

GESCHÄFTSBERICHT 2015

Reimagine Your Business



The Best-Run Businesses Run SAP®

Kennzahlen

LEISTUNGSKENNZAHLEN

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	Δ in %
Umsatzerlöse			
Cloud Subskriptionen und Support (IFRS)	2.286	1.087	110
Cloud Subskriptionen und Support (Non-IFRS)	2.296	1.101	109
Softwarelizenzen und -Support (IFRS)	14.928	13.228	13
Softwarelizenzen und -Support (Non-IFRS)	14.930	13.233	13
Cloud und Software (IFRS)	17.214	14.315	20
Cloud und Software (Non-IFRS)	17.226	14.334	20
Services (IFRS = Non-IFRS)	3.579	3.245	10
Umsatzerlöse (IFRS)	20.793	17.560	18
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	20.805	17.580	18
Anwendungen, Technologie & Services Segmenterlöse	19.126	16.871	13
SAP-Geschäftsnetzwerke Segmenterlöse	1.614	644	150
Operative Aufwendungen			
Cloud-Subskriptions - und - Supportkosten (IFRS)	1.022	481	112
Cloud-Subskriptions - und - Supportkosten (Non-IFRS)	789	393	101
Softwarelizenz- und - Supportkosten (IFRS)	2.291	2.076	10
Softwarelizenz- und - Supportkosten (Non-IFRS)	2.008	1.818	10
Cloud- und Softwarekosten (IFRS)	3.313	2.557	30
Cloud- und Softwarekosten (Non-IFRS)	2.797	2.211	27
Servicekosten (IFRS)	3.313	2.716	22
Servicekosten (Non-IFRS)	3.133	2.590	21
Umsatzkosten (IFRS)	6.626	5.272	26
Umsatzkosten (Non-IFRS)	5.930	4.801	24
Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS)	2.845	2.331	22
Ergebnisse und Margen			
Cloud Subskription und Support Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	55,3	55,8	-1
Cloud Subskription und Support Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	65,6	64,3	2
Cloud und Software Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	80,8	82,1	-2
Cloud und Software Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	83,8	84,6	-1
Services Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	7,4	16,3	-54
Services Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	12,5	20,2	-38
Gesamt-Bruttomarge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	68,1	70,0	-3

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	Δ in %
Gesamt-Bruttomarge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	71,5	72,7	-2
Anwendungen, Technologie & Services Bruttomarge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	72	73	-1
SAP-Geschäftsnetzwerke Bruttomarge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	67	66	1
Betriebsergebnis (IFRS)	4.252	4.331	-2
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	6.348	5.638	13
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	20,5	24,7	-17
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	30,5	32,1	-5
Free Cashflow	3.001	2.762	9
Nettoliiquidität	-5.615	-7.670	-27
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO, in Tagen)	71	65	9
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	56	51	11

Kapitalmarktorientierte Kennzahlen

Ausgegebene Aktien ¹⁾ (in Millionen)	1.229	1.229	0
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	2,56	2,75	-7
Dividende je Stammaktie ²⁾ (in €)	1,15	1,10	5
Börsenkurs der SAP-Aktie ¹⁾ (in €)	73,38	58,26	26
Marktkapitalisierung ¹⁾ (in Mrd. €)	90,18	71,60	26

Mitarbeiter und Personalaufwand

Mitarbeiter ^{1), 3)}	76.986	74.406	3
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne anteilsbasierte Vergütungen (in Tsd. €)	126	111	13
Anteil weiblicher Mitarbeiter (in %)	31	31	0
Frauen in Führungspositionen ¹⁾ (gesamt, in % aller Mitarbeiter)	23,6	21,3	11
Index für Mitarbeiterengagement (in %)	81	79	3
Betrieblicher Gesundheitskulturindex ⁴⁾ (Business Health Culture Index, BHCI, in %)	75	72	4
Mitarbeiterbindung (in %)	91,8	93,5	-2

Kunden

Kunden-Net-Promoter-Score ⁵⁾ (in %)	22,4	19,1	17
--	------	------	----

Umwelt

Treibhausgasemissionen (in kt)	455	500	-9
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ³⁾ (in t)	6,0	7,3	-18
Energieverbrauch (in GWh)	965	920	5
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ³⁾ (in kWh)	12.500	13.400	-7
Energieverbrauch in Rechenzentren (in GWh)	249	179	39
Anteil erneuerbarer Energien (in %)	100	100	0

¹⁾ Die Werte beziehen sich jeweils auf das Jahresende.

²⁾ Für das Jahr 2015 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2015.

³⁾ Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

⁴⁾ Der BHCI wurde für das Jahr 2014 auf Basis zweier Fragen zum Thema Work-Life Balance innerhalb der Mitarbeiterbefragung neu berechnet.

⁵⁾ Der Kunden NPS Wert für 2015 ist nur eingeschränkt mit dem Vorjahreswert vergleichbar.

Inhalt

An unsere Stakeholder	3
Brief des Vorstandssprechers	3
Global Managing Board	8
Investor Relations	10
Corporate-Governance-Bericht	14
Bericht des Aufsichtsrats	18
Vergütungsbericht	26
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	42
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	43
Zusammengefasster Konzernlagebericht	46
Allgemeine Informationen zum Lagebericht	47
Der SAP-Konzern im Überblick	49
Strategie und Geschäftsmodell	50
Produkte, Forschung und Entwicklung und Services	54
Akquisitionen	61
Partnernetzwerk	62
Kunden	64
Steuerungssystem	66
Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement	73
Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen	80
Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse	84
Grundlagen Corporate Governance	104
Risikomanagement und Risiken	107
Prognosen und Chancen	136
Ereignisse nach dem Abschlussstichtag	144
Konzernabschluss nach IFRS	145
Konzernanhang	152
Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss	226
Zusätzliche Informationen	227
Fünffjahresübersicht	228
Glossar	232
Finanzkalender	246
Adressen	247
Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen	248
Impressum	249

An unsere Stakeholder

Brief des Vorstandssprechers	3
Global Managing Board	8
Investor Relations	10
Corporate-Governance-Bericht.....	14
Bericht des Aufsichtsrats.....	18
Vergütungsbericht.....	26
Versicherung der gesetzlichen Vertreter.....	42
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	43

Brief des Vorstandssprechers



Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen den Integrierten Bericht der SAP für das Jahr 2015 vorlegen zu dürfen.

Vor sechs Jahren schlugen wir einen mutigen neuen Kurs ein. Wir setzten uns zum Ziel, etwas in der Welt zu bewirken und das Leben der Menschen zu verbessern. Wir legten eine Strategie fest, um DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA zu werden. Wir konzentrierten uns noch intensiver darauf, Unternehmen in 25 verschiedenen Branchen zu Wachstum und Erfolg zu verhelfen.

Im Jahr 2010 haben wir diese Reise angetreten. 2015 haben wir bewiesen, dass unser Kurs für die SAP und alle, die an ihr

teilhaben, richtig war. Damit führen wir die langjährige Tradition der SAP als marktführendes Unternehmen fort – eine Tradition, die auf unsere fünf innovativen Gründer zurückgeht und ihren Mut, die Dinge zum Besseren zu verändern.

Die Geschichte der SAP erhielt im letzten Jahr noch einmal besondere Bedeutung, als wir den Verlust von Klaus Tschira betraueren. Vor mehr als vier Jahrzehnten gründeten Hasso Plattner, Dietmar Hopp, Claus Wellenreuther, Hans-Werner Hector und Klaus Tschira die SAP mit einer innovativen Idee, die Unternehmen ein effizienteres Arbeiten ermöglichen sollte. Die Erinnerung an Klaus Tschira macht uns auch bewusst, dass wir an die gewaltige Leistung unserer Gründer anknüpfen. Ihr Erbe verpflichtet uns, immer an der Grenze des Machbaren zu arbeiten, neugierig und entschlossen zu sein und unermüdlich

die Erwartungen an unser Unternehmen zu übertreffen – seien sie auch noch so hoch. Die fünf Gründer haben vor 44 Jahren einen Kurs eingeschlagen, dem wir bis heute folgen.

DER HINTERGRUND: SCHNELLER WANDEL IN DER DIGITALEN WIRTSCHAFT

Im Sinne einer lebendigen Innovationskultur, die ganzheitliche und nutzernahe Lösungen hervorbringt, richten wir uns immer am aktuellen Weltgeschehen aus.

Wie das Fokusthema des Weltwirtschaftsforums 2016 in Davos deutlich zeigte, befinden wir uns inmitten der „vierten industriellen Revolution“. Die Welt verändert sich schneller als jemals zuvor. Bis 2020 werden im Internet der Dinge 21 Milliarden Geräte miteinander verbunden sein. Aufstrebende Volkswirtschaften wie China investieren in digitale Technologien, um effizienter zu werden und ihr Wachstum anzukurbeln. Die Grenzen zwischen den verschiedenen Branchen verschwimmen, da Unternehmen neue Geschäftsmodelle entwickeln, um langfristig auf dem Markt zu bestehen.

Ausnahmslos gilt, dass wir neue Technologien brauchen, um die Chancen der Zukunft nutzen zu können.

Auch das Wettbewerbsumfeld der SAP-Kunden hat sich verändert: vom klassischen Business-to-Business-Geschäft, das zwischen Unternehmen stattfindet, zu einem Consumer-to-Business-Geschäft. Hierbei kommunizieren Privatpersonen direkt mit Unternehmen und erzeugen dabei große Mengen an strukturierten und unstrukturierten Daten. Heute erwarten Verbraucher, dass sie von Produkthanbietern relevante und personalisierte Informationen erhalten – und zwar wann und wo sie es wünschen. Unternehmen, die diese Erwartung erfüllen können, werden sich durchsetzen. Diejenigen, die dazu nicht in der Lage sind oder sich bewusst dagegen entscheiden, werden auf Dauer nicht mithalten können.

Wie schon viele Male zuvor in unserer Firmengeschichte hat die SAP eine grundlegend neue Architektur für die Wirtschaft entwickelt. Mit SAP HANA bricht SAP mit einer über 45 Jahre alten Tradition – dem Unternehmenssystem, das auf drei Säulen basiert: Stammdaten, Transaktionsdaten und Aggregationen von Transaktionsdaten. Die Echtzeitverarbeitung der aggregierten Daten war der Eckpfeiler des Systems, sodass Nutzer entlang vorgegebener Hierarchien unmittelbare Rückschlüsse ziehen konnten. Jede Änderung dieser Aggregationen erforderte Programmieraufwand und mühsame Datenumstrukturierungen. Die neue Architektur hingegen basiert auf der Annahme, dass Berichte – ob für gesetzliche oder analytische Zwecke, Finanzkennzahlen sowie Prognose, Simulation und Optimierung aus der Zuordnung von Millionen bis Milliarden von Daten entstehen und auf wenige Hundert Zeichen verdichtet dargestellt werden können.

Dadurch bieten sich völlig neue technische und betriebswirtschaftliche Möglichkeiten:

- Parallele Dateneingabe ohne Datenbanksperre
- Deutlich schnellere Verarbeitung von Transaktionen und geringerer Bedarf an Speicherplatz
- Beobachtung von Daten aus sozialen Medien und dem Internet der Dinge für Marketingzwecke
- Analyse von Point-of-Sale-Daten zur frühzeitigen Erkennung von Warnsignalen und Trends
- Vorausschauende Analysen für intelligentere und schnellere Prognosen
- Neue Anwendungen zur Simulation und Optimierung
- Echtzeitüberwachung der wichtigsten Unternehmenskennzahlen im Digital Boardroom
- Neuartiges Multi-Channel-Konzept für die Interaktion mit Kunden und den digitalen Handel

Wir haben den Weg geebnet, um jedes Element der Datenverarbeitung im Unternehmen zu vereinfachen – vom Altsystem bis hin zur neuen, kontextsensitiven Anwendung. Als zuverlässiger Innovationspartner haben wir die Beschränkungen der Vergangenheit überwunden und treten in ein Zeitalter der grenzenlosen Möglichkeiten für die digitale, vernetzte Zukunft der Welt ein.

WAS UNS UNTERSCHIEDET: DIE UMFASSENDE VISION

Von der Datenbank über Kernanwendungen bis hin zur Cloud und zu Geschäftsnetzwerken – die SAP bietet ein wirklich durchgängiges Produktportfolio.

Die Datenbank

Wir haben unser gesamtes Softwareportfolio für die SAP-HANA-Plattform entwickelt, die einzige wirklich spaltenorientierte In-Memory-Datenbank auf dem Markt. In nur wenigen Jahren haben sich fast 10.000 Kunden und Start-up-Unternehmen dazu entschlossen, SAP HANA als Basis für ihre Innovationen zu verwenden. Diese Dynamik hat sich 2015 mit der Markteinführung von SAP HANA Vora noch einmal erhöht. Die In-Memory-Revolution ist eine Realität, und die SAP ist ihren Wettbewerbern dabei um mehrere Jahre voraus.

Die Kernanwendungen

Diese enorme neue Rechenleistung haben wir gezielt für unser Flaggschiff-Produkt – unsere Anwendungssuite für Finanzen und Logistik – eingesetzt und schrieben im Februar 2015 mit der Markteinführung von SAP S/4HANA Geschichte. Diese Business Suite der nächsten Generation bietet dank SAP HANA noch mehr Möglichkeiten. So steigert SAP S/4HANA die Verarbeitungsgeschwindigkeit um das 25-Fache, der Speicherbedarf wird nahezu um das 13-Fache verringert und der Anwendungscode radikal vereinfacht, um nur einige der Vorteile zu nennen. In weniger als einem Jahr entschieden sich mehr als 2.700 Kunden für SAP S/4HANA. Sie läuteten damit einen Innovationszyklus ein, wie wir ihn nur alle paar Jahrzehnte erleben, und zeigten, dass Enterprise-Resource-Planning-Systeme nicht mehr allein der Datenspeicherung, sondern stattdessen der Innovation dienen. Bis SAP R/3 seinerzeit im Markt Fuß fasste, dauerte es zwei Jahre; SAP S/4HANA läuft bereits jetzt deutlich schneller an.

Die Cloud

Ob es um Personalmanagement, die Interaktion mit Kunden oder die Steuerung des gesamten Unternehmens geht, SAP kann in der Cloud mit einem hervorragenden Produktangebot aufwarten. Viele Unternehmen wünschen sich kürzere Innovationszyklen und möchten schnell von ihrer Software profitieren. Daher ist es uns sehr wichtig, den Kunden die Wahl zu überlassen, wie sie die Cloud nutzen möchten. Sie können sich zwischen einer Public Cloud, ihrer eigenen Private Cloud oder dem SAP HANA Enterprise Cloud Service entscheiden. SAP-SuccessFactors-Lösungen in Verbindung mit SAP-Fieldglass-Lösungen ermöglichen Unternehmen beispielweise ein besseres Management sowohl eigener als auch externer Mitarbeiter und sind auf ihrem Gebiet führend. Auf Basis von SAP Hybris bieten wir Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement und den digitalen Handel, die weit über die administrativen Funktionen des klassischen Customer Relationship Management hinausgehen. Insgesamt erreicht die SAP mit ihrem Angebot mehr als 95 Millionen Cloud-Nutzer – mehr als jeder andere Anbieter von Unternehmenssoftware.

Ein weiteres wesentliches Element unseres Cloud-Portfolios bildet die SAP HANA Cloud Platform, die wir als Platform-as-a-Service anbieten. Mit dieser offenen, auf Standards basierenden Plattform lassen sich bestehende Anwendungen einfach integrieren und erweitern, unabhängig davon, ob die Systeme fest vor Ort installiert sind oder ebenfalls in der Cloud bereitgestellt werden – einschließlich SAP S/4HANA, SAP-SuccessFactors-Lösungen und unserer Geschäftsnetzwerk-Lösungen. Tausende von Kunden setzen die SAP HANA Cloud Platform ein, um ihre Softwareinvestition optimal zu nutzen und gleichzeitig ihren Softwareentwicklern Zugang zu leistungsfähiger In-Memory-Technologie zu ermöglichen, mit der sie die digitalen Anwendungen der nächsten Generation entwickeln können.

Die Geschäftsnetzwerke

Unternehmen müssen heutzutage auch bei der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern neue Wege gehen. Ob es sich um den Materialeinkauf handelt oder um die Einstellung neuer Mitarbeiter – es ist entscheidend, dass die Unternehmen möglichst nahtlos miteinander verknüpft sind. Auch für die Planung und Abrechnung von Geschäftsreisen, die seit Jahren eine Herausforderung für Unternehmen darstellen, benötigten wir eine vernetzte Lösung, die die Zusammenarbeit von Unternehmen unterstützt und letztlich dem einzelnen Geschäftsreisenden das Leben erleichtert. So ist unsere Geschäftsnetzwerk-Sparte darauf ausgerichtet, Prozesse über Firmengrenzen hinaus auszudehnen. Mit den Lösungen SAP Ariba, SAP Fieldglass und Concur sind unsere Unternehmen für Geschäftsnetzwerke jeweils führend in ihrer Sparte und damit auch attraktiv für Partnerschaften mit anderen Anbietern. So entstehen neue Ökosysteme, die gemeinsam Anwendungen entwickeln und neue Wertschöpfungsmöglichkeiten erschließen.

Die Geschäftsführer von Großkonzernen ebenso wie von kleinen Unternehmen haben deutlich zum Ausdruck gebracht: Eng

abgegrenzte IT-Lösungen haben alles nur komplizierter gemacht. Sie brauchen eine umfassende Abstimmung zwischen Lieferkette und Nachfragekette. Sie brauchen Live-Daten zur Steuerung ihres Unternehmens und genügend Agilität, um schnelle Entscheidungen zu treffen. Und sie brauchen eine intuitive Benutzerführung, die jedem Mitarbeiter ein selbstständiges Arbeiten ermöglicht und ihn bei seinen individuellen Fähigkeiten unterstützt.

Die SAP wird sich mit voller Kraft dafür einsetzen, diese Erwartungen zu erfüllen.

SAP IST EIN PROFITABLES WACHSTUMSUNTERNEHMEN

Der beste Beweis für den Erfolg unserer Strategie sind unsere Ergebnisse im Jahr 2015.

Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) der SAP betrug 20,8 Mrd. € und verzeichnete damit eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 12 % seit 2010. Selbst in der gegenwärtigen Phase des Wandels erzielten wir im Gesamtjahr ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) von 6,35 Mrd. €. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 10 % seit 2010. Nur sehr wenige Unternehmen können ein solches Wachstum von Umsatz und Ergebnis vorweisen. Hinzu kommt, dass der Anteil an besser planbaren Umsätzen steigt. Gleichzeitig setzen wir alles daran, den Wandel unseres Unternehmens voranzutreiben, um unsere Marge zu schützen und den Mehrwert für unsere Aktionäre weiterhin sicherzustellen.

Bei nahezu jeder finanziellen Kennzahl hatten wir 2015 ein Rekordjahr. Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS) stiegen im Gesamtjahr um 109 %. Die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) erhöhten sich um 20 %. Das vierte Quartal war das erfolgreichste in unserer Firmengeschichte, wobei alle Regionen trotz anhaltender Unsicherheiten in vielen geografischen Märkten Rekordergebnisse erzielten.

Unser Kerngeschäft hat noch einmal an Fahrt aufgenommen, da SAP S/4HANA sich schnell im Markt durchsetzt und bereits neue Geschäftsvorteile ermöglicht. Unsere Cloud-Anwendungen – allen voran SAP SuccessFactors Employee Central – ziehen kräftig an. Unsere Geschäftsnetzwerk-Sparte setzt Maßstäbe für die Zukunft des Handels und wächst im dreistelligen Bereich.

Über unsere direkt an den Verbraucher gerichtete Geschäftseinheit SAP Digital wurden allein im Jahr 2015 50.000 Transaktionen in 32 Ländern abgewickelt. Wir erwarten einen weiteren Anstieg dieses Volumens, denn wir entwickeln noch weitere Angebote, die einen Verkauf unserer Produkte ohne oder mit geringfügigem Einsatz von Vertriebspersonal ermöglichen, zum Beispiel SAP Lumira und SAP Anywhere.

Unsere Mitarbeiterbefragung ergab ein Mitarbeiterengagement von 81 % und damit den höchsten Wert seit zehn Jahren. Auch die Bereiche „Vertrauen in die Führungskräfte“ und „Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben“ einschließlich Gesundheit der

Mitarbeiter verbesserten sich. Wir hielten an unseren hohen Standards für die Verringerung der CO₂-Emissionen fest und legten Programme auf, die unsere Mitarbeiter beim Kampf gegen Krebs unterstützen. Die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter stand ebenfalls weiter im Fokus, ob es um Berufsanfänger geht, die direkt von der Universität kommen, oder um erfahrene Fachkräfte. Unser University-Alliance-Programm entwickelt sich dynamisch weiter. Es baut auf mehr als 2.400 bereits bestehenden Partnerschaften auf und öffnet neue Türen in Ländern wie China und Russland oder im Nahen Osten. Unser Programm „Autismus in der Arbeitswelt“ gilt international weiterhin als wegweisend. Es beweist, dass es keine Grenzen dafür gibt, was ein Mensch erreichen kann, wenn man ihm die Möglichkeit gibt, seine besonderen Talente einzusetzen.

Auf internationaler Ebene bewiesen wir als Weltmarktführer Handlungsfähigkeit. Wir verhandelten mit politischen Entscheidungsträgern, um einen Kompromiss zu Standards für den Datenaustausch zu erzielen. Gemeinsam mit den Vereinten Nationen unterstützten wir klare Zielvorgaben für eine nachhaltigere Welt. Zusammen mit der Stiftung „We Are Family“ gaben wir herausragenden jungen Innovatoren die Möglichkeit, sich auf der Veranstaltung TedxTeen zu präsentieren. Mit dem beispiellosen Projekt #One4 zeigten wir unsere Solidarität mit Flüchtlingen, die aus Kriegsgebieten geflohen sind, um in Frieden zu leben und eine bessere Zukunft für sich zu schaffen.

Wenn es uns gut geht, sind wir auch in der Lage, Gutes für andere zu tun. Nach diesem Prinzip haben wir bei SAP stets gehandelt – und dies gilt heute mehr denn je.

DER WEG VOR UNS

In der Technologie ist Wandel die einzige Konstante. Dank bahnbrechender Neuerungen wie SAP HANA und SAP S/4HANA, die noch längst nicht ihr volles Potenzial entfaltet haben, ist SAP sehr gut aufgestellt, um die Zukunft zu gestalten.

In ihrem Streben nach Wachstum richten Unternehmen ihren Blick auf das Internet der Dinge, Robotertechnik, künstliche Intelligenz und kontextsensitive Anwendungen. Konzepte wie intelligente Städte und vernetzte Fertigung machen es möglich, auch große Zahlen von Endverbrauchern mit personalisierten Angeboten anzusprechen. Branchen wie das Gesundheitswesen erleben zurzeit einen weitreichenden Umbruch, da verschiedene technische Entwicklungen endlich zu einer gemeinsamen Vision für die personalisierte Medizin zusammenlaufen. Insbesondere das Gesundheitswesen ist ein anschauliches Beispiel für das langfristige Wachstumspotenzial der SAP. Die Amerikanische Gesellschaft für Klinische Onkologie (ASCO) und das Nationale Centrum für Tumorerkrankungen (NCT) in Heidelberg gehen bereits jetzt mit SAP HANA neue Wege bei der Erforschung und Therapie von Krebserkrankungen. Dank der Rechenleistung von SAP HANA können Ärzte die Genomsequenzierung in einem Bruchteil der Zeit und wesentlich kostengünstiger durchführen. Zudem können sie Daten aus diagnostischen Verfahren und klinischen Studien zusammenführen und nach bestimmten

Kriterien durchsuchen, um daraus wichtige Erkenntnisse für die Behandlung bestimmter Tumorarten abzuleiten.

SAP blickt voller Zuversicht in die Zukunft. Wir werden auch weiterhin an der Spitze der Entwicklung neuartiger Unternehmenstechnologien stehen. Dabei ist es stets unser Ziel, die größten Herausforderungen dieser Welt zu lösen, denn wir betrachten sie als unsere größten Chancen.

FAZIT

Während der letzten sechs Jahre war die SAP noch niemals in einer stärkeren Position, gleichgültig, welchen Maßstab man anlegt: die Zufriedenheit unserer Kunden, unser außerordentliches Umsatzwachstum, den erheblichen Anstieg des Betriebsergebnisses, die erfolgreiche Umstellung unseres Geschäftsmodells oder unser ungebrochenes gesellschaftliches Engagement. Unsere 77.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen fest hinter unserem Ziel, den über 300.000 Kunden zu dienen, die ihr Vertrauen in die SAP gesetzt haben. Zusammen mit unserem offenen Partnernetz gestalten wir jeden Sektor der modernen Wirtschaft in beinahe jedem Land dieser Welt neu.

Dieser Integrierte Bericht soll diese Geschichte anschaulich und detailliert erzählen. Er ist auch ein Zeichen dafür, dass wir uns einer beispiellosen Transparenz verpflichten. So möchten wir allen, die an der SAP teilhaben, die Marktbedingungen, die Strategie und die Software erläutern, die uns das Erreichen unserer kurz-, mittel- und langfristigen Ziele ermöglichen. Wir glauben auch, dass geschäftlicher Erfolg sich nicht nur an finanziellen Ergebnissen messen lässt, sondern auch daran, wie wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden. Daher gehen wir nicht nur auf Kennzahlen wie Umsatz oder Betriebsergebnis ein, sondern auch auf unsere ökologische Leistung und unser Engagement für Vielfalt, damit Sie sich ein vollständiges Bild von unseren Zielen, Erfolgen und Nachhaltigkeitsbemühungen machen können.

Unsere Vision ist es weiterhin, etwas in der Welt zu bewirken und das Leben der Menschen zu verbessern. Dieses Ziel verfolgen wir mit großer Leidenschaft. Wir wissen auch, dass eine Vision nicht nur das ist, was wir sehen – sondern auch das, was wir fühlen, und das Gefühl, das wir anderen Menschen vermitteln. Ob Sie der SAP als Kunde, Aktionär, Mitarbeiter oder Partner verbunden sind – wir arbeiten jeden Tag daran, dass Sie mit einem Gefühl von Stolz und Zuversicht an unseren Erfolg und unsere Zukunft denken können. Wir werden niemals nachlassen und stets alles daran setzen, noch mehr zu erreichen und uns das Privileg zu verdienen, in die Fußstapfen unserer Gründer zu treten. Nicht zuletzt wollen wir eigene Spuren hinterlassen, denen andere einmal folgen werden.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Unterstützung für die SAP.

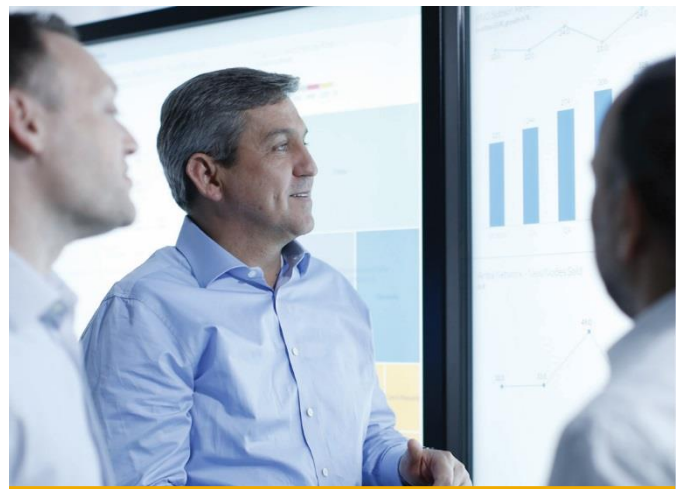
Bill McDermott
Vorstandssprecher

Global Managing Board

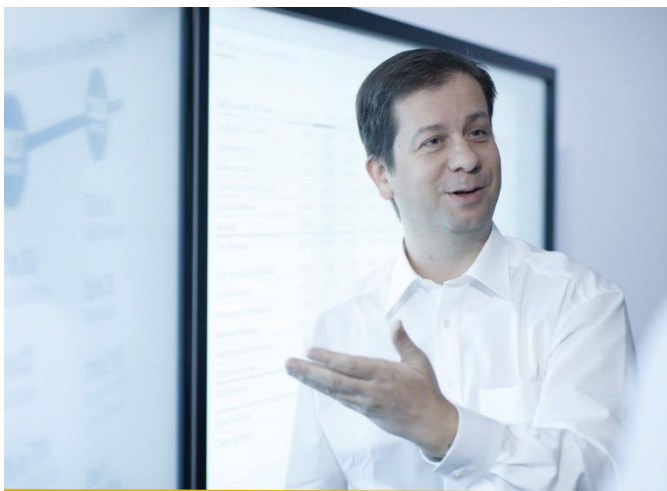
Diese Fotoserie wurde im Rahmen der Vorstandssitzung am 17. Februar 2016 aufgenommen. Sie zeigt die Vorstände im Dialog vor dem SAP Digital Boardroom.



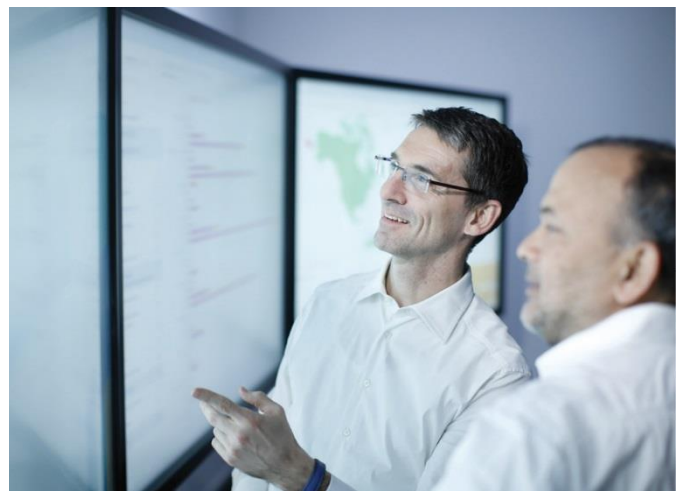
Bill McDermott
Vorstandssprecher



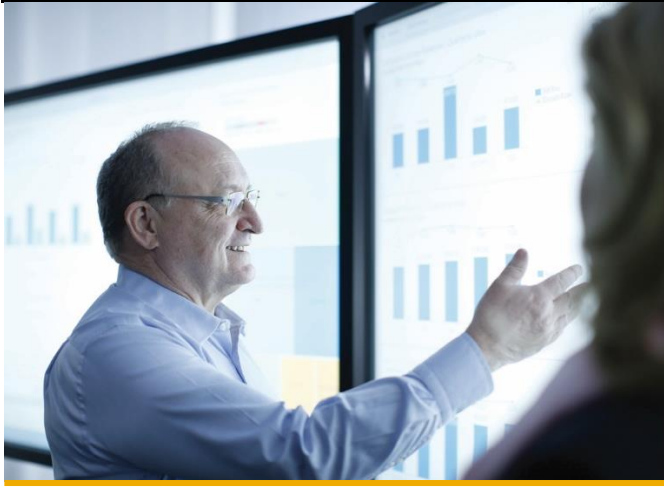
Robert Enslin
Mitglied des Vorstands
Leiter der Vertriebsorganisation



Luka Mucic
Mitglied des Vorstands
Finanzvorstand und Chief Operating Officer



Bernd Leukert
Mitglied des Vorstands
Produkte & Innovation



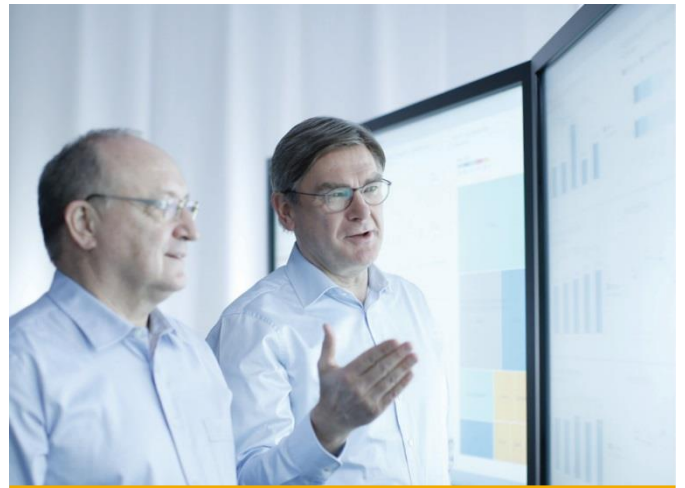
Gerhard Oswald
Mitglied des Vorstands
Product Quality & Enablement



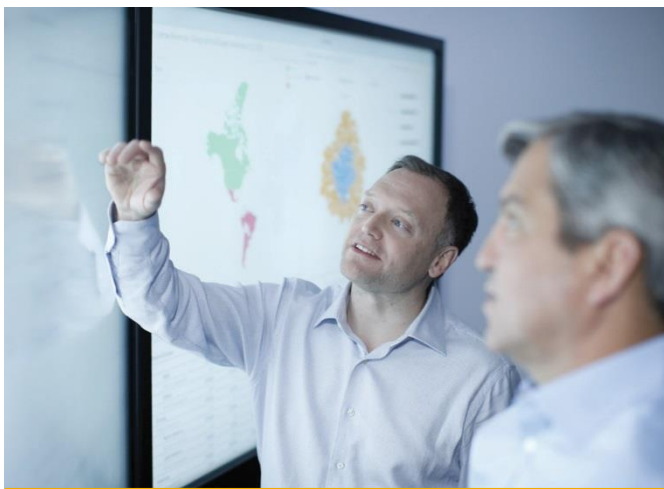
Ingrid-Helen Arnold
Mitglied des Global Managing Board
Chief Information Officer und Chief Process Officer



Steve Singh
Mitglied des Global Managing Board
CEO Concur Technologies und Leiter Business Network Group



Michael Kleinemeier
Mitglied des Vorstands
Global Service & Support



Quentin Clark
Mitglied des Global Managing Board
Chief Business Officer



Stefan Ries
Mitglied des Global Managing Board
Chief Human Resources Officer

Investor Relations

- Der Kurs der SAP-Aktie stieg 2015 um 26 %.
- Die Marktkapitalisierung der SAP überschritt 97 Mrd. US\$ zum Jahresende 2015.
- Die empfohlene Ausschüttung pro Aktie beträgt 1,15 €.

Im Mittelpunkt unseres Dialogs mit der Finanzwelt standen im Jahr 2015 die starke Nachfrage nach SAP S/4HANA, die Geschäftsnetzwerke und unsere leistungsstarke Kombination aus einem sich schnell entwickelnden Cloud-Geschäft und einem wachsenden Kerngeschäft. Besonders interessierte die Anleger, wo die SAP steht und wie es ihr gelingt, die gewaltigen Wachstumschancen am Markt zu nutzen.

Der Kurs der SAP-Aktie stieg 2015 um 26 % und schnitt somit besser ab als die großen Aktienindizes wie der DAX. Die Marktkapitalisierung der SAP überschritt 97 Mrd. US\$ zum Jahresende 2015. SAP nimmt Platz 57 unter den 100 wertvollsten Unternehmen weltweit ein.

TRANSPARENZ FÜR INVESTOREN

Über 360 Termine der Geschäftsleitung und des Investor-Relations-Teams der SAP

In mehr als 360 Einzelgesprächen auf Roadshows (Reisen zu den Investoren auf der ganzen Welt), virtuell über Telepräsenz- oder Videokonferenzen und am Rande von Investorenveranstaltungen beantworteten die Geschäftsleitung und das Investor-Relations-Team der SAP institutionellen Investoren und Analysten Fragen zu unserer Unternehmensstrategie. Hinzu kamen die Telefon- und Analystenkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse. Darüber hinaus setzten wir unseren Dialog mit der Gruppe der Anleiheinvestoren in regelmäßigen Telefonkonferenzen zu der finanziellen Leistung der SAP fort.

SAP Capital Markets Day an der New Yorker Börse

Einen besonderen Höhepunkt unseres globalen Investor-Relations-Programms stellte 2015 der Capital Markets Day in Verbindung mit der Produktvorstellung von SAP S/4HANA an der New Yorker Börse dar. Dort sprachen unter anderem unsere Kunden BASF, Shell und Under Armour über ihre Geschäftsbeziehung zur SAP. Auch die Veranstaltungen für Investoren und Finanzanalysten auf der CeBIT in Hannover und der Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW in Orlando, Florida (USA),

waren wesentliche Bestandteile unseres Investor-Relations-Programms. 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. SAP spricht auch auf diversen Veranstaltungen für Privatanleger.

Kommunikation über zahlreiche Kanäle

Wir bieten Anlegern ein breites Angebot an Informationen über die SAP und die SAP-Aktie. Dazu zählen Online-Informationen über soziale Medien wie der Twitter-Feed von SAP Investor Relations @sapinvestor, unser quartalsweise erscheinendes Aktionärsmagazin SAP INVESTOR, das kostenfrei abonniert werden kann, sowie SMS-Benachrichtigungen. Aktionäre können das Investor-Relations-Team direkt per Hotline und über die zentrale E-Mail-Adresse investor@sap.com erreichen. Zudem veröffentlichen wir auch eine Übersicht über die aktuellen Analystenschätzungen in Zusammenarbeit mit Vara Research. Wir übertragen alle wichtigen Anleger-Veranstaltungen, bei denen unsere Vorstandsmitglieder auftreten, live im Internet und stellen die Präsentationsunterlagen auf den Investor-Relations-Seiten unserer öffentlichen Website zur Verfügung.

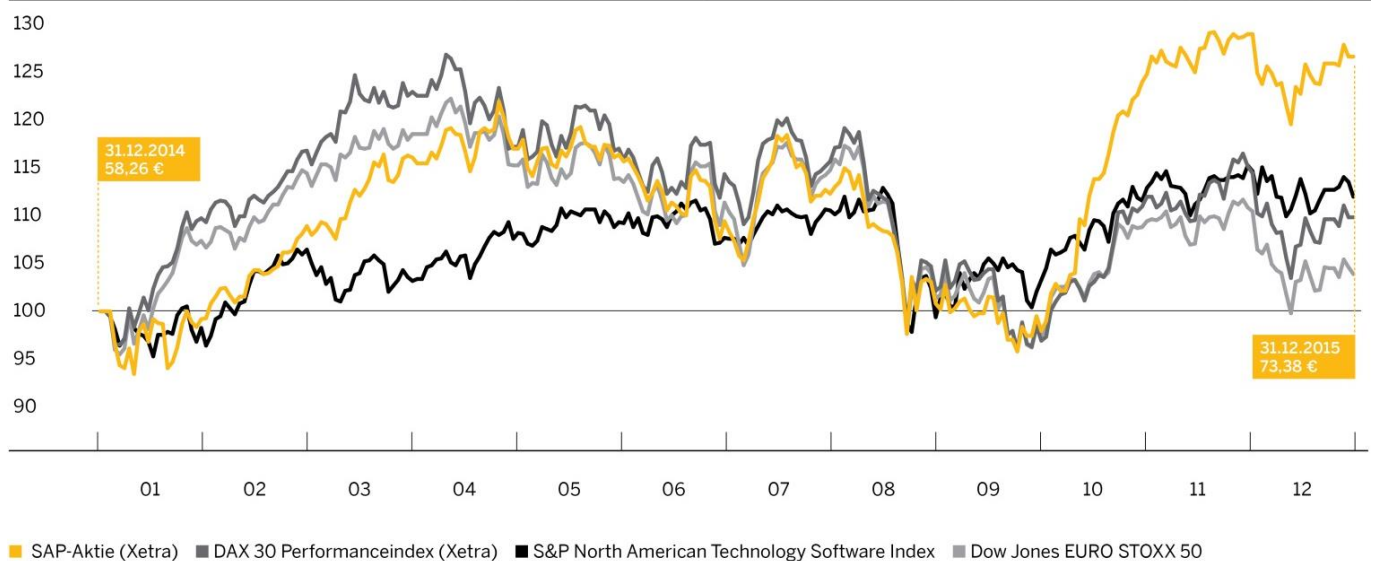
BELOHNUNG FÜR DIE INVESTOREN – DIVIDENDENAUSSCHÜTTUNG VON 1,15 € JE AKTIE

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2015 beteiligt werden sollen. Die Dividendenausschüttungen in den letzten Jahren entsprachen immer mehr als 35 % des jeweiligen Konzerngewinns nach Steuern. Dies wollen wir beibehalten und auch künftig über 35 % des Konzerngewinns nach Steuern ausschütten.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 5 % höhere Dividende von 1,15 € (2014: 1,10 €) an die Aktionäre zu zahlen. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 45 % des Konzernergebnisses (2014: 40 %).

**SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum Dow Jones EURO STOXX 50 und zum S&P North American Technology Software Index
31. Dezember 2014 (= 100 %) bis 31. Dezember 2015**

Prozent



**KURSENTWICKLUNG DER AKTIE UND
GEGENÜBERSTELLUNG ZU VERGLEICHSINDIZES**

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 or .DE
Bloomberg	SAP GR
Gewicht in Indizes zum 31.12.2015 (in %)	
DAX 30	7,80
Prime All Share	5,78
CDAX	6,07
HDAX	6,20
Dow Jones STOXX 50	2,02
Dow Jones EURO STOXX 50	3,33

Internationale Aktienmärkte erleben volatiles Jahr

Das Börsenjahr 2015 war von Volatilität geprägt. Die Griechenlandkrise, Konjunkturängste in China, der Aufschub der Zinserhöhung der amerikanischen Notenbank, Flüchtlingsströme und Terroranschläge sowie fallende Ölpreise beeinflussten die internationalen Aktienkurse negativ. Aufwärtstrends resultierten

aus dem dritten Hilfspaket für Griechenland und der Fortsetzung der expansiven europäischen Geldpolitik, die am Jahresanfang und -ende zu Kursrallyes führten.

SAP-Aktie hält sich ab zweitem Quartal besser als Leitindizes

Unsere Aktie erreichte am 9. Januar ihr Tief bei 54,53 €. Nach Vorlage erster vorläufiger Geschäftszahlen des Vorjahres erholte sie sich wieder und schwankte dann infolge der Bekanntgabe weiterer Ergebnisse, Ausblicke sowie mittelfristiger Ziele für 2015 im niedrigen Bereich. Am 12. Februar überwand der Kurs jedoch die Marke von 60 €. Die lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und deren Ankündigung eines Anleihekaufprogramms Ende Januar sorgten für Auftrieb an den Börsen. Im Zuge dessen überschritt der DAX 30 am 12. März die Marke von 12.000 Punkten. Ein positiver CeBIT-Auftritt der SAP und der Vorschlag einer Dividendenerhöhung ließen den SAP-Kurs ebenfalls ansteigen.

Die Aufwärtsbewegung der Börsen setzte sich Anfang April weiter fort. Am 10. April erreichte der DAX mit 12.374,73 Punkten sein Allzeithoch und die SAP-Aktie stieg über 69 €. Kurz darauf folgte eine vorübergehende Belastung der Aktienmärkte durch die Sorge um ein Ausscheiden Griechenlands aus der Eurozone. Nach Veröffentlichung unserer Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2015 am 21. April kletterte der SAP-Kurs auf 68,94 € und übertraf am 27. April mit 70,72 € seinen Rekordschlusskurs vom 7. März 2000. Im weiteren Verlauf des zweiten Quartals bewegte sich unsere Aktie zumeist im Einklang mit dem allgemeinen Sentiment, das vor allen von der Griechenlandkrise, schwachen US-Konjunkturdaten und einem festen Euro bestimmt wurde.

Der Ausgang des griechischen Referendums und der Einbruch des chinesischen Aktienmarktes lasteten Anfang Juli auf den Börsen. Nach Bekanntgabe unserer Geschäftszahlen zum zweiten Quartal am 21. Juli sank die SAP-Aktie in einem schwachen Umfeld auf 67,80 €. Die negative Stimmung setzte sich bis in den August fort. Infolgedessen notierte unsere Aktie am 21. August unter der Marke von 60 €. In der zweiten Septemberhälfte irritierte ein Aufschub der geplanten Zinserhöhung der amerikanischen Notenbank vor allem europäische Anleger. Der DAX fiel wieder unter die 10.000-Punkte-Marke. Zusätzlich belastete die VW-Krise die Börsenstimmung, sodass die SAP-Aktie am 24. September ihr Quartalstief von 55,89 € erreichte.

Anfang Oktober verbesserte die Hoffnung auf weitere Konjunkturlösungen der Zentralbanken zeitweise das Klima an den Börsen. Zudem profitierte der Aktienkurs der SAP von starken Ergebnissen für das dritte Quartal. Nach Vorlage der Ergebnisse legte der SAP-Kurs auf 66,50 € zu, während der Leitindex zum gleichen Zeitpunkt leicht verlor. Am 27. Oktober überstieg unsere Aktie wieder die 70-€-Marke und erreichte am 20. November mit 74,85 € ihren Jahreshöchststand und ihr Allzeithoch. In der ersten Dezemberhälfte wurde das Sentiment zunächst von schwachen chinesischen Konjunkturdaten und einem festeren Euro belastet, bevor die Leitzinsanhebung der US-Notenbank die Aktienmärkte stützte. Die SAP-Aktie beendete das Jahr 2015 bei 73,38 €.

GRUNDKAPITAL UNVERÄNDERT

Das Grundkapital der SAP betrug am 31. Dezember 2015 1.228.504.232,00 € (2014: 1.228.504.232,00 €). Dies entspricht 1.228.504.232 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Der Anteil der Aktien, die sich im sogenannten Streubesitz (Freefloat) befinden, hat sich 2015 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am 31. Dezember 2015 eine Quote von 77,5 % (31. Dezember 2014: 75,7 %). Im Januar 2016 befanden sich rund 20 % (Januar 2015: 21,6 %) der ausstehenden Aktien im Besitz der SAP-Gründungsaktionäre Hasso Plattner, Dietmar Hopp, der Erbgemeinschaft von Klaus Tschira und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften.

Institutionelle Investoren in Irland und Großbritannien bildeten die größte regionale Gruppe von Aktionären, die im Januar 2016 17 % der Aktien hielten (Januar 2015: 15 %). Institutionelle Anleger in Nordamerika hielten im Januar 2016 rund 16 % der Aktien (Januar 2015: 16 %), gefolgt von den institutionellen Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland mit rund 14 % im Januar 2016 (Januar 2015: 14 %). Institutionelle Anleger in Deutschland besaßen im Januar 2016 8 % (Januar 2015: 7 %) der Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 2 % (Januar 2015: 3 %). Von diesen institutionellen Anlegern waren im Januar 2016 10 % als Socially Responsible Investors (SRI) eingestuft (Januar 2015: 10 %). 18 % der Anteile lagen im Januar 2016 in Privatbesitz oder konnten nicht bestimmt werden (Januar 2015: 19 %). SAP hielt im Januar 2016 2,5 % (Januar 2015: 2,7 %) der Aktien im eigenen Bestand.

Investition in SAP-Stammaktien – WKN 716460/ISIN DE007164600

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 €

Anlagebeginn	31.12.2005	31.12.2010	31.12.2014
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € am 31.12.2015 ¹⁾	22.317	21.002	12.798
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	8,4	16,0	28,0
Vergleichbare Rendite			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	7,1	9,2	9,6
des REX General Bond – Total-Return-Index	4,1	4,0	0,5
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	8,2	17,4	12,9
des S&P North American Technology Software Index	11,4	17,8	25,3

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

Investition in SAP-ADRs – 803054204 (CUSIP)

Prozent, falls nicht anders bezeichnet

Anlagebetrag: 10.000 €

Anlagebeginn	31.12.2005	31.12.2010	31.12.2014
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in US\$ am 31.12.2015 ¹⁾	19.918	16.870	11.561
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	7,1	11,0	15,6
Vergleichbare Rendite			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	7,3	12,6	1,4

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge

Quelle: Datastream

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 SAP ist ein international ausgerichtetes Unternehmen mit europäischen Wurzeln in der Rechtsform einer Europäischen Gesellschaft (Societas Europaea, SE). 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 2015 abgegebene Entsprechenserklärung ist auf der Website der SAP SE veröffentlicht. Dort sind auch die Entsprechenserklärungen vorhergehender Jahre sowie Links zu den geltenden sowie zu älteren Fassungen des DCGK verfügbar. Aus der aktuellen Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir derzeit von den insgesamt 102 Empfehlungen des aktuellen DCGK sieben 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 24. Februar 2016 für das Geschäftsjahr 2015 die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB abgegeben, die auf der Website 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, die Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen sowie die Veröffentlichung der Zielgrößen für den Frauenanteil im Vorstand und in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP SE besteht derzeit aus sechs 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 Website der SAP SE nähere Informationen.

GLOBAL MANAGING BOARD

Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Vorstand das Global Managing Board (GMB) 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 GMB berufen. Das Gremium hat beratende, koordinierende und entscheidungsvorbereitende Funktionen für den Vorstand, der auch weiterhin die Gesamtverantwortung für alle Unternehmensaktivitäten trägt. Zum 31. März 2016 wird das GMB aufgelöst. Zwei Mitglieder des GMB wurden mit Wirkung zum 1. April 2016 vom Aufsichtsrat zu Mitgliedern des Vorstands berufen.

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 Website 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 2015 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 der Aufgaben des Aufsichtsrats 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.

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 Website 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 8. Oktober 2015 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

Für den Aufsichtsrat der SAP SE gilt nach dem Gesetz zur gleichberechtigten Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen (Teilhabegesetz) mit Beginn des Jahres 2016 bei Neubesetzungen eine fixe Geschlechterquote von 30 %. Das bisher vom Aufsichtsrat gemäß einer früheren Kodexempfehlung freiwillig festgelegte Ziel für die Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen ist damit entfallen. Gegenwärtig gehören dem Aufsichtsrat sowohl auf der Seite der Anteilseigner als auch auf der Seite der Arbeitnehmer jeweils zwei Frauen an. Die feste Quote ist künftig bei der Besetzung des Aufsichtsrats zu beachten; die aktuell gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats bleiben jedoch bis zum Ende ihrer Amtszeit unberührt.

Der Vorstand der SAP SE setzt sich gegenwärtig aus sechs männlichen Mitgliedern zusammen. Auf der Grundlage des Teilhabegesetzes hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 19. März 2015 eine Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand festgelegt. Danach soll dem Vorstand der SAP SE bis zum 30. Juni 2017 eine Frau angehören. Die erste und zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands der SAP SE besteht aus dem sogenannten Global Executive Team (GET, ohne GMB) und dem sogenannten Senior Executive Team (SET). Entsprechend den Vorgaben des Teilhabegesetzes hat der Vorstand am 30. September 2015 festgelegt, dass der Frauenanteil in der ersten und zweiten Führungsebene bis zum 30. Juni 2017 auf dem Status quo gehalten werden und zu diesem Zeitpunkt in der ersten Führungsebene weiter 23 % und in der zweiten Führungsebene weiter 17 % betragen soll.

Der Vorstand folgt weiterhin der Empfehlung des DCGK, generell 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. Darüber hinaus hat sich die SAP zum Ziel gesetzt, bis 2017 auf globaler Ebene den Anteil der weiblichen

Führungskräfte 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 2015 weltweit bei 23,6 %.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Zu den bei der 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 der 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 an einen 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 Website der SAP SE für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

TRANSPARENZ, KOMMUNIKATION UND SERVICE FÜR AKTIONÄRE

Aktionäre der SAP können sich auf unserer Website zeitnah und umfassend über unser Unternehmen informieren und aktuelle wie auch historische Unternehmensdaten abrufen. Die SAP veröffentlicht dort unter anderem regelmäßig die gesamte integrierte Berichterstattung (inklusive der Finanzberichterstattung), wesentliche Informationen über die Organe der Gesellschaft, ihre Corporate-Governance-Dokumentation, ad-hoc-pflichtige Informationen, Pressemitteilungen sowie 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 einen zu einem Bericht zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht nach den Anforderungen des HGB 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 Risikominimierung. Darüber hinaus dokumentieren wir die SAP-internen Kontrollmechanismen, insbesondere diejenigen mit Einfluss auf die Finanzberichterstattung, 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 2015. 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 2015, der diese Angaben enthält.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch im Geschäftsjahr 2015 hat der Aufsichtsrat kontinuierlich die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung fortwährend 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. Wir waren in alle Entscheidungen des Vorstands, die für das Unternehmen grundlegende Bedeutung haben, 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, der Satzung und den konzerninternen Richtlinien) sowie über 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, 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. 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 führte insbesondere der 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 besprechen. Über alle wichtigen Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der SAP waren, wurde der Aufsichtsratsvorsitzende unverzüglich durch den Vorstandssprecher informiert.

SITZUNGEN UND BESCHLÜSSE DES AUFSICHTSRATS

In vier ordentlichen und vier außerordentlichen Sitzungen haben wir uns im Geschäftsjahr 2015 mit allen für das Unternehmen relevanten Fragen befasst und unsere Entscheidungen getroffen. Hinzu kamen zwei 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 drei unserer ordentlichen Sitzungen der Fall. Nachfolgend informieren wir Sie über unsere Schwerpunktthemen im abgelaufenen Berichtsjahr.

SAP-Geschäftsnetzwerke und Cloud-Geschäft

Nachdem die SAP in den Jahren 2013 und 2014 mehrere große Akquisitionen durchgeführt hat, die in unseren Beratungen breiten Raum einnahmen, haben der Aufsichtsrat und sein Finanz- und Investitionsausschuss sich im Berichtsjahr mehrfach mit der Entwicklung und Integration der akquirierten Unternehmen befasst. Die zu dem Bereich SAP-Geschäftsnetzwerke zusammengelegten Aktivitäten aus den Akquisitionen von Ariba,

Fieldglass und Concur und deren Integration in den SAP-Konzern waren insbesondere ein Thema in der Sitzung des Aufsichtsrats am 12. Februar 2015 und in den Sitzungen des Finanz- und Investitionsausschusses im Februar, im Juli und im Dezember. Ebenso lagen die Entwicklung des Cloud-Geschäfts und die Cloud-Strategie in unserem Fokus. Mit diesen Themen haben wir uns fortlaufend insbesondere im Rahmen der Berichte des Vorstands zum Geschäftsverlauf und während der Sitzungen des Technologie- und Strategieausschusses befasst.

Vorstandsvergütung

Der Aufsichtsrat hat außerdem, unter anderem bedingt durch das unerwartet starke Wachstum im Cloud-Geschäft und das Auslaufen des RSU Milestone Plan 2015 zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres, mehrfach Entscheidungen im Zusammenhang mit der Vorstandsvergütung getroffen. So standen in unseren ordentlichen Sitzungen im Februar, Juli und Oktober, wie auch in den Sitzungen des Präsidial- und Personalausschusses, Vergütungsthemen auf der Tagesordnung.

In der Aufsichtsratssitzung am 12. Februar 2015 haben wir turnusgemäß auf der Grundlage der Empfehlungen des Präsidial- und Personalausschusses die Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2014 behandelt. Wir legten zunächst die Zielerreichung unter Ausübung des uns nach den Planbedingungen zustehenden Ermessens für den Short Term Incentive (STI) 2014 fest. Zudem beschäftigten wir uns mit der Zielerreichung in der sogenannten Ergebnisperiode der Tranche 2014 des RSU Milestone Plan 2015. Als langfristig bemessener variabler Bestandteil der Vergütung der Vorstandsmitglieder sieht der im Jahr 2012 eingeführte Plan die jährliche Gewährung virtueller Aktien (sogenannter Restricted Share Units, RSUs) vor, deren Anzahl sich jeweils im Jahr der Zuteilung einer Tranche noch ergebnisabhängig verändert. Ferner wurden Anpassungen beschlossen, um vor dem Hintergrund des unerwartet starken Wachstums der SAP in ihrem Cloud-Geschäft und der damit verbundenen Entwicklung der Gesamterlöse die faire und gerechte Natur des RSU-Milestone Plan 2015 aufrechtzuerhalten.

Darüber hinaus befassten wir uns in der Februar-Sitzung mit der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2015 und legten die finanziellen Zielgrößen (Key Performance Indicators, KPIs) sowie die konkreten Zielvorgaben für die einzelnen KPIs für den STI 2015, einschließlich ihrer Gewichtung untereinander, fest. Um den vorgenannten Auswirkungen des Wachstums im Cloud-Geschäft auf die Umsatz- und Ergebnisplanung Rechnung zu tragen, legten wir die Zielwerte für Umsatz und Betriebsergebnis der für 2015 zuzuteilenden Tranche des RSU Milestone Plan 2015 neu fest. Darüber hinaus fassten wir einen Beschluss über die individuelle Zuteilung von Rechten an die Vorstandsmitglieder im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 (Tranche 2015). Der Aufsichtsrat prüfte pflichtgemäß die Angemessenheit der individuellen Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2015 und stellte fest, dass diese in Höhe und Struktur sowohl nach objektiven Kriterien als auch hinsichtlich der individuellen

Aufgaben und Leistungen jedes einzelnen Vorstandsmitglieds angemessen ist.

Die ordentliche Sitzung am 9. Juli 2015 hatte das neue Modell für die Vorstandsvergütung 2016 zum Gegenstand. Der Präsidial- und Personalausschuss hatte anlässlich des anstehenden Ablaufs des RSU Milestone Plan 2015 in mehreren Sitzungen das neue Vergütungsmodell vorbereitet, über das wir im Gremium diskutierten. Uns lagen dazu ein Rechtsgutachten der Allen & Overy LLP sowie ein Angemessenheitsgutachten der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vor. Auf dieser Basis verabschiedeten wir den neuen Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2016 und stellten fest, dass Höhe und Struktur der Vergütung den Angemessenheitskriterien entsprechen. Der LTI-Plan 2016 ist mit den übrigen Elementen des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder im Vergütungsbericht näher dargestellt.

Neben den zuvor genannten zentralen Inhalten standen bei unseren Sitzungen folgende Themen im Zentrum unserer Beratungen:

Februar-Sitzung

Die von uns in der Februar-Sitzung behandelten Vergütungsthemen wurden im vorigen Abschnitt behandelt. Vor dem Hintergrund der dargestellten rückwirkenden Änderungen der Vorstandsvergütung haben wir in der Februar-Sitzung auch eine Aktualisierung der Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 AktG verabschiedet, in der wir gemeinsam mit dem Vorstand vorsorglich auch eine Abweichung von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Satz 8 des DCGK erklären.

Zudem gab uns der Vorstand einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 und informierte uns unter anderem über die Umsatzentwicklung in den einzelnen Bereichen, den Regionen und den Produktfeldern. Außerdem erläuterte der Vorstand die Wettbewerbssituation der SAP und den Wachstumsplan für die nächsten fünf Jahre. Wir erörterten ausführlich die vom Vorstand vorgestellte Jahresplanung für das Geschäftsjahr 2015 und entschieden, die Investitions- und Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2015 abschließend in einer gesonderten Sitzung des Aufsichtsrats zu verabschieden. Überdies ließen wir uns vom Vorstand über den Status des 2014/2015 durchgeführten Personalrestrukturierungsprojekts „Simplify & Optimize“ sowie über die dabei gewonnenen Erfahrungen informieren.

Außerordentliche Februar-Sitzung

Am 23. Februar trat der Aufsichtsrat zu einer außerordentlichen Sitzung zusammen, in der er an die in der vorangegangenen ordentlichen Sitzung geführte Diskussion anknüpfte und die Jahresplanung und das Budget 2015 verabschiedete.

März-Sitzung (Bilanzsitzung)

In seiner Sitzung am 19. März 2015 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP SE für das Geschäftsjahr 2014, mit den von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeführten Abschlussprüfungen und mit dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2014 erzielten Bilanzgewinns der SAP SE. Der Prüfungsausschuss berichtete über alle Themen, für die er im Zusammenhang mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung 2014 zuständig war, 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 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. Dies schloss auch die Beantwortung von Fragen durch den Abschlussprüfer ein. 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 2014. Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und schlossen uns auf Empfehlung des Prüfungsausschusses diesem Vorschlag an. Anschließend standen verschiedene Corporate-Governance-Themen auf unserer Agenda. Wir erörterten unter anderem die Implikationen der gesetzlichen Regelungen zur Frauenquote und legten eine Zielquote für den Vorstand fest. Darüber hinaus verabschiedeten wir unsere Beschlussvorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Mai 2015. Dabei entsprachen wir mit unserem Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015 der Empfehlung des Prüfungsausschusses.

Der Vorstand setzte uns über die Prognose für das erste Quartal 2015 in Kenntnis und gab uns einen Einblick in die Umsetzung des durchgängigen Bereitstellungsmodells am Beispiel der Cloud-Software für Human Capital Management. Dieses Bereitstellungsmodell beinhaltet ein einheitliches Leitungs- und Organisationskonzept für die Steuerung der Aktivitäten von der Produktentwicklung über den Vertrieb bis zu den Service- und Supportleistungen. Zuletzt erläuterte der Vorstand den Status der ONE-Service-Reorganisation, mit der die Zusammenführung der Bereiche Service und Support in eine einheitliche Organisation verfolgt wird.

Außerordentliche Sitzung im Mai

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat wurden im Frühjahr 2015 neu gewählt. Die Wahl erfolgte gemäß den Regelungen der im Zuge der SE-Umwandlung abgeschlossenen Vereinbarung über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der SAP SE („SAP-Beteiligungsvereinbarung“) vom 10. März 2014, die unter anderem die Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat

der SAP SE regelt. Die Amtszeit der gewählten Arbeitnehmervertreter begann mit dem Ende der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2015. Deshalb trat im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung der Aufsichtsrat zu einer außerordentlichen Sitzung zusammen. Nachdem wir die neuen Aufsichtsräte begrüßt hatten, stellte der Aufsichtsratsvorsitzende zunächst Gesche Joost vor, die im Rahmen der gerichtlichen Bestellung eines Nachfolgers für den ausgeschiedenen Hartmut Mehdorn als Kandidatin benannt werden sollte. Sodann wählten wir die neuen Arbeitnehmervertreter in die einzelnen Ausschüsse des Aufsichtsrats. Zur stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden wurde Margret Klein-Magar gewählt. Ihre Wahl erfolgte im Anschluss an die Mai-Sitzung in einem Umlaufverfahren, nachdem in der Sitzung umfassend die Wahlvorschläge erörtert worden waren.

Juli-Sitzung

In der ordentlichen Sitzung am 9. Juli 2015 befassten wir uns neben der Vorstandsvergütung mit den Details der jährlich abzuschließenden Versicherungsverträge zur „Directors & Officers“-Haftpflicht und stimmten einer Erhöhung der Versicherungssumme zu. Zudem verabschiedeten wir eine Änderung des Katalogs gemäß § 19 SE-Ausführungsgesetz, der Geschäfte definiert, zu deren Durchführung der Vorstand die Zustimmung des Aufsichtsrats benötigt. Zudem bestätigten wir die Ernennung von Quentin Clark zum Mitglied des Global Managing Board. Der Aufsichtsrat stimmte außerdem über die Nachbesetzung der Ausschüsse ab, die aufgrund des Ausscheidens von Hartmut Mehdorn und der Bestellung von Gesche Joost als neues Mitglied des Aufsichtsrats erforderlich wurde.

Es folgten der Bericht des Vorstands über den Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2015 und die Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres. Der Vorstand unterrichtete uns dabei insbesondere über die Umsatzentwicklung im Cloud-Bereich im zweiten Quartal, die Leistung im Segment SAP-Geschäftsnetzwerke und die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP. Außerdem erhielten wir unter anderem Statusberichte zum Thema Global Service & Support, zur Markteinführung von SAP S/4HANA und zur „Run Simple“-Kampagne der SAP.

Außerordentliche Sitzung im September

Anfang Juli wurden wir über Bill McDermotts schweren Unfall informiert. Der Aufsichtsratsvorsitzende hielt danach engen Kontakt mit dem Vorstandssprecher, um sich über dessen Fortschritte bei der Genesung zu informieren. Am Rande der ordentlichen Sitzung am 9. Juli 2015 hatte der Vorstandssprecher bereits telefonisch von seiner Entlassung aus dem Krankenhaus berichtet. In einer weiteren außerordentlichen Sitzung am 10. September 2015 berichtete uns Bill McDermott persönlich ausführlich von seinem Unfall, den dabei erlittenen Verletzungen und seinem Genesungsprozess. Wir waren erfreut zu hören, dass er nunmehr wieder voll einsatzbereit sei und uns versicherte, trotz der schwerwiegenden Folgen seines Unfalls die Aufgaben als Vorstandssprecher weiterhin mit voller Kraft ausüben zu können.

Oktober-Sitzung

In unserer ordentlichen Sitzung am 8. Oktober 2015 bestellten wir auf Empfehlung des Präsidial- und Personalausschusses Michael Kleinemeier mit Wirkung ab dem 1. November 2015 zum Mitglied des Vorstands und legten seine Vergütung im Einzelnen fest.

Der Vorstand berichtete über den Geschäftsverlauf im dritten Quartal, wobei uns die Zahlen und Detailansichten mithilfe des neuen SAP Digital Board Room, einer innovativen analytischen Softwarelösung, die einen Abruf kontextbezogener Kennzahlen für alle Geschäftsbereiche in Echtzeit ermöglicht, auf mehreren interaktiven Bildschirmen präsentiert wurden. Das Projekt „Globale Konsolidierung der Rechte an geistigem Eigentum“ (IP-Rechte) zur konzernweiten Bündelung aller IP-Rechte der SAP wurde uns vorgestellt. Wir erteilten der Durchführung des Projekts und den hierfür geplanten Maßnahmen unsere Zustimmung. Außerdem verabschiedete der Aufsichtsrat in Übereinstimmung mit dem Vorstand die turnusgemäß im Oktober 2015 zu veröffentlichende Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 AktG. 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 der 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. Zudem hat sich der Aufsichtsrat turnusgemäß mit der Evaluierung der Effizienz seiner Tätigkeit befasst. Sodann stand ein erster Einblick in die Budgetplanung für das kommende Geschäftsjahr auf der Agenda und der Vorstand informierte uns über die aktuelle SAP-Marketingstrategie.

Außerordentliche Sitzung im Dezember

Im Rahmen der Sitzung am 11. Dezember, die in Form einer Telefonkonferenz abgehalten wurde, diskutierten wir mit dem Vorstand den Status der Budgetplanung für 2016, den uns der Vorstand ausführlich erläuterte. Die finale Verabschiedung des Budgets fand wie gewohnt in der Februar-Sitzung des neuen Geschäftsjahres statt.

DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES AUFSICHTSRATS

Die Ausschüsse haben den Aufsichtsrat in seiner Arbeit effektiv unterstützt und ihm über ihre Vorarbeit zu den einschlägigen Tagesordnungspunkten des Gesamtaufichtsrats und ihre sonstigen Beratungen regelmäßig berichtet. Im Berichtsjahr waren bis zum Amtsantritt der neu gewählten Arbeitnehmervertreter

im Aufsichtsrat folgende Ausschüsse des Aufsichtsrats der SAP SE eingesetzt:

- **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

Die Ausschüsse wurden im Zuge der Neuwahl der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat neu gebildet und setzten sich ab dem Ende der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2015 wie nachfolgend dargestellt zusammen. Dabei veränderte sich die Besetzung der Ausschüsse nochmals im Juli 2015 infolge des Ausscheidens von Hartmut Mehdorn aus dem Aufsichtsrat und des Eintritts von Gesche Joost in das Gremium. Im Finanz- und Investitionsausschuss wurde Hartmut Mehdorn durch Pekka Ala-Pietilä ersetzt. Im Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten nahm Gesche Joost den Platz von Hartmut Mehdorn ein und die Mitgliederzahl des Technologie- und Strategieausschusses wurde von acht auf zehn erhöht, wobei Gesche Joost und Panagiotis Bissiritsas als weitere Mitglieder des Ausschusses hinzukamen:

- **Präsidial- und Personalausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Wilhelm Haarmann, Andreas Hahn, Margret Klein-Magar, Lars Lamadé, Bernard Liautaud, Sebastian Sick, Jim Hagemann Snabe
- **Prüfungsausschuss:** Erhard Schipporeit (Vorsitzender), Panagiotis Bissiritsas, Martin Duffek, Klaus Wucherer
- **Finanz- und Investitionsausschuss:** Wilhelm Haarmann (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä (ab 9. Juli 2015), Panagiotis Bissiritsas, Margret Klein-Magar, Sebastian Sick, Jim Hagemann Snabe
- **Technologie- und Strategieausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Christine Regitz (stellv. Vorsitzende), Pekka Ala-Pietilä, Panagiotis Bissiritsas (ab 9. Juli 2015), Anja Feldmann, Andreas Hahn, Gesche Joost (ab 9. Juli 2015), Margret Klein-Magar, Bernard Liautaud, Pierre Thiollet

- **Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Martin Duffek, Anja Feldmann, Wilhelm Haarmann, Gesche Joost (ab 9. Juli 2015), Lars Lamadé, Christine Regitz, Robert Schuschnig-Fowler
- **Nominierungsausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Bernard Liautaud
- **Sonderausschuss:** Hasso Plattner (Vorsitzender), Pekka Ala-Pietilä, Wilhelm Haarmann, Lars Lamadé, Erhard Schipporeit, Sebastian Sick

Im Geschäftsjahr 2015 waren die vorgenannten Ausschüsse mit Ausnahme von Sonderausschuss und Nominierungsausschuss 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 Website der SAP zur Verfügung steht: www.sap.de/investor.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2015 vor allem mit folgenden Themen:

- Der **Präsidial- und Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu sechs regulären Sitzungen zusammen. Der Ausschuss hat in mehreren Sitzungen die Beratungen des Aufsichtsrats und insbesondere dessen oben dargestellte Beschlüsse zur Vorstandsvergütung vorbereitet und am neuen Modell für die Vorstandsvergütung 2016 gearbeitet. Die Vergütung der Mitglieder des Global Managing Board war ebenfalls mehrfach Gegenstand der Beratungen. Zu Beginn des Jahres standen der turnusgemäß zu erstattende Bericht des Compliance-Beauftragten für Insiderrecht und die Zustimmung zur Übernahme eines Mandats im Aufsichtsrat eines US-Unternehmens durch Bill McDermott auf unserer Agenda. Anfang März bereitete der Ausschuss außerdem den Beschluss des Aufsichtsrats über die Zielgröße des Frauenanteils im Vorstand vor. In einer zweiten Sitzung im März erhielt er den Bericht des Corporate-Governance-Beauftragten und diskutierte in Vorbereitung der anstehenden Aufsichtsratssitzung über die von der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex vorgeschlagenen Kodex-Änderungen. Im Oktober 2015 behandelte der Ausschuss in seiner Sitzung die Befolgung der Empfehlungen des DCGK. Außerdem bereitete er die Entscheidungsfindung des Aufsichtsrats zur Abgabe der Entsprechenserklärung, zur Feststellung der Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder und zur Bestellung von Michael Kleinemeier zum Mitglied des Vorstands vor. Darüber hinaus wurde die Nachfolgeplanung für Vorstand und Global Managing Board diskutiert.
- Der **Finanz- und Investitionsausschuss** traf sich im vergangenen Geschäftsjahr zu fünf Präsenzsitzungen, von denen eine gemeinsam mit dem Technologie- und Strategieausschuss stattfand. In seiner Sitzung am 27. Januar 2015

gaben Vertreter der Sapphire Ventures dem Ausschuss einen umfassenden Überblick über die Investmentaktivitäten der drei von der SAP finanzierten Venture-Capital-Fonds. Der Ausschuss beleuchtete die Prozesse der SAP für Mergers-and-Acquisitions(M&A)-Transaktionen, das heißt Unternehmensübernahmen und Beteiligungserwerbe, und ließ sich hierzu einen Vergleich der Standards mit denen anderer Unternehmen im Bereich der Informationstechnologie geben. Dabei wurden auch die von der SAP genutzten Standardklauseln in den Akquisitionsverträgen erläutert, die steuerliche Behandlung von M&A-Transaktionen in der Vergangenheit gewürdigt und ein Status zur 2014 erfolgten Akquisition von SeeWhy, dem Marktführer für Cloud-Lösungen für verhaltensbasiertes Marketing, präsentiert. Der jährliche Bericht zu den Beteiligungserwerben der SAP war Gegenstand der Sitzung am 11. Februar, in deren Verlauf wir das Feedback der Mitarbeiter zu den Akquisitionen der vorangegangenen Jahre ausführlich diskutierten. Am 8. Juli fand die gemeinsame Sitzung mit dem Technologie- und Strategieausschuss statt. Es wurde ein drei Jahre umfassender Überblick über die Entwicklung der großen Akquisitionen gegeben, die strategische Ausrichtung der SAP diskutiert sowie über den Stand der Produktentwicklung im Bereich Internet of Things und Analyselösungen informiert. In seiner Oktober-Sitzung befasste sich der Ausschuss ausschließlich mit dem globalen Projekt zur Konsolidierung der IP-Rechte der SAP SE. Schwerpunkte der Sitzung am 16. Dezember waren ein Bericht über die Akquisitionslandschaft in Europa unter Berücksichtigung der Start-up-Szene, die Akquisition des HR-Softwareunternehmens Multiposting und die Verabschiedung der Geschäftsordnung des Ausschusses. Außerdem wurde der Ausschuss über den aktuellen Stand des Projekts Konsolidierung der IP-Rechte informiert, insbesondere hinsichtlich der abschließenden Rechts- und Steueranalyse. Darüber hinaus erläuterte der Vorstand dem Ausschuss die Grundlagen der Bilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und die Ergebnisse des nach den einschlägigen IFRS-Vorschriften durchgeführten Werthaltigkeitstests für den bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwert. Dem Ausschuss ging es darum, die Folgebilanzierung der durch Akquisitionen generierten Geschäfts- oder Firmenwerte in der künftigen Überwachung der Akquisitionsaktivitäten der SAP besser berücksichtigen zu können.

- 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 Quartalsabschlusserstellung, 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 2014, 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 2015. In der März-Sitzung bereitete 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 besprach 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.

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 2015 in vier 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 11. Februar 2015 wurde der Ausschuss vom Vorstand über die Marktentwicklung 2014 und deren Auswirkungen auf die SAP im neuen Geschäftsjahr informiert. Im Mittelpunkt standen der strategische Fahrplan für SAP S/4HANA sowie die Bereitstellung in der Cloud und die Markteinführung. Am 18. März 2015 waren die SAP HANA Cloud Platform und die SAP HANA Enterprise Cloud Gegenstand der Sitzung. Wie bereits berichtet, hielt der Ausschuss am 8. Juli 2015 eine gemeinsame Sitzung mit dem Finanz- und Investitionsausschuss mit den zuvor genannten Tagesordnungspunkten ab. Am 7. Oktober wurden die Ausrichtung der User-Experience-Strategie, das heißt der geplanten Maßnahmen zur Verbesserung der Bedienerfreundlichkeit der Software, insbesondere hinsichtlich der Benutzeroberfläche Fiori und der bisherigen Erfolge, sowie der Ausblick im Bereich SAP-Geschäftsnetzwerke analysiert und besprochen.
- Der **Ausschuss für Mitarbeiter- und Organisationsangelegenheiten** hielt im Geschäftsjahr 2015 zwei Sitzungen ab. In der Sitzung im Juni wurde der Ausschuss über den aktuellen Stand zum Thema Fortbildung und Lernen bei der SAP unterrichtet. Dabei wurden die verschiedenen Lernprogramme aus einzelnen Vorstandsbereichen erläutert.

Außerdem befasste sich der Ausschuss mit dem aktuellen Stand der Nachfolgeplanung in Bezug auf die Führungskräfte. Die zweite Sitzung fand am 10. September statt. Der Ausschuss befasste sich dort mit den Lernangeboten der SAP Development University – der SAP-internen Akademie zur Aus- und Weiterbildung im Bereich der Softwareentwicklung. Als weiteres Thema wurde die Zusammenarbeit mit den Hochschulen zur Förderung von Nachwuchskräften in einer digitalisierten Arbeitswelt besprochen.

Dank der kontinuierlichen Berichterstattung der Ausschüsse an den Gesamtaufsichtsrat 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. Über die Umsetzung des DCGK im Einzelnen berichteten Vorstand und Aufsichtsrat in ihrem gemeinsamen Corporate-Governance-Bericht.

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 der Mandatierung einer Anwaltssozietät mit einem Rechtsgutachten zu und genehmigte außerdem Kostenrechnungen im Zusammenhang mit 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 2014 mehrere Geschäfte mit Vorstandsmitgliedern, die jeweils branchenüblichen Standards entsprachen und nicht wesentlich waren. Diese wurden vom Präsidial- und Personalausschuss im Berichtsjahr genehmigt. Andere Verträge mit Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die eines Beschlusses des Aufsichtsrats bedurft hätten, wurden nicht abgeschlossen.

Im Zusammenhang mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht hat der Aufsichtsrat die Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB eingehend geprüft und gebilligt.

JAHRES- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015

Die KPMG hat die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP SE für das Geschäftsjahr 2015 geprüft. Die Hauptversammlung hatte die KPMG am 20. Mai 2015 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 Aufsichtsratsvor-

sitzenden und dem Prüfungsausschuss bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen oder Zweifel an ihrer Unabhängigkeit begründen könnten. Dabei hat die KPMG auch erklärt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr 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 25. Februar 2016 hat der Vorstand der SAP die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2015, 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 23. März 2016 und in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 24. März 2016 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 nach 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

Im Geschäftsjahr 2015 wurde Michael Kleinemeier mit Wirkung vom 1. November 2015 zum Mitglied des Vorstands bestellt, nachdem er bereits seit Januar 2015 Mitglied des Global Managing Board war.

Am 20. Mai 2015 traten Panagiotis Bissiritsas, Martin Duffek, Andreas Hahn, Margret Klein-Magar, Lars Lamadé, Christine Regitz, Robert Schuschnig-Fowler, Sebastian Sick und Pierre Thiollet ihr Amt als neu gewählte Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat an. Die Amtszeit von Catherine Bordelon, Christiane Kuntz-Mayr, Steffen Leskovar, Kurt Reiner, Mario Rosa-Bian und Stefan Schulz endete an diesem Tag, da die Arbeitnehmervertreter im ersten Aufsichtsrat der SAP SE gemäß der SAP-Beteiligungsvereinbarung nur für die Zeit bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2015 bestellt waren. Aus Anlass des Ausscheidens von Hartmut Mehdorn aus dem Aufsichtsrat im Mai 2015 wurde außerdem Gesche Joost am 28. Mai 2015 als Vertreterin der Anteilseigner im Aufsichtsrat gerichtlich bestellt.

Unser Dank gilt den ausgeschiedenen Mitgliedern des Aufsichtsrats für ihre wertvolle Arbeit in unserem Gremium.

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 2015. 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 2015 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 2015

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands für 2015 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 2015 gelten folgende Kriterien:

- Das feste Jahresgrundgehalt wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der variablen STI-Komponente wurde auf Basis des STI 2015 ermittelt. Dabei hängt die STI-Vergütung von der Erreichung dreier festgesetzter Zielgrößen ab: dem währungsbereinigten Wachstum der Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS), dem Wachstum der währungsbereinigten operativen Marge (Non-IFRS) sowie dem währungsbereinigten Auftragseingang aus Neu- und Zusatzgeschäft (Non-IFRS). Zusätzlich enthält der STI 2015 eine Ermessenskomponente, mit der der Aufsichtsrat zum Ende des Geschäftsjahres 2015 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, der Arbeitgeberattraktivität sowie die Leistung in unserem Bereich Business Network Group 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. Für das Jahr 2014 wurde von diesem Ermessensspielraum Gebrauch gemacht. Die Höhe der zu zahlenden Vergütung aus dem STI 2015 wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats vom 18. Februar 2016 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung des STI 2015 erfolgt nach der ordentlichen Hauptversammlung der SAP im Mai 2016.
- 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

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

einer in den Planbedingungen für den RSU Milestone Plan 2015 festgelegten Referenzperiode) geteilt wird.

Die endgültige Anzahl der RSUs, die dem Vorstandsmitglied für das betreffende Geschäftsjahr zustehen, hängt vom Grad der Erreichung der aus der Strategie 2015 abgeleiteten Ziele für das betreffende Geschäftsjahr (Performanceperiode) ab. Die hierfür maßgeblichen Zielvorgaben beziehen sich auf zwei Zielgrößen (die sogenannten Key Performance Indicators, KPIs): Als KPIs dienen jeweils die Umsatzerlöse und das Betriebsergebnis auf Basis von Non-IFRS.

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. Werden die für jeden der zwei KPIs gesetzten Mindestziele von 60 % 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 war, bezogen 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, fand je nach Grad der Erreichung der für 2015 gesetzten Schlussziele eine Anpassung statt. 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 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 (27)* im Anhang zum Konzernabschluss. Am 12. Februar 2015 bestimmte der Aufsichtsrat die Zahl der RSUs, die den einzelnen Vorstandsmitgliedern im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 für das Geschäftsjahr 2015 zunächst zugeteilt wurden. Die endgültige Zahl der RSUs, die die einzelnen Vorstandsmitglieder aus dem RSU Milestone Plan 2015 für das Geschäftsjahr 2015 erhielten, legte der Aufsichtsrat dann am 18. Februar 2016 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.

Änderungen an der Vergütungsstruktur im Jahr 2016

Da der RSU Milestone Plan 2015 Ende 2015 auslief, entwickelte der Aufsichtsrat für den Vorstand mit dem LTI 2016 eine neue langfristige Vergütungskomponente. Der Plan trat zum 1. Januar 2016 in Kraft, die erste Zuteilung aus dem Plan erfolgte im März 2016. Ziel des LTI 2016 ist es, die Zielerreichung für das Betriebsergebnis widerzuspiegeln, eine langfristige Bindung unserer Vorstandsmitglieder an die SAP sicherzustellen und sie für eine im Vergleich zu den Hauptwettbewerbern (Peer Group) bessere Wertentwicklung der Aktie zu belohnen.

Der LTI 2016 ist eine jährlich wiederkehrende Vergütungskomponente, die auf den Kurs der SAP-Aktie bezogen ist. Ein vom Aufsichtsrat festgelegter Zuteilungsbetrag wird in virtuelle Aktien, sogenannte Share Units, umgerechnet. Hierfür wird der Zuteilungsbetrag durch den Kurs der SAP-Aktie (berechnet auf Basis eines definierten Durchschnittskurses) dividiert. Der Zuteilungsbetrag wird vom Aufsichtsrat nach eigenem Ermessen für jedes Geschäftsjahr festgelegt und bewegt sich – unter Berücksichtigung der Erreichung des Betriebsergebnisziels für das vorangegangene Geschäftsjahr – zwischen 80 % und 120 % des vertraglichen Zielbetrags.

Die Share Units bestehen zu 40 % aus Retention Share Units (RSUs) und zu 60 % aus Performance Share Units (PSUs). Beide Arten von Share Units haben eine Laufzeit von vier Jahren. Jede endgültig zugeteilte Share Unit gewährt Anspruch auf Zahlung des Betrags (brutto), der dem Kurs der SAP-Aktie nach Ablauf der vierjährigen Sperrfrist entspricht. Der Auszahlungsbetrag beträgt maximal das Dreifache des Kurses der SAP-Aktie, der für die Umrechnung des Zuteilungsbetrags in Share Units herangezogen wird.

Die Zahl der endgültig zugeteilten PSUs hängt von der Kursentwicklung der SAP-Aktie ab. Wenn die SAP-Aktie während der vierjährigen Laufzeit der PSUs stärker gestiegen ist als ein festgelegter Peer Group Index im gleichen Zeitraum, erhöht sich die Anzahl der PSUs um den Prozentsatz, der dem in Prozentpunkten gemessenen Mehranstieg entspricht. Dieser Prozentsatz verdoppelt sich, wenn neben einer besseren Entwicklung als der Peer Group Index der Kurs der SAP-Aktie am Ende der Laufzeit der PSUs auch über dem Kurs zu Beginn der Laufzeit liegt. Die maximal erreichbare Anzahl an unverfallbaren PSUs für ein Planjahr ist auf 150 % der ursprünglich für das betreffende Jahr zugeteilten PSUs begrenzt. Wenn hingegen die SAP-Aktie während der vierjährigen Laufzeit der PSUs weniger gestiegen ist als der Peer Group Index, verringert sich die Anzahl der PSUs um den Prozentsatz, der dem in Prozentpunkten gemessenen geringeren Anstieg entspricht. Die PSUs verfallen, wenn der geringere Anstieg mehr als 50 % beträgt.

Vergütungshöhe 2015

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 2015 (aus Managementsicht)

Tsd. €	Erfolgs-unabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung		Vergütung für 2015
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾	Komponente mit kurzfristiger Anreizwirkung	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	
			STI	Anteils-basierte Vergütung (RSU Milestone Plan 2015) ²⁾	
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	1.150,0	1.258,0	2.743,5	4.127,5	9.279,0
Robert Enslin	700,0	103,3	1.660,5	1.480,6	3.944,4
Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015)	116,7	0	277,5	315,0	709,2
Bernd Leukert	700,0	11,7	1.660,5	1.480,6	3.852,8
Luka Mucic	700,0	12,1	1.660,5	1.480,6	3.853,2
Gerhard Oswald	700,0	22,4	1.660,5	1.480,6	3.863,5
Summe	4.066,7	1.407,5	9.663,0	10.364,9	25.502,1

Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 (aus Managementsicht)

Tsd. €	Erfolgs- unabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung		Vergütung für 2014 ¹⁾
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾	Komponente mit kurzfristiger Anreizwirkung	Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	
			STI	Anteils- basierte 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

¹⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung, Einmalbezüge, Flüge, Steuern, Barauszahlung von kurz- und langfristigen Vergütungskomponenten sowie Ausgleichszahlungen aufgrund der Währungssicherungsklausel.

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.

Die für die anteilsbasierte Vergütung angegebenen Werte, die in der Vergütung für 2015 und 2014 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 2015)

	Zuteilung für das Geschäftsjahr 2015		
	Anzahl	Marktwert je RSU bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung
		€	Tsd. €
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	77.099	53,53	4.128
Robert Enslin	27.656	53,53	1.481
Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015)	4.622	68,16	315
Bernd Leukert	27.656	53,53	1.481
Luka Mucic	27.656	53,53	1.481
Gerhard Oswald	27.656	53,53	1.481
Summe	192.345		10.365

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	4.040,50
Dr. Werner Brandt (bis 30.6.2014) ¹⁾	–	–	–
Robert Enslin (seit 4.5.2014)	18.164	51,72	939,40
Bernd Leukert (seit 4.5.2014)	18.164	51,72	939,40
Luka Mucic (seit 1.7.2014)	13.811	52,78	729,00
Gerhard Oswald	27.396	52,90	1.449,40
Dr. Vishal Sikka (bis 4.5.2014) ¹⁾	–	–	–
Summe		153.909	8.097,70

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.

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 2014 und 2015 festgelegte Vorstandsvergütung Folgendes:

- Die anteilsbasierte Vergütung der Vorstandsmitglieder, die 2012 für die Geschäftsjahre 2014 und 2015 gewährt wurde, wird nicht in die Vergütungen für 2014 und 2015 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.
- Die Zuteilung für das Geschäftsjahr 2015 an Michael Kleinemeier, der 2015 in den Vorstand berufen wurde, wird einbezogen.

Unter Einbeziehung der Zuteilung für 2015, die 2015 im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015 an Michael Kleinemeier (263,2 Tsd. €) nach dessen Berufung in den Vorstand gewährt wurde, beträgt die gemäß § 314 HGB ermittelte Gesamtvergütung des Vorstands für 2015 15.400,4 Tsd. €, davon: Bill McDermott 5.151,5 Tsd. €, Robert Enslin 2.463,8 Tsd. €, Michael Kleinemeier 657,4 Tsd. €, Bernd Leukert 2.372,2 Tsd. €, Luka Mucic 2.372,6 Tsd. € und Gerhard Oswald 2.382,9 Tsd. €.

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. €.

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 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 2014 und 2015)

Gewährte Zuwendungen Tsd. €	Bill McDermott Vorstandssprecher				Robert Enslin Mitglied des Vorstands				Michael Kleinemeier Mitglied des Vorstands (seit 1.11.2015)			
	2015 ¹⁾	2015 (Min)	2015 (Max)	2014 ¹⁾	2015 ¹⁾	2015 (Min)	2015 (Max)	2014 ¹⁾	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014
Festvergütung	1.150,0	1.150,0	1.150,0	1.150,0	700,0	700,0	700,0	462,9	116,7	116,7	116,7	-
Nebenleistungen ²⁾	1.258,0	1.258,0	1.258,0	861,4	103,3	103,3	103,3	121,0	0	0	0	-
Summe	2.408,0	2.408,0	2.408,0	2.011,4	803,3	803,3	803,3	583,9	116,7	116,7	116,7	-
Einjährige variable Vergütung	1.860,0	0	3.371,3	1.860,0	1.125,8	0	2.040,5	746,4	188,1	0	340,9	-
Mehrjährige variable Vergütung												
RSU Milestone Plan 2015	-	0	k. M.	-	-	0	k. M.	939,4	315,0	0	k. M.	-
Summe	4.268,0	2.408,0	k. M.	3.871,4	1.929,1	803,3	k. M.	2.269,7	619,8	116,7	k. M.	-
Versorgungsaufwand	682,4	682,4	682,4	646,8	308,0	308,0	308,0	148,1	0	0	0	-
Gesamtvergütung	4.950,4	3.090,4	k. M.	4.518,2	2.237,1	1.111,3	k. M.	2.417,8	619,8	116,7	k. M.	-

Deutscher Corporate Governance Kodex (gewährte Zuwendungen im Geschäftsjahr 2014 und 2015)

Gewährte Zuwendungen Tsd. €	Bernd Leukert Mitglied des Vorstands				Luka Mucic Mitglied des Vorstands				Gerhard Oswald Mitglied des Vorstands			
	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014	2015	2015 (Min)	2015 (Max)	2014
Festvergütung	700,0	700,0	700,0	462,9	700,0	700,0	700,0	350,0	700,0	700,0	700,0	700,0
Nebenleistungen ²⁾	11,7	11,7	11,7	12,2	12,1	12,1	12,1	4,3	22,4	22,4	22,4	22,0
Summe	711,7	711,7	711,7	475,1	712,1	712,1	712,1	354,3	722,4	722,4	722,4	722,0
Einjährige variable Vergütung	1.125,8	0	2.040,5	746,4	1.125,8	0	2.040,5	567,5	1.125,8	0	2.040,5	1.125,8
Mehrjährige variable Vergütung												
RSU Milestone Plan 2015	-	0	k. M.	939,4	-	0	k. M.	729,0	-	0	k. M.	1.449,4
Summe	1.837,5	711,7	k. M.	2.160,9	1.837,9	712,1	k. M.	1.650,8	1.848,2	722,4	k. M.	3.297,2
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	1.837,5	711,7	k. M.	2.160,9	1.837,9	712,1	k. M.	1.650,8	1.848,2	722,4	k. M.	3.297,2

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

Die Gesamtvergütung des Vorstands betrug gemäß DCGK 13.330,9 Tsd. € (2014: 23.302,2 Tsd. €).

Deutscher Corporate Governance Kodex (Zufluss)

Zufluss Tsd. €	Bill McDermott Vorstandssprecher		Robert Enslin Mitglied des Vorstands		Michael Kleinemeier Mitglied des Vorstands (seit 1.11.2015)	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Festvergütung	1.150,0	1.150,0	700,0	462,9	116,7	-
Nebenleistungen ¹⁾	1.258,0	861,4	103,3	121,0	0	-
Summe	2.408,0	2.011,4	803,3	583,9	116,7	-
Einjährige variable Vergütung	2.036,7	1.737,2	817,3	-	-	-
Mehrfährige variable Vergütung						
RSU Milestone Plan 2015	-	-	-	-	-	-
MTI	-	1.011,1	-	-	-	-
SAP SOP 2011	-	-	-	-	-	-
SAP SOP 2010	-	-	-	-	-	-
SAP SOP 2009	-	378,7	-	-	-	-
Sonstiges	-	-	-	-	-	-
Summe	4.444,7	5.138,4	1.620,6	583,9	116,7	-
Versorgungsaufwand	682,4	646,9	308,0	148,1	0	-
Gesamtvergütung	5.127,1	5.785,3	1.928,6	732,0	116,7	-

Deutscher Corporate Governance Kodex (Zufluss)

Zufluss Tsd. €	Bernd Leukert Mitglied des Vorstands		Luka Mucic Mitglied des Vorstands		Gerd Oswald Mitglied des Vorstands	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Festvergütung	700,0	462,9	700,0	350,0	700,0	700,0
Nebenleistungen ¹⁾	11,7	12,2	12,1	4,3	22,4	22,0
Summe	711,7	475,1	712,1	354,3	722,4	722,0
Einjährige variable Vergütung	817,3	-	621,4	-	1.232,7	1.051,5
Mehrfährige variable Vergütung						
RSU Milestone Plan 2015	-	-	-	-	-	-
MTI	-	-	-	-	-	611,0
SAP SOP 2011	-	-	-	-	1.126,7	-
SAP SOP 2010	-	-	-	-	-	1.590,9
SAP SOP 2009	-	-	-	-	-	-
Sonstiges	-	-	-	-	-	-
Summe	1.529,0	475,1	1.333,5	354,3	3.081,8	3.975,4
Versorgungsaufwand	0	0	0	0	0	0
Gesamtvergütung	1.529,0	475,1	1.333,5	354,3	3.081,8	3.975,4

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

Der Gesamtzufluss an den Vorstand gemäß DCGK betrug 13.116,7 Tsd. € (2014: 32.687,4 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:

- Michael Kleinemeier, 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 Vorstandsmitglied 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 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 Beitrags-

bemessungsgrenze zuzüglich 14 % der anrechenbaren Bezüge oberhalb der anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze. Als anrechenbare Bezüge gelten 180 % des Jahresgrundgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

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

- Für Bill McDermott besteht eine Anwartschaft im nach US-amerikanischen Rentenrecht (Employee Retirement Income Security Act, ERISA) als „Non-Qualified Retirement Plan“ eingestuftem Teil des Pensionsplans der SAP Amerika. Der „Non-Qualified“-Pensionsplan der SAP Amerika ist ein Cash Balance Plan und sieht im Fall der Pensionierung eine monatliche Rentenzahlung oder wahlweise eine Kapitalzahlung vor. Der Pensionsplan stellt die Leistung nach Vollendung des 65. Lebensjahres zur Verfügung. Unter bestimmten Voraussetzungen sieht der Pensionsplan auch vorgezogene Leistungen beziehungsweise Leistungen im Fall der Invalidität vor. Der „Non-Qualified“-Pensionsplan der SAP Amerika wurde zum 1. Januar 2009 geschlossen. Die erdiente Anwartschaft innerhalb dieses Plans wird weiterhin verzinst. Darüber hinaus zahlt die SAP für Bill McDermott (2015: 682,4 Tsd. €; 2014: 646,8 Tsd. €) und Robert Enslin (2015: 308,0 Tsd. €; 2014: 148,1 Tsd. €) Versorgungsbeiträge an einen externen Versorgungsplan. Die Höhe der Beiträge der SAP hängt von der Höhe der Beträge ab, die Bill McDermott und Robert Enslin 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)	Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015) ¹⁾	Bernd Leukert ¹⁾	Luka Mucic ¹⁾	Gerhard Oswald	Summe
DBO per 1.1.2014	1.042,7	–	–	–	5.816,5	6.859,2
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2014	–	–	–	–	4.651,3	4.651,3
Rückstellung per 01.01.2014	1.042,7	–	–	–	1.165,2	2.207,9
Veränderung DBO im Jahr 2014	169,8	–	123,2	102,8	1.404,9	1.800,7
Veränderung Plan Assets im Jahr 2014	–	–	94,6	67,8	341,1	503,5
DBO per 31.12.2014	1.212,5	–	123,2	102,8	7.221,4	8.659,9
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2014	–	–	94,6	67,8	4.992,4	5.154,8
Rückstellung per 31.12.2014	1.212,5	–	28,6	35,0	2.229,0	3.505,1
Veränderung DBO im Jahr 2015	170,0	29,7	129,2	129,9	–171,2	287,6
Veränderung Plan Assets im Jahr 2015	–	25,4	145,6	138,0	356,9	665,9
DBO per 31.12.2015	1.382,5	29,7	252,4	232,7	7.050,2	8.947,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2015	–	25,4	240,2	205,8	5.349,3	5.820,7
Rückstellung per 31.12.2015	1.382,5	4,3	12,2	26,9	1.700,9	3.126,8

¹⁾ Die hier dargestellten Werte stellen nur die Ansprüche dar, die Michael Kleinemeier, 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 2012 ernannte Vorstandsmitglieder, 62 Jahre für erstmals nach dem 1. Januar 2012 ernannte Vorstandsmitglieder) auf Basis der bis zum 31. Dezember 2015 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen der SAP.

Jährlicher Rentenanspruch

Tsd. €	Stand per 31.12.2015	Stand per 31.12.2014
Bill McDermott (Vorstands-sprecher) ¹⁾	106,9	94,0
Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015)	0,7	–
Bernd Leukert	8,8	3,5
Luka Mucic	7,8	2,6
Gerhard Oswald ²⁾	302,5	279,4

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

²⁾ 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 2015 (31. Dezember 2014) erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrages 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 2015 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 Wettbewerbsverbotsentschädigungen

Tsd. €	Vertragslaufzeit	Nettobarwert der Wettbewerbsverbotsentschädigung ¹⁾
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	30.6.2017	4.627,7
Robert Enslin	30.6.2017	1.967,2
Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015)	31.10.2018	349,6
Bernd Leukert	30.6.2017	1.921,5
Luka Mucic	30.6.2017	1.921,7
Gerhard Oswald	31.12.2016	1.928,9
Summe		12.716,6

¹⁾ Für diese Berechnung wurden die folgenden Abzinsungssätze verwendet: Bill McDermott 0,18 % (2014: 0,46 %), Robert Enslin 0,18 % (2014: 0,46 %), Michael Kleinemeier 0,50 %, Bernd Leukert 0,18 % (2014: 0,46 %), Luka Mucic 0,18 % (2014: 0,46 %), Gerhard Oswald 0,15 % (2014: 0,38 %).

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 der Berufung von Robert Enslin, Bernd Leukert, Luka Mucic und Michael Kleinemeier in den Vorstand verzichtete der Aufsichtsrat auf die einjährige Wartezeit, da sie zuvor bereits Mitglieder des Global Managing Board gewesen waren.

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 in Vorjahren ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

An vor dem 1. Januar 2015 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2015 Pensionszahlungen in Höhe von 1.580,0 Tsd. € (2014: 1.425,0 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen in Höhe von 32.758,0 Tsd. € (2014: 33.764,0 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 26.716,0 Tsd. € (2014: 25.584,0 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 (27)* im Anhang zum Konzernabschluss.

RSU Milestone Plan 2015

Die nachstehende Tabelle zeigt die RSUs aus Zuteilungen im Rahmen des RSU Milestone Plan 2015, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2015 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 (Tranche 2015)

Anzahl RSUs	Bestand am 1.1.2015	Zuteilungen 2015	Performance- bedingte Anpassung	Ausgeübte RSUs	Verfallene RSUs	Bestand am 31.12.2015
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	255.050	77.099	36.568	–	–	368.717
Robert Enslin	14.148	27.656	12.329	–	–	54.133
Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015)	0	4.622	599	–	–	5.221
Bernd Leukert	14.148	27.656	13.922	–	–	55.726
Luka Mucic	10.757	27.656	13.474	–	–	51.887
Gerhard Oswald	91.490	27.656	13.117	–	–	132.263
Summe	385.593	192.345	90.009	0	0	667.947

Der Bestand der für das Geschäftsjahr 2015 zugeteilten und nicht verfallenen RSUs am 31. Dezember 2015 ergibt sich durch Multiplikation mit der Gesamtzielerreichung. Die Gesamtzielerreichung setzt sich zusammen aus der Addition der Zielerreichung der finanziellen Ziele von 112,96 % und des Anpas-

sungsfaktors, der je nach Planzugehörigkeit individuell errechnet wird. Die Restlaufzeit beträgt 0,08 Jahre für die 2012 zugeteilten RSUs, 1,08 Jahre für die 2013 zugeteilten RSUs, 2,08 Jahre für die 2014 zugeteilten RSUs und 3,08 Jahre für die 2015 zugeteilten RSUs.

RSU Milestone Plan (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 %.

RSU Milestone Plan (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	0	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 (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

2015 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 1.1.2015		Aus- übungs- preise je Option	Ausge- übte Rechte 2015	Kurs am Aus- übungs- tag	Ver- fallene Rechte	Bestand am 31.12.2015	
		Anzahl Optionen	Restlauf- zeit in Jahren					Anzahl Optionen	Restlauf- zeit in Jahren
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	2010	135.714	2,69	40,80	–	–	–	135.714	1,69
	2011	112.426	3,44	48,33	–	–	–	112.426	2,44
Gerhard Oswald	2010	0	–	–	0	–	–	–	–
	2011	68.284	–	48,33	68.284	64,83	–	–	–
Summe		316.424			68.284		–	248.140	

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. €	2015	2014
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	12.291,1	5.063,8
Robert Enslin	1.851,2	1.833,5
Michael Kleinemeier (seit 1.11.2015)	364,7	–
Bernd Leukert	2.208,6	1.759,7
Luka Mucic	2.148,5	1.577,2
Gerhard Oswald	3.445,6	1.891,1
Summe	22.309,7	12.125,3

Die Aufwandserfassung folgt den Regelungen des IFRS 2 (Anteilsbasierte Vergütung) und umfasst ausschließlich Verpflichtungen, die aus der Vorstandstätigkeit resultieren.

Aktienbesitz und Wertpapiertransaktionen des Vorstands

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP SE. Zum 31. Dezember 2015 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 45.309 SAP-Aktien (2014: 36.426 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2015 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
Bill McDermott (Vorstandssprecher)	11.8.2015	Kauf von ADRs	2.000	71,5845 US\$
Robert Enslin	26.8.2015	Kauf von ADRs	1.145	66,3099 US\$
Bernd Leukert	7.5.2015	Verkauf von Aktien	1.595	66,2364 €
	13.8.2015	Kauf von Aktien	830	63,7290 €
Luka Mucic	20.5.2015	Kauf von Aktien	700	68,9990 €
Gerhard Oswald	22.7.2015	Kauf von Aktien	930	66,7100 €

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2015 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. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2015 wurde dieser Paragraph

geändert. Statt einer Vergütung mit festen und erfolgsorientierten Bestandteilen erhalten Aufsichtsratsmitglieder nun eine feste Vergütung zuzüglich fester Beträge für Mitgliedschaft und Vorsitz in Ausschüssen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine jährliche Grundvergütung von 165.000 €. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine jährliche Grundvergütung von 275.000 €, sein Stellvertreter 220.000 €.

Für die Mitgliedschaft im Prüfungsausschuss erhalten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich eine feste Vergütung von jährlich 16.500 € und für die Mitgliedschaft in einem anderen Ausschuss des Aufsichtsrats 11.000 €, soweit der jeweilige Ausschuss im Geschäftsjahr getagt hat. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält 27.500 €, und der Vorsitzende eines anderen Ausschusses erhält 22.000 €. Die feste Vergütung ist nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar.

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 oder die Stellvertreter sowie für die Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaft in einem Ausschuss.

Vergütung des Aufsichtsrats 2015

Tsd. €	2015						2014
	Fester Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	275,0	66,0	341,0	100,0	100,0	150,0	350,0
Margret Klein-Magar (stellvertretende Vorsitzende seit 20.5.2015)	215,4	29,3	244,8	50,0	30,0	100,0	180,0
Pekka Ala-Pietilä	165,0	27,5	192,5	50,0	30,0	100,0	180,0
Panagiotis Bissirtsas	165,0	32,1	197,1	50,0	20,0	100,0	170,0
Catherine Bordelon (bis 20.5.2015)	68,8	0	68,8	25,0	5,0	50,0	80,0
Martin Duffek (seit 20.5.2015)	110,0	18,3	128,3	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Prof. Anja Feldmann	165,0	22,0	187,0	50,0	20,0	100,0	170,0
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	165,0	44,0	209,0	50,0	50,0	100,0	200,0
Andreas Hahn (seit 20.5.2015)	110,0	14,7	124,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Christiane Kuntz-Mayr (stellvertretende Vorsitzende und Mitglied bis 20.5.2015)	91,7	9,2	100,8	70,0	20,8	130,0	220,8
Prof. Dr. Gesche Joost (seit 28.5.2015)	110,0	11,0	121,0	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Lars Lamadé	165,0	22,0	187,0	50,0	30,0	100,0	180,0
Steffen Leskovar (bis 20.5.2015)	68,8	11,5	80,2	25,0	12,5	50,0	87,5
Bernard Liautaud	165,0	22,0	187,0	50,0	30,0	100,0	180,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn (bis 15.5.2015)	68,8	9,2	77,9	50,0	20,0	100,0	170,0
Christine Regitz (seit 20.5.2015)	110,0	14,7	124,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Dr. Kurt Reiner (bis 20.5.2015)	68,8	9,2	77,9	50,0	20,0	100,0	170,0
Mario Rosa-Bian (bis 20.5.2015)	68,8	9,2	77,9	50,0	15,0	100,0	165,0
Dr. Erhard Schipporeit	165,0	27,5	192,5	50,0	35,0	100,0	185,0
Stefan Schulz (bis 20.5.2015)	68,8	11,5	80,2	50,0	30,8	100,0	180,8
Robert Schuschnig-Fowler (seit 20.5.2015)	110,0	7,3	117,3	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Dr. Sebastian Sick (seit 20.5.2015)	110,0	14,7	124,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Jim Hagemann Snabe	165,0	22,0	187,0	25,0	10,0	50,0	85,0
Pierre Thiollet (seit 20.5. 2015)	110,0	7,3	117,3	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Inga Wiele (bis 6.7.2014)	k. A.	k. A.	k. A.	29,2	14,6	58,3	102,1
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer	165,0	16,5	181,5	50,0	20,8	100,0	170,8
Summe	3.249,6	478,5	3.728,1	924,2	514,5	1.788,3	3.227,0

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 1.282,8 Tsd. € (2014: 2.295,0 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. 2015 betrug dieses Entgelt 224,5 Tsd. € (2014: 1.001,7 Tsd. €).

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen anteilsbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere anteilsbasierte Vergü-

tungen 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 2015 90.248.789 SAP-Aktien (31. Dezember 2014: 107.442.743 SAP-Aktien), was 7,346 % des Grundkapitals der SAP SE entspricht (2014: 8,746 %). Alle übrigen Mitglieder

des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2015 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % des Grundkapitals der SAP SE. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2015 90.262.686 SAP-Aktien (31. Dezember 2014: 107.467.372 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2015 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
Andreas Hahn	28.5.2015	Kauf von Aktien	12	57,3600 €
	2.6.2015	Verkauf von Aktien	100	67,4170 €
	5.8.2015	Verkauf von Aktien	115	66,2200 €
	28.10.2015	Verkauf von Aktien	38	70,0100 €
Margret Klein-Magar	7.5.2015	Verkauf von Aktien	120	66,2364 €
Hasso Plattner	18.12.2015	Kauf von Aktien	2.444.816	72,9300 €
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	23.12.2015	Sachwertabfindung (gewährende Partei)	87.803.973	¹⁾
HP Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG	23.12.2015	Sachwertabfindung (empfangende Partei)	87.803.973	¹⁾
Sabine Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	25.11.2015	Verkauf von Aktien	480.000	²⁾
Riitta Schuschnig-Fowler	8.12.2015	Verkauf von Aktien	50	72,4500 €
Robert Schuschnig-Fowler	8.12.2015	Verkauf von Aktien	35	72,6500 €
Ingrid van Skyhawk	28.5.2015	Kauf von Aktien	11	57,3600 €
	2.6.2015	Verkauf von Aktien	75	67,4170 €
	4.8.2015	Verkauf von Aktien	122	65,6800 €
	18.11.2015	Verkauf von Aktien	90	73,7700 €

¹⁾ Sachwertabfindung von 87.803.973 Aktien, theoretisches Geschäftsvolumen 6.299.935.062,75 €.

²⁾ Die Meldepflichtige hat mit einer als Kommissionärin handelnden Bank einen Vertrag über den wöchentlichen Verkauf von 10.000 SAP-Aktien abgeschlossen. Der Verkauf findet nach eigenem Ermessen der Bank über die Börse oder außerbörslich statt, und zwar in den Monaten Dezember 2015 bis November 2016.

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2015 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 25. Februar 2016

SAP SE

Walldorf, Baden

Der Vorstand

Bill McDermott

Robert Enslin

Bernd Leukert

Michael Kleinemeier

Luka Mucic

Gerhard Oswald

Bestätigungsvermerk des 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 2015, 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 durch-

zuführen, 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 2015 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 2015 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 2015 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 Übereinstimmung 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.

Prüfungsurteil

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 2015 über ein wirksames internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss.

Mannheim, den 25. Februar 2016

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Böttcher
Wirtschaftsprüfer

Weise
Wirtschaftsprüfer

Zusammengefasster Konzernlagebericht

Allgemeine Informationen zum Lagebericht	47
Der SAP-Konzern im Überblick	49
Strategie und Geschäftsmodell.....	50
Produkte, Forschung und Entwicklung und Services	54
Akquisitionen.....	61
Partnernetzwerk	62
Kunden.....	64
Steuerungssystem	66
Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement	73
Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen	80
Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse	84
Grundlagen Corporate Governance	104
Risikomanagement und Risiken	107
Prognosen und Chancen	136
Ereignisse nach dem Abschlussstichtag	144

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 2015 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 ist weltweit führend bei Anwendungs- und Analysesoftware für Unternehmen.
- Wir sind im Bereich Unternehmenslösungen der Cloud-Anbieter mit der höchsten Anzahl an Nutzern.
- Zu unserem Konzern gehören Tochterunternehmen in jedem größeren Land. Wir beschäftigen circa 77.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die SAP wurde 1972 gegründet und ist hinsichtlich des Marktanteils weltweit führend bei Anwendungs- und Analysesoftware für Unternehmen sowie Marktführer im digitalen Handel. 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, die Fähigkeit, unsere Lösungen vorausschauend an immer neue Kundenanforderungen anzupassen, und ein umfangreiches Partnernetz 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 circa 300.000 Kunden in über 180 Ländern und beschäftigen circa 77.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Der Hauptsitz der SAP, die unter SAP SE firmiert, ist Walldorf, Deutschland. Unsere Stammaktien sind an der Deutschen Börse in Frankfurt sowie an den Börsen in Berlin und Stuttgart notiert. Der Haupthandelsmarkt für die Stammaktien ist Xetra, die elektronische Handelsplattform der Deutschen Börse AG. In den USA sind unsere Aktien in Form von American Depositary Receipts (ADRs) an der New York Stock Exchange (NYSE) notiert, wobei ein American Depositary Receipt aktuell einer Stammaktie entspricht. Zum 31. Dezember 2015 belief sich unsere Marktkapitalisierung auf 90,1 Mrd. € im Deutschen Aktienindex (DAX) und auf 97,2 Mrd. US\$ an der NYSE. Die SAP ist Mitglied des DAX, des Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50 und des Dow Jones Sustainability Index.

Im Mittelpunkt unserer Unternehmenskultur steht der Erfolg unserer Kunden. Unsere Vision ist es, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Gemäß dieser Vision und unserem Leitprinzip Run Simple wollen wir unseren Kunden helfen, Komplexität abzubauen und sich durch Innovationen zu nachhaltigen digitalen Unternehmen zu entwickeln.

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

Zum 31. Dezember 2015 wurden 255 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.

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 (34)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Strategie und Geschäftsmodell

- Mit unserem Lösungsportfolio rund um SAP HANA ermöglichen wir unseren Kunden die Entwicklung zu nachhaltigen digitalen Unternehmen.
- Wir schaffen langfristigen Nutzen, indem wir Kunden nicht nur bei der Bewältigung aktueller, sondern auch künftiger Herausforderungen helfen.
- Wir messen unseren Erfolg anhand finanzieller und nicht finanzieller Kennzahlen.

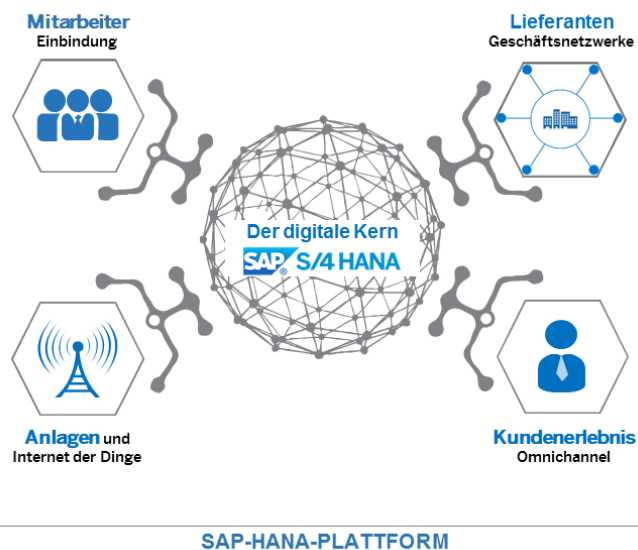
GESCHÄFTSMODELLE NEU DENKEN

Die Welt erlebt zurzeit einen beispiellosen Wandel, der sowohl die Nutzung von Technologie als auch die Gesellschaft insgesamt verändert. Menschen sind miteinander vernetzt wie niemals zuvor. Innovationen bringen einst unerreichbare Ziele in greifbare Nähe und revolutionieren damit ganze Branchen. Technologietrends wie Hyperkonnektivität, Cloud Computing und Big Data gehen Hand in Hand mit gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen, die sich auf unsere Lebens- und Arbeitsweise auswirken. Hierzu gehören die rasante Urbanisierung, die Ökonomie des Teilens (Sharing Economy), die enormen demografischen Veränderungen und die Ressourcenknappheit. Es wird Aufgabe der Verantwortungs-träger von morgen sein, mit diesen immer schnelleren Veränderungen umzugehen.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben und langfristig einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz zu erzielen, müssen sich Unternehmen zu nachhaltigen digitalen Unternehmen entwickeln. Tatsächlich sind sich Experten aus allen Branchen einig, dass sich in der neuen digitalen Wirtschaft nur die anpassungsfähigsten Unternehmen durchsetzen. SAP schafft alle Voraussetzungen für Unternehmen, um den digitalen Wandel zu meistern. Dabei halten wir an unserer Vision fest: Wir helfen, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. In dieser Zeit des Wandels und Umbruchs erhält diese Vision eine noch zentralere Bedeutung.

Inzwischen hat sich die Komplexität zu einem gewaltigen Problem entwickelt, das der digitalen Transformation und Innovation im Wege steht. Sie hindert Unternehmen daran, die

Trends der heutigen Zeit – vom explosiven Anstieg des Datenvolumens bis hin zur schnell wachsenden Mittelschicht – in Geschäftsmöglichkeiten umzusetzen. Ein digitales Unternehmen zu werden, heißt zunächst einmal, diese Komplexität zu durchbrechen, denn Einfachheit ist die Voraussetzung für Innovation. Unternehmen müssen ihre digitale Strategie fest in ihrer Geschäftsstrategie verankern.



Wir unterstützen Unternehmen dabei, Komplexität zu meistern, und verhelfen ihnen zu mehr Einfachheit. So ist „Run Simple“ das Leitprinzip für unser Handeln und die Voraussetzung dafür.

dass unsere Kunden sich zu digitalen Unternehmen entwickeln können. Wir bieten die Voraussetzungen, die notwendig sind, um diesen Wandel zu unterstützen – unsere mehr als 40-jährige Erfahrung als führender Anbieter von Unternehmenssoftware, unsere Lösungen und Services und unsere globale Präsenz mit rund 300.000 Kunden in 25 verschiedenen Branchen und Tausenden von Partnerunternehmen weltweit.

Unsere digitale Strategie beruht auf zwei wesentlichen Säulen: unserem SAP-Cloud-Portfolio und der SAP-HANA-Plattform. Wir wollen DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA werden und in diesen Prozess auch unsere Kunden und deren Kunden einbeziehen.

Die SAP Cloud powered by SAP HANA macht es Kunden leichter, unsere Lösungen zu nutzen und erhöht zudem die Bedienerfreundlichkeit. SAP HANA vereinfacht die gesamte IT-Landschaft und vereint Transaktionen und Analysen auf einer einzigen Plattform, was noch vor fünf Jahren undenkbar war.

2015 haben wir SAP S/4HANA auf den Markt gebracht. Mit der Anwendungssuite der neuen Generation können Unternehmen ihre zentralen Geschäftsprozesse deutlich einfacher und effizienter gestalten. Die SAP HANA Cloud Plattform ermöglicht es Kunden, ein breiteres und vielfältigeres Spektrum an Anwendungen zu entwickeln, die genau ihren Anforderungen entsprechen.

SAP erfüllt damit alle Voraussetzungen, um Unternehmen bei jedem Schritt ihres digitalen Wandels zu begleiten und ihnen zu helfen, ihre Abläufe und das Leben von Menschen zu verbessern. Im Zuge ihrer Umstellung zum digitalen Unternehmen erhöhen Kunden auch ihre Nachhaltigkeit. Dies erreichen sie, indem sie den Service für ihre Kunden verbessern, ihre Mitarbeiter motivieren und weiterbilden, mehr Einblick in die Sozialstandards ihrer Lieferanten erhalten, Ressourcen effizienter nutzen und sich vor Ort für die Gemeinschaft engagieren. Mit unseren globalen Geschäftsnetzwerken erweitern wir den Aktionsradius unserer Kunden. Über diese Netzwerke bringen wir sie mit einer Vielzahl von Partnerunternehmen in Kontakt, die ihnen helfen, Schlüsselfunktionen wie Einkauf, Reise- und Personalmanagement noch einfacher, effizienter und leistungsfähiger zu gestalten.

Diese Funktionsbereiche verknüpfen wir zudem mit zentralen Geschäftsprozessen wie Finanzen oder Logistik, um Kunden möglichst nahtlose und einfache Abläufe zu ermöglichen. Mit unseren fundierten Branchenkenntnissen helfen wir unseren Kunden außerdem, eine IT-Strategie zu konzipieren, die ihre Geschäftsstrategie bestmöglich unterstützt. Während jede dieser Kompetenzen für sich genommen schon wertvoll ist, ergeben sie in der Summe das, was uns von anderen abhebt: Wie kein anderes Unternehmen können wir Kunden bei allen wesentlichen Schritten auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen unterstützen. Wir können ihnen helfen, ihr

Geschäftsmodell für die digitale Wirtschaft neu zu denken und ihre Zukunftsvision zu verwirklichen.

SAP verfolgt ehrgeizige Ziele. Unseren Erfolg messen wir anhand finanzieller und nicht finanzieller Kennzahlen: Wachstum, Profitabilität, Kundentreue und Mitarbeiterengagement. Für unsere Kunden schaffen wir Mehrwert, indem wir ihnen helfen, sich in dieser veränderten Welt zu orientieren und unter sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten neue Geschäftschancen zu erschließen.

Wir sind überzeugt, dass unser breites Lösungsportfolio unseren Kunden die richtige Basis bietet, um in der digitalen Welt erfolgreich zu sein. Wir unterstützen sie dabei, das besondere Kundenerlebnis zu schaffen, das die Endkunden heutzutage erwarten. Wir helfen ihnen, in den wachsenden Megacitys dieser Welt neue Märkte zu erschließen und unter den Millionen von Menschen, die neu am Wirtschaftsleben teilhaben, neue Kunden zu finden. Und wir schaffen die Voraussetzungen dafür, dass sie angesichts von Ressourcenknappheit und sich ständig verändernder Technologien Innovationen schaffen können. Doch vor allem können wir ihnen zeigen, an welchen Stellen technische und gesellschaftliche Entwicklungen zusammenlaufen und wie sie diese Trends am besten für sich nutzen. So verbessern sie – mit SAP an ihrer Seite – nicht nur die Abläufe im eigenen Unternehmen, sondern tragen auch zu einer besseren Welt bei.

INNOVATIONEN SCHAFFEN UND GESELLSCHAFTLICHEN WANDEL BEWIRKEN

Als Softwareunternehmen, das viele weltweit führende Unternehmen zu seinen Kunden zählt, haben wir eine enorme Chance, positive Veränderungen für Menschen und für die Gesellschaft zu bewirken. Hierzu helfen wir Kunden, Innovationen zu schaffen, effizientere Abläufe zu gestalten, die IT-Sicherheit zu verbessern und neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Um einige Beispiele zu geben: Wenn große Fertigungsunternehmen ihren Energieverbrauch besser überblicken und ihre Lieferketten effizienter gestalten können, profitieren davon sowohl die Gesellschaft als auch die Umwelt. Wenn Banken mobile Bankdienstleistungen für Menschen anbieten, die sonst nicht am Wirtschaftsleben teilhaben, unterstützen sie damit die soziale Gerechtigkeit und fördern das wirtschaftliche Wachstum. Wenn Anbieter im Gesundheitswesen über neue und schnellere Möglichkeiten der Datenauswertung verfügen, können sie Patienten potenziell lebensrettende Therapien ermöglichen.

Durch die Nachfrage nach hoch qualifizierten Mitarbeitern für die Entwicklung, den Vertrieb, die Einführung und die Erweiterung unserer Software entstehen bei uns und in unserem Partnernetz Arbeitsplätze und ein positiver wirtschaftlicher Effekt. Auch unsere Kunden bauen ihr Geschäft aus und schaffen durch neue Produkte, Dienstleistungen und ihren Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum wiederum neue Chancen für andere.

Der Schlüssel zur Verwirklichung dieser Möglichkeiten liegt jedoch vor allem darin, dass wir unseren Kunden helfen können, ihre Abläufe zu vereinfachen. Dadurch sind sie in der Lage, ihre Ressourcen auf ihre wichtigste Aufgabe zu konzentrieren: die Entwicklung von Innovationen, die die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen verbessern. Unser Ziel ist es, langfristigen Nutzen durch Lösungen zu schaffen, die Kunden nicht nur bei der Bewältigung ihrer aktuellen, sondern auch ihrer künftigen Herausforderungen unterstützen. Dabei möchten wir dazu beitragen, die Nutzung von Software, die Geschäftsabwicklung und das Leben von Menschen positiv zu verändern.

Damit unsere Vision Wirklichkeit wird, bieten wir unseren weltweiten Kunden Lösungen und Services, in die unsere umfassende Erfahrung mit Prozessen verschiedener Branchen einfließt. Als Marktführer für Unternehmenssoftware müssen wir uns kontinuierlich auf neue technologische und wirtschaftliche Trends einstellen. Dazu sind wir auf die Menschen bei SAP und auf ihr intellektuelles und soziales Kapital angewiesen – das heißt auf ihr Wissen, ihre Erfahrung und ihre Geschäftsbeziehungen. Neben dem Finanzkapital unserer Investoren steht eine engagierte, hoch qualifizierte und agile Belegschaft im Zentrum unseres Geschäftsmodells.

Wir als Unternehmen müssen ebenso anpassungsfähig sein wie unsere Mitarbeiter. Da sich die Nutzung von Software in den Unternehmen stark verändert hat, haben wir darauf reagiert und unser Vertriebsmodell angepasst. In der Vergangenheit beruhte dieses Modell vor allem auf der Zahlung einer vorab entrichteten Einmalgebühr für die unbefristete Nutzung unserer Software. Die Software wird dabei in der Regel beim Kunden installiert. Mit dem Erwerb der Software geht der Kunde zumeist einen Supportvertrag ein, der Support, Services und Softwareupdates abdeckt. Um der veränderten Kundennachfrage zu entsprechen, bieten wir unsere Lösungen inzwischen verstärkt als „Software as a Service“ (SaaS) in der Cloud an. Je nach Art der Lösung zahlt der Kunde dabei nutzungsabhängige oder regelmäßige Gebühren für die Verwendung unserer Software, die in der Cloud betrieben wird und auf die der Kunde über das Internet zugreift. Darüber hinaus erhalten wir Transaktionsentgelte für Geschäfte, die über unser Geschäftsnetzwerk abgewickelt werden.

Trotz dieser Veränderungen vertreiben wir unsere Lösungen weiterhin überwiegend über unseren Direktvertrieb. Unsere Vertriebsstrategien werden 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. Unsere Marketingaktivitäten richten sich an Großunternehmen ebenso wie an kleine und mittelständische Betriebe, da unser breites Lösungs- und Serviceportfolio die Anforderungen von Kunden aller Größenordnungen und Branchen abdeckt. Zudem setzen wir im Vertrieb auch auf E-Commerce-Lösungen und digitale Angebote, die einen Verkauf

unserer Produkte ohne oder mit geringfügigem Einsatz von Vertriebspersonal ermöglichen.

Unser Geschäftsmodell steht im Einklang mit unserer Strategie und schafft eine solide Basis für unser künftiges Wachstum. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, sich zu digitalen Unternehmen zu entwickeln. Wir sehen enormes Potenzial, unseren Anteil an ihrem gesamten IT-Budget zu steigern und ihnen einen noch größeren Mehrwert zu bieten. Unsere Technologie hilft Unternehmen, ihre Abläufe zu vereinfachen. Dadurch sind sie wiederum in der Lage, ihren Kunden Fortschritte in Bereichen zu ermöglichen, die sich direkt auf das Leben von Menschen auswirken.

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 2016 in einer Spanne zwischen 2,95 Mrd. € und 3,05 Mrd. € liegen werden (2015: 2,30 Mrd. €). Darüber hinaus erwarten wir, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2016 in einer Spanne zwischen 6 % und 8 % zunehmen werden (2015: 17,23 Mrd. €). Wir haben zudem unsere Ziele für 2017 angehoben, um sowohl das aktuelle Wechselkursumfeld als auch die hervorragende Geschäftsentwicklung widerzuspiegeln. Bei weiterhin stabilen Wechselkursen erwartet die SAP nun, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) 2017 in einer Spanne zwischen 3,8 Mrd. € und 4,0 Mrd. € liegen werden. Wir rechnen weiterhin damit, dass die schnell wachsenden Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse bis 2017 fast die Höhe der Softwarelizenzenerlöse erreichen und diese 2018 übersteigen werden. Wir gehen davon aus, dass der Gesamtumsatz (Non-IFRS) 2017 in einer Spanne zwischen 23,0 Mrd. € und 23,5 Mrd. € liegen wird. Unsere langfristigen Ziele für 2020 sind unverändert. Demnach erwarten wir 2020 Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 7,5 Mrd. € und 8,0 Mrd. € sowie einen Gesamtumsatz (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 26 Mrd. € und 28 Mrd. €.

Profitabilität: Wir erwarten, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2016 in einer Spanne zwischen 6,4 Mrd. € und 6,7 Mrd. € liegen wird (2015: 6,35 Mrd. €). Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass wir im Jahr 2017 ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 6,7 Mrd. € und 7,0 Mrd. € erreichen werden. Für das Jahr 2020 erwarten wir eine Spanne zwischen 8,0 Mrd. € und 9,0 Mrd. €.

Kundentreue: SAP verwendet den Net Promoter Score (NPS) als Kennzahl zur Bemessung der Kundentreue. Für 2016 streben wir einen Kunden-NPS von 25 % an (2015: 22,4 %). Um einen ganzheitlichen Prozess sicherzustellen, bemühen wir uns, kürzlich übernommene Unternehmen laufend in die Umfragen einzubinden. Daraus ergeben sich Änderungen bei der Stichprobenziehung, die dazu führen, dass der Wert für 2015 nur eingeschränkt mit dem Vorjahreswert vergleichbar ist.

Mitarbeiterengagement: Wir nutzen die Kennzahl Mitarbeiterengagement, um die Motivation und Loyalität unserer Mitarbeiter zu messen. Außerdem stellen wir damit fest, wie stolz Mitarbeiter darauf sind, für die SAP zu arbeiten, und wie sehr sie sich mit dem Unternehmen identifizieren. Wir halten an unserem Ziel fest, das Mitarbeiterengagement 2016 auf 82 % zu steigern (2015: 81 %).

Diese vier Unternehmensziele unterstreichen unser Engagement für Innovation und Nachhaltigkeit und werden uns helfen, unsere Vision 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 legen wir dar, welche Wechselwirkungen zwischen den Kennzahlen – etwa dem Mitarbeiterengagement und der Profitabilität – bestehen.

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 gesellschaftliches Engagement*.

Produkte, Forschung und Entwicklung und Services

- 2015 haben wir mit SAP S/4HANA eine Anwendungssuite der neuen Generation auf den Markt gebracht. Sie hilft unseren Kunden dabei, die Kernabläufe in ihrem Unternehmen auf die digitale Wirtschaft auszurichten.
- Zu unserer Business Network Group gehören SAP-Ariba-, Concur- und SAP-Fieldglass-Lösungen. Diese Lösungen unterstützen die Interaktion von Unternehmen mit ihrer Außenwelt.
- Unsere globale Service- und Supportorganisation begleitet Unternehmen in jeder Phase ihres digitalen Wandels. Dabei hilft sie ihnen, das Innovationstempo zu erhöhen sowie ihre Geschäftsabläufe und IT-Prozesse zu vereinfachen. Gleichzeitig stellt sie sicher, dass Kunden den erwarteten Nutzen realisieren können.

DAS POTENZIAL DES DIGITALEN WANDELS NUTZEN

Führenden Unternehmen stellt sich heute nicht mehr die Frage, ob sie sich auf die digitale Wirtschaft einstellen sollen, sondern vielmehr wie. Die Rolle von Software hat sich geändert: Schuf sie bisher nur die Voraussetzungen für die Umsetzung der Geschäftsstrategie, ist sie inzwischen ein fester Bestandteil dieser Strategie. In einem immer komplexeren Umfeld, in dem sich das Datenvolumen alle 18 Monate verdoppelt, sind Schnelligkeit, Innovation und Agilität die neuen Differenzierungsmerkmale. Es geht nicht nur darum, bestehende Arbeitsprozesse zu beschleunigen. Stattdessen müssen Unternehmen jeder Branche danach streben, alle geschäftlichen Aspekte nach einem einheitlichen Konzept zu steuern – und sie brauchen innovative Lösungen, die zu ihren Wachstums- und Erfolgszielen passen.

2015 haben wir mit SAP S/4HANA eines der wichtigsten Produkte unserer Firmengeschichte auf den Markt gebracht. Als Anwendungssuite der neuen Generation hilft SAP S/4HANA

unseren Kunden dabei, die Kernabläufe in ihrem Unternehmen auf die digitale Wirtschaft auszurichten. SAP S/4HANA wird unseren Geschäftserfolg in den nächsten Jahren entscheidend mitbestimmen. Unternehmen sind damit in der Lage, ihre zentralen Geschäftsprozesse mit ihren wichtigsten operativen Tätigkeiten zu verknüpfen – vom Logistik- bis zum Personalmanagement. Mit SAP S/4HANA erhalten sie eine komplette Geschäftsplattform, um ihr Geschäft neu zu denken und eigene zukunftsweisende Produkte und Services zu entwickeln, die für die digitale Wirtschaft unerlässlich sind.

SAP S/4HANA bietet einzigartige Möglichkeiten, die IT-Landschaft zu vereinfachen, trägt mit SAP HANA zur Senkung der Gesamtbetriebskosten bei und ermöglicht dem Anwender ein einfaches, auf seine Rolle zugeschnittenes Arbeiten. Unternehmen können jetzt ihren gesamten Speicherbedarf senken und mit größeren Datensätzen in einem System arbeiten. Sie sparen damit Zeit sowie Hardware- und Betriebskosten und können Komplexität abbauen.

Seit der Produkteinführung im Februar 2015 haben sich über 2.700 Kunden für SAP S/4HANA entschieden. Rund 100 Kunden davon hatten Ende 2015 die Lösung bereits in Betrieb genommen.

EINFACHHEIT UND INNOVATION DURCH SAP HANA UND DIE SAP HANA CLOUD PLATFORM

SAP HANA spielt weiterhin eine entscheidende Rolle dabei, unsere Kunden bei ihrem digitalen Wandel zu unterstützen. Die SAP-HANA-In-Memory-Plattform vereint Datenbank-, Daten- und Anwendungsverarbeitungs- sowie Integrationservices. Darüber hinaus stellt sie erweiterte Funktionen wie vorausschauende Analysen auf derselben Architektur zur Verfügung. So vereinfacht SAP HANA die Anwendungsentwicklung und die Verarbeitung großer strukturierter und unstrukturierter Datenmengen.

Mit der Engine SAP HANA Vora gehen wir noch einen Schritt weiter. Kunden können damit ihre Geschäftsdaten mit Big Data kombinieren, die in einem Hadoop-Rechnerverbund verwaltet werden. Das Management von Big Data wird somit einfacher, und Entscheidungen können schneller, interaktiv und zielgerichteter getroffen werden.

Neben dem Ausbau unseres eigenen Portfolios bieten wir auch anderen die Möglichkeit, selbst ihre Anwendungslandschaft weiterzuentwickeln – mit der SAP HANA Cloud Platform, die wir als Service in der Cloud (Platform as a Service) zur Verfügung stellen. Mit der benutzerfreundlichen und flexiblen Cloud-Plattform können unsere Kunden und Partner Anwendungen und Services in der Cloud entwickeln, erweitern, betreiben und verkaufen. Das Angebot umfasst Infrastruktur, Daten, Speicherplatz sowie verschiedene Services für Plattformen und Anwendungserweiterungen. Die SAP HANA Cloud Platform unterstützt auch die Anbindung von SAP-Lösungen, beispielsweise von On-Premise-Software wie der SAP Business Suite oder Software-as-a-Service-Angeboten wie den SAP-SuccessFactors-Lösungen.

Unseren großen Erfahrungsschatz setzen wir auch für die Entwicklung einer Lösungsserie für das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) ein. Mit unseren IoT-Services der SAP HANA Cloud Platform lassen sich Echtzeit-IoT- und Machine-to-Machine-Anwendungen schneller entwickeln und einführen sowie einfacher verwalten. Auch bei der Entwicklung dieser Innovationen setzen wir auf Co-Innovationsprojekte mit unseren Kunden, um ihre neuen, mit der Digitalisierung verbundenen Anforderungen besser abzudecken.

Der digitale Wandel und der Weg dahin ist für jedes Unternehmen ganz individuell. Unser Portfolio unterstützt unsere Kunden dabei – unabhängig davon, wo sie gerade stehen. Wir wollen die umfassendsten Integrationsmöglichkeiten der Branche bieten, sodass Kunden Software der SAP und anderer Unternehmen über verschiedene Systemlandschaften hinweg miteinander verknüpfen und dadurch die

Komplexität ihrer IT-Landschaft verringern können. Gleichzeitig bieten wir eine ebenso einfache wie elegante Bedienung unserer Produkte auf verschiedenen Geräten und Oberflächen. Aufgrund unterschiedlicher Betriebsmodelle profitieren unsere Kunden zudem von Effizienz und Flexibilität.

NEU AUF DEM MARKT: SAP S/4HANA

Mit SAP S/4HANA sind die Entwicklung, Nutzung und der Betrieb von Anwendungen wesentlich einfacher geworden. Die Suite unterstützt wichtige branchenspezifische Echtzeitprozesse für Unternehmen und Geschäftsbereiche. Unternehmen sind nun in der Lage, Abläufe über ihre wichtigsten Funktionsbereiche hinweg durchgängig zu gestalten. Möglich wird dies durch eine vollständig digitalisierte Lösung namens SAP S/4HANA Enterprise Management als Basis.

Ein sehr gutes Beispiel für unsere Innovationen ist SAP S/4HANA Finance, eine umfassende Lösung für die Finanzabteilung. Die Lösung enthält neue Funktionen für viele wichtige Bereiche – von der Finanzplanung und -analyse bis zur interaktiven Abwicklung von Finanztransaktionen. Darüber hinaus bietet sie Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität, da sie sowohl im Unternehmen installiert als auch in der Cloud betrieben werden kann.

Neben SAP S/4HANA Finance schafft die On-Premise-Edition von SAP S/4HANA Mehrwert in vielen anderen Bereichen, unter anderem in der Materialwirtschaft und dem Vertrieb. Dafür sorgen ein einfacheres Datenmodell und eine flexible Benutzungsoberfläche.

INNOVATIONEN FÜR BRANCHEN UND UNTERNEHMENSBEREICHE

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

Branchen

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

Unternehmensbereiche

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

Darüber hinaus entwickeln wir weitere neue Funktionen für einzelne Unternehmensbereiche. Hierzu gehören unter anderem Neuerungen auf folgenden Gebieten:

Personalmanagement (Human Capital Management, HCM):

Unsere HCM-Lösungen, darunter auch die SAP-SuccessFactors-Lösungen, unterstützen Unternehmen bei der Personalentwicklung und -verwaltung und helfen ihnen, ihre Mitarbeiter einzubinden sowie mit diesen zu interagieren. Sie ermöglichen damit ein wertschöpfendes Personalmanagement. Die Lösungen decken alle Anforderungen von Personalabteilungen ab – von der Einstellung geeigneter Mitarbeiter über die Verwaltung von externem Personal bis hin zur Vereinfachung von Arbeitsabläufen. Besonders wichtig ist es uns dabei, dass unsere Kunden die Lösungen sowohl auf mobilen Endgeräten als auch auf dem Desktop einfach und intuitiv nutzen können.

Kundeninteraktion und Handel (Customer Engagement and Commerce, CEC):

Unser CEC-Lösungsportfolio setzt sich aus SAP- und SAP-Hybris-Software zusammen. Die Lösungen bieten Funktionen für die Bereiche Handel, Marketing, Vertrieb und Service und unterstützen sowohl das Firmen- als auch das Privatkundengeschäft. Sie helfen Unternehmen, ihren Kunden einheitliche, kontextbezogene und relevante Informationen in Echtzeit zur Verfügung zu stellen. Über jeden Kontaktkanal und jedes Endgerät ermöglichen die Lösungen eine personalisierte Interaktion mit Kunden, die zum jeweiligen Kontext passt. Damit gehen die Lösungen, in die auch unsere Branchenerfahrung eingeflossen ist, über das klassische Kundenbeziehungsmanagement hinaus, das den Anforderungen eines verbraucherorientierten Marktes nicht mehr länger gerecht wird.

FREIHEIT, FLEXIBILITÄT UND ELEGANTES DESIGN FÜR ANWENDER

Der digitale Wandel schließt mit ein, dass wir unser Augenmerk auch auf den Bedienkomfort von Lösungen richten. Denn die Erwartungen unserer Kunden – und deren Kunden – sind in den vergangenen Jahren enorm gestiegen. Viele bevorzugen Mobilgeräte, da man von ihnen einfach und jederzeit auf Informationen, Prozesse und Dienste zugreifen kann. Deshalb bieten wir im Rahmen der SAP HANA Cloud Plattform gängige mobile Services an, unter anderem für die Erstellung und das Management von Apps, für Anwendungssicherheit und für Erweiterungen. Unsere Kunden können damit einfach Funktionen nutzen, die zu den neuen Geschäftsmodellen gehören.

Mit ihrer eleganten und intuitiven Benutzerführung (User Experience, UX) hat sich SAP Fiori seit der Einführung 2013 zur neuen Benutzungsoberfläche für SAP-Software entwickelt. Sie verkörpert einen grundlegenden Wandel im Softwaredesign, bei dem der Bedienkomfort für den Nutzer eine genauso große Rolle spielt wie einzelne Funktionen. SAP Fiori bietet neue, innovative Möglichkeiten, darunter eine bessere kontextbezogene Interaktion sowie persönliche Benachrichtigungen, die sich an den Handlungen des Benutzers orientieren. Gleichzeitig entspricht das neue Design mit seinen Verbesserungen weiterhin unseren bisherigen UX-Gestaltungsprinzipien (rollenbezogen, reaktionsschnell, einfach, kohärent und anwenderfreundlich).

Das UX-Designkonzept von SAP Fiori wurde im September 2015 mit dem renommierten Red Dot Award in der Kategorie „Interaction“ ausgezeichnet.

MEHRWERT DURCH LEISTUNGSSTARKE GESCHÄFTSNETZWERKE

In der stark vernetzten Geschäftswelt von heute verändert sich die Interaktion von Unternehmen mit ihrer Außenwelt von Grund auf. Mit unseren Geschäftsnetzwerken wollen wir diese Entwicklung maßgeblich unterstützen. Die Netzwerke ermöglichen Innovationen in wichtigen Bereichen, die die Kernaktivitäten von Unternehmen betreffen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, dem riesigen weltweiten Netzwerk aus Partnern, Lieferanten und Dienstleistungen hervorragende Lösungen zur Verfügung zu stellen, die die Anforderungen einzelner Unternehmensbereiche erfüllen – und zwar mit nur wenigen Klicks. Unsere Lösungen für Geschäftsnetzwerke bieten weit mehr als nur Automatisierung. Sie ermöglichen neue Prozesse und damit bessere Ergebnisse, die für Kunden zusätzlichen Mehrwert schaffen. Sie gehören zudem zu einer neuen Lösungsserie, die noch anwenderfreundlicher und noch schneller einsatzbereit ist als bisher.

Wir sind überzeugt, dass Unternehmensanwendungen heute mühelos zu bedienen sein müssen. Gleichzeitig sollen sie auch einen sicheren Informations- und Datenfluss zum Unternehmen und in den Netzwerken gewährleisten. Eine Aufgabe solcher Anwendungen ist es auch, die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben zu unterstützen und Kunden zudem Wahlmöglichkeiten zu bieten. Sie sind für eine zunehmend digitale, hochgradig mobile und vernetzte Welt konzipiert und schaffen zusätzlichen Mehrwert für Mitarbeiter, Unternehmen und die großen Partner- und Verbrauchernetzwerke, auf denen sie basieren.

Zu unserem Lösungsportfolio für Geschäftsnetzwerke gehören heute SAP-Ariba-, Concur- und SAP-Fieldglass-Lösungen. Jedes dieser Unternehmen ist ein führender Anbieter von Cloud-Anwendungen, -Services und -Netzwerken, die über offene Plattformen eine Brücke zwischen internen Geschäftsprozessen und dem globalen Partnernetz schlagen.

Das Ariba Network ist ein führender Online-Marktplatz, auf dem circa zwei Millionen Unternehmen Waren einkaufen, sich vernetzen und zusammenarbeiten. Jährlich wird ein Auftragsvolumen von über 740 Mrd. US\$ abgewickelt. Das Netzwerk verbindet Unternehmen während des gesamten Einkaufsprozesses – von der Bezugsquellensuche bis zur Zahlungsabwicklung. Mit den Informationen und Technologien, die über das Netzwerk verfügbar sind, können Unternehmen ihre Abläufe verbessern. Zudem können sie neue Verbindungen und Kooperationen aufbauen, wie sie nur in einer vernetzten Umgebung möglich sind.

Concur Travel & Expense ist mit mehr als 32 Millionen Nutzern das weltweit führende Reise- und Spesenmanagementsystem. Das Concur-System geht über die reine Automatisierung von

Spesenabrechnungen hinaus. Es bietet transparente Informationen, die als Entscheidungsgrundlage für Geschäftsreisen und -spesen dienen, sodass sich Unternehmen auf das Wesentliche konzentrieren können.

SAP-Fieldglass-Lösungen vereinfachen den Einkauf und das Management externer Personaldienstleistungen. Sie bieten einen Überblick über Dienstleister und externes Personal und helfen bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und bei der Kostenkontrolle. SAP-Fieldglass-Lösungen sind an Beratungsfirmen, Personalvermittler, Selbstständige und andere Dienstleister angebunden und fungieren dadurch als zentrale Schnittstelle zu über 1,9 Millionen externen Mitarbeitern in rund 130 Ländern. Unternehmen können somit Services von überall auf der Welt mit nur ein paar Klicks einkaufen. Als offene Plattform ist SAP Fieldglass auch mit Finanz-, HR-, Personalabrechnungs- und Einkaufssystemen vernetzt.

Bei jedem dieser drei Cloud-Netzwerk-Unternehmen ist die Vernetzung von Partnern, Lieferanten und Diensten über eine offene Plattform ein zentrales Element ihrer Architektur und ihres Unternehmenskonzepts. Wir wollen letztlich hier noch einen Schritt weitergehen und alle weltweiten Netzwerke miteinander verknüpfen. Hierfür arbeiten wir an der Entwicklung von Plattformen für Netzwerke und Dienste, die die Geschäftswelt weiter verändern werden. Ziel ist es dabei, neue Ergebnisse zu erreichen, Services anzubieten und Nutzererlebnisse zu schaffen, die die Arbeit von Unternehmen vereinfachen und mehr Raum für Innovation bieten.

ERWEITERTE ECHTZEITANALYSEN FÜR BESSERE ENTSCHEIDUNGEN

Das rasante Tempo der digitalen Wirtschaft erfordert, dass Unternehmen schneller als je zuvor fundierte Entscheidungen treffen, denn Daten können innerhalb von Sekunden schon wieder veraltet sein. Mit SAP HANA sind unsere Kunden in der Lage, Analysen nun deutlich effizienter für ihre Entscheidungen zu nutzen. Da die In-Memory-Plattform transaktionale und analytische Anwendungen miteinander verbindet, steht den Kunden eine zentrale Datenquelle zur Verfügung. Anhand riesiger Datenmengen können sie in Echtzeit planen, Transaktionen abwickeln sowie Berichte, Analysen und Prognosen erstellen.

2015 haben wir unser Angebot mit der Einführung von SAP Cloud for Analytics weiter vereinfacht. Diese Lösung, die wir als Software as a Service anbieten, bietet dem Nutzer zentralen Zugang zu allen Analysefunktionen.

Darüber hinaus haben wir die Lösung SAP Digital Boardroom vorgestellt, die auf SAP Cloud for Analytics basiert. Mit der vielseitigen Lösung kann die Geschäftsleitung einfach und bequem auf Unternehmensdaten in Echtzeit zugreifen sowie Daten simulieren und grafisch darstellen. Vollständig automatisierte Business-Intelligence-Funktionen sorgen nicht nur für ein besseres und schnelleres Berichtswesen im

Unternehmen, sondern auch für eine effektivere Zusammenarbeit und Entscheidungsfindung. Sie wirken damit vertrauensbildend und bieten Vorstand, Führungskräften und anderen Entscheidungsträgern wesentlich mehr Transparenz als zuvor.

Sei es als Cloud-Software, als klassische Vor-Ort-Installation oder als Kombination aus beiden Betriebsmodellen: Unsere Analyselösungen bieten unseren Kunden Zugriff auf direkt verfügbare, aussagekräftige Informationen. Trotz eines exponentiell zunehmenden Datenvolumens können Unternehmen damit ihre Geschäftsprozesse vereinfachen und Einblicke gewinnen, die ihnen helfen, jeden Aspekt des Unternehmens besser zu steuern – von der integrierten Planung bis zum Risiko- und Compliance-Management.

Die zentralen Analyselösungen der SAP bieten unter anderem:

- **Zuverlässige Datensuche und flexible Visualisierungen:** Mit ihnen können Unternehmen Daten in Echtzeit zu intuitiven Grafiken aufbereiten.
- **Advanced-Analytics-Funktionen:** Sie kombinieren leistungsstarke Prognosefunktionen mit intuitiver Modellierung und erweiterten Funktionen für die Datenvisualisierung.
- **Corporate-Performance-Management-Funktionen:** Sie bieten Unternehmen Anwendungen für die Planung, Budgetierung, Prognose und Finanzkonsolidierung, mit denen sie messbare Leistungsziele festlegen und überwachen können.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Unternehmen stellen sich immer schneller auf die Digitalisierung und die Cloud um. Unseren Kunden hierbei Orientierung zu geben, ist deshalb wichtiger denn je. Daran arbeiten wir täglich – in unserer internen Entwicklung und im Schulterschluss mit unseren Kunden. Ziel ist es, erstklassige Software und zukunftsweisende Lösungen zu entwickeln. Mit Investitionen in unser SAP-Labs-Netzwerk und das neue SAP Innovation Center Network haben wir 2015 unsere globalen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter ausgeweitet.

Nahezu alle unsere Softwareprodukte werden in unseren 15 SAP Labs entwickelt, die auf 13 Länder weltweit verteilt sind. Dieses globale Netz eröffnet uns auf der ganzen Welt Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften sowie zu den großen High-Tech-Regionen und dynamischen und vielfältigen Start-up-Zentren. Darüber hinaus bietet es uns die Möglichkeit, mit führenden Universitäten rund um den Globus zusammenzuarbeiten. Wir können dadurch Trends in den verschiedenen Regionen aufgreifen und den speziellen Anforderungen unserer dort ansässigen Kunden Rechnung tragen. Dies gibt uns einen klaren strategischen Vorteil für die Entwicklung zukunftsweisender Produkte und Services.

Neben unseren SAP Labs haben wir unsere beiden SAP Innovation Centers zu einem SAP Innovation Center Network

ausgebaut, das nun aus zehn Standorten auf vier Kontinenten besteht. Als eigenständige Einheit innerhalb unserer Entwicklung hat das Network die Aufgabe, neue Märkte für die SAP zu entdecken und mit neuartigen Technologien revolutionäre Lösungen hervorzubringen. Über das SAP Innovation Center Network können wir gemeinsam mit Kunden, Partnern und Hochschulen Trends wie zum Beispiel maschinelles Lernen und die Blockchain-Technologie erforschen.

Wir haben verschiedene Schlüsselmärkte und Geschäftschancen identifiziert, die beträchtliches Umsatzpotenzial versprechen und bei denen wir unser besonderes Know-how einsetzen können. Zurzeit gehören dazu folgende Bereiche: Unternehmensanwendungen der Zukunft, personalisierte Medizin und intelligente Städte (Smart Cities). Wir befassen uns hierbei mit verschiedenen Aspekten – von der Gestaltung zukünftiger Unternehmenssoftware bis hin zur Entwicklung neuer Konzepte für die Krebstherapie und die Verringerung von Verkehrsstaus.

Unsere neu gestaltete Forschungsorganisation hat sich auf angewandte Forschung spezialisiert. Schwerpunktthemen sind maschinelles Lernen von Unternehmensanwendungen, personalisierte Medizin, In-Memory-Datenmanagement und Sicherheit. Unser neuer Ansatz sieht vor, dass sich die Forschungsorganisation konsequent auf Entwicklungen konzentriert, die Einsatzmöglichkeiten in Unternehmen versprechen. Bei einzelnen Themen arbeiten wir mit den besten Forschungseinrichtungen weltweit zusammen.

Inspirationen für unsere Innovationen holen wir uns aus den unterschiedlichsten Quellen. Wir bauen auf Ideen von Kunden, Partnern, Start-up-Unternehmen, Hochschulen und – in erster Linie – von unseren Mitarbeitern auf. Hinter all unseren Bemühungen steht ein Ziel: Wir wollen aus eigener Kraft Innovationen gestalten und aus hervorragenden Ideen profitable Lösungen machen. Hierfür haben wir das unternehmensweite „Intrapreneurship“-Programm ins Leben gerufen. Dieses schafft den Rahmen, damit Mitarbeiter Gründerideen innerhalb des Unternehmens weiterentwickeln können.

Auch von unseren Kunden erhalten wir wertvolle Einblicke in ihre Geschäftsmodelle und die Herausforderungen, die die Digitalisierung für sie mit sich bringt. Zudem arbeiten wir zusammen mit unseren Kunden an Innovationsprojekten und kundenspezifischen Entwicklungen. Daneben leisten auch unsere Partner mit ihren Lösungen ihren Beitrag zu unserer Forschungsarbeit, beispielsweise in unseren SAP Co-Innovation Labs, die gemeinsame Projekte betreuen – von strategischen Kooperationen bis zu Machbarkeitsstudien.

Forschungs- und Entwicklungskosten

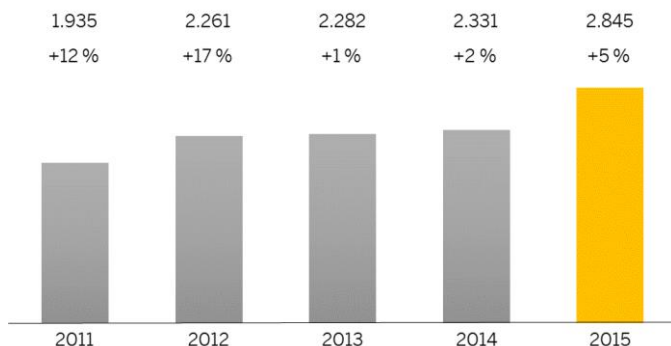
Die Bedeutung, die wir der Forschung und Entwicklung beimessen, drückt sich auch in Zahlen aus: 2015 betragen unsere Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS) 2.845 Mio. € und stiegen damit gegenüber dem Vorjahr

(2.331 Mio. €) um 515 Mio. € an. Die Forschungs- und Entwicklungsquote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2015 13,7 % (2014: 13,3 %). Die Forschungsintensität, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten (Non-IFRS) an den operativen Aufwendungen, hat sich gegenüber dem Vorjahr von 18,5 % auf 18,3 % leicht verringert.

Ende 2015 arbeiteten 20.938 SAP-Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) in der Entwicklung (2014: 18.908). Dies entspricht einem Anteil von 27 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (2014: 25 %). 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



Patente

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 zum 31. Dezember 2015 weltweit insgesamt mehr als 7.224 validierte Patente. Davon wurden im Jahr 2015 893 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.

KUNDEN IN JEDER PHASE IHRES DIGITALEN WANDELS BEGLEITEN

Neben der Entwicklung neuer Lösungen für das digitale Zeitalter sehen wir es auch als unsere Aufgabe, unseren Kunden zu helfen, diese Innovationen bestmöglich für ihre Anforderungen und Zwecke zu nutzen. Über unsere globale Service- und Supportorganisation begleiten wir Unternehmen in jeder Phase ihres Wandels zum digitalen Unternehmen. Unser Fokus liegt darauf, Strategien für die digitale Transformation unserer Kunden zu entwickeln, das Innovationstempo zu erhöhen, Geschäftsabläufe und IT-Prozesse zu vereinfachen und sicherzustellen, dass unsere Kunden den erwarteten Nutzen realisieren und kontinuierlich optimieren können.

2015 haben wir die Zusammenarbeit mit Kunden und die Bereitstellung von Services stark vereinfacht und unser Portfolio umfassend vereinheitlicht. Mit dem neuen „SAP ONE Service“-Konzept haben wir zudem ein neues Geschäftsmodell eingeführt, bei dem ein harmonisiertes Serviceportfolio von einer zentralen globalen Serviceorganisation nach einem einheitlichen Servicevertrag zur Verfügung gestellt wird.

Wir sehen für unsere Kunden ein großes Potenzial, mit SAP HANA und SAP S/4HANA als neuer digitaler Kernlösung Abläufe zu vereinfachen und neue Möglichkeiten zu nutzen. Deshalb arbeiten wir im Bereich Service und Support insbesondere darauf hin, dass diese Innovationen von unseren Kunden angenommen werden. Um sicherzustellen, dass Kunden damit ihre angestrebten Ziele erreichen, bieten wir hochwertige Services an, die auf die verschiedenen Einführungszenarien für SAP S/4HANA zugeschnitten sind:

- **Systemumstellung:** Kunden, die von ihrem aktuellen SAP-System zu SAP S/4HANA wechseln
- **Änderung der IT-Landschaft:** Kunden, die ihre IT-Landschaft konsolidieren oder einzelne Bereiche oder Prozesse auf ein SAP-S/4HANA-System umstellen
- **Neuimplementierung:** Kunden, die von einem Altsystem anderer Anbieter migrieren oder als Neukunden SAP S/4HANA installieren

Mitte 2015 haben wir mit SAP Activate zudem ein Implementierungsverfahren vorgestellt, mit dem sich SAP S/4HANA noch schneller und effektiver einführen lässt. Mit SAP Best Practices und einsatzfertigen digitalisierten Geschäftsprozessen, die für SAP S/4HANA optimiert sind, führt das neue Verfahren Kunden durch die Konfiguration. Sie können somit flexibel den für sie geeigneten Ansatz wählen – von einer Neuimplementierung über eine Integration bis zum Migrationsszenario.

Wir begleiten Großunternehmen bei ihrem digitalen Wandel und streben Entwicklungs- und Innovationspartnerschaften mit ihnen an, damit sie bestehende SAP-Lösungen beeinflussen und mitgestalten und frühzeitig von Produktinnovationen profitieren können. In umfassenden Partnerschaften mit unseren Kunden

definieren wir gemeinsam die Standards für künftige Softwarelösungen. Auch bei der Bereitstellung durchgängiger, innovativer und zukunftsweisender Lösungen stehen wir ihnen als vertrauensvoller Partner und Berater zur Seite.

Akquisitionen

- Unsere Wachstumsstrategie sieht vor allem organisches Wachstum vor.
- Wir nutzen kleinere Akquisitionen zum gezielten Erwerb ergänzender Technologien und Software, gehen jedoch nicht von größeren Akquisitionen aus.
- Sapphire Ventures wird weiterhin weltweit in potenzielle künftige Technologiemarktführer investieren.

KONZENTRATION AUF ORGANISCHES WACHSTUM UND GEZIELTER ERWERB ERGÄNZENDER TECHNOLOGIEN

Im Zuge unserer Ausrichtung auf die neue digitale Wirtschaft unternehmen wir auch Akquisitionen, die uns unseren strategischen Zielen näher bringen. 2015 übernahmen wir Multiposting, ein französisches Cloud-Unternehmen mit über 80 Mitarbeitern, das Software für die automatische Veröffentlichung von Stellen- und Praktikumsanzeigen im Internet anbietet. Multiposting hat seinen Sitz in Paris und ist in Europa führend bei Softwarelösungen zur Schaltung von Stellenanzeigen. Diese Akquisition soll uns dabei helfen, die beste Komplettsuite für die Personalbeschaffung in der Cloud zu bieten. Unter anderem haben Kunden damit die Möglichkeit, Anzeigen in einem globalen Netz mit Tausenden von Kanälen effizient zu veröffentlichen. Die gleichnamige Lösung Multiposting wird im Rahmen unseres Personalmanagement-Portfolios das bestehende Angebot an Personalbeschaffungssoftware ergänzen. Darüber hinaus wird die Lösung weiterhin in ihren derzeitigen Formen angeboten werden – als eigenständiges Produkt, als Webservice oder über einen Import.

Unsere Wachstumsstrategie sieht vor allem organisches Wachstum vor. Wir werden 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 möglicherweise auch durch Akquisitionen 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. Für 2016 beziehungsweise 2017 gehen wir nicht von größeren Akquisitionen aus.

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

INVESTITIONEN IN KÜNFTIGE MARKTFÜHRER ALS RISIKOKAPITALGEBER

Über Investitionen in Risikokapitalfonds, die konsolidiert von Sapphire Ventures (bisher bekannt unter dem Namen SAP Ventures) verwaltet werden, fördern wir weltweit Unternehmer, die das Potenzial zu Branchenführern von morgen haben. In den vergangenen 19 Jahren hat Sapphire Ventures in mehr als 130 Unternehmen auf fünf Kontinenten investiert. Einige dieser Unternehmen wurden übernommen oder gingen an die Börse.

Ziel von Sapphire Ventures ist es, in künftige globale Marktführer sowie in Risikofonds für Start-up-Unternehmen in den Bereichen Unternehmens- und Verbrauchersoftware zu investieren. Die Beteiligungsgesellschaft fördert insbesondere das Wachstum von Unternehmen und bietet fachliche Unterstützung, Kontakte sowie Zugang zu internationalen Märkten und Kapital. Sapphire Ventures investiert weltweit. Einen besonderen Schwerpunkt bilden aufstrebende Unternehmen und Risikofonds für die Frühphasenfinanzierung von Start-up-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 (34)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Partnernetzwerk

- Wir arbeiten eng mit Partnern zusammen, um für unsere Kunden SAP-Lösungen zu entwickeln, zu vertreiben und Services anzubieten.
- Die SAP hat mehr als 13.000 Partner weltweit.
- 2015 waren unsere Partner an fast 90 % der Vertragsabschlüsse mit neuen Kunden beteiligt.

ZUSAMMENARBEIT FÜR MEHR SAP-MARKTPRÄSENZ

Die SAP ist stolz auf ihr weltweites Netzwerk aus über 13.000 Partnern, die Unternehmen jeder Größe helfen, Komplexität zu meistern, weiter zu wachsen und ihre Abläufe zu vereinfachen. Über SAP-Partner können wir unsere Marktpresenz ausbauen, schneller wachsen und jedes Jahr Tausende neuer Unternehmen und Millionen von Anwendern erreichen. Unsere Partner-Community trägt wesentlich zu unserem Erfolg bei. Mit Know-how und wegweisenden Lösungen gewährleistet sie, dass unsere gemeinsamen Kunden in der zunehmend digitalen und serviceorientierten Wirtschaft erfolgreich sein können.

Partner bieten sowohl der SAP als auch Kunden einen erheblichen Mehrwert. Sie vertreiben unsere Software und Cloud-Services, entwickeln ergänzende Software und Lösungen und bieten ein breites Angebot an Implementierungs- und Beratungsservices für Kunden jeder Region und Branche.

Der Beitrag unseres Partnernetzes ist im vergangenen Jahr stark gestiegen. So waren unsere Partner an fast 90 % der Vertragsabschlüsse mit neuen Kunden beteiligt. Bei SAP Business One, einer unserer ERP-Mittelstandslösungen, die ausschließlich über Partner vertrieben wird, wurde die Marke von 50.000 Kunden erreicht. Fast 55 % der Geschäftsabschlüsse für SAP-S/4HANA-Softwarelizenzen entfielen auf unsere Partner, und unsere über Partner erwirtschafteten Cloud-Umsätze wuchsen dreistellig. Gemeinsam mit unseren strategischen Technologie- und Servicepartnern haben wir eine Reihe leistungsfähiger und überzeugender Lösungen und Services entwickelt, mit denen Kunden ihre Prozesse optimieren und vereinfachen können.

Im vergangenen Jahr haben wir unter anderem folgende Maßnahmen ergriffen, um gemeinsam im Markt noch erfolgreicher zu sein:

- **SAP-Lösungen für den Mittelstand:** Über 80 % aller SAP-Kunden sind kleine und mittlere Unternehmen, die wir größtenteils über unser Partnernetz und andere Kanäle betreuen. Um mehr Kunden zu erreichen, haben wir ein spezielles Marketingkonzept für unser Mittelstandsportfolio entwickelt. Darüber hinaus wurde die Werbe- und Marketingkampagne Run Simple für unsere ERP-Mittelstandslösungen SAP Business All-in-One, SAP Business ByDesign und SAP Business One gestartet. Auch wachsende Unternehmen stellen sich auf die digitale Wirtschaft ein. Neben den oben genannten Maßnahmen haben wir deshalb unsere Partner mit weiteren Initiativen, Lösungen und Programmen dabei unterstützt, die Nachfrage in diesem wichtigen Markt weiter zu steigern.
- **Einführung von SAP Anywhere:** Ende 2015 haben wir mit SAP Anywhere eine bahnbrechende Cloud-Lösung auf den Markt gebracht, mit der kleine Unternehmen Kunden jederzeit und überall auf jedem Endgerät erreichen können. Die mobile Anwendung ist inzwischen in China erhältlich und soll 2016 in Großbritannien und den USA eingeführt werden. SAP Anywhere bietet Partnern neue Chancen. Durch unser Prinzip „SAP Anywhere, Everywhere“ können sie eine cloudbasierte Komplettlösung anbieten, die sämtliche Aktivitäten im Marketing, Vertrieb und E-Commerce in einem durchgängigen Front-Office-System steuert und Echtzeitanalysen durchführt.
- **Ausbau des Programms SAP PartnerEdge:** Um die Voraussetzungen für noch engere Partnerbeziehungen zu schaffen und Partnern mehr Möglichkeiten zu bieten, haben wir 2015 unser erfolgreiches Partnerprogramm umfassend überarbeitet. Damit Partner noch einfacher mit der SAP zusammenarbeiten können, wurde unter anderem die Anzahl der Kooperationsarten für Partner von über 30 auf vier reduziert: Run (Betrieb der Software), Build (Entwicklung), Service (Service) und Sell (Vertrieb). Zudem haben wir die Prozesse gestrafft und die Website von SAP PartnerEdge neu

gestaltet. Partner können dort nun leichter auf Materialien zugreifen und sich in Echtzeit einen Überblick über ihre Geschäftsaktivitäten mit SAP verschaffen.

Die Hauptaktivitäten unseres Partnernetzwerks sind Wiederverkauf, Implementierung und Service. Aber auch die Innovationen von Partnern auf unseren Technologieplattformen tragen entscheidend dazu bei, unsere Marktpräsenz zu vergrößern. Unter dem Namen SAP Solution Extensions entwickeln Partner ihre eigenen Anwendungen und Lösungen, die dann an Kunden und andere Partner verkauft werden können. Diese Partnerlösungen sind von der SAP getestet, validiert und freigegeben. Die SAP übernimmt auch den Support für diese Lösungen.

Mit dem Programm SAP PartnerEdge for Application Development ermutigen wir unsere Partner außerdem, ergänzende Lösungen auf Basis unserer Technologieplattformen zu entwickeln. Über die E-Commerce-Kanäle der SAP haben Partner die Möglichkeit, die Lösungen schnell zu vermarkten. 2015 ist die Zahl der aktiven Mitglieder dieses Programms auf über 1.100 gewachsen.

Zudem betten Partner im Rahmen von OEM-Lizenzverträgen (Original Equipment Manufacturer, OEM) SAP-Technologie in ihre Produkte ein. Kunden profitieren damit von SAP-Softwarefunktionen und dem Branchenwissen der Partner.

2015 war ein wegweisendes Jahr für unser von Partnern betriebenes Cloud-Geschäft. Es gelang uns, dafür neue Partner zu gewinnen und zu schulen. So konnten mehr Kunden eine Managed Cloud mit SAP-Unternehmenslösungen nutzen und von der damit verbundenen Flexibilität, schnellen Wertschöpfung und nutzungsabhängigen Bezahlung profitieren.

Wir werden auch 2016 unser Unternehmenswachstum über Partner vorantreiben, weiterhin für uns wichtige Partner suchen und gewinnen und durch innovative Programme und Initiativen unseren gemeinsamen Erfolg sichern.

Kunden

- Die SAP hilft Kunden, ihre Abläufe zu vereinfachen und nachhaltigere Geschäftsmodelle einzuführen.
- Im Rahmen unseres Customer-Engagement-Programms erhalten Kunden frühzeitig Einblick in geplante Innovationen und können neue Entwicklungen beeinflussen.
- Wir konnten in jeder Region zahlreiche neue Kunden gewinnen.

DIE ABLÄUFE VON KUNDEN VEREINFACHEN

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

Ein gutes Beispiel für diese Zusammenarbeit ist unsere Customer-Engagement-Initiative. Im Rahmen des Programms erhalten Kunden frühzeitig Einblick in bestimmte Aspekte unserer geplanten Innovationen und können neue Entwicklungen beeinflussen. Zudem bietet das Programm die Möglichkeit, sich mit anderen Kunden über gemeinsame Themen auszutauschen. Wichtige Kontaktforen sind dabei unsere globalen Konferenzen, unter anderem SAPPHERE NOW, SAP Select, SAP Forum und SAP TechEd sowie virtuelle Veranstaltungen.

KUNDENORIENTIERUNG ZEIGT SICH IN KUNDEN-NET-PROMOTER-SCORE

Kundentreue gehört neben Wachstum, Profitabilität und Mitarbeiterengagement zu unseren vier strategischen Unternehmenszielen. Im Jahr 2015 beträgt unser Kunden-Net-Promoter-Score (Kunden-NPS), der die Kundentreue misst und sowohl On-Premise- als auch Cloud-Kunden umfasst, 22,4 % (2014: 19,1 %). Um einen ganzheitlichen Prozess sicherzustellen, bemühen wir uns, kürzlich übernommene Unternehmen laufend in die Umfragen einzubinden. Daraus ergeben sich Änderungen bei der Stichprobenziehung, die dazu führen, dass der Wert für 2015 nur eingeschränkt mit dem Vorjahreswert vergleichbar ist.

Unser Ziel ist es nach wie vor, den Erfolg unserer Kunden und damit auch unseren Erfolg zu sichern. Auf Grundlage der Ergebnisse unserer Kundenumfragen führen wir Ursachenanalysen durch. So können wir besser verstehen, wie Kundenprobleme entstehen und künftig besser vermieden werden können.

Für 2016 streben wir mit einem Kunden-NPS für On-Premise- und Cloud-Kunden von 25 % eine Steigerung von 2,6 Prozentpunkten gegenüber unserem Wert für 2015 an.

Weitere Informationen zum Kunden-NPS finden Sie im Kapitel *Steuerungssystem* und online im Integrierten Bericht der SAP 2015 unter *Erläuterungen zu den nicht finanziellen Kennzahlen*.

STARKE KUNDENNACHFRAGE

Ziel unserer Strategie ist es, mit unseren Lösungen und Services unseren Kunden heute und auch in Zukunft zu mehr Einfachheit zu verhelfen. Hierfür bieten wir ein breites Spektrum an Lösungen, von kompletten Suites bis zu einzelnen Anwendungen. Die Lösungen sind schlank und für einen speziellen Geschäftsaspekt vorgesehen. Zudem lassen sie sich schnell implementieren und sind für den mobilen Einsatz optimiert. 2015 hat gezeigt, dass diese Strategie bei unseren Kunden ankommt: Die gesamte Palette unserer Software war gefragt – von Lösungen für Großkonzerne bis hin zu den neuesten mobilen Apps. Dabei nutzen unsere Kunden sowohl das klassische Lizenzmodell als auch unser Subskriptionsangebot.

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

REGION NORD- UND LATEINAMERIKA (AMERIKA)

- **Adobe**, ein internationales Softwareunternehmen, wählte SAP Hybris Billing als Lösung für Erlösgenerierung und Fakturierung im Rahmen seines neuen Software-as-a-Service-Geschäftsmodells. Das Unternehmen benötigte eine flexible und skalierbare Lösung, die sein wachsendes Subskriptionsgeschäft unterstützen kann. Außerdem soll die Lösung Adobe helfen, innovative und flexible Angebote und Aktionen erheblich schneller zu lancieren.
- **American Airlines**, die weltgrößte Fluggesellschaft, setzte auf verschiedene SAP-SuccessFactors-Lösungen sowie die SAP HANA Enterprise Cloud und die SAP HANA Cloud Platform. Ziel ist es, die Services für die Mitarbeiter zu verbessern und die Betriebskosten zu senken. Gleichzeitig will sich American Airlines weiter auf sein Kerngeschäft konzentrieren.
- **Eastman Kodak**, ein auf digitale Bildgebung spezialisiertes Technologieunternehmen, entschied sich für die Suite SAP S/4HANA, um seine IT-Betriebskosten zu senken. Darüber hinaus will Kodak eine IT-Infrastruktur aufbauen, die zukünftiges Wachstum und Innovation ermöglicht.
- **Hewlett Packard Enterprise Company (HPE)** investierte in eine der größten Installationen von SAP S/4HANA Finance. Als interne Plattform soll die Lösung den digitalen Wandel des Unternehmens unterstützen. Von SAP S/4HANA verspricht sich HPE einen besseren Echtzeitzugriff auf operative Daten und Finanzdaten, um schneller Entscheidungen treffen und effizienter arbeiten zu können. Zudem soll die Lösung schnellere Finanzabschlüsse ermöglichen und dem gesamten Unternehmen aussagekräftige Informationen zur Verfügung stellen. Ziel ist es, HPE wettbewerbsfähiger zu machen.
- **Stara**, ein führender Hersteller von Landmaschinen mit Sitz in Brasilien, entschied sich für die Software SAP HANA Cloud Portal, SAP Cloud for Customer, SAP SuccessFactors Employee Central sowie für SAP-SuccessFactors-Talent-Management-Lösungen. Das Unternehmen möchte damit seine Geschäftsprozesse vereinfachen und den Vertrieb durch eine bessere Kontrolle wichtiger Unternehmensdaten effizienter gestalten.

REGION ASIEN-PAZIFIK-JAPAN (APJ)

- **Boryung Pharmaceutical**, ein führendes Pharmaunternehmen in Südkorea, investierte in SAP S/4HANA Finance. Ausschlaggebend für die Wahl waren die Anwenderfreundlichkeit, das einfache Datenmodell und die kurze Einführungszeit der Lösung.
- Die **La Trobe University** in Australien führte als eine der ersten Organisationen weltweit SAP S/4HANA Finance ein. Die Lösung soll der Universität helfen, ihre Finanzprozesse und operativen Vorgänge jederzeit zu überblicken und durch bessere Planungen, Auswertungen, Prognosen und Simulationen Mehrwert zu schaffen. Mit dem Projekt namens „Brilliant Basics“ will man optimale Grundlagen schaffen.
- Die **Lenovo Group**, ein multinationales Computertechnologieunternehmen, migrierte Daten aus allen Systemen auf die SAP-HANA-Plattform und baute damit die Nutzung von SAP HANA weiter aus.

- **PetroChina**, der größte Ölproduzent in China, implementierte die Anwendung SAP Business Warehouse powered by SAP HANA sowie Business-Intelligence-Lösungen von SAP BusinessObjects. Seit dem Produktivstart Ende Juli können Berichte im Personalwesen drei- bis zehnmals schneller als vorher erstellt werden. Die Personalleitung ist dadurch in der Lage, strategische Entscheidungen zu treffen, die auf der Analyse großer Datenmengen basieren.
- **St Barbara**, ein Goldproduzent, der an der australischen Wertpapierbörse notiert ist, setzte auf die Lösung SAP SuccessFactors Performance & Goals. Dadurch konnte das Unternehmen seinen papiergebundenen Prozess für das Leistungsmanagement durch eine cloudbasierte Lösung ersetzen, die auch die Standorte im Ausland abbildet.

REGION EUROPA, NAHER OSTEN, AFRIKA (EMEA)

- **ArcelorMittal**, das weltweit größte Stahl- und Bergbauunternehmen, wählte SAP S/4HANA, um seine Geschäftsprozesse zu optimieren, die Produktivität zu steigern und Kosten zu senken. Mit einer umfassenden Innovationsstrategie an seinen weltweiten Standorten will das Unternehmen seine Marktposition verbessern.
- Die **Bosch-Gruppe**, ein international führendes Technologie- und Dienstleistungsunternehmen, wählte SAP S/4HANA, um seine IT-Infrastruktur umzugestalten. Der Konzern möchte seine Systemlandschaft vereinfachen und vereinheitlichen mit dem Ziel, Kunden vernetzte Services anbieten zu können.
- Die **City Football Group (CFG)** ist eine Holding-Gesellschaft im Bereich Fußball, zu der auch die Fußballklubs Manchester City FC und New York City FC gehören. Die CFG und ihre Klubs werden zahlreiche Cloud-Lösungen einführen, die auf SAP HANA basieren. Ziel ist es, ihre weltweiten Abläufe zu vereinfachen, ihr Geschäft auszubauen, die Produktivität zu steigern und ein neues Fan-Erlebnis zu schaffen.
- Der **E.ON-Konzern** investierte in die SAP HANA Limited Runtime Edition, die SAP Mobile Plattform und die SAP SuccessFactors HCM Suite. Der Konzern, der sich zurzeit in zwei Unternehmen aufspaltet, will damit seine Systemlandschaft straffen, selbst entwickelte Software ersetzen und die Anzahl der On-Premise-Systeme reduzieren.
- **Hydro**, ein internationaler Aluminiumproduzent mit Sitz in Norwegen, setzte auf SAP S/4HANA. Mit dem Wechsel zu einer neuen Plattform möchte das Unternehmen seine IT-Systemlandschaft modernisieren. Die Anwendungssuite soll dem Aluminiumkonzern Zugriff auf Echtzeitinformationen bieten und damit für optimale Effizienz und Sicherheit sorgen – wichtige Elemente des strategischen Konzepts von Hydro.

INVESTITIONEN VON KUNDEN UNTERSTÜTZEN

Um Unternehmen Investitionen in SAP-Lösungen und damit verbundene Services und Hardware zu erleichtern, bieten wir mit dem SAP Payment Service eigene Finanzierungsprogramme 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 von ihnen bevorzugten Lösung.

Steuerungssystem

- Zusätzlich zu unseren zentralen finanziellen und nicht finanziellen Kennzahlen verwenden wir einige andere Steuerungsgrößen.
- Wir nutzen Planungs- und Kontrollprozesse zur Ermittlung unserer wichtigsten Kennzahlen.
- Unser Management verwendet zusätzlich Non-IFRS-Finanzkennzahlen, um unsere vergangenen und für die Zukunft erwarteten Ergebnisse besser nachvollziehen zu können.

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

Geänderte Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung

Wir haben die Struktur unserer Gewinn- und Verlustrechnung beginnend ab dem ersten Quartal 2015 modifiziert. Die Umsätze und Kosten aus Premium Support haben wir in die entsprechenden Services-Posten umgegliedert, um die Änderungen in unserem Servicegeschäft widerzuspiegeln. Zusätzlich haben wir auch die Bezeichnung verschiedener Posten in unserer Gewinn- und Verlustrechnung vereinfacht und präzisiert. Weitere Informationen zu unserer geänderten Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie unter *Textziffer (3)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen im operativen Geschäft

2015 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 entstehen, wenn wir unseren Kunden Softwarefunktionen in einer cloudbasierten Infrastruktur bereitstellen (SaaS); wenn wir unseren Kunden einen Zugang zu einer cloudbasierten Infrastruktur bereitstellen, um Anwendungen zu entwickeln, zu betreiben und zu verwalten (PaaS); und wenn wir Hosting-Services für Software, die von der SAP gehostet wird, zur Verfügung stellen (IaaS). Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support entstehen auch dann, wenn zusätzlicher Premiumsupport für Cloud-Subskriptionen erbracht wird, der über den regulären, in den Entgelten für Cloud-Subskriptionen enthaltenen Support hinausgeht, oder wenn Business-Network-Services zur Verfügung gestellt werden. Wir nutzen die Kennzahl Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) sowohl auf Basis aktueller Wechselkurse als auch währungsbereinigt.

Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS): Zur Messung unseres Umsatzwachstums verwenden wir unsere Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) sowie unsere währungsbereinigten Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS). Unsere Cloud- und Softwareerlöse beinhalten Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie Softwarelizenz- und Softwaresupporterlöse. 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 damit verbundenen Supportleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenz regelmäßig anfallende Erlöse in Form von Supporterlösen generieren. Supportverträge umfassen standardisierte Supportleistungen, die nicht spezifizierte künftige Softwareupdates und -erweiterungen beinhalten. Darüber

hinaus ziehen die Softwarelizenzerlöse sowie die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support tendenziell weitere Folgegeschäfte, vor allem aus der Bereitstellung von Beratungsleistungen, Premium-Support-Leistungen, Schulungsleistungen, Messaging-Services und Zahlungsdienstleistungen, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.

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

Betriebsergebnis (Non-IFRS): Wir messen die Effizienz unseres operativen Geschäfts und unsere Ertragskraft anhand der Kennzahlen Betriebsergebnis (Non-IFRS) und währungs-bereinigtes Betriebsergebnis (Non-IFRS). Die verwendeten Kennzahlen (IFRS und Non-IFRS) sind nachfolgend erläutert.

Bruttomarge für Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS): Wir betrachten unsere Bruttomarge für Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS), um Effizienz und Leistung in unserem Cloud-Geschäft zu messen. Um die Bruttomarge für Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) zu ermitteln, wird der Bruttogewinn aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) ins Verhältnis zu den gesamten erzielten Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) gesetzt (ausgedrückt in Prozent).

Finanzbezogene Steuerungsgrößen im nicht operativen Geschäft

Im nicht operativen Geschäft setzen wir folgende finanzbezogene Steuerungsgrößen ein:

Finanzergebnis, netto: Diese Steuerungsgröße gibt 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 daraus resultierende Zinsaufwendungen.

Days Sales Outstanding (DSO): Daneben spielt das Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) mittels der Überwachung der Außenstandsdauer der operativen Forderungen eine Rolle. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) ist definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung.

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 Gewinn nach Steuern und setzt diesen ins Verhältnis zu den 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.

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 2015 folgende Kennzahlen zur Messung unserer Leistung im Hinblick auf das Mitarbeiterengagement, die Kundentreue und den Leadership Trust:

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 unsere Wachstumsstrategie von engagierten Mitarbeitern abhängt.

Kunden-Net-Promoter-Score (Kunden-NPS): Diese Kennzahl misst die Bereitschaft unserer Kunden, die SAP weiterzempfehlen. Sie wird aus unserer jährlichen Kundenumfrage abgeleitet. 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. Um einen ganzheitlichen Prozess sicherzustellen, bemühen wir uns, kürzlich übernommene Unternehmen laufend in die Umfragen einzubinden. Daraus ergeben sich Änderungen bei der Stichprobenziehung, die dazu führen, dass der Wert für 2015 nur eingeschränkt mit dem Vorjahreswert vergleichbar ist.

Leadership Trust Score: Wir verwenden diese Kennzahl, um in Zukunft noch verantwortungsbewusster handeln und unser Engagement für ein vertrauensvolles Arbeitsumfeld messen zu können. Die Kennzahl wird auf Basis einer Frage aus unserer jährlichen Mitarbeiterumfrage ermittelt, die das Vertrauen der Mitarbeiter in ihre Vorgesetzten misst. Wir berechnen den Leadership Trust Score mit der Net-Promoter-Score-Methodik.

WERTORIENTIERTE STEUERUNG

Unsere ganzheitliche Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen bildet zusammen mit begleitenden Analysen die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP.

Dabei nutzen wir Planungs- und Kontrollprozesse zur Ermittlung dieser Kennzahlen und zur Information von Entscheidungsträgern auf verschiedenen Managementebenen.

Ausgangspunkt unserer Planungs- und Kontrollprozesse ist die langfristige 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 werten wir unsere Mehrjahresplanung für Support- und Entwicklungsbereiche aus 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 finanziellen 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 Organisations-einheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen.

FINANZBEZOGENE KENNZAHLEN DES BERICHTS (NON-IFRS)

Unser Ausblick für 2015 basierte wie in den Vorjahren auf bestimmten Kennzahlen (Non-IFRS). Daher enthält dieser Bericht im Kapitel *Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse* einen Vergleich (Non-IFRS) unserer tatsächlich erreichten Kennzahlenwerte im Geschäftsjahr 2015 mit diesem Ausblick.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2015 und 2014

In der folgenden Tabelle stellen wir für die Geschäftsjahre 2015 und 2014 Überleitungen unserer IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden und jeweils am besten vergleichbaren Non-IFRS-Kennzahlen dar. Aufgrund von Rundungen können sich in dieser Tabelle bei Summenbildungen geringfügige Abweichungen ergeben.

Überleitung der IFRS- auf Non-IFRS-Kennzahlen der jeweiligen Geschäftsjahre

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015					2014		
	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Währungseinfluss	Non-IFRS Währungsbereinigt	IFRS	Anpassung	Non-IFRS
Umsatzkennzahlen								
Cloud-Subskriptionen und -Support	2.286	10	2.296	-297	1.999	1.087	14	1.101
Softwarelizenzen	4.835	1	4.836	-255	4.581	4.399	0	4.399
Softwaresupport	10.093	0	10.094	-678	9.416	8.829	5	8.834
Softwarelizenzen und -Support	14.928	2	14.930	-933	13.997	13.228	5	13.233
Cloud und Software	17.214	11	17.226	-1.230	15.996	14.315	19	14.334
Services	3.579	0	3.579	-276	3.304	3.245	0	3.245
Umsatzerlöse	20.793	11	20.805	-1.505	19.299	17.560	19	17.580
Aufwandskennzahlen								
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-1.022	232	-789			-481	88	-393
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-2.291	283	-2.008			-2.076	258	-1.818
Cloud- und Softwarekosten	-3.313	516	-2.797			-2.557	346	-2.211
Servicekosten	-3.313	180	-3.133			-2.716	125	-2.590
Umsatzkosten	-6.626	696	-5.930			-5.272	471	-4.801
Bruttogewinn	14.167	707	14.874			12.288	490	12.778
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.845	202	-2.643			-2.331	127	-2.204
Vertriebs- und Marketingkosten	-5.401	449	-4.952			-4.304	170	-4.134
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.048	116	-932			-892	86	-806
Restrukturierungskosten	-621	621	0			-126	126	0
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	0	0	0			-309	309	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	1	0	1			4	0	4
Operative Aufwendungen	-16.541	2.084	-14.457	1.062	-13.395	-13.230	1.288	-11.942
Betriebsergebnis	4.252	2.095	6.348	-443	5.904	4.331	1.307	5.638

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) und Ergebnis je Aktie (Non-IFRS), sowie Kennzahlen zu währungsbereinigten Umsätzen, Aufwendungen und zum Ergebnis. 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 für 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 für die Zukunft erwarteten Ergebnisse besser nachvollziehen zu können. Wir verwenden diese Umsatz- und Ergebniskennzahlen (Non-IFRS) konsistent für unsere interne Planung und Prognosen, unsere Berichterstattung, Vergütung und die externe Kommunikation, wie folgt:

- 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), vom Betriebsergebnis (Non-IFRS) und von der Kennzahl New Cloud Bookings 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 Softwaresupporterlöse, 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 Softwaresupporterlöse (IFRS), Erlöse (IFRS) aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Cloud- und Softwareerlöse (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.

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).

Informationen über Währungseffekte

Informationen über die Umsatzerlöse der SAP erachten wir als eine der zentralen Größen für unsere Investoren. Über diese Veränderungen geben Umsatzzahlen auf Basis von IFRS zwar Aufschluss, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch das Mengenwachstum als auch durch Währungseffekte beeinflusst. Da wir keine mengenmäßig standardisierten Produkte und Dienstleistungen verkaufen, können wir nicht durch Angaben zur Anzahl der verkauften Produkt- und Dienstleistungseinheiten über die mengenmäßige Umsatzveränderung informieren. Um trotzdem entscheidungsrelevante Informationen zur Beurteilung der Umsatzveränderung zu vermitteln, geben wir die um Währungseffekte bereinigte Umsatzveränderung an.

Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungs- bereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten.

Währungsbereinigte Umsatz- und Ergebniszahlen werden berechnet, indem Umsatz und Ergebnis mit den durchschnittlichen Wechselkursen der Vergleichsperiode anstatt der laufenden Periode 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. €	2015	2014	Δ in %
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.638	3.499	4
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen (ohne Akquisitionen)	-636	-737	-14
Free Cashflow	3.001	2.762	9

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 vielfach besser vergleichbar als unsere IFRS-Kennzahlen.
- **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 anpassen, 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.

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 ein Element der Gesamtveränderung einer Finanzkennzahl. 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 für oder höherwertig gegenüber anderen 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 gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen verstehen, die wir entsprechend den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften berichten.

Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement

- Die Gesundheit unserer Mitarbeiter und unseres Unternehmens ist uns ein wichtiges Anliegen und hilft uns, die Herausforderungen eines digitalen, globalen Arbeitsumfelds zu bewältigen.
- Wir unterstützen unsere Mitarbeiter dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten, damit sie auch unseren Kunden zum Erfolg in der digitalen Wirtschaft verhelfen können. Wir glauben daran, dass jeder Mitarbeiter ein Talent ist.
- Unsere „How We Run“-Verhaltensgrundsätze beschreiben, wie wir handeln, und bilden den Kern unserer Unternehmenskultur.

UNSERE PERSONALSTRATEGIE FÜR UNSERE MITARBEITER

Bei allem, was wir bei der SAP tun, stehen unsere Kunden im Mittelpunkt. Letztlich sind es aber unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für unsere Kunden im Einsatz sind und ihnen helfen, ihren Erfolg in der digitalen Wirtschaft voranzutreiben. Und nur dank ihnen sind wir in der Lage, DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA zu werden. Aus diesem Grund genießen unsere Mitarbeiter und ihre Belange bei uns einen hohen Stellenwert.

Im Zuge des digitalen Wandels ändern sich nicht nur die Erwartungen unserer Kunden. Auch unseren Mitarbeitern bieten sich völlig neue Möglichkeiten, ihr Arbeitsumfeld aktiv mitzugestalten. Qualifizierte Fachkräfte stellen heute hohe Anforderungen an ein solches Umfeld: Es muss vielfältig, flexibel und zugleich auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sein. Von ihren Vorgesetzten erwarten sie Inspiration und Engagement, aber auch Offenheit für neue Formen der Zusammenarbeit, die Innovationen möglich machen. Sie erwarten Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten – und möchten dabei modernste Technologien nutzen, die sie bei allen Aufgaben unterstützen.

Mit unserer Personalstrategie wollen wir eine Kultur schaffen, die der Komplexität, dem hohen Tempo und der globalen Dimension der digitalen Arbeitswelt Rechnung trägt. Eine solche Kultur fördert Innovation und Wandel und sorgt für höchste Zufriedenheit bei den Mitarbeitern. Unser Ziel ist es, dass sich unsere Mitarbeiter weiterbilden und ihre beruflichen Ziele verwirklichen, dass unsere Führungskräfte Talente motivieren und zu Spitzenkräften weiterentwickeln und dass die verschiedenen Bereiche unseres Unternehmens einfach und flexibel agieren können. Mit unseren drei Leitprinzipien Vereinfachung, Standardisierung und Kundenzufriedenheit arbeiten wir weiterhin auf unser Ziel hin, unseren Mitarbeitern einfache und nahtlose Arbeitsabläufe zu ermöglichen. Letztlich möchten wir mit dieser Strategie ein Personalwesen gestalten, das auf Cloud-Technologie und damit auf einfache Abläufe setzt.

GEWINNUNG UND BINDUNG VON TALENTEN

Um uns als DAS Cloud-Unternehmen powered by SAP HANA zu etablieren, müssen wir zunächst verstehen, was genau ein Cloud-Unternehmen ausmacht. Unser Wandel zum Cloud-Unternehmen bringt es mit sich, dass wir die Art und Weise ändern, wie wir neue Mitarbeiter für unser Unternehmen

gewinnen. Gleichmaßen müssen wir unsere Mitarbeiter weiterentwickeln und an uns binden.

2015 waren rund ein Viertel aller neuen Mitarbeiter junge Talente mit bis zu zwei Jahren Berufserfahrung. Für diesen Erfolg waren verschiedene Faktoren ausschlaggebend: unsere ehrgeizigen Ziele im Hinblick auf die Einstellung junger Talente, eine verstärkte Berücksichtigung von Vielfalt bei der Personalgewinnung, die intensive Nutzung der Lösung SAP SuccessFactors Recruiting für die Personalbeschaffung sowie die ununterbrochene Attraktivität der SAP als Arbeitgeber. So wurde die SAP 2015 vom Institut Great Place to Work in Brasilien, Greater China, Indien und Japan als attraktiver Arbeitgeber gewürdigt und von Forbes als ein „Bester Arbeitgeber“ ausgezeichnet.

Wir sind bestrebt, die Einarbeitung neuer Mitarbeiter möglichst reibungslos zu gestalten, um sie von Anfang an zu motivieren und zu inspirieren. Hierzu bieten wir spezielle Einsteigerprogramme an. Im Rahmen des SAP-University-Alliances-Programms arbeiten wir außerdem eng mit 2.300 Hochschulen zusammen und organisieren auf internationaler Ebene Treffen für Studierende, Infotage oder Programmierwettbewerbe wie die InnoJams und viele weitere Veranstaltungen.

Ein zentrales Element unserer Maßnahmen zur Gewinnung junger Talente ist außerdem unser duales Studienprogramm. Im Rahmen des Programms können Studierende bereits während ihres Studiums für SAP arbeiten und dadurch wertvolle Erfahrungen sammeln. Es ist schwerpunktmäßig auf Studiengänge mit IT-Bezug (Entwicklung, Services und Beratung) sowie auf Informatik- und Beratungsstudiengänge ausgerichtet. Zum Oktober 2015 waren 880 Studierende in unserem dualen Studienprogramm eingeschrieben. Vor einigen Jahren weiteten wir das ursprünglich für Deutschland entwickelte Programm auf wichtige Märkte wie China und Indien sowie kürzlich auch auf Irland, Ungarn und die USA aus. 2015 schlossen weltweit 210 Absolventen des Programms ihren ersten Arbeitsvertrag mit SAP ab. Im Jahr 2015 wurden insgesamt 63 % der Absolventen unseres dualen Studienprogramms übernommen (2014: 59 %). Die hervorragenden Leistungsbewertungen der Absolventen nach ihrem Abschluss untermauern den Erfolg dieses Programms.

Bei der Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter verfolgen wir seit 2013 den Grundsatz, dass jeder Mitarbeiter ein Talent ist. 2015 konnten wir unter anderem folgende Fortschritte verzeichnen:

- Wir haben unsere Prozesse und Softwareanwendungen für das Performance Management vereinfacht, um unsere Mitarbeiter mit unserer cloudbasierten Lösung Success Map noch besser in ihrer beruflichen Entwicklung unterstützen zu können.
- Es wurden spezielle Angebote entwickelt, mit denen wir junge Talente, Experten und Mitarbeiter mit großem Entwicklungspotenzial gezielt fördern.

- Wir haben Career Success Centers auf der ganzen Welt eingerichtet, die unseren Mitarbeitern individuelle Unterstützung bei ihrer Weiterentwicklung bieten.
- Weltweit wurde ein einheitliches Konzept für die Nachfolgeplanung in Führungspositionen eingeführt.

Um auch zukünftig in Wachstumsbereiche wie Cloud, SAP HANA und Geschäftsnetzwerke investieren zu können, haben wir Kürzungen in Bereichen vorgenommen, in denen wir kein signifikantes Wachstum erwarten. Im Rahmen dieses Programms wechselten rund 3.000 Mitarbeiter in neue Positionen oder schieden aus dem Unternehmen aus. Den Herausforderungen im Zusammenhang mit solchen Veränderungen begegnen wir mit verschiedenen, an den Bedürfnissen der Mitarbeiter ausgerichteten Maßnahmen. Hierzu zählen unter anderem Freiwilligenprogramme und Vorruhestandsregelungen, die sehr gut angenommen werden.

Die Mitarbeiterbindung bei der SAP lag 2015 bei 91,8 % (2014: 93,5 %). Mitarbeiterbindung definieren wir als Verhältnis der durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl abzüglich der von Mitarbeitern ausgehenden Austritte (Fluktuation) zur durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte. Wir streben eine hohe Mitarbeiterbindung an, wie sich in allen unseren Aktivitäten zur Förderung eines hohen Mitarbeiterengagements zeigt.

MOTIVATION DER MITARBEITER DURCH EINE EFFEKTIVE UND INSPIRIERENDE FÜHRUNGSKULTUR

Wir betrachten Personalführung als eigenständige Aufgabe und erwarten von unseren Führungskräften, dass sie ihrer Verantwortung gerecht werden. Mit einer Führungskultur, die in allen Unternehmensbereichen gleich gelebt wird, wollen wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter motiviert sind und beruflich vorankommen können.

Diese Führungskultur baut auf unseren Führungsprinzipien auf: Kundenerfolg sicherstellen, Einfachheit anstreben und Talente fördern. Die Digitalisierung erfordert, dass unsere Führungskräfte alles im Blick haben und sowohl kurz- als auch langfristig Mehrwert für unsere Kunden schaffen und zugleich die Abläufe optimieren. Eine wichtige Aufgabe unserer Führungskräfte ist jedoch auch die Gewinnung und Bindung von geeigneten Mitarbeitern auf einem hart umkämpften Arbeitsmarkt, der durch einen Mangel an Fachkräften mit digitalen Kenntnissen geprägt ist.

2015 konnten wir das Vertrauen der Mitarbeiter in die Führung weiter stärken, wie unsere im Oktober durchgeführte Mitarbeiterbefragung belegte. Dieses Vertrauen ermitteln wir mit der Kennzahl Leadership Trust Score, die als sogenannter Net Promoter Score (NPS) berechnet wird und im Jahr 2015 bei 52,3 % (2014: 46,8 %) lag. Das für 2015 gesetzte Ziel von 51 % haben wir damit übertroffen. Für 2016 haben wir uns vorgenommen, das im Jahr 2015 erreichte Niveau eines Leadership-NPS-Wertes von über 52 % zu erhalten.

Unsere Führungskräfte müssen sich auf allen Ebenen des Unternehmens mit unseren Zielen und unserer Strategie identifizieren. Sie müssen ihre Mitarbeiter motivieren, sich neues Wissen und neue Fähigkeiten anzueignen. Und sie müssen in der Lage sein, den Wandel unseres Unternehmens voranzutreiben. 2015 führten wir eine dreitägige Pflichtschulung für alle Führungskräfte auf oberster Führungsebene durch. Jeder Teilnehmer sollte dabei einen Plan ausarbeiten, mit welchen Maßnahmen er zum Wandel der SAP beitragen möchte. Darüber hinaus führten wir 2015 ein Schulungsprogramm für Führungskräfte im unteren Management ein, die für 75 % der SAP-Mitarbeiter verantwortlich sind. Auch für Führungskräfte auf mittlerer und oberer Führungsebene werden im ersten Quartal 2016 entsprechende Programme eingerichtet. Die Teilnahme an diesen Programmen ist für alle Führungskräfte mit Personalverantwortung im Sinne ihrer beruflichen Weiterentwicklung verbindlich.

Im Juli 2015 nahmen unsere Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger an einem virtuellen Leadership Summit teil. Ziel dabei war es, unser Konzept für den digitalen Wandel – das Digital Business Framework – vorzustellen, den Zusammenhang mit der Strategie aufzuzeigen und unternehmensweit einheitlich zu kommunizieren. Neben einem ausführlichen Überblick über die aktuelle Geschäftslage und einer Zusammenfassung der Bewertungsergebnisse für die 250 obersten Führungskräfte wurde aufgezeigt, wie das Digital Business Framework positioniert und kommuniziert werden soll.

VIELFÄLTIGE MÖGLICHKEITEN FÜR EINE KONTINUIERLICHE WEITERBILDUNG

Ziel unserer SAP-Kultur ist es, alle Mitarbeiter unabhängig von ihrer Hierarchieebene und Rolle dabei zu unterstützen, sich neue Kenntnisse und Fähigkeiten anzueignen. Wir glauben daran, dass jeder Mitarbeiter ein Talent ist, und wollen daher, dass sich jeder optimal weiterentwickeln kann. Das Jahr 2015 stand ganz im Zeichen der Weiterbildung. Dabei war es uns ein wichtiges Anliegen, sowohl die Kontrolle als auch die Transparenz über unsere Ausgaben für Bildungsmaßnahmen zu verbessern.

Unsere Angebote zur beruflichen Weiterbildung (Online-Kurse zum Selbststudium, die von Sprachkursen über technische Schulungen bis hin zum Erwerb von Soft Skills reichen) stehen allen Mitarbeitern offen. Neben den Weiterbildungsportfolios der einzelnen Vorstandsbereiche unterstützen virtuelle Schulungsprogramme für das Selbststudium die Mitarbeiter dabei, sich im Einklang mit ihren Karrierezielen weiterzuentwickeln. Durch Coaching- und Mentorenprogramme, Hospitationsmöglichkeiten und Moderationsangebote fördern wir außerdem die Möglichkeit, praktisch von Kollegen zu lernen. Für unser globales Coaching-Programm wurden wir 2015 mit dem International Coaching Federation Prism Award ausgezeichnet, für unser Programm Global Customer Operations (GCO) University mit dem Brandon Hall Gold Award for Excellence in Sales Performance.

Darüber hinaus hatten unsere weltweiten Mitarbeiter 2015 die Möglichkeit, sich im Rahmen zahlreicher Workshops zum Thema Lernkultur sowie bei Coffee Corner Sessions online oder persönlich mit Kollegen und Führungskräften auszutauschen.

FÖRDERN VON INNOVATION, LEISTUNG UND ENGAGEMENT DURCH EIN ANSPRECHENDES ARBEITSUMFELD

Wir möchten ein Arbeitsumfeld schaffen, das Innovation ermöglicht, für eine hohe Zufriedenheit unserer Mitarbeiter sorgt und sie zu Spitzenleistungen motiviert. Hierzu bieten wir folgende Zusatzleistungen und Programme an:

- Auch 2015 hatten unsere Mitarbeiter im Rahmen des Share Matching Plan (SMP) die Möglichkeit, SAP-Aktien mit einem Preisabschlag zu erwerben und hierfür zusätzliche Aktien kostenlos zu beziehen. Die Mitarbeiter erhielten außerdem Restricted Stock Units (RSUs) aus dem Employee Participation Plan (EPP) sowie aus dem Stock Option Plan (SOP), mit dem wir ausgewählte Mitarbeiter und Führungskräfte des oberen Managements für ihre Leistung belohnen.
- Um Mitarbeitern die Erledigung von Personalangelegenheiten zu erleichtern, arbeiten wir kontinuierlich daran, die IT-Landschaft für das Personalwesen weiter zu optimieren, beispielsweise durch die Einführung weiterer SAP-SuccessFactors-Lösungen.
- Mit der Initiative „Accelerate Winning in HR“ trägt unsere Personalabteilung mit ihrem Fachwissen zur Umsetzung unserer Unternehmensziele bei. 2015 unterstützten rund 130 Mitarbeiter der Personalabteilung unsere HR-Vertriebsteams. Potenziellen Kunden konnten wir im Rahmen unserer Initiative „SAP Runs SAP“ aufzeigen, wie wir unsere HR-Lösungen erfolgreich auch in unserem eigenen Unternehmen einsetzen.

Ein weiteres Beispiel für unsere Programme sind die „People Weeks“, die wir 2015 erneut durchgeführt haben. Über einen Zeitraum von zwei Wochen hatten Mitarbeiter die Möglichkeit, voneinander zu lernen, Ideen auszutauschen und über Kulturen, Geschlechter und Generationen hinweg Gemeinsamkeiten zu entdecken. An der Veranstaltung mit dem Motto „Shine Through the Cloud“ nahmen 25.000 Mitarbeiter an 75 Standorten in 52 Ländern teil.

UNSER EINSATZ FÜR INKLUSION, DIE GESUNDHEIT UNSERER MITARBEITER UND SOZIALE INNOVATION

Vielfalt und Inklusion

Eine Unternehmenskultur, die Inklusion als Chance begreift, stärkt unsere Innovationskraft und das Engagement unserer Mitarbeiter. Sie trägt außerdem dazu bei, dass wir besser auf unsere Kunden eingehen und unsere Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen können. Bei unseren Maßnahmen zur Verbesserung von Vielfalt und Inklusion befassen wir uns insbesondere mit:

- geschlechterspezifischem Verhalten
- generationenspezifischem Verhalten
- der Inklusion von Personen mit Behinderungen
- Aspekten von Kultur und Identität

Wir haben uns verpflichtet, bis zum Ende des Jahres 2017 den Anteil von Frauen in Führungspositionen auf 25 % zu erhöhen. Diesem Ziel sind wir mit einem Anstieg des Anteils weiblicher Führungskräfte von 21,3 % Ende 2014 auf 23,6 % zum Ende des Jahres 2015 ein großes Stück näher gekommen.

Wir bieten Führungskräfte-Patenschaften für Frauen an und bemühen uns, für offene Stellen eine ausgewogene Anzahl qualifizierter männlicher und weiblicher Kandidaten in die engere Auswahl zu ziehen. Dabei soll die Auswahlliste auch unseren Diversity-Zielen entsprechen. Mit unserem renommierten und preisgekrönten Leadership Excellence Acceleration Program (LEAP) unterstützen wir außerdem talentierte Mitarbeiterinnen, die eine Führungsposition bei SAP anstreben. Im Mai 2015 veranstalteten wir anlässlich unserer Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW den ersten Women's Leadership Summit.

Zu den weiteren Initiativen, mit denen wir die berufliche Weiterentwicklung unserer weiblichen Mitarbeiter unterstützen, zählen die Webinar-Reihe „Women's Professional Growth“, das Business Women's Network und die Online-Community Women@SAP.

Für unser Engagement für die Gleichstellung der Geschlechter am Arbeitsplatz wurde SAP America als erstes Technologieunternehmen in den Vereinigten Staaten mit dem „Economic Dividends for Gender Equality (EDGE)“-Zertifikat ausgezeichnet.

Unsere Initiative „Autism at Work“ (Autismus in der Arbeitswelt), in deren Rahmen wir verstärkt Menschen mit Autismus-Spektrum-Störungen (ASS) einstellen, hat weiter an Fahrt aufgenommen und stößt auf positive Resonanz. Im Oktober 2015 haben wir das Programm auch auf unsere Standorte in Australien ausgeweitet. Das Programm, das es damit nun in acht Ländern gibt, erhielt bereits zahlreiche Auszeichnungen, unter anderem den Catalyst Award der US-amerikanischen Behindertenorganisation The Arc. Bis zum Jahr 2020 möchten wir den Anteil von Mitarbeitern mit ASS auf 1 % erhöhen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind rund 100 Mitarbeiter mit ASS bei der SAP beschäftigt. Diese Mitarbeiter können durch ihre Genauigkeit in den Bereichen Entwicklung und Datenanalyse unsere Innovationsfähigkeit deutlich verbessern und tragen zur Vielfaltigkeit unseres Unternehmens bei.

Auch in anderen Bereichen konnten wir große Fortschritte verzeichnen. So setzen wir uns auf verschiedene Weise für die Rechte von Lesben, Schwulen, Bisexuellen und Transsexuellen ein. Das globale Mitarbeiternetzwerk Pride@SAP zählt mittlerweile über 5.000 Mitglieder und bietet das ganze Jahr über

zahlreiche Aktivitäten und Initiativen an. Im April 2015 trat die SAP in den USA der Human Rights Campaign (HRC) Business Coalition for Workplace Fairness bei, die den Employment Non-Discrimination Act (ENDA) der US-Regierung unterstützt. Im Corporate Equality Index 2016 der HRC Foundation erzielte die SAP Bestwerte.

Anfang des Jahres 2015 riefen wir die Initiative „How We Run“ ins Leben, mit der die bisherigen SAP-Werte durch neue Verhaltensgrundsätze abgelöst wurden. Diese beschreiben, was die SAP auszeichnet. Auch unsere Mitarbeiter konnten an der Ausarbeitung der neuen Verhaltensgrundsätze mitwirken, die unsere Unternehmenskultur enger mit unserer Strategie verknüpfen sollen. Die fünf Grundsätze lauteten:

- „Tell it like it is“ (Klartext reden)
- „Build bridges, not silos“ (Brücken bauen)
- „Keep the promise“ (Versprechen halten)
- „Stay curious“ (Neugierig bleiben)
- „Embrace differences“ (Vielfalt leben)

Gesundheit und Wohlbefinden

Mit umfassenden Leistungen, Programmen und Services möchten wir die Gesundheit unserer Mitarbeiter fördern:

- Das Programm COPE (Corporate Oncology Program for Employees) wird für Mitarbeiter in Deutschland, Kanada und den USA angeboten, die an Krebs erkrankt sind. Im Rahmen von COPE erhalten sie eine kostenlose personalisierte Analyse und Auswertung ihrer Tumordaten auf Basis der Software TreatmentMAP™ unseres externen Partners Molecular Health.
- Für unsere Führungskräfte in leitender Funktion bieten wir einen eintägigen Gesundheits-Check an.
- Das Programm „Take Charge of Your Health and Wellbeing“ unterstützt Mitarbeiter dabei, Verantwortung für ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden zu übernehmen.
- Das Health Ambassador Network ist ein globales Netzwerk aus Health Ambassadors, das sich für das Thema Gesundheit an unseren verschiedenen Standorten einsetzt und Best Practices für das Gesundheitsmanagement erarbeitet.
- An den verschiedenen Standorten können Mitarbeiter lokale Angebote in Anspruch nehmen, beispielsweise Haut-Screenings, Fitnesscenter und Sportgruppen, Achtsamkeits-Seminare, Sehtests und verschiedenste Kurse rund um das Thema Gesundheit.

Unser betrieblicher Gesundheitskulturindex (Business Health Culture Index, BHCI), den wir im Rahmen unserer Mitarbeiterbefragung ermitteln, gibt 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.

Die positive Entwicklung dieses Index hat sich fortgesetzt: Er ist von 72 % im Jahr 2014 auf 75 % im Jahr 2015 gestiegen. Der

BHCI wurde für das Jahr 2014 auf Basis zweier Fragen zum Thema Work-Life Balance innerhalb der Mitarbeiterbefragung neu berechnet und entspricht nun 72 % statt 70 %. Durch die Änderungen wurde sowohl der Fragebogen vereinfacht als auch die Vergleichbarkeit des BHCI mit externen Benchmarks verbessert. Das sehr positive Ergebnis in 2015 ist für uns ein Anhaltspunkt dafür, dass eine gesundheitsfördernde Arbeitskultur deutlich positive Auswirkungen auf die Mitarbeiter hat. Angesichts eines sich kontinuierlich verändernden Geschäftsumfelds und unseres Wandels zum Cloud-Unternehmen sind wir fest davon überzeugt, dass unser sehr gutes Geschäftsergebnis im Jahr 2015 auch auf die hohen BHCI-Werte zurückzuführen ist. Ausgehend von den Daten des Jahres 2015 würde eine Veränderung unseres BHCI um einen Prozentpunkt unser Betriebsergebnis mit 75 bis 85 Mio. € beeinflussen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel *Integrierte Leistungsanalyse* in der Online-Version unseres Integrierten Berichts.

Gesellschaftliches Engagement

Der digitale Wandel bringt sowohl für unser Unternehmen als auch für unsere Kunden eine große Herausforderung mit sich: Wir müssen dafür sorgen, dass weltweit genügend Fachkräfte mit den entsprechenden Kompetenzen zur Verfügung stehen. Die demografische Entwicklung stellt uns dabei vor eine immense Aufgabe. Weltweit gibt es mehr als eine Milliarde junge Menschen, von denen 85 % in Entwicklungsländern leben und über 90 Millionen arbeitslos sind. Gleichzeitig werden 2020 weltweit 40 Millionen Fachkräfte fehlen. Wir möchten dazu beitragen, diesen Fachkräftemangel zu mildern, und die wirtschaftliche Entwicklung in diesen Ländern fördern. Deshalb zielt unser gesellschaftliches Engagement darauf ab, jungen Menschen weltweit die Kenntnisse zu vermitteln, mit denen sie gesellschaftliche Probleme in Angriff nehmen und die beruflichen Perspektiven der digitalen Wirtschaft nutzen können.

Mit unseren Programmen im Bereich Corporate Social Responsibility (CSR) konzentrieren wir uns auf zwei Schwerpunkte: Zum einen fördern wir innovative Sozialunternehmen, die jungen Menschen das Rüstzeug für einen erfolgreichen Berufsstart vermitteln. Zum anderen fördern wir mit Kompetenz-, Ausbildungs- und Weiterbildungsprogrammen Fachkräfte für den IT-Sektor.

Ein zentrales Element unseres CSR-Konzepts ist das Pro-bono-Engagement, bei dem die Kenntnisse und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter dem Gemeinwohl zugutekommen. Im Rahmen solcher Programme können unsere Mitarbeiter ihre Führungskompetenzen stärken, während Menschen und Gemeinden auf der ganzen Welt von ihrem Know-how profitieren. Seit vier Jahren bieten wir besonders talentierten Mitarbeitern die Möglichkeit, im Rahmen unseres Programms SAP Social Sabbatical für einige Wochen Bildungseinrichtungen und soziale Unternehmen in Schwellenländern bei der Bewältigung geschäftlicher Herausforderungen zu unterstützen. 2015 haben wir das Programm ausgeweitet und arbeiten nun auch mit lokalen Organisationen in den Regionen der Teilnehmer

zusammen. Im Jahr 2015 leisteten 163 Mitarbeiter insgesamt über 40.000 Pro-bono-Stunden für 57 Organisationen. Zu ihnen gehören das Technologie-Start-up-Unternehmen AhoodooTec im äthiopischen Addis Abeba, das mobile und webbasierte Anwendungen für Schulen entwickelt, und das brasilianische Start-up-Unternehmen Livox, das barrierefreie Lern- und Kommunikationssoftware für Menschen mit Behinderungen konzipiert.

Mit großem Erfolg führte die SAP im Oktober 2015 die Africa Code Week durch, in deren Rahmen rund 90.000 Kindern Programmierkenntnisse vermittelt wurden. An den mehr als 3.000 kostenlosen Programmierworkshops nahmen Kinder und Jugendliche aus 17 afrikanischen Ländern teil.

2015 wurde die Welt Zeuge des Ausmaßes der weltweiten Flüchtlingskrise. SAP-Führungskräfte und -Mitarbeiter unterstützten den ganzheitlichen Ansatz der SAP, einen wichtigen Beitrag zu leisten. Neben humanitärer Hilfe erhielten mehr als 100 Flüchtlinge die Möglichkeit, ein Praktikum bei SAP zu absolvieren. Durch Mitarbeiterspenden in Höhe von mehr als 200.000 € und Spenden der CSR-Organisation konnte die SAP über 900.000 € für Soforthilfemaßnahmen, langfristige Ausbildungsprogramme und Integrationsprojekte für Flüchtlinge bereitstellen. Gemeinsam mit der Indie-Rock-Band Imagine Dragons rief die SAP außerdem unter dem Hashtag #One4 das Projekt „One4“ ins Leben. Der Grammy-Gewinner Imagine Dragons spendete die Erlöse aus dem Verkauf seines Songs „I Was Me“ an das Flüchtlingshilfswerk der Vereinten Nationen. Für die ersten fünf Millionen Downloads über iTunes spendete die SAP zudem weitere 10 US-Cents pro Download.

Befragung der Mitarbeiter

Die Ergebnisse unserer letzten Mitarbeiterbefragungen hatten gezeigt, dass unsere Mitarbeiter zwar von unserer Strategie überzeugt waren, jedoch nicht wussten, wie sie diese in ihrem Arbeitsalltag umsetzen sollten. Deshalb lag unser besonderes Augenmerk auch 2015 auf diesem Bereich. Wir befragten unsere Mitarbeiter vierteljährlich zu unserer Strategie. Im Laufe der fünf in den Jahren 2014 und 2015 durchgeführten Befragungen nahm die Unterstützung der Mitarbeiter für unsere Strategie zu. Ende September 2015 gaben mehr als 8 von 10 Mitarbeitern an, unsere Strategie zu kennen, sie zu verstehen und sich für ihre Umsetzung einzusetzen. Auch 2016 möchten wir ermitteln, in welchem Maß unsere Strategie von unseren Mitarbeitern getragen wird. Dabei werden wir auch untersuchen, ob die zentralen Elemente unserer Unternehmenskultur – unsere „How We Run“-Verhaltensgrundsätze und Führungsprinzipien – im Arbeitsalltag umgesetzt werden.

Um unsere Fortschritte in Bezug auf die verschiedenen Initiativen zu bewerten, führten wir von Oktober bis November 2015 unsere jährliche Mitarbeiterbefragung durch. So können wir einen Zusammenhang zwischen unserer finanziellen und nicht finanziellen Leistung und dem Mitarbeiterengagement herstellen. Eine Veränderung unseres Mitarbeiterengagement-

Index (Employee Engagement Index, EEI) um einen Prozentpunkt würde unser Betriebsergebnis mit 40 Mio. € bis 50 Mio. € beeinflussen. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel *Integrierte Leistungsanalyse* in der Online-Version unseres Integrierten Berichts. Neben Wachstum, Profitabilität und Kundentreue ist das Mitarbeiterengagement auch in Zukunft eines der Unternehmensziele der SAP.

Die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung des Jahres 2015 sind außerordentlich positiv. Der EEI zeigt einen kontinuierlichen Aufwärtstrend und hat mit einem Anstieg um 2 Prozentpunkte auf 81 % den höchsten Wert seit 2010 erreicht. Die Mitarbeiterzufriedenheit stieg nahezu in allen Aspekten und Themenbereichen des Fragebogens.

Angesichts unseres Ziels, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern, können wir uns damit jedoch nicht zufriedengeben. Aufgrund der Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung wollen wir uns 2016 insbesondere auf zwei Bereiche konzentrieren: auf die Vereinfachung unserer Prozesse und auf unsere Innovationsfähigkeit. Das Mitarbeiterengagement wird auch weiterhin eines unserer strategischen Unternehmensziele bleiben. Daher halten wir an unserem Ziel fest, diesen Wert 2016 auf 82 % zu erhöhen. Wir haben uns damit ein ehrgeiziges Ziel gesetzt, denn im externen Vergleich rangiert unser aktueller Mitarbeiterengagement-Wert bereits unter den besten 10 %. Darüber hinaus wollen wir die Serviceangebote unserer Personalabteilung vereinfachen. Hierzu haben wir unser internes Programm „HR Run Simple“ ins Leben gerufen. Auch hier ermitteln wir durch Befragungen die Zufriedenheit der internen HR-Kunden. Die Umfragen geben uns Aufschluss darüber, wie wir unsere strategischen Investitionen und Ressourcen gezielter einsetzen können. Gleichzeitig helfen sie uns, die Effizienz zu steigern, indem wir Services kontinuierlich verbessern oder bestimmte Services nicht weiter anbieten.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigten wir, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte, 76.986 Mitarbeiter weltweit (31. Dezember 2014: 74.406). Dies entspricht einem Anstieg der Mitarbeiterzahl um 2.579 gegenüber dem Vorjahr. Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SAP-Konzern im Geschäftsjahr 2015 lag bei 75.180 (2014: 68.343).

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 2015 waren die meisten unserer Mitarbeiter (44 %) in der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)

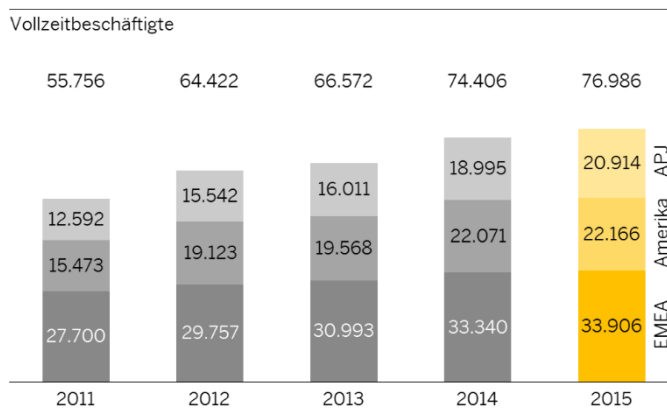
beschäftigt (23 % in Deutschland und 21 % in anderen Ländern der Region), 29 % in der Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) (21 % in den USA und 8 % in anderen Ländern der Region) sowie 27 % in der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ).

Die weltweite Beschäftigtenzahl (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) im Bereich Cloud und Software fiel um weniger als 1 % auf 14.991 (2014: 15.074). Im Bereich Services erhöhte sich die Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2015 um 3 % auf 15.085 (2014: 14.639). Die Anzahl unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung stieg um 11 % auf 20.938 (2014: 18.908). Die Beschäftigtenzahl in Vertrieb und Marketing stieg um 1 % auf 18.206 (2014: 17.969). Im Bereich Allgemeine Verwaltung blieb die Mitarbeiterzahl nahezu unverändert bei 5.024 Vollzeitbeschäftigten (2014: 5.023) zum Ende des Berichtsjahres. Im Bereich Infrastruktur verzeichneten wir einen Mitarbeiterrückgang um 2 % auf 2.743 (2014: 2.794).

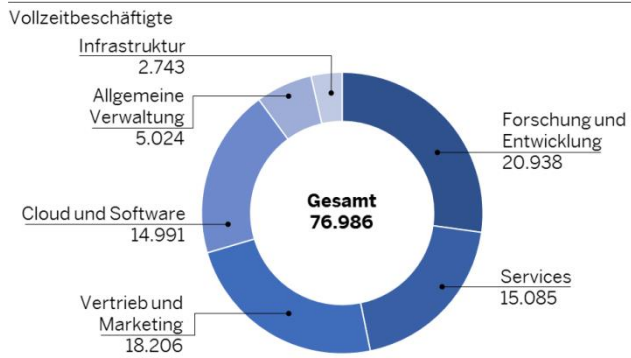
In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte) um 95 oder weniger als 1 %, in der Region EMEA um 566 oder 2 % und in der Region APJ um 1.919 oder 10 %.

Der Personalaufwand je Mitarbeiter stieg im Geschäftsjahr 2015 auf 135 Tsd. € (2014: 115 Tsd. €). Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Gehälter, der mitarbeiterbezogenen Restrukturierungskosten, der anteilsbasierten Vergütung und aus dem deutlichen Anstieg des Aktienkurses im Jahr 2015. Der Personalaufwand je Mitarbeiter definiert sich als Quotient aus Personalaufwand und durchschnittlicher Anzahl der Mitarbeiter. Ausführliche Informationen zur Mitarbeitervergütung sowie eine detaillierte Übersicht über die Anzahl der SAP-Mitarbeiter finden Sie unter *Textziffer (7)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Anzahl der Mitarbeiter



Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen



Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgas- emissionen

- Auch 2015 haben wir ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energiequellen genutzt.
- Zur Kompensation der CO₂-Emissionen unserer Geschäftsflüge haben wir Emissionsausgleiche eingeführt.
- Wir haben unser Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 auf weitere Standorte ausgeweitet.

2015 konnten wir erhebliche Fortschritte bei der Umsetzung unserer Ziele zur Verringerung unserer Treibhausgasemissionen verzeichnen. Zu diesem Erfolg beigetragen haben insbesondere Entwicklungen in den Bereichen Digitalisierung und umweltfreundliche Technologie, die umwälzende Veränderungen für die globale Wirtschaft mit sich bringen und mit denen Unternehmen ihren Energieverbrauch und ihre Treibhausgasemissionen erheblich verringern können. Wir nutzen diese Entwicklungen für unser eigenes Unternehmen und helfen auch unseren Kunden, in ihren Unternehmen von diesen Trends zu profitieren. Beispielsweise unterstützen wir Unternehmen bei der Umgestaltung ihrer Geschäftsmodelle auf der Grundlage von technischen Entwicklungen wie intelligenten Stromnetzen und dem Internet der Dinge. Auf diese Weise leisten wir einen Beitrag zur Verringerung des CO₂-Gesamtausstoßes von Unternehmen, die über digitale Geschäftsnetzwerke miteinander vernetzt sind.

AUSBAU UNSERER „GRÜNEN CLOUD“

Wir wissen, dass der Energieverbrauch in den Rechenzentren eng mit Innovationen und der Nutzung unserer Lösungen durch unsere Kunden zusammenhängt. Mit der beschleunigten

Verlagerung unseres Geschäfts in die Cloud haben wir deshalb unsere Unternehmensstrategie eng mit unserer Umweltstrategie verzahnt. So haben wir 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. Im Rahmen der Bewertung unserer Umweltauswirkungen untersuchen wir vor allem unseren Energieverbrauch im gesamten Unternehmen und die Treibhausgasemissionen entlang unserer Wertschöpfungskette.

SENKUNG DER 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 des Greenhouse Gas Protocol) 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 auf die Reduzierung der Emissionen konzentrieren möchten, die wir direkt steuern oder beeinflussen können. Wir möchten jedoch

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: Wir steigern die Effizienz unserer Abläufe in Verbindung mit der Erarbeitung zukunftsweisender Konzepte, erwerben Grünstromzertifikate mit hohen Qualitätsstandards und investieren in hochwertige Emissionszertifikate.

Neben unserem langfristigen Ziel für das Jahr 2020 haben wir uns auch jährliche Ziele für die Steuerung unserer internen Abläufe gesetzt. Obwohl wir 2015 andere Unternehmen übernommen und in unseren Konzern integriert haben, sind unsere Nettoemissionen von 500 Kilotonnen CO₂ im Vorjahr auf 455 Kilotonnen gesunken. Dieser Rückgang ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass wir die Zahl unserer Geschäftsflüge verringern und die damit verbundenen Treibhausgasemissionen durch Emissionszertifikate ausgleichen konnten. 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 Seiten unserer Kunden als auch bei uns ein deutliches Verbesserungspotenzial im Hinblick auf unsere Umwelt-auswirkungen.

Seit Anfang 2008 konnten wir dank unserer Maßnahmen zur Emissionsverringerung Kosten in Höhe von 346 Mio. € vermeiden (verglichen mit den hochgerechneten Kosten, die ohne diese Maßnahmen entstanden wären). In den vergangenen drei Jahren wurden auf diese Weise Kosten in Höhe von 124 Mio. € vermieden, von denen allein 39,8 Mio. € auf das Jahr 2015 entfallen.

INVESTITION IN INNOVATIONEN IM UMWELTBEREICH

Im Spannungsfeld zwischen geschäftlichem Wachstum und der angestrebten Emissionsverringerung verfolgen wir neue Strategien, um diese beiden Ziele miteinander in Einklang zu bringen. So haben wir 2015 unter anderem Emissionsausgleiche für Geschäftsflüge eingeführt. Neben Maßnahmen, mit denen wir Geschäftsflüge vermeiden beziehungsweise die Zahl dieser Flüge insgesamt verringern möchten, haben wir im zweiten Halbjahr 2015 damit begonnen, die Emissionen bestimmter Geschäftsflüge in den USA durch Emissionszertifikate zu kompensieren (an unseren Standorten in den USA ist die Zahl der Geschäftsflüge am höchsten). Durch diesen Emissionsausgleich konnten wir 35 Kilotonnen CO₂ kompensieren.

Durch weitere Investitionen in Technologien für die virtuelle Zusammenarbeit möchten wir die Zahl der Geschäftsreisen unserer Mitarbeiter verringern. Wir haben deshalb unsere bestehenden TelePresence- und Videokonferenz-Systeme um neue Collaboration Rooms auf Basis der Kommunikationsplattform Skype for Business ergänzt, in denen die Mitarbeiter über Landesgrenzen und Zeitzonen hinweg zusammenarbeiten

können. Unternehmensweit wurden bereits mehr als 100 dieser Collaboration Rooms eingerichtet; weitere sollen 2016 folgen. Da immer mehr Mitarbeiter per Video-Chat kommunizieren, wurden außerdem über 1.200 Besprechungsräume mit 360-Grad-Kameras ausgestattet, um auch zugeschaltete Teilnehmer an anderen Standorten interaktiv einzubinden. Über Skype for Business können die Mitarbeiter zudem über ihren PC oder Laptop per Video-Chat mit Kollegen kommunizieren.

Um die durch unsere Firmenwagen verursachten Emissionen weiter zu verringern, haben wir uns vorgenommen, den Anteil von Elektroautos (oder alternativer Fahrzeugtechnologien) in unserem Fuhrpark von derzeit 1 % bis zum Jahr 2020 auf 20 % zu erhöhen. Zum Jahresende 2015 umfasste der Fuhrpark in unserer Zentrale in Walldorf bereits 55 rein elektrisch angetriebene Fahrzeuge, die an insgesamt 57 Ladestationen aufgeladen werden können, global sind es circa 300 Fahrzeuge. Mit unseren Elektroauto-Initiativen möchten wir einem Dilemma begegnen, das sich in den letzten Jahren verschärft hat: Durch das Wachstum unseres Unternehmens ist auch jedes Jahr die Anzahl der SAP-Mitarbeiter gestiegen, die Anspruch auf einen Firmenwagen haben. Wir möchten jedoch erreichen, dass wir unseren Effizienzgewinnen nicht durch unseren wachsenden Fuhrpark entgegenwirken.

Wie bereits in unseren Gebäuden und Rechenzentren setzen wir deshalb auch an den Ladestationen für die Elektroautos in unserem Fuhrpark zu 100 % auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Für unsere Mitarbeiter in Deutschland beispielsweise schaffen wir 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 sind fest davon überzeugt, dass wir mit unseren Initiativen im Bereich Elektroautos einen entscheidenden Beitrag zur Umsetzung unserer Reduktionsziele für das Jahr 2020 leisten können.

Im Jahr 2015 verursachte der Einsatz von SAP-Produkten bei unseren mehr als 300.000 Kunden beinahe 15-mal mehr Emissionen als die SAP alleine. Dabei wurden ungefähr 6.800 Kilotonnen CO₂ ausgestoßen. Mit der Nutzung von 100 % erneuerbarem Strom weiten wir unser Engagement für Nachhaltigkeit maßgeblich aus und verzahnen es eng mit unserer Cloud-Strategie, da für den Einsatz unserer Cloud-Produkte keine CO₂-Emissionen entstehen.

Auch 2015 konnten wir mit unserer Investition in den Livelihoods Fund positive Ergebnisse erzielen. Die Erträge dieses Investmentfonds bestehen aus hochwertigen Emissionsgutschriften. Vor einigen Jahren haben wir uns dazu verpflichtet, 3 Mio. € über 20 Jahre in diesen Fonds zu investieren, der eine nachhaltige landwirtschaftliche Produktion und Flächennutzung in der ganzen Welt unterstützt. Mit dem Fonds werden vor allem Projekte zur Wiederherstellung des ökologischen Gleichgewichts in der Landwirtschaft, dem Waldfeldbau 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 gezielt in Projekte, von denen die Gesellschaft, die Umwelt und letztlich auch die SAP profitieren. 2015 haben wir Emissionsgutschriften aus dem Fonds erhalten, mit denen wir unseren CO₂-Ausstoß um weitere 23 Kilotonnen ausgleichen konnten.

Eine wichtige Initiative war 2015 außerdem die Umsetzung der Norm ISO 14001 an weiteren SAP-Standorten auf der ganzen Welt. An 32 unserer weltweiten Standorte verfügen wir nun über ein allgemein anerkanntes Umweltmanagementsystem. Hierzu gehören neben unserer nordamerikanischen Zentrale in Newtown Square, Pennsylvania und unseren Standorten in Palo Alto, San Francisco, Sunnyvale und Dublin, Kalifornien (USA) Niederlassungen in verschiedenen Ländern wie Deutschland, Frankreich, Israel, Italien, Kanada, Österreich, Südafrika und der Tschechischen Republik. 2015 wurden mit Singapur, der Schweiz sowie Rio de Janeiro und São Paulo in Brasilien weitere Standorte zertifiziert. Eine Vorlage für die Implementierung eines einheitlichen Umweltmanagementsystems soll uns eine schnellere Einführung von ISO 14001 in weiteren Niederlassungen ermöglichen. Auf diese Weise entsteht ein globales Netzwerk, über das die unterschiedlichen Standorte zusammenarbeiten und Best Practices austauschen können. Durch die laufende Zertifizierung weiterer Niederlassungen möchten wir erreichen, dass 70 % unserer Vollzeitbeschäftigten bis zum Jahr 2018 an nach ISO 14001 zertifizierten Standorten arbeiten. Ende 2015 hatte die SAP in 15 Ländern und an 32 einzelnen Standorten ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001. Die entspricht einem Anteil von 22,2 % unserer Vollzeitbeschäftigten.

MESSUNG UNSERES ENERGIEVERBRAUCHS

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 zukauff. Unser Energieverbrauch stieg von insgesamt 920 Gigawattstunden (GWh) im Jahr 2014 auf 965 Gigawattstunden im Jahr 2015 an.

Dieser Anstieg ist auf das Wachstum unserer Mitarbeiterzahl und unseres Unternehmens 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, sinkt somit trotzdem der gesamte Energieverbrauch, der durch den Einsatz von Hardware entsteht.

OPTIMIERUNG DER EFFIZIENZ IN UNSEREN RECHENZENTREN

Unsere Rechenzentren sind die zentrale Infrastruktur, über die wir Kunden unsere Lösungen bereitstellen. Ein erheblicher Teil unserer gesamten Treibhausgasemissionen fällt dort an. Zugleich bilden unsere Rechenzentren einen Schwerpunkt unserer Maßnahmen zur Emissionsverringerung, da durch die Verlagerung unseres Geschäfts in die Cloud unser Energieverbrauch angestiegen ist. Zudem steigen unsere Kunden immer mehr auf unsere technologischen Innovationen und Lösungen um. Im Zusammenhang mit unseren Gebäuden, dem Betrieb unserer Rechenzentren und unserer Infrastruktur haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Energieeffizienz weiter zu verbessern und Innovation voranzutreiben. So hat der TÜV Rheinland für eines unserer größten Rechenzentren in St. Leon-Rot das Zertifikat „Energieeffizientes Rechenzentrum“ ausgestellt und im dazugehörigen Energieaudit eine Energieeffizienz von 98,7 % bescheinigt. Der Strom für den Betrieb unserer internen und externen Server stammt zu 100 % aus erneuerbaren Energiequellen. Der Stromverbrauch in den Rechenzentren an unseren eigenen Standorten und in den von uns genutzten externen Rechenzentren ist insgesamt von 179 GWh im Vorjahr auf 249 GWh im Jahr 2015 angestiegen. Unsere Bemühungen zur Verbesserung der Energieeffizienz in unseren Rechenzentren wurden 2015 durch die Auszeichnung mit dem European Datacentre Sustainability Award gewürdigt.

ERNEUTES BEKENNTNIS ZU ERNEUERBAREM STROM

Mit unserer vollständigen Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen in unseren internen und externen Rechenzentren sowie unseren Gebäuden haben wir den bislang wichtigsten Schritt unternommen, unsere Abläufe nachhaltiger zu gestalten. 2015 konzentrierten wir uns vorwiegend auf Energie aus Windkraft und in geringerem Umfang auch auf Energie aus Biomasse. 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 halten wir hohe Qualitätsstandards ein, die an die Empfehlungen von zwei Nichtregierungsorganisationen angelehnt sind. Damit möchten wir den Wandel im Energiemarkt unterstützen und ausschließlich hochwertige regionale 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 Innovation bei der Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen gezielt fördern. Darüber hinaus erwirbt die SAP keine Grünstromzertifikate staatlich geförderter Kraftwerke. Für das Jahr der Erzeugung gilt, dass der Strom aus erneuerbaren Energien im Jahr oder Vorjahr des Berichtszeitraums erzeugt worden sein muss.

2015 ist die SAP der Grünstrom-Initiative RE100 beigetreten und ist nun eines der globalen Großunternehmen, die diese Initiative unterstützen. Sie wurde von der Organisation The Climate Group gemeinsam mit dem CDP (vormals Carbon Disclosure Project) ins Leben gerufen und verfolgt das Ziel, bis zum Jahr 2020 einhundert der einflussreichsten Unternehmen weltweit zu Mitstreitern zu machen, die zu 100 % auf Strom aus erneuerbaren Energien setzen.

Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse

- Unser außergewöhnlich starkes Wachstum im Cloud-Geschäft und insgesamt starke Umsatzzahlen führten zum höchsten Non-IFRS-Betriebsergebnis in der Geschichte der SAP.
- Unsere umfassende Cloud-Vision und die starke Nachfrage nach SAP S/4HANA stimmen uns sehr zuversichtlich für 2016 und darüber hinaus. Aus diesem Grund haben wir unsere Ziele für 2017 angehoben.
- Wir verfügen über eine stabile Konzernliquidität, obwohl wir in größerem Umfang Schulden zurückgezahlt haben.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaftliche Lage

2015 entwickelte sich die Weltwirtschaft zögerlich und uneinheitlich. Zu diesem Ergebnis kommt die Europäische Zentralbank (EZB) in ihrem aktuellen Wirtschaftsbericht. Ihrer Ansicht nach verzeichneten die Industrieländer angesichts niedriger Ölpreise, günstiger Finanzierungsbedingungen und einer Aufhellung an den Arbeitsmärkten eine im Verhältnis zu den Vorjahren günstige wirtschaftliche Entwicklung. In den Schwellen- und Entwicklungsländern dagegen blieb das Wirtschaftswachstum laut EZB insgesamt verhältnismäßig schwach. Ursächlich waren restriktive internationale Finanzierungsbedingungen und rückläufige Rohstoffpreise.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) meldet die EZB gegenläufige Entwicklungen: Das Bruttoinlandsprodukt der Euroländer wuchs nach ihren Berechnungen 2015 um 1,5 %. Diese Erholung ließ sich demnach vor allem auf die zunehmende Binnennachfrage zurückführen. Auch in den mittel- und osteuropäischen Ländern konnte sich die Konjunktur nach Ansicht der EZB im abgelaufenen Jahr behaupten, wohingegen sich Russland in einer deutlichen Rezession befand.

Auch in der Region Amerika verlief die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Länder uneinheitlich. Die Konjunktur in den USA konnte sich nach Aussage der EZB im Berichtsjahr

festigen und zeigte nur im dritten Quartal eine leichte Schwäche. In Lateinamerika dagegen gerieten laut EZB gleich mehrere Länder in eine Rezession – insbesondere Brasilien. Hier ließ sich der wirtschaftliche Rückgang maßgeblich auf die politische Unsicherheit zurückführen.

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) zeigte die japanische Wirtschaft 2015 nach Ansicht der EZB insgesamt nur eine geringe Dynamik. Allerdings verweist die EZB auch auf einen leichten Aufschwung im dritten Quartal sowie auf Anzeichen für einen Anstieg zum Jahresende. China richtete sich 2015 wirtschaftlich neu aus, lockerte seine Geldpolitik und führte im Sommer eine neue Wechselkurspolitik ein, meldet die EZB. Dadurch nahm die politische Unsicherheit zu, und das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich. In Indien dagegen ließen nach Aussage der EZB unternehmensfreundliche Reformen die Investitionen ansteigen und sorgten – nach einem vorübergehenden Rückgang im zweiten Quartal – ab Jahresmitte für einen Anstieg des Wirtschaftswachstums.

Lage des IT-Marktes

Das Wachstum des weltweiten IT-Marktes verlangsamte sich seit dem zweiten Quartal 2015. Das berichtet das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC). Es führt diese Entwicklung auf den rückläufigen PC-Markt, die Verdrängung traditioneller Bereiche der IT-Wirtschaft durch Cloud-Angebote und die schwache wirtschaftliche Entwicklung in Ländern wie China, Brasilien und

Russland zurück. IDC senkte seine Prognosen zuletzt ab und rechnete zum Jahresende mit einem Wachstum des weltweiten IT-Marktes um 4,9 % im Jahr 2015. Damit lag das Wachstum immer noch über dem der Gesamtwirtschaft.

Allerdings entwickelten sich laut IDC nicht alle Bereiche der IT-Wirtschaft gleichmäßig. Das Institut betont jedoch das kräftige Wachstum der Bereiche Cloud, Mobile und Big Data, sodass Service-Provider zunehmend in die erforderliche Hardware für Server und Speicher investierten. Nach Ansicht von IDC hat sich das rasante Wachstum des Smartphone-Marktes dagegen im abgelaufenen Jahr aufgrund zunehmender Marktsättigung deutlich abgeschwächt und näherte sich der Wachstumsrate des gesamten IT-Marktes an. Auch der Tablet-Markt konnte diesen Rückgang 2015 nicht ausgleichen, meldet IDC.

Die weltweiten Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen 2015 laut IDC dagegen deutlich um 6,8 %. Dabei nahm der Anteil der Investitionen in Cloud-, Mobile- und Big-Data-Lösungen weiter zu. Das wirkte sich nach Einschätzung des Instituts allerdings wiederum nachteilig auf den Bereich Services aus, der 2015 nur um 2,8 % wuchs.

Die IT-Ausgaben in der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) stiegen 2015 laut IDC um 1,5 %, in Westeuropa dank der gesamtwirtschaftlichen Erholung sogar um 5 %. In Deutschland wuchs der IT-Markt 2015 sogar noch stärker um über 6 %. In Russland wirkten sich dagegen der niedrige Ölpreis, die Abwertung des Rubels und die Wirtschaftssanktionen deutlich negativ aus, meldet das Institut. Es rechnet dort für 2015 mit einem Rückgang des IT-Marktes um 15 %.

In der Region Amerika wuchs der IT-Markt laut IDC 2015 um 4,6 %. Dabei erwies sich der US-amerikanische Markt nach Einschätzung von IDC als weitgehend stabil. Sein gesamtes Wachstum war mit 3 % etwas geringer als im Vorjahr, jedoch lag das maßgeblich am schwächer werdenden Markt für Smartphones und Tablets. Der Bereich Software dagegen zeigte nach Aussage von IDC in den USA mit 7 % ein starkes Wachstum. In Brasilien stiegen die IT-Ausgaben 2015 um 11 %, jedoch relativierte die hohe Inflation diesen Anstieg. Der mexikanische IT-Markt kam nach Ansicht des Instituts auf ein Wachstum von fast 13 %.

Für die Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) berechnet IDC ein Wachstum des IT-Marktes um knapp 6 % im Gesamtjahr 2015. Dabei entwickelten sich einzelne Länder allerdings sehr unterschiedlich: In Japan blieben die IT-Ausgaben konstant im Vergleich zum Vorjahr. In China sank das IT-Wachstum auf 8 % (2014: 12 %). Sehr wachstumsstark zeigte sich dagegen Indien, wo die IT-Ausgaben im Berichtsjahr laut IDC um 11 % stiegen.

Auswirkungen auf die SAP

Im Gesamtjahr 2015 wuchsen die Weltwirtschaft und die IT-Branche in einem volatilen Marktumfeld erneut verhältnismäßig langsam. Das stellte auch die SAP vor besondere Heraus-

forderungen. Aber unsere hervorragenden Ergebnisse für 2015 sind ein Beleg dafür, dass unsere Strategie, die Kunden auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen durch Innovationen für das Kerngeschäft, die Cloud und für Geschäftsnetzwerke zu unterstützen, die richtige ist. Wir haben unser Geschäft erneut deutlich ausgebaut und sind beim Umsatz im Gesamtjahr 2015 in allen Regionen deutlich stärker als die Gesamt- und IT-Wirtschaft gewachsen.

Unsere Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) sind im Geschäftsjahr 2015 währungsbereinigt um 12 % 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 6 % gestiegen. Dies war durch den währungsbereinigten Anstieg der Softwareerlöse (Non-IFRS) in Höhe von 4 % im Jahresvergleich getrieben, während unsere stabilen Supporterlöse (Non-IFRS) währungsbereinigt um 7 % 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 82 % gestiegen.

Nähere Informationen über die Aufteilung der Umsatzerlöse auf einzelne Regionen finden Sie im Abschnitt *Umsatzerlöse nach Regionen*.

Wir haben auch 2015 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

2015 verzeichneten wir ein sehr starkes Wachstum in unserem Cloud-Geschäft. Auch im Lizenzgeschäft waren wir mit einem Wachstum von 10 % sehr erfolgreich. Aufgrund unserer starken Umsatzzahlen haben wir das höchste Betriebsergebnis (Non-IFRS) in der Geschichte der SAP erzielt.

Das außergewöhnlich starke Cloud-Wachstum wird entscheidend von einem umfangreichen Cloud-Portfolio, dem weltweit größten Cloud-Geschäftsnetzwerk (SAP Ariba, Concur, SAP Fieldglass) und der SAP HANA Enterprise Cloud bestimmt.

Wir machten bedeutende Fortschritte bei der Umgestaltung unseres Unternehmens, indem wir Investitionen von Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft gehören, in strategische Wachstumsbereiche verlagert haben, um die gewaltigen Wachstumschancen am Markt nutzen zu können. Unsere umfassende Cloud-Vision und die starke Nachfrage nach SAP S/4HANA stimmen uns sehr zuversichtlich, dass wir im Jahr 2016 und

darüber hinaus erfolgreich sein werden. Aus diesem Grund haben wir unsere Ziele für 2017 angehoben. Bei den Cloud- und Softwareerlösen und beim Betriebsergebnis haben wir unsere Ziele übertroffen und sind weiterhin zuversichtlich, dass die SAP auch in Zukunft profitables Wachstum erzielen wird.

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.

DARSTELLUNG DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG IM VERGLEICH ZUM AUSBLICK FÜR 2015 (NON-IFRS)

Im Jahr 2015 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 International Financial Reporting Standards (IFRS) dargestellt und 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.

Ausblick 2015 (Non-IFRS)

Anfang 2015 sagten wir voraus, dass im Zuge der starken Wachstumsdynamik im Cloud-Geschäft die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 1,95 Mrd. € und 2,05 Mrd. € liegen würden (2014: 1,10 Mrd. €). Das obere Ende dieser Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 86 %, zu der die akquirierten Unternehmen Concur und Fieldglass voraussichtlich rund 50 Prozentpunkte beitragen sollten. Die SAP erwartete, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2015 in einer Spanne zwischen 8 % und 10 % zunehmen würden (2014: 14,33 Mrd. €). Außerdem prognostizierten wir, dass unser Betriebsergebnis (Non-IFRS) für das Gesamtjahr 2015 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,6 Mrd. € und 5,9 Mrd. € liegen würde (2014: 5,64 Mrd. €). Wir erwarteten eine effektive Steuerquote (IFRS) von 25,0 % bis 26,0 % (2014: 24,7 %) und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) von 26,5 % bis 27,5 % (2014: 26,1 %).

Tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Ausblick (Non-IFRS)

Sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Ergebnisseite konnten wir die Anfang des Jahres kommunizierte Prognose erreichen oder gar übertreffen.

Soll-Ist-Vergleich für 2015

	Prognosen für 2015	Ergebnisse für 2015
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	1,95 Mrd. € bis 2,05 Mrd. €	2,00 Mrd. €
Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt)	+8 % bis +10 %	+12 %
Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt)	5,6 Mrd. € bis 5,9 Mrd. €	5,90 Mrd. €
Effektive Steuerquote (IFRS)	25,0 % bis 26,0 %	23,4 %
Effektive Steuerquote (Non-IFRS)	26,5 % bis 27,5 %	26,1 %

Trotz der teilweise anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheit während des gesamten Jahres 2015 zeigten unsere Neu- und Bestandskunden weiterhin eine hohe Bereitschaft, in unsere Lösungen zu investieren.

Die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) stiegen ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse von 1,1 Mrd. € im Jahr 2014 auf 2,0 Mrd. € im Jahr 2015. Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 82 %. Darin sind Effekte von akquirierten Unternehmen enthalten, die in den Vorjahreszahlen wegen ihres unterjährigen Erwerbs nicht oder nur teilweise enthalten sind. Neben den positiven Akquisitionseffekten profitierte der Cloud-Bereich von starkem organischem Wachstum (währungsbereinigt 32 %), das die langfristigen Wachstumserwartungen im Jahr 2015 übertraf.

Beginnend mit dem ersten Quartal 2015 verwendet die SAP eine neue Kennzahl im Bereich Cloud, die wir „New Cloud Bookings“ nennen. Diese Kennzahl ist eine Auftragskennzahl, die sich wie folgt bestimmt:

Die Kennzahl beinhaltet alle Auftragseingänge einer bestimmten Periode, die die folgenden Kriterien erfüllen:

- Der Umsatz aus den Aufträgen wird voraussichtlich als Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse klassifiziert.
- Der Umsatz resultiert aus Verträgen mit neuen Kunden sowie aus zusätzlichen Verkäufen an bereits existierende Kunden. Folglich sind Verlängerungen von bereits bestehenden Verträgen nicht enthalten.
- Der Auftragseingang ist vertraglich bindend (das heißt nutzungsabhängige Entgelte und ähnliche Vergütungs-

modelle sind nicht enthalten). Da die Netzwerktransaktionsgebühren von SAP Ariba und SAP Fieldglass vertraglich nicht bindend und nutzungsabhängig sind, werden sie folglich in der Kennzahl „New Cloud Bookings“ nicht berücksichtigt.

- Beträge werden auf Jahresbasis umgerechnet. Das heißt, bei Verträgen mit einer Laufzeit von über einem Jahr enthält die Kennzahl die durchschnittlichen jährlichen Auftragszahlen.

Entsprechend ist die Kennzahl New Cloud Bookings ein Indikator für den Vertriebs Erfolg im Cloud-Geschäft innerhalb einer bestimmten Periode sowie für die zukünftigen Cloud-Subskriptionserlöse. Im Geschäftsjahr 2015 erhöhten sich die New Cloud Bookings um 100 % auf 874 Mio. € (2014: 436 Mio. €). Concur trug 2015 169 Mio. € zu den New Cloud Bookings bei. Neben dem starken Wachstum der New Cloud Bookings stieg die Summe aus Cloud-Backlog (entspricht dem Volumen der noch nicht in Rechnung gestellten Verträge) und abgegrenzten Cloud-Erlösen, die zusammen die bereits heute bekannten und sicheren zukünftigen Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support widerspiegeln, um 53% auf eine Höhe von 4,6 Mrd. € (2014: 3,0 Mrd. €). Dieses bereits heute gesicherte Erlösvolumen wird auch für 2016 und die folgenden Jahre starkes Cloud-Wachstum generieren.

Neben dem Cloud-Geschäft zeigte unser On-Premise-Kerngeschäft 2015 ein außerordentlich starkes Wachstum. Die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) erhöhten sich auf 17,2 Mrd. € (2014: 14,3 Mrd. €). Das Wachstum ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse betrug 12 % und lag damit weit oberhalb der Prognose für 2015.

Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) stieg 2015 um 18 % auf 20,8 Mrd. € (2014: 17,6 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg um 10 %.

Die operativen Aufwendungen (Non-IFRS) erhöhten sich im Geschäftsjahr 2015 um 21 % auf 14,5 Mrd. € (2014: 11,9 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg um 12 %.

Unsere Kostenbasis war 2015 durch unsere Transformation hin zu einem schnell wachsenden Cloud-Geschäft beeinflusst, die einen signifikant höheren Anteil an besser vorhersehbaren Cloud-Subskriptionserlösen zur Folge hatte. Die Bruttomargen der unterschiedlichen Cloud-Angebote zeigten im Laufe des Jahres eine positive Entwicklung. Unsere Bruttomarge (Non-IFRS) im Netzwerkbereich lag für das Gesamtjahr 2015 bei ungefähr 75 % und damit schon fast bei unserem langfristigen Ziel von 80 %. Dieses hervorragende Ergebnis beruht auf einer generellen Verbesserung der Profitabilität und ist unter anderem auch durch akquisitionsbedingte Effekte aus der Concur-Akquisition beeinflusst. Das Wachstum unseres Private-Cloud-Angebots fiel 2015 deutlich positiver aus als ursprünglich erwartet. Gleichzeitig konnten wir auch die Profitabilität unseres

Private-Cloud-Angebots weiter verbessern, die für das Gesamtjahr 2015 zwar immer noch negativ ist, jedoch gute Fortschritte im Laufe des Jahres erkennen ließ, sodass der Break-even im Laufe des kommenden Jahres erwartet wird. Die Profitabilität unseres Public-Cloud-Angebots lag für das Gesamtjahr 2015 bei ungefähr 70 % im Vergleich zum langfristigen Ziel von 80 %. Insgesamt konnten wir damit trotz inkrementeller Investitionen in die Cloud-Infrastruktur eine Verbesserung der Cloud-Profitabilität von 64,3 % im Jahr 2014 auf 65,6 % im Jahr 2015 erreichen. Diese Investitionen waren erforderlich, um die gestiegene Nachfrage, die an den Cloud Bookings und dem deutlich angestiegenen Cloud-Backlog zu erkennen ist, in den zukünftigen Perioden erfolgreich bedienen zu können.

Effizienzsteigerungen sowohl im Kerngeschäft als auch im Cloud-Geschäft trugen zum absoluten Wachstum des Betriebsergebnisses bei. Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg im Geschäftsjahr 2015 ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse um 5 % auf 5,904 Mrd. €. Dieser Anstieg reflektiert den finanziellen Erfolg der durchgeführten Geschäfts transformation in Kombination mit einem starken Umsatzwachstum. Außerdem ist das Betriebsergebnis beeinflusst durch das globale Transformationsprogramm, das die operativen Aufwendungen in Höhe eines dreistelligen Millionen-Euro-Betrags reduzierte. Gleichzeitig stieg jedoch die Anzahl der Mitarbeiter 2015 um mehr als 2.500 Vollzeitbeschäftigte, da wir weiterhin in unsere Innovations- und Wachstumsmärkte investieren. Als Resultat dieser Effekte lag das währungsbereinigte Betriebsergebnis (Non-IFRS) bei 5,904 Mrd. € und damit leicht oberhalb des Ausblicks in Höhe von 5,6 Mrd. € bis 5,9 Mrd. €.

Wir erzielten eine effektive Steuerquote (IFRS) von 23,4 % und eine effektive Steuerquote (Non-IFRS) von 26,1 %. Damit lagen wir unterhalb der Prognose von 25,0 % bis 26,0 % (IFRS) und 26,5 % bis 27,5 % (Non-IFRS). Die Reduzierung der effektiven Steuerquote gegenüber der Prognose resultierte im Wesentlichen 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.

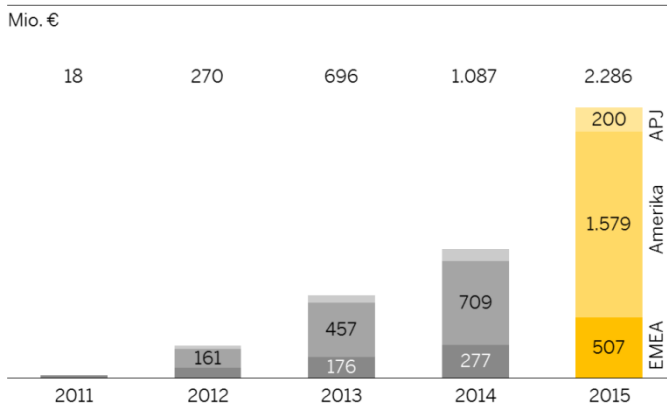
Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden drei Regionen: der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), der Region Amerika (Nord- und Lateinamerika) sowie der Region APJ (Asien-Pazifik-Japan). Die Umsatzaufteilung erfolgt nach dem Sitz des Kunden. Weitere Informationen zu unseren Umsätzen in den einzelnen Regionen finden Sie unter *Textziffer (28)* im Konzernanhang.

Umsatzentwicklung

Umsatzerlöse

Unsere Umsatzerlöse stiegen von 17.560 Mio. € im Jahr 2014 auf 20.793 Mio. € im Jahr 2015, was einem Zuwachs um 3.233 Mio. € oder 18 % entspricht. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 10 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 9 %. Das Erlöswachstum resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg der Software-Supporterlöse um 1.264 Mio. € und einem Anstieg der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support um 1.199 Mio. €, jedoch auch aus einem Anstieg der Softwareerlöse um 436 Mio. € und der Serviceerlöse um 334 Mio. €. Die Cloud- und Softwareerlöse beliefen sich 2015 auf 17.214 Mio. €, was einem Anstieg von 20 % entspricht. Der Anteil der Cloud- und Softwareerlöse an den Umsatzerlösen belief sich 2015 auf 83 % gegenüber 82 % im Jahr 2014. Die Serviceerlöse stiegen von 3.245 Mio. € im Jahr 2014 um 10 % auf 3.579 Mio. € im Jahr 2015, was einem Anteil an unseren Umsatzerlösen von 17 % entspricht.

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



Nähere Informationen zur Aufteilung der Umsatzerlöse auf einzelne Regionen und Branchen finden Sie in den Abschnitten *Umsatzerlöse nach Regionen* sowie *Umsatzerlöse nach Branchen*.

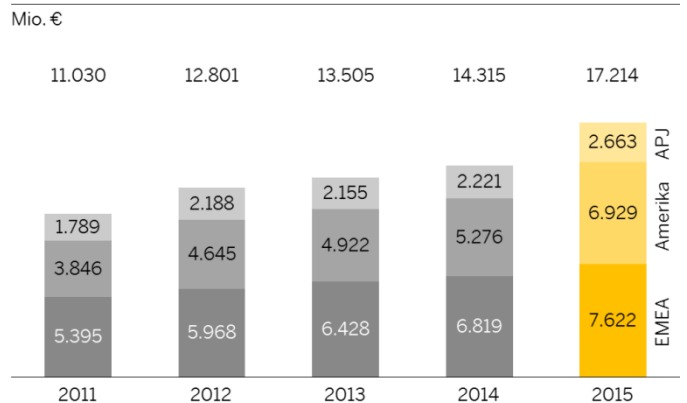
Cloud- und Softwareerlöse

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 1.087 Mio. € im Jahr 2014 auf 2.286 Mio. € im Jahr 2015.

Bei den Softwareerlösen konnten wir trotz Belastungen durch ein schwieriges makroökonomisches und politisches Umfeld in Kombination mit einem zunehmenden Umstieg der Branche in die Cloud einen Anstieg der Softwareerlöse um 436 Mio. € verzeichnen. Dieser Anstieg von 4.399 Mio. € im Jahr 2014 auf 4.835 Mio. € im Jahr 2015 entspricht einem Anstieg aus Software-Neugeschäft von 4 % und einem Anstieg aus Währungsveränderungen von 6 %.

Cloud- und Softwareerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)



2015 hat sich unser Kundenstamm weiter vergrößert. Gemessen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge sind im Jahr 2015 13 % unserer Auftragseingänge für Software auf Verträge mit Neukunden zurückzuführen (2014: 12 %). Der gesamte Auftragseingangswert für Software stieg gegenüber dem Vorjahr um 16 % an. Die Gesamtzahl der abgeschlossenen Verträge für neue Software wuchs um 6 % auf 57.439 (2014: 54.120), während der durchschnittliche Auftragswert um 9 % anstieg. Im Jahr 2015 resultierten 27 % (2014: 22 %) des Software-Auftragseingangswertes aus Verträgen, deren Volumen 5 Mio. € überstieg, sowie 40 % (2014: 44 %) aus Verträgen, deren Volumen unter 1 Mio. € lag.

Unser stabiler Kundenstamm und der anhaltende Verkauf von Software im gesamten Geschäftsjahr 2015 und im Vorjahr sowie das anhaltende Interesse an unseren Supportangeboten hatten einen Anstieg der Supporterlöse von 8.829 Mio. € im Jahr 2014 auf 10.093 Mio. € im Jahr 2015 zur Folge. Der größte Teil der Supporterlöse entfällt auf das Serviceangebot SAP Enterprise Support. Der Anstieg der Supporterlöse um 1.264 Mio. € oder 14 % beinhaltet ein Wachstum aus Support-Neugeschäft von 7 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 8 %. Das Wachstum lässt sich vor allem auf SAP Product Support for Large Enterprises und SAP Enterprise Support zurückführen. Die Akzeptanzrate für SAP Enterprise Support im Neukundengeschäft stieg 2015 leicht auf 99 % (2014: 98 %).

Die Software- und Supporterlöse stiegen von 13.228 Mio. € im Jahr 2014 auf 14.928 Mio. € im Jahr 2015, was einem Zuwachs um 1.700 Mio. € oder 13 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet

tet ein Wachstum aus Neugeschäft von 6 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 7 %.

Die Cloud- und Softwareerlöse stiegen von 14.315 Mio. € im Jahr 2014 auf 17.214 Mio. € im Jahr 2015, was einem Wachstum um 20 % entspricht. Das Erlöswachstum setzt sich aus einem Anstieg aus Cloud- und Software-Neugeschäft von 12 % und einem Anstieg aus Währungsveränderungen von 9 % zusammen.

Serviceerlöse

Unsere Serviceerlöse bestehen aus unserem Beratungsgeschäft, unseren Premium-Services-Angeboten, unseren Schulungsangeboten, Nachrichten-Dienstleistungen und Zahlungsverkehr-Dienstleistungen. Die Beratungserlöse werden vorwiegend aus der Implementierung unserer Cloud- und Softwareprodukte erzielt. Unsere Premiumangebote bieten Kunden maßgeschneiderte, hochwertige Support-Dienstleistungen. Nachrichten-Dienstleistungen umfassen die Übermittlung von Textnachrichten von einem Mobilfunkanbieter zu einem anderen. Zahlungsverkehr-Dienstleistungen werden hauptsächlich in Verbindung mit unseren Reisekostenmanagement-Lösungen erbracht.

Die Serviceerlöse stiegen von 3.245 Mio. € im Jahr 2014 auf 3.579 Mio. € im Jahr 2015, was einem Anstieg um 334 Mio. € oder 10 % entspricht. Dieser Zuwachs beinhaltet ein Wachstum aus Service-Neugeschäft von 2 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 8 %.

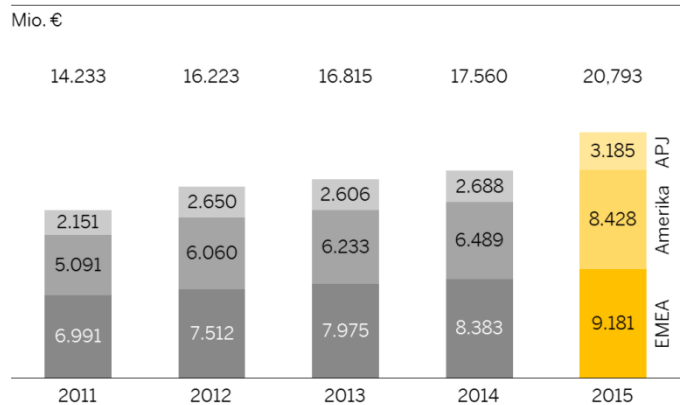
Eine stabile Auftragslage bei Dienstleistungsprojekten führte zu einem Anstieg der Beratungs- und Premium-Services-Erlöse von 2.634 Mio. € im Jahr 2014 auf 2.856 Mio. € im Jahr 2015, was einem Anstieg von 222 Mio. € oder 8 % entspricht. Diese Zunahme beinhaltet ein Wachstum aus Neugeschäft von 0 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 8 %. Damit belief sich der Anteil der Beratungs- und Premium-Services-Erlöse an den gesamten Serviceerlösen auf 80 % (2014: 81 %). Der Anteil der Beratungs- und Premium-Services-Erlöse an den Umsatzerlösen betrug 14 % im Jahr 2015 (2014: 15 %).

Die sonstigen Serviceerlöse beliefen sich auf 723 Mio. € im Jahr 2015, was einem Anstieg um 112 Mio. € oder 18 % entspricht (2014: 611 Mio. €). Dies entspricht einem Wachstum aus Neugeschäft von 9 % und einem Anstieg aus Währungsveränderungen von 10 %.

Umsatzerlöse nach Regionen und Branchen

Umsatzerlöse nach Regionen

Umsatzerlöse nach Regionen (nach dem Sitz des Kunden)



Region EMEA

Im Jahr 2015 entfielen mit 9.181 Mio. € (2014: 8.383 Mio. €) 44 % (2014: 48 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region EMEA. Dies entspricht einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 10 %. Die Umsatzerlöse in Deutschland stiegen um 8 % auf 2.771 Mio. € (2014: 2.570 Mio. €). Der auf Deutschland entfallende Anteil an unseren Umsatzerlösen in der Region EMEA betrug 30 % (2014: 31 %). Die restlichen Erlöse der Region EMEA stammten in erster Linie aus Frankreich, Italien, den Niederlanden, Russland, der Schweiz und Großbritannien. Die Cloud- und Softwareerlöse der Region EMEA beliefen sich auf 7.622 Mio. € (2014: 6.819 Mio. €). Der Anteil der Cloud- und Softwareerlöse an den Umsatzerlösen belief sich auf 83 % gegenüber 81 % im Jahr 2014. Die Cloud- Subskriptionserlöse stiegen um 83 % auf 507 Mio. € im Jahr 2015 (2014: 277 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Cloud-Neugeschäft von 69 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 14 %. Die Software- und Supporterlöse stiegen um 9 % auf 7.115 Mio. € im Jahr 2015 (2014: 6.542 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 8 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 1 %.

Region Amerika

2015 entfielen 41 % (2014: 37 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region Amerika. Die Umsatzerlöse in der Region Amerika stiegen um 30 % auf 8.428 Mio. €; die in den USA erzielten Umsatzerlöse erhöhten sich um 38 % auf 6.750 Mio. €. Dieses Wachstum beinhaltet eine Zunahme aus Neugeschäft von 16 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 22 %. Der auf die USA entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region Amerika betrug 80 % (2014: 75 %). In den übrigen Ländern der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse um 5 % auf 1.678 Mio. €. Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 3 % und einen Zuwachs aus Währungsveränderungen von 2 %. Diese Erlöse wurden hauptsächlich in

Brasilien, Kanada und Mexiko generiert. Die Cloud- und Softwareerlöse der Region Amerika beliefen sich auf 6.929 Mio. € (2014: 5.276 Mio. €). Damit beträgt die Summe der Cloud- und Softwareerlöse an den Umsatzerlösen 82 % (2014: 81 %). Die Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 123 % auf 1.579 Mio. € im Jahr 2015 (2014: 709 Mio. €), die Währungseffekte beliefen sich auf 34 %, das Wachstum aus Cloud-Neugeschäft belief sich auf 89 %. Die Software- und Supporterlöse stiegen um 17 % auf 5.350 Mio. € im Jahr 2015 (2014: 4.566 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 2 %, die Währungseffekte beliefen sich auf 15 %.

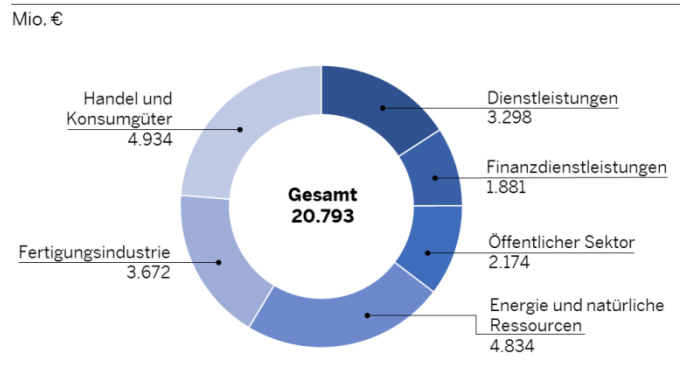
Region APJ

2015 entfielen 15 % (2014: 15 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region APJ, wobei hier der größte Umsatzzuwachs in Indien erzielt wurde. Die Umsatzerlöse in der Region APJ stiegen um 18 % auf 3.185 Mio. €. In Japan stiegen unsere Umsatzerlöse um 11 % auf 667 Mio. €. Der auf Japan entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region APJ betrug 21 % (2014: 22 %). Der Umsatzzuwachs in Japan beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 6 %, die Währungseffekte beliefen sich auf 5 %. In den übrigen Ländern der Region APJ nahmen die Umsatzerlöse um 21 % zu. Die Umsatzerlöse in den übrigen Ländern der Region APJ wurden hauptsächlich in Australien, China und Indien erzielt. Die Cloud- und Softwareerlöse der Region APJ beliefen sich auf 2.663 Mio. € (2014: 2.221 Mio. €). Der Anteil der Cloud- und Softwareerlöse an den Umsatzerlösen beträgt 84 % (2014: 83 %). Die Cloud-Subskriptionserlöse stiegen um 98 % auf 200 Mio. € im Jahr 2015 (2014: 101 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 82 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 17 %. Die Software- und Supporterlöse stiegen um 16 % auf 2.463 Mio. € im Jahr 2015 (2014: 2.120 Mio. €). Dieser Anstieg beinhaltet einen Zuwachs aus Neugeschäft von 8 % und einen Anstieg aus Währungsveränderungen von 8 %.

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



In den folgenden Sektoren erzielten wir ein überdurchschnittliches Wachstum, gemessen an der Veränderung der Umsatzerlöse im Jahr 2014: Öffentlicher Sektor (2.174 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 22 %), Handel und Konsumgüter (4.934 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 22 %) und Fertigungsindustrie (3.672 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 20 %). Die Ergebnisse der anderen Sektoren waren wie folgt: Dienstleistungen (3.298 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 17 %), Energie und natürliche Ressourcen (4.834 Mio. € bei einer Wachstumsrate von 16 %) und Finanzdienstleistungen (1.881 Mio. € bei einer Wachstumsrate der Umsatzerlöse von 11 %).

Betriebsergebnis und operative Marge

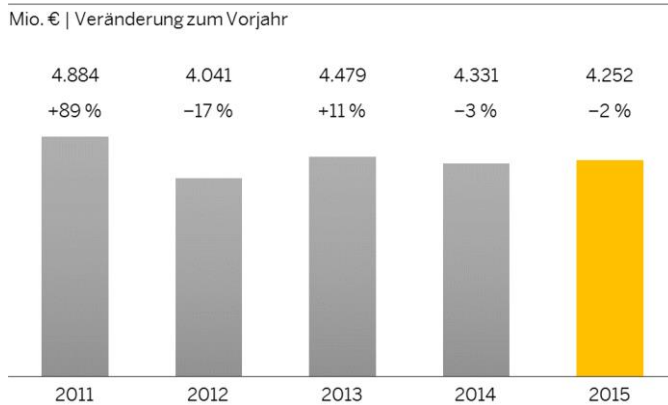
2015 erzielte die SAP Rekordumsätze und investierte weiterhin in Innovationen und ihr Cloud-Geschäft. Bedingt durch das starke Umsatzwachstum stiegen auch die Aufwendungen für Mitarbeitervergütungen, während sich der steigende Aktienkurs gleichzeitig in höheren Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme niederschlug. Daher sank unser Betriebsergebnis leicht um 2 % auf 4.252 Mio. € (2014: 4.331 Mio. €).

Die operativen Aufwendungen stiegen 2015 auf 16.541 Mio. € (2014: 13.230 Mio. €), was einer Erhöhung um 3.311 Mio. € beziehungsweise um 25 % entspricht. Dieser Kostenanstieg ist im Wesentlichen auf die Akquisition von Concur im Dezember 2014, umsatz- und investitionsbedingt steigende Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten, fortgeführte Investitionen in den Vertrieb sowie auf höhere Restrukturierungskosten zurückzuführen.

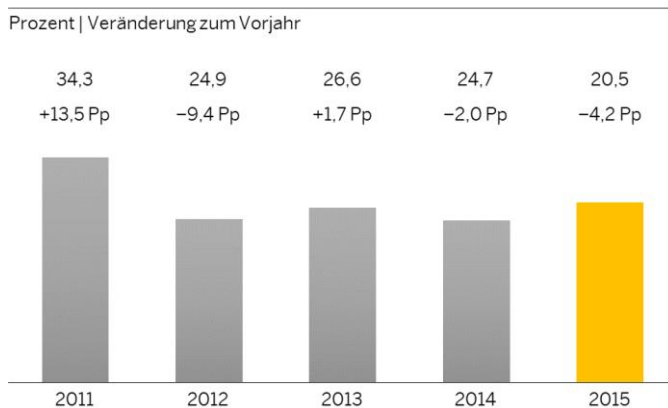
Das Betriebsergebnis wurde durch akquisitionsbedingte Aufwendungen in Höhe von 738 Mio. € (2014: 562 Mio. €), Restrukturierungskosten in Höhe von 621 Mio. € (2014: 126 Mio. €) sowie 724 Mio. € Kosten für anteilsbasierte Vergütungen (2014: 290 Mio. €) stärker belastet als im Vorjahr. Durch die erzielten Rekordumsätze und den im Jahr 2015 steigenden Aktienkurs stiegen neben den Bonuszahlungen an die Mitarbeiter auch die Kosten für anteilsbasierte Vergütungen. Ferner wurde das Betriebsergebnis im Gesamtjahr 2015 durch

fortgeführte Investitionen in die Cloud-Infrastruktur, die weltweiten Vertriebsaktivitäten sowie in Forschung und Entwicklung beeinflusst. Die Zahl der Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) stieg im Gesamtjahresvergleich um 2.579.

Betriebsergebnis



Operative Marge



Die angeführten kurzfristig negativen Auswirkungen auf das Betriebsergebnis stellen überwiegend Investitionen in die Zukunft dar und konnten durch das Umsatzwachstum teilweise kompensiert werden.

Aufgrund der angeführten Effekte auf das Betriebsergebnis fiel die operative Marge im Jahr 2015 um 4,2 Prozentpunkte auf 20,5 % (2014: 24,7 %).

Die einzelnen Komponenten der Umsatzkosten entwickelten sich wie folgt:

Cloud- und Softwarekosten

Die Cloud- und Softwarekosten umfassen hauptsächlich Aufwendungen 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 Cloud- und Softwarekosten stiegen 2015 um 30 % auf 3.313 Mio. € (2014: 2.557 Mio. €).

Wesentliche Kostenfaktoren waren der durch die anhaltend hohe Kundennachfrage notwendige Ausbau des Cloud-Geschäfts und der damit verbundene Anstieg der Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb unserer Cloud-Anwendungen um weitere 539 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr, ein umsatzbedingter Anstieg von 164 Mio. € der Lizenzgebühren, die wir an Dritte bezahlen, sowie die Erhöhung der Ausgaben für kundenspezifische Entwicklungsprojekte um 74 Mio. €. Diese Investitionen trugen positiv zur Entwicklung der entsprechenden Umsätze bei. Unsere Marge für Cloud-Subskriptionen und -Support fiel um 0,4 Prozentpunkte auf 55,3 % (2014: 55,8 %). Dieser Margenrückgang ist vor allem auf erhöhte Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Ausbau unserer Cloud-Infrastruktur zurückzuführen. Diese stellen eine Investition in unser stark wachsendes zukünftiges Cloud-Geschäft dar und wurden teilweise bereits durch einen starken Anstieg der Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse kompensiert.

Die Bruttomarge des Cloud- und Softwaregeschäfts, also das Verhältnis des Cloud- und Softwareergebnisses zu den Cloud- und Softwareerlösen, fiel im Jahr 2015 auf 80,8 % (2014: 82,1 %). Diese Veränderung beruht vor allem auf der veränderten Umsatzverteilung mit einem zunehmenden Anteil der Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse. Dagegen hat sich sowohl die Cloud-Subskriptions- und -Supportermarge als auch die Softwarelizenz- und -Supportermarge nur geringfügig verändert.

Servicekosten

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

Wir konnten unsere Serviceerlöse im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr um 10 % auf 3.579 Mio. € steigern (2014: 3.245 Mio. €). Dennoch wird unser Servicegeschäft weiterhin stark durch die Umstellung vom traditionellen Softwaregeschäft mit Lizenz- und Beratungserlösen hin zu Cloud-Lösungen und Erlösen auf Subskriptionsbasis beeinflusst. Außerdem investieren wir in unsere SAP-ONE-Service-Organisation. Dadurch stiegen auch die Servicekosten um 22 % auf 3.313 Mio. € gegenüber 2.716 Mio. € im Jahr 2014. Die Bruttomarge des Service-

geschäfts, also das Verhältnis des Ergebnisses aus den Services zu den Serviceerlösen, sank auf 7,4 % (2014: 16,3 %).

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.

Durch zunehmende Personalaufwendungen aufgrund einer zum Jahresende um 11 % gestiegenen Mitarbeiterzahl und im Vergleich zum Vorjahr umsatzabhängig gesteigener Vergütungsaufwendungen erhöhten sich die F&E-Kosten im Jahr 2015 um 22 % auf 2.845 Mio. € gegenüber 2.331 Mio. € im Jahr 2014. Damit wuchs die F&E-Quote, also der Anteil der F&E-Kosten an den Umsatzerlösen, im Gesamtjahr 2015 auf 13,7 % (2014: 13,3 %). 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 4.304 Mio. € im Jahr 2014 um 25 % auf 5.401 Mio. € im Jahr 2015. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf erhöhte Personalkosten durch den Ausbau der weltweiten Vertriebsmannschaft und durch gestiegene Bonuszahlungen aufgrund des starken Umsatzwachstums zurückzuführen. Das Verhältnis der Vertriebs- und Marketingkosten zu den Umsatzerlösen stieg mit 26,0 % im Jahr 2015 im Vorjahresvergleich (2014: 24,5 %) um 1,5 Prozentpunkte.

Allgemeine Verwaltungskosten

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

Unsere allgemeinen Verwaltungskosten wuchsen von 892 Mio. € im Jahr 2014 auf 1.048 Mio. € im Jahr 2015, was einer Zunahme von 17 % entspricht. Diese im Verhältnis zum Umsatzwachstum leicht unterproportionale Kostenentwicklung ist hauptsächlich auf ein konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen. Dadurch sank das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungskosten zu den Umsatzerlösen im Jahr 2015 leicht auf 5,0 % (2014: 5,1 %).

Segmentinformationen (Non-IFRS)

Im Geschäftsjahr 2015 hatte die SAP zwei Geschäftssegmente: „Anwendungen, Technologie & Services“ und „SAP-Geschäftsnetzwerke“. Auf Basis dieser beiden Segmente der SAP beurteilt unser Vorstand, der für die Bewertung der Ertragslage des Unternehmens und die Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, regelmäßig die Geschäftstätigkeit.

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

Die gezeigten Finanzdaten für 2015 zeigen vollständig die Umsätze und Aufwendungen von Concur und Fieldglass, während die Vorjahresvergleichszahlen nur die Finanzdaten ab Akquisitionszeitpunkt beinhalten. Fieldglass wurde am 2. Mai 2014 und Concur am 4. Dezember 2014 erworben.

Segment Anwendungen, Technologie & Services

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet (Non-IFRS)	2015	2014	Δ in %	Δ in % (währungs- bereinigt)
Segmenterlöse	19.126	16.871	13	6
Bruttomarge (in %)	72	73	-1 Pp	-1 Pp
Cloud-Subskriptions und -Supportmarge (in %)	53	55	-2 Pp	-5 Pp
Segmentergebnis	7.918	7.099	12	4
Segmentmarge (in %)	41	42	-1 Pp	-1 Pp

Die Erlöse im Segment Anwendungen, Technologie & Services nahmen im Jahr 2015 um 13 % (währungsbereinigt 6 %) auf 19.126 Mio. € (2014: 16.871 Mio. €) zu. Grund für diesen Zuwachs waren vor allem der starke Anstieg der Software-supporterlöse, die um 14 % (währungsbereinigt 7 %) auf 10.061 Mio. € gewachsen sind, sowie ein Anstieg um 10 % (währungsbereinigt 5 %) auf 4.836 Mio. € bei den Software-lizenzen. Durch die kontinuierlich ansteigende Nachfrage nach unseren Angeboten in den Bereichen Personalmanagement, Customer Engagement and Commerce (Kundenbindung und Online-Handel) und SAP HANA Enterprise Cloud konnte der Cloud-Subskriptionsumsatz im Segment Anwendungen, Technologie & Services um 64 % (währungsbereinigt 45 %) auf 961 Mio. € ansteigen.

Zusammen mit dem Anstieg der Softwaresupporterlöse erhöhte sich der Umsatzanteil besser vorhersehbarer Umsatzströme im Segment von 56 % im Jahr 2014 auf 58 % im Jahr 2015 um 2 Prozentpunkte. Die Softwareerlöse, die den Umsatzerlösen im Produktsegment zuzurechnen sind, konnten um 10 % (währungsbereinigt 5 %) auf 4.835 Mio. € (2014: 4.381 Mio. €) erhöht werden.

Segment SAP-Geschäftsnetzwerke

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet (Non-IFRS)	2015	2014	Δ in %	Δ in % (währungsbereinigt)
Segmenterlöse	1.614	644	150	116
Bruttomarge (in %)	67	66	1 Pp	0 Pp
Cloud-Subskriptions und -Supportmarge (in %)	75	75	-0 Pp	-1 Pp
Segmentergebnis	312	105	199	139
Segmentmarge (in %)	19	16	3 Pp	2 Pp

Das Segment SAP-Geschäftsnetzwerke als Zusammenlegung der SAP-Netzwerk-lösungen erzielte im Geschäftsjahr 2015 einen Segmentumsatz von 1.614 Mio. € (2014: 644 Mio. €), was einem Anstieg von 150 % (währungsbereinigt 116 %) gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zu den Erlösen trugen die 2014 getätigten Akquisitionen Fieldglass und Concur mit 909 Mio. € (2014: 107 Mio. €) bei. Nach SAP-internen Analysen werden über dieses Netzwerk jährliche Handelsumsätze von über 740 Mrd. US\$ gehandelt.

Die umsatzbezogenen Kosten im Segment sind 2015 um 144 % (währungsbereinigt 114 %) auf 530 Mio. € (2014: 217 Mio. €) angestiegen. Dabei sind Kosten in Höhe von 299 Mio. € auf Concur und Fieldglass zurückzuführen (2014: 28 Mio. €). Die Cloud-Subskriptions- und -Supportmarge im Segment ist um 0,4 Prozentpunkte auf 74,9 % (währungsbereinigt 74,5 %) gesunken. Das Segment SAP-Geschäftsnetzwerke erzielte ein

Die umsatzbezogenen Kosten sind im gleichen Zeitraum um 17 % (währungsbereinigt 9 %) auf 5.343 Mio. € (2014: 4.564 Mio. €) angestiegen. Dieser Kostenanstieg steht in erster Linie im Zusammenhang mit dem Ausbau unserer Cloud-Infrastruktur sowie mit Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb der Cloud-Anwendungen. Dazu gehören vermehrte Investitionen sowie damit verbundene gestiegene Personalaufwendungen, um den Ausbau der SAP-HANA-Enterprise-Cloud-Angebote zu unterstützen. Die Cloud-Subskriptions- und -Supportmarge im Segment ist entsprechend um 2,2 Prozentpunkte auf 52,9 % (währungsbereinigt 50,4 %) gesunken. Das daraus resultierende Bruttoergebnis des Segments wuchs 2015 um 12 % (währungsbereinigt 5 %) auf 13.784 Mio. € (2014: 12.307 Mio. €), während die Bruttomarge von 72,9 % auf 72,1 % (währungsbereinigt 72,1 %) gesunken ist. Das Segmentergebnis stieg um 12 % (währungsbereinigt 4 %) auf 7.918 Mio. € (2014: 7.099 Mio. €), was einer Segmentmarge von 41,4 % (währungsbereinigt 41,3 %) entspricht. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen währungsbereinigten Margenrückgang von 0,7 Prozentpunkten.

Bruttoergebnis von 1.084 Mio. € (2014: 427 Mio. €), was einem Anstieg von 154 % (währungsbereinigt 117 %) entspricht. Dies führte zu einem Anstieg der Segment-Bruttomarge von 66,3 % auf 67,2 % (währungsbereinigt 66,5 %). Das Segmentergebnis verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg von 199 % (währungsbereinigt 139 %) auf 312 Mio. € (2014: 105 Mio. €). Die Segmentmarge stieg um 3,1 Prozentpunkte auf 19,4 % (währungsbereinigt 18,0 %).

Finanzergebnis, netto

Das Finanzergebnis, netto, hat sich auf -5 Mio. € (2014: -25 Mio. €) verändert. Die Finanzierungserträge beliefen sich auf 241 Mio. € (2014: 127 Mio. €), während die Finanzierungsaufwendungen 246 Mio. € (2014: 152 Mio. €) betragen.

Die Finanzierungserträge enthalten vorwiegend Erträge aus Abgängen von Unternehmensbeteiligungen, Zinserträge aus Ausleihungen, Forderungen und sonstigen finanziellen Ver-

mögenswerten (Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Anlagen) sowie Erträge aus Derivaten.

Die Finanzierungsaufwendungen umfassen im Wesentlichen Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten in Höhe von 135 Mio. € (2014: 93 Mio. €) sowie negative Effekte aus Zinsderivaten in Höhe von 72 Mio. € (2014: 28 Mio. €). Der Anstieg der Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten gegenüber dem Vorjahr ist vorwiegend auf eine höhere Durchschnittverschuldung zurückzuführen. Weitere Informationen zu den Finanzierungsinstrumenten finden Sie unter *Textziffer (17b)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Ertragsteuern

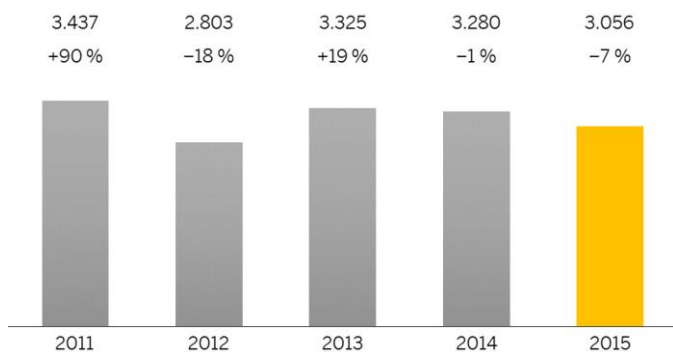
Die effektive Steuerquote lag im Jahr 2015 mit 23,4 % unter dem Vorjahreswert von 24,7 %. Die Reduzierung der effektiven Steuerquote gegenüber 2014 resultierte im Wesentlichen aus Änderungen bei den Steuern für Vorjahre. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern finden Sie unter *Textziffer (10)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern sank 2015 gegenüber dem Vorjahr auf 3.056 Mio. € (2014: 3.280 Mio. €).

Gewinn nach Steuern

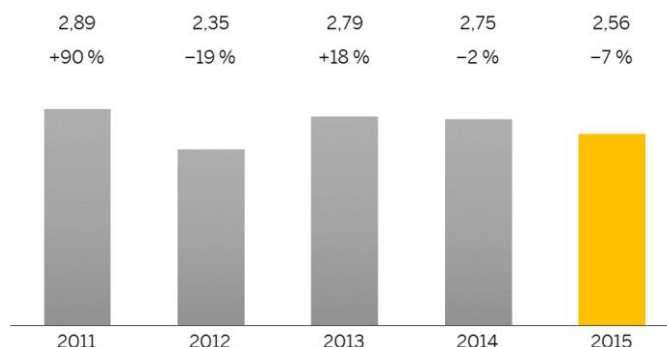
Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das unverwässerte Ergebnis je Aktie sank gegenüber dem Vorjahreswert auf 2,56 € (2014: 2,75 €). Die Anzahl der ausstehenden Aktien stieg 2015 auf 1.197 Millionen (2014: 1.195 Millionen).

Ergebnis je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



Dividende

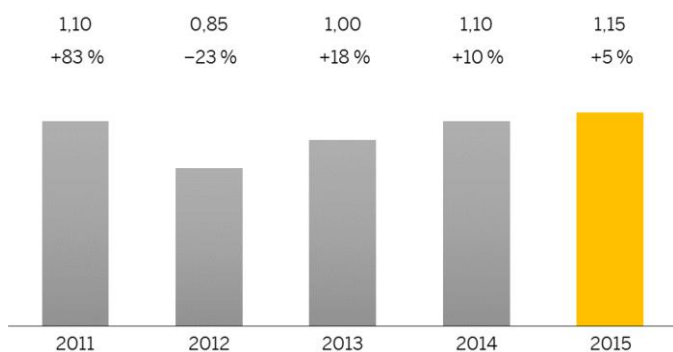
Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2015 beteiligt werden sollen. Die Dividendenausschüttungen in den letzten Jahren entsprachen immer mehr als 35 % des jeweiligen Konzerngewinns nach Steuern. Dies wollen wir beibehalten und auch künftig über 35 % des Konzerngewinns nach Steuern ausschütten.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 5 % höhere Dividende von 1,15 € (2014: 1,10 €) an die Aktionäre zu zahlen. Die auf diesem Vorschlag basierende Ausschüttungsquote, also das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 45 % des Konzernergebnisses (2014: 40 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2015 1.378 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. Im Geschäftsjahr 2015 wurde eine Dividendensumme von 1.316 Mio. € aus dem Gewinn des Jahres 2014 ausgeschüttet. Wir haben in den Jahren 2015 und 2014 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 (24)* bis *(26)* 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 2015 vorwiegend in Euro und US-Dollar gehalten. Wir investieren grundsätzlich nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „BBB“ und verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente gekennzeichnet ist. Nur in Ausnahmefällen tätigen wir Finanzanlagen bei Emittenten mit Rating unterhalb „BBB“ – derartige Investitionen waren allerdings im Jahr 2015 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.

Die SAP SE verfügt über ein langfristiges Rating von „A“ (Standard and Poor's) und „A2“ von Moody's, beide mit

stabilem Ausblick. Seit der ersten Ratingvergabe im September 2014 haben sich weder Rating noch Ausblick geändert.

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden von insgesamt mehr als 35 % unseres Gewinns nach Steuern Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Derzeit sind keine zukünftigen Aktienrückkäufe geplant.

Kapitalstruktur

	2015		2014		Δ in %
	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	23.295	56	19.534	51	19
Kurzfristige Schulden	7.867	19	8.574	22	-8
Langfristige Schulden	10.228	25	10.457	27	-2
Schulden	18.095	44	19.031	49	-5
Summe Eigenkapital und Schulden	41.390	100	38.565	100	7

Im Jahr 2015 haben wir Bankdarlehen in Höhe von 1.270 Mio. € zurückgezahlt, die wir zur Finanzierung des Erwerbs von Concur aufgenommen hatten. Darüber hinaus haben wir einen weiteren Teil dieses Darlehens durch die Emission einer Euroanleihe über drei Tranchen von 1,75 Mrd. € mit Laufzeiten von zwei bis zehn Jahren refinanziert. Ferner haben wir eine Euroanleihe in Höhe von 550 Mio. € sowie eine US-Privatplatzierung in Höhe von 300 Mio. US\$ jeweils bei Fälligkeit zurückgezahlt. Damit sank der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden zum Jahresende 2015 um 7 Prozentpunkte auf 22 % (31. Dezember 2014: 29 %).

Die Finanzschulden beinhalten kurzfristige und langfristige Bankdarlehen, Anleihen und Privatplatzierungen. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter *Textziffer (17)*.

Im Hinblick auf die Finanzierungstätigkeiten im Jahr 2016 beabsichtigen wir, eine Tranche einer US-Privatplatzierung in Höhe von 600 Mio. US\$ bei Fälligkeit sowie einen weiteren beträchtlichen Teil unserer ausstehenden Bankdarlehen zurückzuzahlen.

Unsere Schulden bestanden zum 31. Dezember 2015 zum größeren Teil aus finanziellen Verbindlichkeiten (9.522 Mio. €), darunter langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 8.681 Mio. €. Die finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2015 setzten sich vorwiegend aus Finanzschulden zusammen, die Beträge in Euro (6.994 Mio. €) und US-Dollar (2.202 Mio. €) enthielten. Zum 31. Dezember 2015 waren unsere Finanzschulden zu etwa 64 % variabel verzinslich, die teilweise

durch Zinsswaps von festverzinslichen in variabel verzinsliche Finanzschulden umgewandelt worden waren. Darüber hinaus umfassten unsere Schulden zum 31. Dezember 2015 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 2015 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.

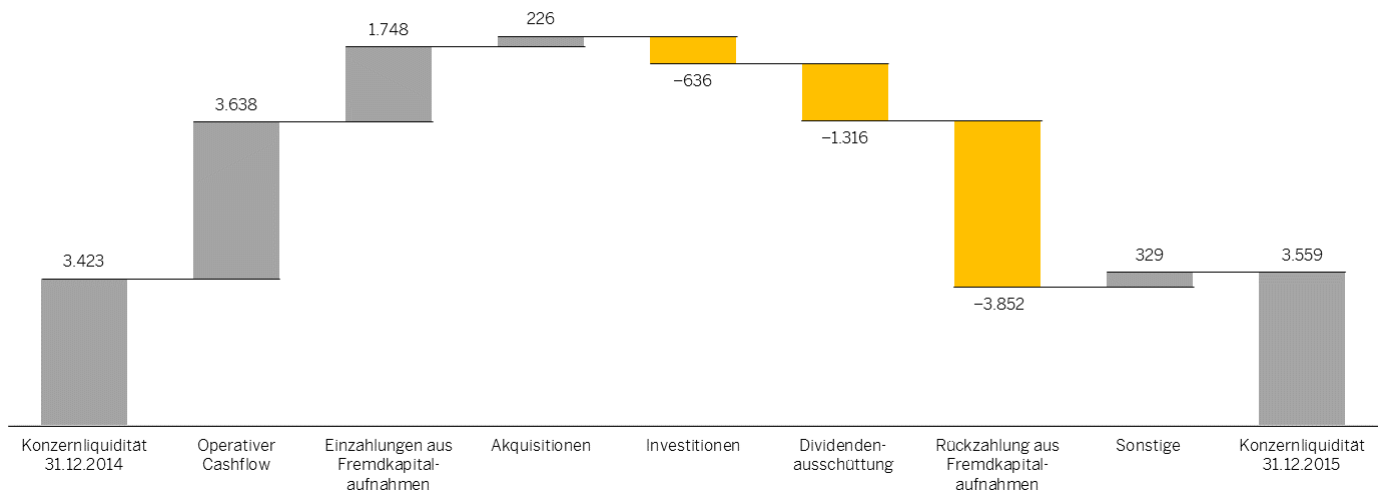
Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €	2015	2014	Δ
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.411	3.328	83
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	148	95	53
Konzernliquidität	3.559	3.423	136
Kurzfristige Finanzschulden	-567	-2.157	1.590
Nettoliiquidität ersten Grades	2.992	1.266	1.726
Langfristige Finanzschulden	-8.607	-8.936	329
Nettoliiquidität zweiten Grades	-5.615	-7.670	2.055

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

Konzernliquidität

Mio. €



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

Der Anstieg der Konzernliquidität gegenüber 2014 ist hauptsächlich auf Mittelzuflüsse aus unserem operativen Geschäft und Finanzierungstätigkeiten durch die Ausgabe von Bonds zurückzuführen. Kompensiert wurden diese durch Mittelabflüsse für Dividendenzahlungen sowie die Rückzahlung von Fremdkapital.

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

Analyse der Konzernkapitalflussrechnung

Mio. €	2015	2014	Δ in %
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.638	3.499	4
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-334	-7.240	-95
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-3.356	4.298	<-100

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich 2015 um 4 % auf 3.638 Mio. € (2014: 3.499 Mio. €). Die Zahlungen in Zusammenhang mit den Restrukturierungen in Höhe von 204 Mio. € an die Mitarbeiter sowie 272 Mio. € an die Rückdeckungsversicherung für Arbeitszeitkontenforderungen kompensierten teilweise den Wegfall des Einmaleffekts aus

Rechtsstreitigkeiten im Jahr 2014. Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days Sales Outstanding, DSO) – definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung – stieg im Jahr 2015 mit 71 Tagen um sechs Tage gegenüber 2014 (65 Tage) an.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich im Jahr 2015 auf 334 Mio. € und lagen damit deutlich unter dem Vorjahreswert (7.240 Mio. €). Die Mittelabflüsse aus Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen blieben konstant. Im Jahr 2014 resultierten die Mittelabflüsse vor allem aus den Unternehmenszusammenschlüssen mit Concur und Fieldglass. Weitere Informationen zu laufenden und geplanten Sachinvestitionen finden Sie in den Abschnitten *Entwicklung der Vermögenslage* sowie *Investitionsziele*.

Im Jahr 2015 kam es zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 3.356 Mio. € gegenüber Mittelzuflüssen im Jahr 2014 von 4.298 Mio. €. Die Mittelabflüsse im Jahr 2015 waren im Wesentlichen auf die Rückzahlung von Bankdarlehen von 1.270 Mio. €, Euroanleihen von 550 Mio. € und Privatplatzierungen von 300 Mio. US\$ zurückzuführen. Wir haben einen weiteren Teil des Bankdarlehens durch die Emission einer Euroanleihe über drei Tranchen von 1.750 Mio. € refinanziert. Die Mittelzuflüsse im Jahr 2014 resultierten aus der Begebung einer Euroanleihe in Höhe von 2.750 Mio. € und der Inanspruchnahme zweier Darlehenstranchen in Höhe von 1.270 Mio. € beziehungsweise 3.000 Mio. €. Gegenläufig kam es im Jahr 2014 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 im Jahr 2015 geleistete Dividendenzahlung in Höhe von 1.316 Mio. € ist gegenüber dem Vorjahr (1.194 Mio. €) gestiegen, was auf die Erhöhung der Dividende von 1,00 € auf 1,10 € 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. €, die im November 2020 ausläuft. 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.

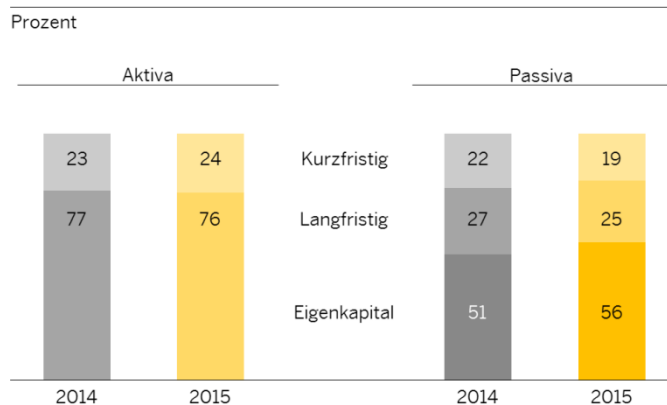
Daneben verfügte die SAP SE zum 31. Dezember 2015 über weitere Kreditlinien in Höhe von insgesamt 471 Mio. €. Mehrere unserer ausländischen Tochterunternehmen verfügen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, Kredite zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen. Zum 31. Dezember 2015 standen über diese Vereinbarungen 49 Mio. € zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2015 war die Inanspruchnahme dieser Kreditlinien durch unsere ausländischen Tochterunternehmen unwesentlich.

ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE (IFRS)

Bilanzstruktur

Unsere Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 7 % auf 41.390 Mio. € erhöht.

Konzernbilanzstruktur

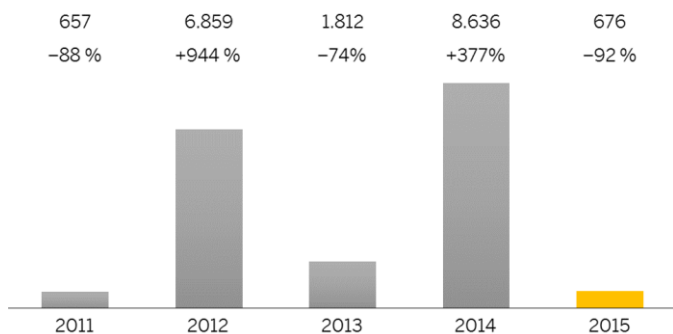


Die kurzfristigen Vermögenswerte sind 2015 von 8.999 Mio. € um 8 % auf 9.739 Mio. € gestiegen. Dies ist überwiegend durch eine Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen auf 5.275 Mio. € (2014: 4.342 Mio. €) bedingt und resultiert im Wesentlichen aus einem guten Geschäftsverlauf im letzten Quartal 2015.

Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 31.651 Mio. € im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr (29.566 Mio. €) um 7 % gestiegen. Diese Veränderung resultierte im Wesentlichen aus wechselkursbedingten Umrechnungen.

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

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Die kurzfristigen Schulden sind mit 7.867 Mio. € im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr (8.574 Mio. €) um 8 % gesunken. Dies ist im Wesentlichen auf die Rückzahlung eines kurzfristigen Bankdarlehens zurückzuführen, das wir für die Finanzierung des Erwerbs von Concur aufgenommen hatten.

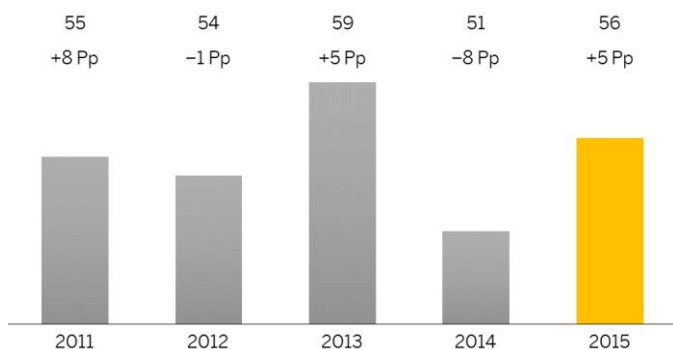
Die langfristigen Schulden haben sich 2015 um 229 Mio. € auf 10.228 Mio. € leicht vermindert (2014: 10.457 Mio. €).

Ausführliche Informationen zu den 2015 durchgeführten Finanzierungsaktionen finden Sie im Abschnitt *Entwicklung der Finanzlage (IFRS)*.

Damit hat sich die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, auf 56 % (Vorjahr: 51 %) verbessert.

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wichtige laufende Sachinvestitionen und Veräußerungen

Im Jahr 2015 haben wir verschiedene Baumaßnahmen fortgeführt und an verschiedenen Orten mit Baumaßnahmen begonnen. Auch 2016 ist der weitere Ausbau unserer Rechenzentren ein wichtiger Aspekt unserer geplanten Investitionstätigkeit. Mit der Erweiterung unserer Büroflächen wollen wir künftiges Wachstum ermöglichen. Wir planen, alle

Projekte aus dem operativen Cashflow zu finanzieren. Zu unseren wichtigsten Projekten gehören die folgenden:

- In Bangalore, Indien, wollen wir zusätzliche Kapazität für rund 2.500 Mitarbeiter schaffen. Wir schätzen die Gesamtkosten auf rund 50 Mio. €, von denen wir bereits rund 7 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesem Gebäude 2017 abzuschließen.
- In Ra'anana, Israel, haben wir einen Neubau fortgesetzt. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 60 Mio. €, von denen wir bereits rund 25 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, den Bau dieses Bürogebäudes 2016 abzuschließen.
- In unserem Forschungszentrum in Potsdam, Deutschland, haben wir die dritte Bauphase begonnen, um zusätzliche Kapazität 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 16 Mio. €, von denen wir bereits rund 11 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten an diesem Bürogebäude 2016 abzuschließen.
- In New York City, New York, USA, haben wir die Mietereinbauten in unseren neuen Büroräumen fortgesetzt. 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 34 Mio. €, von denen wir bereits rund 3,5 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Mietereinbauten 2016 abzuschließen.
- In Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, haben wir die Zusammenlegung unserer Büros fortgeführt. Dabei wird auch die Bürofläche erweitert, um zusätzliche Kapazität für rund 100 Mitarbeiter zu schaffen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieser Mietereinbauten auf rund 11 Mio. €, von denen wir bereits rund 0,9 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Mietereinbauten 2016 abzuschließen.
- In Walldorf, Deutschland, haben wir mit dem Neubau eines Bürogebäudes für rund 700 Mitarbeiter begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten auf rund 71 Mio. €, von denen wir bereits rund 0,5 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten 2018 abzuschließen.
- In Walldorf, Deutschland, haben wir zudem mit dem Bau eines neuen Rechenzentrums sowie einer Energiezentrale begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten auf rund 58 Mio. €, von denen wir bereits rund 0,7 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten für beide Projekte 2017 abzuschließen.
- In Prag, Tschechische Republik, haben wir mit Ausbaumaßnahmen und einem Bürorumzug begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten auf rund 19 Mio. €. Wir erwarten, die Bauarbeiten 2016 abzuschließen.

- In Colorado Springs, Colorado, USA, haben wir 2015 mit dem Bau eines neuen Rechenzentrums begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 75 Mio. €. Wir erwarten, die Bauarbeiten 2017 abzuschließen.
- In San Ramon, Kalifornien, USA, haben wir mit einem Bürorumzug begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten des Umzugs auf rund 22 Mio. €. Wir erwarten, den Umzug 2017 abzuschließen.
- In Schanghai, China, haben wir mit dem Ausbau unseres Bürogebäudes begonnen. Wir schätzen die Gesamtkosten dieses Projekts auf rund 15 Mio. €, von denen wir bereits rund 2 Mio. € zum 31. Dezember 2015 bezahlt haben. Wir erwarten, die Bauarbeiten 2016 abzuschließen.

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

NICHT BILANZIERTER 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 2015 90,1 Mrd. € (2014: 71,6 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Buchwert unseres Eigenkapitals in Höhe von 23,3 Mrd. € (2014: 19,5 Mrd. €). Damit beträgt der Marktwert unseres Eigenkapitals fast das Vierfache 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.

Gemessen am Börsenwert, basierend auf der Anzahl ausgegebener Aktien, lag die SAP am 31. Dezember 2015 an zweiter Stelle der wertvollsten Unternehmen in Deutschland.

Die Marke SAP hat nach einer Studie von Interbrand in der Rangliste der weltweit wertvollsten Marken (Top 100 Best Global Brands) im Jahr 2015 Rang 26 besetzt (2014: 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. 2015 bewertete Interbrand die Marke SAP mit 18,8 Mrd. US\$ gegenüber 2014 um 8 % höher (2014: 17,3 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 2015 weiterhin positiv entwickelt. Am Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres betreuten wir rund 300.000 Kunden (2014: 282.000) in den verschiedenen Marktsegmenten. Das US-Magazin Forbes stellte in seinem Bericht zu den wertvollsten Marken heraus, dass 98 % der 100 wertvollsten Marken, 87 % der Forbes-Global-2000-Unternehmen und 100 % der im Dow Jones Sustainability Index am besten bewerteten Unternehmen SAP-Kunden sind. 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 gesellschaftliches Engagement* 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 256 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. €	2015	2014
Umsatzerlöse	10.866	8.957
Sonstige betriebliche Erträge	1.719	722
Materialaufwand	-4.031	-3.099
Personalaufwand	-1.764	-1.476
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-263	-272
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.955	-2.697
Betriebsergebnis	2.573	2.135
Finanzergebnis	929	921
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.501	3.056
Steuern	-837	-749
Jahresüberschuss	2.664	2.307

hierfür sind in erster Linie im Vergleich zum Vorjahr um 722 Mio. € gestiegene Währungskursverluste, um 385 Mio. € höhere Lizenzkosten sowie ein Anstieg der Restrukturierungskosten um 261 Mio. €. Gegenläufig wirkte vorwiegend ein Rückgang der übrigen Aufwendungen um 256 Mio. €.

Das Finanzergebnis erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 8 Mio. € auf 929 Mio. € (2014: 921 Mio. €). Hintergrund hierfür sind im Wesentlichen die um 48 Mio. € gestiegenen Erträge aus Gewinnabführungsverträgen sowie um 11 Mio. € geringere Abschreibungen auf Finanzanlagen. Dem steht ein um 46 Mio. € gesunkenes Zinsergebnis gegenüber.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der SAP SE, also die Summe aus Betriebs- und Finanzergebnis, stieg um 445 Mio. € auf 3.501 Mio. € (2014: 3.056 Mio. €). Der Steuer- aufwand verzeichnete einen Anstieg um 12 % auf 837 Mio. € (2014: 749 Mio. €). Nach Abzug der Steuern verbleibt ein im Vergleich zum Vorjahr um 357 Mio. € gesteigener Jahres- überschuss in Höhe von 2.664 Mio. € (2014: 2.307 Mio. €).

2015 erzielte die SAP SE einen Gesamtumsatz in Höhe von 10.866 Mio. € und damit eine Steigerung von 21 % gegenüber dem Vorjahr (2014: 8.957 Mio. €). Dabei verzeichneten die Produkterlöse einen Zuwachs von 1.125 Mio. € auf 8.051 Mio. € (2014: 6.926 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 Cloud- und Softwareerlöse des SAP-Konzerns zurückzuführen. Die intensivierte Bündelung von konzernweiten Serviceleistungen auf Ebene der SAP SE sowie positive Währungseffekte führten zu einem Anstieg der sonstigen Erlöse um 47 % auf 2.270 Mio. €.

Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung verzeichnete auch das Betriebsergebnis der SAP SE einen Anstieg um 21 % auf 2.573 Mio. € (2014: 2.135 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um 997 Mio. € auf 1.719 Mio. € (2014: 722 Mio. €). Der Anstieg resultiert vorwiegend aus im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Währungskursgewinnen. Der Materialaufwand der SAP SE stieg um 30 % auf 4.031 Mio. € (2014: 3.099 Mio. €). Er besteht aus Leistungen Dritter, die auch konzernintern erbrachte Leistungen von SAP-Tochter- unternehmen umfassen. Der Anstieg ist überwiegend auf erhöhte Aufwendungen für bezogene Leistungen im Rahmen der konzerninternen Liefer- und Leistungsverrechnung zurück- zuführen. 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 20 % auf 1.764 Mio. € (2014: 1.476 Mio. €), hauptsächlich aufgrund gesteigerter Aufwen- dungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme und der höheren Zahl an Mitarbeitern im Berichtsjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SAP SE verzeichneten einen Anstieg um 47 % auf 3.955 Mio. € (2014: 2.697 Mio. €). Ursache

Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP SE betrug zum Ende des Jahres 2015 30.953 Mio. € (2014: 30.206 Mio. €).

Bilanz SAP SE nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €	31.12.2015	31.12.2014
Aktiva		
Immaterielle Vermögensgegenstände	184	232
Sachanlagen	999	994
Finanzanlagen	25.257	24.953
Anlagevermögen	26.440	26.179
Vorräte	2	2
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	3.872	3.085
Liquide Mittel	360	691
Umlaufvermögen	4.233	3.778
Rechnungsabgrenzungsposten	173	146
Latente Steuern	106	70
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	1	33
Summe Aktiva	30.953	30.206
Passiva		
Eigenkapital	14.024	12.494
Rückstellungen	1.247	1.102
Verbindlichkeiten	15.679	16.605
Rechnungsabgrenzungsposten	3	5
Summe Passiva	30.953	30.206

Überwiegend aufgrund von Kapitaleinlagen bei Tochtergesellschaften erhöhte sich das Finanzanlagevermögen im Vergleich zum Vorjahr um 304 Mio. € auf 25.257 Mio. € (2014: 24.953 Mio. €). Das Umlaufvermögen erhöhte sich um 455 Mio. € auf 4.233 Mio. € (2014: 3.778 Mio. €). Die darin enthaltenen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind um 787 Mio. € angestiegen. Gegenläufig wirkte der Rückgang der liquiden Mittel um 331 Mio. €.

Das Eigenkapital der SAP SE stieg um 12 % auf 14.024 Mio. € (2014: 12.494 Mio. €). Den Abgängen durch die Dividendenzahlung für 2014 in Höhe von 1.316 Mio. € stehen ein Zuwachs durch den Jahresüberschuss in Höhe von 2.664 Mio. € sowie Zugänge durch die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter im Rahmen der aktienorientierten Vergütung in Höhe von 180 Mio. € gegenüber. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg gegenüber dem Vorjahr von 41 % auf 45 %.

Die Rückstellungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 145 Mio. € auf 1.247 Mio. € (2014: 1.102 Mio. €). Während die sonstigen Rückstellungen hauptsächlich aufgrund höherer Zuführungen zu den Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern um 170 Mio. € auf 844 Mio. € stiegen, verringerten sich die Steuerrückstellungen um 28 Mio. € auf 398 Mio. € (2014: 426 Mio. €).

Die Verbindlichkeiten verminderten sich um 926 Mio. € auf 15.679 Mio. € (2014: 16.605 Mio. €). Dieser Rückgang resultiert in erster Linie aus gegenläufigen Effekten: Zugängen in Höhe von 1.750 Mio. € durch die Ausgabe von neuen Anleihen im Berichtsjahr und einem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 817 Mio. € in erster Linie aufgrund höherer Kapitalanlagen von Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP SE gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements stehen die Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 3.020 Mio. € und die planmäßige Rückzahlung einer Anleihe in Höhe 550 Mio. € gegenüber.

Kapitalflussrechnung der SAP SE nach HGB (Kurzfassung)

Mio. €	2015	2014
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1.835	1.309
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	447	-7.204
Mittelabfluss (Vorjahr Mittelzufluss) aus Finanzierungstätigkeit	-3.118	5.175
Nettoveränderung des Finanzmittelfonds	-836	-720
Finanzmittelfonds zum 1. Januar	-5.368	-4.648
Bestand an Zahlungsmitteln mit Laufzeiten unter 3 Monaten	360	691
Cash-Pool-Verbindlichkeiten	-6.564	-6.059
Finanzmittelfonds zum 31. Dezember	-6.204	-5.368

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Jahr 2015 stieg um 526 Mio. € auf 1.835 Mio. € (2014: 1.309 Mio. €). Dies ist in erster Linie auf das im Berichtsjahr gesteigerte Betriebsergebnis zurückzuführen.

Der Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit im Jahr 2015 betrug 447 Mio. € im Gegensatz zu einem Mittelabfluss von 7.204 Mio. € im Jahr 2014. Erhaltenen Finanzerträgen in Höhe von 1.160 Mio. € sowie Zuflüssen in Höhe von 76 Mio. € im Rahmen der Veräußerung von Sach- und Finanzanlagevermögen stehen 295 Mio. € Investitionen in das Finanzanlagevermögen, 248 Mio. € Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen sowie 244 Mio. € Einzahlungen in Deckungsvermögen gegenüber. Der Mittelabfluss

im Vorjahr ist in erster Linie auf vorgenommene Kapitaleinlagen bei der SAP America, Inc., im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Concur und Fieldglass zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Jahr 2015 betrug 3.118 Mio. € im Gegensatz zu einem Mittelzufluss in Höhe von 5.175 Mio. € im Vorjahr. Zuflüssen in Höhe von 1.926 Mio. €, die aus der Ausgabe von neuen Anleihen in Höhe von 1.750 Mio. €, der Darlehensaufnahme von verbundenen Unternehmen in Höhe von 111 Mio. € sowie der Ausgabe eigener Aktien im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen in Höhe von 65 Mio. € resultierten, stehen Zahlungsmittelabflüsse aus der Dividendenzahlung in Höhe von 1.316 Mio. € (2014: 1.194 Mio. €) und der Rückführung von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 3.570 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 158 Mio. € (2014: 115 Mio. €) gegenüber.

Der Finanzmittelfonds betrug zum 31.12.2015 –6.204 Mio. € (2014: –5.368 Mio. €) und verringerte sich damit um 836 Mio. €. Hiervon entfallen 505 Mio. € auf Kapitalanlagen von Tochterunternehmen im Rahmen des zentral über die SAP SE gesteuerten Finanz- und Liquiditätsmanagements. Die verbleibenden 331 Mio. € betreffen den Rückgang an kurzfristigen liquiden Mitteln, die am Ende des Geschäftsjahres 360 Mio. € betragen (2014: 691 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*.

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 Website der Gesellschaft öffentlich zugänglich zu machen. Der Vorstand der SAP SE hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 24. Februar 2016 abgegeben und auf der Website 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*.

ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

Am 9. Januar 2015 wurden Michael Kleinemeier und Steve Singh mit sofortiger Wirkung in das Global Managing Board berufen. Steve Singh, CEO von Concur, ist für die Geschäftsnetzwerk-Strategie der SAP verantwortlich. Michael Kleinemeier übernahm die weltweite Leitung des Bereichs Service & Support. Zum 1. November 2015 wurde Michael Kleinemeier in den Vorstand berufen und verantwortet seither alleine den Bereich Global Service & Support.

Der Aufsichtsrat hat Quentin Clark mit Wirkung zum 15. Juli 2015 in das Global Managing Board berufen. Mit Wirkung zum 1. Oktober wurde er zum neuen Chief Business Officer der SAP SE ernannt.

Zum 1. November 2015 hat Gerhard Oswald die Leitung unseres neuen Bereichs Product Quality & Enablement übernommen.

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 2015 finden Sie unter *Textziffer (20)* im Anhang zum Konzernabschluss. Eine Aktie gewährt dem Inhaber 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 2015 hielt SAP 30.551.035 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimm- und Dividendenrechte zu. Aktien, die 2015 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.

Vorschriften über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und 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 Mehrheit 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.

Befugnis zu Ausgabe und Rückkauf von Aktien: 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 19. Mai 2020 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.

Wesentliche Vereinbarungen mit Change-of-Control-Klauseln: 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 (25)* 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 2015 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.

2012 hat die SAP ein Debt Issuance Program aufgelegt, das aktuell ein Volumen von 8 Mrd. € aufweist. Vom Gesamtbetrag der zum 31. Dezember 2015 ausstehenden Euroanleihen der SAP in Höhe von 5,75 Mrd. € wurden 5,25 Mrd. € unter dem Debt Issuance Program begeben. Weitere Informationen zu diesen Anleihen finden Sie unter *Textziffer (17b)* im Anhang zum

Konzernabschluss. Aufgrund der Vereinbarungen mit den Erwerbern der Anleihen sind wir verpflichtet, diesen unverzüglich den Eintritt eines Kontrollwechsels anzuzeigen. Die Erwerber der Anleihen haben im Fall eines Kontrollwechsels und einer damit verbundenen Absenkung des Ratings der SAP innerhalb eines definierten Zeitraums das Recht, die Rückzahlung ihrer Anleihen zu verlangen.

In den Verträgen über unsere Privatplatzierungen in den USA in Höhe von insgesamt 2,35 Mrd. US\$ (siehe *Textziffer (17b)* 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 mit Vorstandsmitgliedern für den Fall eines Kontrollwechsels: 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 Geschäftstätigkeit verschiedensten Risiken ausgesetzt. Daher hat unser Vorstand 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 unsere Finanzberichterstattung einer wirksamen Kontrolle unterliegt und 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 unseres unternehmerischen Entscheidungsprozesses. Es ist daher als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse im gesamten Konzern implementiert. Um die Effektivität unseres globalen Risikomanagements sicherzustellen sowie die Aggregation von Risiken und 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 sowie Section 302 und Section 404 des Sarbanes-Oxley Act von 2002. Aus diesem Grund hat unser Vorstand 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. Unser internes Kontrollsystem beinhaltet zum einen das interne Kontroll- und Risikomanagement-System für die Rechnungslegung (IKRMS), dient zum anderen aber auch der Steuerung allgemeiner Unternehmensrisiken. 2015 haben wir bestehende Steuerungskonzepte angepasst, um dem veränderten Risikoumfeld angemessen Rechnung zu tragen. Wir haben außerdem in ausgewählten Geschäftsbereichen unsere internen Kontrollen mithilfe von Mechanismen zur kontinuierlichen Überwachung und Prüfung des internen Kontrollsystems weiter automatisiert. Anhand des aktuellen COSO-Rahmenwerks von 2013 (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) werden interne Kontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette auf Prozess- und Teilprozessebene 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. 2015 haben wir diese verbindliche Richtlinie im Rahmen unserer regelmäßigen Überprüfung aktualisiert und alle Mitarbeiter darüber informiert. 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 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 erfolgen 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

Wir betrachten die geschätzte Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos in Verbindung mit seinen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows und klassifizieren Risiken demgemäß als „hoch“, „mittel“ oder „gering“.

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

Auswirkungen

L = Geringes Risiko

M = Mittleres Risiko

H = Hohes 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 Risikoexposition 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 Risikominimierung 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. Unsere Organisation Global Governance, Risk & Compliance (Globale GRC-Organisation) umfasst eine konzernweite Governance-Funktion, zu deren Aufgabenbereich die regelmäßige Aktualisierung und Umsetzung unserer Risikomanagement-Richtlinie gehört. Das unternehmensweit einheitliche Prozessmodell umfasst alle wesentlichen Elemente des Risikomanagements: Risikoplanung, Risikoidentifikation, Risikoanalyse, Risikobehandlung und Risikoüberwachung. Diese Governance-Funktion ist darüber hinaus für eine unternehmensweit standardisierte Risikoberichterstattung an Risikoausschüsse auf verschiedenen Unternehmensebenen, einschließlich des Vorstands sowie des Vorsitzenden und des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats, zuständig.

Unsere Funktion für strategisches Risikomanagement ist in unsere Organisation 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 unabhängige 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 M&A durchgeführt. Die in den übernommenen Unternehmen vorhandenen Risikomanagement-Strukturen bleiben bis zur vollständigen Integration dieser Unternehmen bestehen oder werden mit Blick auf die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften in den übernommenen Unternehmen ergänzt.

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 unserer Risikomanagement-Richtlinie 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 unseres unternehmensinternen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung ist es, mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Finanzberichterstattung zuverlässig ist und den allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen entspricht. Aufgrund seiner 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 in Bezug auf die IFRS-Bilanzierung und deren Auswirkungen auf unsere Finanzabschlüsse und das IKRMS, da eine Nichtbeachtung dieser neuen Gesetze, Standards und anderer Verlautbarungen ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellen würde.

Das IKRMS sieht sowohl präventive als auch nachträglich aufdeckende Kontrollen vor. Hierzu gehören IT-gestützte und manuelle Abstimmungen, die Einrichtung von Funktionstrennungen (Vier-Augen-Prinzip), Zugriffsregelungen in unseren Softwaresystemen sowie Überwachung.

Die Abteilung Corporate Financial Reporting schreibt sämtliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in unseren konzernweiten Richtlinien zur Bilanzierung und Umsatzrealisierung fest. Diese Richtlinien, der SAP-weit gültige Abschlusskalender und unsere Prozesshandbücher bilden die Grundlage für den Abschlusserstellungsprozess. Nach diesem erstellen wir die Abschlüsse für alle SAP-Konzernunternehmen, größtenteils mit Unterstützung zentraler oder externer Dienstleister. Corporate Financial Reporting erstellt aus diesen Abschlüssen dann den Konzernabschluss. Die Einhaltung der konzernweit gültigen Rechnungslegungsvorschriften wird von Corporate Financial Reporting und anderen globalen Abteilungen unterstützt, die auch für die Überwachung der Rechnungslegung zuständig sind. Unsere Abteilung Corporate Financial Reporting nimmt außerdem Prüfungen unserer Rechnungslegungsprozesse und Buchführung vor.

Darüber hinaus setzen wir externe Dienstleister ein, zum Beispiel für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen, anteilsbasierten Vergütungen, die quartalsweise Berechnung von Steuern für einen Großteil der Konzernunternehmen 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 jeweiligen 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 durchgeführten Bewertungen der Effektivität des IKRMS 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 2015 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 des Aufsichtsrats 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 hat er die interne Revision beauftragt, in regelmäßigen Abständen eine Prüfung verschiedener Aspekte des Risikomanagement-Systems und dessen Funktionsfähigkeit vorzunehmen. Eine zusätzliche Absicherung erfolgt durch die externe Prüfung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung sowie der Wirksamkeit des internen Frühwarnsystems.

Verwendete Softwarelösung

Zur wirksamen Unterstützung des Governance-Prozesses verwenden wir unsere eigene Risikomanagement-Software (SAP-Lösungen für Governance, Risk und Compliance), die auf SAP HANA basiert. 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 auf SAP HANA basierenden 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 aufgegliedert, die wir auch in unserem internen Risikomanagement-Berichtssystem verwenden. Die nachstehende Tabelle enthält einen Überblick über die im Folgenden beschriebenen Risikofaktoren. Sie veranschaulicht die Einschätzung der einzelnen Risikofaktoren gemäß der von uns verwendeten Methodik für die Risikobewertung, die im Abschnitt *Risikomanagement-Methodik und Berichterstattung* näher beschrieben ist.

Überblick über die Risikofaktoren

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkungen	Risikostufe	Entwicklung ¹⁾
Ökonomische, politische, gesellschaftliche und regulatorische Risiken				
Globale Wirtschaft	Wahrscheinlich	Kritisch	Hoch	→
Internationale Geschäftsaktivitäten	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Ökologische, gesellschaftliche und politische Instabilität	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Marktrisiken				
Nachfrage nach neuen und bestehenden Lösungen	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Marktentwicklung im Cloud-Geschäft	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Marktanteil und Ertrag	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Risiken der Geschäftsstrategie				
Nachfrage nach Lösungen	Sehr unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Cloud-Geschäftsmodell	Sehr unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Beziehungen zu Partnern	Wahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→

Überblick über die Risikofaktoren

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkungen	Risikostufe	Entwicklung ¹⁾
Personalrisiken				
Steuerung der personellen Ressourcen an internationalen Standorten	Sehr unwahrscheinlich	Erheblich	Gering	→
Gewinnung, Weiterentwicklung und langfristige Bindung von Mitarbeitern	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Organisations- und Governance-Risiken				
Gesetze und Vorschriften in Bezug auf den Bereich Corporate Governance	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Datenschutz	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Klimaschutz, Energie- und Emissionsmanagement	Unwahrscheinlich	Moderat	Gering	→
Ethisches Verhalten	Sehr unwahrscheinlich	Erheblich	Gering	→
Kommunikations- und Informationsrisiken				
Unerlaubte Veröffentlichung von Informationen	Sehr unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Finanzrisiken				
Quartalsweise Umsatzschwankungen	Unwahrscheinlich	Moderat	Gering	→
Liquidität	Sehr unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Verwendung von Schätzungen durch das Management	Unwahrscheinlich	Moderat	Gering	→
Verlautbarungen zur Rechnungslegung	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Währungs- und Zinsschwankungen	Sehr unwahrscheinlich	Erheblich	Gering	→
Derivative Finanzinstrumente für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	Sehr unwahrscheinlich	Gering	Gering	→
Projektrisiken				
Implementierungsprojekte	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Produkt- und Technologierisiken				
Produktsicherheit	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Nicht erkannte Fehler von Produkten	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Drittanbieterlizenzen	Wahrscheinlich	Erheblich	Mittel	→
Innovation	Sehr unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Technologie- und Produktstrategie	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Stabilität des Cloud-Betriebs	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Betriebsrisiken				
Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum	Wahrscheinlich	Kritisch	Hoch	→
Rechtsstreitigkeiten	Wahrscheinlich	Kritisch	Hoch	→
Fusionen und Übernahmen	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum	Wahrscheinlich	Kritisch	Hoch	→
Cybersicherheit	Unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Geschäftstätigkeit	Unwahrscheinlich	Erheblich	Mittel	↗
Versicherungsschutz	Sehr unwahrscheinlich	Kritisch	Mittel	→
Venture-Capital-Investitionen	Sehr unwahrscheinlich	Gering	Gering	→
	Legende:	Geringeres Risiko		↘
		Unverändertes Risiko		→
		Höheres Risiko		↗

¹⁾ Entwicklung: Risikostufe im Vergleich zum Vorjahr.

Wenn nicht anders angegeben, betreffen alle beschriebenen Risiken in unterschiedlichem Ausmaß beide berichtspflichtigen Unternehmenssegmente („Anwendungen, Technologie & Services“ sowie „SAP-Geschäftsnetzwerke“).

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 sowie 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 Schwankungen an den Finanzmärkten, weltweite Wirtschaftskrisen, strukturelle Ungleichgewichte in den öffentlichen Finanzen, eine Konjunkturabschwächung oder eine Störung der Wirtschaftsentwicklung in Schwellenländern können die Möglichkeiten und die Bereitschaft unserer Kunden, in unsere Lösungen zu investieren, beeinträchtigen oder zu Verzögerungen bei Kaufentscheidungen führen. Auch Schwankungen beim Euro-Wechselkurs einzelner Währungen können negative Folgen für unsere Geschäftstätigkeit mit Kunden und Partnern in den entsprechenden Ländern haben. Darüber hinaus könnten politische Unruhen in Regionen wie dem Nahen Osten und Afrika, politische Krisen wie in Griechenland oder der Ukraine oder auch Naturkatastrophen, Pandemien wie Ebola in Westafrika und Terroranschläge wie die Attentate von Paris im November 2015 zu wirtschaftlicher und politischer Instabilität beitragen.

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 Entwicklungen 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 -produkt-pakete, die schnell und leicht zu installieren sind, sowie attraktive Finanzierungs-, Lizenzierungs- und Subskriptionsmodelle für unsere Software. Der laufend wachsende Anteil von Cloud-Subskriptionen und Supportumsätzen an unseren Erlösen wird auf lange Sicht zu besser planbaren Umsätzen führen und unsere Stabilität gegenüber Umsatzschwankungen erhöhen. 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 internationalen Geschäftsaktivitäten und Prozesse unterliegen wir unterschiedlichen, häufig miteinander in Konflikt stehenden Gesetzen und Vorschriften, Richtlinien, Standards oder anderen 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 Nord- und Lateinamerika (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:

- Datenschutzvorschriften im Hinblick auf den Zugriff auf Kunden-, Partner- oder Mitarbeiterdaten durch nationale Behörden,
- Anforderungen hinsichtlich des Speicherorts von Daten, die vorschreiben, dass bestimmte Daten nur in bestimmten Rechtsordnungen gespeichert werden dürfen und in manchen Fällen auch nur innerhalb dieser Rechtsordnungen darauf zugegriffen werden darf,
- 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, Im- und Exportregelungen sowie Handelssanktionen und Embargos,
- Anforderungen durch Betriebsräte, Gewerkschaften und Einwanderungsgesetze in verschiedenen Ländern,
- problematische Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum und vertraglichen Rechten in bestimmten Rechtsordnungen,
- länderspezifische Zertifizierungsanforderungen für Software,
- Herausforderungen im Zusammenhang mit der effektiven Verwaltung eines großen Vertriebsnetzwerks aus Drittunternehmen,
- die Einhaltung branchenspezifischer Standards (zum Beispiel des Payment Card Industry Data Security Standard).

Mit unserer 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 stehen häufig in verschiedenen Rechtsordnungen miteinander in Konflikt. Darüber hinaus werden die gesetzlichen Vorschriften und die Maßnahmen nationaler Behörden zur Durchsetzung der Vorschriften laufend verändert und angepasst, wie auch unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich weiterentwickelt werden. Die Einhaltung dieser Vorschriften kann daher mit erheblichem Kostenaufwand verbunden sein oder eine Anpassung von Produkten und Geschäftspraktiken erfordern. Eine Nichteinhaltung könnte Strafen oder die Stornierung von Bestellungen aufgrund eines angeblichen Verstoßes gegen Vorschriften 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 (wie die Bombenanschläge im November 2015 in Paris) sowie andere Gewaltakte oder Kriegshandlungen, religiöse Konflikte, bürgerliche und politische Unruhen (wie beispielsweise in der Ukraine, in Israel, in Syrien sowie anderen Teilen des Nahen Ostens, in Libyen sowie anderen Teilen Afrikas), Naturkatastrophen (wie Wirbelstürme, Überschwemmungen oder ähnliche Naturereignisse) oder Pandemien (wie Ebola in Westafrika) 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 hindern, unsere regulären Leistungen zu erbringen und den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Zudem könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Partner sowie unsere Kunden und ihre Investitionsbereitschaft ergeben, was wiederum negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

Wir haben eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um solche negativen Auswirkungen zu minimieren. Damit alle 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 (Nord- und Lateinamerika), APJ (einschließlich Greater China), EMEA und MEE sowie ein globales Krisenteam verstärkt.

Um unsere zentrale IT-Infrastruktur (insbesondere unsere Rechenzentren) sowie die kritischen Unternehmenssysteme und Geschäftsprozesse vor erheblichen negativen Auswir-

kungen 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, wurden unsere IT-bezogenen Organisationen innerhalb des Segments Anwendungen, Technologie & Services 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 Bedeutung, die gegenwärtige und zu erwartende politische Krisensituationen und Gewaltakte sowie Pandemien für die Geschäftstätigkeit der SAP haben könnten, schätzen wir die 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.

Sowohl der Erfolg unseres Supportportfolios als auch unsere Fähigkeit, Serviceleistungen in hoher Qualität zu liefern, waren auch 2015 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-Support-Services nicht, die Erwartungen der Kunden im Hinblick auf die Servicebereitstellung und das Wertversprechen unserer Services zu erfüllen. Dies könnte negative Auswirkungen auf die Zufriedenheit unserer Kunden haben. 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 unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

In enger Zusammenarbeit mit SAP-Anwendervereinigungen zeigen wir anhand von Kundenreferenzen und -berichten laufend den 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.

Zu Beginn des Jahres 2015 haben wir die beiden Abteilungen, die Service- und Supportdienstleistungen innerhalb des Segments „Anwendungen, Technologie & Services“ erbringen, in der neuen Organisation Global Service & Support zusammengeführt. Diese Organisation bietet ein breites Spektrum an Supportdienstleistungen an, zum Beispiel unsere Premium-Support-Services (SAP MaxAttention und SAP Active-Embedded) sowie Beratungsleistungen, die zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Im Segment „SAP-Geschäftsnetzwerke“ gelten weiterhin die bisherigen Service- und Supportmodelle.

Im Hinblick auf die Zahl unserer Cloud-Verträge und die Umstellung vom traditionellen On-Premise-Lizenzgeschäft auf Cloud-Subskriptionen halten wir die 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 Verhältnis 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 Ariba, Concur, Fieldglass und SuccessFactors übernommen. Aufgrund bestehender Verträge und bereits getätigter erheblicher Investitionen in die Integration traditioneller On-Premise-Anwendungen in ihre Geschäftsabläufe sowie aufgrund von

Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes, der Sicherheit und Zuverlässigkeit könnten Kunden und Partner einem Umstieg auf Cloud-Produkte zögerlich oder ablehnend gegenüberstehen.

Zu den weiteren Faktoren, die die Marktakzeptanz von Cloud-Software und -Diensten 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 im Hinblick auf Preise und die Möglichkeit zur Integration von Lösungen aufgrund strategischer Kooperationen unserer Mitbewerber im Bereich Cloud,
- eine verringerte Schnelligkeit und Wirkung der Marktdurchdringung, falls es nicht gelingt, das vorbehaltlose Engagement unserer Partner zu erhalten.

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. Darüber hinaus 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.

Angeichts des verschärften Wettbewerbs, der Marktconsolidierung 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 mobiles Unternehmen, Cybersicherheit, Big Data, Hyperkonnektivität, Internet der Dinge, Digitalisierung, Supercomputing, Cloud Computing und soziale Medien hervorgerufen wird. Während kleine innovative Unternehmen tendenziell immer wieder neue Märkte schaffen und ihre Präsenz durch Zusammenschlüsse ausweiten, 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. Dieser Wettbewerb könnte sich in Preisdruck, Kostensteigerungen oder dem Verlust von Marktanteilen niederschlagen, was negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben könnte.

In Bezug auf das Segment „Anwendungen, Technologie & Services“ könnten Kunden zudem 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, mit dem Risiko des möglichen Verlusts von Bestandskunden im On-Premise-Bereich verbunden sein. Dies könnte auch vorübergehende negative Auswirkungen auf unsere Umsätze haben, wenn Bestandskunden ihre On-Premise-Softwarelizenzen in Cloud-Subskriptionen umwandeln, da wir Erlöse aus Cloud-Subskriptionen über die Laufzeit der Leistungserbringung erfassen. Diese variiert in der Regel zwischen einem und drei Jahren, in einigen Fällen bis zu fünf Jahren.

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. Im Segment „Anwendungen, Technologie & Services“ verfügen wir zudem über Richtlinien, die uns dabei unterstützen, On-Premise-Softwarevereinbarungen möglichst effektiv in Cloud-Softwarevereinbarungen umzuwandeln.

Obwohl wir erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen infolge dieses Risikos für

unwahrscheinlich halten, können wir diese 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 Geschäft umfasst den Verkauf von neuen Softwarelizenzen und Updates für bereits erworbene Lizenzen sowie Einnahmen aus Support- und Wartungsgebühren und Cloud-Subskriptionen. Unsere Kunden erwarten, neuartige Technologien von SAP nutzen zu können, 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 im Zuge der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Lösungen realisieren können. Es besteht das Risiko, dass die Kunden bedingt durch diese Unsicherheiten zunächst abwarten könnten, ob sich die Lösungen, Technologien und Geschäftsmodelle bei Referenzkunden bewähren, oder warten, bis besser ausgereifte Versionen verfügbar sind. 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.

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 über die Laufzeit der Leistungserbringung, die in der Regel zwischen einem und drei Jahren, in einigen Fällen bis zu fünf Jahren, variiert. Diese Erlösrealisierung und der steigende Anteil von Erlösen aus Subskriptionen könnten vorübergehende negative Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

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 Kapazitäten 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, unserer Fähigkeit, Cloud-Dienste gemäß den Kundenerwartungen und unter Einhaltung des vereinbarten Leistungsniveaus bereitzustellen, der Verfügbarkeit und Bereitstellung der Services, den Anbindungsmöglichkeiten unserer Cloud-Lösungen an ihre bestehende IT-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 der Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften, unsere Preisgestaltung, die Preise von Konkurrenzprodukten oder -services, Unternehmenszusammenschlüsse oder Übernahmen, die sich auf unsere Kunden auswirken, die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie Ausgabenkürzungen bei Kunden.

Wenn unsere Kunden ihre Subskriptionen nicht oder nur zu für die SAP ungünstigeren Bedingungen verlängern oder wenn sie keine zusätzlichen Module oder Benutzerlizenzen erwerben, werden unsere Erlöse und Subskriptionseinnahmen zurückgehen, und wir würden möglicherweise kein deutlich besseres Betriebsergebnis 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 setzen kontinuierlich Verbesserungsmaßnahmen im Bereich unserer Cloud-Lösungen um. Hierzu gehören eine rasche Bereitstellung, komfortable Benutzungsoberflächen sowie eine schnelle Wertschöpfung. Um unsere Services ständig zu verbessern, beobachten wir jede

Problemstellung genau. Gemeinsam mit den Kunden führen wir Ursachenanalysen durch und bieten ihnen eine Lösung. Wir legen großen Wert darauf, unsere Cloud-Services effizient und gemäß den Erwartungen unserer Kunden zu erbringen. Hierzu gehört neben der Bereitstellung, Qualität und Sicherheit unserer Cloud-Services auch der Datenschutz.

Darüber hinaus arbeiten wir daran, die Bereitstellung von Cloud-Diensten kontinuierlich zu verbessern und an lokale und/oder spezifische Marktanforderungen anzupassen (beispielsweise durch die Bereitstellung dieser Services über lokale oder regionale Rechenzentren gemäß den Kundenerwartungen und unter Einhaltung gesetzlicher und behördlicher Vorschriften).

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.

Falls es uns nicht gelingt, ein effektives Partnernetz auszubauen und weiterzuentwickeln, könnte unser Umsatz nicht wie erwartet steigen.

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, die Bereitstellung unserer Cloud-Lösungen und -Services zu verbessern 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 und/oder für ihren jeweiligen Vertriebskanal und Zielmarkt weniger geeignet sind, wenn die Partner die direkte Konkurrenz durch die SAP fürchten 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 stellen keine qualitativ hochwertigen Produkte und Dienstleistungen bereit, die den Anforderungen der Kunden genügen.

- 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 S/4HANA und die SAP HANA Cloud Plattform nicht gut genug, um die Kundenakzeptanz zu erhöhen und unsere Produkte profitabel zu vertreiben.
- 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.
- Die Partner verfügen nicht über geeignete Ressourcen, um die Erwartungen der Kunden hinsichtlich der Bereitstellung von Services erfüllen zu können.

Das Eintreten eines oder mehrerer dieser Szenarien könnte sich negativ auf die Nachfrage nach SAP-Software und -Services sowie auf das Engagement der Partner und ihre Fähigkeit, Services bereitzustellen, 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 gewinnen. 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.

Infolge des geänderten Geschäftsmodells der SAP spielen unsere Partner eine zunehmend wichtige Rolle im Hinblick auf die gemeinsame Bereitstellung unserer Cloud-Lösungen und den Betrieb von SAP-Cloud-Lösungen für ihre Kunden. Daher schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können erhebliche Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebniszielen durch dieses Risiko 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 sowie lokale gesetzliche und steuerliche Vorschriften könnten zu einem Ungleichgewicht zwischen Kosten und Umsatz führen. Wenn es uns nicht gelingt, unsere personellen Ressourcen an unseren internationalen Standorten effektiv zu steuern, könnte dies die Effizienz und den Erfolg unseres Geschäftsbetriebs beeinträchtigen und negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Diesem Risiko wirkt die SAP gezielt durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen. Dazu gehören beispielsweise die Nachfolge- und Personalplanung, die darauf abzielt, 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 vollständig 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, Lateinamerika und dem Nahen Osten. 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 neu hinzuzugewinnen. 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 Gender Diversity zu erreichen, nach denen der Frauenanteil in Führungspositionen von 18 % im Jahr 2010 auf 25 % im Jahr 2017 gesteigert werden soll.

Trotz dieser Risiken sehen wir uns aufgrund unserer führenden Marktposition, unserer Arbeitgebermarke und unserer umfassenden Zusatzleistungen nach wie vor in der Lage, auch künftig hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Wir wirken dem Risiko einer Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs aufgrund unserer mangelnden Fähigkeit, die erforderlichen Mitarbeiter zu gewinnen, oder aufgrund des Verlusts von Führungskräften und Mitarbeitern entgegen, indem wir Mitarbeiter- und Führungskompetenzen gezielt weiterentwickeln. Beispielsweise bieten wir Maßnahmen zur beruflichen Weiterentwicklung, Mentoren- und Coachingprogramme, ein Gender-Diversity-Programm sowie besondere Angebote für Potenzialträger an, die auf die rasche Weiter-

entwicklung 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.

Ogleich 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 Legal Compliance and Integrity 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 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 der Länder einzuhalten, in denen wir geschäftlich tätig sind. Folglich müssen wir sicherstellen, dass alle gesetzlichen Anforderungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen umfassend erfüllt werden. Hinsichtlich der Anforderungen an den Datenschutz werden durch die bevorstehende Reform des europäischen Datenschutzrechts erhebliche Änderungen erwartet. Zudem ist die SAP von den Folgen der Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) betroffen, derzufolge das Safe-Harbor-Abkommen ungültig ist. Demnach ist die Übertragung von personenbezogenen Daten aus der

Europäischen Union (EU) in die USA unter Berufung auf die Safe-Harbor-Bestimmungen nicht mehr zulässig. Von der SAP übernommene Unternehmen, die die Anforderungen hinsichtlich der Übertragung von Daten auf Basis der Standardvertragsklauseln noch nicht umgesetzt haben, müssen dies umgehend nachholen. Die Umsetzung wird jedoch künftig durch eine neue konzerninterne Vereinbarung sichergestellt, die die Datenschutzbestimmungen innerhalb des SAP-Konzerns an die Standardvertragsklauseln anpasst. 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 Datenschutzanforderungen 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.

Zudem ist die SAP infolge der Grundsatzentscheidungen des EuGH zum Thema Datenschutz und der amtlichen Erklärungen der europäischen Datenschutzbehörden gefordert, ihre weltweiten Geschäftspraktiken sorgfältig zu überprüfen. Insbesondere hat der EuGH am 6. Oktober 2015 entschieden, dass sich europäische Unternehmen bei der Übertragung von personenbezogenen Daten an Datenverarbeiter in den USA nicht länger auf das Safe-Harbor-Abkommen berufen dürfen. Zwar hat die SAP die Safe-Harbor-Bestimmungen nur in geringem Umfang angewendet, doch haben die Datenschutzbehörden auch die Gesetzmäßigkeit anderer Übertragungsmethoden aus denselben Gründen infrage gestellt, aus denen der EuGH das Safe-Harbor-Abkommen für ungültig erklärt hat. Hierzu gehören unter anderem die von der SAP verwendeten Standardvertragsklauseln. Die Datenschutzbehörden haben angekündigt, bereits ab Ende Januar 2016 gegen europäische Unternehmen vorzugehen, die zu diesem Zeitpunkt weiterhin personenbezogene Daten nach dem von den Behörden für unzulässig erklärten Verfahren in die USA übertragen (oder US-Unternehmen Zugriff auf Systeme mit personenbezogenen Daten in der EU gewähren). Ein solches Vorgehen gegen die SAP oder gegen SAP-Kunden aufgrund von Dienstleistungen und Produkten, die die SAP mithilfe von in den USA ansässigen Unternehmen und/oder Lieferanten bereitstellt, könnte Bußgelder, Haftungsansprüche 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.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass die Zulässigkeit von Datenübertragungen in andere Länder, deren Datenschutzniveau

nicht dem europäischen Standard entspricht, ebenfalls überprüft wird.

Um Risiken infolge der Nichteinhaltung von Gesetzen zu mindern, überwachen wir aktiv Änderungen an den einschlägigen 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 Global Service & Support, Human Resources (HR), Marketing, 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/IEC 27001), White Papers zu Sicherheitsfragen und Berichte unserer unabhängigen Prüfer und Zertifizierungsstellen zur Verfügung.

Ungeachtet vorstehender Bestimmungen und zur Minderung der potenziellen Risiken, die sich insbesondere aus der Entscheidung des EuGH zum Safe-Harbor-Abkommen ergeben, untersuchen wir alle Prozesse, in deren Rahmen personenbezogene Daten an SAP-Unternehmen oder externe Dritte in den USA übertragen beziehungsweise von diesen abgerufen werden.

Jegliche Prozesse, die noch auf den Safe-Harbor-Bestimmungen beruhen, werden an die Anforderungen der Standardvertragsklauseln angepasst, die nach wie vor eine gültige Rechtsgrundlage für die Übertragung personenbezogener Daten von der EU in die USA darstellen. Die SAP prüft außerdem die Möglichkeit, alle personenbezogenen Daten, die der rechtlichen Verantwortung von SAP-Unternehmen in der EU/im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) unterliegen, künftig ausschließlich in der EU/im EWR zu hosten und zu verarbeiten. Wir werden außerdem unseren EU Access Service erweitern, der bereits heute vielen unserer europäischen Kunden das Speichern und Verarbeiten personenbezogener Daten in Ländern der EU/des EWR ermöglicht.

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,
- 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. Im Falle der Nichterreichung der Ziele 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. 2015 beliefen sich die Treibhausgasemissionen der SAP auf insgesamt 455 Kilotonnen CO₂. Damit haben wir unser Emissionsziel von 420 Kilotonnen um 35 Kilotonnen übertroffen. Wenn wir unser Emissionsziel für das Jahr 2020 nicht erreichen, 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 und ergänzt wurden. Dieser Kodex wird im Bedarfsfall aktualisiert.

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 der SAP 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

umgesetzt. 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 Bewertung von Compliance-Risiken ermittelt wurden. Das Gesamtkonzept des CMS der SAP wird intern und extern laufend überwacht und bei Bedarf angepasst.

Ogleich 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 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 im Markt sowie Marktschwankungen nach sich ziehen. Es könnte erforderlich sein, verschiedene Behörden zu benachrichtigen und entsprechenden gesetzlichen Auflagen nachzukommen sowie gegebenenfalls den Eigentümer der Daten zu unterrichten, 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 erheblich beeinflusst werden. 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, Social-Engineering-Tests, 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 Kundengeschäfte und der entsprechend längere Zeitaufwand bis zum Vertragsabschluss,
- die Einführung von Lizenz- und Nutzungsmodellen wie Cloud-Subskriptionsmodellen,
- der Zeitpunkt der Einführung neuer Produkte oder Produkterweiterungen durch uns oder unsere Wettbewerber,
- Budgetveränderungen bei unseren Kunden,
- geringere Softwareumsätze, die auch die damit verbundenen Wartungs- und Serviceerlöse negativ beeinträchtigen könnten,
- Zeitaufwand, Größe und Dauer von Serviceprojekten bei Kunden,
- Betriebsmodelle, bei denen die Erlöse über einen längeren Zeitraum realisiert werden müssen,
- 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 eine globale Wirtschaftskrise oder die 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 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 negative Auswirkungen auf das Betriebsergebnis eines Quartals oder Gesamtjahres haben, sodass dieses von vorhergehenden oder nachfolgenden Perioden deutlich abweichen könnte. Da wir Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support über die Laufzeit der Leistungserbringung erfassen, die in der Regel zwischen einem und drei Jahren, in einigen Fällen bis zu fünf Jahren, variiert, nehmen die Relevanz und die Auswirkungen von Umsatzschwankungen proportional zur zunehmenden Bedeutung dieser Erlöse ab.

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. Unter anderem legt diese Richtlinie fest, dass wir, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nur in Finanzanlagen von Emittenten oder Fonds mit einem Mindestrating von „BBB“ investieren. 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 in Bezug auf 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 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, den wir 2018 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 74 % unseres Konzernumsatzes im Jahr 2015 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, Erträge und Cashflows 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 (24)* und *(25)* 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. Nach einer klar definierten Absicherungsstrategie stimmen wir die Entscheidung über einzelne Sicherungsgeschäfte im Treasury Committee mit dem Finanzvorstand des Konzerns ab. 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 helfen, Komplexität zu verringern und so effizient wie möglich zu arbeiten. Die Implementierung der SAP-Software erfolgt entweder allein durch die SAP oder gemeinsam mit ihren Partnern und Kunden. Abhängig von verschiedenen Faktoren – wie der Komplexität der Lösungen, dem Implementierungs-, Integrations- und Migrationsbedarf der Kunden oder den benötigten Ressourcen – ist die Implementierung für die SAP mit Risiken verbunden. Im Laufe eines Projekts können sich beispielsweise neue funktionale Anforderungen, Zeitverzögerungen oder Abweichungen von empfohlenen Best Practices ergeben. Diese Szenarien haben einen unmittelbaren Einfluss auf das Ressourcenmodell und die rechtzeitige Bereitstellung interner Mitarbeiter oder Berater für das Projekt und könnten daher mit Herausforderungen verbunden sein.

Aufgrund dieser und anderer Risiken sind der SAP und/oder einigen unserer Kunden in der Vergangenheit 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 beispielsweise 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. Im Rahmen unserer Prozesse treffen wir für die verbleibenden Einzelrisiken angemessene Vorkehrungen durch Aufnahme in unsere Finanzplanung.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir erhebliche negative Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie eine negative Abweichung von unseren Umsatz- und Betriebsergebnisziele nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Produkt- und Technologierisiken

Unentdeckte Sicherheitsschwachstellen in den von uns ausgelieferten und eingesetzten Produkten 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.

Wir haben Sicherheitsmechanismen als verpflichtenden Bestandteil in den Softwareentwicklungszyklus integriert. Diese Sicherheitsmechanismen richten wir systematisch an den Empfehlungen des Standards ISO/IEC 27034 aus und wenden dabei Methoden an, die uns in allen Entwicklungsphasen, schon ab der Konzipierungsphase, die Entwicklung sicherer Software ermöglichen. Zu diesen Methoden gehören branchenspezifische Best Practices wie die Identifikation von Sicherheitsrisiken, Bedrohungsmodelle, eine umfassende Strategie im Hinblick auf Sicherheitstests, obligatorische Sicherheitsschulungen für alle Softwareentwickler sowie eine Validierung der Sicherheit 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. Dennoch besteht im Hinblick auf das Segment Anwendungen,

Technologie & Services das Risiko, dass Kunden die Empfehlungen der SAP zur Aktualisierung ihrer Unternehmenssysteme oder zum Einspielen von Korrekturen nicht rechtzeitig befolgen.

Wir können die Möglichkeit einer negativen Auswirkung auf den Geschäftsbetrieb unserer Kunden und Partner sowie auf 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.

Unsere Investitionen in die Produktentwicklung, einschließlich der Einführung neuer Produkte und Erweiterung vorhandener Produkte, unterliegen verschiedenen Risiken. So könnten Softwareprodukte und Services 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 und Cloud-Angebote, 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 Einführung mehrerer neuer Softwareprodukte und Produkterweiterungen bei einer höheren Innovationsrate könnte

das Risiko von Mängeln und der damit einhergehenden negativen Folgen noch erhöhen. Dies gilt insbesondere für unsere Cloud-Produkte, deren Auslieferungszyklen noch kürzer sind (und bis zur täglichen Auslieferung reichen können). Dies könnte dazu führen, dass nicht erkannte Mängel an alle Cloud-Kunden gleichzeitig ausgeliefert werden. Darüber hinaus ist es uns nicht möglich, Mängel von Produkten, die Cloud-Services von Drittanbietern (nicht SAP) nutzen, im Voraus zu erkennen. Erhebliche noch nicht erkannte Fehler oder Verzögerungen bei der Einführung neuer Produkte oder Produkterweiterungen könnten die Marktakzeptanz von SAP-Softwareprodukten beeinflussen und 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 Services sowie 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 sowie strenge und regelmäßige nach ISO 9001:2008 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen bezogen auf das Segment Anwendungen, Technologie & Services. Darüber hinaus führen wir Programmrisikobeurteilungen während der Produktentwicklung und der Markteinführung durch und berücksichtigen bei der Entscheidung über die Marktfreigabe direktes Kundenfeedback. 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 Services sowie den Produkten und Services der von uns übernommenen Unternehmen halten wir den Eintritt dieses Risikos für möglich, schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit jedoch 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 vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Änderungen bei unseren Nutzungsrechten für Software, Cloud-Dienste und Technologien von Drittanbietern, 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 Software- oder Cloud-Produkte beeinträchtigen und folglich die Stabilität unseres Softwareportfolios gefährden.

Wir verfügen über Lizenzen für zahlreiche Lösungen von Drittanbietern und nutzen bestimmte Komponenten von Open-Source-Software, die fest in unser Produkt- und Serviceportfolio integriert sind. Die Funktionalität unserer Software und Cloud-Dienste hängt von diesen Lösungen 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 unsere Software- oder Cloud-Angebote 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, neuartigen Prozessen und Services, 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, Dienstleistungen und Bereitstellungsmodelle weiter laufend an die aktuellen Marktgegebenheiten und Anforderungen der

Kunden und Partner an. Wir entwickeln neue Technologien und Lösungen, wie die zukunftsweisende Anwendungssuite 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 stehen die In-Memory-Software SAP HANA als Echtzeitplattform für Analyselösungen und Anwendungen, die Anwendungssuite SAP S/4HANA als digitaler Kern, das Geschäftsnetzwerk und die SAP HANA Cloud Platform als PaaS-Angebot (Platform as a Service). Der Erfolg unserer Technologiestrategie hängt von der Umsetzung unseres neuen Konzepts für digitale Unternehmen ab, in dessen Rahmen wir mit unserer Technologie auch in Zukunft zur Wertschöpfung in Unternehmen beitragen und den geänderten Kundenanforderungen gerecht werden möchten. 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 Portfolio an Produkten und Cloud-Diensten zu optimieren, Design und Technologie unserer Benutzungsoberflächen zu harmonisieren, übernommene Technologien zu integrieren oder neue Lösungen auf Basis der SAP-HANA-Plattform sowie der SAP HANA Cloud Platform in der erwarteten Geschwindigkeit auf den Markt zu bringen. Dies gilt insbesondere für innovative Anwendungen wie SAP S/4HANA. Des Weiteren könnten wir nicht in der Lage sein, uns im Bereich Cloud-Services erfolgreich gegen die Konkurrenz zu behaupten, und unsere neuen Anwendungen und Services könnten die Erwartungen der Kunden nicht erfüllen. Dies könnte dazu führen, dass unsere Partner und Kunden unsere Technologieplattformen, Anwendungen oder 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, der Anwendungssuite SAP S/4HANA 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, die über die SAP HANA Cloud Platform erweitert werden können. 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 relevanten Lösungen eine gleichbleibend hohe Qualität aufweisen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein. Sollte dieses Risiko dennoch eintreten, gehen wir von kritischen Auswirkungen auf unser Ansehen, unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows sowie auf unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele aus. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Unsere Cloud-Dienste könnten Sicherheitsangriffen ausgesetzt sein, ausfallen oder nicht wie gewünscht funktionieren.

Die in unserem Cloud-Portfolio verwendete Software ist von Natur aus komplex, und jede Störung der Funktionsfähigkeit, des Rechenzentrumsbetriebs oder der Systemstabilität, 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,
- Unzufriedenheit der Kunden und Schädigung unseres Ansehens.

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. Die Verfügbarkeit unserer Cloud-Anwendungen könnte von einer Reihe von Faktoren beeinträchtigt werden und mit folgenden Konsequenzen verbunden sein: Unsere Kunden könnten nicht in der Lage sein, auf ihre Cloud-Anwendungen zuzugreifen, unsere Softwaresysteme könnten ausfallen, unser Netzwerk könnte durch menschliche oder andere Fehler versagen, oder es könnten Sicherheitslücken oder Schwankungen in der Nutzerfrequenz für unsere Cloud-Anwendungen auftreten. Aufgrund der großen Menge an von uns erfassten und verwalteten Daten könnten 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 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 von SIEM-Lösungen (Security Information and Event Management) und Maßnahmen zur Durchsetzung der Netzwerkzugriffskontrolle zählen. Dadurch schaffen wir eine homogene Landschaft, die die komplexen Infrastruktur-, Anwendungs- und Sicherheitsanforderungen unterstützt, damit wir das erforderliche Leistungsniveau für Cloud-Dienste 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 unser Lösungsportfolio weiter wächst; da wir andere Unternehmen übernehmen und dadurch zunehmend fremden Programmcode einschließlich Open-Source-Code verwenden; da wir unsere Angebote auf neue Branchen ausweiten und sich dadurch die Funktionen von Angeboten 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 Dritt-anbietersoftware (Nicht-SAP-Software), auf die wir angewiesen sind, gemäß den Bedingungen einer Open-Source-Lizenz allgemein zugänglich machen müssen.

Die SAP engagiert sich zunehmend in Standardisierungsorganisationen und wendet diese Standards verstärkt in ihren Produkten an. Die Teilnahme an solchen Standardisierungsorganisationen könnte Offenlegungs- und Lizenzierungsregelungen für Rechte an geistigem Eigentum der SAP mit sich bringen. Demgemäß muss die SAP allen Mitgliedern eines Standardisierungsprojekts und Anwendern des Standards – auch Wettbewerbern – nach dem Grundsatz der Gleichbehandlung und gemäß den Lizenzierungsbedingungen der Standardisierungsorganisationen Nutzungsrechte erteilen. Im Bereich der softwarebezogenen Standards zeichnet sich derzeit die Tendenz ab, den Umfang der Lizenzierungspflichten zu vergrößern und gleichzeitig das Recht des Inhabers auf Widerruf der Lizenz einzuschränken, falls dieser vom Lizenznehmer verklagt wird. In bestimmten Situationen könnte das eingeschränkte Recht auf Widerruf der Lizenz unsere Möglichkeiten herabsetzen, Ansprüche wegen Patentrechtsverletzung gegen Dritte geltend zu machen. Durch die Geltendmachung von Ansprüchen in Bezug auf Patente, die im Rahmen von Standardisierungsprojekten unbeabsichtigt lizenziert wurden, könnte die SAP den Rechtsansprüchen Dritter ausgesetzt sein.

Für die regelmäßige Bewertung und Kontrolle von Risiken im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum Dritter ist unser

Legal Compliance and Integrity Office verantwortlich, das hierbei eng mit der Globalen GRC-Organisation zusammenarbeitet. Das Legal Compliance and Integrity 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 (23)* 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 die Berücksichtigung dieser Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche in unserer Rechnungslegung nach 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 (23)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, neue Unternehmen effizient und erfolgreich zu akquirieren und zu integrieren oder erfolgreich mit strategischen Partnern zusammenzuarbeiten.

Zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit kaufen wir sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zu und planen derartige Erwerbe auch für die Zukunft. Wir haben im Laufe der Zeit vermehrt auch größere Unternehmen übernommen, und auch die strategische Bedeutung dieser Akquisitionen für die SAP hat zugenommen. 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 Risiken behaftet. Einige dieser Risiken sind im Folgenden aufgeführt:

- die Wahl eines ungeeigneten Integrationskonzepts für das erworbene Unternehmen und/oder die erworbene Technologie,
- die unzureichende Evaluierung 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 der akquirierten Unternehmen, darunter Verpflichtungen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten, Steuern, Rechnungslegung oder Rechten an geistigem Eigentum, oder andere wesentliche Verpflichtungen, die im Rahmen des Due-Diligence-Prozesses für die Übernahme 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 sind wir 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 Cloud-Dienste und durch Hosting bereitgestellte On-Premise-Software. 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 Auswirkungen auf unsere Einhaltung gesetzlicher Vorschriften (zum Beispiel des Sarbanes-Oxley Act, des Payment Card Industry Data Security Standard und von Datenschutzverordnungen) haben und unsere Geschäftstätigkeit sowie die 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. 2015 haben wir eine Global-Security-Funktion eingerichtet und ergänzend hierzu eine unabhängige Abteilung Security Audit innerhalb der internen Revision geschaffen, um potenziellen Sicherheitsrisiken wirksam zu begegnen.

Obwohl wir den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich einschätzen, können wir kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unsere Cashflows, unser Ansehen sowie 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 gewaltbereitem Extremismus und Terrorismus ergeben. Wir könnten Bedrohungen ausgesetzt sein, unter anderem der Gefahr des Social Engineering, des Missbrauchs oder Diebstahls von Informationen und Sachanlagen oder der Beschädigung von Sachanlagen, sowohl durch unbefugte Eindringlinge als auch durch Personen, die sich unerlaubt Zugang zu Gebäuden, Systemen oder Informationen verschaffen. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben.

Unsere technischen und organisatorischen Maßnahmen zur Minimierung dieses Risikos dienen dazu, die Sicherheit unserer Daten, unserer IT- und Gebäudeinfrastruktur und anderer Anlagen zu gewährleisten. Hierzu zählen beispielsweise physische Zutrittskontrollsysteme zu Gebäuden und mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung, der Einsatz von Sicherheitsdiensten in allen kritischen Bereichen und regelmäßige Social-Engineering-Tests für die Räumlichkeiten und Rechenzentren der SAP. 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 erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows sowie unsere Umsatz- und Betriebsergebnisziele durch Datenmissbrauch, Diebstahl oder Sicherheitsverstöße nicht vollständig ausschließen. Aufgrund unserer strategischen Umstellung auf ein cloudbasiertes Geschäftsmodell stufen wir dieses erhöhte Risiko als mittleres Risiko ein.

Unser Versicherungsschutz könnte nicht ausreichen, und es könnten uns unversicherte Verluste entstehen.

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 ausgenommen 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 einer konzernweiten Risikomanagement-Steuerungsfunktion überwacht wird.

2015 haben wir nur geringfügige prozentuale Veränderungen der in unserer Risikomatrix als „hoch“ oder „mittel“ eingestuften gemeldeten Risiken festgestellt. In Bezug auf die Gesamtzahl aller im Abschnitt „Risikofaktoren“ dargestellten Risiken lagen die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ bei 11 % und die Risiken des Bereichs „mittleres Risiko“ bei 68 %.

Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Die Unternehmensleitung bleibt zuversichtlich, dass die Ertragskraft unseres Konzerns eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die dem Konzern zur Verfügung stehenden Chancen zu verfolgen. Angesichts unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch 2016 erfolgreich begegnen zu können.

Prognosen und Chancen

VORAUSSICHTLICHE WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Auch für 2016 erwartet die Europäische Zentralbank (EZB) eine moderate, nach Ländern und Regionen unterschiedliche Entwicklung der Weltwirtschaft. Das prognostiziert sie in ihrem aktuellen Wirtschaftsbericht. Dabei erkennt sie günstigere Aussichten für die Industrieländer als für die Schwellen- und Entwicklungsländer. Geopolitische Risiken, vor allem erhöhte Spannungen im Nahen Osten, könnten die weltwirtschaftliche Entwicklung allerdings dämpfen, so die EZB.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) dürfte sich nach Einschätzung der EZB die Konjunkturerholung in der Eurozone 2016 fortsetzen und das Wachstum des abgelaufenen Jahres leicht übertreffen. Ursachen dafür könnten der niedrige Ölpreis und die steigenden öffentlichen Ausgaben für Maßnahmen zur Unterstützung von Flüchtlingen sein, aber auch ihre eigenen geldpolitischen Maßnahmen, so die EZB. In Mittel- und Osteuropa erwartet die EZB eine stabile wirtschaftliche Aktivität, die aber von Land zu Land uneinheitlich bleibt. Hauptantriebskräfte des Wachstums dürften hier die Mittel aus dem Strukturfonds der Europäischen Union und der dynamische private Konsum sein. In Russland dagegen bleibt die wirtschaftliche Lage voraussichtlich schwierig. Die EZB rechnet hier als Folge der sinkenden Öleinnahmen mit einer weiteren Einschränkung der Staatsausgaben.

Für mehrere große Länder der Region Amerika (Nord- und Lateinamerika) gibt die EZB für 2016 zurückhaltende Prognosen ab. In den USA rechnet sie damit, dass sich das Wirtschaftswachstum nach der Zinswende vom Dezember 2015 möglicherweise abwärts entwickeln könnte. Auch in Brasilien bleibt die Konjunktur nach Einschätzung der EZB durch politische Unsicherheit, eine Straffung der Geldpolitik und restriktivere Finanzierungsbedingungen belastet.

Hinsichtlich der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) rechnet die EZB in Japan mit einer Ausweitung des privaten Konsums als Folge höherer Löhne und niedriger Ölpreise. Aber auch die japanischen Exporte sollen sich beleben. Für China erwartet die EZB dagegen eine weitere Verlangsamung des Wirtschaftswachstums im Zuge der wirtschaftlichen Neuausrichtung. In

Indien wiederum bestehen ihrer Ansicht nach auch für 2016 positive Konjunkturaussichten.

Wirtschaftliche Entwicklung – BIP-Wachstum gegenüber Vorjahr

Prozent	2014e	2015p	2016p
Weltweit	3,4	3,1	3,4
Industrieländer	1,8	1,9	2,1
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,6	4,0	4,3
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
Eurozone	0,9	1,5	1,7
Deutschland	1,6	1,5	1,7
Mittel- und Osteuropa	2,8	3,4	3,1
Naher Osten und Nordafrika	2,8	2,5	3,6
Afrika südlich der Sahara	5,0	3,5	4,0
Amerika			
USA	2,4	2,5	2,6
Kanada	2,5	1,2	1,7
Mittel- und Südamerika, Karibik	1,3	-0,3	-0,3
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
Japan	0,0	0,6	1,0
Asiatische Entwicklungsländer	6,8	6,6	6,3
China	7,3	6,9	6,3

s = Schätzung, p = Prognose

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update Januar 2016, Subdued Demand, Diminished Prospects, Stand: 19. Januar 2016, S. 6.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DES IT-MARKTES FÜR 2016

Das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC) sieht den weltweiten IT-Markt derzeit am Beginn einer neuen Epoche. Diese soll vom

abnehmenden Wachstum der IT-Märkte vieler Schwellenländer gekennzeichnet sein, insbesondere in China, Russland und Brasilien. Ein Jahrzehnt lang waren diese Länder demnach die Treiber für alle Bereiche der weltweiten IT-Wirtschaft, während sich die Industrieländer bereits mit dem Übergang von traditionellen Technologien zu innovativen Angeboten wie Cloud und Mobile befassten. In den kommenden Jahren soll nach Ansicht von IDC das Wachstum herkömmlicher IT-Bereiche auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern nachlassen. Wachstumschancen bestehen demnach künftig auch dort im Wesentlichen in den Bereichen Cloud, Mobile und Big Data. Angesichts dessen erwartet IDC für 2016 ein Wachstum des weltweiten IT-Marktes um nur noch 2,8 %. Dabei sollen die Ausgaben für Hardware um etwa 1 % steigen, für Software um knapp 7 % (vor allem bedingt durch Software-as-a-Service- und Plattform-as-a-Service-Lösungen).

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) erwartet IDC für 2016 einen Rückgang des IT-Wachstums auf 2 %. Insbesondere der westeuropäische IT-Markt könnte in den kommenden Jahren um jeweils nur noch 1 % bis 2 % wachsen. Auch der deutsche IT-Markt soll laut IDC nicht wesentlich über diesen Werten liegen. Die russische IT-Wirtschaft könnte sich nach Einschätzung von IDC schon 2016 wieder erholen und dank staatlicher Maßnahmen zur kurzfristigen Wirtschaftsförderung um 6 % wachsen.

Für die Region Amerika rechnet IDC 2016 mit einem Anstieg der IT-Ausgaben um 3,7 %. Auch der US-amerikanische IT-Markt soll laut IDC um ähnliche Werte wachsen. Der stärkste Bereich dürfte in den USA erneut der Bereich Software mit einem Wachstum um 7 % sein, so IDC. Für Brasilien erwartet IDC in den kommenden Jahren einen strikten Kurs staatlicher Wirtschaftsreformen, der das IT-Wachstum auf Werte von 3 % bis 4 % senken könnte. Auch in Mexiko soll der IT-Markt in den kommenden Jahren um etwa 3 % jährlich wachsen, prognostiziert IDC.

Die Region Asien-Pazifik-Japan dürfte 2016 nach Einschätzung von IDC ein IT-Wachstum um 2,5 % erreichen. Allerdings könnten sich die Werte in den einzelnen Ländern erneut unterschiedlich darstellen. In Japan erwartet IDC für 2016 ein Wachstum des IT-Marktes um etwa 3 %. Für China rechnet das Institut in den kommenden Jahren mit Wachstumsraten nur noch im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Der indische IT-Markt dagegen dürfte nach Ansicht von IDC weiterhin um 10 % und mehr im Jahr wachsen.

Entwicklung des IT-Marktes – Ausgabenwachstum gegenüber Vorjahr

Prozent	2014s	2015p	2016p
Weltweit			
IT gesamt	4,5	4,9	2,8
Hardware	5,2	5,5	1,1
Paketsoftware	5,6	6,8	6,8
Anwendungssoftware	6,9	7,3	7,1
Services	3,0	2,8	3,0
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
IT gesamt	3,9	4,6	2,0
Paketsoftware	4,0	4,8	5,2
Anwendungssoftware	4,5	5,4	5,6
Services	2,2	1,9	2,6
Amerika			
IT gesamt	4,2	4,6	3,7
Paketsoftware	6,8	8,4	7,3
Anwendungssoftware	8,5	8,9	7,8
Services	2,8	2,8	2,6
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
IT gesamt	5,9	5,9	2,5
Paketsoftware	4,5	4,9	8,0
Anwendungssoftware	5,6	5,1	7,7
Services	5,3	4,6	4,6

s = Schätzung, p = Prognose

Quelle: IDC Worldwide Black Book Pivot V3.1 2015

AUSWIRKUNGEN AUF DIE SAP

SAP erwartet, auch 2016 beim Umsatz stärker zu wachsen als die Weltwirtschaft und die IT-Branche.

Unsere Ergebnisse für 2015 zeigen, dass unsere Strategie, die Kunden auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen durch Innovationen rund um das Kerngeschäft, die Cloud und Geschäftsnetzwerke zu unterstützen, die richtige ist.

Der Innovationszyklus für SAP S/4HANA ist in Gang gekommen, und wir heben uns zudem durch unsere umfassende Cloud-Vision sowohl von traditionellen Anbietern als auch von Anbietern von Einzellösungen ab. Bei den Cloud- und Softwareerlösen und beim Betriebsergebnis haben wir unsere Prognosen für 2015 übertroffen.

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir unser Unternehmen neu ausgerichtet und effizienter gemacht, indem wir Investitionen von Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft gehören, in strategische Wachstumsbereiche verlagert haben, um die Wachstumschancen am Markt nutzen zu können.

Wir sehen uns daher für die Zukunft bestens gerüstet und haben unsere Ziele für 2017 entsprechend angehoben.

Darüber hinaus werden wir weiter in Innovationen und Länder investieren, in denen wir deutliches Wachstum erwarten, um sowohl unsere ambitionierten Ziele für 2016 als auch unsere mittelfristigen Ziele für 2017 sowie 2020 zu erreichen.

Wir sind 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.

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.

OPERATIVE ZIELE 2016 (NON-IFRS)

Umsatz- und Ergebnisziele

Wir geben folgenden Ausblick für das Gesamtjahr 2016:

- Im Zuge der weiterhin starken Wachstumsdynamik im Cloud-Geschäft erwartet die SAP, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2016 in einer Spanne zwischen 2,95 Mrd. € und 3,05 Mrd. € liegen werden (2015: 2,30 Mrd. €). Das obere Ende dieser Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 33 %.
- Die SAP erwartet, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2016 in einer Spanne zwischen 6 % und 8 % zunehmen werden (2015: 17,23 Mrd. €).
- Die SAP erwartet, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) im Gesamtjahr 2016 in einer Spanne zwischen 6,4 Mrd. € und 6,7 Mrd. € liegen wird (2015: 6,35 Mrd. €).

Wir erwarten, dass die Anzahl unserer Mitarbeiter ähnlich stark wachsen wird wie 2015.

Während unser Ausblick für das Gesamtjahr 2016 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse gegeben wird, erwarten wir, dass die berichteten Wachstumsraten auf Basis aktueller Wechselkurse durch die Wechselkursschwankungen im Laufe des Jahres beeinflusst werden.

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). Wir erwarten, dass unsere Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen im Jahr 2016 auf dem Niveau des Vorjahres liegen und wir Marktanteil gegenüber unseren Hauptwettbewerbern im Bereich On-Premise-Lizenzen hinzugewinnen werden.

Wir erwarten, dass das Gesamtumsatzwachstum (Non-IFRS) im Wesentlichen aus dem Segment „Anwendungen, Technologie & Services“ stammen wird und sich zu gleichen Teilen auf Wachstum aus Softwarelizenzen und -Support und Wachstum aus Cloud-Subskriptionen- und -Support verteilen wird. Allerdings rechnen wir mit einer deutlich höheren Wachstumsrate des Segments „SAP-Geschäftsnetzwerke“ – bei niedrigeren absoluten Umsatzzahlen. Hier erwarten wir, das große Marktpotenzial mit weiterhin sehr vielversprechenden mittel- und langfristigen Wachstumsmöglichkeiten nutzen zu können.

Wir arbeiten kontinuierlich an einer Ergebnisverbesserung in allen unseren Segmenten und erwarten daher eine Ergebnissteigerung in beiden genannten Segmenten. Der größte Teil der Gesamtergebnisverbesserung kommt aus dem Segment „Anwendungen, Technologie & Services“. Generell ist das Ergebniswachstum im Segment „SAP-Geschäftsnetzwerke“ höher, das Ergebnis selbst liegt jedoch deutlich unter dem Ergebnis des Segments „Anwendungen, Technologie & Services“.

In allen Segmenten erwarten wir, dass im Jahr 2016 unsere Bruttomarge aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) mindestens gleich hoch sein wird wie 2015 oder sich leicht verbessern wird. Bei unseren Managed-Cloud-Angeboten rechnen wir 2016 noch mit negativen Margen, erwarten für 2017 jedoch, dass wir den Break-Even-Punkt erreichen.

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 2016	Ist-Beträge für 2015
Anpassungen auf Umsatzerlöse	< 20	11
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	590 bis 630	724
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	690 bis 740	738
Restrukturierungsaufwendungen	40 bis 60	621

Wir erwarten für 2016 kein konzernweites Restrukturierungsprogramm.

Die SAP rechnet mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 22,5 % bis 23,5 % (2015: 23,4 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 24,5 % bis 25,5 % (2015: 26,1 %).

Liquiditäts- und Finanzziele

Zum 31. Dezember 2015 verfügten wir über eine negative Nettoliquidität. Wir gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien auch 2016 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.

Für den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erwarten wir aufgrund geringerer Restrukturierungsauszahlungen eine positive Entwicklung im Jahr 2016.

Daneben beabsichtigen wir, eine Privatplatzierung in Höhe von 600 Mio. US\$ zurückzuzahlen, die im Juni fällig wird. Darüber hinaus planen wir, unser noch ausstehendes Bankdarlehen mit einem aktuellen Restvolumen von 1.250 Mio. € weiter zu tilgen.

Zum Zeitpunkt dieses Berichts haben wir keine konkreten Pläne für künftige Aktienrückkäufe.

Auf Basis dieser Planungen gehen wir zum jetzigen Zeitpunkt davon aus, dass wir im Jahr 2016 unsere Nettoverschuldung spürbar verringern und in den Folgejahren schrittweise zu einer positiven Nettoliquidität zurückkehren werden.

Investitionsziele

Die für die Jahre 2016 und 2017 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 450 Mio. € über die nächsten zwei Jahre geplant. Diese können voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden.

Wir planen für die Jahre 2016 und 2017 keine wesentlichen Akquisitionen, sondern konzentrieren uns eher auf organisches Wachstum.

Dividendenziele

Entsprechend unserer Dividendenpolitik planen wir, auch 2017 über 35 % des Konzerngewinns nach Steuern des Vorjahres auszuschütten.

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 2016 und 2017 keine Effekte aus größeren Akquisitionen 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 Cloud- und Softwareerlöse des SAP-Konzerns verbunden.

Im Dezember 2015 hat die SAP SE mit verbundenen Unternehmen Lizenzverträge abgeschlossen, die der SAP SE ab Januar 2016 weltweite Verwertungs- und Nutzungsrechte an von diesen Unternehmen gehaltenen geistigen Eigentumsrechten (Intellectual-Property-Rechten, IP-Rechten) einräumen. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um die IP-Rechte der in vergangenen Jahren akquirierten Gruppen: Sybase, Success Factors, Ariba, Fieldglass und Concur. Durch die geplante Zentralisierung der IP-Rechte bei der SAP SE wird das Ziel verfolgt, Unternehmensprozesse zu vereinfachen sowie künftige strategische Entwicklungsentscheidungen effizienter und direkter zu steuern.

Vor diesem Hintergrund und aufgrund der für 2016 auf SAP-Konzernebene erwarteten Steigerung der Cloud- und Softwareerlöse um 6 % bis 8 % (Non-IFRS, währungsbereinigt) erwarten wir unter der Annahme gleichbleibender Wechselkurse für die SAP SE ein sehr starkes Wachstum der Produkterlöse.

Aufgrund der im Zusammenhang mit den eingeräumten IP-Rechten anfallenden Lizenzgebühren und damit verbundener IP-bezogener Forschungs- und Entwicklungskosten rechnen wir auch für den Betriebsaufwand mit einem deutlichen Anstieg. Daher erwarten wir, dass das Betriebsergebnis der SAP SE etwa auf dem Niveau von 2015 liegen wird, vorausgesetzt der SAP-Konzern erreicht seine für 2016 gesetzten Ziele und es treten 2016 keine negativen Sondereffekte auf.

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.

Wir heben unsere Ziele für 2017 gegenüber dem bisher im Jahr 2015 kommunizierten Ausblick an, um sowohl das aktuelle Wechselkursumfeld als auch unsere hervorragende Geschäftsentwicklung widerzuspiegeln.

Bei weiterhin stabilen Wechselkursen erwartet die SAP nun, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) 2017 in einer Spanne zwischen 3,8 Mrd. € und 4,0 Mrd. € liegen werden. Das obere Ende dieser Spanne entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 32 % von 2015 bis 2017. Die SAP geht jetzt davon aus, dass der Gesamtumsatz (Non-IFRS) 2017 in einer Spanne zwischen 23,0 Mrd. € und 23,5 Mrd. € liegen wird. Wir erwarten nun, dass wir im Jahr 2017 ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 6,7 Mrd. € und 7,0 Mrd. € erreichen werden.

Wir erwarten weiterhin, dass durch das schnell wachsende Cloud-Geschäft und die zudem steigenden Supportumsätze der Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz zunehmen wird. Aufgrund der derzeitigen Dynamik im Softwarelizenzgeschäft erwarten wir nun, dass die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie Softwaresupport in einer Spanne zwischen 63 % und 65 % des Gesamtumsatzes im Jahr 2017 liegen wird.

Wir rechnen weiter damit, dass die schnell wachsenden Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse bis 2017 fast die Höhe der Softwarelizenzzerlöse erreichen und diese 2018 übersteigen werden. Das Cloud-Geschäft soll bis zu diesem Zeitpunkt eine Größenordnung erreicht haben, die ein schnelleres Wachstum des Betriebsergebnisses ermöglicht.

2015 haben wir unsere langfristigen Ziele für das Jahr 2020 bekannt gegeben. Wir passen diese Ziele zu diesem Zeitpunkt nicht an und streben somit für 2020 weiterhin Folgendes an:

- Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 7,5 Mrd. € und 8,0 Mrd. €
- Gesamtumsatz (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 26 Mrd. € und 28 Mrd. €

- Betriebsergebnis (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 8,0 Mrd. € und 9,0 Mrd. €
- Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz (definiert als die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie Softwaresupport) in einer Spanne zwischen 70 % und 75 %

Wir erwarten, dass 2020 unsere Geschäftsnetzwerk-Angebote den größten Teil der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support generieren werden, gefolgt von unseren Public-Cloud-Angeboten. In beiden Bereichen rechnen wir 2020 jeweils mit deutlich höheren Cloud-Subskriptions- und -Supporterlösen als bei unseren Private-Cloud-Angeboten.

Darüber hinaus möchten wir in den nächsten Jahren auch die Profitabilität unseres Cloud-Geschäfts deutlich verbessern. Wir erwarten, dass nach einer stabilen oder leicht steigenden Entwicklung der Marge aus Cloud-Subskriptionen und -Support im Jahr 2016 die Marge in den darauffolgenden Jahren weiter steigen wird, bis wir unsere angestrebten langfristigen Ziele für die Marge aus Cloud-Subskriptionen und -Support im Jahr 2020 erreichen. Die Margen werden dabei auch weiterhin unterschiedlich wachsen: Wir rechnen damit, dass die Bruttomarge unseres Public-Cloud-Geschäfts 2020 bei circa 80 % liegen wird (2015: circa 70 %). Ebenso erwarten wir auch für unser Geschäftsnetzwerk-Geschäft eine Bruttomarge von 80 % im Jahr 2020 (2015: 75 %). Die Bruttomarge für unser Private-Cloud-Geschäft soll 2016 den Break-Even-Punkt erreichen und 2020 bei circa 40 % liegen.

Wenn unser Cloud-Geschäft schließlich einen insgesamt reifen Status erreicht hat, erwarten wir, dass circa 80 % des Cloud-Subskriptionsgeschäfts aus bestehenden Verträgen und deren Verlängerung sowie 20 % aus Neugeschäft stammen werden. Demgegenüber entfallen in der Phase des schnellen Wachstums unseres Cloud-Geschäfts circa 60 % auf bestehende Verträge und deren Verlängerung und 40 % auf Neugeschäft.

2015 haben wir zudem unsere Absicht bekannt gegeben, die Profitabilität unseres On-Premise-Software-Geschäfts weiter zu verbessern. Von diesem Zeitpunkt an bis 2020 soll ein durchschnittlicher jährlicher Anstieg unseres Bruttogewinns aus Softwarelizenzen und -Support um circa 3 % zu einem Anstieg der entsprechenden Bruttomarge um circa 2 Prozentpunkte führen.

NICHT FINANZIELLE ZIELE 2016

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. Wir halten an unserem Ziel fest, das Mitarbeiterengagement 2016 auf 82 % zu steigern (2015: 81 %).

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 2016 streben wir einen Kunden-NPS von 25 % (2015: 22,4 %) an.

CHANCEN

Unsere Kunden verlassen sich auf SAP als vertrauensvollen Partner bei ihrer Geschäftstransformation. Dafür stellen wir nicht nur In-Memory-Technologien, standardisierte On-Premise und 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 eigene Geschäftstransformation 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 die 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 2016 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 mittelfristigen Plänen gehen wir von unveränderten Bedingungen in den Schwellenmärkten aus. Würde sich die Stabilität in diesen Märkten wieder erhöhen, ergäbe sich eine Chance für ein stärkeres Wachstum als in unseren mittelfristigen Plänen erwartet.

Weitere Informationen über die voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung sowie den Ausblick für den IT-Markt und deren potenziellen Einfluss auf die SAP finden Sie am Anfang des Kapitels *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 eine besonders starke Nachfrage nach SAP S/4HANA, 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 320 Mrd. € vergrößern durch Portfolioerweiterungen im Segment SAP-Geschäftsnetzwerke, bei unseren neuen Technologien und in unserem Cloud-Bereich.

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 vorausschauende Analysen. Neben eigenen Entwicklungen und ergänzenden Akquisitionen könnten besonders große strategische 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, unsere Cloud-Angebote und SAP S/4 HANA 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, Cloud-Lösungen, SAP S/4HANA und der SAP HANA Cloud Plattform bedienen. Dazu gehören strategische Partnerschaften in allen Bereichen: mit Drittanbietern von Software, System-

integratoren, Dienstleistern und Infrastrukturanbietern. Zu diesem Zweck treiben wir den Ausbau eines Umfelds voran, in dem wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern innovative Lösungen auf Basis von SAP HANA entwickeln können. 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. 2015 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 gesellschaftliches Engagement* 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 zum Engagement unserer Mitarbeiter und zu unserem Business Health Culture Index (wie im Kapitel *Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement* definiert) zugrunde. Sollten diese Annahmen übertroffen werden, könnte dies zu einer erhöhten Produktivität sowie stärkerem Mitarbeiterengagement führen und sich damit positiv auf unsere Umsätze, unsere Ertragslage und unsere Cashflows auswirken. Als Folge könnten wir unsere mittelfristigen Perspektiven übertreffen.

Weitere Informationen über unsere künftigen Chancen durch unsere Mitarbeiter finden Sie im Kapitel *Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement*.

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 Digitalisierung 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. So haben wir 2015 unsere Services enger an den Support angebunden, um den Nutzen der Dienstleistungsangebote für unsere Kunden zu erhöhen.

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

Wir sind im Prozess der Vorbereitung der Konsolidierung der Rechte am geistigen Eigentum der hybris AG an die SAP SE. Weitere Informationen zu dieser Übertragung finden Sie unter *Textziffer (33)* im Anhang zum Konzernabschluss.

Der Aufsichtsrat der SAP SE hat Stefan Ries und Steve Singh mit Wirkung zum 1. April 2016 in den Vorstand der SAP berufen.

Stefan Ries wird weiter in seiner Verantwortung als Chief Human Resources Officer tätig sein und übernimmt zusätzlich die Rolle des Arbeitsdirektors. Steve Singh wird weiterhin die SAP Business Network Group leiten.

Das Global Managing Board wird zum 31. März 2016 aufgelöst.

Konzernabschluss nach IFRS

Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung.....	147
Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	148
Konzernbilanz.....	149
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung.....	151
Konzernkapitalflussrechnung.....	152

Konzernanhang

<i>Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss</i>	152
(2) <i>Konsolidierungskreis</i>	152
(3) <i>Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden</i>	152
(4) <i>Unternehmenszusammenschlüsse</i>	165
(5) <i>Umsatzerlöse</i>	165
(6) <i>Restrukturierung</i>	165
(7) <i>Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer und Zahl der Mitarbeiter</i>	166
(8) <i>Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto</i>	167
(9) <i>Finanzergebnis, netto</i>	167
(10) <i>Ertragsteuern</i>	168
(11) <i>Ergebnis je Aktie</i>	170
(12) <i>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</i>	171
(13) <i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen</i>	171
(14) <i>Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte</i>	172
(15) <i>Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte</i>	173
(16) <i>Sachanlagen</i>	176
(17) <i>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten</i>	177
(18) <i>Rückstellungen</i>	180
(19) <i>Passive Rechnungsabgrenzungsposten</i>	183
(20) <i>Eigenkapital</i>	184
(21) <i>Weitere Angaben zum Kapital</i>	185
(22) <i>Sonstige finanzielle Verpflichtungen</i>	186
(23) <i>Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche</i>	187
(24) <i>Finanzielle Risikofaktoren</i>	188
(25) <i>Management finanzieller Risiken</i>	191
(26) <i>Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten</i>	195
(27) <i>Anteilsbasierte Vergütungen</i>	204
(28) <i>Segment- und geografische Informationen</i>	209
(29) <i>Organe</i>	214
(30) <i>Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen</i>	218
(31) <i>Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers</i>	219
(32) <i>Deutscher Corporate Governance Kodex</i>	219
(33) <i>Ereignisse nach dem Abschlussstichtag</i>	219
(34) <i>Anteilsbesitz</i>	220
 Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung im Konzernabschluss.....	226

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Textziffer	2015	2014	2013
Cloud-Subskriptionen und -Support		2.286	1.087	696
Softwarelizenzen		4.835	4.399	4.516
Softwaresupport		10.093	8.829	8.293
Softwarelizenzen und -Support		14.928	13.228	12.809
Cloud und Software		17.214	14.315	13.505
Services		3.579	3.245	3.310
Umsatzerlöse	(5)	20.793	17.560	16.815
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten		-1.022	-481	-314
Softwarelizenz- und -Supportkosten		-2.291	-2.076	-2.056
Cloud- und Softwarekosten		-3.313	-2.557	-2.370
Servicekosten		-3.313	-2.716	-2.660
Umsatzkosten		-6.626	-5.272	-5.031
Bruttogewinn		14.167	12.288	11.784
Forschungs- und Entwicklungskosten		-2.845	-2.331	-2.282
Vertriebs- und Marketingkosten		-5.401	-4.304	-4.131
Allgemeine Verwaltungskosten		-1.048	-892	-866
Restrukturierungskosten	(6)	-621	-126	-70
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	(23)	0	-309	31
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto		1	4	12
Operative Aufwendungen		-16.541	-13.230	-12.336
Betriebsergebnis		4.252	4.331	4.479
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	-256	49	-17
Finanzierungserträge		241	127	115
Finanzierungsaufwendungen		-246	-152	-181
Finanzergebnis, netto	(9)	-5	-25	-66
Gewinn vor Steuern		3.991	4.355	4.396
Ertragsteueraufwand TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit		0	86	-8
Sonstiger Ertragsteueraufwand		-935	-1.161	-1.063
Ertragsteueraufwand	(10)	-935	-1.075	-1.071
Gewinn nach Steuern		3.056	3.280	3.325
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		3.064	3.280	3.326
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		-8	0	-1
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	(11)	2,56	2,75	2,79
Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)	(11)	2,56	2,74	2,78

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €	Textziffer	2015	2014	2013
Gewinn nach Steuern		3.056	3.280	3.325
Bestandteile, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden				
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	(18)	-19	-30	16
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Bestandteilen, die nicht umgegliedert werden	(10)	2	7	-3
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		-17	-23	13
Bestandteile, die in späteren Perioden in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden				
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.845	1.161	-576
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	(26)	128	128	60
Absicherungen von Zahlungsströmen	(25)	15	-38	0
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Bestandteilen, die umgegliedert werden	(10)	10	31	-8
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		1.997	1.282	-524
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		1.980	1.259	-511
Gesamtergebnis		5.036	4.539	2.814
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		5.044	4.539	2.815
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		-8	0	-1

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

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

Mio. €	Textziffer	2015	2014
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		3.411	3.328
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	351	678
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(13)	5.275	4.342
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(14)	468	435
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		235	215
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		9.739	8.999
Geschäfts- oder Firmenwert	(15)	22.689	21.000
Immaterielle Vermögenswerte	(15)	4.280	4.604
Sachanlagen	(16)	2.192	2.102
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	1.336	1.021
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(13)	87	100
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(14)	332	164
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		282	231
Latente Steueransprüche	(10)	453	343
Summe langfristiger Vermögenswerte		31.651	29.566
Summe Vermögenswerte		41.390	38.565

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

Mio. €	Textziffer	2015	2014
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(17)	1.088	1.032
Tatsächliche Steuerschulden		230	339
Finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	841	2.561
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	3.407	2.811
Rückstellungen	(18)	299	150
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	2.001	1.680
Summe kurzfristiger Schulden		7.867	8.574
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(17)	81	55
Tatsächliche Steuerschulden		402	371
Finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	8.681	8.980
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(17)	331	219
Rückstellungen	(18)	180	151
Latente Steuerschulden	(10)	448	603
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(19)	106	78
Summe langfristiger Schulden		10.228	10.457
Summe Schulden		18.095	19.031
Gezeichnetes Kapital		1.229	1.229
Agien		558	614
Gewinnrücklagen		20.044	18.317
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		2.561	564
Eigene Anteile		-1.124	-1.224
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		23.267	19.499
Nicht beherrschende Anteile		28	34
Summe Eigenkapital	(20)	23.295	19.534
Summe Eigenkapital und Schulden		41.390	38.565

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €	Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist								Nicht beherrschende Anteile	Summe des Eigenkapitals
	Gezeichnetes Kapital	Agien	Gewinnrücklagen	Eigenkapitalbestandteile			Eigene Anteile	Summe		
				Währungsumrechnungsdifferenzen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sonstige Absicherungen von Zahlungsströmen				
Textziffer	(20)	(20)	(20)	Konzern-Gesamtergebnisrechnung			(20)			
1. Januar 2013	1.229	492	13.934	-236	22	20	-1.337	14.125	8	14.133
Gewinn nach Steuern			3.326					3.326	-1	3.325
Sonstiges Ergebnis			13	-584	60			-511		-511
Gesamtergebnis			3.339	-584	60			2.815	-1	2.814
Anteilsbasierte Vergütungen		30						30		30
Dividenden			-1.013					-1.013		-1.013
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		29					57	86		86
Übrige Veränderungen			-2					-2	1	-1
31. Dezember 2013	1.229	551	16.258	-820	82	20	-1.280	16.040	8	16.048
Gewinn nach Steuern			3.280					3.280		3.280
Sonstiges Ergebnis			-23	1.182	128	-28		1.259		1.259
Gesamtergebnis			3.257	1.182	128	-28		4.539		4.539
Anteilsbasierte Vergütungen		34						34		34
Dividenden			-1.194					-1.194		-1.194
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		29					56	85		85
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen									26	26
Übrige Veränderungen			-4					-4		-4
31. Dezember 2014	1.229	614	18.317	362	211	-8	-1.224	19.499	34	19.534
Gewinn nach Steuern			3.064					3.064	-8	3.056
Sonstiges Ergebnis			-17	1.861	125	11		1.980		1.980
Gesamtergebnis			3.047	1.861	125	11		5.044	-8	5.036
Anteilsbasierte Vergütungen		-136						-136		-136
Dividenden			-1.316					-1.316		-1.316
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		80					100	180		180
Übrige Veränderungen			-4					-4	2	-2
31. Dezember 2015	1.229	558	20.044	2.223	336	3	-1.124	23.267	28	23.295

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernkapitalflussrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre

Mio. €	Textziffer	2015	2014	2013
Gewinn nach Steuern		3.056	3.280	3.325
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit:				
Abschreibungen	(15), (16)	1.289	1.010	951
Ertragsteueraufwand	(10)	935	1.075	1.071
Finanzergebnis, netto	(9)	5	25	66
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		45	47	42
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten		-2	70	62
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen		-844	-286	-110
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte		-313	-329	-136
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten		757	573	-176
Erhöhung/Minderung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens		218	16	125
Auszahlungen im Zusammenhang mit dem TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	(23)	0	-555	-1
Gezahlte Zinsen		-172	-130	-159
Erhaltene Zinsen		82	59	67
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge		-1.420	-1.356	-1.295
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit		3.638	3.499	3.832
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-39	-6.360	-1.160
Einzahlungen aus derivativen Finanzinstrumenten in Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen		266	-111	0
Summe der Zahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(4)	226	-6.472	-1.160
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-636	-737	-566
Einzahlungen aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		68	46	55
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		-1.871	-910	-1.531
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen		1.880	833	1.421
Cashflows aus Investitionstätigkeiten		-334	-7.240	-1.781
Gezahlte Dividenden	(20)	-1.316	-1.194	-1.013
Einzahlungen aus der Ausgabe von eigenen Anteilen		64	51	49
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen		1.748	7.503	1.000
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen		-3.852	-2.062	-1.625
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten		-3.356	4.298	-1.589
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		135	23	-191
Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		83	580	271
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	(20)	3.328	2.748	2.477
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(20)	3.411	3.328	2.748

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernanhang

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 2015 gültig und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren. Für unseren Konzernabschluss waren zum 31. Dezember 2015, 2014 und 2013 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.

Unser Vorstand hat den Konzernabschluss am 25. Februar 2016 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

Konsolidierte Tochterunternehmen

	Gesamt
31. Dezember 2013	272
Zugänge	58
Abgänge	-43
31. Dezember 2014	287
Zugänge	8
Abgänge	-40
31. Dezember 2015	255

Die Zugänge ergeben sich aus dem Erwerb von Unternehmen sowie Unternehmensgründungen. Die Abgänge resultieren

hauptsächlich 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 (18a)*.

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 Serviceerlöse in unserer Gewinn- und Verlustrechnung beginnend ab dem ersten Quartal 2015 geändert und vereinfacht. Die neue Darstellung spiegelt die Zusammenführung unserer Services nach dem „ONE Service“-Konzept wider. Bei diesem Ansatz werden Premium-Support-Leistungen und Beratungsleistungen so zusammengeführt, dass eine Trennung zwischen Premium-Support-Umsätzen und Beratungsleistungen sowie zwischen den jeweiligen Umsatzkosten nicht mehr möglich ist.

Dementsprechend haben wir die Erlöse aus Premium-Support-Leistungen mit den Beratungs- und sonstigen Serviceerlösen in einem neuen gemeinsamen Umsatzposten „Services“ zusammengeführt. Vorher waren die Erlöse aus Premium-Support-Leistungen als Supporterlöse (2014: 539 Mio. €, 2013: 445 Mio. €) und die zugehörigen Kosten als Software- und softwarebezogene Servicekosten (2014: 337 Mio. €, 2013: 259 Mio. €) klassifiziert. Zusammen mit dieser Änderung haben wir auch die Bezeichnung verschiedener Posten in unserer

Gewinn- und Verlustrechnung vereinfacht und präzisiert. So heißt die Zwischensumme „Software und Support“, die noch die Premium-Support-Umsätze beinhaltet, nun „Softwarelizenzen und -Support“ und enthält keine Premium-Support-Umsätze mehr. Die Zwischensumme „Software und softwarebezogene Serviceerlöse“ haben wir in „Cloud und Software“ umbenannt – auch hier sind die Premium-Support-Umsätze nicht mehr enthalten. Alle diese Änderungen wurden retrospektiv angewendet.

Sowohl der Umsatzposten „Cloud-Subskriptionen und -Support“ als auch die gesamten Umsatzerlöse sind von diesen Anpassungen nicht betroffen und bleiben unverändert.

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 zum 31. Dezember			Jahresdurchschnittskurs	
		2015	2014	2015	2014	2013
US-Dollar	USD	1,0887	1,2141	1,1071	1,3198	1,3301
Britisches Pfund	GBP	0,7340	0,7789	0,7255	0,8037	0,8482
Japanischer Yen	JPY	131,07	145,23	134,12	140,61	130,21
Schweizer Franken	CHF	1,0835	1,2024	1,0688	1,2132	1,2302
Kanadischer Dollar	CAD	1,5116	1,4063	1,4227	1,4645	1,3710
Australischer Dollar	AUD	1,4897	1,4829	1,4753	1,4650	1,3944

Umsatzrealisierung

Klassen von Umsatzerlösen

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

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellten Cloud- und Softwareerlöse setzen sich aus den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, den Softwarelizenzerlösen und den Softwaresupporterlösen 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 auf eigenen Systemen oder durch einen dritten Hosting-Anbieter in Betrieb zu

nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen, oder

- Platform-as-a-Service (PaaS), das heißt die Bereitstellung eines Zugangs zu einer cloudbasierten Infrastruktur, um Anwendungen zu entwickeln, zu betreiben und zu verwalten, oder
 - Infrastruktur-as-a-Service (IaaS), das heißt Hosting-Services für Software, bei der die Software von der SAP gehostet wird, bei denen der Kunde das Recht hat, den Vertrag zu kündigen und die Software jederzeit auf eigenen Systemen in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen, sowie damit verbundene Application Management Services, oder
 - zusätzlicher Premiumsupport für Cloud-Subskriptionen, der über den regulären, in den Entgelten für Cloud-Subskriptionen enthaltenen Support hinausgeht, oder
 - Business Network Services, das heißt die Vernetzung von Unternehmen in einer cloudbasierten Umgebung zwecks Durchführung von Geschäftsprozessen zwischen den vernetzten Unternehmen.
- Die Softwarelizenzerlöse 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 Softwarelizenzzerlöse umfassen Umsatzerlöse aus dem Verkauf unserer Standard-Softwareprodukte sowie aus Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software.

- Softwaresupporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch standardisierte Supportleistungen, das heißt 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-supporterlöse beziehungsweise innerhalb der Software-supportkosten nicht zwischen den Komponenten technischer Support und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellten Serviceerlöse verkörpern die Erlöse aus folgenden Leistungen:

- Beratungserlöse, die sich im Wesentlichen auf die Installation und Konfiguration unserer Cloud-Subskriptionsangebote und unserer On-Premise-Softwareprodukte beziehen,
- Premium-Support-Leistungen, das heißt High-End-Support-Leistungen, die speziell auf die individuellen Kundenanforderungen zugeschnitten sind,
- Schulungsleistungen,
- Messaging-Services (überwiegend die Übermittlung elektronischer Textnachrichten zwischen verschiedenen Mobilfunkanbietern) und
- Zahlungsdienstleistungen im Zusammenhang mit unseren Angeboten im Bereich Reise- und Reisekostenmanagement.

Auslagen, die unseren Kunden in Rechnung gestellt und von diesen getragen werden, sind in den ausgewiesenen Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support, Softwaresupporterlösen oder 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 ein Vertrag 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 Gebühr 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.

Grundsätzlich stellen wir Gebühren für Standardsoftware bei Vertragsabschluss und nach erfolgter Lieferung in Rechnung. Regelmäßige, feste Gebühren für Leistungen im Zusammenhang mit Cloud-Subskriptionen und Softwaresupportleistungen stellen wir in der Regel jährlich oder vierteljährlich im Voraus in Rechnung. Gebühren für Cloud-Subskriptionen, die auf den tatsächlichen Transaktionsvolumina basieren, sowie Gebühren, die für nicht regelmäßige Services berechnet werden, stellen wir nach Erbringung der Leistungen in Rechnung.

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. Üblicherweise beinhalten unsere Cloud-Subskriptionsverträge bestimmte Set-up-Aktivitäten. Wenn diese Set-up-Aktivitäten einen eigenständigen Wert haben, bilanzieren wir sie als einzeln abgrenzbare Teilleistungen. Die jeweiligen Umsatzerlöse werden als Serviceerlöse klassifiziert und im Zuge der Durchführung der Set-up-Aktivitäten erfasst. Wenn wir feststellen, dass solche Set-up-Aktivitäten keine einzeln abgrenzbaren Teilleistungen darstellen, bilanzieren wir sie nicht separat.

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

Unsere Lizenzvereinbarungen für On-Premise-Software enthalten grundsätzlich weder Abnahmebestimmungen noch

Rechte zur Rückgabe der Software. 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. Wird im Softwarevertrag ausnahmsweise ein Recht zur Rückgabe der Software eingeräumt, erfassen wir Softwarelizenz Erlöse erst mit dem Ablauf des Rückgaberechtes.

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 Softwarelizenz Erlöse 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 Softwarelizenzen und Softwaresupport.

Bei unseren standardisierten Supportleistungen erstreckt sich unsere Leistungsverpflichtung darauf, Ressourcen bereit zu halten um bei Bedarf des Kunden technischen Produktsupport erbringen zu können und je nach Verfügbarkeit nicht spezifizierte Updates, Upgrades und Erweiterungen bereitzustellen. Somit erfassen wir Umsätze ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags.

Serviceerlöse erfassen wir, in dem Maße in dem die Leistungen erbracht wurden. Beratungsverträge und Verträge über Premium-Support-Leistungen 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 Leistungen 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. Erlöse aus Schulungsleistungen erfassen wir, wenn der Kunde die jeweilige Präsenzschiulung besucht. Bei On-Demand-Schulungen, wo unsere Leistungsverpflichtung darin besteht, dem Kunden kontinuierlichen Zugang zu den Schulungskursen und Lerninhalten zu ermöglichen, erfassen wir Erlöse 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 essenziell 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 Teilgewinn-

realisierung oder gegebenenfalls über die Laufzeit der Cloud-Subskription, je nachdem, welcher Leistungszeitraum länger ist.

Das Gesamtergelt 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.
- Die unternehmensspezifischen Standardpreise für unsere Beratungsleistungen ermitteln wir auf Basis der in der Vergangenheit konstant bepreisten Beratungsverträge.
- 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:
 - in Verträgen über Cloud-Subskriptionen vereinbarte wesentliche Gebühren für eine Verlängerung des Vertrags und
 - erwartete Bruttomargen und erwartete interne Kosten für das jeweilige Cloud-Geschäftsmodell.
- 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 Gesamtergelts 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 oder Services zu erwerben, wenden wir ebenfalls 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.

Cloud- und Softwarekosten

Die Cloud- und Softwarekosten umfassen die Kosten, die im Zusammenhang mit der Herstellung der Produkte beziehungsweise Erbringung der Leistungen anfallen, mit denen wir Cloud- und Softwareerlöse erzielen. Somit enthält dieser Posten hauptsächlich hiermit verbundene Personalaufwendungen, planmäßige Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte, Gebühren für Lizenzen Dritter, Kosten für die Auslieferung und den Anlaufprozess der Produkte sowie planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen.

Servicekosten

Die Servicekosten umfassen die Kosten für die Erbringung der Leistungen, mit denen wir Serviceerlöse, einschließlich der Erlöse aus Messaging-Services, erzielen. Dieser Posten beinhaltet überdies Vertriebs- und Marketingkosten im Zusammenhang mit unseren 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 Software- und Cloud-Lösungen.

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 bewerten laufende und latente Steuerverbindlichkeiten und -forderungen für Unsicherheiten bei Ertragsteuern mit dem nach unserer Einschätzung wahrscheinlichen Erfüllungsbetrag, 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 von Sicherungsinstrumenten basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (27)*.

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. Finanzielle Vermögenswerte werden nur dann als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte klassifiziert, wenn sie zu Handelszwecken gehalten werden, da wir keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Alle anderen finanziellen Vermögenswerte werden als Kredite und Forderungen klassifiziert, wenn wir sie nicht als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte designieren.

Markttübliche Käufe und Verkäufe werden zum Handelstag bilanziert.

Neben den weiteren, in IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) genannten Anhaltspunkten für eine Wertminderung gehören bei Anlagen in Eigenkapitalinstrumenten eine erhebliche (mehr als 20 %) oder längerfristige (länger als neun Monate) Abnahme des beizulegenden Zeitwertes zu objektiven Hinweisen für eine Wertminderung. Wertminderungsaufwendungen für finanzielle Vermögenswerte 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.

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 angesetztter 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. Nähere Informationen zu unseren Sicherungsgeschäften finden Sie unter *Textziffer (24)*.

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 zum Zeitpunkt ihres Anfalls ergebniswirksam erfasst werden.

b) Absicherung von beizulegenden Zeitwerten

Bestimmte fest verzinsliche finanzielle 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 Cloud- und Softwarekosten und den 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. Direkte und zusätzliche Kosten, die im Rahmen der Auftragserlangung für Cloud-Subskriptionen anfallen, werden als Vermögenswert angesetzt. Diese Vermögenswerte werden linear über den Zeitraum verteilt, in dem die korrespondierenden Cloud-Subskriptionen abgewickelt werden.

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 voraussichtliche Dauer des Verbrauchs des wirtschaftlichen Nutzens oder linear über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis 20 Jahren 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 Cloud- und Softwarekosten, 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.

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 jährliche 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. Der Werthaltigkeitstest wird für alle Geschäftssegmente zur selben Zeit durchgeführt.

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.

Verbindlichkeiten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs von Kunden sind Gelder, die wir von unseren Kunden erhalten und mit denen wir in ihrem Namen Spesen von Mitarbeitern, damit verbundene Kreditkartenzahlungen sowie Lieferantenverbindlichkeiten begleichen. Wir weisen diese Gelder in unseren Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten aus und erfassen entsprechende Verpflichtungen aus Kostenerstattungen und Zahlungen im Namen unserer Kunden als Verbindlichkeiten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs von Kunden.

Aufwendungen beziehungsweise Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten hauptsächlich Zinsaufwendungen, die wir nach der Effektivzinsmethode erfassen.

Rückstellungen

Die Rückstellungen für personalbezogene Verpflichtungen umfassen unter anderem langfristige Leistungen an Arbeitnehmer. Sie sind durch verpfändete Rückdeckungsversicherungsansprüche gesichert und werden mit dem Erfüllungsbetrag der gesicherten Verpflichtung verrechnet.

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 (18a)*. 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, Softwarelizenz Erlöse, 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, Schätzungen und Annahmen des Managements verbunden.

Unsere Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen beruhen auf historischen Informationen und Plandaten sowie Informationen über wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Branchen oder Regionen, in denen wir oder unsere Kunden tätig sind. Deren Veränderung könnte sich nachteilig auf unsere Schätzungen auswirken. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere Schätzungen über die künftige Entwicklung der zugrunde liegenden Ungewissheiten angemessen sind, können wir nicht garantieren, dass die finanziellen Auswirkungen dieser Angelegenheiten den in unseren Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen berücksichtigten Annahmen entsprechen werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den ursprünglich von uns getroffenen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Die nachfolgende Aufzählung zeigt die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die am häufigsten mit Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen unsererseits verbunden und daher für eine Beurteilung unserer Ertragslage entscheidend sind:

- Umsatzrealisierung
- Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungen
- Bilanzierung von Ertragsteuern
- Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen
- Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und sonstigen immateriellen Vermögenswerten
- Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten
- Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Diese wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden von unserem Management gemeinsam mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats regelmäßig erörtert.

Umsatzrealisierung

Ausführliche Informationen zur Umsatzrealisierung finden Sie unter *Textziffer (3b)*. 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.

Bei der Bilanzierung unserer Mehrkomponentenverträge müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

- Welche Verträge mit einem bestimmten Kunden als ein Gesamtvertrag zu bilanzieren sind;
- Welche Teilleistungen eines Gesamtvertrags einzeln abgrenzbar und daher separat zu bilanzieren sind;
- Wie das Gesamtentgelt für einen Gesamtvertrag auf seine 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 Bilanzierungseinheit 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 essenzielle 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 unsere 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 Auszahlungsbetrags für diese Vergütungen vom Kurs der SAP-Aktie an den jeweiligen Ausübungszeitpunkten ab. Änderungen dieser Annahmen und Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten zu erheblichen Anpassungen des Buchwertes der Verbindlichkeiten führen, die wir für diese anteilsbasierten Vergütungen erfasst haben.

Unserer Ansicht nach ist für die Schätzung des beizulegenden Zeitwertes unserer Aktienoptionen die erwartete Volatilität die kritischste Annahme. Für die künftigen Auszahlungen aus

unseren Programmen mit Barausgleich ist der Kurs der SAP-Aktie der wichtigste Faktor. 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 (27)*.

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit unterliegen wir den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen ungewiss sind, zum Beispiel Umsatzaufteilungs- und Kostenumlageverträge zwischen den SAP-Konzerngesellschaften. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerrückstellungen erforderlich. Wir schätzen die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen derselben. Änderungen dieser Annahmen, die diesen Schätzungen zugrunde liegen, und Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer Ertragsteuerrückstellungen zur Folge haben.

Die Beurteilung, ob ein latenter Steueranspruch wertgemindert ist, erfordert Ermessensausübungen des Managements, da wir zukünftiges zu versteuerndes Einkommen schätzen müssen, um zu bestimmen, ob die Nutzung des latenten Steueranspruchs wahrscheinlich ist. 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. Unsere Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens basiert auf Annahmen über die zukünftigen Marktbedingungen und die zukünftigen Gewinne der SAP. Änderungen dieser Annahmen sowie Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer latenten Steueransprüche zur Folge haben.

Weitere Informationen zu Ertragsteuern finden Sie unter *Textziffer (10)*.

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Im Rahmen der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden sollte. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit

erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen wesentlich beeinflussen:

- Die beizulegenden Zeitwerte, die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesen werden, beeinflussen die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition im Betriebsergebnis erfasst werden.
- Spätere nachteilige Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte könnten zu zusätzlichen Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten und Rückstellungen könnten zu zusätzlichen Aufwendungen (bei einer Erhöhung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) oder zusätzlichen Erträgen (bei einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) führen.

Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und 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 und Geschäfts- oder Firmenwerte ist in hohem Maße abhängig von bestimmten Annahmen und Schätzungen über zukünftige Cashflows und wirtschaftliche Risiken, die komplexer Natur sind und mit erheblichen Ermessensausübungen und Annahmen hinsichtlich künftiger Entwicklungen verbunden sind. Sie können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, zum Beispiel durch Änderungen unserer Geschäftsstrategie, unserer internen

Prognosen und der Schätzungen unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Diese Beurteilungen beeinflussen die Buchwerte unserer immateriellen Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die Höhe der erfolgswirksam erfassten Wertminderungsaufwendungen.

Das Ergebnis der Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte und somit die Buchwerte unserer erfassten Geschäfts- oder Firmenwerte hängen möglicherweise von der Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte zu unseren Geschäftssegmenten ab. Diese Zuordnung ist mit Ermessensausübungen verbunden, da sie auf unseren Schätzungen dahingehend basieren, welche Geschäftssegmente voraussichtlich von den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses profitieren. Darüber hinaus sind Ermessenausübungen bei der Festlegung von Geschäftssegmenten erforderlich. Änderungen der Annahmen, die unseren Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte zugrunde liegen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer erfassten Geschäfts- oder Firmenwerte zur Folge haben. Weitere Informationen zur Zuordnung von Geschäfts- oder Firmenwerten und Werthaltigkeitstests finden Sie unter *Textziffer (15)*.

Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten

Wir sind derzeit in verschiedene Ansprüche und Gerichtsverfahren involviert. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (23)*. Wir überprüfen den Status jedes wesentlichen Sachverhalts mindestens auf vierteljährlicher Basis und 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 Ermessenausübungen 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. Änderungen dieser Schätzungen und Annahmen, die unserer Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten zugrunde liegen, sowie Ergebnisse, die von diesen Schätzungen und Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen der Buchwerte der zugehörigen bereits erfassten Rückstellungen sowie die Erfassung zusätzlicher Rückstellungen zur Folge haben. Weitere Informationen zu rechtlichen Unsicherheiten finden Sie unter *Textziffer (18b)* und *Textziffer (23)*.

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 Ermessenausübungen 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 Ermessenausübungen 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 wahrscheinlich 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.

Diese Ermessenausübungen wirken sich auf den Gesamtbetrag der immateriellen Vermögenswerte, die wir in unserer Bilanz ausweisen, sowie auf den Zeitpunkt der erfolgswirksamen Erfassung von Entwicklungsaufwendungen aus.

(3d) Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften

Keine der im Jahr 2015 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 28. Mai 2014 hat der IASB IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) herausgegeben. Der Standard ist ab dem Geschäftsjahr 2018 anzuwenden, eine frühere Anwendung ist zulässig. Wir haben die Analyse der Auswirkungen und der Wesentlichkeit etwaiger Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss insgesamt noch nicht abgeschlossen, erwarten aber im Zusammenhang mit dem neuen Standard Änderungen des Zeitpunkts der Umsatzrealisierung und des Umsatzausweises bei einigen unserer Verträge und Geschäftsmodelle. IFRS 15 enthält einen umfassenden Katalog an Angabepflichten, die unserer Einschätzung nach zu zusätzlichen und geänderten Angaben führen werden. Der Standard sieht zwei mögliche Übergangsmethoden zur Umsetzung der neuen Regelungen vor. Wir haben uns noch nicht endgültig entschieden, welche dieser beiden Methoden wir anwenden wollen.
- Am 24. Juli 2014 hat der IASB die vierte und letzte Fassung von IFRS 9 (Finanzinstrumente) herausgegeben, die für das Geschäftsjahr 2018 verpflichtend anzuwenden sein wird, eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Neuregelungen werden sich voraussichtlich vor allem auf die Klassifizierung und die Bewertung von finanziellen Vermögenswerten auswirken und zu zusätzlichen Anhangsangaben führen. Wir haben die Analyse der Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abgeschlossen.
- Am 13. Januar 2016 hat der IASB IFRS 16 (Leasingverhältnisse) herausgegeben. Der Standard ist ab dem Geschäftsjahr 2019 anzuwenden, eine frühere Anwendung ist für Unternehmen, die auch IFRS 15 umsetzen, zulässig. Der neue Standard stellt eine umfassende Überarbeitung der Bilanzierung von Leasingverhältnissen dar; während die Bilanzierung beim Leasinggeber weitgehend unverändert bleibt, wird sich die Abbildung von Leasingverhältnissen beim Leasingnehmer signifikant ändern, weil alle Leasingverhältnisse (von denen in der Vergangenheit der größte Teil nicht in der Bilanz reflektiert war, da es sich um Operating-Leasingverhältnisse handelte) in der Bilanz als Vermögenswerte oder Schulden abzubilden sind. Wir haben die Analyse der Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abgeschlossen.
- Am 29. Januar 2016 hat der IASB Änderungen zu IAS 7 (Kapitalflussrechnungen) herausgegeben. Der Standard ist ab dem Geschäftsjahr 2017 anzuwenden, eine frühere

Anwendung ist zulässig. Die Änderungen haben die Zielsetzung, den Adressaten bessere Informationen über die Finanzierungsaktivitäten eines Unternehmens zur Verfügung zu stellen und werden wahrscheinlich zu zusätzlichen Anhangsangaben führen. Wir haben die Analyse der Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss noch nicht abgeschlossen.

(4) UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Im Jahr 2015 haben wir keine wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse getätigt.

Die im Vorjahr getätigten Unternehmenserwerbe sind in unserem Konzernabschluss für das Jahr 2014 erläutert.

Wir haben die zu den Erwerbszeitpunkten angesetzten vorläufigen Beträge rückwirkend angepasst, um neue Informationen über Fakten und Umstände zu berücksichtigen, die zu den jeweiligen Erwerbszeitpunkten existierten. Weitere Informationen zu wesentlichen Anpassungen finden Sie unter *Textziffer (10)* und *Textziffer (15)*.

(5) UMSATZERLÖSE

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

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Regionen finden Sie unter *Textziffer (28)*.

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit vom Vertragstyp hauptsächlich den Softwarelizenzen und den Services zugeordnet. Im Jahr 2015 wurden Auftragserlöse in Höhe von 292 Mio. € für alle unsere Fertigungsaufträge (2014: 285 Mio. €, 2013: 261 Mio. €) erfasst. Der Status der nach IAS 11 (Fertigungsaufträge) bilanzierten laufenden Verträge aus Fertigungsaufträgen stellte sich zum Ende der jeweiligen Periode wie folgt dar:

Laufende Verträge aus Fertigungsaufträgen

Mio. €	2015	2014	2013
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	294	201	221
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/- Verlust; über den gesamten Projektzeitraum)	20	92	87

(6) RESTRUKTURIERUNG

Mio. €	2015	2014	2013
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	610	119	57
Kosten für belastende Verträge aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen	11	7	13
Restrukturierungskosten	621	126	70

Um unseren Wandel von einem On-Premise-Software-Anbieter zu einem Cloud-Unternehmen weiter voranzutreiben, haben wir im Rahmen unseres neuen Restrukturierungsplans, der sich auf kostenintensive weltweite Geschäftsaktivitäten mit niedrigem Wachstum bezieht, zusätzliche organisatorische Veränderungen durchgeführt. Darüber hinaus resultierten weitere Stellenkürzungen aus der Integration unserer erworbenen Unternehmen.

Die Restrukturierungsverpflichtungen beinhalten hauptsächlich Personalaufwendungen für Abfindungen aufgrund der Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses sowie Kosten für belastende Verträge. Die Restrukturierungsverpflichtungen des Vorjahres betreffen Restrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit organisatorischen Veränderungen aufgrund unserer neuen Cloud- und Vereinfachungsstrategie sowie die Integration der Mitarbeiter unserer erworbenen Unternehmen. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (18b)*.

Ohne den gesonderten Ausweis der Restrukturierungskosten in unserer Gewinn- und Verlustrechnung hätte sich folgende Aufteilung nach Funktionsbereichen ergeben:

Restrukturierungskosten nach Funktionsbereichen

Mio. €	2015	2014	2013
Cloud- und Softwarekosten	80	9	12
Servicekosten	218	24	14
Forschungs- und Entwicklungskosten	156	24	0
Vertriebs- und Marketingkosten	147	41	29
Allgemeine Verwaltungskosten	20	28	15
Restrukturierungskosten	621	126	70

(7) AUFWENDUNGEN FÜR LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER UND ZAHL DER MITARBEITER

Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Mio. €	2015	2014	2013
Gehälter	7.483	6.319	5.997
Soziale Abgaben	1.067	916	857
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	724	290	327
Aufwendungen für Altersversorgung	258	211	212
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	610	119	57
Abfindungen außerhalb von Restrukturierungsplänen	28	22	39
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	10.170	7.877	7.489

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten die für unsere leistungs- und unsere beitragsorientierten Pensionspläne erfassten Beträge. Weitere Informationen finden Sie unter *Textziffer (18a)*. Aufwendungen für lokale staatliche Pläne werden in den sozialen Abgaben erfasst.

Die Zahl der Mitarbeiter ist in der nachfolgenden Tabelle nach Funktionsbereichen und nach den Regionen EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), Amerika (Nord- und Lateinamerika) sowie der Region APJ (Asien-Pazifik-Japan) gegliedert dargestellt.

Zahl der Mitarbeiter

Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte	31. Dezember 2015				31. Dezember 2014				31. Dezember 2013			
	EMEA	Ame-rika	APJ	Gesamt	EMEA	Ame-rika	APJ	Gesamt	EMEA	Ame-rika	APJ	Gesamt
Cloud und Software	6.095	3.920	4.976	14.991	5.953	3.983	5.138	15.074	4.859	2.861	3.541	11.261
Services	6.980	4.264	3.841	15.085	7.291	4.304	3.044	14.639	7.177	4.406	3.047	14.629
Forschung und Entwicklung	9.676	4.233	7.029	20.938	9.049	3.974	5.885	18.908	8.806	3.630	5.367	17.804
Vertrieb und Marketing	7.186	7.314	3.706	18.206	7.069	7.288	3.611	17.969	6.346	6.437	3.041	15.824
Allgemeine Verwaltung	2.434	1.653	937	5.024	2.436	1.643	944	5.023	2.424	1.445	697	4.566
Infrastruktur	1.535	783	425	2.743	1.542	879	373	2.794	1.380	790	318	2.488
SAP-Konzern (31. Dezember)	33.906	22.166	20.914	76.986	33.340	22.071	18.995	74.406	30.993	19.568	16.011	66.572
davon aus Unternehmenserwerben	73	0	0	73	814	2.890	1.831	5.535	511	571	29	1.111
SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte)	33.561	21.832	19.788	75.180	31.821	19.797	16.725	68.343	30.238	19.418	15.752	65.409

Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen

Die Aufteilung der Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen auf die verschiedenen operativen Aufwendungen nach Berücksichtigung der Effekte aus der Absicherung dieser Instrumente stellt sich wie folgt dar:

Anteilsbasierte Vergütungen

Mio. €	2015	2014	2013
Cloud- und Softwarekosten	74	28	35
Servicekosten	126	53	66
Forschungs- und Entwicklungskosten	166	71	90
Vertriebs- und Marketingkosten	247	76	96
Allgemeine Verwaltungskosten	113	62	40
Anteilsbasierte Vergütungen	724	290	327
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	637	193	240
davon anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	87	96	87

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (27)*.

(8) SONSTIGE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE, NETTO

Mio. €	2015	2014	2013
Währungsumrechnungsergebnis, netto	-230	71	4
davon finanzielle Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden	-12	83	-75
davon zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-1	0	0
davon Kredite und Forderungen	-213	-219	184
davon finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	-2	226	-105
davon nicht finanzielle Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	-3	-13	0
Übrige Erträge	1	3	1
Übrige Aufwendungen	-27	-25	-22
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-256	49	-17

(9) FINANZERGEBNIS, NETTO

Mio. €	2015	2014	2013
Finanzierungserträge	241	127	115
davon zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Eigenkapitaltitel)	176	30	46
Finanzierungsaufwendungen	-246	-152	-181
davon Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wurden	-135	-93	-131
davon Zinsaufwendungen für Derivate	-72	-28	-23
Finanzergebnis, netto	-5	-25	-66

(10) ERTRAGSTEUERN

Steueraufwand nach Regionen

Mio. €	2015	2014	2013
Laufender Steueraufwand			
Inland	859	770	836
Ausland	408	422	326
Summe laufender Steueraufwand	1.267	1.192	1.162
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Inland	-74	84	51
Ausland	-258	-201	-142
Summe latenter Steuerertrag	-332	-117	-91
Summe Ertragsteueraufwand	935	1.075	1.071

Wesentliche Bestandteile des Steueraufwands

Mio. €	2015	2014	2013
Laufender Steueraufwand/-ertrag			
Steueraufwand für das laufende Jahr	1.278	1.168	1.249
Steueraufwand/-ertrag für Vorjahre	-11	24	-87
Summe laufender Steueraufwand	1.267	1.192	1.162
Latenter Steueraufwand/-ertrag			
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	-428	-126	-168
Nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	96	9	77
Summe latenter Steuerertrag	-332	-117	-91
Summe Ertragsteueraufwand	935	1.075	1.071

Gewinn vor Steuern

Mio. €	2015	2014	2013
Inland	3.161	3.338	3.126
Ausland	830	1.017	1.270
Gesamt	3.991	4.355	4.396

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung des erwarteten Steueraufwands, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,4 % (2014: 26,4 %; 2013: 26,4 %), auf die tatsächliche Steuerbelastung. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2015 setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,0 % (2014: 15,0 %; 2013: 15,0 %) zuzüglich 5,5 % (2014: 5,5 %; 2013: 5,5 %) Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 10,6 % (2014: 10,6 %; 2013: 10,6 %).

Zusammenhang zwischen Steueraufwand und bilanziellem Gewinn vor Steuern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	2013
Gewinn vor Steuern	3.991	4.355	4.396
Ertragsteueraufwand bei einem Steuersatz von 26,4 % (2014: 26,4 %; 2013: 26,4 %)	1.055	1.151	1.161
Steuereffekt aus:			
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	-126	-117	-116
Nicht abziehbaren Aufwendungen	61	63	158
Steuerfreien Einkünften	-103	-86	-146
Quellensteuern	115	111	87
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	-31	-41	-41
Steuern für Vorjahre	-55	-10	-113
Erneuter Beurteilung von latenten Steueransprüchen und Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	43	41	60
Sonstigem	-24	-37	21
Summe Ertragsteueraufwand	935	1.075	1.071
Effektive Steuerquote (in %)	23,4	24,7	24,4

Bilanzierte latente Steueransprüche und -schulden

Mio. €	2015	2014
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte	99	104
Sachanlagen	24	18
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	15	12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	64	53
Pensionsrückstellungen	98	87
Anteilsbasierte Vergütungen	163	107
Sonstige Rückstellungen und Verpflichtungen	431	403
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	104	76
Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste	621	752
Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)	187	85
Sonstige	149	172
Summe latente Steueransprüche	1.955	1.869
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte	1.234	1.241
Sachanlagen	62	51
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	389	623
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	93	69
Pensionsrückstellungen	5	4
Anteilsbasierte Vergütungen	4	3
Sonstige Rückstellungen und Verpflichtungen	112	118
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	40	11
Sonstige	11	9
Summe latente Steuerschulden	1.950	2.129
Summe latente Steueransprüche/ Steuerschulden, netto	5	-260

Wir haben die vorläufigen Beträge, die wir für latente Steueransprüche und Steuerschulden aufgrund unserer im Jahr 2014 getätigten Unternehmenszusammenschlüsse angesetzt haben, durch eine entsprechende Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwertes um 102 Mio. € rückwirkend angepasst. Die Anpassungen spiegeln die neuen Informationen über Fakten und Umstände wider, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden, und betreffen hauptsächlich die Bewertung des Buchwertes von Anteilen an Tochterunternehmen und die Nutzung des Vortrags von noch nicht genutzten steuerlichen Verlusten.

Posten, für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden

Mio. €	2015	2014	2013
Noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge			
Unverfallbar	279	140	68
Verfall im Folgejahr	95	63	43
Verfall nach dem Folgejahr	704	672	525
Summe der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge	1.078	875	636
Abzugsfähige temporäre Differenzen	122	96	178
Noch nicht genutzte Steuergutschriften (Forschung und Entwicklung, ausländische Steuern)			
Unverfallbar	34	32	25
Verfall im Folgejahr	0	0	1
Verfall nach dem Folgejahr	20	22	1
Summe der noch nicht genutzten Steuergutschriften	54	54	27

Von den noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen entfallen 429 Mio. € (2014: 441 Mio. €; 2013: 421 Mio. €) auf Verlustvorträge für „State Taxes“ bei US-amerikanischen Gesellschaften. Wie oben beschrieben, wurden die Vorjahreszahlen für die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge aufgrund der im Jahr 2014 getätigten Unternehmenszusammenschlüsse angepasst, was zu einer Verringerung um 235 Mio. € führte.

Im Jahr 2015 haben Tochterunternehmen, die im laufenden Geschäftsjahr oder im Vorjahr steuerliche Verluste erlitten haben, einen Überhang der latenten Steueransprüche über die latenten Steuerschulden in Höhe von 129 Mio. € (2014: 73 Mio. €, 2013: 61 Mio. €) angesetzt, da es wahrscheinlich ist, dass ausreichend zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um die latenten Steueransprüche zu nutzen.

Zum 31. Dezember 2015 verfügten wir über in Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 9,95 Mrd. € (2014: 8,87 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 2015 vorgeschlagene Dividende in Höhe von 1,15 € je Aktie wird keine ertragsteuerlichen Konsequenzen für die SAP SE haben.

Gesamtbetrag der Ertragsteuern

Mio. €	2015	2014	2013
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	935	1.075	1.071
In der Kapitalrücklage erfasste Ertragsteuern	-14	-3	-5
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	-2	-7	3
Ertragsteuern für Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	2	0	0
Absicherungen von Zahlungsströmen	4	-10	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	-16	-21	8
Gesamt	909	1.034	1.077

Wir unterliegen regelmäßigen Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Derzeit gibt es im Wesentlichen zwischen der deutschen Finanzverwaltung und uns im Hinblick auf konzerninterne Finanzierungen und bestimmte gesicherte Kapitalanlagen sowie zwischen der brasilianischen Finanzverwaltung und uns im Hinblick auf die Abzugsfähigkeit von Lizenzgebühren unterschiedliche Auffassungen. In allen Fällen gehen wir davon aus, dass ein für uns positiver Ausgang erst im Klageverfahren erzielt werden kann. Wir haben für diese Sachverhalte keine Rückstellung gebildet, da wir der Auffassung sind, dass die Beanstandungen der Finanzverwaltungen unbegründet 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 Strafbzuschlägen) von circa 1.045 Mio. € führen.

(11) ERGEBNIS JE AKTIE

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	2013
Den Gesellschaftern der SAP SE zustehender Gewinn nach Steuern	3.064	3.280	3.326
Gezeichnetes Kapital ¹⁾	1.229	1.229	1.229
Auswirkung eigener Anteile ¹⁾	-32	-34	-35
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, unverwässert ¹⁾	1.197	1.195	1.193
Verwässerungseffekt aus anteilsbasierten Vergütungen ¹⁾	2	3	2
Im Umlauf gewesene gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl, verwässert ¹⁾	1.198	1.197	1.195
Ergebnis je Aktie, unverwässert, den Gesellschaftern der SAP SE zuzurechnen (in €)	2,56	2,75	2,79
Ergebnis je Aktie, verwässert, den Gesellschaftern der SAP SE zuzurechnen (in €)	2,56	2,74	2,78

¹⁾ Anzahl der Aktien in Millionen

(12) SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Mio. €	2015			2014		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	195	243	437	173	286	459
Schuldtitel	26	0	26	40	0	40
Eigenkapitaltitel	1	881	882	1	596	597
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	27	881	908	41	596	637
Derivate	129	154	283	464	90	554
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	58	58	0	49	49
Gesamt	351	1.336	1.687	678	1.021	1.699

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen im Wesentlichen aus Festgeldern, Pensionsvermögen, für die die korrespondierende Rückstellung unter den personalbezogenen Verpflichtungen erläutert wird, anderen Forderungen sowie Darlehen an Mitarbeiter und Dritte. Weitere Informationen zu den personalbezogenen Verpflichtungen finden Sie unter *Textziffer (18b)*. Die Mehrheit unserer Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen konzentriert sich auf die USA.

Zum 31. Dezember 2015 gab es keine Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen, die überfällig, aber nicht wertgemindert waren. Zum Berichtszeitpunkt liegen uns keine Anhaltspunkte für eine Wertminderung von Ausleihungen und anderen finanziellen Forderungen vor, die nicht überfällig und nicht wertgemindert sind. Weitere grundlegende Informationen

über Finanzrisiken und die Art des Risikos finden Sie unter *Textziffer (24)*.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Unsere zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte bestehen aus Anleihen mehrheitlich von Unternehmen aus dem Finanz- und Nichtfinanzsektor und Kommunen und Eigenkapitaltitel von börsennotierten als auch nicht börsennotierten Unternehmen, die überwiegend in US-Dollar gehalten werden.

Erläuterungen zur Bewertung unserer Eigenkapitaltitel zum beizulegenden Zeitwert finden Sie unter *Textziffer (26)*.

Derivate

Ausführliche Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden Sie unter *Textziffer (25)*.

(13) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Mio. €	2015			2014		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	5.198	2	5.199	4.253	2	4.255
Sonstige Forderungen	77	86	163	89	99	188
Gesamt	5.275	87	5.362	4.342	100	4.443

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €	2015	2014
Bruttobuchwert	5.428	4.440
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälerungen	-153	-134
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	-75	-52
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.199	4.255

Die Veränderungen des Einzelwertberichtigungskontos waren in allen dargestellten Berichtsperioden unwesentlich.

Fälligkeitsanalyse Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €	2015	2014
Nicht überfällig, nicht einzeln wertberichtigt	3.918	3.362
Überfällig, aber nicht einzeln wertberichtigt		
1 bis 30 Tage überfällig	473	345
31 bis 120 Tage überfällig	428	339
121 bis 365 Tage überfällig	257	118
Über 365 Tage überfällig	38	16
Summe der überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigten Forderungen	1.196	818
Einzeln wertberichtigt, nach Wertberichtigung	85	75
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.199	4.255

Weitere Informationen über Finanzrisiken und deren Steuerung finden Sie unter den *Textziffern (24) und (25)*.

(14) SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Mio. €	2015			2014		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	232	83	315	212	66	277
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	113	0	113	101	0	101
Aktiviert Auftragskosten	77	250	327	90	99	188
Übrige sonstige Vermögenswerte	46	0	46	33	0	33
Gesamt	468	332	800	435	164	599

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Pacht-, Support- und Lizenzverträgen.

(15) GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Mio. €	Geschäfts- oder Firmenwert	Software-und Datenbank- lizenzen	Erworbene Technologie/ Nicht abge- schlossene Entwicklungs- projekte	Kunden- beziehungen und übrige immaterielle Vermögens- werte	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1. Januar 2014	13.785	558	1.929	3.036	19.308
Währungsdifferenzen	1.242	13	160	297	1.712
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	6.072	14	540	1.312	7.938
Sonstige Zugänge	0	86	0	2	88
Abgänge	0	-4	-42	-3	-49
31. Dezember 2014	21.099	667	2.587	4.644	28.997
Währungsdifferenzen	1.666	15	204	379	2.264
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	27	0	6	5	38
Sonstige Zugänge	0	53	0	6	59
Abgänge	0	-8	-1	-1	-10
31. Dezember 2015	22.792	727	2.796	5.033	31.348
Kumulierte Abschreibungen					
1. Januar 2014	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
Währungsdifferenzen	4	10	84	89	187
Zugänge laufende Abschreibung	0	76	372	361	809
Abgänge	0	-8	-1	-1	-10
31. Dezember 2015	103	526	1.812	1.938	4.379
Nettobuchwert					
31. Dezember 2014	21.000	219	1.230	3.155	25.604
31. Dezember 2015	22.689	201	984	3.095	26.969

Die Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2015 und 2014, die sich nicht aus Unternehmenszusammenschlüssen ergaben, resultieren aus einzelnen

Käufen von Dritten und beinhalten auch gegenseitige Lizenzvereinbarungen mit anderen Unternehmen sowie Patente.

Wesentliche immaterielle Vermögenswerte

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Buchwert		Restnutzungsdauer (in Jahren)
	2015	2014	
Business Objects – Kundenbeziehungen für Wartung	104	126	6 bis 9
Sybase – erworbene Technologie	80	149	circa 1
Sybase – Kundenbeziehungen für Wartung	363	418	8
SuccessFactors – erworbene Technologie	149	184	4
SuccessFactors – Kundenbeziehungen: Subskription	395	402	10
Ariba – erworbene Technologie	137	166	5
Ariba – Kundenbeziehungen	525	516	10 bis 12
hybris – erworbene Technologie	100	128	5
hybris – Kundenbeziehungen	127	136	2 bis 12
Fieldglass – erworbene Technologie	89	96	7
Concur – erworbene Technologie	387	445	6
Concur – Kundenbeziehungen	1.299	1.233	15 bis 19
Summe wesentliche immaterielle Vermögenswerte	3.755	3.999	

Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte

Seit dem Geschäftsjahr 2015 hat die SAP zwei Geschäftssegmente, im Vorjahr war es ein Geschäftssegment.

Der Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte wurde für den Werthaltigkeitstest den Geschäftssegmenten der SAP zugeordnet.

Geschäfts- oder Firmenwert nach Geschäftssegmenten

Mio. €	Anwendungen, Technologie & Services	SAP- Geschäfts- netzwerke	Ein-Segment (2014)	Nicht zugeordnet	Gesamt
1. Januar 2015 (vor Anpassung)	0	0	15.412	5.533	20.945
Anpassung	0	0	-31	86	55
1. Januar 2015 (nach Anpassung)	0	0	15.381	5.619	21.000
Umgliederungen aufgrund der geänderten Segmentzusammensetzung	14.401	6.599	-15.381	-5.619	0
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	27	0	0	0	27
Währungsdifferenzen	1.070	592	0	0	1.662
31. Dezember 2015	15.497	7.191	0	0	22.689

Der zum 1. Januar 2015 nicht zugeordnete Betrag betrifft den Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Concur-Erwerb im Dezember 2014.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte des Vorjahres wurden um 55 Mio. € angepasst, hauptsächlich infolge von steuerlichen Anpassungen sowie Anpassungen im Hinblick auf die nicht beherrschenden Anteile. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (10)*.

Die Hauptannahmen, die die Grundlage für die Cashflow-Prognosen des Managements für die Zeiträume der zugrunde liegenden Geschäftspläne bilden, lauten wie folgt:

Hauptannahme	Grundlage für die Ermittlung der den Hauptannahmen zugewiesenen Werte
Budgetiertes Umsatzwachstum	Die im laufenden Geschäftsjahr erreichte Umsatzwachstumsrate wird um einen erwarteten Anstieg der SAP-Zielmärkte in den Cloud-, Mobility- und Datenbankbereichen sowie um erwartetes Wachstum in den etablierten Märkten Anwendungen und Analyselösungen angepasst. Die zugewiesenen Werte spiegeln unsere Erfahrungswerte aus der Vergangenheit und unsere Erwartungen bezüglich eines Anstiegs in den Zielmärkten wider.
Budgetierte operative Marge	Die für einen bestimmten Detailbetrachtungszeitraum budgetierte operative Marge entspricht der im laufenden Geschäftsjahr erzielten operativen Marge, erhöht um erwartete Effizienzgewinne. Die zugewiesenen Werte spiegeln Erfahrungswerte aus der Vergangenheit wider, mit Ausnahme der erwarteten Effizienzgewinne.
Vorsteuer-Abzinsungssätze	Unsere Schätzungen über zukünftige Cashflows werden anhand von Vorsteuer-Abzinsungssätzen auf den Barwert abgezinst. Die Vorsteuer-Abzinsungssätze ermitteln wir anhand der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC).
Endwachstumsrate	Unsere Schätzungen über zukünftige Cashflows für über den Geschäftsplan hinausgehende Zeiträume wurden mit den segmentspezifischen Endwachstumsraten extrapoliert. Diese Wachstumsraten übersteigen die langfristigen durchschnittlichen Wachstumsraten für die Märkte, in denen unsere Geschäftssegmente tätig sind nicht.

Hauptannahmen

Prozent	Anwendungen, Technologie & Services	SAP-Geschäftsnetzwerke
Geplantes Umsatzwachstum (Durchschnitt im Detailbetrachtungszeitraum)	4,5	16,2
Abzinsungssatz (vor Steuern)	11,7	13,0
Endwachstumsrate	3,0	3,0

Anwendungen, Technologie & Services

Die erzielbaren Beträge des Segments wurden auf der Grundlage von Berechnungen des Nutzungswertes ermittelt. Für die Berechnungen ziehen wir Cashflow-Prognosen heran, die auf den tatsächlichen Betriebsergebnissen sowie auf einem konzernweiten, vom Management genehmigten 5-Jahres-Geschäftsplan basieren.

Wir sind der Ansicht, dass eine für möglich gehaltene Änderung der obigen wesentlichen Annahmen nicht dazu führt, dass der Buchwert unseres Segments Anwendungen, Technologie & Services seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

SAP-Geschäftsnetzwerke

Die erzielbaren Beträge des Segments wurden auf der Grundlage von Berechnungen des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert wurde auf der Grundlage der für die Bewertungstechnik verwendeten Parameter in Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie eingestuft. Die zukünftigen Cashflows basieren auf den tatsächlichen Betriebsergebnissen sowie auf spezifischen Schätzungen, die sich auf einen Zeitraum von zehn Jahren beziehen, und die anschließende Endwachstumsrate. Für die Berechnungen ziehen wir Cashflow-Prognosen heran, die auf den tatsächlichen Betriebsergebnissen sowie auf einem konzernweiten, vom Management genehmigten 5-Jahres-Geschäftsplan basieren. Die prognostizierten Ergebnisse wurden auf der Grundlage von Schätzungen des Managements ermittelt und stehen im Einklang mit den Annahmen, die ein Marktteilnehmer anwenden würde. Das Segment ist in einem relativ jungen Markt tätig, für den in naher Zukunft erhebliche Wachstumsraten vorhergesagt werden. Aus diesem Grund ist ein längerer und detaillierterer Planungszeitraum als bei einem reiferen Marktsegment erforderlich.

Für das Segment verwenden wir als wesentliche Annahme eine operative Marge mit einem Zielwert von 33 % zum Ende des Planungszeitraums. Dieser Wert liegt innerhalb der Spanne, die von den Marktteilnehmern (zum Beispiel Branchenanalysten) erwartet wird.

Der erzielbare Betrag übersteigt den Buchwert um 1.764 Mio. €.

Die nachfolgende Tabelle zeigt, wie sich die Hauptannahmen verändern müssen, damit der erzielbare Betrag und der Buchwert gleich sind. Sie betrachtet jeweils eine Änderung bei ansonsten unveränderten Annahmen.

Sensitivität der getroffenen Annahmen

Prozentpunkte	SAP-Geschäftsnetzwerke
Geplantes Umsatzwachstum (Durchschnitt im Detailbetrachtungszeitraum)	-2,1
Abzinsungssatz (vor Steuern)	1,4
Endwachstumsrate	-1,7

Der erzielbare Betrag und der Buchwert für das Segment SAP-Geschäftsnetzwerke wären auch dann noch gleich, wenn lediglich eine operative Marge von 27 % ab dem Jahr 2022 erreicht wird.

(16) SACHANLAGEN

Mio. €	Grundstücke und Bauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Buchwert				
31. Dezember 2014	1.010	1.050	42	2.102
31. Dezember 2015	1.053	1.073	66	2.192

Die Gesamtzugänge (ohne die Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen) in Höhe von 580 Mio. € (2014: 629 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.

(17) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN, FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN UND SONSTIGE NICHT FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

(17a) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Mio. €	2015			2014		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	893	0	893	782	0	782
Erhaltene Anzahlungen	110	0	110	112	0	112
Übrige Verbindlichkeiten	85	81	166	138	55	193
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.088	81	1.169	1.032	55	1.087

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten und Verbindlichkeiten aus Zuwendungen der öffentlichen Hand.

(17b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €	2015						2014				
	Nominalvolumen			Buchwert			Nominalvolumen			Buchwert	
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Anleihen	0	5.750	5.750	0	5.733	5.733	631	4.000	631	3.998	4.629
Privatplatzierungen	551	1.607	2.158	551	1.651	2.202	247	1.936	247	1.948	2.195
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16	1.250	1.266	16	1.245	1.261	1.279	3.000	1.277	2.985	4.261
Finanzschulden	567	8.607	9.174	567	8.628	9.195	2.157	8.936	2.155	8.931	11.086
Derivate	k. A.	k. A.	128	70	58	128	k. A.	k. A.	287	46	333
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	k. A.	k. A.	199	204	-5	199	k. A.	k. A.	119	4	123
Finanzielle Verbindlichkeiten			9.501	841	8.681	9.522			2.561	8.980	11.542

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 2015 1,30 % (2014: 1,77 %; 2013: 2,48 %).

Eine Aufgliederung der vertraglichen Zahlungsströme unserer Finanzschulden nach Fälligkeit finden Sie unter *Textziffer (24)*. Ausführliche Informationen zu den Risiken, die mit unseren finanziellen Verbindlichkeiten verbunden sind, finden Sie unter *Textziffer (25)*. Nähere Informationen zu den beizulegenden Zeitwerten finden Sie unter *Textziffer (26)*.

Anleihen

						2015	2014
	Laufzeit	Ausgabekurs	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	Buchwert (in Mio. €)	Buchwert (in Mio. €)
Euroanleihe 2 – 2010	2017	99,780 %	3,50 % (fix)	3,59 %	500 €	488	490
Euroanleihe 5 – 2012	2015	k. A.	k. A.	k. A.	0 €	0	549
Euroanleihe 6 – 2012	2019	99,307 %	2,125 % (fix)	2,29 %	750 €	774	778
Euroanleihe 7 – 2014	2018	100,000 %	0,208 % (var.)	0,23 %	750 €	749	748
Euroanleihe 8 – 2014	2023	99,478 %	1,125 % (fix)	1,24 %	1.000 €	993	992
Euroanleihe 9 – 2014	2027	99,284 %	1,75 % (fix)	1,86 %	1.000 €	989	990
Euroanleihe 10 – 2015	2017	100,000 %	0,127 % (var.)	0,14 %	500 €	499	0
Euroanleihe 11 – 2015	2020	100,000 %	0,259 % (var.)	0,23 %	650 €	648	0
Euroanleihe 12 – 2015	2025	99,264 %	1,00 % (fix)	1,13 %	600 €	593	0
Euroanleihen						5.733	4.547
Sonstige Anleihen						0	82
Anleihen						5.733	4.629

Seit September 2012 verwenden wir zur Emission von Anleihen in mehreren Tranchen ein Debt Issuance Program. Zurzeit hat das Programm ein verfügbares Gesamtvolumen (einschließlich der emittierten Beträge) von 8 Mrd. €.

Alle unsere Euroanleihen sind an der Luxemburger Wertpapierbörse zugelassen.

Privatplatzierungen

						2015	2014
	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	Buchwert (in Mio. €)	Buchwert (in Mio. €)	
US-Privatplatzierungen							
Tranche 1 – 2010	2015	k. A.	k. A.	0 US\$	0	247	
Tranche 2 – 2010	2017	2,95 % (fix)	3,03 %	200 US\$	180	161	
Tranche 3 – 2011	2016	2,77 % (fix)	2,82 %	600 US\$	551	494	
Tranche 4 – 2011	2018	3,43 % (fix)	3,50 %	150 US\$	135	121	
Tranche 5 – 2012	2017	2,13 % (fix)	2,16 %	242,5 US\$	221	197	
Tranche 6 – 2012	2020	2,82 % (fix)	2,86 %	290 US\$	271	238	
Tranche 7 – 2012	2022	3,18 % (fix)	3,22 %	444,5 US\$	426	372	
Tranche 8 – 2012	2024	3,33 % (fix)	3,37 %	323 US\$	318	277	
Tranche 9 – 2012	2027	3,53 % (fix)	3,57 %	100 US\$	100	88	
Privatplatzierungen					2.202	2.195	

Die US-Privatplatzierung wurde von einer unserer Konzerngesellschaften begeben, deren funktionale Währung der US-Dollar ist.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

	Laufzeit	Nominalzins	Effektivzins	Nominalvolumen (in jeweiliger Währung in Mio.)	2015	2014
					Buchwert (in Mio. €)	Buchwert (in Mio. €)
Concur-Akquisitionsdarlehen – Fazilität A	2015	k. A.	k. A.	0 €	0	1.268
Concur-Akquisitionsdarlehen – Fazilität B	2017	0,45 % (var.)	0,93 %	1.250 €	1.245	2.984
Sonstige Darlehen				1.026 INR	16	9
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					1.261	4.261

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Unsere kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Zinsabgrenzungen und Verbindlichkeiten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs von Kunden in Höhe von 90 Mio. € (2014: 58 Mio. €).

(17c) Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €	2015			2014		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	2.255	126	2.381	1.979	122	2.101
Verbindlichkeiten aus anteilsbasierten Vergütungen	555	205	760	289	97	386
Verbindlichkeiten aus Steuern	597	0	597	543	0	543
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	3.407	331	3.738	2.811	219	3.030

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 (27)*.

Die Verbindlichkeiten aus Steuern betreffen in erster Linie Steuerschulden aus Löhnen und Gehältern sowie Verbindlichkeiten aus Mehrwertsteuern.

(18) RÜCKSTELLUNGEN

Mio. €	2015			2014		
	Kurz- fristig	Lang- fristig	Gesamt	Kurz- fristig	Lang- fristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (18a))	0	117	117	2	86	88
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (18b))	299	63	362	148	65	213
Gesamt	299	180	479	150	151	301

(18a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne

Die Bewertung unserer deutschen und ausländischen Pensionspläne erfolgt zum 31. Dezember.

Barwerte der leistungsorientierten Verpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	724	780	333	276	82	46	1.139	1.102
davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	724	780	293	239	61	26	1.078	1.045
davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	40	37	21	20	61	57
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	716	767	265	234	42	13	1.023	1.014
Nettoschuld (-vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	8	13	69	42	40	33	117	88
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0	0	0	0
Kurzfristige Rückstellungen	0	0	0	-2	0	0	0	-2
Langfristige Rückstellungen	-8	-13	-69	-40	-40	-33	-117	-86
Gesamt	-8	-13	-69	-42	-40	-33	-117	-88

Ein Betrag von 664 Mio. € (2014: 714 Mio. €) des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung unserer inländischen Pensionspläne bezieht sich auf Pläne, die eine nicht auf dem Endgehalt basierende Einmalzahlung vorsehen. Ein Betrag von 287 Mio. € (2014: 234 Mio. €) des Barwertes der leistungsorientierten Verpflichtung unserer ausländischen Pensionspläne bezieht sich auf Pläne, die eine nicht auf dem Endgehalt basierende Jahresrente vorsehen.

Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung unserer Verpflichtungen für die leistungsorientierten Pensionspläne im In- und Ausland sowie bei übrigen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses bestehenden Verpflichtungen haben wir an den jeweiligen Bewertungsstichtagen folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

Versicherungsmathematische Annahmen

Prozent	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013	2015	2014	2013
Abzinsungssatz	2,7	2,2	3,6	0,7	1,1	2,1	4,0	4,2	5,2
Künftige Gehaltssteigerungen	2,5	2,5	2,5	1,7	1,7	1,7	6,3	3,8	4,7
Künftige Rentenerhöhungen	2,0	2,0	2,0	0	0	0	0,0	0	0,0
Personalfuktuation	2,0	2,0	2,0	10,3	10,1	9,9	8,7	1,3	2,5
Inflation	2,0	0	0	1,4	1,3	1,3	1,0	1,3	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 ver-

sicherungsmathematischen 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		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013	2015	2014	2013	2015	2014	2013
Barwert aller leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen bei:												
einem um 50 Basispunkte höheren Abzinsungssatz	678	725	585	311	259	217	79	44	32	1.068	1.028	834
einem um 50 Basispunkte niedrigeren Abzinsungssatz	775	840	675	359	296	246	87	49	36	1.221	1.185	957

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013	2015	2014	2013	2015	2014	2013
Laufender Dienstzeitaufwand	10	3	7	21	16	15	9	6	3	40	25	25
Zinsaufwand	17	22	19	3	5	4	3	2	1	23	29	24
Zinserträge	-17	-23	-20	-3	-5	-4	-2	-1	-1	-22	-29	-25
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Gesamtaufwand	10	3	6	21	16	16	10	7	4	41	26	26
Ertrag aus Planvermögen	-76	133	10	0	10	9	2	1	1	-74	144	20

Im Rahmen unserer inländischen Pensionspläne verwenden wir die Beiträge ausschließlich zum Abschluss von Rückdeckungsversicherungen.

Die Anlagestrategien für unsere ausländischen Pensionspläne variieren in Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen des Landes, in dem der jeweilige Pensionsplan besteht. Grundsätzlich verfolgen alle großen ausländischen Pensionspläne eine langfristige Anlagestrategie. Wenngleich unsere

Anlagegrundsätze Investitionen in ein risikodiversifiziertes Portfolio aus verschiedenen Anlageformen vorsehen, können sowohl die leistungsorientierte Pensionsverpflichtung als auch die Planvermögenswerte im Zeitablauf schwanken, wodurch der Konzern versicherungsmathematischen Risiken sowie 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.

Portfoliostruktur des Planvermögens

Mio. €	2015				2014	
	Notiert an einem aktiven Markt	Nicht notiert an einem aktiven Markt	Notiert an einem aktiven Markt	Nicht notiert an einem aktiven Markt		
Vermögenskategorie						
Eigenkapitaltitel	93	0	75	0		
Unternehmensanleihen	101	0	60	0		
Staatsanleihen	5	0	1	0		
Immobilien	43	0	31	0		
Rückdeckungsversicherungen	0	736	0	780		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9	0	41	0		
Sonstige	36	0	27	0		
Gesamt	287	736	234	780		

Die für 2016 erwarteten Beitragszahlungen sind für die inländischen und ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne unwesentlich. Die gewichtete Duration unserer leistungsorientierten Pensionspläne betrug 14 Jahre zum 31. Dezember 2015 und 14 Jahre zum 31. Dezember 2014.

Der Gesamtbetrag der zukünftigen Zahlungen aus unseren leistungsorientierten Pensionsplänen belief sich zum 31. Dezember 2015 auf voraussichtlich 1.432 Mio. € (2014: 1.409 Mio. €). Von diesem Betrag sind 83 % nach mehr als fünf Jahren fällig.

Fälligkeitsanalyse

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
weniger als 1 Jahr	19	10	26	23	2	2
1 bis 2 Jahre	18	17	43	40	2	2
2 bis 5 Jahre	65	56	63	58	8	6
über 5 Jahre	935	983	223	195	28	17
Gesamt	1.037	1.066	355	316	40	27

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.

Gesamtaufwand für beitragsorientierte Pensionspläne und staatliche Pläne

Mio. €	2015	2014	2013
Beitragsorientierte Pensionspläne	218	188	182
Staatliche Pläne	429	360	316
Gesamtaufwand	647	548	498

(18b) Sonstige Rückstellungen

Mio. €	1.1. 2015	Zuführung	Aufzinsung	Inanspruchnahme	Auflösung	Währungseffekt	31.12. 2015
Personalbezogene Verpflichtungen	47	59	0	-46	-3	1	58
Kundenbezogene Verpflichtungen	39	91	0	-71	-1	3	61
Verpflichtungen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum	12	5	0	-1	-6	1	11
Restrukturierungsverpflichtungen	60	638	0	-496	-17	-1	184
Belastende Verträge (ohne kundenbezogene Verpflichtungen)	24	1	2	-13	-1	2	15
Übrige Verpflichtungen	31	3	0	0	-2	1	33
Summe sonstige Rückstellungen	213	797	2	-627	-30	7	362
davon kurzfristig	148						299
davon langfristig	65						63

Die Verpflichtungen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum beziehen sich auf Rechtsstreitigkeiten, während sich kundenbezogene Verpflichtungen primär auf Streitigkeiten mit einzelnen Kunden beziehen. Ausführliche Informationen zu beiden Arten von Rückstellungen finden Sie unter *Textziffer (23)*.

Weitere Informationen zu unseren Restrukturierungsplänen finden Sie unter *Textziffer (6)*.

Die Mittelabflüsse im Zusammenhang mit mitarbeiterbezogenen Restrukturierungskosten sind vor allem kurzfristig. Im Jahr 2015 erhielten Mitarbeiter im Rahmen von bestimmten Restrukturierungsmaßnahmen Gutschriften auf ihren Arbeitszeitkonten, die ihnen ermöglichen, ihre Beschäftigung vor dem Renteneintrittsdatum zu beenden. Diese Verpflichtungen klassifizieren wir nicht als Restrukturierungsverpflichtungen, sondern als personalbezogene Verpflichtungen.

Belastende Verträge und die übrigen Verpflichtungen umfassen Rückstellungen für nicht genutzte Mietflächen und Lieferantenverträge. Der Zeitpunkt der zugehörigen Mittelabflüsse hängt dabei von der Restlaufzeit des zugrunde liegenden Leasingverhältnisses und der Lieferantenverträge ab.

(19) PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich Vorauszahlungen unserer Kunden für Cloud-Subskriptionen und -Support, Softwaresupportleistungen sowie Services. 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 Kundenverträgen zu erbringen sind.

Mio. €	2015			2014		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2.001	106	2.107	1.680	78	1.758
davon Cloud-Subskriptionen und -Support	957	0	957	689	0	689

(20) EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2015 ausgegebenen nennwertlosen Inhaberaktien der SAP SE belief sich auf 1.228.504.232 (31. Dezember 2014: 1.228.504.232). Auf jeden Anteil entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Alle ausgegebenen Anteile sind voll eingezahlt.

Veränderung des gezeichneten Kapitals und der eigenen Anteile

	Anteile (in Mio.)		Wert (in Mio. €)	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile
1. Januar 2013	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
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen	0	2	0	100
31. Dezember 2015	1.229	-31	1.229	-1.124

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 19. Mai 2020 (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 19. Mai 2020 (Genehmigtes Kapital II). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

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 2015 auf 100 Mio. € (2014: 100 Mio. €), eingeteilt in 100 Millionen Anteile.

Sonstiges Ergebnis

Im sonstigen Ergebnis erfasste Positionen, die in den Gewinn oder Verlust vor Steuern umgegliedert werden

Mio. €	2015	2014	2013
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	1.845	1.161	-576
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	181	130	79
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-53	-2	-19
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	128	128	60
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	-59	-41	78
Umgliederungsbeträge für Absicherungen von Zahlungsströmen	74	3	-78
Absicherungen von Zahlungsströmen	15	-38	0

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 2015 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP SE eine Dividende von 1,15 € je Anteil (insgesamt voraussichtlich 1.378 Mio.€) auszuschütten.

In den Jahren 2014 und 2013 betrug die Dividende je Anteil 1,10 € beziehungsweise 1,00 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

(21) WEITERE ANGABEN ZUM KAPITAL

Management der Kapitalstruktur

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

Die SAP SE verfügt über ein langfristiges Rating von „A“ (Standard and Poor's) und „A2“ von Moody's, beide mit stabilem Ausblick. Seit der ersten Ratingvergabe im September 2014 haben sich weder Rating noch Ausblick geändert

Kapitalstruktur

	2015		2014		Δ in %
	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Mio. €	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	
Eigenkapital	23.295	56	19.534	51	19
Kurzfristige Schulden	7.867	19	8.574	22	-8
Langfristige Schulden	10.228	25	10.457	27	-2
Schulden	18.095	44	19.031	49	-5
Summe Eigenkapital und Schulden	41.390	100	38.565	100	7

Im Jahr 2015 haben wir Bankdarlehen in Höhe von 1.270 Mio. € zurückgezahlt, die wir zur Finanzierung des Erwerbs von Concur aufgenommen hatten. Darüber hinaus haben wir einen weiteren Teil dieses Darlehens durch die Emission einer Euroanleihe über drei Tranchen von 1,75 Mrd. € mit Laufzeiten von zwei bis zehn Jahren refinanziert. Ferner haben wir eine Euroanleihe in Höhe von 550 Mio. € sowie eine US-Privatplatzierung in Höhe von 300 Mio. US\$ jeweils bei Fälligkeit zurückgezahlt. Damit sank der Anteil der Finanzschulden an der Summe von Eigenkapital und Schulden zum Jahresende 2015 um 7 Prozentpunkte auf 22 % (31. Dezember 2014: 29 %).

Die Finanzschulden beinhalten kurzfristige und langfristige Bankdarlehen, Anleihen und Privatplatzierungen. Weitere Informationen zu unseren Finanzschulden finden Sie unter *Textziffer (17)*.

Im Hinblick auf die Finanzierungstätigkeiten im Jahr 2016 beabsichtigen wir, eine Tranche einer US-Privatplatzierung in Höhe von 600 Mio. US\$ bei Fälligkeit sowie einen weiteren beträchtlichen Teil unserer ausstehenden Bankdarlehen zurückzuzahlen.

Während wir die Kennzahlen, die wir in der obigen Tabelle und in den danach folgenden Abschnitten dargestellt haben, kontinuierlich überwachen, steuern wir unsere Liquidität sowie die Struktur unserer Verschuldung aktiv:

Konzernliquidität des SAP-Konzerns

Mio. €	2015	2014	Δ
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.411	3.328	83
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	148	95	53
Konzernliquidität	3.559	3.423	136
Kurzfristige Finanzschulden	-567	-2.157	1.590
Nettoliiquidität ersten Grades	2.992	1.266	1.726
Langfristige Finanzschulden	-8.607	-8.936	329
Nettoliiquidität zweiten Grades	-5.615	-7.670	2.055

Ausschüttungspolitik

Generell wollen wir weiterhin in der Lage sein, durch die Ausschüttung jährlicher Dividenden von insgesamt mehr als 35 % unseres Gewinns nach Steuern Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Derzeit sind keine zukünftigen Aktienrückkäufe geplant.

Im Jahr 2015 schütteten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2014 eine Dividende in Höhe von 1.316 Mio. € aus (gegenüber 1.194 Mio. € im Jahr 2014 und 1.013 Mio. € im Jahr 2013 aus unseren Gewinnen der Jahre 2013 und 2012). Das entspricht einer Dividende von 1,10 € je Aktie.

Im Zusammenhang mit unseren anteilsbasierten Vergütungen mit Eigenkapitalausgleich (siehe *Textziffer (27)*) haben wir Verpflichtungen, SAP-Anteile an unsere Mitarbeiter auszugeben. Wir beabsichtigen, diese Verpflichtungen durch die Wiederausgabe eigener Anteile oder durch die Ausgabe von neuen Anteilen zu erfüllen. Weitere Erläuterungen zum bedingten Kapital finden Sie unter *Textziffer (20)*.

(22) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Mio. €	2015	2014
Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	1.347	1.332
Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	162	111
Sonstige Kaufverpflichtungen	710	748
Kaufverpflichtungen	872	859
Einzahlungsverpflichtungen	111	77
Gesamt	2.330	2.268

Gegenstand der Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge, die eine unkündbare Restlaufzeit zwischen unter einem Jahr und 33 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, Patenten, Büroausstattung und Fahrzeugen. 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 2015 betragen unsere gesamten Einzahlungsverpflichtungen für Beteiligungsunternehmen 197 Mio. € (2014: 123 Mio. €), von denen 86 Mio. € abgerufen worden sind (2014: 46 Mio. €). Durch die Investitionen in Beteiligungsunternehmen sind wir den Risiken ausgesetzt, die in den jeweiligen Geschäftssegmenten üblicherweise vorkommen, in denen diese Unternehmen tätig sind. Unser maximales Ausfallrisiko ist der investierte Betrag zuzüglich unvermeidbarer künftiger Kapitaleinlagen.

Mio. €	31. Dezember 2015		
	Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge	Kaufverpflichtungen	Einzahlungsverpflichtungen
Fällig 2016	294	428	111
Fällig 2017 bis 2020	657	378	0
Fällig nach 2020	396	66	0
Gesamt	1.347	872	111

Die Miet-, Pacht- und Operating-Leasingaufwendungen für das Jahr 2015 betragen 386 Mio. € (2014: 291 Mio. €; 2013: 273 Mio. €).

(23) SCHWEBENDE RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENERSATZANSPRÜCHE

Wir sind im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Dies umfasst Klagen und Prozesse, in die von uns erworbene Unternehmen involviert sind, Klagen von Kunden auf Freistellung von Ansprüchen, die gegen diese erhoben worden sind, weil sie SAP-Software nutzen, sowie Klagen von Kunden, die mit den von uns gelieferten Produkten und Dienstleistungen nicht zufrieden sind. Wir werden uns weiterhin gegen alle gegen uns erhobenen Vorwürfe und Rechtsstreitigkeiten entschieden wehren. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang aller zum 31. Dezember 2015 anhängigen Klagen und Prozesse, 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 2015 sind daher weder einzeln noch insgesamt wesentlich für SAP.

Allerdings sind Rechtsstreitigkeiten und geltend gemachte Ansprüche naturgemäß mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. 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 sind 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, Urheberrechte 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 (18b)* 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 2015 und 2014 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 werden, so dass sich keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss ergeben. Lediglich einige wenige Fälle (insbesondere der TomorrowNow- und der Versata-Rechtsstreit) führten im Jahr 2014 letztendlich zu signifikanten Zahlungsmittelabflüssen.

Im Folgenden sind die einzelnen Fälle von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum aufgeführt:

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 der von Versata gehaltenen Patente verletzen. Im August 2014, nach zahlreichen Gerichtsverfahren (weitere Informationen sind in *Textziffer (24)* im Anhang unseres Integrierten Berichts 2014 enthalten), haben Versata und SAP ein „Patent License and Settlement Agreement“ („Agreement“) geschlossen, um den Patentrechtsstreit zwischen den Parteien beizulegen. Gemäß den Bestimmungen des Agreements hat Versata der SAP gewisse Patente gegen eine Einmalzahlung und möglicherweise

zusätzliche bedingte Zahlungen eingeräumt. Eine derartige bedingte Zahlung ist für SAP unwesentlich. Das Agreement sieht außerdem generelle Freigaben sowie Entschädigungen für Verstöße und die endgültige Beilegung des Rechtsstreits ohne Sachentscheidung vor.

Im Februar 2010 reichte TecSec, Inc. mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP (inklusive des Tochterunternehmens Sybase) sowie diverse weitere Beklagte in den USA ein. TecSec behauptete, dass Produkte von 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. Das Verfahren wird derzeit nur in Bezug auf einen Beklagten fortgesetzt. Ein Gerichtstermin für SAP (inklusive des Tochterunternehmens Sybase) ist bisher noch nicht anberaumt worden. Das Verfahren gegen SAP (inklusive des Tochterunternehmens Sybase) bleibt ausgesetzt.

Im April 2010 reichte die SAP in den USA eine Feststellungsklage gegen Wellogix Inc. und Wellogix Technology Licensing LLC (Wellogix) ein. Mit der Klage soll festgestellt werden, dass fünf von Wellogix gehaltene Patente nichtig sind oder nicht von der SAP verletzt werden. Es ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden. Das Verfahren wurde bis zu einer Entscheidung über die beim United States Patent and Trademark Office (USPTO) beantragten sechs Neubeurteilungen 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. Eine Berufung von Wellogix hierzu ist unbeschieden. Im Februar 2015 hat SAP eine Feststellungsklage in Frankfurt am Main, Deutschland, eingereicht und beantragt, dass das deutsche Gericht entscheiden soll, dass SAP keine Geschäftsgeheimnisse von Wellogix missbraucht hat.

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, ein Urheberrecht, 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, bei 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 (18b)* 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 im Zusammenhang mit sonstigen Steuern

Wir sind Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Wie viele andere Unternehmen, die in Brasilien tätig sind, sind wir in verschiedene Verfahren mit den brasilianischen Behörden involviert. Darin geht es um steuerliche Veranlagungen und Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit der Besteuerung von konzerninternen Lizenzzahlungen und konzerninternen Dienstleistungen außerhalb der Ertragsteuern. Der gesamte potenzielle Streitwert in diesen Verfahren beläuft sich für alle betroffenen Geschäftsjahre auf circa 75 Mio. €. Hierfür haben wir keine Rückstellungen gebildet, da wir mit einem für uns positiven Ausgang dieser Verfahren rechnen.

Weitere Informationen zu schwebenden Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Ertragsteuern finden Sie unter *Textziffer (10)*.

(24) FINANZIELLE RISIKOFAKTOREN

Wir sind verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, zum Beispiel Marktrisiken (darunter Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie dem Kreditrisiko und dem Liquiditätsrisiko.

Marktrisiken

a) Wechselkursrisiko

Als weltweit tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Wechselkursänderungen ausgesetzt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer jeweiligen

funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als nicht wesentlich ein. Gelegentlich wickeln wir Geschäftsvorfälle jedoch in einer anderen Währung als der funktionalen Währung ab, sodass Forderungen, Verbindlichkeiten und andere monetäre Bilanzposten in Fremdwährung entstehen. Zur Minderung des damit verbundenen Wechselkursrisikos werden diese mehrheitlich abgesichert. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (25)*.

In Ausnahmefällen führt die Abwicklung von Geschäftsvorfällen in einer anderen Währung als unserer funktionalen Währung auch zu eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die getrennt und ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen.

Darüber hinaus sind die Inhaber geistiger Eigentumsrechte im SAP-Konzern Risiken im Zusammenhang mit den erwarteten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Cashflows ergeben sich aus Lizenzzahlungen von Tochtergesellschaften an die jeweiligen Inhaber der betreffenden Eigentumsrechte. Diese Lizenzzahlungen sind abhängig vom externen Umsatz der SAP-Konzerngesellschaften. Dies führt zu einer Konzentration des Wechselkursrisikos bei den Inhabern der geistigen Eigentumsrechte, da die Lizenzzahlungen überwiegend auf die jeweilige lokale Währung der

Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der Inhaber geistiger Eigentumsrechte mit dem höchsten Lizenzvolumen jedoch der Euro ist. Die höchsten Wechselkursrisiken bestehen deshalb bei den Währungen von Tochterunternehmen, die umfangreiche Geschäfte tätigen. Dies sind beispielsweise US-Dollar, Pfund Sterling, japanischer Yen, Schweizer Franken, 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 kredit-aufnehmenden 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 ausgesetzt, da die erforderlichen Mittel über unsere frei verfügbaren Zahlungsmittel sowie über befristete Akquisitionsdarlehen bereitgestellt wurden, die jeweils überwiegend auf Euro lauteten. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (25)*.

b) Zinsrisiko

Dieses Zinsrisiko besteht, wie nachstehend dargestellt, für unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten hauptsächlich in Euro und US-Dollar.

Mio. €	2015		2014	
	Cashflow-Risiko	Risiko auf beizulegenden Zeitwert	Cashflow-Risiko	Risiko auf beizulegenden Zeitwert
Investitionsaktivitäten	3.078	480	2.445	1.003
Finanzierungsaktivitäten	3.157	6.038	5.009	6.077

c) Aktienkursrisiko

Wir sind einem Aktienkursrisiko in Bezug auf unsere Anlagen in börsennotierten Eigenkapitalinstrumenten (2015: 320 Mio. €; 2014: 209 Mio. €) und unsere anteilsbasierten Vergütungen ausgesetzt. Ausführliche Informationen zum Risiko aus diesen Plänen finden Sie unter *Textziffer (27)*.

Kreditrisiko

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus Geldanlagen treffen wir Vereinbarungen, 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, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie derivativen finanziellen Vermögenswerte.

Liquiditätsrisiko

Die nachstehende Tabelle enthält eine Analyse der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten aller unserer zum 31. Dezember 2015 bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Finanzielle 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 2015 festgelegten maßgeblichen Zinssatz berechnet. Da wir unsere Derivate üblicherweise brutto ausgleichen, zeigen wir separat die mit unseren Fremdwährungs- und Zinsderivaten verbundenen Zahlungsausgänge und -eingänge – 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 diese netto ausgeglichen

haben. Die Zahlungsabflüsse für die Fremdwährungsderivate werden mit dem entsprechenden Terminkurs umgerechnet.

Weitere Informationen zu den Cashflows für noch nicht erfasste, aber vertraglich vereinbarte finanzielle Verpflichtungen finden Sie unter *Textziffer (22)*.

Restlaufzeiten nicht derivativer finanzieller Verbindlichkeiten

Mio. €	Buchwert		Vertragliche Zahlungsströme				
	31.12.2015	2016	2017	2018	2019	2020	nach 2020
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-893	-893	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-9.395	-863	-2.778	-980	-836	-986	-3.683
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-10.288	-1.756	-2.778	-980	-836	-986	-3.683

Mio. €	Buchwert		Vertragliche Zahlungsströme				
	31.12.2014	2015	2016	2017	2018	2019	nach 2019
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-782	-782	0	0	0	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	-11.209	-2.377	-625	-3.976	-958	-827	-3.262
Summe nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-11.990	-3.159	-625	-3.976	-958	-827	-3.262

Restlaufzeiten derivativer finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €	Buchwert		Vertragliche Zahlungsströme		Buchwert		Vertragliche Zahlungsströme	
	31.12.2015	2016	nach 2016	31.12.2014	2015	nach 2015		
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten								
Fremdwährungsderivate, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-117			-310				
Zahlungsmittelabfluss		-2.896	-58		-4.110	-44		
Zahlungsmittelzufluss		2.834	0		3.836	0		
Fremdwährungsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	-10			-22				
Zahlungsmittelabfluss		-489	0		-487	0		
Zahlungsmittelzufluss		475	0		464	0		
Zinsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	0			-1				
Zahlungsmittelabfluss		0	0		-7	-24		
Zahlungsmittelzufluss		0	0		9	19		
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten	-128	-76	-58	-333	-295	-49		

Restlaufzeiten derivativer finanzieller Verbindlichkeiten und finanzieller Vermögenswerte

Mio. €	Buchwert		Vertragliche Zahlungsströme		Buchwert		Vertragliche Zahlungsströme	
	31.12.2015		2016	nach 2016	31.12.2014	2015	nach 2015	
Derivative finanzielle Vermögenswerte								
Fremdwährungsderivate, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert wurden	69				411			
Zahlungsmittelabfluss			-3.010	0			-1.236	0
Zahlungsmittelzufluss			3.073	0			1.656	0
Fremdwährungsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	14				10			
Zahlungsmittelabfluss			-266	0			-162	0
Zahlungsmittelzufluss			275	0			163	0
Zinsderivate, die als Sicherungsinstrumente designiert wurden	100				77			
Zahlungsmittelabfluss			-43	-225			-34	-293
Zahlungsmittelzufluss			77	300			62	313
Summe derivative finanzielle Vermögenswerte	183		106	75	498	449	20	
Summe derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	55		30	17	165	154	-29	

(25) MANAGEMENT FINANZIELLER RISIKEN

Unsere Marktrisiken (Wechselkurs-, Zins- und Aktienkursrisiken) sowie unser Kredit- und Liquiditätsrisiko steuern wir auf konzernweiter Basis über unsere Treasury-Abteilung. Unsere Risikomanagement- und Absicherungsstrategie wird durch unsere Treasury-Richtlinie und andere interne Richtlinien geregelt und unterliegt regelmäßigen internen Risikoanalysen. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Risikoreduzierung erworben, nicht aber für Spekulationszwecke, das heißt, ohne eine entsprechende zugrunde liegende Transaktion schließen wir keine Derivate ab.

In den folgenden Abschnitten werden das Management der einzelnen finanziellen Risiken und der Umfang dieser Risiken näher erläutert. In den Sensitivitätsanalysen, aus denen hervorgeht, wie sich hypothetische Änderungen der relevanten Risikovariablen auf unseren Gewinn oder das sonstige Ergebnis ausgewirkt hätten, ermitteln wir die periodischen Auswirkungen, indem wir die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Berichtszeitpunkt beziehen.

Management des Wechselkursrisikos

Wir überwachen kontinuierlich potenzielle Währungsrisiken für monetäre Bilanzpositionen sowie erwartete Transaktionen und verfolgen eine konzernweite Währungsrisikomanagement-Strategie basierend auf dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Dabei werden vorwiegend Devisentermingeschäfte verwendet, mit dem vorrangigen Ziel, die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren.

Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung

Devisentermingeschäfte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden nicht als Sicherungsbeziehung designiert. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (3a)*.

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 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) 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 dienen.

Währungssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung (Absicherung von Zahlungsströmen)

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen (Lizenzen) der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente, in erster Linie Devisentermingeschäfte. Solche Absicherungen decken einen festgelegten Anteil des erwarteten Risikos ab und haben einen zeitlichen Horizont von bis zu zwölf Monaten. In diesem Zusammenhang eliminieren wir insbesondere die Zinskomponente und designieren lediglich den Kassakurs der Devisentermingeschäfte als Sicherungsinstrument. Abgesichert werden so die erwarteten Cashflows

aus den Tochtergesellschaften, in denen wir umfangreiche Geschäfte tätigen. 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.

In den Geschäftsjahren 2015 und 2014 wurde bei keiner der ursprünglich als hochwahrscheinlich erachteten Transaktionen, die im Rahmen von Absicherungen von Zahlungsströmen aus Fremdwährungspositionen als Grundgeschäfte designed 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. 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.

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:

- Geschäftsvorfälle wickeln wir üblicherweise in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens ab. In Sonderfällen und bei bestimmten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden operative Geschäftsvorfälle nicht in der jeweiligen funktionalen Währung abgebildet, sodass sich hieraus ein Währungsrisiko für die betreffenden monetären Instrumente ergibt. Sofern wesentlich, wird dieses Wechselkursrisiko abgesichert. Deshalb haben Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit unseren originären monetären Finanzinstrumenten keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Gewinn oder das sonstige Ergebnis beziehungsweise auf die zugehörigen Erträge oder Aufwendungen.
- 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), die sich auf das sonstige Ergebnis auswirken,

- bei eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die sich auf die sonstigen Aufwendungen, netto, auswirken.

Wir berechnen unsere Sensitivität ausgehend von einer Erhöhung/Verminderung des Wechselkurses zwischen dem Euro und dem Brasilianischen Real von +/-25 % und zwischen dem Euro und allen anderen Hauptwährungen von +/-10 % (2014: Erhöhung des Wechselkurses für den Schweizer Franken um +20 %, für alle anderen Hauptwährungen um +10 %; Verminderung des Wechselkurses für alle Hauptwährungen um -10 %; 2013: Erhöhung/Verminderung des Wechselkurses für alle Hauptwährungen um +/-10 %). Wenn am Ende der Geschäftsjahre 2015, 2014 und 2013 die Wechselkurse höher/niedriger gewesen wären als oben angegeben, hätte dies keinen wesentlichen Effekt auf die sonstigen Aufwendungen, netto, sowie auf das sonstige Ergebnis gehabt.

Unsere Wechselkursrisikoposition 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):

Wechselkursrisikoposition

Mrd. €	2015	2014
Risikoposition zum Jahresende in Bezug auf alle Hauptwährungen	1,0	1,0
Durchschnittliche Risikoposition	1,1	2,7
Höchste Risikoposition	1,2	7,7
Niedrigste Risikoposition	1,0	1,0

Im Laufe des Jahres 2015 ist unsere Sensitivität gegenüber Wechselkursschwankungen im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2014 hauptsächlich aufgrund der Sicherungsgeschäfte für den Erwerb von Concur gesunken.

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.

Zinssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung – Absicherung von beizulegenden Zeitwerten (Fair Value Hedges)

Die Mehrheit unserer Geldanlagen ist variabel verzinslich und/oder hat kurze Laufzeiten (2015: 87 %; 2014: 71 %), während die Mehrheit unserer Finanzschulden eine feste Verzinsung und lange Laufzeiten aufweist (2015: 66 %; 2014: 55 %). Um das Zinsrisiko aus unseren Finanzschulden an das unserer Geldanlagen anzupassen, setzen wir Receiver-Zinsswaps ein, um bestimmte festverzinsliche finanzielle

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 36 % unserer gesamten zinstragenden finanziellen Verbindlichkeiten, die zum 31. Dezember 2015 ausstehend waren, eine feste Verzinsung (2014: 30 %).

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 (Finanzinstrumente: Angaben) 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 klassifizierte 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 diese Effekte von Marktzinssätzen auf Zinszahlungen in der Sensitivitätsanalyse berücksichtigt, die sich auf das Ergebnis bezieht.

Aufgrund der unterschiedlichen Zinserwartungen für den US-Dollar und den Euro-Raum basieren unsere Sensitivitätsanalysen auf einer Verschiebung der Zinsstrukturkurven nach oben von +100/+50 Basispunkten im US-Dollar-/Euro-Raum (2014: +100/+50 Basispunkte im US-Dollar-/Euro-Raum; 2013: +100 Basispunkte) beziehungsweise nach unten von –50 Basispunkten sowohl für den US-Dollar- als auch den Euro-Raum (2014: –50 Basispunkte, 2013: –20 Basispunkte).

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2015, 2014 und 2013 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 auf Zinsen

Mio. €	Effekte auf Finanzergebnis, netto		
	2015	2014	2013
Derivative, die innerhalb einer Fair-Value-Hedge-Beziehung gehalten werden			
Zinssätze +100 Basispunkte im US-Dollar-Raum/+50 Basispunkte im Euro-Raum (2014: +100 Basispunkte im US-Dollar-Raum/+50 Basispunkte im Euro-Raum; 2013: +100 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum)	-105	-116	-24
Zinssätze –50 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum (2014: –50 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum; 2013: –20 Basispunkte im US-Dollar-Raum/Euro-Raum)	62	70	5
Variabel verzinsliche Finanzierungen			
Zinssätze +50 Basispunkte im Euro-Raum	-39	-65	0
Zinssätze –50 Basispunkte im Euro-Raum	19	65	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. €	2015								2014
	Jahres- ende	Durch- schnitt- lich	Höchste	Niedrigste	Jahres- ende	Durch- schnitt- lich	Höchste	Niedrigste	
Risikoposition aus beizulegenden Zeitwerten									
aus Geldanlagen	0,03	0,05	0,07	0,03	0,04	0,05	0,08	0,04	
Risikoposition aus Zahlungsströmen									
aus Geldanlagen (inklusive Zahlungsmitteln)	3,08	3,09	3,37	2,62	2,45	2,48	2,74	2,13	
aus Finanzierungen	3,16	3,73	4,63	3,16	5,03	0,75	5,03	0	
aus Zinsswaps	2,69	2,67	2,74	2,64	2,55	2,44	2,55	2,39	

Management des Aktienkursrisikos

Unsere Geldanlagen in Eigenkapitalinstrumenten mit auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen (2015: 320 Mio. €; 2014: 209 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 2015 beziehungsweise 2014 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 2015 um 20 % hätte eine Zunahme (Abnahme) unserer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen um 200 Mio. € (198 Mio. €) (2014: Zunahme 158 Mio. € (Abnahme 80 Mio. €); 2013: Zunahme 126 Mio. € (Abnahme 90 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 2015 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 vergangene Erfahrungen mit den betreffenden Kunden stützen. Außenstände werden laufend lokal überwacht. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter *Textziffer (3)*. Der Einfluss einzelner Kunden ist gering, da unser Kundenstamm groß ist und sich auf zahlreiche Branchen, Unternehmensgrößen und Länder auf der ganzen Welt erstreckt. Weitere Informationen über unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen finden Sie unter *Textziffer (13)*. Ausführliche Informationen zu unserem maximalen Kreditrisiko finden Sie unter *Textziffer (24)*.

Management des Liquiditätsrisikos

Unsere Liquidität wird von Global Treasury gesteuert. Das wichtigste Ziel dabei lautet, eine Mindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten.

Unsere Hauptliquiditätsquelle ist grundsätzlich unsere laufende Geschäftstätigkeit. 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 am Markt. Mit dieser Strategie wollten wir Renditen optimieren und die Liquidität sicherstellen, indem wir, wie oben beschrieben, unsere Anlagen auf Kontrahenten oder Emittenten mit hoher Bonität beschränken. 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 2015 wurde die anfängliche Laufzeit dieser Kreditlinie um ein weiteres Jahr bis November 2020 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 2015 über Kreditlinien in Höhe von insgesamt 471 Mio. € (2014: 471 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2015 und 2014 jeweils nicht vor.

(26) ANGABEN ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT VON FINANZINSTRUMENTEN

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Arten von Finanzinstrumenten. Diese werden wie folgt klassifiziert: Kredite und Forderungen (L&R), zur Veräußerung verfügbar (AFS), zu Handelszwecken gehalten (HFT) und zu fortgeführten Anschaffungskosten (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.

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten und Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie

Mio. €	Kategorie	Buchwert	31. Dezember 2015					
			Bewertungskategorien		Beizulegender Zeitwert			
			Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Vermögenswerte								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹⁾	L&R	3.411	3.411					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		5.362						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	L&R	5.199	5.199					
Sonstige Forderungen ²⁾	—	163						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		1.687						
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte								
Schuldtitel	AFS	26		26	26			26
Eigenkapitaltitel	AFS	882		882	299	21	562	882
Anteile an assoziierten Unternehmen ²⁾	—	58						
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen								
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer ²⁾	—	121						
Sonstige Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	L&R	316	316			316		316
Derivative Finanzinstrumente								
als Sicherungsinstrument designiert								
Devisentermingeschäfte	—	14		14		14		14
Zinsswaps	—	100		100		100		100
nicht als Sicherungsinstrument designiert								
Devisentermingeschäfte	HFT	69		69		69		69
Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	HFT	94		94		94		94
Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitel	HFT	6		6			6	6

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten und Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie

Mio. €	Kategorie	31. Dezember 2015							
		Buchwert	Bewertungskategorien		Beizulegender Zeitwert				
			Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt	
Verbindlichkeiten									
		-1.169							
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten								
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	AC	-893	-893					
	Sonstige Verbindlichkeiten ²⁾	–	-276						
	Finanzielle Verbindlichkeiten		-9.522						
	Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten								
	Darlehen	AC	-1.261	-1.261		-1.261			-1.261
	Anleihen	AC	-5.733	-5.733	-5.825				-5.825
	Privatplatzierungen	AC	-2.202	-2.202		-2.288			-2.288
	Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC	-199	-199		-199			-199
	Derivate								
	als Sicherungsinstrument designiert								
	Devisentermingeschäfte	–	-10	-10		-10			-10
	Zinsswaps	–	0	0		0			0
	nicht als Sicherungsinstrument designiert								
	Devisentermingeschäfte	HFT	-117	-117		-117			-117
	Summe Finanzinstrumente, netto		-232	-1.361	1.064	-5.500	-3.261	568	-8.192

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten und Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie

Mio. €	Kategorie	31. Dezember 2014						
		Buchwert	Bewertungskategorien		Beizulegender Zeitwert			
			Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Vermögenswerte								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹⁾	L&R	3.328	3.328					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		4.443						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	L&R	4.255	4.255					
Sonstige Forderungen ²⁾	–	188						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		1.699						
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte								
Schuldtitel	AFS	40	40	40				40
Eigenkapitaltitel	AFS	597	597	108	101	388		597
Anteile an assoziierten Unternehmen ²⁾	–	49						
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen								
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer ²⁾	–	136						
Sonstige Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	L&R	324	324		324			324
Derivative Finanzinstrumente								
als Sicherungsinstrument designiert								
Devisentermingeschäfte	–	10	10		10			10
Zinsswaps	–	77	77		77			77
nicht als Sicherungsinstrument designiert								
Devisentermingeschäfte	HFT	411	411		411			411
Kaufoptionen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	HFT	43	43		43			43
Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitel	HFT	13	13			13		13

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten und Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie

Mio. €	Kategorie	31. Dezember 2015					
		Buchwert	Bewertungskategorien			Beizulegender Zeitwert	
			Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		-1.087					
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	AC	-782	-782			
	Sonstige Verbindlichkeiten ²⁾	-	-305				
Finanzielle Verbindlichkeiten		-11.542					
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
	Darlehen	AC	-4.261	-4.261		-4.261	-4.261
	Anleihen	AC	-4.629	-4.629	-4.811		-4.811
	Privatplatzierungen	AC	-2.195	-2.195		-2.301	-2.301
	Sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC	-123	-123		-123	-123
Derivate							
als Sicherungsinstrument designiert							
	Devisentermingeschäfte	-	-22	-22		-22	-22
	Zinsswaps	-	-1	-1		-1	-1
nicht als Sicherungsinstrument designiert							
	Devisentermingeschäfte	HFT	-310	-310		-310	-310
Summe Finanzinstrumente, netto			-3.159	-4.084	858	-4.663	-6.053
						400	-10.315

¹⁾ Bei „Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten“, „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ machen wir keine gesonderte Angabe der beizulegenden Zeitwerte, 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.

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten klassifiziert nach IAS 39

Mio. €	Kategorie	31. Dezember 2015		
		Buchwert	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert
Finanzielle Vermögenswerte				
	erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	169	169
	zur Veräußerung verfügbar	AFS	908	908
	Kredite und Forderungen	L&R	8.926	8.926
Finanzielle Verbindlichkeiten				
	erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	-117	-117
	zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	-10.288	-10.288

Mio. €	Kategorie	31. Dezember 2014		
		Buchwert	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zum beizulegenden Zeitwert
Finanzielle Vermögenswerte				
	erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	467	467
	zur Veräußerung verfügbar	AFS	637	637
	Kredite und Forderungen	L&R	7.906	7.906
Finanzielle Verbindlichkeiten				
	erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	HFT	-310	-310
	zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	-11.991	-11.991

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

Wir unterstellen, dass Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie zu Beginn der Periode erfolgen, 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 Eigenkapitaltitel	Stufe 1	Notierte Preise an einem aktiven Markt	k. A.	k. A.
	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	Verwendete Vergleichsunternehmen (Umsatzmultiplikatoren zwischen 2,7 und 8,3); Umsatz der Beteiligungsunternehmen Abschlag wegen mangelnder Marktgängigkeit (10-30 %)	Der geschätzte beizulegende Zeitwert würde sich erhöhen (vermindern), wenn: die Umsatzmultiplikatoren höher (niedriger) wären, der Umsatz der Beteiligungsunternehmen höher (niedriger) wäre, die Liquiditätsabschläge niedriger (höher) wären.

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
		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.
		Der von den jeweiligen Fonds ausgewiesene Nettoinventarwert/Verkehrswert (Net Asset Value/Fair Market Value)	k. A.	k. A.
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.

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
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 Zahlungsmittelabflüsse für die festen Zinszahlungen sowie Tilgungszahlungen werden über die jeweilige Laufzeit der Verträge anhand der zum Stichtag geltenden Marktzinssätze 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. €	2015		2014
	Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel und Kaufoptionen auf Eigenkapitaltitel	Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel	
1. Januar	400		239
Übertragungen			
in Stufe 3	12		0
aus Stufe 3	-80		-29
Käufe	170		141
Verkäufe	-22		-36
Gewinne/Verluste			
erfolgswirksam im Finanzergebnis, netto, erfasst	9		27
erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis in den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten erfasst	34		21
erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis in den Währungs-umrechnungsdifferenzen erfasst	45		37
31. Dezember	568		400
Veränderung der erfolgswirksam erfassten unrealisierten Gewinne/Verluste aus Eigenkapitaltiteln, die am Ende des Berichtszeitraums gehalten werden	0		0

Eine Änderung der nicht beobachtbaren Parameter unter Berücksichtigung realistischer alternativer Annahmen hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf die beizulegenden Zeitwerte unserer nicht börsennotierten, zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitaltitel zum Berichtsstichtag gehabt.

(27) ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN

Wir unterhalten verschiedene anteilsbasierte Vergütungen für Mitarbeiter und Führungskräfte, die durch Barausgleich und durch Eigenkapitalinstrumente abgegolten werden. Die Mehrzahl dieser Programme ist im Folgenden beschrieben. Die SAP verfügt über andere nachstehend nicht beschriebene 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 2010–2015)), Restricted Stock Unit Plan (RSU-Plan (Tranchen 2013–2015)).

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2015 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2015 (Programme mit Barausgleich)

	LTI-Plan 2015 (Tranchen 2012–2015)	EPP 2015 (Tranche 2015)	SOP 2010 (Tranchen 2010–2015)	RSU (Tranchen 2013–2015)
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2015	71,45 €	73,38 €	16,06 €	71,90 €
Angaben zur Ermittlung des Zeitwertes zum Bewertungsstichtag				
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Monte-Carlo	Sonstige ¹⁾
Aktienkurs		73,38 €		73,24 €
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	–0,25 % bis –0,39 %	k. A.	–0,03 % bis –0,38 %	–0,16 % bis –0,39 %
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	22,0 % bis 41,9 %	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,56 %	k. A.	1,56 %	1,56 %
Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der ausstehenden Optionen zum 31.12.2015 (in Jahren)	1,7	0,1	3,4	1,2

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 2014 basierte auf 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 (Tranchen 2013–2014)
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2014	56,40 €	58,26 €	10,17 €	54,09 €
Angaben zur Ermittlung des Zeitwertes zum Bewertungsstichtag				
Optionspreismodell	Sonstige ¹⁾	Sonstige ¹⁾	Monte-Carlo	Sonstige ¹⁾
Aktienkurs		58,26 €		57,37 €
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	–0,1 %	k. A.	–0,1 % bis 0,02 %	–0,1 % bis –0,01 %
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	k. A.	k. A.	19,9 % bis 23,4 %	k. A.
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,74 %	k. A.	1,74 %	1,76 %
Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der ausstehenden Optionen zum 31.12.2014 (in Jahren)	1,8	0,1	3,5	1,1

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.

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte bei Programmen mit Barausgleich

Tsd.	LTI-Plan 2015 (Tranchen 2012–2015)	EPP 2015 (Tranchen 2013–2015)	SOP 2010 (Tranchen 2010–2015)	RSU (Tranchen 2013–2015)
Bestand zum 31.12.2013	515	1.845	21.666	1.427
Gewährt 2014	242	2.177	8.965	2.001
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2014	-41	-458	k. A.	-88
Ausgeübt 2014	-70	-1.845	-2.730	-734
Verwirkt 2014	-55	-104	-1.619	-378
Bestand zum 31.12.2014	591	1.615	26.282	2.228
Gewährt 2015	277	2.605	10.866	5.125
Anpassung auf Basis der Zielerreichung 2015	109	495	k. A.	109
Ausgeübt 2015	0	-1.614	-6.585	-1.337
Verwirkt 2015	0	-131	-1.436	-548
Bestand zum 31.12.2015	977	2.970	29.127	5.577
Bestand ausübbarer Bezugsrechte zum				
31.12.2014	0	0	3.313	0
31.12.2015	0	0	4.120	0
Gesamtbuchwert (in Mio. €) der Schulden zum				
31.12.2014	45	94	167	56
31.12.2015	74	205	283	166
Summe innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte (in Mio. €)				
31.12.2014	38	94	49	0
31.12.2015	76	218	110	0
Durchschnittlicher gewichteter Aktienkurs (in €) für ausgeübte Aktienoptionen in				
2014	54,96	57,48	56,65	56,62
2015	k. A.	56,94	66,20	65,83
Summe erfasster Aufwendungen (in Mio. €)				
2013	-11	118	83	34
2014	13	82	29	58
2015	28	200	187	193

a.1) Employee Participation Plan (EPP) und Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2015

Im Jahr 2012 haben wir zwei 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 sahen 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 (2015 für neue Planteilnehmer, die im Jahr 2015 eingetreten sind) gewährt. Alle Teilnehmer des LTI-Plans 2015 sind Mitglieder des Global Managing Board.

Die Zuteilung der RSUs erfolgte jeweils zum Jahresbeginn und richtete 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 im Zusammenhang mit dem beschleunigten Wandel zum Cloud-Anbieter ab. Für das Geschäftsjahr 2015 wurden die zu Jahresbeginn gewährten RSUs aufgrund eines Zielerreichungsgrads bei diesen Kennzahlen von 112,96 % (2014: 77,89 %) für den LTI-Plan zugeteilt. Beim EPP hat der Vorstand die Zielerreichung der Finanzkennzahlen auf 120,00 % (2014: 77,89 %) festgesetzt.

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.

Der LTI-Plan 2015 sieht eine nachträgliche Anpassung vor, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass der Plan auf das Erreichen der Zielwerte für die Finanzkennzahlen im Jahr 2015 ausgerichtet ist. Die Anzahl der im Jahr 2015 erdienten RSUs wurde angepasst, da die Gesamtzielerreichung 2015 von dem Wert abwich, der durch die Anzahl der zwischen 2012 und 2014 erdienten RSUs dargestellt war. In den Vorjahren bereits vollständig erdiente RSUs sind jedoch nicht verwirkt.

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 2015

direkt nach Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse für das vierte Quartal und das Gesamtjahr des vorigen Geschäftsjahres (der dreijährigen Haltefrist 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 2010–2015

Im Rahmen des SOP 2010 haben wir in den Jahren von 2010 bis 2015 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, 59,85 € für die Tranche 2013 und 60,96 € für die Tranche 2014 sowie 72,18 € für die Tranche 2015.

Die Obergrenze für den auszahlenden Geldbetrag beträgt 100 % (150 % für Vorstandsmitglieder) des Ausübungspreises.

a.3) Restricted Stock Unit Plan (RSU-Plan (Tranchen 2013–2015))

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 zwischen 2013 und 2015 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 Depository 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 2015 durch erfolgsbasierte Zuteilungen unverfallbar werden konnten, war überwiegend abhängig von einer gewichteten Erreichung der folgenden leistungsorientierten KPIs für das Geschäftsjahr 2015:

- Gesamtumsatzerlöse auf Non-IFRS-Basis (50 %) und
- Betriebsergebnis auf Non-IFRS-Basis (50 %).

Je nach Zielerreichung hätte die Zuteilung in einer Spanne von 50 % bis 150 % der zunächst gewährten RSUs liegen können. Für das Geschäftsjahr 2015 wurde der Zielerreichungsgrad in Bezug auf die jeweiligen KPIs auf 112,96 % (2014: 90,27 %) festgesetzt.

Die RSUs werden bei Eintritt der Unverfallbarkeit in bar ausgezahlt.

b) Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente: Share Matching Plan (SMP)

Im Rahmen des 2010 eingeführten Share Matching Plan (SMP) bieten wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, SAP-Aktien mit einem Preisabschlag von 40 % zu erwerben. Es kann ein bestimmter Prozentsatz vom jährlichen Grundgehalt des Mitarbeiters in den SMP eingezahlt werden. Nach Ende einer dreijährigen Veräußerungssperre erhalten die Planteilnehmer für drei zuvor erworbene SAP-Aktien kostenlos jeweils eine weitere SAP-Aktie.

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 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 2015, 2014 und 2013:

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung für den SMP

	2015	2014	2013
Tag der Gewährung	5.6.2015	4.6.2014	4.9.2013
Zeitwert der gewährten Rechte	62,98 €	52,49 €	51,09 €
Angaben zur Ermittlung des Zeitwertes zum Bewertungsstichtag			
Optionspreismodell		Sonstige ¹⁾	
Aktienkurs	66,31 €	55,61 €	54,20 €
Risikofreier Zinssatz	-0,08 %	0,13 %	0,43 %
Erwartete Dividendenrendite	1,67 %	1,87 %	1,92 %
Erwartete durchschnittliche Restlaufzeit der ausstehenden Rechte zum Jahresende (in Jahren)	1,5	0,9	1,6
Anzahl der erworbenen Investment-Aktien (in Tsd.)	1.492	1.550	1.559

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.

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte im Rahmen des SMP

Tsd.	SMP
Bestand zum 31.12.2013	3.986
Gewährt 2014	568
Ausgeübt 2014	-432
Verwirkt 2014	-187
Bestand zum 31.12.2014	3.935
Gewährt 2015	551
Ausgeübt 2015	-2.808
Verwirkt 2015	-78
Bestand zum 31.12.2015	1.600

Erfasste Aufwendungen zum Jahresende für den SMP

Mio. €	2015	2014	2013
In Verbindung mit dem Rabatt erfasster Aufwand	36	35	32
In Verbindung mit der Verteilung des beizulegenden Zeitwertes der kostenlosen Bonusaktien erfasster Aufwand	44	54	51
Gesamtaufwand für den SMP	80	89	83

(28) SEGMENT- UND GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

Allgemeine Informationen

Nachdem wir am 4. Dezember 2014 die Übernahme von Concur abgeschlossen hatten, gaben wir im ersten Quartal 2015 unsere Absicht bekannt, alle SAP-Netzwerklösungen (das heißt vorwiegend die Aktivitäten des erworbenen Concur-Geschäfts und der zuvor erworbenen Netzwerksparten von Ariba und Fieldglass) zum SAP-Geschäftsnetzwerk zusammenzulegen. Damit schufen wir ein Netzwerk der Netzwerke, das die Bezugsquellenfindung und Beschaffung sowie das Reise- und Reisekostenmanagement umfasst.

Unser neues SAP-Geschäftsnetzwerk bildet sowohl ein Geschäftssegment als auch ein berichtspflichtiges Segment nach IFRS 8 (Geschäftssegmente).

Die SAP hat seit dem Geschäftsjahr 2015 somit zwei berichtspflichtige Segmente: „Anwendungen, Technologie & Services“ und „SAP-Geschäftsnetzwerke“. Auf deren Basis beurteilt unser Vorstand, der als Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker, CODM) für die Bewertung der Ertragslage des Unternehmens und die Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, regelmäßig die Geschäftstätigkeit. Die Organisation und das Management der beiden Segmente erfolgt weitestgehend unabhängig voneinander nach den angebotenen Produkten und Dienstleistungen. Hierbei wägen wir insbesondere ab, ob die Produkte und Dienstleistungen unseren Aktivitäten des Geschäftsnetzwerks zuzurechnen sind oder andere Bereiche unseres Geschäfts abdecken.

Unser Segment Anwendungen, Technologie & Services erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen, Subskriptionen unserer Cloud-Anwendungen und zugehöriger Dienstleistungen. Dies sind insbesondere Support-Dienstleistungen und verschiedene Beratungs- und Premium-Support-Dienstleistungen sowie Implementierungsservices für unsere Softwareprodukte und Schulungsdienstleistungen zum Gebrauch unserer Produkte.

Das Segment SAP-Geschäftsnetzwerke ist aus der Zusammenlegung der SAP-Netzwerklösungen zu einem Netzwerk der Netzwerke hervorgegangen. Dies umfasst die Bezugsquellenfindung bei zeitlich befristeten Arbeitsverhältnissen sowie allen sonstigen unternehmerischen Beschaffungsaktivitäten und die automatisierte Steuerung sämtlicher Prozesse rund um Dienstreisen von der Buchung bis zur Reisekostenabwicklung. Das Segment SAP-Geschäftsnetzwerke erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus Transaktionsgebühren für die Nutzung des cloudbasierten unternehmensübergreifenden Geschäftsnetzwerks und aus der Bereitstellung von Dienstleistungen in Bezug auf das SAP-Geschäftsnetzwerk (einschließlich Cloud-Anwendungen, Beratungs- und Schulungsleistungen). Innerhalb des Segments SAP-Geschäftsnetzwerke werden hauptsächlich

die von Ariba, Fieldglass und Concur entwickelten Cloud-Lösungen angeboten und verkauft.

Die erworbenen Unternehmen Concur und Fieldglass sind seit den jeweiligen Erwerbszeitpunkten in den Segmentinformationen enthalten (4. Dezember 2014 für Concur und 2. Mai 2014 für Fieldglass).

Segmenterlöse und -ergebnisse

Mio. €	Anwendungen, Technologie & Services			SAP-Geschäftsnetzwerke			Berichtspflichtige Segmente		
	2015		2014	2015		2014	2015		2014
	zu aktuellen Kursen	wäh- rungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	wäh- rungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	wäh- rungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen
Cloud-Subskriptionen und -Support	961	849	585	1.337	1.151	515	2.297	2.000	1.101
Softwarelizenzen	4.835	4.580	4.381	-1	-1	0	4.834	4.579	4.381
Softwaresupport	10.061	9.388	8.806	31	26	29	10.092	9.414	8.835
Softwarelizenzen und -Support	14.896	13.968	13.187	30	25	28	14.926	13.993	13.216
Cloud und Software	15.856	14.817	13.772	1.367	1.176	544	17.223	15.993	14.316
Services	3.270	3.035	3.099	247	213	101	3.517	3.248	3.199
Segmenterlöse	19.126	17.852	16.871	1.614	1.389	644	20.740	19.241	17.515
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-452	-421	-263	-336	-293	-128	-788	-715	-390
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-1.994	-1.831	-1.823	-1	-1	-3	-1.994	-1.831	-1.826
Cloud- und Softwarekosten	-2.446	-2.252	-2.085	-337	-294	-131	-2.783	-2.546	-2.216
Servicekosten	-2.897	-2.735	-2.479	-193	-171	-87	-3.090	-2.905	-2.565
Umsatzkosten	-5.343	-4.987	-4.564	-530	-465	-217	-5.873	-5.451	-4.781
Segmentbruttogewinn	13.784	12.865	12.307	1.084	924	427	14.868	13.790	12.734
Summe Segmentaufwendungen	-5.865	-5.484	-5.207	-771	-675	-322	-6.637	-6.158	-5.530
Segmentergebnis	7.918	7.382	7.099	312	250	105	8.231	7.631	7.204

Segmenterlöse und -ergebnisse

Mio. €	Anwendungen, Technologie & Services			SAP-Geschäftsnetzwerke			Berichtspflichtige Segmente		
	2014		2013	2014		2013	2014		2013
	zu aktuellen Kursen	wäh- rungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	wäh- rungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	wäh- rungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen
Cloud-Subskriptionen und -Support	585	585	413	515	512	344	1.101	1.097	757
Softwarelizenzen	4.381	4.381	4.519	0	0	0	4.381	4.381	4.519
Softwaresupport	8.806	8.915	8.280	29	29	30	8.835	8.943	8.310
Softwarelizenzen und -Support	13.187	13.296	12.799	28	28	31	13.216	13.324	12.829
Cloud und Software	13.772	13.881	13.211	544	541	375	14.316	14.422	13.586
Services	3.099	3.136	3.175	101	101	85	3.199	3.236	3.259
Segmenterlöse	16.871	17.017	16.386	644	641	460	17.515	17.658	16.846
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-263	-263	-124	-128	-127	-84	-390	-389	-208
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-1.823	-1.839	-1.741	-3	-3	-8	-1.826	-1.842	-1.749
Cloud- und Softwarekosten	-2.085	-2.102	-1.865	-131	-130	-91	-2.216	-2.232	-1.956
Servicekosten	-2.479	-2.518	-2.447	-87	-88	-68	-2.565	-2.606	-2.516
Umsatzkosten	-4.564	-4.619	-4.312	-217	-218	-160	-4.781	-4.837	-4.472
Segmentbruttogewinn	12.307	12.397	12.074	427	423	300	12.734	12.820	12.374
Summe Segmentaufwendungen	-5.207	-5.269	-5.018	-322	-322	-201	-5.530	-5.591	-5.218
Segmentergebnis	7.099	7.128	7.056	105	101	99	7.204	7.229	7.155

Unser Hauptentscheidungsträger erhält keine regelmäßigen Informationen über das Segmentvermögen beziehungsweise die Segmentverbindlichkeiten. Informationen zur Aufteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes auf die Geschäftssegmente finden Sie unter *Textziffer (15)*.

Bewertungsgrundlagen und Darstellung

Für Zwecke der internen Berichterstattung werden Transfers zwischen den einzelnen Geschäftssegmenten als Reduzierung der Kosten und nicht als interne Umsätze erfasst. Diese Transfers bestehen hauptsächlich darin, dass Mitarbeiter eines Segments auf Projektbasis in einem anderen Segment eingesetzt werden. Transfers zwischen den Segmenten werden einschließlich bestimmter indirekter Gemeinkosten zu den internen Kostensätzen (aber ohne Gewinnmarge) gebucht.

Der überwiegende Teil unserer Abschreibungen mit Einfluss auf die Segmentergebnisse wird den Segmenten über Umlagen zugerechnet und daher nicht gesondert auf Geschäftssegmentebene erfasst. Die direkt in den Geschäftssegmenten erfassten Abschreibungen sind in allen Geschäftssegmenten unwesentlich.

In unserem internen Berichtswesen erstellen wir eine Vielzahl von Berichten, die sich durch die verwendeten Wechselkurse bei der Bewertung von Vorgängen und Geschäften in Fremdwährung unterscheiden. So werden in Berichten mit Angaben zu aktuellen Kursen die Wechselkurse der laufenden Periode verwendet. Dagegen werden in Berichten mit währungsbereinigten Angaben die durchschnittlichen Wechselkurse der Vergleichsperiode anstatt der laufenden Periode verwendet.

Wir beurteilen den Erfolg unserer Geschäftssegmente über eine Betriebsergebnis-Kennzahl. Die bei der Ermittlung der Segmenterlöse und -ergebnisse angewandten Rechnungslegungsmethoden unterscheiden sich von den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS, die wir für die Bestimmung des Betriebsergebnisses in unserer Gewinn- und Verlustrechnung verwenden, wie folgt:

Unsere Segmenterlöse und -ergebnisse enthalten wiederkehrende Erlöse, 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 Segmentaufwendungen 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 für den TomorrowNow-Rechtsstreit und den Versata-Rechtsstreit;
- Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen;
- Restrukturierungskosten.

Bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen, Aktivitäten der Rechtsabteilung sowie Marketing werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht. Diese werden in der Überleitung als sonstige Kosten beziehungsweise sonstige Erlöse ausgewiesen.

Die Segmentinformationen für frühere Berichtszeiträume wurden an die neue Zwei-Segment-Struktur angepasst.

Überleitung der Segmenterlöse und -ergebnisse

Mio. €	2015		2014	2013	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen
Segmenterlöse der berichtspflichtigen Segmente	20.740	19.241	17.515	17.658	16.846
Sonstige Erlöse	64	58	64	65	51
Anpassungen des Währungseinflusses	0	1.505	0	-142	0
Anpassungen auf Umsätze, bewertet zum beizulegenden Zeitwert	-11	-11	-19	-19	-82
Umsatzerlöse	20.793	20.793	17.560	17.560	16.815
Segmentergebnis der berichtspflichtigen Segmente	8.231	7.631	7.204	7.229	7.155
Sonstige Erlöse	64	58	64	65	51
Sonstige Kosten	-1.947	-1.786	-1.631	-1.665	-1.725
Anpassungen des Währungseinflusses	0	443	0	-9	0
Anpassungen auf					
Umsätze, bewertet zum beizulegenden Zeitwert	-11	-11	-19	-19	-82
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-738	-738	-562	-562	-555
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	-724	-724	-290	-290	-327
Restrukturierungskosten	-621	-621	-126	-126	-70
TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	0	0	-309	-309	31
Betriebsergebnis	4.252	4.252	4.331	4.331	4.479
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-256	-256	49	49	-17
Finanzergebnis, netto	-5	-5	-25	-25	-66
Gewinn vor Steuern	3.991	3.991	4.355	4.355	4.396

Geografische Angaben

Wir haben unsere Angaben zu Umsatzerlösen nach Regionen an die Strukturänderungen der Gewinn- und Verlustrechnung angepasst (siehe *Textziffer (3b)*).

Die in den nachfolgenden Tabellen dargestellten Werte der Umsatzerlöse nach Regionen werden nach dem Sitz des Kunden ermittelt. Die Regionen sind hierbei wie folgt gegliedert: Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), Region Amerika (Nord- und Lateinamerika) sowie Region APJ (Asien-Pazifik-Japan).

Umsatz nach Regionen

Mio. €	Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support			Erlöse aus Cloud und Software		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
Region EMEA	507	277	176	7.622	6.819	6.616
Region Amerika	1.579	709	457	6.929	5.276	5.097
Region APJ	200	101	64	2.663	2.221	2.237
SAP-Konzern	2.286	1.087	696	17.214	14.315	13.950

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €	2015	2014	2013
Inland	2.771	2.570	2.513
Übrige Region EMEA	6.409	5.813	5.462
Region EMEA	9.181	8.383	7.975
USA	6.750	4.898	4.487
Übrige Region Amerika	1.678	1.591	1.746
Region Amerika	8.428	6.489	6.233
Japan	667	600	631
Übrige Region APJ	2.517	2.088	1.975
Region APJ	3.185	2.688	2.606
SAP-Konzern	20.793	17.560	16.815

Langfristige Vermögenswerte nach Regionen

Mio. €	2015	2014
Inland	2.395	2.399
Niederlande	2.843	2.917
Frankreich	2.175	2.116
Übrige Region EMEA	2.557	2.477
Region EMEA	9.969	9.909
USA	19.124	17.568
Übrige Region Amerika	139	152
Region Amerika	19.264	17.720
Region APJ	599	518
SAP-Konzern	29.832	28.147

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 (7)*.

(29) ORGANE

Vorstand

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2015)

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

Vertriebsorganisation
Globaler Vertrieb, Lösungen für Branchen und
Geschäftsbereiche, Services-Vertrieb, Sales Operations, Global
Customer Office

Michael Kleinemeier (seit 1. November 2015)
Global Service & Support
Global Consulting Delivery, Global and Regional Support and
Premium Engagement Functions, Maintenance Go-to-Market,
Global User Groups, Mobile Services

Bernd Leukert

Chief Technology Officer
Produkte und Innovation
Globale Entwicklungsorganisation, Innovation & Cloud Delivery,
Product Strategy, Development Services, SAP Global Security

Aufsichtsrat der DFKI (Deutsches Forschungszentrum für
Künstliche Intelligenz GmbH), Kaiserslautern (seit 13. Oktober
2015)

Luka Mucic

Finanzvorstand, Chief Operating Officer
Globale Finanzen und Administration einschließlich Investor
Relations und Datenschutz, Process Office, Business Innovation
& IT

Gerhard Oswald

Product Quality & Enablement
Quality Governance & Validation, Scale, Enablement &
Transformation, Logistics Services

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen
vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht
zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen
(Stand 31. Dezember 2015)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner^{2), 4), 6), 7), 8)}

Vorsitzender

Margret Klein-Magar^{1), 2), 4)}

Stellvertretende Vorsitzende
Vice President, Head of People Principles
Vorsitzende des Sprecherausschusses der Leitenden
Angestellten der SAP SE

Pekka Ala-Pietilä^{4), 5), 6), 7)}

Vorsitzender des Board of Directors der Huhtamäki Oyj,
Espoo, Finnland

Vorsitzender des Board of Directors der Solidium Oy,
Helsinki, Finnland (bis 22. April 2015)
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
Board of Directors der Sanoma Corporation, Helsinki, Finnland

Panagiotis Bissiritsas^{1), 3), 4), 5)}

Support-Experte

Martin Duffek (seit 20. Mai 2015)^{1), 3), 8)}

Produktmanager

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

Aufsichtsrat der Celesio AG, Stuttgart (bis 1. März 2015)

Andreas Hahn (seit 20. Mai 2015)^{1), 2), 4)}

Produktexperte, Industry Standards & Open Source

Prof. Dr. Gesche Joost (seit 28. Mai 2015)^{4), 8)}

Professorin für Designforschung und Leiterin des Design
Research Lab, Universität der Künste Berlin

Lars Lamadé^{1), 2), 7), 8)}

Head of Customer & Events GSS COO
Geschäftsführer der Rhein-Neckar-Löwen GmbH, Kronau

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 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 (bis 11. Februar 2015)
Board of Directors der Opbeat, Inc., San Francisco, Kalifornien,
USA

Christine Regitz (seit 20. Mai 2015)^{1), 4), 8)}

Vice President User Experience
Chief Product Expert

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 Fidelity Funds SICAV, Luxemburg
Aufsichtsrat der Rocket Internet AG, Berlin (bis 23. Juni 2015)

Robert Schuschnig-Fowler (seit 20. Mai 2015)^{1), 8)}

Account Manager, Senior Support Engineer

Dr. Sebastian Sick (seit 20. Mai 2015)^{1), 2), 5), 7)}

Leiter Referat Wirtschaftsrecht, Hans-Böckler-Stiftung,
Düsseldorf

Aufsichtsrat der Georgsmarienhütte GmbH, Georgsmarienhütte

Jim Hagemann Snabe^{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
Aufsichtsrat der Siemens AG, München

Pierre Thiollet (seit 20. Mai 2015)^{1), 4)}

Webmaster

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer³⁾

Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und
Technologieberatung GmbH, Erlangen

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der HEITEC
AG, Erlangen
Aufsichtsrat der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen (bis
31. Dezember 2015)
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der LEONI AG,
Nürnberg
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Festo AG & Co. KG,
Esslingen

Im Geschäftsjahr ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder

Catherine Bordelon (bis 20. Mai 2015)
Christiane Kuntz-Mayr (bis 20. Mai 2015)
Steffen Leskovar (bis 20. Mai 2015)
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn (bis 15. Mai 2015)
Dr. Kurt Reiner (bis 20. Mai 2015)
Mario Rosa-Bian (bis 20. Mai 2015)
Stefan Schulz (bis 20. Mai 2015)

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2015.

- 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

Rechnet man den beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungen den jeweiligen Jahren zu, an die sie wirtschaftlich gesehen geknüpft sind, betrug die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder in den Geschäftsjahren 2015, 2014 und 2013:

Vorstandsvergütung

Tsd. €	2015	2014	2013
Kurzfristig fällige Leistungen	15.137	16.196	24.728
Anteilsbasierte Vergütungen ¹⁾	10.365	8.098	8.603
Zwischensumme¹⁾	25.502	24.294	33.331
Für Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses	1.278	3.249	1.324
davon leistungsorientiert	288	2.276	189
davon beitragsorientiert	990	973	1.135
Summe¹⁾	26.780	27.543	34.655

¹⁾ Anteil der Vorstandsvergütung, der dem jeweiligen Geschäftsjahr zuzurechnen ist, aus Managementsicht

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. Michael Kleinemeier erhielt im Zuge seiner Berufung in den Vorstand im Jahr 2015 eine Zuteilung, die sich auf das Jahr 2015 bezieht. Die Unverfallbarkeit der LTI-Zuteilungen hängt von der ununterbrochenen Tätigkeit des jeweiligen Vorstandsmitglieds für das Unternehmen ab.

Basierend auf den Zuteilungen für 2015 für Michael Kleinemeier, die entsprechend seiner Bestellung in den Vorstand im Jahr 2015 gewährt wurden, belaufen sich die anteilsbasierten Vergütungen im Sinne von § 314 HGB auf 263 Tsd. € beziehungsweise 4.622 RSUs (2014: 8.720 Tsd. €). Der Vorjahresbetrag beinhaltet die Zuteilungen für 2014 und 2015, die Robert Enslin, Bernd Leukert und Luka Mucic infolge ihrer Bestellungen zu Vorstandsmitgliedern im Jahr 2014 erhielten.

Berücksichtigt man den beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung der RSUs im Jahr der Zuteilung und nicht – wie in der Tabelle oben – den aus wirtschaftlicher Sicht zugerechneten Betrag der anteilsbasierten Vergütungen, ergibt sich eine Summe der kurzfristig fälligen Leistungen und der anteilsbasierten Vergütungen in Höhe von 15.400 Tsd. € (2014: 23.216 Tsd. €) und eine Gesamtsumme in Höhe von 16.678 Tsd. € (2014: 26.465 Tsd. €).

Anteilsbasierte Vergütung für Vorstandsmitglieder

	2015	2014	2013
Anzahl gewährter RSUs	192.345	153.909	152.159
Anzahl gewährter Aktienoptionen	0	0	0
Gesamtaufwand (in Tsd. €)	22.310	11.133	-8.596

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. €	2015	2014	2013
DBO zum 31.12.	8.948	11.273	9.077
Jährlicher Rentenanspruch	427	475	452

Die Gesamtjahresbezüge der Aufsichtsratsmitglieder sind wie folgt:

Aufsichtsratsvergütung

Tsd. €	2015	2014	2013
Gesamtvergütung	3.728	3.227	2.966
davon feste Vergütung	3.250	924	870
davon Ausschussvergütung	479	515	416
davon variable Vergütung	k. A.	1.788	1.680

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine anteilsbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP SE und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

DBO beziehungsweise Zahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Tsd. €	2015	2014	2013
Zahlungen	1.580	3.462	1.387
DBO zum 31.12.	32.758	33.764	29.181

In den Geschäftsjahren 2015, 2014 und 2013 gewährten wir an Organmitglieder keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite. Wir gingen auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder

Anzahl SAP-Aktien	2015	2014	2013
Vorstand	45.309	36.426	30.201
Aufsichtsrat	90.262.686	107.467.372	119.316.444

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats legt die SAP in ihrem Vergütungsbericht offen. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil unseres Konzernlageberichts und unseres Jahresberichts Form 20-F und kann auf der Website der SAP abgerufen werden.

(30) TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Einige Mitglieder des Vorstands sowie des Aufsichtsrats der SAP SE sind oder waren in verantwortungsvollen und einflussreichen Positionen in anderen Unternehmen tätig (siehe *Textziffer (29)*), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Produkten, Vermögenswerten und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats und Chief Software Advisor der SAP, Hasso Plattner, beherrschte Unternehmen tätigten die folgenden Transaktionen mit der SAP: Erbringung von Beratungsleistungen für die SAP, Erhalt von Sport-Sponsoring durch die SAP, Kauf von SAP-Produkten und -Dienstleistungen.

Christiane Kuntz-Mayr, stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende und Mitglied des Aufsichtsrats bis zum 20. Mai 2015, war als geschäftsführende Gesellschafterin der family & kids @ work gemeinnützige UG („family & kids @ work“) tätig.

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.

Gelegentlich erhalten Mitglieder des Vorstands der SAP SE Dienstleistungen von der SAP, für die sie eine Gegenleistung zahlen, die zu Konditionen wie mit fremden Dritten geleistet wird.

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 1 Mio. € (2014: 4 Mio. €) verkauft und von diesen Unternehmen Waren und Dienstleistungen in Höhe von 7 Mio. € (2014: 1 Mio. €) gekauft, und wir haben an diese Unternehmen Sponsoringleistungen und andere finanzielle Unterstützung in Höhe von 5 Mio. € (2014: 7 Mio. €) erbracht. Die ausstehenden Salden aus Transaktionen mit diesen Unternehmen zum 31. Dezember 2015 beliefen sich auf Schulden in Höhe von 0 Mio. € (31. Dezember 2014: 2 Mio. €) und Forderungen in Höhe von 0 Mio. € (31. Dezember 2014: 1 Mio. €). Alle diese Beträge sind ungesichert und zinslos, und die Begleichung wird in Zahlungsmitteln erwartet. Von uns eingegangene Verpflichtungen (von bis zu 10 Jahren) zum Erwerb weiterer Waren und Dienstleistungen von diesen Unternehmen und Zusagen über weitere Sponsoringleistungen oder andere finanzielle Unterstützung belaufen sich zum 31. Dezember 2015 auf 11 Mio. € (31. Dezember 2014: 13 Mio. €).

Insgesamt haben wir an Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder Dienstleistungen in Höhe von 2 Mio. € (2014: 0 Mio. €) verkauft und von Aufsichtsratsmitgliedern Dienstleistungen (einschließlich Leistungen von Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat in ihrer Funktion als Mitarbeiter der SAP) in Höhe von 1 Mio. € (2014: 2 Mio. €) erhalten. Die den Mitgliedern des Aufsichtsrats aus diesen Transaktionen zustehenden Beträge beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf 0 Mio. € (31. Dezember 2014: 0 Mio. €). Alle diese Beträge sind ungesichert und zinslos, und die Begleichung wird in Zahlungsmitteln erwartet.

Ausführliche Informationen über die Vergütung unserer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder finden Sie unter *Textziffer (29)*.

(31) HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Aktionäre der SAP SE haben in der Hauptversammlung am 20. Mai 2015 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer der SAP SE für das Geschäftsjahr 2015

bestellt. Für im Jahr 2015 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. €	2015			2014			2013		
	KPMG AG (Deutschland)	Ausländische KPMG-Gesellschaften	Gesamt	KPMG AG (Deutschland)	Ausländische KPMG-Gesellschaften	Gesamt	KPMG AG (Deutschland)	Ausländische KPMG-Gesellschaften	Gesamt
Prüfungshonorare	3	6	9	2	6	8	2	7	9
Honorare für andere Bestätigungsleistungen	0	0	0	0	0	0	1	0	1
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	3	6	9	2	6	8	3	7	10

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. Prüfungsnahе 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.

(32) DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im Februar 2002 veröffentlichte die deutsche Bundesregierung den Deutschen Corporate Governance Kodex, der neben gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Empfehlungen und Anregungen enthält. Allein die Vorschriften sind von deutschen Unternehmen zwingend anzuwenden. Hinsichtlich der Empfehlungen sieht das deutsche Aktiengesetz (§161) lediglich vor, dass börsennotierte Unternehmen jährlich eine Erklärung zu ihrer Beachtung veröffentlichen müssen. Von Anregungen können die Unternehmen ohne Erklärungspflicht abweichen.

In den Jahren 2015 und 2014 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP SE die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben, die Entsprechenserklärung für 2014 wurde im Februar 2015 aktualisiert. Die Erklärung für 2015 wurde am 29. Oktober 2015 herausgegeben. Die Erklärungen können auf unserer Website abgerufen werden: www.sap.com/corporate-de/investors/governance.

(33) EREIGNISSE NACH DEM ABSCHLUSSSTICHTAG

Nach dem 31. Dezember 2015 ergaben sich folgende Änderungen:

Wir sind im Prozess der Vorbereitung der Konsolidierung der Rechte am geistigen Eigentum der SAP-Konzerntochter hybrid AG an die SAP SE in Deutschland. Aufgrund von abweichenden Steuersätzen erwartet der Konzern einen insgesamt positiven Ertragsteuereffekt zwischen ungefähr 180 Mio. € und 220 Mio. € im Jahr 2016.

(34) ANTEILSBESITZ

Konsolidierte Beteiligungsunternehmen

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2015 ¹⁾	Gewinn/Verlust (–) nach Steuern 2015 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft am 31.12.2015 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2015 ²⁾	Fußnote
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €		
Größte konsolidierte Beteiligungsunternehmen						
Ariba, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	642.877	–145.271	3.697.333	1.425	
Concur Technologies, Inc., Bellevue, Washington, USA	100,0	638.122	–18.115	6.552.341	2.741	
LLC SAP CIS, Moskau, Russland	100,0	356.480	–18.607	42.319	659	
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100,0	759.818	–83.167	–94.864	4.562	
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	751.860	45.934	44.193	611	
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	1.132.753	16.073	15.358	1.511	¹⁰⁾
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	4.559.147	–402.385	14.709.940	6.114	
SAP Asia Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	386.585	–35.614	34.567	1.020	
SAP Australia Pty Ltd, Sydney, Australien	100,0	631.863	–7.537	187.392	1.064	
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	527.180	–15.176	17.826	1.481	
SAP Canada, Inc., Toronto, Kanada	100,0	669.947	22.740	455.322	2.598	
SAP Deutschland SE & Co. KG, Walldorf	100,0	3.477.774	466.454	1.258.713	4.505	^{7), 9)}
SAP France, Levallois Perret, Frankreich	100,0	1.095.886	218.454	1.582.376	1.427	
SAP India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	488.794	53.742	254.822	1.800	
SAP Industries, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	601.898	40.492	538.411	385	
SAP Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Vimercate, Italien	100,0	464.458	20.554	337.584	601	
SAP Japan Co., Ltd., Tokio, Japan	100,0	681.109	30.866	515.703	994	
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	285.633	26.359	28.703	5.947	
SAP Labs, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	582.128	10.367	314.276	1.924	
SAP Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	494.173	21.096	17.016	504	¹¹⁾
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	114.647	6.430	41.152	1.131	
SuccessFactors, Inc., South San Francisco, Kalifornien, USA	100,0	714.646	21.254	3.152.160	1.104	
Sybase, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	597.125	390.137	5.897.666	677	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Fußnote
	%	
Andere konsolidierte Beteiligungsunternehmen ³⁾		
“SAP Kazakhstan“ LLP, Almaty, Kasachstan	100,0	
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	
Ambin Properties (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	
Ariba Czech s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	
Ariba India Private Limited, Gurgaon, Indien	100,0	
Ariba International Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Fußnote
	%	
Ariba International Singapore Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	
Ariba International, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
Ariba Investment Company, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
Ariba Slovak Republic s.r.o., Košice, Slowakei	100,0	
Ariba Software Technology Services (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital %	Fuß- note
Ariba Technologies India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	
Ariba Technologies Netherlands B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	¹¹⁾
Beijing Zhang Zhong Hu Dong Information Technology Co., Ltd., Peking, China	0	⁵⁾
b-process, Paris, Frankreich	100,0	
Business Objects (UK) Limited, London, Großbritannien	100,0	
Business Objects Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	¹¹⁾
Business Objects Option LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	
Business Objects Software (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland	100,0	
Christie Partners Holding C.V., Utrecht, Niederlande	100,0	
ClearTrip Inc. (Mauritius), Ebene, Mauritius	54,2	
ClearTrip Inc., George Town, Kaimaninseln	54,2	
Cleartrip MEA FZ LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	54,2	
ClearTrip Private Limited, Mumbai, Indien	54,2	
CNQR Operations Mexico S. de. R.L. de. C.V., San Pedro Garza Garcia, Mexiko	100,0	
Concur (Austria) GmbH, Wien, Österreich	100,0	
Concur (Canada), Inc., Toronto, Kanada	100,0	
Concur (France) SAS, Paris, Frankreich	100,0	
Concur (Germany) GmbH, Frankfurt am Main	100,0	
Concur (Italy) S.r.l., Mailand, Italien	100,0	
Concur (Japan) Ltd., Bunkyo-ku, Japan	75,0	
Concur (New Zealand) Limited, Wellington, Neuseeland	100,0	
Concur (Philippines) Inc., Makati City, Philippinen	100,0	
Concur (Switzerland) GmbH, Zürich, Schweiz	100,0	
Concur (Czech) s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	
Concur Denmark ApS, Frederiksberg, Dänemark	100,0	
Concur Holdings (France) SAS, Paris, Frankreich	100,0	
Concur Holdings (Netherlands) B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	¹¹⁾
Concur Holdings (US) LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	
Concur International Holdings (Netherlands) CV, Amsterdam, Niederlande	100,0	
Concur Technologies (Australia) Pty. Limited, Sydney, Australien	100,0	
Concur Technologies (Hong Kong) Limited, Hongkong, China	100,0	
Concur Technologies (India) Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital %	Fuß- note
Concur Technologies (Singapore) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	
Concur Technologies (UK) Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
ConTgo Consulting Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
ConTgo Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
ConTgo MTA Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
ConTgo Pty. Ltd., Sydney, Australien	100,0	
Crossgate UK Limited, Slough, Großbritannien	100,0	
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	
Crystal Decisions Holdings Limited, Dublin, Irland	100,0	
Crystal Decisions UK Limited, London, Großbritannien	100,0	
EssCubed Procurement Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika	100,0	
Extended Systems, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	
Fieldglass AsiaPac PTY Ltd, Brisbane, Australien	100,0	
Fieldglass Europe Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
Financial Fusion, Inc., Dublin, Kalifornien, USA	100,0	
FreeMarkets International Holdings Inc. de Mexico, de S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	
FreeMarkets Ltda., São Paulo, Brasilien	100,0	
Gelco Information Network, Inc., Minneapolis, Minnesota, USA	100,0	
GlobalExpense (Consulting) Limited, London, Großbritannien	100,0	
GlobalExpense (UK) Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
H-G Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
H-G Intermediate Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
hybris (US) Corp., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
hybris AG, Zug, Schweiz	100,0	
hybris Australia Pty Limited, Surry Hills, Australien	100,0	
hybris GmbH, München	100,0	⁹⁾
hybris Hong Kong Limited, Hongkong, China	100,0	
hybris UK Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
Inight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
KXEN Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	
LLC "SAP Labs", Moskau, Russland	100,0	
LLC "SAP Ukraine", Kiew, Ukraine	100,0	
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland	100,0	
Multiposting SAS, Paris, Frankreich	100,0	⁴⁾
Multiposting Sp.z o.o., Warschau, Polen	100,0	⁴⁾
Nihon Ariba K.K., Tokio, Japan	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital %	Fuß- note
OutlookSoft Deutschland GmbH, Walldorf	100,0	
Plateau Systems Australia Ltd, Brisbane, Australien	100,0	
Plateau Systems LLC, South San Francisco, Kalifornien, USA	100,0	
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	99,0	
PT Sybase 365 Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	
Quadrem Africa Pty. Ltd., Johannesburg, Südafrika	100,0	
Quadrem Australia Pty Ltd., Brisbane, Australien	100,0	
Quadrem Brazil Ltda., Rio de Janeiro, Brasilien	100,0	
Quadrem Chile Ltda., Santiago de Chile, Chile	100,0	
Quadrem Colombia SAS, Bogota, Kolumbien	100,0	
Quadrem International Ltd., Hamilton, Bermuda	100,0	
Quadrem Netherlands B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	11)
Quadrem Overseas Cooperatief U.A., Amsterdam, Niederlande	100,0	
Quadrem Peru S.A.C., Lima, Peru	100,0	
Ruan Lian Technologies (Beijing) Co., Ltd., Peking, China	100,0	
San Borja Partricipadoes LTDA, São Paulo, Brasilien	100,0	
SAP Andina y del Caribe, C.A., Caracas, Venezuela	100,0	
SAP Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	
SAP Asia (Vietnam) Co., Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt, Vietnam	100,0	
SAP Azerbaijan LLC, Baku, Aserbaidzhan	100,0	4)
SAP Belgium NV/SA, Brüssel, Belgien	100,0	
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	
SAP Bulgarien EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	
SAP Business Compliance Services GmbH, Siegen	100,0	
SAP Business Services Center Europe s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	
SAP Business Services Center Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	11)
SAP Chile Limitada, Santiago, Chile	100,0	
SAP China Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	4)
SAP China Holding Co., Ltd., Peking, China	100,0	4)
SAP Colombia SAS, Bogota, Kolumbien	100,0	
SAP Commercial Services Ltd., Valletta, Malta	100,0	
SAP Costa Rica, S.A., San José, Costa Rica	100,0	
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	
SAP Cyprus Ltd, Nikosia, Zypern	100,0	
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	8), 9)

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital %	Fuß- note
SAP East Africa Limited, Nairobi, Kenia	100,0	
SAP Egypt LLC, Kairo, Ägypten	100,0	
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	8), 9)
SAP España – Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien	100,0	
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	
SAP Financial, Inc., Toronto, Kanada	100,0	
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	
SAP France Holding, Levallois Perret, Frankreich	100,0	
SAP Fünfte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	9)
SAP Global Marketing, Inc., New York, New York, USA	100,0	
SAP Hellas S.A., Athen, Griechenland	100,0	
SAP Holdings (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	10)
SAP Hong Kong Co., Ltd., Hongkong, China	100,0	
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	
SAP India (Holding) Pte Ltd, Singapur, Singapur	100,0	
SAP International Panama, S.A., Panama-Stadt, Panama	100,0	
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA	100,0	
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,0	
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	
SAP Ireland-US Financial Services Ltd., Dublin, Irland	100,0	
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	
SAP Korea Ltd., Seoul, Südkorea	100,0	
SAP Labs Bulgarien EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	
SAP Labs France SAS, Mougins, Frankreich	100,0	
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	
SAP Labs Korea, Inc., Seoul, Südkorea	100,0	
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	
SAP Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	
SAP Malta Investments Ltd., Valletta, Malta	100,0	
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	49,0	5)
SAP National Security Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Fußnote
	%	
SAP Nederland Holding B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	¹¹⁾
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	
SAP North West Africa Ltd, Casablanca, Marokko	100,0	⁴⁾
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	
SAP PERU S.A.C., Lima, Peru	100,0	
SAP Philippines, Inc., Makati, Philippinen	100,0	
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf	100,0	
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Porto Salvo, Portugal	100,0	
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	⁸⁾
SAP Public Services Hungary Kft., Budapest, Ungarn	100,0	
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA	100,0	
SAP Puerto Rico GmbH, Walldorf	100,0	⁹⁾
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	
SAP Saudi Arabia Software Services Ltd, Riad, Königreich Saudi-Arabien	100,0	
SAP Saudi Arabia Software Trading Ltd, Riad, Königreich Saudi-Arabien	75,0	
SAP Sechste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	⁹⁾
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	
SAP Software and Services LLC, Doha, Katar	49,0	^{4), 5)}
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	
SAP Systems, Applications and Products in Data Processing (Thailand) Ltd., Bangkok, Thailand	100,0	
SAP Taiwan Co., Ltd., Taipeh, Taiwan	100,0	
SAP Technologies Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100,0	
SAP Training and Development Institute FZCO, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate	100,0	
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.Ş., Istanbul, Türkei	100,0	
SAP UAB, Vilnius, Litauen	100,0	
SAP Ventures Investment GmbH, Walldorf	100,0	⁹⁾
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Fußnote
	%	
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf	100,0	^{8), 9)}
Sapphire SAP HANA Fund of Funds, L.P., Wilmington, Delaware, USA	0	⁶⁾
Sapphire Ventures Fund I, L.P., Wilmington, Delaware, USA	0	⁶⁾
Sapphire Ventures Fund II, L.P., Wilmington, Delaware, USA	0	⁶⁾
SAPV (Mauritius), Ebene, Mauritius	0	⁶⁾
SAS Financière Multiposting, Paris, Frankreich	100,0	⁴⁾
SeeWhy (UK) Limited, Windsor, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
Shanghai SuccessFactors Software Technology Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	
SuccessFactors (Philippines), Inc., Pasig City, Philippinen	100,0	
SuccessFactors (UK) Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
SuccessFactors Asia Pacific Limited, Hongkong, China	100,0	
SuccessFactors Australia Holdings Pty Ltd, Brisbane, Australien	100,0	
SuccessFactors Australia Pty Limited, Brisbane, Australien	100,0	
SuccessFactors Cayman, Ltd., Grand Cayman, Kaimaninseln	100,0	
SuccessFactors Hong Kong Limited, Hongkong, China	100,0	
SuccessFactors International Holdings, LLC, San Mateo, Kalifornien, USA	100,0	
Sybase (UK) Limited, Maidenhead, Großbritannien	100,0	
Sybase 365 Ltd., Tortola, Britische Jungferninseln	100,0	
Sybase 365, LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	
Sybase Angola, LDA, Luanda, Angola	100,0	
Sybase Iberia S.L., Madrid, Spanien	100,0	
Sybase India Ltd., Mumbai, Indien	100,0	
Sybase International Holdings Corporation, LLC, Dublin, Kalifornien, USA	100,0	
Sybase Philippines, Inc., Makati City, Philippinen	100,0	
Sybase Software (China) Co., Ltd., Peking, China	100,0	
Sybase Software (India) Private Ltd., Mumbai, Indien	100,0	
Syclo International Limited, Leeds, Großbritannien	100,0	
Systems Applications Products Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	
Systems Applications Products Africa Region (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	
Systems Applications Products Nigeria Limited, Victoria Island, Nigeria	100,0	
Systems Applications Products South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	89,5	
TechniData GmbH, Markdorf	100,0	

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Fußnote
	%	
Technology Licensing Company, LLC, Atlanta, Georgia, USA	100,0	
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA	100,0	
Travel Technology, LLC, Atlanta, Georgia, USA	100,0	
Triplt LLC, Wilmington, Delaware, USA	100,0	
TRX Data Service, Inc., Glen Allen, Virginia, USA	100,0	
TRX Europe Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
TRX Fulfillment Services, LLC, Atlanta, Georgia, USA	100,0	
TRX Germany GmbH, Berlin	100,0	
TRX Luxembourg, S.a.r.l., Luxemburg Stadt, Luxemburg	100,0	
TRX Technologies India Private Limited, Raman Nagar, Indien	100,0	
TRX Technology Services, L.P., Atlanta, Georgia, USA	100,0	
TRX UK Limited, London, Großbritannien	100,0	¹⁰⁾
TRX, Inc., Atlanta, Georgia, USA	100,0	

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 2015 einschließlich Geschäftsführer umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

³⁾ Wir verzichten auf Angaben zu Gewinn/Verlust nach Steuern und zum Eigenkapital der Gesellschaft, wenn diese gem. §285 HGB und §313 HGB für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes von Profitabilität, Liquidität, Kapital und Vermögenslage der SAP SE nicht wesentlich sind gem. §313 Absatz 2, Satz 3, Nummer 4 und §286, Absatz 3, Satz 1, Nummer 1.

Sonstige Beteiligungsunternehmen

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital
	%
Gemeinschaftliche Tätigkeiten und assoziierte Unternehmen	
China DataCom Corporation Limited, Guangzhou, China	28,30
Convercent, Inc., Denver, Colorado, USA	44,16
Evature Technologies (2009) Ltd., Ramat Gan, Israel	30,46
Greater Pacific Capital (Cayman) L.P., Grand Cayman, Kaimaninseln	5,35
Nor1, Inc., Santa Clara, Kalifornien, USA	18,64
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien	17,00
SAP - NOVABASE, A.C.E., Porto Salvo, Portugal	66,66
StayNTouch Inc., Bethesda, Maryland, USA	37,40
Visage Mobile Inc., San Francisco, Kalifornien, USA	40,60

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Fußnote
	%	

⁴⁾ Erstmals im Jahr 2015 in den Konzernabschluss einbezogen.

⁵⁾ Gemäß den Vereinbarungen mit den anderen Gesellschaftern hat die SAP SE die vollständige Beherrschung über das Unternehmen.

⁶⁾ SAP SE hält keine Anteile an vier strukturierten Unternehmen: SAPV (Mauritius), Sapphire SAP HANA Fund of Funds, L.P., 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 Rückflüsse aus den Geschäftsaktivitäten dieser Unternehmen ausgesetzt und besitzt gemäß IFRS 10 (Konzernabschlüsse) derzeit die Verfügungsgewalt, die maßgeblichen Tätigkeiten dieser Unternehmen zu bestimmen und somit die Höhe der wirtschaftlichen Erfolge zu beeinflussen. Daher sind die Gesellschaften im Konzernabschluss abgebildet.

⁷⁾ Gesellschaft, deren unbeschränkt haftende Gesellschafterin die SAP SE ist.

⁸⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag.

⁹⁾ 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.

¹⁰⁾ Gemäß den Abschnitten 479A bis 479C des UK Companies Act 2006 sind die Tochterunternehmen nicht zur Prüfung ihrer Finanzabschlüsse verpflichtet, weil die SAP SE die Haftung für die Verbindlichkeiten der Tochterunternehmen in Bezug auf das am 31. Dezember 2015 abgelaufene Geschäftsjahr übernommen hat.

¹¹⁾ Gemäß Artikel 2:403 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuchs sind die Tochterunternehmen von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften befreit, unter anderem von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und Lageberichts, weil die SAP SE die Haftung für die Verbindlichkeiten der Tochterunternehmen in Bezug auf das am 31. Dezember 2015 abgelaufene Geschäftsjahr übernommen hat.

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital
	%
Yapta, Inc., Seattle, Washington, USA	46,49

Name und Sitz der Gesellschaft

Beteiligungsunternehmen mit Beteiligungsquote von mindestens 5 %

Alchemist Accelerator Fund I LLC, San Francisco, Kalifornien, USA
All Tax Platform - Solucoes Tributarias S.A., São Paulo, Brasilien
Alteryx, Inc., Irvine, Kalifornien, USA
Amplify Partners II L.P., Cambridge, Massachusetts, USA
Amplify Partners L.P., Cambridge, Massachusetts, USA
AP Opportunity Fund, LLC, Menlo Park, Kalifornien, USA
ArisGlobal Holdings LLC, Stamford, Connecticut, USA

Name und Sitz der Gesellschaft
Char Software, Inc., Boston, Massachusetts, USA
Costanoa Venture Capital II L.P., Palo Alto, Kalifornien, USA
Costanoa Venture Capital QZ, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA
Cyphort, Inc., Santa Clara, 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
FeedZai S.A., Lissabon, Portugal
Follow Analytics, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA
GK Software AG, Schöneck
IDG Ventures USA III, L.P., San Francisco, Kalifornien, USA
InnovationLab GmbH, Heidelberg
Integral Ad Science, Inc., New York, New York, USA
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
Local Globe VII, L.P., St. Peter Port, Guernsey, Kanalinseln
Looker Data Sciences, Inc., Santa Cruz, Kalifornien, USA
MuleSoft, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA
MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, Grünwald
Narrative Science, Inc., Chicago, Illinois, USA

Name und Sitz der Gesellschaft
Notation Capital, L.P., Brooklyn, New York, USA
On Deck Capital, Inc., New York, New York, USA
OpenX Software Limited, Pasadena, Kalifornien, USA
Patent Quality, Inc., Bellevue, Washington, USA
Point Nine Capital Fund II GmbH & Co. KG, Berlin
Point Nine Capital Fund III GmbH & Co. KG, Berlin
Post for Systems, Kairo, Ägypten
PubNub, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA
Realize Corporation, Tokio, Japan
Return Path, Inc., New York, New York, USA
Rome2rio Pty. Ltd., Albert Park, Australien
ScytI, S.A., Barcelona, Spanien
Smart City Planning, Inc., Tokio, Japan
Socrata, Inc., Seattle, Washington, USA
Storm Ventures V, L.P., Menlo Park, Kalifornien, USA
SV Angel IV L.P., San Francisco, Kalifornien, USA
T3C Inc., Mountain View, Kalifornien, USA
TableNow, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA
Technologie- und Gründerzentrum Walldorf Stiftung GmbH, Walldorf
The Currency Cloud Group Limited, London, UK
The SAVO Group Ltd., Chicago, Illinois, USA
TidalScale, Inc., Santa Clara, Kalifornien, USA
Upfront V, L.P., Santa Monica, Kalifornien, USA

Walldorf, den 25. Februar 2016

SAP SE
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Michael Kleinemeier

Luka Mucic

Robert Enslin

Bernd Leukert

Gerhard Oswald

Bericht des Vorstands zum internen Kontrollsystem für die Finanzbericht- erstattung 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 2015 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 2015 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 2015 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 der SAP zum 31. Dezember 2015 enthalten.

Zusätzliche Informationen

Fünfjahresübersicht	228
Glossar	232
Finanzkalender.....	246
Adressen.....	247
Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen	248
Impressum	249

Fünffjahresübersicht¹⁾

SAP-KONZERN

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	2013	2012	2011
Umsatzerlöse					
Cloud Subskriptionen und Support (IFRS)	2.286	1.087	696	270	18
Non-IFRS-Anpassungen	10	14	61	73	0
Cloud Subskriptionen und Support (Non-IFRS)	2.296	1.101	757	343	18
Softwarelizenzen und -Support (IFRS)	14.928	13.228	12.809	12.532	11.012
Non-IFRS-Anpassungen	2	5	21	9	27
Softwarelizenzen und -Support (Non-IFRS)	14.930	13.233	12.830	12.540	11.038
Cloud und Software (IFRS)	17.214	14.315	13.505	12.801	11.030
Non-IFRS-Anpassungen	11	19	82	81	27
Cloud und Software (Non-IFRS)	17.226	14.334	13.587	12.883	11.057
Services (IFRS = Non-IFRS)	3.579	3.245	3.310	3.421	3.203
Umsatzerlöse (IFRS)	20.793	17.560	16.815	16.223	14.233
Non-IFRS-Anpassungen	11	19	82	81	27
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	20.805	17.580	16.897	16.304	14.260
Operative Aufwendungen					
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten ²⁾ (IFRS)	1.022	481	314	k. A.	k. A.
Non-IFRS-Anpassungen ²⁾	-232	-88	-97	k. A.	k. A.
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten ²⁾ (Non-IFRS)	789	393	218	k. A.	k. A.
Softwarelizenz- und -Supportkosten ²⁾ (IFRS)	2.291	2.076	2.056	k. A.	k. A.
Non-IFRS-Anpassungen ²⁾	-283	-258	-263	k. A.	k. A.
Softwarelizenz- und -Supportkosten ²⁾ (Non-IFRS)	2.008	1.818	1.793	k. A.	k. A.
Cloud- und Softwarekosten (IFRS)	3.313	2.557	2.370	2.339	1.948
Non-IFRS-Anpassungen	-516	-346	-360	-411	-285
Cloud- und Softwarekosten (Non-IFRS)	2.797	2.211	2.011	1.929	1.663
Servicekosten (IFRS)	3.313	2.716	2.660	2.734	2.406
Non-IFRS-Anpassungen	-180	-125	-128	-132	-33
Servicekosten (Non-IFRS)	3.133	2.590	2.533	2.602	2.373
Umsatzkosten (IFRS)	6.626	5.272	5.031	5.073	4.354
Non-IFRS-Anpassungen	-696	-471	-487	-542	-318
Umsatzkosten (Non-IFRS)	5.930	4.801	4.543	4.531	4.036
Forschungs- und Entwicklungskosten (IFRS)	2.845	2.331	2.282	2.261	1.935
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der Umsatzerlöse, IFRS)	13,7	13,3	13,6	13,9	13,6
Forschungs- und Entwicklungskosten (in % der operativen Aufwendungen, IFRS)	17,2	17,6	18,5	18,6	20,7
Vertriebs- und Marketingkosten (IFRS)	5.401	4.304	4.131	3.912	3.083
Allgemeine Verwaltungskosten (IFRS)	1.048	892	866	949	715
Abschreibungen	1.289	1.010	951	863	724

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	2013	2012	2011
Ergebnisse und Margen					
Cloud Subskription und Support Marge ²⁾ (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	55,3	55,8	54,8	k. A.	k. A.
Cloud Subskription und Support Marge ²⁾ (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	65,6	64,3	71,2	k. A.	k. A.
Cloud und Software Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	80,8	82,1	82,4	81,7	82,3
Cloud und Software Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	83,8	84,6	85,2	85,0	85,0
Services Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	7,4	16,3	19,6	20,1	24,9
Services Marge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	12,5	20,2	23,5	23,9	25,9
Gesamt-Bruttomarge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	68,1	70,0	70,1	68,7	69,4
Gesamt-Bruttomarge (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, Non-IFRS)	71,5	72,7	73,1	72,2	71,7
Betriebsergebnis (IFRS)	4.252	4.331	4.479	4.041	4.884
Non-IFRS-Anpassungen	2.095	1.307	1.003	1.150	-171
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	6.348	5.638	5.482	5.192	4.713
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, IFRS)	20,5	24,7	26,6	24,9	34,3
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz, Non-IFRS)	30,5	32,1	32,4	31,8	33,1
Finanzergebnis, netto	-5	-25	-66	-72	-42
Gewinn vor Steuern	3.991	4.355	4.396	3.796	4.767
Gewinn vor Steuern (in % der Umsatzerlöse)	19	25	26	23	33
Ertragsteueraufwand	-935	-1.075	-1.071	-993	-1.331
Gewinn nach Steuern	3.056	3.280	3.325	2.803	3.437
Eigenkapitalrendite in % (Gewinn nach Steuern in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	14	18	22	21	31

Non-IFRS Anpassungen

Anpassungen auf Umsatzerlöse	11	19	82	81	27
Anpassungen auf akquisitionsbedingte Aufwendungen	738	562	555	537	447
Anpassungen auf Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	724	290	327	522	68
Anpassungen für Restrukturierungskosten	621	126	70	8	4
Anpassungen für TomorrowNow- und Versata-Rechtsstreit	0	309	-31	0	0

Segmenterlöse und -ergebnisse

Anwendungen, Technologie & Services					
Segmenterlöse ²⁾	19.126	16.871	16.386	k. A.	k. A.
Bruttomarge ²⁾ (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	72	73	74	k. A.	k. A.
Segmentergebnis ²⁾	7.918	7.099	7.056	k. A.	k. A.
Segmentmarge ²⁾ (Segmentergebnis in % der Segmenterlöse, IFRS)	41	42	43	k. A.	k. A.
SAP-Geschäftsnetzwerke					
Segmenterlöse ²⁾	1.614	644	460	k. A.	k. A.
Bruttomarge ²⁾ (in % der entsprechenden Umsatzerlöse, IFRS)	67	66	65	k. A.	k. A.
Segmentergebnis ²⁾	312	105	99	k. A.	k. A.
Segmentmarge ²⁾ (Segmentergebnis in % der Segmenterlöse, IFRS)	19	16	22	k. A.	k. A.

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	2013	2012	2011
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.638	3.499	3.832	3.822	3.775
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-334	-7.240	-1.781	-5.964	-1.226
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-3.356	4.298	-1.589	-194	-1.176
Free Cashflow	3.001	2.762	3.266	3.281	3.330
Free Cashflow (in % der Umsatzerlöse)	14	16	19	20	23
Cash Conversion Rate (Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in % vom Gewinn nach Steuern)	119	107	115	136	110
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.411	3.328	2.748	2.477	4.965
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	148	95	93	15	636
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere, verfügbungsbeschränkte Zahlungsmittel)	3.559	3.423	2.841	2.492	5.601
Finanzschulden (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Schuldscheindarlehen, Anleihe)	9.174	11.093	4.308	4.994	3.965
Nettoliiquidität	-5.615	-7.670	-1.467	-2.502	1.636
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO, in Tagen)	71	65	62	59	60

Vermögens- und Kapitalstruktur

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	5.362	4.443	3.962	4.006	3.577
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	9.739	8.999	7.351	6.928	9.628
Summe langfristiger Vermögenswerte	31.651	29.566	19.739	19.378	13.313
Abgegrenzte Umsätze auf Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	957	689	443	317	4
Summe kurzfristiger Schulden (inklusive Rechnungsabgrenzungsposten)	7.867	8.574	6.347	6.546	6.199
Summe langfristiger Schulden (inklusive Rechnungsabgrenzungsposten)	10.228	10.457	4.695	5.627	4.053
Summe des Eigenkapitals (inklusive Anteilen anderer Gesellschafter)	23.295	19.534	16.048	14.133	12.689
Summe Vermögenswerte	41.390	38.565	27.091	26.306	22.941
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	56	51	59	54	55
Fremdkapitalquote (Fremdkapital ³⁾ in % der Bilanzsumme)	44	49	41	46	45
Investitionen in Geschäfts- oder Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	676	8.636	1.813	6.939	657

Kapitalmarktorientierte Kennzahlen

Ausgegebene Aktien ⁸⁾ (in Millionen)	1.229	1.229	1.229	1.229	1.228
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	2,56	2,75	2,79	2,35	2,89
Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)	2,56	2,74	2,78	2,35	2,89
Dividende je Stammaktie ⁴⁾ (in €)	1,15	1,10	1,00	0,85	1,10
Ausschüttungssumme ⁴⁾	1.378	1.315	1.194	1.013	1.310
Ausschüttungsquote ⁴⁾ (Ausschüttungssumme in % vom Gewinn nach Steuern)	45	40	36	36	38
Börsenkurs der SAP-Aktie ⁸⁾ (in €)	73,38	58,26	62,31	60,69	40,85
Höchstkurs der SAP-Aktie (in €)	74,85	62,55	64,80	61,43	45,90
Tiefstkurs der SAP-Aktie (in €)	54,53	50,90	52,20	41,45	34,26
Marktkapitalisierung ⁸⁾ (in Mrd. €)	90,18	71,60	76,50	74,70	50,20
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 1 Jahr (in %)	25,87	-4,80	4,20	52,10	8,70
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 5 Jahre (in %)	13,99	13,90	21,80	13,10	1,70
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁵⁾ , Anlagezeitraum 10 Jahre (in %)	6,72	7,40	7,90	13,80	2,20

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2015	2014	2013	2012	2011
Mitarbeiter und Personalaufwand					
Mitarbeiter ^{6), 8)}	76.986	74.406	66.572	64.422	55.765
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt ⁶⁾	75.180	68.343	65.409	61.134	54.346
Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung am Jahresende ^{6), 8)}	20.938	18.908	17.804	18.012	15.861
Personalaufwand	10.170	7.877	7.489	7.286	5.880
Personalaufwand – ohne anteilsbasierte Vergütungen	9.446	7.587	7.162	6.764	5.812
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne anteilsbasierte Vergütungen (in Tsd. €)	126	111	109	111	107
Anteil weiblicher Mitarbeiter (in %)	31	31	31	30	30
Frauen in Führungspositionen ⁸⁾ (gesamt, in % aller Mitarbeiter)	23,6	21,3	21,2	20,8	19,5
Frauen im mittleren und oberen Management ^{7), 8)} (in %)	19,2	15,9	14,3	14,5	13,5
Frauen als Teamleiter ^{7), 8)} (in %)	25,3	23,3	21,7	21,1	20,5
Index für Mitarbeiterengagement (in %)	81	79	77	79	77
Betrieblicher Gesundheitskulturindex ¹³⁾ (in %)	75	72	67	66	65
Mitarbeiterbindung (in %)	91,8	93,5	93,5	94,0	92,8
Mitarbeiterfluktuation (in %)	11	9	8	7	9
Kunden					
Kunden-Net-Promoter-Score ^{9), 12)} (in %)	22,4	19,1	12,1	8,9	k. A.
Umwelt					
Treibhausgasemissionen (in kt)	455	500	545	485	490
Treibhausgasemissionen pro Mitarbeiter ⁶⁾ (in t)	6,0	7,3	8,3	7,9	9,0
Treibhausgasemissionen pro € Erlös (in g)	21,9	28,4	32,4	30,0	34,4
Energieverbrauch (in GWh)	965	920	910	860	860
Energieverbrauch pro Mitarbeiter ⁶⁾ (in kWh)	12.500	13.400	13.900	14.000	15.700
Energieverbrauch in Rechenzentren (in GWh)	249	179	173	160	154
Energieverbrauch in Rechenzentren pro Mitarbeiter ^{6), 10)} (in kWh)	k. A.	k. A.	2.633	2.598	2.824
Energieverbrauch in Rechenzentren pro € Erlös ¹¹⁾ (in kWh)	12	10	k. A.	k. A.	k. A.
Anteil erneuerbarer Energien (in %)	100	100	43	51	32

¹⁾ Die Werte der Geschäftsjahre 2011 bis 2015 sind nach IFRS berechnet, sofern nicht anders vermerkt.

²⁾ Die Werte aus 2012 und 2011 sind nicht verfügbar.

³⁾ Summe von kurzfristigen und langfristigen Verbindlichkeiten.

⁴⁾ Für das Jahr 2015 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2015.

⁵⁾ Durchschnittliche jährliche Rendite. Dividenden reinvestiert.

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 im Rechenzentrum 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⁾ Der Kunden NPS Wert für 2015 ist nur eingeschränkt mit dem Vorjahreswert vergleichbar.

¹³⁾ Der BHCI wurde für das Jahr 2014 auf Basis zweier Fragen zum Thema Work-Life Balance innerhalb der Mitarbeiterbefragung neu berechnet.

Glossar

A

AA1000 AccountAbility Principles Standard (AA1000APS) – Rahmenwerk für Unternehmen, um Nachhaltigkeitsthemen 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.

Africa Code Week – Von der SAP geleitete CSR-Initiative, die 2015 gemeinsam mit Partnern ins Leben gerufen wurde. Ziel der jährlich geplanten Veranstaltungsreihe ist es, Kindern und Jugendlichen in afrikanischen Ländern digitales Know-how zu vermitteln und Interesse an einer beruflichen Laufbahn in der Softwareentwicklung zu wecken.

Americas' SAP Users' Group (ASUG) – Gemeinnützige Organisation von 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 140.000 Anwendern bei 3.700 Unternehmen in mehr als 17 Branchen im SAP-Kunden- und -Partnernetz.

Analyselösungen von SAP – Kategorie von Softwarelösungen, die Kunden 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. Analyselösungen umfassen die Bereiche Business Intelligence, Enterprise Performance Management und Governance, Risikomanagement und Compliance.

Ariba – Siehe SAP Ariba

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

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.

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.

Branchenportfolios – Softwareportfolios der SAP, die auf die Geschäftsanforderungen von 25 verschiedenen Branchen ausgerichtet sind.

Branchensegment – Wirtschaftlicher Teilsektor innerhalb einer Branche, der durch eine Wertschöpfungskette, durch Geschäftsprozesse sowie durch Produkte und Dienstleistungen gekennzeichnet ist, die typisch für alle Unternehmen in diesem Teilsektor sind. Beispiele sind Agribusiness und die Papier- und Verpackungsindustrie.

Build – Cloudbasiertes Designtool von SAP, mit dem App-Designer und Fachexperten interaktive Prototypen zusammensetzen, auf einfache Weise präziseres Feedback von Anwendern sammeln und eine schnelle Entwicklung sicherstellen können.

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 Cloud-Servicemodell.

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. In diese Kategorie fallen SAP- und SAP-SuccessFactors-Angebote.

Cloud-Servicemodell – Modell, bei dem Cloud-Services als Infrastructure as a Service (IaaS), Platform as a Service (PaaS) oder Software as a Service (SaaS) angeboten werden.

Concur Technologies – Anbieter von integrierten Lösungen für Reisemanagement und Reisekostenverwaltung, der 2014 von der SAP übernommen wurde. Über das weltweit größte Geschäftsnetzwerk für Reisemanagement und das integrierte System der Concur-Plattform können Kunden Geschäftsprozesse, Ressourcen und Reisekosten in der Cloud steuern.

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.

D

Dematerialisierung – Bezeichnet die Verringerung des Verbrauchs an Material, das für die Erzeugung von Produkten oder die Erbringung von Dienstleistungen benötigt wird. Die SAP erzielt diesen Effekt durch eine höhere Effizienz bei der Materialnutzung, beispielsweise durch doppelseitiges Ausdrucken oder den verstärkten Einsatz von Online-Konferenzsystemen zur Reduzierung von Geschäftsreisen.

Digitaler Kern – Integriertes System, mit dem Kunden zukünftige Geschäftsergebnisse in der digitalen Wirtschaft vorhersagen, simulieren und planen können. Die SAP bietet die Suite SAP S/4HANA als digitalen Kern an. Kunden verfügen damit über einen Rahmen, um sämtliche Geschäftsprozesse ihres Unternehmens – wie Finanzmanagement, Beschaffung, Vertrieb, Bestandsführung, Projektmanagement und Management des Produktlebenszyklus – in der Cloud zu steuern. Unternehmen erhalten dadurch in Echtzeit den erforderlichen Überblick über alle geschäftskritischen Prozesse und die Prozesse rund um Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, große Datenmengen und das Internet der Dinge.

Durchgängige Lösung – Softwarelösung, 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 Softwareprodukte, Instanzen und/oder Lizenzmaterial umfassen. Sie bilden einen betriebswirtschaftlichen Bereich mit einem umfassenden Wertversprechen ab. Siehe Unternehmenspriorität.

E

Ecosystem – Netz, das die SAP, ihre Kunden und Partner umfasst und den Nutzen, den die SAP ihren Kunden bietet, vergrößert. Kunden profitieren von gebündeltem Fachwissen aus Communitys, innovativen Partnerlösungen und branchenführenden Methoden für die gemeinsame Entwicklung von Innovationen und die Zusammenarbeit. Dadurch können sie den größtmöglichen Nutzen aus ihren Investitionen in SAP-Software ziehen.

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 – Summe der gesamten Energie, die durch die Geschäftstätigkeit der SAP verbraucht wird, einschließlich Energie aus erneuerbaren Energiequellen und Energie, die von externen Rechenzentren verbraucht wird, die unsere Cloud-Angebote bereitstellen.

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, Erd-

wärme 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.

EU Access von SAP – Service, mit dem Kunden bei Bedarf den Zugriff auf Kundendaten einschränken können, wenn Wartungsleistungen oder Service- und Supportleistungen durch Anbieter außerhalb der Europäischen Union erbracht werden. Kunden können somit sicherstellen, dass Unternehmensrichtlinien, lokale gesetzliche Vorschriften oder Auflagen im Rahmen der Branchenregulierung eingehalten werden.

F

Fieldglass – Von der SAP im Mai 2014 übernommenes Unternehmen, das mittlerweile vollständig integriert ist. Unsere Lösungen für die Verwaltung externer Mitarbeiter werden unter der Marke SAP Fieldglass vertrieben. Siehe SAP Fieldglass.

Frauen in Führungspositionen – Im engeren Sinne der Anteil von Frauen in Führungspositionen (Frauen als Teamleiter und Frauen im mittleren und oberen Management) auf Grundlage der Gesamtzahl der Führungskräfte und nicht der Vollzeitbeschäftigten.

Fußabdruck eines Produkts – Umwelteinfluss von Produkten, Prozessen oder Dienstleistungen durch Produktion, Nutzung und Entsorgung.

G

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.

Global Compact der Vereinten Nationen (UN Global Compact) – Initiative für Unternehmen, die sich verpflichten, ihre Geschäftstätigkeiten und Strategien an zehn universell anerkannten Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung auszurichten.

Global 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) – SAP-Organisation, die seit Mitte 2014 für alle Geschäftsbeziehungen mit SAP-Partnern

verantwortlich ist. Sie umfasst das ehemalige 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.

Global Service & Support (GSS) – SAP-Organisation, die für den gesamten globalen und regionalen Service, Support und die Beratung zuständig ist. Sie verantwortet außerdem das Portfoliomanagement, die Wartungsleistungen, mobile Services, die Entwicklung von Best Practices für Services und Lösungen, die Entwicklung von Lerninhalten, globale Customer Center of Expertise sowie das Management von SAP-Anwendergruppen und SAP University Alliances. Sie beinhaltet auch die ehemalige Organisation SAP Active Global Support. GSS berät SAP-Kunden und hilft ihnen mit dem umfassenden Portfolio SAP Service and Support, SAP-Lösungen einzuführen, einzusetzen und zu optimieren. Siehe SAP Service and Support.

Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol) – Das am meisten genutzte internationale Berechnungsinstrument zur Erfassung, Quantifizierung und Kontrolle von Treibhausgasemissionen.

H

Hadoop – In Java programmiertes Framework, das die Verarbeitung großer Datenmengen in einer verteilten Umgebung unterstützt und Teil des Apache-Projekts der Apache Software Foundation ist. Als Open-Source-Technologie ist Hadoop ein effizientes verteiltes Dateisystem, das die Analyse und Verarbeitung riesiger Datenmengen aus einer Vielzahl strukturierter und unstrukturierter Quellen ermöglicht. Mit der Software SAP Distribution for Hadoop bietet die SAP eine Distribution von Apache Hadoop, das von Hortonworks entwickelt wird.

Hybrid 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. Auch Betriebsmodell Hybrid Cloud genannt.

Hybride Systemlandschaft – Kombination aus On-Premise- und einem oder mehreren Cloud-Betriebsmodellen. Wird auch als On Premise to Cloud oder hybride Umgebung bezeichnet.

hybris – Siehe SAP Hybris

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, bedeutet Inklusivität die Einbindung von Stakeholdern bei der Entwicklung und Umsetzung einer verantwortlichen und strategischen Reaktion auf Herausforderungen der Nachhaltigkeit.

In-Memory Computing – Bedeutender Fortschritt in der Informationstechnologie, der für bahnbrechende Veränderungen bei der Verarbeitung, Analyse und Speicherung von Daten sorgt. Die Haltung der Daten im Hauptspeicher statt in relationalen Datenbanken ermöglicht eine wesentlich schnellere Datenverarbeitung. Zudem kombiniert In-Memory Computing die hohe Leistungsfähigkeit parallel arbeitender Prozesskerne mit kostengünstigeren Serversystemen. Die herkömmliche IT-Infrastruktur aus Hardware, Middleware und Software, bei der es durch festplattenbasierte relationale Datenbanken zu Engpässen kommen kann, wird damit grundlegend verändert.

In-Memory-Datenbank – Datenbank, die alle aktiven Datensätze im Hauptspeicher statt auf der Festplatte behält. Der Zugriff auf In-Memory-Datensätze erfolgt wesentlich schneller als das Aufrufen der Datensätze von der Festplatte, sodass die Performance deutlich steigt. SAP HANA ist die bahnbrechende Datenbank der SAP, mit der Unternehmen von In-Memory Computing profitieren können. Siehe SAP HANA.

ISO 14001 – Norm für Umweltmanagementsysteme, die praktische Hilfen für Unternehmen und Organisationen bietet, damit sie ihre Umweltauswirkung erfassen und kontrollieren sowie ihre Umweltleistung konstant verbessern können.

K

Katalysatoreffekt – Verringerung von Treibhausgasemissionen und Erhöhung von Energieeinsparungen in der gesamten Wirtschaft durch innovative Technologien der Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche.

Kennzahl – Leistungskennzahl, für die Schwellenwerte definiert werden und gegenüber der eine Validierung durchgeführt wird.

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

Leadership Trust Score – Kennzahl, die als Net Promoter Score (NPS) berechnet wird und sich aus unserer jährlichen Mitarbeiterbefragung ergibt. Sie dient dazu, zu untersuchen, wie es weltweit um das Vertrauen der Mitarbeiter in unsere Führungskräfte bestellt ist. Wir messen damit unser Engagement für ein vertrauensvolles Arbeitsumfeld. Ziel ist es, mit dieser Kennzahl das Verantwortungsbewusstsein unserer Führungskräfte und der Geschäftsführung weiter zu schärfen.

Line of Business (LoB) – Interne Organisationseinheit oder übergeordneter 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.

Live Business – Kampagnengrundlage und -botschaft der SAP. Sie beschreibt unsere Vision eines nahtlos agierenden digitalen Unternehmens, das Kunden ermöglicht, ihre Abläufe zu vereinfachen indem sie in Echtzeit auf Geschäftsdaten reagieren, aus diesen neue Erkenntnisse gewinnen, ihre Strategie entwickeln, und Prognosen erstellen.

Lösung – Flexible Kombination aus Softwareprodukten und Technologie, die es Kunden ermöglicht, eine geschäftliche Herausforderung zu bewältigen oder eine Geschäftsgelegenheit zu nutzen. SAP-Lösungen können Best-Practice-Prozesse beinhalten und durch Beratung und laufenden Support unterstützt werden. Weiterhin können sie um Anwendungen und Services von Partnern erweitert und ergänzt werden.

M

Managed Cloud – Betriebsmodell, bei dem Ressourcen für einen einzelnen Kunden über ein VPN bereitgestellt werden. Die Infrastruktur wird vom Cloud-Anbieter in seinem Rechenzentrum verwaltet und betrieben. SAP HANA Enterprise Cloud ist der Managed-Cloud-Service 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 Lösungen von SAP – Schaffen die Voraussetzungen für das mobile Unternehmen und bieten eine nahtlose Anbindung an die zentralen Anwendungen unserer Kunden. Das 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

One4 – Das Projekt One4

(www.sapsponsorships.com/categories/one4-project) ist eine von der SAP geleitete Initiative, die im November 2015 mit dem Ziel ins Leben gerufen wurde, verschiedene soziale Hilfsprojekte zu unterstützen. Das erste Projekt wird gemeinsam mit der Band Imagine Dragons, Apple und dem Plattenlabel KIDinaKORNER/Interscope durchgeführt. Die Einnahmen kommen dem Flüchtlingshilfswerk der Vereinten Nationen zugute.

On Premise – Betriebsmodell, bei dem die erworbenen Softwarelizenzen auf dem Server des Kunden implementiert werden. Der Kunde verwaltet und kontrolliert die Software.

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 zwölf 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 gegenüber herkömmlichen Technologieplattformen wie einfachere Verwaltung, geringeren Aufwand und bessere Unternehmensinformationen.

Private Cloud – Betriebsmodell, bei dem Ressourcen für einen einzelnen Kunden über das Internet bereitgestellt werden. Die Infrastruktur wird vom Kunden, einem Drittanbieter oder beiden verwaltet und betrieben und befindet sich beim Kunden, beim Cloud-Anbieter oder bei einem Drittanbieter.

Public Cloud – Bietet Anwendern Zugriff auf die Softwareanwendungen eines 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.

R

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.

Rechenzentrum – Einrichtung, in der Computersysteme und dazugehörige Komponenten untergebracht sind.

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 und -Services 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 drastisch vereinfachen kann.

S

SAP Activate – Modell für die Einführung von Innovationen für SAP S/4HANA, das SAP Best Practices, eine Methodik und geführte Konfiguration in Verbindung mit einer Referenzlandschaft kombiniert. Die Methodik SAP Activate ist die SAP-Richtlinie für die Implementierung von Lösungen mit SAP S/4HANA sowie Erweiterungen, Upgrades oder gemeinsame Innovationen. Sie ermöglicht eine kosteneffiziente, flexible und schnelle Bereitstellung der SAP-Lösung für den Kunden in der Cloud, lokal (On Premise) oder in einer hybriden Umgebung.

SAP ActiveEmbedded – Erweitertes Angebot für Lösungsoptimierungen und eine schnellere Einführung von Technologien ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs der Kunden.

SAP Active Global Support (SAP AGS) – Siehe Global Service & Support

SAP Anywhere – HTML5-Lösung, die in der Cloud betrieben wird und auf kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern ausgerichtet ist, die ihre Interaktionen mit Kunden nahtlos und

kosteneffizient in einem einzigen Front-Office-System verwalten müssen. Die Lösung kann über einen Webbrowser auf einem Desktop, Laptop oder Mobilgerät genutzt werden und bietet ein einheitliches Käuferlebnis mit nahtloser Integration sämtlicher Marketing-, Vertriebs- und Handelsaktivitäten. Siehe auch SAP SME Solutions.

SAP API Management – Cloud-Angebot, das Kunden hilft, ihre Programmierschnittstellen zu verwalten. Auch als On-Premise-Edition verfügbar.

SAP Ariba – Kategorie von Angeboten, die aus der Übernahme von Ariba im Oktober 2012 entstanden sind. Alle cloud-bezogenen Beschaffungslösungen von SAP und Ariba sind nun unter der Marke SAP Ariba vereint. Ariba, ein Unternehmen der SAP, agiert weiterhin als eigenständige Geschäftseinheit. Ariba-Lösungen für Beschaffung, Finanzwesen und Sourcing sowie das Ariba Network werden zurzeit weiter unter den ursprünglichen Ariba-Angebotsnamen geführt.

SAP Asset Intelligence Network – Von der SAP betriebenes Cloud-Netzwerk auf Subskriptionsbasis, über das Hersteller, Anlageneigentümer, Betreiber, Regulierungsbehörden und Dienstleister miteinander Informationen austauschen können. Das Netzwerk kann auch Instandhaltungs- und Serviceanwendungen bereitstellen.

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 – Anpassbare cloudbasierte Softwarelösung, die in der Cloud bereitgestellt wird und sich an wachsende mittelständische Unternehmen und Tochtergesellschaften großer Unternehmen richtet. 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 – Softwareanwendungen, die die Voraussetzungen für eine umfassende Geschäftsprozessplattform schaffen, mit der Unternehmen ihre Geschäfts- und IT-Strategie umsetzen und optimieren können. Mit diesen Anwendungen haben Unternehmen die einzigartige Möglichkeit, ihre zentralen Geschäftsprozesse mit modularer Software abzuwickeln, die mit anderer Software von SAP und von Drittanbietern kompatibel ist. 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 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 City Connect – Lösung, die Stadtverwaltungen und Kleinunternehmern neue Möglichkeiten bei der Fremdenverkehrs- und Stadtteilentwicklung erschließt, zum Beispiel durch Lenkung von Besucherströmen und Veranstaltungsabonnements. Teil der Initiative SAP Future Cities. Siehe SAP Future Cities.

SAP Cloud for Analytics – Intuitive Cloud-Lösung, die Finanzplanung und Analysen einfacher macht. Leistungsstarke, leicht zu bedienende Funktionen unterstützen sowohl Modellierung als auch Analysen und Datenintegration. Zum Anwendungsumfang zählen auch integrierte Funktionen für die Zusammenarbeit, mobile Funktionen und kalenderbasiertes Event-Management. Vormalig unter dem Namen SAP Cloud for Planning 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. Für kleine und mittlere Unternehmen ist eine Edge-Edition verfügbar.

SAP Cloud for Planning – Siehe SAP Cloud for Analytics

SAP Cloud powered by SAP HANA – Sämtliche SAP- und SAP-SuccessFactors-Angebote, 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 die SAP HANA Cloud Platform. 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 Communities, die Informationen und zuverlässige Ressourcen bereitstellen und gemeinsame Innovationen ermöglichen. Siehe auch SAP Developer Network und SAP University Alliances.

SAP Custom Development – SAP-Organisation, die sich auf die Entwicklung individueller Softwarelösungen spezialisiert hat. Diese decken die spezifischen Anforderungen von Kunden ab und lassen sich nahtlos an vorhandene SAP-Software anbinden. Dabei greift die Organisation auf neueste Entwicklungen der SAP zurück, insbesondere auf SAP HANA. So kann SAP Custom Development den individuellen Kundenanforderungen gerecht werden und größtmöglichen Mehrwert liefern. Siehe Kundenspezifisches Entwicklungsprojekt.

SAP 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 Digital – Integrierter Geschäftsbereich, der dafür zuständig ist, E-Commerce-Lösungen und digitale Angebote für Anwender bereitzustellen, die SAP-Software in einer einfachen Online-Interaktion entdecken, testen, kaufen, implementieren und erneuern wollen.

SAP Digital Boardroom – Angebot, das 2015 auf der SAPPHIRE NOW als „Boardroom Redefined“ vorgestellt wurde und zeigt, wie sich Vorstandsetage, Standorte und Geräte im Kontext eines Echtzeitunternehmens zusammenführen lassen. Mit dieser zukunftsweisenden Lösung, die auf SAP HANA basiert, Daten aus der Suite SAP S/4HANA nutzt und auf der Lösung SAP Cloud for Analytics aufsetzt, können Führungskräfte Entwicklungen überwachen und simulieren und Veränderungen in der digitalen Wirtschaft vorantreiben. Siehe SAP Cloud for Analytics.

SAP Digital Customer Engagement – Skalierbare Lösung für die Kundeninteraktion, die auf Basis von Cloud-Subskriptionen angeboten wird und speziell für einzelne Nutzer und kleine Teams gedacht ist. Sie führt Funktionen für Vertrieb, Kundenservice, Marketing und Reporting mit Möglichkeiten zur Integration, Zusammenarbeit und Personalisierung zusammen. Vertriebsteams sind dadurch in der Lage, effizienter zu verkaufen und zu agieren und wirkungsvoller zusammenzuarbeiten.

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 Präsenzschiulung, als E-Learning oder als virtuelles Klassenzimmer (live über das Internet übertragene Veranstaltung). Dies beschleunigt die Wissensvermittlung, reduziert Kosten und ermöglicht schnellere Zertifizierungen, um so insgesamt zu einer höheren Qualität der Weiterbildung beizutragen.

SAP Enterprise Support – Services, die proaktiven Support zusätzlich zu sämtlichen Leistungen von SAP Standard Support bieten. Zu diesen proaktiven Supportleistungen zählt eine Reihe von Werkzeugen, Prozessen und Services, die kontinuierliche Verbesserungen, ein umfassendes Anwendungsmanagement über den gesamten Lebenszyklus von Softwarelösungen, konti-

nuerliche 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 Central Component (SAP ECC) – Hauptsoftwarekomponente in der Anwendung SAP ERP

SAP Exchange Media (SAP XM) – Neue private Werbeplattform auf Basis von SAP HANA (<http://sapexchange.media/>), die digitale Werbung in Echtzeit unterstützt und Werbetreibenden, Verlagen und Verbrauchern hilft, ihren Werbeerfolg zu maximieren.

SAP Fieldglass – Kategorie von Angeboten, die aus der Übernahme von Fieldglass entstanden sind und Unternehmen ein komplettes Personalmanagement ermöglichen, das externe und fest angestellte Mitarbeiter umfasst. SAP-Fieldglass-Lösungen umfassen zurzeit SAP Fieldglass Approvals, SAP Fieldglass Contingent Workforce Management, SAP Fieldglass Services Procurement, SAP Fieldglass Vendor Management und SAP Fieldglass Worker Profile Management. Siehe Fieldglass

SAP Financing – Siehe SAP Payment Service

SAP Fiori – Gruppe erweiterbarer HTML5-Anwendungen für wichtige Benutzerrollen, die auf der Basis von Responsive-Design-Prinzipien eine einheitliche Benutzerführung über alle Geräte bietet. Die Anwendungen von SAP Fiori richten sich an alle Mitarbeiter von SAP-Kunden und bilden die gängigsten Geschäftsfunktionen wie die Freigabe von Arbeitsabläufen, das Nachschlagen von Informationen und Self-Service-Aufgaben ab. Mit einem kostenlosen Launchpad können Nutzer über einen zentralen Einstiegspunkt auf ihre SAP-Fiori-Anwendungen zugreifen.

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, Auftrags- erfassung, 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 Foundation for Health – Grundlagensoftware auf Basis von SAP HANA für die Anforderungen IT-gestützter personalisierter Medizin. Bietet Gesundheitsdienstleistern ein gemeinsames Datenbankschema, praktische Librarys und Algorithmen und bildet in Verbindung mit der Plattform SAP HANA (gesonderte Lizenz erforderlich) die Grundlage für vielfältige Gesundheitsanwendungen und Eigenentwicklungen.

SAP Future Cities – Oberbegriff für eine Initiative, die weltweit auf Kommunal- und Stadtverwaltungen ausgerichtet ist. Sie umfasst Vision, Strategie und Lösungen für „Smart Urban Management“ sowie ein durchgängiges Angebot an SAP-Lösungen für Behörden, um das Leben der Bürger zu verbessern und nachhaltiges urbanes Wohnen zu verwirklichen. Siehe SAP City Connect.

SAP Global Managing Board – Erweitertes Führungsgremium, das im Mai 2012 vom SAP-Vorstand eingerichtet wurde und es dem Unternehmen ermöglicht, 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. Das Gremium 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. Softwareprodukte, die für SAP HANA entwickelt wurden, sind speziell dafür konzipiert oder

wurden angepasst, um die erweiterten Funktionen der Plattform SAP HANA zu nutzen.

SAP HANA App Center – Zentraler Online-Marktplatz (www.sapappcenter.com), der Kunden, Partnern und Entwicklern ermöglicht, auf Basis der SAP HANA Cloud Plattform entwickelte Anwendungen zu finden, zu kaufen und zu verkaufen. Ist mit dem SAP Store verlinkt, in dem die Transaktionen abgewickelt werden. Früher unter dem Namen SAP HANA Marketplace bekannt.

SAP HANA Cloud Integration – Technologie, die Cloud-Lösungen mit On-Premise-Software von SAP oder Drittanbietern integriert. Sie basiert auf einer mehrmandantenfähigen Cloud-Infrastruktur und erlaubt Kunden, ihre Geschäftsprozesse und -daten in einer sicheren, zuverlässigen Umgebung zusammenzuführen.

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. Die SAP HANA Cloud Platform, für die eine eigene Lizenz erworben werden muss, ist Teil der SAP Cloud powered by SAP HANA.

SAP HANA Cloud Platform for the Internet of Things – Version der SAP HANA Cloud Platform, die eine breite Vernetzung und Integration der Plattform SAP HANA mit SAP-Lösungen für das Internet der Dinge ermöglicht. Sie bietet Funktionen für das Gerätemanagement, die Überwachung von Remotegeräten, Daten und Kennzahlen, die Gerätemodellierung sowie die Geräte- und Anwendungsentwicklung.

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 für den 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 HANA Vora – In-Memory-Engine für massiv verteilte Datenverarbeitung in Hadoop, die einfache, geschäftsorientierte Scale-out-Funktionen für die Verarbeitung von Daten bietet. Erlaubt es mithilfe der Plattform SAP HANA, verteilte Hadoop-Daten zusammen mit Unternehmensdaten zu analysieren.

SAP Health Engagement – Software, die Interaktionen zwischen einzelnen Personen, Ärzten oder Gesundheitsdienstleistern ermöglicht, um Ärzten und Patienten die Überwachung ihrer Gesundheit zu erleichtern.

SAP Health Link – Cloud-Lösung, die Ärzten und Life-Science-Unternehmen ermöglicht, Vitaldaten von Patienten abzurufen und zu analysieren. Die Daten werden über die App SAP Health Link zur Verfügung gestellt.

SAP Hybris – Einheitliche Marke, die aus der Übernahme von hybris im August 2013 entstanden ist. Alle E-Commerce-Lösungen von SAP und hybris sind nun unter der Marke SAP Hybris vereint. SAP-Hybris-Lösungen helfen Unternehmen, über jeden Interaktionspunkt, jeden Kanal und jedes Gerät mehr Produkte, Services und digitale Inhalte zu verkaufen. hybris, ein Unternehmen der SAP, agiert weiterhin als eigenständige Geschäftseinheit.

SAP Jam – Social-Software-Plattform, über die Vertriebsteams und interne Experten im Rahmen eines bestimmten Geschäftsabschlusses mit Kunden in Kontakt treten und kommunizieren können. Kunden können außerdem einfach Feedback geben und mitteilen, was ihnen wichtig ist, um die Geschäftsbeziehungen zu festigen. Verfügbar in den beiden kompatiblen Angeboten SAP Jam Collaboration und SAP Jam Communities.

SAP Learning Solution – Lernlösung, bestehend aus Lernportal, Lernmanagement-System, Autorenwerkzeugen und Content-Management-System. Individuelle Qualifizierungsmaßnahmen und strategische Personalentwicklung werden unterstützt.

SAP-Lösungen für den Mittelstand – Kategorie von Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen, die neben Funktionen für das Tagesgeschäft auch Business-Intelligence-Software enthalten. Sie umfasst zurzeit SAP SME Solutions, SAP-BusinessObjects-Edge-Lösungen, Edge-Editionen und bestehende SAP-Softwareprodukte und andere Services für den Mittelstand. Wie Großunternehmen suchen auch kleine und mittlere 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 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 Lumira – Software zur Datenvisualisierung, mit der Daten ohne Programmierung zusammengeführt, abgerufen und anschaulich dargestellt werden können.

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 – Premium-Support-Angebot von SAP, das speziell für Kunden konzipiert wurde, deren Geschäftstätigkeit individuellen Support für geschäftskritische Prozesse erfordert. Es umfasst ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Services, die die individuellen Anforderungen eines Kunden und alle Phasen der SAP-Lösung abdecken.

SAP Medical Research Insights – Lösung, die Forschern und Klinikern ermöglicht, Patientendaten in Echtzeit abzurufen, zu analysieren und im Rahmen der klinischen und biomedizinischen Forschung zu verarbeiten.

SAP Mobile – Kategoriebezeichnung, unter der alle mobilen SAP-Angebote gemeinsam kommuniziert werden. Dazu zählen jede Art von mobilen Anwendungen, Lösungen, mobiler Technologie und Plattform (einschließlich SAP Mobile Platform) sowie Lösungserweiterungen und Rapid Deployment Solutions.

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 Syco-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 Mobile Secure – Gruppe von Lösungen, die die Sicherheit von mobilen Geräten, Apps, Inhalten und Kommunikation gewährleisten und SAP Afaria, SAP Mobile Device Management, SAP Mobile Documents, SAP Mobile Place, SAP Enterprise Store und SAP App Protection by Mocana umfassen.

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 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 Online-Plattform, 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 Payment Service – Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen in strategischer Zusammenarbeit mit dem 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. Vormalig unter dem Namen SAP Financing angeboten.

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 – Name einer unabhängigen, von der SAP ausgegliederten Risikokapitalgesellschaft, die die Agilität eines Start-ups aufweist und Unternehmen ermöglicht, das globale SAP-Geschäftsnetz von Kunden und Partnern zu nutzen. Die Gesellschaft fördert gemeinsam mit renommierten Unternehmen und Risikokapitalgebern weltweit Unternehmen, die das Potenzial zu den Branchenführern von morgen haben. Vormals SAP Ventures.

SAP Predictive Analytics – Software für statistische Analysen und Data Mining, die ein intuitives Werkzeug für die Erstellung von Prognosemodellen und Visualisierungen bietet. Sie kombiniert Funktionen aus den ehemaligen Angeboten SAP Predictive Analysis und SAP InfitelInsight in einer Desktop-Installation und ermöglicht es Unternehmen, verborgene Erkenntnisse und Zusammenhänge in Daten zu entdecken, um zukünftige Ereignisse besser vorherzusagen.

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 R/2 – Betriebswirtschaftliche Software für Großrechner, die die SAP 1979 auf den Markt brachte; Vorläufer von SAP R/3

SAP R/3 – Betriebswirtschaftliche Software für Client-Server-Umgebungen, die die SAP 1992 auf den Markt brachte und die Komponenten für Personalwesen, Logistik, Finanzwesen, Vertrieb und andere Bereiche umfasste; Vorläufer von SAP ERP.

SAP Ramp-up – Programm der SAP, mit dem neue Anwendungsreleases in der Restricted-Shipment-Phase bei ausgewählten Kunden eingeführt werden.

SAP Rapid Deployment Solutions – Pakete aus vorkonfigurierter Software, fest umrissenen Services und speziellen Inhalten wie SAP Best Practices, Vorlagen, Werkzeugen und Unterstützung für Business User. Der Leistungsumfang sowie der Zeit- und Kostenrahmen stehen vorab fest. Die Lösungen lassen sich schnell installieren, sodass Kunden bereits nach nur zwölf Wochen wichtige Softwarefunktionen zur Verfügung stehen. Kunden profitieren von niedrigeren Implementierungskosten und einem unmittelbaren und spürbaren Mehrwert.

SAP 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 and Support – Portfolio, das Service- und Supportangebote der SAP umfasst, die eine vereinfachte Zusammenarbeit mit der SAP und Bereitstellung von Services sicherstellen. Die Angebote werden von der Organisation Global Service & Support bereitgestellt und helfen 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. Siehe Global Service & Support.

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 S/4HANA – Anwendungssuite der nächsten Generation, die im Februar 2015 eingeführt wurde und ausschließlich auf der Plattform SAP HANA als On-Premise- und Cloud-Edition angeboten wird. SAP S/4HANA wurde mit der rollenbasierten Benutzeroberfläche von SAP Fiori entwickelt. Es sind Cloud-Editionen für Marketing, Projektdienstleistungen und den kompletten ERP-Umfang verfügbar. Auch bekannt als SAP Business Suite 4 SAP HANA.

SAP S/4HANA Enterprise Management – Kernlösung, die alle geschäftskritischen Prozesse eines Unternehmens abbildet. Sie basiert vollständig auf der Plattform SAP HANA, wurde mit der Benutzeroberfläche von SAP Fiori entwickelt und wird in der Cloud oder als On-Premise-Lösung bereitgestellt. Die Lösung ist Kernelement der neuen SAP-S/4HANA-Lösungen für Geschäftsbereiche.

SAP S/4HANA Finance – Globale Finanzlösung, die auf SAP HANA basiert und maximale Freiheit bei der Wahl des Betriebsmodells (Cloud, On Premise, Hybridmodell) bietet. Sie ist Teil der modularen SAP-S/4HANA-Lösungen für Geschäftsbereiche.

SAP-S/4HANA-Lösungen für Geschäftsbereiche – Lösungen, die die Kernfunktionen der Lösung SAP S/4HANA Enterprise Management mit den Lösungen im SAP-Portfolio (On Premise und Cloud) für einzelne Geschäftsbereiche kombinieren.

SAP Simple Finance – Siehe SAP S/4HANA Finance

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. Eine Executive Edition von SAP Smart Business nutzt die erweiterten Anwendungsservices von SAP HANA, um große Datenmengen auf Detailebene in Echtzeit zu analysieren und der Geschäftsführung eine schnelle Entscheidungsfindung zu ermöglichen.

SAP SME Solutions – Teil des Portfolios von SAP-Lösungen für den Mittelstand. Es handelt sich im Wesentlichen um eine Produktfamilie für vier Angebote: SAP Anywhere, SAP Business One, SAP Business ByDesign und SAP Business All-in-One. Indem wir diese vier Angebote unter einem Oberbegriff zusammenfassen, konzentrieren wir uns auf ein Portfolio von Mittelstandsangeboten, das es unseren Kunden erleichtert, die beste Lösung für die Größe und Anforderungen ihres Unternehmens auszuwählen.

SAP Solution Extensions – Kategoriebezeichnung für Lösungserweiterungen, die von unabhängigen Partnern entwickelt werden und nahtlos in die SAP-Umgebung integriert werden können. Diese Anwendungen ergänzen die SAP-Software unserer Kunden durch neue, lösungs- und branchenübergreifende Funktionen. Den ausgewählten Partnerprodukten wird die Marke „SAP“ vorangestellt. Vertrieb und Support erfolgen durch SAP und Partner.

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 Sports One – Lösung, die verschiedene Webanwendungen (Match Insights, Player Fitness, Scouting Insights, Team Manager und Training Planner) und mobile Anwendungen (SAP Player Fitness, SAP Team One) umfasst. Sie wurde auf der SAP HANA Cloud Plattform entwickelt und bietet Sportvereinen die erforderlichen Werkzeuge für das Team-Management, um effektiv agieren zu können.

SAP Standard Support – Supportangebot, das Unterstützung bei technischen Problemen sowie der Wartung und Integration 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 Store – Öffentlicher Online-Shop (www.sapstore.com), über den Nutzer nach kostenlosen Testversionen und SAP-Lösungen, Services, mobilen Anwendungen und Demos von SAP und Partnern suchen und sie herunterladen und kaufen können.

SAP SuccessFactors – Einheitliche Marke, die aus der Übernahme von SuccessFactors im August 2013 entstanden ist. Alle Cloud-Lösungen für das Personalmanagement von SAP und SuccessFactors sind nun unter der Marke SAP SuccessFactors vereint. SAP-SuccessFactors-Lösungen helfen Unternehmen, über jeden Interaktionspunkt, jeden Kanal und jedes Gerät mehr Produkte, Services und digitale Inhalte zu verkaufen. SuccessFactors, ein Unternehmen der SAP, agiert weiterhin als eigenständige Geschäftseinheit.

SAP SuccessFactors Employee Central – HR-Software, die die Grundlage der SAP SuccessFactors HCM Suite bildet und als Service sicher in der Cloud zur Verfügung gestellt wird. Als zentrales globales HR-System bietet sie einen kompletten Überblick über die Mitarbeiter eines Unternehmens und kombiniert HR-Daten mit Talent-Management-Daten sowie leistungsstarken Analyse- und Social-Collaboration-Funktionen.

SAP 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.

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 Urban Matters – Siehe SAP Future Cities

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 – 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 SAP Anywhere. Siehe SAP SME Solutions.

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.

SuccessFactors – Siehe SAP SuccessFactors

T

Treibhausgasemissionen – Die Summe aller berechneten und ausgewiesenen Treibhausgasemissionen einschließlich erneuerbarer Energien und Abzügen, etwa durch Emissionsausgleiche.

U

Umweltauswirkung – Jede positive oder negative Veränderung der natürlichen Umwelt

W

Wartung – Support, der je nach Wartungsphase Support im Hinblick auf gesetzliche Änderungen, über SAP-Hinweise bereitgestellte Korrekturen, Support Packages, Hilfe bei Problemen sowie Zugriff auf Informationen und Online-Servicekanäle umfasst.

Wartungsstrategie – Gruppe von Regeln, die die Länge und die Konditionen der Wartung für Releases von SAP-Softwareprodukten bestimmen. Die Regeln können sich im Detail je nach Art der Anwendung unterscheiden.

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.

Finanzkalender

2016

29. März

Veröffentlichung des Integrierten Berichts der SAP

20. April

Zahlen zum ersten Quartal 2016

12. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

13. Mai

Zahlung der Dividende

20. Juli

Zahlen zum zweiten Quartal 2016

21. Oktober

Zahlen zum dritten Quartal 2016

2017

24. Januar

Vorläufige Zahlen für das Geschäftsjahr 2016

10. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

11. Mai

Zahlung der Dividende

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
Webseite www.sap.com

Die vollständigen Adressen sämtlicher Landesgesellschaften und Vertriebspartner der SAP finden Sie auf unsere 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
Webseite www.sap.com/investor

Presse

Tel. +49 6227 74 63 15
E-mail press@sap.com
Webseite www-sap.com/press

Finanz- und Nachhaltigkeitspublikationen

Alle Informationen über unsere wirtschaftliche, soziale und ökologische Leistung finden Sie im Integrierten Bericht der SAP 2015. Er ist im Internet unter www.sapintegratedreport.de veröffentlicht. Dieser Geschäftsbericht 2015 ist ein Auszug aus dem Integrierten Bericht der SAP 2015. Er enthält alle Informationen, die gemäß den Rechnungslegungs- und Offenlegungsstandards für uns verpflichtend sind.

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 SE
- Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften der Organmitglieder (Directors' Dealings)
- Einladungen und Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlungen
- Satzung der SAP SE
- Vereinbarung über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der SAP SE
- Deutscher Corporate Governance Kodex
- Entsprechenserklärung der SAP SE nach § 161 AktG zur Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter (Code of Business Conduct)
- Erklärung zur Unternehmensführung der SAP SE nach § 289a HGB
- Corporate-Governance-Bericht

Weitere Grundsätze und Richtlinien der SAP sind unter www.sap.com/corporate-de/sustainability veröffentlicht.

- SAP-Verhaltenskodex für Mitarbeiter
- Bekenntnis zu Menschenrechten
- SAP-Richtlinien für Arbeitssicherheit und Gesundheit
- SAP-Umweltpolitik
- SAP-Verhaltenskodex für Lieferanten
- SAP-Verhaltenskodex für Partner

Impressum

VERANTWORTLICH

SAP SE
Investor Relations

KONZEPT UND PROJEKTUNTERSTÜTZUNG

Kammann Rossi GmbH, Köln

REALISIERUNG

Dieser Bericht wurde mit SAP S/4HANA und
SAP Disclosure Management erzeugt

FOTOGRAFIE GLOBAL MANAGING BOARD

Andreas Pohlmann, München

DRUCK

ABC Druck, Heidelberg

COPYRIGHT

©2016 SAP SE
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

WARENZEICHEN

© 2016 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

