

# Rede des Vorstandsvorsitzenden der SAP SE, Christian Klein

15. Mai 2024 / Es gilt das gesprochene Wort

Veröffentlicht: 8. Mai 2024

## **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Freunde der SAP,**

Herzlich willkommen auf der SAP-Hauptversammlung! Es freut uns, dass Sie hier sind.

Die SAP, Ihr Unternehmen, steht heute hervorragend da. Ich darf heute mit Ihnen auf ein sehr gutes Geschäftsjahr zurückschauen. Und ich möchte Ihnen auch zeigen, wie wir die SAP in die Zukunft führen.

### **Geschäftsjahr 2023**

Schauen wir zuerst auf die wichtigsten Zahlen<sup>1</sup> für 2023.

- Die Cloud Erlöse stiegen um 23<sup>2</sup> Prozent auf 13,7 Milliarden Euro. Sie sind heute der geschäftliche Kern der SAP.
- Die Umsatzerlöse insgesamt legten um 9<sup>2</sup> Prozent zu – stärker als im Vorjahr.
- Das Non-IFRS Betriebsergebnis wuchs um 13<sup>2</sup> Prozent auf 8,7 Milliarden Euro.
- Auch der Free Cash Flow hat sich stark verbessert von 4,4 auf 5,1 Milliarden Euro.

Ein sehr positives Bild. Wenn Sie sich heute nur eine Zahl merken wollen, dann vielleicht diese hier: den „Total Cloud Backlog“. Das ist der Gesamtbestand der zugesicherten Erlöse aus Cloudverträgen, die die Kunden bereits unterschrieben haben. Er lag Ende 2023 bei unglaublichen 44 Milliarden Euro. Fast 40 Prozent höher als Ende 2022! Dieselbe Kennzahl bezogen auf die nächsten 12 Monate ist ebenfalls stark gewachsen auf 13,7 Milliarden Euro. Dieser sehr hohe Auftragsbestand macht unser Geschäft sehr viel vorhersehbarer. Und robust für die Zukunft.

Das erste Quartal 2024 unterstreicht noch einmal, dass wir voll auf Kurs sind. Wir haben einen starken Start ins Geschäftsjahr hingelegt. Die vertraglich zugesicherten Cloud Erlöse für die kommenden 12 Monate haben dabei so stark zugelegt wie noch nie vorher. Deswegen blicken wir mit sehr viel Zuversicht nach vorn. Unseren Ausblick für 2024 haben wir im April bestätigt.

2024 steht unser Transformations-Programm weiter im Fokus. Damit lenken wir zusätzliche Ressourcen in unsere Wachstumsfelder und intensivieren die Nutzung von Künstlicher Intelligenz im eigenen Haus. Zu unserem Transformations-Programm gehört auch eine Restrukturierung. Besonders auch bei den Jobprofilen, die sich durch Künstliche Intelligenz stark ändern. Wir konzentrieren uns bei der Restrukturierung auf Weiterbildungsmaßnahmen und Angebote für das freiwillige Ausscheiden von Mitarbeitenden.

<sup>1</sup> basierend auf Ergebnissen des SAP-Konzerns aus fortgeführten Geschäftsbereichen

<sup>2</sup> währungsbereinigt

Solche schwierigen Entscheidungen fallen uns nie leicht. Denn Kolleginnen und Kollegen sind direkt betroffen. Wir versuchen so fürsorglich zu handeln wie möglich und unserer sozialen Verantwortung gerecht zu werden. Insgesamt sehen wir das Programm als wichtigen Schritt zur Weiterentwicklung der SAP. Am Ende wird er sich für alle lohnen – für Anteilseigner, Kunden und Belegschaft. Davon sind wir überzeugt. In unserer Branche gibt es keine Alternative als sich ständig weiterzuentwickeln. Sonst wird man zum Unternehmen von gestern. Und keiner hier kann wollen, dass die SAP ein Unternehmen von gestern wird.

Unsere mittelfristige Prognose, die „Ambition 2025“, haben wir im Januar aktualisiert. Bis 2025 erwarten wir starkes Umsatzwachstum. Wir wollen die Cloudumsätze auf über 21,5 Milliarden Euro steigern. Und die Umsatzerlöse insgesamt auf über 37,5 Milliarden Euro. Unsere Erwartung für das Betriebsergebnis (Non-IFRS) haben wir sogar nach oben angepasst.

Neben den finanziellen Ergebnissen für 2023 überzeugen auch die nicht-finanziellen Kennzahlen. Der Kunden-Net-Promoter-Score, unser Maß für die Kundenzufriedenheit, ist 2023 gestiegen. Und wir wollen weiter zulegen. Künstliche Intelligenz wird uns helfen, das Kundenfeedback noch besser zu nutzen. Die Kundenerfahrung soll sich in allen Bereichen verbessern, egal ob Produkt, Vertrieb, Kunden-Support oder Service.

Unser Index für Mitarbeiter-Engagement blieb 2023 indessen stabil bei 80 Prozent. Zeiten des Wandels sind immer schwierig. Umso beachtlicher ist der sehr hohe Engagement-Wert. Um die SAP auch für die Zukunft wettbewerbsfähig aufzustellen, werden wir unser Unternehmen im Jahr 2024 weiter konsequent weiterentwickeln. Das umfasst auch Entscheidungen, die unsere Mitarbeitenden betreffen. Sie sind nicht immer einfach, aber essenziell für unsere Zukunft.

Unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen schließlich gingen 2023 weiter zurück. Wir waren zum ersten Mal klimaneutral im eigenen Geschäftsbetrieb. Bis 2030 gehen wir jetzt den nächsten Schritt: Wir werden unsere gesamte Wertschöpfungskette CO<sub>2</sub>-neutral aufstellen.

Im Namen des gesamten Vorstands: Ein ganz herzliches Dankeschön an alle Kolleginnen und Kollegen weltweit für die tollen Erfolge der letzten Quartale! Mit eurem riesigen Einsatz habt ihr das erst möglich gemacht. Vielen, vielen Dank euch allen!

### **SAP-Lösungsportfolio**

Das Fundament für das Wachstum von SAP heute und in Zukunft: das sind unsere hervorragenden Lösungen.

Mit unserem Portfolio decken wir die große Breite der Unternehmensprozesse ab. Dies beinhaltet das komplette Management von Finanzen, Lieferketten, Fertigung, Personal und Kundenbeziehungen. Außerdem haben wir die SAP Business Technology Platform (BTP). Sie ist ein starker Werkzeugkasten für unsere Kunden und Partner. Für die Integration, also das Zusammenführen von SAP- und Nicht-SAP-Lösungen. Für die Entwicklung von neuen innovativen Anwendungen. Und auch für die Unternehmensplanung und Analyse. In vielen der genannten Kategorien sind wir die Nummer 1.

Gerade in der heutigen Zeit müssen Unternehmen ihre Geschäftsmodelle und Prozesse neu denken. Und das geht nur im Verbund mit unserer Software, unseren Daten. Starke neue Geschäftsmodelle; robuste Lieferketten; Talente finden und fördern: SAP-Software unterstützt all das und vieles mehr in über 180 Ländern der Welt. Wir sind relevanter denn je.

Der Markt, den wir erreichen, hat 2024 ein Volumen von über 600 Milliarden Euro. Und er wächst rasant mit rund 13 Prozent pro Jahr. Kein anderer Anbieter von Unternehmenssoftware, von ERP, kann einen vergleichbar großen Markt adressieren.

Jedes Quartal berichten wir nun, welche Umsätze wir mit unserer „Cloud ERP Suite“ erzielen. Die Kennzahl gibt einen sehr guten Eindruck darüber, wie viele Kunden die Prozesse im Kern ihres Geschäfts mit SAP in der Cloud betreiben. In den letzten beiden Jahren sind wir hier exponentiell gewachsen. Wir schaffen mit unserem integrierten Portfolio damit etwas, auf das wir stolz sind. Die SAP wächst ganz aus eigener Kraft.

Ab und zu ergeben sich auch gute Gelegenheiten, unser Angebot weiterzuentwickeln.

Im vergangenen Jahr haben wir auf der einen Seite Qualtrics veräußert. Qualtrics ist ein Anbieter von Software, mit der Unternehmen Bewertungen einholen und analysieren können, zum Beispiel zu Produkten.

Auf der anderen Seite haben wir LeanIX übernommen. Mit LeanIX können Kunden eine Übersicht ihrer weit verzweigten IT-Systeme erstellen. Und Pläne entwerfen, wie ihre IT-Landschaft in Zukunft aussehen soll. Mit diesem Werkzeug, zusammen mit SAP Signavio, gelingt der Weg in die Cloud noch einfacher und schneller.

### **RISE und GROW**

Kommen wir nun von der Technologie zur Transformation unserer Kunden. In jedem ERP-Projekt und für jedes Unternehmen ist es wichtig, Geschäftsmodelle und Prozesse neu zu denken. Im Verbund mit hoch innovativer Unternehmenssoftware. Genau für diese ganzheitliche Transformation haben wir vor drei Jahren „RISE with SAP“ eingeführt.

Mit RISE begleiten wir unsere Kunden und Partner sehr eng. Wir implementieren nicht nur unsere Cloud-Software. Sondern helfen, Geschäftsmodelle und Prozesse neu auszurichten. Mit unserem geballten Know-how aus der Arbeit in vielen Branchen. Dabei verwenden wir hoch innovative Tools für das Design von Abläufen und System-Architektur. Und wir harmonisieren die Daten. RISE stellt sicher, dass Kunden nicht nur ein neues ERP einführen. Sondern sich ganzheitlich transformieren und den maximalen Nutzen aus ihrer Investition in SAP ziehen.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil von RISE: Wir reduzieren die Erweiterungen, die Kunden sich „on-premise“ eingebaut hatten, also in ihren lokalen Systemen. Diese Modifikationen machen die Systeme über die Jahre sehr komplex. Upgrades dauern dann extrem lang und sind kostspielig. Hier setzen wir mit RISE ebenfalls an. Wir stellen sicher, dass die Kunden und unsere Partner bei der Einführung des Cloud-ERP die Geschäftsprozesse standardisieren. Das ermöglicht schnellere Upgrade-Zyklen. Kunden erhalten Innovationen dann automatisiert und jedes Quartal mit Software-Updates. Kein Kunde mehr soll eine veraltete Software-Version nutzen. Denn SAP liefert laufend signifikante Innovationen, zum Beispiel im Bereich Künstliche Intelligenz.

Tausende Firmen haben sich schon für RISE entschieden. Viele hundert davon allein im Jahr 2023. Darunter: Puma, Nestlé, Henkel, Dolce & Gabbana, die Telekom und Vodafone. Keiner beherrscht ganzheitliche Transformation so gut wie SAP. Mit unserer Software und Technologie. Aber auch mit unserem tiefen Wissen über Geschäftsmodelle und Prozesse aus der Arbeit mit hunderttausenden Kunden in über 25 Branchen, Tag für Tag.

2023 haben wir ein weiteres, spannendes Angebot eingeführt. Es heißt „GROW with SAP“. GROW ist auf mittelständische Kunden und auf Tochtergesellschaften und Akquisitionen größerer Unternehmen zugeschnitten. Diese Kunden wollen schnell wachsen. Sie suchen nach Cloudlösungen aus einer Hand. Mit einem hohen Maß an Integration, aber auch Skalierbarkeit. Mit GROW können sie schnell neue Module hinzufügen oder in weitere Länder expandieren. Kunden nehmen bei GROW ihre neue ERP-Software in wenigen Wochen in Betrieb, anstatt in Jahren. Diese Geschwindigkeit und Agilität ist für unsere Kunden ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Ein Unternehmen, das sich 2023 für GROW entschieden hat, ist FREYR. FREYR ist führend in der Herstellung von Hochleistungs-Batterien für die Elektromobilität und andere Anwendungen.

RISE und GROW sind bereits heute Erfolgsgeschichten. Und sie werden auch weiter unser Wachstum treiben. Viele On-premise-Kunden der SAP betreiben heute ihre Systeme noch lokal in ihrem Rechenzentrum. Diese Kunden werden wir mit RISE in ihrer Transformation unterstützen. Und sie Schritt für Schritt in die Cloud bringen. Dabei vervielfachen sich die Einnahmen, die wir generieren. Aus den Umsätzen für Software-Support wird ungefähr das 2- bis 3-Fache an Cloudumsatz. Weil wir zusätzlich zum Support auch den Betrieb der Software übernehmen und laufend Innovationen liefern.

Mit RISE platzieren wir außerdem die BTP als Plattform für Erweiterungen bei unseren Kunden. Auch das generiert neue Umsätze. Manche Unternehmen geben bisher 7-mal so viel für die Modifikation von SAP-Systemen aus wie für die Standard-Software selbst. Wenn Kunden in die Cloud gehen und Erweiterungen auf der BTP laufen lassen, adressieren wir auch diesen Markt. Gemeinsam mit unseren Partnern.

„GROW with SAP“ hat ebenfalls sehr viel Potenzial. Weit über 1.000 Kunden haben sich bisher für GROW entschieden, davon über 60% Neukunden. Von manchen wird SAP noch mit Systemen für Großkunden gleichgesetzt. Aber wir haben längst attraktive Lösungen für mittelständische Unternehmen, gerade auch hier in Deutschland.

Mit RISE und GROW steigen Kunden in die Cloud ein. Sie starten mit Software für einen Geschäftsbereich. Aber sie interessieren sich dann schon bald für weitere Lösungen aus unserem Portfolio. Denn Geschäftsprozesse müssen über die Unternehmensfunktionen hinweg integriert laufen. Zum Beispiel Lösungen von Anfang bis Ende für Personalmanagement, Einkauf, die Lieferkette. SAP kann sicherstellen, dass bei solchen Geschäftsprozessen alles ineinandergreift. Das führt dazu, dass Kunden über die Jahre in immer mehr Bereichen auf SAP setzen anstatt auf Nischenanbieter.

Wir nennen diese Strategie „Land and Expand“. Das bedeutet: Wir gewinnen den Kunden in einem Unternehmensbereich mit RISE und GROW – und verkaufen dann immer mehr zusätzliche Lösungen. Diesen Effekt haben wir schon jetzt. Und er wird in den kommenden Jahren zu mehr Wachstum für SAP führen.

### **Künstliche Intelligenz für Geschäftsanwendungen**

Jetzt kommen wir zum wichtigsten Treiber für unser Wachstum. Und das ist Innovation – mit Künstlicher Intelligenz im Mittelpunkt.

Wir beschäftigen uns bei SAP seit Jahren intensiv mit KI und verbessern damit unsere Produkte. KI kann Aufgaben bewältigen, zu denen klassische Software nicht in der Lage ist. Vor zwei Jahren gab es dabei noch einmal einen riesigen Durchbruch: die sogenannte Generative KI. Auf Englisch abgekürzt: GenAI.

Das besondere an GenAI ist: Sie kann eine Vielzahl von Problemen lösen. Auch solche, für die sie nicht speziell trainiert wurde. Eine Sprach-KI wie ChatGPT kann zum Beispiel Wissensfragen beantworten, Texte übersetzen, Grammatikfehler finden. Aber sie kann auch Reiseziele empfehlen, Briefe aufsetzen und – ja – Programmcode schreiben.

GenAI ist also sehr vielseitig. Und sie lässt sich schnell auf neue Probleme anwenden. Zum Beispiel die vielen Herausforderungen in Unternehmen. Wie zum Beispiel Kosten einsparen. Nachhaltiger werden. Die Nachfrage antizipieren. Lieferketten effizienter und stabiler aufstellen.

Wie schon die Cloud wird GenAI viele Branchen tief verändern, in kürzester Zeit. Und sie wird revolutionieren, wie Menschen mit unserer Software arbeiten und Geschäfte machen. Unsere Kunden sehen zurecht die enormen Chancen darin. Und auch die Notwendigkeit, KI einzusetzen, um relevant und wettbewerbsfähig zu bleiben. Sie sind bereit zu investieren. Und das bedeutet für uns eine riesige Marktchance.

Bei SAP sprechen wir von Business AI – also Künstlicher Intelligenz für Geschäftsanwendungen. Mit SAP Business AI bieten wir Kunden einen riesigen Mehrwert an. Und zwar Künstliche Intelligenz tief integriert in die Unternehmensprozesse und Anwendungen.

Wir sind auf dem besten Weg, ein großer KI-Player zu werden. Warum?

Erster Vorteil, hunderttausende Kunden nutzen unsere Software für ihre Geschäftsprozesse. Wir können mit unserer KI direkt dort ansetzen, wo Wertschöpfung stattfindet. Und durch die tiefe Integration in unsere Software entfaltet KI den maximalen Nutzen für Kunden.

Zweiter Vorteil, Daten: Künstliche Intelligenz hat dann einen hohen Mehrwert, wenn die Algorithmen mit echten Geschäftsdaten trainiert werden. Kein Technologieunternehmen hat mehr Expertise in diesem Gebiet und einen größeren Zugriff auf Unternehmensdaten als SAP.

Dritter Vorteil, Vertrauen: Wir haben unsere Kunden schon durch viele große Transformationen begleitet. Sie wissen, dass sie auf uns zählen können. SAP Business AI trägt zu unserem Wertversprechen bei. Sie steht für höchste Standards in Sicherheit, Datenschutz und Ethik.

Relevant, verlässlich, verantwortungsvoll – das ist Business AI von SAP.

Wir integrieren KI heute auf allen wichtigen Ebenen unserer Cloud-Software. Und zwar so, dass sie ganz einfach verfügbar ist. Direkt in den Programmen, die unsere Kunden schon nutzen.

Unser KI-Assistent Joule wird in Zukunft *die* Benutzeroberfläche für SAP-Anwendungen sein. Stellen Sie sich Joule vor wie einen super-schnellen, super-informierten Assistenten für alle Mitarbeitenden im Unternehmen. Sie können ihn mit ganz normaler Sprache bedienen. Und er führt alle Befehle und Analysen aus.

Neben Joule betten wir überall in unseren Produkten zusätzliche KI-Funktionen ein. Seit Ende 2023 sind über 30 Funktionen für generative KI dazugekommen; und über 100 weitere erscheinen noch dieses Jahr.

Nicht zuletzt geben wir unseren Kunden und Partnern die Möglichkeit, eigene KI-Innovationen zu bauen über den Werkzeugkasten der BTP. Voll integriert mit direktem Zugriff auf SAP- und Nicht-SAP-Daten und mit den gewohnt hohen SAP-Standards.

Um unsere Position in Business AI auszubauen, haben wir auch mit anderen Spitzenunternehmen in der KI-Partnerschaften geschlossen.

Insgesamt werden wir dieses und kommendes Jahr rund 1 Milliarde Euro in KI für Geschäftsanwendungen investieren – und damit in unser Wachstum und unsere Zukunft. Ich freue mich schon darauf, Ihnen dazu weiter zu berichten.

### **Aktienentwicklung**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unsere Ergebnisse 2023 sprechen für sich. Und wir haben eine klare Wachstums-Perspektive auf mittlere und lange Sicht. Mit RISE, GROW und Innovationen wie SAP Business AI. Das honoriert auch der Kapitalmarkt. Ende 2023 stand die SAP-Aktie schon bei starken 148,18 Euro. Seit Anfang 2024 hat sie dann erneut stark zugelegt. Am 7. Mai 2024 lag der Kurs bei 174,36 Euro. Das ist ein Plus von 79% seit dem 1. Januar 2023. SAP liegt damit weit vor dem DAX, der um 31% stieg. Und auch deutlich über dem NASDAQ, der um 66% zulegte.

Im ersten Quartal 2024 war SAP zum ersten Mal über 200 Milliarden Euro wert an der Börse. Und schon im Februar 2023 hatten wir uns die Position als wertvollstes DAX-Unternehmen zurückgeholt. Auch auf lange Sicht hat sich das Unternehmen sehr gut entwickelt. Der Wert der SAP-Aktie hat sich in den 10 Jahren seit der Hauptversammlung 2014 verdreifacht.

### **Dividende und Aktienrückkauf**

Mit dem starken Geschäftsjahr 2023 können wir Ihnen heute außerdem eine Dividende von 2,20 Euro pro Aktie vorschlagen. Sie ist um 15 Cent bzw. 7,3 Prozent höher als 2022.

Einen anderen großen Teil unserer Gewinne investieren wir direkt wieder in Innovation. 2023 gaben wir insgesamt 5,6 Milliarden Euro<sup>3</sup> für Forschung und Entwicklung aus.

Auch das Aktien-Rückkaufprogramm ist ein wichtiger Teil unserer Zukunftsstrategie für die SAP. Die Aktien, die wir erwerben, sollen vor allem für die aktienbasierte Vergütung der Belegschaft verwendet werden. Wir wollen damit Mitarbeitende motivieren, halten und noch enger ans Unternehmen binden. Auch Sie als Anteilseigner profitieren, weil das Aktienrückkaufprogramm einer Verwässerung Ihrer Anteile entgegenwirkt.

Das laufende Aktienrückkauf-Programm haben wir auf Grundlage der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 11. Mai 2023 angekündigt. Es hat ein Volumen von bis zu 5 Milliarden Euro. Und es soll bis Ende 2025 laufen.

In einer ersten Tranche haben wir von August 2023 bis Februar 2024 rund 7,6 Millionen eigene Aktien erworben. Für sämtliche von der Ermächtigung erlaubten Zwecke und einen Gesamtpreis von rund 952 Millionen Euro. Das entsprach einem Anteil am Grundkapital in Höhe von rund 7,6 Millionen Euro oder 0,6%.

Im Februar 2024 haben wir eine zweite Tranche des Aktienrückkaufprogramms begonnen in Höhe von bis zu 1,25 Milliarden Euro. Sie läuft voraussichtlich bis August 2024. In dieser zweiten Tranche haben wir bisher rund 3,7 Millionen eigene Aktien für insgesamt rund 645,7 Millionen Euro erworben. Sie

---

<sup>3</sup> Non-IFRS

entsprechen einem Anteil am Grundkapital in Höhe von rund 3,7 Millionen Euro oder 0,3 %. Auch dieser Erwerb erfolgt für sämtliche von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 11. Mai 2023 erlaubten Zwecke.

Weitere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen finden Sie auf der [SAP-Webseite](#).

Egal ob Sie auf die Kursentwicklung, die Dividende, oder das Aktienrückkaufprogramm schauen – Ihre SAP, liebe Damen und Herren, ist und bleibt ein sehr gutes Investment.

### **Zusammenfassung**

Wie sieht die Zukunft aus? Schauen wir zuerst auf die Welt um uns: Der Umbruch in der globalen Wirtschaft beschleunigt sich. Demografischer Wandel. Klimaschutz. Eine unbeständige geopolitische Lage und anfällige Lieferketten. Das sind einige der großen Herausforderungen. Millionen Firmen müssen darauf Antworten finden. Sie müssen flexibler, schneller, produktiver und nachhaltiger werden. Diese Komplexität lässt sich nur mit Digitalisierung, mit Software in den Griff kriegen. Und genau hier kommen die Lösungen von SAP ins Spiel.

Die Chancen für SAP sind damit riesig. Wir erwarten, dass unser Wachstum sich auch nach 2025 kontinuierlich beschleunigt. All das spiegelt sich in unserer Ambition wider. Wir wollen die Nummer 1 in der Unternehmenssoftware *und* in der KI für Geschäftsanwendungen sein.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich danke Ihnen zum Abschluss noch einmal ganz herzlich für Ihr Vertrauen in die SAP.

Vor drei Jahren haben wir unsere Cloud-Strategie noch einmal beschleunigt. Damals gab es eine Menge Kritik. Aber viele von Ihnen haben an uns geglaubt.

Das zahlt sich jetzt aus. Die SAP ist ganz klar auf Wachstumskurs. Im Geschäftsjahr 2023, aber auch weit darüber hinaus. Wir haben die letzten Jahre gut genutzt und das Fundament für nachhaltigen Erfolg gelegt. Die starke Entwicklung der SAP-Aktie ist der Beleg.

Der SAP ist es in die Wiege gelegt, sich immer wieder neu zu erfinden. Wir schauen nicht nur auf die Geschäfte, Erfolge und Zwänge der Gegenwart. Sondern auf das, was uns langfristig stark und erfolgreich macht. Mit dieser Entschlossenheit, diesem Mut, dieser Leidenschaft ist die SAP das geworden, was sie heute ist: Ein hervorragendes Unternehmen mit großartigen Perspektiven.

Ich verspreche Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre: Wir werden diesem Geist treu bleiben. Und neue innovative Lösungen erfinden, die die Welt jeden Tag ein Stück besser machen.

Wir werden uns nicht zufrieden geben mit dem, was ist. Sondern auf die großen Chancen setzen, die vor uns liegen.

Vielen Dank Ihnen allen für Ihr Vertrauen!