktivitäten beabsichtigen wir, eine Euroanleihe in Höhe von 550 Mio. € sowie eine Privatplatzierung in Höhe von 300 Mio. US\$ zurückzuzahlen, die im Jahr 2015 fällig werden. Ferner planen wir, einen wesentlichen Teil unserer Bankdarlehen zu tilgen.

Weitere Emissionen von Schuldtiteln, beispielsweise über die Ausgabe von Anleihen oder US-Privatplatzierungen in den USA, ziehen wir zur Refinanzierung bestehender Bankdarlehen oder bei zusätzlichem Kapitalbedarf in Betracht.

Bei der kontinuierlichen Überwachung der Kennzahlen, die wir in der obigen Tabelle und in den danach folgenden Abschnitten dargestellt haben, bildet die Steuerung unserer Nettoliquidität einen Hauptschwerpunkt, wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht:

Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €

	2014	2013	Veränderung
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.328	2.748	580
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	95	93	2
Konzernliquidität	3.423	2.841	582
Kurzfristige Finanzschulden	-2.157	-586	-1.571
Nettoliquidität ersten Grades	1.266	2.255	-989
Langfristige Finanzschulden	-8.936	-3.722	-5.214
Nettoliquidität zweiten Grades	-7.670	-1.467	-6.203

Ausschüttungspolitik

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden und durch einen möglichen 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 2014 schütteten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2013 eine Dividende in Höhe von 1.194 Mio. € aus (gegenüber 1.013 Mio. € im Jahr 2013 und 1.310 Mio. € im Jahr 2012 aus unseren Gewinnen der Jahre 2012 und 2011). Das entspricht einer Dividende von 1,00 € je Aktie. Neben der ausgeschütteten Dividende haben wir im Jahr 2012 durch den Rückkauf eigener Anteile 53 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Im Zusammenhang mit unseren anteilsbasierten Vergütungen mit Eigenkapitalausgleich (siehe *Textziffer (28)*) 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 (21)*.

(23) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2014 und 2013 bestanden die folgenden sonstigen finanziellen Verpflichtungen:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	2014	2013
Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	1.332	1.204
Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	111	80
Sonstige Kaufverpflichtungen	748	390
Kaufverpflichtungen	859	470
Einzahlungsverpflichtungen	77	34
Gesamt	2.268	1.708

Gegenstand der Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge, die eine unkündbare Restlaufzeit zwischen unter einem Jahr und 34 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 sowie den Kauf von Hardware, Software, Patente, Büroausstattung und 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.

SAP investiert in und hält Anteile an anderen Unternehmen. Zum 31. Dezember 2014 betrugen unsere gesamten Einzahlungsverpflichtungen für Beteiligungsunternehmen 123 Mio. € (2013: 62 Mio. €), von denen 46 Mio. € abgerufen worden sind (2013: 28 Mio. €). Durch die Investitionen in Beteiligungsunternehmen sind wir den Risiken ausgesetzt, die in den jeweiligen Geschäftssegmenten üblicherweise vorkommen, in denen diese Fonds die zur Verfügung gestellten Mittel investieren. Unser maximales Ausfallrisiko ist der investierte Betrag zuzüglich unvermeidbarer künftiger Kapitaleinlagen.

Die zum 31. Dezember 2014 bestehenden Verpflichtungen gliedern sich wie folgt:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €

	Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	Kaufverpflichtungen	Einzahlungsverpflichtungen
Fällig 2015	262	479	77
Fällig 2016 bis 2019	729	318	0
Fällig nach 2019	341	62	0
Gesamt	1.332	859	77

Die Miet-, Pacht- und Operating-Leasingaufwendungen für das Jahr 2014 betrugen 291 Mio. € (2013: 273 Mio. €; 2012: 277 Mio. €).

(24) 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. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang aller gegen uns vorgebrachten Klagen und Prozesse zum 31. Dezember 2014, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentlich nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben wird. Die gebildeten Rückstellungen zum 31. Dezember 2014 sind daher weder einzeln noch insgesamt wesentlich für SAP.

Allerdings sind Rechtsstreitigkeiten und 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 Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche sind Einzelfälle, und die Schadenersatzansprüche sind entweder nicht von den Klägern quantifiziert oder es ist erfahrungsgemäß nicht zu erwarten, dass die geltend gemachten Anspruchshöhen 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 Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche auf SAP haben würden, wenn Ausgaben für diese Fälle entstünden, nicht möglich.

Zu den Klagen und Gerichtsverfahren gehören unter anderem die folgenden Klassen:

Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit geistigem Eigentum

Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit geistigem Eigentum umfassen Fälle, in denen Dritte gegenüber SAP mit einem Rechtsstreit drohen oder diesen bereits initiiert haben und geltend machen, dass SAP eines oder mehrere der ihnen zustehenden Rechte am geistigen Eigentum verletzt habe. Solche Rechte an geistigem Eigentum können Patente, Copyrights und andere ähnliche Rechte umfassen.

Der Buchwert für die erfassten Rückstellungen aufgrund von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum sowie die Entwicklung des Buchwertes innerhalb des Berichtszeitraums sind in *Textziffer (19b)* dargestellt. Der erwartete Zeitpunkt der aus diesen Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen resultierenden Abflüsse von wirtschaftlichem Nutzen ist ungewiss und nicht vorhersehbar, da dies generell von der Dauer der Gerichtsverfahren und Vergleichsverhandlungen zur Beilegung dieser Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche abhängt. Unsicherheiten hinsichtlich des Betrags resultieren vorwiegend aus der fehlenden Vorhersehbarkeit des Ausgangs von Rechtsstreitigkeiten in unterschiedlichen Rechtsordnungen. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (3c)*.

Eventualverbindlichkeiten existieren aufgrund von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum, für die keine Rückstellungen gebildet wurden. Generell sind die finanziellen Auswirkungen der Eventualverbindlichkeiten aufgrund der mit diesen Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen verbundenen Unsicherheiten wie oben beschrieben nicht abschätzbar. Die Gesamtsumme der von den Klägern im Rahmen dieser Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit geistigem Eigentum geltend gemachten Forderungen, sofern sie quantifiziert wurden, waren zum 31. Dezember 2014 und 2013 für uns unwesentlich. In der Vergangenheit haben wir die Erfahrung gemacht, dass die meisten dieser Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit geistigem Eigentum entweder vor Gericht abgewiesen oder außergerichtlich auf eine gegenüber dem gerichtlich geltend gemachten Betrag deutlich niedrigere Summe beigelegt wer-

den, so dass sich keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss ergeben. Lediglich einige wenige Fälle (insbesondere der TomorrowNow- und der Versata-Rechtsstreit) führten letztendlich zu signifikanten Zahlungsmittelabflüssen, wie weiter unten dargestellt.

Einzelne Fälle von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum umfassen:

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 deren Mutterunternehmen SAP SE (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 SE, 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 die Jury einen Anspruch auf vorprozessuale Zinsen in Höhe von 15 Mio. US\$ zu. Ab dem Erlass des Urteils mussten auch für die im Urteil genannten Beträge nachprozessuale Zinsen gezahlt werden.

Die Jury hat ihren Spruch auf Grundlage einer hypothetischen Lizenz gefällt, das heißt auf der Grundlage des Betrags, den 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 hatte 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; letztlich hat SAP die Berufung nicht weiter verfolgt, sondern stattdessen das Urteil des Bezirksgerichts akzeptiert. Im Berufungsverfahren beantragte 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 nannte); 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 Anhörung fand am 13. Mai 2014 statt. Am 29. August 2014 hat das Berufungsgericht die Entscheidung des Bezirksgerichts bestätigt und den Antrag von Oracle auf Wiedereinsetzung des Urteils vom November 2010 oder auf die Erlaubnis, Schäden aus einer hypothetischen Lizenz in einem neuen Verfahren geltend machen zu können, abgewiesen. Das Berufungsgericht ordnete jedoch eine Erhöhung der richterlichen Korrektur des Geschworenenspruchs (als Alternative zu einem neuen Gerichtsverfahren) auf 356,7 Mio. US\$ im Gegensatz zu der von Oracle geltend gemachten Forderung von 408,7 Mio. US\$ an. Mitte November 2014 traf Oracle die Entscheidung, die richterliche Korrektur des Geschworenenspruchs zu akzeptieren. Am 14. November 2014 fällte der Richter das Endurteil, und der Zivilprozess wurde damit abgeschlossen. Eine Zahlung von 359 Mio. US\$ an Oracle erfolgte am 25. November 2014.

Im April 2007 reichte die Versata Software, Inc., vormals 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 zugunsten 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 circa 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, Wartungsleistungen zu erbringen und damit im Zusammenhang stehende Wartungsgebühren 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 (US 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 belief sich auf 390 Mio. US\$. Den von Versata geltend gemachten Unterlassungsanspruch befand das Gericht hingegen für zu weitreichend. Die 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. Die SAP beantragte,

dass die Entscheidung nochmals durch das dreiköpfige Richterergremium 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 der 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 keines der infrage gestellten Patente (einschließlich derer, die SAP nach der Entscheidung im vorgenannten Gerichtsverfahren verletzt habe) hätte erteilt werden dürfen. Versata beantragte, dass das USPTO seine Entscheidung überprüfen möge, und stützte diesen Antrag auf sechs Gründe. Das USPTO stellte der SAP anheim, auf zwei der sechs Gründe zu erwidern. Am 13. September 2013 lehnte das USPTO den Antrag auf Überprüfung ab. Im November 2013 beantragte Versata die Überprüfung der USPTO-Entscheidung durch das Berufungsgericht. Die Anhörung vor dem Berufungsgericht fand am 3. Dezember 2014 statt. Eine Entscheidung bezüglich der Berufung wird im Laufe des Jahres 2015 erwartet.

Im Juni 2013, gemäß der Bestimmung zur Nicht-Patentierbarkeit, beantragte die 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 die SAP am gleichen Tag, dass das Bezirksgericht das Urteil aufhebt oder den Rechtsstreit einstweilen aussetzt. Versata hat einen Erlass beantragt, der SAP verpflicht-

tet, den ausgerichteten Betrag zu bezahlen. Im April 2014 hat das Bezirksgericht die Anträge der SAP auf Aufhebung des Urteils oder auf einstweilige Aussetzung des Rechtsstreits abgelehnt. Die SAP hat ein Rechtsmittel zur Überprüfung der Bezirksgerichtsentscheidung eingelegt. Auf Antrag von Versata hat das Berufungsgericht das Rechtsmittel der SAP im Juni 2014 abgewiesen. Am 30. Juni 2014 hat die SAP einen Antrag beim Berufungsgericht gestellt, den Vollzug der Entscheidung einstweilen auszusetzen. Dieser Antrag wurde abgelehnt. Anschließend beantragte die SAP vor dem US Supreme Court eine einstweilige Aussetzung mit der Begründung, dass das Gericht noch über die Petition für die Zulassung zur Revision entscheiden müsse. Dieser Antrag wurde abgelehnt. Versatas Antrag auf einen Erlass, der SAP verpflichtet, den ausgerichteten Betrag zu bezahlen, blieb vor dem Bezirksgericht unbeschieden. Im August 2014 haben Versata und die SAP ein Patent License and Settlement Agreement („Agreement“) geschlossen, um den momentanen Patentrechtsstreit zwischen den Parteien beizulegen. Gemäß den Bestimmungen des Agreements wird Versata der SAP gewisse Patente gegen eine Einmalzahlung und möglicherweise zusätzliche bedingte Zahlungen einräumen. Das Agreement sieht außerdem generelle Freigaben sowie Entschädigungen für Verstöße und die endgültige Beilegung des momentanen Rechtsstreits ohne Sachentscheidung vor.

Im Februar 2010 reichte TecSec, Inc. mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP (inklusive des Tochterunternehmens Sybase), IBM sowie diverse weitere Beklagte in den USA ein. TecSec behauptete, dass Produkte der SAP und Sybase 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 des US Supreme Court bezüglich des Antrags auf Überprüfung der SAP und der anderen Beklagten ausgesetzt. Eine Überprüfung durch den US Supreme Court wurde im Juni 2014 abgelehnt. Das Verfahren wurde beim Bezirksgericht, jedoch nur in Bezug auf einen Beklagten, wieder aufgenommen. Das Verfahren gegen die SAP und Sybase bleibt ausgesetzt.

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 ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden. 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. Die SAP sieht nun einer Bescheidung der beiden verbleibenden Anträge entgegen. Als Reaktion auf die Feststellungsklage der SAP macht Wellogix wieder Ansprüche (die bereits zuvor erhoben und aufgegeben worden waren) wegen der widerrechtlichen Verwendung von Geschäftsgeheimnissen gegen die SAP geltend. Das Gericht hat dem Antrag der SAP auf vorzeitige verfügende Entscheidung bezüglich der Geschäftsgeheimnis-Ansprüche stattgegeben, aber Wellogix hat das Gericht ersucht, diese Entscheidung nochmal zu überprüfen. Wir erwarten die Entscheidung des Gerichts bezüglich des Antrags auf nochmalige Überprüfung.

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 Verfahrensansprüche des Patents seitens der SAP und der Nichtigkeit der Systemansprüche des Patents. elcommerce hat gegen die Markman-Entscheidung Einspruch eingelegt. Die Anhörung zur Berufung fand im Mai 2012 statt. 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, aber der Antrag wurde im März 2014 abgelehnt. Auch das Bundesberufungsgericht erließ im Februar 2014 eine Entscheidung und bestätigte, dass die SAP einige Ansprüche aus dem elcommerce-Patent nicht verletzt habe, hob jedoch die Entscheidung des Bezirksgerichts bezüglich der Nichtigkeit des Patents auf. Die SAP hat beim

Bundesberufungsgericht darum ersucht, die Entscheidung bezüglich der Nichtigkeit nochmals zu überprüfen. Im Juni 2014 haben elcommerce und die SAP gemeinsam ihre Berufungsanträge vor dem Bundesberufungsgericht zurückgezogen. Der Rechtsstreit ist damit beendet.

Kundenbezogene Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Kundenbezogene Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche beinhalten Fälle, bei denen wir unsere Kunden für Schadenersatzansprüche entschädigen, die gegen sie aufgrund der Behauptung geltend gemacht werden, dass unsere Produkte ein Patent, Copyright, Geschäftsgeheimnis oder andere Eigentumsrechte eines Dritten verletzen. In Einzelfällen kommt es bei Beratungs- und Softwareimplementierungsprojekten zum Rechtsstreit mit Kunden. Wir räumen Funktions- oder Leistungsgarantien im Rahmen von gewöhnlichen Beratungs- oder Kundenentwicklungsverträgen ein, in denen Kunden mit den gelieferten Produkten oder Dienstleistungen unzufrieden waren.

Der Buchwert für die erfassten Rückstellungen für kundenbezogene Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche sowie die Entwicklung des Buchwertes innerhalb des Berichtszeitraums ist in *Textziffer (19b)* dargestellt. Der erwartete Zeitpunkt oder Betrag der aus diesen Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen resultierenden Abflüsse von wirtschaftlichem Nutzen ist ungewiss und nicht vorhersehbar, da dies generell von der Dauer der Gerichtsverfahren und Vergleichsverhandlungen zur Beilegung der Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche abhängt. Ferner ist der Ausgang von Rechtsstreitigkeiten in den verschiedenen Rechtsordnungen nicht vorhersehbar. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (3c)*.

Eventualverbindlichkeiten existieren aufgrund von kundenbezogenen Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen, für die keine Rückstellungen gebildet wurden. Generell sind die finanziellen Auswirkungen der Eventualverbindlichkeiten aufgrund der mit diesen Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen verbundenen Unsicherheiten wie oben beschrieben nicht abschätzbar.

Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche in Zusammenhang mit sonstigen Steuern

Wir sind Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. So sind wir, ebenso wie viele andere Unternehmen, die in Brasilien tätig sind, 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 circa 95 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 (11)*.

(25) 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

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 (26)*.

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, brasilianischer Real 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 Concur und Fieldglass im Jahr 2014 sowie für den Erwerb von hybris im Jahr 2013 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 (26)*.

b) Zinsrisiko

Dieses Zinsrisiko besteht für unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten hauptsächlich in Euro und US-Dollar.

Zum 31. Dezember 2014 sind unsere liquiden Mittel hauptsächlich in Festgelder mit fixer Verzinsung sowie Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung angelegt, die als Zahlungsmitteläquivalente und kurz- und langfristige Geldanlagen gehalten werden. Da die Mehrheit der zum Jahresende gehaltenen Festgelder mit fixer Verzinsung kurzfristig fällig sind, ist der beizulegende Zeitwert dieser Instrumente keinem wesentlichen Zinsrisiko ausgesetzt. Allerdings besteht ein Cashflow-Risiko in Bezug auf unsere weltweit bei Geldinstituten verteilten Zahlungsmittel und die Geldmarktfonds mit variabler Verzinsung, die hauptsächlich in den USA und Deutschland gehalten werden.

Zum 31. Dezember 2014 sind wir einem Zinsrisiko aus unseren Finanzierungstätigkeiten ausgesetzt (weitere Informationen über die einzelnen Instrumente finden Sie unter *Textziffer (18b)*), da 3,8 Mrd. € unserer begebenen Anleihen und alle Privatplatzierungen in den USA einen fixen Kupon aufweisen, woraus sich ein Risiko in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert ergibt. Zudem sind unsere befristeten Darlehen in Höhe von insgesamt 4,3 Mrd. € und eine Anleihe von 750 Mio. € mit einem Risiko in Bezug auf Zahlungsströme verbunden, da die Zinszahlungen auf den geltenden EURIBOR-Sätzen basieren.

c) Aktienkursrisiko

Wir sind diesem Aktienkursrisiko in Bezug auf unsere Anlagen in börsennotierten Eigenkapitalinstrumenten (2014: 209 Mio. €; 2013: 83 Mio. €) und unsere anteilsbasierten Vergütungen ausgesetzt. Ausführliche Informationen zum Risiko aus diesen Plänen finden Sie unter *Textziffer (28)*.

Kreditrisiko

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 Vereinbarung haben wir keine wesentlichen Vereinbarungen zur Reduzierung unseres Gesamtkreditrisikos geschlossen. Daher entspricht das maximale Kreditrisiko dem Gesamtbetrag der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Geldanlagen, Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen und derivativen finanziellen Vermögenswerte.

Liquiditätsrisiko

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Fälligkeitsanalyse der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten aller unserer zum 31. Dezember 2014 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 2014 festgelegten maßgeblichen Zinssatz berechnet. Da wir unsere Derivate üblicherweise brutto ausgleichen, zeigen wir separat die mit unseren Fremdwährungs- und Zinsderivaten verbundenen Zahlungsausgänge und -einzüge – unabhängig davon, ob das Derivat einen negativen Zeitwert aufweist oder nicht. Einzige Ausnahme sind die im Zusammenhang mit der Akquisition von Concur abgeschlossenen Devisentermingeschäfte über den Kauf und Verkauf von 8,5 Mrd. US\$, da wir planen, diese netto auszugleichen. 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 (23)*.

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €

	Buchwert	Vertragliche Zahlungsströme					
	31.12.2014	2015	2016	2017	2018	2019	nach 2019
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-756	-756	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-11.209	-2.377	-625	-3.976	-958	-827	-3.262
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-11.964	-3.133	-625	-3.976	-958	-827	-3.262
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-310						
Zahlungsmittelabfluss		-4.110	-9	-9	-9	-9	-8
Zahlungsmittelzufluss		3.836	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-22						
Zahlungsmittelabfluss		-487	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		464	0	0	0	0	0
Zinsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-1						
Zahlungsmittelabfluss		-7	-10	-12	-2	0	0
Zahlungsmittelzufluss		9	9	9	1	0	0
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-333	-295	-10	-12	-10	-9	-8
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden	411						
Zahlungsmittelabfluss		-1.236	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		1.656	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	10						
Zahlungsmittelabfluss		-162	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		163	0	0	0	0	0
Zinsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	77						
Zahlungsmittelabfluss		-34	-40	-48	-39	-43	-123
Zahlungsmittelzufluss		62	63	63	44	44	99
Summe derivative finanzielle Vermögenswerte	498	449	23	15	5	1	-24
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	165	154	13	3	-5	-8	-32

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, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-144						
Zahlungsmittelabfluss		-1.975	-9	-9	-8	-8	-15
Zahlungsmittelzufluss		1.885	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-3						
Zahlungsmittelabfluss		-178	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		174	0	0	0	0	0
Zinsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-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, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden	26						
Zahlungsmittelabfluss		-2.544	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		2.569	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	30						
Zahlungsmittelabfluss		-391	0	0	0	0	0
Zahlungsmittelzufluss		419	0	0	0	0	0
Zinsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	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

(26) 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 2014 Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen, die der Absicherung des Cashflow-Risikos aus der in US-Dollar gezahlten Gegenleistung für den Erwerb von Concur dienten.

Währungssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung – (Absicherung von Zahlungsströmen)

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen (Lizenzen) der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanz-

instrumente, 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, Brasilien 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 Zahlungseingang zu gewährleisten.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden Nettoverluste von insgesamt 30 Mio. € (2013: Nettogewinne von 57 Mio. €; 2012: Nettogewinne von 17 Mio. €) aus der Änderung der Komponente des Derivats, das als Sicherungsinstrument designiert ist, im sonstigen Ergebnis erfasst.

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wurde bei keiner der ursprünglich als hochwahrscheinlich erachteten Transaktionen, die im Rahmen von Absicherungen von Zahlungsströmen aus Fremdwährungspositionen als Grundgeschäfte designiert sind, später nicht mehr mit dem Eintritt gerechnet. Aus diesem Grund kam es nicht zu einer Auflösung von Cashflow-Hedge-Beziehungen. Ebenso wurden in den betreffenden Geschäftsjahren keine Ineffektivitäten festgestellt. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2014 Nettoverluste von 2 Mio. € (2013: Nettogewinne von 57 Mio. €; 2012: Nettoverluste von 24 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 8 Mio. € der Nettoverluste, die im Geschäftsjahr 2014 im sonstigen Ergebnis ausgewiesen wurden, im Geschäftsjahr 2015 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 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 Zahlungsströmen 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 wechselkursbedingten 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.

Da 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 (25)*.

Sensitivität aus Fremdwährungen

Mio. €

	Effekte auf sonstige nicht operative Aufwendungen, netto			Effekte auf das sonstige Gesamtergebnis		
	2014	2013	2012	2014	2013	2012
Derivative, die innerhalb einer Cash-Flow-Hedge-Beziehung gehalten werden						
alle Hauptwährungen – 10 %				74	57	60
alle Hauptwährungen + 10 %				–74	–57	–60
Eingebettete Derivate						
Alle Währungen – 10 %	32	35	41			
Schweizer Franken +20 %/sonstige Währungen + 10 % (2013, 2012: + 10 %)	–62	–35	–41			

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. €

	2014	2013
Risikoposition zum Jahresende in Bezug auf alle Hauptwährungen	1,0	0,9
Durchschnittliche Risikoposition	2,7	1,0
Höchste Risikoposition	7,7	1,1
Niedrigste Risikoposition	1,0	0,9

Im Laufe des Jahres 2014 ist unsere Sensitivität gegenüber Wechselkursschwankungen im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2013 hauptsächlich aufgrund der Sicherungsgeschäfte für den Erwerb von Concur angestiegen. Allerdings war die vergleichsweise hohe Risikoposition nur einseitig, da zu keinem Zeitpunkt ein erhebliches Risiko eines Wechselkursverlusts bestand.

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 2014 waren wir in Bezug auf unsere Zahlungsmittelbestände von 1,8 Mrd. €, unsere Investitionen in Geldmarktinstrumente mit variabler Verzinsung in Höhe von 633 Mio. € und unsere variabel verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten von 5,03 Mrd. € einem Cashflow-Zinsrisiko ausgesetzt. Aus den festverzinslichen Festgeldern sowie aus den festverzinslichen Finanzierungstransaktionen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten gehalten werden, sind wir einem Zinsrisiko in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert ausgesetzt.

55 % (2013: 100 %) unserer zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 wiesen einen festen Zinssatz auf, während 29 % (2013: 40 %) unserer zinstragenden Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Festgelder und zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte fest verzinslich waren.

Zinssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung – Absicherung von beizulegenden Zeitwerten (Fair Value Hedges)

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 30 % unserer gesamten zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten, die zum 31. Dezember 2014 ausstehend waren, eine feste Verzinsung (2013: 44 %).

Weder die Zeitwert-Veränderungen der Zinsswaps noch die Buchwertanpassung der im Rahmen von Absicherungen von beizulegenden Zeitwerten gehaltenen, 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 festverzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten, da wir diese zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzieren. Festverzinsliche originäre,

als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten finanziellen Vermögenswerte waren an keinem Geschäftsjahresende wesentlich. Daher beziehen wir keine festverzinslichen Instrumente in die eigenkapitalbezogene Sensitivitätsberechnung ein.

- 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 Geldmarktinstrumenten in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht.
- 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 der ungleichen Erwartungen zur Zinsentwicklung basieren unsere Sensitivitätsanalysen auf einer Verschiebung der Zinsstrukturkurven nach oben von +100/50 Basispunkten im US-Dollar-/Euro-Raum (2013, 2012: +100 Basispunkte) beziehungsweise nach unten von –50 Basispunkten sowohl für den US-Dollar- als auch Euro-Raum (2013, 2012: –20 Basispunkte).

- Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2014, 2013 und 2012 sich wie oben dargestellt verändert hätten, hätte dies keine wesentlichen Auswirkungen auf das Finanzergebnis, netto, für unsere variabel verzinslichen Geldanlagen und die folgenden Auswirkungen auf die nachstehenden Sachverhalte gehabt:

Sensitivität aus Zinsen

Mio. €

	2014	Effekte auf das Finanzergebnis, netto	
		2013	2012
Derivative, die innerhalb einer Cash-Flow-Hedge-Beziehung gehalten werden			
Zinssätze +100 Basispunkte im US-Dollar-Raum/+50 Basispunkte im Euro-Raum (2013, 2012: +100 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum)	–116	–24	0
Zinssätze –50 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum (2013, 2012: –20 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum)	70	5	0
Variabel verzinsliche Finanzierungen			
Zinssätze +50 Basispunkte im Euro-Raum	–65	0	0
Zinssätze –50 Basispunkte im Euro-Raum	65	0	0

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. €

	2014				2013			
	Jahresende	Durchschnittlich	Höchste	Niedrigste	Jahresende	Durchschnittlich	Höchste	Niedrigste
Risikoposition aus beizulegenden Zeitwerten								
aus Geldanlagen	0,04	0,05	0,08	0,04	0,04	0,06	0,13	0,04
Risikoposition aus Zahlungsströmen								
aus Geldanlagen (inkl. Zahlungsmitteln)	2,45	2,48	2,74	2,13	1,73	2,23	2,71	1,73
aus Finanzierungen	5,03	0,75	5,03	0,00	0,00	0,31	1,00	0,00
aus Zinsswaps	2,55	2,44	2,55	2,39	2,39	0,60	2,40	0,00

Management des Aktienkursrisikos

Unsere Geldanlagen in Eigenkapitalinstrumenten mit auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen (2014: 209 Mio. €; 2013: 83 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 2014 beziehungsweise 2013 um 20 % hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Wert unserer Anlagen in marktgängigen Eigenkapitalinstrumenten 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 ab, 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 2014 um 20 % hätte eine Zunahme (Abnahme) unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen um 158 Mio. € (80 Mio. €) (2013: Zunahme 126 Mio. € (Abnahme 90 Mio. €); 2012: Zunahme 139 Mio. € (Abnahme 117 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 Mindestrating von „BBB Flat“. Nur in Ausnahmefällen tätigen wir Finanzanlagen in Emittenten mit einem niedrigeren Rating. Solche Anlagen waren im Jahr 2014 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, 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. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (3)*. Der Einfluss einzelner Kunden ist gering, da unser Kundentamm 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 (14)*. Ausführliche Informationen zu unserem maximalen Kreditrisiko finden Sie unter *Textziffer (25)*.

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 SE am 13. November 2013 eine syndizierte revolvingende Kreditlinie über 2,0 Mrd. € mit einer anfänglichen Laufzeit von fünf Jahren und zwei Verlängerungsoptionen über jeweils ein Jahr ab. Im Jahr 2014 wurde die anfängliche Laufzeit dieser Kreditlinie um ein weiteres Jahr bis November 2019 verlängert. 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 SE zum 31. Dezember 2014 über Kreditlinien in Höhe von insgesamt 471 Mio. € (2013: 487 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2014 und 2013 jeweils nicht vor. Zum 31. Dezember 2014 verfügten einige

Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 54 Mio. € kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2013: 36 Mio. €). Am 31. Dezember 2014 war die Inanspruchnahme dieser Kreditlinien nicht wesentlich, und am 31. Dezember 2013 lag keine Inanspruchnahme dieser Kreditlinien vor.

(27) 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. Diejenigen Finanzinstrumente, die wir zum beizulegenden Zeitwert bewertet haben oder deren beizulegender Zeitwert anzugeben ist, haben wir anhand der Parameter, die zur Bewertung herangezogen werden (Inputs), und ihrer Bedeutung für die Bewertungstechniken in eine dreistufige Fair-Value-Hierarchie eingeordnet. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die als „zum beizulegenden Zeitwert“ gekennzeichnet sind, bewerten wir regelmäßig mit dem beizulegenden Zeitwert.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach der Kategorie der Finanzinstrumente sowie nach den Kategorien des IAS 39 als auch die Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie gemäß den Vorgaben des IFRS 13 zum 31. Dezember:

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten und Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie

Mio. €

Vermögenswerte

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹⁾	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	
Sonstige Forderungen ²⁾	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	
Schuldtitel	
Eigenkapitaltitel	
Anteile an assoziierten Unternehmen ²⁾	
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer ²⁾	
Sonstige Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	
Derivative Finanzinstrumente	
als Sicherungsinstrument designiert	
Devisentermingeschäfte	
Zinsswaps	
nicht als Sicherungsinstrument designiert	
Devisentermingeschäfte	
Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	
Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitel	

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	
Sonstige Verbindlichkeiten ²⁾	
Finanzielle Verbindlichkeiten	
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	
Darlehen	
Anleihen	
Privatplatzierungen	
Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	
Derivate	
als Sicherungsinstrument designiert	
Devisentermingeschäfte	
Zinsswaps	
nicht als Sicherungsinstrument designiert	
Devisentermingeschäfte	
Summe Finanzinstrumente, netto	

¹⁾ Bei „Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten“, „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ geben wir keine beizulegenden Zeitwerte an, da ihre Buchwerte einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellen.

²⁾ 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 sonstige Steuern oder erhaltene Anzahlungen) weisen wir die Buchwerte von nicht finanziellen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten aus. Damit ist eine Überleitung auf die entsprechende Bilanzposition möglich.

2014

Kategorie	Buchwert	Bewertungskategorien		Beizulegender Zeitwert			
		Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Level 1	Level 2	Level 3	Gesamt
L&R	3.328	3.328					
	4.430						
L&R	4.242	4.242					
-	188						
	1.699						
AFS	40		40	40			40
AFS	597		597	108	101	388	597
-	49						
-	136						
L&R	324	324			324		324
-	10		10		10		10
-	77		77		77		77
HFT	411		411		411		411
HFT	43		43		43		43
HFT	13		13			13	13
	-1.061						
AC	-756	-756					
-	-305						
	-11.542						
AC	-4.261	-4.261			-4.261		-4.261
AC	-4.628	-4.628		-4.810			-4.810
AC	-2.195	-2.195			-2.301		-2.301
AC	-124	-124			-124		-124
-	-22		-22		-22		-22
-	-1		-1		-1		-1
HFT	-310		-310		-310		-310
	-3.146	-4.072	858	-4.662	-6.054	400	-10.315

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten und Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie

Mio. €

Vermögenswerte

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente¹⁾

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen¹⁾

Sonstige Forderungen²⁾

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Schuldtitle

Eigenkapitaltitle

Anteile an assoziierten Unternehmen²⁾

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen

Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer²⁾

Sonstige Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen

Derivative Finanzinstrumente

als Sicherungsinstrument designiert

Devisentermingeschäfte

Zinsswaps

nicht als Sicherungsinstrument designiert

Devisentermingeschäfte

Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitle

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen¹⁾

Sonstige Verbindlichkeiten²⁾

Finanzielle Verbindlichkeiten

Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten

Anleihen

Privatplatzierungen

Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten

Derivate

als Sicherungsinstrument designiert

Devisentermingeschäfte

Zinsswaps

nicht als Sicherungsinstrument designiert

Devisentermingeschäfte

Summe Finanzinstrumente, netto

¹ Bei „Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten“, „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ geben wir keine beizulegenden Zeitwerte an, da ihre Buchwerte einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellen.

² 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 sonstige Steuern oder erhaltene Anzahlungen) weisen wir die Buchwerte von nicht finanziellen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten aus. Damit ist eine Überleitung auf die entsprechende Bilanzposition möglich.

2013

Kategorie	Buchwert	Bewertungskategorien		Beizulegender Zeitwert			
		Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Level 1	Level 2	Level 3	Gesamt
L&R	2.748	2.748					
	3.963						
L&R	3.816	3.816					
-	147						
	858						
AFS	38		38	38			38
AFS	322		322	52	31	239	322
-	36						
-	119						
L&R	214	214			214		214
-	30		30		30		30
-	5		5		5		5
HFT	26		26		26		26
HFT	58		58		58		58
HFT	10		10			10	10
	-895						
AC	-640	-640					
-	-255						
	-4.506						
AC	-2.291	-2.291		-2.340			-2.340
AC	-1.977	-1.977			-2.031		-2.031
AC	-68	-68			-68		-68
-	-3		-3		-3		-3
-	-23		-23		-23		-23
HFT	-144		-144		-144		-144
	2.168	1.802	319	-2.250	-1.905	249	-3.906

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten klassifiziert nach IAS 39

Mio. €

2014					
	Kategorie	Buchwert	Zu fortgeführten Anschaffungs-kosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Nicht im Anwendungs-bereich von IFRS 7
Finanzielle Vermögenswerte					
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	467		467	
zur Veräußerung verfügbar	AFS	637		637	
Kredite und Forderungen	L&R	7.893	7.893		
Finanzielle Verbindlichkeiten					
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	-310		-310	
zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	-11.965	-11.965		
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39					
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer		136			136
Anteile an assoziierten Unternehmen		49			49
Sonstige Forderungen		188			188
Sonstige Verbindlichkeiten		-305			-305
Derivate als Sicherungsinstrument designiert		64		64	
Summe Finanzinstrumente, netto		-3.146	-4.072	858	68

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten klassifiziert nach IAS 39

Mio. €

2013					
	Kategorie	Buchwert	Zu fortgeführten Anschaffungs-kosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Nicht im Anwendungs-bereich von IFRS 7
Finanzielle Vermögenswerte					
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	94		94	
zur Veräußerung verfügbar	AFS	360		360	
Kredite und Forderungen	L&R	6.778	6.778		
Finanzielle Verbindlichkeiten					
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	-144		-144	
zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	-4.976	-4.976		
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39					
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer		119			119
Anteile an assoziierten Unternehmen		36			36
Sonstige Forderungen		147			147
Sonstige Verbindlichkeiten		-255			-255
Derivate als Sicherungsinstrument designiert		9		9	
Summe Finanzinstrumente, netto		2.168	1.802	319	47

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie erfassen wir zu Beginn der Periode, in der ein bestimmtes Ereignis oder eine Veränderung der Umstände die Übertragung ausgelöst haben. Eine Beschreibung der Bewertungstechniken und der zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes verwendeten Parameter ist nachfolgend dargestellt:

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	Stufe 1	Notierte Preise an einem aktiven Markt	k. A.	k. A.
Eigenkapitaltitel	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	Marktbasierter Ansatz. Unternehmensbewertung anhand Umsatzmultiplikatoren, die von Unternehmen abgeleitet wurden, die mit dem Beteiligungsunternehmen vergleichbar sind	<ul style="list-style-type: none"> – Verwendete Vergleichsunternehmen (Umsatzmultiplikatoren zwischen 0,4 und 8,5) – Umsatz der Beteiligungsunternehmen – Abschlag wegen mangelnder Marktgängigkeit (20 %) 	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.
		Marktbasierter Ansatz. 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.
		Bewertungen der letzten Finanzierungsrunde	k. A.	k. A.
		Liquidationspräferenzen	k. A.	k. A.
Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Der von den jeweiligen Fonds ausgewiesene Nettoinventarwert/Verkehrswert (Net Asset Value/Fair Market Value)	k. A.	k. A.

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)				
Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	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.
Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitel	Stufe 3	Marktbasierter Ansatz. Unternehmensbewertung anhand von EBITDA-Multiplikatoren, die auf tatsächlichen Ergebnissen basieren, die vom Beteiligungsunternehmen abgeleitet wurden.	– Verwendete EBITDA-Multiplikatoren – EBITDA des Beteiligungsunternehmens	Der geschätzte beizulegende Zeitwert würde sich erhöhen (vermindern), wenn: – die EBITDA-Multiplikatoren höher (niedriger) wären, – das EBITDA der Beteiligungsunternehmen höher (niedriger) wäre.
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.
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.

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 sonstigen nicht derivativen finanziellen Vermögenswerten/ Verbindlichkeiten und variabel verzinslichen Finanzschulden wird angenommen, dass ihre Buchwerte annähernd ihren beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

Umgliederungen zwischen Stufe 1 und 2 der Fair-Value-Hierarchie

Umgliederungen von Stufe 2 in 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 in Stufe 2 waren nicht zu verzeichnen.

Angaben zu Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung der beizulegenden Zeitwerte für unsere nicht börsennotierten Eigenkapitaltitel und Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitel, die in Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie eingeordnet wurden, vom Eröffnungssaldo auf den Schlussaldo:

Überleitung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3

Mio. €

	2014	2013
1. Januar	239	0
Übertragungen		
in Stufe 3	0	162
aus Stufe 3	-29	-30
Käufe	141	79
Verkäufe	-36	-16
Gewinne/Verluste		
erfolgswirksam im Finanzergebnis, netto erfasst	27	7
erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis in den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten erfasst	21	46
erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis in den Währungsumrechnungsdifferenzen erfasst	37	-9
31. Dezember	400	239

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.

(28) 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, Stock Option Plan 2010 (SOP 2010 (Tranchen 2010–2014)), Restricted Stock Unit Plan 2013 (Tranchen 2013–2014), erworbene SFSF-Rechte (frühere SuccessFactors-Vergütungszusagen, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von SuccessFactors im Jahr 2012 übernommen wurden), erworbene Ariba-Rechte (frühere Ariba-Vergütungszusagen, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Ariba im Jahr 2012 übernommen wurden).

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2014 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2014 (Programme mit Barausgleich)

	LTI-Plan 2015 (Tranchen 2012–2014)	EPP 2015 (Tranche 2014)	SOP 2010 (Tranchen 2010–2014)	RSU 2013 (Tranchen 2013–2014)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2014	56,40 €	58,26 €	10,17 €	54,09 €	32,95 €	37,06 €
Angaben zur Ermittlung des Zeitwertes zum Bewertungsstichtag						
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Monte-Carlo	Sonstige ¹⁾	k. A.	k. A.
Aktienkurs		58,26 €		57,37 €	k. A.	k. A.
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	–0,1 %	k. A.	–0,1 % bis 0,02 %	–0,1 % bis –0,01 %	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	19,9 % bis 23,4 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,74 %	k. A.	1,74 %	1,76 %	k. A.	k. A.
Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der ausstehenden Optionen zum 31.12.2014 (in Jahren)	1,8	0,1	3,5	1,1	0,5	0,8

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 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)	SOP 2010 (Tranchen 2010–2013)	RSU (Tranche 2013)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2013	59,80 €	62,31 €	15,71 €	61,55 €	29,00 €	32,63 €
Angaben zur Ermittlung des Zeitwertes zum Bewertungsstichtag						
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Monte-Carlo	Sonstige ¹⁾	k. A.	k. A.
Aktienkurs		62,31 €		63,19 €	k. A.	k. A.
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	0,26 % bis 0,46 %	k. A.	0,08 % bis 0,92 %	0,01 % bis 0,44 %	k. A.	k. A.
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	21,3 % bis 27,6 %	k. A.	k. A.	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,67 %	k. A.	1,67 %	1,65 %	k. A.	k. A.
Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der ausstehenden Optionen zum 31.12.2013 (in Jahren)	2,4	0,1	3,3	1,2	0,8	0,7

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.

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 2014 und 2013 wie folgt dar:

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte bei Programmen mit Barausgleich

Tsd.

	LTI-Plan 2015 (Tranchen 2012–2014)	EPP 2015 (Tranchen 2012–2014)	RSU (Tranchen 2013–2014)	SOP 2010 (Tranchen 2010–2014)	SFSF-Rechte	Ariba-Rechte
Bestand zum 31.12.2012	466	3.502	k. A.	17.427	2.403	2.360
Gewährt 2013	311	2.087	1.559	7.421	k. A.	k. A.
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2013	-18	-139	0	k. A.	k. A.	k. A.
Ausgeübt 2013	-196	-3.502	0	-2.215	-797	-1.362
Verwirkt 2013	-48	-103	-96	-967	-531	-90
Bestand zum 31.12.2013	515	1.845	1.463	21.666	1.075	908
Gewährt 2014	242	2.177	1.256	8.965	k. A.	k. A.
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2014	-41	-458	-88	k. A.	k. A.	k. A.
Ausgeübt 2014	-70	-1.845	-738	-2.730	-520	-737
Verwirkt 2014	-55	-104	-301	-1.619	-224	-45
Bestand zum 31.12.2014	591	1.615	1.592	26.282	331	126
Bestand ausübbarer Bezugsrechte zum						
31.12.2013	0	0	0	1.609	0	0
31.12.2014	0	0	0	3.313	0	0
Gesamtbuchwert (in Mio. €) der Schulden zum						
31.12.2013	41	115	32	183	20	24
31.12.2014	45	94	55	167	8	5
Summe innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte (in Mio. €)						
31.12.2013	43	115	0	37	0	0
31.12.2014	38	94	0	49	0	0
Durchschnittlicher gewichteter Aktienkurs (in €) für ausgeübte Aktienoptionen in						
2013	54,96	59,90	k. A.	55,47	30,12	33,89
2014	54,96	57,48	56,62	56,65	30,10	33,86
Summe erfasster Aufwendungen (in Mio. €)						
2012	53	216	k. A.	74	38	21
2013	-11	118	34	83	10	21
2014	13	82	57	29	1	4

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 (2014 bis 2015 für neue Planteilnehmer im Jahr 2014) 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 60 % (80 % für die Tranchen 2012 und 2013) erreicht. Je nach Zielerreichung kann die Zuteilung einen Höchstwert von 150 % erreichen. Falls die Zielerreichung bei einer oder beiden Kennzahlen unter 60 % (80 % für die Tranchen 2012 und 2013) liegt, werden keine RSUs zugeteilt und die für das jeweilige Geschäftsjahr gewährten RSUs verfallen. Die Anpassung der Schwellenwerte bei den Kennzahlen bildet unsere angepassten Erwartungen aus dem beschleunigten Wandel zum Cloud-Anbieter ab. Für das

Geschäftsjahr 2014 wurden die zu Jahresbeginn gewährten RSUs aufgrund eines Zielerreichungsgrads bei diesen Kennzahlen von 77,89 % (2013: 92,97 %) 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) SAP Stock Option Plan 2010 (SOP 2010), Tranchen 2010–2014

Im Rahmen des SOP 2010 haben wir in den Jahren von 2010 bis 2014 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 sowie 60,96 € für die Tranche 2014.

Die Obergrenze für den auszahlenden Geldbetrag beträgt 100 % (150 % für Vorstandsmitglieder) des Ausübungspreises.

a.3) Restricted Stock Unit Plan (RSU-Plan (Tranchen 2013–2014))

Wir haben anteilsbasierte Vergütungspläne, die die Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) ermöglichen. Damit wollen wir Führungskräfte und bestimmte Mitarbeiter binden und motivieren.

Im Rahmen des RSU-Plans gewährten wir im Jahr 2013 und 2014 eine bestimmte Anzahl an RSUs, die ein bedingtes Recht auf den Erhalt von Barzahlungen ermöglicht, welche durch den Marktwert derselben Anzahl an Aktien der SAP SE (oder American Depositary Receipts der SAP SE 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 im Rahmen der Tranche 2014 durch erfolgsbasierte Zuteilungen unverfallbar werden konnten, war von der gewichteten Erreichung der folgenden leistungsorientierten KPIs für das Geschäftsjahr 2014 abhängig:

- spezifische Wachstumsindikatoren für Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (50 %) und
- Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (50 %)

Je nach Zielerreichung hätte die Zuteilung in einer Spanne von 80 % bis 150 % der zunächst gewährten RSUs liegen können. Für das Geschäftsjahr 2014 wurde der Zielerreichungsgrad in Bezug auf die jeweiligen KPIs auf 90,27 % (2013: 100 %) festgesetzt.

Die RSUs wurden bei Eintritt der Unverfallbarkeit in bar ausbezahlt.

a.4) 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 Rechte, multipliziert mit 40,00 US\$ je Aktie, zu erhalten.

a.5) 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.

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 drei-

jährigen 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 Bonusaktien zum Tag der Gewährung herangezogen wurden, sowie die Anzahl der erworbenen Aktien und der gewährten kostenlosen Bonusaktien im Rahmen dieses Programms in den Jahren 2014, 2013 und 2012:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung für den SMP

	2014	2013	2012
Tag der Gewährung	4.6.2014	4.9.2013	6.6.2012
Zeitwert der gewährten Rechte	52,49 €	51,09 €	42,54 €
Angaben zur Ermittlung des Zeitwertes zum Bewertungsstichtag			
Optionspreismodell		Sonstige ¹⁾	
Aktienkurs	55,61 €	54,20 €	45,43 €
Risikofreier Zinssatz	0,13 %	0,43 %	0,12 %
Erwartete Dividendenrendite	1,87 %	1,92 %	2,13 %
Erwartete durchschnittliche Restlaufzeit der ausstehenden Rechte zum Jahresende (in Jahren)	0,9	1,6	2,2
Anzahl der erworbenen Investment-Aktien (in Tsd.)	1.550	1.559	1.926

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 Entwicklung unseres SMP stellte sich in den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2014 und 2013 wie folgt dar:

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte im Rahmen des SMP

Tsd.

	SMP
Bestand zum 31.12.2012	4.071
Gewährt 2013	573
Ausgeübt 2013	-462
Verwirkt 2013	-196
Bestand zum 31.12.2013	3.986
Gewährt 2014	568
Ausgeübt 2014	-432
Verwirkt 2014	-187
Bestand zum 31.12.2014	3.935

Die folgende Tabelle enthält eine Aufschlüsselung der Aufwendungen, die wir für diesen Plan in den Jahren 2014, 2013 und 2012 erfasst haben:

Erfasste Aufwendungen zum Jahresende für den SMP

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	2012
In Verbindung mit dem Rabatt erfasster Aufwand	35	32	34
In Verbindung mit der Verteilung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonusaktien erfasster Aufwand	54	51	34
Gesamtaufwand für den SMP	89	83	68

(29) SEGMENT- UND GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

Allgemeine Informationen

In unserem internen Berichtswesen bilden wir unsere Unternehmenstätigkeit 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 die Bewertung der Ertragskraft des Unternehmens und die Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, die Geschäftstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten.

Im ersten Quartal 2014 haben wir unsere Strategie signifikant vorangetrieben und mit Nachdruck auf unser Ziel hingearbeitet, uns als DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA zu etablieren. Zur Umsetzung dieser Strategie gehört auch, dass wir Bereiche mit gleichartigen Aufgaben zu einer nahtlosen SAP-Organisation zusammengeführt haben, zum Beispiel den On-Premise-Vertrieb mit dem Cloud-Vertrieb sowie die On-Premise- mit den Cloud-Supporteinheiten. Aufgrund der Struktur der Funktionsbereiche steuern wir unsere Geschäftsaktivitäten als einen einzigen Geschäftsbereich. Seit dieser Integration werden unsere cloudbasierten Aktivitäten nicht mehr als gesonderte Unternehmensbestandteile gesteuert. Es gibt keinen Teil unseres Unternehmens, der ein Geschäftssegment gemäß IFRS 8 darstellt. Der Vorstand bewertet die Ertragskraft unseres Unternehmens lediglich auf einer integrierten Basis.

Folglich verfügt die SAP ab dem ersten Quartal 2014 über ein einziges Geschäftssegment.

Bewertungsgrundlagen und Darstellung

Aufgrund des Erwerbs von Concur legen wir derzeit unsere Organisationsstruktur neu fest und passen unser internes Berichtswesen an. Da die Übernahme erst vor Kurzem erfolgte, ist dieser Prozess zum Abschlussstichtag noch nicht abgeschlossen. Daher sind die Ergebnisse von Concur nicht in den vorliegenden Segmentdaten erfasst. Sie werden stattdessen in der Überleitungsrechnung der Segmentumsätze und -ergebnisse zu den entsprechenden Beträgen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Der überwiegende Teil unserer Abschreibungen mit Einfluss auf das Segmentergebnis wird unserem einzigen Geschäftssegment über Umlagen zugerechnet und daher nicht gesondert auf Segmentebene erfasst. Die direkt in unserem einzigen Geschäftssegment erfassten Abschreibungen sind unwesentlich.

Die bei der Ermittlung der Segmentumsätze und -ergebnisse 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.
- Unsere Segmentumsätze und -ergebnisse enthalten wiederkehrende Umsätze, die die erworbenen 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.
- Unsere Segmentergebnisse enthalten nicht die folgenden Aufwendungen:
 - Akquisitionsbedingte Aufwendungen:
 - Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte und separat erworbenes geistiges Eigentum (einschließlich Aufwand aus erworbener, in der Entwicklung befindlicher Forschung und Entwicklung);
 - Im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen anfallende Abfindungsaufwendungen für vor dem Zusammenschluss bereits bestehende Geschäftsbeziehungen mit erworbenen Unternehmen;
 - Anschaffungsnebenkosten;
 - Aufwendungen des TomorrowNow-Rechtsstreits und des Versata-Rechtsstreits;
 - Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen;
 - Restrukturisierungskosten.
- Bei der Ermittlung der Segmentergebnisse werden Forschungs- und Entwicklungskosten und allgemeine Verwaltungskosten nicht berücksichtigt. Diese Arten von Aufwendungen werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht.

Überleitung der Segmentumsätze und -ergebnisse

Mio. €

	2014	2013	2012
Umsatzerlöse des Geschäftssegments	17.525	16.897	16.304
Anpassung wiederkehrender Umsatzerlöse	-19	-82	-81
Umsatzerlöse der nicht zugeordneten Akquisitionen	55	0	0
Umsatzerlöse	17.560	16.815	16.223
Ergebnisse des Geschäftssegments	8.623	8.428	8.082
Anpassung wiederkehrender Umsatzerlöse	-19	-82	-81
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.204	-2.162	-2.132
Allgemeine Verwaltungskosten	-806	-796	-784
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	4	12	23
Restrukturierungskosten	-126	-70	-8
Anteilsbasierte Vergütungen	-290	-327	-522
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	-309	31	0
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-562	-555	-537
Ergebnis der nicht zugeordneten Akquisitionen, soweit nicht in den übrigen Überleitungspositionen enthalten	21	0	0
Betriebsergebnis	4.331	4.479	4.041
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	49	-17	-173
Finanzergebnis, netto	-25	-66	-72
Gewinn vor Steuern	4.355	4.396	3.796

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 und akquisitionsbedingten Aufwendungen in gesonderten Überleitungspositionen erfasst sind.

Geografische Angaben

Wir haben unsere Angaben zu Umsatzerlösen nach Regionen an die Strukturänderungen der Gewinn- und Verlustrechnung angepasst (siehe *Textziffer (3b)*). Im Zuge der vollständigen Integration unserer Cloud-Aktivitäten haben wir zudem die Methode, wie wir Cloud-Subskriptionen den verschiedenen Regionen zuordnen, weiterentwickelt. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

Die in den nachfolgenden Tabellen dargestellten Werte der Umsatzerlöse nach Regionen werden nach dem Sitz des Kunden ermittelt.

Umsatzerlöse nach Regionen

Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support nach Regionen

Mio. €

	2014	2013	2012
Region EMEA	277	176	82
Region Amerika	709	457	161
Region APJ	101	64	27
SAP-Konzern	1.087	696	270

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen

Mio. €

	2014	2013	2012
Region EMEA	7.028	6.616	6.126
Region Amerika	5.489	5.097	4.789
Region APJ	2.337	2.237	2.250
SAP-Konzern	14.855	13.950	13.165

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €

	2014	2013	2012
Inland	2.570	2.513	2.382
Übrige Region EMEA	5.813	5.462	5.130
Region EMEA	8.383	7.975	7.512
USA	4.898	4.487	4.413
Übrige Region Amerika	1.591	1.746	1.647
Region Amerika	6.489	6.233	6.060
Japan	600	631	791
Übrige Region APJ	2.088	1.975	1.860
Region APJ	2.688	2.606	2.650
SAP-Konzern	17.560	16.815	16.223

Langfristige Vermögenswerte nach Regionen

Mio. €

	2014	2013
Inland	2.399	2.337
Niederlande	2.814	1.695
Frankreich	2.116	2.110
Übrige Region EMEA	2.477	2.468
Region EMEA	9.806	8.609
USA	17.847	9.823
Übrige Region Amerika	152	123
Region Amerika	18.000	9.946
Region APJ	290	223
SAP-Konzern	28.096	18.778

Die obige Tabelle zeigt die langfristigen Vermögenswerte ausgenommen Finanzinstrumente, latente Steueransprüche, Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Rechte aus Versicherungsverträgen.

Ausführliche Informationen zur Aufschlüsselung unserer Mitarbeiterzahl nach Regionen finden Sie unter *Textziffer (8)*.

(30) ORGANE

Vorstand

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2014)

Bill McDermott

Vorstandssprecher, Arbeitsdirektor
Strategie, Governance, Geschäftsentwicklung, strategische Unternehmensentwicklung, Kommunikation und Marketing, Human Resources, Geschäftsnetzwerk

Board of Directors der ANSYS, Inc., Canonsburg, Pennsylvania, USA

Board of Directors der Under Armour, Inc., Baltimore, Maryland, USA

Robert Enslin (seit 4. Mai 2014)

Vertriebsorganisation
Globale Markteinführungsaktivitäten, Vertrieb für Cloud und Geschäftsbereiche, regionaler Vertrieb, spezialisierter Branchenvertrieb, Ecosystem and Channels, durchgängiges Kundenangebot

Bernd Leukert (seit 4. Mai 2014)

Produkte und Innovation
Globale Entwicklungsorganisation, Analytics, Anwendungen, Cloud, Datenbanken & Technologie, mobile Technologien, SAP Labs Network (unter gemeinsamer Leitung mit Gerhard Oswald)

Luka Mucic (seit 1. Juli 2014)

Finanzvorstand, Chief Operating Officer
Finanzen und Administration einschließlich Investor Relations und Datenschutz, Process Office

Gerhard Oswald

Global Service & Support
SAP Active Global Support, SAP HANA Enterprise Cloud, Quality Governance und Production, Solution & Knowledge Packaging, SAP Labs Network (unter gemeinsamer Leitung mit Bernd Leukert)

Im Geschäftsjahr ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Dr. Werner Brandt (bis 30. Juni 2014)

Dr. Vishal Sikka (bis 4. Mai 2014)

Jim Hagemann Snabe (bis 21. Mai 2014)

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2014)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner ^{2), 4), 6), 7), 8)}

Vorsitzender

Aufsichtsrat der Oligo Lichttechnik GmbH, Hennef (bis 28. August 2014)

Christiane Kuntz-Mayr ^{1), 2), 8)}

Stellvertretende Vorsitzende
Development Manager

Pekka Ala-Pietilä ^{4), 6), 7)}

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
Board of Directors der Sanoma Corporation, Helsinki, Finnland (seit 9. April 2014)

Panagiotis Bissiritsas ^{1), 2), 5)}
Support-Experte

Catherine Bordelon (seit 7. Juli 2014) ^{1), 8)}
Bid & Proposal Manager

Prof. Anja Feldmann ^{4), 8)}
Professorin an der Fakultät für Elektrotechnik und Informatik der Technischen Universität Berlin

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann ^{2), 5), 7), 8)}
Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Linklaters LLP, Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Frankfurt am Main

Aufsichtsratsvorsitzender der CinemaxX AG, Hamburg (bis 25. April 2014)
Aufsichtsrat der Celesio AG, Stuttgart (seit 14. März 2014)

Margret Klein-Magar ^{1), 2), 4), 7)}
Vice President, Head of People Principles

Lars Lamadé ^{1), 2), 7), 8)}
Head of Customer & Events GSS COO
Geschäftsführer der Rhein-Neckar-Löwen GmbH, Kronau

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Rhein-Neckar-Löwen GmbH, Kronau (bis 31. August 2014)

Steffen Leskovar (seit 7. Juli 2014) ^{1), 3), 4)}
Resource Manager

Bernard Liautaud ^{2), 4), 6)}
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 Wonga Group 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 (bis 27. Februar 2014)
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
Board of Directors der Stanford University, Stanford, Kalifornien, USA
Board of Directors der Citymapper Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Sunrise Atelier, Inc., New York, New York, USA (seit 2. August 2014)
Board of Directors der Opbeat, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA (seit 11. September 2014)

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn ^{5), 8)}
Chief Executive Officer der Flughafen Berlin-Brandenburg GmbH, Berlin

Mitglied des Beirats der Fiege-Gruppe, Greven
Board of Directors der RZD – Russian Railways, Moskau, Russland

Dr. Kurt Reiner ^{1), 4), 5)}
Development Expert

Mario Rosa-Bian ^{1), 5), 8)}
Project Principal Consultant

Dr. Erhard Schipporeit ^{3), 7)}
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, Großbritannien
(bis 11. Dezember 2014)
Board of Directors der Fidelity Funds SICAV, Luxemburg
Aufsichtsrat der Rocket Internet AG, Berlin
(seit 22. August 2014)

Stefan Schulz ^{1), 3), 4)}
Development Executive, Vice President

Aufsichtsrat der ORTEC International B.V., Zoetermeer,
Niederlande

Jim Hagemann Snabe (seit 7. Juli 2014) ^{2), 5)}
Aufsichtsratsmitglied

Board of Directors der Bang & Olufsen A/S, Struer, Dänemark
Board of Directors der Danske Bank A/S, Kopenhagen,
Dänemark
Aufsichtsrat der Allianz SE, München (seit 7. Mai 2014)
Aufsichtsrat der Siemens AG, München

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer ³⁾
Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und
Technologieberatung GmbH, Erlangen

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der HEITEC AG,
Erlangen
Aufsichtsrat der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der LEONI AG,
Nürnberg
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Festo AG & Co. KG, Esslingen

Im Geschäftsjahr ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder
Inga Wiele (bis 6. Juli 2014)

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2014.

¹⁾ Arbeitnehmervertreter

²⁾ Mitglied des Präsidial- und Personalausschusses

³⁾ Mitglied des Prüfungsausschusses

⁴⁾ Mitglied des Technologie- und Strategieausschusses

⁵⁾ Mitglied des Finanz- und Investitionsausschusses

⁶⁾ Mitglied des Nominierungsausschusses

⁷⁾ Mitglied des Sonderausschusses

⁸⁾ Mitglied des Ausschusses für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder in den Geschäftsjahren 2014, 2013 und 2012 betrug:

Vorstandsvergütung

Tsd. €

	2014	2013	2012
Kurzfristig fällige Leistungen	16.196	24.728	17.054
Anteilsbasierte Vergütungen ¹⁾	8.098	8.603	14.855
Zwischensumme¹⁾	24.294	33.331	31.909
Für Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses	3.249	1.324	3.263
davon leistungsorientiert	2.276	189	1.711
davon beitragsorientiert	973	1.135	1.552
Summe¹⁾	27.543	34.655	35.172

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. Infolge der Bestellungen von Robert Enslin, Bernd Leukert und Luka Mucic zu Vorstandsmitgliedern im Jahr 2014 erhielten sie zusätzliche Zuteilungen, die sich auf die Jahre 2014 und 2015 beziehen. 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 Robert Enslin, Bernd Leukert und Luka Mucic, die entsprechend ihrer Bestellung zu Vorstandsmitgliedern gewährt wurden, belaufen sich die anteilsbasierten Vergütungen im Sinne von § 314 HGB auf 8.720 Tsd. € (2013: 3.150 Tsd. €). Einschließlich dieses Betrages ergibt sich eine Summe der kurzfristig fälligen Leistungen und der anteilsbasierten Vergütungen in Höhe von

23.216 Tsd. € (2013: 24.110 Tsd. €) und eine Gesamtsumme in Höhe von 26.465 Tsd. € (2013: 25.434 Tsd. €). Diese Beträge weichen von den in der obigen Tabelle aufgeführten Beträgen ab, da Letztere die LTI-Tranchen berücksichtigen, die den jeweiligen Jahren zugeordnet wurden, und nicht die LTI-Tranchen basierend auf dem Gewährungszeitpunkt im Sinne von § 314 HGB.

Anteilsbasierte Vergütung für Vorstandsmitglieder

	2014	2013	2012
Anzahl gewährter RSUs	153.909	152.159	326.432
Anzahl gewährter Aktienoptionen	0	0	0
Gesamtaufwand (in Tsd. €)	11.133	-8.596	57.429

Der Gesamtaufwand für die anteilsbasierte Vergütung in obiger Tabelle entspricht dem gemäß IFRS 2 erfolgswirksam erfassten Betrag der jeweiligen Berichtsperiode.

Die leistungsorientierte Pensionsverpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) 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. €

	2014	2013	2012
DBO zum 31.12.	11.273	9.077	8.889
Jährlicher Rentenanspruch	475	452	429

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 20. Mai 2015 folgende Gesamtjahresbezüge erhalten:

Aufsichtsratsvergütung

Tsd. €

	2014	2013	2012
Gesamtvergütung	3.227	2.966	2.981
davon feste Vergütung	924	870	901
davon Ausschussvergütung	515	416	340
davon variable Vergütung	1.788	1.680	1.741

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 SE und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

Im Geschäftsjahr 2014 erfolgten Zahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder beziehungsweise ergab sich eine DBO in folgender Höhe:

DBO beziehungsweise Zahlungen an ausgeschiedene

Vorstandsmitglieder

Tsd. €

	2014	2013	2012
Zahlungen	3.462	1.387	1.360
DBO	33.764	29.181	30.551

In den Geschäftsjahren 2014, 2013 und 2012 gewährten wir an Organmitglieder keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszah-lungen oder Kredite. Wir gingen auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Am 31. Dezember 2014, 2013 und 2012 entfiel auf die Mitglieder des SAP-Vorstands folgender Aktienbesitz:

Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Anzahl SAP-Aktien

	2014	2013	2012
Vorstand	36.426	30.201	35.271
Aufsichtsrat	107.467.372	119.316.444	121.363.858

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats legt die SAP in ihrem Vergütungsbericht offen. Der Vergütungs-bericht ist Bestandteil unseres Konzernlageberichts und unseres Jahresberichts Form 20-F und kann auf der Internetseite der SAP abgerufen werden.

(31) TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Einige Mitglieder des Vorstands sowie des Aufsichtsrats der SAP SE sind oder waren in verantwortungsvollen und einfluss-reichen Positionen in anderen Unternehmen tätig (siehe *Text-ziffer (30)*), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Software, Vermögens-werten 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 Bera-tungsleistungen für die SAP, Erhalt von Sport-Sponsoring durch die SAP, Kauf von SAP-Produkten und -Dienstleistungen. Im Vorjahr beinhaltete dies auch den Erwerb eines Grund-stücks von einem Unternehmen, an dem Hasso Plattner mittel-bar beteiligt war.

Unsere stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende Christiane Kuntz-Mayr ist geschäftsführende Gesellschafterin der family & kids @ work gemeinnützige UG („family & kids @ work“).

Wilhelm Haarmann praktiziert als Partner der Anwaltskanzlei Linklaters LLP in Frankfurt am Main. Die SAP beauftragte und beauftragt Linklaters 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.

Insgesamt haben wir an Unternehmen, die von Mitgliedern des Aufsichtsrats beherrscht werden, Waren und Dienstleistungen in Höhe von 4 Mio. € (2013: 3 Mio. €) verkauft und von diesen Unternehmen Waren und Dienstleistungen in Höhe von 1 Mio. € (2013: 1 Mio. €) gekauft. Wir haben Immobilien und andere Vermögenswerte in Höhe von 0 Mio. € (2013: 2 Mio. €) von diesen Unternehmen erworben, und wir haben an diese Unternehmen Sponsoringleistungen und andere finanzielle Unterstützung in Höhe von 7 Mio. € (2013: 4 Mio. €) erbracht. Die ausstehenden Salden aus Transaktionen mit diesen Unternehmen zum 31. Dezember 2014 beliefen sich auf Schulden in Höhe von 2 Mio. € (31. Dezember 2013: 2 Mio. €) und Forderungen in Höhe von 1 Mio. € (2013: 1 Mio. €). Alle diese Beträge sind ungesichert und zinslos und die Begleichung wird in Zahlungsmitteln erwartet. Von uns eingegangene Verpflichtungen (von bis zu 11 Jahren) zum Erwerb weiterer Waren und Dienstleistungen von diesen Unternehmen und Zusagen über weitere Sponsoringleistungen oder andere finanzielle Unterstützung belaufen sich zum 31. Dezember 2014 auf 13 Mio. € (31. Dezember 2013: 14 Mio. €).

Wir haben insgesamt Leistungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats (einschließlich Leistungen von Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat in ihrer Funktion als Mitarbeiter der SAP) in Höhe von 2 Mio. € (2013: 2 Mio. €) erhalten. Die den Mitgliedern des Aufsichtsrats aus diesen Transaktionen zustehenden Beträge beliefen sich zum 31. Dezember 2014 auf 0 Mio. € (31. Dezember 2013: 0 Mio. €). Alle diese Beträge sind ungesichert und zinslos und die Begleichung wird in Zahlungsmitteln erwartet. Von uns eingegangene Verpflichtungen zum Erwerb weiterer Dienstleistungen von Mitgliedern des Aufsichtsrats belaufen sich zum 31. Dezember 2014 auf 0 Mio. € (31. Dezember 2013: 0 Mio. €).

Ausführliche Informationen über die Vergütung unserer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder finden Sie unter *Textziffer (30)*.

(32) HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 21. Mai 2014 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2014 bestellt. Für im Jahr 2014 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. €

	2014			2013			2012		
	KPMG AG (Deutschland)	Ausländische KPMG-Gesellschaften	Gesamt	KPMG AG (Deutschland)	Ausländische KPMG-Gesellschaften	Gesamt	KPMG AG (Deutschland)	Ausländische KPMG-Gesellschaften	Gesamt
Prüfungshonorare	2	6	8	2	7	9	2	8	10
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	0	0	0	1	0	1	2	0	2
Honorare für Steuerberatungsleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Honorare für sonstige Leistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamt	2	6	8	3	7	10	4	8	12

Die Prüfungshonorare umfassen die Honorare, die von der KPMG für die Prüfung des Konzernabschlusses und der Jahresabschlüsse der SAP SE und ihrer Tochterunternehmen berechnet wurden. Prüfungsnahe Leistungen der KPMG umfassen Bilanzierungshinweise zu durchgeführten und geplanten Transaktionen und andere Nichtprüfungsleistungen, die im engen 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.

(33) 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 2014 und 2013 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP SE die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben, die Entsprechenserklärung für 2014 wurde im Februar 2015 aktualisiert. Die Erklärungen können auf unserer Internetseite abgerufen werden: www.sap.com/corporate-de/investors/governance.

(34) EREIGNISSE NACH DEM ABSCHLUSSSTICHTAG

Nach dem 31. Dezember 2014 sind keine Ereignisse eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss haben.

(35) ANTEILSBESITZ

Stand 31. Dezember 2014	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Vollkonsolidierte Beteiligungsunternehmen					
INLAND					
Concur (Germany) GmbH, Frankfurt am Main	100,0	804	70	696	70
hybris GmbH, München	100,0	57.609	–859	31.377	271
OutlookSoft Deutschland GmbH, Walldorf	100,0	–	–72	–68	–
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	3	3	55	–
SAP Business Compliance Services GmbH, Siegen	100,0	4.885	223	1.326	41
SAP Deutschland SE & Co. KG, Walldorf ^{5), 7)}	100,0	3.139.049	530.288	1.360.344	4.799
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{6), 7)}	100,0	–	–19.655	521.687	–
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{6), 7)}	100,0	–	–22.037	782.807	–
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	–	–11	1.064	–
SAP Fünfte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ⁷⁾	100,0	–	–2.010	2.621.438	–
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	–	–	25	–
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf	100,0	–	36	124.226	–
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	–	–3	930.078	–
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{6), 7)}	100,0	–	29.141	353.015	–
SAP Puerto Rico GmbH, Walldorf	100,0	43.724	2.793	–5.055	18
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	–	388	9.903	–
SAP Sechste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ⁷⁾	100,0	–	–	25	–
SAP Ventures Investment GmbH, Walldorf ⁷⁾	100,0	–	–17	172.973	–
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	–	–1	24	–
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf ^{6), 7)}	100,0	–	286.900	169.273	–
TechniData GmbH, Markdorf	100,0	105	–94	28.990	–
TRX Germany GmbH, Berlin	100,0	–	–15	1.618	–
EUROPA (OHNE INLAND)/NAHER OSTEN/AFRIKA					
Ambin Properties (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	–	364	1.727	–
Ariba Czech s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	10.766	360	2.005	193
Ariba France, SAS, Paris, Frankreich	100,0	13.700	539	3.974	47
Ariba Iberia, S.L., Madrid, Spanien	100,0	1.878	75	790	11
Ariba International Sweden AB, Stockholm, Schweden	100,0	1.478	53	372	5
Ariba Middle East & North Africa FZ-LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100,0	321	–7	317	1
Ariba Slovak Republic s.r.o., Kosice, Slowakei	100,0	1.668	53	449	32
Ariba Technologies Ireland Ltd., Dublin, Irland	100,0	998	70	437	–
Ariba Technologies Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	3.735	64	6.293	6
Ariba UK Limited, Egham, Großbritannien ⁸⁾	100,0	11.183	670	184	–
b-process, Paris, Frankreich	100,0	12.107	–2.972	–7.528	38
Business Objects (UK) Limited, London, Großbritannien ⁸⁾	100,0	–	–	341	–
Business Objects Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	–	–1	4.283	–
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland	100,0	895.290	657.070	5.227.134	291

Stand 31. Dezember 2014

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Christie Partners Holding C.V., Rotterdam, Niederlande	100,0	–	–1	–21.829	–
ClearTrip Inc. (Mauritius), Ebene, Mauritius	54,2				
Cleartrip MEA FZ LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	54,2				
Concur (Austria) GmbH, Wien, Österreich	100,0	10	–	38	1
Concur (France) SAS, Paris, Frankreich	100,0	1.237	–14	14.532	98
Concur (Italy) S.r.l., Mailand, Italien	100,0	–	–	13	–
Concur (Switzerland) GmbH, Zürich, Schweiz	100,0	33	1	12	2
Concur (Czech) s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	938	44	1.617	242
Concur Denmark ApS, Frederiksberg, Dänemark	100,0	–	–	3	–
Concur Holdings (France) SAS, Paris, Frankreich	100,0	–	–112	5.689	–
Concur Holdings (Netherlands) B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	–479	–650	–26.441	14
Concur International Holdings (Netherlands) CV, Amsterdam, Niederlande	100,0	–1.384	–2.744	1.022.116	–
Concur Technologies (UK) Ltd., London, Großbritannien	100,0	3.472	154	–9.303	203
ConTgo Consulting Limited, London, Großbritannien ⁸⁾	100,0	74	–139	–2.522	10
ConTgo Limited, London, Großbritannien	100,0	–	–	–2.384	–
ConTgo MTA Limited, London, Großbritannien	100,0	–	–	–	–
Crossgate UK Ltd., Slough, Großbritannien ⁸⁾	100,0	–	–	–	–
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	–	5	44.548	–
Crystal Decisions Holdings Limited, Dublin, Irland	100,0	–	7	77.732	–
Crystal Decisions UK Limited, London, Großbritannien ⁸⁾	100,0	–	–	2.361	–
EssCubed Procurement Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika	100,0	–	–	–816	–
Fieldglass Europe Limited, London, Großbritannien ⁸⁾	100,0	8.606	145	83	53
GlobalExpense (Consulting) Limited, London, Großbritannien	100,0	–	–	–	–
GlobalExpense (UK) Ltd, London, Großbritannien	100,0	627	157	2.936	99
hybris AG, Rotkreuz, Schweiz	100,0	169.965	–23.583	1.064.162	33
hybris Austria GmbH, Wien, Österreich	100,0	3.552	17	–150	5
hybris France SAS, Levallois-Perret, Frankreich	100,0	14.941	–302	1.204	43
hybris Netherlands BV, Amsterdam, Niederlande	100,0	5.961	–293	5.457	10
hybris Software AB, Västerås, Schweden	100,0	8.455	–180	8.031	9
hybris Sp.z.o.o., Gleiwitz, Polen	100,0	8.478	444	959	166
hybris UK Ltd., London, Großbritannien ⁸⁾	100,0	34.934	122	22.474	76
Joe D Partners C.V., Utrecht, Niederlande	100,0	147.005	4.601	379.538	–
KXEN Ltd., London, Großbritannien ⁸⁾	100,0	113	1.534	102	–
Limited Liability Company „SAP Labs“, Moskau, Russland	100,0	23.219	–1.157	871	267
Limited Liability Company „SAP CIS“, Moskau, Russland	100,0	371.669	19.212	64.644	745
Limited Liability Company SAP Kazakhstan, Almaty, Kasachstan	100,0	18.885	–1.369	2.211	23
Limited Liability Company SAP Ukraine, Kiew, Ukraine	100,0	27.739	–3.954	–5.674	100
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland	100,0	9.805	–237	3.078	31
OOO hybris Software, Moskau, Russland	100,0	1.947	–79	86	13
Quadrem Africa Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika	100,0	6.420	301	–490	107

Stand 31. Dezember 2014	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Quadrem Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	38.278	–144	62.319	4
Quadrem Overseas Cooperatief U.A., Amsterdam, Niederlande	100,0	–	–	–	–
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	653.771	67.711	161.753	635
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ³⁾	100,0	918.166	66.215	71.294	1.326
SAP Belgium NV/SA, Brüssel, Belgien	100,0	217.771	12.142	137.164	254
SAP Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	3.934	233	1.461	4
SAP Business Services Center Europe s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	32.449	677	8.033	543
SAP Business Services Center Nederland B.V., Utrecht, Niederlande	100,0	185.146	4.841	52.407	17
SAP Commercial Services Ltd., Valletta, Malta	100,0	–	–9	–26	–
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	77.642	3.862	12.020	249
SAP Cyprus Ltd, Nikosia, Zypern	100,0	3.224	–591	637	2
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	7.073	–25	–595	13
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	198.122	20.137	26.961	174
SAP East Africa Limited, Nairobi, Kenia	100,0	9.765	1.065	3.571	47
SAP Egypt LLC, Kairo, Ägypten	100,0	12.064	–2.477	–14.316	51
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	13.262	489	3.627	128
SAP España – Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien	100,0	272.734	14.456	239.459	421
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	2.082	44	332	1
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	121.412	11.867	50.820	110
SAP France Holding, Paris, Frankreich	100,0	1.086	116.189	5.285.256	3
SAP France, Paris, Frankreich	100,0	962.341	220.000	1.562.780	1.431
SAP Hellas S.A., Athen, Griechenland	100,0	30.644	658	15.159	55
SAP Holdings (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ³⁾	100,0	–	–22.538	806.037	–
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	48.571	1.959	11.384	522
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	–9	13	9.738	–
SAP Ireland US-Financial Services Ltd., Dublin, Irland	100,0	175	383.434	5.546.367	3
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	42.182	–1.359	2.241	57
SAP Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand, Italien	100,0	412.905	23.511	319.741	567
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	27.105	1.221	6.248	535
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	7.085	272	41.827	47
SAP Labs France SAS, Mougins, Frankreich	100,0	61.658	1.929	20.335	359
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	52.455	2.418	20.395	289
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	2.463	192	7	3
SAP Malta Investments Ltd., Valletta, Malta	100,0	–	–9	–26	–
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ³⁾	49,0	178.374	–31.274	–97.964	387
SAP Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	482.572	39.550	484.180	492
SAP Nederland Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	–	55	521.972	–
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	89.223	2.683	23.147	80
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	200.712	21.244	26.047	350

Stand 31. Dezember 2014	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	82.131	6.928	18.508	122
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	67.283	22.357	99.695	201
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Porto Salvo, Portugal	100,0	82.651	8.079	26.294	280
SAP Public Services Hungary Kft., Budapest, Ungarn	100,0	3.043	450	1.673	7
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	38.742	7.242	12.504	374
SAP Saudi Arabia Software Services Ltd, Riad, Königreich Saudi-Arabien	100,0	59.241	5.959	49.068	52
SAP Saudi Arabia Software Trading Ltd, Riad, Königreich Saudi-Arabien	75,0	45.716	–38.596	–69.848	97
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	92.360	859	35.455	1.104
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	14.822	879	4.447	25
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	37.361	1.775	10.193	175
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	179.009	10.332	10.791	164
SAP Training and Development Institute FZCO, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100,0	6.836	463	–43	39
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100,0	90.901	–4.128	6.418	189
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen	100,0	3.048	95	38	1
SAPV (Mauritius), Ebene, Mauritius ⁴⁾	0	–	–139	23.882	–
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	15.153	1.437	4.778	32
SeeWhy (UK) Limited, Windsor, Großbritannien	100,0	1.073	–53	267	14
SuccessFactors (UK) Limited, London, Großbritannien ⁵⁾	100,0	26.546	888	3.218	96
SuccessFactors Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	633	25	3	–
SuccessFactors Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	5.730	379	–7.288	20
Sybase (UK) Limited, Maidenhead, Großbritannien ⁶⁾	100,0	–	–2	348	–
Sybase Angola, Ltd., Luanda, Angola	100,0	–	–	1.607	–
Sybase Iberia S.L., Madrid, Spanien	100,0	–	17	65.937	–
Syclo International Limited, Leatherhead, Großbritannien ⁸⁾	100,0	–	–	–	–
Systems Applications Products Africa Region (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	94.963	3.847	28.584	8
Systems Applications Products Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	–	–1	64.816	–
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria	100,0	18.782	–1.492	1.334	64
Systems Applications Products South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	89,5	235.092	–1.640	–7.881	446
The Infohm Group Ltd., London, Großbritannien ⁹⁾	100,0	22	–98	1.295	–
TRX Europe, Ltd., London, Großbritannien	100,0	209	–45	509	20
TRX Luxembourg, S.a.r.l., Luxemburg Stadt, Luxemburg	100,0	–	–	1.633	–
TRX UK, Ltd., London, Großbritannien	100,0	–	–	554	–
AMERIKA					
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	–	–	17.209	–
Ariba Canada, Inc., Mississauga, Kanada	100,0	4.842	186	1.463	25
Ariba, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA	100,0	430.080	–97.920	3.436.913	1.242
Ariba International Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–

Stand 31. Dezember 2014	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/ Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Ariba International, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	6.807	380	–3.681	–
Ariba Investment Company, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	373	5.327	244.911	–
Business Objects Option LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	852	73.290	–
Captura Software, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–
ClearTrip Inc., George Town, Kaimaninseln	54,2	–	–	–	–
CNQR Operations Mexico S. de R.L. de C.V., San Pedro Garza Garcia, Mexico	100,0	214	9	211	16
Concur (Canada), Inc., Toronto, Kanada	100,0	371	11	3.782	31
Concur Holdings (US) LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	106	–
Concur Perfect Trip Fund LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–
Concur Technologies, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	30.998	–5.209	7.098.997	2.367
Extended Systems, Inc., Boise, Idaho, USA	99,0	–	–93	18.658	–
Fieldglass, Inc., Chicago, Illinois, USA	100,0	49.640	–72	802.515	362
Gelco Information Network, Inc., Bellevue, Washington, USA	100,0	–	–	39.079	–
Gelco Information Network GSD, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–
H-G Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	21.456	–
H-G Intermediate Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	21.456	–
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	–	–	–61	–
FreeMarkets Ltda., São Paulo, Brasilien	100,0	65	–78	–546	–
hybris Canada, Inc., Montreal, Kanada	100,0	37.214	–499	–523	256
hybris (US) Corp., Wilmington, Delaware, USA	100,0	70.808	–643	25.615	185
iAnywhere Solutions, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	99,0	58.089	16.452	212.818	36
Inxight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	75	–
Jobs2Web, Inc., Minnetonka, Minnesota, USA	100,0	54	27	5.760	–
Outtask LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–
Plateau Systems LLC, Arlington, Virginia, USA	100,0	582	3.660	16.147	–
Quadrem Brazil Ltda., Rio de Janeiro, Brasilien	100,0	22.784	–488	6.946	157
Quadrem Canada Ltd., Mississauga, Kanada	100,0	827	32	563	7
Quadrem Chile Ltda., Santiago de Chile, Chile	100,0	13.958	–1.608	47	173
Quadrem Colombia SAS, Bogota, Kolumbien	100,0	236	–21	–4	–
Quadrem International Ltd., Hamilton, Bermuda	100,0	19.241	9.878	89.505	–
Quadrem Peru S.A.C., Lima, Peru	100,0	4.204	–343	–2.600	91
San Borja Participadoes LTDA, São Paulo, Brasilien	100,0	–	–	–	–
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	3.576.310	–273.031	13.579.632	5.777
SAP Andina y del Caribe C.A., Caracas, Venezuela	100,0	11.749	5.597	–42.193	26
SAP Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	173.060	52.125	47.823	548
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	516.203	–3.965	38.209	1.488
SAP Canada, Inc., Toronto, Kanada	100,0	639.306	37.393	501.468	2.287
SAP Chile Limitada, Santiago, Chile	100,0	–	1.460	–29.671	104

Stand 31. Dezember 2014

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Colombia SAS, Bogota, Kolumbien	100,0	118.945	–22.486	–13.359	257
SAP Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100,0	14.905	–5.757	–10.838	16
SAP Financial, Inc., Toronto, Kanada	100,0	–	27.115	7.019	–
SAP Global Marketing, Inc., New York, New York, USA	100,0	291.239	6.230	33.076	537
SAP Industries, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	529.357	47.627	477.848	414
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA	100,0	22.166	2.073	11.867	65
SAP International PANAMA S.A., Panama-Stadt, Panama	100,0	2.562	–52	322	1
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	24.418	783.739	–
SAP LABS, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	487.404	24.832	282.077	1.931
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	298.901	3.078	–15.996	647
SAP National Security Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	230.020	48.412	238.904	304
SAP PERU S.A.C., Lima, Peru	100,0	32.509	357	5.544	54
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA	100,0	294.721	29.271	306.671	202
SAP Technologies Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	–	–	–	–
Sapphire SAP HANA Fund of Funds, L.P., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	0	–	1.957	4.171	–
Sapphire Ventures Fund I, L.P., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	0	–	3.875	224.288	–
Sapphire Ventures Fund II, L.P., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	0	–	–7.348	–4.184	–
SeeWhy Inc., Boston, Massachusetts, USA	100,0	1.503	–1.153	25.409	12
SuccessFactors, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	525.251	–60.752	2.736.785	1.320
SuccessFactors Canada Inc., Ottawa, Kanada	100,0	8.477	292	430	39
SuccessFactors Cayman, Ltd., Grand Cayman, Kaimaninseln	100,0	–	–	–578	–
SuccessFactors International Holdings, LLC, San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	–	–	6.966	–
SuccessFactors International Services, Inc., San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	496	132	244	–
Surplus Record, Inc., Chicago, Illinois, USA	100,0	3.040	533	9.377	13
Sybase 365 LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	97.752	2.640	67.436	103
Sybase 365 Ltd., Tortola, Britische Jungferninseln	100,0	–	–	–1.032	–
Sybase Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	–	72	699	–
Sybase Global LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	–	–	8.024	–
Sybase Intl Holdings LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	–	–1	12.887	–
Sybase, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	502.464	233.850	5.087.314	789
Technology Licensing Company, LLC, Atlanta, Georgia, USA	100,0	–	–	–	–
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA	100,0	–	–137.084	–46.194	3
Travel Technology, LLC, Atlanta, Georgia, USA	100,0	–	–	–	–
Triplt LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	–	–	–	–
TRX, Inc., Atlanta, Georgia, USA	100,0	1.303	–228	15.346	169
TRX Data Service, Inc., Glen Allen, Virginia, USA	100,0	–	–	–	–
TRX Fulfillment Services, LLC, Atlanta, Georgia, USA	100,0	–	–	–	–
TRX Technology Services, L.P., Atlanta, Georgia, USA	100,0	–	–	–	–

Stand 31. Dezember 2014

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (–) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
ASIEN-PAZIFIK-JAPAN					
Ariba India Pvt. Ltd., Gurgaon, Indien	100,0	6.937	937	3.556	42
Ariba International Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	4.400	–508	–5.865	18
Ariba Software Technology Services (Shanghai) Co. Ltd., Schanghai, China	100,0	2.067	779	1.504	4
Ariba Technologies India Pvt. Ltd., Bangalore, Indien	100,0	30.289	2.679	9.710	665
Beijing Zhang Zhong Hu Dong Information Technology Co. Ltd., Peking, China ³⁾	0	1.256	65	1.030	6
Business Objects Software (Shanghai) Co. Ltd., Schanghai, China	100,0	7.003	155	8.905	96
ClearTrip Private Limited, Mumbai, Indien	54,2				
Concur (Japan) Ltd., Bunkyo-ku, Japan	75,0	298	–287	3.610	43
Concur (New Zealand) Limited, Wellington, Neuseeland	100,0	–	1	–4	–
Concur (Philippines) Inc., Makati City, Philippinen	100,0	1.133	52	1.869	798
Concur Technologies (Australia) Pty. Limited, Sydney, Australien	100,0	1.204	44	–888	73
Concur Technologies (Hong Kong) Ltd, Hongkong, China	100,0	279	12	304	18
Concur Technologies (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	712	61	394	400
Concur Technologies (Singapore) Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	377	19	829	13
ConTgo Pty. Ltd., Sydney, Australien	100,0	–2	–2	–212	–
Fieldglass AsiaPac PTY Ltd, Brisbane, Australien	100,0	3.443	–69	–492	26
hybris Australia Pty Limited, Surry Hills, Australien	100,0	7.425	190	412	23
hybris Hong Kong Ltd., Hongkong, China	100,0	3.194	–53	503	11
hybris Japan K.K., Tokio, Japan	100,0	2.697	36	–71	10
Nihon Ariba K.K., Tokio, Japan	100,0	3.079	–16	1.400	15
Plateau Systems Australia Ltd, Brisbane, Australien	100,0	–	–	–584	–
Plateau Systems Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	–	–	–473	–
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	99,0	50.444	4.140	7.600	55
PT Sybase 365 Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	–	–19	–	–
Quadrem Asia Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	–	–4	–	–
Quadrem Australia Pty Ltd., Brisbane, Australien	100,0	3.448	205	3.343	–
Quadrem China Ltd., Hongkong, China	100,0	–	–	–	–
Ruan Lian Technologies (Beijing) Co. Ltd., Peking, China	100,0	117	12	–1.007	–
SAP (Beijing) Software System Co. Ltd., Peking, China	100,0	574.096	–32.651	–9.435	4.231
SAP Asia Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	314.717	–8.132	78.223	1.033
SAP Asia (Vietnam) Co. Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt, Vietnam	100,0	2.006	98	706	47
SAP Australia Pty Ltd, Sydney, Australien	100,0	534.203	–9.262	231.758	866
SAP Hong Kong Co. Limited, Hongkong, China	100,0	48.083	–6.578	–13.540	106
SAP India (Holding) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	–	18.596	278	–
SAP India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	380.610	19.978	218.328	1.822
SAP Japan Co. Ltd., Tokio, Japan	100,0	599.709	31.491	440.325	1.026
SAP Korea Ltd., Seoul, Südkorea	100,0	209.026	1.737	22.645	356
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	205.749	12.151	7.233	4.847
SAP Labs Korea, Inc., Seoul, Südkorea	100,0	16.193	558	19.676	120

Stand 31. Dezember 2014

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital ³⁾	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 ¹⁾	Gewinn/Verlust nach Steuern (-) 2014 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2014 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2014 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	103.687	5.613	11.758	118
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	76.095	5.446	52.808	103
SAP Philippines, Inc., Makati, Philippinen	100,0	38.545	-2.832	-919	147
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand	100,0	81.508	2.848	15.845	63
SAP Taiwan Co. Ltd., Taipeh, Taiwan	100,0	90.469	14.098	46.933	128
Shanghai SuccessFactors Software Technology Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	15.738	1.578	1.990	189
SuccessFactors (Philippines), Inc., Pasig City, Philippinen	100,0	3.403	82	107	101
SuccessFactors Asia Pacific Limited, Hongkong, China	100,0	6	-	-571	-
SuccessFactors Australia Holdings Pty Ltd., Brisbane, Australien	100,0	-	-3.195	-17.912	-
SuccessFactors Australia Pty Limited, Brisbane, Australien	100,0	21.976	837	8.825	109
SuccessFactors Business Solutions India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	12.128	215	684	219
SuccessFactors Hong Kong Limited, Hongkong, China	100,0	2.013	83	1.634	-
SuccessFactors Japan K.K., Tokio, Japan	100,0	3.025	-107	-94	14
SuccessFactors Singapore Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,0	4.240	179	342	19
Sybase Hong Kong Ltd, Hongkong, China	100,0	-	-2	-	-
Sybase India Ltd., Mumbai, Indien	100,0	-	4	2.354	-
Sybase Philippines, Inc., Makati City, Philippinen	100,0	-	2	-7	-
Sybase Software (China) Co. Ltd., Peking, China	100,0	22.405	-2.571	16.501	296
Sybase Software (India) Private Ltd, Mumbai, Indien	100,0	14.586	1.199	10.638	228
TRX Technologies India Private Limited, Raman Nagar, Indien	100,0	-	-50	1.845	1

II. GEMEINSCHAFTLICHE TÄTIGKEITEN UND ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Alteryx, Inc., Irvine, Kalifornien, USA	13,89	30.045	-8.191	11.497	182
China DataCom Corporation Limited, Guangzhou, China	28,30	36.934	-3.658	37.418	880
Greater Pacific Capital (Cayman) L.P., Grand Cayman, Kaimaninseln	5,35	315	-769	339.250	-
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien	17,00	24.582	1.281	14.440	-
SAP - NOVABASE, A.C.E., Porto Salvo, Portugal	66,66	-	-	5	-
Yapta, Inc., Seattle, Washington, USA	46,60	-	-	-	-

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 2014 einschließlich Geschäftsführer umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

³⁾ Gemäß den Vereinbarungen mit den anderen Gesellschaftern hat die SAP SE die vollständige Beherrschung über das Unternehmen.

⁴⁾ SAP SE hält keine Anteile an vier strukturierten Unternehmen: SAPV (Mauritius), Sapphire SAP HANA Fund of Funds, Sapphire Ventures Fund I, L.P. und Sapphire Ventures Fund II, L.P. Basierend auf den Bedingungen der Gesellschaftsverträge, die der Gründung der Gesellschaften zugrunde lagen, ist die SAP SE der Mehrheit der Renditen aus den Geschäftsaktivitäten dieser Unternehmen ausgesetzt und besitzt gemäß IFRS 10 derzeit die Verfügungsgewalt, die maßgeblichen Tätigkeiten dieser Unternehmen zu bestimmen und somit die Höhe der Renditen zu beeinflussen. Daher sind die Gesellschaften im Konzernabschluss abgebildet.

⁵⁾ Gesellschaft, deren unbeschränkt haftende Gesellschafterin die SAP SE ist.

⁶⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag.

⁷⁾ 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.

⁸⁾ Gemäß den Abschnitten 479A bis 479C des UK Companies Act 2006 sind die Tochterunternehmen nicht zur Prüfung ihrer Jahresabschlüsse verpflichtet, weil die SAP SE die Haftung für die Verbindlichkeiten der Tochterunternehmen in Bezug auf das Geschäftsjahr 2014 übernommen hat.

Stand 31. Dezember 2014

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
Convercent, Inc., Denver, Colorado, USA
Costanoa Venture Capital II L.P., Palo Alto, Kalifornien, USA
Data Collective II L.P., San Francisco, Kalifornien, USA
Data Collective III L.P., San Francisco, Kalifornien, USA
EIT ICT Labs GmbH, Berlin
Evature Technologies (2009) Ltd., Ramat Gan, Israel
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
Jibe, Inc., New York, New York, USA
Kaltura, Inc., New York, New York, USA
Krux Digital, Inc., 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
Nor1, Inc., Santa Clara, Kalifornien, USA
On Deck Capital, Inc., New York, New York, USA
Onventis GmbH, Stuttgart
OpenX Software Limited, Pasadena, Kalifornien, USA
Patent Quality, Inc., Bellevue, 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
RideCharge, Inc., Alexandria, Virginia, USA
Rome2rio Pty. Ltd., Albert Park, Australien
Room 77, Inc., Mountain View, Kalifornien, USA
ScytI, S.A., Barcelona, Spanien
Smart City Planning, Inc., Tokio, Japan

Stand 31. Dezember 2014

Name und Sitz der Gesellschaft

Socrata, Inc., Seattle, Washington, USA

StayNTouch Inc., Bethesda, Maryland, USA

Storm Ventures V, L.P., Menlo Park, Kalifornien, USA

SV Angel IV L.P., San Francisco, Kalifornien, USA

TableNow, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

Technologie- und Gründerzentrum Walldorf Stiftung GmbH, Walldorf

The SAVO Group Ltd., Chicago, Illinois, USA

Ticketfly, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA

TidalScale, Inc., Santa Clara, Kalifornien, USA

Trover, Inc., Seattle, Washington, USA

Upfront V, LP, Santa Monica, Kalifornien, USA

Visage Mobile, Inc., Larkspur, Kalifornien, USA

Zend Technologies, Ltd., Ramat Gan, Israel

Walldorf, den 19. Februar 2015

SAP SE
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Robert Enslin

Bernd Leukert

Luka Mucic

Gerhard Oswald

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 2014 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 des Vorstandssprechers 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 2014 beurteilt. Bei dieser Beurteilung hat der Vorstand der SAP die Kriterien zugrunde gelegt, die im Internal Control – Integrated Framework (2013) 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 2014 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 2014 enthalten.



5,64 MRD. €

PROFITABILITÄT

Wir nutzen die Kennzahl Betriebsergebnis (Non-IFRS) um unsere Profitabilität zu messen. 2014 haben wir ein solides Wachstum des Betriebsergebnisses erreicht (2014: 5,64 Mrd. €; 2013: 5,48 Mrd. €). Wir erwarten, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 5,6 Mrd. € und 5,9 Mrd. € liegen wird.

Bis 2017 wollen wir das Betriebsergebnis (Non-IFRS) auf 6,3 Mrd. € bis 7,0 Mrd. € steigern und bis 2020 auf 8 Mrd. € bis 9 Mrd. €.

269 Zusätzliche Informationen

270	Fünfjahresübersicht
273	Glossar
292	Adressen
293	Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen
294	Finanzkalender
295	Impressum

Fünffjahresübersicht¹⁾

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	2012	2011	2010
Umsatz und Ergebnis					
Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	1.087	696	270	18	14
Non-IFRS-Anpassungen	14	61	73	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS)	1.101	757	343	18	14
Software und Support (IFRS)	13.767	13.254	12.895	11.301	9.780
Non-IFRS-Anpassungen	5	21	9	27	74
Software und Support (Non-IFRS)	13.773	13.275	12.904	11.327	9.854
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (IFRS)	14.855	13.950	13.165	11.319	9.794
Non-IFRS-Anpassungen	19	82	81	27	74
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS)	14.874	14.032	13.246	11.346	9.868
Umsatzerlöse (IFRS)	17.560	16.815	16.223	14.233	12.464
Non-IFRS-Anpassungen	19	82	81	27	74
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	17.580	16.897	16.304	14.260	12.538
Betriebsergebnis (IFRS)	4.331	4.479	4.041	4.884	2.591
Non-IFRS-Anpassungen	1.307	1.003	1.150	-171	1.416
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	5.638	5.482	5.192	4.713	4.007
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	24,7	26,6	24,9	34,3	20,8
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	32,1	32,4	31,8	33,1	32,0
Anteilsbasierte Vergütungen	290	327	522	68	58
Restrukturisierungskosten ²⁾	126	70	8	4	-3
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	562	555	537	447	300
Finanzergebnis, netto	-25	-66	-72	-42	-67
Gewinn vor Steuern	4.355	4.396	3.796	4.767	2.338
Ertragsteueraufwand	-1.075	-1.071	-993	-1.331	-525
Gewinn nach Steuern	3.280	3.325	2.803	3.437	1.813
Gewinn vor Steuern (in % vom Umsatz)	25	26	23	33	19
Eigenkapitalrendite in % (Gewinn nach Steuern in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	18	22	21	31	20
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.499	3.832	3.822	3.775	2.922
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-7.240	-1.781	-5.964	-1.226	-3.994
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	4.298	-1.589	-194	-1.176	2.520
Free Cashflow	2.762	3.266	3.281	3.330	2.588
Free Cashflow (in % vom Umsatz)	16	19	20	23	21
Cash Conversion Rate (Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in % vom Gewinn nach Steuern)	107	115	136	110	161
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.328	2.748	2.477	4.965	3.518
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	95	93	15	636	10
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel)	3.423	2.841	2.492	5.601	3.528
Finanzschulden (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Privatplatzierungen, Anleihen)	11.093	4.308	4.994	3.965	4.378
Nettoliquidität	-7.670	-1.467	-2.502	1.636	-850
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO, in Tagen)	65	62	59	60	65

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	2012	2011	2010
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	4.430	3.962	4.005	3.577	3.177
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	8.980	7.351	6.928	9.669	7.143
Summe langfristiger Vermögenswerte	29.527	19.739	19.378	13.558	13.696
Abgegrenzte Umsätze auf Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	690	443	317	4	2
Abgegrenzte Umsätze auf Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS)	699	447	358	4	2
Summe kurzfristiger Schulden (inklusive RAP)	8.544	6.347	6.546	6.266	5.153
Summe langfristiger Schulden (inklusive RAP)	10.366	4.695	5.627	4.254	5.862
Summe des Eigenkapitals (inklusive Anteilen anderer Gesellschafter)	19.598	16.048	14.133	12.689	9.824
Summe Vermögenswerte	38.507	27.091	26.306	23.227	20.841
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	51	59	54	55	47
Fremdkapitalquote (Fremdkapital ³⁾ in % der Bilanzsumme)	49	41	46	45	53
Investitionen in Geschäfts- oder Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	8.636	1.812	6.859	657	5.502
Operative Aufwendungen					
Software- und softwarebezogene Servicekosten	2.894	2.629	2.553	2.107	1.823
davon Kosten von Cloud-Subskription und -Support	481	314	199	49	38
Beratungs- und sonstige Servicekosten	2.379	2.402	2.520	2.247	2.071
Umsatzkosten	5.272	5.031	5.073	4.354	3.894
Cloud-Subskription und -Support Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse)	55,7	54,9	26,3	-172,2	-171,4
Software- und softwarebezogene Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse)	80,5	81,2	80,6	81,4	81,4
Beratungs- und sonstige Service Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse)	12,1	16,2	17,6	22,9	22,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	2.331	2.282	2.261	1.935	1.729
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % vom Umsatz)	13	14	14	14	14
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der operativen Aufwendungen)	18	18	19	21	18
Vertriebs- und Marketingkosten	4.304	4.131	3.912	3.083	2.646
Allgemeine Verwaltungskosten	892	866	949	715	636
Abschreibungen	1.010	951	863	724	534
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Ausgegebene Aktien am Jahresende (in Millionen)	1.229	1.229	1.229	1.228	1.227
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert (in Millionen)	1.195	1.193	1.192	1.189	1.188
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	2,75	2,79	2,35	2,89	1,52
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, verwässert (in Millionen)	1.197	1.195	1.193	1.190	1.189
Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)	2,74	2,78	2,35	2,89	1,52
Dividende je Aktie ⁴⁾ (in €)	1,10	1,00	0,85	1,10	0,60
Ausschüttungssumme ⁴⁾	1.315	1.194	1.013	1.310	713
Ausschüttungsquote ⁴⁾ (Ausschüttungssumme in % vom Gewinn nach Steuern)	40	36	36	38	39
Börsenkurs der SAP-Aktie ⁵⁾ (in €)	58,26	62,31	60,69	40,85	38,10
Höchstkurs der SAP-Aktie (in €)	62,55	64,80	61,43	45,90	38,40
Tiefstkurs der SAP-Aktie (in €)	50,90	52,20	41,45	34,26	31,12
Marktkapitalisierung ⁵⁾ (in Mrd. €)	71,6	76,5	74,7	50,2	46,7

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

	2014	2013	2012	2011	2010
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 1 Jahr (in %)	-4,80	4,20	52,10	8,70	17,00
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 5 Jahre (in %)	13,90	21,80	13,10	1,70	1,20
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 10 Jahre (in %)	7,40	7,90	13,80	2,20	3,20
Mitarbeiter und Personalaufwand					
Mitarbeiter ⁶⁾ , ⁸⁾	74.406	66.572	64.422	55.765	53.513
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt ⁶⁾	68.343	65.409	61.134	54.346	49.970
Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung ⁶⁾ , ⁸⁾	18.908	17.804	18.012	15.861	15.884
Personalaufwand	7.877	7.489	7.286	5.880	5.261
Personalaufwand – ohne anteilsbasierte Vergütungen	7.587	7.162	6.764	5.812	5.203
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne anteilsbasierte Vergütungen (in Tsd. €)	111	109	111	107	104
Anteil weiblicher Mitarbeiter (in %)	31	31	30	30	30
Frauen in Führungspositionen ⁸⁾ (gesamt, in %)	21,3	21,2	20,8	19,5	18,7
Frauen im mittleren und oberen Management ⁷⁾ , ⁸⁾ (in %)	15,9	14,3	14,5	13,5	13,7
Frauen als Teamleiter ⁷⁾ , ⁸⁾ (in %)	23,3	21,7	21,1	20,5	19,6
Index für Mitarbeiterengagement (in %)	79	77	79	77	68
Betrieblicher Gesundheitskulturindex (in %)	70	67	66	65	59
Mitarbeiterbindung (in %)	93,5	93,5	94,0	92,8	92,9
Mitarbeiterfluktuation (in %)	9	8	7	9	9
Umwelt					
Treibhausgasemissionen (in kt)	500	545	485	490	455
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ⁷⁾ (in t)	7,3	8,3	7,9	9,0	8,7
Treibhausgasemissionen pro € Erlös (in g)	28,4	32,4	30,0	34,4	36,3
Energieverbrauch (in GWh)	920	910	860	860	845
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ⁷⁾ (in kWh)	13.400	13.900	14.000	15.700	16.100
Energieverbrauch in Rechenzentren (in GWh)	179	173	160	154	144
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ⁷⁾ , ¹⁰⁾ (in kWh)	k. A.	2.633	2.598	2.824	2.746
Energieverbrauch in Rechenzentren pro € Erlös ¹¹⁾ (in kWh)	10	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Anteil erneuerbarer Energien (in %)	100	43	51	32	32
Kunden					
Kunden-Net-Promoter-Score ⁹⁾ , ¹²⁾ (in %)	19,1	12,1	8,9	k. A.	k. A.

¹⁾ Die Werte der Geschäftsjahre 2010 bis 2014 sind nach IFRS berechnet, sofern nicht anders vermerkt.

²⁾ Hiervon sind im Jahr 2010 –5 Mio. € akquisitionsbedingte Aufwendungen.

³⁾ Summe von kurzfristigen und langfristigen Verbindlichkeiten

⁴⁾ Für das Jahr 2014 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2014.

⁵⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge.

⁶⁾ Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

⁷⁾ Die Angaben beziehen sich auf unterschiedliche Hierarchiestufen.

⁸⁾ Die Werte beziehen sich jeweils auf das Jahresende.

⁹⁾ 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.

¹⁰⁾ Aufgrund der Einbeziehung von Cloud Kapazität von externen Nicht-SAP-Rechenzentren wird der Energieverbrauch pro SAP-Mitarbeiter aussagelos. Diese Kennzahl wird nicht weiter berichtet.

¹¹⁾ Den Energieverbrauch in Rechenzentren dem Erlös in EUR gegenüber zu stellen zeigt den Energieverbrauch, der benötigt wird um die Lösungen mit internen und externen Rechenzentren zu entwickeln und betreiben.

¹²⁾ In 2014 beziehen wir jetzt nicht mehr nur das Feedback von On-Premise-Kunden, sondern auch die Rückmeldungen von Ariba-, SuccessFactors- und Sybase-Kunden in den Kunden-NPS mit ein.

Der Kunden-NPS des Jahres 2014 ist deshalb mit dem Vorjahreswert nur eingeschränkt vergleichbar.

Glossar

A

AA1000 AccountAbility Principles Standard (AA1000APS) – Bietet ein Rahmenwerk für Unternehmen, um Nachhaltigkeits-themen und -anforderungen zu identifizieren, zu priorisieren und zu bearbeiten. Die anderen AA1000-Standards – der Assurance Standard und der Stakeholder Engagement Standard – basieren auf den APS-Prinzipien und unterstützen ihre Umsetzung.

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 100.000 Anwendern bei 3.800 Unternehmen in mehr als 17 Branchen im SAP-Kunden- und -Partnernetz.

Analyselösungen von SAP – Lösungen der SAP, die Anwendern helfen, 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. Analyse-lösungen 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.

Angewandte Analytik – Angebotskategorie im Portfolio der Analyselösungen von SAP mit individuellen Angeboten für Analyseanwendungen, analytischen Content und Beschleuniger.

Anwendung – Software zur Unterstützung spezieller Geschäftsanforderungen und bestimmter Geschäftsprozesse oder Aktivitäten eines Unternehmens.

Application Lifecycle Management – Prozesse, Tools, Services und Organisationsmodell für die Verwaltung von SAP- und Fremdsoftware während des gesamten Lebenszyklus einer Lösung – von der Idee bis zur Ablösung. Dieser empfohlene Ansatz für das Application Lifecycle Management ermöglicht Unternehmen, SAP-Innovationen schnell einzuführen und optimalen Nutzen aus ihren Geschäftslösungen zu ziehen.

Ariba – Von der SAP im Oktober 2012 übernommenes Unternehmen. Alle cloudbezogenen Beschaffungslösungen der SAP sind 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 Geschäftsnetzwerk

B

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. Aus dem Betriebsrat der SAP AG ist 2014 der Betriebsrat der SAP SE entstanden, um die Umwandlung der SAP in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) widerzuspiegeln.

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 – 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.

Branchenlösung – Lösung, die die speziellen Anforderungen einer bestimmten Geschäftssparte oder Branche abdeckt.

Branchenportfolios – Die SAP bietet Softwareportfolios, die auf die Geschäftsanforderungen von 25 verschiedenen Branchen ausgerichtet sind.

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.

C

Cloud-Betriebsmodelle – Verschiedene Nutzungsmodelle von Software für die Verwaltung der Infrastruktur, das Management des Software-Lebenszyklus und die Lizenzierung. Sie beschreiben, wo die Software läuft, und bieten Kunden unterschiedliche Kontrollmöglichkeiten und Flexibilität.

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

Cloud-Lösungen von SAP – Kategorie für sämtliche Angebote und Aktivitäten der SAP, die sich auf die Cloud beziehen. Sie beinhaltet eine Plattform, Managed Services, Lösungen, Technologie und Infrastruktur. Unter diese Kategorie fallen sowohl Cloud-Anwendungen für Unternehmensbereiche von SuccessFactors als auch von der SAP.

Cloud-Servicemodell – Modell, bei dem Cloud-Services als Software as a Service (SaaS), Platform as a Service (PaaS) oder Infrastructure as a Service (IaaS) angeboten werden.

Concur Technologies – Anbieter von integrierten Lösungen für Reisemanagement und Reisekostenverwaltung, der 2014 von der SAP übernommen wurde. Die SAP bietet dadurch ein neues Modell für die Steuerung von Ressourcen, Prozessen und Reisekosten über das weltweit größte Geschäftsnetzwerk in der Cloud für Reise- und Reisekostenmanagement. Siehe Geschäftsnetzwerk

Corporate Social Responsibility – Verschiedene Initiativen, mit denen sich die SAP für Menschen innerhalb und außerhalb des Unternehmens engagiert, um eine nachhaltigere Gesellschaft zu gestalten und die Abläufe der gesamten Wirtschaft zu verbessern.

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.

Customer Engagement Lifecycle – Modell, das einen integrierten Rahmen für Vorgehensweisen bildet, mit denen Mehrwert für Kunden geschaffen werden kann. Die Phasen des Customer Engagement Lifecycle stellen den Weg dar, den das SAP-Team und das Team des Kunden in der Regel bei der Identifizierung und Bereitstellung sowie beim Betrieb und Management von Lösungen gehen, die den Bedürfnissen des Kunden am besten entsprechen.

D

Data Warehouse – Elektronische Sammlung von Informationen, die so strukturiert sind, dass Computerprogramme leicht darauf zugreifen können. Siehe SAP 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, der mehr als 50.000 Mitglieder in 2.900 Anwenderunternehmen im deutschsprachigen Raum und darüber hinaus angehören.

Durchgängige Lösung – Lösung, die hilft, strategische Geschäftsziele zu erreichen, und eine Unternehmenspriorität in einer Branche, einem Unternehmens- oder Technologiebereich unmittelbar unterstützt. Die Lösungen sind in Lösungsfunktionen gegliedert, die verschiedene Produkte und/oder Lizenzmaterial umfassen. Sie bilden einen betriebswirtschaftlichen Bereich mit einem umfassenden Wertversprechen ab. Siehe Unternehmenspriorität

Durchgängiger Prozess – Reihe von Aktivitäten, die bestimmte Steuerungs-, Kern- oder Supportprozesse unterstützen. Kunden können diese Aktivitäten als Referenz verwenden, um ihre eigenen Prozesse abzubilden.

E

Early 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. Vormalig unter dem Namen Ramp-Up Knowledge Transfer angeboten.

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.

Elektronikschrott (E-Waste) – Elektro- oder Elektronikgeräte, die von Verbrauchern oder Unternehmen entsorgt werden, beispielsweise Computer, Monitore oder Mobilgeräte.

Emissionsausgleich oder CO₂-Ausgleich – Eine Einheit eines CO₂-Äquivalents, die reduziert, vermieden oder sequestriert wird, um anderswo auftretende Emissionen zu kompensieren.

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

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

Fieldglass – Unternehmen, das von der SAP 2014 übernommen wurde. Die SAP kann dadurch ihr Cloud-Portfolio stärken und eine einzigartige durchgängige Lösung für das komplette Personalmanagement anbieten, das externe und fest angestellte Mitarbeiter umfasst. Die Softwareangebote von Fieldglass sind jetzt als SAP Fieldglass Approvals, SAP Fieldglass Contingent Workforce Management, SAP Fieldglass Services Procurement, SAP Fieldglass Vendor Management und SAP Fieldglass Worker Profile Management erhältlich.

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.

G

Gemeinnützige Organisation – Unternehmen oder Verband, der zum Wohle der Allgemeinheit wirtschaftet und nicht auf Gewinn ausgerichtet ist.

Geschäftsnetzwerk – Online-Service, der Unternehmen und ihre Systeme mit ihren Geschäfts- und 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, Concur Technologies

Geschäftsprozess – Logisch zusammenhängende Aktivitäten innerhalb eines Unternehmens zur Abwicklung einer bestimmten Aufgabe. Ein typisches Beispiel ist die Auftragsabwicklung. Die SAP stellt Software und Technologie zur Verfügung, die Geschäftsprozesse ermöglichen und unterstützen.

Global Customer Reference Program – SAP-Programm, das Detailinformationen über Referenzkunden weltweit über eine Datenbank zur Verfügung stellt, die Vertriebspartner bei Verhandlungen mit einem neuen SAP-Kunden nutzen können. Referenzkunden haben ihre Zustimmung gegeben, an einer oder mehreren Aktivitäten im Rahmen des Referenzprogramms der SAP teilzunehmen.

Global Partner Operations (GPO) – Seit Mai 2014 neuer Name von SAP Ecosystem & Channels (ECO). Die Organisation vereint alle Geschäftsbeziehungen mit SAP-Partnern unter einem Dach. Sie umfasst das bestehende Team von SAP Ecosystem & Channels, den Partnervertrieb von SAP Business One sowie das wachsende OEM-Geschäft und ist für die Pflege strategischer Partnerschaften verantwortlich.

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

Hasso Plattner Founders' Award – Renommierteste Mitarbeiterauszeichnung der SAP, die 2014 eingeführt wurde und jährlich vom Vorstandssprecher einem einzelnen Mitarbeiter oder einem Team verliehen wird.

Hybrid Cloud – Cloud-Betriebsmodell, das Ressourcen aus zwei oder mehr Cloud-Betriebsmodellen kombiniert. Die Ressourcen sind durch standardisierte oder proprietäre Technologien integriert, die die Portierbarkeit von Daten und Anwendungen ermöglichen.

Hybride Systemlandschaft – Kombination aus On-Premise- und einem oder mehreren Cloud-Betriebsmodellen. Wird auch als On Premise to Cloud oder hybride Umgebung bezeichnet.

hybris – Von der SAP im August 2013 übernommenes Unternehmen, das eine erweiterbare Omni-Channel-Plattform bietet und Unternehmen hilft, über jeden Interaktionspunkt, Kanal und jedes Gerät mehr Produkte, Services und digitale Inhalte zu verkaufen. Die umbenannte hybris Commerce Suite (die Lösungen SAP hybris B2B Commerce und SAP hybris B2C Commerce) unterstützt Produkt-Content-Management und einheitliche Handelsprozesse, die Unternehmen eine konsolidierte Übersicht über Kunden, Produkte und Bestellungen ermöglichen. Gleichzeitig erhalten auch Kunden eine einheitliche Sicht auf das Unternehmen. hybris agiert als eigenständiges Unternehmen unter dem Namen „hybris, ein Unternehmen der SAP“.

I

Infrastructure as a Service (IaaS) – Verarbeitungs-, Speicher-, Netzwerk- und weitere Rechenressourcen und in der Regel ein bestimmter Support-Level, die es Anwendern ermöglichen, Software (wie Betriebssysteme und Anwendungen) zu nutzen. Anwender verwalten nicht die zugrunde liegende Cloud-Infrastruktur, können aber die Kontrolle über Netzwerkkomponenten (zum Beispiel Host-Firewalls) haben.

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, 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 Data Fabric – Konzept, das die Datenvirtualisierungstechnologie SAP HANA Smart Data Access nutzt und Kunden Business Intelligence in Echtzeit ermöglicht.

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

Kennzahl – Leistungskennzahl, für die Schwellenwerte definiert werden und gegenüber der eine Validierung durchgeführt wird.

Kernanwendungen – Betriebswirtschaftliche Standardanwendungen 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).

Komponente – Modulare Software mit Funktionen, auf die über Schnittstellen zugegriffen werden kann.

Kunden-Net-Promoter-Score (Kunden-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.

L

Line of Business (LoB) – Interne Organisationseinheit oder Bereich 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.

Lösung – Flexible Kombination aus SAP-Anwendungen oder anderer SAP-Software, die es Kunden ermöglicht, eine geschäftliche Herausforderung zu bewältigen oder eine Geschäftsmöglichkeit zu nutzen. 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.

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.

M

Managed Cloud – Bereitstellung von Ressourcen für einen einzelnen Kunden über ein VPN. Die Ressourcen werden dabei vom Cloud-Anbieter verwaltet. SAP HANA Enterprise Cloud ist das Managed-Cloud-Angebot der SAP.

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 die Firmenzugehörigkeit und ihre Identifikation mit dem Unternehmen. In den Index fließen Daten aus regelmäßigen Mitarbeiterbefragungen ein.

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 oder erlauben Zugriff auf On-Premise-Systeme.

Mobile Lösungen von SAP – 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 Plattform.

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. Siehe Cloud-Lösungen von SAP

On Premise – Traditionelles Modell der Softwarebereitstellung, bei dem Unternehmen Softwarelizenzen erwerben und Anwendungen lokal implementieren. Bei diesem Betriebsmodell werden die erworbenen Softwarelizenzen auf den Servern beim Kunden implementiert. Der Kunde verwaltet und kontrolliert die Software.

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.

P

Platform as a Service (PaaS) – Cloud-Infrastruktur, Betriebssystem, Programmiersprachen, Bibliotheken, Services, Werkzeuge und in der Regel ein bestimmter Support-Level, die es Anwendern ermöglichen, selbst entwickelte oder erworbene Anwendungen zu nutzen. Anwender verwalten nicht die zugrunde liegende Cloud-Infrastruktur, haben aber die Kontrolle über die genutzten Anwendungen.

Portfolios für Unternehmensbereiche – Die SAP bietet Softwareportfolios, die auf die Anforderungen von Unternehmen in 12 Geschäfts- oder Funktionsbereichen ausgerichtet sind. Derzeit sind die folgenden Lösungsportfolios verfügbar: SAP for Asset Management, SAP for Commerce, SAP for Finance, SAP for Human Resources, SAP for Manufacturing, SAP for Marketing, SAP for R&D/Engineering, SAP for Sales, SAP for Service, SAP for Sourcing and Procurement, SAP for Supply Chain Management und SAP for Sustainability.

powered by SAP HANA – Zusatz, der anzeigt, dass ein SAP-Angebot auf der Plattform SAP HANA läuft. 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.

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.

Private Cloud – Bereitstellung von Ressourcen für einen einzelnen Kunden über das Internet. Die Infrastruktur wird vom Kunden, einem Drittanbieter oder beiden verwaltet und betrieben und befindet sich beim Kunden, beim Cloud-Anbieter oder bei einem Drittanbieter.

Private Edition – Entspricht der Public Cloud, mit dem Unterschied, dass die Anwendung nur für einen Kunden vorgesehen ist. Siehe Public Cloud

Produkt – Software ohne Versionsangabe aus Sicht der Softwarelogistik. Es umfasst die entsprechenden Softwareproduktversionen.

Public Cloud – Bietet Anwendern Zugriff auf die Anwendungen des Anbieters, die in einer Cloud-Infrastruktur laufen. Die Ressourcen liegen beim Cloud-Anbieter und nicht beim Kunden und werden gemeinsam von verschiedenen Kunden über das Internet genutzt. Auf die Anwendungen kann mit verschiedenen Kundengeräten entweder über eine Thin-Client-Schnittstelle wie einen Webbrowser oder eine Programmierschnittstelle zugegriffen werden. Der Kunde verwaltet oder kontrolliert weder die zugrunde liegende Cloud-Infrastruktur einschließlich Netzwerk, Server, Betriebssystem, Speicher noch einzelne Anwendungen – mit der möglichen Ausnahme begrenzter benutzer-spezifischer Einstellungen bei der Konfiguration der Anwendungen. Der Kunde erhält Self-Service-Zugriff und dazugehörige Werkzeuge.

R

Ramp-Up Knowledge Transfer – Siehe Early Knowledge Transfer

Reaktivität – Im Rahmen der Einbeziehung von Stakeholdern die Zusammenarbeit und Kommunikation einer Organisation mit den Stakeholdern sowie die Entscheidungen und Handlungen, mit denen auf deren Themen und Anliegen reagiert wird.

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.

Run Simple – Handlungsprinzip der SAP, das verdeutlicht, wie SAP-Lösungen unseren Kunden helfen, ihr gesamtes Potenzial zu nutzen, indem sie Komplexität abbauen und Innovationen für zukünftiges Wachstum schaffen. Es beschreibt auch, wie die SAP die Abwicklung von Geschäftsprozessen intern und extern drastisch vereinfachen kann. Run Simple hilft unseren Mitarbeitern, sich darauf zu konzentrieren, die Komplexität für die SAP und unsere Kunden zu verringern. Die Umsetzung dieses Ansatzes stellt einen wichtigen Wettbewerbsfaktor dar.

S

SAP Accounting powered by SAP HANA – Vormals als Software Smart Accounting angeboten.

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. Vormalig 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 Anywhere – Neue Lösung der SMB Solutions Group der SAP für kleine Unternehmen, die ihre Interaktionen mit Kunden nahtlos in einem einzigen Front-Office-System verwalten müssen. Mit dieser kostengünstigen, benutzerfreundlichen Lösung können Unternehmen ihren Kunden bei sämtlichen Aktivitäten im digitalen Marketing, Vertrieb und Handel ein einheitliches Käuferlebnis bieten.

SAP API Management – Neues Cloud-Angebot, das Kunden hilft, ihre Programmierschnittstellen zu verwalten. Auch als On-Premise-Edition verfügbar.

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 4 SAP HANA – Siehe SAP S/4HANA

SAP Business Suite powered by SAP HANA – Eine neue Generation von Anwendungssuite, die SAP im Januar 2013 auf den Markt brachte und 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 BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence – Kategorie von Lösungen, mit denen die Leistungsfähigkeit von Unternehmen optimiert werden kann und Geschäftsinformationen im gesamten Unternehmen verteilt werden können. Die Marke SAP BusinessObjects wurde 2012 aus allen SAP-Angeboten außer bei Business-Intelligence-Lösungen entfernt. Die SAP BusinessObjects Business Intelligence Suite umfasst die meisten SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence. Siehe Analyselösungen von SAP

SAP Business Warehouse (SAP BW) – Anwendung der Technologieplattform SAP NetWeaver, die eine umfassende Sicht auf das Unternehmen bietet und Werkzeuge für fundierte Entscheidungen, Prozessoptimierung und Erfolgsbewertung (zum Beispiel erfolgsentscheidende Faktoren und Benchmarks) bereitstellt. Vormalig unter dem Namen SAP NetWeaver Business Warehouse angeboten.

SAP Cloud for Customer – Cloudbasiertes Angebot von CRM-Anwendungen und -Werkzeugen, die für Vertriebs-, Service- und Marketingteams entwickelt wurden. Es bietet einen Überblick über die durchgängigen Geschäftsprozesse sowie umfassende Kundeninformationen und personalisierte Interaktion, um Kunden während des gesamten Kaufentscheidungsprozesses optimal unterstützen zu können. Dazu gehören auch Funktionen, mit denen geschäftsrelevante Erkenntnisse aus Konversationen gewonnen werden können, die in sozialen Medien stattfinden. Das Angebot umfasst zurzeit die Lösungen SAP Cloud for Sales, SAP Cloud for Service, SAP Cloud for Marketing und SAP Cloud for Social Engagement.

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 – Cloudbasierte Lösungen 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.

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.

SAP Cloud for Planning – Cloudbasierte Lösung für alle Formen der Planung, die auf SAP HANA basiert. Vormals unter dem Namen SAP Cloud for Enterprise Performance Management angeboten.

SAP Cloud powered by SAP HANA – Sämtliche Angebote von SAP und SuccessFactors, die sich auf die Cloud beziehen und Plattformen, Services, Anwendungen, Technologie und Infrastruktur beinhalten. Dabei handelt es sich nicht um ein einzelnes Angebot oder eine Lösungskategorie. SAP Cloud powered by SAP HANA umfasst Public-Cloud-Anwendungen, Managed-Cloud-Anwendungen, die über die SAP HANA Enterprise Cloud bereitgestellt werden, und SAP HANA Cloud Platform, eine Plattform, die als Service bereitgestellt wird. SAP Cloud bezieht sich immer auf mehr als nur Lösungen oder Anwendungen.

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 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 Business Process Expert Community, 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 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 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 Ecosystem & Channels – Siehe Global Partner Operations

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 Präsenzschiilung, 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 Portal – Intranet oder Unternehmensportal, das einen einfachen Zugriff auf Geschäftsprozesse und Informationen bietet, den Informationsaustausch in sozialen Medien ermöglicht und Funktionen für das Content-Management über verschiedene Nutzungskanäle bereitstellt. Kunden sind damit in der Lage, Mitarbeiter-, Partner- und Anwenderszenarien einzuführen. Vormalis unter dem Namen SAP NetWeaver Portal angeboten.

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 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 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 Fiori – Eine Gruppe erweiterbarer HTML5-Anwendungen, die für wichtige Benutzerrollen ist und auf der Basis von Responsive-Design-Prinzipien eine einheitliche Benutzerführung über alle Geräte bietet. Die Anwendungen von SAP Fiori richten sich an alle Mitarbeiter bestehender SAP-Kunden und bilden die gängigsten Geschäftsfunktionen wie die Freigabe von Arbeitsabläufen, das Nachschlagen von Informationen und Self-Service-Aufgaben ab. Seit Mai 2014 ist SAP Fiori auch die neue Benutzeroberfläche für SAP-Software. Sie basiert auf modernen Designprinzipien und bildet eine durchgängige, benutzerfreundliche Anwendungsumgebung für sämtliche Geräte, einschließlich Tablets und Smartphones.

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 Medizintechnik 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 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 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 – Offene Cloud-Plattform als Basis für die Nutzung von Anwendungen und Analysen. Sie ermöglicht Entwicklern, in der Cloud Individualanwendungen zu entwickeln, die eigenständig eingesetzt oder an On-Premise-Lösungen angebunden werden können. Sie umfasst Infrastruktur-, Anwendungs- und Datenbankservices in einem Subskriptionsmodell. Mit der Plattform können Entwickler der SAP, Kunden, Partner und unabhängige Softwarehersteller Anwendungen in der Cloud entwickeln und dabei von In-Memory-Technologie und einer höheren Verarbeitungsgeschwindigkeit durch SAP HANA profitieren. Die SAP HANA Cloud Platform, für die eine eigene Lizenz erworben werden muss, ist Teil der SAP Cloud powered by SAP HANA.

SAP HANA Enterprise Cloud – Service, der Kunden ermöglicht, auf Lösungen in der Cloud zuzugreifen. Er beinhaltet Managed-Cloud-Anwendungen, eine In-Memory-Infrastruktur, Managed Services und mit einer zusätzlichen Lizenz die SAP HANA Cloud Platform für die Entwicklung von Individualanwendungen in der Cloud. On-Premise-Anwendungen der SAP können Kunden über die SAP HANA Enterprise Cloud bereitgestellt werden.

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-Lösungen für den Mittelstand – Kategorie von Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen, die neben Funktionen für das Tagesgeschäft auch Business-Intelligence-Software enthalten. Sie umfasst zurzeit die Lösung SAP Business All-in-One, die Anwendung SAP Business One und SAP-BusinessObjects-Edge-Lösungen. 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 Fanbindung – Lösungskategorie, die Sportvereinen und Veranstaltungsstätten hilft, sich mit ihren Fans auszutauschen, um die Fanbindung zu stärken und den Umsatz zu steigern.

SAP-Lösungen für Enterprise Information Management (EIM) – Kategorie von Lösungen, die es ermöglichen, integrierte, präzise und aktuelle Daten im Unternehmen bereitzustellen.

SAP-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM) – Lösungskategorie, die Unternehmen dabei hilft, ihre Unternehmensleistung zu verbessern, flexibel zu agieren und bessere Entscheidungen zu treffen.

SAP-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) – Kategorie von Lösungen, die Unternehmen bei der Einhaltung von Gesetzesvorschriften, Richtlinien zur Unternehmensführung und beim Risikomanagement unterstützen. Mit den Lösungen können sie GRC-Aktivitäten in heterogenen Umgebungen in Echtzeit überblicken und steuern.

SAP-Lösungen für Kundeninteraktion und Handel – Kategorie von Lösungen, mit denen Unternehmen ein bedarfsgerechtes Käuferlebnis bieten und Kunden noch wirkungsvoller ansprechen können. Dies ermöglicht effektivere Marketingaktionen, einen höheren Umsatzanteil von Neukunden, eine geringere Kundenabwanderung, ein höheres Umsatzwachstum und eine höhere Konversionsrate bei Online-Einkäufen.

SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung – Lösungskategorie, die Unternehmen Funktionen für die Erfassung zentraler Leistungskennzahlen, das Energie- und CO₂-Management sowie den Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz bietet. 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.

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 Match Insights – On-Premise-Lösung, die im Rahmen eines gemeinsamen Kundeninnovationsprojekts für den Deutschen Fußball-Bund (DFB) entwickelt wurde. Sie stand Trainern und Spielern in der Vorbereitungsphase und während der Fußballweltmeisterschaft 2014 in Brasilien in einem Pilotversuch zur Verfügung. Die Lösung ermöglicht es Mitgliedern des gesamten DFB-Teams, die Spieler- und Mannschaftsleistung in einzelnen Spielen mit Videos aus dem Spiel zusammen mit Analysen auf der Basis von SAP HANA zu analysieren.

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 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 Agentry). 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 Business Warehouse und der Komponenten SAP NetWeaver Application Server, SAP Enterprise Portal und SAP Process Orchestration. Die Plattform ermöglicht die einfache Integration von SAP-Software mit heterogenen Systemumgebungen, Drittlösungen und externen Geschäftspartnern. Siehe Technologieplattform

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 Business Warehouse

SAP ONE Service – Zentrale Anlaufstelle für den gesamten SAP-Support im Rahmen der Angebote SAP MaxAttention und SAP ActiveEmbedded.

SAP ONE Support – Programm, mit dem die Bereitstellung und Nutzung von Support und Wartungsleistungen für ein wachsendes Portfolio von Lösungen der SAP und von SAP-Unternehmen vereinfacht wird. Es bietet Kunden einen umfassenden und abgestimmten Support, unabhängig davon, ob ihre SAP-Lösungen lokal oder in der Cloud betrieben werden.

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.

SAP Pinnacle Award – Jährliche Auszeichnung, die SAP-Partnern in verschiedenen Kategorien verliehen wird.

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.

Sapphire Ventures – Neuer Name einer unabhängigen, von der SAP ausgegliederten 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. Vormalig SAP Ventures

SAP Premier Customer Network – Zugangsbeschränkte SAP-Community für Branchenführer, 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-Unternehmensbereiche 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-Shipments-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 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 Resolve – Neues Helpdesk-Programm für SAP-Partner zur Abwicklung von Supportproblemen und -fragen von Kunden.

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 Service and Support – Hilft Kunden, bestmöglich, schnell und zu günstigen und kalkulierbaren Kosten von ihren SAP-Lösungen zu profitieren. Das Portfolio beinhaltet eine Reihe spezieller Service- und Supportangebote, unter anderem SAP MaxAttention, SAP Safeguarding und SAP Enterprise Support.

SAP S/4HANA – Produktfamilie für die Anwendungssuite der nächsten Generation, die ausschließlich auf der Plattform SAP HANA basiert. SAP S/4HANA kann in verschiedenen Betriebsmodellen – in der Cloud, lokal (On Premise) oder in einer hybriden Umgebung – genutzt werden. Auch unter dem vollständigen Namen SAP Business Suite 4 SAP HANA bekannt.

SAP Simple Finance – Globale Finanzlösung, die auf SAP HANA basiert und maximale Freiheit bei der Wahl des Betriebsmodells (Cloud, On Premise, Hybridmodell) bietet. Für Kunden, die SAP Simple Finance in der Cloud einsetzen möchten, bietet die SAP auf vollständiger Subskriptionsbasis SAP HANA Enterprise Cloud als Managed Service.

SAP Smart Business – Cockpits, mit denen Nutzer schnell Daten verdichten, Analysen durchführen und wichtige Erkenntnisse aus Kennzahlen verschiedener Unternehmensbereiche gewinnen können. Es stehen unterschiedliche Optionen für spezielle Anwendungsszenarien und -rollen wie zum Beispiel Kreditorenbuchhaltung, Event Management, Finanzabschluss, Einkauf und andere Bereiche zur Verfügung.

SAP Solidarity Fund – Eingetragener Verein, der 2001 als unmittelbare Reaktion der SAP-Mitarbeiter auf die Terroranschläge des 11. September ins Leben gerufen wurde. 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 Unternehmensbereiche, 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. Vormals 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 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 TechEd – Jährliche Technologiekonferenz mit einem breiten Themenspektrum und einer großen Zielgruppe. Im Vordergrund steht die Technologie mit dem Schwerpunkt auf Zusammenarbeit und praktischen Workshops.

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. Als Teil des Community-Netzwerks der SAP vernetzt die SAP University Alliances Community Universitäten und Studierende mit SAP-Anwendern, Partnern und firmeninternen Experten.

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 – Siehe Sapphire Ventures

SAP-Vorstand – Offizielles Leitungsorgan der SAP, 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.

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.

SMB Solutions Group – Neue Geschäftseinheit, die 2014 von der SAP ins Leben gerufen wurde, und für die Marktstrategie und Entwicklung innovativer Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern verantwortlich ist. Sie umfasst alle Unternehmensbereiche (Marketing, Vertrieb und Entwicklung), für SAP Business ByDesign, SAP Business One und die neue Front-Office-Lösung SAP Anywhere für kleine Unternehmen. Siehe SAP Anywhere

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 gewöhnlich für einen speziellen Zeitraum abgerechnet wird. Außerdem besteht die Möglichkeit, auf zusätzliche Funktionen zuzugreifen. In der Regel ist ein bestimmter Support-Level enthalten. 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.

SuccessFactors – Von der SAP 2013 übernommenes Unternehmen, das als eigenständige Einheit unter dem Namen „SuccessFactors, ein Unternehmen der SAP“ agiert.

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.

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 NetWeaver

Treibhausgasemissionen – Die Summe aller berechneten und ausgewiesenen Treibhausgasemissionen einschließlich erneuerbarer Energien und Abzügen, etwa durch Emissionsausgleiche.

U

Unabhängiger Softwarehersteller (Independent Software Vendor, ISV) – Hersteller oder Vertreiber von Softwareprodukten, die auf einem oder mehreren Hardware- oder Betriebssystemen laufen.

Unternehmensmobilität – 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.

Unternehmenspriorität – Wichtiges Thema für den Erfolg in einem Unternehmen oder einer Branche. Die SAP empfiehlt durchgängige Lösungen nach Unternehmenspriorität, damit Unternehmen ihre Geschäftsabläufe optimieren und die komplexen und schwierigen Anforderungen in ihrer jeweiligen Branche oder ihrem Funktionsbereich erfüllen können. Siehe Durchgängige Lösung

V

Value Map – Strukturelle Übersicht über durchgängige Lösungen der SAP, die nach Branche, Unternehmensbereich oder Technologie gegliedert ist. Value Maps werden im SAP Solution Explorer dargestellt.

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.

Wesentlichkeit – Bestimmt die Relevanz und die Bedeutung eines Themas für eine Organisation und deren Stakeholder. Ein Thema ist wesentlich, wenn es die Entscheidungen, Handlungen und Leistungen einer Organisation oder ihrer Stakeholder beeinflussen wird.

Adressen

KONZERNZENTRALE

SAP SE

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
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 SE (HGB, nur deutsch)
- Zwischenberichte (deutsch und englisch)
- Geschäfts- und Zwischenberichte im Format XBRL
- das vierteljährliche Aktionärsmagazin SAP INVESTOR (www.sap-investor.com, deutsch und englisch)

Umfassende 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
- Vereinbarung über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der SAP SE
- 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

2015

20. März

Veröffentlichung des Integrierten Berichts der SAP

21. April

Zahlen zum ersten Quartal 2015

20. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

21. Mai

Zahlung der Dividende

21. Juli

Zahlen zum zweiten Quartal 2015

20. Oktober

Zahlen zum dritten Quartal 2015

2016

22. Januar

Vorläufige Zahlen für das Geschäftsjahr 2015

12. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

13. Mai

Zahlung der Dividende

Impressum

VERANTWORTLICH

SAP SE
Investor Relations

KONZEPT UND REALISATION

Kuhn, Kammann & Kuhn GmbH, Köln, Deutschland

FOTOGRAFIE GLOBAL MANAGING BOARD

Andreas Pohlmann, München, Deutschland

DRUCK

ABC Druck, Heidelberg, Deutschland

COPYRIGHT

© 2015 SAP SE
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

WARENZEICHEN

© 2015 SAP SE 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 SE 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 SE in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://www.sap.com/germany/about/legal/copyright.html>.



KONZERNZENTRALE

SAP SE
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland
www.sap.com

www.sap.de/investor



50127568