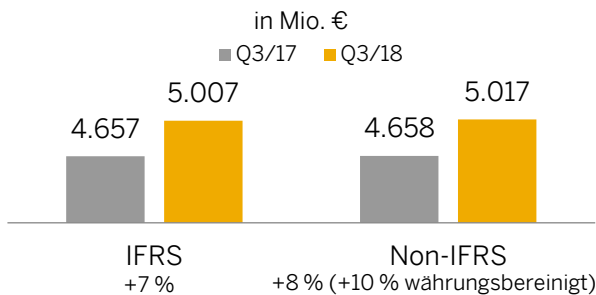


# SAP-Cloud-Geschäft wächst weiter und übertrifft Erwartungen

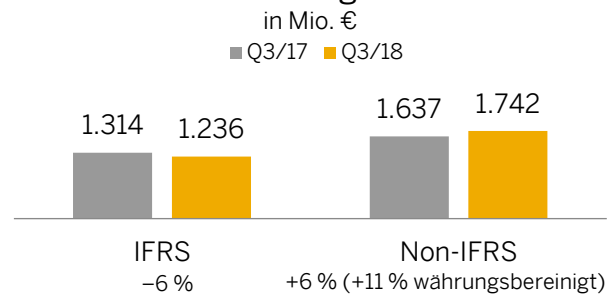
## SAP hebt Ausblick für 2018 an

- Umsatz-Erlöse aus Cloud-Subskriptionen steigen um 39 % (IFRS) beziehungsweise 41 % (Non-IFRS, währungsbereinigt)
- Cloud übertrifft Software noch schneller als erwartet: Umsatz-Erlöse aus Cloud-Subskriptionen jetzt um 40 % höher als Softwarelizenzenerlöse
- Beschleunigtes Wachstum der New Cloud Bookings, Anstieg um 36 % (währungsbereinigt 37 %)
- Erneut starker Auftragseingang für das Cloud-Geschäft und die Softwarelizenzen, Anstieg um 12 % (währungsbereinigt)
- Gesamtumsatz steigt um 8 % (IFRS) beziehungsweise 10 % (Non-IFRS, währungsbereinigt)
- Betriebsergebnis verringert sich um 6 % (IFRS) beziehungsweise steigt um 11 % (Non-IFRS, währungsbereinigt) trotz stärkerer Wachstumsdynamik in der Cloud
- Ergebnis je Aktie sinkt um 1 % (IFRS) beziehungsweise steigt um 13 % (Non-IFRS)
- SAP hebt den Ausblick für 2018 aufgrund der starken Wachstumsdynamik im Cloud- und übrigen Geschäft erneut an

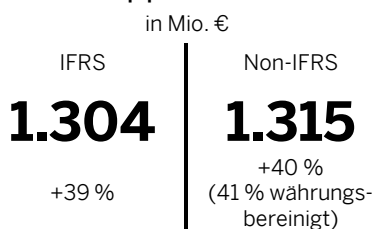
### Cloud- und Softwareerlöse



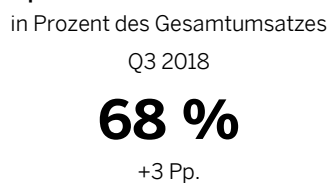
### Betriebsergebnis



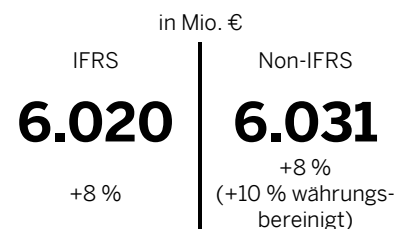
### Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse



### Anteil besser planbarer Umsätze



### Gesamtumsatz



„Die SAP ist das am schnellsten wachsende Unternehmen unter den großen Cloud-Anbietern im Unternehmenssoftwaremarkt. Unsere Wachstumstreiber zeigen ihre ganze Stärke, insbesondere SAP C/4HANA und SAP S/4HANA, die die Grundlage des intelligenten Unternehmens bilden. Wir haben eine so starke Pipeline für das vierte Quartal wie noch nie zuvor und heben voller Zuversicht unseren Ausblick für das Gesamtjahr an.“

**Bill McDermott, Vorstandssprecher**

„Ich bin stolz auf die hervorragende Geschäftsentwicklung der SAP: Unser beschleunigtes Cloud-Wachstum zeigt, dass wir mit unseren strategischen Prioritäten genau auf Kurs liegen. Unser Betriebsergebnis (Non-IFRS) wuchs zweistellig – und dies trotz eines größeren Anteils der Cloud- und Serviceerlöse. Wie in Aussicht gestellt, wird das Geschäft der SAP mit einem stetig wachsenden Anteil der besser planbaren Umsätze immer stabiler. All dies stimmt mich zuversichtlich, dass wir unseren angehobenen Ausblick für 2018 und unsere Zielsetzungen für 2020 erreichen werden.“

**Luka Mucic, Finanzvorstand**

## Geschäftsentwicklung

### Die Ergebnisse im Detail – Drittes Quartal 2018

Die New Cloud Bookings<sup>1</sup> verzeichneten ein beschleunigtes Wachstum von 36 % (währungsbereinigt 37 %). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 39 % auf 1,30 Mrd. € (IFRS) beziehungsweise um 41 % (Non-IFRS, währungsbereinigt).<sup>2</sup> Die Softwareerlöse sanken um 9 % im Vergleich zum Vorjahr auf 937 Mio. € (IFRS) beziehungsweise um 8 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Während die SAP bei den Softwareerlösen ein starkes Ergebnis in den Regionen Asien-Pazifik-Japan (APJ) und Greater China erzielte, stiegen die Kunden in der Region Amerika und in Teilen der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) schneller als erwartet auf Cloud- und Hybrid-Modelle um. Mit ihrer erweiterten Intelligent Suite in der Cloud und einem einzigartigen Angebot an Hybrid-Modellen profitiert die SAP von diesem Markttrend. Dies spiegelt sich im starken Auftragseingang für das Cloud-Geschäft und die Softwarelizenzen (New Cloud and Software Order Entry)<sup>3</sup> wider, der im dritten Quartal währungsbereinigt um 12 % im Vergleich zum Vorjahr stieg. Die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 7 % im Vergleich zum Vorjahr auf 5,01 Mrd. € (IFRS) beziehungsweise um 10 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Der Gesamtumsatz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 8 % auf 6,02 Mrd. € (IFRS) beziehungsweise um 10 % (Non-IFRS, währungsbereinigt).

Das schnell wachsende Cloud-Geschäft der SAP und das solide Wachstum bei den Supporterlösen führten weiterhin dazu, dass der Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz erneut gestiegen ist. Die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie aus dem Softwaresupport stieg im dritten Quartal um 3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr auf einen Anteil von 68 % am Gesamtumsatz.

Der Anteil der Cloud- und Serviceerlöse fiel höher als erwartet aus. Vor diesem Hintergrund verringerte sich das Betriebsergebnis im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 6 % auf 1,24 Mrd. € (IFRS) beziehungsweise erhöhte sich um 11 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Das Betriebsergebnis (IFRS) wurde vor allem durch höhere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme beeinflusst. Wie bereits im Januar 2018 angekündigt, erwartet die SAP, dass sich die Anwendung von IFRS 15 im Jahr 2018 positiv auf den Umsatz und das Ergebnis auswirkt. Im dritten Quartal betrug dieser positive Effekt auf das Betriebsergebnis der SAP rund 74 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie sank um 1 % auf 0,82 € (IFRS) beziehungsweise stieg um 13 % auf 1,14 € (Non-IFRS).

Der operative Cashflow betrug in den ersten neun Monaten 3,48 Mrd. €. Dies entspricht einem Rückgang von 16 % im Jahresvergleich. Der Rückgang des operativen Cashflows war vor allem auf höhere Auszahlungen aus aktienbasierten Vergütungen, höhere Zahlungen für Steuern und Versicherungen sowie negative Währungseinflüsse zurückzuführen. Der Free Cashflow sank im Jahresvergleich um 26 % auf 2,34 Mrd. €. Der Rückgang des Free Cashflows war auch auf die bereits für 2018 angekündigten zusätzlichen Investitionsausgaben zurückzuführen. Zum Ende des dritten Quartals belief sich die Nettoliquidität auf –2,78 Mrd. €.

---

<sup>1</sup> Die Kennzahl New Cloud Bookings bezeichnet die Summe aller Auftragseingänge einer bestimmten Periode, deren Umsätze voraussichtlich als Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse klassifiziert werden und aus Verträgen mit neuen Kunden sowie aus zusätzlichen Verkäufen an bereits existierende Kunden resultieren. Folglich sind Verlängerungen von bereits bestehenden Verträgen nicht in dieser Kennzahl enthalten. Der Auftragseingang ist bindend. Folglich sind die nutzungsabhängigen Transaktionsgebühren von Geschäftsnetzwerken, die keine verbindliche Mindestabnahme beinhalten, nicht in dieser Kennzahl berücksichtigt (z. B. Transaktionsgebühren von SAP Ariba und SAP Fieldglass). Die Beträge werden in der Regel auf Jahresbasis umgerechnet (jährlicher Auftragseingang).

<sup>2</sup> Im dritten Quartal 2018 trug Callidus 52 Mio. € zu den währungsbereinigten Erlösen aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) bei und hatte einen negativen Einfluss von rund 40 Basispunkten auf die operative Marge. Die Übernahme von Callidus wurde am 5. April 2018 abgeschlossen.

<sup>3</sup> Die Kennzahl New Cloud and Software Order Entry ist die Summe aus neuem Cloud-Auftragseingang und Softwarelizenz-Auftragseingang. Die Kennzahl Neuer Cloud-Auftragseingang ist mit der oben definierten Kennzahl New Cloud Bookings identisch, mit der Ausnahme, dass sie den gesamten Auftragseingangswert betrachtet, während die Kennzahl New Cloud Bookings den jährlichen Auftragseingang berücksichtigt. Der Softwarelizenz-Auftragseingang ist die Summe aller Auftragseingänge einer bestimmten Periode, deren Umsätze voraussichtlich als Softwarelizenzenerlöse klassifiziert werden. Die Support-Services, die gewöhnlich zusammen mit den Softwarelizenzen verkauft werden, sind nicht im Softwarelizenz-Auftragseingang enthalten.

## Entwicklung der Segmente – Drittes Quartal 2018

Die drei berichtspflichtigen Segmente der SAP, „Applications, Technology & Services“, „Customer Experience“ und „SAP Business Network“ haben sich folgendermaßen entwickelt.

### Applications, Technology & Services (ATS)

Im dritten Quartal wuchsen die Segmenterlöse im Segment ATS um 5 % im Vergleich zum Vorjahr auf 5,05 Mrd. € (währungsbereinigt bedeutet dies einen Anstieg um 8 %). Die Lösungen, die im dritten Quartal zu diesem Wachstum beigetragen haben, sind unten aufgeführt.

#### SAP S/4HANA

SAP S/4HANA bildet den Kern eines intelligenten Unternehmens. Mit SAP S/4HANA automatisieren Kunden zunehmend ihre Geschäftsprozesse, sodass sich Mitarbeiter auf wichtigere Aufgaben konzentrieren können. Die Software erkennt Muster, sagt Ergebnisse vorher, schlägt Maßnahmen vor und ermöglicht Unternehmen somit, ihr Geschäftsmodell auf die digitale Wirtschaft in jeder Branche auszurichten.

Die Zahl der SAP-S/4HANA-Kunden ist gegenüber der Vorjahresperiode um 37 % auf rund 9.500 gestiegen. Im dritten Quartal waren etwa 50 % der gewonnenen SAP-S/4HANA-Kunden Neukunden.

SAP S/4HANA wird weiterhin von erstklassigen globalen Unternehmen eingesetzt. So investierten unter anderem Wipro, Bombardier und McKesson im dritten Quartal in SAP S/4HANA. OSRAM Continental nahm im dritten Quartal den Produktivbetrieb mit SAP S/4HANA auf. Eine zunehmende Anzahl von Unternehmen, unter anderem Delivery Hero und Shanghai Fosun Pharmaceutical Group, haben sich für SAP S/4HANA in der Cloud entschieden. Shell nahm im dritten Quartal den Produktivbetrieb mit SAP S/4HANA Cloud auf.

#### Human Capital Management

Die SAP bietet Lösungen an, die das komplette Personalmanagement abdecken und sowohl fest angestellte als auch externe Mitarbeiter einschließen. Die Suite von SAP SuccessFactors wird in 92 Länderversionen und 42 Sprachen angeboten.

Für SAP SuccessFactors Employee Central, die Kernlösung des SAP-Personalmanagement-Portfolios, konnten im dritten Quartal über 200 Kunden gewonnen werden. Die Zahl der Kunden, die diese Lösung einsetzen, beträgt nun weltweit mehr als 2.800. Die SAP setzte sich mit der Lösung mehrere Male gegenüber den Wettbewerbern durch und gewann unter anderem Skechers, Atos und Air Arabia als Kunden. American Airlines ging im dritten Quartal mit SAP SuccessFactors Employee Central in den produktiven Betrieb.

SAP SuccessFactors wurde kürzlich in der Gartner-Studie „Magic Quadrant for Talent Management Suites“ und in den vier IDC-MarketScape-Studien für integriertes Talentmanagement, Leistungsmanagement, Lernmanagement und Vergütungsmanagement weltweit im Leader-Segment positioniert.

#### SAP Leonardo

SAP Leonardo vereint modernste Technologien – künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, das Internet der Dinge, Big Data, komplexe Analysen und Blockchain – und umfassendes Prozess- und Branchenwissen. Dies ermöglicht völlig neue Arbeitsweisen und unterstützt den Weg zum intelligenten Unternehmen.

Deloitte und Chint Group sind nur einige von vielen Unternehmen, die sich im dritten Quartal für SAP Leonardo entschieden haben.

#### Digitale Plattform der SAP

Die Digitale Plattform der SAP umfasst die SAP Cloud Plattform und SAP-Lösungen für das Datenmanagement. Die In-Memory-Architektur von SAP HANA, die eine große Datenvielfalt bietet und Echtzeitverarbeitung ermöglicht, bildet die Basis. Dadurch ergeben sich immense Möglichkeiten, um maximal von SAP HANA zu profitieren.

Die SAP Cloud Plattform ermöglicht die Entwicklung von neuen Anwendungen und Erweiterungen und bietet eine nahtlose Integration. Sie kombiniert hybride Kundenlandschaften in einer On-Premise- und Cloud-Umgebung.

SAP Data Hub fungiert als Schaltzentrale des Unternehmens und führt Daten unterschiedlicher Quellen zusammen, einschließlich unstrukturierter Daten. Die Lösung bietet einen vollständigen Überblick über alle Unternehmensdaten und steuert Compliance und Richtlinien an einer zentralen Stelle.

Grupo Energía Bogotá ist einer der zahlreichen Kunden, die sich im dritten Quartal für SAP-Lösungen für die digitale Plattform entschieden haben.

#### Customer Experience

Im dritten Quartal erzielten die Lösungen von SAP C/4HANA für das Kundenerlebnis im Jahresvergleich ein dreistelliges Wachstum bei den New Cloud Bookings und den Erlösen aus Cloud-Subskriptionen. Die Segmenterlöse im Segment Customer Experience wuchsen um 54 % im Vergleich zum Vorjahr auf 232 Mio. € (währungsbereinigt bedeutet dies einen Anstieg um 54 %).

Die Lösungen von SAP C/4HANA unterstützen zahlreiche Branchen sowohl in B2C- als auch B2B-Szenarien. Unternehmen können damit ihr Frontoffice, d. h. ihre Cloud für Marketing, Vertrieb, Handel, Service und Kundendaten, durchgängig und in Echtzeit steuern.

SAP C/4HANA bietet Unternehmen über sämtliche Kanäle einen einheitlichen und umfassenden Überblick über ihre Kunden und verknüpft dabei Nachfrage und Auftragsabwicklung in einer durchgängigen Wertschöpfungskette.

Giorgio Armani, Dubai Expo 2020, Colgate Palmolive, HP und Döhler zählten zu den Unternehmen, die sich im dritten Quartal für Lösungen von SAP C/4HANA entschieden haben.

## SAP Business Network

Im dritten Quartal stiegen die Segmenterlöse im Segment SAP Business Network im Vergleich zum Vorjahr um 22 % auf 675 Mio. € (währungsbereinigt bedeutet dies einen Anstieg um 22 %).

Mit dem SAP-Geschäftsnetzwerk bietet die SAP Funktionen für die Zusammenarbeit im Handel (Ariba), für eine mühelose Abwicklung von Reisebuchungen und Reisekostenabrechnung (Concur) und für die Verwaltung externer Mitarbeiter (Fieldglass). Mit einem weltweiten jährlichen Handelsvolumen von rund 2,6 Billionen<sup>4</sup> US\$ in mehr als 180 Ländern ist das SAP-Geschäftsnetzwerk die größte Handelsplattform der Welt.

Public Works of Canada, das US-Verteidigungsministerium, Nationwide und die Commonwealth Bank of Australia entschieden sich im dritten Quartal für Geschäftsnetzwerklösungen der SAP.

## Segmentergebnisse auf einen Blick

Entwicklung der Segmente – Drittes Quartal 2018									
in Mio. € wenn nicht anders bezeichnet (Non-IFRS)	Applications, Technology & Services			SAP Business Network			Customer Experience		
	zu aktuellen Kursen	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt	zu aktuellen Kursen	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt	zu aktuellen Kursen	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support	600	38	39	563	24	24	151	>100	>100
Segmenterlöse	5.046	5	8	675	22	22	232	54	54
Segmentergebnis	2.096	4	8	155	60	57	24	21	23
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	48	0Pp	-1Pp	78	3Pp	3Pp	70	16Pp	16Pp
Segmentmarge (in %)	42	-1Pp	0Pp	23	5Pp	5Pp	10	-3Pp	-3Pp

## Umsatzentwicklung in den Regionen – Drittes Quartal 2018

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) verzeichnete die SAP mit einem Anstieg der Cloud- und Softwareerlöse um 4 % (IFRS) beziehungsweise 5 % (Non-IFRS, währungsbereinigt) eine solide Entwicklung. Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse wuchsen um starke 40 % (IFRS) beziehungsweise 40 % (Non-IFRS, währungsbereinigt), wobei Deutschland und Russland besonders hervorzuheben sind. Außerdem erzielte die SAP ein starkes Wachstum der Softwareerlöse in Russland, Italien und den Niederlanden.

In der Region Amerika verzeichnete die SAP eine starke Entwicklung. Die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 9 % (IFRS) beziehungsweise 13 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse wuchsen um 36 % (IFRS) beziehungsweise 38 % (Non-IFRS, währungsbereinigt) mit einem soliden Quartal in den USA. Kanada hatte ein besonders starkes Quartal bei den Softwareerlösen.

In der Region Asien-Pazifik-Japan (APJ) erzielte die SAP ein starkes Ergebnis. Die Cloud- und Softwareerlöse stiegen um 15 % (IFRS) beziehungsweise 17 % (Non-IFRS, währungsbereinigt). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse wuchsen um herausragende 53 % (IFRS) beziehungsweise 58 % (Non-IFRS, währungsbereinigt), wobei sich Greater China und Japan besonders hervortaten. Bei den Softwareerlösen verzeichneten Greater China, Japan, Indien und Südkorea jeweils ein beeindruckendes Quartal.

<sup>4</sup> Das Handelsvolumen des SAP-Geschäftsnetzwerks ist das Gesamtvolumen, das über die Netzwerke Ariba, Concur und Fieldglass in den vorangegangenen 12 Monaten gehandelt wurde. Das Ariba-Handelsvolumen beinhaltet Ausgaben für Beschaffung und Bezugsquellenfindung. Bisher haben wir in dieser Kennzahl nur das Gesamtvolumen dargestellt, das auf dem Ariba Network gehandelt wurde.

## Wesentliche Finanzkennzahlen

Drittes Quartal 2018 <sup>1)</sup>							
Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS <sup>1)</sup>			
	Q3 2018	Q3 2017	Δ in %	Q3 2018	Q3 2017	Δ in %	Δ in %, währungs-bereinigt
New Cloud Bookings <sup>2)</sup>	k.A.	k.A.	k.A.	411	302	36	37
Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support	1.304	937	39	1.315	938	40	41
Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen und -Support	3.702	3.720	0	3.702	3.720	0	2
Umsatzerlöse aus Cloud und Software	5.007	4.657	7	5.017	4.658	8	10
Gesamte Umsatzerlöse	6.020	5.590	8	6.031	5.590	8	10
Anteil planbarer Umsätze (in %)	68	65	3 Pp	68	65	3 Pp	
Betriebsergebnis	1.236	1.314	-6	1.742	1.637	6	11
Gewinn nach Steuern	974	993	-2	1.360	1.214	12	
Unverw. Ergebnis je Aktie in €	0,82	0,82	-1	1,14	1,01	13	
Anzahl Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte, 30. September)	94.989	87.874	8	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

Erste neun Monate 2018							
Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	IFRS			Non-IFRS <sup>1)</sup>			
	Q1-Q3 2018	Q1-Q3 2017	Δ in %	Q1-Q3 2018	Q1-Q3 2017	Δ in %	Δ in %, währungs-bereinigt
New Cloud Bookings <sup>2)</sup>	k.A.	k.A.	k.A.	1.078	857	26	31
Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support	3.588	2.775	29	3.614	2.775	30	37
Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen und -Support	10.714	10.968	-2	10.715	10.968	-2	3
Umsatzerlöse aus Cloud und Software	14.302	13.742	4	14.329	13.743	4	10
Gesamte Umsatzerlöse	17.280	16.656	4	17.307	16.657	4	10
Anteil planbarer Umsätze (in %)	68	66	2 Pp	68	66	2 Pp	
Betriebsergebnis	3.304	2.913	13	4.618	4.405	5	12
Gewinn nach Steuern	2.401	2.189	10	3.401	3.220	6	
Unverw. Ergebnis je Aktie in €	2,01	1,81	11	2,85	2,67	7	
Anzahl Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte, 30. September)	94.989	87.874	8	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

<sup>1)</sup> Eine detaillierte Erläuterung zu SAP's Non-IFRS Berechnung finden Sie online unter [Grundlagen der Berichterstattung](#). Für die Aufschlüsselung der individuellen Anpassungen siehe Tabelle „Non-IFRS-Anpassungen nach Funktionsbereichen“ in dieser Quartalsmitteilung.

<sup>2)</sup> Da dies eine Auftragseingangskennzahl ist, gibt es hierzu kein IFRS-Äquivalent.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Ausblick – Geschäftsjahr 2018

Aufgrund der starken Wachstumsdynamik im Cloud- und übrigen 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 5,150 Mrd. € und 5,250 Mrd. € (zuvor 5,050 Mrd. € bis 5,200 Mrd. €) liegen werden (2017: 3,77 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 36,5 % bis 39,0 %.
- Die SAP erwartet nun, dass die Cloud- und Softwareerlöse (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 21,150 Mrd. € und 21,350 Mrd. € (zuvor 21,025 Mrd. € bis 21,250 Mrd. €) liegen werden (2017: 19,55 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 8,0 % bis 9,0 %.
- Die SAP erwartet nun, dass der Gesamtumsatz (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 25,200 Mrd. € und 25,500 Mrd. € (zuvor 24,975 Mrd. € bis 25,300 Mrd. €) liegen wird (2017: 23,46 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 7,5 % bis 8,5 %.
- Die SAP erwartet nun, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) in einer Spanne zwischen 7,425 Mrd. € und 7,525 Mrd. € (zuvor 7,400 Mrd. € bis 7,500 Mrd. €) liegen wird (2017: 6,77 Mrd. €). Diese Spanne entspricht währungsbereinigt einer Wachstumsrate von 9,5 % 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 vierte Quartal und das Gesamtjahr 2018 zeigt nachfolgende Tabelle:

Erwartete Währungseffekte für den Rest des Jahres auf Basis der Wechselkurse von September 2018		
In Prozentpunkten	Q4	GJ
Cloud-Subskriptionen und -Support	1 Pp. bis –1 Pp.	–4 Pp. bis –6 Pp.
Cloud und Software	1 Pp. bis –1 Pp.	–3 Pp. bis –5 Pp.
Betriebsergebnis	1 Pp. bis –1 Pp.	–3 Pp. bis –5 Pp.

## Auswirkungen von IFRS 15

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.

Wie bereits in unserer Quartalsmitteilung für Q4 2017 angekündigt, gehen wir davon aus, dass die Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden<sup>5</sup> 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.

Die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zur Erlösrealisierung wurden in unserem Halbjahresbericht 2018 beschrieben. Details zu den Auswirkungen von IFRS 15 auf das dritte Quartal und die ersten neun Monate von 2018 finden Sie im Abschnitt „Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ in dieser Quartalsmitteilung.

<sup>5</sup> „Auswirkungen aus der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bezeichnen die Differenz zwischen einer Umsatz- und Ergebniskennzahl, 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.

## Zielsetzungen für 2020

Über das Jahr 2018 hinaus erwartet die SAP nach wie vor für 2020:

- Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 8,2 Mrd. € und 8,7 Mrd. €,
- einen Gesamtumsatz (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 28 Mrd. € und 29 Mrd. €,
- ein Betriebsergebnis (Non-IFRS) in einer Spanne zwischen 8,5 Mrd. € und 9,0 Mrd. €,
- einen Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz (definiert als die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie Softwaresupport) in einer Spanne zwischen 70 % und 75 %.

## Zusätzliche Informationen

Alle Zahlen für den SAP-Konzern und das Segment Customer Experience beinhalten ab 5. April 2018 die Umsätze und Ergebnisse von Callidus. In den Zahlen für Perioden vor der Übernahme sind die Umsätze und Ergebnisse von Callidus nicht enthalten.

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind ungeprüft.

Weitere Informationen zu den Non-IFRS-Anpassungen und ihren Beschränkungen sowie zu währungsbereinigten und Free-Cashflow-Kennzahlen finden sich im Dokument [Erläuterungen zu Finanzinformationen \(Non-IFRS\)](#) im Internet.

## Telefonkonferenz/Ergänzende Finanzinformationen

Der Vorstand der SAP SE wird die Ergebnisse heute in einer Telefonkonferenz für Finanzanalysten um 14:00 Uhr MEZ erläutern. Die Telefonkonferenz (in englischer Sprache) wird live im Internet unter [www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor) übertragen und anschließend als Aufzeichnung (Replay) im Internet zur Verfügung stehen. Weitere Finanzinformationen zum dritten Quartal 2018 stehen ebenfalls im Internet unter [www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor) zur Verfügung.

## Informationen zu SAP

Als Cloud-Company powered by SAP HANA® ist SAP der Marktführer für Geschäftssoftware und unterstützt Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihre Ziele bestmöglich zu erreichen. Unsere Technologien für maschinelles Lernen, das Internet der Dinge und fortschrittliche Analyseverfahren helfen unseren Kunden auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen. Unsere End-to-End-Suite aus Anwendungen und Services ermöglicht es mehr als 413.000 Kunden, profitabel zu sein, sich ständig anzupassen und etwas zu bewegen. Weitere Informationen unter [www.sap.com](http://www.sap.com).

## Weitere Informationen:

### Investor Relations:

Stefan Gruber +49 (6227) 7-44872 investor@sap.com, CET  
Folgen Sie SAP Investor Relations auf Twitter unter @sapinvestor.

### Presse:

Rajiv Sekhri +49 (6227) 7-74871 rajiv.sekhri@sap.com, CET  
Daniel Reinhardt +49 (6227) 7-40201 daniel.reinhardt@sap.com, CET



## 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	Q3 2018
<b>Umsatz</b>								
Cloud-Subskriptionen und -Support (IFRS)	905	932	937	995	3.769	1.070	1.213	<b>1.304</b>
Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS)	906	932	938	997	3.771	1.072	1.227	<b>1.315</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	34	29	22	21	26	18	32	<b>40</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	30	27	27	28	28	31	40	<b>41</b>
Softwarelizenzen (IFRS)	691	1.090	1.033	2.058	4.872	625	996	<b>937</b>
Softwarelizenzen (Non-IFRS)	691	1.090	1.033	2.058	4.872	625	996	<b>937</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	13	5	0	-5	0	-10	-9	<b>-9</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	10	4	3	-1	2	-2	-5	<b>-8</b>
Softwaresupport (IFRS)	2.731	2.736	2.687	2.754	10.908	2.656	2.735	<b>2.765</b>
Softwaresupport (Non-IFRS)	2.731	2.736	2.687	2.754	10.908	2.656	2.735	<b>2.765</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	7	5	1	0	3	-3	0	<b>3</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	3	4	4	5	4	5	7	<b>6</b>
Softwarelizenzen und -Support (IFRS)	3.422	3.826	3.720	4.813	15.780	3.281	3.731	<b>3.702</b>
Softwarelizenzen und -Support (Non-IFRS)	3.422	3.826	3.720	4.813	15.781	3.281	3.731	<b>3.702</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	8	5	1	-2	2	-4	-2	<b>0</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	5	4	4	2	4	4	3	<b>2</b>
Cloud und Software (IFRS)	4.328	4.757	4.657	5.807	19.549	4.351	4.944	<b>5.007</b>
Cloud und Software (Non-IFRS)	4.328	4.758	4.658	5.809	19.552	4.353	4.959	<b>5.017</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	12	9	5	1	6	1	4	<b>8</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	9	8	8	6	8	9	10	<b>10</b>
Umsatzerlöse (IFRS)	5.285	5.782	5.590	6.805	23.461	5.261	5.999	<b>6.020</b>
Umsatzerlöse (Non-IFRS)	5.285	5.782	5.590	6.807	23.464	5.262	6.014	<b>6.031</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	12	10	4	1	6	0	4	<b>8</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	8	9	8	6	8	9	10	<b>10</b>
Anteil planbarer Umsätze (IFRS, in %)	69	63	65	55	63	71	66	<b>68</b>
Anteil planbarer Umsätze (Non-IFRS, in %)	69	63	65	55	63	71	66	<b>68</b>
<b>Ergebnisse</b>								
Betriebsergebnis (IFRS)	673	926	1.314	1.964	4.877	1.025	1.044	<b>1.236</b>
Betriebsergebnis (Non-IFRS)	1.198	1.570	1.637	2.364	6.769	1.235	1.640	<b>1.742</b>
Veränderung in % im Vergleich zum Vorjahr	8	4	0	0	2	3	4	<b>6</b>
Veränderung in % (währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahr	2	3	4	6	4	14	12	<b>11</b>
Gewinn nach Steuern (IFRS)	530	666	993	1.867	4.056	708	720	<b>974</b>
Gewinn nach Steuern (Non-IFRS)	887	1.120	1.214	2.136	5.356	868	1.173	<b>1.360</b>
Veränderung in %	16	14	11	17	15	-2	5	<b>12</b>
<b>Margen</b>								
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (IFRS, in %)	57,7	56,0	54,8	55,4	56,0	59,3	58,3	<b>58,6</b>
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	64,6	62,4	60,8	61,0	62,2	63,2	63,6	<b>63,5</b>
Softwarelizenz- und -Support-Bruttomarge (IFRS, in %)	83,3	85,3	86,2	87,8	85,8	85,7	85,8	<b>86,0</b>
Softwarelizenz- und -Support-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	85,1	86,6	87,3	88,6	87,0	86,4	87,0	<b>87,1</b>
Cloud- und -Software-Bruttomarge (IFRS, in %)	77,9	79,6	79,9	82,2	80,1	79,2	79,0	<b>78,9</b>
Cloud- und -Software-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	80,8	81,8	82,0	83,9	82,2	80,7	81,2	<b>80,9</b>
Gesamt-Bruttomarge (IFRS, in %)	66,7	69,0	70,1	73,2	69,9	68,5	68,6	<b>68,3</b>
Gesamt-Bruttomarge (Non-IFRS, in %)	69,9	71,5	72,5	75,2	72,5	70,2	71,5	<b>71,0</b>
Operative Marge (IFRS, in %)	12,7	16,0	23,5	28,9	20,8	19,5	17,4	<b>20,5</b>
Operative Marge (Non-IFRS, in %)	22,7	27,2	29,3	34,7	28,9	23,5	27,3	<b>28,9</b>
AT&S-Segment – Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	53	50	47	43	48	49	49	<b>48</b>
AT&S-Segment – Bruttomarge (in %)	71	73	74	76	74	71	73	<b>72</b>
AT&S-Segment – Segmentmarge (in %)	36	41	42	47	42	36	41	<b>42</b>
SAP-BN-Segment – Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	77	77	76	77	77	77	77	<b>78</b>
SAP-BN-Segment – Bruttomarge (in %)	67	68	68	68	68	69	69	<b>69</b>

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	GJ 2017	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018
SAP-BN-Segment – Segmentmarge (in %)	16	17	18	18	17	17	20	<b>23</b>
SAP-CEC-Segment – Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	68	63	54	63	62	73	74	<b>70</b>
SAP-CEC-Segment – Bruttomarge (in %)	76	80	77	87	81	82	81	<b>78</b>
SAP-CEC-Segment – Segmentmarge (in %)	-15	7	13	33	14	9	6	<b>10</b>
<b>Kapitalmarktorientierte Kennzahlen</b>								
Effektive Steuerquote (IFRS, in %)	20,6	26,6	28,6	9,4	19,3	28,5	30,0	<b>23,8</b>
Effektive Steuerquote (Non-IFRS, in %)	25,7	27,8	29,2	13,2	22,6	27,8	27,8	<b>23,7</b>
Ergebnis je Aktie, unverwässert (IFRS, in €)	0,43	0,56	0,82	1,55	3,36	0,59	0,60	<b>0,82</b>
Ergebnis je Aktie, unverwässert (Non-IFRS, in €)	0,73	0,94	1,01	1,77	4,44	0,73	0,98	<b>1,14</b>
<b>Auftragseingänge</b>								
New Cloud Bookings	215	340	302	591	1.448	245	421	<b>411</b>
Anteil der Cloud-Aufträge größer 5 Mio. € (in % vom Gesamtauftragsvolumen Cloud)	35	32	27	31	31	20	32	<b>28</b>
Anteil der Cloud-Aufträge kleiner 1 Mio. € (in % vom Gesamtauftragsvolumen Cloud)	31	31	30	31	31	39	31	<b>35</b>
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten (kurzfristig)	6.215	4.898	3.531	2.771	2.771	5.041	4.867	<b>3.603</b>
Anzahl On-Premise-Softwaretransaktionen (bei den Aufträgen)	13.115	14.361	13.889	17.782	59.147	13.549	14.538	<b>13.794</b>
Anteil der Softwareaufträge größer 5 Mio. € (in % vom Gesamtauftragsvolumen Software)	27	31	29	30	30	18	29	<b>22</b>
Anteil der Softwareaufträge kleiner 1 Mio. € (in % vom Gesamtauftragsvolumen Software)	46	40	41	37	40	50	41	<b>42</b>
<b>Liquidität und Kapitalflussrechnung</b>								
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	2.872	642	611	920	5.045	2.578	407	<b>499</b>
Free Cashflow	2.581	322	258	609	3.770	2.151	16	<b>171</b>
% der Umsatzerlöse (IFRS)	49	6	5	9	16	41	0	<b>3</b>
% des Gewinns nach Steuern (IFRS)	487	48	26	33	93	304	2	<b>18</b>
Konzernliquidität, brutto	7.345	4.927	4.960	4.785	4.785	8.270	4.688	<b>4.738</b>
Finanzschulden	-7.805	-6.716	-6.667	-6.264	-6.264	-7.723	-7.660	<b>-7.521</b>
Nettoliquidität	-460	-1.789	-1.706	-1.479	-1.479	546	-2.972	<b>-2.784</b>
Außenstandsdauer der Forderungen (DSO, in Tagen) <sup>1)</sup>	72	72	72	70	70	68	68	<b>68</b>
<b>Vermögens- und Kapitalstruktur</b>								
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.937	4.236	4.220	4.011	4.011	7.598	4.515	<b>4.507</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	23.091	21.949	21.353	21.271	21.271	20.854	23.377	<b>23.510</b>
Summe Vermögenswerte	47.724	42.900	41.430	42.509	42.509	45.473	45.481	<b>45.646</b>
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	56	57	59	60	60	56	57	<b>59</b>
<b>Nichtfinanzielle Kennzahlen</b>								
Mitarbeiter (zum Stichtag) <sup>2)</sup>	85.751	87.114	87.874	88.543	88.543	91.120	93.846	<b>94.989</b>
Mitarbeiterbindung (in %, 12-Monatsbetrachtung)	94,4	94,7	94,5	94,6	94,6	94,4	94,3	<b>94,1</b>
Frauen in Führungspositionen (in %, zum Stichtag)	24,8	25,0	25,2	25,4	25,4	25,6	25,8	<b>25,9</b>
Treibhausgasemissionen (in kt)	100	55	80	90	325	100	75	<b>65</b>

<sup>1)</sup> 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.

<sup>2)</sup> Umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns (IFRS) – Quartal

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q3 2018	Q3 2017	Δ in %
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.304	937	39
Softwarelizenzen	937	1.033	-9
Softwaresupport	2.765	2.687	3
Softwarelizenzen und -Support	3.702	3.720	0
<b>Cloud und Software</b>	<b>5.007</b>	<b>4.657</b>	<b>7</b>
<b>Services</b>	<b>1.013</b>	<b>932</b>	<b>9</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>6.020</b>	<b>5.590</b>	<b>8</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-540	-423	28
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-517	-512	1
Cloud- und Softwarekosten	-1.057	-935	13
Servicekosten	-851	-738	15
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-1.908</b>	<b>-1.673</b>	<b>14</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>4.112</b>	<b>3.917</b>	<b>5</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten	-918	-781	18
Vertriebs- und Marketingkosten	-1.673	-1.640	2
Allgemeine Verwaltungskosten	-284	-251	13
Restrukturierungskosten	-4	67	<-100
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	2	1	97
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-4.784</b>	<b>-4.276</b>	<b>12</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1.236</b>	<b>1.314</b>	<b>-6</b>
<b>Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto</b>	<b>33</b>	<b>4</b>	<b>&gt;100</b>
Finanzierungserträge	84	130	-36
Finanzierungsaufwendungen	-74	-58	28
<b>Finanzergebnis, netto</b>	<b>10</b>	<b>73</b>	<b>-87</b>
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>1.278</b>	<b>1.390</b>	<b>-8</b>
Ertragsteueraufwand	-304	-398	-24
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>974</b>	<b>993</b>	<b>-2</b>
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen	973	983	-1
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	1	9	-94
<b>Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>0,82</b>	<b>0,82</b>	<b>-1</b>
<b>Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>0,82</b>	<b>0,82</b>	<b>-1</b>

<sup>1)</sup> Für den Berichtszeitraum 1. Juli bis 30. September 2018 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 1.194 Millionen (verwässert 1.194 Millionen). Für den Berichtszeitraum 1. Juli bis 30. September 2017 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 1.198 Millionen (verwässert: 1.198 Millionen), jeweils ohne eigene Aktien.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns (IFRS) – Seit Jahresbeginn

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1-Q3 2018	Q1-Q3 2017	Δ in %
Cloud-Subskriptionen und -Support	3.588	2.775	29
Softwarelizenzen	2.558	2.814	-9
Softwaresupport	8.156	8.154	0
Softwarelizenzen und -Support	10.714	10.968	-2
<b>Cloud und Software</b>	<b>14.302</b>	<b>13.742</b>	<b>4</b>
<b>Services</b>	<b>2.978</b>	<b>2.914</b>	<b>2</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>17.280</b>	<b>16.656</b>	<b>4</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-1.481	-1.216	22
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-1.518	-1.646	-8
Cloud- und Softwarekosten	-2.999	-2.862	5
Servicekosten	-2.451	-2.366	4
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-5.450</b>	<b>-5.228</b>	<b>4</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>11.831</b>	<b>11.428</b>	<b>4</b>
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.680	-2.475	8
Vertriebs- und Marketingkosten	-4.986	-5.055	-1
Allgemeine Verwaltungskosten	-832	-820	1
Restrukturierungskosten	-26	-174	-85
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	-3	9	<-100
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-13.976</b>	<b>-13.743</b>	<b>2</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>3.304</b>	<b>2.913</b>	<b>13</b>
<b>Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto</b>	<b>-58</b>	<b>-6</b>	<b>&gt;100</b>
Finanzierungserträge	269	273	-2
Finanzierungsaufwendungen	-218	-213	2
<b>Finanzergebnis, netto</b>	<b>50</b>	<b>59</b>	<b>-15</b>
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>3.297</b>	<b>2.966</b>	<b>11</b>
Ertragsteueraufwand	-895	-777	15
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>2.401</b>	<b>2.189</b>	<b>10</b>
den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen	2.400	2.172	10
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	1	17	-94
<b>Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>2,01</b>	<b>1,81</b>	<b>11</b>
<b>Ergebnis je Aktie, verwässert (in €)<sup>1)</sup></b>	<b>2,01</b>	<b>1,81</b>	<b>11</b>

<sup>1)</sup> Für den Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. September 2018 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 1.194 Millionen (verwässert 1.194 Millionen). Für den Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. September 2017 betrug die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien 1.198 Millionen (verwässert: 1.199 Millionen), jeweils ohne eigene Aktien.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Bilanz des SAP-Konzerns (IFRS)

zum 30.9.2018 und zum 31. 12.2017		
Mio. €	2018	2017 <sup>1)</sup>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.507	4.011
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	484	990
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	4.931	5.899
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1.024	725
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche	444	306
<b>Summe kurzfristiger Vermögenswerte</b>	<b>11.391</b>	<b>11.930</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	23.510	21.271
Immaterielle Vermögenswerte	3.258	2.967
Sachanlagen	3.420	2.967
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.461	1.155
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	123	118
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	1.024	621
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche	438	443
Latente Steueransprüche	1.022	1.037
<b>Summe langfristiger Vermögenswerte</b>	<b>34.255</b>	<b>30.579</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>45.646</b>	<b>42.509</b>
<b>Mio. €</b>	<b>2018</b>	<b>2017<sup>1)</sup></b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.246	1.151
Tatsächliche Steuerschulden	504	597
Finanzielle Verbindlichkeiten	1.123	1.561
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	3.511	3.946
Rückstellungen	107	184
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten	3.603	2.771
<b>Summe kurzfristiger Schulden</b>	<b>10.094</b>	<b>10.210</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	119	119
Tatsächliche Steuerschulden	542	471
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.802	5.034
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	507	503
Rückstellungen	259	303
Latente Steuerschulden	215	251
Vertragsverbindlichkeiten/Passive Rechnungsabgrenzungsposten	101	79
<b>Summe langfristiger Schulden</b>	<b>8.545</b>	<b>6.759</b>
<b>Summe Schulden</b>	<b>18.639</b>	<b>16.969</b>
Gezeichnetes Kapital	1.229	1.229
Agien	543	570
Gewinnrücklagen	25.769	24.794
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	1.004	508
Eigene Anteile	-1.580	-1.591
<b>Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist</b>	<b>26.964</b>	<b>25.509</b>
<b>Nicht beherrschende Anteile</b>	<b>43</b>	<b>31</b>
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>27.006</b>	<b>25.540</b>
<b>Summe Eigenkapital und Schulden</b>	<b>45.646</b>	<b>42.509</b>

<sup>1)</sup> 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.

## Kapitalflussrechnung des SAP-Konzerns (IFRS)

Mio. €	Q1–Q3 2018	Q1–Q3 2017
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>2.401</b>	<b>2.189</b>
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern auf die Cashflows aus betrieblichen Tätigkeiten:		
Abschreibungen	986	961
Ertragsteueraufwand	895	777
Finanzergebnis, netto	-50	-59
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-59	-15
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten	-13	-35
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	1.522	731
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte	-554	-338
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	-505	-456
Erhöhung/Minderung der Vertragsverbindlichkeiten/des passiven Rechnungsabgrenzungspostens	86	1.480
Gezahlte Zinsen	-123	-145
Erhaltene Zinsen	75	53
Gezahlte Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge	-1.177	-1.016
<b>Cashflows aus betrieblichen Tätigkeiten</b>	<b>3.484</b>	<b>4.125</b>
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-2.017	-22
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten oder Sachanlagen	-1.146	-964
Einzahlungen aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten oder Sachanlagen	54	77
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen	-810	-2.098
Einzahlungen aus der Veräußerung von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen	1.309	2.371
<b>Cashflows aus Investitionstätigkeiten</b>	<b>-2.609</b>	<b>-636</b>
Gezahlte Dividenden	-1.671	-1.499
Gezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	-6	-39
Erwerb eigener Anteile	0	-288
Einzahlungen aus Fremdkapitalaufnahmen	1.833	27
Rückzahlungen auf Fremdkapitalaufnahmen	-626	-1.007
<b>Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten</b>	<b>-470</b>	<b>-2.806</b>
<b>Auswirkung von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>91</b>	<b>-165</b>
<b>Nettoverringerung/-erhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>496</b>	<b>518</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode</b>	<b>4.011</b>	<b>3.702</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	<b>4.507</b>	<b>4.220</b>

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Segmentinformationen – Quartal

### Applications, Technology & Services

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q3 2018		Q3 2017	Δ in %	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	470	474	358	31	33
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS <sup>2)</sup>	131	132	77	70	72
Cloud-Subskriptionen und -Support	600	606	435	38	39
Softwarelizenzen	860	869	942	-9	-8
Softwaresupport	2.761	2.851	2.683	3	6
Softwarelizenzen und -Support	3.621	3.719	3.625	0	3
Cloud und Software	4.221	4.326	4.059	4	7
Services	825	857	757	9	13
<b>Segmenterlöse</b>	<b>5.046</b>	<b>5.183</b>	<b>4.816</b>	<b>5</b>	<b>8</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	-206	-216	-151	36	43
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS <sup>2)</sup>	-109	-110	-78	39	41
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-315	-326	-230	37	42
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-459	-466	-453	1	3
Cloud- und Softwarekosten	-773	-792	-683	13	16
Servicekosten	-630	-641	-567	11	13
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-1.403</b>	<b>-1.433</b>	<b>-1.249</b>	<b>12</b>	<b>15</b>
<b>Segmentbruttogewinn</b>	<b>3.644</b>	<b>3.750</b>	<b>3.567</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
Sonstige Segmentaufwendungen	-1.548	-1.571	-1.542	0	2
<b>Segmentergebnis</b>	<b>2.096</b>	<b>2.179</b>	<b>2.025</b>	<b>4</b>	<b>8</b>
<b>Margen</b>					
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	56	54	58	-2 Pp	-3 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)	17	17	-2	19 Pp	18 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	48	46	47	0 Pp	-1 Pp
Bruttomarge (in %)	72	72	74	-2 Pp	-2 Pp
Segmentmarge (in %)	42	42	42	-1 Pp	0 Pp

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## SAP Business Network

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q3 2018		Q3 2017	Δ in %	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	563	563	453	24	24
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	563	563	453	24	24
Softwarelizenzen	0	0	0	0	0
Softwaresupport	4	4	4	-14	-14
Softwarelizenzen und -Support	4	4	4	-14	-14
Cloud und Software	566	566	457	24	24
Services	109	108	95	15	14
<b>Segmenterlöse</b>	<b>675</b>	<b>675</b>	<b>552</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	-121	-122	-109	11	11
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-121	-122	-109	11	11
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-1	-1	-1	4	4
Cloud- und Softwarekosten	-123	-123	-111	11	11
Servicekosten	-86	-87	-66	30	31
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-209</b>	<b>-210</b>	<b>-177</b>	<b>18</b>	<b>19</b>
<b>Segmentbruttogewinn</b>	<b>467</b>	<b>465</b>	<b>375</b>	<b>24</b>	<b>24</b>
Sonstige Segmentaufwendungen	-311	-312	-278	12	12
<b>Segmentergebnis</b>	<b>155</b>	<b>152</b>	<b>97</b>	<b>60</b>	<b>57</b>
<b>Margen</b>					
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	78	78	76	3 Pp	3 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)	k.a.	k.a.	k.a.	k.a.	k.a.
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	78	78	76	3 Pp	3 Pp
Bruttomarge (in %)	69	69	68	1 Pp	1 Pp
Segmentmarge (in %)	23	23	18	5 Pp	5 Pp

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.



## Customer Experience

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q3 2018		Q3 2017	Δ in %	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	151	151	50	>100	>100
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	151	151	50	>100	>100
Softwarelizenzen	78	78	100	-23	-22
Softwaresupport	0	0	0	0	0
Softwarelizenzen und -Support	78	79	100	-22	-21
Cloud und Software	229	230	150	53	53
Services	3	3	1	>100	>100
<b>Segmenterlöse</b>	<b>232</b>	<b>233</b>	<b>151</b>	<b>54</b>	<b>54</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	-45	-46	-23	96	97
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-45	-46	-23	96	97
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-5	-5	-12	-62	-61
Cloud- und Softwarekosten	-50	-50	-35	42	43
Servicekosten	-2	-2	0	>100	>100
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-52</b>	<b>-52</b>	<b>-35</b>	<b>47</b>	<b>48</b>
<b>Segmentbruttogewinn</b>	<b>180</b>	<b>181</b>	<b>116</b>	<b>56</b>	<b>56</b>
Sonstige Segmentaufwendungen	-156	-157	-96	63	63
<b>Segmentergebnis</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>23</b>
<b>Margen</b>					
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	70	70	54	16 Pp	16 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)	k.a.	k.a.	k.a.	k.a.	k.a.
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	70	70	54	16 Pp	16 Pp
Bruttomarge (in %)	78	78	77	1 Pp	1 Pp
Segmentmarge (in %)	10	10	13	-3 Pp	-3 Pp

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Überleitung der Cloud-Subskriptionserlöse und -margen

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet		Q3 2018		Q3 2017	Δ in %	
		zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	SAP Business Network Segment	563	563	453	24	24
	Sonstiges <sup>3)</sup>	622	626	408	52	53
	Summe	1.184	1.189	861	38	38
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – IaaS <sup>2)</sup>		131	132	77	70	72
<b>Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse</b>		<b>1.315</b>	<b>1.321</b>	<b>938</b>	<b>40</b>	<b>41</b>
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	SAP Business Network Segment	78	78	76	3 Pp	3 Pp
	Sonstiges <sup>3)</sup>	60	60	56	4 Pp	4 Pp
	Summe	69	69	66	2 Pp	2 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)		17	17	-2	19 Pp	18 Pp
<b>Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)</b>		<b>64</b>	<b>63</b>	<b>61</b>	<b>3 Pp</b>	<b>3 Pp</b>

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

<sup>3)</sup> Die Position Sonstiges beinhaltet das Segment Applications, Technology & Services, das Segment Customer Experience Segment sowie übrige Positionen. Die einzelnen Umsätze und Margeninformationen für das Segment Applications, Technology & Services und das Segment Customer Experience sind auf den vorhergehenden Seiten einzeln dargestellt.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Segmentinformationen – Seit Jahresbeginn

### Applications, Technology & Services

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q3 2018		Q1–Q3 2017	Δ in %	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	1.317	1.387	1.028	28	35
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS <sup>2)</sup>	347	365	234	48	56
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.665	1.752	1.262	32	39
Softwarelizenzen	2.331	2.416	2.537	-8	-5
Softwaresupport	8.147	8.633	8.139	0	6
Softwarelizenzen und -Support	10.478	11.049	10.677	-2	3
Cloud und Software	12.142	12.800	11.939	2	7
Services	2.399	2.570	2.359	2	9
<b>Segmenterlöse</b>	<b>14.542</b>	<b>15.371</b>	<b>14.298</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	-554	-585	-414	34	41
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS <sup>2)</sup>	-302	-314	-218	38	44
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-855	-899	-632	35	42
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-1.368	-1.433	-1.421	-4	1
Cloud- und Softwarekosten	-2.223	-2.332	-2.053	8	14
Servicekosten	-1.851	-1.952	-1.833	1	6
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-4.074</b>	<b>-4.284</b>	<b>-3.886</b>	<b>5</b>	<b>10</b>
<b>Segmentbruttogewinn</b>	<b>10.468</b>	<b>11.087</b>	<b>10.413</b>	<b>1</b>	<b>6</b>
Sonstige Segmentaufwendungen	-4.688	-4.912	-4.737	-1	4
<b>Segmentergebnis</b>	<b>5.780</b>	<b>6.175</b>	<b>5.676</b>	<b>2</b>	<b>9</b>
<b>Margen</b>					
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	58	58	60	-2 Pp	-2 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)	13	14	7	6 Pp	7 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	49	49	50	-1 Pp	-1 Pp
Bruttomarge (in %)	72	72	73	-1 Pp	-1 Pp
Segmentmarge (in %)	40	40	40	0 Pp	0 Pp

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## SAP Business Network

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q3 2018		Q1–Q3 2017	Δ in %	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	1.577	1.676	1.378	14	22
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.577	1.676	1.378	14	22
Softwarelizenzen	0	0	0	0	0
Softwaresupport	12	13	15	-21	-15
Softwarelizenzen und -Support	12	13	15	-20	-14
Cloud und Software	1.589	1.689	1.393	14	21
Services	320	338	297	8	14
<b>Segmenterlöse</b>	<b>1.908</b>	<b>2.026</b>	<b>1.690</b>	<b>13</b>	<b>20</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	-351	-373	-323	9	16
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-351	-373	-323	9	16
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-5	-5	-3	50	62
Cloud- und Softwarekosten	-355	-378	-326	9	16
Servicekosten	-236	-250	-218	8	14
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-591</b>	<b>-628</b>	<b>-544</b>	<b>9</b>	<b>15</b>
<b>Segmentbruttogewinn</b>	<b>1.317</b>	<b>1.399</b>	<b>1.146</b>	<b>15</b>	<b>22</b>
Sonstige Segmentaufwendungen	-933	-993	-859	9	16
<b>Segmentergebnis</b>	<b>384</b>	<b>406</b>	<b>287</b>	<b>34</b>	<b>41</b>
<b>Margen</b>					
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	78	78	77	1 Pp	1 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	78	78	77	1 Pp	1 Pp
Bruttomarge (in %)	69	69	68	1 Pp	1 Pp
Segmentmarge (in %)	20	20	17	3 Pp	3 Pp

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Customer Experience

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q3 2018		Q1–Q3 2017	Δ in %	
	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs-bereinigt
Cloud-Subskriptionen und -Support – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	368	382	134	>100	>100
Cloud-Subskriptionen und -Support – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptionen und -Support	368	382	134	>100	>100
Softwarelizenzen	227	236	276	-18	-14
Softwaresupport	1	1	0	0	0
Softwarelizenzen und -Support	228	237	275	-17	-14
Cloud und Software	595	619	410	45	51
Services	6	7	3	>100	>100
<b>Segmenterlöse</b>	<b>602</b>	<b>626</b>	<b>413</b>	<b>46</b>	<b>52</b>
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	-103	-105	-52	96	>100
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten – IaaS <sup>2)</sup>	0	0	0	0	0
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-103	-105	-52	96	>100
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-15	-16	-40	-61	-60
Cloud- und Softwarekosten	-118	-121	-92	28	31
Servicekosten	-1	-1	0	>100	>100
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-119</b>	<b>-122</b>	<b>-93</b>	<b>29</b>	<b>32</b>
<b>Segmentbruttogewinn</b>	<b>482</b>	<b>504</b>	<b>320</b>	<b>51</b>	<b>57</b>
Sonstige Segmentaufwendungen	-432	-449	-307	41	47
<b>Segmentergebnis</b>	<b>51</b>	<b>54</b>	<b>13</b>	<b>&gt;100</b>	<b>&gt;100</b>
<b>Margen</b>					
Cloud subscriptions and support gross margin – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	72	72	61	11 Pp	12 Pp
Cloud subscriptions and support gross margin – IaaS <sup>2)</sup> (in %)	k.a.	k.a.	k.a.	k.a.	k.a.
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)	72	72	61	11 Pp	12 Pp
Bruttomarge (in %)	80	80	77	3 Pp	3 Pp
Segmentmarge (in %)	8	9	3	5 Pp	5 Pp

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Überleitung der Cloud-Subskriptionserlöse und -margen

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet		Q1–Q3 2018		Q1–Q3 2017	Δ in %	Δ in %
		zu aktuellen Kursen	währungs- bereinigt	zu aktuellen Kursen	zu aktuellen Kursen	währungs- bereinigt
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – SaaS/PaaS <sup>1)</sup>	SAP Business Network Segment	1.577	1.676	1.378	14	22
	Sonstiges <sup>3)</sup>	1.690	1.769	1.163	45	52
	Summe	3.267	3.445	2.541	29	36
Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse – IaaS <sup>2)</sup>		347	365	234	48	56
<b>Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse</b>		<b>3.614</b>	<b>3.810</b>	<b>2.775</b>	<b>30</b>	<b>37</b>
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – SaaS/PaaS <sup>1)</sup> (in %)	SAP Business Network Segment	78	78	77	1 Pp	1 Pp
	Sonstiges <sup>3)</sup>	61	60	57	3 Pp	3 Pp
	Summe	69	69	68	1 Pp	1 Pp
Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge – IaaS <sup>2)</sup> (in %)		13	14	7	6 Pp	7 Pp
<b>Cloud-Subskriptions- und -Support-Bruttomarge (in %)</b>		<b>63</b>	<b>63</b>	<b>63</b>	<b>1 Pp</b>	<b>1 Pp</b>

<sup>1)</sup> Software as a Service/Platform as a Service

<sup>2)</sup> Infrastructure as a Service

<sup>3)</sup> Die Position Sonstiges beinhaltet das Segment Applications, Technology & Services, das Segment Customer Experience Segment sowie übrige Positionen. Die einzelnen Umsätze und Margeninformationen für das Segment Applications, Technology & Services und das Segment Customer Experience sind auf den vorhergehenden Seiten einzeln dargestellt.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Überleitungsrechnung von Non-IFRS zu IFRS – Quartal

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q3 2018					Q3 2017			Δ in %		
	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Währungs- einfluss <sup>2)</sup>	Non-IFRS währungs- bereinigt <sup>2)</sup>	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	IFRS	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Non-IFRS währungs- bereinigt <sup>2)</sup>
<b>Umsatz</b>											
Cloud-Subskriptionen und -Support	1.304	10	1.315	6	1.321	937	0	938	39	40	41
Softwarelizenzen	937	0	937	10	947	1.033	0	1.033	-9	-9	-8
Softwaresupport	2.765	0	2.765	89	2.854	2.687	0	2.687	3	3	6
Softwarelizenzen und -Support	3.702	0	3.702	99	3.801	3.720	0	3.720	0	0	2
<b>Cloud und Software</b>	<b>5.007</b>	<b>11</b>	<b>5.017</b>	<b>105</b>	<b>5.122</b>	<b>4.657</b>	<b>0</b>	<b>4.658</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
<b>Services</b>	<b>1.013</b>	<b>0</b>	<b>1.013</b>	<b>31</b>	<b>1.045</b>	<b>932</b>	<b>0</b>	<b>932</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>12</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>6.020</b>	<b>11</b>	<b>6.031</b>	<b>136</b>	<b>6.167</b>	<b>5.590</b>	<b>0</b>	<b>5.590</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
<b>Operative Aufwendungen</b>											
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-540	61	-479			-423	56	-368	28	30	
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-517	41	-476			-512	41	-471	1	1	
Cloud- und Softwarekosten	-1.057	101	-956			-935	97	-839	13	14	
Servicekosten	-851	59	-792			-738	41	-697	15	14	
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-1.908</b>	<b>160</b>	<b>-1.747</b>			<b>-1.673</b>	<b>137</b>	<b>-1.536</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	
<b>Bruttogewinn</b>	<b>4.112</b>	<b>171</b>	<b>4.283</b>			<b>3.917</b>	<b>138</b>	<b>4.055</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	
Forschungs- und Entwicklungskosten	-918	91	-828			-781	64	-717	18	15	
Vertriebs- und Marketingkosten	-1.673	201	-1.471			-1.640	162	-1.478	2	0	
Allgemeine Verwaltungskosten	-284	39	-245			-251	28	-223	13	10	
Restrukturierungskosten	-4	4	0			67	-67	0	<-100	k. A.	
Sonstige betriebliche Aufwen- dungen und Erträge, netto	2	0	2			1	0	1	97	97	
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-4.784</b>	<b>496</b>	<b>-4.289</b>	<b>-67</b>	<b>-4.356</b>	<b>-4.276</b>	<b>323</b>	<b>-3.953</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ergebnisse</b>											
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1.236</b>	<b>506</b>	<b>1.742</b>	<b>69</b>	<b>1.811</b>	<b>1.314</b>	<b>323</b>	<b>1.637</b>	<b>-6</b>	<b>6</b>	<b>11</b>
<b>Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto</b>	<b>33</b>	<b>0</b>	<b>33</b>			<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>&gt;100</b>	<b>&gt;100</b>	
Finanzierungserträge	84	0	84			130	0	130	-36	-36	
Finanzierungsaufwendungen	-74	0	-74			-58	0	-58	28	28	
<b>Finanzergebnis, netto</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>10</b>			<b>73</b>	<b>0</b>	<b>73</b>	<b>-87</b>	<b>-87</b>	
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>1.278</b>	<b>506</b>	<b>1.784</b>			<b>1.390</b>	<b>323</b>	<b>1.714</b>	<b>-8</b>	<b>4</b>	
Ertragsteueraufwand	-304	-119	-424			-398	-102	-500	-24	-15	
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>974</b>	<b>387</b>	<b>1.360</b>			<b>993</b>	<b>221</b>	<b>1.214</b>	<b>-2</b>	<b>12</b>	
den Eigentümern des Mutter- unternehmens zuzurechnen	973	387	1.360			983	221	1.204	-1	13	
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	1	0	1			9	0	9	-94	-94	
<b>Kennzahlen</b>											
<b>Operative Marge (in %)</b>	<b>20,5</b>		<b>28,9</b>		<b>29,4</b>	<b>23,5</b>		<b>29,3</b>	<b>-3,0Pp</b>	<b>-0,4Pp</b>	<b>0,1Pp</b>
<b>Effektive Steuerquote (in %)<sup>3)</sup></b>	<b>23,8</b>		<b>23,7</b>			<b>28,6</b>		<b>29,2</b>	<b>-4,8Pp</b>	<b>-5,4Pp</b>	
<b>Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)</b>	<b>0,82</b>		<b>1,14</b>			<b>0,82</b>		<b>1,01</b>	<b>-1</b>	<b>13</b>	

<sup>1)</sup> 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.

<sup>2)</sup> 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 in den [Erläuterungen zu Finanzinformationen \(Non-IFRS\)](#)

<sup>3)</sup> Der Unterschied zwischen unserer effektiven Steuerquote (IFRS) und unserer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) in Q3 2018 und Q3 2017 resultiert im Wesentlichen aus Steuereffekten aus akquisitionsbedingten Aufwendungen sowie Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.



## Überleitungsrechnung von Non-IFRS zu IFRS – Seit Jahresbeginn

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Q1–Q3 2018					Q1–Q3 2017			Δ in %		
	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Währungs- einfluss <sup>2)</sup>	Non-IFRS währungs- bereinigt <sup>2)</sup>	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	IFRS	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Non-IFRS währungs- bereinigt <sup>2)</sup>
<b>Umsatz</b>											
Cloud-Subskriptionen und -Support	3.588	26	3.614	196	3.810	2.775	0	2.775	29	30	37
Softwarelizenzen	2.558	0	2.558	94	2.653	2.814	0	2.814	-9	-9	-6
Softwaresupport	8.156	0	8.156	490	8.646	8.154	0	8.154	0	0	6
Softwarelizenzen und -Support	10.714	0	10.715	584	11.299	10.968	0	10.968	-2	-2	3
<b>Cloud und Software</b>	<b>14.302</b>	<b>27</b>	<b>14.329</b>	<b>781</b>	<b>15.109</b>	<b>13.742</b>	<b>1</b>	<b>13.743</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>10</b>
<b>Services</b>	<b>2.978</b>	<b>0</b>	<b>2.978</b>	<b>201</b>	<b>3.179</b>	<b>2.914</b>	<b>0</b>	<b>2.914</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>9</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>17.280</b>	<b>27</b>	<b>17.307</b>	<b>981</b>	<b>18.288</b>	<b>16.656</b>	<b>1</b>	<b>16.657</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>10</b>
<b>Operative Aufwendungen</b>											
Cloud-Subskriptions- und -Supportkosten	-1.481	161	-1.320			-1.216	178	-1.039	22	27	
Softwarelizenz- und -Supportkosten	-1.518	112	-1.406			-1.646	151	-1.495	-8	-6	
Cloud- und Softwarekosten	-2.999	273	-2.726			-2.862	329	-2.533	5	8	
Servicekosten	-2.451	145	-2.306			-2.366	126	-2.240	4	3	
<b>Umsatzkosten</b>	<b>-5.450</b>	<b>417</b>	<b>-5.032</b>			<b>-5.228</b>	<b>455</b>	<b>-4.773</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
<b>Bruttogewinn</b>	<b>11.831</b>	<b>444</b>	<b>12.275</b>			<b>11.428</b>	<b>455</b>	<b>11.884</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.680	217	-2.462			-2.475	216	-2.258	8	9	
Vertriebs- und Marketingkosten	-4.986	520	-4.466			-5.055	536	-4.519	-1	-1	
Allgemeine Verwaltungskosten	-832	106	-725			-820	109	-710	1	2	
Restrukturierungskosten	-26	26	0			-174	174	0	-85	k. A.	
Sonstige betriebliche Aufwen- dungen und Erträge, netto	-3	0	-3			9	0	9	<-100	<-100	
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-13.976</b>	<b>1.286</b>	<b>-12.690</b>	<b>-666</b>	<b>-13.356</b>	<b>-13.743</b>	<b>1.491</b>	<b>-12.252</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>9</b>
<b>Ergebnisse</b>											
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>3.304</b>	<b>1.313</b>	<b>4.618</b>	<b>315</b>	<b>4.933</b>	<b>2.913</b>	<b>1.492</b>	<b>4.405</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>12</b>
<b>Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto</b>	<b>-58</b>	<b>0</b>	<b>-58</b>			<b>-6</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>&gt;100</b>	<b>&gt;100</b>	
Finanzierungserträge	269	0	269			273	0	273	-2	-2	
Finanzierungsaufwendungen	-218	0	-218			-213	0	-213	2	2	
<b>Finanzergebnis, netto</b>	<b>50</b>	<b>0</b>	<b>50</b>			<b>59</b>	<b>0</b>	<b>59</b>	<b>-15</b>	<b>-15</b>	
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>3.297</b>	<b>1.313</b>	<b>4.610</b>			<b>2.966</b>	<b>1.492</b>	<b>4.458</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	
Ertragsteueraufwand	-895	-313	-1.209			-777	-461	-1.238	15	-2	
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>2.401</b>	<b>1.000</b>	<b>3.401</b>			<b>2.189</b>	<b>1.031</b>	<b>3.220</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	
den Eigentümern des Mutter- unternehmens zuzurechnen	2.400	1.000	3.400			2.172	1.031	3.203	10	6	
den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	1	0	1			17	0	17	-94	-94	
<b>Kennzahlen</b>											
<b>Operative Marge (in %)</b>	<b>19,1</b>		<b>26,7</b>		<b>27,0</b>	<b>17,5</b>		<b>26,4</b>	<b>1,6Pp</b>	<b>0,2Pp</b>	<b>0,5Pp</b>
<b>Effektive Steuerquote (in %)³)</b>	<b>27,2</b>		<b>26,2</b>			<b>26,2</b>		<b>27,8</b>	<b>1,0Pp</b>	<b>-1,6Pp</b>	
<b>Ergebnis je Aktie, unverwässert (in €)</b>	<b>2,01</b>		<b>2,85</b>			<b>1,81</b>		<b>2,67</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	

<sup>1)</sup> 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.

<sup>2)</sup> 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 \(Non-IFRS\)](#).

<sup>3)</sup> Der Unterschied zwischen unserer effektiven Steuerquote (IFRS) und unserer effektiven Steuerquote (Non-IFRS) für die ersten neun Monate 2018 und 2017 resultiert im Wesentlichen aus Steuereffekten aus akquisitionsbedingten Aufwendungen sowie Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen.

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Non-IFRS-Anpassungen – Ist-Werte und Schätzungen

Mio. €	Geschätzte Beträge für Gesamtjahr 2018	Q1–Q3 2018	Q3 2018	Q1–Q3 2017	Q3 2017
<b>Betriebsergebnis (IFRS)</b>		<b>3.304</b>	<b>1.236</b>	<b>2.913</b>	<b>1.314</b>
<b>Anpassungen auf Umsatzerlöse</b>	30–60	<b>27</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
Anpassungen auf akquisitionsbedingte Aufwendungen	550–610	422	144	449	140
Anpassungen auf Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungsprogramme	800–1.100	838	347	868	250
Anpassungen auf Restrukturierungsaufwendungen	25–35	26	4	174	–67
<b>Anpassungen auf operative Aufwendungen</b>		<b>1.286</b>	<b>496</b>	<b>1.491</b>	<b>323</b>
<b>Anpassungen auf das Betriebsergebnis</b>		<b>1.313</b>	<b>506</b>	<b>1.492</b>	<b>323</b>
<b>Betriebsergebnis (Non-IFRS)</b>		<b>4.618</b>	<b>1.742</b>	<b>4.405</b>	<b>1.637</b>

## Non-IFRS-Anpassungen nach Funktionsbereichen

Mio. €	Q3 2018					Q3 2017				
	IFRS	Akquisitionsbedingte	SBP <sup>1)</sup>	Restrukturierung	Non-IFRS	IFRS	Akquisitionsbedingte	SBP <sup>1)</sup>	Restrukturierung	Non-IFRS
Cloud- und Softwarekosten	–1.057	69	32	0	–956	–935	72	24	0	–839
Servicekosten	–851	2	57	0	–792	–738	2	39	0	–697
Forschungs- und Entwicklungskosten	–918	2	89	0	–828	–781	3	61	0	–717
Vertriebs- und Marketingkosten	–1.673	71	130	0	–1.471	–1.640	62	100	0	–1.478
Allgemeine Verwaltungskosten	–284	1	38	0	–245	–251	1	26	0	–223
Restrukturierungskosten	–4	0	0	4	0	67	0	0	–67	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	2	0	0	0	2	1	0	0	0	1
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>–4.784</b>	<b>144</b>	<b>347</b>	<b>4</b>	<b>–4.289</b>	<b>–4.276</b>	<b>140</b>	<b>250</b>	<b>–67</b>	<b>–3.953</b>

<sup>1)</sup> Anteilsbasierte Vergütung

Mio. €	Q1–Q3 2018					Q1–Q3 2017				
	IFRS	Akquisitionsbedingte	SBP <sup>1)</sup>	Restrukturierung	Non-IFRS	IFRS	Akquisitionsbedingte	SBP <sup>1)</sup>	Restrukturierung	Non-IFRS
Cloud- und Softwarekosten	–2.999	195	78	0	–2.726	–2.862	236	92	0	–2.533
Servicekosten	–2.451	7	138	0	–2.306	–2.366	6	120	0	–2.240
Forschungs- und Entwicklungskosten	–2.680	5	212	0	–2.462	–2.475	8	208	0	–2.258
Vertriebs- und Marketingkosten	–4.986	205	315	0	–4.466	–5.055	196	340	0	–4.519
Allgemeine Verwaltungskosten	–832	11	96	0	–725	–820	2	107	0	–710
Restrukturierungskosten	–26	0	0	26	0	–174	0	0	174	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	–3	0	0	0	–3	9	0	0	0	9
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>–13.976</b>	<b>422</b>	<b>838</b>	<b>26</b>	<b>–12.690</b>	<b>–13.743</b>	<b>449</b>	<b>868</b>	<b>174</b>	<b>–12.252</b>

<sup>1)</sup> Anteilsbasierte Vergütung

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

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

Mio. €	Q3 2018	Q1-Q3 2018	Q3 2017	Q1-Q3 2017
Cloud- und Softwarekosten	-1	-3	50	-55
Servicekosten	-1	-9	3	-107
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2	-3	7	-10
Vertriebs- und Marketingkosten	-1	-10	7	-2
Allgemeine Verwaltungskosten	0	0	0	0
<b>Restrukturierungskosten</b>	<b>-4</b>	<b>-26</b>	<b>67</b>	<b>-174</b>

Durch Rundungen können geringe Differenzen auftreten.

## Umsatz nach Regionen (IFRS und Non-IFRS) – Quartal

Mio. €	Q3 2018					Q3 2017			Δ in %		
	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Währungseinfluss <sup>2)</sup>	Non-IFRS währungsbereinigt <sup>2)</sup>	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	IFRS	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Non-IFRS währungsbereinigt <sup>2)</sup>
<b>Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse nach Regionen</b>											
Region EMEA	363	0	363	0	364	259	0	259	40	40	40
Region Amerika	784	10	795	1	796	576	0	576	36	38	38
Region APJ	157	0	157	5	161	102	0	102	53	53	58
<b>Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse</b>	<b>1.304</b>	<b>10</b>	<b>1.315</b>	<b>6</b>	<b>1.321</b>	<b>937</b>	<b>0</b>	<b>938</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>41</b>
<b>Cloud- und Softwareerlöse nach Regionen</b>											
Region EMEA	2.186	0	2.186	16	2.202	2.099	0	2.099	4	4	5
Region Amerika	2.008	10	2.019	72	2.091	1.849	0	1.849	9	9	13
Region APJ	813	0	813	17	830	709	0	709	15	15	17
<b>Cloud- und Softwareerlöse</b>	<b>5.007</b>	<b>11</b>	<b>5.017</b>	<b>105</b>	<b>5.122</b>	<b>4.657</b>	<b>0</b>	<b>4.658</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
<b>Umsatzerlöse nach Regionen</b>											
Deutschland	902	0	902	0	901	857	0	857	5	5	5
Übrige Region EMEA	1.714	0	1.714	19	1.733	1.636	0	1.637	5	5	6
<b>Region EMEA</b>	<b>2.616</b>	<b>0</b>	<b>2.616</b>	<b>19</b>	<b>2.634</b>	<b>2.494</b>	<b>0</b>	<b>2.494</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
USA	2.005	10	2.015	-22	1.994	1.800	0	1.800	11	12	11
Übrige Region Amerika	439	0	439	119	558	447	0	447	-2	-2	25
<b>Region Amerika</b>	<b>2.444</b>	<b>10</b>	<b>2.454</b>	<b>97</b>	<b>2.551</b>	<b>2.247</b>	<b>0</b>	<b>2.247</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>14</b>
Japan	240	0	240	-2	239	198	0	198	21	21	21
Übrige Region APJ	721	0	721	21	742	651	0	651	11	11	14
<b>Region APJ</b>	<b>961</b>	<b>0</b>	<b>961</b>	<b>20</b>	<b>981</b>	<b>849</b>	<b>0</b>	<b>849</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>16</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>6.020</b>	<b>11</b>	<b>6.031</b>	<b>136</b>	<b>6.167</b>	<b>5.590</b>	<b>0</b>	<b>5.590</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>10</b>

<sup>1)</sup> 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.

<sup>2)</sup> 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.

## Umsatz nach Regionen (IFRS und Non-IFRS) – Seit Jahresbeginn

Mio. €	Q1–Q3 2018					Q1–Q3 2017			Δ in %		
	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Währungseinfluss <sup>2)</sup>	Non-IFRS währungs-bereinigt <sup>2)</sup>	IFRS	Anp. <sup>1)</sup>	Non-IFRS <sup>1)</sup>	IFRS	Non-IFRS <sup>1)</sup>	Non-IFRS währungs-bereinigt <sup>2)</sup>
<b>Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse nach Regionen</b>											
Region EMEA	1.034	0	1.034	27	1.061	738	0	738	40	40	44
Region Amerika	2.117	26	2.143	141	2.284	1.735	0	1.735	22	24	32
Region APJ	436	0	436	29	465	302	0	302	45	45	54
<b>Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse</b>	<b>3.588</b>	<b>26</b>	<b>3.614</b>	<b>196</b>	<b>3.810</b>	<b>2.775</b>	<b>0</b>	<b>2.775</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>37</b>
<b>Cloud- und Softwareerlöse nach Regionen</b>											
Region EMEA	6.393	0	6.393	114	6.507	5.992	0	5.992	7	7	9
Region Amerika	5.594	27	5.620	534	6.155	5.572	1	5.573	0	1	10
Region APJ	2.315	0	2.315	132	2.447	2.178	0	2.178	6	6	12
<b>Cloud- und Softwareerlöse</b>	<b>14.302</b>	<b>27</b>	<b>14.329</b>	<b>781</b>	<b>15.109</b>	<b>13.742</b>	<b>1</b>	<b>13.743</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>10</b>
<b>Umsatzerlöse nach Regionen</b>											
Deutschland	2.519	0	2.519	2	2.521	2.312	0	2.312	9	9	9
Übrige Region EMEA	5.159	0	5.159	136	5.295	4.886	0	4.886	6	6	8
<b>Region EMEA</b>	<b>7.678</b>	<b>0</b>	<b>7.678</b>	<b>138</b>	<b>7.816</b>	<b>7.198</b>	<b>0</b>	<b>7.199</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
USA	5.578	27	5.604	365	5.970	5.488	1	5.488	2	2	9
Übrige Region Amerika	1.290	0	1.290	321	1.611	1.358	0	1.358	-5	-5	19
<b>Region Amerika</b>	<b>6.867</b>	<b>27</b>	<b>6.894</b>	<b>687</b>	<b>7.581</b>	<b>6.846</b>	<b>1</b>	<b>6.847</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>11</b>
Japan	683	0	683	36	719	647	0	647	6	6	11
Übrige Region APJ	2.052	0	2.052	120	2.173	1.964	0	1.964	4	4	11
<b>Region APJ</b>	<b>2.735</b>	<b>0</b>	<b>2.735</b>	<b>156</b>	<b>2.891</b>	<b>2.612</b>	<b>0</b>	<b>2.612</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>11</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>17.280</b>	<b>27</b>	<b>17.307</b>	<b>981</b>	<b>18.288</b>	<b>16.656</b>	<b>1</b>	<b>16.657</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>10</b>

<sup>1)</sup> 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.

<sup>2)</sup> 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.

## Mitarbeiter nach Regionen und Funktionsbereichen

Vollzeitbeschäftigte	30.9.2018				30.9.2017			
	EMEA	Amerika	APJ	Gesamt	EMEA	Amerika	APJ	Gesamt
Cloud und Software	6.237	4.109	5.183	15.529	5.760	3.839	4.707	14.306
Services	8.097	5.682	5.491	19.270	7.407	4.792	4.751	16.951
Forschung und Entwicklung	12.113	5.616	8.787	26.516	11.199	5.240	8.386	24.826
Vertrieb und Marketing	9.839	9.532	5.008	24.379	9.199	9.118	4.889	23.206
Allgemeine Verwaltung	2.784	1.916	1.098	5.798	2.706	1.801	1.041	5.548
Infrastruktur	2.010	931	555	3.496	1.688	852	498	3.038
<b>SAP-Konzern (30.9.)</b>	<b>41.080</b>	<b>27.786</b>	<b>26.123</b>	<b>94.989</b>	<b>37.960</b>	<b>25.642</b>	<b>24.272</b>	<b>87.874</b>
davon aus Unternehmenserwerben <sup>1)</sup>	638	952	434	2.024	4	13	0	17
<b>SAP-Konzern (Durchschnitt der Monatsendwerte für neun Monate)</b>	<b>40.077</b>	<b>27.274</b>	<b>25.493</b>	<b>92.844</b>	<b>37.250</b>	<b>25.359</b>	<b>23.925</b>	<b>86.534</b>

<sup>1)</sup> für Unternehmenserwerbe abgeschlossen zwischen 1. Januar und 30. September des entsprechenden Jahres

## Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

### Übernahme von IFRS 15

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

Im dritten Quartal (den ersten neun Monaten) ergaben sich folgende Auswirkungen aus der Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden<sup>6</sup>:

- Die Softwarelizenz- und -Supporterlöse nahmen um 26 Mio. € (49 Mio. €) zu. Im Wesentlichen resultierte diese Zunahme daraus, dass:
  - Kunden in früheren Jahren gewährte Optionen zum Erwerb zusätzlicher Softwarelizenzkopien in Anspruch nahmen, was zu Softwarelizenzenerlösen führte, sowie
  - durch die Änderung des Umsatzrealisierungsmusters bei einem einzelnen Subskriptionsvertrag für On-Premise-Software, der mit der Verpflichtung, zukünftig nicht spezifizierte Softwareprodukte zu liefern, verknüpft ist.

Zusammen mit anderen gegenläufigen Effekten ergab sich eine Zunahme der Gesamtumsätze um 24 Mio. € (40 Mio. €).

- Die operativen Aufwendungen sanken durch eine Reduzierung unserer Vertriebs- und Marketingkosten um 44 Mio. € (127 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 74 Mio. € (172 Mio. €).

Vergleicht man die nachfolgenden Bilanzpositionen zum 30. September 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 nicht finanziellen Vermögenswerte waren um 240 Mio. € beziehungsweise 48 Mio. € höher (1. Januar 2018: um 132 Mio. € beziehungsweise 26 Mio. € höher) aufgrund der weiterreichenden Erfassung von Vermögenswerten aus der Aktivierung von Verkaufsprovisionen.
- Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie die Vertragsverbindlichkeiten waren um 658 Mio. € beziehungsweise 595 Mio. € niedriger (1. Januar 2018: um 560 Mio. € beziehungsweise 652 Mio. € höher) aufgrund des geänderten Zeitpunkts und Erfassungsbetrags der Vertragssalden.
- Die Rückstellungen waren um 13 Mio. € niedriger (1. Januar 2018: um 25 Mio. € niedriger) aufgrund der niedrigeren Rückstellungen für belastende Kundenverträge.
- Immaterielle Vermögenswerte waren um 32 Mio. € höher (1. Januar 2018: 14 Mio. € höher) aufgrund der Kapitalisierung von Kosten für bestimmte kundenspezifische Entwicklungsverträge für On-Premise-Software.

### 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:

- In Folge der Anwendung des Expected-Credit-Loss-Modells reduzierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 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 um 157 Mio. €.

Weitere ausführliche Erläuterungen zu den geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden als Folge der Übernahme von IFRS 15 und IFRS 9 finden Sie unter Textziffer (3e) in unserem Integrierten Bericht 2017.

<sup>6</sup> "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.



## Währungsumrechnung

Wir wenden die Rechnungslegung für Hochinflationländer 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. Der angepasste Abschluss unserer Tochtergesellschaft in Venezuela wird zum Schlusskurs umgerechnet. Von dieser Anpassung sind am stärksten beeinflusst:

- Umsatzerlöse (Rückgang um 16 Mio. € und um 5 Mio. € für das dritte Quartal beziehungsweise die ersten neun Monate 2018),
- Betriebsergebnis (Rückgang um 14 Mio. € und um 5 Mio. € für das dritte Quartal beziehungsweise die ersten neun Monate 2018),
- Sonstige Aufwendungen und Erträge (Ertrag von 49 Mio. € und Aufwand von 3 Mio. € für das dritte Quartal beziehungsweise die ersten neun Monate 2018),
- Eigenkapital (die Gewinnrücklagen und das sonstige Ergebnis) (Zunahme um 15 Mio. € zum 30. September 2018),
- Vertragsverbindlichkeiten (Rückgang um 15 Mio. € zum 30. September 2018).