

Viertes Quartal und Gesamtjahr 2007

Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse



Henning Kagermann
Vorstandssprecher
SAP AG

Frankfurt, 30. Januar 2008

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie in dem US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995 festgelegt. Worte wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“ und „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf die SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. SAP übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, welche die zukünftigen Ergebnisse der SAP beeinflussen können, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im aktuellsten Jahresbericht „Form 20-F“. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

2007

Ein
erfolgreiches
Jahr für SAP

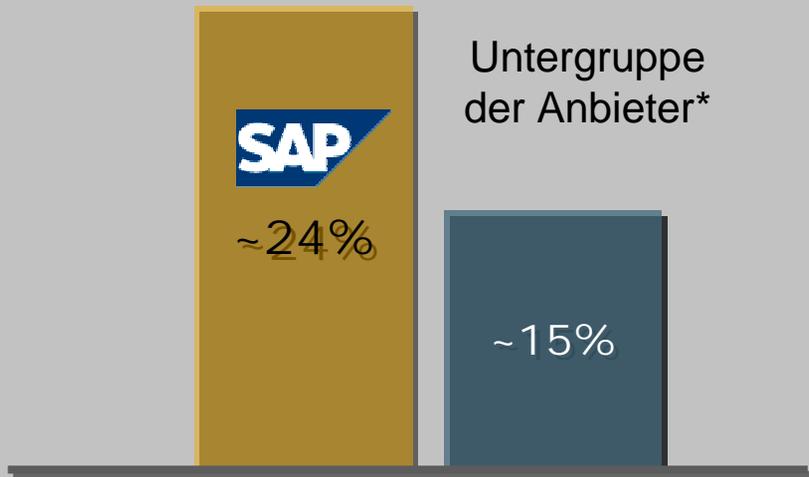
Die SAP übertrifft ihre Umsatzprognose deutlich

- Software- und softwarebezogene Serviceerlöse wuchsen 2007 um 13%
- Währungsbereinigt erhöhten sich die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 2007 um 17%
- Die SAP übertraf damit deutlich ihre Prognose eines währungsbereinigten Wachstums von 12% - 14%

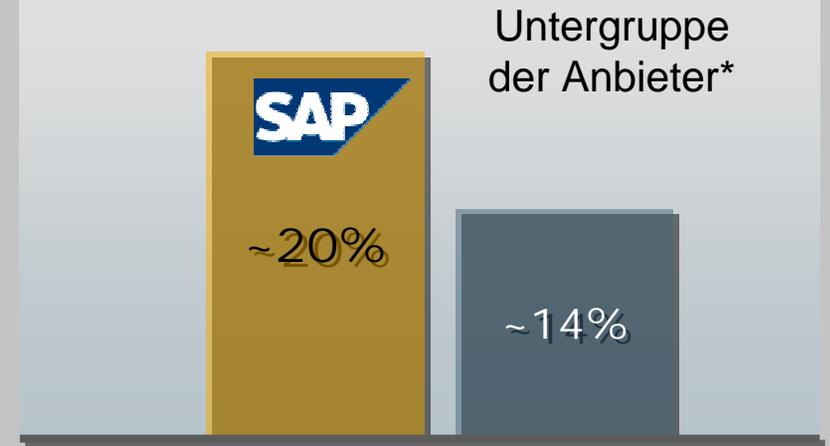
Die SAP erfüllt ihre Margenprognose

- SAP erzielte eine operative Marge von 26,7%
 - Währungseinflüsse: -30 Basispunkte
 - Zusätzliche Investitionen in SAP Business ByDesign: -120 Basispunkte
- Die SAP erfüllte damit ihre Margenprognose von 26% - 27%

Wachstum der Software- und SW-bezogenen Serviceerlöse (US\$)



Wachstum des Gesamtumsatzes (US\$)



	2007 Mio. €	2007 Mio. US\$	2006 Mio. US\$	US\$-Wachstum
Software- und software-bezogene Serviceerlöse	7.428	~10.421	~8.393	~24%
Umsatzerlöse	10.245	~14.353	~11.940	~20%

Quelle: SAP Analysen, Analysen der Anbieter und Schätzungen von Finanzanalysten, Stand 18. Jan 2008. Währungsumrechnung basiert auf Quartals-Euro-Fixings (Frankfurt am Main)

*Untergruppe der Anbieter ist definiert als eine Untergruppe von rund 25 Anbietern:

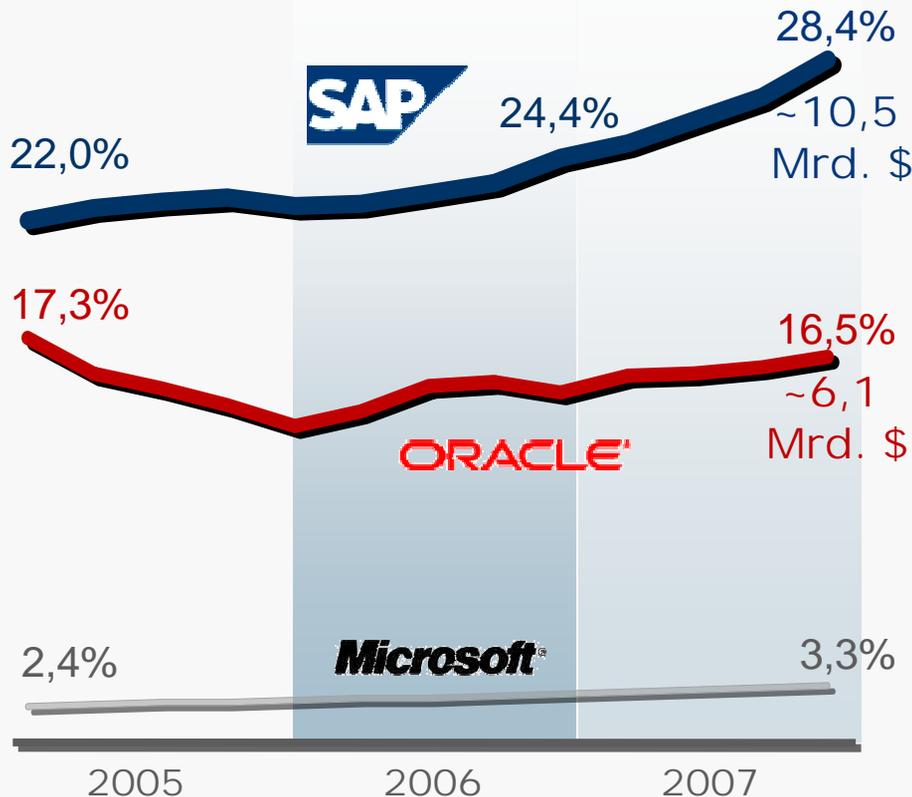
ORCL (nur Analyse der SSRS), ARBA, ADVS, INFA (nur Gesamtanalyse), KRON, COGN, ITWO,SY (nur Gesamtanalyse), PMTC (nur Gesamtanalyse), CERN, VIGN, EPIC, IWOV, CRM, Rightnow, DESC (Nur Gesamtanalyse), DOX (nur Gesamtanalyse), BEAS, BOBJ, AZPN, SNPS, LWSN, INTU, SONE, MANU, DSGX, ACTU, AUTN (nur Gesamtanalyse), KANA (nur Gesamtanalyse), MSFT BS, FISV (nur Gesamtanalyse), JDAS

** Währungsumrechnung auf Basis der EURO-Fixings (Frankfurt am Main) zum jeweiligen Quartalsende

...und verzeichnete mit 4 Prozentpunkten den größten Anteilsgewinn in den vergangenen 3 Jahren



Marktanteile – 36,7-Mrd.US\$-Markt*



- Deutliche Marktanteilsgewinne bei den Core Enterprise Application in den vergangenen 3 Jahren:
 - 2007: 28,4% (+4,0 PP)
 - 2006: 24,4% (+1,9 PP)
 - 2005: 22,5% (+0,5 PP)
- SAP gewann Marktanteile in allen drei Regionen
- Akquisitionen trugen 2007 rund 1 PP zum Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse bei

* Relevanter Markt für Unternehmenssoftware und softwarebezogene Services

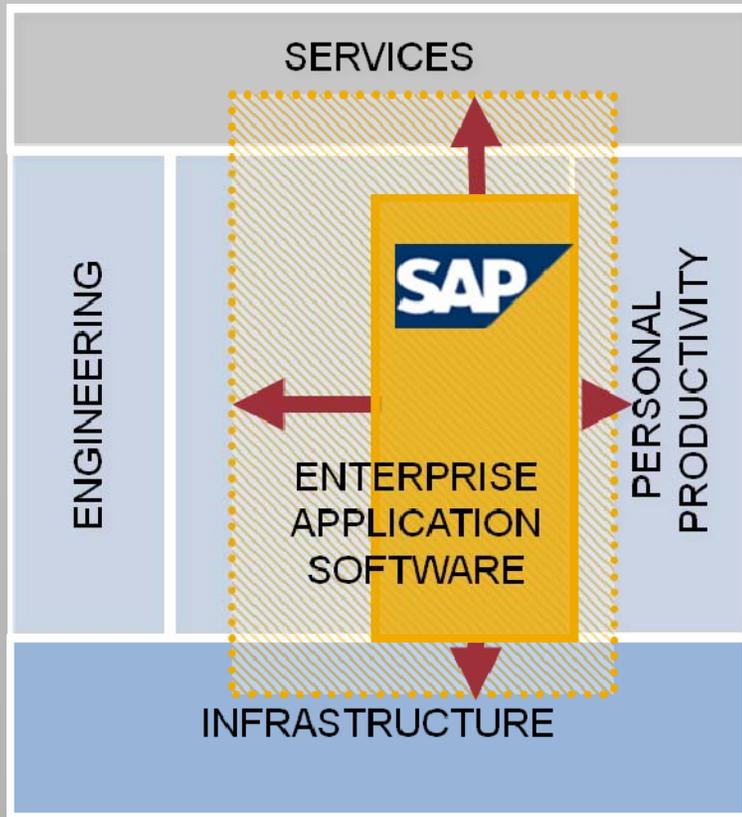
A blurred photograph of two business professionals, a woman in a grey suit and a man in a dark suit, walking in a modern office hallway. The background is a light-colored wall with a grid pattern. The text is overlaid on a dark grey rectangular area on the right side of the image.

Umsetzung unserer
Wachstumsstrategie
Marktführerschaft
durch Innovation

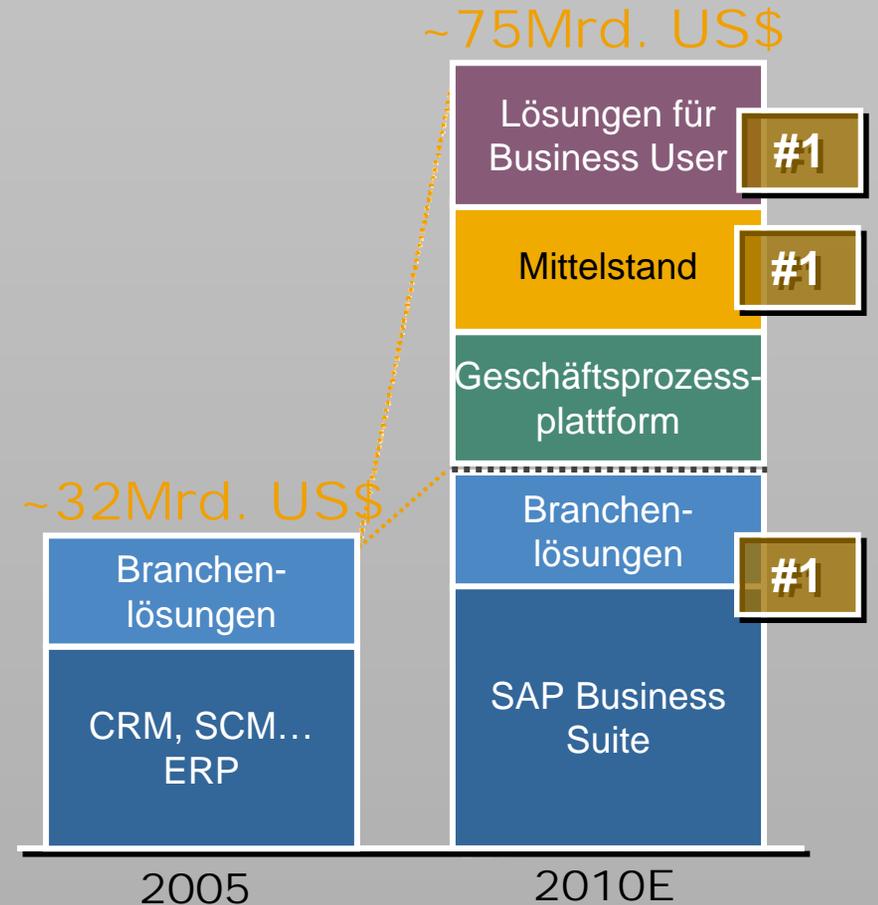
Die SAP ist gut aufgestellt, um ihre Ziele 2010 zu erreichen



Verdoppelung des adressierbaren Marktes



Bis 2010 rund 50% des Auftrags- eingangs mit neuen Produkten



Enterprise SOA wurde ausgeliefert, Geschäftsprozessplattform (BPP) wird von den Kunden zügig angenommen



Lösungen für Business User

- ✓ Produktportfolio umgestellt
 - SAP Business Suite auf BPP
 - SAP Business All-in-One auf BPP

Mittelstand

- ✓ Composition
 - SAP NetWeaver Composition Environment verfügbar

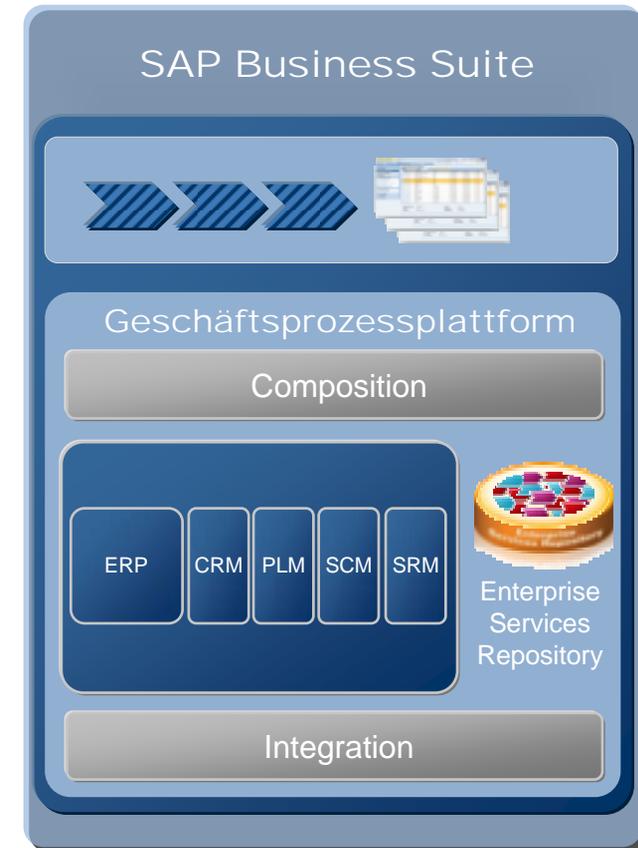
Geschäftsprozessplattform

- ✓ Enterprise SOA
 - Roadmap abgeschlossen
 - 150+ Referenzkunden
 - 2.000+ Enterprise Services verfügbar

Branchenlösungen

- ✓ Dynamik von SAP NetWeaver
 - 29.000+ produktive Systeme (+1.000 pro Monat)
 - Softwareerlöse in Höhe von insgesamt ~1 Mrd. €
 - "Stand-alone" Softwareerlöse stiegen um ca. 100% auf ~ 330 Mio. €

SAP Business Suite



Lösungen für Business User

Mittelstand

Geschäftsprozess-plattform

Branchen-lösungen

SAP Business Suite

- ✓ 5.100+ produktive SAP ERP 6.0 Kunden (derzeit 500+ pro Monat)
- ✓ Drei Enhancement Packages (EP) erfolgreich ausgeliefert: Einführung von Software ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs
- ✓ Schnelles Wachstum in Schwerpunktbranchen
Finanzdienstleister: +23%,
Konsumgüter und Handel: +27%*
- ✓ SAP CRM 2007 erfolgreich ausgeliefert



Jeder SAP-Kunde, der eine Implementierung oder ein Upgrade in den nächsten 12 bis 18 Monaten plant, sollte sich für [SAP] CRM 2007 entscheiden.**

AMR Research

Kontinuierliche Innovation

EP

EP

EP

SAP Business Suite

ERP

CRM

PLM

SCM

SRM

SAP NetWeaver 7.0

Stabiler Kern

* Wachstum der Softwareerlöse im Jahresvergleich

** "SAP CRM 2007: Worth the Wait?", 13. Dezember 2007

Produktangebot für den Mittelstand vervollständigt



Lösungen für Business User	SAP Business One	SAP Business ByDesign	SAP Business All-in-One
Mittelstand	Einfache Geschäftsanwendung	Umfassend und anpassbar	Konfigurierbar und erweiterbar
Geschäftsprozessplattform	<ul style="list-style-type: none">■ 17.750 Kunden (+4.690)	<ul style="list-style-type: none">■ 150 Kundenprojekte	<ul style="list-style-type: none">■ 11.320 Kunden (+1.710)
Branchenlösungen		<ul style="list-style-type: none">■ Völlig neues Produkt■ Neues Geschäftsmodell■ 3.000 Anmeldungen	<ul style="list-style-type: none">■ Neue Version basiert auf der Geschäftsprozessplattform und beinhaltet CRM
SAP Business Suite			

Strategische Übernahme im Bereich der Business User



Lösungen für Business User

Mittelstand

Geschäftsprozess-plattform

Branchen-lösungen

SAP Business Suite

#1



#1

Marktführer und Pionier bei Unternehmenssoftware
~10 Mrd US\$ Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Marktführer und Pionier bei Business Intelligence
~1,25 Mrd. US\$ Software- und softwarebezogene Serviceerlöse



#1 mit 17% des ~15 Mrd. US\$ Marktes (wächst rund 9% – 12%*)

Governance, Risk, and Compliance

Enterprise Performance Management

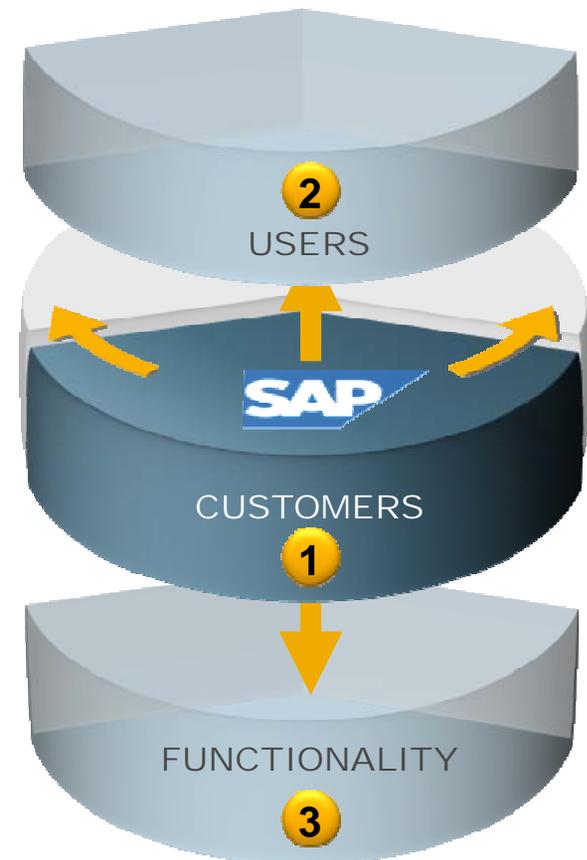
Business Intelligence

* basierend auf IDC-Analysen

A blurred photograph of two business professionals, a woman in a grey suit and a man in a dark suit, walking from left to right in a modern office hallway. The background consists of large, light-colored rectangular panels. A semi-transparent grey box is overlaid on the right side of the image, containing the title text.

2008 – 2010 Mittelfristige Strategie

- 1** Neue Kunden
 - ~20% des Auftragseingangs
 - Mittelstand (~45 Mrd. US\$)
 - BRIC-Länder (~3,5 Mrd. US\$)
 - Dienstleistungsbranchen (~14 Mrd. US\$)
- 2** Zusätzliche Anwender (User Pricing)
 - Business Intelligence (von 15% auf 50% der Mitarbeiter)
 - Kundenspezifische Composite Applications und Business Process Management
 - Breiterer Zugang zu SAP-Lösungen (Duet/Atlantic, mobil)
- 3** Zusätzliche Funktionen (Engine Pricing)
 - Konsolidierung der Anwendungslandschaften (~10 Mrd. US\$ in Forbes2000)
 - Lösungen für Performance optimization (~9,7 Mrd. US\$) und Business Intelligence Platform (~13 Mrd. US\$)
 - Integration heterogener Anwendungslandschaften (~9 Mrd. US\$)



Established Business

Die Basis für den Erfolg der SAP – Hoch profitables, organisches Wachstum

- Weiterhin zweistelliges Wachstum der währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und Übertreffen des Marktwachstums
- Fortgesetzte Steigerung der operativen Marge

SAP Business ByDesign

Organischer Einstieg in neues Marktsegment. Neues Geschäftsmodell für das Volumengeschäft

- 2008: Zusätzliche Investitionen in Höhe von 175 – 225 Mio. €
- Alternative Betriebsmöglichkeiten
- ~1.000 Kundenprojekte
- 2010: Umsatzpotenzial von rund 1 Mrd. US\$

Business User Solutions

Neues Geschäftsfeld gemeinsam mit Business Objects, einem Unternehmen der SAP-Gruppe

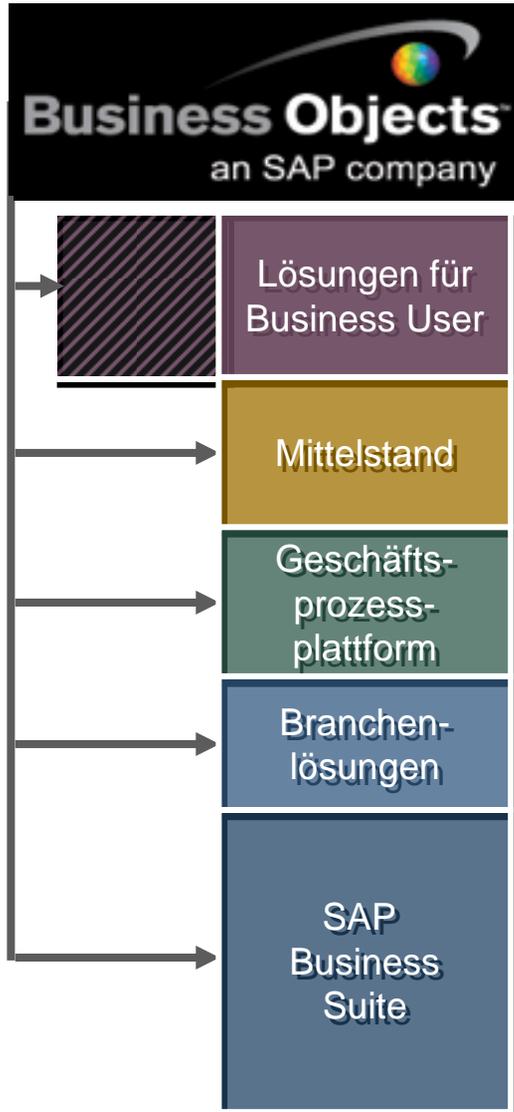
- 2008: Organisatorische Eingliederung und Produkt-Roadmap
- 2008-2010: Bereich soll deutlich schneller wachsen als das etablierte Geschäft

Nutzung der Investitionen in die neuen Geschäftsfelder auch im **etablierten Geschäft**



Operative Margen der neuen Geschäftsfelder sollen zügig an die des etablierten Geschäftes herangeführt werden

Business Objects verstärkt das gesamte Produktportfolio der SAP

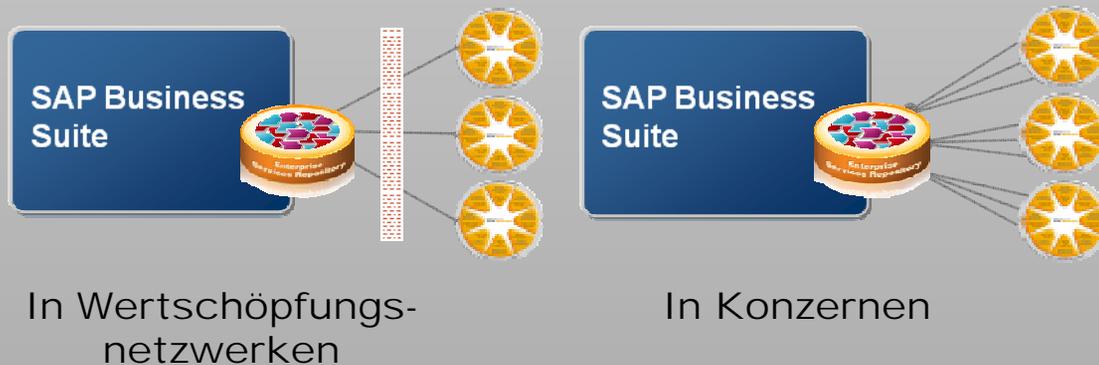


- Ausbau der Marktführerschaft, Vertrieb an Nicht-SAP-Kunden
- Unternehmenssteuerung in Echtzeit für SAP-Kunden
- Einbettung erweiterter Analysemöglichkeiten in SAP Lösungen
- Nutzung des Vertriebskanals von Business Objects
- Ergänzung der SAP-Geschäftsprozessplattform mit einer Datenquellen übergreifenden Business-Intelligence-Plattform
- Nutzung der starken Marktpräsenz von Business Objects in den Schwerpunktbereichen (z.B. Finanzdienstleister, Einzelhandel)
- Weitere Steigerung der Attraktivität der SAP Business Suite mit eingebetteten analytischen Anwendungen

Nutzen der Innovation von SAP Business ByDesign auch im "etablierten Geschäftsfeld"



SAP Business Suite und SAP Business ByDesign



SAP Business Suite und SAP ByDesign Prozesserweiterungen



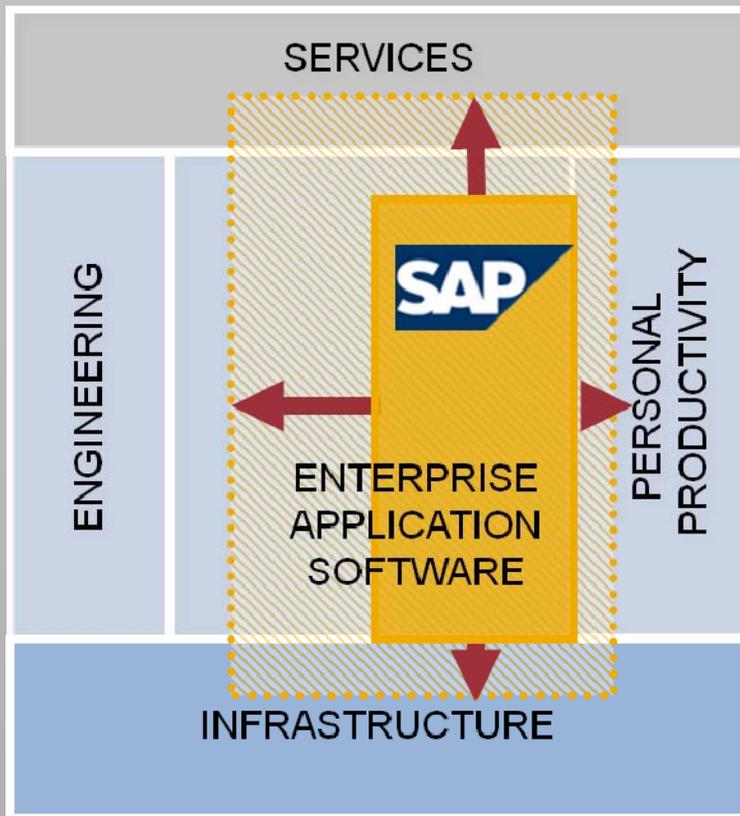
Vorteile für Kunden

- Integration „ab Werk“
- Geringere Investitionen in IT und niedrigere Gesamtbetriebskosten (TCO)

Vorteile für SAP

- Steigerung des Anteils an den IT-Investitionen eines Kunden (share of wallet)
- Geringere Investitionen in F&E

Verdoppelung des adressierbaren Marktes



- Unbestrittener weltweiter Marktführer bei
 - Großkunden
 - Mittelstand
 - Lösungen für Business User
- Umfangreiche und ausgeglichene Wachstumschancen
 - In allen Regionen
 - In allen Branchen
- Ein von Grund auf integriertes Produktportfolio
 - Für exzellente Geschäftsprozesse
 - Für optimale Unternehmenssteuerung