

# Q4 und GJ 2007 Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse



Léo Apotheker  
Stellvertretender 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.

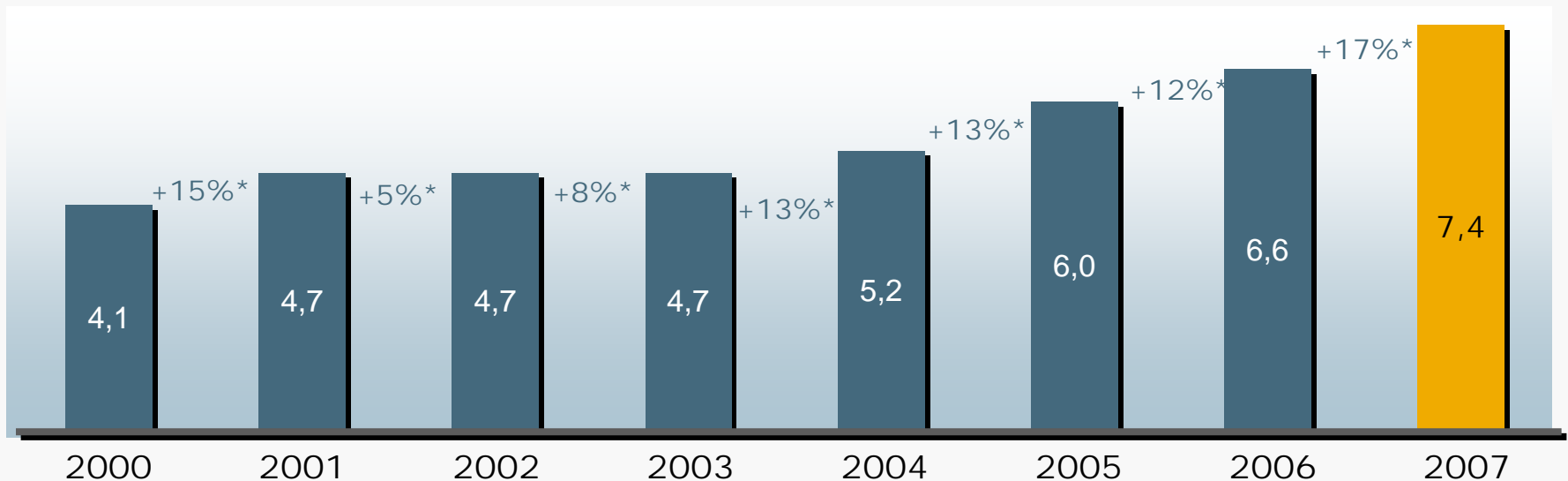
# 2007 – Stärkstes Wachstum seit dem Jahr 2000



Das etablierte Geschäft ist der Auslöser für die starken Ergebnisse im Jahr 2007 und bleibt auch 2008 die Basis für weiteres Wachstum

- 17 %\* Wachstum bei Software und softwarebezogenen Services – Q4 und GJ 2007
- 18 %\* Wachstum bei Softwareerlösen – Q4 und GJ 2007
- 16 aufeinanderfolgende Quartale mit zweistelligem Wachstum\*

Software und softwarebezogene Serviceerlöse (Mrd. €)



\*zu konstanten Wechselkursen

## Höchster Anteil und größter Wettbewerbsvorsprung aller Zeiten

- Weltweiter Anteil bei 28,4 %, 12 Prozentpunkte vor dem nächstgrößten Wettbewerber
- Marktführer in jeder Region und in fast jeder Branche
- Starke „Win rate“ in Q4 gegenüber dem Wettbewerb: SAP gewinnt > 80 % gegenüber dem nächstgrößten Wettbewerber
  - 111 Ablösungen von Hyperion-Installationen innerhalb von 100 Tagen
- Neukunden 2007:
  - 21 % des Auftragseingangs (2006: 19 %)
  - 31 % der Verträge (2006: 31 %)

## Investitionen in zukünftiges Wachstum

- Investition in SAP Business ByDesign und Vermarktungsprozess weiterhin im Plan
- Die Akquisition von Business Objects bietet für SAP ein ganz neues Spektrum von Produkten und Technologie für das schnell wachsende Segment der Business User

## Amerika

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse  
Q4 +16 %\*, GJ +17 %\*

- Solides zweistelliges Wachstum setzt sich fort – trotz erheblich größerer Kundenbasis
- Großkundengeschäft blieb weiterhin robust, Massengeschäft weiter ausgebaut
- U.S.: Software- und softwarebezogene Serviceerlöse Q4: +14 %\*, FY: +16 %\*
  - Bleibt ein wertorientierter Markt zum Vorteil der SAP
  - Wettbewerbsintensiver Markt, SAP mit weiterem Wachstum
- Lateinamerika: Wachstum bei Großkunden und im Mittelstand
  - Brasilien und Mexiko sind die Wachstumstreiber – hohes zweistelliges Wachstum



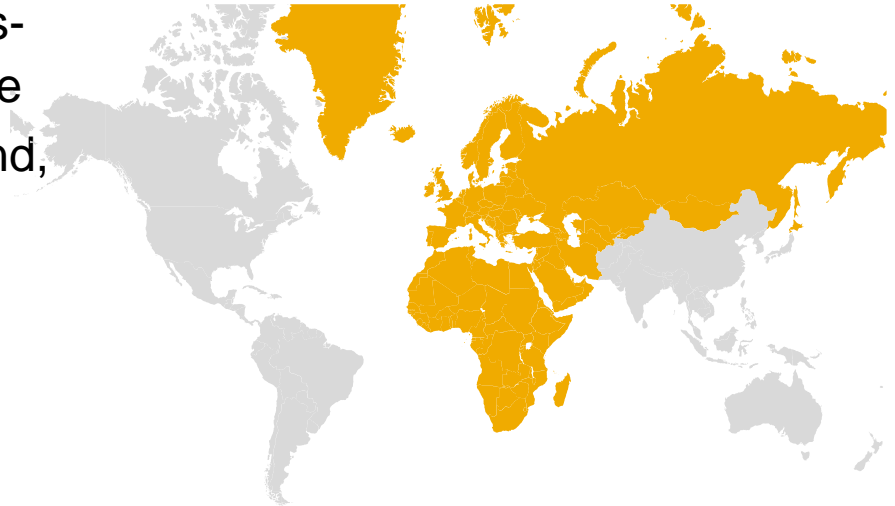
## Ausgewählte Abschlüsse

- NA: U.S. Navy, Sara Lee Corporation, Tyco Electronics, Magna Services
- LA: Petrobras, GCC Cemento, COMGAS

## EMEA

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse  
Q4 +14 %\*, GJ +14 %\*

- Anhaltende Nachfrage bei den Bestandskunden und wichtige Neukundengewinne
- Besonders gute Performance in Russland, Frankreich und den nordischen Ländern
- Deutschland: Software- und softwarebezogene Serviceerlöse:  
Q4 +11 %, GJ +7 %
- Naher Osten
  - Äußerst chancenreicher Markt
  - Akquisition von SAP Arabia unterstützt bei der Markterschließung
  - Schlüsselaufträge von Saudi Arabian Airlines und von der ägyptischen Regierung



### Ausgewählte Abschlüsse

- Russland: Informgazinvest, RUSAL
- F: Veolia, Printemps, La Poste
- Nordics: Lego, Nokia, Ericsson

## APJ

### Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Q4 +32 %\*, GJ +24 %\*

- Weiterhin Wachstumsmotor für SAP
- Japan: Software- und softwarebezogene Serviceerlöse: Q4 +22 %\*, GJ +21 %\*
  - Organisatorische Veränderungen im Jahr 2006 bewirkten erfolgreiches Jahr 2007
  - Neues Management führte wertorientiertes Auslieferungsmodell ein
- Wachstumsregionen
  - Weiterhin hohe zweistellige Wachstumsdynamik\* in China und Indien
  - Expandierende Unternehmen brauchen Basis, um Wachstum und Effizienz zu erhalten
  - SAP hat sich zur bevorzugten Plattform innerhalb des Partner Ecosystems entwickelt



### Ausgewählte Abschlüsse

- China Tobacco Guangdong Industrial, China National Chemical Corp., Aluminum Corp. of China
- JP: Sharp, YAMAHA, Toyota Tsusho
- India: Tata Motors, United India Insurance Company Ltd

## Zuwächse in allen bedeutenden Branchen im Jahr 2007

- Branchenfokus treibt den Erfolg des etablierten Geschäfts
- Öl und Gas, Consumer Products, Versorgungsunternehmen, Banken, Handel sind „Top Performers“
- SAP mit Zuwächsen in wettbewerbsintensiven Märkten – Handel, Öffentlicher Bereich, Banken

## Weltweiter Marktführer in 20 von 24 Branchen

- Ergebnis von fast zwei Jahrzehnten Erfahrung bei der Entwicklung von Branchenlösungen
- 16 Branchenforen (industry value networks) fördern Innovationen



# Erfolg in den Branchen fördert das Wachstum – SAP erobert umkämpfte Marktsegmente



## Banken

- Hohes zweistelliges Wachstum im vierten Quartal und im Geschäftsjahr 2007
- Ausnutzung der SAP Plattformstrategie für Banken für die weitere Markterschließung
  - Strategische Partnerschaften beispielsweise mit Mysis, Sungard, Callatay & Wouters und CSC

## Öffentlicher Dienst und Verwaltung

- Anhaltendes zweistelliges Wachstum im Jahr 2007
- Ausgewählte Aufträge: U.S. Navy, Ägyptische Post, Finanzministerium Singapur, Ministerium für Finanzen und Ökonomie Griechenland
- U.S. Postal setzt wegweisendes System für Personalwirtschaft (HR) produktiv - fast 700.000 Mitarbeiter nutzen nun HR-Funktionalität

## Handel

- Starkes zweistelliges Wachstum im Jahr 2007 – Lizenzumsatz mehr als verdoppelt in den vergangenen 3 Jahren
- SAP ist klarer Marktführer weltweit
- Top Aufträge im Jahr 2007: Wal-Mart, Marks & Spencer, Edeka, Best Buy, X5, Woolworth, Printemps, Metro

## Großkunden – Erneut ein Erfolgjahr

- 11 Global Enterprise Agreements zum Ende des Jahres 2007 unterstreichen SAPs Vorsprung bei strategischen Partnerschaften mit Großkunden
- Ausgewogene Auftragseingangsstruktur in Q4
  - % Aufträge > 5 Mio. €: 24% (21%)
  - % Aufträge < 5 Mio. €: 41% (41%)

## Anhaltender Erfolg im Mittelstand

- SAP führt weiterhin mit einem weltweiten Marktanteil von 36 %
- ~30 % des Auftragseingangs kamen 2007 aus dem Mittelstand
- 7.400 Neukunden (entspricht 31 Kunden pro Arbeitstag) gewonnen, davon 6.500 durch den indirekten Vertriebskanal
  - SAP Business All-in-One: ~11.350 Kunden, ~1.100 Partner
  - SAP Business One: 17.780 Kunden (+37 %), ~1.350 Partner
- Anhaltendes Wachstum des indirekten Vertriebskanals im Jahr 2007: +31 %
- SAP Business ByDesign: 150+ Kundenprojekte; 30+ Partner

# Die Migration zu SAP ERP ist nur der erste Schritt bei der Generierung von Folgegeschäft



Anteil am Auftragseingang  
(Bestandskunden)

100%

50%

0%

2005

2006

2007

Zusatzfunktionalität  
und zusätzliche Nutzer

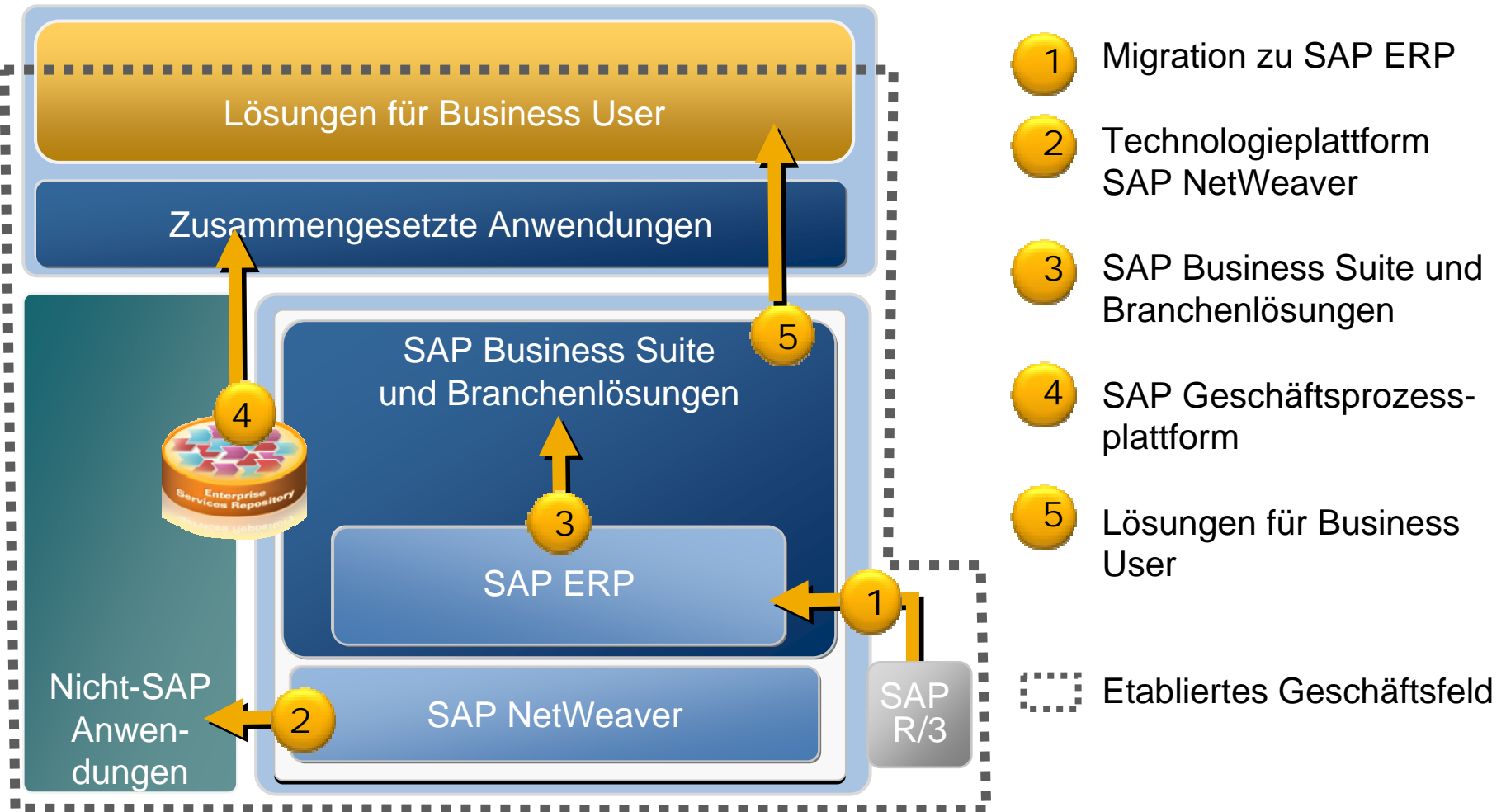
Migrationen

Angaben beziehen sich auf den Durchschnitt über vier Quartale

# Zukünftige Wachstumschancen im etablierten Geschäftsfeld



Einführung der Plattform führt zu Folgeaufträgen  
in SAPs Großkundenbasis





## 2008 – Nächste Schritte

- Aufbau des Massengeschäfts:
- Erschließung weiterer Länder
  - Gegenwärtig Deutschland, UK, Frankreich, USA, China – weitere 15+ Länder im Jahr 2008
- Erweiterung des Partnernetzwerkes
  - Reseller
  - Anbieter ergänzender Inhalte



- Unternehmenssteuerung in Echtzeit ist eines der am schnellsten wachsenden Marktsegmente
- Vollständigstes Produktportfolio im Markt – 9 Produktpakete initial positioniert
- Gemeinsame Kundenbasis ermöglicht hervorragend Cross Selling
- Große Chancen im Mittelstand

## Weiteres Wachstum des etablierten Geschäfts

- Weiterhin Förderung der Einführung von ERP 6.0 und SAP NetWeaver
- CRM 2007 eine grosse Innovation: nach ESOA Prinzipien gestaltet, neues Benutzer-Interface, zusätzliche Funktionalität, Zugang zu wesentlichen Funktionen via iPhone und Blackberry
- Ausbau des Grosskundengeschäfts – Up- und Cross-Selling, Ablösung von Wettbewerbern, Neukunden in strategischen Industrien

## Mittelstandsmarkt bietet zahlreiche Vertriebschancen “auf der grünen Wiese”

- Erweiterung des profitablen Massengeschäfts über das gesamte Mittelstands-Lösungsportfolio, inkl. SAP Business ByDesign

## Erfolgreiche Integration von Business Objects und Nutzung der Synergien

# Q4 und GJ 2007 Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse



Léo Apotheker  
Stellvertretender Vorstandssprecher  
SAP AG

Frankfurt, 30. Januar 2008