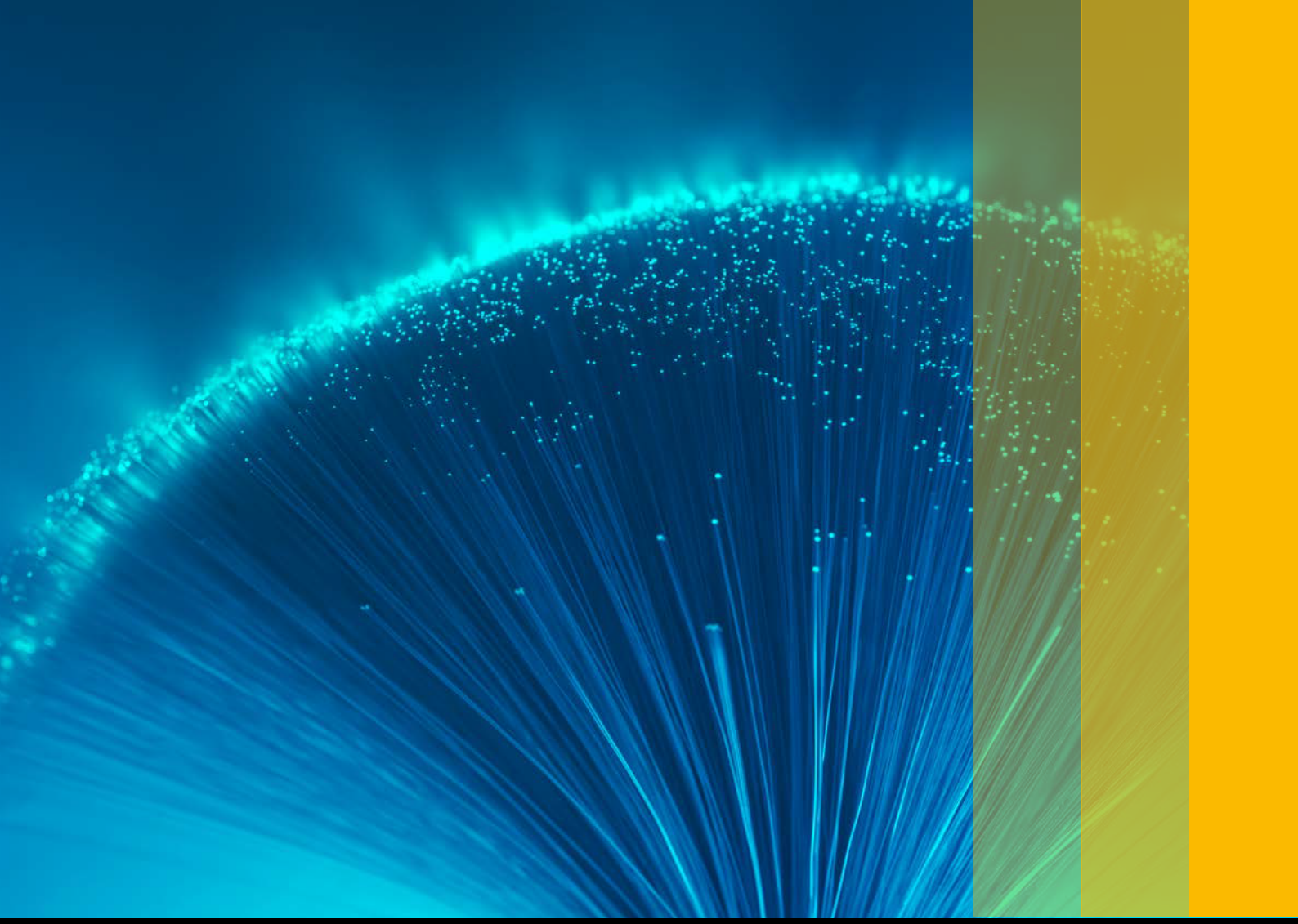


Januar–Juni 2018

Halbjahresbericht

INHALT

Vorbemerkungen	**3**
Konzernhalbjahreslagebericht	**4**
Konzernhalbjahresabschluss – IFRS	**24**
Anhang zum Konzernhalbjahresabschluss	**29**
Ergänzende Finanzinformationen	**51**
Allgemeine Informationen	**58**
Zusätzliche Informationen	**59**

Vorbemerkungen

Der Konzernhalbjahresbericht wurde unter Beachtung der Vorschriften des Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 16 „Halbjahresberichterstattung“ (DRS 16) aufgestellt. Die Finanzdaten im Halbjahresbericht der SAP SE und ihrer Tochterunternehmen haben wir, sofern sie nicht explizit als Non-IFRS-Kennzahlen gekennzeichnet sind, nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Dabei wurden die IFRS sowohl in ihrer vom IASB verlautbarten als auch in ihrer von der Europäischen Union übernommenen Fassung beachtet. Der Abschnitt *Ergänzende Finanzinformationen* enthält IFRS- und Non-IFRS-Finanzinformationen.

Der Konzernhalbjahresbericht erfüllt die Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) zum Halbjahresfinanzbericht und umfasst nach § 37w Abs. 2 WpHG einen Konzernhalbjahreslagebericht, einen verkürzten Konzernhalbjahresabschluss sowie die Versicherung der gesetzlichen Vertreter.

Dieser Halbjahresbericht führt den Konzernabschluss 2017 fort, stellt bedeutende Ereignisse und Geschäftsvorfälle des ersten Halbjahres 2018 dar und aktualisiert die prognoseorientierten Informationen sowie einige bedeutende nichtfinanzielle Kennzahlen des Konzernlageberichts 2017. Dieser Halbjahresbericht enthält nur Halbjahreswerte, unsere Quartalszahlen sind in der Quartalsmitteilung enthalten. Sowohl der Konzernabschluss 2017 als auch der Konzernlagebericht 2017 sind Teil unseres Integrierten Berichts 2017, der unter www.sapintegratedreport.de verfügbar ist.

Alle Informationen in diesem Konzernhalbjahresbericht sind ungeprüft, das heißt, sie wurden von einem Abschlussprüfer weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Konzernhalbjahreslagebericht

Strategie und Geschäftsmodell

Im ersten Halbjahr 2018 ergaben sich keine Änderungen an unserer Strategie und unserem Geschäftsmodell. Eine detaillierte Beschreibung hierzu finden Sie in unserem Integrierten Bericht 2017.

Produkte, Forschung und Entwicklung und Services

Im ersten Halbjahr 2018 haben wir mehrere Akquisitionen getätigt, um gezielt Chancen im Markt für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) zu nutzen. Wir haben weitere Innovationen entwickelt, unser Produkt- und Serviceportfolio vereinfacht und herausragende Lösungen hervorgebracht, um unsere Kunden auf ihrem Weg zum intelligenten Unternehmen zu unterstützen. Mit SAP C/4HANA präsentierten wir ein CRM-System der vierten Generation, das Kundenservice-Software von Grund auf verändern soll. SAP C/4HANA führt bestehende CRM-Cloud-Lösungen mit Anwendungen unserer neu akquirierten Unternehmen Callidus Software Inc. und Coresystems zu einem Angebot zusammen. Ziel ist es, Unternehmen zu helfen, Kunden fürs Leben zu gewinnen.

SAP Customer Experience revolutioniert das Kundenbeziehungsmanagement

Auf unserer Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW im Juni 2018 wurde mit SAP C/4HANA eine vereinheitlichte Cloud-Lösungssuite für das Management des Kundenerlebnisses vorgestellt. Die Suite führt die bisher unter der Marke SAP Hybris vertriebenen Cloud-Angebote sowie Angebote von Gigya, Callidus und Coresystems zusammen. Dadurch entstand ein vereinfachtes Portfolio mit einem konsistenten Namen, einem einheitlichen Benutzererlebnis und Integrationskonzept (über die SAP Cloud Platform) sowie integrierten intelligenten Technologien (über SAP Leonardo). Aufgrund dieser Änderungen wurden das Portfolio und die Mitarbeiter von SAP Hybris, Gigya und Callidus unter dem Namen SAP Customer Experience zusammengefasst. SAP C/4HANA besteht aus folgenden Cloud-Lösungen:

- **SAP Commerce Cloud** entstand aus dem führenden SAP-Hybris-On-Premise-Angebot und steht jetzt, wie vor Kurzem angekündigt, auch auf Basis von Microsoft Azure zur Verfügung. Mit der Lösung können Kunden das Einkaufserlebnis auf allen Kundenkanälen personalisieren.
- **SAP Customer Data Cloud** von Gigya besteht aus den drei eng miteinander integrierten Produkten SAP Customer Consent, SAP Customer Profile und SAP Customer Identify. Die Lösungen helfen Unternehmen, Verbraucher sicher über verschiedene Geräte und Kontaktkanäle hinweg zu identifizieren, ihre Genehmigungen und Einwilligungen zu verwalten sowie aus Daten einheitliche Kundenprofile zu erstellen, die in einer zentralen und sicheren Umgebung erhoben und analysiert werden. All dies trägt dazu bei, dass aus unbekannten Besuchern bekannte, loyale Kunden werden. Darüber hinaus sorgen die Lösungen für die Einhaltung vieler Aspekte der EU-Datenschutzgrundverordnung, ohne dass dies das Kundenerlebnis beeinträchtigt.
- **SAP Marketing Cloud** ist nun an SAP Commerce Cloud angebunden und hilft Marketingmitarbeitern, schnell auf die individuellen Bedürfnisse jedes Kunden einzugehen.
- **SAP Sales Cloud** verbindet die ehemalige Lösung SAP Hybris Cloud for Customer mit der Lösung SAP Hybris Revenue Cloud und den kürzlich erworbenen Callidus-Lösungen zur Konfiguration und Angebotsabgabe sowie zur Steuerung der Vertriebsleistung.
- **SAP Service Cloud** unterstützt die Automatisierung im Bereich Kundenservice und Verkauf von Serviceleistungen. Sie basiert auf der Lösung SAP Customer Engagement Center und der Service Core Option (von SAP S/4HANA) und wird ergänzt durch die Plattform des im Juni 2018 von der SAP übernommenen Unternehmens Coresystems.

SAP SuccessFactors

Mit SAP-SuccessFactors-Lösungen trägt SAP der wachsenden Bedeutung der Personalabteilung bei der Digitalisierung von Unternehmen Rechnung. Hierfür haben wir unter anderem die Lösung **SAP SuccessFactors Visa and Permits Management** vorgestellt, die die Suche nach Fachkräften auf dem internationalen Arbeitsmarkt vereinfacht. Zudem erhielt die Lösung SAP SuccessFactors Recruiting neue Funktionen für das **Candidate Relationship Management**, die Unternehmen noch umfassender dabei unterstützen, Spitzenkräfte zu gewinnen und einzustellen. Gleichzeitig wurde die SuccessFactors HCM Suite um neue, **erweiterte Funktionen für den Datenschutz** ergänzt. Damit soll die Einhaltung von Datenschutzvorschriften – unter anderem der EU-Datenschutzgrundverordnung – einfacher werden.

SAP Fieldglass

SAP Fieldglass stellte mit **SAP Fieldglass Digital Network** ein neues Netzwerk vor, über das Kunden die Beauftragung und die Verwaltung von externen Mitarbeitern (Freiberufler, Zeitarbeiter, selbständige Unternehmer und andere Dienstleister) neu gestalten können. Unter anderem profitieren Unternehmen von einem automatischen Abgleich von Lebensläufen, der auf maschinellem Lernen basiert, Lebensläufe von Kandidaten liest und abhängig von den geforderten Qualifikationen listet. Dadurch können Unternehmen die am besten passenden Kandidaten ermitteln und die Beauftragung von Mitarbeitern effizienter und schneller durchführen.

SAP Ariba

Der Schwerpunkt von SAP Ariba liegt weiterhin darauf, Kunden Informationen über ihre Ausgaben zur Verfügung zu stellen, die möglichst umfassend sind, mit intelligenten Technologien erhoben werden und auch die Einhaltung ethischer Standards berücksichtigen. Ein weiteres Ziel besteht darin, die wertschöpfenden SAP-Ariba-Lösungen für neue Märkte und Branchen anzubieten.

Die Lösung **SAP Ariba Spend Analysis** bietet neue Microservices, die mit künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen eine schnellere Klassifizierung von Rechnungsdaten ermöglichen. Mit dem Programm **SAP Ariba Snap** erhalten schnell wachsende Mittelstandsunternehmen skalierbare Optionen für die Einkaufslösungen von SAP Ariba. Das **Manufacturing Network** wird im Rahmen der Lösung SAP Digital Manufacturing Cloud zur Verfügung gestellt. Fertigungsunternehmen und Dienstleister können über dieses Netzwerk während des gesamten Fertigungsprozesses zusammenarbeiten. Die Lösung **SAP Sourcing Simulation and Optimization for Industries** hilft Unternehmen, Neuverhandlungen über Direktmaterialpreise mit bestehenden Lieferanten zu optimieren. Für die **SAP Ariba Strategic Sourcing Suite** wurden neue Funktionen für den Handel vorgestellt. Die Lösung **SAP Ariba Supplier Risk** stellt in Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen im Bereich Nachhaltigkeitsbewertung und Risikoanalysen – EcoVadis und Verisk Maplecroft – neue Informationen zur Verfügung, mit denen Kunden über 200 Risikoarten überwachen können.

SAP Concur

Die Innovationen von SAP Concur bringen Kunden bei ihrem Wandel zu intelligenten Unternehmen weiter voran und helfen ihnen, aus Reise-, Ausgaben- und Rechnungsdaten unmittelbare und aussagekräftige Echtzeiteinblicke zu gewinnen. Die Technologien von SAP Concur für das Reise-, Ausgaben- und Rechnungsmanagement nutzen maschinelles Lernen, künstliche Intelligenz (KI) und Analysenfunktionen, sodass Kunden Aufgaben automatisieren und mithilfe intelligenter Technologien mehr Transparenz, Effizienz und Kontrolle erreichen können. Darüber hinaus helfen sie ihnen, mehr Einsparungen zu realisieren sowie die Einhaltung von Vorgaben, die Mitarbeiterzufriedenheit und den Bedienkomfort zu verbessern.

Der Service **Concur Detect** sorgt im Rahmen der Lösung Concur Expense dafür, potenzielle Verstöße gegen Reisekostenrichtlinien aufzudecken. In Verbindung mit dem Service **Audit von SAP Concur** nutzt er die KI-Technologie von SAP-Concur-Partner AppZen für die Analyse von Belegen, Kreditkartentransaktionen und Buchungen. Der Webservice **Budget von SAP Concur** bietet eine ganzheitliche Übersicht über die Ausgaben von Mitarbeitern und somit Transparenz über die Budgets im Unternehmen. Mit dem Webservice **Concur Drive** lassen sich Entfernungen automatisch ermitteln. Er bietet somit eine Alternative zur Angabe der Entfernungskilometer durch den Mitarbeiter. **Expenselt von SAP Concur** ist ein vollintegrierter Service für die SAP Concur Mobile App, der bisher als separate mobile Anwendung unter dem Namen Expenselt Pro angeboten wurde. Er wandelt Belege in Positionen für die Reisekostenabrechnung um und schickt sie direkt an die Lösung Concur Expense.

SAP Cloud Platform

Mit unserem neuen nutzungsabhängigen Geschäftsmodell wird die Konfiguration und Nutzung von SAP-Cloud-Platform-Services einfacher. Über ein zentrales Cockpit können Kunden Cloud-Guthaben kaufen und Services aktivieren. Detaillierte Analysen geben einen klaren Überblick, wie viel Cloud-Guthaben verbraucht ist. Damit ist es für Kunden leichter, Services für ihre Anwendungen zu finden, zu kaufen und zu überwachen.

Auf unserer Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW wurde die allgemeine Verfügbarkeit von **Blockchain as a Service** angekündigt. Partner, Kunden und Entwickler können damit Unternehmensanwendungen auf Basis unterschiedlicher Blockchain-Technologien entwickeln. Darüber hinaus sind nun auch Lösungen für IoT und die digitale Logistikkette erhältlich, die durch Blockchain-Technologie erweitert sind.

Des Weiteren wurde bekannt gegeben, dass mit **SAP Conversational AI** unsere erste Entwicklungsumgebung für Bots allgemein verfügbar ist. Mit dem Service lassen sich Chatbot-Lösungen entwickeln, beispielsweise für den Kundendienst oder um jüngere Zielgruppen anzusprechen.

SAP HANA Data Management Suite

Auf unserer Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW wurde die **SAP HANA Data Management Suite** als Datengrundlage des intelligenten Unternehmens vorgestellt. Sie führt SAP HANA und SAP Data Hub zu einem nahtlosen Cloud-Dienst zusammen und bietet eine moderne und offene Umgebung zur Integration und zum Management von Daten. Die Suite wird die Entwicklung

datengestützter Anwendungen für Multi-Cloud- und hybride Umgebungen voranbringen.

IoT und digitale Logistikkette

Im April haben wir die SAP Digital Manufacturing Cloud präsentiert. Die Lösung richtet sich an Hersteller unterschiedlicher Größenordnungen in der Fertigungs- und Prozessindustrie und integriert über das Industrial Internet of Things Produktions- und Geschäftsabläufe in der erweiterten, digitalen Lieferkette.

SAP S/4HANA Cloud für intelligentes Produktdesign ermöglicht Kunden eine gemeinsame Sicht auf die Informationen digitaler Zwillinge (ein digitaler Zwilling ist ein digitales Modell, das eine Anlage darstellt) und gibt ihnen somit in Echtzeit Einblick in neue Produkte. Mit der Lösung lassen sich technische Unterlagen speichern, mit internen und externen Partnern austauschen und gemeinsam überprüfen.

SAP Predictive Engineering Insights macht durch seine laufenden, digitalen Live-Kontrollen und -Analysen physische Inspektionen überflüssig. Die Lösung kombiniert ein technisches Standardverfahren für die sensorbasierte Berechnung von Kräften, Belastungen und Materialermüdung mit einer leistungsfähigen 3D-Software, die Einblicke in die Geräte grafisch darstellt.

SAP Analytics Cloud

Im Mai haben wir Funktionen für Search-to-Insight-Abfragen vorgestellt, die über natürliche Sprache erfolgen. Damit können Anwender einfacher Informationen erhalten, indem sie an das System Fragen richten, das aus den vorhandenen Daten Antworten darauf erstellt. Darüber hinaus haben wir über 130 neue Daten-Konnektoren auf den Markt gebracht.

SAP Digital Business Services

SAP Digital Business Services unterstützt Kunden weiterhin dabei, sich zu intelligenten Unternehmen zu entwickeln und die Effizienz ihrer Prozesse zu verbessern. Im Laufe des Jahres 2018 haben wir das Portfolio weiter vereinfacht und die Angebote von SAP Digital Business Services in drei Kategorien unterteilt: Premiumerfolg, Projekterfolg und kontinuierlicher Erfolg.

Premiumerfolg

SAP MaxAttention wurde neu gestaltet und besteht nun aus einem ganzheitlichen Kooperationsmodell und einem umfassenden Serviceportfolio, um Kundenideen und -konzepte mit einem klaren Mehrwert umzusetzen. Das Angebot The New SAP MaxAttention bietet präzise fachliche und technische Unterstützung und umfasst nun:

- ein einheitliches Serviceportfolio, das alle SAP-Lösungen und Betriebsmodelle abdeckt,
- ein Team, das Kunden über ein ganzheitliches Kooperationsmodell mit klaren Zuständigkeiten unterstützt, und
- ein durchgängiges Servicemodell, das aus Services mit einem klaren Mehrwert und flexibler Nutzung besteht.

Projekterfolg

Mit unseren Projekterfolg-Services helfen wir Unternehmen, schneller und mit geringerem Risiko von SAP-Lösungen zu profitieren. Während der Implementierung können Kunden aus einem breiten Spektrum an Services wählen, das kürzlich erweitert wurde. Im Integrierten Bericht der SAP für das Jahr 2017 wurden bestehende Angebote – SAP Value Assurance und SAP Model Company – beschrieben. Inzwischen haben wir weitere Services in diese Portfoliokategorie aufgenommen.

- Mit **SAP Innovation and Advisory Services** führen wir Kunden durch den Innovationsprozess und helfen ihnen, einen Beitrag zur wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Entwicklung zu leisten sowie sich neue Chancen zu eröffnen. Über vereinfachte Angebote von SAP Leonardo Services unterstützen wir Kunden dabei, Ideen schnell in einen Prototyp umzusetzen und ihr Geschäftsmodell und ihre Prozesse umzugestalten.
- Im Rahmen von **SAP Advanced Deployment** fungiert die SAP als primärer Implementierungspartner und kann sich somit voll und ganz für den Projekterfolg des Kunden einsetzen. Der Service erfolgt in Form von SAP Activate, dem bewährten Modell zur Einführung von Innovationen, und wird an das spezielle Umstiegsszenario des Kunden angepasst. Mit SAP Advanced Deployment lässt sich somit die Implementierung eines leistungsfähigen und nachhaltigen digitalen Kerns schneller durchführen.

Kontinuierlicher Erfolg

Mit unseren Service- und Supportprogrammen, die fester Bestandteil aller Cloud-Angebote und für alle On-Premise-Installationen verfügbar sind, wollen wir Kunden ein erfolgreiches Arbeiten ermöglichen. Zwei dieser Programme – SAP Enterprise Support und SAP Preferred Success – wurden bereits im Integrierten Bericht der SAP für das Jahr 2017 vorgestellt. Wir haben diese nun um **Next-Generation Support Services** erweitert. Next-Generation Support Services bieten mehr Echtzeit-Kanäle für den Support, automatische Übersetzung sowie den Pilot-Service „Ask an Expert Peer“. Außerdem umfasst das Konzept unseren ersten Piloten für maschinelles Lernen, der Supportfälle mit Lösungen abgleicht.

Intelligente Werkzeuge und Plattformen

Auch bei der Implementierung von SAP-Lösungen setzen wir auf intelligente Werkzeuge und Plattformen, damit unsere Kunden sie schneller und einfacher durchführen können. Einige davon

wurden bereits im Integrierten Bericht der SAP für das Jahr 2017 beschrieben, beispielsweise SAP Transformation Navigator, SAP Readiness Check, SAP Solution Manager und SAP Innovation and Optimization Pathfinder. Diese haben wir kürzlich um den Service **Integration Content Advisor for the SAP Cloud Platform Integration** ergänzt. Nutzer können damit über Algorithmen für maschinelles Lernen B2B-Integrations-Content und Schnittstellen definieren, pflegen, bereitstellen und implementieren. Der Entwicklungsaufwand wird dadurch deutlich reduziert.

Akquisitionen

Im zweiten Quartal 2018 erwarb SAP Callidus Software Inc. und Coresystems AG als cloudbasierte Anbieter für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Die SAP ergänzt ihr Front-Office-Angebot durch die Akquisitionen von Callidus und Coresystems und baut das Portfolio zu einer intelligenten Customer Experience Suite aus, die herkömmliche CRM-Angebote übertrifft. Weitere Informationen finden Sie im Kapitel *Produkte, Forschung und Entwicklung und Services*, sowie unter *Textziffer (4)* im Anhang zum Konzernhalbjahresabschluss.

Mitarbeiter und gesellschaftliche Leistung

Unsere Mitarbeiter tragen entscheidend dazu bei, dass unsere Kunden ihren digitalen Wandel erfolgreich voranbringen können. Deshalb setzen wir alles daran, unseren Mitarbeitern in sämtlichen Phasen ihrer beruflichen Entwicklung Möglichkeiten zu bieten, ihr Wissen zu vertiefen und sich neue Kenntnisse anzueignen. Wir entwickeln unsere Personalstrategie weiter, um mit unseren Angeboten und Services der Personalabteilung den Mitarbeitern ein immer attraktiveres Arbeitsumfeld zu bieten. Der im Abschnitt *Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement* unseres Integrierten Berichts 2017 dargelegte Gesamtrahmen hat sich im ersten Halbjahr 2018 nicht wesentlich geändert.

Ein wesentlicher Faktor für unseren langfristigen Erfolg besteht darin, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, mit dem wir Spitzenkräfte für uns gewinnen und langfristig binden. Zum Ende des ersten Halbjahres 2018 lag die Mitarbeiterbindung mit 94,3 % (im Vergleich zu 94,7 % zum Ende des Vorjahreshalbjahres) weiterhin auf einem hohen Niveau. Die Mitarbeiterbindung wurde unter Berücksichtigung der neuen Definition berechnet (siehe Abschnitt *Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement* unseres Integrierten Berichts 2017) und die Zahl für die frühere Berichtsperiode an diese Definition angepasst. Mitarbeiterbindung definieren wir als Verhältnis der durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl abzüglich der von Mitarbeitern ausgehenden Austritte (Fluktuation) zu der durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

Neben unserem Ziel, den hohen Mitarbeiterengagement-Index auch 2018 zu halten, gehört es zu unseren nichtfinanziellen Zielen, die Vielfalt innerhalb der Belegschaft zu fördern. Ein besonderer Schwerpunkt liegt darauf, den Anteil von Frauen in Führungspositionen zu erhöhen. Ende 2017 hat unser Vorstand seine Verpflichtung zur Steigerung dieses Anteils um 1 Pp pro Jahr ausgeweitet, wodurch der Anteil von Frauen in Führungspositionen bis Ende 2022 30 % betragen soll. Zum Ende des ersten Halbjahres 2018 waren 25,8 % aller Führungspositionen bei der SAP mit Frauen besetzt, verglichen mit 25,0 % zum Ende des Vorjahreshalbjahres und 25,4% zum Jahresende 2017.

Zum 30. Juni 2018 beschäftigten wir, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte, 93.846 Mitarbeiter weltweit (30. Juni 2017: 87.114; 31. Dezember 2017: 88.543). Der Anstieg unserer Mitarbeiterzahl um 5.303 Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) setzt sich zusammen aus 3.279 Mitarbeitern, die sich aus organischem Wachstum ergeben, und 2.024 Mitarbeitern, die durch Akquisitionen hinzukamen. Insgesamt waren von allen Mitarbeitern, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte, 20.391 in Deutschland beschäftigt (30. Juni 2017: 19.375; 31. Dezember 2017: 19.845) und 20.138 in den USA (30. Juni 2017: 18.368; 31. Dezember 2017: 18.673).

Ökologische Leistung: Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen

In den vergangenen Jahren haben wir uns eingehend mit der Frage befasst, welche Wirkungszusammenhänge zwischen unserem Energieverbrauch, den damit verbundenen Kosten und den daraus resultierenden Umweltauswirkungen bestehen. Heute erfassen wir sowohl unseren unternehmensweiten Energieverbrauch als auch die Treibhausgasemissionen unserer gesamten Wertschöpfungskette. Unseren Berechnungen zufolge haben uns unsere Initiativen zur Verbesserung der Energieeffizienz in den letzten drei Jahren zu einer kumulativen Kostenvermeidung in Höhe von 212 Mio. € verholfen (verglichen mit den hochgerechneten Kosten, die ohne diese Maßnahmen entstanden wären). Von diesen Kosten wurden allein 45,4 Mio. € in diesem Jahr vermieden.

Es ist unser erklärtes Ziel, bis 2025 klimaneutral zu werden. Die Treibhausgasemissionen der SAP beliefen sich im ersten Halbjahr 2018 auf insgesamt 175 Kilotonnen CO_2, verglichen mit 155 Kilotonnen im ersten Halbjahr 2017. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf eine Zunahme unserer Geschäftsflüge im zweiten Quartal 2018 gegenüber dem zweiten Quartal 2017 zurückzuführen.

Die Berechnung unserer Emissionen pro Mitarbeiter und pro Euro Umsatz gibt uns Aufschluss darüber, wie effizient wir auch

bei einem weiteren Wachstum unseres Unternehmens sind. Zum Ende des ersten Halbjahres 2018 betrugen unsere Treibhausgasemissionen (in Tonnen) pro Mitarbeiter 3,7, verglichen mit 3,6 zum Ende des ersten Halbjahres 2017. Unsere Treibhausgasemissionen (in Gramm), die wir pro Euro Umsatz messen, betrugen 14,7, verglichen mit 13,5 zum Ende des ersten Halbjahres 2017 (rollierend über vier Quartale).

Als Anerkennung unserer weltweiten Bemühungen im Bereich Nachhaltigkeit wurde die SAP in verschiedene Ratings und Rankings aufgenommen. Im ersten Halbjahr 2018 wurde SAP erneut von MSCI (Morgan Stanley Capital International) die beste ESG-(Environmental, Social, Governance)-Bewertung „AAA" verliehen.

Finanzielle Leistung: Rückblick und Analyse

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Weltwirtschaftliche Lage

Im ersten Halbjahr 2018 ist die Weltwirtschaft aufgrund der stützenden Wirkung der Finanzierungsbedingungen gewachsen. Dies berichtet die Europäische Zentralbank (EZB) in ihrem Wirtschaftsbericht vom Juni 2018.[1] In einigen Schwellenländern haben sich diese Bedingungen nach Ansicht der EZB jedoch verschärft, sodass sich die in unserem Integrierten Bericht 2017 dargelegten letztjährigen Prognosen der EZB nicht komplett erfüllt haben.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) beobachtet die EZB im ersten Halbjahr 2018 einen soliden und über Länder und Sektoren hinweg breit angelegten konjunkturellen Aufschwung im Euro-Währungsgebiet, wie in unserem Integrierten Bericht 2017 angekündigt. Laut EZB werden die Unternehmensinvestitionen im Euroraum seit Anfang 2018 durch die günstigen Finanzierungsbedingungen, eine bessere Ertragslage der Unternehmen und eine solide Nachfrage gestützt. Gestiegene Unsicherheit sowie einige temporäre und angebotsseitige Faktoren sowohl im Euroraum als auch weltweit führten jedoch zu einer leichten Konjunkturabschwächung, was ein Rückgang gegenüber den sehr kräftigen Wachstumsraten im Jahr 2017 bedeutet, so die EZB.

Für die Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) berichtet die EZB, dass sich das Wirtschaftswachstum in den Vereinigten Staaten in den ersten Monaten des Jahres 2018 verlangsamt hat, und bestätigt damit die Aussagen in unserem Integrierten Bericht 2017. Grund hierfür war ein Rückgang der Konsumausgaben. Gleichzeitig beflügelte nach Ansicht der EZB die Aufhellung am Arbeitsmarkt und die anhaltende geldpolitische Akkomodierung die Wirtschaft in Brasilien.

Wie die EZB berichtet, verzeichnete Japan auf Quartalsbasis den ersten BIP-Rückgang seit zwei Jahren, der somit früher eintrat als in unserem Integrierten Bericht 2017 prognostiziert. Die chinesische Wirtschaft hingegen expandierte in der gleichen Zeit dank des kräftigen Konsums, staatlicher Stützungsmaßnahmen und des soliden Exportgeschäfts in solidem Tempo, so die EZB.

Lage des IT-Marktes

2018 ist die digitale Transformation keine Option mehr, sondern ein Muss für Unternehmen, die relevant bleiben möchten, so das Fazit des US-amerikanischen Marktforschungsunternehmens IDC (International Data Corporation).[2] Aufgrund dessen haben digitale Technologien und Dienstleistungen wie Cloud, Internet der Dinge (IoT) und kognitive Technologie in jüngster Zeit ganze Unternehmen verändert,[2] wie in unserem Integrierten Bericht 2017 vorhergesagt.

Laut IDC ist seit Anfang 2018 die Zahl der Unternehmen, die nur Software as a Service (SaaS) und cloudfähige Software nutzen, erneut gestiegen.[2] Durch ihre völlige Abkehr von traditioneller On-Premise-Software hoffen sie, schneller von innovativen Technologien wie Blockchain und von neuen Generationen von künstlicher Intelligenz und Analysesoftware profitieren zu können.[2] Laut IDC und in Übereinstimmung mit unserem Integrierten Bericht 2017 haben Softwareanbieter 2018 bisher weniger Zusagen für die Entwicklung neuer Funktionen für ihre traditionellen On-Premise-Software-Suites gemacht.[2] Stattdessen haben sie sich auf die Entwicklung konsistenter und einheitlicher Technologieplattformen für mehrere Cloud-Produkte oder durchgängiger Cloud-Suites mit einheitlichem Design, Bedienkomfort und anderen Gemeinsamkeiten konzentriert,[2] so IDC.

Insbesondere die Umsetzung von IoT-Strategien hat sich, wie im Integrierten Bericht 2017 beschrieben, 2018 weiter fortgesetzt: Weltweit möchten Unternehmen mithilfe von IoT mehr operative Effizienz erreichen oder neue Angebote realisieren und gehen von einem produktbasierten Geschäftsmodell zu einem Geschäftsmodell über, das auf Dienstleistungen setzt,[3] stellt IDC fest. Gleichzeitig haben Anbieter von IoT-Plattformen den Nutzen ihrer Schlüsselprodukte durch ergänzende IoT-Produkte und -Dienstleistungen erhöht.[3]

Wie IDC berichtet, haben seit Anfang 2018 Anbieter von ERP- und anderen Unternehmensanwendungen weitere große Fortschritte bei intelligenten Anwendungen gemacht und setzen nun kuratierte Datensätze, moderne Analysefunktionen und maschinelles Lernen ein.[4] IDC hat für diesen Prozess nun den Begriff „Evolution von Intelligenz" in ERP- und anderen Unternehmensanwendungen geprägt.[4]

Quellen:
[1)] Europäische Zentralbank, Economic Bulletin, Issue 4/2018, Veröffentlichungsdatum: 28. Juni 2018 (http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb201804.en.pdf) (http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb201708.en.pdf)
[2)] IDC Perspective: The DX World: SaaS and Cloud-Enabled Technology Bring Business Impact, Doc #US43759218, Mai 2018
[3)] IDC Market Forecast: Worldwide Internet of Things Software Platform Forecast, 2018–2022, Doc #US42635618, Mai 2018
[4)] IDC Market Perspective: Intelligent ERP and Intelligent Enterprise Applications Are Growing in Significance, Doc #US43704418, März 2018

Auswirkungen auf die SAP

SAP profitiert weiterhin von der Strategie, unsere Kunden dabei zu unterstützen zu intelligenten Unternehmen zu werden. Aufbauend auf ein stabiles erstes Quartal 2018 verzeichnete die SAP in der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) mit einem Anstieg der Cloud- und Softwareerlöse um 10 % (IFRS) beziehungsweise um 12 % (Non-IFRS, währungsbereinigt) eine sehr starke Entwicklung. Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse wuchsen um starke 40 % (IFRS) beziehungsweise 46 % (Non-IFRS, währungsbereinigt), wobei Deutschland und Großbritannien besonders hervorzuheben sind. Weiterhin erzielte die SAP bei den Softwareerlösen ein starkes zweistelliges Wachstum in Großbritannien und im Nahen Osten. Und Deutschland hatte mit einem soliden einstelligen Wachstum bei den Softwareerlösen erneut ein starkes Quartal.

In der Region Amerika verzeichnete die SAP bei erheblichen negativen Währungseinflüssen eine solide Entwicklung. Die Cloud- und Softwareerlöse sanken um 3 % (IFRS) beziehungsweise stiegen um 8 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse wuchsen um 24 % (IFRS) beziehungsweise 35 % (Non-IFRS, währungsbereinigt), wobei sich Brasilien besonders hervortat.

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) erzielte die SAP ein starkes Ergebnis. Die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 4 % (IFRS) beziehungsweise 11 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse wuchsen um herausragende 42 % (IFRS) beziehungsweise 52 % (Non-IFRS, währungsbereinigt), wobei China und Japan besonders hervorzuheben sind. Bei den Softwareerlösen verzeichneten Australien, China und Indien mit einem zweistelligen Wachstum beeindruckende Quartale.

Kennzahlen SAP-Konzern im ersten Halbjahr 2018 (IFRS)

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017	Δ	Δ in %
Cloud-Subskriptionen und -Support	2.283	1.837	446	24
Softwarelizenzen	1.621	1.781	–159	–9
Softwaresupport	5.391	5.467	–76	–1
Cloud und Software	9.295	9.085	210	2
Umsatzerlöse	**11.260**	**11.066**	**194**	**2**
Operative Aufwendungen	**–9.192**	**–9.467**	**276**	**–3**
Betriebsergebnis	**2.069**	**1.599**	**470**	**29**
Operative Marge (in %)	**18,4**	**14,5**	**3,9 Pp**	**k. A.**
Gewinn nach Steuern	1.428	1.197	231	19
Effektive Steuerquote (in %)	29,3	24,1	5,2 Pp	k. A.
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	1,20	0,99	0,20	21

Bookings und Auftragsentwicklung

Cloud Bookings

Die New Cloud Bookings erhöhten sich um 20 % (28 % währungsbereinigt) auf 667 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 555 Mio. €).

Software-Auftragseingang

Die Gesamtzahl der abgewickelten Transaktionen für On-Premise-Software stieg auf 28,1 Tsd. (erstes Halbjahr 2017: 27,5 Tsd.). 25 % (erstes Halbjahr 2017: 29 %) des Software-Auftragseingangswertes resultierten aus Verträgen, deren Volumen 5 Mio. € überstieg, sowie 45 % (erstes Halbjahr 2017: 42 %) aus Verträgen, deren Volumen unter 1 Mio. € lag.

Entwicklung der Ertragslage (IFRS)

Umsatzentwicklung

Bemerkenswert ist das erfolgreiche Cloudgeschäft im ersten Halbjahr 2018. Unsere Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support stiegen um 24 % gegenüber der Vorjahresperiode auf 2.283 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 1.837 Mio. €), wobei die Wachstumsraten für den Cloud-Umsatz auf einem hohen Niveau blieben.

Die Erlöse aus Softwarelizenzen fielen um 9 % gegenüber der Vorjahresperiode auf 1.621 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 1.781 Mio. €).

Der Gesamtumsatz stieg um 2 % gegenüber der Vorjahresperiode auf 11.260 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 11.066 Mio. €).

Entwicklung der operativen Aufwendungen

Unsere operativen Aufwendungen sanken um 3 % auf 9.192 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 9.467 Mio. €). Der Rückgang der Aufwendungen ist im Wesentlichen beeinflusst von geringeren Restrukturierungskosten und niedrigeren Softwarelizenz- und -Supportkosten. Die Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungen sanken ebenfalls um 21 %. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf einen weniger starken Anstieg des Aktienkurses der SAP im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zur Vorjahresperiode zurückzuführen. Im Einklang mit dem Rückgang der Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungen steht, dass die Personalkosten annähernd gleich blieben, obwohl wir im Vergleich zum Vorjahreszeitraum circa 5.900 neue Mitarbeiter eingestellt haben.

Betriebsergebnis und operative Marge

Das Betriebsergebnis stieg um 29 % gegenüber der Vorjahresperiode auf 2.069 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 1.599 Mio. €), hauptsächlich bedingt durch den zuvor genannten Rückgang der Aufwendungen. Unsere operative Marge stieg um 3,9 Pp auf 18,4 % (erstes Halbjahr 2017: 14,5 %).

Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern stieg um 19 % auf 1.428 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 1.197 Mio. €). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg um 21 % auf 1,20 € je Aktie (erstes Halbjahr 2017: 0,99 € je Aktie).

Die effektive Steuerquote betrug 29,3 % (erstes Halbjahr 2017: 24,1 %). Die Erhöhung der effektiven Steuerquote gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 resultierte im Wesentlichen aus

Steuereffekten aus konzerninternen Finanzierungen, der in Venezuela anzuwendenden Rechnungslegung für Hochinflation, Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern und Änderungen bei den Steuern für Vorjahre, die teilweise durch Steuereffekte aus der regionalen Verteilung des Konzernergebnisses kompensiert wurden.

Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Ausblick (Non-IFRS)

Um den Status der Zielerreichung zu erläutern, greifen wir ausschließlich auf Non-IFRS-Kennzahlen zurück. Die Erläuterungen zur Ertragslage beschränken sich dagegen auf IFRS-Zahlen, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Die Überleitung von IFRS-Kennzahlen auf Non-IFRS-Kennzahlen sowie entsprechende Erläuterungen stellen wir im Abschnitt *Ergänzende Finanzinformationen* dar.

Ausblick 2018 (Non-IFRS)

Für unseren Ausblick auf Basis der Non-IFRS-Zahlen verweisen wir auf den Abschnitt *Operative Ziele 2018 (Non-IFRS)* in diesem Konzernhalbjahreslagebericht.

Kennzahlen SAP-Konzern (Non-IFRS)

				Non-IFRS
Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017	Δ in %	Δ in % (währungs-bereinigt)
Cloud-Subskriptionen und -Support	2.299	1.837	25	36
Softwarelizenzen	1.621	1.781	–9	–4
Softwaresupport	5.391	5.467	–1	6
Cloud und Software	9.311	9.085	2	10
Umsatzerlöse	**11.276**	**11.067**	**2**	**10**
Operative Aufwendungen	**–8.401**	**–8.299**	**1**	**8**
Betriebsergebnis	**2.876**	**2.768**	**4**	**13**
Operative Marge (in %)	**25,5**	**25,0**	**0,5 Pp**	**0,7 Pp**
Gewinn nach Steuern	2.041	2.006	2	k. A.
Effektive Steuerquote (in %)	27,8	26,9	0,9 Pp	k. A.
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	1,71	1,67	3	k. A.

Geschäftsentwicklung (Non-IFRS)

Unsere Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) sind um 25 % (36 % währungsbereinigt) gegenüber der Vorjahresperiode auf 2.299 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 1.837 Mio. €) gestiegen. Unsere Cloud-Subskriptions- und -Supportmarge fiel um 0,1 Pp auf 63,4 % (erstes Halbjahr 2017: 63,5 %).

Die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS) erhöhten sich um 2 % auf 9.311 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 9.085 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg um 10 %. Wie beschrieben, resultierte dieser Anstieg im Wesentlichen aus einem starken Cloud-Umsatzwachstum. Die Umsätze aus Softwarelizenzen fielen währungsbereinigt um 4 %.

Der Gesamtumsatz (Non-IFRS) erhöhte sich um 2 % auf 11.276 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 11.067 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg um 10 %.

Die operativen Aufwendungen (Non-IFRS) stiegen um 1 % auf 8.401 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 8.299 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg um 8 %. Die Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten stiegen um 25 %. Im Gegensatz dazu fielen die Softwarelizenz- und -Supportkosten um 9 %. Diese Entwicklung steht im Einklang mit laufenden Investitionen in unsere Cloud-Infrastruktur sowie unserem Ziel, die Profitabilität im On-Premise-Software-Geschäft zu verbessern. Insgesamt stiegen die operativen Aufwendungen prozentual weniger an als im Vorjahr. Dies ist hauptsächlich ein Resultat unserer erfolgreichen Kosteneinspar- und Restrukturierungsmaßnahmen aus den Vorjahren.

Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg um 4 % gegenüber der Vorjahresperiode auf 2.876 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 2.768 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg um 13 %.

Die operative Marge (Non-IFRS) stieg um 0,5 Pp auf 25,5 % (erstes Halbjahr 2017: 25,0 %). Währungsbereinigt lag die operative Marge (Non-IFRS) bei 25,8 %, was einem Anstieg um 0,7 Pp entspricht.

Der Gewinn nach Steuern (Non-IFRS) stieg um 2 % auf 2.041 Mio. € (erstes Halbjahr 2017: 2.006 Mio. €), und das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) stieg um 3 % auf 1,71 € je Aktie (erstes Halbjahr 2017: 1,67 €).

Die effektive Steuerquote (Non-IFRS) betrug 27,8 % (erstes Halbjahr 2017: 26,9 %). Die Erhöhung der effektiven Steuerquote gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 resultierte im Wesentlichen aus Steuereffekten aus konzerninternen Finanzierungen, der in Venezuela anzuwendenden Rechnungslegung für Hochinflation, Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern und Änderungen bei den Steuern für Vorjahre, die teilweise durch Steuereffekte aus der regionalen Verteilung des Konzernergebnisses kompensiert wurden.

Entwicklung der Segmente

Segment Applications, Technology & Services

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	**Q1–Q2 2018**		Q1–Q2 2017	Δ in %	Δ in %
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – SaaS/PaaS[1)]	847	911	671	26	36
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS[1)] (in %)	59	60	62	–3 Pp	–2 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – IaaS[2)]	217	235	157	38	50
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS[2)] (in %)	10	12	9	1 Pp	3 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse	1.064	1.145	827	29	38
Cloud-Subskriptions- und -Supportmarge (in %)	49	51	52	–3 Pp	–2 Pp
Segmenterlöse	9.480	10.171	9.483	0	7
Bruttomarge (in %)	72	72	72	–0 Pp	–0 Pp
Segmentergebnis	3.676	3.997	3.656	1	9
Segmentmarge (in %)	39	39	39	0 Pp	1 Pp

[1)] Software as a Service/Platform as a Service

[2)] Infrastructure as a Service

Das Segment Applications, Technology & Services zeigte währungsbereinigt ein starkes Wachstum bei unseren Cloud-Subskriptions- und -Supporterlösen und ein solides Wachstum bei Softwaresupporterlösen sowie bei Serviceerlösen. Das SaaS/PaaS-Geschäft in diesem Segment wuchs währungsbereinigt um 36 % aufgrund einer anhaltend starken Nachfrage nach unseren Cloud-Lösungen. Das Iaas-Geschäft wuchs währungsbereinigt sogar um 50 % gegenüber dem Vorjahr.

Aufgrund unserer laufenden Bemühungen, unsere Angebote weiter zu verbessern und in unsere Cloud-Infrastruktur zu investieren, ging unsere SaaS/PaaS-Bruttomarge währungsbereinigt um 2 Pp gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 zurück. Dies konnte nicht vollständig von der sich positiv entwickelnden IaaS-Bruttomarge ausgeglichen werden. Somit fiel die Gesamt-Bruttomarge für Cloud-Subskriptionen und -Support um 3 Pp auf 49 %.

Segment SAP Business Network

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	**Q1–Q2 2018**		Q1–Q2 2017	Δ in %	Δ in %
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – SaaS/PaaS[1)]	1.014	1.113	925	10	20
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS[1)] (in %)	77	77	77	0 Pp	0 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse	1.014	1.113	925	10	20
Cloud-Subskriptions- und -Supportmarge (in %)	77	77	77	0 Pp	0 Pp
Segmenterlöse	1.233	1.352	1.138	8	19
Bruttomarge (in %)	69	69	68	1 Pp	1 Pp
Segmentergebnis	227	251	189	20	33
Segmentmarge (in %)	18	19	17	2 Pp	2 Pp

[1)] Software as a Service/Platform as a Service

Im ersten Halbjahr 2018 wuchsen die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse währungsbereinigt um 20 % und die Umsatzerlöse in diesem Segment währungsbereinigt um 19 %. Mit einem weltweiten jährlichen Handelsvolumen von ungefähr 2,4 Billionen US$ in mehr als 180 Ländern ist das SAP-Geschäftsnetzwerk die größte Handelsplattform der Welt.

Segment Customer Experience

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	**Q1–Q2 2018**		Q1–Q2 2017	Δ in %	Δ in %
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – SaaS/PaaS[1)]	216	231	84	>100	>100
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS[1)] (in %)	73	74	65	8 Pp	9 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse	216	231	84	>100	>100
Cloud-Subskriptions- und -Supportmarge (in %)	73	74	65	8 Pp	9 Pp
Segmenterlöse	385	409	261	47	57
Bruttomarge (in %)	79	80	78	2 Pp	2 Pp
Segmentergebnis	31	34	–7	<-100	<-100
Segmentmarge (in %)	8	8	–3	11 Pp	11 Pp

[1)] Software as a Service/Platform as a Service

Das neue Segment Customer Experience verzeichnete im ersten Halbjahr 2018 ein starkes währungsbereinigtes Wachstum der Umsatzerlöse von 57 %. Diese positive Entwicklung war vorwiegend vom starken währungsbereinigten Wachstum der Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse in Höhe von 173 % beeinflusst. Die Akquisition von Callidus und die Cloud-Strategie der SAP führen zu einem zunehmenden Anteil der Cloud-Erlöse im Vergleich zu den Softwarelizenz- und -Supporterlösen. Callidus trug 48 Mio. € Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse seit der Akquisition im zweiten Quartal 2018 zum Gesamtergebnis des neuen Segments bei.

Weitere Informationen zu unseren Segmenten finden Sie unter *Textziffer (14)* im Anhang zum Konzernhalbjahresabschluss.

Überleitung der Cloud-Subskriptionserlöse und -margen

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet		**Q1–Q2 2018**		Q1–Q2 2017	Δ in %	Δ in %
		zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – SaaS/PaaS[1]	Segment SAP Business Network	1.014	1.113	925	10	20
	Sonstiges[3]	1.068	1.142	755	41	51
	Summe	2.082	2.255	1.681	24	34
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – IaaS[2]		217	235	157	38	50
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse		**2.299**	**2.490**	**1.837**	**25**	**36**
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS[1] (in %)	Segment SAP Business Network	77	77	77	0 Pp	0 Pp
	Sonstiges[3]	61	60	58	3 Pp	2 Pp
	Summe	69	69	69	0 Pp	0 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS[2] (in %)		10	12	9	1 Pp	3 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)		**63**	**63**	**63**	**–0 Pp**	**–0 Pp**

[1] Software as a Service/Platform as a Service

[2] Infrastructure as a Service

[3] Die Position Sonstiges beinhaltet das Segment Applications, Technology & Services, das Segment Customer Experience sowie übrige Positionen. Die einzelnen Umsätze und Margeninformationen für das Segment Applications, Technology & Services und das Segment Customer Experience sind auf den vorhergehenden Seiten dargestellt.

Entwicklung der Finanz- und Vermögenslage (IFRS)

Cashflow

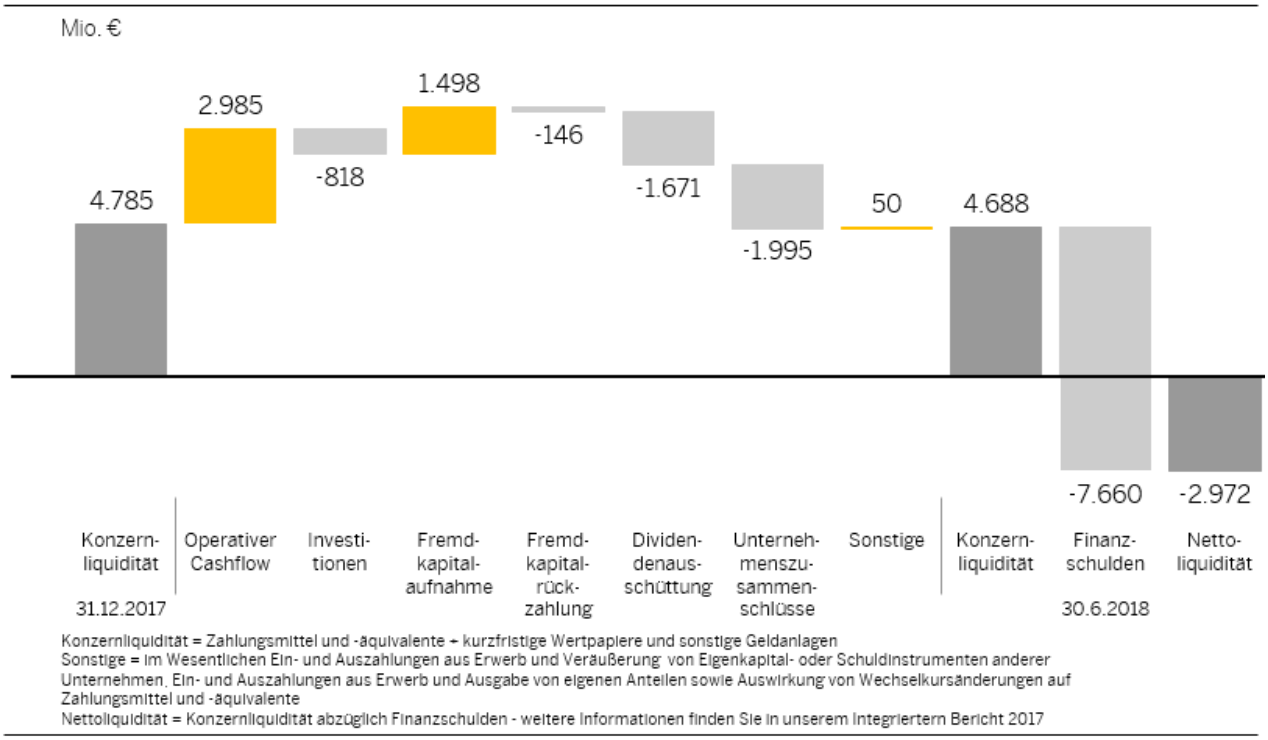
Mio. €	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017	Δ
Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten	2.985	3.514	–15 %
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	–818	–610	+34 %
Free Cashflow	**2.167**	**2.903**	**–25 %**
Free Cashflow (in % der Umsatzerlöse)	19	26	–7 Pp
Free Cashflow (in % des Gewinns nach Steuern)	152	243	–91 Pp
Außenstandsdauer der Forderungen (DSO, in Tagen)	**68**	**72**	**–4**

Der Rückgang des operativen Cashflows ist hauptsächlich zurückzuführen auf höhere Auszahlungen für Ertragsteuern, an Versicherungen im Zusammenhang mit Arbeitszeitkonten sowie aus aktienbasierten Vergütungen.

Der Ausbau unserer Rechenzentren sowie die Konsolidierung unserer Cloud-Infrastruktur und Technologieplattformen, die die Basis unseres Cloud-Portfolios bilden, sind ein wichtiger Bestandteil unserer Investitionen im Jahr 2018 und führten zu höheren Auszahlungen im ersten Halbjahr 2018.

Der Free Cashflow wird berechnet aus dem operativen Cashflow abzüglich der Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen (ohne Akquisitionen). Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days Sales Outstanding, DSO) ist als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Kundenzahlung definiert.

Konzernliquidität



Konzernliquidität = Zahlungsmittel und -äquivalente + kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen
Sonstige = Im Wesentlichen Ein- und Auszahlungen aus Erwerb und Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen, Ein- und Auszahlungen aus Erwerb und Ausgabe von eigenen Anteilen sowie Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und -äquivalente
Nettoliquidität = Konzernliquidität abzüglich Finanzschulden - weitere Informationen finden Sie in unserem Integriertern Bericht 2017

Liquidität und Bilanzstruktur

Mio. €	**30.6.2018**	31.12.2017	Δ
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.515	4.011	+505
Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	173	774	–602
Konzernliquidität	**4.688**	**4.785**	**–97**
Finanzschulden	–7.660	–6.264	–1.396
Nettoliquidität	**–2.972**	**–1.479**	**–1.493**
Geschäfts- oder Firmenwert	23.377	21.267	+2.110
Summe Vermögenswerte	45.481	42.506	+2.976
Summe Eigenkapital	25.857	25.540	+318
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	**57**	**60**	**–3 Pp**

Nicht bilanzierte Vermögenswerte

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. In welchem Ausmaß dies der Fall ist, verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP SE und dem bilanziellen Buchwert unseres Eigenkapitals. Mit einer Marktkapitalisierung in Höhe von 122 Mrd. € (auf Basis aller ausgegebenen Aktien) zum 30. Juni 2018 beträgt der Marktwert unseres Eigenkapitals fast das Fünffache des Buchwertes.

Zu den wichtigsten nicht bilanzierten Vermögenswerten mit Einfluss auf unseren Marktwert gehören unser Kundenkapital, 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.

Die Marke SAP hat nach einer Studie von BrandZ in der Rangliste der weltweit wertvollsten Marken (2018 BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands) den Rang 17 belegt. Die Rangliste schätzt den Wert der Marke SAP auf 55 Mrd. US$. Dies entspricht einem Anstieg des Markenwertes um 22 % im Vergleich zum Vorjahr.

Risikomanagement und Risiken

Wir verfügen über ein umfassendes Risikomanagement-System, das es uns ermöglichen soll, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen sowie eingetretene Risiken abzumildern, wie in Kapitel *Risikomanagement und Risiken* unseres Integrierten Berichts 2017 sowie unseres Jahresberichts 2017 Form 20-F beschrieben. Nachfolgend stellen wir relevante Änderungen und neue Entwicklungen im Hinblick auf unsere Risikofaktoren dar. Veränderungen bei den schwebenden Rechtstreitigkeiten, Schadenersatzansprüchen und rechtlichen Unsicherheiten gegenüber dem letzten Integrierten Bericht sind unter *Textziffer (11)* im Anhang zum Konzernhalbjahresabschluss dargestellt.

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkungen	Risikostufe	Entwicklung[1)]
Sicherheit				
Integrierter Bericht 2017	*Unwahrscheinlich*	*Kritisch*	*Mittel*	→
Halbjahresbericht 2018	*Wahrscheinlich*	*Kritisch*	*Hoch*	↗
Datenschutz				
Integrierter Bericht 2017	*Unwahrscheinlich*	*Kritisch*	*Mittel*	→
Halbjahresbericht 2018	*Wahrscheinlich*	*Kritisch*	*Hoch*	↗

[1)] Entwicklung: Risikostufe im Vergleich zum Vorjahr

Da wir weiterhin sowohl organisch als auch über Akquisitionen wachsen, ein komplettes Lösungsportfolio über die Cloud bereitstellen und mehr mobile Lösungen für Endanwender anbieten, sehen wir uns einem zunehmend komplexeren Sicherheitsumfeld gegenüber, hängen aber gleichzeitig von einem Cyberspace mit hoher Performance ab. Die Komplexität dieses Sicherheitsumfelds wird durch die zunehmend schädlichen weltweiten Bedrohungen im Bereich Cybersicherheit in unserem Geschäftsumfeld sowie die raffinierten Verfahren der Angreifer, die IT-Produkte und Unternehmen zum Ziel haben, verstärkt. Cyberangriffe sowie das Ausnutzen unentdeckter Sicherheitsschwachstellen in unseren Produkten und unserer Infrastruktur durch externe Angreifer könnten erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Kunden, unsere Partner, unser Ansehen und unsere Geschäftstätigkeit haben. Da wir weiterhin eine weltweit ansteigende Zahl von Cyber-Bedrohungen beobachten und untersuchen und davon ausgehen, dass die Methoden der Angreifer immer raffinierter werden, heben wir unsere Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Sicherheitsrisikos (bezugnehmend auf: „Eine Verletzung der Cybersicherheit oder Wirtschaftsspionage könnten negative Auswirkungen auf unsere Kunden, unser Ansehen und unsere Geschäftstätigkeit haben"; Integrierter Bericht 2017 sowie Jahresbericht 2017 Form 20-F) auf wahrscheinlich an und können, sollte dieses Risiko eintreten, nach wie vor kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows nicht ausschließen. Wir stufen dieses gestiegene Risiko nun als hohes Risiko ein.

Sowohl das Bundesamt für Verfassungsschutz als auch Sicherheitsexperten der Branche warnen vor einer weltweit steigenden Zahl an Cybersicherheits-Angriffen, die das Ziel haben, an Unternehmensdaten, einschließlich personenbezogener Daten, zu gelangen oder diese zu verletzen. Angesichts dieser Warnungen und der immer komplexeren und strengeren Datenschutzvorschriften in einer fortschreitenden Digitalisierung, in der wir operativ tätig sind, haben wir das Datenschutzrisiko (bezugnehmend auf: „Wenn wir geltende Datenschutzgesetze nicht einhalten oder diesbezügliche Anforderungen unserer Kunden an unsere Produkte und Dienstleistungen nicht adäquat erfüllen"; Integrierter Bericht 2017 sowie Jahresbericht 2017 Form 20-F) aktualisiert. Im Einzelnen unterliegen wir weltweit neuen Bestimmungen und Gesetzen im Bereich Datenschutz (beispielsweise der kürzlich in Kraft getretenen EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), dem chinesischen Gesetz zur Cybersicherheit und der von der Europäischen Union vorgeschlagenen E-Datenschutz-Verordnung). Diese Verordnungen und andere Standards zielten in der Vergangenheit zunehmend auf die Verwendung personenbezogener Daten ab, beispielsweise für Marketingzwecke und zur Verfolgung der Online-Aktivitäten von Einzelpersonen. Wenn wir diese immer komplexeren und neuen Verordnungen nicht einhalten, könnte dies zivilrechtliche Haftungsansprüche, erhebliche Bußgelder sowie den Verlust von Kunden und die Schädigung unseres Ansehens nach sich ziehen.

Angesicht der immer komplexeren und strengeren Datenschutzvorschriften und der weltweit gestiegenen Zahl an Hackerangriffen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können, sollte dieses Risiko eintreten, nach wie vor kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows nicht ausschließen. Wir stufen dieses gestiegene Risiko nun als hohes Risiko ein.

Wie in Kapitel *Risikomanagement und Risiken* unseres Integrierten Berichts 2017 sowie unseres Jahresberichts 2017 Form 20-F dargestellt, überwachen wir die entsprechenden Maßnahmen zur Minderung der oben genannten Risiken

Sicherheit und Datenschutz genau und verbessern sie kontinuierlich bei Bedarf.

Beim Aggregieren unserer Risiken kommt es folglich zu Änderungen beim Gesamtrisikoprofil im Hinblick auf die Anteile der in unserer Risikomatrix als „hoch“ oder „mittel“ eingestuften Risiken. Die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ haben nun einen Anteil von 26 % (vorher: 17 %), die Risiken im Bereich „mittleres Risiko“ machen nun 43 % (vorher: 52 %) aus.

Nach unserer Überzeugung weist keines der in unserem Integrierten Bericht 2017 und unserem Jahresbericht 2017 Form 20-F sowie in dieser Aktualisierung dargelegten Risiken bestandsgefährdenden Charakter auf.

Mit Ausnahme der in der obigen Aktualisierung dargestellten Aspekte sehen wir keine relevanten Änderungen bei unserer Einschätzung der Risikofaktoren seit der Veröffentlichung unseres Integrierten Berichts 2017 sowie unseres Jahresbericht 2017 Form 20-F.

Prognosen und Chancen

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Der weltwirtschaftliche Ausblick bleibt auf kurze Sicht weitgehend robust und breit angelegt. Dies berichtet die Europäische Zentralbank (EZB) in ihrem Wirtschaftsbericht vom Juni 2018[1] in Übereinstimmung mit unserem Integrierten Bericht 2017. Mittelfristig dürfte sich die positive Wachstumsdynamik jedoch auf Zuwachsraten unterhalb des Vorkrisenniveaus abschwächen, so die Prognose der EZB. Zudem stellen laut der EZB die Einführung höherer Zölle und die Möglichkeit einer Ausweitung protektionistischer Maßnahmen ein wesentliches Risiko für die Dynamik der Weltwirtschaft dar.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) bestätigt die EZB die in unserem Integrierten Bericht 2017 zitierten Prognosen und erwartet für den Euroraum eine verhaltenere, aber nach wie vor robuste Wachstumsdynamik. In Mittel- und Osteuropa rechnet sie mit einer robusten wirtschaftlichen Entwicklung, die von einer dynamischen Investitionstätigkeit gestützt wird. Nach Ansicht der EZB profitiert Russland von günstigen Faktoren wie steigenden Ölpreisen, sinkenden Teuerungsraten und dem zunehmenden Unternehmer- und Verbrauchervertrauen.

Für die Region Nord- und Lateinamerika (Amerika) geht die EZB davon aus, dass die Konjunktur in den Vereinigten Staaten im laufenden Jahr aufgrund der Verbesserung der Investitionstätigkeit und den günstigen Finanzierungsbedingungen anziehen wird. In Brasilien dürften die Stabilisierung der Rohstoffpreise und die Terms of Trade der Konjunktur Auftrieb verleihen, so die EZB. Zugleich ist ihrer Ansicht nach zu erwarten, dass die politische Unsicherheit und die Finanzierungsbedingungen die Nachfrage negativ beeinflussen werden.

Im Hinblick auf die Region Asien-Pazifik-Japan glaubt die EZB, dass die Effekte des japanischen Konjunkturpakets in diesem Jahr auslaufen dürften – und somit bereits früher als in unserem Integrierten Bericht 2017 vorhergesagt. Gleichzeitig profitieren China und andere exportorientierte asiatische Volkswirtschaften von der prognostizierten Belebung des Welthandels. Die EZB erwartet jedoch, dass das Einschwenken Chinas auf einen niedrigeren Wachstumspfad anhält.

Wirtschaftliche Entwicklung – BIP-Wachstum gegenüber Vorjahr

%	2017	2018p	2019p
Weltweit	**3,8**	**3,9**	**3,9**
Industrieländer	2,3	2,5	2,2
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,8	4,9	5,1
Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA)			
Eurozone	2,3	2,4	2,0
Deutschland	2,5	2,5	2,0
Europäische Schwellenländer	5,8	4,3	3,7
Naher Osten, Nordafrika, Afghanistan und Pakistan	2,6	3,4	3,7
Afrika südlich der Sahara	2,8	3,4	3,7
Amerika			
USA	2,3	2,9	2,7
Kanada	3,0	2,1	2,0
Lateinamerika und Karibik	1,3	2,0	2,8
Asien-Pazifik-Japan (APJ)			
Japan	1,7	1,2	0,9
Asiatische Schwellenländer	6,5	6,5	6,6
China	6,9	6,6	6,4

p = Prognose

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook April 2018, Cyclical Upswing, Structural Change (http://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2018/03/20/~/media/Files/Publications/WEO/2018/April/text.ashx?la=en), p. 32.

Voraussichtliche Entwicklung des IT-Marktes

Ein Drittel der Investitionen in neue Technologien werden in den nächsten Jahren im Zusammenhang mit Digitalisierungsinitiativen getätigt werden, schätzt das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen IDC (International Data Corporation).[4] Gleichzeitig wird sich die digitale Transformation selbst weiter in Richtung Software as a Service und cloudfähige ERP- und andere Unternehmensanwendungen beschleunigen,[4] prognostiziert IDC übereinstimmend mit unserem Integrierten Bericht 2017. IDC geht davon aus, dass bis 2021 mindestens

50 % des weltweiten Bruttoinlandprodukts digitalisiert erwirtschaftet werden wird, wobei es in jeder Branche Wachstum geben wird.[5]

Nur insgesamt betrachtet wird nach Ansicht von IDC der weltweite Markt für IT-Outsourcing-Dienstleistungen mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 1,6 % über fünf Jahre bis auf 91,8 Mrd. US$ im Jahr 2022 zurückgehen.[6] Hierbei wird in der Region EMEA ein Rückgang von 3,7 % und in der Region Amerika ein Rückgang von 2,0 % (Vereinigte Staaten −3,3 %) zu verzeichnen sein, während die Region Asien-Pazifik um 2,1 % wachsen wird.[6] Das erfolgreichste Marktsegment, Managed Cloud Services, wird jedoch besser abschneiden und nach und nach die bisherigen arbeitsintensiven Dienstleistungsmodelle ersetzen,[6] berichtet IDC und bestätigt damit die Aussagen in unserem Integrierten Bericht 2017.

Die sich zurzeit vollziehende Umstellung der Unternehmen auf die Cloud wird sich immer weiter verstärken und sich positiv auf Outsourcing- und andere Dienstleister auswirken,[6] prognostiziert IDC. Reine Cloud-Dienstleister werden versuchen, dass sich in den nächsten Jahren „Cloud Only" gegenüber „Cloud First" durchsetzt.[2] Auch wenn Managed-Cloud-Services-Anbieter gegenüber Anbietern traditioneller Dienstleistungen einen Kostenvorteil haben, werden jedoch auch sie mittelfristig Preisdruck zu spüren bekommen, so IDC.[6]

Um dieser Herausforderung zu begegnen, geht IDC übereinstimmend mit unserem Integrierten Bericht 2017 davon aus, dass SaaS-Anbieter und Anbieter von cloudfähiger Software neue Funktionen im Bereich Internet der Dinge (IoT), Blockchain, Analysen, Mobilität sowie neue Generationen von künstlicher Intelligenz (KI) in bisher nie dagewesenem Tempo auf den Markt bringen werden.[2] So schätzt IDC, dass beispielsweise im Markt für IoT-Softwareplattformen der Umsatz bis 2022 4,9 Mrd. US$ betragen wird – bei einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 36 % (EMEA 40,0 %, Amerika 30,2 %, Asien-Pazifik 42,5 %).[3] Was künstliche Intelligenz angeht, so werden laut IDC bereits 2019 60 % der Unternehmen intelligente Funktionen einsetzen.[4]

Quellen:
[1)] Europäische Zentralbank, Economic Bulletin, Issue 4/2018, Veröffentlichungsdatum: 28. Juni 2018 (http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb201804.en.pdf) (http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb201708.en.pdf)
[2)] IDC Perspective: The DX World: SaaS and Cloud-Enabled Technology Bring Business Impact, Doc #US43759218, Mai 2018
[3)] IDC Market Forecast: Worldwide Internet of Things Software Platform Forecast, 2018–2022, Doc #US42635618, Mai 2018
[4)] IDC Market Perspective: Intelligent ERP and Intelligent Enterprise Applications Are Growing in Significance, Doc #US43704418, März 2018
[5)] IDC FutureScape: Worldwide IT Industry 2018 Predictions, #US43171317, Oct 2017
[6)] IDC Market Forecast: Worldwide and U.S. IT Outsourcing Services Forecast, 2018–2022: Continuing Shift to Managed Cloud Services, Doc #US42630018, April 2018

Auswirkungen auf die SAP

Ungeachtet wachsender geopolitischer Unsicherheiten und Diskussionen zu Handelskriegen erwartet die SAP, weiterhin von der Digitalisierung der globalen Wirtschaft zu profitieren.

Die Strategie, unsere Kunden dabei zu unterstützen zu intelligenten Unternehmen zu werden, wird weiterhin vom Markt gut angenommen. Die Kombination von Technologien wie künstlicher Intelligenz, Blockchain und dem Internet der Dinge (IoT) rund um den digitalen Kern ist einzigartig. Sehr schnelles Wachstum in der Cloud und eine starke Nachfrage nach unserer Kernlösung SAP S/4HANA zeigen, dass wir kontinuierlich unsere Reichweite ausbauen. Dies spiegelt sich in der Anhebung unseres Ausblicks für 2018 sowie unserer Zielsetzungen für 2020 wider.

Zusätzlich, und wie bereits im Integrierten Bericht 2017 angekündigt, zeigen wir mit der weiteren Verbesserung der Profitabilität unsere operative Stärke und gute Umsetzungsfähigkeit.

Auf dieser Basis sehen wir uns für die Zukunft bestens gerüstet und rechnen auch über das Jahr 2018 hinaus mit profitablem Wachstum. Da wir sowohl in den Regionen als auch in den verschiedenen Branchen mit unserem Produktangebot breit und ausgewogen aufgestellt sind, sind wir auch weiterhin in der Lage, einzelne Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Lage und des IT-Marktes auszugleichen.

SAP erwartet, auch 2018 beim Umsatz stärker zu wachsen als die Weltwirtschaft und die IT-Branche.

Operative Ziele 2018 (Non-IFRS)

Umsatz- und Ergebnisziele

Aufgrund der starken Wachstumsdynamik im Cloud-Geschäft hebt die SAP ihren Ausblick für das Gesamtjahr 2018 an:

- Die SAP erwartet nun, dass die Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 5,050 Mrd. € und 5,200 Mrd. € (zuvor 4,95 bis 5,15 Mrd. €) liegen werden (2017: 3,77 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 34,0 % bis 38,0 %.
- Die SAP erwartet nun, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 21,025 Mrd. € und 21,250 Mrd. € (zuvor 20,85 bis 21,25 Mrd. €) liegen werden (2017: 19,55 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 7,5 % bis 8,5 %.
- Die SAP erwartet nun, dass der Gesamtumsatz (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 24,975 Mrd. € und 25,300 Mrd. € (zuvor 24,80 bis 25,30 Mrd. €) liegen wird (2017: 23,46 Mrd. €). Diese Spanne entspricht

währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 6,0 % bis 7,5 %.
- Die SAP erwartet nun, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 7,400 Mrd. € und 7,500 Mrd. € (zuvor 7,35 bis 7,50 Mrd. €) liegen wird (2017: 6,77 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 9,0 % bis 11,0 %.

Während der Ausblick der SAP für das Gesamtjahr 2018 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse gegeben wird, erwartet die SAP, dass die berichteten Wachstumsraten auf Basis aktueller Wechselkurse durch die Wechselkursschwankungen im Laufe des Jahres beeinflusst werden. Die erwarteten Währungseffekte für das dritte Quartal und das Gesamtjahr 2018 zeigt nachfolgende Tabelle:

Erwartete Währungseffekte für den Rest des Jahres auf Basis der Wechselkurse von Juni 2018

In Prozentpunkten	**Q3**	**GJ**
Cloud-Subskriptionen und -Support	1 bis –1 Pp.	–4 bis –6 Pp.
Cloud und Software	1 bis –1 Pp.	–2 bis –4 Pp.
Betriebsergebnis	1 bis –1 Pp.	–2 bis –4 Pp.

Wir erwarten, dass die Umsatzerlöse (Non-IFRS) auch weiterhin überwiegend sowohl von den Cloud- als auch von den Softwareerlösen getragen werden. Wir gehen jedoch davon aus, dass die Cloud-Erlöse die Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen im Jahr 2018 und darüber hinaus übersteigen werden. Im Jahr 2018 erwarten wir einen Anstieg unserer operativen Marge.

Wir erwarten, dass das organische Wachstum unserer Mitarbeiteranzahl im Gesamtjahr 2018 ähnlich ansteigen wird wie im Jahr 2017. Akquisitionen inbegriffen, wird sich unsere Mitarbeiteranzahl im Jahr 2018 stärker entwickeln als im Jahr 2017.

Wir arbeiten kontinuierlich an einer Ergebnisverbesserung in unseren Geschäftssegmenten.

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 Gesamtjahr 2018	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017
Anpassungen auf Umsatzerlöse	30–60	16	0
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	550–610	278	309
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	800–1.100	491	618
Restrukturierungs-aufwendungen	25–35	22	242

Die SAP rechnet für 2018 weiterhin mit einer effektiven Steuerquote (IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2017: 19,3 %) und mit einer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) von 27,0 % bis 28,0 % (2017: 22,6 %), geht derzeit jedoch davon aus, das obere Ende dieser Spannen zu erreichen.

Auswirkungen des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden)

Im Zuge der Übernahme der neuen Regelungen von IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) hat die SAP zum 1. Januar 2018 einige ihrer Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geändert. Entsprechend der Übergangsmethode gemäß IFRS 15, die von uns gewählt wurde, erfolgt keine Anpassung der Vorperioden an die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Folglich wird 2018 das Wachstum des Umsatzes und des Ergebnisses im Jahresvergleich von den neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden beeinflusst.

Unverändert gegenüber unserem Integrierten Bericht 2017 gehen wir weiterhin davon aus, dass die Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden die folgenden Auswirkungen auf den Umsatz und die operativen Aufwendungen haben wird:

- Wir erwarten, dass die Umsatzerlöse um weniger als 0,1 Mrd. € zunehmen werden. Im Wesentlichen resultiert diese Zunahme daraus, dass Kunden Optionen zum Erwerb zusätzlicher Softwarelizenzkopien in Anspruch nehmen, die in früheren Jahren gewährt wurden.
- Wir gehen davon aus, dass die operativen Aufwendungen durch eine Reduzierung unserer Vertriebs- und Marketingkosten um schätzungsweise 0,2 Mrd. € sinken werden. Dies resultiert aus der weiterreichenden Erfassung von Vermögenswerten aus der Aktivierung von Verkaufsprovisionen. Darüber hinaus erwarten wir durch höhere Umsatzkosten einen negativen Effekt auf die operativen Aufwendungen in Höhe von weniger als 0,1 Mrd. €.

– Wir erwarten, dass die oben genannten Effekte insgesamt das Betriebsergebnis in Höhe von schätzungsweise 0,2 Mrd. € positiv beeinflussen werden.

Weitere Informationen zur Übernahme von IFRS 15 finden Sie unter *Textziffer (3)* im Anhang zum Konzernhalbjahresabschluss.

Liquiditäts-, Finanz-, und Investitionsziele

Zum 30. Juni 2018 verfügten wir über eine negative Nettoliquidität. Wir gehen davon aus, dass unser Liquiditätsbestand in Verbindung mit unseren Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien auch in der zweiten Jahreshälfte 2018 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 antizipieren wir ein Niveau ähnlich zum Vorjahr. Darüber hinaus haben wir im Juni 2018 Privatplatzierungen in Höhe von 150 Mio. US$ zurückgezahlt und beabsichtigen Eurobonds in Höhe von 400 Mio. € und 750 Mio. € entsprechend im August und November 2018 zurückzuführen.

Die für die Jahre 2018 und 2019 geplanten Sachinvestitionen (ohne Akquisitionen) umfassen vor allem die Bauaktivitäten, die im Abschnitt *Entwicklung der Vermögenslage (IFRS)* unseres Integrierten Berichts 2017 beschrieben sind. Hierfür sind Investitionen von 376 Mio. € im Jahr 2018 geplant, was einem Anstieg von 16 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. 2018 und 2019 ist der weitere Ausbau unserer Rechenzentren ein wichtiger Aspekt unserer geplanten Investitionstätigkeit. Des Weiteren wollen wir mit der Erweiterung unserer Büroflächen erwartetes künftiges Wachstum ermöglichen. Für 2019 planen wir Investitionen von 380 Mio. €.

Prämissen des Ausblicks

Unser Ausblick beinhaltet 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 2018 und 2019 keine weiteren größeren Akquisitionen erwarten.

Mittelfristige Perspektiven

Bei den in diesem Abschnitt erläuterten Finanzkennzahlen handelt es sich um Non-IFRS-Größen.

Wir erwarten ein Wachstum der besser planbaren Umsätze sowie eine kontinuierliche Steigerung des Betriebsergebnisses. Im Rahmen unserer Strategie setzen wir unseren Schwerpunkt in erster Linie auf unsere wichtigsten finanziellen und nichtfinanziellen Ziele: Wachstum, Profitabilität, Kundentreue und Mitarbeiterengagement.

Unsere Zielsetzung für 2020 spiegelt das beständig starke Wachstum in der Cloud, die solide Entwicklung der Softwareerlöse und das Wachstum des Betriebsergebnisses wider. Unsere zuletzt Anfang 2018 veröffentlichten Ziele für 2020 wurden aktualisiert, vornehmlich um der Akquisition von Callidus Software und Währungseinflüssen Rechnung zu tragen. Die SAP plant nun, bis 2020 die folgenden Ziele zu erreichen:

– Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 8,2 Mrd. € und 8,7 Mrd. € (vormals: 8,0 Mrd. € und 8,5 Mrd. €; 2017: 3,77 Mrd. €)
– Gesamtumsatz (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 28 Mrd. € und 29 Mrd. € (unverändert; 2017: 23,46 Mrd. €)
– Betriebsergebnis (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 8,5 Mrd. € und 9,0 Mrd. € (unverändert; 2017: 6,77 Mrd. €)

Die aktualisierten Zielsetzungen basieren auf den geschätzten Währungsdurchschnittswerten des Jahres 2018 unter der Annahme, dass das aktuelle Wechselkursumfeld bis zum Jahresende anhält. Die bisherigen Zielsetzungen basierten auf den Währungsdurchschnittswerten des Jahres 2017. Die geänderten Währungsannahmen haben eine negative Auswirkung in Höhe von rund –0,35 Mrd. € auf die Zielsetzung für die Cloud-Subskriptions- und Supporterlöse, in Höhe von rund –1,0 Mrd. € auf die Zielsetzung für den Gesamtumsatz und in Höhe von rund –0,4 Mrd. € auf die Zielsetzung für das Betriebsergebnis.

Die Mittelpunkte der aktualisierten Zielspannen für Gesamtumsatz und Betriebsergebnis implizieren hierbei eine operative Marge von 30,7 % im Jahr 2020. Die SAP erwartet über das Jahr 2020 hinaus weitere Steigerungen der operativen Marge.

Wir rechnen weiter damit, dass der Anteil der besser planbaren Umsätze (definiert als die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie Softwaresupport) am Gesamtumsatz 2020 in einer Spanne zwischen 70 % und 75 % liegen wird (2017: 63 %).

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

Wir gehen weiter davon aus, dass unser Erlöswachstum bis 2020 von einem anhaltend starken Wachstum in der Cloud und einem anhaltenden Wachstum unserer Softwaresupporterlöse bestimmt sein wird. Wir erwarten weiterhin einen Rückgang der Softwareerlöse im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Dies wird in der Summe voraussichtlich dazu führen, dass bis 2020 das Wachstum unserer Cloud- und Softwareerlöse im hohen einstelligen Bereich liegen wird.

Darüber hinaus möchten wir weiterhin in den nächsten Jahren die Profitabilität unseres Cloud-Geschäfts deutlich verbessern. 2018 rechnen wir weiter mit einer effizienzbedingten Steigerung unserer Cloud-Bruttomarge. Wir erwarten weiterhin, dass sich die Margenverbesserung in den folgenden Jahren bis 2020 beschleunigt.

Wir erwarten weiterhin, dass die jeweiligen Bruttomargen unserer Cloud-Betriebsmodelle in den nächsten Jahren mit unterschiedlichen Wachstumsraten zunehmen und die folgenden mittelfristigen Ziele erreichen werden:

- Wir gehen weiter davon aus, dass die Bruttomarge unseres Geschäfts mit Geschäftsnetzwerken im Jahr 2020 bei über 80 % liegen wird (2017: 77 %).
- Wir gehen weiter davon aus, dass die Bruttomarge unseres Public-Cloud-Geschäfts im Jahr 2020 circa 70 % erreichen wird (2017: 57 %), und rechnen weiterhin mit einer weiteren Steigerung auf circa 80 % im Verlauf der beiden folgenden Jahre.
- Wir gehen weiter davon aus, dass die Bruttomarge unseres Private-Cloud-Geschäfts im Jahr 2020 bei circa 40 % (2017: 6 %) liegen wird.

Die genannte Entwicklung der einzelnen Bruttomargen impliziert weiterhin eine Bruttomarge von circa 71 % für unser gesamtes Cloud-Geschäft im Jahr 2020 (2017: 62,2 %).

Wir wollen auch weiterhin die Profitabilität unseres On-Premise-Software-Geschäfts weiter verbessern. Wir erwarten weiterhin, dass die Bruttomarge für Softwarelizenzen und -Support im Jahr 2020 etwas oberhalb der Marge von 2017 liegen wird (2017: 87,0 %).

Darüber hinaus erwarten wir weiterhin im Jahr 2020 für unser Servicegeschäft eine gegenüber 2017 leicht angestiegene Bruttomarge (2017: 23,5 %).

Da wir weiterhin unsere Profitabilität bis 2020 erhöhen wollen, werden sich unsere Kostenquoten (also der prozentuale Anteil der Kosten am Gesamtumsatz) bis 2020 voraussichtlich wie folgt entwickeln: Im Bereich Forschung und Entwicklung wird die Quote voraussichtlich gleich bleiben. Im Vertrieb und Marketing sowie in der allgemeinen Verwaltung erwarten wir, dass die Quoten geringfügig sinken werden.

Was zukünftige Kapitalflüsse betrifft, rechnen wir ab 2019 weiterhin mit einem massiven Rückgang der Wachstumsraten unserer Sachinvestitionen im Vergleich zu den Jahren 2017 und 2018. Wir erwarten in den Jahren 2019 und 2020 ein deutliches, die Zunahme unserer Profitabilität widerspiegelndes Wachstum unseres Free Cashflow.

Nichtfinanzielle Ziele 2018 und Zielsetzungen für 2020

Neben unseren Finanzzielen stehen auch zwei nichtfinanzielle Ziele für 2020 im Mittelpunkt: Kundentreue und Mitarbeiterengagement.

Diese Ziele haben sich gegenüber den Erläuterungen des Integrierten Berichts 2017 nicht geändert. Eine detaillierte Beschreibung zu unseren nichtfinanziellen Zielen 2018 und unseren Zielsetzungen für 2020 finden Sie in unserem Integrierten Bericht 2017.

Chancen

SAP verfügt über ein umfassendes Chancenmanagement-System, das es uns ermöglicht, Chancen frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Diese Chancen haben sich gegenüber den Erläuterungen des Integrierten Berichts 2017 nicht geändert.

Konzernhalbjahresabschluss – IFRS

Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns (IFRS) – Halbjahr

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet		**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017	Δ in %
Cloud-Subskriptionen und -Support		2.283	1.837	24
Softwarelizenzen		1.621	1.781	–9
Softwaresupport		5.391	5.467	–1
Softwarelizenzen und -Support		7.012	7.248	–3
Cloud und Software		**9.295**	**9.085**	**2**
Services		**1.965**	**1.981**	**–1**
Umsatzerlöse		**11.260**	**11.066**	**2**
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten		–941	–793	19
Softwarelizenz- und -Supportkosten		–1.001	–1.134	–12
Cloud- und Softwarekosten		–1.942	–1.927	1
Servicekosten		–1.600	–1.628	–2
Umsatzkosten		**–3.542**	**–3.555**	**0**
Bruttogewinn		**7.718**	**7.512**	**3**
Forschungs- und Entwicklungskosten		–1.761	–1.694	4
Vertriebs- und Marketingkosten		–3.314	–3.415	–3
Allgemeine Verwaltungskosten		–548	–569	–4
Restrukturierungskosten	(5)	–22	–242	–91
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto		–5	8	<-100
Operative Aufwendungen		**–9.192**	**–9.467**	**–3**
Betriebsergebnis		**2.069**	**1.599**	**29**
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto		**–91**	**–10**	**>100**
Finanzierungserträge		185	143	30
Finanzierungsaufwendungen		–144	–156	–7
Finanzergebnis, netto		**41**	**–13**	**<-100**
Gewinn vor Steuern		**2.019**	**1.576**	**28**
Ertragsteueraufwand		–591	–379	56
Gewinn nach Steuern		**1.428**	**1.197**	**19**
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		1.427	1.189	20
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen		0	7	–93
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)[1)]		**1,20**	**0,99**	**21**
Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)[1)]		**1,20**	**0,99**	**21**

[1)] Für den Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2018 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 1.193 Millionen (verwässert 1.194 Millionen). Für den Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2017 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 1.199 Millionen (verwässert: 1.199 Millionen), jeweils ohne eigene Aktien.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Gesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns (IFRS) – Halbjahr

Mio. €	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017
Gewinn nach Steuern	**1.428**	**1.197**
Bestandteile, die nicht in Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	2	12
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne	–1	–2
Neubewertungen leistungsorientierter Pensionspläne nach Steuern	1	10
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die nicht in Gewinn oder Verlust umgegliedert werden	**1**	**10**
Bestandteile, die in späteren Perioden in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	557	–1.635
Umgliederungsbeträge für Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	557	–1.635
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Währungsumrechnungsdifferenzen	0	–3
Währungsumrechnungsdifferenzen nach Steuern	557	–1.637
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	0	107
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	–35
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	72
Ertragsteuern im Zusammenhang mit zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	0	0
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte nach Steuern	0	72
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen	–12	42
Umgliederungsbeträge für Absicherungen von Zahlungsströmen	–19	0
Absicherungen von Zahlungsströmen	–31	43
Ertragsteuern im Zusammenhang mit Absicherungen von Zahlungsströmen	9	–11
Absicherungen von Zahlungsströmen nach Steuern	–22	31
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden	**536**	**–1.534**
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	**537**	**–1.524**
Gesamtergebnis	**1.964**	**–327**
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen	1.964	–334
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	0	7

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Bilanz des SAP-Konzerns (IFRS)

zum 30.6.2018 und zum 31. 12.2017

Mio. €		2018	2017[1)]
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		4.515	4.011
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		396	990
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(8)	5.075	5.899
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte		1.005	725
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		456	306
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		**11.448**	**11.930**
Geschäfts- oder Firmenwert		23.377	21.267
Immaterielle Vermögenswerte		3.383	2.967
Sachanlagen		3.284	2.967
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		1.400	1.155
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(8)	115	118
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte		947	621
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche		452	443
Latente Steueransprüche		1.075	1.037
Summe langfristiger Vermögenswerte		**34.034**	**30.575**
Summe Vermögenswerte		**45.481**	**42.506**

Mio. €		2018	2017[1)]
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.175	1.151
Tatsächliche Steuerschulden		531	597
Finanzielle Verbindlichkeiten	(9)	1.469	1.561
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten		3.283	3.946
Rückstellungen		113	184
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten		4.867	2.771
Summe kurzfristiger Schulden		**11.437**	**10.210**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		119	119
Tatsächliche Steuerschulden		513	470
Finanzielle Verbindlichkeiten	(9)	6.537	5.034
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten		408	503
Rückstellungen		269	303
Latente Steuerschulden		289	248
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten		52	79
Summe langfristiger Schulden		**8.187**	**6.756**
Summe Schulden		**19.624**	**16.966**
Gezeichnetes Kapital		1.229	1.229
Agien		543	570
Gewinnrücklagen		24.739	24.794
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		883	508
Eigene Anteile		–1.580	–1.591
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		**25.814**	**25.509**
Nicht beherrschende Anteile		**44**	**31**
Summe Eigenkapital	**(10)**	**25.857**	**25.540**
Summe Eigenkapital und Schulden		**45.481**	**42.506**

[1)] Entsprechend der von uns gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 15 und IFRS 9 erfolgte keine Anpassung der Vorperioden an die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Eigenkapitalveränderungsrechnung des SAP-Konzerns (IFRS)

Mio. €	Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist						Nicht beherrschende Anteile	Summe des Eigenkapitals
	Gezeichnetes Kapital	Agien	Gewinnrücklagen	Sonstige Eigenkapitalbestandteile	Eigene Anteile	Summe		
31.12.2016	**1.229**	**599**	**22.302**	**3.346**	**–1.099**	**26.376**	**21**	**26.397**
Gewinn nach Steuern			1.189			1.189	7	1.197
Sonstiges Ergebnis			10	–1.534		–1.524		–1.524
Gesamtergebnis			**1.199**	**–1.534**		**–335**	**7**	**–327**
Anteilsbasierte Vergütungen		–47				–47		–47
Dividenden			–1.499			–1.499	–23	–1.522
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		13			8	22		22
Übrige Veränderungen			1			1	1	2
30.6.2017	**1.229**	**565**	**22.004**	**1.812**	**–1.091**	**24.518**	**7**	**24.525**
31.12.2017	**1.229**	**570**	**24.794**	**508**	**–1.591**	**25.509**	**31**	**25.540**
Übernahme von IFRS 15			84			84		84
Übernahme von IFRS 9			135	–160		–25		–25
1.1.2018	**1.229**	**570**	**25.013**	**347**	**–1.591**	**25.568**	**31**	**25.598**
Gewinn nach Steuern			1.427			1.427	0	1.428
Sonstiges Ergebnis			1	536		537		537
Gesamtergebnis			**1.428**	**536**		**1.964**	**0**	**1.964**
Anteilsbasierte Vergütungen		–40				–40		–40
Dividenden			–1.671			–1.671	–4	–1.675
Ausgabe eigener Anteile aus anteilsbasierten Vergütungen		13			11	24		24
Auszugebende Anteile			7			7		7
Hyperinflation Venezuela			–39			–39		–39
Änderung in nicht beherrschenden Anteilen							17	17
30.6.2018	**1.229**	**543**	**24.739**	**883**	**–1.580**	**25.814**	**44**	**25.857**

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Kapitalflussrechnung des SAP-Konzerns (IFRS)

Mio. €	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017
Gewinn nach Steuern	**1.428**	**1.197**
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus betrieblichen Tätigkeiten:		
Abschreibungen	635	642
Ertragsteueraufwand	591	379
Finanzergebnis, netto	–41	13
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–43	–4
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten	–13	–28
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	1.409	303
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte	–395	–312
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	–917	–634
Erhöhung/Minderung der Vertragsverbindlichkeiten/des passiven Rechnungsabgrenzungspostens	1.240	2.722
Gezahlte Zinsen	–101	–125
Erhaltene Zinsen	54	41
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge	–865	–680
Cashflows aus betrieblichen Tätigkeiten	**2.985**	**3.514**
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–1.995	–22
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten oder Sachanlagen	–818	–610
Einzahlungen aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten oder Sachanlagen	32	47
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen	–526	–1.843
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen	1.079	2.064
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	**–2.228**	**–365**
Gezahlte Dividenden	–1.671	–1.499
Gezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	–4	–23
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen	1.498	18
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen	–146	–1.003
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	**–323**	**–2.506**
Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**70**	**–108**
Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**504**	**534**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	**4.011**	**3.702**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	**4.515**	**4.236**

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Anhang zum Konzernhalbjahres-abschluss

(1) Allgemeine Angaben zum Konzernhalbjahresabschluss

Der verkürzte Konzernhalbjahresabschluss der SAP SE und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir", „uns", „unser(e)", „SAP", „der Konzern" oder „das Unternehmen") wurde nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) und hier insbesondere nach den Regelungen des International Accounting Standard (IAS) 34 aufgestellt. Die Bezeichnung IFRS umfasst alle vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten Standards sowie die diesbezüglichen Interpretationen des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC). Die bestehenden Abweichungen zwischen den anzuwendenden IFRS in der vom IASB verabschiedeten Form und der von der EU übernommenen Form sind ohne Relevanz für diesen Abschluss.

Verschiedene Informationen und Anhangangaben, die normalerweise zu einem nach IFRS erstellten Konzernjahresabschluss gehören, wurden verkürzt dargestellt oder weggelassen. Wir sind jedoch der Überzeugung, dass die dargestellten Informationen und Anhangangaben geeignet sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild zu vermitteln.

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt dem Einfluss von bestimmten saisonalen Schwankungen. In der Vergangenheit waren die Umsatzerlöse im vierten Quartal tendenziell am höchsten. Daher können die Zwischenergebnisse nur eingeschränkt als Indikator für die Ergebnisse des gesamten Geschäftsjahres herangezogen werden.

Die Vorjahreszahlen in diesem Halbjahresbericht wurden, soweit erforderlich, an die aktuelle Darstellung angepasst.

Dieser verkürzte und ungeprüfte Konzernhalbjahresabschluss sollte zusammen mit dem geprüften IFRS-Konzernabschluss der SAP zum 31. Dezember 2017 gelesen werden. Dieser ist in unserem Integrierten Bericht 2017 und in unserem Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2017 enthalten.

Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Konzernhalbjahresabschluss bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

(2) Konsolidierungskreis

Die Zugänge im ersten Halbjahr 2018 mit mehr als 50 Gesellschaften betreffen Unternehmenserwerbe sowie Unternehmensgründungen. Die Abgänge resultieren aus der Verschmelzung und der Liquidation von Unternehmen.

Weitere Informationen zu unseren Akquisitionen finden Sie unter *Textziffer (4)* oder im Integrierten Bericht für das Geschäftsjahr 2017.

(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

(3a) Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften

Im Zuge der Übernahme der neuen Regelungen von IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) und von IFRS 9 (Finanzinstrumente) hat die SAP zum 1. Januar 2018 einige ihrer Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geändert.

IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden)

Klassen von Umsatzerlösen

Unsere Umsatzerlöse stammen aus Gebühren, die wir unseren Kunden berechnen für (a) die Nutzung unserer gehosteten Cloud-Angebote, (b) Lizenzen an unseren On-Premise-Softwareprodukten und (c) standardisierte Supportleistungen und Premium-Support-Leistungen, Beratungsleistungen, Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer 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 Erlöse aus folgenden Leistungen:
  - Software as a Service (SaaS), das heißt die Einräumung eines Rechts auf Nutzung von Softwarefunktionen (einschließlich von Standardfunktionen und kundenspezifisch entwickelten Cloud-Anwendungen und -Erweiterungen) in einer von der SAP gehosteten, cloudbasierten Infrastruktur oder in einer von dritten, von der SAP beauftragten Anbietern gehosteten,

cloudbasierten Infrastruktur. Dabei hat der Kunde kein Recht, den Hosting-Vertrag zu kündigen und die Software in Besitz zu nehmen, um sie entweder auf seiner eigenen IT-Infrastruktur zu betreiben oder einen dritten, nicht mit der SAP in Verbindung stehenden Hosting-Anbieter mit dem Hosting und Management der Software zu beauftragen; diese Position beinhaltet auch Transaktions- und Vermittlungsgebühren für Transaktionen, die Kunden unseres Netzwerkgeschäfts auf unseren cloudbasierten Transaktionsplattformen ausführen,
  - Platform as a Service (PaaS), das heißt die Bereitstellung eines Zugangs zu einer cloudbasierten Infrastruktur, um Anwendungen zu entwickeln, zu betreiben und zu verwalten,
  - Infrastructure as a Service (IaaS), das heißt Hosting-Services sowie damit verbundene Application-Management-Services für Software, die von der SAP oder von von der SAP beauftragten Drittanbietern gehostet wird, wobei der Kunde das Recht hat, die Software in Besitz zu nehmen,
  - zusätzlicher Premiumsupport für Cloud-Subskriptionen, der über den regulären, in den Entgelten für Cloud-Subskriptionen enthaltenen Support hinausgeht.
- 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 in Besitz zu nehmen, um sie auf eigenen Systemen oder auf der Hardware von dritten Hosting-Anbietern, die nicht mit der SAP in Verbindung stehen, zu installieren (On-Premise-Software). Die Softwarelizenzerlöse 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 Softwareupdates, -upgrades und -erweiterungen sowie durch technische Produktsupportleistungen für On-Premise-Software generieren.

Serviceerlöse verkörpern in erster Linie Erlöse aus Beratungsleistungen, Premium-Support-Leistungen, Schulungsleistungen, Messaging-Services und Zahlungsdienstleistungen im Zusammenhang mit unseren Angeboten im Bereich Reise- und Reisekostenmanagement.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und Ermessensausübungen

Identifizierung des Vertrags

Wir gehen häufig mehrere Verträge mit demselben Kunden ein, die wir für Bilanzierungszwecke als einen Vertrag behandeln, wenn die Verträge gleichzeitig oder mit geringem Zeitabstand geschlossen werden und wirtschaftlich miteinander zusammenhängen. Wir fassen keine Verträge zusammen, deren Abschlusstermine mehr als drei Monate auseinanderliegen, da wir sie nicht als mit geringem Zeitabstand abgeschlossen betrachten. Ermessensausübungen sind erforderlich bei der Beurteilung, ob zwei oder mehr Verträge miteinander verbunden sind, wofür unter anderem zu berücksichtigen ist, ob sie als Paket mit einem einzigen wirtschaftlichen Zweck ausgehandelt wurden, ob die Gegenleistung für den einen Vertrag von der Erfüllung des anderen Vertrags abhängt oder ob einige oder alle Produkte in den Verträgen eine einzige Leistungsverpflichtung darstellen.

Bei neuen Vereinbarungen mit bestehenden Kunden kann es sich entweder um einen neuen Vertrag oder um eine Änderung vorheriger Verträge mit dem Kunden handeln. Bei der Festlegung, welcher Fall vorliegt, berücksichtigen wir, ob es eine Verbindung zwischen der neuen Vereinbarung und den bestehenden Verträgen gibt, ob die Produkte und Dienstleistungen der neuen Vereinbarung eng mit den in früheren Verträgen verkauften Produkten und Dienstleistungen verbunden sind, und wie die Preisgestaltung der Produkte und Dienstleistungen in der neuen Vereinbarung aussieht. Bei der Festlegung, ob eine Änderung des Vertragspreises eine Vertragsänderung oder eine Änderung variabler Gegenleistungen darstellt, untersuchen wir, ob die Preisänderung sich aus der Änderung des Vertrages ergibt oder aus der Inanspruchnahme unveränderter bestehender Vertragsbestimmungen.

Identifizierung der Leistungsverpflichtungen

Unsere Verträge mit Kunden enthalten oft verschiedene Produkte und Dienstleistungen. In der Regel sind die im Abschnitt *Klassen von Umsatzerlösen* dargestellten Produkte und Dienstleistungen als separate Leistungsverpflichtungen einzustufen, und der ihnen zugeordnete Teil des Vertragspreises wird separat erfasst. Die Bestimmung, ob ein Produkt oder eine Dienstleistung als separate Leistungsverpflichtung betrachtet wird, ist jedoch mit Ermessensausübungen verbunden. Insbesondere bei unseren Beratungsleistungen und Implementierungsaktivitäten ist die Beurteilung mit Ermessensausübungen verbunden, ob diese Dienstleistungen eine erhebliche Integration, kundenspezifische Anpassung oder Änderung der On-Premise-Software oder des Cloud-Services darstellen, auf die beziehungsweise den sie sich beziehen. In diesem Zusammenhang berücksichtigen wir die Art der Services sowie ihren Umfang im Verhältnis zum Umfang der zugrunde liegenden On-Premise-Software beziehungsweise des zugrunde liegenden Cloud-Services. Im Allgemeinen gehen die Implementierungsservices für unsere Cloud-Services über reine Set-up-Aktivitäten hinaus und sind als separate Leistungsverpflichtungen einzustufen. Ebenso sind unsere On-Premise-Implementierungsservices und unsere Services für die

Entwicklung kundenspezifischer Software in der Regel als separate Leistungsverpflichtungen einzustufen. Nicht eigenständig abgrenzbare Produkte und Dienstleistungen werden zu einem eigenständig abgrenzbaren Bündel aus Produkten und Dienstleistungen zusammengefasst (kombinierte Leistungsverpflichtung).

Beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistung räumen wir Kunden häufig Optionen zum Erwerb zusätzlicher Produkte oder Dienstleistungen (beispielsweise Verlängerungen von verlängerbaren Angeboten, zusätzliche Volumina für gekaufte Software) ein. Bei der Bestimmung, ob solche Optionen dem Kunden ein wesentliches Recht gewähren, das dieser ohne den Abschluss dieses Vertrages nicht erhalten würde (Option mit einem wesentlichen Recht), üben wir Ermessen aus. Bei dieser Beurteilung berücksichtigen wir, ob die Optionen dem Kunden das Recht auf einen Rabatt einräumen, der über dem Rabatt liegt, der für die entsprechenden, zusammen mit der Option verkauften Produkte oder Dienstleistungen gewährt wird.

Bestimmung des Transaktionspreises

Bei der Bestimmung der Gegenleistung, die wir im Austausch für die Übertragung der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf einen Kunden voraussichtlich erhalten werden, üben wir Ermessen aus. Dies schließt Schätzungen mit ein, ob und in welchem Umfang dem Kunden nachträgliche Zugeständnisse oder Zahlungen gewährt werden und ob der Kunde die vertraglich vereinbarten Gebühren den Erwartungen entsprechend zahlen wird. Bei dieser Ermessensausübung berücksichtigen wir unsere bisherigen Erfahrungen sowohl mit dem entsprechenden Kunden als auch über die individuelle Kundenbeziehung hinaus.

Bei unseren typischen Cloud-Services erhält der Kunde keine Softwarelizenz, denn er hat kein Recht, den Hosting-Vertrag zu kündigen und die Software in Besitz zu nehmen. Deshalb werden beim Transaktionspreis Gebühren für Cloud-Services, die auf Transaktionsvolumina beruhen, geschätzt und nicht als umsatzabhängige Lizenzgebühr bilanziert.

Nur sehr selten enthalten unsere Verträge signifikante Finanzierungskomponenten. Wir bilanzieren keine Finanzierungskomponenten, sofern die Zeitspanne zwischen der Übertragung der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf den Kunden und der Bezahlung dieser Produkte oder Dienstleistungen durch den Kunden maximal ein Jahr beträgt

Aufteilung des Transaktionspreises

Wir haben eine Hierarchie zur Ermittlung der Einzelveräußerungspreise (EVP) erstellt, mit der wir den Transaktionspreis eines Kundenvertrags auf die Leistungsverpflichtungen in diesem Vertrag aufteilen.

- Wenn die Einzelveräußerungspreise für ein Angebot beobachtbar und einigermaßen einheitlich für alle Kunden sind (das heißt, nicht sehr unterschiedlich), werden unsere Schätzungen der Einzelveräußerungspreise von den entsprechenden Preisen der Vergangenheit abgeleitet. In der Regel ist dies die Vorgehensweise bei unseren Angeboten für standardisierte Supportleistungen und unseren Angeboten für Beratungs- und Schulungsleistungen.
- Wenn die Verkaufspreise für ein Angebot nicht direkt beobachtbar oder bei allen Kunden sehr unterschiedlich sind, wenden wir Schätzverfahren an. Bei verlängerbaren Angeboten mit sehr unterschiedlichen Preisen berücksichtigen diese Verfahren den erwarteten Preis bei Verlängerung des jeweiligen Vertrags, soweit dieser Preis wesentlich ist. In der Regel ist dies die Vorgehensweise bei unseren Cloud-Subskriptions-Angeboten. Bei nicht verlängerbaren Angeboten legen wir diesen Schätzungen die Kosten zuzüglich einer Marge zugrunde.
- Bei Angeboten, die nicht verlängerbar sind und sehr unterschiedliche Preise haben, verteilen wir den Transaktionspreis nach der Residualmethode. Wir wenden diese Methode insbesondere für unsere Angebote für On-Premise-Standardsoftware an.

Die Schätzung der Einzelveräußerungspreise ist mit Ermessensausübungen verbunden. Um zu beurteilen, ob in der Vergangenheit die Preise für unsere Produkte und Dienstleistungen sehr unterschiedlich waren, haben wir Schwellenwerte für Preisunterschiede festgelegt. Für die Beurteilung, ob die vertraglich vereinbarten Preise für Verlängerungen wesentlich sind, haben wir Mindestpreise etabliert, die wir als Einzelveräußerungspreise verwenden, wenn die Preise bei Vertragsverlängerungen unter diesen Mindestpreisen liegen. Um zu beurteilen, ob Verträge wahrscheinlich zu den vertraglich vereinbarten Preisen für Vertragsverlängerungen verlängert werden, greifen wir auf unsere jeweiligen bisherigen Verlängerungen zurück. Die Einzelveräußerungspreise für Optionen mit einem wesentlichen Recht hängen von der Wahrscheinlichkeit der Ausübung dieser Optionen ab. Bei der Schätzung dieser Wahrscheinlichkeit üben wir Ermessen aus und berücksichtigen hierbei die Ausübungsmuster der Vergangenheit.

Um sicherzustellen, dass die objektivsten verfügbaren Inputparameter verwendet werden, überprüfen wir die Einzelveräußerungspreise regelmäßig oder immer dann, wenn sich die Sachverhalte und Annahmen ändern.

Realisierung von Umsatzerlösen

Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support erfassen wir über den Zeitraum, soweit die Leistungen erbracht wurden. Wenn unsere Leistungsverpflichtung in der Einräumung eines Rechts auf kontinuierlichen Zugriff auf ein Cloud-Angebot und dessen Nutzung über einen bestimmten Zeitraum besteht, werden die Erlöse nach der abgelaufenen Zeit und somit ratierlich über diesen Zeitraum erfasst.

Softwareerlöse werden zu einem Zeitpunkt oder über einen Zeitraum erfasst, je nachdem, ob wir Standardsoftware oder kundenspezifische Software liefern:

- Die Erteilung von Lizenzen für unsere On-Premise-Standardsoftware-Produkte erfolgt in der Regel, indem wir dem Kunden Zugriff zum Herunterladen der Software einräumen, wobei der Lizenzzeitraum mit der Einräumung des Zugriffs beginnt. Wir erfassen die Erlöse für diese On-Premise-Lizenzen zu dem Zeitpunkt, an dem der Kunde Zugriff auf und somit Verfügungsgewalt über die Software hat. Bei der Entscheidung, dass unsere On-Premise-Software-Angebote den Kunden ein Recht auf Nutzung unseres geistigen Eigentums und nicht ein Recht auf Zugriff auf unser geistiges Eigentum einräumen, haben wir die Nützlichkeit unserer Software für den Kunden – ohne nachfolgende Updates – berücksichtigt.
- Für unsere Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software gilt in der Regel Folgendes:

  - Sie werden für Software abgeschlossen, die für die speziellen Bedürfnisse einzelner Kunden entwickelt wird, sodass die entwickelte Software für uns keinen alternativen Nutzen hat, und
  - sie geben uns einen Rechtsanspruch auf Zahlung der bereits erbrachten Leistungen.

  Für solche Entwicklungsverträge erfassen wir Umsatzerlöse über den Zeitraum, in dem die Softwareentwicklung erfolgt. Ermessensausübung ist erforderlich bei der Wahl einer geeigneten Methode für die Ermittlung des Leistungsfortschritts gegenüber der vollständigen Erfüllung dieser Leistungsverpflichtungen. Wir ermitteln den Fortschritt unserer Entwicklungsverträge in der Regel auf Basis des Verhältnisses der bislang angefallenen direkten Kosten für die Entwicklung der Software zu den realistisch geschätzten gesamten Direktkosten, die erforderlich sind, um die Entwicklung abzuschließen. Diese Methode für die Bestimmung des Leistungsfortschritts bildet die Übertragung der Entwicklungsleistungen auf den Kunden genau ab, da im Wesentlichen alle diese Kosten aus Kosten für internes Personal oder externe Unternehmen bestehen, die die Entwicklungsarbeit leisten. Bei der Schätzung der Gesamtkosten für die Entwicklung berücksichtigen wir ähnliche, von uns in der Vergangenheit durchgeführte Projekte.

Supporterlöse werden in der Regel nach der abgelaufenen Zeit und somit ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags erfasst. Bei unseren standardisierten Supportleistungen erstreckt sich unsere Leistungsverpflichtung darauf, Ressourcen bereitzuhalten, um bei Bedarf des Kunden technischen Produktsupport erbringen zu können und je nach Verfügbarkeit nicht spezifizierte Updates, Upgrades und Erweiterungen bereitzustellen. Unseren Kunden fließt der Nutzen aus diesen Supportleistungen zu und sie nutzen sie gleichzeitig, während diese erbracht werden.

Serviceerlöse werden in der Regel über den Zeitraum erfasst. Bei Services, bei denen die Dienstleistung (beispielsweise der Zugriff auf Schulungsinhalte) jederzeit zur Verfügung steht, erfassen wir Umsatzerlöse nach der abgelaufenen Zeit und somit ratierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung. Nutzungsabhängige Services (beispielsweise separat abtrennbare Beratungsverträge und Verträge über Premium-Support-Leistungen, Messaging-Services und Präsenzschulungen) werden bei Inanspruchnahme der Services innerhalb des Zeitraums erfasst, in der Regel nach der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method) oder ratierlich. Wenn wir die Methode der Teilgewinnrealisierung anwenden, ermitteln wir den Leistungsfortschritt gegenüber der vollständigen Erfüllung der Leistungsverpflichtung in der Regel genauso und mit der gleichen Logik und Ermessensausübung wie bei Vereinbarungen über die Entwicklung kundenspezifischer On-Premise-Software. Bei der Bestimmung, ob ein Service als jederzeit verfügbarer Service oder als nutzungsabhängiger Service einzustufen ist, üben wir Ermessen aus.

Umsatzerlöse für kombinierte Leistungsverpflichtungen werden über den Zeitraum derjenigen Zusage in der kombinierten Leistungsverpflichtung erfasst, die von allen Zusagen in der kombinierten Leistungsverpflichtung den längsten Zeitraum hat.

Ermessensausübung ist auch erforderlich bei der Bestimmung, ob Umsatzerlöse zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen bestimmten Zeitraum zu erfassen sind. Für Leistungsverpflichtungen, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden, müssen wir den Leistungsfortschritt mit der Methode messen, die die Leistung der SAP am besten widerspiegelt. Wenn wir die angefallenen Kosten zur Messung des Leistungsfortschritts für die Erfassung der Umsatzerlöse über einen bestimmten Zeitraum verwenden, wenden wir Ermessen bei der Schätzung der Gesamtkosten zur Erfüllung der Leistungsverpflichtung an.

Alle oben genannten Ermessensausübungen und Schätzungen können erhebliche Auswirkungen auf die zeitliche Verteilung und die Höhe der zu realisierenden Umsatzerlöse haben.

Vertragssalden

Wir erfassen Forderungen für Leistungsverpflichtungen, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden, nach und nach, wenn die Leistungsverpflichtung erfüllt wird, und den vollen Betrag bei Fälligkeit der Rechnung. Ob ein Anspruch auf Erhalt einer Gegenleistung unbedingt und daher als Forderung auszuweisen ist, erfordert das Ausüben von Ermessen. Vertragsverbindlichkeiten bestehen vorwiegend aus fälligen Rechnungen oder erhaltenen Zahlungen vor der

Umsatzrealisierung. Sie werden als Umsatzerlöse erfasst, wenn die Verfügungsgewalt der zugesagten Produkte oder Dienstleistungen auf die Kunden übergeht.

In der Regel stellen wir Gebühren für On-Premise-Standardsoftware bei Vertragsabschluss und nach erfolgter Lieferung der Software in Rechnung. Regelmäßige, feste Gebühren für Leistungen im Zusammenhang mit Cloud-Subskriptionen, Softwaresupportleistungen sowie andere, über mehrere Perioden laufende Verträge stellen wir in der Regel jährlich oder vierteljährlich im Voraus in Rechnung. Solche Vorauszahlungen von Gebühren machen den Großteil des Saldos unserer Vertragsverbindlichkeiten aus. 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. Die Zahlungsbedingungen variieren je nach Vertragsart und Region, sehen aber in der Regel ein Zahlungsziel von 30 bis 60 Tagen vor.

Inkrementelle Kosten bei der Auftragserlangung

Die Vermögenswerte, die wir als inkrementelle Kosten für die Erlangung eines Kundenvertrags aktivieren, bestehen vorwiegend aus Verkaufsprovisionen für unsere Vertriebsmitarbeiter. In der Regel zahlen wir entweder keine Verkaufsprovisionen für die Verlängerung von Kundenverträgen, oder diese Provisionen entsprechen nicht den für neue Verträge gezahlten Provisionen. Deshalb schreiben wir die Verkaufsprovisionen für neue Verträge linear über die erwartete Dauer des Vertrags, einschließlich wahrscheinlicher Vertragsverlängerungen, ab. Die Bestimmung der erwarteten Dauer des Vertrages erfordert das Ausüben von Ermessen. Wir berücksichtigen in diesem Ermessen unsere jeweiligen bisherigen Vertragsverlängerungen und nehmen Anpassungen vor, falls es Anhaltspunkte gibt, dass die bisherigen Verlängerungen nicht vollständig auf künftige Verlängerungen übertragen werden können. Die Abschreibungszeiträume bewegen sich je nach Angebotsart zwischen zwei und acht Jahren. Die Abschreibung der aktivierten Kosten für die Auftragserlangung ist in den Vertriebs- und Marketingkosten enthalten.

Wir erfassen die inkrementellen Kosten der Auftragserlangung zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand, wenn wir davon ausgehen, dass der Abschreibungszeitraum nicht mehr als ein Jahr beträgt.

Vertragserfüllungskosten

Aktivierte Kosten für die Erfüllung von Kundenverträgen bestehen im Wesentlichen aus direkten Kosten für Verträge über kundenspezifische Cloud-Entwicklungen, sofern sie nicht in den Anwendungsbereich anderer IFRS-Rechnungslegungsvorschriften fallen. Diese Kosten werden nach Abschluss der Entwicklung linear über die erwartete Dauer des Cloud-Subskriptionsvertrags unter Berücksichtigung erwarteter Vertragsverlängerungen abgeschrieben. Die Beurteilung, ob die Kosten direkt oder indirekt sind, sowie das Schätzen der erwarteten Vertragslaufzeit sind mit Ermessensausübungen verbunden. Unter Berücksichtigung unserer entsprechenden Erfahrungen der Vergangenheit beträgt die Abschreibungsdauer in der Regel sechs Jahre.

Die Abschreibung der aktivierten Vertragserfüllungskosten für kundenspezifisch entwickelte Cloud-Anwendungen und -Erweiterungen ist in den Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten enthalten.

Übernahme von IFRS 15

Entsprechend der von uns gewählten Übergangsmethode gemäß IFRS 15 erfolgt keine Anpassung der Vorperioden (einschließlich der in den Hauptbestandteilen des Konzernabschlusses in diesem Halbjahresbericht dargestellten Zahlen für frühere Berichtszeiträume).

Im ersten Halbjahr 2018 ergaben sich folgende Auswirkungen aus der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden[1]:

- Die Softwarelizenz- und -Supporterlöse nahmen um 23 Mio. € zu. Im Wesentlichen resultierte diese Zunahme daraus, dass Kunden in früheren Jahren gewährte Optionen zum Erwerb zusätzlicher Softwarelizenzkopien in Anspruch nahmen, was zu mehr Softwareerlösen führte.
- Die operativen Aufwendungen sanken durch eine Reduzierung unserer Vertriebs- und Marketingkosten um 83 Mio. €. Dies resultierte aus der weiterreichenden Erfassung von Vermögenswerten aus der Aktivierung von Verkaufsprovisionen abzüglich der höheren Abschreibung der aktivierten Beträge.
- Die oben genannten Effekte sowie andere unwesentliche Effekte beeinflussten das Betriebsergebnis positiv in einer Größenordnung von insgesamt etwa 98 Mio. €.
- Vergleicht man die nachfolgenden Bilanzpositionen zum 30. Juni 2018 mit ihren Werten, wie sie sich bei Verwendung der vor IFRS 15 geltenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden darstellen würden, ergibt sich folgendes Bild:
    - Die langfristigen sowie die kurzfristigen sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte waren um 203 Mio. € beziehungsweise 40 Mio. € höher (1. Januar 2018: um 132 Mio. € beziehungsweise 26 Mio. € höher) aufgrund

[1] „Auswirkungen aus der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden" bezeichnen die Differenz zwischen einer Kennzahl, die nach den neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der SAP auf Grundlage von IFRS 15 ermittelt wird, und der entsprechenden Kennzahl nach unseren bisherigen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

der weiterreichenden Erfassung von Vermögenswerten aus der Aktivierung von Verkaufsprovisionen.
- Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie die Vertragsverbindlichkeiten waren um 768 Mio. € beziehungsweise 684 Mio. € niedriger (1. Januar 2018: um 560 Mio. € beziehungsweise 648 Mio. € höher) aufgrund des geänderten Zeitpunkts und Erfassungsbetrags der Vertragssalden.
- Die Rückstellungen waren um 17 Mio. € niedriger (1. Januar 2018: um 25 Mio. € niedriger) aufgrund der niedrigeren Rückstellungen für belastende Kundenverträge.
- Die immateriellen Vermögenswerte waren um 22 Mio. € höher (1. Januar 2018: um 14 Mio. € höher) aufgrund der Kapitalisierung von Kosten für bestimmte kundenspezifische Entwicklungsverträge für On-Premise-Software.

Weitere ausführliche Erläuterungen zu den geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden als Folge der Übernahme von IFRS 15 finden Sie unter *Textziffer (3e)* in unserem Integrierten Bericht 2017.

IFRS 9 (Finanzinstrumente)

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und Ermessensausübungen des Managements

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie aktive Vertragsposten

Wir wenden das vereinfachte Wertminderungsmodell unter Zugrundelegung einer Wertminderungsmatrix für alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und aktiven Vertragsposten an, um bereits bei ihrem erstmaligen Ansatz die über die Gesamtlaufzeit erwarteten Kreditverluste zu berücksichtigen. Für Zwecke der Wertminderungsmatrix werden Kunden in verschiedene Risikoklassen eingeteilt, hauptsächlich basierend auf verfügbaren Information der Länderrisikoeinstufung ihres Herkunftslandes. Die Bestimmung der Wertberichtigung für Kreditrisiken unterliegt erheblichen Ermessensausübungen. Diese basieren im Wesentlichen auf unserer historischen Erfahrung mit Kreditverlusten in der jeweiligen Risikoklasse der Wertminderungsmatrix und aktuellen Daten überfälliger Forderungen. Auf Grundlage unserer Analysen stellen historische Ausfallquoten in diesem Zusammenhang in der Regel eine angemessene Annäherung an zukünftig zu erwartende Ausfallrisiken dar. Neben historischen Daten schließen unsere Ermessensausübungen auch angemessene und belastbare zukunftsgerichtete Informationen (beispielsweise Änderungen der Länderrisikoeinstufungen, Schwankungen von Credit Default Swaps der Herkunftsländer unserer Kunden) bei der Aufstellung der Wertberichtigungsmatrix ein.

Ausstehende Forderungen werden kontinuierlich lokal überwacht, um festzustellen, ob objektive Hinweise vorliegen, dass unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und aktiven Vertragsposten in ihrer Bonität beeinträchtigt sind. Anhaltspunkte, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aktive Vertragsposten wertgemindert sind, beinhalten unter anderem Informationen über erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Kunden oder die Nichteinhaltung eines Zahlungsplans. In unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sind Aufwendungen aus erwarteten Kreditverlusten aus der Anwendung der Wertminderungsmatrix sowie von in ihrer Bonität beeinträchtigten Kunden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen, netto enthalten.

Außenstände werden teilweise oder komplett abgeschrieben, wenn wir annehmen, dass die Wahrscheinlichkeit der Realisierung als unwahrscheinlich angesehen werden kann. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Insolvenzverfahren für den Kunden abgeschlossen ist oder sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft sind.

Finanzielle Vermögenswerte

Zu unseren finanziellen Vermögenswerten gehören nicht derivative finanzielle Vermögenswerte wie 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.

Da wir finanzielle Vermögenswerte nicht als "erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert" designieren, teilen wir finanzielle Vermögenswerte grundsätzlich in Abhängigkeit von den vertraglichen Zahlungsströmen und unserem Geschäftsmodell zum Halten des jeweiligen Vermögenswertes in die folgenden Kategorien ein: "zu fortgeführten Anschaffungskosten (AC)", "zum beizulegenden Zeitwert durch sonstiges Ergebnis (FVOCI)" und "erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert" (FVPL).

Finanzielle Vermögenswerte, deren Zahlungsströme nicht ausschließlich aus Zins und Tilgung bestehen, wie beispielweise Derivate, die nicht in einer Hedge-Beziehung gehalten werden, eingebettete Derivate, bei denen der Basisvertrag kein finanzieller Vermögenswert ist, Geldmarkt- und ähnliche Fonds sowie Eigenkapitalinstrumente werden im Allgemeinen als FVPL klassifiziert. Für Eigenkapitalinstrumente nutzen wir allerdings die Option und entscheiden für jeden neuen Titel individuell, ob dieser als FVPL oder FVOCI zu klassifizieren ist.

Da wir ansonsten eine konservative Anlagestrategie verfolgen, deren Ziel es ist, unsere Liquidität durch risikoarme Geldanlagen sicherzustellen, werden alle anderen finanziellen Vermögenswerte, deren Zahlungsströme ausschließlich aus

Zins und Tilgung bestehen, als AC klassifiziert. Für diese finanziellen Vermögenswerte wenden wir unter Ausübung erheblichen Ermessens das allgemeine Wertminderungsmodell wie folgt an:

- Bankguthaben und Schuldtitel wie beispielweise Termingelder oder Commercial Paper nehmen wir von der Anwendung des dreistufigen Kreditrisikovorsorgemodells aus, da wir ausschließlich in hochwertige Vermögenswerte von Emittenten mit einem Investment-Grade-Mindestrating investieren, um das Risiko von Kreditverlusten zu minimieren. Daher werden diese Vermögenswerte immer der ersten Stufe des Kreditrisikovorsorgemodells zugeordnet, und wir erfassen eine Wertberichtigung in Höhe der erwarteten 12-Monats-Kreditverluste. Diese Wertberichtigung wird auf Basis unserer Kredithöhe zum jeweiligen Abschlussstichtag, der Verlustquote für diese Kredithöhe und des laufzeitgewichteten Credit-Default-Swap-Spreads als Maß für die Ausfallwahrscheinlichkeit berechnet. Obwohl wir nur in Vermögenswerte mit mindestens Investment-Grade-Rating investieren, überwachen wir die Entwicklung von Credit-Default-Swap-Prämien als Maß der Bonitätseinschätzung eines Schuldners durch die Marktteilnehmer, um auf diese Weise sich ändernde Risikostrukturen bei unseren Vertragspartnern zu erkennen und so zeitnah auf etwaige Veränderungen reagieren zu können. Unter anderem erachten wir Bankguthaben und Schuldtitel als in Verzug, wenn Informationen über finanzielle Schwierigkeiten eines Kontrahenten vorliegen oder wenn die Credit-Default-Swap-Prämie eines Kontrahenten während eines längeren Zeitraums drastisch erhöht ist, während das allgemeine Marktumfeld relativ stabil bleibt. Solche finanziellen Vermögenswerte werden teilweise oder komplett abgeschrieben, wenn die Wahrscheinlichkeit der Realisierung als unwahrscheinlich angesehen wird, beispielweise wenn ein Vertragspartner Konkurs anmelden muss.
- Darlehen und sonstige finanzielle Forderungen werden anhand von kreditnehmerspezifischen internen und externen Informationen überwacht, um zu entscheiden, ob sich das Kreditrisiko seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat. Wir gehen davon aus, dass solche Vermögenswerte in Verzug sind, wenn sie deutlich über ihrem Fälligkeitsdatum liegen oder wenn der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen voraussichtlich nicht nachkommen kann. Eine Abschreibung wird vorgenommen, wenn die Wahrscheinlichkeit der Realisierung als unwahrscheinlich angesehen wird, beispielsweise wenn das Insolvenzverfahren abgeschlossen ist oder sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft sind.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Zur Gruppe der finanziellen Verbindlichkeiten gehören Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, emittierte Anleihen, Privatplatzierungen, sonstige Finanzverbindlichkeiten sowie Derivate mit negativem beizulegendem Zeitwert. Ebenfalls enthalten sind Verbindlichkeiten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs von Kunden. Dies 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.

Da wir finanzielle Verbindlichkeiten nicht als "erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert" designieren, teilen wir finanzielle Verbindlichkeiten gemäß IFRS 9 grundsätzlich in die folgenden Kategorien ein: AC und FVPL.

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

Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

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 IFRS 9 erfüllt sind, was dem Ausüben von Ermessen unterliegt.

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 designiert sind und die Bedingungen für eine Klassifizierung als solche erfüllen. Dementsprechend wird der auf Barwertbasis ermittelte, effektive Teil dieser Komponenten im sonstigen Ergebnis erfasst. Die aus der Sicherungsbeziehung ausgeschlossene Termin- und Zeitwertkomponente sowie die Fremdwährungsbasis-Spreads werden als Sicherungskosten im sonstigen Ergebnis erfasst. Alle anderen Bestandteile des Derivats sowie die übrigen ineffektiven Anteile werden sofort erfolgswirksam erfasst. Im sonstigen Ergebnis kumulierte Beträge werden in der gleichen Periode in die Gewinn- und

Verlustrechnung umgegliedert, in der das gesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird.

b) Absicherung von beizulegenden Zeitwerten

Bestimmte festverzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten bilanzieren wir nach den Kriterien für eine Absicherung von beizulegenden Zeitwerten.

c) Bewertung und Beurteilung der Effektivität

Zu Beginn einer designierten Sicherungsbeziehung dokumentieren wir unsere Risikomanagementstrategie und die ökonomische Beziehung zwischen dem Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument.

Die Effektivität der Sicherungsbeziehung 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 weitestgehend identisch sind. Bei Zinsswaps testen wir die Effektivität der Sicherungsbeziehung mittels einer Regressionsanalyse, mit der die Stichhaltigkeit und der Umfang der Beziehung zwischen der Änderung des Wertes des gesicherten Grundgeschäfts als unabhängiger Variable und der Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Derivate als abhängiger Variable ermittelt werden.

Übernahme von IFRS 9

Zum 1. Januar 2018 hat die SAP im Zuge der Übernahme der neuen Regelungen von IFRS 9 (Finanzinstrumente) einige ihrer Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geändert. Entsprechend der von uns gewählten Übergangsmethode gemäß IFRS 9 erfolgte keine Anpassung der Vorperioden.

Folgende Auswirkungen ergaben sich zum 1. Januar 2018 aus der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden:

- Klassifizierung von Geldmarkt- und ähnlichen Fonds als FVPL in Höhe von 1,1 Mrd. €
- Klassifizierung von Eigenkapitalinstrumenten als FVPL in Höhe von 827 Mio. €
- Klassifizierung von Schuldinstrumenten als AC in Höhe von 39 Mio. €

Folgende Auswirkungen ergaben sich zum 1. Januar 2018 aus der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden auf den Eröffnungsbestand der Gewinnrücklagen:

- In Folge der Anwendung des Expected-Credit-Loss-Modells reduzierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Eröffnungsbestand der Gewinnrücklagen um 25 Mio. €.
- Es wurden Beträge, die den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten zuzurechnen sind und die bisher im sonstigen Ergebnis ausgewiesen wurden, in den Eröffnungsbestand der Gewinnrücklagen umgegliedert. Hierdurch reduzierte sich das sonstige Ergebnis und erhöhten sich die Gewinnrücklagen um 157 Mio. €.

(3b) Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Im Anhang zum Konzernabschluss 2017 haben wir – für die bereits herausgegebenen, aber noch nicht angewendeten Standards – Einschätzungen im Hinblick auf Zeitpunkt und Herangehensweise zur Umsetzung der Standards getroffen und bereits bekannte beziehungsweise verlässlich schätzbare Effekte erläutert, die sich aus der Umsetzung voraussichtlich auf unseren Konzernabschluss ergeben werden. Die nachfolgenden Ausführungen ergänzen die Angaben und sollten zusammen mit diesen Angaben gelesen werden:

– Am 13. Januar 2016 hat der IASB IFRS 16 (Leasingverhältnisse) herausgegeben. Wir werden IFRS 16 ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens (1. Januar 2019) unter Anwendung des modifizierten retrospektiven Ansatzes umsetzen. Nach diesem Ansatz erfassen wir den kumulativen Effekt aus der erstmaligen Anwendung des Standards als Anpassung des Eröffnungsbestands der Gewinnrücklagen zum Zeitpunkt der Erstanwendung. Wesentliche Auswirkungen aus der Anwendung des neuen Standards werden sich vor allem auf die Bilanzierung von Leasingverhältnissen bei Leasingnehmern ergeben, da grundsätzlich alle Leasingverhältnisse in der Bilanz eines Unternehmens (in Form von Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten) erfasst sein müssen. Wir beabsichtigen, von im Standard vorgesehenen Ausnahmeregelungen Gebrauch zu machen (wie beispielsweise in Bezug auf kurzfristige Leasingverhältnisse, Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte und hinsichtlich der Separierung von Komponenten eines Vertrags, die kein Leasing darstellen).

– Wir sind gerade dabei, unsere zukünftigen Bilanzierungsrichtlinien nach IFRS 16 zu erstellen und die relevanten Geschäftsprozesse an diese neuen Bilanzierungsrichtlinien anzupassen. Dazu wurde ein unternehmensweites Projekt durchgeführt. Dieses Projekt beinhaltet auch die Einführung einer neuen SAP-basierten Lösung für die Bilanzierung und Berichterstattung von Leasingverhältnissen sowie die Entwicklung der neuen Leasing-Bilanzierungsrichtlinien. Darüber hinaus haben wir ein globales Einführungs- und Schulungskonzept für alle relevanten Stakeholdergruppen innerhalb der SAP entwickelt.

– Als Effekte aus der Anwendung von IFRS 16 erwarten wir eine Erhöhung der Bilanzsumme, da Nutzungsrechte

beziehungsweise Leasingverbindlichkeiten angesetzt werden müssen, die zuvor nicht in der Bilanz angesetzt waren. Außerdem erwarten wir eine Erhöhung des Betriebsergebnisses, da Teile der Kosten, die in der Vergangenheit als Mietaufwendungen ausgewiesen wurden, nunmehr als Zinsaufwendungen zu klassifizieren sind. Da die Effekte aus der Anwendung von IFRS 16 von den Leasingverträgen abhängen werden, die im Zeitpunkt der Erstanwendung bestehen, sind die Auswirkungen von IFRS 16 auf unseren Konzernabschluss derzeit noch nicht verlässlich abschätzbar.

(3c) Währungsumrechnung

Wir wenden die Rechnungslegung für Hochinflationsländer für unsere Tochtergesellschaft in Venezuela an, indem wir den Abschluss dieser Tochtergesellschaft für die aktuelle Periode unter Berücksichtigung der Veränderung der allgemeinen Kaufkraft der lokalen Währung auf Basis der relevanten Preisindizes zum Berichtsstichtag anpassen. Am stärksten sind von dieser Anpassung die sonstigen Aufwendungen und Erträge (Verlust von 51 Mio. €), das Eigenkapital (die Gewinnrücklagen und das sonstige Ergebnis) (Rückgang um 26 Mio. €) und die Vertragsverbindlichkeiten (Zunahme um 70 Mio. €) beeinflusst. Die Auswirkungen auf unsere Umsatzerlöse und das Betriebsergebnis sind unwesentlich.

(4) Unternehmens-zusammenschlüsse

Im ersten Halbjahr 2018 haben wir verschiedene Unternehmen erworben, wobei nur der Erwerb der Callidus Software Inc. („Callidus“) für uns wesentlich war.

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

Die erstmalige Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses ist bei allen Unternehmenszusammenschlüssen im ersten Halbjahr 2018 unvollständig, da wir noch immer damit befasst sind, die erforderlichen Informationen zur Identifizierung und Bewertung beispielsweise von immateriellen Vermögenswerten und von steuerbezogenen Vermögenswerten und Schulden der erworbenen Unternehmen einzuholen. Dementsprechend sind die in unserem Konzernabschluss für diese Positionen erfassten Beträge zum 30. Juni 2018 als vorläufig zu betrachten.

Die für die Unternehmenszusammenschlüsse im ersten Halbjahr 2018 angefallenen Erwerbsnebenkosten haben wir vollständig in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst.

Die im Vorjahr getätigten Unternehmenserwerbe sind im Konzernabschluss beschrieben, der im Integrierten Bericht für das Jahr 2017 enthalten ist.

Erwerb von Callidus

Am 30. Januar 2018 gaben wir bekannt, dass die SAP und Callidus (NSDQ: CALD), ein führender Anbieter von Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM-Lösungen), eine Vereinbarung zur Übernahme von Callidus durch die SAP geschlossen hatten.

Am 5. April 2018 haben wir – nachdem die entsprechenden behördlichen und sonstigen Genehmigungen vorlagen – 100 % der Aktien von Callidus übernommen. Der Kaufpreis belief sich auf 36 US$ je Aktie, was übertragenen Gegenleistungen an Zahlungsmitteln von rund 2,4 Mrd. US$ entspricht.

Finanzielle Auswirkungen im Erwerbszeitpunkt

Mio. €	Gegenleistungen Callidus
Zahlungsmittel	1.957
Eingegangene Verbindlichkeiten	47
Summe der übertragenen Gegenleistungen	**2.004**

Die eingegangenen Schulden beziehen sich auf den erdienten Teil der noch nicht unverfallbaren anteilsbasierten Vergütungen. Diese Schulden entstanden im Erwerbszeitpunkt durch den Ersatz der von Mitarbeitern von Callidus gehaltenen anteilsbasierten Vergütungszusagen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente durch anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich, die verfallen können. Die jeweiligen Verbindlichkeiten entsprechen dem Anteil der ersetzten Rechte, der sich auf Leistungen der Mitarbeiter des erworbenen Unternehmens bezieht, und wurden gemäß den Vorschriften von IFRS 3 mit dem nach IFRS 2 zu ermittelnden beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

Bilanzierte Beträge der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten

Mio. €	Callidus
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	63
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	64
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	32
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	12
Sachanlagen	26
Immaterielle Vermögenswerte	515
davon erworbene Technologie	122
davon Kundenbeziehungen und sonstige immaterielle Vermögenswerte	391
davon Software- und Datenbanklizenzen	4
Summe identifizierbarer Vermögenswerte	**712**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	55
Tatsächliche und latente Steuerschulden	50
Rückstellungen und sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	14
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten	56
Summe identifizierbarer Schulden	**175**
Identifizierbares Nettovermögen	**537**
Geschäfts- oder Firmenwert	**1.467**
Summe der übertragenen Gegenleistungen	**2.004**

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

Der Geschäfts- oder Firmenwert von Callidus ist den erwarteten Synergien aus dem Erwerb zuzuschreiben, insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Cross-Selling-Möglichkeiten bei bestehenden SAP-Kunden in allen Regionen über die SAP-Vertriebsorganisation
- Bündelung von Callidus- und SAP-Produkten für den Ausbau der intelligenten Suite im Bereich Kundenerlebnis
- Höhere Profitabilität von Vertrieb und Leistungserstellung bei Callidus

Wir beabsichtigen, den Geschäfts- oder Firmenwert und die immateriellen Vermögenswerte von Callidus dem neu eingeführten Segment Customer Experience zuzuordnen. Zudem bestimmen wir derzeit den Teil des Firmenwertes aus dem Segment Applications, Technology & Services, der diesem neuen Segment zuzuweisen ist.

Weitere Informationen zu unseren Segmenten sowie Erläuterungen zu Änderungen unserer Segmentstruktur finden Sie unter *Textziffer (14)*.

Finanzielle Auswirkungen des Unternehmenszusammenschlusses auf den Konzernabschluss

Die Höhe der Umsatzerlöse sowie Gewinne beziehungsweise Verluste von Callidus im Jahr 2018, die seit dem Erwerbszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum berücksichtigt wurden, stellen sich wie folgt dar:

Auswirkungen auf den Konzernabschluss

Mio. €	Q1–Q2 2018 wie berichtet	davon Callidus
Umsatz	11.260	53
Gewinn nach Steuern	**1.428**	–21

Wenn Callidus bereits zum 1. Januar 2018 konsolidiert worden wäre, hätten wir in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Berichtszeitraum einen Pro-forma-Umsatz von 11.307 Mio. € und einen Pro-forma-Gewinn nach Steuern von 1.404 Mio. € ausgewiesen.

Diese Beträge wurden nach der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft sowie nach der Anpassung der Ergebnisse von Callidus berechnet. In diesen sind zum Beispiel folgende wesentliche Sachverhalte berücksichtigt:

- Zusätzliche Abschreibungen, die erforderlich gewesen wären, wenn die Anpassung der beizulegenden Zeitwerte von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten bereits ab dem 1. Januar 2018 angewendet worden wäre
- Kumulierte Auswirkungen von Zeitwertanpassungen auf passive Rechnungsabgrenzungsposten
- Fremdkapitalkosten für die Finanzierungshöhe und den Verschuldungsgrad der Gesellschaft nach dem Unternehmenszusammenschluss
- Leistungen an Arbeitnehmer, zum Beispiel anteilsbasierte Vergütungen
- Transaktionskosten, die im Rahmen der Akquisition angefallen sind
- Zugehörige steuerliche Effekte

Diese Pro-forma-Zahlen wurden lediglich zu Vergleichszwecken ermittelt. Die Pro-forma-Angaben zu Umsatzerlösen und Gewinn geben weder zuverlässigen Aufschluss über die operativen Ergebnisse, die tatsächlich erzielt worden wären, wenn die Übernahme zu Beginn der Periode erfolgt wäre, noch über zukünftige Ergebnisse.

(5) Restrukturierung

Mio. €	Q1–Q2 2018	Q1–Q2 2017
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungskosten	20	239
Kosten für belastende Verträge aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen	1	3
Restrukturierungskosten	**22**	**242**

Ohne den gesonderten Ausweis der Restrukturierungskosten in unserer Gewinn- und Verlustrechnung hätte sich folgende Aufteilung ergeben:

Restrukturierungskosten nach Funktionsbereichen

Mio. €	Q1–Q2 2018	Q1–Q2 2017
Cloud- und Softwarekosten	3	105
Servicekosten	8	110
Forschungs- und Entwicklungskosten	1	17
Vertriebs- und Marketingkosten	9	10
Allgemeine Verwaltungskosten	0	0
Restrukturierungskosten	**22**	**242**

(6) Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer und Zahl der Mitarbeiter

Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Mio. €	Q1–Q2 2018	Q1–Q2 2017
Gehälter	4.337	4.275
Soziale Abgaben	697	670
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	491	618
Aufwendungen für Altersversorgung	175	169
Aufwendungen für mitarbeiterbezogene Restrukturierungsaufwendungen	20	239
Abfindungen	21	25
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	**5.741**	**5.996**

Die Zahl der Mitarbeiter zum 30. Juni – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachstehender Tabelle nach Funktionsbereichen und nach Regionen gegliedert dargestellt.

Der Anstieg der Mitarbeiter im SAP-Konzern auf 93.846 ist überwiegend auf die Akquisition von Callidus sowie organisches Wachstum in den Bereichen Cloud und Software, Services, Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb und Marketing zurückzuführen.

Als Folge einer Reorganisation im Jahr 2017 wurde ein Teil der Mitarbeiter vom Funktionsbereich Cloud und Software zum Funktionsbereich Services umallokiert. Die Informationen zum 30. Juni 2018 sind daher nicht vollständig mit den Vorjahreszahlen vergleichbar.

Zahl der Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte)

Vollzeitbeschäftigte	30.6.2018				30.6.2017			
	EMEA	**Amerika**	**APJ**	**Gesamt**	EMEA	Amerika	APJ	Gesamt
Cloud und Software	6.128	4.113	5.051	15.291	7.994	3.811	4.880	16.686
Services	7.924	5.561	5.370	18.855	5.281	4.789	4.752	14.821
Forschung und Entwicklung	11.866	5.534	8.681	26.081	10.831	5.122	8.270	24.223
Vertrieb und Marketing	9.791	9.621	4.962	24.374	9.030	9.044	4.778	22.851
Allgemeine Verwaltung	2.814	1.922	1.096	5.832	2.708	1.824	1.039	5.572
Infrastruktur	1.976	902	534	3.413	1.650	845	466	2.961
SAP-Konzern (30.6.)	**40.498**	**27.653**	**25.694**	**93.846**	**37.494**	**25.435**	**24.184**	**87.114**
davon aus Unternehmenserwerben[1)]	638	952	434	2.024	4	13	0	17
SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte für sechs Monate)	**39.722**	**27.025**	**25.219**	**91.965**	**36.998**	**25.234**	**23.778**	**86.011**

[1)] für Unternehmenserwerbe abgeschlossen zwischen 1. Januar und 30. Juni des entsprechenden Jahres

Die anteilsbasierten Vergütungen entfallen wie folgt auf die verschiedenen Aufwandspositionen:

Anteilsbasierte Vergütungen

Mio. €	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017
Cloud- und Softwarekosten	46	68
Servicekosten	80	81
Forschungs- und Entwicklungskosten	123	148
Vertriebs- und Marketingkosten	185	240
Allgemeine Verwaltungskosten	57	81
Anteilsbasierte Vergütungen	**491**	**618**

Weitere Informationen zu unseren anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (27)* im Anhang zum Konzernabschluss, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

(7) Ertragsteuern

Es ergaben sich keine wesentlichen Änderungen bei den Eventualverbindlichkeiten aufgrund von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit Ertragsteuern, für die wir keine Rückstellungen gebildet haben, gegenüber *Textziffer (10)* im Anhang zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

(8) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Mio. €			**30.6.2018**
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	5.009	7	5.016
Sonstige Forderungen	66	109	175
Summe	**5.075**	**115**	**5.191**

Mio. €			31.12.2017
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	5.809	1	5.810
Sonstige Forderungen	90	116	207
Summe	**5.899**	**118**	**6.017**

Der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die zugehörigen Wertberichtigungen ergaben sich wie folgt:

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €	**30.6. 2018**	31.12. 2017
Bruttobuchwert	5.228	6.047
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälerungen	–110	–163
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	–102	–74
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**5.016**	**5.810**

(9) Finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €					30.6.2018
	Nominalvolumen		Buchwerte		
	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Anleihen	1.150	5.500	1.150	5.488	6.637
Privatplatzierungen	0	993	0	1.021	1.021
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17	0	17	0	17
Finanzschulden	**1.167**	**6.493**	**1.167**	**6.509**	**7.676**
Derivate	k. A.	k. A.	67	16	83
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	k. A.	k. A.	236	12	248
Finanzielle Verbindlichkeiten			**1.469**	**6.537**	**8.006**

Mio. €					31.12.2017
	Nominalvolumen		Buchwerte		
	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Anleihen	1.150	4.000	1.149	3.997	5.147
Privatplatzierungen	125	965	125	1.005	1.130
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24	0	24	0	24
Finanzschulden	**1.299**	**4.965**	**1.298**	**5.002**	**6.301**
Derivate	k. A.	k. A.	57	29	86
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	k. A.	k. A.	205	2	208
Finanzielle Verbindlichkeiten			**1.561**	**5.034**	**6.595**

(10) Eigenkapital

Anzahl der Anteile

Mio.	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile
31.12.2016	1.228,5	–29,9
Ausgabe aus anteilsbasierten Vergütungen	0	0,2
30.6.2017	**1.228,5**	**–29,6**

31.12.2017	1.228,5	–35,1
Ausgabe aus anteilsbasierten Vergütungen	0	0,2
30.6.2018	**1.228,5**	**–34,9**

Sonstige Eigenkapitalbestandteile

Mio. €	Währungs-umrechnungs-differenzen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Absicherungen von Zahlungsströmen	Summe
31.12.2016	**3.062**	**292**	**–9**	**3.346**
Sonstiges Ergebnis	–1.637	72	31	–1.534
30.6.2017	**1.425**	**364**	**23**	**1.812**

31.12.2017	**330**	**157**	**21**	**508**
Übernahme von IFRS 9		–158	–3	–160
1.1.2018	**330**	**0**	**18**	**347**
Sonstiges Ergebnis[1)]	557	0	–22	536
30.6.2018	**887**	**0**	**–4**	**883**

[1)] Die Währungsumrechnungsdifferenzen im sonstigen Ergebnis beinhalten den Effekt aus der Rechnungslegung für Hochinflationsländer für unsere Tochtergesellschaft in Venezuela von 12 Mio. €.

(11) Schwebende Rechtsstreitigkeiten, Schadenersatzansprüche und rechtliche Unsicherheiten

Wir sind im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Diese umfassen 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 30. Juni 2018 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 30. Juni 2018 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 (weitere Informationen zu diesen Klassen sind in *Textziffer (18b)* im Anhang zum Konzernabschluss unseres Integrierten Berichts 2017 enthalten):

Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit geistigem Eigentum

Die erfassten Rückstellungen aufgrund von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum haben sich nicht wesentlich gegenüber den Beträgen, die in *Textziffer (18b)* im Anhang zum Konzernabschluss unseres Integrierten Berichts 2017 angegeben sind, geändert. Auch bei den Eventualverbindlichkeiten aufgrund von Rechtstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum, für die keine Rückstellungen gebildet wurden, haben sich keine wesentlichen Änderungen ergeben.

Für die in unserem Integrierten Bericht 2017 einzeln erläuterten Fälle von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum haben sich keine wesentlichen Entwicklungen ergeben.

Kundenbezogene Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Die erfassten Rückstellungen aufgrund von kundenbezogenen Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen haben sich nicht wesentlich gegenüber den Beträgen, die in *Textziffer (18b)* im Anhang zum Konzernabschluss unseres Integrierten Berichts 2017 angegeben sind, geändert. Auch bei den Eventualverbindlichkeiten aufgrund von kundenbezogenen Rechtstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen, für die keine Rückstellungen gebildet wurden, haben sich keine wesentlichen Änderungen ergeben.

Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit Steuern

Es ergaben sich keine wesentlichen Änderungen bei den Eventualverbindlichkeiten aufgrund von Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen im Zusammenhang mit sonstigen Steuern, für die wir keine Rückstellungen gebildet haben, gegenüber *Textziffer (23)* unseres Anhangs zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

Informationen zu schwebenden Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Ertragsteuern finden Sie unter *Textziffer (7)*.

Rechtliche Unsicherheiten

2017 hat die SAP Mitteilungen erhalten, die behaupten, ihr Verhalten habe möglicherweise gegen Antikorruptionsgesetze (unter anderem den Foreign Corrupt Practices Act in den USA, FCPA) verstoßen. Des Weiteren haben wir freiwillig potenzielle Verstöße gegen Exportkontrollen und Wirtschaftssanktionen

gemeldet. Die Untersuchungen dauern an, und weder das Ergebnis der Untersuchungen ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt vorhersehbar, noch das Datum, an dem gesicherte Erkenntnisse zur Verfügung stehen werden. In den letzten Monaten hat die SAP ihre Maßnahmenkataloge zur Einhaltung von Gesetzen zur Korruptionsbekämpfung sowie zur Einhaltung von Bestimmungen zur Exportkontrolle verbessert. Wir bekennen uns nach wie vor umfassend zu Antikorruptionsgesetzen und zu Kontrollen von Ausfuhrbeschränkungen und werden weiterhin mit allen Beteiligten intensiv zusammenarbeiten.

Zum 30. Juni 2018 wurden für diese potenziellen Verstöße keine Rückstellungen in unserem Konzernabschluss gebildet. Auch sind die finanziellen Auswirkungen jeglicher Eventualverbindlichkeiten, die sich aus diesen potenziellen Verstößen ergeben könnten, zum heutigen Stand nicht abschätzbar.

Eine detaillierte Beschreibung finden Sie unter *Textziffer (23)* unseres Anhangs zum Konzernabschluss, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

(12) Sonstige Finanzinstrumente

Einen detaillierten Überblick über unsere sonstigen Finanzinstrumente, über die finanziellen Risikofaktoren, das Management finanzieller Risiken sowie die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte und die Einordnung unserer Finanzinstrumente in die Fair-Value-Hierarchie des IFRS 13 geben wir in den *Textziffern (24)* bis *(26)* unseres Anhangs zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 und unserem Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2017 enthalten ist.

Wir geben keine beizulegenden Zeitwerte für unsere sonstigen Finanzinstrumente zum 30. Juni 2018 an, da

- für eine große Anzahl unserer sonstigen Finanzinstrumente die Buchwerte einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert darstellen und
- bei den Finanzinstrumenten, bei denen der Buchwert vom beizulegenden Zeitwert abweicht, es keine wesentlichen Veränderungen in der Relation zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert im Vergleich zum 31. Dezember 2017 gab.

Folgende Änderungen ergaben sich aus der Übernahme von IFRS 9 in Bezug auf die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zum 31. Dezember 2017:

- Änderung der Klassifizierung von Geldmarkt- und ähnlichen Fonds von AC zu FVPL (1,0 Mrd. €)
- Änderung der Klassifizierung von Eigenkapitalinstrumenten von zur Veräußerung verfügbar zu FVPL (1,0 Mio. €)
- Änderung der Klassifizierung von Schuldinstrumenten von zur Veräußerung verfügbar zu AC (130 Mio. €)

Diese Klassifizierungsänderungen haben aber keinen wesentlichen Einfluss auf die Relation zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert im Vergleich zum 31. Dezember 2017.

Umgliederungen zwischen den Stufen der Fair-value-Hierarchie

Umgliederungen von Eigenkapitaltiteln aus Stufe 3 in Stufe 2 sind auf Börsengänge der jeweiligen Beteiligungsunternehmen zurückzuführen und betrugen 12 Mio. € im ersten Halbjahr 2018 (31.12.2017: 100 Mio. €). Umgliederungen von Eigenkapitaltiteln von Stufe 2 in Stufe 1, die auf abgelaufene Verkaufsbeschränkungen zurückzuführen sind, sodass die Berücksichtigung eines Abschlags nicht mehr erforderlich war, betrugen 9 Mio. € im ersten Halbjahr 2018 (31.12.2017: 360 Mio. €).

(13) Anteilsbasierte Vergütungen

Eine detaillierte Beschreibung unserer anteilsbasierten Vergütungen finden Sie unter *Textziffer (27)* unseres Anhangs zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

Restricted Stock Unit Plan einschließlich Move SAP Plan (RSU Plan)

Im ersten Halbjahr 2018 haben wir 7,8 Mio. (erstes Halbjahr 2017: 7,3 Mio.) virtuelle Aktien, sogenannte Share Units, gewährt. Damit wollen wir Führungskräfte und Mitarbeiter binden und motivieren, die nachhaltig und signifikant zu unserem Unternehmenserfolg beitragen.

Aktienkaufplan Own SAP (Own)

Im ersten Halbjahr 2018 wurden von unseren Mitarbeitern 2,6 Mio. (erstes Halbjahr 2017: 2,9 Mio.) Aktien im Rahmen dieses Plans erworben. Wir bieten hierdurch unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, Aktien zu Sonderkonditionen zu erwerben und als SAP-Aktionäre Vermögen aufzubauen.

(14) Segment- und geografische Informationen

Allgemeine Informationen

Die SAP hat vier Geschäftssegmente, auf deren Basis 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 beurteilt. Die Organisation und das Management dieser Segmente erfolgen weitestgehend unabhängig voneinander nach den angebotenen Produkten und Dienstleistungen, und zwar danach, ob die Produkte und Dienstleistungen sich auf unsere Netzwerkaktivitäten, unsere Lösungen für das Kundenerlebnis oder unsere Messaging-Services beziehen oder andere Geschäftsbereiche abdecken.

Das Segment „Applications, Technology & Services“ erzielt seine Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen, Subskriptionen für 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.

Die Umsatzerlöse des Segments „SAP Business Network“ werden im Wesentlichen aus Transaktionsgebühren für die Nutzung der cloudbasierten unternehmensübergreifenden Geschäftsnetzwerke und aus der Bereitstellung von Dienstleistungen in Bezug auf das SAP Business Network generiert (einschließlich Cloud-Anwendungen, Beratungs- und Schulungsleistungen). Innerhalb des Segments SAP Business Network werden hauptsächlich die von SAP Ariba, SAP Fieldglass und SAP Concur entwickelten Cloud-Lösungen angeboten und verkauft.

Am 5. April 2018 haben wir Callidus Software Inc. übernommen und die Struktur des Segments Applications, Technology & Services geändert. Das Callidus-Geschäft wurde mit unseren bestehenden Aktivitäten im Bereich Kundenerlebnis zu einem neuen Geschäftsbereich namens „SAP Customer Experience“ zusammengeführt. Dieser neue Geschäftsbereich erfüllt die Kriterien eines Geschäftssegments (namens „Customer Experience“) und umfasst On-Premise- und cloudbasierte Produkte, die Front-Office-Aktivitäten im Bereich Kundenerlebnis unterstützen. Supporterlöse aus unseren On-Premise-Lösungen im Bereich Customer Experience werden weiterhin im Segment Applications, Technology & Services ausgewiesen, da wir die Gesamtsupporterlöse nicht auf einzelne Supportleistungen der jeweiligen Produkte splitten können.

Darüber hinaus hat sich die Berichterstattung über unsere Aktivitäten im Bereich mobile Verbindungen („Digital Interconnect“) an den CODM geändert, sodass „Digital Interconnect“ nun die Kriterien eines Geschäftssegments erfüllt. Aufgrund der Größe von „Digital Interconnect“ erfüllt das Geschäftssegment nicht die Voraussetzungen für ein berichtspflichtiges Segment.

Die Vorjahreszahlen für das Segment Applications, Technology & Services wurden an diese Änderungen angepasst. Die Umsätze und Aufwendungen für unser nicht berichtspflichtiges Segment sind in der Überleitungsrechnung für Segmenterlöse und -ergebnisse enthalten.

Applications, Technology & Services

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q2 2018		Q1–Q2 2017
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS[1]	847	911	671
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS[2]	217	235	157
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.064	1.145	827
Softwarelizenzen	1.472	1.548	1.596
Softwaresupport	5.386	5.782	5.457
Softwarelizenzen und -Support	6.857	7.330	7.053
Cloud und Software	7.922	8.475	7.880
Services	1.558	1.696	1.603
Segmenterlöse	**9.480**	**10.171**	**9.483**
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS[1]	–348	–361	–254
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS[2]	–195	–206	–142
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	–543	–567	–396
Softwarelizenz- und -Supportkosten	–909	–968	–970
Cloud- und Softwarekosten	–1.453	–1.534	–1.366
Servicekosten	–1.211	–1.300	–1.267
Umsatzkosten	**–2.663**	**–2.834**	**–2.633**
Segmentbruttogewinn	**6.816**	**7.338**	**6.850**
Sonstige Segmentaufwendungen	–3.140	–3.341	–3.194
Segmentergebnis	**3.676**	**3.997**	**3.656**

[1] Software as a Service/Platform as a Service

[2] Infrastructure as a Service

SAP Business Network

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q2 2018		Q1–Q2 2017
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS[1]	1.014	1.113	925
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS[2]	0	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.014	1.113	925
Softwarelizenzen	0	0	0
Softwaresupport	8	9	11
Softwarelizenzen und -Support	8	9	11
Cloud und Software	1.022	1.122	936
Services	210	229	202
Segmenterlöse	**1.233**	**1.352**	**1.138**
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS[1]	–230	–252	–214
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS[2]	0	0	0
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	–230	–252	–214
Softwarelizenz- und -Supportkosten	–3	–4	–2
Cloud- und Softwarekosten	–233	–255	–215
Servicekosten	–150	–163	–152
Umsatzkosten	**–383**	**–418**	**–367**
Segmentbruttogewinn	**850**	**934**	**771**
Sonstige Segmentaufwendungen	–623	–683	–582
Segmentergebnis	**227**	**251**	**189**

[1] Software as a Service/Platform as a Service

[2] Infrastructure as a Service

Customer Experience

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q2 2018		Q1–Q2 2017
	zu aktuellen Kursen	währungsbereinigt	zu aktuellen Kursen
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS[1)]	216	231	84
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS[2)]	0	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	216	231	84
Softwarelizenzen	149	157	175
Softwaresupport	0	0	0
Softwarelizenzen und -Support	149	158	175
Cloud und Software	366	388	259
Services	20	21	2
Segmenterlöse	**385**	**409**	**261**
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS[1)]	–57	–60	–29
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS[2)]	0	0	0
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	–57	–60	–29
Softwarelizenz- und -Supportkosten	–11	–11	–28
Cloud- und Softwarekosten	–68	–71	–57
Servicekosten	–11	–12	0
Umsatzkosten	**–79**	**–83**	**–58**
Segmentbruttogewinn	**306**	**327**	**204**
Sonstige Segmentaufwendungen	–275	–293	–211
Segmentergebnis	**31**	**34**	**–7**

[1)] Software as a Service/Platform as a Service

[2)] Infrastructure as a Service

Unser Vorstand erhält keine regelmäßigen Informationen zum Segmentvermögen, zu den Segmentverbindlichkeiten und zu den Segmentinvestitionen in langfristige Vermögenswerte.

Bewertungsgrundlagen und Darstellung

Einen detaillierten Überblick über die Bewertungsgrundlagen und über einzelne Posten der Überleitungsrechnung von den Segmenterlösen und -ergebnissen zu Konzernumsatzerlösen und -ergebnis geben wir in *Textziffer (28)* unseres Anhangs zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

Darüber hinaus beinhalten die Positionen sonstige Erlöse beziehungsweise sonstige Kosten in der Überleitungsrechnung auch die Erlöse und Kosten für unser nicht berichtspflichtiges Segment.

Es werden bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen, Aktivitäten der Rechtsabteilung sowie Marketing ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht. Sie werden in der Überleitungsrechnung unter den sonstigen Erlösen beziehungsweise sonstigen Kosten ausgewiesen.

Die Segmentinformationen für frühere Berichtszeiträume wurden an die aktuelle Darstellung angepasst.

Überleitung der Segmenterlöse und -ergebnisse

Mio. €	Q1–Q2 2018		Q1–Q2 2017
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen
Applications, Technology & Services	9.480	10.171	9.483
SAP Business Network	1.233	1.352	1.138
Customer Experience	385	409	261
Segmenterlöse der berichtspflichtigen Segmente	**11.098**	**11.933**	**10.882**
Sonstige Erlöse	179	189	185
Anpassung des Währungseinflusses	0	–845	0
Anpassungen auf Umsätze, bewertet zum beizulegenden Zeitwert	–16	–16	0
Umsatzerlöse	**11.260**	**11.260**	**11.066**
Applications, Technology & Services	3.676	3.997	3.656
SAP Business Network	227	251	189
Customer Experience	31	34	–7
Segmentergebnis der berichtspflichtigen Segmente	**3.934**	**4.282**	**3.838**
Sonstige Erlöse	179	189	185
Sonstige Kosten	–1.237	–1.349	–1.255
Anpassung des Währungseinflusses	0	–246	0
Betriebsergebnis (Non-IFRS) zu aktuellen Kursen	**2.876**	**2.876**	**2.768**
Anpassungen auf			
Umsätze, bewertet zum beizulegenden Zeitwert	–16	–16	0
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	–278	–278	–309
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	–491	–491	–618
Restrukturierungskosten	–22	–22	–242
Betriebsergebnis	**2.069**	**2.069**	**1.599**
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	–91	–91	–10
Finanzergebnis, netto	41	41	–13
Gewinn vor Steuern	**2.019**	**2.019**	**1.576**

Geografische Angaben

Die in den nachfolgenden Tabellen dargestellten Werte der Umsatzerlöse nach Regionen werden nach dem Sitz des Kunden ermittelt.

Umsatzerlöse nach Regionen

Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support nach Regionen

Mio. €	Q1–Q2 2018	Q1–Q2 2017
Region EMEA	671	479
Region Amerika	1.333	1.159
Region APJ	280	200
SAP-Konzern	**2.283**	**1.837**

Erlöse aus Cloud und Software nach Regionen

Mio. €	Q1–Q2 2018	Q1–Q2 2017
Region EMEA	4.207	3.892
Region Amerika	3.586	3.723
Region APJ	1.503	1.469
SAP-Konzern	**9.295**	**9.085**

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €	Q1–Q2 2018	Q1–Q2 2017
Deutschland	1.617	1.455
Übrige Region EMEA	3.445	3.250
Region EMEA	**5.062**	**4.705**
USA	3.573	3.688
Übrige Region Amerika	851	911
Region Amerika	**4.424**	**4.599**
Japan	443	450
Übrige Region APJ	1.331	1.313
Region APJ	**1.774**	**1.763**
SAP-Konzern	**11.260**	**11.066**

Segmentumsatzerlöse nach Regionen

Mio. €	Applications, Technology & Services	SAP Business Network	Customer Experience	Berichtspflichtige Segmente
				Non-IFRS Q1–Q2 2018 zu aktuellen Kursen
Region EMEA	4.673	222	170	5.065
Region Amerika	3.263	881	164	4.308
Region APJ	1.544	130	51	1.725
Segmenterlöse	**9.480**	**1.233**	**385**	**11.098**

(15) 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, zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten (siehe *Textziffer (29)* im Anhang zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist).

Während des Berichtszeitraums haben keine Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen stattgefunden, die einen wesentlichen Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in diesem Zeitraum hatten.

Weitere Informationen zu Transaktionen mit nahestehenden Personen finden Sie unter *Textziffer (30)* im Anhang zum Konzernabschluss 2017, der in unserem Integrierten Bericht 2017 enthalten ist.

(16) Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Nach dem 30. Juni 2018 sind keine Ereignisse eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernhalbjahresabschluss haben.

Freigabe des Konzernhalbjahresabschlusses

Der Vorstand der SAP SE hat den Konzernhalbjahresabschluss am 18. Juli 2018 zur Vorlage an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats sowie zur anschließenden Veröffentlichung freigegeben.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Walldorf, den 18. Juli 2018
SAP SE
Walldorf, Baden
Der Vorstand

Bill McDermott

Robert Enslin

Adaire Fox-Martin

Christian Klein

Michael Kleinemeier

Bernd Leukert

Jennifer Morgan

Luka Mucic

Stefan Ries

Ergänzende Finanzinformationen

Finanzielle und nichtfinanzielle Kennzahlen (IFRS und Non-IFRS)

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	GJ 2017	Q1 2018	Q2 2018
Umsatz							
Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	905	932	937	995	3.769	1.070	**1.213**
Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS)	906	932	938	997	3.771	1.072	**1.227**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	34	29	22	21	26	18	**32**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	30	27	27	28	28	31	**40**
Softwarelizenzen (IFRS)	691	1.090	1.033	2.058	4.872	625	**996**
Softwarelizenzen (Non-IFRS)	691	1.090	1.033	2.058	4.872	625	**996**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	13	5	0	–5	0	–10	**–9**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	10	4	3	–1	2	–2	**–5**
Softwaresupport (IFRS)	2.731	2.736	2.687	2.754	10.908	2.656	**2.735**
Softwaresupport (Non-IFRS)	2.731	2.736	2.687	2.754	10.908	2.656	**2.735**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	7	5	1	0	3	–3	**0**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	3	4	4	5	4	5	**7**
Softwarelizenzen und -Support (IFRS)	3.422	3.826	3.720	4.813	15.780	3.281	**3.731**
Softwarelizenzen und -Support (Non-IFRS)	3.422	3.826	3.720	4.813	15.781	3.281	**3.731**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	8	5	1	–2	2	–4	**–2**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	5	4	4	2	4	4	**3**
Cloud und Software (IFRS)	4.328	4.757	4.657	5.807	19.549	4.351	**4.944**
Cloud und Software (Non-IFRS)	4.328	4.758	4.658	5.809	19.552	4.353	**4.959**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	12	9	5	1	6	1	**4**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	9	8	8	6	8	9	**10**
Umsatzerlöse (IFRS)	5.285	5.782	5.590	6.805	23.461	5.261	**5.999**
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	5.285	5.782	5.590	6.807	23.464	5.262	**6.014**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	12	10	4	1	6	0	**4**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	8	9	8	6	8	9	**10**
Anteil planbarer Umsätze (IFRS, in %)	69	63	65	55	63	71	**66**
Anteil planbarer Umsätze (Non-IFRS, in %)	69	63	65	55	63	71	**66**
Ergebnisse							
Betriebsergebnis (IFRS)	673	926	1.314	1.964	4.877	1.025	**1.044**
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	1.198	1.570	1.637	2.364	6.769	1.235	**1.640**
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	8	4	0	0	2	3	**4**
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	2	3	4	6	4	14	**12**
Gewinn nach Steuern (IFRS)	530	666	993	1.867	4.056	708	**720**
Gewinn nach Steuern (Non-IFRS)	887	1.120	1.214	2.136	5.356	868	**1.173**
Veränderung in %	16	14	11	17	15	–2	**5**
Margen							
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (IFRS, in %)	57,7	56,0	54,8	55,4	56,0	59,3	**58,3**
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	64,6	62,4	60,8	61,0	62,2	63,2	**63,6**
Softwarelizenz- und -Support-Bruttomarge (IFRS, in %)	83,3	85,3	86,2	87,8	85,8	85,7	**85,8**
Softwarelizenz- und -Support-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	85,1	86,6	87,3	88,6	87,0	86,4	**87,0**
Cloud- und -Software-Bruttomarge (IFRS, in %)	77,9	79,6	79,9	82,2	80,1	79,2	**79,0**
Cloud- und -Software-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	80,8	81,8	82,0	83,9	82,2	80,7	**81,2**
Gesamt-Bruttomarge (IFRS, in %)	66,7	69,0	70,1	73,2	69,9	68,5	**68,6**
Gesamt-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	69,9	71,5	72,5	75,2	72,5	70,2	**71,5**
Operative Marge (IFRS, in %)	12,7	16,0	23,5	28,9	20,8	19,5	**17,4**
Operative Marge (Non-IFRS, in %)	22,7	27,2	29,3	34,7	28,9	23,5	**27,3**
AT&S-Segment – Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	54	51	45	46	49	49	**49**

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	GJ 2017	Q1 2018	Q2 2018
AT&S-Segment – Bruttomarge (in %)	71	73	74	77	74	71	**73**
AT&S-Segment – Segmentmarge (in %)	36	41	42	47	42	36	**41**
SAP-BN-Segment – Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	77	77	76	77	77	77	**77**
SAP-BN-Segment – Bruttomarge (in %)	67	68	68	68	68	69	**69**
SAP-BN-Segment – Segmentmarge (in %)	16	17	17	17	17	16	**20**
SAP-CE-Segment – Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	68	63	54	63	62	73	**74**
SAP-CE-Segment – Bruttomarge (in %)	76	80	77	87	81	82	**78**
SAP-CE-Segment – Segmentmarge (in %)	–15	7	13	33	14	8	**8**
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen							
Effektive Steuerquote (IFRS, in %)	20,6	26,6	28,6	9,4	19,3	28,5	**30,0**
Effektive Steuerquote (Non-IFRS, in %)	25,7	27,8	29,2	13,2	22,6	27,8	**27,8**
Ergebnis je Aktie, unverwässert (IFRS, in €)	0,43	0,56	0,82	1,55	3,36	0,59	**0,60**
Ergebnis je Aktie, unverwässert (Non-IFRS, in €)	0,73	0,94	1,01	1,77	4,44	0,73	**0,98**
Auftragseingänge							
New Cloud Bookings	215	340	302	591	1.448	245	**421**
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten (kurzfristig)	6.215	4.898	3.531	2.771	2.771	5.041	**4.867**
Anzahl On-Premise-Softwaretransaktionen (bei den Aufträgen)	13.115	14.361	13.889	17.782	59.147	13.549	**14.538**
Anteil der Softwareaufträge größer 5 Mio. € (in % vom Gesamtauftragsvolumen Software)	27	31	29	30	30	18	**29**
Anteil der Softwareaufträge kleiner 1 Mio. € (in % vom Gesamtauftragsvolumen Software)	46	40	41	37	40	50	**41**
Liquidität und Kapitalflussrechnung							
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	2.872	642	611	920	5.045	2.578	**407**
Free Cashflow	2.581	322	258	609	3.770	2.151	**16**
% der Umsatzerlöse (IFRS)	49	6	5	9	16	41	**0**
% des Gewinns nach Steuern (IFRS)	487	48	26	33	93	304	**2**
Konzernliquidität, brutto	7.345	4.927	4.960	4.785	4.785	8.270	**4.688**
Finanzschulden	–7.805	–6.716	–6.667	–6.264	–6.264	–7.723	**–7.660**
Nettoliquidität	–460	–1.789	–1.706	–1.479	–1.479	546	**–2.972**
Außenstandsdauer der Forderungen (DSO, in Tagen)[1]	72	72	72	70	70	68	**68**
Vermögens- und Kapitalstruktur							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.937	4.236	4.220	4.011	4.011	7.598	**4.515**
Geschäfts- oder Firmenwert	23.091	21.949	21.353	21.267	21.267	20.854	**23.377**
Summe Vermögenswerte	47.724	42.900	41.430	42.506	42.506	45.473	**45.481**
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	56	57	59	60	60	56	**57**
Nichtfinanzielle Kennzahlen							
Mitarbeiter (zum Stichtag)[2]	85.751	87.114	87.874	88.543	88.543	91.120	**93.846**
Mitarbeiterbindung (in %, 12-Monatsbetrachtung)	94,1	94,3	94,2	94,6	94,6	95,9	**94,3**
Frauen in Führungspositionen (in %, zum Stichtag)	24,8	25,0	25,2	25,4	25,4	25,6	**25,8**
Treibhausgasemissionen (in kt)	100	55	80	90	325	100	**75**

[1] Die Außenstandsdauer der Forderungen bezeichnet die durchschnittliche Anzahl von Tagen, die von der Rechnungsstellung bis zum Zahlungseingang vergehen. Wir berechnen die DSO, indem der durchschnittliche in Rechnung gestellte Forderungsbestand der letzten zwölf Monate durch den durchschnittlichen Zahlungseingang der letzten zwölf Monate geteilt wird.

[2] Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Überleitungsrechnung von Non-IFRS zu IFRS – Halbjahr

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q2 2018					Q1–Q2 2017			Δ in %		
	IFRS	**Anp.[1)]**	**Non-IFRS[1)]**	**Währungseinfluss[2)]**	**Non-IFRS währungsbereinigt[2)]**	IFRS	Anp.[1)]	Non-IFRS[1)]	IFRS	Non-IFRS[1)]	Non-IFRS währungsbereinigt[2)]
Umsatz											
Cloud-Subskriptionen und -Support	2.283	16	2.299	191	2.490	1.837	0	1.837	24	25	36
Softwarelizenzen	1.621	0	1.621	85	1.706	1.781	0	1.781	–9	–9	–4
Softwaresupport	5.391	0	5.391	400	5.791	5.467	0	5.467	–1	–1	6
Softwarelizenzen und -Support	7.012	0	7.012	485	7.497	7.248	0	7.248	–3	–3	3
Cloud und Software	**9.295**	**16**	**9.311**	**675**	**9.987**	**9.085**	**0**	**9.085**	**2**	**2**	**10**
Services	**1.965**	**0**	**1.965**	**169**	**2.134**	**1.981**	**0**	**1.981**	**–1**	**–1**	**8**
Umsatzerlöse	**11.260**	**16**	**11.276**	**845**	**12.121**	**11.066**	**0**	**11.067**	**2**	**2**	**10**
Operative Aufwendungen											
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	–941	100	–841			–793	122	–671	19	25	
Softwarelizenz- und -Supportkosten	–1.001	71	–930			–1.134	110	–1.024	–12	–9	
Cloud- und Softwarekosten	–1.942	171	–1.771			–1.927	232	–1.695	1	4	
Servicekosten	–1.600	86	–1.514			–1.628	85	–1.543	–2	–2	
Umsatzkosten	**–3.542**	**257**	**–3.285**			**–3.555**	**317**	**–3.237**	**0**	**1**	
Bruttogewinn	**7.718**	**273**	**7.992**			**7.512**	**318**	**7.829**	**3**	**2**	
Forschungs- und Entwicklungskosten	–1.761	127	–1.635			–1.694	153	–1.541	4	6	
Vertriebs- und Marketingkosten	–3.314	319	–2.995			–3.415	375	–3.041	–3	–2	
Allgemeine Verwaltungskosten	–548	67	–481			–569	82	–487	–4	–1	
Restrukturierungskosten	–22	22	0			–242	242	0	–91	k. A.	
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	–5	0	–5			8	0	8	<-100	<-100	
Operative Aufwendungen	**–9.192**	**791**	**–8.401**	**–599**	**–8.999**	**–9.467**	**1.168**	**–8.299**	**–3**	**1**	**8**
Ergebnisse											
Betriebsergebnis	**2.069**	**807**	**2.876**	**246**	**3.122**	**1.599**	**1.168**	**2.768**	**29**	**4**	**13**
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	**–91**	**0**	**–91**			**–10**	**0**	**–10**	**>100**	**>100**	
Finanzierungserträge	185	0	185			143	0	143	30	30	
Finanzierungsaufwendungen	–144	0	–144			–156	0	–156	–7	–7	
Finanzergebnis, netto	**41**	**0**	**41**			**–13**	**0**	**–13**	**<-100**	**<-100**	
Gewinn vor Steuern	**2.019**	**807**	**2.826**			**1.576**	**1.168**	**2.744**	**28**	**3**	
Ertragsteueraufwand	–591	–194	–785			–379	–359	–738	56	6	
Gewinn nach Steuern	**1.428**	**613**	**2.041**			**1.197**	**810**	**2.006**	**19**	**2**	
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen	1.427	613	2.040			1.189	810	1.999	20	2	
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	0	0	0			7	0	7	–93	–93	
Kennzahlen											
Operative Marge (in %)	**18,4**		**25,5**		**25,8**	**14,5**		**25,0**	**3,9Pp**	**0,5Pp**	**0,7Pp**
Effektive Steuerquote (in %)[3)]	**29,3**		**27,8**			**24,1**		**26,9**	**5,2Pp**	**0,9Pp**	
Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)	**1,20**		**1,71**			**0,99**		**1,67**	**21**	**3**	

[1)] Anpassungen beim Umsatz beziehen sich auf Softwaresupport, Cloud-Subskriptionen und -Support und andere periodisch wiederkehrende Umsätze, die übernommene Unternehmen als eigenständige Unternehmen ausgewiesen hätten. SAP ist es aufgrund der IFRS-Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmenszusammenschlüsse nicht erlaubt, diese Erlöse in voller Höhe auszuweisen. Aufwandsanpassungen beziehen sich auf akquisitionsbedingte Aufwendungen, Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme sowie Restrukturierungsaufwendungen.

[2)] Währungsbereinigte Umsatz- und Ergebniszahlen werden berechnet, indem Umsatz und Ergebnis der aktuellen Berichtsperiode mit den durchschnittlichen Wechselkursen der Vorjahresperiode anstatt der laufenden Periode umgerechnet werden. Währungsbereinigte Periodenveränderungen werden berechnet durch den Vergleich der währungsbereinigten Non-IFRS-Zahlen der Berichtsperiode mit den Non-IFRS-Zahlen der Vorjahresperiode.

Weitere Angaben zu diesen Anpassungen und ihren Beschränkungen sowie zu unseren währungsbereinigten Kennzahlen finden Sie online unter den Erläuterungen zu Finanzinformationen (Non-IFRS).

[3)] Der Unterschied zwischen unserer effektiven Steuerquote (IFRS) und unserer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) für das erste Halbjahr 2018 und 2017 resultiert im Wesentlichen aus Steuereffekten aus akquisitionsbedingten Aufwendungen sowie Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Erklärung der Non-IFRS-Anpassungen – Halbjahr

Mio. €	Geschätzte Beträge für Gesamtjahr 2018	**Q1–Q2 2018**	Q1–Q2 2017
Betriebsergebnis (IFRS)		**2.069**	**1.599**
Anpassungen auf Umsatzerlöse	30–60	**16**	**0**
Anpassungen auf akquisitionsbedingte Aufwendungen	550–610	278	309
Anpassungen auf Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	800–1.100	491	618
Anpassungen auf Restrukturierungsaufwendungen	25–35	22	242
Anpassungen auf operative Aufwendungen		**791**	**1.168**
Anpassungen auf das Betriebsergebnis		**807**	**1.168**
Betriebsergebnis (Non-IFRS)		**2.876**	**2.768**

Non-IFRS-Anpassungen nach Funktionsbereichen – Halbjahr

Mio. €	**Q1–Q2 2018**					Q1–Q2 2017				
	IFRS	**Akquisitionsbedingt**	**SBP[1)]**	**Restrukturierung**	**Non-IFRS**	IFRS	Akquisitionsbedingt	SBP[1)]	Restrukturierung	Non-IFRS
Cloud- und Softwarekosten	–1.942	126	46	0	–1.771	–1.927	164	68	0	–1.695
Servicekosten	–1.600	5	80	0	–1.514	–1.628	4	81	0	–1.543
Forschungs- und Entwicklungskosten	–1.761	3	123	0	–1.635	–1.694	5	148	0	–1.541
Vertriebs- und Marketingkosten	–3.314	134	185	0	–2.995	–3.415	135	240	0	–3.041
Allgemeine Verwaltungskosten	–548	10	57	0	–481	–569	1	81	0	–487
Restrukturierungskosten	–22	0	0	22	0	–242	0	0	242	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	–5	0	0	0	–5	8	0	0	0	8
Operative Aufwendungen	**–9.192**	**278**	**491**	**22**	**–8.401**	**–9.467**	**309**	**618**	**242**	**–8.299**

[1)] Anteilsbasierte Vergütung

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Umsatz nach Regionen (IFRS und Non-IFRS) – Halbjahr

Mio. €	Q1–Q2 2018					Q1–Q2 2017			Δ in %		
	IFRS	**Anp.[1]**	**Non-IFRS[1]**	**Währungseinfluss[2]**	**Non-IFRS währungsbereinigt[2]**	IFRS	Anp.[1]	Non-IFRS[1]	IFRS	Non-IFRS[1]	Non-IFRS währungsbereinigt[2]
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse nach Regionen											
Region EMEA	671	0	671	26	697	479	0	479	40	40	46
Region Amerika	1.333	16	1.349	140	1.488	1.159	0	1.159	15	16	28
Region APJ	280	0	280	25	304	200	0	200	40	40	52
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse	**2.283**	**16**	**2.299**	**191**	**2.490**	**1.837**	**0**	**1.837**	**24**	**25**	**36**
Cloud- und Softwareerlöse nach Regionen											
Region EMEA	4.207	0	4.207	98	4.306	3.892	0	3.892	8	8	11
Region Amerika	3.586	16	3.602	462	4.064	3.723	0	3.724	–4	–3	9
Region APJ	1.503	0	1.503	115	1.618	1.469	0	1.469	2	2	10
Cloud- und Softwareerlöse	**9.295**	**16**	**9.311**	**675**	**9.987**	**9.085**	**0**	**9.085**	**2**	**2**	**10**
Umsatzerlöse nach Regionen											
Deutschland	1.617	0	1.617	2	1.619	1.455	0	1.455	11	11	11
Übrige Region EMEA	3.445	0	3.445	117	3.562	3.250	0	3.250	6	6	10
Region EMEA	**5.062**	**0**	**5.062**	**120**	**5.182**	**4.705**	**0**	**4.705**	**8**	**8**	**10**
USA	3.573	16	3.589	387	3.976	3.688	0	3.688	–3	–3	8
Übrige Region Amerika	851	0	851	202	1.053	911	0	911	–7	–7	16
Region Amerika	**4.424**	**16**	**4.440**	**589**	**5.029**	**4.599**	**0**	**4.599**	**–4**	**–3**	**9**
Japan	443	0	443	37	480	450	0	450	–1	–1	7
Übrige Region APJ	1.331	0	1.331	99	1.430	1.313	0	1.313	1	1	9
Region APJ	**1.774**	**0**	**1.774**	**136**	**1.910**	**1.763**	**0**	**1.763**	**1**	**1**	**8**
Umsatzerlöse	**11.260**	**16**	**11.276**	**845**	**12.121**	**11.066**	**0**	**11.067**	**2**	**2**	**10**

[1] Anpassungen beim Umsatz beziehen sich auf Softwaresupport, Cloud-Subskriptionen und -Support und andere periodisch wiederkehrende Umsätze, die übernommene Unternehmen als eigenständige Unternehmen ausgewiesen hätten. SAP ist es aufgrund der IFRS-Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmenszusammenschlüsse nicht erlaubt, diese Erlöse in voller Höhe auszuweisen.

[2] Währungsbereinigte Umsatzzahlen werden berechnet, indem die Umsätze der aktuellen Berichtsperiode mit den durchschnittlichen Wechselkursen der Vorjahresperiode anstatt der laufenden Periode umgerechnet werden. Währungsbereinigte Periodenveränderungen werden berechnet durch den Vergleich der währungsbereinigten Non-IFRS-Zahlen der Berichtsperiode mit den Non-IFRS-Zahlen der Vorjahresperiode.

Weitere Angaben zu diesen Anpassungen und ihren Beschränkungen sowie zu unseren währungsbereinigten Kennzahlen finden Sie unter Erläuterungen zu Finanzinformationen (Non-IFRS).

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

Allgemeine Informationen

Vorausschauende Aussagen

Dieser Halbjahresbericht enthält vorausschauende Aussagen und Informationen, die auf den Ansichten und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Diese stützen sich ihrerseits auf die Informationen, die der Geschäftsleitung gegenwärtig zur Verfügung stehen. Sämtliche in diesem Bericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen im Sinne des US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Solche zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus unseren aktuellen Erwartungen, Annahmen und Prognosen im Hinblick auf zukünftige Umstände und Ereignisse. Folglich unterliegen diese vorausschauenden Aussagen und Informationen verschiedenen Risiken und Unsicherheiten, von denen viele außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. Sollten eines beziehungsweise eine oder mehrere dieser Risiken und Unsicherheiten eintreten oder sollten sich die Annahmen der Geschäftsleitung als unrichtig erweisen, könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen abweichen, die in den vorausschauenden Aussagen und Informationen beschrieben sind oder die sich daraus ableiten lassen. Diese Risiken und Unsicherheiten sind im Abschnitt *Risikomanagement und Risiken* beziehungsweise in den dort genannten Quellen 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 Abschnitten enthalten: im Kapitel *Entwicklung der Ertragslage*, im Abschnitt *Risikomanagement und Risiken*, im Abschnitt *Prognosen und Chancen* sowie in weiteren zukunftsorientierten Darstellungen innerhalb dieses Halbjahresfinanzberichts. Um ein vollständiges Bild von den Faktoren zu erhalten, die unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen könnten, sollten sowohl der Integrierte Bericht der SAP 2017 als auch unser Jahresbericht Form 20-F zum 31. Dezember 2017 sowie andere bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) hinterlegte Unterlagen herangezogen werden. Die vorausschauenden Aussagen im vorliegenden Bericht 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 International Data Corporation (IDC), die Europäische Zentralbank (EZB) sowie der Internationale Währungsfonds (IWF). Daten dieser Art stellen lediglich eine Einschätzung von IDC, der EZB, des IWF und anderer Informationsquellen in der IT-Branche dar. Die SAP macht sich die in diesem Bericht enthaltenen statistischen Daten von IDC, EZB, des IWF oder vergleichbarer Informationsquellen nicht zu eigen. Überdies sind Daten dieser Art mit Risiken und Ungenauigkeiten verbunden und können sich aufgrund verschiedener Faktoren, unter anderem wie oben beschrieben oder derjenigen, die im Abschnitt *Risikomanagement und Risiken* und an anderen Stellen des Berichts beschrieben sind, ändern. Diese und andere Faktoren könnten dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von den in Schätzungen von Dritten und der SAP genannten Ergebnissen abweichen. Dem Leser wird daher empfohlen, diesen Daten kein übermäßiges Vertrauen zu schenken.

Alle Angaben in diesem Bericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 30. Juni 2018 beziehungsweise das Halbjahr, das an diesem Datum endet.

Non-IFRS-Kennzahlen

Dieser Halbjahresbericht enthält neben den nach IFRS ermittelten Finanzdaten auch Non-IFRS-Kennzahlen. Die Überleitung dieser Non-IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden IFRS-Kennzahlen stellen wir im Abschnitt *Ergänzende Finanzinformationen* dar. Detaillierte Erläuterungen zu den Non-IFRS-Kennzahlen finden Sie auf unserer Internetseite www.sap.com/investors/sap-non-ifrs-finanzinformationen.

Zusätzliche Informationen

Finanzkalender

18. Oktober 2018

Ergebnisse zum dritten Quartal 2018, Telefonkonferenz

29. Januar 2019

Ergebnisse zum vierten Quartal und vorläufige Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2018, Telefonkonferenz

15. Mai 2019

Hauptversammlung, Mannheim

Services für Aktionäre

Ergänzende Information zu diesem Halbjahresbericht finden Sie online auf www.sap.de/investor unter „Finanzberichte“, darunter die Quartalsmitteilung, eine Präsentation zu den Quartalsergebnissen und eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz für Finanzanalysten.

Unter „Finanzberichte“ finden Sie außerdem folgende Publikationen:

- Integrierter Bericht des SAP-Konzerns (IFRS, PDF, www.sapintegratedreport.de)
- Jahresbericht Form 20-F (IFRS, nur englisch, PDF)
- Rechnungslegung der SAP SE (HGB, nur deutsch, PDF)
- Halbjahresbericht (IFRS, PDF)
- Jahresabschluss und Konzernanhang im XBRL-Format
- Quartalsmitteilungen (IFRS, PDF)

Auf www.sap.de/investor informieren wir Sie zudem ausführlich über die Themen Aktie, Fremdkapital und Corporate Governance, veröffentlichen Finanznachrichten und -termine und stellen unter „Services für Investoren“ verschiedene Dienste bereit, damit sich Investoren schnell informieren können. Dazu zählen unter anderem unser kostenloses Aktionärsmagazin SAP INVESTOR, ein E-Mail- und ein SMS-Benachrichtigungsservice sowie Twitter-Nachrichten.

Aus Gründen der Nachhaltigkeit und schnelleren Verbreitung verzichtet SAP darauf, Berichte in gedruckter Form zu veröffentlichen. Nur der Auszug aus dem Integrierten Bericht ist in geringen Stückzahlen zur Hauptversammlung erschienen.

Sie erreichen uns über unser Anlegertelefon unter 06227 7-67336, per Fax unter 06227 7-40805 oder per E-Mail unter der Adresse investor@sap.com.

Adressen

SAP SE

Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland
Tel. +49 6227 7-47474
Fax +49 6227 7-57575
Internet www.sap.de
E-Mail info@sap.com

Die vollständigen Adressen sämtlicher Landesgesellschaften und Vertriebspartner der SAP finden Sie auf unserer öffentlichen Webseite unter www.sap.com/directory/main.html.

Informationen zum Inhalt

Investor Relations:
Tel. +49 6227 7-67336
Fax +49 6227 7-40805
E-Mail investor@sap.com
Twitter @SAPinvestor
Internet www.sap.de/investor

Impressum

Verantwortlich
SAP SE
Corporate Financial Reporting
Veröffentlicht am 19. Juli 2018
Dieser Halbjahresbericht liegt unter
www.sap.com/investor
auch in englischer Sprache vor.

Verwendung von Copyright-Vermerken in Begleitmaterialien

© 2018 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 www.sap.com/corporate-de/legal/copyright.