

⊕ Effizienz

⊕ Flexibilität

⊕ Transparenz

KUNDE



Von der Idee zur Innovation

SAP-GESCHÄFTSBERICHT 2008

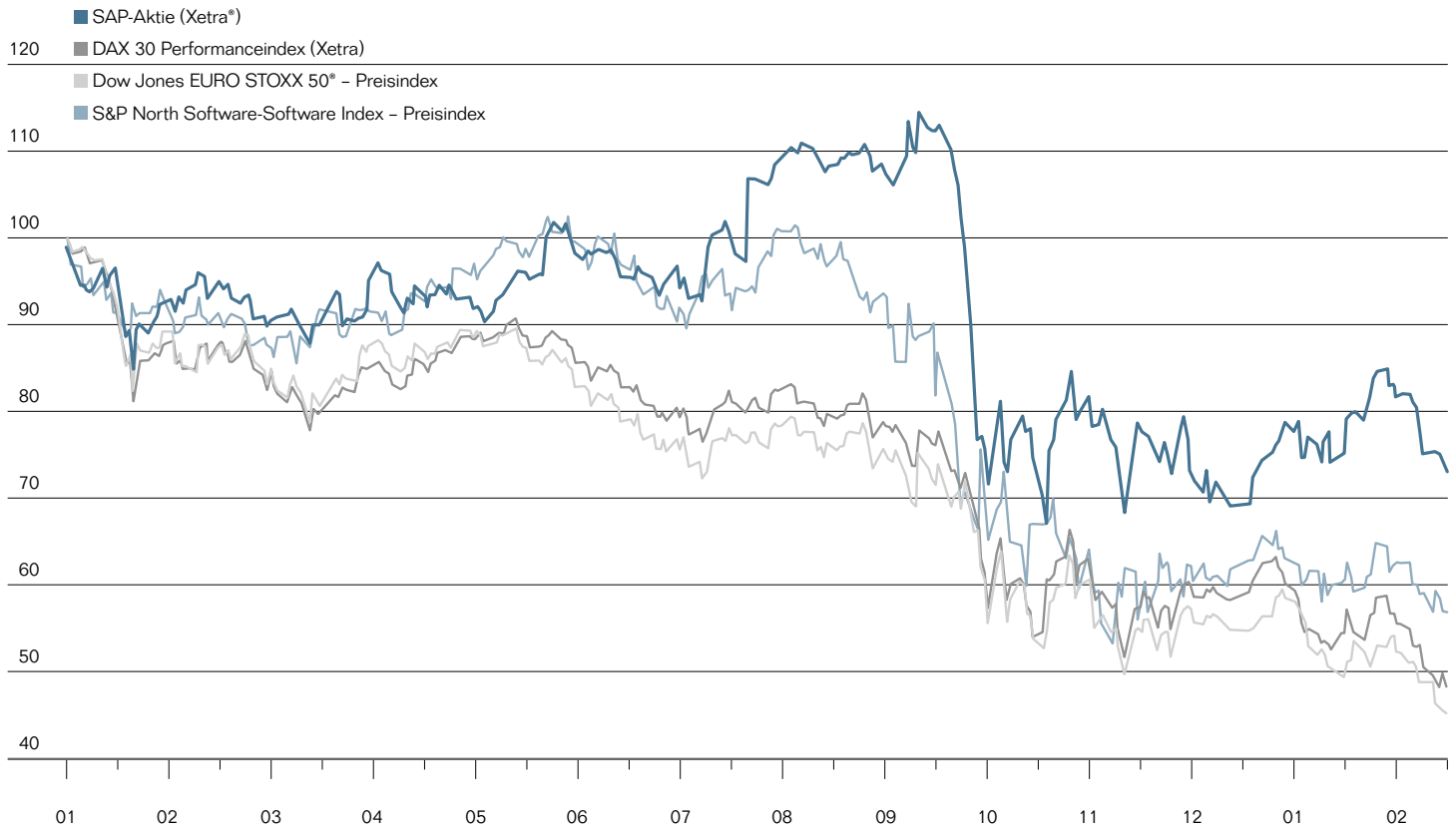
THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



FINANZÜBERSICHT

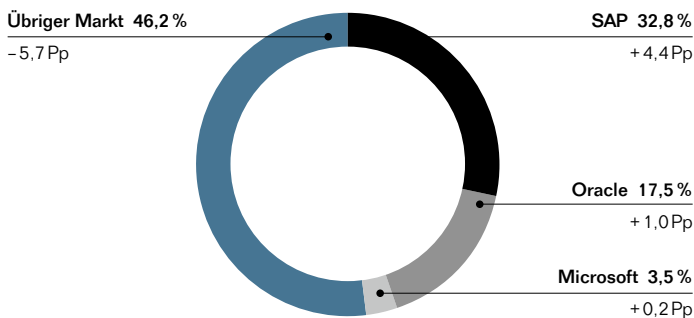
ZAHLEN UND FAKTEN IM ÜBERBLICK

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30®, zum Dow Jones EURO STOXX 50® und zum S&P North Software-Software Index
1. Januar 2008 bis 28. Februar 2009 | Prozent



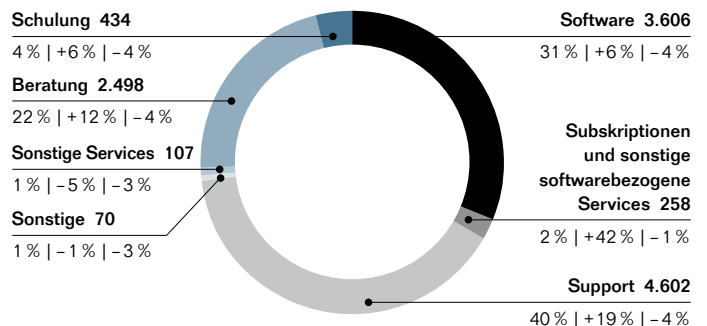
Anteile am SSRS-Umsatz der Anbieter von „Core Enterprise Applications“⁽¹⁾

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten (Pp)



Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen (IFRS)

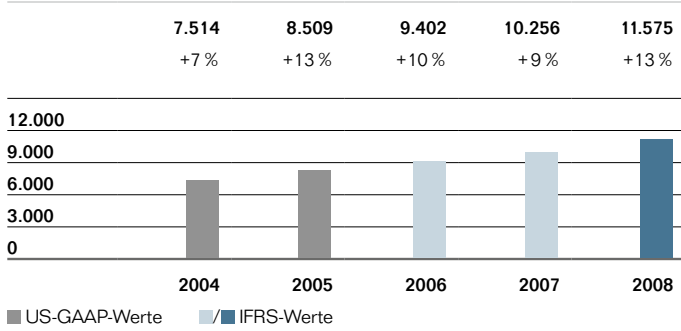
Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr | Währungseffekt



¹⁾ basierend auf weltweiten Umsätzen aus Software und softwarebezogenen Services (SSRS), rollierend über vier Quartale, bei Microsoft und Oracle nur Bereich Unternehmenssoftware

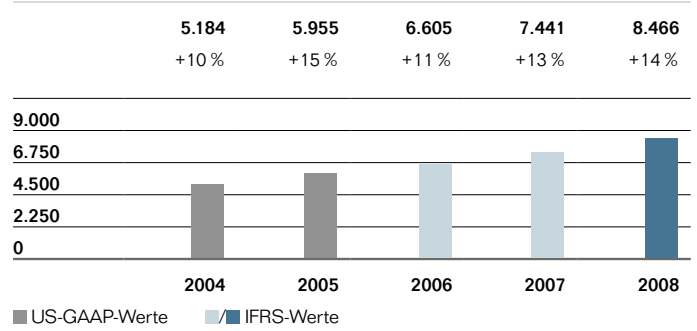
Umsatzerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



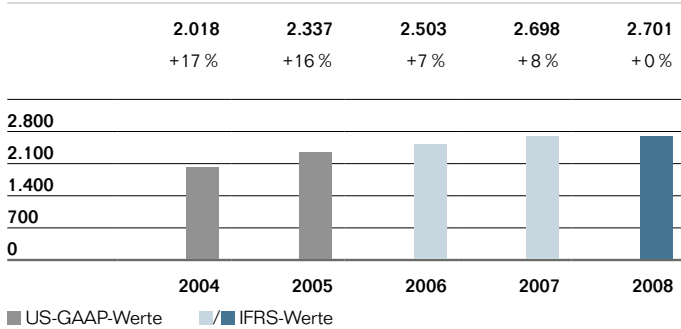
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



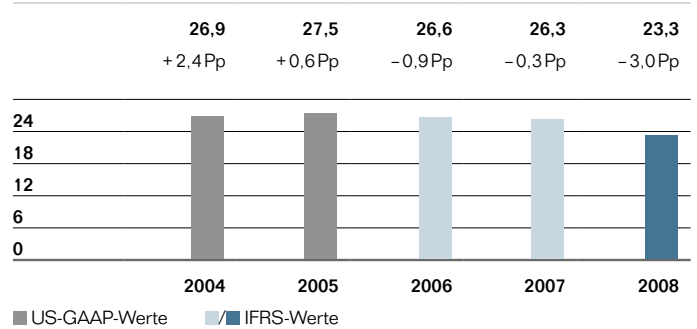
Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



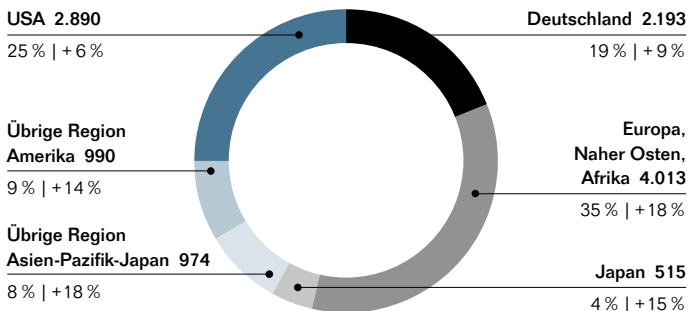
Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten (Pp)



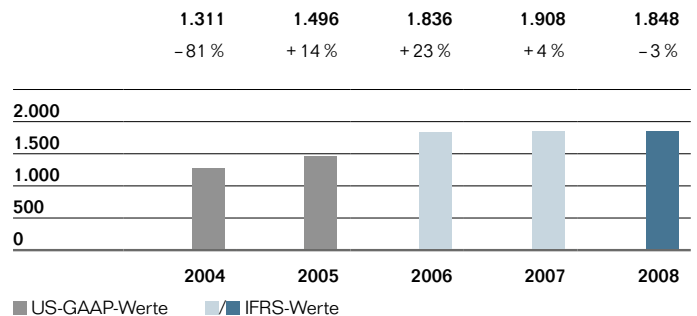
Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden (IFRS)

Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Gewinn nach Steuern (IFRS)/Konzernergebnis (US-GAAP)

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr in Prozent





006



evergreensolar.

056



064



The Coca-Cola Company

138



242

An unsere Aktionäre

Brief an die Aktionäre	002
Vorstand	004

Transparenz und Verantwortung

Investor Relations	010
Nachhaltigkeit	015
Corporate Social Responsibility	018
Corporate-Governance-Bericht	021
Bericht des Aufsichtsrats	029
Vergütungsbericht	040

Erklärung des Vorstands	062
--------------------------------	------------

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	063
---	------------

Konzernlagebericht

Der SAP-Konzern	069
Grundlagen der Lageberichterstattung	078
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	088
Geschäftsentwicklung	090
Entwicklung der Ertragslage	097
Entwicklung der Finanzlage	103
Entwicklung der Vermögenslage	105
Wirtschaftliche Lage zum Jahresende	107
Mitarbeiter	108
Forschung und Entwicklung	111
Corporate Governance	118
Übernahmerelevante Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB mit Erläuterungen	119
Risikofaktoren und Risikomanagement	122
Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende	133
Ausblick	133

Abschlüsse

Konzernabschluss nach IFRS	143
Konzernabschluss nach US-GAAP – Kurzfassung	237
Jahresabschluss der SAP AG nach HGB – Kurzfassung	240

Zusätzliche Informationen

Fünfjahresübersicht	246
Glossar	248
Adressen	255
Publikationen für unsere Aktionäre	255
Impressum	256
Finanzkalender	257

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

VON DER IDEE ZUR INNOVATION

Sehr geehrte Aktionäre,
verehrte Kunden und Geschäftspartner, liebe Kollegen,

ein Großteil der Weltwirtschaft läuft heute auf Software der SAP. Mehr als 82.000 Firmen und Organisationen jeder Größe, in allen Branchen und Regionen vertrauen auf unsere innovativen Produkte und Services. Darauf sind wir stolz und die ausgewogene Vielfalt macht uns weniger anfällig für Krisen einzelner Regionen oder Branchen. Aber gegen das globale Ausmaß der aktuellen Wirtschaftskrise sind auch wir nicht immun. Mitte September mussten wir einen unerwarteten Rückgang der Geschäftsaktivität verzeichnen und konnten die außerordentlich gute Entwicklung des ersten Halbjahres 2008 nicht fortsetzen. Am Ende stand für das Gesamtjahr 2008 dennoch währungsbereinigt ein Wachstum der Erlöse aus Software und softwarebezogenen Services (Non-GAAP) von 20 %. Unseren Marktanteil konnten wir um 4,4 Prozentpunkte erhöhen, davon 0,9 durch organisches Wachstum und 3,5 dank der erfolgreichen Akquisition von Business Objects S.A.

Der strikte Sparkurs, den wir im Oktober eingeschlagen haben, hat sich als richtig erwiesen. Wir haben im vierten Quartal etwa 220 Mio. € Kosten eingespart, ohne Abstriche beim Kundenservice oder bei angekündigten Produktlieferungen. Die operative Marge (Non-GAAP) wurde 2008 um rund 1 Prozentpunkt gesteigert. Wir haben gezeigt, dass SAP trotz der erfreulichen Größe zugleich ein flexibles und agiles Unternehmen ist. Der Finanzmarkt hat dies honoriert, nachdem sich unser Aktienkurs 2008 bereits besser als die wesentlichen Vergleichsindizes entwickelt hatte.

Trotzdem sind weitere Maßnahmen notwendig geworden. Die Wirtschaftskrise hat sich verschärft, die Unsicherheit ist gewachsen. Wir müssen unsere Personalkosten anpassen und werden unsere Stellenzahl weltweit bis zum Jahresende 2009 um rund 3.000 reduzieren, unter weitestgehender Ausnutzung natürlicher Fluktuationen. Das ist eine moderate Anpassung, wenn man berücksichtigt, dass SAP allein in den fünf Jahren zuvor (ohne Business Objects) rund 14.000 neue Arbeitsplätze geschaffen hat. Wir wissen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrer Einsatzbereitschaft und Innovationskraft die Triebfeder unseres Erfolgs sind, und werden weiterhin ein attraktiver Arbeitgeber sein.

SAP ist gut aufgestellt, um die anhaltende Wirtschaftskrise erfolgreich zu meistern. Der adressierbare Markt wurde seit 2005 verdoppelt. Wir sind auf gutem Wege, 2010 mehr als 100.000 Kunden zu haben und den Lizenzumsatz zur Hälfte durch neue Produkte zu bestreiten. Auch im Mittelstand haben wir unsere Marktführerschaft kontinuierlich ausgebaut. Die Investitionen der vergangenen Jahre zahlen sich aus. Wir haben unser Portfolio erfolgreich auf eine serviceorientierte Architektur (SOA) umgestellt, beständig erweitert und zuletzt durch Business Objects ergänzt. Unsere Kunden können nun – dank SOA – ihre Geschäftsprozesse und -modelle flexibel anpassen, auch über Unternehmensgrenzen hinaus; und sie verfügen – dank Business Objects – über die besten Werkzeuge zur Echtzeitanalyse aller relevanten Unternehmensdaten. Mehr Transparenz für fundiertere Entscheidungen, mehr Flexibilität zu ihrer schnellen Umsetzung und natürlich alles mit der größtmöglichen Effizienz der Prozesse: So geben wir unseren Kunden die notwendige strategische Agilität, um die derzeitige Krise zu überstehen und schnell wieder neues Wachstum zu schaffen.



Die Grundlage unserer eigenen langfristigen Wachstumsperspektiven sind Innovationen. Drei aktuelle Beispiele: Im Februar 2009 haben wir mit der SAP Business Suite 7 einen neuen Meilenstein der Unternehmenssoftware und künftigen Umsatztreiber vorgestellt. Im Mittelstand wird uns SAP Business ByDesign ein zusätzliches Marktsegment erschließen; wir konzentrieren uns aber zuvor darauf, das damit verbundene neue Geschäftsmodell entsprechend profitabel zu gestalten. Und nicht zuletzt stellt auch unser neues Wartungsangebot eine grundlegende Innovation dar: SAP Enterprise Support ist ein konkurrenzloses Angebot für die umfassende Wartung von Software in heutigen IT-Landschaften zu einem absolut konkurrenzfähigen Preis.

In den kommenden Jahren werden wir verstärkt Lösungen für den Bereich Nachhaltigkeit anbieten. Angesichts des wachsenden Bewusstseins für soziale und ökologische Probleme und weltweit zunehmender Regulierungen sehen wir ein großes Potenzial für SAP. Wir wollen auch hier zum Marktführer werden und zugleich zum Vorbild für unternehmensweite Nachhaltigkeit.

Der nachhaltige Unternehmenserfolg stand bei SAP immer im Vordergrund. Die Kultur des reibungslosen Führungswechsels trägt dazu bei. Als langjährige Weggefährten freuen wir uns, dass wir beide diese Tradition gemeinsam fortsetzen durften, und danken Ihnen im Namen des gesamten Vorstands für Ihr Vertrauen in den Erfolg der SAP.

Es verabschiedet sich mit herzlichem Gruß
Ihr

Henning Kagermann
Vorstandssprecher
der SAP AG

Es begrüßt Sie ebenso herzlich
Ihr

Léo Apotheker
Vorstandssprecher
der SAP AG

VORSTAND

DEM ERFOLG UNSERER KUNDEN VERPFLICHTET





A
Henning Kagermann
Vorstandssprecher,
61, bis Mai 2009

B
Léo Apotheker
Vorstandssprecher,
55, seit 2002

C
Bill McDermott
47, seit 2008

D
Erwin Gunst
Arbeitsdirektor,
49, seit 2008

E
Gerhard Oswald
55, seit 1996

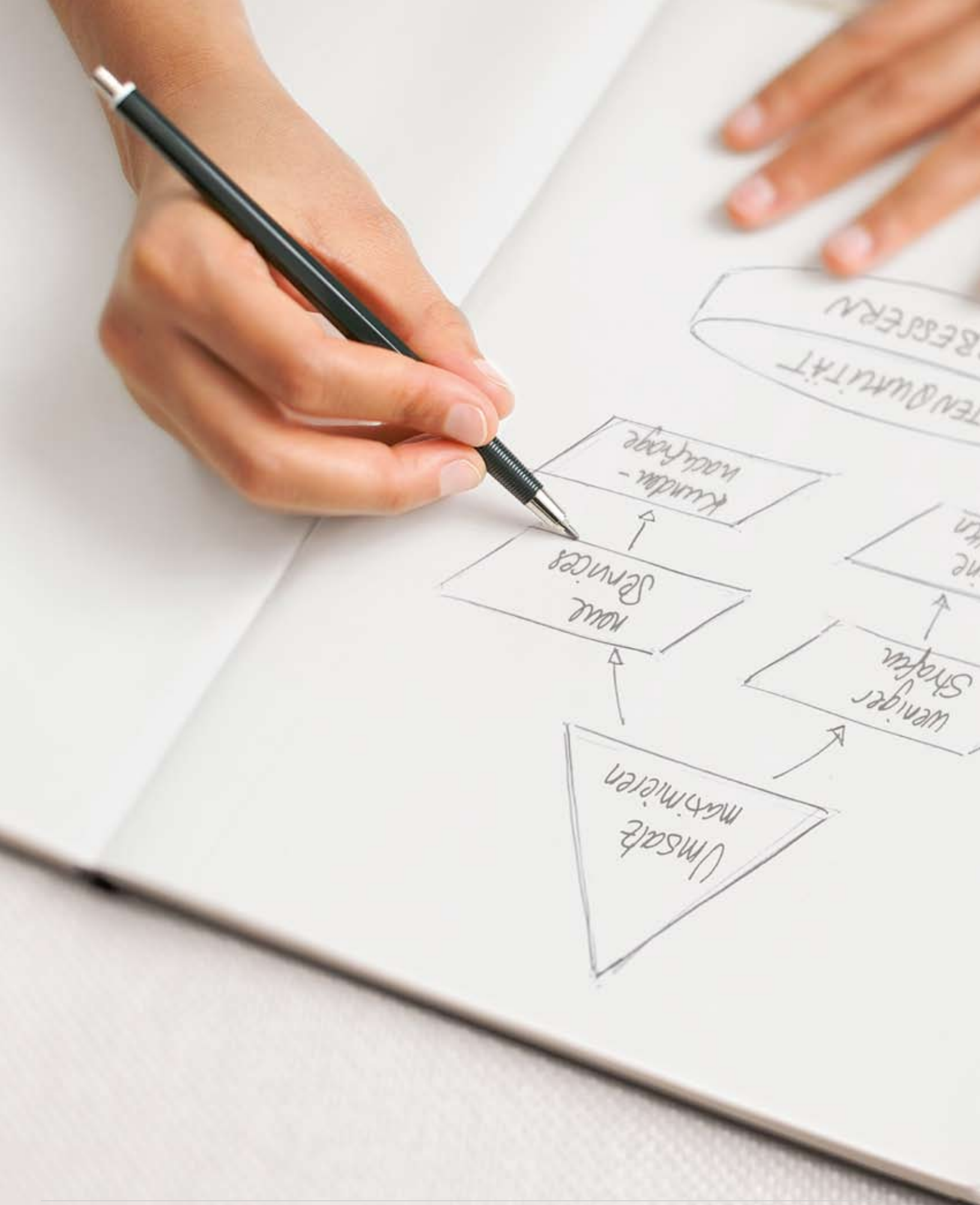
F
Werner Brandt
Finanzvorstand,
55, seit 2001

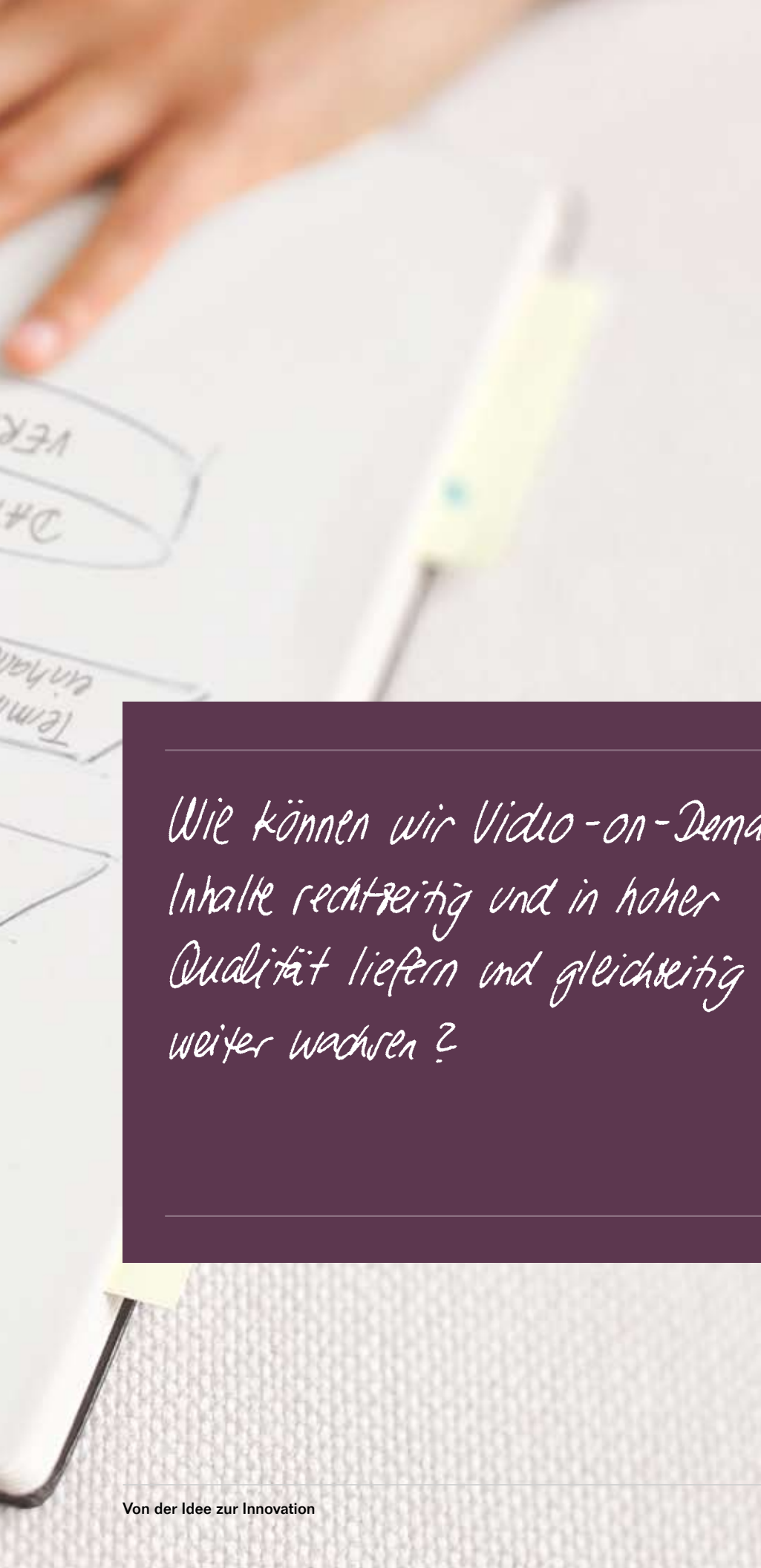
G
John Schwarz
58, seit 2008

H
Peter Zencke
59, bis Dezember
2008

I
Claus E. Heinrich
53, bis Mai 2009

J
Jim Hagemann Snabe
43, seit 2008





Wie können wir Video-on-Demand-
Inhalte rechtzeitig und in hoher
Qualität liefern und gleichzeitig
weiter wachsen?



Wir nutzen die vorhandene SAP-Business Objects-Software auch in anderen Bereichen, um Prozesse zu optimieren.

a_

b_



a_

Nutzung vorhandener Software

b_

Channel 4 – Wachstumspotenzial für 4oD

2006 startete Channel 4, britischer Fernsehsender mit Sitz in London, sein Innovationsprojekt „4 on Demand“ (4oD). Mit 4oD bietet Channel 4 den Zuschauern erstmals die Möglichkeit, TV-Sendungen bis zu sieben Tage nach Ausstrahlung kostenlos abzurufen oder archivierte Sendungen gegen Gebühr zu leihen oder zu kaufen.

Um die Leistungsvereinbarungen mit seinen technischen Partnern einzuhalten, muss Channel 4 in der Lage sein, sowohl die Qualität der Inhalte als auch die rechtzeitige Lieferung sorgfältig zu überwachen; ansonsten drohen empfindliche Vertragsstrafen. Außerdem wollte der Sender den strategischen Bereich Business Intelligence (BI) wieder ins eigene Haus holen, um die mit dem Outsourcing verbundenen Kosten einzusparen.

Hier sah man eine neue Einsatzmöglichkeit für die vorhandene Software SAP BusinessObjects Data Integrator – diese sollte nun auch die Effizienz bei der Erstellung der 4oD-Inhalte überwachen und analysieren. Ursprünglich hatte Channel 4 die Software im Jahr 2002 implementiert, um den Verkauf von Werbezeiten in Echtzeit zu realisieren. Da sich das System im Sendezeitenverkauf sowohl technisch als auch wirtschaftlich bewährt hatte, fiel die Anbieterwahl im Falle von 4oD leicht: Die Funktionsbreite und Leistung des SAP-Portfolios überzeugten im Vergleich zu Konkurrenzprodukten. Weiterer Entscheidungsfaktor war außerdem die Strategie von Channel 4, sich unternehmensweit auf einen BI-Anbieter festzulegen.

In enger Zusammenarbeit mit SAP-Beratern konnte Channel 4 das neue IT-System in nur 20 Wochen installieren und profitiert seitdem in mehrfacher Hinsicht: Eine zeitnahe Prozessüberwachung und Warnmeldungen helfen Channel 4, Qualitätsprobleme frühzeitig zu lösen. Berichte werden mit SAP BusinessObjects Web Intelligence über das Intranet bereitgestellt. Die früheren Bedenken hinsichtlich Datenqualität und Termintreue sind endgültig ausgeräumt, denn der Sender kann die gesamten Inhalte nun unmittelbar überblicken und prüfen, ob sie den partnerspezifischen Leistungsvereinbarungen entsprechen. Detaillierte Analysen geben außerdem einen wichtigen Aufschluss über das Programm- und Kaufverhalten der Endbenutzer – so kann Channel 4 schnell auf Bedarfsänderungen reagieren und sein Geschäft auf einen neuen Kurs bringen.

„Der Umsatz steigt und inzwischen verzeichnen wir sogar Gewinn“, so John Telford, Projektmanager von 4oD. „Wir sehen noch viel Potenzial, denn die skalierbare SAP-BusinessObjects-Software kann sowohl das Wachstum von 4oD als auch künftige BI-Anforderungen unterstützen.“

Ergebnisse

- Bessere Datenqualität
- Genaue Termineinhaltung und dadurch Vermeidung von Vertragsstrafen
- Optimierte Prozesse und wertvolle Informationen über das Verhalten der Endbenutzer dank zeitabhängiger Berichte
- Hohe Datenqualität attraktiv für neue Serviceanbieter
- Mehr Wachstumspotenzial für das Video-on-Demand-Geschäft
- Kosteneinsparungen durch Outsourcing von Business Intelligence

Verwendete SAP-Lösungen

- SAP-BusinessObjects-XI-Lösungen
- SAP BusinessObjects Data Integrator
- SAP BusinessObjects Web Intelligence

Im Mittelpunkt der Gespräche mit Investoren standen die Strategie der SAP, unser Produktfolio und SAP Enterprise Support. Der Kurs der SAP-Aktie zeigte eine deutlich bessere Entwicklung als alle international relevanten Börsenindizes. Damit honorierte der Kapitalmarkt auch die schnelle Integration von Business Objects.

FINANZKRISE LÖST WELTWEITES KURSDEBAKEL AUS

Das Börsenjahr 2008 geht als eines der schwärzesten in die internationale Kapitalmarktgeschichte ein. Belastet von der Finanzkrise und zunehmenden Rezessionsängsten fielen die Kurse an den globalen Aktienmärkten im Jahresverlauf so stark wie zuletzt im Jahr 1974. Von Januar bis Dezember 2008 verringerte sich die Marktkapitalisierung der Unternehmen weltweit um knapp 30.000 Mrd. US\$. Auslöser dieser massiven Verluste war die bereits im Sommer 2007 in den USA entflammte Immobilien- und Hypothekenmarktkrise um Schuldner zweifelhafter Bonität („subprime“), deren Auswirkungen zahlreiche Finanzinstitute in Mitleidenschaft zog und sogar namhafte Adressen in die Insolvenz trieb.

Die Subprime-Krise war die Initialzündung für eine Kettenreaktion, die mit zunehmender Geschwindigkeit immer mehr Finanzmarktakteure erfasste. Nachdem mehrere US-Hedgefonds liquidiert werden mussten, konnte Mitte März 2008 der Zusammenbruch des bis dahin renommierten Investmenthauses Bear Stearns nur durch eine Finanzhilfe des Konkurrenten JPMorgan Chase und der US-Notenbank verhindert werden: Kurz darauf wurde Bear Stearns durch JPMorgan Chase übernommen. Mitte August gerieten dann die US-Hypothekenbanken Fannie Mae und Freddie Mac, die mit einem gemeinsamen vergebenen oder garantierten Darlehensvolumen von 5.300 Mrd. US\$ fast die Hälfte aller US-Hypothekenkredite auf sich vereinen, unter finanziellen Druck. Diese Ereignisse und Entwicklungen führten zu erheblichen Bewertungskorrekturen bei nahezu allen Finanzaktiva – unabhängig von deren tatsächlichen Risiko-Ertrags-Profilen. Erst die Ankündigung der US-Regierung Anfang September 2008, die beiden Institute zu verstaatlichen und damit alle Risiken zu übernehmen, konnte die Märkte kurzzeitig beruhigen. Bis zu diesem Zeitpunkt zeigten sich die Börsen gegenüber Jahresbeginn zwar deutlich schwächer, die Verluste hielten sich mit durchschnittlich 15 bis 20 % aber noch in Grenzen.

Zum weltweiten Börsenkollaps führte dann allerdings Mitte September 2008 der Zusammenbruch der viertgrößten US-Investmentbank Lehman Brothers, die nach gescheiterten Rettungsversuchen Gläubigerschutz beantragen musste. Dieser Schritt löste einen völligen Vertrauensverlust der Marktteilnehmer aus und brachte den Interbankenmarkt weltweit zum Erliegen. Die repräsentativen Börsenindizes fielen innerhalb nur weniger Tage um mehr als 20 %. Einzige Hoffnung auf Entspannung an den Kapitalmärkten boten großzügig angelegte staatliche Hilfsprogramme. So verabschiedete beispielsweise die US-Regierung einen Rettungsplan im Umfang von 700 Mrd. US\$ für den angeschlagenen Finanzsektor. Die Staats- und Regierungschefs der 15 Länder der Eurozone und Großbritanniens einigten sich ebenfalls auf milliardenschwere Hilfen zur Eindämmung der Krise. Insgesamt stellen die global abgestimmten und beschlossenen Maßnahmen die größte Rettungsaktion in der Wirt-

schaftsgeschichte dar. Allerdings konnten auch sie nicht verhindern, dass die Finanzkrise ab der Jahresmitte 2008 immer tiefere Spuren in der Realwirtschaft hinterließ.

Erhebliche Kapazitätsanpassungen nach massiven Absatzeinbrüchen waren zunächst in den USA, dann in Europa und Japan zu erkennen. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch einen deutlichen Anstieg der Volatilität der Wechselkurse.

Diese Turbulenzen ließen den Notierungen an den Aktienmärkten weltweit keine Erholungsmöglichkeit. So schloss der amerikanische Dow-Jones-Index am 31. Dezember 2008 bei 8.776 Punkten und büßte damit im Jahresverlauf 2008 fast 34 % an Wert ein, der breiter gefasste S&P 500 verlor 38 %. Der S&P North Software-Software Index (früher „GSTI Software Index“) fiel um rund 38 %. Der deutsche Leitindex DAX verlor im Zwölfmonatszeitraum rund 40 % an Wert, der EURO STOXX 50, der die Kursentwicklung der 50 größten Unternehmen des Euroraums abbildet, knapp 45 %. Die Leitindizes der europäischen Handelsplätze erlebten 2008 einen so starken Einbruch wie seit sechs Jahren nicht mehr. Eine noch schlechtere Performance zeigte der japanische Nikkei-Index, der mit einem Minus von mehr als 42 % aus dem Handel ging und damit den größten Periodenverlust in seiner Geschichte erlitt.

KURS DER SAP-AKTIE VOM SCHLECHTEN BÖRSENKLIMA GEPRÄGT

Die SAP-Aktie konnte sich in diesem turbulenten Marktumfeld über die ersten drei Quartale 2008 gut behaupten. Das Papier, das zum Jahresbeginn bei 35,53 € startete, zeigte stets eine bessere Performance als der DAX, setzte sich ab Anfang Mai vor dem Hintergrund der guten Geschäftsentwicklung sogar deutlich vom DAX ab und stieg bis zum 19. September 2008 auf ein Jahreshoch von 39,93 €, während der Index in diesem Zeitraum kontinuierlich verlor. Der Markt hatte zudem positiv aufgenommen, dass sich die Integration des im Jahr 2008 übernommenen französischen Softwareanbieters Business Objects in den SAP-Konzern deutlich rascher vollzog als erwartet und dass Business Objects signifikante Umsatzbeiträge liefert. Anfang Oktober berichtete SAP vorläufige Zahlen zum dritten Quartal, die deutlich unter den Erwartungen des Unternehmens und des Marktes lagen. In Verbindung mit einem erheblichen Einbruch an allen Börsenplätzen fiel die SAP-Aktie innerhalb von nur 14 Handelstagen um mehr als ein Drittel auf 24,97 €. Der Jahrestiefstkurs wurde am 28. Oktober 2008 bei 23,45 € erreicht. Unter sehr starken Schwankungen be-



SAP-Aktienkurs

Unser interaktives Aktienchart mit täglichen Schlusskursen finden Sie im Internet.

www.sap.de/investor

Stammdaten der Aktie/ADRs

Notierung	
Deutschland	Berlin-Bremen, Frankfurt, Stuttgart
USA (ADRs)	New York Stock Exchange
Börsenkürzel und Tickersymbole	
WKN/ISIN	716460/DE0007164600
NYSE (ADRs)	803054204 (CUSIP)
Reuters	SAPG.F or .DE
Bloomberg	SAP GR
Quotron	SAGR.EU.
Indizes in %	
DAX 30	4,98 %
Prime All Share	4,16 %
CDAX	4,15 %
HDAX	4,37 %
Dow Jones STOXX 50*	1,13 %
Dow Jones EURO STOXX 50*	1,72 %

wegte sich die SAP-Aktie im vierten Quartal mehr oder weniger seitwärts, um dann zum Jahresschluss 2008 das Börsenparkett bei 25,24 € zu verlassen. Dies entspricht einem Minus gegenüber dem Vorjahresendkurs von 29 % – immerhin eine deutlich weniger ungünstige Entwicklung als bei allen wichtigen Indizes. Der durchschnittliche Tagesumsatz von SAP erreichte im Berichtsjahr 2008 knapp 9 Millionen Aktien und lag damit um etwa 5 % niedriger als im Jahr 2007.

Nahezu gleichlaufend zur SAP-Aktie entwickelten sich die SAP-Anteilsscheine (American Depositary Receipts, ADRs) an der New Yorker Börse. Diese Titel, deren Wertentwicklung im Wesentlichen vom Kurs der Mutteraktie und vom Euro-US-Dollar-Wechselkurs bestimmt wird, verloren im Jahresverlauf ebenso wie die SAP-Aktie 29 %; einem Jahresschlusskurs 2007 in Höhe von 51,05 US\$ folgten 36,22 US\$ zwölf Monate später. Zwar tendierte in diesem Zeitraum der US-Dollar gegenüber dem Euro um etwa 4 % fester, die außerordentlich hohe Volatilität an den Aktienbörsen im vierten Quartal 2008 ließ aber die sonst übliche Arbitragespanne leicht steigen und kompensierte damit die Differenz.

DIVIDENDE BLEIBT UNVERÄNDERT

Seit dem Gang an die Börse im Jahr 1988 beteiligt die SAP ihre Aktionäre über eine Dividende am Unternehmenserfolg. Für das Geschäftsjahr 2008 schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung erneut eine Dividende von 0,50 € vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme in Höhe von 594 Mio. €. Die Ausschüttungsquote, das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 32 % des Konzernergebnisses. Sie ist gegenüber dem Vorjahreswert leicht angestiegen (2007: 31 %).

AKTIENRÜCKKÄUFE FORTGESETZT

Im Jahresverlauf 2008 hat SAP 14,6 Millionen Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 33,34 € zurückgekauft (Gesamtbetrag: 486,8 Mio. €). Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte dem Anhang zum Konzernabschluss.

GRUNDKAPITAL ERNEUT HERABGESETZT

Der Vorstand der SAP AG hat am 3. September 2008 beschlossen, das Grundkapital von 1.246.683.912,00 € (entspricht 1.246.683.912 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €) auf 1.225.683.912,00 € (entspricht 1.225.683.912 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €) herabzusetzen. Dies erfolgte durch die Einziehung von 21.000.000 eigenen Aktien und entsprach rund 1,68 % des bisherigen Grundkapitals. Bereits im September 2007 hatte SAP 23.000.000 der zurückgekauften Aktien eingezogen.

FREEFLOAT WEITER ERHÖHT

Der Anteil der Aktien, die sich im sogenannten Streubesitz („Freefloat“) befinden, hat sich 2008 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der neuen Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am 28. Februar 2009 eine Quote von 68,2 % (2007: 67,3 %). Rund 28,7 % (2007: 28,8 %) der ausstehenden Aktien befanden sich im Besitz von drei Gründungsaktionären und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Wie in den Vorjahren hält die nächstfolgende Investorengruppe, institutionelle und private Anleger in den USA, rund 25,0 % der ausstehenden Aktien. Institutionelle Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland hielten rund 10,3 %, gefolgt von den institutionellen Investoren in Großbritannien und Irland mit

Investitionen in Stammaktien, WKN 716460/ISIN DE0007164600

Anlagebetrag: 10.000€

Anlagebeginn	31.12.1998	31.12.2003	31.12.2007
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € Ende 2008 ¹⁾	8.976	7.976	7.205
Durchschnittliche Rendite pro Jahr in %	-1,1 %	-4,4 %	-27,9 %
Vergleichbare Rendite in %			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	-0,4 %	3,9 %	-40,4 %
des REX General Bond – Total-Return-Index	4,7 %	4,7 %	10,1 %
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	-3,0 %	-4,1 %	-33,7 %
des S&P North Software-Software Index – Preisindex	-6,8 %	-4,7 %	-35,0 %

Investitionen in SAP-ADRs, 803054204 (CUSIP)

Anlagebetrag: 10.000 US\$

Anlagebeginn	31.12.1998	31.12.2003	31.12.2007
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in US\$ Ende 2008 ¹⁾	10.612	9.065	7.174
Durchschnittliche Rendite pro Jahr in %	0,6 %	-1,9 %	-28,3 %
Vergleichbare Rendite in %			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	-1,4 %	-2,2 %	-37,0 %

1) Annahme: Reinvestition aller Erträge
Quelle: Datastream

rund 9,8 %. Institutionelle Anleger in Deutschland hielten zum Jahresende 7,5 % der ausstehenden Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 2,1 %. 13,5 % der Anteile lagen in Privatbesitz oder konnten nicht identifiziert werden. SAP hielt 3,1 % der Aktien im eigenen Bestand.

MITARBEITER HABEN AM ERFOLG TEIL

Auch im Jahr 2008 hatten unsere Mitarbeiter und Führungskräfte am Erfolg des Unternehmens teil. Nähere Informationen über die verschiedenen Beteiligungsprogramme befinden sich im Konzernanhang.

INTENSIVE KOMMUNIKATION MIT INVESTOREN

Im kontinuierlichen Dialog mit den Anteilseignern stellten sich Vorstände und führende Mitarbeiter erneut höchsten Ansprüchen an Transparenz und Offenheit. In mehr als 450 Einzelgesprächen bei SAP, auf Roadshows (Reisen zu den Investoren in der ganzen Welt) und am Rande von Investorenveranstaltungen beantworteten wir institutionellen Investoren und Analysten Fragen zur wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Hinzu kamen die Telefon- und Analystenkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse. Wesentliche Bestandteile unserer Kapitalmarktkommunikation waren auch die Investorenpräsentationen bei den SAPPHIRE-Kundenkonferenzen in Orlando, Florida, und Berlin sowie

der „SAP Investor Day“ in Walldorf und in Palo Alto, Kalifornien, und Newtown Square, Pennsylvania. Gemeinsam mit unserem Kunden BASF fand ein weiterer Investorentag in der Konzernzentrale der BASF in Ludwigshafen statt. Schwerpunkte dieser Veranstaltungen waren die Themen Strategie der SAP, der Mittelstand, SAP Enterprise Support, aber auch Business Intelligence, speziell in Verbindung mit der Akquisition von Business Objects, sowie unsere Lösungen für Governance, Risk, and Compliance.

PRIVATANLEGERBETREUUNG VERSTÄRKT

SAP legt großen Wert auf die umfangreiche Betreuung privater Anleger. Aus diesem Grund übertragen wir alle wichtigen Veranstaltungen, bei denen unsere Vorstandsmitglieder das Unternehmen vor Finanzanalysten und institutionellen Investoren präsentieren, zeitgleich im Internet und stellen die Präsentationsunterlagen zur Verfügung. Im Internet finden Anleger zudem ein breites Angebot an Informationen über die SAP und die SAP-Aktie, das wir kontinuierlich erweitern. So veröffentlicht SAP seit 2008 eine Übersicht über die aktuellen Analysenschätzungen in Zusammenarbeit mit VARA Research.

Wichtige Teile unserer Kommunikation speziell mit Privatanlegern sind das quartalsweise erscheinende Aktionärsmagazin SAP INVESTOR, der monatlich erscheinende E-Mail-Newsletter für Aktionäre, das Aktionärstelefon sowie die zentrale E-Mail-Adresse investor@sap.com. Hinzu kommen Präsentationen des Investor-Relations-Teams auf Börsentagen und Anlegermessen in Deutschland und in den USA, wie beispielsweise „The World Money Show“ in Orlando, Florida, „Better Investing National Convention“ in Framingham, Massachusetts und „InvestEd“ in Charlotte, North Carolina. Neben der verstärkten Ansprache amerikanischer Privatanleger auf Finanzmessen kommunizierten wir intensiv mit Finanzberatern großer und kleiner Wertpapierhäuser und führten quartalsweise Telefonkonferenzen mit Privatkundenbetreuern, sogenannte Squawk Boxes, durch.



SAP INVESTOR

Abonnieren Sie unser Magazin für Aktionäre in gedruckter Form.
www.sap.de/investor

Cash Earnings nach DVFA/SG

Mio. €	2008	2007
Gewinn nach Steuern	1.848	1.908
Abschreibungen	553	272
Zuschreibungen	0	-2
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	77	-23
Latente Steueraufwendungen/-erträge	-91	8
Andere, nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge von wesentlicher Bedeutung	26	-1
Cash Earnings nach DVFA/SG	2.413	2.162
Cash Earnings je Aktie nach DVFA/SG in €	1,91	1,74

SAP ist mit 82.000 Kunden in 120 Branchen weltweit einer der Marktführer für Unternehmenssoftware. Beste Voraussetzungen, um Unternehmen aller Branchen bei der Umsetzung nachhaltiger Geschäftsabläufe zu unterstützen.

Im Jahr 2008 haben wir uns intensiv mit den Erwartungen und Anforderungen des Marktes in puncto Nachhaltigkeit befasst und auf dieser Grundlage ein ganzheitliches Konzept entwickelt: Zum einen wollen wir verstärkt Nachhaltigkeitslösungen für unsere Kunden anbieten, zum anderen unsere internen Prozesse nachhaltiger gestalten. Mit diesem Konzept sind wir gut gerüstet, um künftig noch besser auf wirtschaftliche, soziale und ökologische Chancen und Risiken zu reagieren und letztlich unsere Geschäftsziele umzusetzen, unser Ansehen zu stärken und gesetzliche Anforderungen lückenlos einzuhalten.



SAP Sustainability Report 2007/2008

Der Bericht ist online unter www.sap.com/about/sustainability erhältlich.

NACHHALTIGKEITSLÖSUNGEN FÜR KUNDEN

Seit über 35 Jahren bieten wir unseren Kunden Lösungen, die Nachhaltigkeitsaspekte abdecken, etwa die Einhaltung von gesetzlichen Auflagen (Compliance) oder die effiziente Abwicklung der Lieferkette. SAP gilt bereits als einziger Anbieter einer ERP-Software, die über integrierte Funktionen für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz (Environment, Health, and Safety Management, EHS) verfügt. Seit 1995 vermarkten wir außerdem eine EHS-Lösung als Einzelprodukt.

Selbstverständlich hat SAP – wie die gesamte Softwarebranche – in diesem Bereich noch einiges zu lernen. Doch wir verfügen über weitreichende Erfahrung mit der Optimierung von Geschäftsprozessen, haben bereits Nachhaltigkeitslösungen im Angebot und werden diesen Produktbereich für unsere Kunden konsequent ausbauen. Das verschafft uns eine gute Startposition, um Unternehmen in unterschiedlichen Branchen bei der Umstellung ihrer Geschäftsprozesse zu helfen – mit Blick auf höhere Effizienz, die Verringerung von Emissionen und mehr soziale Verantwortung. SAP-Software soll ihnen die Automatisierung dieser Prozesse ermöglichen – und uns den Weg zum Marktführer ebnen. Was uns hierfür auszeichnet, sind unsere integrierten Nachhaltigkeitslösungen, die Tradition der gemeinsamen Innovation mit unseren Kunden und unser guter Ruf als solider und langfristiger Geschäftspartner.

SAP-Lösungen helfen Unternehmen weltweit, durch die Optimierung ihrer Geschäftsprozesse Ressourcen effizient und verantwortungsbewusst einzusetzen. Eines unserer Leitziele ist es, die Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien durch Informationstechnologie zu fördern und dadurch einen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung insgesamt zu leisten.

-
- SAP EHS Management ist eine Kombination aus vier Vorgängerprodukten (SAP Environment Health & Safety, SAP Environmental Compliance, SAP REACH Compliance und Technidata Compliance for Products). Unsere Kunden können mit SAP EHS Management unterschiedliche Aspekte der Nachhaltigkeit abdecken:
 - People Health & Safety unterstützt Prozesse im Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz und in der Arbeitsmedizin sowie die Einhaltung von Gesetzesvorschriften in Bezug auf Produktsicherheit, Gefahrstoffe, Gefahrgut und Abfallmanagement.
 - Emissions Management erleichtert die Einhaltung von Umweltschutzgesetzen und -richtlinien und trägt zur Reduzierung der damit verbundenen Kosten und Risiken im einzelnen Werk und im gesamten Unternehmen bei.
 - Product Safety & Stewardship hilft Unternehmen aller Branchen, Sicherheitsrichtlinien in Bezug auf Produkte und Stoffe einzuhalten und sich so das Recht zum Handel mit dem betreffenden Stoff oder Produkt zu sichern. Dies ist 2009 insbesondere im Hinblick auf die EU-Verordnung zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von Chemikalien (REACH) relevant, da im November 2010 die erste Frist für die REACH-Registrierung abläuft. Damit unsere Kunden diese dringende Anforderung schnell umsetzen können, haben wir ihnen für das Jahr 2009 die gezielte Nutzung der REACH-Funktionen im Rahmen einer separaten Preisvereinbarung eingeräumt.
 - Sustainability Performance Management: SAP BusinessObjects Xcelsius Enterprise ist eine leicht bedienbare Software, die Kunden über individuell gestaltete Dashboards die grafische Darstellung von Leistungsindikatoren und anderen Kennzahlen ermöglicht. Daneben können sie mit SAP BusinessObjects Strategy Management strategische Ziele, Initiativen und Kennzahlen definieren und im gesamten Unternehmen umsetzen. Mit SAP BusinessObjects Xcelsius Enterprise, SAP BusinessObjects Strategy Management und SAP BusinessObjects Risk Management sind Unternehmen in der Lage, ihre Nachhaltigkeitsprozesse durchgängig zu steuern und die Nachhaltigkeitsleistung zu messen (Sustainability Performance Management).
 - SAP Energy Data Management ermöglicht es Versorgungsunternehmen, Energieprofile zu verwalten, Preis- und Fakturierungsprozesse in Echtzeit abzuwickeln sowie die Energieabrechnung zu optimieren, mit dem Ziel, Energie möglichst effizient zu nutzen. Außerdem unterstützt das Produkt die intelligente Zählertechnologie (Smart Metering).
 - SAP Recycling Administration hilft Kunden bei der Einhaltung internationaler Gesetze für die ordnungsgemäße Entsorgung und Wiederverwertung von Verpackungsmaterialien, Batterien sowie Elektro- und Elektronikschrott. Da SAP-Anwendungen vollständig integriert sind, bauen sie Effizienzbarrieren bei der Einhaltung unterschiedlicher Vorschriften und Auflagen ab. Die Anwendungen greifen auf zahlreiche Compliance-Funktionen in bereits vorhandener Software der SAP und anderer Anbieter zu und machen diese innerhalb und außerhalb des Unternehmens nutzbar. So können Unternehmen durch den Echtzeitzugriff auf Informationen einen effektiven Geschäftsbetrieb und eine transparente Unternehmensführung gewährleisten.
 - SAP Supply Chain Management unterstützt das Management der Lieferkette. Die Konsolidierung von Aufträgen und die Optimierung von Lieferungen führen zu einer Reduzierung des CO₂-Ausstoßes und des Energieverbrauchs von Unternehmen.

NACHHALTIGKEIT BEI SAP

Erster Nachhaltigkeitsbericht der SAP

2008 brachte die SAP ihren ersten Nachhaltigkeitsbericht heraus. Der SAP Sustainability Report 2007/2008 beschreibt die Produkte und Dienstleistungen der SAP, die unseren Kunden bei der Umsetzung nachhaltiger Geschäftsprozesse helfen. Außerdem zeigt er unsere wesentlichen Maßnahmen in den Bereichen Umwelt, Soziales und verantwortungsbewusste Unternehmensführung auf. Der Bericht ist ein wichtiger Schritt in dem Bestreben, den Dialog mit Interessengruppen auszubauen, um die Nachhaltigkeitsstrategie der SAP zu stärken, Kunden geeignete Softwarelösungen für eine nachhaltige Unternehmensführung bereitzustellen sowie eine aktive Rolle in der öffentlichen Diskussion um Nachhaltigkeit zu übernehmen.

Web 2.0 als Plattform für Zusammenarbeit und Dialog

Die SAP setzt einmal mehr auf ihre erfolgreiche Strategie der Zusammenarbeit und gemeinsamen Innovation, um die im Kontext Nachhaltigkeit so wichtigen Kriterien Transparenz und Meinungsaustausch mit Interessengruppen zu erfüllen. Daher haben wir zeitgleich mit der Veröffentlichung unseres ersten Nachhaltigkeitsberichts zu einem offenen Dialog aufgerufen. Zielsetzung ist es, gemeinsam mit unseren Interessengruppen festzulegen, welche Kriterien für unser eigenes nachhaltiges Handeln sowie für unser Produkt- und Dienstleistungsangebot wesentlich sind. Wir wollen insbesondere Web 2.0-Technologien nutzen, um einen direkten Austausch mit Interessenvertretern zu fördern und kritische Meinungen und Anregungen zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie einzuholen. Interessierte können sich im SAP Collaboration Workspace anmelden, um ihren Standpunkt darzustellen und untereinander sowie mit der SAP über unsere Maßnahmen im Bereich Nachhaltigkeit zu diskutieren. Zusätzlich können sie auf der gleichen Webseite an einer Onlineumfrage teilnehmen.



SAP Collaboration Workspace

Besuchen Sie den Workspace unter www.sap.com/about/sustainability.

Nachhaltigkeit ist für SAP kein neues Thema. Führende Indizes für sozial verantwortliche Investitionen bestätigen der SAP und der zuständigen Abteilung Corporate Social Responsibility seit Jahren ihren Einsatz für Nachhaltigkeit.

Wie bereits im Vorjahr konnten wir 2008 die Spitzenposition im Dow Jones Sustainability Index (DJSI) in der Kategorie Softwareunternehmen, einem Teilbereich des übergeordneten Technologiesektors, belegen. Ausschlaggebend waren hier insbesondere die Bewertungssegmente Risiko- und Krisenmanagement, Innovationsmanagement und Attraktivität als Arbeitgeber. Seit seiner Einführung 1999 gilt der DJSI als führender Maßstab, um den wirtschaftlichen Erfolg der jeweils besten 10 % von Unternehmen aus 57 Branchen weltweit zu messen.

Auch unsere Position im FTSE4Good-Index konnten wir 2008 erneut verteidigen. Die FTSE4Good Index-Serie wurde geschaffen, um die Leistungen von Unternehmen zu messen, die weltweit anerkannte Richtlinien zur Unternehmensverantwortung erfüllen. Anleger sollen so eine Grundlage für nachhaltige Investitionsentscheidungen erhalten.

Ebenfalls im zweiten Jahr in Folge ist SAP im Global Challenges Index gelistet. Der Global Challenges Index wurde 2007 von der Börse Hannover zusammen mit oekom research, einer unabhängigen Rating-Agentur für Nachhaltigkeitsbewertung, eingeführt, um Nachhaltigkeit in einem nachvollziehbaren Index abzubilden und für Finanzmärkte und Investoren greifbar zu machen. Weltweit wurden 900 Firmen auf strenge soziale und ökologische Auswahlkriterien hin geprüft. Als eines von nur 50 Unternehmen erhielt die SAP insbesondere Anerkennung für ihren Einsatz im Bereich Transparenz und Korruptionsbekämpfung.

Die Umweltleistung der SAP honoriert der Low Carbon 100 Europe Index. Dieser wurde von der NYSE Euronext in Zusammenarbeit mit anerkannten internationalen Experten und nicht-staatlichen Organisationen wie AgriSud, GoodPlanet.org und dem WWF entwickelt. Der Index basiert auf dem Unternehmenserfolg der 100 größten europäischen Unternehmen, die die geringsten CO₂-Emissionen in ihrem jeweiligen Sektor aufweisen.

Zudem findet sich SAP 2008 erneut auf der „Global 100“-Liste der weltweit nachhaltigsten Großunternehmen, die von der Mediengesellschaft Corporate Knights Inc. und dem Beratungsunternehmen Innovest Strategic Value Advisors veröffentlicht wird.

ANHALTENDER EINSATZ FÜR BILDUNG, TRANSPARENZ UND VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Initiativen für Bildung, Transparenz und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance) haben bei SAP Tradition. Auf diesen Gebieten arbeiten wir eng mit Kunden, Bildungseinrichtungen, Nichtregierungsorganisationen (NGOs) sowie Behörden auf der ganzen Welt zusammen. Dies zeigt unser anhaltender Einsatz für den Global Compact der Vereinten Nationen im Jahr 2008. SAP fördert auch weiter die Arbeit der Anti-Korruptionsorganisation Transparency International (TI) als korporatives Mitglied der deutschen Sektion und als Mitglied der Initiative Global Corporations for Transparency. Außerdem wirken wir im Business Principles Steering Committee (dem Lenkungsausschuss für Geschäftsprinzipien) von TI mit.

Das Programm SAP University Alliances richtet sich an Hochschulen und berufliche Schulen, die SAP-Software aktiv in die Lehre prozessorientierter Betriebswirtschaft und Informatik integrieren wollen. Ziel ist es, die Studierenden von heute auf die Arbeitswelt von morgen vorzubereiten. SAP stellt hierzu Softwarelizenzen und Lehrmaterialien zur Verfügung und bietet Weiterbildungsmöglichkeiten für das Lehrpersonal an. Aktuell erhalten Studierende an 900 renommierten Hochschulen und beruflichen Schulen weltweit Zugang zum breiten Spektrum der SAP-Softwareprodukte und können so konkrete Praxiserfahrung sammeln. 2008 haben wir unser Programm auch auf Länder und Regionen wie das subsaharische Afrika, den Nahen Osten, die Ukraine, Südostasien, die Philippinen, die Volksrepublik China und Südamerika ausgedehnt.

Über 700 Professoren und Dozenten vertraten einen Großteil der Mitgliedsorganisationen bei den Treffen von SAP University Alliances in Atlanta, Georgia, USA; Bangkok, Thailand und in Walldorf und sorgten damit für eine Rekordteilnahme. Die Akademiker fanden hier ein Forum für Austausch und Zusammenarbeit – durch interaktive Angebote wie Gastvorträge, Podiumsdiskussionen, kleinere Arbeitsgruppen und Workshops zu speziellen Schwerpunktthemen. Die Eröffnungsansprachen der südafrikanischen Bildungsministerin Naledi Pandor und des SAP-Mitbegründers und Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner zählten zu den Höhepunkten der Veranstaltungen.

Des Weiteren unterstützt SAP die „Stiftung Lindauer Nobelpreisträgertreffen am Bodensee“, Organisatorin der jährlichen Tagung der Nobelpreisträger. Die Lindauer Treffen gelten als weltweit anerkanntes Forum für den Wissenstransfer zwischen Nobelpreisträgern und jungen Forschern. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf aktuellen Wissenschaftsthemen und den Forschungsgebieten der Zukunft. Die Begegnung zwischen Laureaten und wissenschaftlichem Nachwuchs soll den Dialog über die Herausforderungen der heutigen Welt fördern. Die Motivation für unsere Beteiligung liegt in der Nachwuchsförderung: Für den Unternehmenserfolg der SAP ist es wesentlich, fähige Nachwuchstalente zu gewinnen, die innovativ denken und Werte schaffen – zum Nutzen unserer Kunden und unseres Unternehmens. Im Bemühen um den Erhalt unserer Innovationskraft übernehmen wir Verantwortung dafür, Nachwuchstalente weltweit zu fördern und ihnen Möglichkeiten zur Entfaltung zu bieten.



Transparenz und Governance

Weitere Informationen unter [www.sap.com/citizenship - Governance](http://www.sap.com/citizenship-Governance)

CORPORATE CITIZENSHIP

Freiwilliges Engagement in der Gemeinschaft gibt unseren Mitarbeitern nicht nur Gelegenheit, ihre Fachkenntnisse und Führungsqualitäten weiterzuentwickeln, sondern gleichzeitig auch einen Beitrag zum Gemeinschaftsleben zu leisten. Insbesondere fördert SAP Freiwilligeninitiativen, bei denen wir gemeinnützige Organisationen durch die Weitergabe von Wissen unterstützen können. Diesen Ansatz werden wir 2009 durch ein umfassendes „Talent and Technology“-Programm weiterverfolgen, bei dem der Wissenstransfer durch Produkt- und Sachspenden der SAP ergänzt wird.

Doch gesellschaftliches Engagement bei SAP hat viele Facetten und bietet unseren Mitarbeitern umfassende Möglichkeiten, sich für die Gemeinschaft einzusetzen. So können sie sich vor Ort an Freiwilligenprojekten beteiligen, die zudem noch den Teamgeist unter den Kollegen fördern.

- Auf dem amerikanischen Kontinent organisieren SAP-Mitarbeiter eine Vielzahl von regionalen Freiwilligenprogrammen im Rahmen des alljährlichen „Month of Service“. Im Oktober 2008 beteiligten sich 50 % der Mitarbeiter in den USA, 61 % in Kanada und 53 % in Lateinamerika.
- In Europa ist die Freiwilligeninitiative SAPlings an zehn Standorten aktiv; das Programm SAPPORIT findet in sieben Ländern der Region Asien-Pazifik-Japan statt.
- Ihre Erfahrungen in der Freiwilligenarbeit teilen unsere Mitarbeiter mit den Partnern und Kunden im SAP-Netzwerk.
- Vom Geist der Freiwilligenprojekte profitiert auch die Teamentwicklung bei SAP erheblich.

Ein Eckpfeiler unseres Corporate-Citizenship-Programms ist der Roboterwettbewerb First Lego League, der Kinder und Jugendliche dazu anspornt, sich auf spielerische Weise für Wissenschaft, Technik und Mathematik zu begeistern. Jedes Jahr setzen sich SAP-Mitarbeiter als Betreuer für die jugendlichen Teilnehmer ein. Während es im Anfangsjahr 2005 noch 85 SAP-Teams waren, ist die Zahl 2008 auf rund 140 SAP-Teams aus 21 Nationen gestiegen.

Auch Spendenaktionen unserer Mitarbeiter werden gefördert und regional an den größeren SAP-Standorten koordiniert. Bei sogenannten Company-Match-Programmen wird jede Mitarbeiterspende durch das Unternehmen verdoppelt. Der überwiegende Teil dieser Spenden fließt in Projekte aus den Bereichen Bildung, Governance und Transparenz. Seit der Übernahme von Business Objects 2008 spendet SAP zudem technologische Ausstattung an gemeinnützige Organisationen:

- Über eine Partnerschaft mit Compumentor erhielten mehr als 900 Organisationen Business-Objects-Software mit einem Verkaufswert von über 500.000 US\$.
- Gemeinsam mit innovativen Sozialunternehmen haben wir Dashboard-Berichtslösungen konzipiert, mit denen die Organisationen ihre Wertschöpfung transparent darstellen können.



Mitarbeiterengagement

Weitere Informationen zu Gemeinschaftsprojekten unter [www.sap.com/citizenship – Gesellschaftliches Engagement](http://www.sap.com/citizenship-GesellschaftlichesEngagement)

Aufsichtsrat und Vorstand der SAP AG messen bei ihrer täglichen Arbeit guter Corporate Governance einen hohen Stellenwert bei.

Der Begriff Corporate Governance charakterisiert die Gesamtheit aller internationalen und nationalen Werte und Grundsätze für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung, die sowohl für die Leitungs- und Überwachungsorgane als auch für die Mitarbeiter der Unternehmen gelten. Corporate Governance ist dabei nicht als starres System von Regeln und Vorschriften zu verstehen, sondern als ein Prozess, bei dem sich Werte und Grundsätze entsprechend den sich wandelnden Anforderungen weiterentwickeln.

CORPORATE GOVERNANCE BEI SAP

Die Aktionäre der SAP werden über die Einhaltung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) jährlich in ausführlicher Form im Rahmen dieses Corporate-Governance-Berichts sowie der Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) informiert. Infolge der stetigen Weiterentwicklung des DCGK entschieden wir uns im Jahr 2007, unsere unternehmenseigenen Corporate-Governance-Grundsätze nicht mehr fortzuführen. Die Corporate Governance der SAP als deutschem börsennotiertem Unternehmen orientiert sich – neben den zwingenden Gesetzesregelungen – deshalb an den Bestimmungen des DCGK in seiner jeweils aktuellen Fassung. Darüber hinaus erfüllt die SAP weitere Bestimmungen, die für sie als an der New York Stock Exchange (NYSE) notiertes deutsches Unternehmen gelten. Dazu gehören Bestimmungen der „Corporate Governance Standards“ der NYSE und des Sarbanes-Oxley Act. Wir berichten im Folgenden gemäß Ziffer 3.10 DCGK über die Corporate Governance der SAP im Geschäftsjahr 2008.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP AG besteht zum Zeitpunkt dieses Berichts aus neun Mitgliedern. Er leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Bei der Ausübung seiner Leitungsmacht ist der Vorstand dem Unternehmensinteresse und der Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes verpflichtet. Die von ihm entwickelte strategische Ausrichtung der SAP stimmt er mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für die konzernweite Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und für ein angemessenes Risikomanagement und Risikocontrolling.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der SAP AG umfasst 16 Mitglieder und ist paritätisch mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt. Er überwacht die Tätigkeit des Vorstands. Bei der Auswahl der Kandidaten, die der Hauptversammlung zur Wahl in den SAP-Aufsichtsrat vorgeschlagen werden, achtet der Aufsichtsrat darauf, dass es sich um Personen handelt, die über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen.

Der Aufsichtsrat führt in angemessenen Abständen, in der Regel im Oktober eines Jahres, entsprechend der Kodexempfehlung in Ziffer 5.6 DCGK, eine Überprüfung der Effizienz seiner Tätigkeit durch. Da die aktuelle Amtsperiode der amtierenden Aufsichtsratsmitglieder erst mit Ablauf der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 begonnen hatte, wurde die darauf folgende Effizienzprüfung auf den Februar 2008 verlegt. Damit sollten die neu gewählten Aufsichtsratsmitglieder Gelegenheit erhalten, ihre Effizienzbewertung auf der Basis einer ausreichenden Anzahl von Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen abzugeben. Im Oktober des Berichtsjahres fand dann wieder die turnusgemäße Effizienzprüfung statt. Der Aufsichtsrat stellte in seiner Sitzung am 31. Oktober 2008 zudem fest, dass ihm eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder im Sinne von Ziffer 5.4.2 DCGK angehört.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung, der Geschäftsentwicklung einschließlich eventueller Abweichungen im Geschäftsverlauf, der Risikolage und des Risikomanagements. Der Aufsichtsrat hat für Geschäfte von grundlegender Bedeutung Zustimmungsvorbehalte festgelegt. Eingehende Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse können Sie dem Bericht des Aufsichtsrats im vorliegenden Geschäftsbericht entnehmen.

EMPFEHLUNGEN DES DCGK

Im Jahr 2008 wurden vier neue Empfehlungen in den DCGK aufgenommen. Zum einen wird die Zuständigkeit des gesamten Aufsichtsrats für die Vorstandsvergütung gestärkt. Gemäß Ziffer 4.2.2 Absatz 1 DCGK soll das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente künftig durch den Aufsichtsrat als Gesamtgremium beschlossen und regelmäßig überprüft werden und nicht wie bisher ausschließlich durch den Ausschuss des Aufsichtsrats, der die Vorstandsverträge behandelt. Zum anderen wurden die beiden im Vorjahr eingeführten Anregungen zur Begrenzung der Abfindungszahlungen (Abfindungs-Cap) an Vorstände für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit und den Fall des Kontrollwechsels („Change of Control“) in den Status von Empfehlungen erhoben (Ziffer 4.2.3 Absätze 4 und 5 DCGK). In den Kodex neu aufgenommen wurde ferner die Empfehlung, dass Halbjahres- und etwaige Quartalsfinanzberichte vom Aufsichtsrat oder seinem Prüfungsausschuss vor deren Veröffentlichung mit dem Vorstand erörtert werden sollen (Ziffer 7.1.2 Satz 2 DCGK).

Der bei SAP für Vorstandsvergütungen zuständige Personalausschuss hat in seiner turnusmäßigen Sitzung im Oktober 2008 die Anpassung seiner Geschäftsordnung im Sinne der neuen Empfehlung in Ziffer 4.2.2 Absatz 1 DCGK beschlossen. Er wird künftig entsprechend der Kodexempfehlung dem Gesamtgremium des Aufsichtsrats regelmäßig Vorschläge zur Festlegung des Vergütungssystems für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente unterbreiten, über die das Gesamtgremium dann verbindlich entscheidet.

Den neuen Empfehlungen zur Begrenzung der Abfindungszahlungen gemäß Ziffer 4.2.3 DCGK werden wir teilweise folgen. SAP beachtet bereits die Kodexempfehlung für ein Abfindungs-Cap gemäß Absatz 5 dieser Kodexbestimmung für die Fälle eines „Change of Control“. Absatz 4 derselben Kodexbestimmung empfiehlt, dass bereits beim Abschluss von Vorstandsverträgen darauf geachtet werden soll, dass Zahlungen an Vorstandsmitglieder bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich



Deutscher Corporate Governance Kodex

Die aktuelle Fassung des Corporate Governance Kodex finden Sie im Internet. www.corporate-governance-code.de

Nebenleistungen zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags vergüten. Wir sind jedoch der Ansicht, dass es in Fällen einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund anders als in Fällen des „Change of Control“ nicht praktikabel ist, bereits bei Abschluss eines Vorstandsvertrags eine Regelung über die Abfindungszahlung aufzunehmen. Eine solche im Voraus getroffene Vereinbarung widerspräche der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Zudem ließe sich die im Vorstandsvertrag enthaltene Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen – jedenfalls faktisch – nicht ohne Weiteres einseitig von der Gesellschaft durchsetzen. Darüber hinaus könnte eine solche vorab getroffene Vereinbarung den konkreten Umständen, die später zu einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit führen, nicht hinreichend Rechnung tragen. Den Grundgedanken der neuen Empfehlung berücksichtigen wir aber insoweit, als wir an unserer bisherigen Praxis festhalten, im Falle der vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags eine Abfindungsregelung mit dem betroffenen Vorstandsmitglied zu vereinbaren, die dem Gebot der Angemessenheit entspricht.

Der dritten neuen Empfehlung, wonach Halbjahres- und etwaige Quartalsfinanzberichte vom Aufsichtsrat oder seinem Prüfungsausschuss vor der Veröffentlichung mit dem Vorstand erörtert werden sollen, entspricht SAP seit dem dritten Quartal 2008 in vollem Umfang.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Vorstand und Aufsichtsrat der SAP haben ihre Entsprechenserklärung am 31. Oktober 2008 abgegeben. In dieser Entsprechenserklärung haben beide Gremien auf der Grundlage der neuen Fassung des DCGK erklärt, dass die SAP beabsichtigt, auch in Zukunft den Empfehlungen des DCGK bis auf die folgenden Ausnahmen zu entsprechen:

- Keine Festlegung von Altersgrenzen für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder
- Keine Vereinbarung eines Selbstbehalts beim Abschluss von D&O-Versicherungen
- Kein genereller Ausschluss des Wechsels von Vorstandsvorsitzendem oder Vorstandsmitglied in den Aufsichtsratsvorsitz oder den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses
- Keine Berücksichtigung der persönlichen Leistung bei der Bemessung der variablen Vergütung des Vorstandsmitglieds
- Keine Festlegung eines Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit

Die aktuelle Entsprechenserklärung enthält gegenüber der Vorjahreserklärung im vergangenheitsbezogenen Teil eine Besonderheit. Gemäß Ziffer 7.1.2 DCGK muss der Konzernabschluss binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich sein. SAP hatte zwar bereits 30 Tage nach Geschäftsjahresende vorläufige Konzernfinanzdaten für das Geschäftsjahr 2007 veröffentlicht. Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses 2007 auf unserer Website erfolgte aber erst nach Ablauf dieser Veröffentlichungsfrist am 3. April 2008. Die Überschreitung beruhte auf dem Umstand, dass die SAP erstmals für das Geschäftsjahr 2007 einen Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) veröffentlichen musste. Um die Vergleichbarkeit mit den Finanzdaten ihrer US-Wettbewerber zu gewährleisten, hatte die SAP freiwillig und zusätzlich zu diesem IFRS-Konzernabschluss einen US-GAAP-Konzernabschluss erstellt und zeitgleich mit dem IFRS-Konzernabschluss veröffentlicht. Der mit dieser erstmaligen doppelten Konzernrechnungslegung verbundene Zeitaufwand führte zu der geringfügigen Überschreitung der Veröffentlichungsfrist. Eine solche Überschreitung wird für die kommenden Jahre nicht erwartet.



Entsprechenserklärung

Die aktuelle Entsprechenserklärung der SAP finden Sie im Internet.

www.sap.de/corpgovernance
→ Corporate-Governance-Regeln

Die übrigen in der Entsprechenserklärung erklärten Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK beruhen auf folgenden Gründen:

In der vom DCGK empfohlenen Festlegung einer Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder sieht SAP eine unangebrachte Einschränkung des Rechts der Aktionäre, die Mitglieder des Aufsichtsrats zu wählen. SAP hat deshalb keine solche Altersgrenze bei der zuletzt durchgeführten Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats berücksichtigt oder festgelegt. Ebenso wendet SAP abweichend von der entsprechenden Empfehlung des DCGK keine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder an, da dies den Aufsichtsrat pauschal in seiner Auswahl geeigneter Vorstandsmitglieder einschränken würde.

Der DCGK empfiehlt, in Haftpflichtversicherungen, die ein Unternehmen für seine Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder abschließt (sogenannte Directors and Officers Liability Insurances, D&O-Versicherungen), einen angemessenen Selbstbehalt vorzusehen. Wir sind grundsätzlich nicht der Ansicht, dass Motivation und Verantwortung, mit denen die Mitglieder des SAP-Vorstands und des SAP-Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt verbessert werden können. Wir planen daher keine Änderung unserer aktuellen D&O-Versicherungsverträge, die keinen Selbstbehalt der Organmitglieder vorsehen.

Der Wechsel des bisherigen Vorstandsvorsitzenden oder eines Vorstandsmitglieds in den Aufsichtsratsvorsitz oder den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses soll nach der Empfehlung des DCGK nicht die Regel sein. SAP kann nicht ausschließen, dass es auch in Zukunft derartige Mandatswechsel geben wird. Ob dies in der Regel so sein wird, kann aus heutiger Sicht nicht beurteilt werden. Zudem ist die Besetzung des Amtes des Aufsichtsratsvorsitzenden oder eines Ausschussvorsitzenden eine Entscheidung der Mitglieder des Aufsichtsrats, die sich allein an der konkreten Qualifikation der zur Wahl stehenden Personen orientieren sollte. In der bisherigen Praxis hat sich der Wechsel eines Vorstands beziehungsweise des Vorstandssprechers in den Aufsichtsratsvorsitz bei SAP in diesem Sinne bewährt. Gleichwohl beabsichtigt SAP nicht, diesbezüglich einen Automatismus zu etablieren.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder berücksichtigt deren individuelle Leistungen und Aufgaben. Jedoch ist derzeit nicht geplant, Individualziele bei der Bemessung der variablen Vergütung der Vorstände zu vereinbaren, da die Verantwortungsbereiche der einzelnen Vorstandsmitglieder innerhalb des Unternehmens derart miteinander verzahnt sind, dass die Definition von Unternehmenszielen für die jeweiligen Kompetenzbereiche erheblich erschwert oder nicht möglich ist.

Die Gründe dafür, dass kein Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund festgelegt wird, sind in diesem Bericht bereits bei der Kommentierung der neuen Kodexempfehlungen beschrieben worden.

ANREGUNGEN DES DCGK

Mit nur zwei Ausnahmen folgen wir allen Anregungen des aktuellen Kodex. Wie im Vorjahr haben wir von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte abgesehen, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg gemäß Ziffer 5.4.7 Absatz 2 DCGK bezieht. SAP hat Zweifel, ob der langfristige Unternehmenserfolg für die Aufsichtsratsvergütung die richtige Grundlage ist und für die Aufsichtsräte eine bessere Motivationslage im Hinblick auf das Unternehmen herbeiführt. Bei SAP ist daher die variable Vergütung an die Dividende gekoppelt und die Vergütungshöhe damit ohne Weiteres aus der Satzungsregelung über die Aufsichtsratsvergütung ableitbar. Unserer Ansicht nach wird auf diese Art und Weise eine transparente und angemessene Vergütung der Aufsichtsräte gewährleistet, die den gesetzlichen Zuständigkeiten der Aufsichtsräte entspricht. Abweichend zum Vorjahr und von Ziffer 2.3.3 DCGK können den von der Gesellschaft bestellten Stimmrechtsvertretern im Verlauf der Hauptversammlung 2009 keine Vollmachten oder Weisungen erteilt werden.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Mit unseren Geschäftsgrundsätzen für Mitarbeiter und Vorstände (Code of Business Conduct) haben wir den Anspruch, den wir an das Verhalten unserer Mitarbeiter und Vorstände stellen, verdeutlicht und gleichzeitig die wesentlichen Prinzipien unseres Geschäftsverhaltens gegenüber Kunden, Partnern und Aktionären bekannt gemacht. SAP versteht die Geschäftsgrundsätze als Maßstab für die Zusammenarbeit und das Miteinander mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Aktionären und Wettbewerbern. Mit der Umsetzung dieser Richtlinien im geschäftlichen Alltag bekennen wir uns zugleich zum Engagement gegen jede Form von unlauterem Wettbewerb, Korruption und Irreführung.

COMPLIANCE

Der Vorstand sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Verhaltensrichtlinien bei der SAP und ihren Konzerntochtergesellschaften. Zur Überwachung dieser Verhaltensrichtlinien sind konzernweit Compliance-Verantwortliche eingesetzt. Außerdem hat SAP zur Bündelung der konzernweiten Compliance-Aktivitäten ein dem Leiter der Konzern-Rechtsabteilung zugeordnetes Compliance-Team gebildet. Dieses Team hat die Aufgabe, die unternehmensinternen Richtlinien – wie den Code of Business Conduct und die Third Party Sales Commission Policy – turnusmäßig zu prüfen und, falls erforderlich, zu aktualisieren, Schulungen abzuhalten und an der Weiterentwicklung der Kontrollmechanismen zur Einhaltung der unternehmensinternen Richtlinien mitzuwirken. Das Compliance-Team koordiniert außerdem die Zusammenarbeit aller Compliance-Verantwortlichen im SAP-Konzern.

2008 hat das Compliance-Team die im Geschäftsjahr 2007 eingeleiteten verstärkten Schulungsmaßnahmen fortgesetzt. Ziel dieser Maßnahmen ist es, allen betroffenen Mitarbeitern die notwendigen Kenntnisse in relevanten gesetzlichen Bestimmungen und den Geschäftsgrundsätzen der SAP zu vermitteln – beginnend bei den Führungskräften der SAP-Konzerngesellschaften über die Bereichsleiter auf den nachgeordneten Ebenen bis hin zu den im konzernweiten Vertrieb tätigen Mitarbeitern. Über die vom Vorstand auf dem Gebiet der Compliance eingerichteten Kontrollmechanismen und die Arbeit der Compliance-Organisation werden der Aufsichtsrat und insbesondere der Prüfungsausschuss regelmäßig durch den Vorstand und durch Mitglieder des Compliance-Teams informiert.



Code of Business Conduct

Die Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter finden Sie im Internet.

www.sap.de/corpgovernance
→ Corporate-Governance-Regeln

RISIKOMANAGEMENT

SAP unterliegt gemäß den einschlägigen Regelungen des Aktien- und Handelsrechts besonderen Anforderungen an ein unternehmensinternes Risikomanagement. Daher reicht unser weltweites Risikomanagement von der Risikoplanung über die Risikoermittlung, -analyse, -bearbeitung bis hin zur Risikobehbung. Darüber hinaus dokumentieren wir unternehmensweit einheitlich die SAP-internen Kontrollmechanismen und bewerten regelmäßig deren Effektivität.

SAP ist als an der New Yorker Wertpapierbörse notiertes Unternehmen außerdem zur Einhaltung von Bestimmungen des Sarbanes-Oxley Act verpflichtet. Erstmals im Geschäftsjahr 2006 und erneut im Geschäftsjahr 2007 sowie im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den komplexen Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act erfolgreich durchgeführt.

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG; vormals KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) als Konzernabschlussprüfer der SAP überprüfte die Wirksamkeit dieses internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung zum 31. Dezember 2008. Die Prüfung ergab bis zum 10. März 2009 keine Anhaltspunkte dafür, dass das Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung zum 31. Dezember 2008 nicht funktionsfähig war.

Im Rahmen unseres internen Zertifizierungssystems bestätigt das Management unserer Tochtergesellschaften unter anderem die Korrektheit seiner Finanzberichterstattung. Dabei wird insbesondere bestätigt, dass die Finanzdaten in allen wesentlichen Belangen ein angemessenes Bild der Vermögens- und Finanzlage, der Ertragslage und der Zahlungsströme der berichtenden Einheit vermitteln. Außerdem muss bestätigt werden, dass das jeweilige Management die eigenen Kontrollsysteme der externen Berichterstattung („Disclosure Controls and Procedures“) überprüft hat und zu dem Ergebnis gekommen ist, dass diese Systeme zum Ende der jeweiligen Berichtsperiode funktionsfähig waren. Diese Bestätigung bildet zusammen mit Ordnungsmäßigkeitsbestätigungen von Vorstandsmitgliedern und Regionalverantwortlichen die Grundlage zum einen für den sogenannten Bilanzzeit des Vorstands in Bezug auf den nach deutschem Recht geforderten Konzernabschluss und zum anderen für die sogenannten Certifications. Diese sind nach den Vorschriften des Sarbanes-Oxley Act vom Vorstandsvorsitzenden und vom Finanzvorstand zu unterzeichnen und mit dem Jahresbericht Form 20-F bei der Securities and Exchange Commission (SEC) einzureichen. In den Certifications bestätigen die Vorstandssprecher und der Finanzvorstand der SAP, dass die Angaben im Jahresbericht Form 20-F korrekt sind und die Abschlüsse in allen wesentlichen Belangen ein angemessenes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP vermitteln. Sie bestätigen außerdem, dass die Funktionsfähigkeit der „Disclosure Controls and Procedures“ bewertet und im Jahresbericht Form 20-F über das Ergebnis dieser Bewertung sowie über eventuell aufgetretene wesentliche Veränderungen berichtet wurde.

Unterstützt werden die vorgenannten Prozesse durch eine eigens von der SAP entwickelte Standardsoftware, das sogenannte Management of Internal Controls (MIC). Zu den bei der SAP eingesetzten Kontrollmechanismen zählen über die zuvor dargestellten Prozesse hinaus ein konzernweit einheitliches Berichtswesen und nicht zuletzt die Tätigkeit der Konzernrevision, des Disclosure Committee und des Aufsichtsrats.



Risikomanagement

Den Risikobericht finden Sie auf Seite 112 ff. in diesem Geschäftsbericht.

Das Disclosure Committee setzt sich aus den beiden Vorstandssprechern, dem Finanzvorstand sowie weiteren sechs Mitgliedern zusammen. Im Geschäftsjahr 2008 hat das Disclosure Committee insgesamt neunmal getagt. Es hat die Aufgabe, die internen Kontrollprozesse der Finanzberichterstattung zu unterstützen, und berät insbesondere über die Publikationspflichten und Publikationsmaßnahmen im Zusammenhang mit dem Eintritt kapitalmarktrelevanter Ereignisse. Außerdem erörtert das Disclosure Committee Inhalt und Umfang der gesetzlich vorgeschriebenen Ad-hoc-Mitteilungen, der Presseveröffentlichungen der Gesellschaft und der von SAP turnusmäßig veröffentlichten Finanzberichterstattung. Dazu gehören die für das Geschäftsjahr erstellten Konzernabschlüsse und Konzernlageberichte, der Jahresbericht Form 20-F und die Quartalspressemitteilungen und -berichte.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Aufgrund der Notierung an der NYSE unterliegt SAP bestimmten amerikanischen Kapitalmarktgesetzen sowie besonderen Regeln der amerikanischen Börsenaufsicht SEC und der NYSE.

Neben den oben genannten Anforderungen gemäß Section 404 und den weiteren Anforderungen des Sarbanes-Oxley Act erfüllen wir die im NYSE Listed Company Manual geregelten Bestimmungen, sofern diese für Nicht-US-Unternehmen einschlägig sind. Diese Bestimmungen beziehen sich auf die Einrichtung und Zusammensetzung eines Prüfungsausschusses und damit zusammenhängende Berichtspflichten der SAP gegenüber der NYSE.

SAP hat entsprechend den „Corporate Governance Standards“ der NYSE offengelegt, inwiefern die deutschen Corporate-Governance-Vorschriften sich von den Regelungen unterscheiden, die für an der NYSE notierte US-Unternehmen gelten. Der nur in englischer Sprache verfügbare „Report on Significant Differences From NYSE Corporate Governance Rules“ (Bericht über die wesentlichen Abweichungen von den Corporate-Governance-Regeln der NYSE) ist auf den Internetseiten der SAP unter www.sap.com/corpgovernance und www.sap.de/corpgovernance veröffentlicht.

TRANSPARENZ, KOMMUNIKATION UND SERVICE FÜR AKTIONÄRE

Aktionäre der SAP können sich auf unserer Internetseite rechtzeitig und umfassend über unser Unternehmen informieren und aktuelle wie auch historische Unternehmensdaten abrufen. Die SAP veröffentlicht dort unter anderem regelmäßig die gesamte Finanzberichterstattung, wesentliche Informationen über die Organe der Gesellschaft, ihre Corporate-Governance-Dokumentation, Fragen-und-Antworten-Kataloge zu aktuellen wirtschaftlichen Maßnahmen der SAP, ad-hoc-pflichtige Informationen, Pressemitteilungen sowie gemäß § 15a WpHG meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings).

Wir bieten unseren Aktionären zudem die Möglichkeit, über das Internet die gesamte Hauptversammlung der SAP live zu verfolgen. Weiterhin können Aktionäre auf der Hauptversammlung ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder aber durch einen weisungsgebundenen, von der Gesellschaft bestellten Vertreter ausüben lassen. Die gesamte Dokumentation zur Hauptversammlung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/agm und www.sap.de/hauptversammlung für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

RECHNUNGSLEGUNG

KPMG ist der von der Hauptversammlung der SAP im Juni 2008 gewählte Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer. Den Jahresabschluss der SAP AG stellen wir nach den Vorschriften des HGB auf, den verpflichtenden Konzernabschluss nach International Financial Reporting Standards (IFRS). Zusätzlich stellen wir einen freiwilligen Konzernabschluss nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften US-GAAP sowie einen Jahresbericht Form 20-F nach den Anforderungen der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC auf. Die Rechnungslegung liegt in der Verantwortung des Vorstands. Der Jahresabschluss und der pflichtgemäß erstellte Konzernabschluss werden vom Aufsichtsrat gebilligt.

ANGABEN ZUR VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die Empfehlungen gemäß Ziffer 3.10 DCGK sehen vor, dass verschiedene Angaben zur Vergütung und zum Aktienbesitz der Vorstände und Aufsichtsräte sowie zu Aktienoptionen und ähnlichen Anreizsystemen im Corporate-Governance-Bericht beziehungsweise im Vergütungsbericht als Teil des Corporate-Governance-Berichts aufgeführt werden. Im nachfolgenden Vergütungsbericht sind diese Angaben ebenso wie die nach den gesetzlichen Regelungen erforderlichen Angaben zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte vollständig enthalten. Der Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts und bildet zugleich einen Teil dieses Corporate-Governance-Berichts. Der Aufsichtsrat hat den Konzernlagebericht, einschließlich des Vergütungsberichts, gebilligt und sich den Inhalt des Vergütungsberichts für die Zwecke der nach dem DCGK erforderlichen Berichterstattung zu Fragen der Corporate Governance und der Vergütung in vollem Umfang zu eigen gemacht.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

ZUSAMMENARBEIT UND KONTROLLE



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

während sich die Finanzkrise bereits im ersten Halbjahr 2008 ausweitete, konnte SAP in den ersten beiden Quartalen noch deutlich mehr Umsatz erzielen als erwartet. Dies hat SAP Ende Juli veranlasst, die Umsatz- und Margenziele für 2008 am oberen Ende der Jahresprognose zu präzisieren. Mit dem Zusammenbruch von Lehman Brothers Mitte September 2008 kam es aber zu einer unabsehbaren, rapiden und drastischen Verschlechterung der Lage der Finanzbranche mit der Folge einer erheblichen Verunsicherung der Märkte und dem Erstarren der Liquidität global. Alle Märkte, Branchen und Unternehmensgrößen waren davon betroffen. Ausgehandelte Verträge in Höhe von mehr als 100 Mio. € konnten deshalb in den letzten Tagen des dritten Quartals nicht mehr realisiert werden. Kunden mit liquiden Mitteln brauchten diese, um ihre Zulieferer zu bezahlen, Kunden ohne liquide Mittel bekamen keine Kredite oder nur zu prohibitiven Konditionen.

SAP musste daher Anfang Oktober Ergebnisse für das dritte Quartal berichten, die signifikant unter den eigenen und den Markterwartungen lagen. In dieser Situation hat SAP die Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2008 deutlich nach unten revidieren müssen und gleichzeitig alle nicht unmittelbar umsatzgenerierenden Aktivitäten drastisch reduziert. Ziel war es, die Kosten im Vergleich zur ursprünglichen Planung um rund 200 Mio. € zu reduzieren und weitergehende Schritte wie zum Beispiel Personalabbau zu vermeiden. In enger Abstimmung zwischen Aufsichtsrat und Vorstand wurden Maßnahmen ergriffen, die der Erreichung dieses Ziels förderlich waren. Nur diese umgehend eingeleiteten und weitreichenden Sparmaßnahmen ermöglichten es, dass die Erwartung für die operative Marge – wichtigste Messgröße für die Effizienz eines Unternehmens – gegenüber der ursprünglichen Planung nur geringfügig angepasst werden musste.

Trotz des schwierigen Umfelds war 2008 insgesamt ein erfolgreiches Jahr für die SAP. Wir erzielten zweistellige Wachstumsraten bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und erhöhten unseren Marktanteil gegenüber anderen Anbietern von Unternehmenssoftware. Infolge der zügig eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen konnten zudem die Profitabilitätsziele übertroffen werden.

Die wichtigsten Unternehmensentwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr waren die weitere Marktdurchdringung mit Softwarelösungen für mittelständische Unternehmen sowie Großunternehmen und die Integration des Anfang 2008 übernommenen französischen Softwareunternehmens Business Objects S.A. Wir blicken somit trotz der widrigen gesamtwirtschaftlichen Lage auf ein Geschäftsjahr zurück, in dem wir mit unseren Aktivitäten und unserer Innovationskraft wiederum nachhaltig zum Erfolg unserer Kunden beitragen konnten.

Wir haben die Arbeit des Vorstands im Jahr 2008 intensiv begleitet und überwacht. Ein enger und kooperativer Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand ist die Basis für die

effiziente Gestaltung und Durchführung der Tätigkeit des Aufsichtsrats. Die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat erläutern wir deshalb zu Anfang dieses Berichts. Daneben stehen die wesentlichen Beratungsthemen im Gesamtaufsichtsrat, die Arbeit in den Ausschüssen, die Corporate Governance der SAP und die Jahres- und Konzernabschlussprüfung im Vordergrund.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Wir haben im Berichtsjahr 2008 die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und seine Geschäftsführung überprüft und überwacht. Maßstab für die Überwachung waren dabei namentlich die Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit der konzernweiten Geschäftsführung durch den Vorstand. Der Aufsichtsrat unterzog insbesondere das Risikomanagement einer Überprüfung, die eine Erörterung mit dem Abschlussprüfer einschloss. Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass das Risikomanagement der SAP den hieran gestellten Anforderungen in vollem Umfang entspricht. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich zudem über die strategische Ausrichtung des Unternehmens abgestimmt und in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung erörtert. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung sind, waren wir unmittelbar eingebunden.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend. Die Berichte behandelten vor allem die Planung, die Geschäftsentwicklung und -lage der SAP einschließlich der Risikolage, das Risikomanagement, die Compliance (also die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien) sowie Geschäfte von besonderer Bedeutung für das Unternehmen. Der Vorstand ging dabei auch auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen ein und erläuterte die Abweichungen.

Gegenstand und Umfang der Berichterstattung des Vorstands wurden den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen in vollem Umfang gerecht. Darüber hinaus ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand ergänzende Informationen erteilen. Insbesondere stand der Vorstand in den Aufsichtsratssitzungen zur Erörterung und zur Beantwortung unserer Fragen zur Verfügung. Die vom Vorstand erteilten Informationen haben wir auf ihre Plausibilität hin überprüft sowie kritisch gewürdigt und hinterfragt. Ein vom Aufsichtsrat erstellter, laufend auf erforderliche Anpassungen überprüfter und zuletzt im Geschäftsjahr 2008 aktualisierter Katalog listet die Arten von Geschäften auf, zu deren Durchführung der Vorstand der Zustimmung des Aufsichtsrats bedarf. Die betreffenden Geschäfte haben wir eingehend geprüft und mit dem Vorstand diskutiert, wobei regelmäßig der Nutzen und die Auswirkungen des jeweiligen Geschäfts im Mittelpunkt standen. Der Aufsichtsrat stimmte allen ihm zur Zustimmung vorgelegten Geschäften zu.

Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde auch zwischen den Sitzungsterminen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse vom Vorstand ausführlich informiert. So führten der Vorstandssprecher (ab April 2008: die beiden Vorstandssprecher) und der Vorsitzende des Aufsichtsrats regelmäßige Gespräche, um die Strategie, die aktuelle Geschäftsentwicklung und -lage und das Risikomanagement sowie wesentliche Einzelthemen und Entscheidungen zu erörtern. Über wichtige Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der SAP waren, wurde der Vorsitzende des Aufsichtsrats unverzüglich durch den Vorstandssprecher (ab April 2008: durch die beiden Vorstandssprecher) informiert.

Der Aufsichtsrat beriet zudem wie in jedem Geschäftsjahr auf Basis eines Vorschlags des Personalausschusses über das Vergütungssystem der Vorstände.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2008 fanden vier turnusmäßige Sitzungen und zwei außerordentliche Sitzungen statt. In diesen Sitzungen wurden die Beschlüsse des Gesamtaufwichtsrats gefasst. Der Aufsichtsrat hat in seinen Sitzungen insbesondere über folgende Themen beraten und soweit erforderlich Beschluss gefasst:

Februar-Sitzung

In der Sitzung am 13. Februar 2008 diskutierten wir die Finanzergebnisse des vierten Quartals und des Gesamtjahres 2007 sowie die Geschäftsentwicklung und die Umsetzung der Unternehmensstrategie im Jahr 2007. Zudem erörterten wir die zuvor vom Vorstand näher erläuterte Strategie für das Geschäftsjahr 2008 und stimmten der vom Vorstand vorgelegten Jahresplanung 2008, insbesondere der weiteren Investitions- und Liquiditätsplanung, zu. Der Aufsichtsrat erteilte außerdem nach eingehender Erörterung seine Zustimmung zu den vom Vorstand vorgelegten maximalen Gesamtbudgets für die Vergabe virtueller Aktienoptionen im Geschäftsjahr 2008 im Rahmen des SAP Stock Option Plan (SAP SOP) 2007/Gewährung 2008 und für die Vergabe der Stock Appreciation Rights (STARs). Im Nachgang des Erwerbs aller Aktien an Business Objects S.A. durch SAP France S.A. genehmigte der Aufsichtsrat eine Kapitalerhöhung bei dieser Gesellschaft und stimmte der Zeichnung eines von ihr ausgegebenen Genussrechts durch die SAP AG zu. Der Corporate-Governance-Beauftragte und der Compliance-Beauftragte für Insiderrecht erstatteten ihren jährlichen Bericht an den Aufsichtsrat. Es wurden keine Verletzungen der jeweils geltenden Regelungen und keine besonderen Vorkommnisse festgestellt. Der Vorstand informierte uns zudem noch einmal zusammenfassend über die im Jahr 2007 getätigten Beteiligungserwerbe. Der Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss sowie der Prüfungsausschuss berichteten über die zuletzt in ihren Sitzungen behandelten Themen. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses behandelte den Entwicklungsstand und die Markteinführungsstrategie der neuen Softwarelösung für den Mittelstand, SAP Business ByDesign. Im Anschluss an den Bericht des Personalausschusses und auf dessen Empfehlung beschloss der Aufsichtsrat, den Chief Executive Officer von Business Objects S.A., John Schwarz, zum Vorstand der SAP AG für den Zeitraum vom 1. März 2008 bis zum 30. Juni 2010 zu bestellen. Schließlich wurden noch die Mitglieder des Nominierungsausschusses gewählt, dem nur Vertreter der Anteilseigner angehören.

Bilanzsitzung

In seiner Sitzung am 2. April 2008 beschäftigte sich der Aufsichtsrat vorrangig mit der Rechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2007, mit der von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG; vormals Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) durchgeführten Abschlussprüfung und mit dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des im Geschäftsjahr 2007 erzielten Bilanzgewinns. Der Prüfungsausschuss berichtete unter anderem über Art und Umfang seiner Prüfung der Abschlussunterlagen und empfahl dem Aufsichtsrat deren Billigung. An der Bilanzsitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete eingehend über seine Prüfungsergebnisse. Die Prüfungsergebnisse wurden mit dem Aufsichtsrat diskutiert, was die Beantwortung von Fragen durch den Abschlussprüfer einschloss. Der Aufsichtsrat erteilte dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwände und billigte die Abschlüsse für das Geschäftsjahr 2007. Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungs-

vorschlag des Vorstands und schlossen uns diesem Vorschlag an. Darüber hinaus verab-schiedeten wir unsere Beschlussvorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Juni 2008 und stimmten dabei insbesondere über den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2008 ab. Die Anteilseignerseite im Aufsichtsrat stimmte im Zusammenhang mit der Tagesordnung für die Hauptversammlung im Juni 2008 auf Vorschlag des Nominierungsausschusses auch über den Vorschlag zur Wahl von Bernard Liataud als Vertreter der Anteilseigner in den Aufsichtsrat der SAP AG als Nachfolger von August-Wilhelm Scheer ab, der gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden seinen Rücktritt aus dem Aufsichtsrat erklärt hatte. Weiterer Gegenstand dieser Sitzung war die Berichterstattung über den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2008. Der Auf-sichtsrat genehmigte verschiedene Rechtsgeschäfte zwischen SAP und einzelnen Mitglie-dern des Vorstands und des Aufsichtsrats. Er ermächtigte den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, künftig den Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer nach dessen Wahl durch die Hauptversammlung im Namen des Aufsichtsrats zu erteilen. Der Aufsichtsrat räumte dem Vorstand die Befugnis ein, ohne weitere Genehmigung durch den Aufsichtsrat zusätz-liches Fremdkapital bis zu einer Höhe von 250 Mio. € befristet bis zum 31. Dezember 2009 aufnehmen zu können. Der Aufsichtsrat beschloss ferner, dass die Ernennung von Vorstandssprechern der SAP AG in den Katalog der zustimmungspflichtigen Geschäfte auf-genommen wird. Auf Vorschlag des Personalausschusses haben wir zum einen der Ernen-nung von Léo Apotheker zum gleichberechtigten zweiten Vorstandssprecher zugestimmt und zum anderen Bill McDermott, Erwin Gunst und Jim Hagemann Snabe für den Zeitraum vom 1. Juli 2008 bis 30. Juni 2012 zu Vorständen der SAP AG bestellt. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stellte die Ergebnisse der im Februar 2008 bei den Aufsichtsratsmitglie-dern durchgeführten Umfrage zur Effizienz der Aufsichtsratsstätigkeit vor. Der Präsidialaus-schuss, der Personalausschuss und der Technologie- und Strategieausschuss berichteten über ihre Arbeit in den jeweils zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen. Der Bericht des Personalausschusses informierte über die Zuteilung von virtuellen Optionen nach dem Virtual Stock Option Plan 2007 an Vorstandsmitglieder und den Beschluss, dass die Vorstands-mitglieder künftig ihre variablen Bezüge vollständig in Altersversorgungsbeiträge umwandeln können. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses befasste sich mit der mit-tel- und langfristigen Planung des Produktportfolios im Kontext der Unternehmensstrategie.

Außerdem wurden Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der internen Prozesse erörtert, um noch kürzere Markteinführungszeiten und niedrigere Gesamtbetriebskosten beim Kunden zu erreichen.

Außerordentliche Sitzung im Anschluss an die Hauptversammlung

In unserer im Anschluss an die Hauptversammlung abgehaltenen außerordentlichen Sitzung am 3. Juni 2008 befassten wir uns nach dem Ausscheiden von August-Wilhelm Scheer mit dessen Nachfolge im Prüfungsausschuss und im Finanz- und Investitionsausschuss sowie der Nachbesetzung des Vorsitzenden im Finanz- und Investitionsausschuss. Darüber hinaus erweiterten wir den Technologie- und Strategieausschuss um ein weiteres Mitglied. Zusätzlich zu den bisherigen Ausschüssen wurde in dieser Sitzung ein Sonderausschuss eingerichtet. Aufgabe dieses Ausschusses ist es, die externe Rechtsberatung des SAP-Auf-sichtsrats bei der Ermittlung und Aufarbeitung des Sachverhalts betreffend den von Oracle eingeleiteten Rechtsstreit zu koordinieren und zu begleiten.

Juli-Sitzung

In der Sitzung am 31. Juli 2008 lagen die Schwerpunkte unserer Beratungen beim Geschäfts-verlauf im zweiten Quartal 2008, der Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres, der Prog-nose für die zweite Jahreshälfte und der weiteren Planung.

Der Vorstand informierte uns dabei auch über die Vertriebsfolge mit unseren Softwareprodukten und die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP. Des Weiteren informierte der Vorstand über den Stand der Integration von Business Objects und das Zusammenspiel der verschiedenen SAP- und Business-Objects-Produkte im gemeinsamen Produktportfolio. Wir diskutierten mit dem Vorstand darüber hinaus zum einen die geplante Einführung des erweiterten Serviceangebots SAP Enterprise Support und zum anderen den Entwicklungs- und Vermarktungsstand der neuen Softwarelösung SAP Business ByDesign. Der Vorstand informierte uns auch über die neue Organisationsstruktur der SAP AG als Folge der unterjährigen Veränderungen im Vorstand. Zudem stimmte der Aufsichtsrat der Ernennung von drei Corporate Officers des SAP-Konzerns zu. Außerdem informierte uns der Vorstand über den aktuellen Status der Klage von Oracle gegen die SAP AG und ihre Tochtergesellschaften SAP America und TomorrowNow sowie weitere wesentliche Rechtsstreitigkeiten. Der Finanz- und Investitionsausschuss, der Prüfungsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss und der Personalausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Der Bericht des Finanz- und Investitionsausschusses erläuterte die Zustimmung des Ausschusses zur Akquisition von Visiprise. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses informierte über den Status der Integration von Business Objects. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf das erweiterte Produktportfolio und die damit verbundenen positiven Auswirkungen für die Kunden der SAP und auf die Marktposition der SAP gelegt.

Oktober-Sitzung

Themen der Aufsichtsratssitzung am 31. Oktober 2008 waren der Geschäftsverlauf im dritten Quartal, die Prognose für das vierte Quartal 2008 sowie die Prognose für das Geschäftsjahr 2009. Der Vorstand informierte uns zuvor über die Wettbewerbssituation der SAP, die fehlende Vorhersehbarkeit des im Zuge der Insolvenz der Investmentbank Lehman Brothers veränderten Nachfrageverhaltens unserer Kunden sowie die Aktivitäten der Hauptwettbewerber.

Der Vorstand berichtete über den aktuellen Stand sowohl der Einführung des Serviceangebots SAP Enterprise Support als auch der Vermarktung der Softwarelösung SAP Business ByDesign. Zusammen mit dem Vorstand diskutierten wir intensiv die Detailpläne zur Umsetzung der neuen Organisationsstruktur der SAP AG. Entsprechend der Empfehlung des Finanz- und Investitionsausschusses erteilten wir unsere Zustimmung zur Ausarbeitung der Finanzierungsstrategie für das Geschäftsjahr 2009. Wir beschlossenen darüber hinaus eine Änderung der Satzung, die durch die Einziehung von 21 Millionen Aktien und die damit verbundene Herabsetzung des Grundkapitals auf 1.225.683.912 € erforderlich wurde.

Der Aufsichtsrat stellte außerdem fest, dass ihm auf Seiten der Anteilseigner eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder angehört, und verabschiedete die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 AktG. Zudem fand entsprechend der Kodexempfehlung in Ziffer 5.6 DCGK die turnusgemäße Überprüfung der Effizienz der Tätigkeit des Aufsichtsrats statt. Der Finanz- und Investitionsausschuss, der Prüfungsausschuss, der Personalausschuss, der Sonderausschuss und der Technologie- und Strategieausschuss erstatteten ihre Berichte aus den Ausschusssitzungen. Im Bericht des Prüfungsausschusses wurde festgehalten, dass SAP auch im Hinblick auf die Integration von Business Objects und die Finanzkrise über ein funktionsfähiges Risikomanagement verfügt. Ferner wurde darüber berichtet, dass konzernweit eine funktionierende Compliance-Organisation besteht. Der Bericht des Sonderausschusses umfasste die Darstellung der Entwicklung des Gerichtsverfahrens mit Oracle in den USA und die interne Aufarbeitung des dem Rechtsstreit zugrunde liegenden Sachverhalts. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses informierte über die Re-

lease-Planung und die künftige Entwicklung der SAP Business Suite. Zentrales Thema war die Ausweitung des Konzepts der Erweiterungspakete (Enhancement Packages) auf die Anwendungen der SAP Business Suite. Der Ausschuss sah darin einen starken Wettbewerbsvorteil.

Außerordentliche Sitzung am 26. November 2008

In der außerordentlichen Sitzung am 26. November 2008 hat der Aufsichtsrat das Vorstandsmitglied Erwin Gunst mit Wirkung zum 1. Januar 2009 zum neuen Arbeitsdirektor der SAP AG ernannt.

DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES AUFSICHTSRATS

Die Ausschüsse des Aufsichtsrats haben uns durch ihre Arbeit effektiv unterstützt. Tätig waren der Präsidialausschuss, der Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss, der Prüfungsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss, der Nominierungsausschuss sowie der am 3. Juni 2008 eingerichtete Sonderausschuss. Im Zuge der Nachwahl eines Anteilseignervertreeters in den Aufsichtsrat in der Hauptversammlung 2008 wurden auch die Ausschüsse teilweise neu besetzt.

Zu den Aufgaben des sechsköpfigen **Präsidialausschusses** gehören unter anderem die Koordination der Aufsichtsratsarbeit, die Behandlung von Themen aus dem Bereich Corporate Governance sowie die Zustimmung zur Begebung der virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2007 an Mitarbeiter im Berichtsjahr. Vorsitzender des Präsidialausschusses ist Hasso Plattner.

Der aus fünf Mitgliedern bestehende **Personalausschuss**, dem ebenfalls Hasso Plattner vorsitzt, bereitet die dem Aufsichtsrat obliegenden Personalentscheidungen vor, insbesondere im Hinblick auf das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente, wie zum Beispiel der aktienbasierten Vergütung. Er ist ferner zuständig für Abschluss, Änderung und Aufhebung der Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder.

Der vierköpfige **Finanz- und Investitionsausschuss** ist zuständig für Finanzierungsfragen sowie Akquisitionen und Minderheitsbeteiligungen. Vorsitzender des Finanz- und Investitionsausschusses war im Berichtsjahr 2008 bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat Anfang April 2008 August-Wilhelm Scheer, gefolgt von Wilhelm Haarmann.

Der **Prüfungsausschuss (Audit Committee)** ist für Fragen der Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie für Risikomanagement und Compliance zuständig. Er besteht aus vier Mitgliedern, von denen Erhard Schipporeit den Vorsitz innehat.

Der aus neun Aufsichtsratsmitgliedern zusammengesetzte **Technologie- und Strategieausschuss** überprüft regelmäßig die Unternehmensstrategie im Hinblick auf die Entwicklung und den Einsatz von Technologien und Software. Er berät den Vorstand bei technologischen und strategischen Entscheidungen sowie geplanten Investitionen in Forschung und Entwicklung. Außerdem beobachtet er die Umsetzung der Unternehmensstrategie hinsichtlich der technologischen Ausrichtung und des Produktportfolios. Der Ausschuss verfolgt alle wichtigen Trends im Markt, die für die Produkte und Dienstleistungen von SAP relevant sind, und bewertet die Technologien, die benötigt werden, um die führende Position der SAP zu behaupten und auszubauen. Der Ausschuss steht unter dem Vorsitz von Hasso Plattner.

Der daneben bestehende **Vermittlungsausschuss** ist gesetzlich vorgeschrieben, aber nur dann für die Erarbeitung von Personalvorschlägen zuständig, wenn die für die Bestellung

oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern nötige Zweidrittelmehrheit im Aufsichtsrat nicht erreicht wird. Sein Zusammentreten war bei der SAP bisher nie erforderlich.

Der **Nominierungsausschuss**, dessen Bildung auf einer Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex beruht und der sich ausschließlich aus Vertretern der Anteilseignerseite zusammensetzt, hat die Aufgabe, Anforderungsprofile für Aufsichtsräte der SAP zu erstellen und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Dem Nominierungsausschuss gehören drei Mitglieder an, von denen Hasso Plattner den Vorsitz innehat.

Der am 3. Juni 2008 neu eingerichtete dreiköpfige **Sonderausschuss** hat die Aufgabe, die externe Rechtsberatung des SAP-Aufsichtsrats bei der Ermittlung und Aufarbeitung des Sachverhalts betreffend den von Oracle eingeleiteten Rechtsstreit zu koordinieren und zu begleiten. Der Ausschuss steht ebenfalls unter dem Vorsitz von Hasso Plattner.

Weitere Informationen zu den Ausschüssen des Aufsichtsrats, insbesondere zu den Ausschussmitgliedern, stehen auf der Internetseite der SAP zur Verfügung: www.sap.com/germany/about/governance/supervisory/index.epx.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2008 vor allem mit folgenden Themen:

- Der **Präsidialausschuss**, der im Geschäftsjahr 2008 einmal tagte, entschied über die Zustimmung zur Begebung von virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2007 und des STAR-Programms an Mitarbeiter und zur Verwendung eigener Aktien der SAP für die Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten aus Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen, die Mitarbeitern im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden.
- Der **Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu sechs Sitzungen zusammen. Gegenstand der Sitzungen waren unter anderem die Anpassung der Vorstandsvergütung, die Zuteilung von Aktienoptionen an Vorstände und die Nachfolgeplanung. Ferner wurde die Geschäftsordnung des Ausschusses an die neue Empfehlung der Ziffer 4.2.2 Absatz 1 DCGK angepasst, wonach das Gesamtgremium des Aufsichtsrats auf Vorschlag des Personalausschusses das Vergütungssystem für den Vorstand erörtern und regelmäßig überprüfen soll. Außerdem behandelte der Ausschuss die Zustimmung zur Ernennung von Léo Apotheker zum gleichberechtigten zweiten Vorstandssprecher neben Henning Kagermann sowie die Bestellungen der neuen Vorstandsmitglieder John Schwarz, Bill McDermott, Jim Hagemann Snabe und Erwin Gunst. Er befasste sich auch mit dem Ausscheiden der Vorstände Peter Zencke zum 31. Dezember 2008 und Claus Heinrich zum 31. Mai 2009.
- Der **Finanz- und Investitionsausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2008 viermal. Im Rahmen dieser Sitzungen wurden seine Mitglieder vom Vorstand detailliert über Themen informiert, bei denen eine Zustimmungs- oder Informationspflicht des Ausschusses besteht oder eine Empfehlung des Ausschusses an den Aufsichtsrat ausgesprochen wird. In der Februarsitzung wurde ihm ein Überblick über die bei der SAP üblichen Unternehmensbewertungsverfahren vermittelt. Ebenfalls in dieser Sitzung nahm der Ausschuss einen Statusbericht des Vorstands zur Akquisition von Business Objects entgegen; darüber hinaus wurde er über die im vergangenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen und Beteiligungstransaktionen informiert. Der Ausschuss hat die Akquisition von Visiprise in seiner Sitzung im Juni 2008 diskutiert und ihr zugestimmt. Im September 2008 hat der Ausschuss den alljährlichen Bericht des Vorstands zum Stand der Venture-Capital-Beteiligungen der SAP entgegen-

genommen und sich über die weitere Strategie hinsichtlich derartiger Beteiligungen informiert. Weitere Themen im Zusammenhang mit Finanzierungsfragen sowie Beteiligungstransaktionen wurden dem Ausschuss in den einzelnen Sitzungen vorgestellt und mündeten in Empfehlungen des Ausschusses an den Aufsichtsrat. In seiner Dezember-Sitzung hat der Ausschuss seine Tätigkeit evaluiert sowie eine Geschäftsordnung verabschiedet.

- Der **Prüfungsausschuss** kam im Berichtsjahr zu fünf Präsenzsitzungen und zu vier telefonisch abgehaltenen Sitzungen zusammen. Er befasste sich insbesondere mit dem Jahresabschluss und den Konzernabschlüssen sowie dem Lagebericht, dem Konzernlagebericht und dem Jahresbericht Form 20-F für das Geschäftsjahr 2007, dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns, der Weiterentwicklung des Risikomanagements im SAP-Konzern, der Prüfung des internen Kontrollsystems gemäß Section 404 des Sarbanes-Oxley Act sowie mit der Compliance im SAP-Konzern und insoweit speziell mit dem Bericht der Leiterin der globalen Compliance-Organisation. Außerdem bereitete er den Vorschlag des Aufsichtsrats zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2008 an die Hauptversammlung vor und legte gemeinsam mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte fest. Er verhandelte mit dem Abschlussprüfer die Höhe der Prüfungsgebühren sowie deren Verteilung auf die zu prüfenden SAP-Gesellschaften. Der Prüfungsausschuss befasste sich kontinuierlich mit der Geschäftsentwicklung. Er diskutierte mit dem Vorstand die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007, die Quartalsergebnisse 2008 (ab dem dritten Quartal 2008 gemäß einer neuen Empfehlung des DCGK auch die Quartalsberichte) sowie die Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung 2007 und der quartalsweisen prüferischen Durchsicht der Softwareerlöse durch den Abschlussprüfer. Der Abschlussprüfer nahm an allen Präsenzsitzungen des Prüfungsausschusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungstätigkeit sowie die quartalsweise prüferische Durchsicht der Softwareerlöse. Neben den Diskussionen in den Präsenzsitzungen informierte der Vorstand den Ausschuss jeweils vor der Bekanntgabe der vorläufigen Quartalszahlen in Telefonkonferenzen über den Stand der Quartalsabschlusserstellung und -prüfung und die vorläufigen Quartalsergebnisse. Ab dem dritten Quartal 2008 wurde gemäß einer neuen Empfehlung des DCGK auch der jeweilige Quartalsbericht dem Ausschuss übersandt und in einer weiteren Telefonkonferenz zwischen Vorstand und Ausschuss vor Veröffentlichung diskutiert.
- Der **Technologie- und Strategieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2008 in vier Sitzungen. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten Entwicklungen der Softwarebranche der nächsten Jahre und die grundlegende Strategie der SAP bezüglich ihres Produkt- und Lösungsportfolios. Dabei wurden speziell die Lösung SAP Business ByDesign und das Produktportfolio SAP BusinessObjects erörtert, insbesondere hinsichtlich der Positionierung am Markt und der Markteinführungsstrategie. Zudem wurde die mittel- und langfristige Planung des Produktportfolios im Kontext der Unternehmensstrategie betrachtet. Außerdem behandelte der Ausschuss die Release-Planung und die künftige Entwicklung der SAP Business Suite.
- Der **Nominierungsausschuss** tagte einmal im Berichtsjahr. In seiner Sitzung im April 2008 befasste sich der Ausschuss mit der Nachfolge des ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieds August-Wilhelm Scheer. Der Ausschuss unterbreitete dem Aufsichtsrat den Vorschlag, Bernard Liataud der Hauptversammlung am 3. Juni 2008 für die Wahl zum Mitglied des Aufsichtsrats der SAP AG vorzuschlagen.
- Der **Sonderausschuss** tagte viermal im Geschäftsjahr 2008 und befasste sich eingehend mit dem jeweiligen Verfahrensstand der Klage von Oracle gegen die SAP AG und ihre Tochtergesellschaften SAP America und TomorrowNow.

Dank der kontinuierlichen Berichterstattung der Ausschüsse an den Gesamtaufsichtsrat verfügten wir über eine breite und umfassende Informationsbasis auf allen den Ausschüssen zugewiesenen Gebieten und konnten uns intensiv mit den betreffenden Themen auseinandersetzen.

Corporate Governance

Der Corporate-Governance-Beauftragte der SAP überwachte die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK, deren Befolgung die SAP AG erklärt hat, und berichtete dem Aufsichtsrat hierüber umfassend. Interessenkonflikte im Sinne der Ziffer 5.5.2 DCGK auf Seiten der Mitglieder des Aufsichtsrats sind nicht aufgetreten.

Dem Abschluss von Verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern, der der Zustimmung des Aufsichtsrats bedarf, wurde die erforderliche Zustimmung erteilt. Ein Aufsichtsratsmitglied hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Über die Umsetzung des DCGK im Einzelnen berichten Vorstand und Aufsichtsrat ausführlich in ihrem Corporate-Governance-Bericht gemäß Ziffer 3.10 DCGK (abgedruckt in diesem Geschäftsbericht).

Klagen von Aktionären gegen Beschlüsse der Hauptversammlung 2006

Aktionäre hatten gegen einzelne Beschlüsse der ordentlichen Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 Beschlussmängelklagen erhoben. Angegriffen wurden neben der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln die Entlastungsbeschlüsse, die Änderung der Aufsichtsratsvergütung, die Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie die Ermächtigung zum Einsatz von Eigenkapitalderivaten beim Aktienrüberwerb. Die Beschlussmängelklagen wurden im Berufungsverfahren durch Urteil des Oberlandesgerichts Karlsruhe vom 9. April 2008 rechtskräftig abgewiesen.

Jahres- und Konzernrechnungslegung für das Geschäftsjahr 2008

Wie in den Vorjahren wurden auch die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2008 durch die KPMG geprüft. Die Hauptversammlung hatte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft am 3. Juni 2008 zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Bevor der Aufsichtsrat der Hauptversammlung die KPMG als Abschlussprüfer vorschlug, hatte die KPMG gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Prüfungsausschuss bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen könnten. Der Aufsichtsrat hat mit der KPMG vereinbart, dass diese ihn informiert bzw. im Prüfungsbericht vermerkt, wenn bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum DCGK ergeben. Der Prüfungsausschuss hat gemeinsam mit der KPMG Prüfungsschwerpunkte für die Abschlussprüfung festgelegt.

Die KPMG hat den nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss und Lagebericht der SAP AG, den gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellten Konzernabschluss, den zu diesem Konzernabschluss erstellten Konzernlagebericht sowie den freiwillig zusätzlich nach den US-amerikanischen Bilanzierungsvorschriften US-GAAP erstellten Konzernabschluss geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Damit hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass nach seiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse der Jahresabschluss und die Konzernabschlüsse unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG und des SAP-Konzerns vermitteln.

Alle Mitglieder des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats erhielten rechtzeitig die genannten Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte der KPMG sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns.

Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat haben die Abschlussunterlagen nach ihrer Erläuterung durch den Vorstand unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte der KPMG geprüft. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung des Prüfungsausschusses am 25. März 2009 und an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 26. März 2009 teil und berichtete jeweils ausführlich über die Prüfung und die Prüfungsergebnisse. Bei der mit dem Abschlussprüfer geführten Diskussion wurde dieser sowohl vom Prüfungsausschuss als auch vom Aufsichtsrat eingehend zu den Prüfungsergebnissen und zu Art und Umfang der Prüfungstätigkeit befragt. Ferner berichtete der Prüfungsausschuss dem Aufsichtsrat über seine Prüfung der Abschlüsse, seine Diskussionen mit dem Abschlussprüfer und seine Überwachung des internen Kontrollsystems. Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat konnten sich davon überzeugen, dass die Prüfung durch die KPMG ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Sie gelangten insbesondere zu der Überzeugung, dass die Prüfungsberichte – wie auch die Prüfung selbst – den gesetzlichen Anforderungen entsprechen.

Der Aufsichtsrat hat daraufhin dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung erteilt und, da auch nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände zu erheben waren, den Jahresabschluss, die Konzernabschlüsse sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht der SAP AG gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Der Aufsichtsrat stimmt in seiner Einschätzung der Lage von Gesellschaft und Konzern mit der vom Vorstand im Lagebericht und im Konzernlagebericht zum Ausdruck gebrachten Einschätzung überein. Den vom Vorstand zuvor erläuterten Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat insbesondere unter den Gesichtspunkten der Stringenz der Ausschüttungspolitik, der Auswirkungen auf Liquidität, Kreditwürdigkeit und künftigen Finanzierungsbedarf der SAP AG sowie unter Berücksichtigung der Aktionärsinteressen geprüft – was eine Erörterung mit dem Abschlussprüfer einschloss – und sich danach dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen.

Veränderungen in Aufsichtsrat und Vorstand

Das Aufsichtsratsmitglied August-Wilhelm Scheer hat sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung zum 3. April 2008 niedergelegt. Als Nachfolger von August-Wilhelm Scheer wählte die Hauptversammlung am 3. Juni 2008 auf Vorschlag des Aufsichtsrats Bernard Liautaud, den Gründer von Business Objects S.A. Helga Classen ist zum Ende des Berichtsjahres in die Altersteilzeit gewechselt und daher als von den Mitarbeitern gewähltes Mitglied des Aufsichtsrats aus dem Gremium ausgeschieden. Der Aufsichtsrat dankt Helga Classen für ihre 15-jährige Mitarbeit im Aufsichtsrat. Nachfolgerin von Helga Classen ist Christiane Kuntz-Mayr.

Im Zuge der Übernahme von Business Objects S.A. wurde deren Chief Executive Officer, John Schwarz, ab 1. März 2008 zum Vorstandsmitglied der SAP AG bestellt. Mit Wirkung vom 2. April 2008 wurde Léo Apotheker, bisher stellvertretender Vorstandssprecher der SAP AG, zum gleichberechtigten zweiten Vorstandssprecher neben Henning Kagermann ernannt. Darüber hinaus wurden mit Wirkung zum 1. Juli 2008 drei neue Vorstandsmitglieder berufen. Als Vorstandsmitglied ist Bill McDermott für alle Vertriebsregionen weltweit verantwortlich. Jim Hagemann Snabe verantwortet die Entwicklung der SAP-Produkte für Großunternehmen und den Mittelstand sowie der Technologieplattform. Erwin Gunst bekleidet die neu geschaffene Position des Chief Operating Officer (COO). Die Verantwortungsbereiche aller übrigen Vorstände blieben daneben zunächst unverändert. Seit 1. Januar 2009 ist Erwin Gunst als Nachfolger von Claus Heinrich zusätzlich Arbeitsdirektor

der SAP AG und verantwortet seitdem auch die Bereiche Personal, IT und die Entwicklungszentren. Peter Zencke, der dem Unternehmen seit 1984 angehörte, schied nach Ablauf seiner regulären Amtszeit zum 31. Dezember 2008 aus der SAP aus und beendete damit seine 16-jährige Vorstandstätigkeit. Claus Heinrich wird die SAP nach 13 Jahren im Vorstand und insgesamt 21 Jahren Unternehmenszugehörigkeit einvernehmlich zum 31. Mai 2009 verlassen. Ebenfalls zum 31. Mai 2009 wird auch der langjährige Vorstandssprecher Henning Kagermann seine Vorstandstätigkeit mit Ablauf seiner regulären Amtszeit beenden. Bis zu ihrem Ausscheiden werden Henning Kagermann und Claus Heinrich die Übergangsphase begleiten. Der Aufsichtsrat dankt in besonderem Maße Henning Kagermann, aber auch Claus Heinrich und Peter Zencke für ihre herausragende Arbeit und ihren hohen persönlichen Einsatz für unsere Gesellschaft.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Unternehmensleitungen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2008. Außerdem danken wir unseren Kunden und Partnern, die ebenfalls wesentlich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen haben.



Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner
für den Aufsichtsrat

Der Vergütungsbericht der SAP erläutert die Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Darüber hinaus werden Angaben zu den von Vorstandsmitgliedern gehaltenen aktienbasierten Vergütungsinstrumenten sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat und zu den gemäß Wertpapierhandelsgesetz offenzulegenden Transaktionen mit Aktien der SAP gemacht.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Vergütungsstruktur

Die Gesamtstruktur der Vorstandsvergütung wurde bis einschließlich 2008 vom Personalausschuss des Aufsichtsrats der SAP AG festgelegt, dem derzeit der Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner und die Herren Panagiotis Bissiritsas, Wilhelm Haarmann, Gerhard Maier und Joachim Milberg angehören. In Zukunft obliegt diese Aufgabe in Anpassung an die Neuregelung des Deutschen Corporate Governance Kodex dem Gesamtaufsichtsrat.

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands orientiert sich an der Größe und der globalen Ausrichtung des Unternehmens sowie an seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage. Darüber hinaus ist sie so bemessen, dass sie international wettbewerbsfähig ist und somit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Umfeld bietet.

Die Gesamtvergütung des Vorstands ist leistungsorientiert. Sie setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einer erfolgsunabhängigen Vergütung (Gehalt), einer erfolgsbezogenen Vergütung (Tantieme) und einer Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (aktienbasierte Vergütung).

Für die erfolgsunabhängige Vergütung und die Zieltantieme wird ein sogenanntes Jahreszielgehalt festgelegt. Das Jahreszielgehalt wird jährlich überprüft. Grundlage dieser Überprüfung bilden die wirtschaftliche Entwicklung der SAP sowie die Vorstandsbezüge vergleichbarer internationaler Unternehmen. Der Zielwert für die erfolgsbezogene Vergütung wird vom Personalausschuss festgelegt und basiert auf den Budgetvorgaben der SAP für das jeweilige Geschäftsjahr. Die Zahl der im Geschäftsjahr 2008 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienorientierte Vergütung ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen legte der Personalausschuss in seiner Sitzung vom 3. März 2008 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen fest.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Geschäftsjahres 2008 gelten folgende Kriterien:

- Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der Tantieme ist für das Geschäftsjahr 2008 vom Erreichen der Gesamtunternehmensziele der SAP-Gruppe „Betriebsergebnis (Non-GAAP)“, vom Umsatzwachstum der währungsbereinigten Software und softwarebezogenen Services sowie von der operativen Marge (Non-GAAP) abhängig.

1) Dieser Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts und bildet zugleich einen Teil des Corporate-Governance-Berichts.

- Die Tantiemehöhe wurde in der Sitzung des Personalausschusses des Aufsichtsrats vom 11. Februar 2009 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Mai 2009.
- Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung erfolgt durch Ausgabe von virtuellen Aktienoptionen nach den Bedingungen des SAP SOP 2007. Detaillierte Angaben zu Struktur und Ausgestaltung des SAP SOP 2007 finden sich unter Textziffer (27) des Konzernanhangs.

Vergütungshöhe

Für das Geschäftsjahr 2008 ergab sich für die einzelnen Mitglieder des Vorstands folgende Vergütung:

Tsd. €	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgs- bezogene Vergütung	Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Gesamt
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾	Tantieme	Aktienbasierte Vergütung (SAP SOP 2007) ²⁾	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	750,0	15,7	2.606,1	948,4	4.320,2
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	687,5	334,5	2.388,9	632,3	4.043,2
Dr. Werner Brandt	455,0	23,5	1.581,0	577,3	2.636,8
Erwin Gunst ³⁾	227,5	18,1	790,5	-	1.036,1
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	455,0	19,8	1.581,0	577,3	2.633,1
Bill McDermott ³⁾	395,2	142,4	631,3	-	1.168,9
Gerhard Oswald	455,0	627,9	1.581,0	577,3	3.241,2
John Schwarz ⁴⁾	424,9	14,3	1.295,2	577,3	2.311,7
Jim Hagemann Snabe ³⁾	227,5	22,3	790,5	-	1.040,3
Dr. Peter Zencke	455,0	143,5	1.581,0	577,3	2.756,8
Summe	4.532,6	1.362,0	14.826,5	4.467,2	25.188,3

1) Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung bei ausländischem Dienstsitz, Vergütung aus konzerninternen Aufsichtsratsmandaten, Urlaubsabgeltung, Erstattung von Rechtsberatungskosten

2) Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

3) Vorstandsmitglied ab 1.7.2008, angegeben ist die Vergütung seit diesem Zeitpunkt

4) Vorstandsmitglied ab 1.3.2008, angegeben ist die Vergütung seit diesem Zeitpunkt

Die Gesamtvergütung, die die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2008 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres Vorstandsmandats erhielten, betrug 8.741,3 Tsd. €. Sie resultiert weit überwiegend aus den Vergütungen, die unterjährig in den Vorstand berufene Vorstandsmitglieder als Arbeitnehmer der SAP für den Zeitraum vor ihrer Vorstandsbestellung erhalten haben. Sie enthält aktienbasierte Vergütungsbestandteile aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2007.

Die in der obigen Tabelle für die regelmäßige aktienbasierte Vergütung angegebenen Werte resultieren aus den folgenden im Geschäftsjahr 2008 erfolgten Zuteilungen von virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2007.

In der nachfolgenden Tabelle ist die Gesamtvergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2007 inklusive der zugeteilten Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2007 dargestellt.

Tsd. €	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgs- bezogene Vergütung	Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Gesamt
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾	Tantieme	Aktienbasierte Vergütung (SAP SOP 2007) ²⁾	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	728,5	16,0	4.219,7	949,1	5.913,3
Shai Agassi (Mitglied bis 31.3.2007) ⁴⁾	161,3	3,1	446,8 ³⁾	-	611,2
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	485,6	59,0	2.813,1	632,7	3.990,4
Dr. Werner Brandt	443,4	41,3	2.568,5	577,7	3.630,9
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	443,4	20,2	2.568,5	577,7	3.609,8
Gerhard Oswald	443,4	14,8	2.568,5	577,7	3.604,4
Dr. Peter Zencke	443,4	28,0	2.568,5	577,7	3.617,6
Summe	3.149,0	182,4	17.753,6	3.892,6	24.977,6

1) Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung bei ausländischem Dienstsitz, Vergütung aus konzerninternen Aufsichtsratsmandaten

2) Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

3) Die Berechnung der anteiligen Tantieme für die Monate Januar bis März 2007 erfolgt auf Basis der Ist-Tantieme von 2006.

4) Shai Agassis Tätigkeit als Vorstand (Organtätigkeit) wurde zum 31. März 2007 beendet, sein Beschäftigungsvertrag mit SAP endete am 30. April 2007.

Aktienbasierte Vergütung im Rahmen des SAP SOP 2007

Zuteilung im Geschäftsjahr 2008

	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungs- komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Marktwert je Recht zum 31.12.2008	Gesamtwert zum 31.12.2008
		€	Tsd. €	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	133.396	7,11	948,4	4,67	623,0
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	88.933	7,11	632,3	4,67	415,3
Dr. Werner Brandt	81.200	7,11	577,3	4,67	379,2
Erwin Gunst ¹⁾	-	-	-	-	-
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	81.200	7,11	577,3	4,67	379,2
Bill McDermott ¹⁾	-	-	-	-	-
Gerhard Oswald	81.200	7,11	577,3	4,67	379,2
John Schwarz ²⁾	81.200	7,11	577,3	4,67	379,2
Jim Hagemann Snabe ¹⁾	-	-	-	-	-
Dr. Peter Zencke	81.200	7,11	577,3	4,67	379,2
Summe	628.329		4.467,2		2.934,3

1) Vorstandsmitglied ab 1.7.2008, es erfolgten keine Zuteilungen seit diesem Zeitpunkt

2) Vorstandsmitglied ab 1.3.2008, angegeben sind Zuteilungen seit diesem Zeitpunkt

Zuteilung im Geschäftsjahr 2007

	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungs- komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Marktwert je Recht zum 31.12.2007	Gesamtwert zum 31.12.2007
		€	Tsd. €	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	118.637	8,00	949,1	8,53	1.012,0
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	79.093	8,00	632,7	8,53	674,7
Dr. Werner Brandt	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Gerhard Oswald	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Dr. Peter Zencke	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Summe	486.594		3.892,6		4.150,7

ZUSAGEN AN DEN VORSTAND FÜR DEN FALL DER TÄTIGKEITSBEENDIGUNG

Altersversorgung

Vorstandsmitglieder erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht und ihre Tätigkeit als Vorstandsmitglied beendet haben (Altersrente) oder bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vor Erreichen des normalen Pensionierungsalters (Invalidenrente). Außerdem wird bei Tod des ehemaligen Vorstandsmitglieds eine Witwenrente gezahlt. Die Invalidenrente beträgt 100 % der erreichten Altersrente und wird maximal bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres gezahlt. Die Witwenrente beträgt 60 % der gezahlten Rente oder der Anwartschaft auf Invalidenrente zum Zeitpunkt des Todes. Auf die zugesagten Leistungen besteht ein Rechtsanspruch gegen die Gesellschaft.

Die Höhe der Leistungen ist für die aktiven Vorstandsmitglieder individuell zugesagt worden. Bei vorzeitiger Beendigung des Dienstverhältnisses wird der Rentenanspruch anteilig im Verhältnis der erreichten Betriebszugehörigkeit (Diensteintritt bis Dienstaustritt) zur maximal möglichen Betriebszugehörigkeit ermittelt.

Zum 1. Januar 2000 führte die SAP AG ein beitragsorientiertes Versorgungssystem ein. Dabei wurde für den Vorstand die bis dahin bestehende leistungsorientierte Altersversorgung abgelöst. Die bis zum 31. Dezember 1999 erworbenen Leistungsansprüche bleiben erhalten. Damit ergeben sich die Leistungen zum einen aus der bis zum 31. Dezember 1999 auf Basis der bisherigen leistungsorientierten Zusage ermittelten erworbenen Anwartschaft sowie zum anderen aus einem gehaltsabhängigen Versorgungsbeitrag für die Zeit ab dem 1. Januar 2000. Dieser Versorgungsbeitrag beträgt 4 % der anrechenbaren Bezüge bis zur anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze zuzüglich 14 % der anrechenbaren Bezüge oberhalb der anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze. Als anrechenbare Bezüge gelten 90 % des Jahreszielgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Für das Vorstandsmitglied Léo Apotheker wurde eine abweichende Vereinbarung getroffen. Der Versorgungsbeitrag für Léo Apotheker, dem nur Altersrentenleistungen zugesagt sind, berücksichtigt dessen Mitgliedschaft in der französischen Sozialversicherung. Für das Vorstandsmitglied Henning Kagermann wird aufgrund seiner fortgesetzten Vorstandstätigkeit

über das 60. Lebensjahr hinaus die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere jährliche Finanzierungsbeiträge erhöht.

Für das Vorstandsmitglied Bill McDermott besteht eine Anwartschaft im Pensionsplan der SAP America, Inc. Der Pensionsplan der SAP America, Inc. ist ein „cash balance plan“ und sieht im Falle der Pensionierung eine monatliche Rentenzahlung oder wahlweise eine Kapitalzahlung vor. Der Pensionsplan stellt die Leistung nach Vollendung des 65. Lebensjahres zur Verfügung. Unter bestimmten Voraussetzungen sieht der Pensionsplan auch vorgezogene Leistungen bzw. Leistungen im Falle der Invalidität vor.

Des Weiteren zahlte die SAP im Geschäftsjahr 2008 für die folgenden Vorstandsmitglieder Versorgungsbeiträge an externe Dritte (gemäß IAS 19):

Tsd. €	Im Geschäftsjahr 2008
Bill McDermott	474,5
Jim Hagemann Snabe	92,1

Das Vorstandsmitglied John Schwarz hat im Geschäftsjahr 2008 keine Altersversorgungsleistungen bezogen.

Die folgende Übersicht zeigt die Veränderung der dynamischen Pensionsverpflichtung („Projected Benefit Obligation“, PBO) insgesamt sowie der Rückstellungen für die gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehenden Pensionsverpflichtungen insgesamt.

Tsd. €	Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstands-sprecher)	Léo Apotheker (Vorstands-sprecher)	Shai Agassi	Dr. Werner Brandt	Erwin Gunst ¹⁾	Prof. Dr. Claus E. Heinrich	Bill McDermott	Gerhard Oswald	Dr. Peter Zencke	Summe
PBO per 1.1.2007	5.334,7	445,4	356,8	593,3	-	3.015,3	-	3.284,3	3.875,9	16.905,7
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2007	4.582,5	603,4	246,4	408,2	-	1.763,4	-	2.015,1	2.947,0	12.566,0
Rückstellung per 1.1.2007	752,2	-158,0	110,4	185,1	-	1.251,9	-	1.269,2	928,9	4.339,7
Veränderung PBO im Jahr 2007	530,5	-22,9	-320,9	20,4	-	-284,4	-	-269,5	-228,4	-575,2
Veränderung Plan Assets im Jahr 2007	645,5	27,0	-199,0	102,5	-	265,3	-	301,3	407,9	1.550,5
PBO per 31.12.2007	5.865,2	422,5	35,9	613,7	280,3	2.730,9	588,4	3.014,8	3.647,5	17.199,2
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2007	5.228,0	630,4	47,4	510,7	272,9	2.028,7	45,0	2.316,4	3.354,9	14.434,4
Rückstellung per 31.12.2007	637,2	-207,9	-11,5	103,0	7,4	702,2	543,4	698,4	292,6	2.764,8
Veränderung PBO im Jahr 2008	-277,2	17,3	-	88,1	108,9	81,0	366,6	84,3	-36,8	432,2
Veränderung Plan Assets im Jahr 2008	277,2	28,4	-	113,3	-224,8	282,6	-11,7	320,2	431,8	1.217,0
PBO per 31.12.2008	5.588,0	439,8	-	701,8	389,2	2.811,9	955,0	3.099,1	3.610,7	17.595,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2008	5.505,2	658,8	-	624,0	48,1	2.311,3	33,3	2.636,6	3.786,7	15.604,0
Rückstellung per 31.12.2008	82,8	-219,0	-	77,8	341,1	500,6	921,7	462,5	-176,0	1.991,5

1) Bei der Bestellung von Erwin Gunst zum Vorstand wurde die Anwartschaft aus dem Pensionsplan der SAP Schweiz aufgrund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses in der Schweiz auf ein „Freizügigkeitskonto“ übertragen.

Die folgende Übersicht zeigt den jährlichen Rentenanspruch, den die Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2008 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen erhalten würden.

Tsd. €	Stand per 31.12.2008	Stand per 31.12.2007	Stand per 31.12.2006
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	334,9 ¹⁾	322,7 ¹⁾	289,8
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	45,5	45,5	45,5
Dr. Werner Brandt	48,0	41,0	34,4
Erwin Gunst	32,8	-	-
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	186,1	175,2	165,5
Bill McDermott	121,8	-	-
Gerhard Oswald	201,2	192,8	184,6
Dr. Peter Zencke	226,5	216,9	207,2

1) Aufgrund der Vertragsverlängerung über das 60. Lebensjahr hinaus stellt dieser Wert den Rentenanspruch dar, den Henning Kagermann auf Basis der bis zum 31. Dezember 2008 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 31. Mai 2009 erhalten würde.

Für diese Ansprüche besteht eine sofortige vertragliche Unverfallbarkeit. Die tatsächlichen Renten mit 60 Jahren werden bei Fortdauer der Vorstandstätigkeit insbesondere durch künftige Finanzierungsbeiträge höher ausfallen als in der Übersicht dargestellt.

An ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2008 Pensionszahlungen in Höhe von 763 Tsd. € (2007: 743 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 11.367 Tsd. € (2007: 11.587 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 12.646 Tsd. € (2007: 11.811 Tsd. €) zurückgreifen.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen. Die Entschädigung wird auf etwaige Leistungen der Gesellschaft aus der Altersversorgung angerechnet.

Beendigung der Bestellung und des Arbeitsvertrags

Das Vorstandsmitglied Peter Zencke beendet seine Vorstandstätigkeit regulär zum 31. Dezember 2008 aufgrund des Auslaufens seiner Bestellung zum Vorstand und damit einhergehend des Fristablaufs seines Anstellungsvertrags. Nach seinem Ausscheiden erhält Peter Zencke vereinbarungsgemäß für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen.

Vorzeitige Beendigung des Arbeitsvertrags

Die seit dem 1. Januar 2006 für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP AG im Fall der vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrags eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessen abgezinsten Zielgehalts für die gesamte Restlaufzeit des Vertrags zahlt. Der Abfindungsanspruch besteht nicht, sofern das Vorstandsmitglied das Ausscheiden aus den Diensten der SAP zu vertreten hat.

Bei Erlöschen bzw. Entfallen des Amtes des Vorstandsmitglieds als Vorstand aufgrund oder infolge einer Umwandlungs- und/oder Umstrukturierungsmaßnahme oder im Fall eines „Change of Control“ haben die SAP AG und jedes Vorstandsmitglied innerhalb einer Frist von acht Wochen nach Eintreten des Ereignisses das Recht zur Kündigung des Anstellungsvertrags mit einer Frist von sechs Monaten. Ein „Change of Control“ liegt vor bei Entstehen einer Übernahmeverpflichtung nach dem Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜG) gegenüber den Aktionären der SAP AG, bei einer Verschmelzung der SAP AG mit einem anderen Unternehmen, bei der die SAP AG der untergehende Rechtsträger ist, oder bei Abschluss eines Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrags mit der SAP AG als abhängigem Unternehmen. Ein weiterer Grund für die vorzeitige Beendigung des Vertrags ist der Widerruf der Bestellung des Vorstandsmitglieds als Vorstand der SAP AG im Zusammenhang mit einem „Change of Control“.

Für Prof. Dr. Claus Heinrich wurden im Rahmen der Auflösung seines Vertrags mit der SAP zum 31. Mai 2009 entsprechend den oben angeführten Vereinbarungen Zahlungen für die vorzeitige Beendigung des Vertrags in Höhe von insgesamt 4.120,6 Tsd. € vereinbart. Der für das Geschäftsjahr 2009 anfallende anteilige Tantiemeanspruch wird durch eine Zahlung in Höhe von 658,8 Tsd. € abgegolten. Die Vereinbarung zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot wurde aufgehoben.

Vom Vorstand gehaltene Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung

Die Mitglieder des Vorstands halten virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2007, Wertsteigerungsrechte aus dem Incentive Plan 2010, Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 sowie Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000, die ihnen in den Vorjahren zugeteilt wurden. Detaillierte Angaben zu Struktur und Bedingungen dieser Pläne finden sich unter Textziffer (27) des Konzernanhangs.

SAP SOP 2007

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2007 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2008 hielten, unabhängig davon, ob die entsprechenden Zuteilungen vor oder während der Mitgliedschaft im Vorstand erfolgten.

Der Ausübungspreis für eine Option entspricht 110 % des Basispreises. Basispreis ist der Durchschnittswert der SAP-Aktie im Xetra-Handel an den ersten 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das jeweilige abgelaufene Geschäftsjahr. Der Aufschlag von 10 % auf den Basispreis dient dazu, dass die Optionen nur dann ausgeübt werden, wenn der Kurs der SAP-Aktie um mindestens 10 % gegenüber dem Basispreis gestiegen ist. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und können erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. Alle gehaltenen Optionen waren daher am 31. Dezember 2008 noch nicht ausübbar.

Aktioptionen aus dem SAP SOP 2007

	Zuteilungs- jahr	Bestand am 31.12.2008	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2008	Rückstellung zum 31.12.2008
		Anzahl Optionen	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	2007	118.637	8,00	3,50	363,3
	2008	133.396	7,11	4,67	259,6
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2007	79.093	8,00	3,50	242,2
	2008	88.933	7,11	4,67	173,0
Dr. Werner Brandt	2007	72.216	8,00	3,50	221,2
	2008	81.200	7,11	4,67	158,0
Erwin Gunst ¹⁾	2007	56.258	8,00	3,50	172,3
	2008	70.284	7,11	4,67	136,8
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	2007	72.216	8,00	3,50	221,2
	2008	81.200	7,11	4,67	158,0
Bill McDermott ¹⁾	2007	62.508	8,00	3,50	191,4
	2008	70.284	7,11	4,67	136,8
Gerhard Oswald	2007	72.216	8,00	3,50	221,2
	2008	81.200	7,11	4,67	158,0
John Schwarz ²⁾	2007	-	-	-	-
	2008	81.200	7,11	4,67	158,0
Jim Hagemann Snabe ¹⁾	2007	37.505	8,00	3,50	114,9
	2008	56.228	7,11	4,67	109,4
Dr. Peter Zencke	2007	72.216	8,00	3,50	221,2
	2008	81.200	7,11	4,67	158,0
Summe		1.467.990			3.574,5

1) Vorstandsmitglied ab 1.7.2008, die genannten Bestände wurden vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

2) Vorstandsmitglied ab 1.3.2008

Incentive Plan 2010

Die im Geschäftsjahr 2006 einmalig zusätzlich gewährte aktienbasierte Vergütung besteht aus Wertsteigerungsrechten im Rahmen des aktienbasierten Vergütungsprogramms „Incentive Plan 2010“. Dieser Plan soll mit einem einmaligen Anreiz über bis zu fünf Jahre über das bereits bestehende Niveau hinaus zu Innovationen anregen und sicherstellen, dass der Vorstand sein Handeln an einem langfristig ausgerichteten Ziel orientiert. Der Incentive Plan 2010 ist ein aktienkursorientiertes Vergütungsprogramm, das eine deutliche Steigerung des Unternehmenswertes der SAP honoriert. Der Vorstand erhält Zahlungen im Rahmen des Programms nur dann, wenn die über die letzten sechs Monate eines Jahres gemessene durchschnittliche Marktkapitalisierung der SAP gegenüber der durchschnittlichen Marktkapitalisierung zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2005 (Basiswert: 44.794.067.259 €) bis spätestens Ende 2010 um mindestens 50 % steigt und sich gleichzeitig die Aktie der SAP besser als der S&P North Software-Software Index (früher „GSTI Software Index“) entwickelt. Die Zahlungen sind wie folgt gestaffelt:

- Der Vorstand erhält keine Zahlungen, wenn der Anstieg der Marktkapitalisierung unter 50 % liegt.
- Bei einem Anstieg der Marktkapitalisierung von mehr als 50 %, aber weniger als 100 % erfolgt die Zielerreichungsermittlung progressiv.
- Der Vorstand erhält 100 Mio. €, wenn sich die Marktkapitalisierung der SAP im Betrachtungszeitraum mindestens verdoppelt.

Die dem Vorstand im Rahmen dieses Programms zugeteilten Wertsteigerungsrechte verfallen am 31. Dezember 2010. Wird das Ziel einer 100%igen Steigerung der Marktkapitalisierung bei gleichzeitig den S&P North Software-Software Index übertreffender Aktienkursentwicklung vor diesem Datum erreicht, endet die Laufzeit vorzeitig. Leistungen im Rahmen des Programms erfolgen ausschließlich in bar, das heißt, es werden keine SAP-Aktien ausgegeben. Die Ausübung der Wertsteigerungsrechte ist ausgeschlossen, soweit der Berechtigte durch die Ausübung einen Gewinn erzielen würde, der aufgrund nicht unmaßgeblich außerordentlicher, nicht vorhergesehener und nicht vom Vorstand zu verantwortender Entwicklungen bedingt ist (sogenannte Windfall Profits). Die Entscheidung hierüber – sowie über eine angemessene Herabsetzung der Zahlungen im Rahmen des Programms – liegt im alleinigen Ermessen des Personalausschusses des Aufsichtsrats der SAP. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben dieses Plans finden sich unter Textziffer (27) des Konzernanhangs.

Einmalige aktienbasierte Vergütung Incentive Plan 2010

	Ursprünglich zugeteilte Stückzahl	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2008	Rückstellung zum 31.12.2008
	Anzahl der Rechte	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	188.182	24,87	3,09	340,2
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	125.455	24,87	3,09	226,8
Dr. Werner Brandt	62.727	24,87	3,09	113,4
Erwin Gunst ¹⁾	28.815	14,02	3,09	52,1
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	62.727	24,87	3,09	113,4
Bill McDermott ¹⁾	45.345	14,02	3,09	82,0
Gerhard Oswald	62.727	24,87	3,09	113,4
Jim Hagemann Snaube ¹⁾	17.290	14,02	3,09	31,3
Dr. Peter Zencke	62.727	24,87	3,09	113,4
Summe	655.995			1.186,0

1) Vorstandsmitglied ab 1.7.2008, die genannte Anzahl der Rechte wurde vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

SAP SOP 2002

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen in den Vorjahren im Rahmen des SAP SOP 2002 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2008 hielten.

Der Ausübungspreis für Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 entspricht 110 % des Basispreises für eine Stammaktie der SAP AG. Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der SAP-Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der SAP-Aktie im Xetra-Handel (oder Nachfolgesystem). Ausübungspreis ist aber mindestens der Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis eins zu drei berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Aktienoptionen berechtigen.

Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

In der Berichtsperiode sind keine Rechte verwirkt oder verfallen.

Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002

	Zuteilungs- jahr	Ausübungs- preise je Aktie	Bestand am 1.1.2008		Ausgeübte Rechte im Jahr 2008	Kurs am Aus- übungstag	Bestand am 31.12.2008	
			Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren			Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	2004	37,50	200.000	1,13	-	-	200.000	0,13
	2005	33,55	267.820	2,11	-	-	267.820	1,11
	2006	46,48	143.404	3,10	-	-	143.404	2,10
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2004	37,50	112.000	1,13	-	-	112.000	0,13
	2005	33,55	149.980	2,11	-	-	149.980	1,11
	2006	46,48	95.604	3,10	-	-	95.604	2,10
Dr. Werner Brandt	2004	37,50	112.000	1,13	-	-	112.000	0,13
	2005	33,55	149.980	2,11	-	-	149.980	1,11
	2006	46,48	87.292	3,10	-	-	87.292	2,10
Erwin Gunst ¹⁾	2005	33,55	61.264	2,11	-	-	61.264	1,11
	2006	46,48	44.596	3,10	-	-	44.596	2,10
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	2004	37,50	112.000	1,13	-	-	112.000	0,13
	2005	33,55	149.980	2,11	-	-	149.980	1,11
	2006	46,48	87.292	3,10	-	-	87.292	2,10
Bill McDermott ¹⁾	2006	46,48	77.296	3,10	-	-	77.296	2,10
Gerhard Oswald	2005	33,55	149.980	2,11	-	-	149.980	1,11
	2006	46,48	87.292	3,10	-	-	87.292	2,10
Jim Hagemann Snabe ¹⁾	2005	33,55	51.180	2,11	-	-	51.180	1,11
	2006	46,48	37.164	3,10	-	-	37.164	2,10
Dr. Peter Zencke	2004	37,50	112.000	1,13	-	-	112.000	0,13
	2005	33,55	149.980	2,11	-	-	149.980	1,11
	2006	46,48	87.292	3,10	-	-	87.292	2,10
Gesamt			2.525.396				2.525.396	

1) Vorstandsmitglied ab 1.7.2008, die genannte Anzahl der Aktien wurde vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

LTI-Plan 2000

Der LTI-Plan 2000 räumte den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen ein. Der wesentliche Unterschied besteht in der Bestimmung des Ausübungs- oder Wandlungspreises. Während der Wandlungspreis für die Wandelschuldverschreibungen dem Schlusskurs der SAP-Aktie vor dem Ausgabetag entspricht, richtet sich der Ausübungspreis für die Aktienoptionen danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des S&P North Software-Software Index™ (früher „GSTI Software Index“) übersteigt, und ist somit variabel.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2008 hielten. Die Ausübungspreise für Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Ausübung einer Aktienoption zum 31. Dezember 2008 vom Vorstandsmitglied zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind variabel. Ihre Veränderung im Zeitablauf hängt davon ab, wie sich der Wert der SAP-Aktie im Vergleich zum S&P North Software-Software Index entwickelt. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis eins zu drei berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Aktienoptionen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000

	Zuteilungs- jahr	Ausübungs- preise je Aktie ¹⁾	Bestand am 1.1.2008		Ausgeübte Rechte im Jahr 2008	Kurs am Aus- übungstag ²⁾	Bestand am 31.12.2008	
			€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren		Anzahl Aktien	€
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	2000	-	112.128	2,14	-	-	112.128	1,14
	2001	-	157.500	3,14	-	-	157.500	2,14
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2002	-	87.500	4,14	-	-	87.500	3,14
Dr. Peter Zencke	2000	-	27.924	2,14	-	-	27.924	1,14
	2001	-	73.700	3,14	-	-	73.700	2,14
Gesamt			458.752				458.752	

1) Im Jahr 2008 wurden keine Optionen ausgeübt, der Ausübungspreis ist aufgrund der Programmbedingungen variabel und wird am jeweiligen Ausübungstag berechnet, somit entfällt diese Angabe.

2) Da im Jahr 2008 keine Aktienoptionen aus dem LTI-Plan ausgeübt wurden, entfällt hier die Angabe des Ausübungspreises.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Wandelschuldverschreibungen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2008 hielten. Die Ausübungspreise für Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Wandlung der Schuldverschreibung vom Vorstandsmitglied zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind fix und entsprechen dem Aktienkurs der SAP-Aktie am letzten Börsentag vor Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis eins zu drei berechtigt jede Wandelschuldverschreibung nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Wandelschuldverschreibungen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Wandelschuldverschreibungen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Wandelschuldverschreibung angegeben. Die Zahl der Wandelschuldverschreibungen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Wandelschuldverschreibung entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000

	Zuteilungs- jahr	Ausübungs- preise je Aktie	Bestand am 1.1.2008		Ausgeübte Rechte im Jahr 2008	Kurs am Aus- übungstag	Bestand am 31.12.2008	
			€	Anzahl Aktien			Restlaufzeit in Jahren	€
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	2000	72,58	89.700	2,14	-	-	89.700	1,14
	2001	47,81	126.000	3,14	-	-	126.000	2,14
	2002	37,88	360.000	4,14	-	-	360.000	3,14
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2000	83,67	95.400	2,19	-	-	95.400	1,19
	2001	47,81	120.000	3,14	-	-	120.000	2,14
	2002	37,88	70.000	4,14	-	-	70.000	3,14
Dr. Werner Brandt	2001	47,81	20.000	3,14	-	-	20.000	2,14
	2002	37,88	120.000	4,14	-	-	120.000	3,14
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	2000	72,58	65.700	2,14	-	-	65.700	1,14
	2001	47,81	88.000	3,14	-	-	88.000	2,14
	2002	37,88	200.000	4,14	-	-	200.000	3,14
Gerhard Oswald	2000	72,58	65.700	2,14	-	-	65.700	1,14
	2001	47,81	88.000	3,14	-	-	88.000	2,14
Dr. Peter Zencke	2000	72,58	65.700	2,14	-	-	65.700	1,14
	2001	47,81	88.000	3,14	-	-	88.000	2,14
	2002	37,88	200.000	4,14	-	-	200.000	3,14
Gesamt			1.862.200				1.862.200	

Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen

Im Berichtsjahr und im Vorjahr wurde folgender Aufwand für die von Mitgliedern des Vorstands gehaltenen aktienorientierten Vergütungsinstrumente erfasst:

Tsd. €	2008	2007
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	55,9	1.047,5
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	37,3	690,3
Dr. Werner Brandt	98,9	601,4
Erwin Gunst ¹⁾	108,0	-
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	98,9	518,7
Bill McDermott ¹⁾	97,4	-
Gerhard Oswald	98,9	601,4
John Schwarz ²⁾	158,1	-
Jim Hagemann Snabe ¹⁾	95,2	-
Dr. Peter Zencke	98,9	601,4
Summe	947,5	4.060,7

1) Vorstandsmitglied ab 1.7.2008

2) Vorstandsmitglied ab 1.3.2008

Aktienbesitz des Vorstands

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2008 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 88.527 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2007 hielten die Mitglieder des Vorstands 86.515 SAP-Aktien.

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2008 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands bzw. von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
				€
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	29.10.2008	Kauf von Aktien	2.000	26,35

Sonstige Angaben zum Vorstand

Im Geschäftsjahr 2008 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Vorstandsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Die Mitglieder von Organen der SAP AG sowie alle Organmitglieder der verbundenen Unternehmen im In- und Ausland werden von der SAP AG bzw. den verbundenen Unternehmen von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält SAP eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Sie wird jeweils auf ein Jahr abgeschlossen und jährlich verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass der versicherte Personenkreis bei Ausübung seiner Führungstätigkeit für Vermögensschäden in Anspruch genommen wird. Die Organmitglieder müssen keinen Selbstbehalt im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex tragen. SAP ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und Verantwortung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats für ihre Aufgaben verbessert. Aus diesem Grund erachtet SAP einen Selbstbehalt für den genannten Personenkreis als nicht notwendig.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Aufsichtsrats der SAP ist in § 16 der Satzung der SAP AG geregelt. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die aus einem festen und einem variablen Bestandteil besteht. Dabei ist die Höhe der variablen Vergütung von der ausgeschütteten Dividende abhängig.

Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 75.000€, für seinen Stellvertreter 50.000€ und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 37.500€. Für die Mitgliedschaft in einem Ausschuss des Aufsichtsrats erhalten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich eine feste Vergütung von 2.500€, soweit der jeweilige Ausschuss im Geschäftsjahr getagt hat; der Vorsitzende eines Ausschusses erhält 5.000€. Die feste Vergütung ist nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar.

Die variable Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 8.000€, für seinen Stellvertreter 6.000€ und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 4.000€ für jede 0,01 € ausgeschüttete Dividende je Aktie, die 0,25€ Dividende je Aktie übersteigt.

Die Gesamtvergütung ohne Ausschussvergütung beträgt jedoch höchstens für den Vorsitzenden 200.000€, für seinen Stellvertreter 150.000€ und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 100.000€.

Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Vergütung. Entsprechendes gilt für die erhöhte Vergütung für den Vorsitzenden und den Stellvertreter sowie für die Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaft in einem Ausschuss.

Vergütungshöhe

Vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008 folgende Vergütungen erhalten:

Tsd. €	2008				2007			
	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	75,0	125,0	25,0	225,0	75,0	125,0	15,0	215,0
Lars Lamadé (stellvertretender Vorsitzender seit 10.5.2007)	50,0	100,0	2,5	152,5	49,0	80,2	2,5	131,7
Pekka Ala-Pietilä	37,5	62,5	7,5	107,5	37,5	62,5	2,5	102,5
Thomas Bamberger (seit 10.5.2007)	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	41,7	1,7	68,3
Panagiotis Bissirtsas (seit 10.5.2007)	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	41,7	3,3	70,0
Willi Burbach	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	4,2	104,2
Helga Classen (stellvertretende Vorsitzende bis 10.5.2007)	37,5	62,5	2,5	102,5	45,8	75,0	2,5	123,3
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	37,5	62,5	9,0	109,0	37,5	62,5	7,5	107,5
Bernhard Koller (bis 10.5.2007)	0,0	0,0	0,0	0,0	15,6	26,0	1,0	42,7
Peter Koop (seit 10.5.2007)	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	41,7	1,6	68,3
Christiane Kuntz-Mayr (bis 10.5.2007)	0,0	0,0	0,0	0,0	15,6	26,0	2,1	43,8
Bernard Liautaud (seit 3.6.2008)	21,9	36,5	1,5	59,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Dr. Gerhard Maier	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	37,5	62,5	1,5	101,5	37,5	62,5	0,0	100,0
Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h. Joachim Milberg (seit 10.5.2007)	37,5	62,5	11,5	111,5	25,0	41,7	5,0	71,7
Prof. Dr. Dr. h. c. August-Wilhelm Scheer (bis 4.4.2008)	12,5	20,8	2,5	35,8	37,5	62,5	7,5	107,5
Dr. Barbara Schennerlein (bis 10.5.2007)	0,0	0,0	0,0	0,0	15,6	26,0	1,0	42,7
Dr. Erhard Schipporeit	37,5	62,5	7,5	107,5	37,5	62,5	5,0	105,0
Stefan Schulz	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Dr. Dieter Spöri (bis 10.5.2007)	0,0	0,0	0,0	0,0	15,6	26,0	1,0	42,7
Dr. h. c. Klaus Tschira (bis 10.5.2007)	0,0	0,0	0,0	0,0	15,6	26,0	1,0	42,7
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer (seit 10.5.2007)	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	41,7	1,7	68,3
Summe	646,9	1.094,8	98,3	1.840,0	672,9	1.118,8	76,3	1.867,9

Zusätzlich erstattet SAP den Mitgliedern des Aufsichtsrats die auf die Aufsichtsratsvergütung entfallende Umsatzsteuer und ihre Auslagen.

Die Gesamtvergütung, die die Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2008 für Tätigkeiten bei SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.050,3 Tsd. €.

Vom Aufsichtsrat gehaltene Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats­tätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen aktienbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats­­tätigkeit unabhängig.

Aktienbesitz des Aufsichtsrats

Eine Übersicht über die SAP-Aktien, die vom Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner, vom im Mai 2007 ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglied Klaus Tschira sowie von den Gesellschaften, an denen sie mehrheitlich beteiligt sind, am 31. Dezember 2008 gehalten wurden, ist unter Textziffer (20) des Konzernanhangs dargestellt. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2008 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % der Aktien der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2008 128.995.306 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2007 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 128.993.710 SAP-Aktien.

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2008 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats bzw. von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
				€
Dr. Elisabeth Strobl-Haarmann	13.3.2008	Verkauf von Aktien	4.490	31,50
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer	4.7.2008	Kauf von Aktien	1.500	33,08

Sonstige Angaben zum Aufsichtsrat

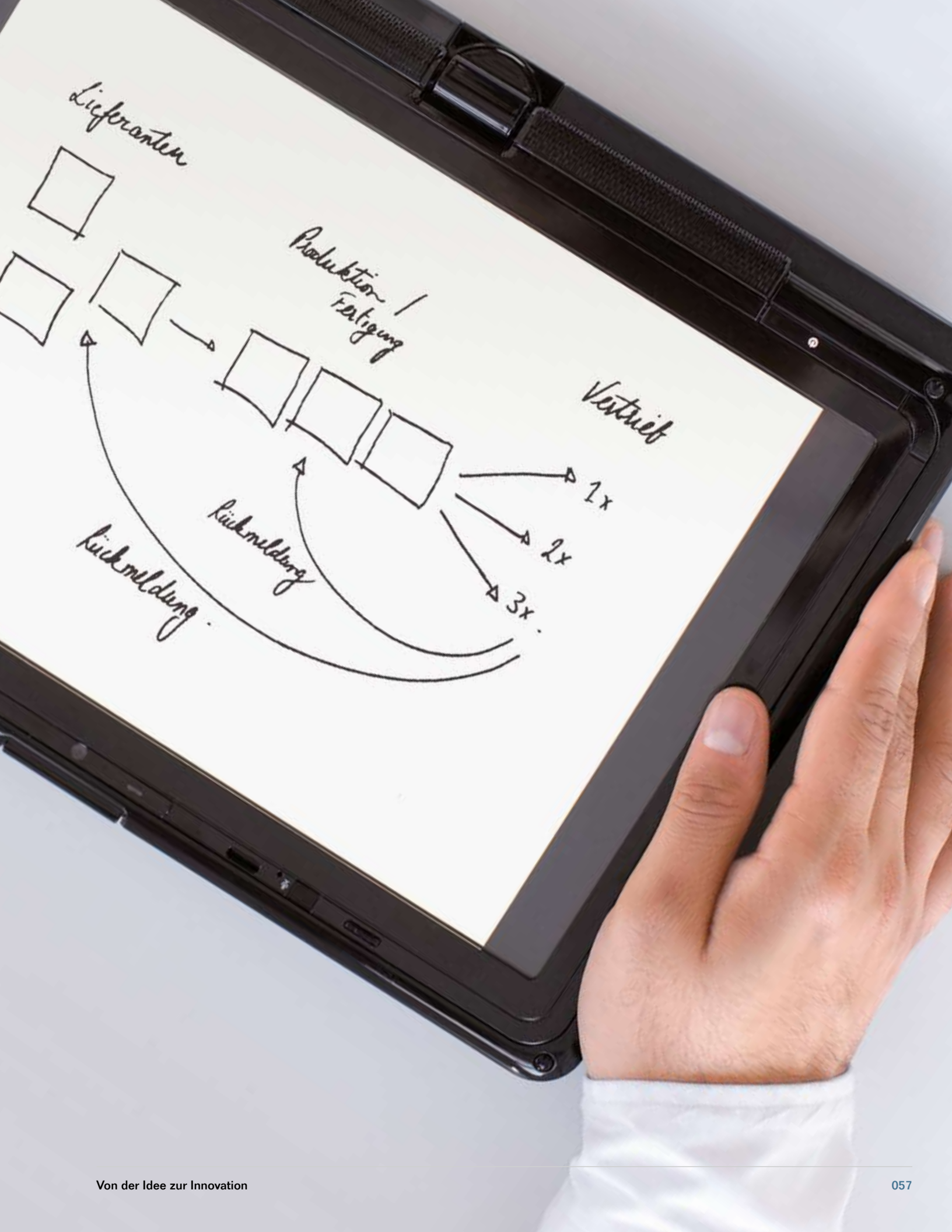
Im Geschäftsjahr 2008 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Aufsichtsratsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Hasso Plattner, hat nach seinem Wechsel in den Aufsichtsrat im Mai 2003 einen Beratungsvertrag mit der SAP abgeschlossen. Dieser Beratungsvertrag sieht keine Vergütungen vor. SAP entstanden daher aus diesem Vertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der SAP AG von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Weitere Informationen zu dieser Versicherung finden sich unter „Sonstige Angaben zum Vorstand“ als Bestandteil dieses Vergütungsberichts.



Wie können wir nach dem Schritt zum
produzierenden Unternehmen und bei
kontinuierlicher internationaler Expansion
transparente Geschäftsprozesse gestalten?





Wir nutzen die Vorteile einer unternehmensweiten IT-Plattform, die vorkonfigurierte Software mit integrierten Best Practices verbindet.

a_

b_



a_

Entwicklung einer modernen IT-Landschaft

b_

Evergreen Solar – transparente Geschäftsprozesse

Evergreen Solar, Solarunternehmen aus Massachusetts, stand vor einigen Jahren vor einer Wende: Mit dem Aufbau der ersten ausländischen Niederlassung in Deutschland gelang dem Forschungs- und Entwicklungsunternehmen der Schritt zum Hersteller und Vermarkter von Solartechnologie. Um die Basis für künftiges Wachstum zu schaffen, musste Evergreen jedoch zunächst seine weitgehend eigenentwickelten Altsysteme durch eine moderne IT-Landschaft ersetzen. Ziel war es, manuelle Prozesse zu reduzieren, transparente Geschäftsprozesse zu schaffen und die Berichterstattung gemäß dem Sarbanes-Oxley Act zu erleichtern.

Die Suche nach einer geeigneten Softwarelösung begann: Sie sollte innovative Technologie mit bewährten Geschäftsverfahren verbinden und sofort einsatzbereit sein. Kriterien, bei denen die SAP Business Suite überzeugte, sodass sich SAP schließlich gegen zahlreiche Mitbewerber durchsetzte. In der Regel dauert eine ERP-Implementierung mehrere Monate und erfordert einen hohen Beratungsaufwand. Evergreen hingegen führte das neue System gemeinsam mit SAP und dem Partnerunternehmen Yash (seinerzeit Genesis Corporate Solutions) in nur zwölf Wochen ein und meisterte den Datentransfer problemlos.

Das Ergebnis: erhebliche Verbesserungen bei zahlreichen Prozessen, von der Rechnungslegung über die Instandhaltung bis hin zur Bestandsführung. So wurden Fertigungsprognosen und die Erzeugniskalkulation deutlich vereinfacht. Das neue System unterstützt außerdem eine effiziente und transparente Absatzplanung in Echtzeit, die eng mit der Bestands- und Produktionsplanung verknüpft ist. Die Kosten für die Gerätewartung und die damit verbundenen Ausfallzeiten sind nun ebenfalls besser nachvollziehbar. Nicht zuletzt kann Evergreen die nach dem Sarbanes-Oxley Act geforderten Berichte fristgerecht veröffentlichen.

Zu Beginn der SAP-Implementierung hatte das Unternehmen etwa 275 Mitarbeiter. Nach Fertigstellung des Werks in den USA, die bis Mitte 2009 geplant ist, werden es 1.000 sein. Evergreen erstellt bereits jetzt einen SAP-Fahrplan für die Zukunft, denn die Firma will den Fertigungsbetrieb ausbauen und weiter wachsen. Primär soll auch die Pflege der Lieferantenbeziehungen mit SAP-Software verbessert werden.

„Man muss kein Großunternehmen sein, um SAP einzusetzen, dafür sind wir das beste Beispiel“, so Mark Fidler, Senior Director der Finanz- und IT-Abteilung bei Evergreen Solar. „Je klarer sich unsere Anforderungen abzeichnen, desto mehr Möglichkeiten sehen wir, unsere Geschäftsprozesse mit SAP zu optimieren.“

Ergebnisse

- Ersetzen zeitaufwendiger manueller Prozesse
- Verkürzung der monatlichen Abschlusszyklen um die Hälfte
- Besserer Überblick über globale Finanz-, Fertigungs- und Bestandsdaten
- Präzise Bestandsverfolgung und -verwaltung
- Bessere Vorausplanungsmöglichkeiten für die Produktauslieferung
- Effiziente Einhaltung des Sarbanes-Oxley Act
- Integration des Fertigungssteuerungssystems

Verwendete SAP-Lösungen

- SAP Business Suite
- SAP Best Practices for High Tech

Unseren Konzernabschluss erstellen wir nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind. Neben den zahlreichen Erläuterungen, die nach IFRS erforderlich sind, weist unser Konzernanhang eine Vielzahl freiwilliger Zusatzangaben aus.

Der Konzernlagebericht entspricht den Anforderungen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und enthält ebenfalls über das vorgeschriebene Maß hinaus freiwillige Informationen.

In diesem Geschäftsbericht zeigen wir auch eine Kurzfassung unseres US-GAAP-Konzernabschlusses. Die vollständige Fassung inklusive Konzernanhang bildet einen Bestandteil unseres Jahresberichts „Annual Report on Form 20-F“, den wir bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission einreichen und der auf unserer Website eingesehen werden kann. Dies ist unser Beitrag zu mehr Transparenz, einer berechtigten Forderung der internationalen Kapitalmärkte.

Erklärung des Vorstands 062

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers 063

Konzernlagebericht

Der SAP-Konzern	069
Grundlagen der Lageberichterstattung	078
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	088
Geschäftsentwicklung	090
Entwicklung der Ertragslage	097
Entwicklung der Finanzlage	103
Entwicklung der Vermögenslage	105
Wirtschaftliche Lage zum Jahresende	107
Mitarbeiter	108
Forschung und Entwicklung	111
Corporate Governance	118
Übernahmerelevante Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB mit Erläuterungen	119
Risikofaktoren und Risikomanagement	122
Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende	133
Ausblick	133

Abschlüsse

Konzernabschluss nach IFRS	143
Konzernabschluss nach US-GAAP – Kurzfassung	237
Jahresabschluss der SAP AG nach HGB – Kurzfassung	240

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS

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

Walldorf, den 10. März 2009

SAP AG
Walldorf, Baden

Der Vorstand



Léo Apotheker



Henning Kagermann



Werner Brandt



Erwin Gunst



Jim Hagemann Snabe



Claus Heinrich



Bill McDermott



Gerhard Oswald



John Schwarz

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SAP AG, Walldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, den 11. März 2009

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
(vormals KPMG Deutsche
Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)

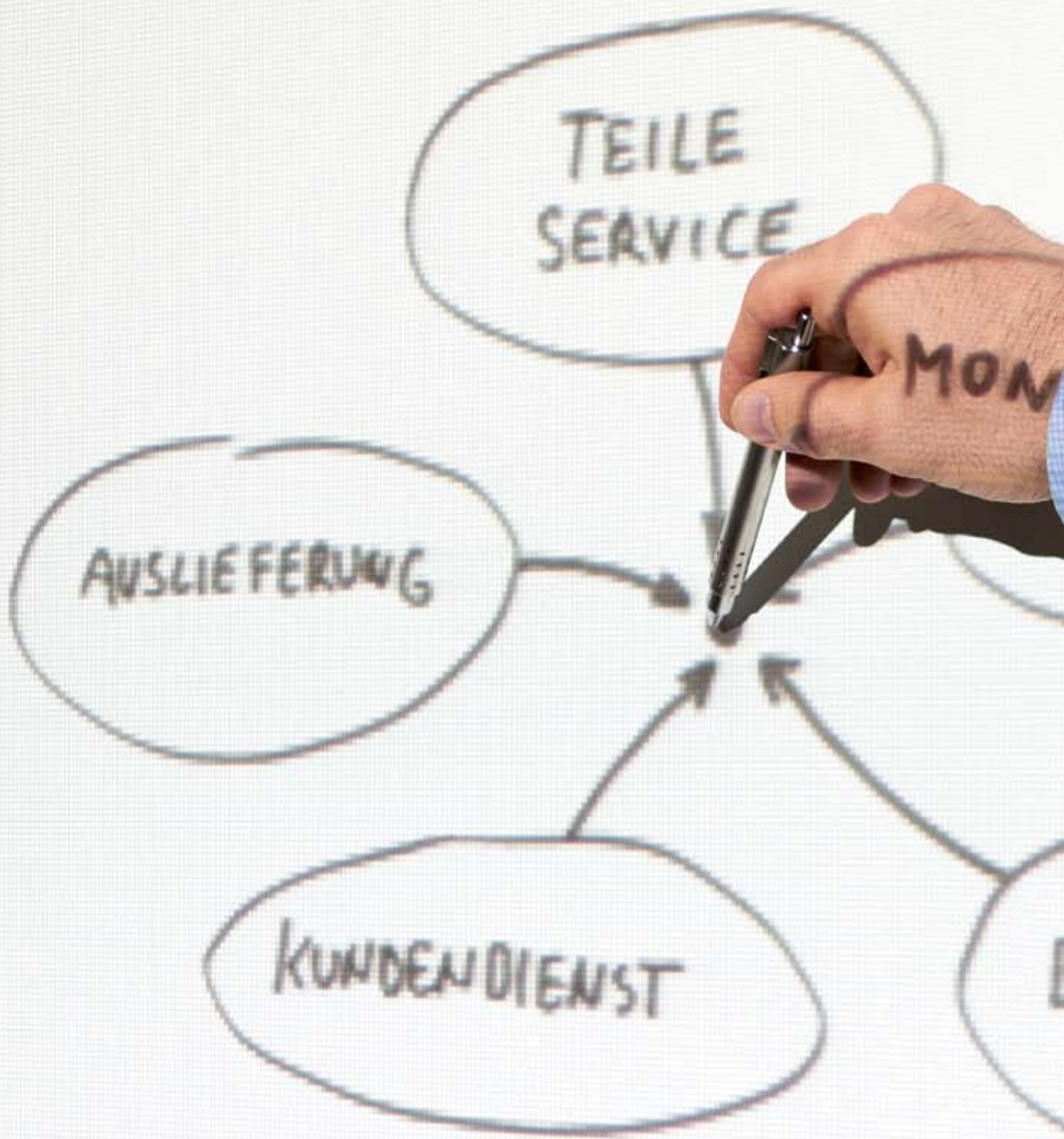


Dr. Schindler
Wirtschaftsprüfer



Meurer
Wirtschaftsprüfer







Wie können wir unsere
neuen Werks- und
Serviceprojekte transparenter
und integrierter abwickeln?



*Mit dem SAP-Partner Kirbis
implementieren wir SAP Business
All-in-One - eine umfassende
Lösung, die unsere Anforderungen
exakt abdeckt.*

a_

b_



SVENDSEN
ANTRIEBSTECHNIK

a_

Vernetzung aller
Geschäftsbereiche

b_

Svendsen – schnellere
Abwicklung von Projekten

Svendsen Antriebstechnik wünschte sich einen umfassenden Überblick über die wirtschaftlichen und technischen Aspekte sowie über die Motorenhistorie seiner neuen Werks- und Serviceprojekte. Sämtliche Geschäftsprozesse sollten in einem zentralen System vernetzt und dadurch effizienter und transparenter gestaltet werden. Als Softwareanbieter hatte man SAP ins Auge gefasst.

Denn Svendsen hatte bereits ein stabiles ERP-System auf Basis von SAP Business One im Einsatz, das in Zusammenarbeit mit SAP-Partner Kirbis eingeführt worden war. Diese Lösung hielt den gewachsenen Anforderungen jedoch nicht mehr stand und ein Umstieg auf eine umfassendere ERP-Lösung schien die logische Konsequenz. Da Svendsen bei der früheren Implementierung von SAP Business One mit der Unterstützung von Kirbis sehr zufrieden gewesen war, wandte sich der Motorenhändler und -veredeler auch dieses Mal an das Beratungshaus: Welche Software konnte die gestiegenen operativen Anforderungen am besten abdecken?

Kirbis empfahl den Umstieg auf die SAP-Lösung der nächsten Stufe, SAP Business All-in-One. Die Implementierung, die in Kombination mit dem IBM Power System Server und dem IBM-System i erfolgte, wurde passgenau auf die Ansprüche von Svendsen abgestimmt. Heute hat der Motorenhersteller dank der neuen integrierten Lösung zentralen Zugriff auf alle Unternehmensdaten. Durch die Vernetzung aller Geschäftsbereiche ermöglicht das System zügigere Kostenanalysen. Darüber hinaus erhielt die gesamte Belegschaft einen besseren Zugang zu geschäftskritischen Informationen. Nicht zuletzt fällt dank des soliden und zuverlässigen Systems weniger Verwaltungs- und Wartungsaufwand an, sodass den Mitarbeitern mehr Freiraum bleibt, um sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren.

Aufgrund der durch SAP Business All-in-One erzielten höheren Transparenz über sämtliche Betriebsabläufe können laufende Projekte und Aufträge nun einfacher analysiert und schneller abgewickelt werden.

Mit der bevorstehenden Integration des Schweizer Unternehmens Demtech AG wird Svendsen das zusätzliche Potenzial von SAP Business All-in-One in den nächsten Monaten noch weiter ausschöpfen.

Ergebnisse

- Multiperspektivischer Überblick über neue Werks- und Serviceprojekte
- Höhere Transparenz und Effizienz
- Zentraler Datenzugang
- Schnellere Kostenanalysen
- Informationszugriff für die gesamte Belegschaft
- Stabilität und Zuverlässigkeit
- Zeitnahe Auftrags- und Projektabwicklung

Verwendete SAP-Lösungen

- SAP Business All-in-One

Vorausschauende Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält vorausschauende Aussagen, die auf unseren Ansichten und Annahmen sowie auf aktuell verfügbaren Informationen beruhen. Sämtliche im Geschäftsbericht enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen im Sinne des US-amerikanischen „Private Securities Litigation Reform Act“ von 1995. Solche zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus unseren aktuellen Erwartungen, Annahmen und Prognosen im Hinblick auf zukünftige Umstände und Ereignisse. Folglich sind diese vorausschauenden Aussagen und Informationen verschiedensten Risiken und Unsicherheiten unterlegen, von denen viele außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. Daher könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen abweichen, die die vorausschauenden Aussagen explizit oder implizit beinhalten. Zu den Risiken und Unsicherheiten gehören unter anderem: die allgemeine ökonomische und branchenbezogene Entwicklung, insbesondere die aktuelle globale Wirtschaftskrise, die allgemeine Unsicherheit in der globalen Wirtschaft sowie jede weitere Verschlechterung der aktuellen Lage; gegen uns gerichtete Klagen und Gerichtsverfahren; unsere Fähigkeit geistiges Eigentum zu nutzen; die Marktakzeptanz unseres Supportangebots SAP Enterprise Support sowie andere Risiken und Unsicherheiten. Diese und weitere Risiken und Unsicherheiten sind im Abschnitt „Risikofaktoren und Risikomanagement“ beschrieben. Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“, „werden“, „Ausblick“ und „Ziele“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Zu den vorausschauenden Aus-

sagen und Informationen gehören unter anderem die quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken gemäß IFRS 7, die sich im vorliegenden Geschäftsbericht unter Textziffer (26) des Konzernanhangs findet, der Abschnitt „Risikofaktoren und Risikomanagement“, unser Ausblick sowie weitere zukunftsorientierte Darstellungen innerhalb dieses Geschäftsberichts. Auf die Faktoren, die unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen könnten, gehen wir ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen ein, unter anderem im Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2007 sowie im Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2008, der vor dem 30. Juni 2009 vorliegen wird. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken. Wir übernehmen keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund von neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

¹⁾ Grafiken und Schaubilder dienen der Veranschaulichung und sind nicht Teil des geprüften Konzernlageberichts.

DER SAP-KONZERN

SAP wurde 1972 gegründet und ist heute einer der international führenden Anbieter von Unternehmenssoftware. Gemessen an der Marktkapitalisierung sind wir der weltweit drittgrößte unabhängige Softwarehersteller. SAP betreut mehr als 82.000 Kunden in über 120 Ländern und beschäftigt mehr als 51.500 Mitarbeiter an Standorten in über 50 Ländern in den Regionen Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA), Amerika und Asien-Pazifik-Japan (APJ). Der Hauptsitz der SAP ist Walldorf, Deutschland.

Unser Kerngeschäft ist der Vertrieb von Nutzungsrechten an den SAP-Softwarelösungen und von damit verbundenen Supportleistungen. Unsere Lösungen, die betriebswirtschaftliche Standardsoftware, Technologien sowie kundenspezifische Lösungen umfassen, sollen Unternehmen in die Lage versetzen, ihre Geschäftsprozesse effizient und flexibel zu gestalten und die betriebliche Wertschöpfung nachhaltig zu verbessern. 2008 umfasste unser Produktportfolio insbesondere:

- die SAP Business Suite für große Kunden und globale Konzerne. Diese umfasst Anwendungen zur Unterstützung betrieblicher Kernprozesse vom Einkauf über die Produktion, die Lagerhaltung und den Vertrieb bis hin zu allen administrativen Bereichen und zur Kundenbetreuung sowie 25 branchenspezifische Lösungen, unter anderem für Banken und Versicherungen, die Chemieindustrie, das Gesundheitswesen, den Handel, die Konsumgüterbranche und die öffentliche Verwaltung,
- die Lösungen SAP Business All-in-One, SAP Business ByDesign sowie SAP Business One für kleine und mittelgroße Kunden,
- die Plattform SAP NetWeaver, die Informationen und Geschäftsprozesse über verschiedenste Technologien und Organisationsformen hinweg integriert,
- das SAP-BusinessObjects-Portfolio mit Lösungen für die sogenannten Business User, die Software hauptsächlich nutzen, um Informationen für strategische Entscheidungen sowie Analysen und Berichte schnell abzurufen – bei gleichzeitiger Entlastung von administrativen Aufgaben,
- die Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung, die unseren Kunden bei der Erreichung von Nachhaltigkeitszielen helfen.

Darüber hinaus bieten wir auf unsere Softwarelösungen abgestimmte Wartungs- und Beratungsleistungen sowie Schulungen an. Sowohl bei der Entwicklung als auch bei der Vermarktung unseres Lösungsportfolios arbeiten wir intensiv mit unabhängigen Partnern zusammen.

Wir bilden unsere Aktivitäten im internen Berichtswesen insbesondere über die drei Segmente Produkt, Beratung und Schulung ab. Für eine weiterführende Beschreibung der Segmente verweisen wir auf die Textziffer (28) im Konzernanhang.

Alle Angaben in diesem Konzernlagebericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 31. Dezember 2008.

Produktportfolio der SAP

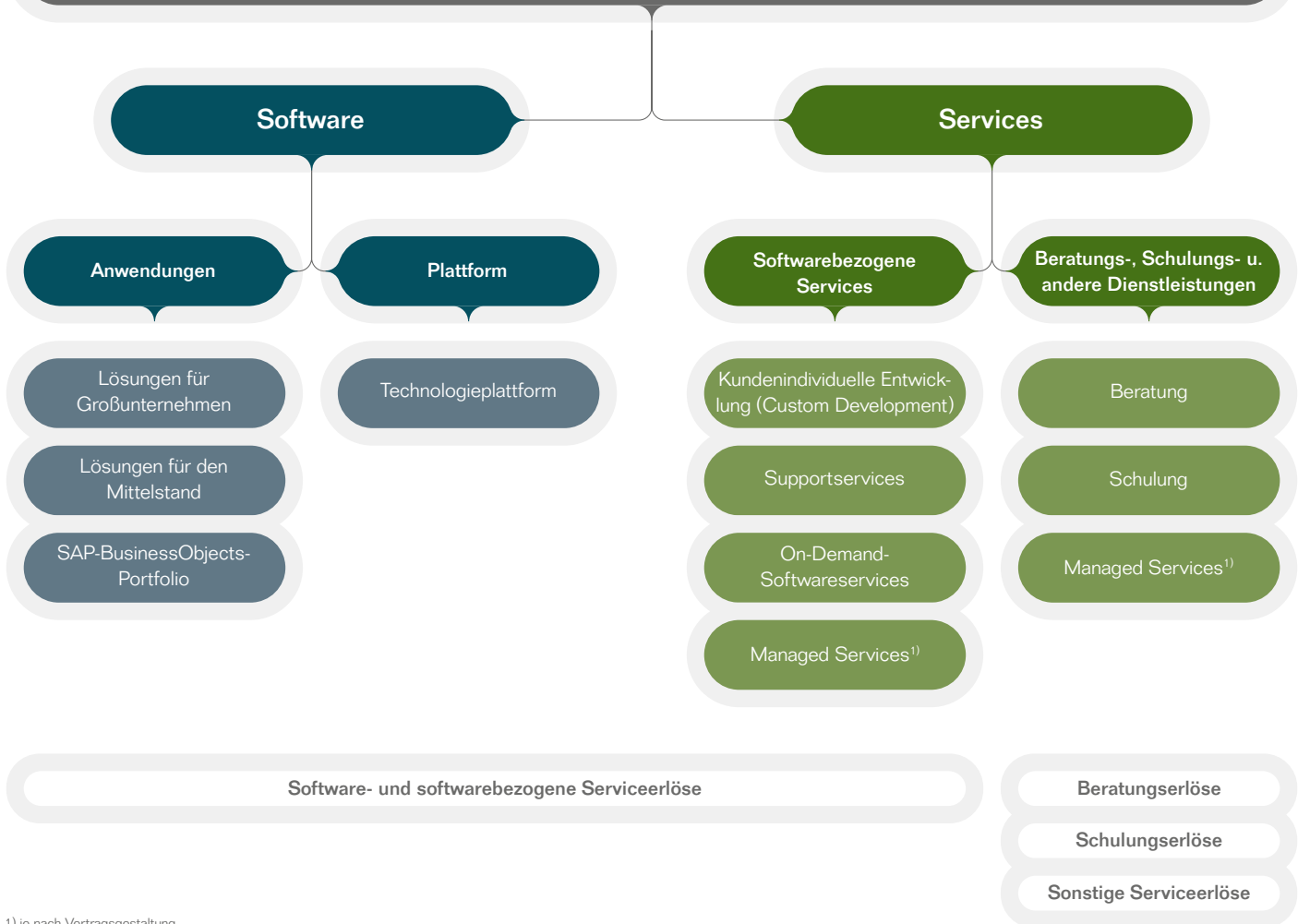
Wir bieten ein Portfolio an Unternehmenssoftware, Technologie sowie darauf abgestimmten Services und Supportleistungen an, das auf die permanenten und akuten Anforderungen unserer Kunden abzielt. Dabei sehen wir die wichtigsten Herausforderungen unserer Kunden in der aktuell weltweit unsicheren Wirtschaftslage, dem immer schärfer werdenden Wettbewerb, der sich schnell ändernden Nachfrage der Verbraucher, dem Ausmaß der internationalen wirtschaftlichen Verflechtung, dem steigenden Innovationsdruck und dem Streben nach Nachhaltigkeit. Zur erfolgreichen Bewältigung dieser Herausforderungen müssen Unternehmen und öffentliche Einrichtungen ihre strategische Planung mit dem operativen Geschäft koppeln und so die Lücke zwischen Strategie und Umsetzung schließen. Informationstechnische Lösungen können hierbei eine wichtige Hilfestellung leisten. Sie ermöglichen die Verknüpfung von Entscheidungsfindungssystemen mit integrierten durchgängigen Prozessen, die problemlos auch auf Geschäftspartner ausgedehnt werden können.

Mit unserem Software- und -Serviceportfolio wollen wir unseren Kunden helfen, schnell und effektiv auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren, im globalen Wettbewerb zu bestehen und profitabel zu wachsen. Im Zentrum des SAP-Software- und -Serviceportfolios steht daher die optimale Verbindung von Effizienz, Transparenz und Flexibilität:

- Effizienz – Geschäftsprozessinnovation zur Optimierung des Betriebs

Durch die Integration und Optimierung von Prozessen können unsere Kunden die Effizienz im gesamten Unternehmen erhöhen und dafür sorgen, dass strategische Ziele erreicht werden.

SAP-Produkt- und -Serviceportfolio



1) je nach Vertragsgestaltung

- **Transparenz – fundierte Entscheidungen für einen optimalen Unternehmenserfolg**
SAP hilft Unternehmen, informierte und zeitnahe Entscheidungen zu treffen, die auf vollständigen und kontextbezogenen Daten beruhen.
- **Flexibilität – strategische und operative Agilität**
Mit SAP können Unternehmen neue Strategien leichter umsetzen, denn sie verfügen über flexible Geschäftsprozesse und eine erweiterbare IT-Plattform, die es ihnen ermöglicht, die Vorteile von Geschäftsnetzwerken optimal zu nutzen.

Seit Ende Oktober bieten wir Kunden im Rahmen der „Best-Run Now“-Initiative darüber hinaus spezielle Lösungsangebote, die Unternehmen jeder Größenordnung helfen, unsichere Wirtschaftslagen in schwierigen Zeiten zu meistern. Dafür haben wir Produkte und Dienstleistungen zu Lösungsangeboten zusammengefasst, die schnelle Wirkung in Bereichen wie Liquidität, Business Intelligence, Beschaffung und Personalmanagement entfalten. Flexible Finanzierungsmodelle und Unterstützung bei der Implementierung erleichtern den Kunden eine zügige Investition.

Lösungen für Großunternehmen

SAP Business Suite

Die SAP Business Suite steht im Mittelpunkt unseres Produktportfolios für Großunternehmen. Sie unterstützt durchgängige Prozesse im Unternehmen und bietet umfassende Berichts- und Analysefunktionen. Ihre Kernanwendungen, Branchenlösungen und Ergänzungen bauen auf der Technologieplattform SAP NetWeaver auf. Mithilfe dieser integrierten Plattform können Unternehmen Prozesse nach den individuellen Anforderungen ihrer Branche anpassen oder neu gestalten.

Kernanwendungen der SAP Business Suite

Herzstück der SAP Business Suite bildet SAP ERP, eine integrierte Anwendung zur Steuerung und Optimierung von betriebswirtschaftlichen Kernprozessen (Enterprise Resource Planning, ERP). SAP ERP ist für die Anforderungen mittelgroßer und großer Unternehmen konzipiert und lässt sich branchenübergreifend weltweit einsetzen. Die folgenden vier Einzellösungen von SAP ERP decken zentrale Funktionsbereiche ab: SAP ERP Financials, SAP ERP Human Capital Management, SAP ERP Operations und SAP ERP Corporate Services.

Die SAP Business Suite umfasst außerdem die folgenden Produkte:

- **SAP Customer Relationship Management (SAP CRM)** ist unsere Anwendung für die Abwicklung von Kundenprozessen. Dazu gehören die Gewinnung und Bindung von Kunden, der Aufbau langfristiger Beziehungen und die Stärkung der Kundentreue. Unternehmen haben die Wahl zwischen verschiedenen Betriebsmodellen: der Installation vor Ort, der bedarfsgerechten Nutzung über das Internet („on demand“) oder einem mehrgleisigen Konzept. Je nachdem, wie es ihre Geschäftsentwicklung erfordert, haben unsere Kunden jederzeit die Option, reibungslos zu einem anderen Betriebsmodell zu wechseln.
- **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)** ermöglicht Unternehmen die Verwaltung, Verfolgung und Steuerung sämtlicher Produkt- und Projektinformationen über den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen, sowohl im eigenen Unternehmen als auch in der erweiterten Wertschöpfungskette. Mit SAP PLM können Unternehmen alle produktbezogenen Informationen an einer zentralen Stelle zusammenfassen und Geschäftspartner in produktbezogene Prozesse, wie Produktinnovation, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement, Wartung und Instandhaltung oder Umweltschutz, einbeziehen.

- **SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)** hilft Unternehmen unabhängig von der Branche, Lieferantenbeziehungen und Beschaffungsprozesse zu optimieren und den Beschaffungszyklus zu straffen. Die Anwendung unterstützt Unternehmen beispielsweise bei der Einhaltung von Rahmenverträgen, Wertschöpfung und bei Kosteneinsparungen.
- **SAP Supply Chain Management (SAP SCM)** schafft die Grundlage für die Gestaltung von transparenten und flexiblen Unternehmensnetzwerken. Durch die Integration aller Partner innerhalb der Lieferkette können Angebot und Nachfrage über Unternehmensgrenzen hinweg synchronisiert und ein reibungsloser Material- und Informationsfluss zwischen allen beteiligten Partnern geschaffen werden. Dies ermöglicht Unternehmen, besser auf Kundenbedarf und Nachfrage zu reagieren, sich flexibel an neue Marktbedingungen anzupassen und immer kürzere, weniger vorhersagbare Produktlebenszyklen zu bewältigen.

Seit 2007 bieten wir für SAP ERP sogenannte Erweiterungspakete (Enhancement Packages) an, mit denen unsere Kunden ihre Software nach Bedarf aktualisieren können. Diese Erweiterungspakete, die wir 2008 für die gesamte SAP Business Suite eingeführt haben, vereinfachen es, die Anwendungen der SAP Business Suite um neue Produkt- oder Branchenfunktionen und Prozessbausteine – Enterprise Services – zu ergänzen. Unseren Kunden erspart dies technisch aufwendige Upgrade-Projekte und bietet ihnen die Möglichkeit, durch die Konsolidierung von Systemen auf einer einzigen Plattform und eine Verringerung der Anzahl an Instanzen den IT-Aufwand zu senken.

Zusätzlich geben die Erweiterungspakete unseren Kunden Planungssicherheit. Denn der stabile Kern der SAP-Business-Suite-Anwendungen bleibt in den nächsten Jahren erhalten, während die Kunden gleichzeitig von der Möglichkeit profitieren, ihr System regelmäßig auf den neuesten Stand zu bringen. So können Störungen des laufenden Betriebs vermieden und Kosten reduziert werden.

Branchenlösungen der SAP Business Suite

Die SAP bietet im Rahmen der SAP Business Suite spezielle Lösungspakete für 25 unterschiedliche Branchen, unter anderem für Banken und Versicherungen, die Chemieindustrie, das Gesundheitswesen, den Handel und die Konsumgüterbranche sowie die öffentliche Verwaltung. Diese Branchenportfolios enthalten branchenspezifische Funktionen und Best Practices; dies sind bewährte Verfahren, die wir gemeinsam mit Kunden erarbeitet haben. Unsere

Branchenlösungen werden den Anforderungen der nachfolgenden Hauptbranchen gerecht. Daneben bieten wir Lösungen für zahlreiche Teilbranchen.

Prozessindustrie

- Chemie
- Öl- und Gasindustrie
- Bergbau
- Metall-, Holz- und Papierindustrie

Fertigungsindustrie

- Luft- und Raumfahrtindustrie
- Bauwirtschaft, Anlagen- und Schiffbau
- Automobilindustrie
- Hightech- und Elektronikbranche
- Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau

Verbraucherindustrien

- Konsumgüterindustrie
- Großhandel
- Handel
- Life Sciences

Dienstleistungen

- Medienbranche
- Luftfahrtgesellschaften
- Versorgungswirtschaft
- Logistikdienstleister
- Telekommunikation
- Dienstleistungsbranche

Finanzdienstleistungen

- Banken
- Versicherungen

Öffentliche Verwaltung

- Gesundheitswesen
- Öffentliche Verwaltung
- Innere und äußere Sicherheit
- Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Lösungen für den Mittelstand

Das SAP-Portfolio für den Mittelstand besteht aus drei Lösungspaketen, die einfach implementiert und bedient werden können. Sie wurden speziell für die Anforderungen entwickelt, die mittelständische Betriebe an die Verwaltung ihrer Kunden- und Lieferantenbeziehungen, ihre finanziellen Abläufe und die Steuerung ihrer Logistikketten haben.

SAP Business All-in-One

SAP Business All-in-One richtet sich an Mittelständler mit branchenspezifischen Anforderungen und ist über Vertriebspartner erhältlich. Dabei können sich die Kunden zwischen einer Installation vor Ort und dem Hosting-Betrieb durch einen SAP-Partner entscheiden. Im Falle des Hosting-Betriebs durch einen SAP-Partner wird die Software in externen Rechenzentren von SAP-Experten betrieben, gewartet und überwacht. Damit entfallen für den Kunden

Wartung und Systemaktualisierung ebenso wie Kapitalinvestitionen im Vorfeld. Das Komplettpaket SAP Business All-in-One auf Basis von SAP ERP 6.0 und SAP CRM 2007 wurde auf den Bedarf mittelständischer Unternehmen zugeschnitten und enthält bereits im Standard branchenspezifische Geschäftsprozesse, sogenannte SAP Best Practices, und vorkonfigurierte Geschäftsszenarios. Darüber hinaus bieten rund 1.100 SAP-Partner weltweit 660 qualifizierte SAP-Business-All-in-One-Lösungen mit zusätzlichen Funktionen für spezielle Branchensegmente und geografische Regionen an. Im Rahmen des Fast Start Program für SAP Business All-in-One erhalten Kunden zusammen mit dem Komplettpaket einen Online-Lösungskonfigurator sowie spezielle Werkzeuge, die eine schnelle Implementierung und produktive Nutzung der Lösung ermöglichen. Inzwischen setzen rund 13.450 Kunden in 50 Ländern auf SAP Business All-in-One.

SAP Business ByDesign

SAP Business ByDesign ist speziell auf Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern zugeschnitten, die die Vorteile einer umfassenden Unternehmensanwendung nutzen wollen, ohne jedoch eine große IT-Infrastruktur zu betreiben. SAP Business ByDesign ermöglicht eine einheitliche Steuerung unterschiedlicher Geschäftsabläufe über ein System. Gemäß ihren aktuellen und künftigen Anforderungen können Kunden weitere Geschäftsprozesse hinzufügen. Über eine einzige einheitliche Benutzeroberfläche bietet SAP Business ByDesign vorkonfigurierte Best-Practice-Prozesse für das Finanzwesen, das Kundenbeziehungsmanagement, die Personalwirtschaft, die Beschaffung, das Projektmanagement und die Lieferkette. SAP stellt die Lösung im On-Demand-Verfahren bereit, also gegen eine monatliche Gebühr über das Internet, verbunden mit einem Hosting-Betrieb durch SAP. SAP Business ByDesign stellt für SAP ein völlig neues Geschäftsmodell dar. Momentan ist die Lösung in Deutschland, den USA, Frankreich, Großbritannien, Indien und China verfügbar. Im Rahmen einer kontrollierten Markteinführung selektiert SAP neue Kunden sorgfältig, arbeitet eng mit ihnen und Partnern zusammen und lässt die Erfahrungen der Kunden wiederum in die Produktentwicklung einfließen.

SAP Business One

SAP Business One richtet sich an kleinere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern und 30 Nutzern, die eine kompakte und kostengünstige Lösung suchen, um betriebliche Kernprozesse, wie Finanzen, Vertrieb oder Kundenbetreuung, abzudecken. SAP Business One kann im lokalen Softwarebetrieb oder als Hosting-Lösung genutzt werden – in der Regel mit einer Implementierungsdauer von weniger als einem Monat. Rund 1.200 zertifizierte Partner weltweit vertreiben die Lösung und bieten Kundensupport. Mittlerweile stehen über 550 Erweiterungen von unabhängigen Softwareherstellern und mehr als 40 Länderversionen zur Verfügung. Ende 2008 lag die Zahl der SAP-Business-One-Kunden bei 22.600.

SAP-BusinessObjects-Portfolio

Mit unseren Lösungen für Prozessverantwortliche und Entscheidungsträger im Unternehmen, sogenannte Business User, können unsere Kunden die Informationstransparenz im gesamten Unternehmen verbessern, ihre Strategie optimal ausrichten und fundierte Entscheidungen unter Berücksichtigung von Risiko und Leistung treffen. So schließt sich die Lücke zwischen Strategie und Tagesgeschäft.

SAP-BusinessObjects-Lösungen

- SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence (BI) erleichtern Entscheidungsträgern den Umgang mit Informationen. So können Business User Daten abrufen, formatieren, analysieren, durchsuchen und unternehmensweit mit anderen Anwendern gemeinsam nutzen.
- SAP-BusinessObjects-Lösungen für Information Management (IM) helfen Unternehmen, die Datenqualität zu erhöhen, Informationen zu verstehen und auszuwerten, die Herkunft der Daten für Kontrollzwecke zu verfolgen und eine einheitliche Datensemantik im gesamten Unternehmen zu gewährleisten.
- SAP-BusinessObjects-Intelligence-Plattform ist eine umfassende BI-Plattform, die Mitarbeitern im Unternehmen entsprechend ihrer Rolle Zugang zu relevanten Unternehmensinformationen ermöglicht. Die Plattform enthält Funktionen zur Produktivitätssteigerung und verbessert somit die Entscheidungsprozesse im gesamten Unternehmen.
- SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM) bieten Unterstützung für alle finanziellen und operativen Aspekte der Bereiche Strategie, Planung, Budgetierung, Prognosen, Berichte und Analysen.

- SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk, and Compliance (GRC) unterstützen Kunden bei der Einrichtung von Prozessen und Kontrollen, um eine transparente Unternehmensführung, Risikosteuerung und die Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance) zu realisieren.

Weitere Lösungen für Business User

Mit Duet erhalten Anwender einen direkten Zugang zu SAP-Daten und -Prozessen über Microsoft Office. Damit ermöglicht Duet, das im April 2005 erstmals vorgestellt wurde, den Zugriff auf betriebswirtschaftliche Software vom Desktop aus. Das Produkt entstand aus einer Zusammenarbeit zwischen SAP und Microsoft und ist das erste gemeinsame Produkt der beiden Unternehmen. Im Jahr 2008 vertieften SAP und Microsoft ihre Partnerschaft und entwickelten gemeinsam weitere Geschäftsszenarios, Plattformfunktionen und Entwicklungswerkzeuge für Duet.

Die gemeinsam von IBM und SAP entwickelte Software Alloy verknüpft IBM Lotus Notes mit der SAP Business Suite und ermöglicht es Anwendern von Lotus Notes, direkt aus ihrer gewohnten Benutzerumgebung auf SAP-Geschäftsprozesse und -daten zuzugreifen.

Business-Intelligence-Lösungen für mittelständische Unternehmen

Das SAP-BusinessObjects-Portfolio enthält Business-Intelligence-Lösungen für mittelständische Unternehmen. Die Lösungspakete sind speziell auf die Anforderungen von Unternehmen in diesem Marktsegment zugeschnitten.

Die Lösungsfamilie Crystal Reports richtet sich insbesondere an kleine Unternehmen, die eine stabile, leicht bedienbare Berichtslösung für alle Unternehmensbereiche benötigen, die praktisch mit jeder Datenquelle verbunden werden kann. Den Kunden stehen bewährte Funktionen für die Gestaltung, Verwaltung, visuelle Darstellung, Verteilung und Terminierung von Berichten zur Verfügung, die wir entweder über eine Installation vor Ort – auf einem Server oder auf dem einzelnen Desktop – oder aber im On-Demand-Betrieb bereitstellen.

SAP BusinessObjects Edge BI ist eine umfassende, integrierte Business-Intelligence-Software für mittelgroße Unternehmen. Die Lösungspakete bieten unseren Kunden ein umfassendes Funktionsangebot, einschließlich der Erstellung von operativen Berichten, Ad-hoc-Abfragen, Dashboards sowie Datenintegration und Gewährleistung der Datenqualität. Kunden können zunächst ihren unmittelbaren Bedarf im Bereich Business Intelligence decken und die Lösung flexibel erweitern, wenn ihre Anforderungen steigen – bei geringen IT-Investitionen.

Die Technologieplattform SAP NetWeaver

SAP NetWeaver bietet eine einheitliche und zentrale Technologieplattform für den Betrieb der Unternehmenssoftware, etwa für die Geschäftsanwendungen der SAP Business Suite oder die zertifizierten Lösungen der SAP-Partner. Als technisches Fundament für die serviceorientierte Architektur (SOA) ermöglicht es SAP NetWeaver, bestehende IT-Infrastrukturen zu einer Geschäftsprozessplattform weiterzuentwickeln und die Leistungsfähigkeit der Geschäftsprozesse zu erhöhen.

SAP NetWeaver vereinigt zahlreiche Middleware-Funktionen in einer einzigen Softwareumgebung. Dies reduziert die Komplexität der IT-Landschaft und erhöht die Flexibilität. Da die Plattform offene Standards unterstützt, können Unternehmen heterogene Systeme integrieren und Daten aus unterschiedlichsten Quellen, sowohl aus SAP- als auch aus Fremdsystemen, zusammenführen. Darüber hinaus unterstützt SAP NetWeaver die Stabilität, Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit von Geschäftsprozessen im Unternehmen. SAP NetWeaver ist eine Technologieplattform für die modulare Zusammensetzung von Anwendungen und die Bereitstellung von Softwarelösungen.

Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung

Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, Unternehmen bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien durch SAP-Software zu unterstützen und damit zur Erhöhung ihres Unternehmenswertes, zum Schutz ihrer Marke und zur Senkung des Compliance-Risikos beizutragen. Wir verstehen unter Nachhaltigkeit die ganzheitliche Betrachtung von Risiken und Geschäftschancen unter gesellschaftlichen, ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten. Mit den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk, and Compliance (GRC) unterstützt die SAP ihre Kunden beim Risikomanagement sowie bei der Einhaltung von Vorschriften und Richtlinien, speziell im Hinblick auf Finanzprozesse, Umweltschutz und die Sicherheit der globalen Lieferkette. Die SAP Business Suite erhöht darüber hinaus die Effizienz, Flexibilität und Informationstransparenz der Geschäftsprozesse und bildet so eine stabile Grundlage für unternehmerische Nachhaltigkeit.

Folgende Lösungen sind speziell auf Nachhaltigkeit ausgerichtet:

- **SAP Supply Chain Management** soll unseren Kunden bei der Erreichung von Nachhaltigkeitszielen helfen. Mit unserer Lösung für das Management der Lieferkette können Unternehmen Aufträge konsolidieren, Lieferungen optimieren und somit den CO₂-Ausstoß und den Energieverbrauch reduzieren.
- **SAP EHS Management** unterstützt Prozesse im Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz und in der Arbeitsmedizin sowie die Einhaltung von Gesetzesvorschriften in Bezug auf Produktsicherheit, Gefahrstoffe, Gefahrgut und Abfallmanagement. Darüber hinaus erleichtert SAP EHS Management die Einhaltung von Umweltschutzgesetzen und -richtlinien und trägt zur Reduzierung der damit verbundenen Kosten und Risiken im einzelnen Werk und im gesamten Unternehmen bei. Unternehmen können außerdem mithilfe der Software die Sicherheit von Stoffen und Erzeugnissen gemäß der EU-Verordnung REACH nachweisen. Durch die umfassende Erfüllung aller Auflagen zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von Chemikalien (REACH) sichern sich die Unternehmen das Recht zum Handel mit dem betreffenden Stoff oder Produkt.
- **SAP Recycling Administration** unterstützt Kunden bei der Einhaltung internationaler Gesetze für die ordnungsgemäße Entsorgung und Wiederverwertung von Verpackungsmaterialien, Batterien sowie Elektro- und Elektronikschrott.
- **SAP BusinessObjects Risk Management** hilft Unternehmen, Geschäftsmöglichkeiten unter Berücksichtigung des finanziellen, rechtlichen und operativen Risikos abzuwägen. Dadurch können sie ihre Unternehmensleistung steigern und Risiken mit weitreichenden Auswirkungen („high-impact events“) gezielt überwachen, um empfindliche Marktsanktionen zu vermeiden.

Auch durch ihre Integrationsmöglichkeiten erleichtern SAP-Anwendungen die effiziente Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen (Compliance). Die Integration sowohl mit SAP- als auch mit Fremdsoftware unterstützt durch eine höhere Transparenz die Compliance-Funktionen nicht nur im eigenen Unternehmen, sondern im gesamten Geschäftsnetzwerk.

Serviceportfolio der SAP

Zusammen mit zertifizierten Partnern bietet SAP Services eine breite Palette an Methoden, Werkzeugen und Serviceangeboten, um die Geschäftsanforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Das Serviceportfolio der SAP umfasst Beratung, Schulung, Wartung, kundenspezifische Entwicklung sowie Betriebs- und Betreuungsdienstleistungen für SAP-Systeme (Managed Services). Diese Dienstleistungsangebote haben wir in die Kategorien „softwarebezogene Services“ sowie „Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services“ unterteilt. Unter softwarebezogene Services fallen die Serviceleistungen, die SAP Support (mit den Bereichen SAP Active Global Support, SAP BusinessObjects Customer Assurance und SME Services) erbringt, sowie die kundenspezifische Entwicklung durch SAP Custom Development. Die zweite Kategorie umfasst Beratung, Schulung und Managed Services.

SAP Services ist in mehr als 50 Ländern vertreten und betreibt 77 Schulungszentren, sieben Global Support Centers und zehn Kundenentwicklungszentren in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien. Rund 20.000 Mitarbeiter von SAP Services bieten unseren weltweiten Kunden und Partnern rund um die Uhr Unterstützung für das SAP-Lösungsportfolio.

Softwarebezogene Services

SAP Custom Development entwickelt Software nach den spezifischen Anforderungen von Kunden auf Basis der SAP-Plattform. Zum Leistungsspektrum gehört die Ergänzung bestehender oder auch die Erstellung neuer Lösungen.

Die Supporteinheiten der SAP (SAP Active Global Support, SAP BusinessObjects Customer Assurance, SME Services) unterstützen mit ihrem Angebot an Wartungsleistungen die Kunden vor, während und nach der Implementierung unserer Softwarelösungen. Rund um die Uhr steht technischer Support für die Lösung von Kundenproblemen zur Verfügung. Daneben bieten wir proaktive, präventive Leistungen, um die Investitionen unserer Kunden in SAP-Technologie und -Anwendungen zu schützen. Ein Kernelement unseres Supportangebots ist SAP Enterprise Support. Im Zentrum von SAP Enterprise Support steht die ganzheitliche Betreuung der IT-Landschaft unserer Kunden während des gesamten Lebenszyklus ihrer Anwendungen, mit dem Ziel, einen optimierten Lösungsbetrieb zu ermöglichen. Dabei wird ein breites Spektrum an Softwareprodukten unterstützt: SAP-Standardsoftware, kundenspezifische (auch von der SAP ausgelieferte) Entwicklungen und Partnerlösungen. SAP Enterprise Support zielt darauf ab, die Gesamtbetriebskosten unserer Kunden zu senken:

durch die schnellere Bereitstellung von Innovationen, den Schutz von IT-Investitionen sowie die Unterstützung geschäftskritischer Prozesse auf Basis fest definierter Leistungsvereinbarungen, sogenannter Service Level Agreements. SAP Product Support, das sich an unsere Großkunden richtet, stellt Softwarewerkzeuge und Methoden bereit, mit denen alltägliche Supportaufgaben bewältigt werden können und die IT-Landschaft während des gesamten Lebenszyklus der SAP-Anwendungen ganzheitlich verwaltet werden kann – von der Implementierung über den Betrieb bis hin zum Change Management. Dadurch hilft SAP Product Support sicherzustellen, dass SAP-Lösungen zum Geschäftserfolg unserer Kunden beitragen. Mit dem Supportangebot SAP Safeguarding können unsere Kunden die technischen Risiken einer Implementierung oder eines Upgrade-Projekts mindern, um so einen reibungslosen Produktivstart und den zuverlässigen Betrieb der Lösung zu gewährleisten. SAP MaxAttention schließlich bietet Großkunden eine individuelle Betreuung während des gesamten Lebenszyklus ihrer Softwarelösung und liefert ihnen mit „End-to-End Solution Operations“ ein Gesamtkonzept zur Optimierung des Betriebs.

On-Demand-Softwareservices

Der Markt definiert „on demand“ als die Bereitstellung von Software nach dem One-to-many-Konzept – das heißt, viele Kunden werden mit einer Lösung bedient. Dieses Konzept kann unterschiedliche Preismodelle (Lizenzwerb und gegebenenfalls Wartungsgebühr, Subskriptionsgebühr) beinhalten. In Ergänzung zu traditionellen Modellen der Softwareimplementierung gibt dieses Modell Softwareherstellern eine weitere Möglichkeit, ihre Software zu vermarkten und somit nachhaltigen Wert für Kunden zu schaffen. Sie können nunmehr zwischen dem Einsatz der Software vor Ort („on premise“) oder dem Hosting-Betrieb („off premise“) sowie der Art der Bezahlung (unbefristete Lizenz und gegebenenfalls wiederkehrende Wartungsgebühr oder wiederkehrende Subskriptionsgebühr) wählen.

Die SAP ist bestrebt, Softwarelösungen für die individuellen Anforderungen ihrer Kunden zu liefern. Aus diesem Grund ist es entscheidend, dass unsere Kunden entsprechend ihrem jeweiligen Bedarf zwischen verschiedenen Betriebsmodellen wählen können. Im Bereich der großen Unternehmen und globalen Konzerne sehen wir aktuell den Einsatz von On-Demand-Modellen vor allem bei Prozessen wie der Vertriebsautomatisierung (in Verbindung mit lokal

installierten ERP-Funktionen), die weniger unternehmenskritisch sind als beispielsweise Kernprozesse im Finanz- oder Rechnungswesen. Daher erwarten wir, dass die schrittweise Einführung von On-Demand-Lösungen zukünftig die Norm sein und zu dualen Systemlandschaften führen wird, die sowohl On-Demand- als auch On-Premise-Lösungen umfassen. Diese Annahme ist ein Schlüsselfaktor für unsere On-Demand-Strategie und wird bereits mit unserer SAP-CRM-On-Demand-Lösung, SAP E-Sourcing und SAP BusinessObjects Information OnDemand umgesetzt.

Beratungs-, Schulungs- und andere Dienstleistungen

SAP Consulting bietet Beratungsleistungen für die Planung, Implementierung und Optimierung von Unternehmenssoftware. Wir beraten Kunden bei der Gestaltung von Geschäftsprozessen und der IT-Infrastruktur, beim Projektmanagement sowie bei der Lösungsimplementierung und -integration. Darüber hinaus unterstützt SAP Consulting unsere Kunden bei Anpassungen von Lösungs- und IT-Landschaften an geänderte Anforderungen.

Die Schulungen, Services und Softwareangebote von SAP Education helfen SAP-Kunden und -Partnern, das Potenzial ihrer SAP-Lösungen besser auszuschöpfen. Hierzu gehören Analysen des Schulungsbedarfs, Zertifizierungen, Lernsoftware und verschiedene Schulungsangebote von Präsenzveranstaltungen bis hin zu E-Learning.

SAP Managed Services übernimmt den Betrieb und die Verwaltung von Softwarelösungen für unsere Kunden und stellt ein breites Spektrum an Dienstleistungen in den Bereichen Anwendungsmanagement und Hosting zur Verfügung.

Partnernetzwerk

Mit ihrer Entscheidung für SAP erhalten unsere Kunden auch Zugang zum „SAP Ecosystem“, einem der größten Netzwerke der Softwarebranche, das sich aus zahlreichen Softwarepartnern, Systemintegratoren und Systemhäusern, Technologiepartnern, Entwicklern, Branchenexperten und Anwendern zusammensetzt.

Um die Entwicklung von Hardware- und Softwarelösungen zu unterstützen, die das Lösungsportfolio der SAP ergänzen, bieten wir in zahlreichen Geschäftsbereichen und für eine Vielzahl von Kundenanforderungen Partnerschaftsmöglichkeiten auf lokaler und globaler Ebene. Zu unserem Partnernetz gehören unterschiedlichste Unternehmen, von Software- und Hardwarepartnern über Outsourcing-Dienstleister,

Content-, Hosting- und Schulungsanbieter bis hin zu Dienstleistern im Bereich Service und Support. Bekannte Anbieter wie Adobe, Cisco, EMC, HP, IBM, Intel, Microsoft, Novell, Research in Motion und Sun Microsystems sind ebenso vertreten wie Tausende kleinerer Unternehmen.

- Auf der Grundlage der Technologieplattform SAP NetWeaver können unsere Partner Produkte und Services entwickeln, die die IT-Umgebung der SAP-Kunden ergänzen. Davon profitiert auch die SAP, denn für die Nutzung unserer Plattform erwerben diese Anbieter Lizenzen. Die Zahl der SAP NetWeaver-Partner nimmt stetig zu: Derzeit entwickeln unabhängige Softwareanbieter (ISVs) mehr als 2.400 Anwendungen auf Basis von SAP NetWeaver.
- Im Juli 2007 eröffnete SAP im kalifornischen Palo Alto das erste Co-Innovation Lab, im Jahr 2008 folgte eine weitere Einrichtung in Tokio. Im SAP Co-Innovation Lab können unabhängige Softwareanbieter, Systemintegratoren und Technologiepartner zusammen mit SAP und Kunden an neuen Technologien arbeiten. Außerdem werden hier praxisnah konkrete Wettbewerbsvorteile und Effizienzgewinne demonstriert, die sich mithilfe der serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (SOA) erzielen lassen. SAP arbeitet bereits an verschiedenen Projekten zur gemeinsamen Entwicklung von Lösungen mit Cisco, HP, Intel, NetApp und VMWare zusammen.

Innovationsgemeinschaften

Um die kontinuierliche Optimierung und Weiterentwicklung von Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsprozessen voranzutreiben, bietet SAP Unterstützung für verschiedene Innovationsgemeinschaften. Dabei handelt es sich um interaktive Netzwerke, in denen Entwickler, Kunden und Partner auf zahlreichen Themengebieten zusammenarbeiten. Sie tauschen sich unter anderem über die folgenden Communities aus:

- Das SAP Developer Network (SDN) stellt die größte Innovationsgemeinschaft der SAP dar und bietet mehr als 1,4 Millionen Mitgliedern aus über 120 Ländern die Möglichkeit, Erfahrungen und Know-how auszutauschen, Geschäftsmöglichkeiten weiterzuentwickeln und voneinander zu lernen. Das SDN umfasst Angebote wie Diskussionsforen, Blogs, Wikis, Download-Center mit Software und Werkzeugen sowie E-Learning-Kurse. Mehr als eine halbe Million Nutzer greifen im Monat auf das Netzwerk und eine Vielzahl von technischen Ressourcen zu.
- Die Business Process Expert Community ist eine Gemeinschaft zum Thema Prozessoptimierung und zählt mehr als 500.000 Mitglieder aus 18 Branchen, die sich

mit unterschiedlichen Querschnittsthemen befassen. Durch die Zusammenarbeit in der Community, den Austausch von Erfahrungswerten und Weiterbildungsangebote können hier wichtige Impulse für Prozessinnovation gegeben werden. Zu den Teilnehmern zählen Branchenexperten, Wirtschaftsanalysten, Anwendungsberater, IT-Manager und Experten für Geschäftsprozesse, denen moderierte Foren, Wikis und Experten-Blogs zahlreiche Möglichkeiten zum Ideenaustausch bieten.

- In Industry Value Networks (IVNs) können unabhängige Softwareanbieter, Systemintegratoren und Technologieanbieter mit der SAP und mit Kunden aus verschiedenen Branchen zusammenarbeiten. Mittlerweile gibt es IVNs für 15 Branchen: für die Luft- und Raumfahrt- sowie Verteidigungsindustrie, die Automobilwirtschaft, das Bankwesen, die chemische Industrie, die Konsumgüterindustrie, die Hightechbranche, den Geräte- und Maschinenbau, das Versicherungswesen, die Öl- und Gasindustrie, den öffentlichen Sektor und Behörden der öffentlichen Sicherheit, den Einzelhandel, die verarbeitende Industrie (Holz und Papier), den Bergbau, das Verkehrs- und Logistikwesen sowie die Versorgungswirtschaft. Die Ergebnisse der Zusammenarbeit sollen Unternehmen helfen, Softwarelösungen unter Verwendung von Enterprise Services zu entwickeln.
- Die Enterprise Services (ES) Community bietet ein Forum für Kunden, Partner und Mitarbeiter der SAP, um in Arbeitsgruppen gemeinsam Anforderungen an Geschäftsprozessplattformen zu formulieren und entsprechende Enterprise Services zu definieren. Die Enterprise Services Community zählt derzeit über 320 Mitglieder, die in 115 „definition groups“ zusammenarbeiten. Der Erfolg dieser Zusammenarbeit zeigt sich beispielsweise darin, dass mehr als die Hälfte der Enterprise Services im dritten Erweiterungspaket für die marktführende Unternehmenssoftware SAP ERP auf Anregungen zurückgeht, die von Kunden und Partnern in der Community entwickelt wurden.

Die Strategie einer aktiven Gemeinschaft findet auch die Aufmerksamkeit unabhängiger Marktforschungsunternehmen wie AMR, Forrester und Gartner, die in ihren Analysen wiederholt auf die strategischen Wettbewerbsvorteile und den hohen wirtschaftlichen Nutzen des kundenorientierten Netzwerks der SAP verweisen.

Wissenstransfer zwischen Anwendern

Mit dem Ziel, Wissen auszutauschen und Einfluss auf die Produktentwicklung bei der SAP zu nehmen, haben unsere Kunden in verschiedenen Regionen weltweit Anwendervereinigungen gegründet. Die zwei größten sind die Americas' SAP Users' Group (ASUG) mit mehr als 50.000 Mitgliedern und die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) mit rund 26.000 Mitgliedern. Während es früher kaum Schnittstellen zwischen den Gruppen in den verschiedenen Regionen gab, initiierte SAP 2007 ein Programm, über das alle Anwendergruppen Know-how und Erfahrungswerte austauschen können. Die Initiative hat zu fruchtbaren Diskussionen geführt, von denen letztlich das gesamte Umfeld der SAP profitiert. Die Dachorganisation SAP User Group Executive Network (SUGEN) vereinigt zwölf nationale SAP-Anwendergruppen mit dem Ziel, gemeinsame Prioritäten zu definieren und über abgestimmte Programme den Dialog zwischen SAP und den Anwendergruppen auf globaler Ebene zu intensivieren.

GRUNDLAGEN DER LAGEBERICHTERSTATTUNG

Rahmenbedingungen der Berichterstattung

Unser Konzernabschluss wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Neben diesem IFRS-Konzernabschluss erstellen wir freiwillig einen Konzernabschluss nach den US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP), den wir als Teil unseres Jahresberichts Form 20-F bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) einreichen.

Wertorientierte Steuerung

Im Geschäftsjahr 2008 basierten unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele primär auf den aus US-GAAP-Zahlen abgeleiteten und um Währungseffekte und bestimmte Sondereinflüsse bereinigten Kennzahlen (währungsbereinigte Non-GAAP-Kennzahlen). Diese währungsbereinigten Non-GAAP-Kennzahlen entsprechen weder unseren nach US-GAAP noch unseren nach IFRS ermittelten Finanzdaten.

Das im SAP-Konzern eingesetzte Steuerungsinstrumentarium unterstützt das oberste Unternehmensziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, und das hieraus abgeleitete Ziel eines profitablen Umsatzwachstums. Hierzu verwenden wir unterschiedliche wertorientierte Kenngrößen.

Um das operative Geschäft zu steuern, haben wir im Berichtsjahr hauptsächlich die Kenngröße Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und die operative Marge herangezogen, wobei wir diese Kennzahlen auf Non-GAAP-Basis verwenden, indem wir die entsprechenden US-GAAP-Werte um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects S.A. und akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigen. Vergleiche von Wachstumsraten stellen wir sowohl nominal als auch auf Basis von währungsbereinigten Werten an. Dabei wird der Wechselkurs des Vorjahres 2007 verwendet, um das Mengenwachstum des zugrunde liegenden Geschäfts zu reflektieren.

- Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beinhalten Software- und Supporterlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Unser wichtigster Umsatztreiber ist das Softwareerlöswachstum, von dem weitere Umsatzarten abhängen. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem Verkauf von Lizenzen für die Nutzung von Softwareprodukten. Diese Softwarelizenzen sind in der Regel die Basis

für den Verkauf von Wartungsleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenz regelmäßig anfallende softwarebezogene Serviceerlöse in Form von Supporterlösen generieren. Zu den Wartungsleistungen gehören neben dem Kundensupport und der regelmäßigen Wartung der Software auch Softwareupdates und -erweiterungen. Softwarebezogene Serviceerlöse entstehen auch, wenn wir Software als Subskriptionen oder als obligatorische Hosting-Leistung anbieten. Darüber hinaus ziehen die Softwareerlöse weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.

- Anhand der Kenngröße Non-GAAP-operative Marge und der währungsbereinigten Non-GAAP-operativen Marge messen wir schließlich die effiziente Gestaltung sämtlicher Leistungsprozesse und die Ertragskraft der Kerngeschäftsfelder (Software, Support und andere softwarebezogene Serviceerlöse) der SAP. Um die Non-GAAP-operative Marge zu ermitteln, wird das um Business-Objects-Supporterlöse, die Business Objects als eigenständiges Unternehmen ausgewiesen hätte, und um akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigte Non-GAAP-Betriebsergebnis ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Non-GAAP-Umsatzerlösen gesetzt.

Neben dem operativen Geschäft steuern wir auch das nicht operative Geschäft mit wertorientierten Kennziffern. Dazu stützen wir uns in erster Linie auf das Finanzergebnis und die Konzernsteuerquote.

- Das Finanzergebnis gibt insbesondere Auskunft über die Verzinsung der liquiden Mittel und Kapitalanlagen sowie zu zahlende Zinsen für aufgenommene Fremdmittel. Im Mittelpunkt der Steuerung stehen zum einen der Cashflow, der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren sowie der durchschnittliche Zinssatz, zu dem die Geld- und Kapitalanlagen investiert werden, sowie zum anderen die durchschnittlich ausstehenden Kreditbeträge und die daraus resultierenden Zinsaufwendungen. Daneben spielt das Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) durch die Überwachung der Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) eine Rolle.

- Die Konzernsteuerquote entspricht dem Verhältnis des nach US-GAAP ermittelten Ertragsteueraufwands zum Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen (ausgedrückt in Prozent).

Die Kennziffer Ergebnis je Aktie umfasst sämtliche operativen und nicht operativen Erfolgsbestandteile und bildet die Gesamtleistung des Konzerns ab. Diese Kennziffer basiert auf dem Konzernergebnis und setzt dieses ins Verhältnis zur durchschnittlichen Zahl an ausstehenden SAP-Aktien. Neben dem operativen und nicht operativen Geschäft der SAP wird das Ergebnis je Aktie durch die Anzahl der ausstehenden Aktien beeinflusst. Wir führen aufgrund einer von der Hauptversammlung der SAP gegebenen Rückkaufermächtigung Aktienrückkäufe durch. Hierin sehen wir eine attraktive Möglichkeit, neben der Dividende weitere Mittel an unsere Aktionäre zurückzuführen.

Die integrierte Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen sowie sie begleitende Analysen bilden die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP. Dabei nutzen wir Planungs- und Kontrollprozesse zur Bereitstellung dieser Kenngrößen und zur Informationsversorgung von Entscheidungsträgern.

Ausgangspunkt der Planungs- und Kontrollprozesse ist die strategische Planung der SAP. Aus ihr leiten wir eine Mehrjahresplanung ab: Auf einer stark verdichteten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitäts-treiber der SAP. Gleichzeitig stellen wir die Bereiche heraus, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir die Mehrjahresplanung für Entwicklungsbe-reiche sowie kundennahe und unterstützende Funktionen und brechen sie auf Vertriebsregionen herunter. Über detaillierte Jahresplanungen legen wir das Budget fest, das für das Erreichen unserer Ziele zur Verfügung steht. Interne Umsatz- und Ergebnisprognosen auf Quartalsbasis mit der Möglichkeit von Ad-hoc-Anpassungen runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir die Umsetzung der strategischen Ziele messen und Planabweichungen feststellen. Durch kontinuierliche Überprüfungen der betroffenen Unternehmenseinheiten analysieren wir diese Entwicklungen und definieren den Handlungsbedarf.

Integrierte Planungs- und Informationssysteme bilden unsere Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse durchgängig ab. Sie ermöglichen uns, aufschlussreiche Auswertungen

über verschiedene Organisationseinheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen. Beispielsweise können wir Profitabilitätsunterschiede zwischen Tochtergesellschaften genau analysieren oder die Auswirkung von Umsatzwachstum auf den Ergebnisbeitrag untersuchen.

Kennzahlen in der Konzernlageberichterstattung

Da unser Ausblick für 2008 auf unseren währungsbereinigten Non-GAAP-Kennzahlen aufbaute, verwenden wir zur Information über die Erreichung unserer Jahresziele in der Konzernlageberichterstattung zusätzlich zu den IFRS-Werten auch unsere währungsbereinigten Non-GAAP-Kennzahlen. Diese werden im Folgenden erläutert und auf die nächstliegenden IFRS-Kennzahlen übergeleitet. Unser Ausblick auf 2009 basiert ebenfalls auf den währungsbereinigten Non-GAAP-Kennzahlen.

Überleitungsrechnung

von Non-GAAP zu US-GAAP zu IFRS

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

2008

	IFRS	Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Wert	US-GAAP	Anpassung	Non-GAAP	Währungs- einfluss	Non-GAAP währungs- bereinigt
Umsatzzahlen							
Softwareerlöse	3.606	0	3.606	0	3.606	139	3.745
Supporterlöse	4.602	-9	4.593	166	4.759	155	4.914
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	258	0	258	0	258	2	260
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	8.466	-9	8.457	166	8.623	296	8.919
Beratungserlöse	2.498	0	2.498	0	2.498	92	2.590
Schulungserlöse	434	0	434	0	434	18	452
Sonstige Serviceerlöse	107	0	107	0	107	4	111
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	3.039	0	3.039	0	3.039	114	3.153
Sonstige Erlöse	70	-1	69	0	69	3	72
Umsatzerlöse	11.575	-10	11.565	166	11.731	413	12.144
Operative Aufwendungen							
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-1.743	97	-1.646	193	-1.453		
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten	-2.285	-11	-2.296	0	-2.296		
Forschungs- und Entwicklungskosten	-1.627	-4	-1.631	17	-1.614		
Vertriebs- und Marketingkosten	-2.546	6	-2.540	86	-2.454		
Allgemeine Verwaltungskosten	-624	1	-623	1	-622		
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	-49	60	11	0	11		
Operative Aufwendungen	-8.874	149	-8.725	297	-8.428	-266	-8.694
Betriebsergebnis und operative Marge							
Betriebsergebnis	2.701	139	2.840	463	3.303	147	3.450
Operative Marge	23,3%		24,6%		28,2%		28,4%

Umsatz nach Regionen

von Non-GAAP zu US-GAAP zu IFRS

Mio. €							2008
	IFRS	Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Wert	US-GAAP	Anpassung	Non-GAAP	Währungs- einfluss	Non-GAAP währungs- bereinigt
Softwareerlöse nach Regionen¹⁾							
Region EMEA	1.844	0	1.844	0	1.844	48	1.892
Region Amerika	1.184	0	1.184	0	1.184	75	1.259
Region Asien-Pazifik-Japan	578	0	578	0	578	16	594
Softwareerlöse	3.606	0	3.606	0	3.606	139	3.745
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen¹⁾							
Deutschland	1.515	0	1.515	4	1.519	1	1.520
Übrige Region EMEA	3.062	-1	3.061	62	3.123	100	3.223
Region EMEA	4.577	-1	4.576	66	4.642	101	4.743
USA	1.983	-8	1.975	84	2.059	132	2.191
Übrige Region Amerika	748	0	748	6	754	39	793
Region Amerika	2.731	-8	2.723	90	2.813	171	2.984
Japan	410	0	410	3	413	-32	381
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	748	0	748	7	755	56	811
Region Asien-Pazifik-Japan	1.158	0	1.158	10	1.168	24	1.192
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	8.466	-9	8.457	166	8.623	296	8.919
Umsatzerlöse nach Regionen¹⁾							
Deutschland	2.193	0	2.193	4	2.197	0	2.197
Übrige Region EMEA	4.013	-2	4.011	62	4.073	128	4.201
Region EMEA	6.206	-2	6.204	66	6.270	128	6.398
USA	2.890	-8	2.882	84	2.966	201	3.167
Übrige Region Amerika	990	0	990	6	996	51	1.047
Region Amerika	3.880	-8	3.872	90	3.962	252	4.214
Japan	515	0	515	3	518	-40	478
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	974	0	974	7	981	73	1.054
Region Asien-Pazifik-Japan	1.489	0	1.489	10	1.499	33	1.532
Umsatzerlöse	11.575	-10	11.565	166	11.731	413	12.144

1) basierend auf dem Sitz des Kunden

Überleitungsrechnung

von Non-GAAP zu US-GAAP zu IFRS

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

2007

	IFRS	Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Wert	US-GAAP	Anpassung	Non-GAAP
Umsatzzahlen					
Softwareerlöse	3.407	0	3.407	0	3.407
Supporterlöse	3.852	- 14	3.838	0	3.838
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	182	0	182	0	182
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	7.441	- 14	7.427	0	7.427
Beratungserlöse	2.221	0	2.221	0	2.221
Schulungserlöse	410	0	410	0	410
Sonstige Serviceerlöse	113	0	113	0	113
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	2.744	0	2.744	0	2.744
Sonstige Erlöse	71	0	71	0	71
Umsatzerlöse	10.256	- 14	10.242	0	10.242
Operative Aufwendungen					
Software- und softwarebezogene Servicekosten	- 1.350	40	- 1.310	53	- 1.257
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten	- 2.091	0	- 2.091	2	- 2.089
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 1.461	3	- 1.458	0	- 1.458
Vertriebs- und Marketingkosten	- 2.173	11	- 2.162	6	- 2.156
Allgemeine Verwaltungskosten	- 499	- 7	- 506	0	- 506
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	16	1	17	0	17
Operative Aufwendungen	- 7.558	48	- 7.510	61	- 7.449
Betriebsergebnis und operative Marge					
Betriebsergebnis	2.698	34	2.732	61	2.793
Operative Marge	26,3%		26,7%		27,3%

Umsatz nach Regionen

von Non-GAAP zu US-GAAP zu IFRS

Mio. €					2007
	IFRS	Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Wert	US-GAAP	Anpassung	Non-GAAP
Softwareerlöse nach Regionen¹⁾					
Region EMEA	1.697	0	1.697	0	1.697
Region Amerika	1.228	0	1.228	0	1.228
Region Asien-Pazifik-Japan	482	0	482	0	482
Softwareerlöse	3.407	0	3.407	0	3.407
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen¹⁾					
Deutschland	1.433	-1	1.432	0	1.432
Übrige Region EMEA	2.542	-1	2.541	0	2.541
Region EMEA	3.975	-2	3.973	0	3.973
USA	1.849	-11	1.838	0	1.838
Übrige Region Amerika	658	-1	657	0	657
Region Amerika	2.507	-12	2.495	0	2.495
Japan	340	0	340	0	340
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	619	0	619	0	619
Region Asien-Pazifik-Japan	959	0	959	0	959
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	7.441	-14	7.427	0	7.427
Umsatzerlöse nach Regionen¹⁾					
Deutschland	2.005	-1	2.004	0	2.004
Übrige Region EMEA	3.387	-1	3.386	0	3.386
Region EMEA	5.392	-2	5.390	0	5.390
USA	2.717	-11	2.706	0	2.706
Übrige Region Amerika	872	-1	871	0	871
Region Amerika	3.589	-12	3.577	0	3.577
Japan	447	0	447	0	447
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	828	0	828	0	828
Region Asien-Pazifik-Japan	1.275	0	1.275	0	1.275
Umsatzerlöse	10.256	-14	10.242	0	10.242

1) basierend auf dem Sitz des Kunden

Erläuterungen zu Non-GAAP-Finanzinformationen

Wie im vorhergehenden Absatz beschrieben und in den obigen Tabellen dargestellt, enthält unser Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2008 bereinigte Kennzahlen. Hierzu gehören insbesondere Kennzahlen wie Non-GAAP-Umsatz, Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge, Free Cashflow, Angaben zu währungsbereinigten Umsätzen, zum währungsbereinigten Betriebsergebnis und zur währungsbereinigten Marge sowie Angaben zu Umsätzen auf US-Dollar-Basis. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von US-GAAP- oder IFRS-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher keine US-GAAP- oder IFRS-Kennzahlen. Wie nachfolgend erläu-

tert, können sich diese bereinigten Kennzahlen von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz und Betriebsergebnis oder anderen IFRS- oder US-GAAP-Kennzahlen gesehen werden.

Wir glauben, dass es für Investoren von Interesse ist, ergänzende Informationen zu vergangenen und zukunftsorientierten Non-GAAP-Finanzdaten zu erhalten, die unser Management zur Steuerung unseres Unternehmens und für finanzielle, strategische und operative Entscheidungen einsetzt – ergänzend zu den Finanzdaten, die gemäß US-

GAAP berichtet werden. Unsere vergangenen und zukünftigen Ergebnisse sollen dadurch besser nachvollziehbar sein. Ab dem Geschäftsjahr 2008 veröffentlicht SAP – wie unten definiert – diese Non-GAAP-Kennzahlen, die wir konsistent auch für unsere Planung, Prognosen, Berichterstattung, Vergütung und externe Kommunikation verwenden. Insbesondere ist Folgendes zu beachten:

- Unser Management greift bei finanziellen, strategischen und operativen Entscheidungen auf Non-GAAP-Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage zurück, nicht auf US-GAAP-Kennzahlen.
- Die variablen Gehaltsbestandteile unserer Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter, die an unser Unternehmenswachstum und unsere operativen Ergebnisse gekoppelt sind, sind vom Erreichen der Gesamtunternehmensziele der SAP, gemessen am Non-GAAP-Betriebsergebnis, am Wachstum der währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) sowie an der währungsbereinigten operativen Marge (Non-GAAP), abhängig.
- Für den jährlichen Budgetprozess, in den alle Managementeinheiten einbezogen sind, werden der Non-GAAP-Umsatz und das Non-GAAP-Betriebsergebnis herangezogen, nicht die US-GAAP-Kennzahlen.
- Sämtliche monatlichen Analysen der erzielten Ergebnisse sowie Prognosen, die weltweit mit allen leitenden Angestellten durchgeführt werden, beruhen auf diesen Non-GAAP-Kennzahlen, nicht auf den US-GAAP-Kennzahlen.
- Sowohl unsere unternehmensinternen Zielvereinbarungen als auch die den Kapitalmärkten übermittelten Zielvorgaben beruhen auf dem Non-GAAP-Umsatz und Non-GAAP-Ergebnis, nicht auf US-GAAP-Kennzahlen.

Wir glauben, dass Non-GAAP-Kennzahlen für Investoren aus folgenden Gründen von Interesse sind:

- Durch Non-GAAP-Kennzahlen erhalten Investoren einen Überblick über die Entscheidungsfindungsprozesse der Unternehmensleitung, da unser Management zur Steuerung unseres Unternehmens und für finanzielle, strategische und operative Entscheidungen Non-GAAP-Kennzahlen einsetzt.
- Die Non-GAAP-Kennzahlen liefern Investoren Zusatzinformationen, die um bestimmte direkte Auswirkungen der Akquisition von Business Objects bereinigt sind und dadurch den Vergleich der operativen Ergebnisse mit Vergleichsjahren erlauben.

Unsere Non-GAAP-Finanzkennzahlen sind hinsichtlich der folgenden Positionen sowie der zugehörigen Steuereffekte bereinigt:

Non-GAAP-Umsatz

Umsatzzahlen in diesem Dokument, die als Non-GAAP-Umsatz ausgewiesen sind, unterscheiden sich von den entsprechenden Angaben nach US-GAAP durch eine Einbeziehung der Supporterlöse, die als Folge eines „Fair Value Accounting“ für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects gemäß US-GAAP nicht berichtet werden dürfen.

Nach US-GAAP weisen wir die im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects übernommenen Supportverträge ab dem Zeitpunkt der Akquisition zum Fair Value aus. Als Folge hiervon beinhalten unsere US-GAAP-Supporterlöse, unsere US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere US-GAAP-Umsatzerlöse für die auf die Akquisition von Business Objects folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Supporterlöse, die Business Objects ausgewiesen hätte, wenn das Unternehmen nicht von SAP übernommen worden wäre. Die Anpassung der Umsatzzahlen hinsichtlich dieses einmaligen Einflusses verbessert die Transparenz unserer laufenden Ergebnisse, da die Supportverträge üblicherweise Einjahresverträge sind und wir erwarten, dass durch die Verlängerung dieser Verträge dann wieder Erlöse aus den mit den Kunden vereinbarten Wartungsgebühren erzielt werden. Wir können jedoch nicht mit absoluter Sicherheit gewährleisten, dass diese Verträge wirklich verlängert werden.

Non-GAAP-operative Aufwendungen

Die wie folgt definierten akquisitionsbedingten Aufwendungen werden nicht berücksichtigt:

- planmäßige Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte und separat erworbenes geistiges Eigentum,
- Aufwand aus erworbener, in der Entwicklung befindlicher Forschung und Entwicklung,
- im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben anfallende Restrukturierungsaufwendungen.

Non-GAAP-Betriebsergebnis und Non-GAAP-operative Marge

Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge, die in diesem Dokument als Non-GAAP-Betriebsergebnis und Non-GAAP-operative Marge ausgewiesen werden, unterscheiden sich von dem entsprechenden Betriebsergebnis und der operativen Marge nach US-GAAP durch eine Bereinigung des oben genannten Non-GAAP-Umsatzes bzw. der Non-GAAP-Aufwendungen.

Bei der Berechnung des Non-GAAP-Betriebsergebnisses und der Non-GAAP-operativen Marge, die wir zur Evaluierung unseres laufenden operativen Ergebnisses nutzen, rechnen wir den Non-GAAP Umsatz ein bzw. eliminieren die Non-GAAP-Aufwendungen. Grund dafür ist, dass es der Unternehmensleitung im Allgemeinen nicht möglich ist, diese Aufwendungen nach erfolgter Übernahme zu verändern oder zu beeinflussen, außer durch die Veräußerung der erworbenen Wirtschaftsgüter. Da die Führungsebenen unterhalb des SAP-Vorstands keinerlei Einfluss auf diese Aufwendungen haben, werden diese Aufwendungen bei der Bewertung des Ergebnisses einzelner Geschäftseinheiten generell nicht berücksichtigt. Wir sind der Ansicht, dass die Kenngrößen, die wir zur Messung der Ertragskraft des Gesamtunternehmens anwenden, mit den allgemein auf anderen Führungsebenen des Unternehmens angewendeten Kenngrößen übereinstimmen sollten. Daher werden diese Aufwendungen bei Entscheidungen über die Zuteilung von Ressourcen nicht berücksichtigt, weder auf Gesamtunternehmensebene noch auf den nachgeordneten Ebenen. Darüber hinaus verwenden wir die Non-GAAP-Kennzahlen, um die operative Leistung des Unternehmens besser über bestimmte Vergleichszeiträume beurteilen zu können. Außerdem dienen sie uns als Basis für die Planung und Prognose zukünftiger Perioden. Angesichts der Tatsache, dass sich die Führungskräfte auf allen Ebenen des Unternehmens im Bereich des internen Berichtswesens und Controllings sehr stark an Non-GAAP-Kennzahlen orientieren, glauben wir, dass es im Interesse unserer Investoren liegt, die gleichen Informationen zu erhalten.

Wir gehen davon aus, dass unsere Non-GAAP-Kennzahlen insbesondere aus den folgenden Gründen nur begrenzt aussagefähig sind:

- Die eliminierten Beträge sind möglicherweise für SAP wesentlich.
- Die Non-GAAP-Kennzahlen deuten nur dann auf unsere gegenwärtigen und zukünftigen Ergebnisse hin, wenn sie in Verbindung mit den entsprechenden US-GAAP-Kennzahlen analysiert werden. Dies sind die wichtigsten Gründe dafür:
 - Unsere Non-GAAP-Angaben zum Umsatz sollen zusätzlichen Aufschluss über unsere möglichen zukünftigen Finanzergebnisse geben. Dabei wird davon ausgegangen, dass Kunden von Business Objects ihre Wartungsverträge verlängern. Prognosen unserer zukünftigen Umsätze, die auf diesen Zahlen beruhen, wären zu hoch angesetzt, wenn eine Verlängerung dieser Verträge nicht zustande käme.

- Während unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen um bestimmte akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt sind, erfolgt keine Bereinigung um die zusätzlichen Umsätze aus diesen Akquisitionen.
- Die einmaligen akquisitionsbedingten Aufwendungen, um die wir unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen bereinigen, werden voraussichtlich wiederkehren, falls SAP in der Zukunft wesentliche Übernahmen tätigt.
- Die akquisitionsbedingten Abschreibungen, um die wir unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen bereinigen, sind wiederkehrende Aufwendungen, die sich auf unser Ergebnis in den kommenden Jahren auswirken werden.
- Während unsere Angaben zum Non-GAAP-Umsatz nur um Einmaleffekte bereinigt sind, sind unsere Non-GAAP-Aufwendungen sowohl um einmalige als auch wiederkehrende Elemente bereinigt. Außerdem basieren die Umsatzanpassung, die aufgrund eines „Fair Value Accounting“ für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects erforderlich ist, und die Aufwandsanpassung für einmalige und wiederkehrende akquisitionsbedingte Aufwendungen nicht auf einem gemeinsamen Konzept: Mit der Umsatzanpassung sollen die erste Periode nach der Akquisition und die zukünftigen Perioden besser vergleichbar sein, während mit der Aufwandsanpassung die Perioden vor und nach der Akquisition besser vergleichbar sein sollen. Dies sollte besonders bei der Bewertung unserer Non-GAAP-Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge berücksichtigt werden, da diese die Non-GAAP-Umsätze und Non-GAAP-Aufwendungen miteinander verbinden, obwohl sie nicht auf einem gemeinsamen Konzept beruhen.

Dennoch betrachten wir die Darstellung der Non-GAAP-Kennzahlen in Verbindung mit den entsprechenden US-GAAP-Kennzahlen als nützliche Zusatzinformationen für Investoren und die Unternehmensleitung hinsichtlich aktueller und zukünftiger Geschäftsentwicklungen mit Bezug auf die finanzielle Lage und das Betriebsergebnis unseres Unternehmens. Daher beurteilen wir unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl der Non-GAAP- als auch der US-GAAP-Kennzahlen. Wir empfehlen den Lesern dieses Dokuments, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere Non-GAAP-Angaben nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir entsprechend den US-GAAP-Rechnungslegungsvorschriften berichten, zu verstehen.

Währungsbereinigte Non-GAAP-Finanzdaten

Informationen über die Umsatzerlöse der SAP erachten wir als eine der zentralen Größen für unsere Investoren. Über diese Veränderung geben Umsatzgrößen auf Basis von US-GAAP zwar Aufschluss, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch das Mengenwachstum als auch durch Währungseffekte beeinflusst. Da wir keine mengenmäßig standardisierten Produkte und Dienstleistungen verkaufen, können wir nicht durch Angaben zur Anzahl der verkauften Produkt- und Dienstleistungseinheiten über die mengenmäßige Umsatzveränderung informieren. Um trotzdem entscheidungsrelevante Informationen zur Beurteilung der Komponenten der Umsatzveränderung zu vermitteln, geben wir die um Währungseffekte bereinigte Umsatzveränderung an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben würden, wenn die in den Konzernabschluss einbezogenen Fremdwährungsabschlüsse nicht mit den Durchschnittskursen des aktuellen Berichtsjahres, sondern mit den entsprechenden Durchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet werden.

Informationen zu währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen sind mit Einschränkungen verbunden, insbesondere da die eliminierten Währungseffekte einen wesentlichen Bestandteil unseres Umsatzes und unserer Kosten bilden und unsere Ertragskraft wesentlich beeinflussen können. Daher beschränken wir die Verwendung der währungsbedingten Veränderungsdaten auf die Analyse der Mengenveränderung als ein Element der Gesamtveränderung einer Finanzkennzahl. Wir beurteilen unsere Ergebnisse und unsere Ertragskraft nicht ohne Berücksichtigung sowohl der währungsbereinigten Veränderungen als auch der Veränderungen von Umsatz, Aufwendungen, Ergebnissen und anderen Kennzahlen, wie sich diese auf Basis von US-GAAP ergeben. Eine vergleichbare Vorgehensweise empfehlen wir den Lesern dieses Dokuments. Dabei sind währungsbereinigte Veränderungen von Finanzkennzahlen nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Aufwendungen und Konzernergebnis oder anderen US-GAAP-Kennzahlen anzusehen.

Non-GAAP-Umsatzangaben auf Basis von US-Dollar

Fast alle unsere wesentlichen Wettbewerber berichten ihre Finanzdaten in US-Dollar. Damit wirken sich Wechselkursänderungen und hier insbesondere Änderungen im US-Dollar-Euro-Wechselkurs auf die Rechnungslegung dieser Wettbewerber in einer anderen Weise aus als auf die Rechnungslegung der SAP. Wir glauben daher, dass US-Dollar-basierte Umsatzdaten für Investoren von Interesse sind, da sie einen unternehmensübergreifenden Vergleich des Umsatzwachstums erlauben, der nicht durch Wechselkurseinflüsse beeinträchtigt ist.

Wir ermitteln unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten, als ob die Berichtswährung der SAP der US-Dollar wäre. Tatsächlich ist die Berichtswährung unserer in Deutschland und den USA offengelegten US-GAAP- und IFRS-Abschlüsse der Euro. Außerdem haben wir unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten in derselben Weise um die Fair-Value-Anpassungen der Supporterlöse von Business Objects bereinigt wie unsere oben beschriebenen Euro-basierten Non-GAAP-Umsatz- und -Ergebniskennzahlen.

Das Management der SAP nutzt unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten, um sich ein besseres Bild vom Wachstum der SAP im Vergleich zu unseren wichtigsten Wettbewerbern zu verschaffen.

Wir gehen davon aus, dass unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten nur begrenzt aussagefähig sind, da Änderungen im US-Dollar-Euro-Wechselkurs sowie die bereinigten Beträge möglicherweise für SAP materiell sind. Daher beurteilen wir unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl von Non-GAAP- als auch von Euro-basierten US-GAAP-Angaben zu Betriebsergebnis und operativer Marge. Wir empfehlen den Lesern dieses Dokuments, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere US-Dollar-Non-GAAP-Umsatzdaten nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir auf Euro-Basis und entsprechend den US-GAAP-Rechnungslegungsvorschriften berichten, zu verstehen.

Überleitung von Non-GAAP-Umsatzerlösen in US-Dollar auf IFRS-Umsatzerlöse in Euro

	Softwareerlöse			Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		
	2008	2007	Veränderung	2008	2007	Veränderung
Umsatz nach IFRS (Mio. €)	3.606	3.407	6 %	8.466	7.441	14 %
+/- Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Umsatz (Mio. €)	0	0	-	-9	-14	-36 %
= Umsatz nach US-GAAP (Mio. €)	3.606	3.407	6 %	8.457	7.427	14 %
+/- Anpassung zwischen US-GAAP- und Non-GAAP-Umsatz (Mio. €)	0	0	-	166	0	-
= Non-GAAP-Umsätze (Mio. €)	3.606	3.407	6 %	8.623	7.427	16 %
+/- Anpassung (Mio. US\$)	1.632	1.349	21 %	3.967	2.848	39 %
= Non-GAAP-Umsätze (Mio. US\$)	5.238	4.756	10 %	12.590	10.275	23 %

Free Cashflow

Free Cashflow ist unserer Ansicht nach eine allgemein anerkannte, ergänzende Kennzahl zur Messung der Liquidität. Der Free Cashflow entspricht der Finanzmittelveränderung eines Unternehmens nach Abzug aller Auszahlungen, die zur Erhaltung und Erweiterung getätigt wurden. Wir berechnen den Free Cashflow als den „Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit“ abzüglich der Zugänge zum Sachanlagevermögen und zu immateriellen Vermögenswerten ohne die Zugänge aus Akquisitionen. Der Free Cashflow ist nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatz zum Cashflow gemäß Kapitalflussrechnung, zu anderen Liquiditätskennzahlen sowie sonstigen nach US-GAAP und IFRS ermittelten Kennziffern aufzufassen.

Free Cashflow

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2008	2007	Veränderung
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.158	1.932	12 %
Zugänge zum Sachanlagevermögen und zu immateriellen Vermögenswerten ohne Zugänge aus Akquisitionen	-339	-400	-15 %
Free Cashflow	1.819	1.532	19 %

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaftliche Entwicklung

Die Entwicklung der Weltwirtschaft im Verlauf des Jahres 2008 war geprägt von der globalen Finanzmarktkrise. Deren Auswirkungen auf den gesamten monetären Sektor und die Realwirtschaft zeigten sich in einem spürbaren Preisdruck bei Rohstoffen und zahlreichen Investitionsgütern, einem scharfen Kursrückgang bei den meisten Wertpapieren, einem – teils sehr deutlichen – Verfall der Immobilienpreise, einer wachsenden Unsicherheit bei den Marktteilnehmern und schließlich einem spürbaren Nachfragerückgang, besonders ausgeprägt im Automobilsektor. All dies führte in der Konsequenz zu einer signifikanten Eintrübung der Konjunkturaussichten und einer entsprechenden Erwartungskorrektur bei Unternehmen und Konsumenten. Auch zum Jahresende 2008 wieder sinkende Rohstoffpreise konnten die Stimmung an den Märkten insgesamt nicht entscheidend verbessern.

Vor diesem Hintergrund ging der Internationale Währungsfonds (IWF) im Januar 2009 davon aus, dass das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP), also der Wert aller weltweit erstellten Güter und Dienstleistungen, im Jahr 2008 nur um 3,4 % gegenüber dem Vorjahr angestiegen sein dürfte. Noch im Januar 2008 war der IWF von 4,2 % ausgegangen. Der Welthandel (Güter und Dienste) sollte nur noch um 4,1 % statt der ursprünglich erwarteten 5,6 % zugenommen haben.

Die Europäische Zentralbank (EZB) sah im zweiten Halbjahr 2008 eine Verschärfung des wirtschaftlichen Abschwungtrends. Zwar habe zum Jahresausklang der globale Inflationsdruck nachgelassen, doch gleichzeitig hätten sich die Finanzmarkturbulenzen zunehmend auf die gesamte Welt ausgewirkt. Die Schwellenländer – in den vergangenen Jahren eine wichtige Stütze des Weltwirtschaftswachstums – wurden anscheinend von sich verschlechternden konjunkturellen Bedingungen beeinflusst; so ging auch der IWF im Januar 2009 hier nur noch von einem BIP-Anstieg von 6,3 % im Jahr 2008 aus.

In diesem Umfeld entwickelte sich nach Einschätzung der EZB die Konjunktur in den USA und Westeuropa während der Berichtsperiode zunehmend verhalten. In Nordamerika war die deutliche Wachstumsverlangsamung vor allem zurückzuführen auf die stark rückläufigen privaten Konsumausgaben, die anhaltende Korrektur am Markt für Wohnimmobilien und die Investitionsschwäche in den Bereichen Betriebs- und Geschäftsausstattung und Software. In den Volkswirtschaften der Eurozone machten sich im Jahres-

verlauf 2008 zunehmend eine Verschärfung der Kreditbedingungen für Unternehmen und ein schwächeres Wachstum der Kreditvergabe an den privaten Sektor bemerkbar. Auch die deutsche Wirtschaft wurde im zweiten Halbjahr 2008, so die Deutsche Bundesbank, von der konjunkturellen Eintrübung der Weltwirtschaft signifikant in Mitleidenschaft gezogen. Das Konsum- und Investitionsklima wurde nachhaltig gestört und spiegelt sich nicht zuletzt in einem deutlichen Anstieg der Sparquote bis zum Jahresende 2008 wider.

Gleichlaufend verschlechterte sich in Japan laut EZB die konjunkturelle Lage im zweiten Halbjahr 2008 in der Folge einer schleppenden Inlandsnachfrage und einer anhaltenden Abschwächung der Exporttätigkeit. Die Kreditbedingungen verschärfen sich jedoch nicht so signifikant wie in anderen Industriestaaten. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass sich die japanische Konjunktur im Schlussquartal 2008 nochmals zögerlicher entwickelte, weil die privaten Konsumausgaben angesichts der sich verschlechternden Beschäftigungslage schwach blieben und die Exporte aufgrund der geringen Auslandsnachfrage erneut zurückgingen.

In den aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens, insbesondere den kleinen Ländern der Region, verringerte sich das konjunkturelle Tempo ab dem dritten Quartal 2008 nach Analyse der EZB nochmals deutlich. Auch wenn die weltweite wirtschaftliche Abkühlung in der zweiten Jahreshälfte 2008 an Breite und Intensität gewann, wurde das Exportwachstum in den Schwellenländern Asiens insgesamt doch nur geringfügig in Mitleidenschaft gezogen; so war die allgemeine konjunkturelle Verlangsamung vorwiegend auf eine schwächere Inlandsnachfrage zurückzuführen, die aus einem schwindenden Verbraucher- und Unternehmervertauen resultierte.

Wirtschaftliche Entwicklung – BIP-Wachstum gegenüber Vorjahr

%	2007	2008s	2009p
Weltweit	5,2	3,4	0,5
Industrieländer	2,7	1,0	-2,0
USA	2,0	1,1	-1,6
Eurozone	2,6	1,0	-2,0
Deutschland	2,5	1,3	-2,5
Asien (Schwellen- und Entwicklungsländer)	10,6	7,8	5,5
Japan	2,4	-0,3	-2,6

s = Schätzung, p = Prognose
Quelle: Internationaler Währungsfonds, Januar 2009

Entwicklung des IT-Marktes

Die Auswirkungen der internationalen Finanzmarktkrise auf die Realwirtschaft beeinflussten merklich die weltweite Nachfrage nach Informationstechnologie, insbesondere im Schlussquartal des Jahres 2008. Zu dieser Einschätzung kam das renommierte US-amerikanische Marktforschungsinstitut International Data Corporation (IDC). Noch bis zum Sommer 2008 hatte sich der weltweite IT-Markt trotz der Finanzkrise und eines schon rückläufigen Wirtschaftswachstums vergleichsweise gut behauptet, auch wenn sich bereits ein Verlust an geschäftlicher Dynamik abzeichnete. Gleichzeitig, so IDC, entwickelte sich im ersten Halbjahr der Trend, dass das Nachfrageverhalten hinsichtlich Informationstechnologie in den aufstrebenden Volkswirtschaften zunehmend demjenigen in den Industrieländern glich, die Wachstumsraten also hier nun geringer ausfielen als bislang. Während die Nachfrageschwäche in einigen Branchen wie Finanzdienstleistungen, Einzelhandel und Bau weiter anhielt, entwickelte sich der internationale IT-Umsatz bis in das dritte Quartal 2008 hinein aber vergleichsweise stabil, so IDC. Diese robuste Verfassung des IT-Marktes führte IDC auf die immer anspruchsvolleren Aufgaben zurück, die IT bei Unternehmen übernimmt, wodurch Effizienzgewinne generiert werden.

Durch die Verschärfung der Finanzkrise besonders ab der zweiten Septemberhälfte veränderte sich das Investitionsverhalten am IT-Markt jedoch deutlich. So signalisierte der Indikator für IT-Ausgaben der Investmentbank Goldman Sachs ein im Jahresvergleich erheblich geringeres Wachstum der IT-Investitionen. Die Erwartung eines künftig deutlich nachlassenden Wirtschaftswachstums ließ laut IDC die Nachfrage der Unternehmen nach Hard- und Software bereits zum Jahresende 2008 spürbar zurückgehen.

Insgesamt dürfte, so IDC, das Jahr 2008 mit einem Wachstum des globalen IT-Marktes (ohne Telekommunikation) in Höhe von 6,9 % noch mit einem vergleichsweise guten Ergebnis abschließen, da sich die Finanzkrise erst recht spät im Jahresverlauf auf die Realwirtschaft auswirkte. Am deutlichsten dürfte der Umsatzzuwachs im Jahr 2008 nach IDC mit 9,1 % bei Paketsoftware gewesen sein, am schwächsten mit nur 4,9 % bei Hardware. Mit Blick auf die regionale Entwicklung fiel der Nachfrageanstieg bei IT im asiatisch-pazifischen Raum (einschließlich Japan) mit 10,3 % am deutlichsten aus, hingegen in Amerika mit 3,9 % am schwächsten.

Umsatzveränderung IT-Markt gegenüber Vorjahr

%	2007	2008s	2009p
Weltweit			
IT gesamt	12,5	6,9	0,5
Hardware	13,0	4,9	-3,6
Paketsoftware	13,8	9,1	3,4
Anwendungssoftware	14,4	7,9	2,7
Services	11,2	8,0	3,4
Amerika			
IT gesamt	8,7	3,9	0,6
Paketsoftware	11,2	5,7	3,9
Anwendungssoftware	10,0	4,8	3,6
Services	6,5	4,8	3,5
EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika)			
IT gesamt	16,9	8,4	0,0
Paketsoftware	19,0	11,5	1,9
Anwendungssoftware	23,0	10,9	1,0
Services	17,2	9,1	2,5
Asien-Pazifik-Japan			
IT gesamt	12,3	10,3	1,3
Paketsoftware	11,3	16,2	5,2
Anwendungssoftware	11,0	15,0	4,3
Services	9,4	13,7	5,4

s = Schätzung, p = Prognose
Quelle: IDC Black Book Q4 2008, Februar 2009

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Leitziel und Strategie

Trends und generelle Richtung

In Zeiten des beschleunigten und unaufhörlichen wirtschaftlichen Wandels müssen Führungskräfte immer wieder neue Wege gehen, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens zu erhalten und ein profitables Wachstum zu erzielen. Treibende Kräfte dieses Wandels sind im Wesentlichen die weltweit unsichere Wirtschaftslage, der Hyperwettbewerb, die zunehmende Macht der Kunden und das Streben nach Nachhaltigkeit. Doch Veränderungen wirken sich nicht nur auf einzelne Unternehmen, sondern auf die gesamte globale Wirtschaft aus, wie sich erst jüngst gezeigt hat, und machen damit das Ausmaß der internationalen wirtschaftlichen Verflechtung deutlich. An die Stelle traditioneller linearer Lieferketten treten zunehmend dynamische Kooperationsnetzwerke, in deren Mittelpunkt der Kunde steht. Innerhalb dieser Geschäftsnetzwerke konzentriert sich jedes Unternehmen auf seine Kernkompetenzen und arbeitet gleichzeitig eng mit anderen Unternehmen zusammen, um dem Kunden eine optimale Leistung anzubieten. Ein solches Netzwerk ist eine neue Quelle von Wettbewerbsvorteilen für Unternehmen, denn es beschleunigt den Innovationsprozess, in den nicht nur andere Unternehmen, sondern auch Kunden eingebunden sind, und ermöglicht die Risikoverteilung auf Partner und Lieferanten.

Das Teilen von Risiken, Informationen und Prozessen ist kennzeichnend für die Kooperationsbeziehungen im Geschäftsnetzwerk und dient dem wirtschaftlichen Vorteil der beteiligten Unternehmen. Doch viele der Unternehmen tun sich schwer mit dieser Entwicklung, da ihre strategische Planung häufig vom operativen Geschäft entkoppelt ist. Informationstechnische Lösungen schaffen hier Abhilfe, denn sie schließen die Lücke zwischen Strategie und Umsetzung durch die Verknüpfung von Entscheidungsfindungssystemen mit integrierten durchgängigen Prozessen, die problemlos auch auf Geschäftspartner ausgedehnt werden können.

Leitziel

Es ist unser Leitziel, Kunden bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen und ihnen ein profitables und nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen. Dazu wollen wir unsere etablierte Führungsposition im Markt für Unternehmenssoftware ausbauen und die Geschäfts- und IT-Innovation für Firmen und Branchen weltweit beschleunigen. Durch die Verwirklichung dieses Ziels leistet SAP gleichzeitig einen positiven Beitrag zur weltweiten wirtschaftlichen Entwicklung.

Wir bieten Produkte an, mit denen Unternehmen jeder Größe die Lücke zwischen Strategie und Umsetzung schließen können. Hierzu gehören die SAP Business Suite, die Technologieplattform SAP NetWeaver, das SAP-BusinessObjects-Portfolio und das SAP-Portfolio für den Mittelstand sowie Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung. Das SAP-Portfolio kann unseren Kunden die Informationstransparenz, Effizienz und Flexibilität verschaffen, die sie brauchen, um schnell und effektiv auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren und die Vorteile von Geschäftsnetzwerken vollständig zu nutzen.

Im Zentrum unserer Produktstrategie steht die Wertschöpfung für unsere Kunden. Mit neuen Produkten wie zum Beispiel den Lösungen für Datenanalyse und Entscheidungsvorbereitung für Business User oder speziellen Produktangeboten für kleine und mittelgroße Unternehmen wollen wir unseren Zielmarkt vergrößern und unser Angebot für Kunden noch attraktiver machen.

Wachstumsstrategie

Unsere Kundenbasis im traditionellen Kerngeschäft besteht aus global tätigen Unternehmen sowie mittelständischen Firmen. Diese Unternehmen nutzen entweder die SAP Business Suite, SAP Business All-in-One oder SAP Business One, um Geschäftsabläufe zu automatisieren und ihre Unternehmensführung und -steuerung zu optimieren. In unserem traditionellen Kerngeschäft streben wir an, bei unseren Bestandskunden einen höheren Anteil an deren Budget für IT zu gewinnen. Zusätzlich wollen wir neue Kunden hinzugewinnen, die bisher noch keine SAP-Software, sondern beispielsweise Eigenentwicklungen einsetzen.

Unsere Lösungsportfolios für 25 Branchen tragen maßgeblich zu unserem Erfolg bei. 2008 galt das besondere Augenmerk der SAP strategischen Branchen mit überdurchschnittlichem Umsatzpotenzial für unsere Softwarelösungen, darunter das Bankwesen, der Einzelhandel, die Kommunikationsindustrie und die öffentliche Verwaltung.

Lösungen für Prozessverantwortliche und Entscheidungsträger im Unternehmen, sogenannte Business User, sind ein zentrales Element der Wachstumsstrategie der SAP. 2008 haben wir die Übernahme von Business Objects abgeschlossen und unsere Kernlösungen für die Anforderungen dieser Entscheidungsträger im Unternehmen erweitert. In diesem Segment sehen wir drei Hauptanforderungen: Unternehmen stehen vor der Aufgabe, eine immer breitere Palette interner und externer Datenquellen als Basis für effektive Entscheidungen konsolidieren zu müssen. Dabei kann es sich um strukturierte oder unstrukturierte

rierte Daten handeln. Zweitens benötigen Entscheidungsträger Werkzeuge und Anwendungen für teamorientierte Entscheidungsprozesse. Drittens kann die Integration von Geschäftspartnern, Lieferanten und Kunden in Geschäftsprozesse und entsprechende Netzwerke, sogenannte Business Networks, Wettbewerbsvorteile erzeugen. Bei diesen Anforderungen setzen unsere Produkte an und helfen den einzelnen Mitarbeitern, Teams und Unternehmen, durch den Aufbau solcher Geschäftsnetzwerke zusammenzuarbeiten.

Mit SAP Business ByDesign wollen wir weltweit ein neues Geschäftsfeld im unteren Mittelstand (100 bis 500 Mitarbeiter) erschließen. Firmen dieser Größe stellen spezifische Anforderungen an Softwarelösungen: Für sie hat die schnelle Nutzung der IT-Lösung bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten tendenziell einen höheren Stellenwert als spezifische Funktionstiefe. Viele dieser Firmen sehen ihre Anforderungen weder von traditionellen Softwareangeboten noch von bestehenden On-Demand-Lösungen erfüllt.

Folgende Maßnahmen dienen der Realisierung unseres Wachstumspotenzials:

- **Organisches Wachstum:** Unsere Wachstumsstrategie beruht primär auf der internen Weiterentwicklung unseres Produktportfolios und dem Ausbau unseres Direktkundengeschäfts, indem wir zum einen Neukunden gewinnen und zum anderen die Dynamik im Bestandskundengeschäft erhöhen.
- **Co-Innovation:** Die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern bleibt einer unserer Schwerpunkte. Durch fortgesetzte Investitionen in den Ausbau unseres Partnernetzes unterstützen wir einerseits die Entwicklung von Lösungen auf Basis von SAP NetWeaver und nutzen andererseits zusätzliche Vertriebsressourcen, um unterschiedliche Markt- und Kundensegmente anzusprechen.
- **Gezielte Übernahmen:** Durch komplementäre sowie strategische Übernahmen ergänzen wir unser branchenspezifisches und -übergreifendes Produktangebot um Technologien und Funktionen, die die besonderen Anforderungen unserer Kunden erfüllen.

Wesentliche Maßnahmen und Ereignisse

Umsatzziel verfehlt, ursprüngliches Profitabilitätsziel jedoch erreicht

Der sehr gute Verlauf der ersten Jahreshälfte 2008 motivierte uns dazu, zum Halbjahr das obere Ende der von uns zu Jahresbeginn prognostizierten Umsatzspanne anzuvisieren. Den Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise seit dem Ende des dritten Quartals konnten wir uns jedoch nicht entziehen.

Wie bereits ausgeführt, haben wir unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele für das Jahr 2008 auf Non-GAAP-Kennzahlen ausgerichtet, die aus US-GAAP-Kennzahlen abgeleitet sind. Daher greifen wir in der nachfolgenden Erläuterung neben den IFRS-Kennzahlen auch auf Non-GAAP-Kennzahlen zurück.

- Trotz der stark veränderten Wirtschaftslage – insbesondere im vierten Quartal – konnten wir infolge des sehr positiven Geschäftsverlaufs im ersten Halbjahr für das Geschäftsjahr 2008 ein währungsbereinigtes zweistelliges Wachstum unserer Non-GAAP-Umsätze in allen Regionen verzeichnen. Dabei haben die Produkte von Business Objects maßgeblich zu unserem Umsatzwachstum beigetragen. Dennoch konnten wir unser zu Jahresbeginn formuliertes Wachstumsziel in Höhe von 24 bis 27 % ohne Berücksichtigung der Wechselkurse für die Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse, die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects von rund 180 Mio. € bereinigt sind, mit 8.919 Mio. € (2007: 7.427 Mio. €) und einem tatsächlichen währungsbereinigten Wachstum in Höhe von 20 % (nominal 16 %) nicht erreichen. Ursache dafür ist der vergleichsweise geringe Umsatz seit der zweiten Septemberhälfte aufgrund der globalen Rezession, die mit ihrer Plötzlichkeit und Intensität die Weltwirtschaft über alle Regionen und Branchen hinweg negativ beeinflusst hat. Infolge des unsicheren wirtschaftlichen Umfelds haben wir ab dem vierten Quartal keine spezifische Prognose mehr für das Wachstum zum Jahresende gegeben.
- Unser zu Jahresbeginn gesetztes Profitabilitätsziel in Form der Steigerung der währungsbereinigten Non-GAAP-operativen Marge auf 27,5 bis 28,0 % haben wir mit einer tatsächlichen Marge von 28,4 % leicht überschritten. Im dritten Quartal reagierten wir auf die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise und passten das Profitabilitätsziel dahingehend an, dass wir nun für das Gesamtjahr 2008 eine Non-GAAP-operative Marge (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) von 28,0 % anstrebten. Dieses Ziel haben wir aufgrund unserer schnellen und konsequent durchgeführten Kostensparmaßnahmen mit Kosteneinsparungen von über 200 Mio. € im vierten Quartal gegenüber der ursprünglichen Planung übertroffen.
- Im Berichtsjahr haben wir mit einem Anstieg von 4,4 Prozentpunkten erneut weitere Anteile am Gesamtumsatz der Anbieter von Core Enterprise Applications hinzugewonnen, wobei rund 0,9 Prozentpunkte aus organischem Wachstum erzielt wurden und rund 3,5 Prozentpunkte aus der Akquisition von Business Objects. Unser weltweiter Anteil auf der Basis des Software- und softwarebezogenen Serviceumsatzes unter diesen Anbietern erreichte 32,8 % zum Ende des Jahres 2008. Damit

liegen wir beachtliche 15 Prozentpunkte vor unserem nächstgrößeren Mitbewerber. Das Gesamtvolumen des Marktes im Bereich Core Enterprise Applications beziffern wir basierend auf Angaben von Branchenanalysten auf rund 38,6 Mrd. US\$.

- Im Verlauf des Jahres haben wir neben der beachtlichen Erweiterung unseres Produktportfolios durch die Produkte von Business Objects, die sich insbesondere an Business User richten, zahlreiche weiterentwickelte Produkte auf den Markt gebracht. Dazu gehören Erweiterungen für SAP ERP, SAP CRM und für SAP NetWeaver. Insbesondere die Nachfrage nach SAP ERP 6.0 ist hoch, zum Jahresende setzten mehr als 9.400 Kunden die Anwendung produktiv ein. Ferner wird unsere Technologieplattform SAP NetWeaver von unseren Kunden sehr gut angenommen. Zum Jahresende waren bereits über 51.300 Systeme produktiv.
- Mit unserem Geschäftsmodell für das Volumengeschäft mit mittelständischen Unternehmen waren wir auch 2008 erfolgreich und konnten unsere führende Marktposition festigen. Unser Mittelstandsprodukt SAP Business All-in-One nutzen rund 13.450 Kunden, was einem Anstieg von 21 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Anzahl unserer Vertriebspartner für dieses Produkt ging gegenüber dem Geschäftsjahr 2007 leicht auf 1.100 zurück. Für SAP Business One, unser Produkt für kleine Unternehmen, sank die Anzahl der Partner ebenfalls leicht auf rund 1.200. Unsere Partner für SAP Business One bedienten zum Jahresende 22.600 Kunden, was einer Erhöhung um 27 % im Vorjahresvergleich entspricht. Unser Produkt SAP Business ByDesign ist zum Jahresende entsprechend unserer Planung in sechs Ländern produktiv.

Lösungs- und Serviceportfolio weiterentwickelt

Im Geschäftsjahr 2008 haben wir die vier Kernbereiche unseres Produktportfolios – Unternehmensanwendungen und Branchenlösungen für Großkunden, Technologieplattform, Lösungen für den Mittelstand sowie Anwendungen für Business User – abermals weiterentwickelt und um neue Funktionen ergänzt. Einen weiterführenden Überblick über unsere Produktinnovationen geben wir im Abschnitt „Entwicklungsergebnisse“ dieses Lageberichts.

Auch unsere Dienstleistungen haben wir um innovative Angebote erweitert.

- Seit der Einführung des neuen Serviceangebots SAP Enterprise Support im Februar haben über 4.200 Kunden einen entsprechenden Vertrag unterzeichnet. Bestandskunden werden im Rahmen ihrer vertraglichen Konditionen auf SAP Enterprise Support umgestellt. Die zunehmende Komplexität der Unternehmensprozesse, das wachsende SAP-Lösungsportfolio und der Erfolg

serviceorientierter Architekturen verändern traditionelle Supportmodelle, da bloße Fehlerbehebung und Wartung hier nicht mehr ausreichen. SAP Enterprise Support liefert eine standardisierte und integrierte Unterstützung in allen Phasen des Softwarelebenszyklus (Solution Lifecycle Management). Darüber hinaus wird auch die Einführung von Erweiterungspaketen (Enhancement Packages), Softwarekorrekturen (Support Packages) sowie technischen Erweiterungen (Technical Upgrades) vereinfacht.

- In Verbindung mit SAP Enterprise Support haben wir im November eine neue Wartungsstrategie sowie erweiterte Dienstleistungen angekündigt. Ab sofort verlängert SAP das Supportangebot für SAP ERP 6.0 und alle nachfolgenden Versionen von bisher acht Jahren auf insgesamt neun Jahre, bis einschließlich 2017: Aus der 5-1-2-Wartung (fünf Jahre Standardwartung zu einer Standardwartungsgebühr, gefolgt von einem Jahr erweiterter Wartung zu einer höheren Wartungsgebühr sowie der anschließenden Option auf zwei weitere Jahre Wartung bei einer ebenfalls höheren Wartungsgebühr gegenüber der Standardwartung) wird die 7-2-Wartung (sieben Jahre Standardwartung zu einer Standardwartungsgebühr, gefolgt von zwei Jahren erweiterter Wartung zu einer höheren Wartungsgebühr). Im Rahmen der angekündigten Initiativen, die sowohl Marktanforderungen als auch Anregungen der SAP-Anwendergruppen berücksichtigen, erhalten SAP-Kunden besseren Zugang zu Werkzeugen und Lösungen, die ihnen helfen, ihren Geschäftsbetrieb effizienter zu steuern und höheren Mehrwert aus ihren IT-Systemen zu ziehen. Außerdem soll ein spezielles Programm Kunden beim Umstieg auf die neueste Technologieplattform der SAP unterstützen.

Partnerschaften

Im Jahr 2008 haben wir unter anderem folgende zukunftsweisende Partnerschaften geschlossen und gemeinsame Projekte initiiert:

- IBM und SAP kündigten im Januar auf der IBM-Lotusphere-Konferenz an, eine neue, gemeinsam entwickelte Software mit dem Namen „Alloy“ auf den Markt zu bringen. Diese Softwarelösung verknüpft IBM Lotus Notes mit der SAP Business Suite. Anwender von Lotus Notes können somit direkt aus ihrer gewohnten Benutzerumgebung auf SAP-Geschäftsprozesse und -daten zugreifen. Alloy ist ab dem ersten Quartal 2009 verfügbar und wird durch beide Firmen vertrieben.
- Microsoft und SAP unterstützen Banken beim Aufbau serviceorientierter Architekturen (SOA) künftig als Mitglieder des neu gegründeten Branchennetzwerks BIAN (Banking Industry Architecture Network). BIAN verfolgt das Ziel, Banken die Umsetzung einer SOA zu erleichtern und deren Standardisierung voranzutreiben.

- Der Interessenverband vereint führende IT-Unternehmen sowie internationale Finanzinstitute, die Fachwissen und Erfahrungen zu SOA austauschen und die Arbeitsergebnisse allgemein zugänglich machen werden. Die breite Anwendung einheitlicher SOA-Regeln und -Methoden soll Banken helfen, flexible Betriebsabläufe zu schaffen und auf Kundenanforderungen besser zu reagieren. Damit sollen auch die Risiken und Kosten einer Transformation bestehender IT-Strukturen in Richtung SOA reduziert werden.
- Research In Motion (RIM), ein führender Anbieter mobiler Kommunikationslösungen, und SAP kündigten im Mai die Erweiterung ihrer Partnerschaft an, um gemeinsam mobile Geschäftslösungen der nächsten Generation zu entwickeln. Im Rahmen der Zusammenarbeit wollen beide Unternehmen den mobilen Zugriff auf SAP-Geschäftsanwendungen über die führende BlackBerry-Plattform ermöglichen. Als erstes gemeinsames Produkt ist ein BlackBerry-Client geplant, der Funktionen der Kundenmanagementsoftware SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) mit den Kernfunktionen des BlackBerry-Smartphone verbindet.
 - Intel und SAP gaben im März ihre Pläne bekannt, gemeinsam branchenspezifische SAP-Business-All-in-One-Lösungen auf Basis der Prozessortechnologie Intel Xeon Quad-core anzubieten. Die Lösungen sollen mit dem Open-Source-Betriebssystem SUSE Linux Enterprise von Novell sowie der Datenbank SAP MaxDB fertig konfiguriert und vorinstalliert bereitgestellt werden. Dieses ergänzende SAP-Business-All-in-One-Angebot ist im Rahmen des Fast-Start-Programms für SAP Business All-in-One erhältlich.
 - HP, IBM und SAP kooperieren zukünftig bei der Vermarktung vorkonfigurierter, vorinstallierter und getesteter SAP-Business-All-in-One-Lösungen auf der Grundlage von HP- und IBM-Technologie. Das Komplettangebot ist ebenfalls im Rahmen des Fast-Start-Programms für SAP Business All-in-One erhältlich. Mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Fertigung, Dienstleistungen und Handel erhalten eine Lösung mit breitem Funktionsumfang und hoher Interoperabilität.
 - Das SAP PartnerEdge-Programm steht seit Mai allen Software- und Servicepartnern der SAP sowie Technologie- und Servicepartnern von SAP BusinessObjects offen. War das Programm bisher ausschließlich SAP-Vertriebspartnern vorbehalten, profitieren in Zukunft alle Partnerfirmen von den Förderleistungen, die SAP im Rahmen des SAP PartnerEdge-Programms anbietet. Damit will SAP neue Potenziale für gemeinsame Innovation schaffen und die Integration von SAP BusinessObjects weiter beschleunigen. In diesem Zusammenhang hat SAP außerdem ein spezielles Zertifizierungsprogramm für Partnerfirmen aufgelegt, die SAP-BusinessObjects-Anwendungen in ihre Lösungen integrieren.
 - Im Mai gaben wir bekannt, dass Infosys und HCL Technologies, führende indische IT-Berater und -Dienstleister, sogenannte Global-Services-Partner der SAP werden. Global-Services-Partner unterstützen Großunternehmen weltweit bei der Implementierung von SAP-Lösungen und der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse.
 - TechniData, ein führender Anbieter von Compliance-Lösungen, und SAP stellten im Mai eine Softwareanwendung für die chemische Industrie vor, mit der Unternehmen die Auflagen der EU-Verordnung zur Registrierung, Bewertung und Zulassung von Chemikalien (REACH) umfassend erfüllen können. Die Anwendung ist Teil von SAP Environment, Health, and Safety Management (SAP EHS Management).
 - Novell und SAP vertiefen ihre Zusammenarbeit und bieten erweiterte Unterstützung für Kunden, die ihre Geschäftsprozesse auf Basis von SAP-Anwendungen in Verbindung mit dem Open-Source-Betriebssystem SUSE Linux Enterprise betreiben. Mit der Kooperation reagieren die beiden Unternehmen auf die wachsende Nachfrage nach SUSE Linux Enterprise und erleichtern den Einsatz von SAP-Anwendungen mit Open-Source-Infrastruktursoftware. Gemeinsam arbeiten sie daran, Novell-Virtualisierungstechnologien sowie Novell-Lösungen für das Identitäts- und Sicherheitsmanagement mit SAP-Anwendungen zu verknüpfen und für SUSE Linux Enterprise bereitzustellen. Zudem planen SAP und Novell, die Mittelstandslösung SAP Business All-in-One für SUSE Linux Enterprise intensiver zu vermarkten. Des Weiteren soll SUSE Linux Enterprise für die Anforderungen von SAP-Rechenzentren weiter optimiert werden.
 - Im April gaben wir die Gründung einer Community zur Weiterentwicklung virtueller IT-Umgebungen gemeinsam mit marktführenden IT-Anbietern bekannt, um damit auf die wachsenden Kundenanforderungen in diesem Bereich zu reagieren. Zu den Gründungsmitgliedern der „Enterprise Virtualization Community“ gehören AMD, Cisco, Citrix, EMC, HP, Intel, Network Appliance, Novell, Red Hat, Sun und VMware. Die Community soll neue, am Geschäftsprozess orientierte Virtualisierungsansätze entwickeln, die Kunden dabei unterstützen, ihre Ressourcen besser zu nutzen und Kosten zu senken.
 - Im April eröffnete SAP das „Perfect Plant“ Center of Excellence (COE) für Unternehmen im Life-Sciences-Markt, das aus einer Zusammenarbeit zwischen SAP, Tata Consultancy Services (TCS) und Werum hervorgegangen ist. Im Perfect Plant COE können die Anbieter von Produkten aus der Lebensmitteltechnologie, Medizintechnik, Pflanzenzucht oder Umwelttechnik in einer virtuellen Testumgebung durchgehende Geschäftsprozesse in der Fertigung durchspielen. Dazu stehen ihnen zusätzlich zu den SAP-Lösungen branchenspezifische Anwendungen von SAP-Partnern zur Verfügung. Perfect Plant hilft

Unternehmen, die Produkte rund um die Biowissenschaften anbieten, die Risiken in der Herstellung zu senken und schneller hochwertige Artikel auf den Markt zu bringen – durch bessere Produktqualität und geringeren Aufwand für Überarbeitungen und Produktrückrufe.

- CA, ein führender Anbieter von IT-Managementsoftware, und SAP vermarkten künftig die Lösung „CA Wily Introscope“ im Rahmen einer globalen Wiederverkäufervereinbarung gemeinsam. Die Lösung zur Optimierung der Unternehmensleistung ist ab sofort weltweit erhältlich und wird von der SAP unter dem Namen „SAP Extended Diagnostics by CA Wily“ vertrieben. Die gemeinsam angebotene Softwarelösung unterstützt Unternehmen, ihre Webanwendungen und Webservices effizient einzusetzen, zu verwalten und sie somit optimal an die Geschäftsanforderungen anpassen zu können.

Übernahmen zur Stärkung des Portfolios

Auch im Geschäftsjahr 2008 haben wir wie angekündigt unser organisches Wachstum fortgesetzt und ergänzend gezielte Akquisitionen zur technologischen und funktionalen Erweiterung unseres Lösungsportfolios vorgenommen. Zwei Unternehmen haben wir durch die Übernahme der Anteile akquiriert, von zwei weiteren Unternehmen wurden die wesentlichen Wirtschaftsgüter erworben.

- Im Januar übernahmen wir Business Objects S.A., einen Anbieter von Business-Intelligence-Lösungen, und führten im Februar das Squeeze-out-Verfahren durch. Die Akquisitionsaufwendungen abzüglich erworbener Barmitel betragen 4,2 Mrd. €. Durch die Zusammenführung von Business-Objects-Lösungen mit unseren eigenen Technologien können wir unter dem Namen SAP BusinessObjects ein einzigartiges Produktportfolio für Prozessverantwortliche und Entscheidungsträger in Unternehmen anbieten, das ihnen eine umfassende Sicht auf Unternehmensdaten und damit effektive Entscheidungsprozesse ermöglicht. Weitere Informationen zur Akquisition von Business Objects befinden sich im Anhang des Konzernabschlusses unter Textziffer (4).
- Im Juni übernahmen wir die Wirtschaftsgüter des nicht börsennotierten US-amerikanischen Unternehmens Analytics Inc., New Haven, Connecticut. Mit den übernommenen Datendiensten und Technologien von Analytics konnten wir die SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM) im Bereich der Ausgabeanalysen erweitern.
- Im Juli übernahmen wir alle Anteile des nicht börsennotierten US-amerikanischen Unternehmens Visiprise Inc., Alpharetta, Georgia. Visiprise ist ein führender Anbieter integrierter Fertigungslösungen für Unternehmen jeder Größe. Die Übernahme ist ein weiterer Schritt, die

Perfect-Plant-Strategie für Kunden in der Fertigungsindustrie umzusetzen.

- Im August erwarben wir von dem börsennotierten Unternehmen Ness Technologies Inc., einem Anbieter von IT-Services und -Lösungen, das israelische SAP-Beratungs- und -Vertriebsgeschäft.

Finanzstärke ermöglicht fortgesetzten Aktienrückkauf und Aktieneinzug

Auch im Geschäftsjahr 2008 haben wir Kapitalmaßnahmen im Sinne unserer Aktionäre durchgeführt:

- Im Jahresverlauf 2008 kauften wir etwa 14,6 Millionen Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 33,34€ je Aktie zurück und hatten zum 31. Dezember 2008 38,5 Millionen eigene Aktien im Bestand.
- Im September 2008 haben wir das Grundkapital der SAP AG durch den Einzug von 21 Millionen eigenen Aktien um rund 1,7 % herabgesetzt.

Unternehmensstruktur und -organisation

Im Geschäftsjahr 2008 gab es verschiedene wesentliche Änderungen in unserer Unternehmensstruktur und -organisation:

- Der Aufsichtsrat der SAP berief im Februar John Schwarz zum 1. März als siebtes Mitglied in den Vorstand der SAP AG. John Schwarz war der Vorstandsvorsitzende von Business Objects und ist jetzt verantwortlich für die Geschäftseinheit SAP BusinessObjects, das globale Partnernetzwerk sowie für Corporate Development.
- Der bisherige stellvertretende Vorstandssprecher der SAP AG, Léo Apotheker, wurde am 2. April gleichberechtigter Vorstandssprecher neben Henning Kagermann. Mit der Entscheidung legt SAP den Grundstein für einen reibungslosen Führungswechsel an der Spitze des Unternehmens. Henning Kagermann hat sich dazu entschlossen, nach 27 Jahren bei der SAP und 18 Jahren als Mitglied des Vorstands im Mai 2009 aus dem Unternehmen auszuscheiden. Bis zu seinem Ausscheiden steuern er und Léo Apotheker unser Unternehmen gemeinsam.
- Mit Wirkung zum 1. Juli wurde der Vorstand um drei auf zehn Mitglieder erweitert. Die drei neuen Vorstandsmitglieder Erwin Gunst, Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe haben langjährige Erfahrung in der Softwarebranche und ihre Arbeit ist von konsequenter Kundenorientierung geprägt. Erwin Gunst kümmert sich in der neu geschaffenen Position des Chief Operating Officer (COO) um die Effizienz des operativen Geschäfts. Ab dem 1. Januar 2009 übernahm er zusätzlich von Claus Heinrich die Verantwortung für Personal, IT und die Entwicklungszentren sowie die Funktion des Arbeitsdirektors. Gunst ist seit 20 Jahren bei der SAP in verschiedenen Führungspositionen tätig und leitete vor seiner Berufung in den

Vorstand die Vertriebsregion Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA). Bill McDermott kam 2002 als Leiter für die Vertriebsregion Amerika zur SAP. Nach stetigem Wachstum der Vertriebsregion Amerika wurde ihm auch die Verantwortung für die Vertriebsregion Asien-Pazifik-Japan übertragen; seit Juli 2008 ist er für den weltweiten Vertrieb verantwortlich. Jim Hagemann Snabe verantwortet als Leiter des neu gegründeten Bereichs Business Solutions & Technology die Entwicklung der Produkte für Großunternehmen und den Mittelstand sowie der Technologieplattform. Er ist seit 15 Jahren bei der SAP in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb und in der Entwicklung tätig, unter anderem war er Geschäftsführer der SAP-Nordic-Region sowie weltweiter Entwicklungschef für die SAP-Branchenlösungen.

- Peter Zencke, bisher für den Unternehmensbereich Research and Breakthrough Innovation zuständiges Vorstandsmitglied, schied am 31. Dezember 2008 wie geplant mit Ablauf seines Vertrags aus unserem Unternehmen aus.
- Claus Heinrich, Vorstandsmitglied der SAP, hat sich dazu entschlossen, als Mitglied des Vorstands im Mai 2009 aus dem Unternehmen auszuscheiden. Claus Heinrich war bis Ende 2008 zuständig für die interne IT-Organisation, die Optimierung der internen Geschäftsprozesse sowie das weltweite Netzwerk der SAP-Entwicklungszentren. Ebenso verantwortete er das globale Personalwesen und war als Arbeitsdirektor für die Arbeitnehmerbeziehungen zuständig.

Kundenzahl steigt auf über 82.000

Im Laufe des Geschäftsjahres 2008 haben sich zahlreiche mittelständische Unternehmen und Großkonzerne für Lösungen der SAP entschieden. Darüber hinaus konnten wir durch die Akquisition von Business Objects im Januar 2008 weitere Kunden gewinnen. Insgesamt vergrößerte sich die Anzahl unserer Kunden auf über 82.000.

Unter anderem schlossen 2008 folgende Kunden Verträge mit der SAP ab:

- Die Daimler AG, einer der größten Automobilhersteller der Welt, unterzeichnete ein sogenanntes Global Enterprise Agreement (GEA) mit der SAP. Die Vereinbarung umfasst Software und Wartung, strategische Softwareentwicklungen, SAP MaxAttention Support sowie spezifische Beratungsdienstleistungen. Im Rahmen des Vertrags will Daimler seine IT-Landschaft harmonisieren und dabei insbesondere seine branchenspezifischen Lieferketten- und Finanzprozesse mithilfe von SAP-Lösungen standardisieren.
- Procter and Gamble Company (P&G), einer der weltweit führenden Konsumgüterhersteller, schloss ebenfalls ein GEA ab und intensiviert damit seine seit 1989 bestehende Geschäftsbeziehung mit SAP. P&G hat sich zum Ziel gesetzt, seine globale IT-Strategie umzusetzen und auf Basis des SAP-Lösungsportfolios eine skalierbare, standardisierte Softwareplattform für den Konzern zu schaffen.
- Panalpina, einer der weltweit größten Anbieter von Logistikdienstleistungen, setzt künftig die Anwendung SAP Transportation Management ein, um seine zentralen Transport- und Logistikfunktionen der Luft- und Seefrachtspedition zu modernisieren. Damit führt Panalpina eine Softwareplattform für Logistikanwendungen ein, über die Lieferanten, Partner und Kunden enger zusammenarbeiten können. Einheitliche Geschäftsprozesse sollen zu Kostensenkungen, präziseren Abrechnungen, höherer Transparenz sowie automatisierten Abläufen beim Versand führen.
- Bayer MaterialScience, ein Unternehmensbereich der Bayer AG und einer der weltweit größten Hersteller hochwertiger Kunststoffe, wird seine Vertriebsmannschaft mit SAP Customer Relationship Management ausstatten. Ziel des Vorhabens ist es, die Zusammenarbeit mit Kunden auf der ganzen Welt zu verbessern. Ausschlaggebend für die Entscheidung von Bayer MaterialScience waren die einfache Benutzungsoberfläche von SAP CRM 2007 sowie die Vorteile der integrierten SAP-Geschäftsprozessplattform.
- Die debitel Group, Deutschlands Telekommunikationsvermarkter Nr. 1, erweitert ihre IT-Infrastruktur mit SAP ERP. Im Zuge eines strategischen Infrastrukturprogramms löst die Unternehmensgruppe bestehende Oracle-ERP-Systeme ab, die bislang vom Tochterunternehmen Talkline eingesetzt wurden. Mit der Einführung von SAP ERP vereinheitlicht die debitel Group ihre IT-Systeme innerhalb der Firmengruppe und harmonisiert so unterschiedliche Finanz-, Logistik- und HR-Systeme. Die Implementierung bei Talkline soll Ende 2009 abgeschlossen sein, beim Tochterunternehmen _dug wurde die Finanzbuchhaltung bereits zu Jahresbeginn auf SAP umgestellt.
- Grupo Pão de Açúcar, Brasiliens größter Einzelhändler für Lebensmittel und Produkte des täglichen Bedarfs, konsolidiert seine IT-Infrastruktur mit Softwarelösungen der SAP, um eine bessere Sicht auf seine Geschäftsabläufe zu erhalten. Insgesamt werden zehn Altsysteme und alle Geschäftsprozesse auf einer durchgängigen Plattform zusammengefasst, um mehr Transparenz zu erzielen, die Kontrolle in der Betriebsführung zu verbessern sowie die Einhaltung strenger Corporate-Governance-Auflagen zu gewährleisten. Das Unternehmen implementiert Anwendungen für die Bereiche Finanzwesen und Controlling, Materialwirtschaft, Verwaltung von

-
- Liegenschaften und Verkaufsflächen sowie eine Lösung für die Geschäftsplanung und -simulation.
- Die China Life Insurance Company Limited (China Life), größter Lebensversicherer Chinas, setzt zukünftig die Branchenlösung SAP for Insurance ein. Die SAP-Lösung soll eine einheitliche Softwareplattform schaffen, um durchgängige und effiziente Betriebsabläufe im Finanz- und Rechnungswesen sowie in der Personalverwaltung sicherzustellen und das anhaltende wirtschaftliche Wachstum von China Life umfassend zu unterstützen. Das Unternehmen plant, auf Basis der Technologieplattform SAP NetWeaver seine Altsysteme zu konsolidieren, effizienter zu werden und die Gesamtbetriebskosten zu reduzieren.
 - Der Nahrungs- und Genussmittelkonzern Kraft Foods Inc. nutzt SAP NetWeaver für den Aufbau einer zuverlässigen Kundendaten- und Informationsbasis und sorgt damit für die nötige IT-Flexibilität zur Unterstützung betrieblicher Veränderungen. Mit SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM) integriert und konsolidiert das Unternehmen Daten aus SAP- und Fremdsystemen, um die Effizienz seiner Geschäftsprozesse zu erhöhen, das Berichtswesen zu verbessern und die Einhaltung regulatorischer Auflagen zu vereinfachen. In weniger als neun Monaten hat der Lebensmittelhersteller eine zentrale Ablage, sogenannte Daten-Repositorys, für seine Kunden-, Produkt-, Lieferanten- und Materialinformationen eingeführt.
 - Auf Basis von SAP NetWeaver entwickelt The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) eine integrierte Software für die Kommunikation mit ihren Firmenkunden. Ziel von HSBC ist es, die Bereitstellung und Nutzung von Bankdienstleistungen für Firmenkunden zu erleichtern. So kann HSBC beispielsweise die Komplexität und Dauer von Sammelüberweisungen signifikant reduzieren.
 - Der US-Bundesstaat Louisiana hat sich für die Einführung von SAP-Software entschieden. Die neue Software bietet eine vollständige Sicht auf alle Finanz- und Verwaltungsabläufe, unterstützt die Vermögensverwaltung und kann in die vorhandene Personalverwaltungssoftware SAP ERP HCM integriert werden. Die Implementierung der Lösungen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Behörde für Verkehrswesen und Entwicklung (Louisiana Department of Transportation and Development). Die Software soll in der gesamten Landesverwaltung von Louisiana eingesetzt werden.

- Der größte europäische Outdoorhändler, Globetrotter Ausrüstung Denart & Lechart GmbH (Globetrotter), wird zukünftig SAP Business All-in-One für Retail als betriebswirtschaftliche Standardsoftware einsetzen. Das mittelständische Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg plant die Integration aller Geschäftsbereiche auf Basis der SAP und wird die Lösung künftig nutzen, um alle Versandhandelskanäle abzubilden. Durch die Integration sämtlicher Daten unterstützt SAP Business All-in-One für Retail Globetrotter dabei, mehr Transparenz zu schaffen und das Geschäftswachstum nachhaltig zu fördern.
- SAP wird die Mahindra Group bei der Konsolidierung und der strategischen Erneuerung ihrer heterogenen IT-Landschaft unterstützen. Die Mahindra Group gehört mit einem Umsatz von 6,7 Mrd. US\$ zu den zehn größten Industriekonzernen Indiens. Um weiteres Wachstum zu fördern und die IT-Prozesse zu optimieren, arbeitet das Unternehmen gemeinsam mit der SAP an der Implementierung einer skalierbaren und standardisierten IT-Umgebung.

Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen ausgeweitet

Die Einführung von Anwendungssoftware in Unternehmen ist oftmals mit erheblichen Investitionen verbunden. Um Unternehmen solche Investitionen zu erleichtern, bietet unser Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS) zusammen mit der SAP ein Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen unter dem Namen SAP Financing an. Die Verfügbarkeit des Programms in über 45 Ländern und die im Jahr 2008 erreichte Ausweitung auf über 1.000 Finanzierungstransaktionen seit Beginn des Programms zeugen von einer hohen Marktakzeptanz. Im Jahr 2008 konnte SFS über 80 % der Finanzierungen für SAP-Kunden mit mittelständischen Unternehmen – der Hauptzielgruppe von SAP Financing – abschließen. Das Finanzierungsprogramm bietet SFS unter Beachtung von länderspezifischen Gegebenheiten sowohl als Leasingoption als auch als Darlehen an. Dadurch erhalten unsere Kunden eine höhere Flexibilität bei ihrer Finanzierung und können potenziell damit verbundene wirtschaftliche Vorteile erschließen.

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

Erreichung der operativen Ertragsziele 2008

Im Jahr 2008 waren unsere interne Steuerung und unsere operativen Ertragsziele auf Non-GAAP-Kennzahlen ausgerichtet, die aus US-GAAP-Kennzahlen abgeleitet sind. Daher greifen wir im nächsten Abschnitt zur Erläuterung der Zielerreichung ausschließlich auf Non-GAAP-Kennzahlen zurück und kennzeichnen sie als solche. Die weiterführende Darstellung der Ertragslage in den anschließenden Abschnitten, beginnend mit der Analyse der Umsatzerlöse, beschränkt sich ausschließlich auf die Erläuterung von IFRS-Zahlen, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind. Der Vergleich der Kennzahlen des Jahres 2008 mit denen des Vorjahres ist durch die Akquisition von Business Objects im Januar 2008 nur eingeschränkt möglich.

Ziel für Non-GAAP-Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Zu Jahresbeginn 2008 setzten wir uns das ambitionierte Ziel, die Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse – die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects von rund 180 Mio. € bereinigt sind – in einer Spanne von 24 bis 27 % (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) gegenüber dem Vorjahr (2007: 7.427 Mio. €) zu steigern. Dabei gingen wir davon aus, dass der Anteil des SAP-Geschäfts, ohne den Beitrag der Akquisition von Business Objects, mit 12 bis 14 Prozentpunkten zu diesem Wachstum beitragen würde. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr gaben wir im Juli zusätzlich an, dass das Wachstum der Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse am oberen Ende der zu Jahresbeginn prognostizierten Spanne liegen würde. Im Oktober entschieden wir nach einem überraschenden Umsatzeinbruch zum Ende des dritten Quartals sowie aufgrund des unsicheren wirtschaftlichen Umfelds, für das Geschäftsjahr 2008 keine spezifische Prognose für das Wachstum der Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse mehr zu geben.

Mit einer Steigerung der Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um währungsbereinigt 20 % (nominal 16 %) auf 8.919 Mio. € (2007: 7.427 Mio. €) verfehlten wir das zum Jahresbeginn selbst gesetzte Umsatzziel. Grund hierfür war die Finanz- und Wirtschaftskrise, die zu einem radikalen Rückgang der Nachfrage nach unseren Softwareprodukten führte, da zahlreiche Kunden wegen der unsicheren Zukunftsaussichten keine weiteren Investitionsentscheidungen mehr treffen wollten. Dabei traf der Nachfragerückgang stärker den Absatz von originären SAP-

Produkten, weshalb das Geschäft der SAP ohne den Beitrag von Business Objects nur dank des positiv verlaufenen ersten Halbjahres mit 6 Prozentpunkten zum Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse beitrug. Wir erzielten im Gesamtjahr mit dem erneuten Anstieg der Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse im fünften Jahr in Folge zweistellige Wachstumsraten.

Non-GAAP-Margenziel

Zum Jahresbeginn 2008 nannten wir als Profitabilitätsziel einen Anstieg der Non-GAAP-operativen Marge (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse), die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects und akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt ist, auf 27,5 bis 28,0 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Non-GAAP-operative Marge ist definiert als das Verhältnis von Non-GAAP-Betriebsergebnis zu den Non-GAAP-Umsatzerlösen. In unserer Prognose zu Jahresbeginn für die Non-GAAP-operative Marge für das Jahr 2008 hatten wir zusätzliche Investitionen in Höhe von rund 175 bis 225 Mio. € (2007: 125 Mio. €) berücksichtigt, um zusätzliche Marktchancen in neuen, noch unberührten Segmenten im Mittelstand wahrzunehmen und ein neues Geschäftsfeld rund um SAP Business ByDesign aufzubauen. Im ersten Quartal passten wir unsere Markteinführungsstrategie für SAP Business ByDesign an, um den Anlaufprozess (Ramp-up) zu optimieren und besser zu steuern. Angesichts der angepassten Markteinführungsstrategie gaben wir die geplante Reduzierung der zusätzlichen Investitionen in SAP Business ByDesign im Jahr 2008 um rund 100 Mio. € bekannt. Folglich erwarteten wir, dass dies zu einem stärkeren Anstieg der operativen Marge nun auf 28,5 bis 29,0 % führen würde. Im zweiten Quartal gaben wir zusätzlich unsere Erwartung bekannt, das obere Ende dieser Spanne zu erreichen. Im dritten Quartal reagierten wir auf die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise mit einem Kostensparprogramm und gingen davon aus, dass es uns möglich wäre, die Kosten im vierten Quartal 2008 gegenüber unserer bisherigen Planung um rund 200 Mio. € zu reduzieren. Entsprechend passten wir das Profitabilitätsziel dahingehend an, dass wir nun für das Gesamtjahr 2008 eine Non-GAAP-operative Marge (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) von ungefähr 28,0 % erwarteten, sofern wir die Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in einer Spanne von 20 bis 22 % (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) gegenüber dem Vorjahr würden steigern können.

Mit einer Non-GAAP-operativen Marge (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) von 28,4 % erreichten wir das zu Jahresbeginn gesetzte Ziel, verfehlten aber die im ersten Quartal angepasste und im zweiten Quartal angehoebene Zielsetzung. Jedoch konnten wir die Zielgröße im Vergleich zum Vorjahr (2007: 27,3 %) trotz schwieriger wirtschaftlicher Lage zum Jahresende um 1,1 Prozentpunkte steigern. Das im dritten Quartal neu definierte und unter den gegebenen Umständen ambitionierte Ziel haben wir mit der Non-GAAP-operativen Marge (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) in Höhe von 28,4 % übertroffen, obwohl unsere Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse mit 20 % das untere Ende der angegebenen Spanne erreichten. Der Grund war der Erfolg der konsequent durchgeführten Sparmaßnahmen, die im Wesentlichen auf einen Verzicht von signifikanten Neueinstellungen sowie eine deutliche Reduzierung der Ausgaben für externe Dienstleister und Einsparungen bei den Reise- und anderen variablen Kosten abzielten. Dadurch konnten wir unsere Kosten gegenüber der ursprünglichen Planung um mehr als 200 Mio. € im vierten Quartal senken und damit unverzüglich auf die erschwerten wirtschaftlichen Bedingungen reagieren.

In den folgenden Abschnitten wird die Ertragslage ausschließlich auf der Basis von IFRS-Zahlen analysiert, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Umsatzentwicklung

Um die eigene Marktposition einzuschätzen, berechnen wir unseren weltweiten Anteil unter den Anbietern von Core Enterprise Applications. Wir verwenden die US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse als Basis für die Berechnung dieses Anteils. Gestützt auf Angaben von Branchenanalysten beziffern wir den Umsatz von Core Enterprise Applications auf rund 38,6 Mrd. US\$. Unser weltweiter Anteil wuchs im Geschäftsjahr 2008 gegenüber dem Vorjahr auf 32,8 % um 4,4 Prozentpunkte, wobei rund 0,9 Prozentpunkte aus organischem Wachstum erzielt wurden und rund 3,5 Prozentpunkte aus der Akquisition von Business Objects. Diese Stärkung unserer Marktposition sowie unser gesundes zweistelliges Wachstum sehen wir als Bestätigung unserer Strategie, mit einer klaren und innovativen Produktstrategie, einer fundierten Branchenkenntnis und einem herausragenden Lösungsangebot das Vertrauen der Kunden insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu gewinnen und in langfristige Geschäftsbeziehungen umzuwandeln.

Trotz unserer großen Kundenbasis erzielten wir im Berichtsjahr gemessen an der Vertragsanzahl im Auftragseingang 31 % der Softwareerlöse aus Verträgen mit Neukun-

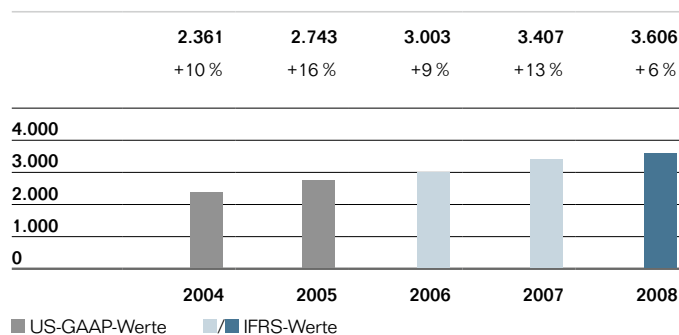
den (2007: 31 %). Die Gesamtzahl der Vertragsabschlüsse für Softwarelizenzen stieg insbesondere infolge der Akquisition von Business Objects um 84 % auf 51.657 Verträge (2007: 28.041 Verträge). Der Auftragseingangswert stieg im Vergleich zum Vorjahr um 6 %. Auch im Geschäftsjahr setzte sich der bereits in den Vorjahren feststellbare Trend zu einer größeren Anzahl an Verträgen und kleineren Vertragsvolumina fort.

Softwareerlöse wachsen um 6 %

Unsere Softwareerlöse wuchsen im Berichtsjahr um 6 % auf 3.606 Mio. € (2007: 3.407 Mio. €). Das Wachstum der Softwareerlöse fiel im Vergleich zum Vorjahr durch einen Rückgang im vierten Quartal geringer aus. Der Anstieg der Softwareerlöse beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 10 % und Währungsveränderungen von -4 %.

Softwareerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Supporterlöse steigen um 19 %, Beratungserlöse steigen um 12 %, Schulungserlöse steigen um 6 %

Unsere Supporterlöse wuchsen im Berichtsjahr auf 4.602 Mio. € (2007: 3.852 Mio. €) und stiegen damit um 19 %. Das Wachstum beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 23 % und Währungsveränderungen von -4 %. Wie bereits in den Vorjahren schlossen wir auch im Jahr 2008 weitere sogenannte Global Enterprise Agreements mit unseren Kunden ab. Solche als Subskriptionen gestalteten und Software sowie Wartung umfassenden Kundenverträge haben wir im Berichtsjahr mit einem Volumen von etwa 186 Mio. € abgeschlossen, wobei dieses Volumen über einen Zeitraum von mehreren Jahren als Umsatz realisiert wird.

Im Beratungsgeschäft konzentrierten wir uns erneut stärker auf Profitabilität als auf Wachstum. Dennoch stiegen die Beratungserlöse von 2.221 Mio. € auf 2.498 Mio. € dank einer um 12 % verbesserten Auslastung. Der Anstieg der Beratungserlöse beinhaltet Volumen- und Preisände-

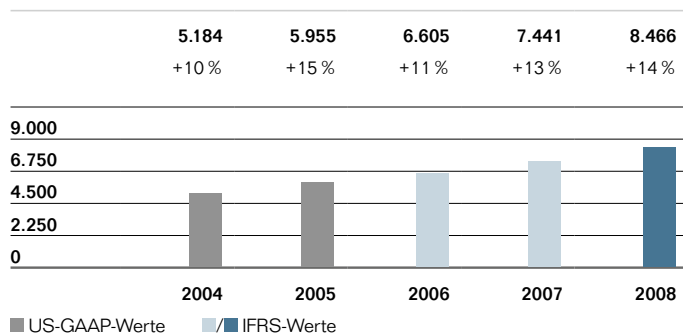
rungen von 16 % und Währungsveränderungen von -4 %. Unser Schulungssegment profitierte von der erhöhten Nachfrage nach unseren Angeboten für computergestütztes Lernen (E-Learning). Die Schulungsumsätze erhöhten sich im Berichtsjahr von 410 Mio. € auf 434 Mio. € um 6 %. Die Erhöhung der Schulungserlöse beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 10 % und Währungsveränderungen von -4 %. Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse stiegen damit um insgesamt 11 % auf 3.039 Mio. € (2007: 2.744 Mio. €). Der Anstieg der Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 15 % und Währungsveränderungen von -4 %.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse stiegen um 14 %

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beliefen sich im Jahr 2008 auf 8.466 Mio. € (2007: 7.441 Mio. €) und stiegen damit nominal um 14 %. Der Anstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 18 % und Währungsveränderungen von -4 %. Damit beträgt die Summe der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 73 % des Gesamtumsatzes (2007: 73 %), was unseren Erwartungen entspricht.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr

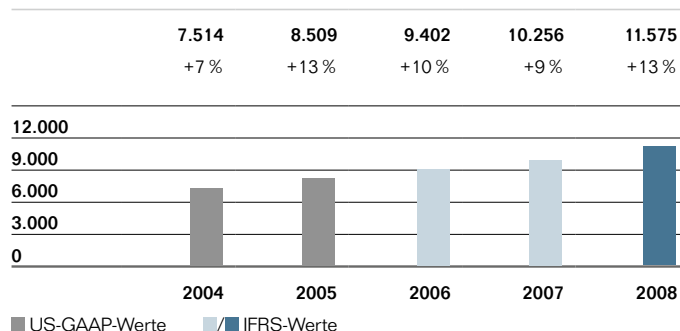


Gesamtumsatz steigt um 13 %

Vor allem aufgrund des starken Anstiegs der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse erhöhte sich unser Gesamtumsatz um 13 % auf 11.575 Mio. € (2007: 10.256 Mio. €). Der Umsatzanstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 17 % und Währungsveränderungen von -4 %. Basierend auf dem Umsatzanstieg, der sich nur auf Volumen- und Preisänderungen bezieht, ist das Jahr 2008 damit unser zweites Jahr in Folge mit einem zweistelligen Zuwachs des währungsbereinigten Gesamtumsatzes auf Basis der IFRS-Rechnungslegung, die wir im Vorjahr einführen.

Umsatzerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Steigerung des Umsatzes in allen Regionen

Im Berichtsjahr wuchs der Gesamtumsatz in allen Regionen währungsbereinigt im zweistelligen Bereich. Dabei zeigten sich die Regionen Asien-Pazifik-Japan und EMEA als Wachstumstreiber.

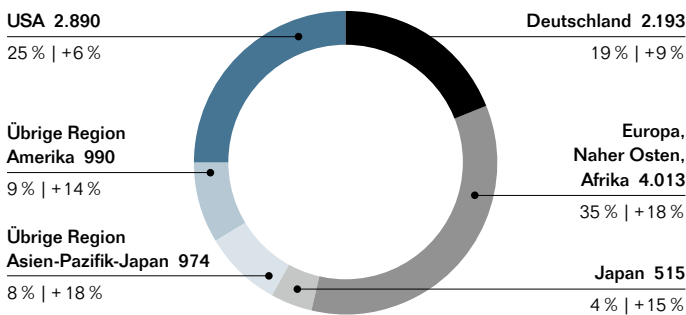
Die Region Amerika erzielte ein Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 9 % auf 2.731 Mio. € (2007: 2.507 Mio. €). Der Anstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 15 % und Währungsveränderungen von -6 %. Die Gesamterlöse in dieser Region stiegen 2008 um 8 % auf 3.880 Mio. € (2007: 3.589 Mio. €). Ohne den Währungseffekt wäre der Anstieg um 7 % höher gewesen. Zu diesem Anstieg trug das Geschäft in den USA wesentlich bei. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in den USA stiegen im Berichtsjahr um 7 % (darin ist ein negativer Währungseffekt von 7 % enthalten) auf 1.983 Mio. € (2007: 1.849 Mio. €), die Gesamterlöse um 6 % (darin ist ein negativer Währungseffekt von 7 % enthalten) auf 2.890 Mio. € (2007: 2.717 Mio. €). Lateinamerika erreichte bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und den Gesamterlösen zweistellige Wachstumsraten. Dabei zeigten Mexiko und Brasilien dank eines erfolgreichen ersten Halbjahres ein besonders erfreuliches Wachstum.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in der Region Asien-Pazifik-Japan wuchsen 2008 um 21 % auf 1.158 Mio. € (2007: 959 Mio. €). Der Umsatzanstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 23 % und Währungsveränderungen von -2 %. Der Gesamtumsatz dieser Region lag mit 1.489 Mio. € um 17 % über dem Vorjahreswert von 1.275 Mio. €. Ohne den Währungseffekt wäre der Anstieg um 2 % höher gewesen. Besonders erfreulich war dabei die Entwicklung in Australien und China mit deutlich über den Konzernwerten liegenden Wachstumsraten bei den

Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und dem Gesamtumsatz. Auch Japan verzeichnet einen zweistelligen Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 21 % auf 410 Mio. € (2007: 340 Mio. €). Der Anstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 11 % und Währungsveränderungen von 10 %. Der Gesamtumsatz in Japan wuchs um 15 % auf 515 Mio. € (2007: 447 Mio. €). Der Anstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 6 % und Währungsveränderungen von 9 %.

Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden

Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Trotz unserer etablierten Marktposition erreichten wir auch in der Region EMEA einen zweistelligen Anstieg des Umsatzes. Dabei betragen die im Jahr 2008 in der Region EMEA erzielten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 4.577 Mio. € (2007: 3.975 Mio. €) und stiegen damit um 15 %. Der Anstieg beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 18 % und Währungsveränderungen von -3 %. Hierbei erzielten vor allem Frankreich und die Niederlande überdurchschnittliche Wachstumsraten. Der Gesamtumsatz in der Region EMEA betrug 6.206 Mio. € und lag damit um 15 % höher als der Vorjahreswert von 5.392 Mio. €. Der Anstieg des Gesamtumsatzes beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 17 % und Währungsveränderungen von -2 %. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in Deutschland stiegen um 6 % auf 1.515 Mio. € (2007: 1.433 Mio. €). Den Gesamtumsatz in Deutschland steigerten wir um 9 % auf 2.193 Mio. € (2007: 2.005 Mio. €).

Betriebsergebnis und operative Marge

Die operativen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2008 betragen 8.874 Mio. €, nach 7.558 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg von 17 % im Berichtsjahr resultierte insbesondere aus den gestiegenen Personalkosten aufgrund der Erhöhung der Mitarbeiterzahl um 7.521 Vollzeitbeschäftigte, bezogen auf den Abschlussstichtag; 6.224 hiervon sind Mitarbeiter des übernommenen Unternehmens Business Objects.

Parallel zum zweistelligen Wachstum der Summe aus Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen erhöhten sich die Software- und softwarebezogenen Servicekosten überproportional um 29 % aufgrund von zusätzlich erworbenen Drittlizenzen, Effekten aus Lizenzrechtsstreitigkeiten in Höhe von rund 32 Mio. € und einer weiteren Verstärkung der Supportkapazitäten insbesondere im ersten Halbjahr auf 1.743 Mio. € (2007: 1.350 Mio. €). Damit sank die Software- und softwarebezogene Servicemarge von 81,9 % im Vorjahr auf 79,4 %.

Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten betragen im Berichtsjahr 2.285 Mio. € (2007: 2.091 Mio. €) und stiegen somit um 9 %. Der Anstieg der Kosten ist auf die Einstellung neuer Mitarbeiter im Beratungsbereich insbesondere durch die Akquisition von Business Objects zurückzuführen. Die Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicemarge stieg durch eine höhere Auslastung von 23,8 % auf 24,8 %.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) beliefen sich im Jahr 2008 auf 1.627 Mio. € (2007: 1.461 Mio. €). Die F&E-Quote, gemessen als das Verhältnis von F&E-Aufwand zum Umsatz, ist mit 14,1 % gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken (2007: 14,2 %). Grund hierfür war eine stabile Kostenbasis bei steigenden Umsätzen.

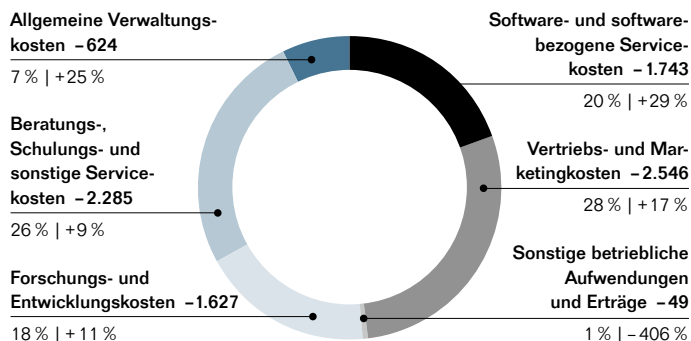
Mit einer Erhöhung um 17 % auf 2.546 Mio. € (2007: 2.173 Mio. €) lag der Anstieg der Kosten für Vertrieb und Marketing über dem Anstieg der Umsatzerlöse. Der Grund hierfür waren insbesondere zusätzliche Investitionen in den Aufbau des Vertriebs für unsere SAP-BusinessObjects-Produkte.

Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen im Berichtsjahr im Vergleich zum Umsatz überproportional um 25 % auf 624 Mio. € (2007: 499 Mio. €). Ursache für den Kostenanstieg war die Akquisition von Business Objects und die damit verbundene Zusammenführung verschiedener Bereiche. Der Anteil dieser Kostengruppe am Umsatz ist mit 5,4 % im Vergleich zum Vorjahr mit 4,9 % ebenfalls leicht

gestiegen. Im Jahresverlauf konnten wir jedoch den Anteil der Kosten am Umsatz reduzieren.

Struktur der operativen Kosten

Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr

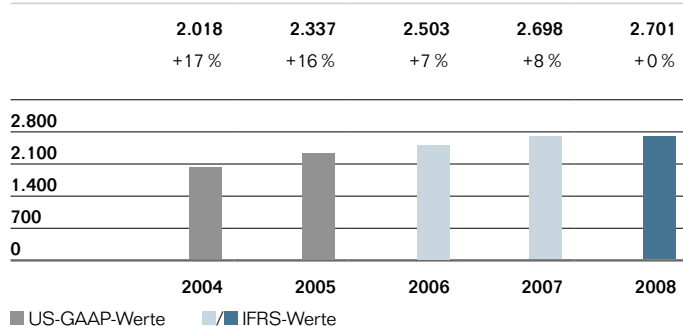


Betriebsergebnis steigt geringfügig an

Das Betriebsergebnis erhöhte sich leicht um 0,1 % auf 2.701 Mio. € (2007: 2.698 Mio. €) und stieg damit im Vergleich zum Gesamtumsatz ebenfalls unterproportional an. Ursache dafür waren vor allem der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise bedingte Umsatzausfall, operative Kosten im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects in Höhe von 35 Mio. € sowie die Einstellung des Geschäftsbetriebs einer Tochtergesellschaft.

Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr

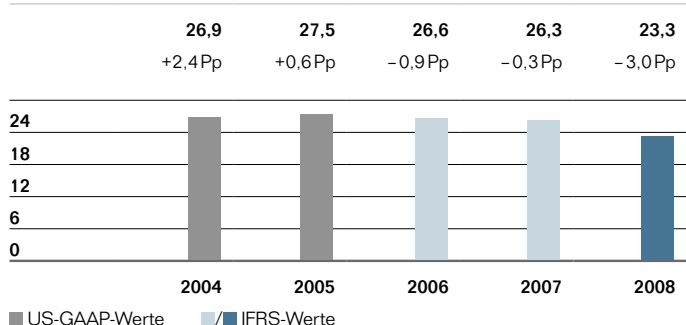


Operative Marge sinkt um 3 Prozentpunkte

Die operative Marge – also das Verhältnis von Betriebsergebnis zu den Umsatzerlösen – lag im Geschäftsjahr bei 23,3 % (2007: 26,3 %) und sank damit um 3 Prozentpunkte. Die Marge wurde trotz konsequent durchgeführter Kostensparmaßnahmen im vierten Quartal durch den gegenüber unseren Planungen geringeren Umsatz im Jahr 2008 sowie durch akquisitionsbedingte Aufwendungen negativ beeinflusst.

Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten (Pp)



Finanzergebnis

Finanzergebnis gesunken

Im Geschäftsjahr 2008 sank aufgrund der Aufnahme zusätzlicher akquisitionsbedingter Bankverbindlichkeiten das Zinsergebnis um rund 138 % auf -51 Mio. € (2007: 135 Mio. €). Somit reduzierte sich das Finanzergebnis von 124 Mio. € im Vorjahr auf -50 Mio. €.

Gewinn vor Ertragsteuern, Ertragsteuern und Gewinn nach Steuern

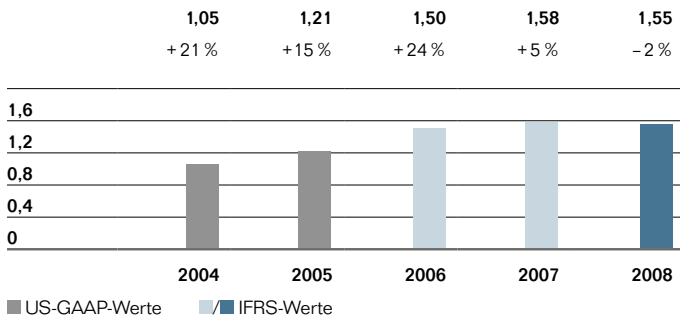
Der Gewinn vor Ertragsteuern sank im Berichtsjahr um 7 % infolge des gesunkenen Finanzergebnisses sowie der gestiegenen sonstigen Aufwendungen, die maßgeblich durch das Währungsergebnis negativ beeinflusst wurden. Die effektive Ertragsteuerquote liegt im Jahr 2008 mit 29,6 % unter dem Vorjahreswert von 32,4 %. Dies ist im Wesentlichen auf die seit dem 1. Januar 2008 gültige Senkung des deutschen Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 % sowie die Absenkung der Gewerbesteuer im Rahmen der deutschen Unternehmensteuerreform zurückzuführen.

Der Gewinn nach Steuern sank um 3 % und betrug 1.848 Mio. € (2007: 1.908 Mio. €).

Das Ergebnis je Aktie, das sich aus dem Gewinn nach Steuern ableitet, liegt mit 1,55 € unter dem Vorjahreswert von 1,58 €.

Gewinn je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



Dividende

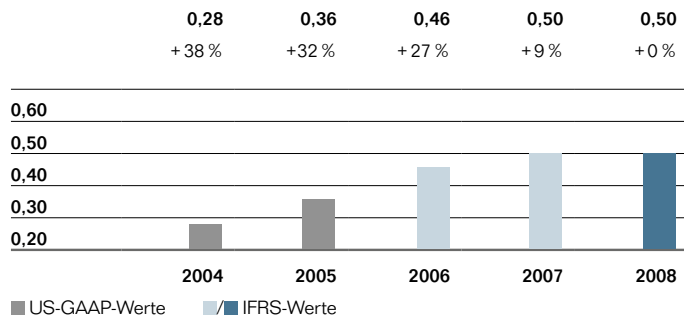
Dividende bleibt unverändert

Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2008 beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, erneut eine Dividende von 0,50 € (2007: 0,50 €) zu zahlen. Damit soll die Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, 32 % betragen. Sie ist gegenüber dem Vorjahreswert leicht angestiegen (2007: 31 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2008 594 Mio. €. Die tatsächliche Gesamtausschüttung wird jedoch voraussichtlich von diesem Betrag abweichen, da sich der Bestand an eigenen Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung unter Umständen noch ändern kann. Außerdem kann sich durch die Bedienung der aktienbasierten Vergütungsprogramme auch das Grundkapital noch ändern. Die Dividendenausschüttung für das Jahr 2007 betrug 594 Mio. €. Neben der Ausschüttung haben wir durch die Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2008 487 Mio. € (2007: 1.005 Mio. €) an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Dividende je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



ENTWICKLUNG DER FINANZLAGE

Cashflow-Entwicklung und Liquiditätslage

Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit steigt um 12 %

Trotz des gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufigen Konzernergebnisses der SAP im Geschäftsjahr 2008 erhöhte sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit durch ein konsequentes Working Capital Management um 12 % auf 2.158 Mio. € (2007: 1.932 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtsjahr auf 3.769 Mio. € und lag wesentlich über dem Vorjahreswert (2007: 1.391 Mio. €). Dieser Anstieg resultiert vor allem aus der Kaufpreiszahlung für die Akquisition von Business Objects.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2008 1.281 Mio. €, gegenüber einem Mittelabfluss von 1.287 Mio. € im Vorjahresvergleich. Die Finanzierung der Akquisition von Business Objects führte im Geschäftsjahr 2008 zu einem Anstieg der Finanzverbindlichkeiten und einem hauptsächlich daraus resultierenden Nettozufluss von 2.288 Mio. €. Die Dividendenzahlung von 594 Mio. € im Geschäftsjahr 2008 hat sich gegenüber dem Vorjahr um 7 % erhöht (2007: 556 Mio. €). Die Mittelabflüsse für den Rückkauf eigener Aktien sind im Geschäftsjahr um 52 % auf 487 Mio. € (2007: 1.005 Mio. €) gesunken.

Konzernliquidität sinkt um 40 %

Der Zahlungsmittelbestand betrug am Ende des Geschäftsjahres 1.277 Mio. € (2007: 1.608 Mio. €) und sank somit um 21 %. Die verfügbaren Zahlungsmittel haben sich von 550 Mio. € im Vorjahr auf 3 Mio. € zum 31. Dezember 2008 verringert. Der hohe Betrag zum Jahresende stand in Zusammenhang mit der Finanzierung der Akquisition von Business Objects. Addiert man zum Zahlungsmittelbestand noch verfügbare Zahlungsmittel, kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen sowie bestimmte nach US-GAAP als kurzfristig, aber nach IFRS als langfristig ausgewiesene Wertpapiere und Geldanlagen (2008: 382 Mio. €; 2007: 598 Mio. €), ergibt sich eine Konzernliquidität in Höhe von 1.662 Mio. € (2007: 2.756 Mio. €). Der Rückgang gegenüber dem 31. Dezember 2007 ist insbesondere bedingt durch hohe Liquiditätsabflüsse für Akquisitionen, die Dividendenzahlung sowie durch den fortgeführten Aktienrückkauf. Zur Sicherung der Liquidität haben wir ab dem vierten Quartal 2008 auf weitere Aktienrückkäufe verzichtet.

Fremdkapital steht uns aus verschiedenen Quellen zur Verfügung:

- Die SAP AG hat zur Finanzierung der Übernahme von Business Objects einen bis zum 31. Dezember 2009 befristeten Kreditvertrag über ursprünglich 5 Mrd. € (ausstehendes Kreditvolumen zum 31. Dezember 2008: 2,3 Mrd. €) abgeschlossen. Der ursprüngliche Kreditbetrag von 5 Mrd. € wurde jedoch nicht vollständig in Anspruch genommen, da die Kaufpreiszahlung teilweise aus vorhandener Liquidität geleistet wurde.
- Um finanziell flexibler zu sein, haben wir im November 2004 eine syndizierte Kreditfazilität in Höhe von 1 Mrd. € mit einer internationalen Bankengruppe aufgelegt. Diese Kreditlinie vereinbarten wir ergänzend zu den bestehenden bilateralen Kreditlinien und erweiterten somit unseren Finanzierungsspielraum. Im Berichtsjahr nahmen wir wie im Vorjahr die Kreditlinie nicht in Anspruch.
- Neben dieser Kreditfazilität verfügte die SAP AG zum Bilanzstichtag 2008 über bilaterale Kreditlinien in Höhe von etwa 597 Mio. € (2007: 599 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2008 und 2007 jeweils nicht vor. Mehrere Tochterunternehmen im SAP-Konzern verfügen über Kreditlinien in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 52 Mio. € (2007: 44 Mio. €), die durch Garantien der SAP AG abgesichert sind. Die Kreditlinien dieser Tochterunternehmen wurden zum Bilanzstichtag mit 21 Mio. € (2007: 27 Mio. €) in Anspruch genommen.

SAP verfügt derzeit über kein Kreditrating durch Rating-Agenturen. Aufgrund des geringen Verschuldungsgrads des Konzerns in Höhe von 48 % (2007: 36 %) hätte eine durch ein offizielles Rating erzielbare Änderung der Kreditkonditionen voraussichtlich keine wesentliche Auswirkung auf die Finanzlage des Konzerns. Das Fremdkapital der SAP besteht zu 87 % aus kurzfristigen Verbindlichkeiten (2007: 86 %) und zu 13 % aus langfristigen Verbindlichkeiten (2007: 14 %). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten bestehen unter anderem zu 9 % aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (2007: 22 %), zu 11 % aus der passiven Rechnungsabgrenzung (2007: 15 %) und zu 70 % aus Finanzverbindlichkeiten und sonstigen Verbindlichkeiten (2007: 46 %). Die Finanzverbindlichkeiten und sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten zu 57 % Bankdarlehen (2007: 1 %) und zu 29 % sonstige mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten (2007: 73 %).

Finanzmanagement

Globales Finanzmanagement wird zentral gesteuert

Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement.

Wichtigstes Ziel des Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Hierzu nehmen die meisten SAP-Gesellschaften an einem zentralen Cash Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit zusammengefasst, überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Mit einem hohen Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren als strategischer Liquiditätsreserve verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Über die syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € sowie weitere bilaterale Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen.

Von dem zur Finanzierung der Akquisition von Business Objects vereinbarten Darlehen wurde nach der Syndizierung im Februar 2008 ein Betrag in Höhe von 2,95 Mrd. € in Anspruch genommen. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres wurden davon 22 % getilgt. Der verbleibende Kreditbetrag betrug somit zum 31. Dezember 2008 2,3 Mrd. € und ist spätestens bis zum 31. Dezember 2009 zurückzuzahlen. Durch die Aufnahme dieses Darlehens haben sich die Zinsaufwendungen im Geschäftsjahr 2008 gegenüber dem Vorjahr deutlich auf 123 Mio. € erhöht (2007: 7 Mio. €).

Ein liquiditäts- und risikoorientiertes Zinsmanagement in Verbindung mit einer konservativen Anlagestrategie steht im Vordergrund des zentralen Finanzmanagements. Unsere Geschäftspartner bei Finanzanlagen erhalten ratingbasiert ein sogenanntes Kontrahentenlimit, bis zu dem wir bei dem jeweiligen Kontrahenten Gelder anlegen können (Mindest-rating: „A-“). Neben dem Rating sehen wir uns auf laufender Basis auch die Entwicklung der „Credit Default Swap Spreads“ sowie der Aktienkurse unserer Geschäftspartner bei Finanzanlagen an, um negative Effekte möglichst frühzeitig zu erkennen. Unsere Geldanlagen sind sehr breit gestreut und in der Regel kurzfristig, um zeitnah Umschichtungen vornehmen zu können. Wir investieren einen signifikanten Anteil der Liquidität in Regierungsanlagen (zum Beispiel Bundesschatzanweisungen), um das Ausfallrisiko im Bankenbereich weiter zu reduzieren.

Die Liquiditätsreserve steht uns überwiegend kurzfristig zur Verfügung. Geld- und kapitalmarktbedingte Schwankungen der Zinssätze beeinflussen unser Zinsergebnis.

Risikominimierung durch Finanzinstrumente

Unsere Vertriebsgesellschaften entrichten monatlich an den Lizenzgeber, das Mutterunternehmen SAP AG, eine Lizenzgebühr, die sich nach den erwirtschafteten Software-, Support- und Subskriptionsumsätzen bemisst. Um Währungsschwankungen dieser meist in lokaler Währung erfolgenden Zahlungen zu kompensieren, ermittelt unser zentrales Währungsmanagement wöchentlich das Währungsexposure (offene, das heißt nicht kursgesicherte Positionen) auf der Basis von Bilanzpositionen und erwarteten Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen. Bei Bedarf sichern wir uns durch geeignete derivative Finanzinstrumente ab, die in der Regel eine Laufzeit von bis zu 15 Monaten haben. Alle von uns abgeschlossenen Währungssicherungsgeschäfte beziehen sich ausnahmslos auf entsprechende Grundgeschäfte.

Das im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects aufgenommene Darlehen basiert auf einer variablen Zinsvereinbarung. Zur Absicherung des Risikos aus Zinsschwankungen auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cashflow haben wir mehrere Zinsswap-Vereinbarungen abgeschlossen.

Das Vergütungssystem der SAP sieht neben dem Festgehalt auch variable, am Aktienkurs orientierte Vergütungsbestandteile vor. In diesem Zusammenhang bieten wir unter anderem das Stock-Appreciation-Rights-(STAR-)Programm und virtuelle Optionsprogramme (SAP SOP 2007) an, die den über einen definierten Zeitraum erzielten Gegenwert von Kurssteigerungen an unsere Mitarbeiter weitergeben. Um das entsprechende Kursrisiko teilweise abzusichern, bedienen wir uns derivativer Finanzinstrumente, die von unabhängigen Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden. Dabei unterliegen sämtliche Vertragsabschlüsse mit Kreditinstituten intern festgelegten Anforderungen an die Bonität der jeweiligen Kreditinstitute. Detaillierte Informationen zum Einsatz von Sicherungsinstrumenten befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss.

Vorschriften für den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten sowie weitere Regelungen und Prozesse im Bereich des Finanzrisikomanagements haben wir in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften der SAP-Gruppe gültigen Treasury-Richtlinie zusammengefasst. Wir setzen derivative Finanzinstrumente nicht zu spekulativen Zwecken ein.

Geringer Verschuldungsgrad

Unser Verschuldungsgrad, also der Quotient aus Fremdkapital und Bilanzsumme, stieg im Jahr 2008 von 36 % im Vorjahr auf 48 %. Unsere stark eigenkapitalbasierte Finanzierung schlägt sich unter anderem darin nieder, dass die Bankverbindlichkeiten zum Ende des Berichtsjahres lediglich 17 % der Bilanzsumme betragen (2007: 0,27 %). Die Eigenkapitalkosten des Konzerns haben sich im Vergleich zum Vorjahr leicht verringert, weil sowohl der risikolose Zinssatz als auch der Betafaktor, der die Schwankung der SAP-Aktie im Vergleich zum Vergleichsindex misst, gesunken ist.

Der durchschnittliche Zinssatz für die Bankverbindlichkeiten mit Festzinsvereinbarung betrug zum 31. Dezember 2008 4,30 % p. a. bei einem Stand der Bankverbindlichkeiten von 2.321 Mio. € (2007: 8,03 % p. a. bei einem Stand der Bankverbindlichkeiten von 27 Mio. €). Die Bankverbindlichkeiten resultierten zum Jahresende 2008 vor allem aus dem im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects aufgenommenen Darlehen, das über Zinsswap-Vereinbarungen gegen Zinsschwankungen gesichert ist.

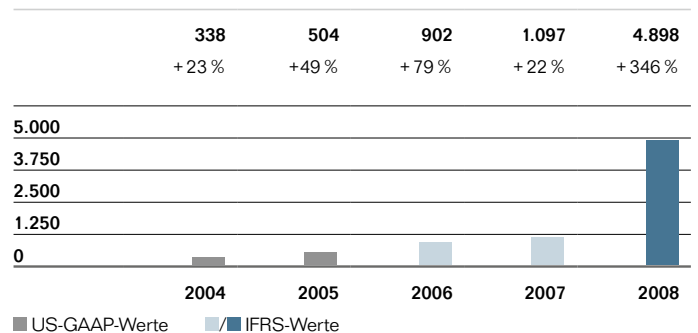
ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE

Vermögenswachstum und Bilanzstruktur

Unsere Bilanzsumme hat sich im Jahr 2008 von 10.161 Mio. € im Vorjahr um 37 % auf 13.900 Mio. € erhöht. Der starke Anstieg resultiert vor allem aus der Akquisition von Business Objects. Die Erhöhung der langfristigen Vermögenswerte um 109 % auf 8.329 Mio. € (2007: 3.977 Mio. €) ergibt sich vorwiegend aus der Zunahme des Firmenwertes um 249 % auf 4.975 Mio. € (2007: 1.426 Mio. €) und der Zunahme der immateriellen Vermögenswerte von 181 % auf 1.140 Mio. € (2007: 405 Mio. €). Entsprechend erklärt sich der starke Anstieg der Investitionen ebenfalls aus der Akquisition von Business Objects.

Investitionen

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr

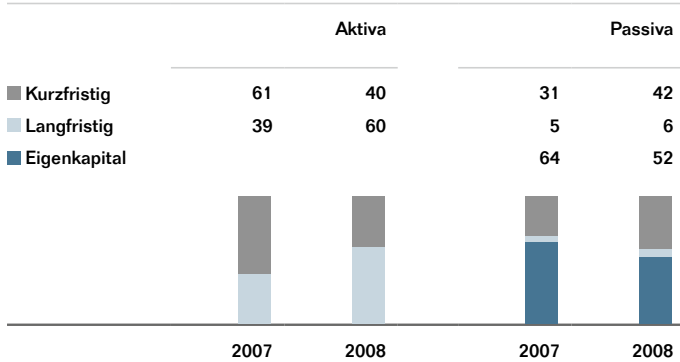


Gegenläufig haben sich die kurzfristigen Vermögenswerte im Berichtsjahr um 10 % auf 5.571 Mio. € (2007: 6.184 Mio. €) verringert, da sich die Zahlungsmittel inklusive der verfügbungsbeschränkten Zahlungsmittel durch die Finanzierung der Akquisition von Business Objects um 41 % auf 1.280 Mio. € (2007: 2.158 Mio. €) verringerten.

Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO), die wir rollierend auf Zwölfmonatsbasis ermitteln, erhöhte sich um fünf Tage auf 71 Tage (2007: 66 Tage). Der Anstieg resultiert aus dem angespannten wirtschaftlichen Umfeld in einzelnen Ländern und der damit verbundenen Verlängerung und Überziehung von Zahlungszielen.

Konzernbilanzstruktur

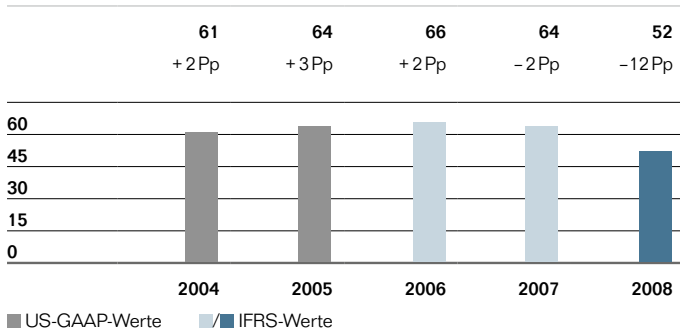
Prozent



Der Gewinn vor Ertragsteuern festigte unsere Eigenkapitalbasis, die im Jahr 2008 um 705 Mio. € gestiegen ist. Trotz des absoluten Anstiegs sank die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr von 64 % auf 52 %, da sich das Eigenkapital gegenüber dem Vorjahr um 11 % erhöhte, während die Verbindlichkeiten vor allem durch die Finanzierung der Akquisition von Business Objects um 82 % anstiegen.

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten (Pp)



Nicht bilanzierte Vermögenswerte

Marktwert des SAP-Eigenkapitals deutlich über dem Buchwert

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. In welchem Ausmaß dies der Fall ist, verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP AG, die zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 30,9 Mrd. € (2007: 44,3 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Eigenkapital des SAP-Konzerns in Höhe von 7,2 Mrd. € (2007: 6,5 Mrd. €). Diese Differenz ist insbesondere durch solche immateriellen Vermögenswerte zu erklären, die wir nach geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht oder nicht mit ihren Zeitwerten bilanzieren dürfen. Hierzu gehören beispielsweise unser Kundenkapital (SAP-eigener Kundestamm und SAP-eigene Kundenbeziehungen), unsere Mitarbeiter und ihr Know-how, unser Partnernetzwerk, unsere selbst entwickelte Software, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die von der SAP gehaltenen Marken, allen voran die Marke SAP, sowie unsere Unternehmensorganisation. Wir haben im Berichtsjahr unternehmensweit unsere Marketingaktivitäten intensiviert, um aktuelle und potenzielle Kunden sowie die Öffentlichkeit noch stärker von den besonderen Vorzügen unseres Lösungsangebots zu überzeugen und gleichzeitig den Wert der Marke SAP zu steigern. Der Erfolg dieser Maßnahmen äußerte sich unter anderem in einem höheren Bekanntheitsgrad. Der Wert der Marke SAP hat sich nach einer Untersuchung von Interbrand und der Zeitschrift BusinessWeek in der Rangliste der weltweit wertvollsten Marken (Top 100 Global Brands Scoreboard) von Rang 34 im Vorjahr auf Rang 31 im Jahr 2008 verbessert. In diesem Jahr stieg unser Markenwert mit 13 % das achte Jahr in Folge. Interbrand bewertete die Marke SAP mit 12,2 Mrd. US\$ (2007: 10,9 Mrd. US\$). Damit hat sich unser Markenwert seit der Aufnahme in die Rangliste im Jahr 2000 nahezu verdoppelt und ist nach den Marken Apple und Google die am schnellsten wachsende Marke. Im Vergleich mit anderen deutschen Markenwerten belegten wir damit hinter den Marken Mercedes-Benz und BMW Rang drei; im internationalen Vergleich mit anderen IT-Unternehmen Rang zehn.

Wertsteigerung bei weiteren immateriellen Vermögenswerten

Auch unser Kundenkapital entwickelte sich positiv: Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir zahlreiche Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und haben bestehende Kundenverbindungen vertieft. Gemeinsam mit unabhängigen Dienstleistern messen wir regelmäßig die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden. Die Ergebnisse dieser Umfragen zeigen für das Berichtsjahr eine weitere Verbesserung der Loyalität und eine unverändert gute Zufriedenheit unserer Kunden. Weitere Informationen über unsere Neukunden finden Sie im vorangegangenen Abschnitt über die neuen Kundenverträge.

Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software erläutern wir in den folgenden Abschnitten zu den Mitarbeitern und zu Forschung und Entwicklung. Mit dem bereits beschriebenen weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften haben wir den Wert unseres Partnernetzwerks gesteigert.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE ZUM JAHRESENDE

SAP weiterhin in gesunder Verfassung

Nicht zuletzt aufgrund des anhaltenden profitablen Wachstums im Jahr 2008 präsentierte sich SAP zum Ende des Berichtsjahres weiterhin in einer wirtschaftlich gesunden Verfassung. Hierzu haben trotz der starken Konjunkturabkühlung insbesondere das weitreichende und innovative Lösungsportfolio, hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die starke Marktstellung, effiziente Unternehmensprozesse und die robuste Profitabilitäts- und Liquiditätssituation beigetragen.

Auswirkungen der ökonomischen Rahmenbedingungen auf die SAP

Ausgehend von der Beschleunigung der Finanzkrise seit Mitte September 2008 hat sich das wirtschaftliche Umfeld signifikant verschlechtert. Die internationale Finanzkrise belastete immer mehr die Güter- und Dienstleistungsmärkte mit einer deutlichen konjunkturellen Abkühlung in den Industrieländern. Die tiefgreifende Krise der Wirtschaft ist vor allem durch die Globalität und Intensität des Abschwungs sowie durch eine hohe Komplexität gekennzeichnet. Fehlende Umsätze in einer Region können nicht durch zusätzliche Umsätze in anderen Regionen kompensiert werden. Die Komplexität der Wirtschaftskrise stellt für SAP aber auch eine Chance dar, da die Nachfrage nach Lösungen für mehr Informationstransparenz, Effizienz und Flexibilität im Unternehmen steigt. Mit der Akquisition von Business Objects haben wir unser Lösungsportfolio in diesem Bereich wesentlich gestärkt.

Die SAP ist durch ihren großen Kundenstamm, die hohe Kundenzufriedenheit, das stabile Geschäftsmodell mit einem hohen Anteil an wiederkehrenden Erlösen und einem soliden finanziellen Fundament gut gerüstet, um in dem veränderten wirtschaftlichen Umfeld zu bestehen. Wir bieten unseren Kunden innovative Lösungen innerhalb unseres umfassenden Lösungsportfolios, um sie unabhängig von der Größe, Branche und geografischen Lage dabei zu unterstützen, schnell und effektiv auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren, die Vorteile von Geschäftsnetzwerken vollständig zu nutzen und so profitabel zu wachsen.

MITARBEITER

Die Mitarbeiter der SAP haben einen direkten Einfluss darauf, die Geschäftsmodelle und -prozesse unserer global tätigen Kunden weiter zu verbessern. Softwareentwickler, Marketingspezialisten, Berater oder technische Experten mit SAP-Wissen tragen maßgeblich dazu bei, dass Unternehmen aller Größen und Branchen ihre Effizienz steigern, ihre Prozesse neu strukturieren und so die Wertschöpfung maximieren. So bilden unsere Mitarbeiter und unser gesamtes Netzwerk eine weltweite Gemeinschaft, die ein gemeinsames Ziel verfolgt: SAP-Lösungen für die Geschäftsprozesse unserer Kunden innovativ einzusetzen.

Leistung und Innovation durch globale Vielfalt

Die SAP beschäftigt zum 31. Dezember 2008 weltweit mehr als 51.500 Mitarbeiter aus über 120 Ländern. Wir sind davon überzeugt, dass unsere offene Unternehmenskultur und die gelebte Vielfalt im Konzern unsere Innovationskraft stärken.

Durch verschiedenste Initiativen versucht die SAP, den größtmöglichen Nutzen aus der kulturellen Vielfalt ihrer Mitarbeiter zu ziehen und auf die unterschiedlichen Rahmenbedingungen an den weltweiten Standorten einzugehen. Hierzu gehören an vielen Standorten flexible Arbeitszeiten, verschiedene Teilzeitmodelle, Heimarbeitsplätze, ein umfassendes Gesundheitsprogramm, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf (zum Beispiel durch Eltern-Kind-Büros), ein ausgewogenes Verhältnis von Arbeit und Privatleben, Arbeitszeitmodelle wie Auszeiten (Sabbaticals) und Vorruhestand, eine leistungsbezogene Vergütung und eine gezielte Planung im Hinblick auf Einstellungs- und Weiterbildungsstrategien. Bei der Umsetzung dieser Maßnahmen setzen wir auf die Unterstützung unserer weltweiten Partner und beziehen im Rahmen von Partnerschaften auch andere Unternehmen mit ein.

Wir bei der SAP fördern ein Umfeld, das sich durch Respekt, Vertrauen und Offenheit auszeichnet und unsere Mitarbeiter motiviert, ihr Wissen und ihre Erfahrungen mit anderen auszutauschen, sich voll und ganz in das Unternehmen einzubringen und dadurch unsere Innovation voranzutreiben. Auf diese Weise profitieren nicht nur wir selbst, sondern auch unsere Kunden und Partner von der Vielfalt in unserem Unternehmen.

Chancengleichheit

Auch bei der Einstellung neuer Mitarbeiter ist die personelle Vielfalt unser Leitgedanke. Für jede offene Position ziehen wir geeignete Bewerber mit unterschiedlichem Hintergrund

in Betracht. Durch eine regionale Personalbeschaffung sind wir in der Lage, offene Stellen so auszuschreiben, dass sie ein möglichst breites Spektrum an Bewerbern ansprechen. Als Leitfaden für die Einstellung von Mitarbeitern dient die SAP Global Recruiting Policy. Sie beinhaltet alle personalwirtschaftlichen Richtlinien für die interne und externe Personalbeschaffung.

Global Diversity

Durch unsere Global Diversity Policy möchten wir die Berücksichtigung, Integration und konsequente Nutzung der Vielfalt im globalen Unternehmen fördern und damit die internen Prozesse und Vorgehensweisen positiv unterstützen. Die Global Diversity Policy der SAP geht dabei über die rein gesetzlichen Anforderungen hinaus. Ein zwingender Geschäftsgrundsatz der SAP ist beispielsweise die effiziente und effektive Zusammenarbeit jedes Teams innerhalb unserer globalen Organisation. Diese basiert auf einem gemeinsamen Verständnis der Werte und Ziele des Unternehmens sowie auf dem respektvollen Denken und Handeln gegenüber jedem Einzelnen.

Im Jahr 2006 wurde das Global Diversity Office eingerichtet. Es hat die Aufgabe, die Diversity-Strategie unseres Unternehmens weiter auszubauen und unternehmensweit umzusetzen. Dies geschieht beispielsweise durch die Online-Plattform GlobeSmart, die die interkulturelle Verständigung und Zusammenarbeit mit Kollegen, Partnern, Kunden und Lieferanten auf der ganzen Welt erleichtern soll. In den Zuständigkeitsbereich des Global Diversity Office fallen außerdem die Betreuung verschiedener Mitarbeiternetzwerke, die Durchführung der alljährlichen Diversity Week und spezielle Workshops für Mitarbeiter rund um das Thema Diversity. Im Jahr 2008 nahmen über 1.990 Mitarbeiter weltweit an mehr als 150 Schulungen im Bereich Diversity teil, die sich mit den Themen interkulturelle Kompetenz, personelle Vielfalt und Gleichstellung befassten.

Geschäftsgrundsätze

Die Geschäftsgrundsätze der SAP stellen für alle Mitarbeiter den verbindlichen Maßstab für den Umgang mit Kunden, Partnern, Lieferanten und Wettbewerbern dar. Ziel dieser Verhaltensgrundsätze ist es, unseren Ruf als solider und professioneller Geschäftspartner dauerhaft zu festigen. Es gehört zu den Leitlinien der SAP-Geschäftspolitik, alle unternehmerischen Angelegenheiten in Übereinstimmung mit dem Wortlaut und dem Geist der geltenden rechtlichen Bestimmungen durchzuführen und demzufolge hohe Maßstäbe der Geschäftsethik einzuhalten. Die SAP versteht ihre Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter nicht als bloße Erfüllung gesetzlicher Anforderungen, sondern als Grundprinzip ihrer gesamten geschäftlichen Tätigkeit sowie

als moralische und ethische Verpflichtung gegenüber unseren Kunden und Partnern.

Attraktive Chancen für Spitzenkräfte

Als globales Unternehmen beschäftigt die SAP Mitarbeiter aus aller Welt. Die Mobilität von Arbeitnehmern und die Globalisierung sind ausschlaggebend für die zunehmend internationale Zusammensetzung unserer Belegschaft. Deren Vielfalt spiegelt die unterschiedlichen Anforderungen lokaler und regionaler Arbeitsmärkte sowie die breit gefächerten Qualifikationen der Bewerber wider. Wir verstehen diese internationale Vielfalt als strategischen Vorteil, denn entsprechend den Stärken und Kenntnissen unserer Mitarbeiter können wir an verschiedenen Standorten Schwerpunktbereiche herausbilden. Zugleich profitieren wir von einem engen Kontakt zu unseren Kunden und Partnern vor Ort und schaffen die Grundlage für gemeinsame Innovation.

Durch die Einstellung hoch qualifizierter Mitarbeiter aus der ganzen Welt verfügen wir über Spitzenkräfte aus unterschiedlichsten Kulturen, die ein enormes Potenzial für die Führungsteams der Zukunft mitbringen. Wir legen großen Wert auf eine aktive Förderung aller Talente, insbesondere junger Talente, und bieten ihnen leistungsabhängige Entwicklungsmöglichkeiten, die sie auf zukünftige Positionen vorbereiten. So hat die SAP 2008 die Sales Graduate Academy eingeführt. Im Rahmen dieses neuen Programms sollen talentierte Hochschulabsolventen in einem dreimonatigen Kurs, der aus individuellem Coaching, Schulungen und praktischer Ausbildung besteht, zu kompetenten Vertriebsexperten ausgebildet werden. Das Programm wurde erstmals für die Region EMEA eingeführt.

Die SAP investiert gezielt in die berufliche Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Unser Career Success Center für Mitarbeiter und das Manager Success Center für Führungskräfte sind wichtige Instrumente für die Karriereplanung. Unsere Mitarbeiter finden hier wichtige Hilfen und Informationen, um sich erfolgreich weiterzuentwickeln. Im Jahr 2008 konnten unsere Mitarbeiter durchschnittlich rund elf Tage Schulungen absolvieren. Über das Weiterbildungsportal Skills On-Demand haben SAP-Mitarbeiter Zugriff auf rund 13.000 E-Learning-Kurse, Bücher, Simulationen und andere Schulungsmaterialien, mit denen sie ihre Qualifikationen verbessern und letztlich ihre Karrierechancen erhöhen können.

Die Strategie der SAP in Bezug auf Innovation und Unternehmensleistung wird durch Prozesse für das Talentmanagement gestützt. Darüber hinaus wirken alle Mitarbeiter aktiv an der Umsetzung unserer Unternehmensziele mit. Rückmeldungen unserer Kunden auf der ganzen Welt,

Mitarbeiterumfragen, Auszeichnungen in verschiedenen Märkten durch das Great Place to Work Institute und ein positives Presseecho in Fachzeitschriften wie *manager magazin*, *Capital* und *Fortune* bestätigen den Erfolg dieser Strategie.

Mitarbeiter partizipieren am Erfolg der SAP

Nur hoch motivierte Mitarbeiter können die Spitzenleistungen erbringen, die unsere Kunden verlangen. Um solche Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, bedarf es wettbewerbsfähiger Arbeitsbedingungen. Deshalb beteiligt die SAP ihre Mitarbeiter großzügig am Unternehmenserfolg. Neben einer angemessenen Vergütung erhalten Mitarbeiter auch zahlreiche Zusatzleistungen. Im Jahr 2008 erhielten rund 26.000 SAP-Mitarbeiter sogenannte Stock Appreciation Rights (STARs). Dabei handelt es sich um leistungsabhängig vergebene Wertsteigerungsrechte, deren Wert sich nach der Kursentwicklung der SAP-Aktie richtet. Außerdem erhielten 2.720 Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger 76.889.290 Wertsteigerungsrechte aus dem Programm SAP Stock Option Plan 2007 (SAP SOP 2007). Mit Aktienkaufprogrammen in 35 Ländern geben wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, vergünstigt SAP-Aktien zu erwerben, und fördern damit das unternehmerische Handeln innerhalb der SAP.

Internationale Auszeichnungen

SAP belegt konstant Spitzenplätze in verschiedenen Ranglisten der attraktivsten Arbeitgeber weltweit. Im Jahr 2008 erhielten wir unter anderem folgende Auszeichnungen:

- Zum vierten Mal in Folge wurde SAP im Wettbewerb „Great Place to Work“ in der Kategorie der Unternehmen mit über 5.000 Mitarbeitern zum „Besten Arbeitgeber Deutschlands“ gewählt. In einer europäischen Umfrage des Great Place to Work Institute wurde die SAP zu einem der „50 besten großen Arbeitgeber in Europa“ gekürt und erreichte in der Gesamtwertung Platz 16. In der in Japan durchgeführten Studie des Great Place to Work Institute erreichte SAP Japan zum zweiten Mal hintereinander einen Platz unter den ersten 20. Das Great Place to Work Institute wählte SAP Labs India in verschiedenen Branchen unter die 50 besten Arbeitgeber des Landes. In der Studie „Best Workplaces in India“ wurde SAP Labs India außerdem in der Kategorie „IT-Software“ zu einem der fünf besten Arbeitgeber ernannt.
- Bei der Preisverleihung „Top Chinese IT Employers of 2007“, die von der IT-Zeitschrift *China Information World* und der Beratungsfirma CCID Consulting durchgeführt wird, wurde SAP die Auszeichnung „Attraktiver IT-Arbeitgeber in China“ verliehen.
- In der Rangliste „Attraktive Arbeitgeber“ von TOP Companies, die das mexikanische Wirtschaftsmagazin

Expansión veröffentlicht, erreichte SAP México in der Gesamtwertung Platz 22 und in der Kategorie „IT & Services“ Platz vier. Gleichzeitig wurde SAP México mit dem Prädikat „Súper Empresa 2008“ ausgezeichnet.

- SAP America erzielte 90 von 100 erreichbaren Punkten in der Umfrage „Corporate Equality and Best Places to Work“ der Human Rights Campaign Foundation.
- FORTUNE bezeichnete die SAP als „eines der angesehensten Unternehmen in den USA“ und verlieh ihr zum zweiten Mal einen Spitzenplatz in der Unternehmensrangliste. In der Kategorie der Softwareunternehmen gehörte die SAP zu den fünf besten.

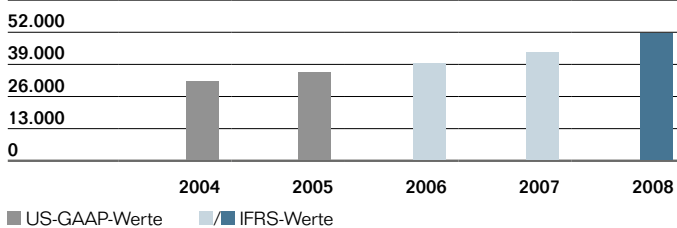
Mitarbeiterzuwachs

SAP stellte in den ersten drei Quartalen des Jahres 2008 – parallel zur geschäftlichen Entwicklung – zahlreiche hoch qualifizierte Mitarbeiter ein, um den bisherigen Unternehmenserfolg zu sichern und die Grundlage für weiteres Wachstum zu schaffen. Das im Oktober 2008 initiierte Programm zur Kostensenkung hatte zur Folge, dass unsere Mitarbeiterzahlen insbesondere durch den Verzicht auf Einstellungen und die natürliche Fluktuation im vierten Quartal 2008 rückläufig waren. Unser Ausblick für das Jahr 2008 basierte auf ursprünglich rund 4.000 neuen Stellen ohne die durch die Akquisition von Business Objects bedingten Einstellungen von Mitarbeitern (alle Angaben umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte). Tatsächlich erhöhten wir die Zahl der Mitarbeiter im Jahr 2008 durch organisches Wachstum um lediglich 1.030 und durch Akquisitionen um 6.491. Ende des Jahres 2008 beschäftigten wir 51.544 Mitarbeiter weltweit (2007: 44.023). Von den 51.544 Mitarbeitern entfallen 15.582 auf Deutschland (2007: 14.749).

Mitarbeiterzahl zum Jahresende

Vollzeitbeschäftigte | Veränderung zum Vorjahr

Jahr	2004	2005	2006	2007	2008
Werte	32.205	35.873	39.355	44.023	51.544
Veränderung	+9 %	+11 %	+10 %	+12 %	+17 %

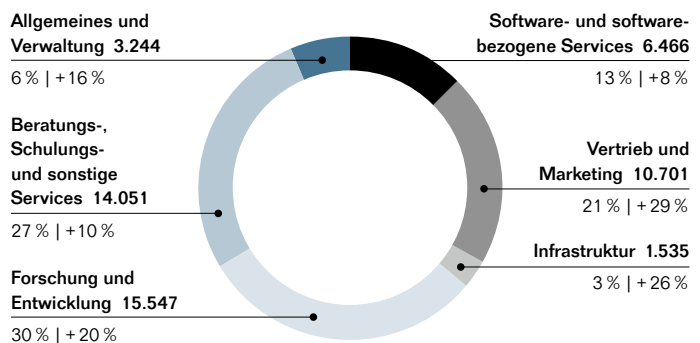


Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter, von denen rund 29 % Frauen sind (2007: 30 %), lag im Jahr 2008 bei etwa 37 Jahren (2007: 37 Jahre), die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich auf rund 5,1 Jahre (2007: 5,4 Jahre).

Bedingt durch unsere Akquisitionen und die Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten stieg im Bereich Software und softwarebezogene Services die Beschäftigtenzahl weltweit um 8 % auf 6.466 (2007: 5.965). In der Forschung und Entwicklung erhöhten wir die Anzahl der Mitarbeiter um 20 % auf nunmehr 15.547 (2007: 12.951). Die Mitarbeiterzahl im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services stieg zum Ende des Geschäftsjahres 2008 auf 14.051 (2007: 12.785); dies entspricht einem Zuwachs von 10 %. Im Vertrieb und Marketing stieg die Mitarbeiterzahl zum Stichtag um 29 % auf 10.701 (2007: 8.310). Der Bereich Finanzwesen und Allgemeine Verwaltung umfasste zum Ende des Berichtsjahres 3.244 Vollzeitstellen (2007: 2.797), was einem Anstieg von 16 % entspricht. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir die interne IT und die Gebäudeverwaltung zählen, verzeichneten wir einen Mitarbeiterzuwachs von 26 % auf 1.535 (2007: 1.215).

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

Vollzeitbeschäftigte | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Die meisten unserer Mitarbeiter (52 %) sind in der Region EMEA beschäftigt (davon 30 % in Deutschland), 26 % der Mitarbeiter in der Region Amerika und 22 % in der Region Asien-Pazifik-Japan. Im Jahr 2008 ergaben sich hohe Mitarbeiterzugänge aus Akquisitionen; in der Region Amerika waren es 3.329 Mitarbeiter aus Akquisitionen, in der Region EMEA 2.262 und in der Region Asien-Pazifik-Japan 900. In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 25 % oder 2.717, in der Region EMEA um 13 % oder 3.148 und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 17 % oder 1.656. Im asiatisch-pazifischen Raum stellten wir den überwiegenden Teil in Indien (753) und China (428) ein.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Um die Kraft der Vielfalt optimal für sich zu nutzen, hat die SAP die Entwicklung ihrer Software bewusst auf Standorte in strategisch wichtigen Märkten weltweit verteilt. Zusammen mit führenden Universitäten, Partnern und Kunden arbeiten wir außerdem an der Erschließung der neuesten IT-Trends und Technologien – auch dies global.

Weltweit verteilte Entwicklung

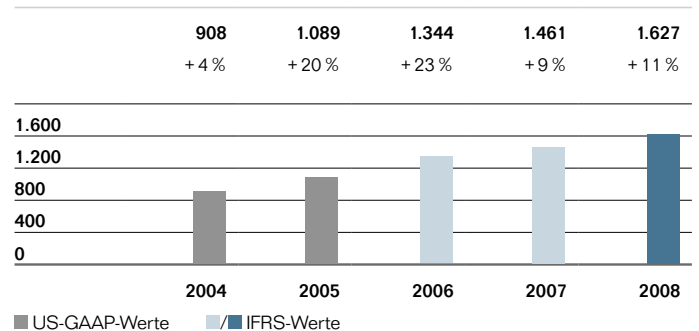
SAP beschäftigt 15.547 Mitarbeiter in der Softwareentwicklung, die auf Entwicklungszentren in neun Ländern verteilt ist. Das größte dieser sogenannten SAP Labs mit 6.434 Mitarbeitern befindet sich in Deutschland, gefolgt von Indien mit 3.085 Mitarbeitern und den USA mit 1.906 Mitarbeitern.

Nach dem Motto „global denken und lokal handeln“ kann SAP mit diesem Netzwerk einen deutlichen und nachhaltigen Wettbewerbsvorteil erzielen. Die globale Verteilung der Labs bietet uns die Chance, hoch qualifizierte Mitarbeiter aus verschiedenen Kulturkreisen und mit unterschiedlichsten Markt- und Fachkenntnissen zu gewinnen, und schafft die Voraussetzung für eine intelligente und effiziente Ressourcennutzung.

Das SAP-Labs-Netzwerk ist strukturell darauf ausgerichtet, die Produktinnovation zu beschleunigen und die Produktivität unserer Softwareentwicklung zu steigern. Durch seine hohe Flexibilität können wir zügig auf neue Kunden- und Marktanforderungen reagieren. Die globale Präsenz unserer Entwicklungsorganisation ermöglicht es uns außerdem, Produkte und Services zusammen mit führenden Kunden und Partnern so zu entwickeln, dass Bedarf und Know-how optimal zueinander finden. Insgesamt hat SAP im Jahr 2008 1,6 Mrd. € (2007: 1,5 Mrd. €) in Forschung und die Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Softwarelösungen investiert.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



SAP Research

SAP Research ist die Forschungsorganisation der SAP und widmet sich der Erschließung von richtungsweisenden IT-Trends und Technologien, die wir in unsere Produktentwicklung integrieren können. SAP Research umfasst ein Netzwerk von 14 Forschungszentren auf fünf Kontinenten. Die einzelnen Zentren befinden sich jeweils in unmittelbarer Nähe eines SAP-Entwicklungszentrums oder auf dem Campus einer Universität.

Das globale Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk

Das Forschungsmodell von SAP Research basiert auf gemeinsamer Innovation: Im Schulterschluss mit renommierten Universitäten, Partnern, Kunden und den Produktentwicklungsgruppen der SAP verfolgen die Mitarbeiter von SAP Research neue Ideen und erstellen Prototypen – immer mit Blick auf den größtmöglichen Kundennutzen in zukünftigen Märkten. Dabei werden einzelne Kunden im Rahmen spezieller Leuchtturmprojekte frühzeitig in Forschungsvorhaben eingebunden, während in „Living Labs“ die Forschungsergebnisse unter Praxisbedingungen demonstriert und so konkrete Einblicke in zukünftige SAP-Lösungen gewährt werden.

Forschungsschwerpunkte

Zu den wichtigsten Forschungsschwerpunkten zählten 2008 das „Internet der Zukunft“, das Konzept „Manufacturing 2.0“ und die öffentliche Sicherheit.



Das „Internet der Zukunft“ umfasst drei wichtige Bereiche: das „Internet der Dinge“, das „Internet der Dienste“ und das „Internet der Energie“. Das „Internet der Dinge“ integriert physische Objekte nahtlos in die Welt der Informationssysteme und macht sie zum aktiven Bestandteil von Geschäftsprozessen. Beim „Internet der Dienste“ geht es darum, Dienstleistungen und Informationen im Internet besser zu erschließen, zu kombinieren und zu konsumieren. Das „Internet der Energie“ bezeichnet die neue Generation einer hochgradig interaktiven Informations- und Kommunikationsinfrastruktur für die Energiewirtschaft. Das Potenzial innovativer Technologien soll genutzt werden, um eine zuverlässige und wirtschaftliche Versorgung von Privat- und Geschäftskunden im deregulierten Energiemarkt zu gewährleisten.

Im Bereich „Manufacturing 2.0“ erforscht SAP Research innovative Konzepte für die Fertigungsindustrie sowohl innerhalb des einzelnen Unternehmens (vom Fertigungsbereich bis hin zu den nachgelagerten Unternehmenssystemen) als auch branchenübergreifend über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. In der „Future Factory“ in Dresden, einem der sogenannten Living Labs von SAP Research, können die Fertigungslösungen der Zukunft in einer realitätsnahen Umgebung erlebt werden. Daneben trägt die Forschungsgruppe auch maßgeblich zur Weiterentwicklung der SAP-Lösungen für die öffentliche Sicherheit bei. Der Schwerpunkt liegt hier darauf, die Zusammenarbeit zwischen staatlichen Organen, Privatunternehmen und anderen Organisationen wirksam zu unterstützen. Dies gilt sowohl für alltägliche Abläufe als auch für ein schnelles Reagieren bei Naturkatastrophen.

Der aktuelle SAP-Forschungsbericht gibt einen umfangreichen Überblick über die Projekte von SAP Research.

Neue Geschäftsfelder

Ein weiteres Programm der SAP zur Innovationsförderung ist der Global Business Incubator. Dieses Programm soll dazu beitragen, neue Geschäftsmöglichkeiten schneller zu erkennen und in Produkte und Dienstleistungen umzusetzen, die die zentralen Lösungen der SAP ergänzen. Zu diesem Zweck werden für interne und externe Unternehmer Wege und Möglichkeiten geschaffen, sich auf globaler Ebene an der Entwicklung neuer Geschäftsinitiativen zu beteiligen. Eine dieser Geschäftsinitiativen ist das Projekt „Semantic Business Applications“. Semantic Business Applications unterstützen die gesamte Wertschöpfungskette bei datenintensiven Prozessen: von der Steuerung spezieller Kundenanforderungen über das konzeptionelle Produktdesign bis hin zu Problemlösungen im Support.

Investition in innovative Unternehmen

Auch durch Investitionen in andere Unternehmen beschleunigt SAP den Prozess der Innovation. Seit 1996 investiert die SAP mit ihrem Bereich SAP Ventures in Unternehmen, die zukunftssträchtige Technologien und Anwendungen entwickeln. Die Venture-Capital-Gesellschaft der SAP trifft ihre Investitionsentscheidungen ohne zwingenden Bezug zur aktuellen Strategie der SAP und hat dadurch die Freiheit, in völlig neue Bereiche zu investieren, die eine hohe Rentabilität versprechen. Ziel von SAP Ventures ist es, die Rahmenbedingungen für einen fruchtbaren Austausch zwischen innovativen Start-up-Unternehmen und unserem Partner- und Kundennetz zu schaffen, von dem die Beteiligungsgesellschaften und SAP gleichermaßen profitieren. Im Rahmen dieses Programms investierte SAP im Jahr 2008 unter anderem in Connectiva, Imprivata, Iovation, iYogi, LinkedIn, Loglogic, Newgen und Qumu.

Im Jahr 2006 wurde der SAP NetWeaver Fonds mit einem Startkapital von 125 Mio. US\$ eingerichtet. Aufgabe dieses Fonds sind die Investition in Unternehmen zur Förderung der Innovation innerhalb des Partner- und Kundennetzes der SAP sowie die Investition in Technologien, die auf der Plattform SAP NetWeaver basieren. Seit der Einführung des SAP NetWeaver Fonds hat die SAP in verschiedene Unternehmen investiert und konnte durch gemeinschaftliche Innovation eine ganze Reihe neuer Produkte entwickeln, die zur Wertschöpfung unserer Kunden beitragen. Im Geschäftsjahr 2008 haben wir das Unternehmen InnoCentive gefördert. Darüber hinaus übernahmen wir den Softwareanbieter Visiprise, in den wir in den Vorjahren investiert hatten.

SAP Community Network

Der Gedanke des weltweiten Austauschs und der Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen hinweg spiegelt sich auch im Konzept des sogenannten SAP Community Network wider. Dazu gehören das SAP Developer Network (SDN), die Business Process Expert (BPX) Community und die SAP BusinessObjects Community. Es handelt sich bei diesen Plattformen um virtuelle Informationsgemeinschaften, deren Mitglieder mit SAP-Lösungen arbeiten – innerhalb und außerhalb der SAP, beispielsweise Entwickler unserer Kunden und Partner. Zum Ende des Geschäftsjahres 2008 verzeichnete das 2004 ins Leben gerufene SAP Community Network mehr als 1,5 Millionen Mitglieder.

Ressourceneinsatz in Forschung und Entwicklung

Unsere derzeit führende Stellung im Markt für betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware können wir nur halten, wenn wir unser Produktportfolio permanent weiterentwickeln. Einen Schwerpunkt unserer Forschung und Entwicklung (F&E) bildete im Jahr 2008 aufgrund der Übernahme von Business Objects unser Portfolio für den Business User.

Unsere Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich 2008 um 11 % auf 1.627 Mio. € (2007: 1.461 Mio. €). Die F&E-Quote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2008 14,1 % und ist somit im Vergleich zum Vorjahr geringfügig gesunken (2007: 14,2 %). Neben den Personalkosten umfassen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung insbesondere den Aufwand für zugekaufte Entwicklungsleistungen.

Weitere Forschungs- und Entwicklungszentren eröffnet

Im Juli wurde ein neues Forschungszentrum an unserem israelischen Entwicklungsstandort in Ra'anana eröffnet. Das Hauptaugenmerk liegt auf innovativen Softwareentwicklungstechniken als Grundlage für zukünftige SAP-Produkte, wobei die Forscher eng mit den Universitäten und Akademien des Landes kooperieren.

Wir haben im Juli außerdem ein weiteres Co-Innovation Lab in Tokio eröffnet. In enger Zusammenarbeit mit dem Co-Innovation Lab im amerikanischen Palo Alto und gemeinsam mit Kunden sowie Lösungs-, Technologie- und Servicepartnern entwickelt SAP in Tokio Lösungen, die branchenspezifische Bedürfnisse von weltweiten Unternehmen abdecken. Das Zentrum in Tokio beschäftigt sich vorrangig mit den Themen serviceorientierte Architekturen für Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA), Virtualisierung sowie Green IT. Zu den ersten Kooperationspartnern in dem neuen Entwicklungszentrum gehören ABeam Consulting,

Dell Japan, F5 Networks, Fujitsu, Hitachi, IBM und IBM Business Consulting Services, Intel, Microsoft, Mitsubishi Electric Information Systems, NEC, Netapp, Realtech, Sun Microsystems, Tecnos, Toyo Business Engineering sowie VMware.

Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung

Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Personalstruktur wider. Ende 2008 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 15.547 Mitarbeiter in der Entwicklung (2007: 12.951). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 30 % aller konzernweiten Mitarbeiter und einer Steigerung von 20 % gegenüber der Zahl der Entwicklungsmitarbeiter im Vorjahr, wobei die Zugänge in Höhe von 1.697 Mitarbeitern in diesem Bereich aus der Akquisition des im Januar 2008 erworbenen Unternehmens Business Objects resultieren.

Entwicklungsergebnisse

Im Mittelpunkt unserer Produktentwicklung stand im Jahr 2008 die Erweiterung unseres Lösungsportfolios, vor allem im Hinblick auf eine engere Verzahnung der einzelnen Produktlinien, die es unseren Kunden ermöglichen soll, Strategie und Tagesgeschäft lückenlos aufeinander abzustimmen. In Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern entstanden umfangreiche neue Lösungen in den vier Kernbereichen unseres Produktportfolios: Unternehmensanwendungen und Branchenlösungen für Großkunden, Technologieplattform, Lösungen für den Mittelstand sowie Anwendungen für Business User. Mit strategischen Akquisitionen haben wir unser Produktportfolio abgerundet.

Größerer Leistungsumfang im Bereich der Unternehmensanwendungen und Branchenlösungen

Die Anforderungen des Marktes und der Kunden wandeln sich immer schneller. Um dieser Entwicklung zu begegnen, haben wir die Anwendungen der SAP Business Suite und die Branchenlösungen weiter verbessert.

■ SAP Enterprise Resource Planning (SAP ERP):

Im Mai kündigten wir die allgemeine Verfügbarkeit des dritten Erweiterungspakets für unsere betriebswirtschaftliche Standardsoftware SAP ERP an. Das Paket umfasst unter anderem verbesserte Funktionen für Abschlussprozesse, das Risiko- und Cashmanagement sowie das Spesenmanagement. Darüber hinaus wurden die Funktionen für die Personalwirtschaft optimiert, um durchgängige Prozesse für das Talentmanagement zu ermöglichen. Unternehmen mit globalen Shared-Service-Organisationen profitieren vor allem von neuen Funktionen, die die Prozesse und die Zusammenarbeit innerhalb des Gesamtunternehmens unterstützen.

Die SAP bietet ihren Kunden durch Erweiterungspakete die Möglichkeit, neue Funktionen schrittweise und nach Bedarf ins System einzuspielen. Der Kunde kann somit aufwendige Upgrade-Projekte vermeiden und die Kosten seiner Softwareimplementierung senken.

■ SAP Customer Relationship Management (SAP CRM):

Seit der Einführung von SAP CRM 2007 im Dezember 2007 konnten wir bereits deutliche Erfolge auf dem weltweiten Markt verzeichnen. Das Funktionsspektrum von SAP CRM wurde 2008 weiter um neue branchenspezifische Prozesse ergänzt. Beispiele hierfür sind das Vorgangsbearbeitungssystem für den öffentlichen Sektor, das Kundenbindungsmanagement für verbraucherorientierte Branchen und das Servicemanagement für die Fertigungsindustrie. Darüber hinaus haben wir im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit Research In Motion (RIM) eine SAP-CRM-Anwendung für BlackBerry-Mobilgeräte entwickelt. Der Zugriff auf SAP-Geschäftsanwendungen über die BlackBerry-Plattform spricht besonders die Zielgruppe der Business User an.

■ SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM):

Im Juni 2008 stellten wir die neuen Versionen unserer Anwendungen SAP E-Sourcing, SAP Contract Lifecycle Management und SAP Spend Analytics vor. Diese sollen unseren Kunden dabei helfen, Einsparpotenziale im Einkauf zu erschließen sowie Ausgaben zu kontrollieren und nachhaltig zu senken. Seit November 2008 wird auch SAP SRM 7.0 bei ersten Kunden eingesetzt. Die neue Version bietet optimierte Funktionen für die zentrale Beschaffung, Vertragsverwaltung, Beschaffung von Dienstleistungen, das Katalogmanagement sowie die Zusammenarbeit mit Lieferanten und unterstützt damit unsere Kunden bei der Abwicklung des gesamten Beschaffungsprozesses (Source to Pay). Außerdem zeichnet sich SAP SRM jetzt durch mehr Bedienerfreundlichkeit und einen leichteren Informationszugriff aus.

■ SAP Supply Chain Management (SAP SCM):

Mit den Funktionen der neuen Version von SAP SCM, die seit 2008 verfügbar ist, lassen sich die Genauigkeit und Transparenz von Planungsprozessen auf der Grundlage von Point-of-Sale-Daten (POS-Daten) optimieren. SAP SCM umfasst jetzt neue Prognosemethoden, ermöglicht eine bessere Zusammenarbeit mit Vertragsherstellern und unterstützt die attribut- oder merkmalsbasierte Planung. Hinzu kommen zahlreiche Neuerungen in den Bereichen Lagerverwaltung und Transportmanagement, darunter die grafische Konfiguration von Lagerlayouts, bessere Visualisierungsfunktionen sowie die Einbindung von Exportkontrollen. Stärker integrierte Prozesse führen außerdem zu einer höheren Nutzung durch den Endanwender. SAP SCM unterstützt nun

zudem den EPC Information Service Standard (EPCIS-Standard, globaler Kommunikationsstandard zur Verbesserung der Transparenz bei der Rückverfolgbarkeit von Waren) der Organisation EPCglobal und Serialisierungstechnologien und greift damit die Funktionen unseres RFID- und Auto-ID-Lösungsportfolios auf.

- **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM):** SAP PLM 7.0 bietet nun einen vereinfachten rollenbasierten Zugriff auf relevante Informationen. Dadurch verringern sich der Schulungsaufwand beim Kunden und der manuelle Anpassungsbedarf. Benutzer können SAP PLM nach kurzer Zeit produktiv einsetzen und schneller Entscheidungen treffen. Über die neue, intuitive Benutzeroberfläche können sie kontext- und rollenbezogene Daten abrufen. Ein Beispiel hierfür ist die Anzeige von produktbezogenen Informationen.
- **SAP-Lösungen für die automatische Identifizierung (Auto-ID) und Serialisierung:** SAP Auto-ID Enterprise 7.0 bietet verschiedene neue Funktionen im Bereich der Auto-ID- und Serialisierungstechnologie. So entspricht das SAP Object Event Repository nun den Anforderungen des EPCIS-Standards. Die Szenarios für die Lieferabwicklung unterstützen vollständig das IUID-Verfahren (Item Unique Identification) des amerikanischen Verteidigungsministeriums, mit dem sämtliche Bestandsposten eindeutig mit einer unveränderbaren Zahlenreihe in Form eines Barcodes identifiziert werden, sowie den elektronischen Produkt-Code von EPCglobal und andere Serialisierungsverfahren. Die Leistungsfähigkeit der neuen Version wurde ebenfalls erheblich verbessert, um Prozesse mit einem hohen Volumen zu unterstützen. Die Funktionserweiterungen für SAP ERP umfassen unter anderem die Unterstützung für Unique Item Identification (UII), die eindeutige Identifizierung von Gegenständen von der Lieferkette bis zur Anlagenverwaltung. Bei SAP Event Management 7.0 wurde außerdem die Benutzeroberfläche von Web Dynpro komfortabler und flexibler gestaltet.
- **SAP Manufacturing:** Durch die Übernahme von Visiprise konnten wir unser Produktangebot für die Fertigungssteuerung verbessern und Kunden bei der Optimierung der Produktionsprozesse unterstützen. Mit dieser Übernahme haben wir unsere Investitionen in Unternehmen, die Lösungen speziell für die Fertigung entwickeln, fortgeführt und können zudem auf den Funktionen unserer Anwendung SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII) aufbauen. Wir bieten erweiterte Funktionen für die ausgelagerte Fertigung und die dynamische Produktionsplanung für mehrere Produktionsstätten sowie neue Entwicklungen im Bereich Lean Planning and Operations Management. Darüber hinaus haben wir die Erstellung von Composite Applications, also modular zusammengesetzten Anwendungen, für Fertigungsabläufe

erleichtert und tragen damit erheblich zur Erhöhung der Endbenutzerproduktivität bei.

- **SAP Enterprise Energy Management:** Im Juli 2008 hat SAP mit SAP Enterprise Energy Management eine Software für das Energiemanagement in Unternehmen vorgestellt. SAP Enterprise Energy Management besteht aus Funktionen der Anwendung SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII), der Plant-Information-(PI-) Lösung von OS/soft sowie der Anwendung SAP Environmental Compliance. Sie führt unternehmensweit Informationen zum aktuellen Energieverbrauch zusammen, weist Bereiche mit Energiesparpotenzial aus, überwacht die Umsetzung von Energiesparprojekten und macht die Ergebnisse allen Unternehmensbereichen zugänglich. So können Unternehmen mit SAP Enterprise Energy Management sowohl ihre Energiekosten als auch die Umweltbelastung nachhaltig reduzieren.

Erweitertes Funktionsspektrum der Technologieplattform SAP NetWeaver

SAP NetWeaver ermöglicht es Unternehmen, ihre IT-Landschaft zu standardisieren, zu konsolidieren und zu optimieren sowie innovative Lösungen für integrierte Geschäftsprozesse zu entwickeln. Mit SAP NetWeaver können IT-Abteilungen eine leistungsfähige Geschäftsprozessplattform schaffen, die auf einer serviceorientierten Architektur (SOA) basiert. Die 2008 vorgestellten Erweiterungen für SAP NetWeaver zielen vor allem darauf ab, den Mitarbeitern unserer Kunden die Nutzung von IT zu erleichtern, eine schnellere Konzipierung und Integration von geschäftsprozessrelevanten Anwendungen zu ermöglichen sowie wichtige Daten intelligent zu verwalten und unternehmensweit bereitzustellen.

- **SAP NetWeaver Composition Environment:** Im Jahr 2008 wurde das erste Erweiterungspaket für SAP NetWeaver Composition Environment ausgeliefert, eine standardisierte, schlanke und integrierte Entwicklungs-, Modellierungs- und Laufzeitumgebung. Entwickler und technische Berater können mit ihrer Hilfe die Applikationslogik erweitern und nach den Bedürfnissen der Benutzer neue Sichten und Anwendungen auf Basis von SAP-Software zusammensetzen. Mit dem Erweiterungspaket stehen den Kunden innovative Werkzeuge zur Verfügung, mit denen sich Prozesse mithilfe neuer Funktionen für das Business Process Management und das Business Rules Management flexibler gestalten lassen.
- **SAP NetWeaver Identity Management:** Die Technologieplattform SAP NetWeaver verfügt nun über integrierte Funktionen für das Identitätsmanagement, mit denen Unternehmen Aufwand und Kosten für die Verwaltung von Zugriffsrechten und Kennwörtern innerhalb ihres Netzwerks reduzieren können.

- **SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM):** Immer mehr Unternehmen jeder Größe und Branche setzen das Stammdatenmanagement von SAP NetWeaver ein. Die neue Version, SAP NetWeaver MDM 7.1, wird seit dem vierten Quartal 2008 an Kunden ausgeliefert. Sie bietet größere Flexibilität für die Datenmodellierung und Unterstützung für komplexe Objekte. Darüber hinaus kann ein einziges Stammdaten-Repository für mehrere Datendomänen genutzt werden. SAP NetWeaver MDM ist nun mit SAP BusinessObjects Data Services durch den MDM Enrichment Controller verknüpft. So entsteht eine Lösung für das Stammdatenmanagement, die neue Möglichkeiten der Datenintegration und ein neues Maß an Datenqualität bietet.
- **Information Lifecycle Management:** Mit dem Information Lifecycle Management (ILM) der SAP können Unternehmen die komplexen Anforderungen des Informationsmanagements bewältigen. Der Ansatz umfasst drei Komponenten: die Datenarchivierung zur Bewältigung immer größer werdender Datenmengen, das „Retention Management“ zur Regelung der Aufbewahrung von Daten entlang ihres Lebenszyklus sowie das „Retention Warehouse“ für Daten aus stillgelegten Systemen.
- **SAP NetWeaver Enterprise Search:** Das im Jahr 2007 eingeführte SAP NetWeaver Enterprise Search ermöglicht dem Business User einen einfachen und zuverlässigen Zugriff auf Daten aus SAP-Systemen und bietet weiterführende Informationen sowie eine Reihe von verschiedenen Handlungsmöglichkeiten an. 2008 hat SAP das Spektrum der Informationsquellen noch einmal deutlich erweitert und die Benutzeroberfläche von SAP NetWeaver Enterprise Search neu gestaltet.
- **SAP NetWeaver Mobile:** 2008 haben wir mit SAP NetWeaver Mobile 7.1 die Plattform für Mobilanwendungen überarbeitet. Sie bietet sowohl eine höhere Skalierbarkeit als auch bessere Funktionen für die Verwaltung und Sicherheit von Mobilgeräten.

Weiterentwicklung unserer Lösungen für den Mittelstand

Auch das Produktangebot für unsere zahlreichen Kunden im Mittelstand haben wir im Geschäftsjahr 2008 weiterentwickelt.

- **SAP Business One:** Seit 2008 steht SAP Business One 2007, die Lösung für kleinere Unternehmen, für den allgemeinen Markt zur Verfügung. Finanz- und Berichtsfunktionen wurden erweitert, während optimierte Best Practices für die einzelnen Länder eine bessere Anpassung an lokale Geschäftsverfahren und Anforderungen ermöglichen. Durch die Einführung des Industry Solutions Program bieten wir unseren Entwicklungspartnern die Möglichkeit, vollständig integrierte Lösungen zu ent-

wickeln, die das Funktionsspektrum von SAP Business One ergänzen. Darüber hinaus ist jetzt eine Integration von SAP Business One und SAP NetWeaver möglich, sodass sich SAP-Business-One-Kunden direkt mit den SAP-Business-Suite-Anwendungen ihrer Firmenzentrale verbinden können.

- **SAP Business All-in-One:** Seit dem zweiten Halbjahr ist eine erweiterte Version von SAP Business All-in-One erhältlich, die neue Funktionen für das Management von Kundenbeziehungen (Customer Relationship Management, CRM) umfasst. Die Lösung basiert auf umfassenden vorkonfigurierten Best Practices für SAP CRM und SAP ERP. Damit verfügen mittelständische Unternehmen nun über eine integrierte Lösung, mit der sie ihre Abläufe im Vertrieb, Marketing und Service sowie ihre zentralen Geschäftsprozesse steuern können. Die neuen CRM-Funktionen, die über die SAP sowie SAP-Vertriebspartner erhältlich sind, können jederzeit in die SAP-Business-All-in-One-Lösung eines Kunden eingespielt oder auch als eigenständige Komponente installiert werden.
- **SAP Business ByDesign:** Im Oktober 2008 haben wir Feature Pack 1.2 für SAP Business ByDesign freigegeben. In der neuen Version wurden Qualität, Leistungsfähigkeit und Systemstabilität verbessert.

Umfangreicheres Portfolio für Business User

2008 haben wir die SAP-Lösungen für Business User mit den Lösungen von Business Objects, die im Rahmen der Akquisition übernommen wurden, in ein Lösungsportfolio mit dem Namen SAP BusinessObjects zusammengefasst. Darüber hinaus haben wir unser Produktangebot in den folgenden drei Kernbereichen erweitert: Optimierung der Unternehmensleistung (Enterprise Performance Management, EPM), nachhaltige Unternehmensführung, Risikomanagement und Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Governance, Risk, and Compliance, GRC) sowie die Verbesserung des unternehmensweiten Informationsflusses.

- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Information Management:** SAP BusinessObjects Data Services XI 3.0, das im März als Teil von SAP BusinessObjects XI 3.0 ausgeliefert wurde, ist eines der ersten Einzelprodukte für Datenintegration und Datenqualität in seiner Klasse. Über eine einfach bedienbare Oberfläche können Benutzer jederzeit die von ihnen benötigten Informationen abrufen. Unternehmen bieten sich dadurch neue Möglichkeiten, ihre Leistung zu optimieren.
- **SAP-BusinessObjects-Intelligence-Plattform:** Im März 2008 lieferten wir die Intelligence-Plattform SAP BusinessObjects XI 3.0 aus, im September SAP BusinessObjects XI 3.1. Mit SAP BusinessObjects XI 3.0 brachten wir eine umfassende Business-Intelligence-(BI)

Plattform auf den Markt, die Mitarbeitern im Unternehmen entsprechend ihrer Rolle Zugang zu relevanten Unternehmensinformationen ermöglicht. Die Plattform enthält zudem neue Funktionen zur Produktivitätssteigerung und verbessert somit die Entscheidungsprozesse im gesamten Unternehmen. Optimierte Migrationswerkzeuge erleichtern den Kunden die Aktualisierung ihres Systems. Darüber hinaus können SAP-BusinessObjects-Lösungen nun in jeder Anwendungsumgebung verwendet werden: Die neue Version SAP BusinessObjects XI 3.1 unterstützt verschiedene Sprachen, ermöglicht die Einbindung unterschiedlichster Datenquellen – ob HP, Microsoft, Netezza – und bietet systemeigene Unterstützung für die 64-Bit-Architektur, die zunehmend von Kunden für ihre Geschäftsanwendungen eingesetzt wird.

- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence:** 2008 brachten wir das erste BI-Portfolio auf den Markt, das in einer einzigen Umgebung alle Unternehmensinformationen (ob aus strukturierten oder unstrukturierten Quellen) zusammenführt und gleichzeitig alle Mitarbeiter in den Informationsfluss einbindet (durch Zugang zu Berichten, Informationsabfragen, Analysen, Dashboards, Visualisierungsanwendungen oder Predictive Analysis). Darüber hinaus haben wir SAP BusinessObjects Edge 3.0 speziell für die Informationsanforderungen mittelgroßer Unternehmen sowie Crystal Reports Server 2008 für kleinere Unternehmen herausgebracht.
- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk, and Compliance (GRC):** 2008 brachten wir neue Versionen von SAP BusinessObjects Access Control (vormals SAP GRC Access Control) und SAP BusinessObjects Process Control (vormals SAP GRC Process Control) auf den Markt. SAP BusinessObjects Process Control 2.5 dient der automatischen Überwachung interner Kontrollen, sowohl in SAP- als auch in Fremdsystemen, und unterstützt damit die Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance). Die Lösung erkennt Kontrollabweichungen und leitet über Workflow-Prozesse Korrekturmaßnahmen ein. Die neue Version von SAP BusinessObjects Access Control unterstützt automatische Prüfungs- und Genehmigungsverfahren, um die Zugriffsrechte für Mitarbeiter im ganzen Unternehmen effizient zu verwalten, sowie die Überwachung und Erkennung unerlaubter Zugriffe und die Rückbestätigung von kompensierenden Kontrollen. Darüber hinaus haben wir SAP BusinessObjects Access Control stärker mit Identitätsmanagementsoftware verknüpft und um systemübergreifende Funktionen erweitert, die auch die Zugriffsverwaltung in Fremdanwendungen ermöglichen.
- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM):** 2008 stellten wir mehrere neue EPM-Lösungen vor. Mit SAP BusinessObjects Planning and Consolidation 7.0 können Kunden ihre Planungs- und Budgetierungsanwendungen jetzt einfacher und auf Basis von SAP NetWeaver einsetzen. Die neue Softwareversion wurde darüber hinaus für Microsoft und damit für Kunden mit heterogenen IT-Umgebungen optimiert. SAP BusinessObjects Strategy Management 7.0 ist nun ebenfalls in SAP NetWeaver integriert. So liefert die Anwendung nicht nur zusätzlichen Geschäftskontext für die Strategiesteuerung, sondern reduziert auch die Gesamtbetriebskosten bei SAP-Kunden. Weitere neue EPM-Lösungen sind SAP BusinessObjects Spend Performance Management 2.0, das aussagekräftige Informationen und einen detaillierten Einblick in den Einkauf bietet; SAP BusinessObjects Financial Consolidation 7.0, mit dem Unternehmen bestehende Investitionen in Business-Intelligence-Lösungen besser ausschöpfen und Anwender Ad-hoc-Finanzberichte für wichtige Entscheidungsträger erstellen können, sowie SAP BusinessObjects Profitability and Cost Management 7.0, das Unternehmen ein besseres Finanzmanagement durch eine präzise Analyse der kostentreibenden Faktoren und ihrer Auswirkung auf die Rentabilität ermöglicht.

Die gemeinsam mit Microsoft entwickelte Software Duet ermöglicht es Anwendern, aus ihrer gewohnten Microsoft-Office-Umgebung heraus auf SAP-Daten und -Geschäftsprozesse zuzugreifen. Seit Dezember 2008 setzen erste Kunden die neue Version Duet 1.5 ein. Duet umfasst nun Erweiterungen für alle Endbenutzerprozesse, neue Funktionen für das Einkaufsmanagement, die Personalbeschaffung und Workflow-Genehmigungen sowie zusätzliche Konfigurationswerkzeuge für Systemadministratoren. Außerdem unterstützt die Software verschiedene Sprachen.

Zusammen mit IBM haben wir die Software Alloy entwickelt, die eine Verknüpfung von IBM Lotus Notes mit der SAP Business Suite ermöglicht. Anwender von Lotus Notes können somit direkt aus ihrer gewohnten Benutzerumgebung auf SAP-Geschäftsprozesse und -daten zugreifen. Alloy ist ab dem ersten Quartal 2009 verfügbar und wird durch beide Firmen vertrieben.

CORPORATE GOVERNANCE

Corporate-Governance-Grundsätze

Infolge der stetigen Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) entschieden wir uns im Jahr 2007, unsere unternehmenseigenen Corporate-Governance-Grundsätze nicht mehr fortzuführen. Die Corporate Governance der SAP als deutsches börsennotiertes Unternehmen orientiert sich – neben den zwingenden Gesetzesregelungen – deshalb an den Bestimmungen des DCGK in seiner jeweils aktuellen Fassung. Darüber hinaus erfüllt die SAP weitere Bestimmungen, die für sie als an der New Yorker Börse (New York Stock Exchange, NYSE) notiertes deutsches Unternehmen gelten. Ausführliche Informationen über die Einhaltung der Empfehlungen und Anregungen des DCGK finden sich insbesondere in der jährlich abzugebenden Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG und im Corporate-Governance-Bericht. Die jüngste Entsprechenserklärung der SAP AG wurde am 31. Oktober 2008 abgegeben und ist auf den Internetseiten der SAP unter www.sap.com/corp_governance und www.sap.de/corpgovernance veröffentlicht.

Empfehlungen

Aus der von Vorstand und Aufsichtsrat am 31. Oktober 2008 abgegebenen Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir von den insgesamt 84 Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 6. Juni 2008 fünf nicht befolgen. Unsere in der Entsprechenserklärung erklärten Ausnahmen von den Empfehlungen des DCGK lauten:

- Keine Festlegung von Altersgrenzen für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder
- Keine Vereinbarung eines Selbstbehalts beim Abschluss von D&O-Versicherungen
- Kein genereller Ausschluss des Wechsels von Vorstandsvorsitzendem oder Vorstandsmitglied in den Aufsichtsratsvorsitz oder den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses
- Keine Berücksichtigung der persönlichen Leistung bei der Bemessung der variablen Vergütung der Vorstandsmitglieder
- Keine Festlegung eines Abfindungs-Caps beim Abschluss von Vorstandsverträgen für den Fall vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit (abweichend von einer im Juni 2008 neu aufgenommenen Kodexempfehlung)

Die Gründe für die Abweichungen sind im Corporate-Governance-Bericht und in der Entsprechenserklärung genannt. Den übrigen im Jahr 2008 neu in den DCGK aufgenommenen Empfehlungen werden wir entsprechen: Halbjahres- und etwaige Quartalsfinanzberichte werden seit dem dritten Quartal 2008 vom Aufsichtsrat oder von seinem Prüfungsausschuss vor der Veröffentlichung mit dem Vorstand erörtert, das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der wesentlichen Vertragselemente wird künftig durch den Aufsichtsrat als Gesamtgremium beschlossen und regelmäßig überprüft und es sind Begrenzungen der Abfindungszahlungen (Abfindungs-Caps) an Vorstände für den Fall des Kontrollwechsels („Change of Control“) vorgesehen.

Anregungen

Mit nur zwei Ausnahmen folgen wir allen Anregungen des aktuellen DCGK. Wie im Vorjahr haben wir von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte abgesehen, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg gemäß Ziffer 5.4.7 Absatz 2 DCGK bezieht. SAP hat Zweifel, ob der langfristige Unternehmenserfolg für die Aufsichtsratsvergütung die richtige Grundlage ist und für die Aufsichtsräte eine bessere Motivationslage im Hinblick auf das Unternehmen herbeiführt. Bei der SAP ist daher die variable Vergütung an die Dividende gekoppelt und die Vergütungshöhe damit ohne Weiteres aus der Satzungsregelung über die Aufsichtsratsvergütung ableitbar. Unserer Ansicht nach wird auf diese Art und Weise eine transparente und angemessene Vergütung der Aufsichtsräte gewährleistet, die den gesetzlichen Zuständigkeiten der Aufsichtsräte entspricht. Abweichend zum Vorjahr und von Ziffer 2.3.3 DCGK können den von der Gesellschaft bestellten Stimmrechtsvertretern im Verlauf der Hauptversammlung 2009 keine Vollmachten oder Weisungen erteilt werden.

Internationale Vorgaben

Angesichts der eingangs erwähnten Notierung an der NYSE unterliegt SAP bestimmten US-amerikanischen Kapitalmarktgesetzen sowie besonderen Regeln der US-amerikanischen Börsenaufsicht Securities and Exchange Commission (SEC) und der NYSE. SAP erfüllt deshalb auch die Bestimmungen der „Corporate Governance Standards“ der NYSE und des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act (SOX). So ergab speziell die Prüfung unseres für den bei der SEC einzureichenden US-GAAP-Konzernabschluss rechnungslegungsrelevanten internen Kontrollsystems gemäß Section 404 SOX durch unseren Abschlussprüfer KPMG bis

zum 10. März 2009 keine Anhaltspunkte dafür, dass es zum 31. Dezember 2008 nicht funktionsfähig war. SAP hat entsprechend den „Corporate Governance Standards“ der NYSE offengelegt, inwiefern die deutschen Corporate-Governance-Vorschriften sich von den Regelungen unterscheiden, die für an der NYSE notierte US-Unternehmen gelten. Der nur in englischer Sprache verfügbare „Report on Significant Differences From NYSE Corporate Governance Rules“ (Bericht über die wesentlichen Abweichungen von den Corporate-Governance-Regeln der NYSE) ist auf den Internetseiten der SAP unter www.sap.com/corp-governance und www.sap.de/corpgovernance veröffentlicht.

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN GEMÄSS § 315 ABS. 4 HGB MIT ERLÄUTERUNGEN

Als Konzern mit einem Mutterunternehmen, das einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 7 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes durch von ihm ausgegebene stimmberechtigte Aktien in Anspruch nimmt, müssen wir im Konzernlagebericht gemäß § 315 Abs. 4 Nr. 1 – 9 HGB nachfolgende Punkte angeben. Dabei enthalten die folgenden Ausführungen auch Erläuterungen zu den Pflichtangaben:

- Das Grundkapital der SAP AG beträgt 1.225.762.900 € und ist eingeteilt in 1.225.762.900 Stück nennwertlose Stammaktien. SAP-Aktien sind Stückaktien, die auf den Inhaber lauten. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1,00 €. Eine Stammaktie gewährt jeweils eine Stimme. In den USA sind unsere Aktien in Form von American Depositary Receipts (ADRs) notiert. ADRs sind Hinterlegungsscheine nicht amerikanischer Aktien, die an den US-Börsen anstelle der Originalaktien gehandelt werden, wobei jeweils ein SAP-ADR eine SAP-Aktie repräsentiert.
- SAP-Aktien sind nicht vinkuliert. Uns sind auch keine sonstigen Beschränkungen in Bezug auf das Stimmrecht oder in Bezug auf die Übertragung von SAP-Aktien bekannt.
- SAP hielt zum 31. Dezember 2008 38.456.734 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimm- und Dividendenrechte zu. Unser Vorstand ist berechtigt, die eigenen Aktien wiederzuveräußern oder sie einzuziehen. Er ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG unter bestimmten Bedingungen insbesondere auch berechtigt, mit Zustimmung unseres Aufsichtsrats die eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zu veräußern.
- Der Gründeraktionär und Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner hält zum 31. Dezember 2008 durch direkte und (über von ihm beherrschte Gesellschaften und Stiftungen) indirekte Beteiligungen einen Anteil von 10,523 % am Grundkapital der SAP AG. Für weitere Angaben zur Eigentümerstruktur der SAP AG verweisen wir auf den Anhang im Konzernabschluss, Textziffer (20). Über die dort angegebenen Beteiligungen hinaus sind uns sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, nicht bekannt. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass rund 7,6 % des Grundkapitals der SAP AG von der Deutsche Bank Trust Company Americas treuhänderisch gehalten werden, um einen Handel mit ADRs an der NYSE zu ermöglichen.

- Kein SAP-Aktionär ist durch die Satzung der SAP AG ermächtigt, Mitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden. Auch ansonsten verfügt kein Aktionär über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.
- Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat dürfen bei Abstimmungen über ihre Entlastung keine Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien ausüben. Darüber hinaus existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen für SAP-Aktien, die von unseren Mitarbeitern gehalten werden.
- Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den einschlägigen Regelungen des Aktiengesetzes. Nach der Satzung der SAP besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat für eine Zeit von maximal fünf Jahren bestellt werden. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Vorstandsmitglieder einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen. Weiterhin stellt unsere Satzung klar, dass unser Aufsichtsrat stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen kann, die den übrigen Vorstandsmitgliedern bei der Vertretung der SAP AG nach außen gleichstehen. Die Bestellung zum Vorstand kann gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat widerrufen werden, wenn in Bezug auf das Vorstandsmitglied ein wichtiger Grund, etwa eine grobe Pflichtverletzung, vorliegt. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so kann gemäß § 85 AktG in dringenden Fällen eine gerichtliche Bestellung erfolgen.
- Die Änderung unserer Satzung erfolgt gemäß §§ 179, 133 AktG durch einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals. Unsere Satzung enthält keine hiervon abweichende Regelung.
- Nach unserer Satzung ist unser Vorstand berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital im Rahmen bestehender genehmigter Kapitalien zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2008 bestanden vier genehmigte Kapitalien über insgesamt 480 Mio. €. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss, Textziffer (20). Am 3. Juni 2008 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 30. November 2009 SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 120 Mio. € zu erwerben. Diese Ermächtigung ist mit der Maßgabe verbunden, dass auf die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen SAP-Aktien, die die SAP bereits erworben hat oder noch besitzt oder die ihr zuzurechnen sind, nicht mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Daneben kann SAP in bestimmten gesetz-

lich geregelten Fällen Aktien zurückerwerben. Hierzu gehören unter anderem der Erwerb zur Abwendung eines schweren unmittelbar bevorstehenden Schadens der SAP sowie der Erwerb zum Angebot an Mitarbeiter. Weitere Einzelheiten enthält § 71 Abs. 1 Nr. 1 – 5 AktG. Unser Vorstand ist außerdem befugt, Wandel- und Optionschuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Bezugsrechten auf SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 100 Mio. € auszugeben, die durch entsprechende bedingte Kapitalien gesichert sind. Die vorstehenden Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien und zur Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten auf Aktien sind bei mit der SAP vergleichbaren Unternehmen weitgehend üblich. Sie gewähren dem Vorstand die notwendige Flexibilität und eröffnen ihm insbesondere die Möglichkeit, SAP-Aktien als Gegenleistung beim Beteiligungserwerb einzusetzen, Finanzmittel am Kapitalmarkt kurzfristig und zu günstigen Konditionen aufzunehmen oder unterjährig Liquidität an die Aktionäre zurückzuführen. Darüber hinaus bestehen weitere bedingte Kapitalien, die der Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten dienen, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden. Die hierzu beschlossenen bedingten Kapitalien beliefen sich zum 31. Dezember 2008 noch auf insgesamt 107.853.056 €. Zum 31. Dezember 2008 waren insgesamt 11.649.566 Wandlungs- und Bezugsrechte an Teilnehmer der aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegeben, die infolge der im Dezember 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln jeweils zum Bezug von vier neuen Aktien aus bedingtem Kapital berechtigen. SAP ist allerdings berechtigt, diese Rechte alternativ mit eigenen Aktien zu bedienen. Das aktienbasierte Vergütungsprogramm SAP Stock Option Plan 2002 ermächtigte jedoch nur bis zum 30. April 2007 zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG aus dem hierfür geschaffenen bedingten Kapital. Das Nachfolgeprogramm SAP SOP 2007 ist ein virtuelles Aktienoptionsprogramm, in dessen Rahmen lediglich schuldrechtliche Wertsteigerungsrechte ausgegeben werden. Daher können keine weiteren Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG an Mitarbeiter oder die Mitglieder des Vorstands ausgegeben werden.

- Unsere Satzung enthält keine Bestimmung, die dem Vorstand speziell für den Fall einer Übernahmesituation besondere Befugnisse einräumt.

- Die SAP AG ist an die nachfolgenden wesentlichen Vereinbarungen vertraglich gebunden, an die im Falle eines Kontrollwechsels durch ein Übernahmeangebot Bedingungen geknüpft sind:
 - Um finanziell flexibler zu sein, vereinbarte die SAP AG im Jahr 2004 mit einer Gruppe von internationalen Banken eine syndizierte Kreditfazilität in Höhe von 1 Mrd. €, die bislang nicht in Anspruch genommen wurde. Der Vertrag enthält eine sogenannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP AG, den Banken anzuzeigen, falls sie erfährt, dass eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50 % der stimmberechtigten Aktien erworben haben. Nach Erhalt der Anzeige besteht bankenseitig das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Verbindlichkeiten zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen. Wird keine Fortsetzungsvereinbarung getroffen, werden die Aufhebung der Kreditlinie und der Eintritt der Rückzahlungsverpflichtung zu einem näher geregelten Zeitpunkt wirksam. Dieser liegt, sofern die SAP AG bestimmte Maßnahmen ergreift, frühestens 30 Tage, höchstens aber 80 Tage nach dem Tag, an dem der Kontrollwechsel den Banken angezeigt wurde.
 - Daneben hat die SAP AG zur Finanzierung der Übernahme von Business Objects einen bis zum 31. Dezember 2009 befristeten Kreditvertrag über ursprünglich 5 Mrd. € abgeschlossen (zum 31. Dezember 2008 noch in Höhe von 2,3 Mrd. € valuiert), der eine Change-of-Control-Klausel enthält. Auch diese Klausel verpflichtet die SAP AG, den Banken anzuzeigen, falls eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50 % der stimmberechtigten Aktien erworben haben. Nach Erhalt der Anzeige besteht von Seiten des Bankenkonsortiums das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Kreditziehungen zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen.
 - In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2008 einen Umfang von insgesamt 597 Mio. € hatten, haben wir im Rahmen von sogenannten Material-Adverse-Change-Klauseln ein Kündigungsrecht für den Fall eingeräumt, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gesellschaft wesentlich verschlechtern. Es kann nicht ausgeschlossen

werden, dass es im Zusammenhang mit einem Kontrollwechsel im Einzelfall zu einer solchen Verschlechterung kommt. Die betreffenden Klauseln sind marktüblich. Die bilateralen Kreditlinien wurden in der Vergangenheit nur in Einzelfällen für wenige Tage in Anspruch genommen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP AG hätte eine Kündigung der vorgenannten Kreditlinien jedenfalls kurzfristig keine wesentliche Auswirkung.

- Die SAP AG hat verschiedene Kooperationen mit anderen Unternehmen abgeschlossen, um gemeinsam neue Softwareprodukte zu entwickeln und zu vermarkten. Diese gemeinsamen Entwicklungs- und Vermarktungsaktivitäten sind in entsprechenden Verträgen mit den Kooperationspartnern fixiert. Einige dieser Verträge enthalten Klauseln, wonach im Falle des Kontrollwechsels (zum Beispiel wenn die SAP AG von einem anderen Unternehmen übernommen würde) eine der Parteien die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags benötigt oder Kündigungsrechte der anderen Partei hinsichtlich der Kooperation entstehen.
- Es bestehen Vereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands zur Entschädigung im Fall eines Kontrollwechsels. Diese Vereinbarungen, die national und international zunehmend üblich sind, sind im Vergütungsbericht beschrieben, der integraler Bestandteil dieses Lageberichts ist. Vergleichbare Entschädigungsvereinbarungen mit Mitarbeitern bestehen nicht.

RISIKOFAKTOREN UND RISIKOMANAGEMENT

Das Risikomanagement

Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir im Rahmen unserer breit gefächerten Geschäftstätigkeiten verschiedenen Risiken ausgesetzt. Wir definieren Risiken im weitesten Sinne als die Gefahr, unsere finanziellen, operativen oder strategischen Ziele nicht wie geplant zu erreichen. Um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern, ist es daher unerlässlich, die Risiken effektiv zu identifizieren, zu analysieren und durch geeignete Steuerungsmaßnahmen zu beseitigen oder zu begrenzen. Wir verfügen über ein umfassendes Risikomanagement-System, mit dem wir Risiken frühzeitig erkennen und analysieren und entsprechende Maßnahmen ergreifen können. Dieses System ist als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse unternehmensweit implementiert, umfasst eine Vielzahl von Kontrollmechanismen und ist ein wesentliches Element der unternehmerischen Entscheidungsprozesse. Hierzu gehören unter anderem die Erfassung, Überwachung und Steuerung der internen Unternehmensprozesse und Geschäftsrisiken, diverse Management- und Kontrollsysteme, ein konzernweit einheitlicher Planungsprozess sowie eine umfassende Risikoberichterstattung. Um die Effektivität unseres Risikomanagements sicherzustellen und die Aggregation von Risiken sowie eine transparente Berichterstattung zu ermöglichen, haben wir uns für einen unternehmensweit einheitlichen, integrierten Ansatz zum Management von Unternehmensrisiken entschieden. Daher ist das Risikomanagement unternehmensweit in der Organisation Global Governance, Risk, and Compliance (GRC) mit direkter Berichtslinie zum Finanzvorstand der SAP AG zusammengefasst. Hinsichtlich des Risikomanagements hat diese Organisation den Auftrag,

- kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten,
- die Umsetzung der festgelegten Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen,
- der Unternehmensleitung regelmäßig über Risiken zu berichten,
- eine risikoangepasste globale Versicherungsstrategie als ein Mittel zur Risikobewältigung zu überwachen sowie
- die Einhaltung der Vorschriften zur Einrichtung und Überwachung eines effektiven internen Kontrollsystems über die Finanzberichterstattung gemäß Section 404 des Sarbanes-Oxley Act zu sichern.

Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere an einer US-amerikanischen Börse notiert sind, unterliegt SAP den Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowohl des deutschen als auch des US-ame-

rikanischen Rechtssystems. Gemäß den Anforderungen der US-amerikanischen Section 404 des Sarbanes-Oxley Act haben wir eine Einschätzung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung vorgenommen. Diese ergab, dass unser rechnungslegungsrelevantes Kontrollsystem zum 31. Dezember 2006 beziehungsweise 31. Dezember 2007 funktionsfähig war. Darüber hinaus haben wir für das Geschäftsjahr 2008 erstmals die Beurteilung der Effektivität in Anlehnung an den PCAOB Auditing Standard No. 5 durchgeführt. Diese ergab bis zum 10. März 2009 keine Anhaltspunkte dafür, dass das Kontrollsystem zum 31. Dezember 2008 nicht funktionsfähig war. Die zentralen Geschäftsprozesse der SAP AG und der wichtigsten Konzerngesellschaften sowie die darin enthaltenen Kontrollen haben wir entsprechend den oben genannten Anforderungen dokumentiert. Die Konzernrevision sowie Prozessexperten beurteilen fortwährend die Prozesse und deren Dokumentation. Sie testen ebenfalls die Prozesskontrollen hinsichtlich ihrer Konzeption und Effektivität. Auch der konzernweit gültige Verhaltenskodex für Mitarbeiter und Vorstände (Code of Business Conduct) sowie die Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat sind beispielsweise Bestandteile dieses Risikomanagement-Systems.

Unser Risikomanagement-System basiert auf einem einheitlichen Risikomanagement-Konzept, dem sogenannten Global Risk Management Framework. Dieses Framework, das unter anderem die Einhaltung der Anforderungen des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act sicherstellt, haben wir gemäß internationalen Empfehlungen entwickelt und umgesetzt. Das Global Risk Management Framework besteht aus fünf Hauptbestandteilen:

- einer unternehmensweiten, vom SAP-Vorstand erlassenen Risikomanagement-Richtlinie,
- der Risikomanagement-Organisation als Teil der GRC-Organisation,
- einem unternehmensweit einheitlichen Risikomanagement-Prozessmodell,
- einer SAP-weit implementierten Software für die Unterstützung der Risikomanagement-Prozesse und
- einer unternehmensweiten, kaskadierenden Risikoberichterstattung.

Die Risikomanagement-Richtlinie sowie das Risikomanagement-Prozessmodell der SAP überprüfen wir jährlich und passen sie bei Bedarf an. Die Einhaltung der Risikomanagement-Richtlinie wird durch zielgerichtete Prüfungen der Konzernrevision (Global Internal Audit Service, GIAS) kontrolliert. Die interne Revision prüft regelmäßig die Sicherheit des Risikomanagement-Systems und die Effizienz der Risikomanagement-Prozesse und berichtet dem Vorstand

über die Ergebnisse. Darüber hinaus wird die Wirksamkeit des Risikomanagements vom Bilanzprüfungsausschuss überwacht. Unser Abschlussprüfer prüft jährlich die grundsätzliche Eignung unseres Risikomanagement-Systems zur frühzeitigen Erkennung bestandsgefährdender Risiken im Sinne des § 91 Abs. 2 AktG.

Konzernweit einheitliche Risikobewertung

Im Rahmen der Risikobewertung betrachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Schadenhöhe der Risiken. Dabei setzen wir sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die unternehmensweit einheitlich gestaltet sind und damit eine Vergleichbarkeit der Risikobewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg ermöglichen. Entsprechend dem Ergebnis aus Eintrittswahrscheinlichkeit und erwarteter Schadenhöhe geben wir, basierend auf der konzernweit einheitlichen Risikobewertungsmatrix, eine Einschätzung des Risikos als „hoch“, „mittel“ und „gering“ ab. Zusätzlich verwenden wir Risikoberechnungsverfahren, zum Beispiel Sensitivitätsanalysen, um kontinuierlich das Risikoprofil im Bereich von Fremdwährungsrisiken, Klageansprüchen und Kundeneskalationen zu ermitteln. Simulationstechniken wie die Monte-Carlo-Analyse finden im Rahmen der Risikoberechnung für Projektangebote Anwendung.

In anderen Bereichen, die einer quantitativen Beurteilung schwerer zugänglich sind, führen wir auf der Basis der oben genannten einheitlichen Risikobewertungsmatrix qualitative Risikobewertungen durch. Hierbei schätzen wir die Einzelrisiken in Bezug auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihre Auswirkung auf Basis eines Bewertungshorizonts von drei Jahren ein und ermitteln eine Risikopriorisierung. Eine Steuerung von Risiken durch den Abschluss von Versicherungen erfolgt nur dann, wenn wir dies im Hinblick auf den wirtschaftlichen Nutzen als sinnvoll erachten.

SAP-Softwarelösung im Einsatz bei der SAP

Um Transparenz über alle im Unternehmensverbund vorhandenen Risiken zu schaffen und zusätzlich das Management der Risiken sowie das Berichtswesen zu erleichtern, haben wir eine eigene Risikomanagement-Software entwickelt. Identifizierte Risiken werden in unserer Lösung SAP Operational Risk Management (SAP ORM) festgehalten und nachverfolgt. Im Rahmen der vierteljährlichen Risikoberichterstattung konsolidieren und aggregieren wir die in SAP ORM gespeicherten Risikomanagement-Informationen und erstatten dem Vorstand darüber Bericht. Zusätzlich besteht eine Ad-hoc-Berichtspflicht an den Vorstand sowie den Aufsichtsratsvorsitzenden bei Identifikation eines Einzelrisikos mit einem erwarteten Verlust von mehr als 100 Mio. €. Risiken mit einem erwarteten Verlust von

mehr als 150 Mio. € klassifiziert SAP als bestandsgefährdend im Sinne des § 91 Abs. 2 AktG.

Die durch das Risikomanagement-System ermittelten und verfolgten signifikanten Unternehmensrisiken führen wir im Folgenden unter der Risikokategorie auf, der sie gemäß der Struktur unseres internen Risikomanagement-Berichtssystems zuzuordnen sind:

Ökonomische Risiken

■ Das Geschäftsumfeld der SAP wurde 2008 stark durch die regionalen wie auch die weltweiten konjunkturellen Bedingungen beeinflusst. Die globalen Märkte, im Besonderen die Kapital- und Kreditmärkte, unterlagen erheblichen Schwankungen. Als Folge der Veränderungen auf diesen Märkten sowie der damit verbundenen gestiegenen Verunsicherung von Investoren und Konsumenten haben sich die Risiken einer anhaltenden gedämpften Geschäftsentwicklung deutlich erhöht. Nachlassendes Konsumverhalten und die Kapitalknappheit auf den Finanzmärkten könnten die Geschäftstätigkeit unserer Kunden sowie unserer Partnerunternehmen in den Bereichen Vertrieb, Entwicklung und Implementierung und damit auch die Geschäftstätigkeit der SAP gleichermaßen erschweren. Die Folgen sind unter anderem ein restriktives oder verzögertes Investitionsverhalten, verspätete Zahlungseingänge oder uneinbringliche Forderungen sowie selbst die Insolvenz von Kunden und Geschäftspartnern. Diese haben sich bereits auf unsere Umsatzentwicklung und die Zahlungseingänge niedergeschlagen und könnten sich auch weiterhin auswirken. Darüber hinaus kann es aufgrund einer Verschärfung der Wettbewerbssituation oder einer Deflation zu einem verstärkten Preisdruck kommen. Den identifizierten Risiken begegnen wir mit einer Reihe von Maßnahmen. So haben wir beispielsweise unser SAP-Financing-Programm ausgebaut und vermitteln unseren Kunden ein umfangreiches Finanzierungsangebot für ihre IT-Investitionen mittels IT-Leasing und bankenunabhängiger Finanzierung. Wir verfolgen auch zukünftig den eingeschlagenen Weg der Kostendisziplin und einer konservativen Finanzplanung. Wir passen außerdem unsere Organisation sowie unsere Prozesse kontinuierlich an die ökonomischen Erfordernisse an. Trotz umfangreicher Maßnahmen und regelmäßiger Überwachung der Risikolage durch den Vorstand kann aufgrund der unsicheren Wirtschaftssituation eine wesentliche negative, über den im Ausblick dargestellten Umfang hinausgehende Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht ausgeschlossen werden.

- Naturkatastrophen, Cyber-Angriffe, Terroranschläge, Pandemien und andere Faktoren außerhalb unserer Kontrolle könnten den regulären Verlauf unserer Geschäftstätigkeiten behindern. Sie können sich negativ auf die lokale, regionale, aber auch die weltweite Wirtschaft auswirken und sowohl unsere Investitionsentscheidungen als auch die Investitionsbereitschaft unserer Kunden beeinträchtigen. Unser Hauptsitz mit wesentlichen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sowie weiteren zentralen Unternehmensfunktionen befindet sich in dem deutschen Bundesland Baden-Württemberg. Eine Katastrophe, die den Norden Baden-Württembergs betrifft, könnte äußerst schwerwiegende Folgen für unsere Geschäftstätigkeit haben. Ähnliche Katastrophen an anderen wichtigen Standorten wie Buenos Aires (Argentinien), São Paulo (Brasilien), Schanghai (China), Prag (Tschechische Republik), Bangalore (Indien), Dublin (Irland), Paris (Frankreich), Ra'anana (Israel), Tokio (Japan), Mexiko-Stadt (Mexiko), London (UK), Palo Alto, New York und Newtown Square (USA) oder Singapur könnten unsere weltweite Geschäftstätigkeit ebenfalls beeinträchtigen, wenn auch weniger schwer. Das Gebiet, in dem sich unser Hauptsitz befindet, wird im Allgemeinen nicht von Naturkatastrophen heimgesucht; das Risiko von Cyber-Angriffen, Terroranschlägen, weltweiten Pandemien oder eines Störfalls in einem der nahe gelegenen Atomkraftwerke kann jedoch nicht ausgeschlossen werden. Andere Standorte, an denen sich wichtige Entwicklungs- und Infrastruktureinrichtungen befinden, sind zum Teil häufiger von Naturkatastrophen betroffen. Eine Katastrophe, in deren Folge wir einen bedeutenden Anteil unserer Mitarbeiter verlieren würden oder die Geschäftstätigkeit an unserem Hauptsitz oder anderen wichtigen Standorten beenden oder unterbrechen müssten, könnte uns daran hindern, unsere Dienstleistungen zu erbringen und den erwarteten Ertrag zu erwirtschaften. Allerdings ist durch eine redundante Datenhaltung und tägliche Datensicherung weltweit gewährleistet, dass unsere zentrale IT-Infrastruktur und die kritischen Unternehmenssysteme nicht wesentlich beeinträchtigt werden. Um mögliche Schäden zu minimieren und eine abgestimmte, effektive Reaktion der Unternehmensleitung zu ermöglichen, implementiert die SAP zurzeit ein weltweites Business-Continuity-Management-System, das die Funktionsfähigkeit unserer Kernprozesse in Krisensituationen sicherstellen soll. In Anbetracht dieser Maßnahmen und der dezentralen Organisation der SAP glauben wir, dass das Risiko nachhaltiger Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP aufgrund der oben genannten Faktoren gering ist.

- Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir gegenwärtig weltweit in mehr als 120 Ländern. Die Geschäftstätigkeit in diesen Ländern ist mit den für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Dazu zählen insbesondere die allgemeine wirtschaftliche oder politische Lage der einzelnen Länder, das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme, gesetzliche Hürden wie Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Wettbewerbsordnungen sowie Rechtsvorschriften für die Nutzung des Internets oder Richtlinien für die Entwicklung und Bereitstellung von Software und Dienstleistungen. So bestehen unter anderem in Brasilien, Indien und China nach wie vor bestimmte regulatorische Hemmnisse für einen ungehinderten internationalen Waren- und Geschäftsverkehr, zum Beispiel in Form von Sondersteuern auf grenzüberschreitende Lizenzflüsse oder Einfuhrbeschränkungen. Wir wirken diesen Risiken durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen, die von einem regelmäßigen Dialog mit Anwaltskanzleien, Steuerberatern und den Behörden der Gastländer bis zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen können. Eine Beeinflussung unserer geplanten Ergebnisentwicklung durch regulatorische Einschränkungen ist dennoch nicht auszuschließen.

Marktrisiken

- Aufgrund von Unternehmenszusammenschlüssen, der zunehmenden Verbreitung neuer Entwicklungsmodelle wie der serviceorientierten Architektur (SOA) und des Erfolgs neuer Bereitstellungs- und Preismodelle, insbesondere „Software as a Service“ (SaaS), könnten unsere Mitbewerber Marktanteile gewinnen. Wenn diese Mitbewerber ihre Neuerwerbungen erfolgreich integrieren, könnten sie ebenfalls integrierte Paketlösungen in Konkurrenz zur SAP anbieten. Darüber hinaus könnte SOA einen Wandel im Kaufverhalten und damit die verstärkte Entwicklung von Individualanwendungen bewirken, was den Anbietern von Entwicklungssoftware zugute käme. Durch Übernahmen, die mit dem Erwerb von Softwarefunktionen oder Marktanteilen verbunden sind, drängen IBM und Microsoft in unseren Kernmarkt vor. Auch SaaS-Anbieter wie Salesforce.com, die einem wachsenden SaaS-Ökosystem angehören, drängen in unseren Markt. Internetgestützte Bereitstellungsmodelle könnten die Kundeninvestitionen für SaaS zum Nachteil der SAP erhöhen. Als mögliche Folge können Umsatzeinbußen aufgrund der Unsicherheit der Kunden und eines erheblich verschärften Wettbewerbs durch stärkere, etablierte Unternehmen oder neue Mitbewerber genannt werden. Wir können nicht ausschließen, dass unsere Mitbewerber Kunden verstärkt extreme Preisnachlässe gewähren. Der daraus resultierende Preisdruck könnte auch unsere Gewinnsituation beeinträchtigen. Wir sind jedoch davon

überzeugt, dass wir mit unserem Konzept des organischen Wachstums, ergänzt durch gezielte Übernahmen, und mit unserem Konzept des wettbewerbsfähigen SaaS-Angebots für den Mittelstand über die richtige Strategie für dieses Wettbewerbsumfeld verfügen, und glauben nicht, dass unsere direkten Konkurrenten in nächster Zukunft spürbar Marktanteile hinzugewinnen. Dennoch kann ein wesentlicher Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch dieses Risiko nicht ausgeschlossen werden.

- Die anhaltende Tendenz zur Ausgliederung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing, BPO) und zu anderen softwaregestützten Dienstleistungen könnte durch den Markteintritt von Systemintegratoren, Beratungsfirmen, Telekommunikationsfirmen und anderen IT-Dienstleistern zu einer Verstärkung des Wettbewerbs führen. Die vom Endkunden wahrgenommene Wertschöpfung durch SAP-Produkte kann in dem Maße schwinden, in dem BPO-Anbieter ihre Dienstleistungen mit SAP-Anwendungen bündeln (und die Wertschöpfung durch SAP-Produkte für den Kunden nicht transparent ist) oder diese Dienstleistungen mithilfe von Fremdanwendungen bereitstellen. Da ein Großteil unserer erzielten Erlöse gegenwärtig aus Lizenzverträgen stammt, die direkt mit Endkunden abgeschlossen werden, könnten sich ein verstärkter Trend zur Auslagerung von Geschäftsprozessen oder die Beschaffung von softwaregestützten Dienstleistungen negativ auf unsere Umsatzerlöse und Ergebnisse auswirken. Wir begegnen diesen Risiken aktiv durch unser BPO-Partnerprogramm, das wir kontrolliert auch auf Anbieter anderer Dienstleistungen ausweiten. Unter Berücksichtigung dieser Maßnahmen schätzen wir für die absehbare Zukunft das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung unserer Umsätze und Ergebnisse durch konkurrierende BPO-Anbieter und SaaS-Modelle als gering ein.
- Einen erheblichen Anteil unserer Umsatzerlöse generieren wir aus unserer großen Bestandskundenbasis. Infolge der Übernahme von Unternehmen und der Erweiterung des indirekten Vertriebskanals hat sich unser fester Kundenstamm vergrößert. Um die Anforderungen all unserer Kunden optimal zu bedienen, passen wir kontinuierlich unser Wartungskonzept an deren Bedürfnisse an. Mit SAP Enterprise Support haben wir ein neues Wartungs- und Supportangebot eingeführt, das im Vergleich zum Wettbewerb einen deutlich höheren Leistungsumfang bietet. Für Bestandskunden wird die Supportgebühr stufenweise mit steigender Serviceleistung an ein branchenübliches Niveau angepasst. Sowohl die Akzeptanz der Wartungsmodelle durch unsere Kunden als auch unsere eigene Fähigkeit, die zugesagten Serviceleistungen in hoher Qualität zu liefern, sind wesentlich für die Errei-

chung unserer Unternehmensziele. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich unsere Bestandskunden entscheiden, Wartungsverträge nicht zu verlängern bzw. keine neuen Lizenz- oder sonstigen Verträge für weitere Produkte oder Dienstleistungen abzuschließen und infolgedessen unsere Umsätze und Ergebnisse signifikant beeinträchtigt werden. Wir überwachen sowohl die Leistungsfähigkeit unserer Supportorganisation als auch die Zufriedenheit unserer Kunden kontinuierlich, um bei Bedarf Maßnahmen einzuleiten, die diesem Risiko entgegenwirken.

Risiken der Geschäftsstrategie

- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist der weitere Ausbau unserer Marktführerschaft im Mittelstand, indem wir gezielt Mittelstandskunden gewinnen. In diesem Zusammenhang sind die Einführung eines neuen Geschäftsmodells, der Ausbau unseres Partnernetzwerks sowie die Schaffung einer Infrastruktur für das Massengeschäft von höchster Wichtigkeit. Diese Maßnahmen zur Gewinnung neuer Marktanteile sind stets mit Risiken behaftet, die sich negativ auf unsere Finanz- und Ertragslage auswirken können, abgesehen von den Risiken, die sich aus der Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte ergeben (siehe auch „Produkttrisiken“). In den vergangenen Jahren haben wir bewiesen, dass wir den mit innovativen Konzepten verbundenen Risiken erfolgreich entgegenwirken und unsere Marktführerschaft festigen konnten. Daher führen wir unsere Strategie der gezielten, kontrollierten Produktauslieferung fort, um die Anforderungen unserer Kunden in Bezug auf eine schnellere Wertschöpfung durch unsere Produkte, ein minimales Risiko und vorhersagbare Kosten zu erfüllen. Deshalb schätzen wir das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch die geplanten Innovationen und neuen Geschäftsmodelle als gering ein.
- Um die Kompatibilität bestimmter Produkte führender Anbieter von Computersoftware und -hardware sowie Technologiedienstleister mit den SAP-Produkten sicherzustellen, haben wir mit zahlreichen dieser Hersteller Kooperationsabkommen abgeschlossen. Über Partnerschaften mit Drittanbietern von Hardware und Software, Systemintegratoren und Beratungsunternehmen haben wir zusätzlich unser Leistungsangebot erweitert. Die meisten dieser Vereinbarungen sind relativ kurz befristet und nicht exklusiv. Außerdem haben wir Beziehungen für den Weiterverkauf bestimmter SAP-Software durch Drittanbieter aufgebaut. Diese Drittanbieter und Geschäftspartner unterhalten größtenteils ähnliche Vereinbarungen mit unseren Konkurrenten und zählen teilweise auch selbst zu unseren Konkurrenten. Falls diese Partner bei

Auslaufen bestehender Vereinbarungen oder Partnerschaften die Zusammenarbeit mit uns nicht fortsetzen, könnten die Vermarktung von und die Nachfrage nach SAP-Software beeinträchtigt werden. Das Risiko, dass unsere erwartete Ergebnisentwicklung signifikant beeinflusst wird, halten wir für gering, da Kooperationsvereinbarungen sowohl für die großen Systemintegrationshäuser als auch für IT-Infrastrukturunternehmen wie IBM oder Microsoft auch bei bestehender Konkurrenzsituation eine effiziente und attraktive Möglichkeit zur Steigerung ihres eigenen Geschäftserfolgs im Unternehmenssektor bieten. Dies gilt aus unserer Sicht auch für die bestehende Vereinbarung mit unserem Konkurrenten Oracle hinsichtlich des Vertriebs von Oracle-Datenbanklizenzen durch uns, da wir für Oracle der weltweit wichtigste Datenbank-Weiterverkäufer sind.

Personalwirtschaftliche Risiken

- Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte, die Vermarktung und Bereitstellung von Dienstleistungen für vorhandene Produkte, die erfolgreiche Führung der Geschäftsabläufe der SAP und damit den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, aber auch neue hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, ist für uns von größter Bedeutung. Diversity Management ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur und maßgeblicher Faktor für unseren langfristigen Erfolg. Da IT-Unternehmen um hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte konkurrieren, ist der Markt für diese Mitarbeiter hart umkämpft. Trotz unserer Entscheidung, infolge der weltweiten Wirtschaftskrise Stellen zu reduzieren, ist es für uns von ebenso großer Bedeutung, hoch qualifizierte und erfahrene Fachkräfte langfristig ans Unternehmen zu binden. Gerade im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld müssen wir uns verstärkt darum bemühen, unsere Attraktivität als Arbeitgeber für externe Bewerber und interne Mitarbeiter zu erhalten. Allerdings sehen wir aufgrund unserer führenden Marktposition auch künftig ausgezeichnete Chancen, hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Sollte eine Vielzahl wichtiger Mitarbeiter und Führungskräfte kurzfristig das Unternehmen verlassen und wir keinen entsprechenden Ersatz finden, besteht das Risiko, dass unsere Geschäfte beeinträchtigt werden. Diesem Risiko wirkt die SAP durch spezielle Maßnahmen entgegen. Dazu gehören die Nachfolgeplanung, die Herausbildung der Arbeitgebermarke (Employer Branding), Qualifizierungsangebote und Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen der Karriereplanung sowie Arbeitgeberzusatzleistungen (zum Beispiel ein leistungsbezogenes Vergütungssystem, eine ar-

beitgeberfinanzierte Altersversorgung und langfristig angelegte Anreizprogramme). Hinzu kommt die gezielte Förderung von Führungskompetenzen durch verschiedene Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung von Führungskräften, Mentoren- und Coachingprogramme sowie besondere Angebote für Spitzenkräfte. Daher schätzen wir das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung durch den Verlust von Führungskräften und Mitarbeitern derzeit als gering ein.

Organisations- und Governance-Risiken

- Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere an einer US-amerikanischen Börse notiert sind, unterliegt SAP den Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowohl des deutschen als auch des US-amerikanischen Rechtssystems. Das regulatorische Umfeld hat sich in den letzten Jahren signifikant verschärft, insbesondere durch die Einführung des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act sowie die striktere Anwendung des Foreign Corrupt Practices Act (Antikorruptionsgesetz). Der Vorstand ist für den Aufbau und Erhalt interner Kontrollsysteme und -prozesse verantwortlich. Jahresberichte nach US-amerikanischem Recht müssen eine Bestätigung des Vorstands hinsichtlich der Effektivität des internen Kontrollsystems in der Finanzberichterstattung enthalten. Alle wesentlichen Schwächen („material weaknesses“), die während (i) der Bewertung der Prozesskonzipierung („design assessment“) und (ii) der Prüfung der entsprechenden internen Kontrollen ermittelt und nicht bis zum Ende des Finanzjahres behoben werden, werden in der vom Abschlussprüfer testierten SOX-Zertifizierung veröffentlicht. Die Prüfung ergab bis zum 10. März 2009 keine Anhaltspunkte dafür, dass das Kontrollsystem zum 31. Dezember 2008 nicht funktionsfähig war. Dennoch kann es trotz größter Bemühungen unsererseits keine Gewähr dafür geben, dass wir nicht für Gesetzesverstöße zur Verantwortung gezogen werden, wenn zum Beispiel das Verhalten einzelner Mitarbeiter als betrügerisch, nachlässig oder wettbewerbschädigend erachtet wird. Aufgrund einer Vielzahl unternehmensinterner Kontrollen schätzen wir das Risiko, dass wesentliche Fälle dieser Art in Zukunft auftreten, als gering ein. Auftretende Fälle könnten sich jedoch in erheblichem Maße negativ auf unser Ansehen und damit auf unsere Geschäfts- und Aktienkursentwicklung auswirken, auch wenn eine exakte Quantifizierung des Risikos aufgrund der Vielzahl an möglichen Verstößen mit unterschiedlichem Ausmaß schwierig ist. Wir halten uns stets über neue gesetzliche Anforderungen auf dem Laufenden und stellen sicher, dass unsere Mitarbeiter die vorgeschriebenen Standards und unseren Verhaltenskodex (Code of Business Conduct) kennen. Alle unsere

Maßnahmen, die sich auf die Einhaltung von Richtlinien (Compliance) beziehen, sind in einem zentralen Global Compliance Office zusammengeführt. Ein Chief Global Compliance Officer koordiniert unternehmensweit die Einführung unserer Richtlinien sowie entsprechende Weiterbildungs- und Umsetzungsmaßnahmen.

Die Umsetzungsmaßnahmen werden überwacht und dokumentiert, um Trends zu ermitteln, Risiken zu analysieren und eine einheitliche Anwendung der Richtlinien im gesamten Konzern zu gewährleisten.

- Für die SAP ist Nachhaltigkeit ein Geschäftsprinzip, nach dem wir neue Geschäftschancen unter der ganzheitlichen Betrachtung des profitablen Wachstums, der ökologischen Leistung und des gesellschaftlichen Nutzens erschließen. Daher berücksichtigen wir auch Nachhaltigkeitsrisiken, insbesondere im Hinblick auf den Klimawandel, die Unternehmensintegrität, die Personalwirtschaft, das ethische Verhalten der Lieferanten, die Barrierefreiheit und Benutzerfreundlichkeit unserer Produkte, die Produktsicherheit, die Privatsphäre und den Datenschutz bei der Anwendung von SAP-Produkten sowie die digitale Kluft. Mit dem Begriff „digitale Kluft“ verbindet sich die Annahme, dass der Zugang zu Informationstechnologie von sozialen Faktoren abhängig ist. Sollten unsere Nachhaltigkeitsstrategien den Ansprüchen unserer Kunden und Partner nicht genügen oder allgemein anerkannten Standards nicht ausreichend entsprechen, könnte dies unsere Ertrags- und Geschäftslage beeinträchtigen und unserem Ansehen schaden. Wir wirken Risiken in diesem Zusammenhang durch angemessene Maßnahmen entgegen, um negative Auswirkungen für unsere Kunden, Mitarbeiter und Investoren zu vermeiden, die von der SAP eine solide Nachhaltigkeitsstrategie erwarten. Daher schätzen wir dieses Risiko als gering ein.

Kommunikations- und Informationsrisiken

- Wir haben in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um dem Risiko entgegenzuwirken, dass interne, vertrauliche Mitteilungen und Informationen zu brisanten Themen, beispielsweise über künftige Strategien, Technologien und Produkte, fälschlicherweise oder verfrüht in die Öffentlichkeit getragen werden. Hierzu zählen unter anderem unternehmensweit verbindliche Sicherheitsstandards und Richtlinien zur internen und externen Kommunikation, datentechnische Vorkehrungen zur Unterbindung der Weiterleitung vertraulicher interner Inhalte über externe Kommunikationsnetzwerke sowie die Ausgabe besonders verschlüsselter Hardware an Mitarbeiter mit regelmäßigem Umgang mit vertraulichen Informationen. Dennoch gibt es keine Garantien dafür, dass diese Schutzmechanismen in jedem Fall greifen. So könnte unsere Marktposition beispielsweise ernsthaft geschädigt werden, wenn vertrauliche

Informationen über die künftige Ausrichtung der Produktentwicklung an die Öffentlichkeit gelangen, wodurch unsere künftigen Umsätze geschmälert würden. Aufgrund der weitreichenden Maßnahmen, die wir regelmäßig überprüfen, schätzen wir dieses Risiko als gering ein.

Finanzrisiken

- Wir überprüfen regelmäßig die Einhaltung aller für uns relevanten Rechnungslegungsvorschriften, inklusive neuer Verlautbarungen. Das Ergebnis unserer Prüfungen sowie die Verlautbarung neuer Rechnungslegungsvorschriften könnten dazu führen, dass wir unsere konzerninternen Richtlinien zur Umsatzrealisierung oder zu anderen Bilanzierungsmethoden und unsere Geschäftspraktiken an neue bzw. geänderte Rechnungslegungsstandards anpassen oder bereits veröffentlichte Rechnungslegungsinformationen korrigieren müssen. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass dies einen wesentlichen Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hat. Dennoch schätzen wir dieses Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung unserer Geschäftstätigkeit aufgrund der vielfältigen von uns eingerichteten Kontrollinstanzen als gering ein.
- Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um unsere Zahlungsfähigkeit stets zu gewährleisten. Ein hoher Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren als strategischer Liquiditätsreserve gibt uns Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. Wir verfügen über eine syndizierte Kreditlinie sowie über weitere bilaterale Kreditlinien, die wir im Bedarfsfall nutzen können. Allerdings haben sich durch die Finanzmarktkrise die Refinanzierungsbedingungen für die Banken selbst, aber auch für Unternehmen deutlich verschlechtert. Deshalb kann durch das Risiko der höheren Finanzierungskosten ein wesentlicher Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht ausgeschlossen werden.
- Die Verschlechterung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage (siehe auch „Ökonomische Risiken“) hat zu einem Anstieg der Forderungsausfälle geführt. Eine Fortsetzung oder gar Verschärfung der Wirtschaftskrise kann zu weiteren Verlusten führen. Es besteht das Risiko, dass sich Forderungsausfälle auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.
- Die Finanzanlagepolitik der SAP basiert auf einheitlichen Regeln, die in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften geltenden Treasury-Richtlinie zusammengefasst sind. Gemäß dieser Richtlinie investieren wir nur in Finanzanlagen von Emittenten mit einem Investment-Grade-Rating.

Das gewichtete durchschnittliche Rating unserer Finanzanlagen liegt zwischen „A+“ und „A“. Wir verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente gekennzeichnet ist. Aufgrund dieser Anlagepolitik sehen wir aktuell keine signifikanten negativen Effekte aus der Finanzmarktkrise auf unsere Finanzanlagen.

- Unsere Bilanz- und Konzernwährung ist der Euro. Ein beträchtlicher Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Daher können sich die periodischen Schwankungen einzelner Währungen erheblich auf die Umsatzerlöse und Ergebnisse der SAP auswirken. Die Aufwertung des Euro im Verhältnis zu anderen Währungen wirkt sich dabei im Allgemeinen negativ, eine Abwertung des Euro positiv aus. Wir überwachen potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie, die unter anderem den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente vorsieht. Durch verschiedene Maßnahmen haben wir das Wechselkursrisikomanagement weitgehend bei der SAP AG in Deutschland zentralisiert.

Das im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects aufgenommene Darlehen basiert auf einer variablen Zinsvereinbarung. Zur Absicherung des Risikos aus Zinsschwankungen auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cashflow haben wir mehrere Zins-swap-Vereinbarungen abgeschlossen. Aufgrund dieser Zinssicherung sehen wir aktuell keine signifikanten negativen Effekte aus Zinsänderungen auf unsere Zinszahlungsverpflichtungen für Finanzverbindlichkeiten.

Weitergehende Informationen zu unseren Währungs- und Zinsrisiken und den entsprechenden Sicherungsaktivitäten finden sich im Anhang zum Konzernabschluss.

- Schwankungen und Rückgänge in unserem Lizenzgeschäft können sich auf Service- und Wartungserlöse auswirken, die in der Regel der Entwicklung der Lizenzumsätze in zeitlichem Abstand folgen. Ein deutliches Absinken des prozentualen Anteils der Softwareerlöse am Gesamterlös kann sich daher signifikant negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken. Ergänzend zu dem Schwerpunkt „neue Lizenzumsätze“ haben wir weitere produktbezogene Einnahmequellen erschlossen (zum Beispiel Subskriptionsgebühren), die kontinuierliche Erlöse versprechen.
- Zur Absicherung zukünftiger Aufwendungen im Zusammenhang mit den aktienbasierten Vergütungsprogrammen Stock Appreciation Rights (STAR) und SAP Stock Option Plan (SAP SOP) setzen wir situationsabhängig

derivative Instrumente ein. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass die für die Absicherung von STAR und SAP SOP anfallenden Kosten die Vorteile, die aus der Absicherung von STAR und SAP SOP resultieren, übersteigen oder sich die Entscheidung, keine Absicherung vorzunehmen, als nachteilig erweist. Allerdings sehen wir das Risiko einer Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als gering an.

Projektrisiken

- Die Implementierung von SAP-Software ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens des Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, auf die wir oftmals keinen Einfluss haben. Darüber hinaus werden einige Projekte von Dritten geleitet, sodass wir nur eine eingeschränkte Übersicht über Implementierungspläne, Kosten und projektspezifische Problemstellungen haben. Es kann nicht immer ausgeschlossen werden, dass sich Installationsprozesse hinauszögern, Engpässe bei der Verfügbarkeit qualifizierter Berater und Ressourcen für die kundenindividuelle Entwicklung auftreten oder Projektkosten über die Festpreise hinausgehen, die wir bei einigen Kundenprojekten vereinbaren. Erfolgreiche Implementierungsprojekte können zu Kundenregressforderungen führen, Imageschäden nach sich ziehen oder zukünftige Einnahmeverluste verursachen. In dieser Risikokategorie verzeichnen wir jedoch bereits seit einigen Jahren aus unterschiedlichsten Gründen einen positiven Trend. Unsere Kunden setzen mittlerweile verstärkt auf einen modularen Projektansatz zur Optimierung ihrer IT-Landschaft. Hierbei treten sequenziell integrierte Einzelprojekte mit vergleichsweise niedrigem Risikoprofil zur Abdeckung spezifischer Verbesserungspotenziale an die Stelle von hochkomplexen und dadurch risikobehafteten umfangreichen Projekten zur Implementierung flächendeckender IT-Lösungen „auf einen Schlag“. Darüber hinaus nutzen wir für die Projekte ein nahtlos in die SAP-Projektmanagementmethode integriertes Risikomanagement und sichern durch abgestimmte Risiko- und Qualitätsmanagementprogramme die erfolgreiche Implementierung. Die Risikosteuerung und Risikominimierung bei Kundenprojekten ist somit optimal in unser gesamtes Risikomanagement-System integriert. Unserer Überzeugung nach sind die verbliebenen Einzelrisiken durch Aufnahme in unsere Finanzplanung und entsprechende Vorkehrungen ausreichend berücksichtigt. Zusätzlich haben wir uns gegen eine Reihe typischer Haftungsszenarien aus bekannten Projektrisiken in adäquater Höhe versichert. Risiken, die aus der Implementierung durch Partner herrühren, begegnen wir mit Safeguarding-Services (Programme, mit denen wir technische Risiken bei Implementierungs- und Upgrade-Pro-

jekten identifizieren und minimieren). Darüber hinaus entsenden wir Experten in die betreffenden Projekte und pflegen enge Beziehungen zu den Unternehmen, die unseren Partnerprogrammen wie SAP Alliance angehören. Aufgrund dieser Maßnahmen sehen wir das Risiko resultierend aus Softwareverkauf, Implementierungs- und Upgrade-Projekten insgesamt als gering an. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich durch dieses Risiko ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergibt.

Produkt Risiken

- Um neue und erweiterte Produkte zur vollen Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln, sind teilweise lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Dabei unterliegen wir verschiedenen Risiken: So könnten sich geplante Markteinführungen verzögern, Produkte unseren hohen Qualitätsanforderungen nicht vollkommen entsprechen, Marktanforderungen nicht komplett erfüllt oder lokale Standards nicht eingehalten werden. Auch könnten neue Produkte oder Produkterweiterungen dem technologischen Fortschritt nicht gerecht werden, noch nicht erkannte Fehler enthalten oder für die Verarbeitung großer Datenmengen noch nicht ausreichend geeignet sein. Um solchen Risiken vorzubeugen, haben wir bereits vor einigen Jahren einen speziellen Prozess für Produktinnovationen (Product Innovation Life-Cycle Process) eingeführt, der an mehreren Stellen strenge Qualitätskontrollen vorsieht. Zusätzlich ergreifen wir im ersten Jahr nach Markteinführung einer neuen Softwareversion Maßnahmen, um etwaige Mängel in enger Kooperation mit den ersten Käufern des Produkts umgehend zu beheben. Es besteht dennoch keine Gewähr, dass stets alle Mängel zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden behoben werden können. Aus diesem Grund ist es denkbar, dass Kunden in einigen Fällen die Rückerstattung geleisteter Beträge, Schadenersatz, Austausch der SAP-Software oder sonstige Zugeständnisse verlangen. SAP-Software wird vorrangig im Rahmen von Anwendungen und Prozessen eingesetzt, die für die Geschäftsabläufe beim Kunden von zentraler Bedeutung sind. Hierdurch erhöht sich das beschriebene Risiko bei tatsächlichen oder angeblichen Mängeln unserer Produkte und Dienstleistungen. Unsere Vertragstexte enthalten in der Regel Bestimmungen, die darauf ausgerichtet sind, Gewährleistungsrisiken zu begrenzen. Diese Bestimmungen können jedoch weder alle Eventualitäten abdecken, noch können wir ihre Gültigkeit im Rahmen der jeweils geltenden Rechtsordnung stets zweifelsfrei sicherstellen. Solche Vorfälle können sich negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf unser Ansehen auswirken. Wir wirken den beschriebenen Risiken jedoch durch ein umfangreiches Projektmanage-

ment und Projektmonitoring, strenge und regelmäßige nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie Programm-Risikobeurteilungen im Rahmen unserer Produktentwicklung entgegen. Die hierdurch im Allgemeinen erzielte hohe Qualität unserer Produkte wird durch den bereits unter der Risikokategorie „Projekt Risiken“ beschriebenen geringen Umfang an Aufwendungen für Kundeneskalationen und Klageansprüche aus dem operativen Geschäft bestätigt sowie durch die konstant hohen Kundenzufriedenheitswerte, die wir bei unseren regelmäßigen Kundenbefragungen erzielen. Das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch Produktmängelansprüche unserer Kunden schätzen wir daher als gering ein.

- Im Lieferumfang unserer Produkte sind Funktionen enthalten, die den Schutz und die Sicherheit der Kundendaten gewährleisten sollen. Jedoch lässt sich ein Trend verzeichnen, nach dem zunehmend Informationssysteme und Softwareanwendungen mit krimineller Absicht und aus persönlicher Bereicherungsabsicht angegriffen werden. Gleichzeitig werden immer mehr Anwendungen zur Vereinfachung von unternehmensübergreifenden Prozessen über das Internet bereitgestellt. Ungeachtet unserer Sicherheitsfunktionen könnten ein unbefugter Zugriff auf SAP-Produkte und andere durch Angreifer verursachte Probleme vorkommen, wie der Missbrauch vertraulicher Informationen durch Hacker, denen es gelingt, die Sicherheitsvorkehrungen unserer Kunden zu umgehen. Angriffe durch kriminell motivierte Hacker und ähnliche Störungen können die Sicherheit der von unseren Kunden gespeicherten und übertragenen Daten gefährden und im Schadensfall zu bedeutsamen Regressforderungen gegenüber der SAP führen. Wir begegnen diesem Risiko mit einem mehrstufigen Ansatz. Zum einen beinhaltet unser Entwicklungsprozess Maßnahmen zur Vermeidung von Sicherheitsproblemen, die bis zur Auslieferung mehrmals überprüft werden. Zum anderen liefern wir alle unsere Anwendungen mit einer Sicherheitsrichtlinie aus, die eine bestmögliche Integration in die Sicherheitsarchitektur des Kunden unter Ausnutzung der von der SAP mitgelieferten Sicherheitsfunktionen ermöglichen soll. Sollte dennoch wider Erwarten ein Sicherheitsproblem innerhalb der SAP-Software bekannt werden, so helfen wir dem Kunden, den Mangel schnellstmöglich zu beheben. Obwohl wir umfangreiche Sicherheitstests durchgeführt haben und SAP bislang keinen wesentlichen Sicherheitsangriffen ausgesetzt war, kann eine erhebliche Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch dieses Risiko nicht ausgeschlossen werden. Die Wahrscheinlichkeit dafür erachten wir derzeit als relativ gering.

- Wir haben zahlreiche Technologien von Drittanbietern lizenziert und sie in unser Produktportfolio integriert. Es lässt sich nicht ausschließen, dass die Lizenzen für einzelne dieser Technologien entgegen unserem Interesse beendet werden oder wir im Einzelfall nicht in der Lage sind, für unsere Produkte vorteilhafte Lizenzen für Drittanbietersoftware zu erhalten. Dieses Risiko erhöht sich, wenn wir geistiges Eigentum erwerben, dessen Stand an Drittanbieterlizenzen oder Produktstandards nicht dem SAP-Standard entsprechen. Dies kann zu kurzfristigen Substitutionsproblemen und zu wesentlich höheren Entwicklungsaufwendungen der SAP führen. Wir begegnen diesem Risiko durch ein umfassendes Vertragsmanagement, eine konsequente Überwachung der Produktstandards und eine ausführliche Due-Diligence-Prüfung. Eine Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kann dennoch nicht ausgeschlossen werden.
- Der fortgesetzte Erfolg unserer Technologieplattform SAP NetWeaver hängt auch davon ab, dass wir über ein dynamisches Netzwerk von unabhängigen Softwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs) verfügen, die eigene Geschäftsanwendungen auf Basis der SAP NetWeaver-Plattform entwickeln. Es besteht das Risiko, dass die Mängel minderwertiger Lösungen von ISVs auf uns zurückfallen, unser Ansehen schädigen und sich indirekt negativ auf unsere Geschäfte auswirken. Darüber hinaus könnte die erhöhte Flexibilität von SAP NetWeaver, die die Verwendung von Daten ohne Bezug zu SAP-Software ermöglichen soll, genau wie bei anderen offenen Plattformen eine rückläufige Entwicklung der Kundennachfrage nach bestimmter anderer SAP-Software nach sich ziehen. Diesem Risiko begegnen wir durch einen ausführlichen Zertifizierungsprozess für alle von Drittanbietern bereitgestellten Lösungen, der eine gleichbleibend hohe Qualität dieser Lösungen sichern soll. Da wir bislang über 2.000 Lösungen von Drittanbietern erfolgreich für SAP NetWeaver zertifizieren konnten, schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos als gering ein.

Sonstige Betriebsrisiken

- Es lässt sich nicht ausschließen, dass Dritte unsere Rechte an geistigem Eigentum verletzen. Aufgrund von nationalen Gesetzesbestimmungen zum Schutz von Softwareinnovationen und/oder Schäden aus der Verletzung unserer Rechte an geistigem Eigentum, die rechtlich nicht effektiv geahndet werden können, ist es nicht immer möglich, unsere Innovationen ausreichend zu schützen und Schäden vollständig zu verhindern. So bieten beispielsweise die Rechtsordnungen und Gerichte einiger Länder, in denen wir unsere Software vertreiben, nur unzureichenden Schutz vor dem Kopieren und/oder der unrechtmäßigen Nutzung unserer Softwareinnovationen.

Wir schützen unser geistiges Eigentum durch zahlreiche Maßnahmen. Dazu gehören die Abmahnung von Urheberrechts- und Markenverletzungen, die Anmeldung von Patenten und Marken, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen zum Schutz unserer Eigentumsrechte an unseren Produkten. Es lässt sich jedoch nicht garantieren, dass diese Maßnahmen zum Schutz unseres geistigen Eigentums ausreichen, um Dritte an einer Verletzung unserer Rechte an geistigem Eigentum zu hindern. Eine Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kann daher nicht vollkommen ausgeschlossen werden.

- Jede Software enthält zahlreiche Komponenten oder Module für unterschiedliche Funktionen. Einige dieser Funktionen können mit Rechten an geistigem Eigentum verbunden sein. Es kann vorkommen, dass sich die Rechte eines Dritten an geistigem Eigentum auf ähnliche technische Aspekte beziehen wie eine oder mehrere Technologien eines oder mehrerer unserer Produkte. Wir achten die Rechte Dritter an geistigem Eigentum. Es gibt keine Garantie dafür, dass wir künftig nicht durch die Rechte Dritter an geistigem Eigentum von der Nutzung bestimmter Technologien ausgeschlossen werden oder dass wir zur Nutzung dieser Technologien nicht auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen oder hohe Lizenzgebühren zahlen müssen.
- Im Jahr 2008 wurden mehrere Klagen gegen die SAP unter anderem wegen der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum eingereicht und es könnten auch in Zukunft solche Klagen eingereicht werden. Für weitere Angaben zu schwebenden Rechtsstreitigkeiten und geltend gemachten Schadenersatzansprüchen verweisen wir auf den Anhang im Konzernabschluss, Textziffer (24). Wir sind der Meinung, dass diese Vorgänge auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow keinen wesentlichen Einfluss haben. Allerdings beinhaltet jedes Gerichtsverfahren potenzielle Risiken und zieht potenziell signifikante Prozesskosten nach sich. Deshalb können wir nicht ausschließen, dass diese Vorgänge die Geschäftstätigkeit, die Vermögens- und Ertragslage sowie den Cashflow der SAP erheblich negativ beeinflussen. Der endgültige Ausgang aller laufenden Verfahren ist nicht mit Sicherheit vorhersehbar. Wir halten es für wahrscheinlich, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein. Die rechtliche Auseinandersetzung mit begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann sehr zeitaufwendig sein und häufig hohe Prozesskosten verursachen. Solche Verfahren können außerdem zur Folge haben, dass die Auslieferung unserer Produkte verzögert wird, der Vertrieb unserer Produkte oder Services gerichtlich untersagt wird, wichtige Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt

werden müssen und/oder dass wir auf Lizenzvereinbarungen eingehen und entsprechende Lizenzgebühren zahlen müssen, die unsere Ergebnisentwicklung signifikant belasten.

- Als Softwareunternehmen legt die SAP besonderen Wert darauf, ihre Geschäftstätigkeit vor Unterbrechungen zu bewahren und ihre Vermögenswerte abzusichern. Wir haben eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um die Sicherheit von Daten und Informationstechnologie sowie die physische und organisatorische Sicherheit und damit den Schutz vor externen und internen Angriffen zu gewährleisten. Es besteht dennoch die Gefahr eines Missbrauchs oder Diebstahls von Sachanlagen sowie die Gefahr, dass Personen sich unbefugt Zutritt zu unseren Gebäuden und dadurch Zugriff auf schützenswerte Informationen verschaffen, um diese zum Nachteil der SAP zu nutzen. Zu den Maßnahmen zählen beispielsweise mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung in allen kritischen Bereichen sowie der Einsatz von Sicherheitsdiensten, um einem unbefugten Zutritt zu unseren Geschäftsräumen gezielt entgegenzuwirken. Diese Maßnahmen werden laufend den aktuellen Bedürfnissen angepasst. Dennoch kann eine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP durch dieses Risiko nicht vollständig ausgeschlossen werden.
- Unsere Kernprozesse, wie Softwareentwicklung, Vertrieb, Kundenbetreuung und Finanzgeschäfte, sind von unserer IT-Infrastruktur und unseren IT-Anwendungen abhängig. Angriffe durch schädliche Computerprogramme oder Viren, Sabotage durch Hacker, Naturkatastrophen oder ein Versagen der zugrunde liegenden Technologie (beispielsweise des Internets) können einen Ausfall unserer Infrastruktur bedingen. Solche Zwischenfälle könnten einen signifikanten Ausfall, eine Veränderung oder eine Weitergabe der Daten der SAP, unserer Kunden oder Partner zur Folge haben, die Produktionsausfälle, Wiederherstellungskosten sowie Kundenregressforderungen nach sich ziehen. Allerdings wird unsere IT-Infrastruktur durch eine Vielzahl von Abwehrmaßnahmen geschützt. Zu nennen sind hier unter anderem Firewalls, Virenabwehrsoftware, Software zur Feststellung des Eindringens in Rechnersysteme und Hochverfügbarkeitslösungen für unsere IT-Landschaft einschließlich der Infrastrukturen für Entwicklung und Qualitätssicherung. Darüber hinaus werden die IT-Prozesse regelmäßig kontrolliert und sind nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement) und ISO 27001 (Managementsystem für Informationssicherheit) zertifiziert. Technische Probleme in der IT-Infrastruktur können nicht ausgeschlossen werden. Wir gehen allerdings davon aus, dass die genannten Vorkehrungen in ausreichendem Maße sicherstellen, dass der Geschäftsbetrieb der SAP nicht erheblich beeinträchtigt wird. Eine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP durch dieses Risiko kann dennoch nicht vollständig ausgeschlossen werden.
- Um unser Geschäft zu erweitern, haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe planen wir auch für die Zukunft. Hierbei setzen wir insbesondere auf die Übernahme von Unternehmen zur gezielten Ergänzung unseres Produktportfolios, wie beispielsweise bei der Akquisition von Business Objects. Zu den in den oben genannten Kategorien beschriebenen Risiken ergeben sich für derartige Transaktionen zusätzliche Risiken aus der Integration des übernommenen Unternehmens und seiner Abläufe sowie der betreffenden Technologien oder Produkte in unsere vorhandenen Prozesse, Systeme, Technologien und Produkte. Hierzu gehören eine mögliche Unterbrechung der laufenden Geschäftstätigkeit, der Verlust von wichtigen Fach- und Führungskräften, die unwissentliche Übernahme wesentlicher Verpflichtungen des übernommenen Unternehmens, mögliche negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Partnerunternehmen, Kunden und Drittanbietern von Produkten oder Technologien sowie gesetzliche und hier insbesondere kartellrechtliche Beschränkungen. Hieraus ergibt sich das Risiko einer negativen Auswirkung auf Umsatz und Ertrag. Wir begegnen diesen Risiken in Bezug auf Akquisitionen durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. Diese reichen von einer ausführlichen technischen, operativen, finanziellen und rechtlichen Due-Diligence-Prüfung des zu erwerbenden Unternehmens oder Wirtschaftsguts und einer vor Abschluss jedes Erwerbs durchgeführten ganzheitlichen Risikobewertung zur Ermittlung wesentlicher Transaktions- und Integrationsrisiken bis zu einer detaillierten standardisierten Integrationsplanung und deren Durchführung durch spezielle Integrationsteams. Aus diesem Grund gehen wir davon aus, dass diese Risiken gering sind. Dennoch kann eine Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht ausgeschlossen werden.
- Wie bereits in der Vergangenheit planen wir auch in der Zukunft, uns als Venture-Capital-Geber an Technologieunternehmen zu beteiligen. Gegenwärtig arbeiten viele dieser Unternehmen noch mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs dieser Beteiligungunternehmen können sich negativ auf deren Ergebnisentwicklung und damit auf den Wert unserer Investitionen auswirken. Darüber hinaus sind Verluste aus Unterneh-

mensbeteiligungen nach deutschem Steuerrecht nur eingeschränkt steuerlich absetzbar, woraus sich negative Auswirkungen auf unsere Steuerquote ergeben können. Das beschriebene Risiko ist jedoch aufgrund des beschränkten Umfangs unserer Venture-Capital-Aktivitäten gering und eine signifikante Auswirkung auf die geplante Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie den Cash-flow damit unwahrscheinlich. Wir wirken diesem Risiko durch eine Diversifikation unseres Portfolios und ein aktives Investitionsmanagement entgegen.

- Durch ein umfangreiches Versicherungsprogramm sichern wir uns gegen verschiedene Risiken ab. Zielsetzung ist es, soweit dies zu vertretbaren Kosten umsetzbar ist, zu gewährleisten, dass die finanziellen Auswirkungen von Schadensfällen ausgeschlossen bzw. eingeschränkt werden. Trotz dieser Maßnahmen sind bestimmte Risikokategorien derzeit nicht zu vertretbaren Konditionen versicherbar. Selbst bei vorhandenem Versicherungsschutz besteht die Möglichkeit, dass bestimmte Schadensfälle davon ausgenommen sind und unsere Schäden nicht oder nur teilweise ausgeglichen werden. Darüber hinaus können wir nicht garantieren, dass die Versicherungsunternehmen im Schadensfall ihren Verpflichtungen nachkommen können. Sollte dieses Risiko eintreten, könnten sich dadurch erhebliche negative Auswirkungen auf unser Unternehmen ergeben. Durch unsere ständige Analyse und Anpassung des Versicherungsprogramms im Hinblick auf den Umfang der Versicherungsverträge und die Auswahl der Versicherungsunternehmen schätzen wir das Risiko als gering ein. Dennoch kann eine Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht ausgeschlossen werden.

Gesamtrisikoprofil

Unsere Hauptrisiken lagen gemäß der prozentualen Verteilung des Gesamtrisikoprofils 2008 in der Risikokategorie Marktrisiken, gefolgt von Projekt- und Produktrisiken, Risiken der Geschäftsstrategie und Finanzrisiken. Zusammen stellen die zuvor erwähnten Risikokategorien 70 % des relativen Anteils am Gesamtrisikoprofil dar. Alle anderen Risikokategorien sind im Vergleich derzeit für die SAP von untergeordneter Bedeutung.

Keines der im Rahmen unseres Risikomanagement-Systems identifizierten quantifizierbaren Einzelrisiken erreichte im Berichtszeitraum den bei der SAP festgelegten Schwellenwert für das Vorliegen eines bestandsgefährdenden Risikos (150 Mio. € erwarteter Verlust). Die prozentualen

Anteile der Risiken mit der Skalierung „hohes Risiko“ und „mittleres Risiko“, gemessen an der Gesamtanzahl der Risiken, sind gemäß der bei uns eingesetzten Risikomatrix im Jahr 2008 aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Situation gestiegen. Die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ lagen zum Ende des vierten Quartals auf einem Niveau von 4 % (2007: 2 %), die Risiken im Bereich „mittleres Risiko“ stiegen im Berichtsjahr auf 22 % (2007: 13 %). Daraus resultierend hat sich der Anteil der Risiken der Skalierung „geringes Risiko“ im Laufe des Jahres auf einen Wert von 74 % (2007: 84 %) verringert. Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend beschriebenen Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Aus unserer Sicht überwiegen die im vorliegenden Lagebericht beschriebenen Geschäftschancen der SAP deutlich. Angesichts unseres Risikoprofils sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, aufgrund unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung auch im Jahr 2009 erfolgreich begegnen zu können.

MASSNAHMEN UND EREIGNISSE NACH GESCHÄFTSJAHRESENDE

- Ende Januar 2009 gaben wir unsere Absicht bekannt, das im Oktober 2008 initiierte Programm zur Kostensenkung fortzuführen und weitere kostenreduzierende Maßnahmen zu ergreifen. Die Entwicklung aller variablen Kosten einschließlich der Ausgaben für externe Dienstleistungen und Investitionen wird weiterhin konsequent überwacht. Um die Leistungsfähigkeit der SAP an das aktuelle Marktumfeld und die Auswirkungen der globalen Rezession anzupassen, beabsichtigen wir zudem, die weltweite Anzahl der Stellen zum Jahresende 2009 unter konsequenter Ausnutzung der natürlichen Fluktuation auf 48.500 zu reduzieren. Durch die im Zusammenhang mit der Reduzierung des Personalbestands stehenden Restrukturierungsmaßnahmen erwarten wir im Geschäftsjahr 2009 Aufwendungen von 200 Mio. € bis 300 Mio. € und ab dem Jahr 2010 jährliche Einsparungen bei den Personalaufwendungen in Höhe von etwa 300 Mio. € bis 350 Mio. €.
- Bereits zum fünften Mal in Folge wurde die SAP im Januar in die „Global 100“-Liste der weltweit nachhaltigsten Unternehmen aufgenommen. Die „Global 100“-Liste der Mediengesellschaft Corporate Knights Inc. und der Investment-Beratung Innovest Strategic Value Advisors bewertet 1.800 börsennotierte Unternehmen aus aller Welt danach, wie stark sie Nachhaltigkeitsaspekte in ihrem Umwelt- und Sozialverhalten, ihrer Firmenstrategie und der täglichen Unternehmenspraxis beachten.
- Die Bestellung unseres Finanzvorstands Werner Brandt wurde im Februar 2009 bis zum 31. Dezember 2013 verlängert.

AUSBLICK

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Der Internationale Währungsfonds (IWF) ging zum Jahresende 2008 davon aus, dass sich die Aussichten für die Entwicklung der Weltwirtschaft nachhaltig eingetrübt haben, nachdem der Finanzsektor in der Folge massiver Bewertungskorrekturen im zweiten Berichtshalbjahr weiter geschrumpft ist. Gleichzeitig stellte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) bereits im November fest, die Unsicherheiten bei der Erstellung der Konjunkturprognosen zum Jahreswechsel 2008/2009 seien außergewöhnlich hoch gewesen.

Unstrittig ist aber, so der IWF, dass die Bedingungen und Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten unverändert erhebliche Risiken für die Weltwirtschaft bergen. Erheblicher Wertberichtigungsbedarf in den Bilanzen der Finanzinstitute und fallende Immobilienpreise führten zum Jahreswechsel 2008/2009 nach Einschätzung des Währungsfonds zu einem deutlichen Rückgang der Geschäftsklimaindizes weltweit. Die Unternehmen reagierten mit Kapazitätsanpassungen und Einschränkungen bei der Nachfrage nach Investitionsgütern; daraus resultierende Effekte werden sich bis weit in das Jahr 2009 auswirken.

Den Einschätzungen des IWF im Januar 2009 zufolge wird sich das Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Jahr 2009 auf 0,5 % gegenüber 3,4 % im Jahr 2008 verlangsamen. Der IWF geht davon aus, dass sich die volkswirtschaftliche Leistung der Industrieländer in diesem Zeitraum sogar um 2,0 % gegenüber dem Vorjahr verringert und sich das Welthandelsvolumen um 2,8 % deutlich reduziert. Der IWF wies darauf hin, dass mit einer nachhaltigen wirtschaftlichen Erholung erst wieder bei einer Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit des Finanzsektors und einer Normalisierung der Kreditmärkte zu rechnen sei. Die OECD war bereits Ende November 2008 hinsichtlich ihrer Mitgliedsländer für das Jahr 2009 von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 0,4 % ausgegangen.

Der IWF erwartete in seiner Prognose vom Januar 2009 für die USA einen Rückgang des BIP für das Jahr 2009 von 1,6 %. Der US-Kongress ging in seinem Ausblick vom Januar 2009 sogar von einem Rückgang des inflationsbereinigten BIP von 2,2 % aus und erwartet für die USA die längste und schwerste Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg. Laut Europäischer Zentralbank (EZB) werden in den USA die Ausgaben der Unternehmen und privaten Haushalte durch die restriktiven Kreditbedingungen, die schlechte Arbeitsmarktlage und die Unsicherheit über die

wirtschaftlichen Perspektiven negativ beeinflusst. Die anhaltende Kontraktion am Wohnimmobilienmarkt sowie die geringere Auslandsnachfrage stellen zusätzliche Risiken für den US-amerikanischen Wirtschaftsausblick dar.

Für die Eurozone ging der IWF im Januar 2009 von einem rückläufigen BIP von 2,0 % für das Jahr 2009 aus. Auch die EZB ging Ende 2008 mit hoher Wahrscheinlichkeit davon aus, dass die globale Wirtschaftsschwäche und die sehr verhaltene Binnennachfrage im Jahresverlauf 2009 fortbestehen werden. Für die zweite Jahreshälfte 2009 prognostizierte die EZB, dass in der Eurozone, gestützt vom Rückgang der Rohstoffpreise, eine Erholung eintreten werde – eine Aufhellung des außenwirtschaftlichen Umfelds und eine Entspannung an den Finanzmärkten vorausgesetzt. Dabei überwiegen laut EZB in Bezug auf das Wirtschaftswachstum die Abwärtsrisiken. Diese stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit potenziell größeren Auswirkungen der Finanzmarkturbulenzen auf die Realwirtschaft als ursprünglich erwartet sowie Bedenken hinsichtlich Protektionismusbestrebungen und etwaigen unkontrollierten Entwicklungen aufgrund globaler makroökonomischer Ungleichgewichte.

Ähnlich wie für die gesamte Eurozone rechnete der IWF im Januar 2009 auch für Deutschland mit einer deutlichen Verringerung des BIP von 2,5 %. Ebenso ging die Deutsche Bundesbank bereits Ende 2008 davon aus, dass zum Jahresanfang 2009 mit einem erheblichen Rückgang der realwirtschaftlichen Aktivitäten in Deutschland zu rechnen sei. Zwar hätten die inzwischen ergriffenen staatlichen Rettungsaktionen in vielen Ländern eine breite Grundlage geschaffen, um die globale Vertrauenskrise einzudämmen; allerdings seien im weiteren Verlauf des Jahres 2009 die Belastungsfaktoren als hoch einzuschätzen. Erst im Zuge der von der Bundesbank für 2010 erwarteten weltwirtschaftlichen Belebung soll die deutsche Wirtschaft wieder an Schwung gewinnen.

Ein Abwärtstrend wird im Jahr 2009 ebenfalls für die japanische Wirtschaft erwartet, mit einem BIP-Rückgang von 2,6 % laut der IWF-Prognose vom Januar 2009. Besonders ins Gewicht fallen werden dabei zum Jahresbeginn laut EZB der schwache private Konsum und die schwache Exportnachfrage. In den Schwellenländern Asiens dürften laut EZB im Jahr 2009 die sich ausweitende globale Konjunkturabkühlung, die straffen Finanzierungsbedingungen, die Schwäche des Immobilienmarktes und die verzögerten Auswirkungen früherer restriktiver Maßnahmen dazu führen, dass das Wachstum weiter abnimmt.

Entwicklung des IT-Marktes: Ausblick auf das Jahr 2009

Die in der Berichtsperiode eingetrübten Perspektiven für die Entwicklung der Weltwirtschaft werden sich im Jahr 2009 fortsetzen und die Nachfrage nach globaler Informationstechnologie (IT) beeinträchtigen. Zu dieser Einschätzung kam das renommierte US-amerikanische IT-Analysehaus IDC zum Jahresanfang 2009. Die Entwicklung der Weltwirtschaft wird nach Einschätzung von IDC im Jahresverlauf 2009 einen entscheidenden Einfluss auf den Zuwachs im globalen IT-Geschäft nehmen und dabei eine stark bremsende Wirkung ausüben. So wird sich die Nachfrageentwicklung seitens der Unternehmen nach Informationstechnologie deutlich verhaltener zeigen. Der konjunkturelle Effekt sei vergleichsweise stark und könne nur zum Teil durch gegenläufige Trends innerhalb des Sektors kompensiert werden. Auch das Finanzinstitut UBS weist auf den engen Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und IT-Wachstum hin und berechnete eine historische Korrelation von 0,71 zwischen weltweitem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts und weltweitem IT-Umsatzwachstum.

Die rückläufigen Erwartungen für die Entwicklung des IT-Geschäfts zeigen sich auch in den Einschätzungen von IDC: Das IT-Analysehaus nahm den für das Jahr 2009 erwarteten Zuwachs im globalen IT-Geschäft von 5,9 % im Sommer 2008 auf 0,5 % im Februar 2009 zurück. Den deutlichsten Rückgang in der Nachfrageentwicklung erwartete IDC im Februar 2009 bei Hardwarekomponenten; hier sollen die Umsätze um 3,6 % fallen. Bei Anwendungssoftware wurde der voraussichtliche Zuwachs für das Jahr 2009 von 6,2 % im Sommer 2008 auf 2,7 % im Februar 2009 korrigiert. Bei Paketsoftware und IT-Services erwartete IDC im Februar 2009 noch einen Umsatzanstieg von jeweils 3,4 % für das Jahr 2009. Forrester Research, ein namhaftes US-amerikanisches Analysehaus, prognostizierte im Januar 2009 sogar einen weltweiten Rückgang der Umsätze mit Informationstechnologie im Jahr 2009 um 3 % auf US-Dollar-Basis, nachdem der Markt sieben Jahre lang stetig gewachsen war; Forrester begründete diese Annahme mit der zu erwartenden Rezession in den USA und Wechselkurseinflüssen. Ähnlich wie IDC sieht Forrester im globalen IT-Markt die beste Performance im Segment Software mit einem nahezu unveränderten Umsatzvolumen.

Stärker noch als in vorangegangenen Prognosen sah IDC die Schwellenländer (Emerging Markets) durch die Finanzmarkturbulenzen getroffen, die bislang vergleichsweise starke Wachstumsraten in diesem Sektor aufwiesen. Besonders betroffen dürften laut IDC die Volkswirtschaften in Osteuropa einschließlich Russlands sein; hier wirkten sich

die weltweite Kreditverknappung und die Verschärfung der Kreditvergabekriterien besonders auf die IT-Ausgaben der Unternehmen aus. In der Region Europa, Naher Osten, Afrika erwartete IDC im Februar 2009 daher keine Steigerung des IT-Umsatzes gegenüber dem Vorjahr (0,0 %), wobei sich Services mit einem Umsatzzuwachs von 2,5 % am lebhaftesten entwickeln sollen. Schwach dürfte sich im Jahr 2009 die Region Amerika mit einer Umsatzsteigerung von 0,6 % entwickeln, im Wesentlichen gestützt durch das Geschäft mit Paketsoftware (+3,9 %) und Services (+3,5 %). Am robustesten sah IDC im Februar 2009 die Nachfrage nach Informationstechnologie in der Region Asien-Pazifik. Hier rechnete das Institut mit einem Umsatzplus im Jahr 2009 von insgesamt 1,3 %, vor allem durch einen Umsatzzuwachs von 5,4 % bei Services und 5,2 % bei Paketsoftware.

IDC führt in seinen Prognosen verschiedene Faktoren an, die sich positiv auf die IT-Branche auswirken sollen. Als einen die IT-Nachfrage stützenden Einflussfaktor erkennt IDC beispielsweise die Konvergenz, also das Zusammenwachsen von Telefon und Internet, von Informations- und Kommunikationstechnologie oder von Speicherung, Transfer und Verarbeitung von Daten. Diese Konvergenz bringe neue Wettbewerbsdynamik mit neuen Anwendungen und neuen Funktionen für die Kunden; dies sei besonders attraktiv hinsichtlich Software zur Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Standards. Denn verschärfte (gesetzliche) Anforderungen an Compliance und Governance der Unternehmen nähmen immer spürbareren Einfluss auf die Nachfrage nach anspruchsvollen IT-Lösungen – einerseits, um erstmals zum Einsatz zu kommen, andererseits, um ältere Anwendungen zu ersetzen.

Einen weiteren positiven Einflussfaktor sieht IDC in dem in der Softwareindustrie gerade beginnenden Transformationsprozess. Dieser Veränderungsprozess erstreckte sich nicht nur auf die zugrunde liegende Architektur (wie etwa Service-Oriented Architecture, SOA), sondern auch auf die Programmierung oder Übertragung von Software. Damit verbundene neue Einsatz- und Funktionsmöglichkeiten würden neue Nachfrage generieren. Mit der zunehmenden Leistungsfähigkeit steige aber auch die Komplexität der Anwendungen. Vor diesem Hintergrund sind laut IDC Anbieter von Anwendungen und Systemen, die zu einer Reduzierung dieser Komplexität beitragen, im Vorteil. Dieser Transformationsprozess sei zwar längerfristiger Natur, kurz- bis mittelfristig rechnet IDC aber bereits mit positiven Nachfrageeffekten aus der Umstellung der Unternehmen von älteren Systemen auf neuere SOA-basierte Lösungen. Im Mittelpunkt dabei

dürften die Entwicklung neuer Software sowie neue Wege der Softwarebereitstellung stehen.

IDC erkennt für die nähere Zukunft zudem eine wachsende Dynamisierung der Informationstechnologie, das heißt, Leistungsfähigkeit und Produktivität von IT nehmen von Version zu Version immer stärker zu. Gleichzeitig wachsen Marktsegmente bei Anwendungen zusammen, was eine Vergrößerung ihrer Leistungsbandbreite mit sich bringt; stark spezialisierte Anwendungen würden hingegen an Bedeutung verlieren. Damit vergrößern sich die Einsatzspektren der neuen Lösungen, was ihre Attraktivität und Marktchancen erhöht. Schließlich dürften künftig auch steigende Sicherheitsbedürfnisse der Unternehmen die Nachfrage nach entsprechenden IT-Lösungen zunehmen lassen. Je komplexer die Software, so IDC, desto verwundbarer werde sie für Manipulationen von außen. So steige auch das Interesse der Unternehmen an leistungsfähigen Sicherheitslösungen. Dieser Marktbereich werde daher künftig spürbar an Bedeutung gewinnen. Die gegenwärtige konjunkturelle Eintrübung würde diese Trends zwar verlangsamen, aber nicht aufhalten.

Voraussichtliche Entwicklung der SAP

Strategische Perspektiven

Es ist unsere strategische Zielsetzung, unsere Marktstellung im traditionellen Kerngeschäft zu stärken, unseren Geschäftsbereich SAP BusinessObjects weiter auszubauen und die Erschließung eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand fortzusetzen. Damit sind wir gut aufgestellt, um den gesamten Markt für Geschäftssoftware für Unternehmen jeder Art und Größe zu bedienen.

Traditionelles Kerngeschäft und Geschäftsbereich SAP BusinessObjects

Unser traditionelles Kerngeschäft mit globalen Großunternehmen und Firmen des oberen Mittelstands bietet wesentliche Wachstumschancen. Gemeinsam mit unseren Partnern bilden wir ein Netzwerk, das unseren Kunden Wettbewerbsvorteile durch Flexibilität und Effizienz für ihre Geschäftsmodelle und Prozesse verschafft. Hierbei gehen unsere Kunden zunehmend langfristige strategische Partnerschaften mit uns ein.

Ziel ist es, unsere Marktführerschaft in diesem Sektor weiter zu festigen. Mit der weiterentwickelten SAP Business Suite bieten wir ein Komplettpaket an, das weit über das Funktionsspektrum einzelner Anwendungen hinausgeht. Die Migration unserer Kunden von SAP R/3 zur SAP Business Suite untermauert unsere starke Position.

Durch aktive Unterstützung unserer Lösungs-, Vertriebs- und Dienstleistungspartner in unserem Partnerprogramm SAP PartnerEdge können wir unsere Kunden noch umfangreicher und gezielter bedienen. Von der Kooperation in diesem leistungsfähigen Netzwerk profitieren nicht nur unsere Kunden, sondern auch unsere Partner und wir selbst.

Basis für dieses Netzwerk sind Enterprise SOA und die Geschäftsprozessplattform, bestehend aus

- Prozesskomponenten, mit denen Enterprise Services funktionell und wiederverwendbar implementiert werden können,
- dem Enterprise Services Repository, das Geschäftsprozess- und Geschäftsobjektmodelle enthält,
- der Technologieplattform SAP NetWeaver, auf der servicefähige Geschäftsanwendungen aufbauen, und
- dem SAP NetWeaver Composition Environment zur Planung und Entwicklung innovativer Geschäftsprozesse.

Unsere gemeinsam mit Partnern angebotene Lösung SAP Business All-in-One dient der Absicherung unserer führenden Position im oberen Mittelstand.

Zudem wollen wir über unseren Geschäftsbereich SAP BusinessObjects verstärkt Produkte für Business User anbieten. Beispiele sind Lösungen für Datenanalyse, Unternehmenssteuerung, Compliance oder Risikomanagement. Ziel ist es, einen erweiterten Benutzerkreis für SAP-Software zu gewinnen, zum Beispiel über mobile Endgeräte oder über Office-Anwendungen, wie bei der gemeinsam mit Microsoft entwickelten Software Duet und der gemeinsam mit IBM entwickelten Software Alloy.

Erschließung eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand

Unsere neue umfassende Geschäftsanwendung SAP Business ByDesign richtet sich an Firmen mit rund 100 bis 500 Mitarbeitern, die besonders wachstumsorientiert sind und bisher noch keine integrierte Unternehmenssoftware im Einsatz haben.

Nach Schätzungen der SAP gibt es allein in Deutschland und den USA etwa 60.000 solcher Firmen mit einem weltweiten Gesamtmarktpotenzial von mehr als 15 Mrd. US\$ (rund 11 Mrd. €). Um dieses Umsatzpotenzial im unteren Mittelstand in den folgenden Jahren zu realisieren, haben wir unsere Organisation durch Investitionen in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet.

Organisches Wachstum und gezielte Übernahmen

Unsere Strategie sieht auch künftig vor allem organisches Wachstum vor. Aus diesem Grund werden wir neben Investitionen in Infrastruktur, Vertrieb und Marketing auch weiter in die Entwicklung unserer Produkte investieren. Darüber hinaus erlaubt es unsere Plattformstrategie, das Innovationspotenzial unserer Partner zu nutzen und unseren Kunden zur Verfügung zu stellen. Einzelne Akquisitionen sollen uns helfen, strategische Felder besser abzudecken.

Operative Ziele 2009

Aufgrund des anhaltenden unsicheren wirtschaftlichen Umfelds hat SAP entschieden, für das Geschäftsjahr 2009 keine spezifische Prognose für die Erlöse aus Software und softwarebezogenen Services zu geben.

- SAP erwartet für das Geschäftsjahr 2009, dass die operative Marge (Non-GAAP), welche um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects von rund 9 Mio. € und akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt ist, ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse zwischen 24,5 % und 25,5 % liegen wird. Dies schließt einmalige im Zusammenhang mit der geplanten Stellenreduzierung anfallende Restrukturierungskosten in Höhe von 200 Mio. € bis 300 Mio. € ein, die die geplante operative Marge (Non-GAAP) um 2 bis 3 Prozentpunkte verringern. Dieser Ausblick für die Entwicklung der operativen Marge (Non-GAAP) basiert auf der Annahme, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP), die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects bereinigt sind, ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne zwischen dem Vorjahreswert und bis zu 1 % unter dem Vorjahreswert (2008: 8.623 Mio. €) liegen werden.
- Entsprechend erwarten wir auch eine Verringerung des operativen Ergebnisses.
- SAP rechnet für das Geschäftsjahr 2009 (basierend auf dem Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP) mit einer effektiven Steuerrate zwischen 29,5 % und 30,5 % (2008: 30,1 %).
- Wir werden auch im Geschäftsjahr 2009 unsere Aktionäre – die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt – durch eine Dividende, die einer Ausschüttungsquote von 32 % entspricht, am Unternehmenserfolg beteiligen.

Die für das Jahr 2009 geplanten Sachinvestitionen ohne Akquisitionen, die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem die Fertigstellung neuer Bürogebäude an verschiedenen Standorten.


Der Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen der konjunkturellen Entwicklung sowie darauf, dass wir im Geschäftsjahr 2009 keine positiven Effekte aus einer größeren Akquisition erwarten. Zudem gehen wir davon aus, dass die Ergebnisse des ersten Halbjahres 2009 und insbesondere des ersten Quartals 2009 nur schwer mit den sehr guten Ergebnissen des ersten Halbjahres 2008 vor Beginn der Wirtschaftskrise vergleichbar sein werden.

Mittelfristige Perspektiven

Mittelfristig erwarten wir unter der Annahme, dass die derzeitige Konjunkturkrise keine nachhaltigen Auswirkungen zur Folge hat, eine positive Geschäftsentwicklung und weiter steigende Umsätze. Unsere Strategie zielt speziell darauf ab, die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (diese beinhalten Softwareerlöse, Wartungserlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse) zu erhöhen.

Durch den Abschluss unseres Enterprise-SOA-Entwicklungsplans, mittels dessen nun alle SAP-Lösungen auf einer Geschäftsprozessplattform laufen, durch die Einführung von SAP Business ByDesign sowie durch die Übernahme von Business Objects ergeben sich für uns Möglichkeiten, weitere Märkte zu erschließen. Das Gesamtvolumen von Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen der Märkte, in denen wir tätig sind und künftig tätig sein werden, wird so nach unserer Einschätzung von derzeit etwa 70 Mrd. US\$ auf über 75 Mrd. US\$ im Jahr 2010 wachsen.

Wir streben an, die Anzahl unserer Kunden bis 2010 auf etwa 100.000 zu erhöhen. Im Jahr 2010 sollen 50 % unseres Auftragseingangs aus neuen Produkten bestehen.



Wie können wir Abschluss-, Konsolidierungs- und Berichtssysteme im Finanzwesen vereinfachen und unserem Franchisenehmern weltweit helfen, ihre IT-Kosten zu senken?



- Überflüssige IT-Kosten senken!



Wir führen bewährte Finanzprozesse ein.
Für unser weltweites Franchisenetzwerk
schaffen wir eine einheitliche Systemumgebung.

a_

b_



a_

Mehrwert durch leistungs-
fähige Finanzprozesse

b_

The Coca-Cola Company –
geringere IT-Ausgaben

Mit dem Entschluss, seine Finanzsysteme zu optimieren, wandte sich The Coca-Cola Company an SAP. Die vorhandene SAP-Lösung leistete gute Dienste, nur waren die Anforderungen an das zehn Jahre alte System mittlerweile zu komplex geworden. Außerdem wollte der internationale Getränkehersteller Best-Practice-Finanzprozesse einführen.

Die Anwendung SAP BusinessObjects Financial Consolidation überzeugte vor allem durch durchgängige Funktionen, Daten- und Systemintegration und ihr Wertschöpfungspotenzial. Inzwischen hat die Integration der neuen Software in die bestehenden Systeme SAP ERP und SAP NetWeaver Business Warehouse begonnen. Ziel ist die Optimierung der Geschäftsprozesse sowie die Realisierung zusätzlicher Effizienz- und Produktivitätsgewinne.

„SAP BusinessObjects Financial Consolidation bietet uns ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Benutzerfreundlichkeit, starken Berichts- und Analysefunktionen und einer skalierbaren Architektur für SAP- und Nicht-SAP-Software“, erklärt Erik J. Verrijssen, Chief Development Officer bei The Coca-Cola Company.

Doch auch die weltweiten Franchisenehmer sollten von optimierten Prozessen profitieren. Für sie entwickelte The Coca-Cola Company ein einheitliches System namens Coke One – wiederum zusammen mit SAP. Coke One eignet sich für etablierte und aufstrebende Märkte, unterstützt die kontinuierliche Optimierung und spart IT-Kosten bei rund 200 unabhängigen Betrieben.

Für dieses weltweite Franchisennetzwerk eine gemeinsame Lösung zu entwickeln, ist an sich schon eine große Herausforderung. Hinzu kommt die Migration einer so komplexen Organisation auf ein neues IT-System. Dennoch erzielt Coke One schon jetzt Mehrwert. Durch den Einsatz bewährter Geschäftsverfahren und Anwendungen optimierte Coca-Cola seine Lieferkette und kurbelte den Umsatz an; gleichzeitig sanken die Entwicklungs- und Betriebskosten. In den nächsten zwei Jahren soll Coke One bei Abfüllbetrieben auf allen Kontinenten und in unterschiedlich ausgereiften Märkten zum Einsatz kommen.

„Es handelt sich hierbei um eine strategische Investition, denn SAP-Produkte und -Services sind langfristig in unserem Geschäftsmodell verankert“, so Tom Miller, Leiter des Coke One-Programms bei The Coca-Cola Company.

Ergebnisse

- Einfache, flexible und proaktive Prozesse für Abschlüsse, Konsolidierungen und Berichte im Finanzwesen
- Einsparung unnötiger IT-Kosten
- Geringere Betriebskosten
- Optimierung der Lieferkette durch bewährte Geschäftsverfahren und Anwendungen
- Umsatzwachstum

Verwendete SAP-Lösungen

- SAP BusinessObjects Financial Consolidation
- SAP Business Suite einschließlich SAP ERP, SAP CRM, SAP SRM und mehrere andere SAP-Lösungen

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	143
Konzernbilanz	144
Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen	146
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	147
Konzernkapitalflussrechnung	148

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2008

Allgemeine Grundlagen	(1)	149
Konsolidierungskreis	(2)	150
Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	(3)	150
Akquisitionen	(4)	164
Umsatzerlöse	(5)	170
Aufwendungen nach Funktionsbereichen	(6)	170
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	(7)	171
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	171
Finanzergebnis	(9)	171
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(10)	172
Ergebnis je Aktie	(11)	174
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente,		
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel sowie Finanzielle Vermögenswerte	(12)	174
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(13)	177
Sonstige Vermögenswerte	(14)	178
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	(15)	179
Geschäfts- oder Firmenwert/Immaterielle Vermögenswerte	(16)	180
Sachanlagen	(17)	182
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen,		
Finanzielle Verbindlichkeiten und Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	183
Rückstellungen	(19)	185
Eigenkapital	(20)	192
Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung	(21)	195
Haftungsverhältnisse	(22)	195
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	(23)	195
Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche	(24)	196
Derivative Finanzinstrumente	(25)	198
Management finanzieller Risiken	(26)	201
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	(27)	209
Segmentinformationen	(28)	219
Organe	(29)	223
Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	(30)	228
Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	(31)	228
Deutscher Corporate Governance Kodex	(32)	229
Befreiung von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften	(33)	229
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	(34)	229
Anteilsbesitz	(35)	230

KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2008 und 2007

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Anhang	2008	2007
Softwareerlöse		3.606	3.407
Supporterlöse		4.602	3.852
Subskriptions- und softwarebezogene Serviceerlöse		258	182
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		8.466	7.441
Beratungserlöse		2.498	2.221
Schulungserlöse		434	410
Sonstige Serviceerlöse		107	113
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse		3.039	2.744
Sonstige Erlöse		70	71
Umsatzerlöse	(5)	11.575	10.256
Software- und softwarebezogene Servicekosten		- 1.743	- 1.350
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten		- 2.285	- 2.091
Forschungs- und Entwicklungskosten		- 1.627	- 1.461
Vertriebs- und Marketingkosten		- 2.546	- 2.173
Allgemeine Verwaltungskosten		- 624	- 499
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	(7)	- 49	16
Operative Aufwendungen		- 8.874	- 7.558
Betriebsergebnis		2.701	2.698
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	- 27	2
Zinserträge		72	142
Zinsaufwendungen		- 123	- 7
Sonstige finanzielle Erträge/Aufwendungen, netto		0	- 10
Ergebnis aus Anteilen an assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		1	- 1
Finanzergebnis, netto	(9)	- 50	124
Gewinn vor Ertragsteuern		2.624	2.824
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(10)	- 776	- 916
Gewinn nach Steuern		1.848	1.908
- davon auf Minderheitenanteile entfallend		1	2
- davon den Gesellschaftern der SAP AG zustehend		1.847	1.906
Ergebnis je Aktie – unverwässert in €	(11)	1,55	1,58
Ergebnis je Aktie – verwässert in €	(11)	1,55	1,58

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz

zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Aktiva			
Mio. €	Anhang	2008	2007
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(12)	1.277	1.608
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	(12)	3	550
Wertpapiere und sonstige kurzfristige Geldanlagen	(12)	382	498
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	206	182
Finanzielle Vermögenswerte	(12)	588	680
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(13)	3.128	2.895
Sonstige Vermögenswerte	(14)	92	75
Steuererstattungsansprüche		399	283
Aktive Rechnungsabgrenzung		84	78
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	(15)	0	15
Kurzfristige Vermögenswerte		5.571	6.184
Geschäfts- oder Firmenwert	(16)	4.975	1.426
Immaterielle Vermögenswerte, netto	(16)	1.140	405
Sachanlagen, netto	(17)	1.405	1.316
Anteile an assoziierten Unternehmen	(12)	21	19
Finanzanlagen	(12)	74	170
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(12)	167	236
Finanzielle Vermögenswerte	(12)	262	425
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(13)	2	3
Sonstige Vermögenswerte	(14)	39	49
Steuererstattungsansprüche		33	35
Latente Steueransprüche	(10)	441	284
Aktive Rechnungsabgrenzung		32	34
Langfristige Vermögenswerte		8.329	3.977
Bilanzsumme		13.900	10.161

Passiva

Mio. €	Anhang	2008	2007
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(18)	539	715
Ertragsteuerverbindlichkeiten		363	341
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	2.563	82
Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	1.488	1.378
Finanzielle und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	4.051	1.460
Rückstellungen	(19)	248	182
Passive Rechnungsabgrenzung	(5)	611	477
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten	(15)	0	9
Kurzfristige Verbindlichkeiten		5.812	3.184
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(18)	5	10
Ertragsteuerverbindlichkeiten		278	90
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	40	6
Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	50	73
Finanzielle und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	90	79
Rückstellungen	(19)	232	155
Latente Steuerschulden	(10)	239	123
Passive Rechnungsabgrenzung	(5)	61	42
Langfristige Verbindlichkeiten		905	499
Verbindlichkeiten		6.717	3.683
Grundkapital		1.226	1.246
Genehmigtes Kapital – nicht ausgegeben oder im Umlauf befindlich: 480 Mio. Aktien per 31. Dezember 2008 und 31. Dezember 2007			
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien: 1.226 Mio. per 31. Dezember 2008 und 1.246 Mio. per 31. Dezember 2007			
Eigene Aktien		- 1.362	- 1.734
Kapitalrücklage		320	347
Gewinnrücklagen		7.454	6.925
Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen		- 457	- 307
Minderheitenanteile		2	1
Eigenkapital	(20)	7.183	6.478
Bilanzsumme		13.900	10.161

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen für die Geschäftsjahre 2008 und 2007

Mio. €	2008	2007
Gewinn nach Steuern	1.848	1.908
Währungsumrechnungsdifferenzen	-25	-191
Im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus beizulegenden Zeitwerten von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	1	-2
Ergebniswirksame Umbuchung von im Eigenkapital erfassten Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	-3	-1
Im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus beizulegenden Zeitwerten von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, netto	-2	-3
Im Eigenkapital erfasste versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	-54	-4
Im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Cashflow- und Zinsrisiko-Hedges	-48	55
Ergebniswirksame Umbuchung von im Eigenkapital erfassten Gewinnen und Verlusten aus Cashflow- und Zinsrisiko-Hedges	-35	-43
Im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Cashflow- und Zinsrisiko-Hedges, netto	-83	12
Im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung des STAR-Programms	33	34
Ergebniswirksame Umbuchung von im Eigenkapital erfassten Gewinnen und Verlusten aus Cashflow-Hedges zur Absicherung des STAR-Programms	-20	-42
Im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung des STAR-Programms, netto	13	-8
Im Eigenkapital erfasste Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen	-38	-5
Latente Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	39	4
Summe der direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen	-150	-195
Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen	1.698	1.713
- davon auf Minderheitenanteile entfallend	1	2
- davon den Gesellschaftern der SAP AG zustehend	1.697	1.711

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Entwicklung des Konzerneigenkapitals für die Geschäftsjahre 2008 und 2007

Mio. €	Grundkapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Andere im Eigenkapital erfasste Wert- änderungen	Eigene Aktien	Den Gesell- schaftern der SAP AG zustehendes Eigenkapital	Minder- heiten- anteile	Eigenkapital
1. Januar 2007	1.268	332	6.368	- 112	- 1.742	6.114	9	6.123
Gewinn nach Steuern			1.906			1.906	2	1.908
Direkt im Eigenkapital erfasste Aufwendungen				- 199		- 199		- 199
Latente Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				4		4		4
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		- 40				- 40		- 40
Dividendenzahlung			- 556			- 556		- 556
Einziehung eigener Aktien	- 23		- 796		819	0		0
Sonstige Veränderung eigener Aktien		12			- 811	- 799		- 799
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	1	43				44		44
Übrige Veränderungen			1			1		1
Übrige Veränderungen der Minderheitenanteile			2			2	- 10	- 8
31. Dezember 2007	1.246	347	6.925	- 307	- 1.734	6.477	1	6.478
Gewinn nach Steuern			1.847			1.847	1	1.848
Direkt im Eigenkapital erfasste Aufwendungen				- 189		- 189		- 189
Latente Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				39		39		39
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		- 34				- 34		- 34
Dividendenzahlung			- 594			- 594		- 594
Einziehung eigener Aktien	- 21		- 723		744	0		0
Sonstige Veränderung eigener Aktien		- 6			- 372	- 378		- 378
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	1	13				14		14
Übrige Veränderungen			- 1			- 1		- 1
31. Dezember 2008	1.226	320	7.454	- 457	- 1.362	7.181	2	7.183

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist Bestandteil des Anhangs, Textziffer (20).

Konzernkapitalflussrechnung für die Geschäftsjahre 2008 und 2007

Mio. €	2008	2007
Gewinn nach Steuern	1.848	1.908
Überleitung von Konzernergebnis vor Minderheitenanteilen auf Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	539	262
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	- 1	1
Ergebnis aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagevermögen	11	1
Ergebnis aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen	- 15	- 2
Abschreibungen auf finanzielle Vermögenswerte	15	8
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	76	0
Effekte aus dem Hedging aktienorientierter Vergütungsprogramme mit Barausgleich	40	32
Aktienorientierte Vergütungsprogramme inklusive Steuervorteile	19	13
Überschüssige Steuervorteile aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen	- 7	0
Veränderung der latenten Ertragsteuern	- 91	8
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 48	- 521
Veränderung sonstiger Vermögenswerte	- 12	- 277
Veränderung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten	- 277	375
Veränderung Rechnungsabgrenzungsposten	61	124
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	2.158	1.932
Beteiligungsaufstockung bei Tochterunternehmen	0	- 48
Erwerb konsolidierter Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 3.773	- 672
Ablösung von Verbindlichkeiten im Zuge von Unternehmenserwerben	- 450	0
Zugänge von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	- 339	- 400
Abgänge von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	44	27
Zugänge von verfügbarsbeschränkten Zahlungsmitteln	- 451	- 550
Abgänge von verfügbarsbeschränkten Zahlungsmitteln	1.001	0
Zugänge von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen	- 380	- 768
Abgänge von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen	579	1.025
Zugänge von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	- 16	- 20
Abgänge von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	16	15
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	- 3.769	- 1.391
Dividendenausschüttung	- 594	- 556
Erwerb eigener Aktien	- 487	- 1.005
Ausgabe eigener Aktien	85	156
Ausgabe neuer Aktien (aktienorientierte Vergütungsprogramme)	13	44
Überschüssige Steuervorteile aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen	7	0
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	3.859	47
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 1.571	- 48
Einzahlungen aus der Ausübung derivativer Eigenkapitalinstrumente (STAR-Absicherung)	24	75
Erwerb von derivativen Eigenkapitalinstrumenten (Absicherung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen mit Barausgleich)	- 55	0
Mittelveränderung aus Finanzierungstätigkeit	1.281	- 1.287
Wechselkursbedingte Wertänderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	- 1	- 45
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 331	- 791
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	1.608	2.399
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	1.277	1.608

Die im Geschäftsjahr 2008 gezahlten Zinsen betragen 105 Mio. € (2007: 6 Mio. €). Im gleichen Jahr erhielt die Gesellschaft Zinsen in Höhe von 72 Mio. € (2007: 142 Mio. €). Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses. Für weitere Informationen verweisen wir auf Textziffer (21).

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2008

(1) Allgemeine Grundlagen

Der vorliegende Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde gemäß § 315a HGB nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) sowie den diesbezüglichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Die Bezeichnung „IFRS“ umfasst alle gültigen International Accounting Standards (IAS), International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie die dazugehörigen Interpretationen.

Wir haben alle Standards und Interpretationen angewendet, die zum 31. Dezember 2008 gültig und von der EU übernommen waren. Für uns waren zum 31. Dezember 2008 keine Standards oder Interpretationen anzuwenden, die zwar in Kraft getreten, jedoch noch nicht in europäisches Recht übernommen waren. Unser Konzernabschluss entspricht daher sowohl den vom IASB veröffentlichten IFRS als auch den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Unsere Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Die Konzernbilanz wird nach den Vorgaben des IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* aufgestellt. Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir verschiedene Posten der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang gesondert ausgewiesen und erläutert. Alle Beträge im Konzernabschluss werden – sofern im Einzelfall nicht anders vermerkt – in Millionen Euro (Mio. €) angegeben.

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

Wir sind ein internationales Unternehmen mit Sitz in Walldorf, Deutschland. Wir entwickeln, vermarkten und vertreiben verschiedene Softwarelösungen, darunter insbesondere betriebswirtschaftliche Softwarelösungen (Enterprise Application Software) für Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, Bildungseinrichtungen und andere Organisationen. Wir bieten zudem Wartung sowie Beratungs-, Schulungs- und sonstige Dienstleistungen für unsere Softwarelösungen an (siehe auch Textziffer (28)).

Wir agieren in einem dynamischen und sich schnell verändernden Geschäftsumfeld und sind damit Risiken und Unwägbarkeiten ausgesetzt, die nicht in unserem Einflussbereich liegen. Wir erzielen einen wesentlichen Teil unserer Umsatzerlöse mit der Lizenzierung von Software und der Erbringung diesbezüglicher Dienstleistungen an Kunden in Deutschland, den USA, Großbritannien, Frankreich und Japan. Eine dauerhaft schwache Wirtschaftsentwicklung in diesen oder auch anderen Ländern kann sich deshalb in erheblichem Maße nachteilig auf unsere künftigen Umsatzerlöse und operativen Ergebnisse auswirken. Die aktuelle globale Finanzkrise und die allgemeine Unsicherheit hinsichtlich der globalen wirtschaftlichen Situation beispielsweise verursachten einen Rückgang und eine Verschiebung der Nachfrage nach unseren Produkten und könnten dies in der Zukunft weiterhin tun. Dies würde sich negativ auf unser Geschäft, unsere Ertragslage, finanzielle Situation und unsere Cashflows auswirken. Die globale wirtschaftliche Situation könnte sich in der Zukunft weiter verschlechtern und diesen Einfluss verschärfen. Die Verschlechterung der globalen wirtschaftlichen Situation könnte es für uns zunehmend schwieriger machen, genaue Prognosen bezüglich der Nachfrage nach unseren Produkten und Leistungen zu geben und könnte dazu führen, dass unsere Umsatzerlöse und unser operatives Ergebnis hinter den Erwartungen zurückbleiben. Weitere Risikofaktoren sind unter anderem die zunehmende Konsolidierung und der intensive Wettbewerb in der Softwarebranche sowie eine rückläufige Nachfrage seitens der Kunden.

Alle Beträge im Konzernabschluss werden in Euro, der funktionalen Währung der SAP AG, angegeben. Da unsere Geschäftstätigkeit jedoch in bedeutendem Umfang in ausländischer Währung erfolgt, wird unsere Finanz- und Ertragslage durch Wechselkursveränderungen beeinflusst. Das daraus resultierende Fremdwährungsrisiko unterliegt einer ständigen Überwachung und ist Gegenstand unseres konzernweiten Fremdwährungsmanagements, im Rahmen dessen wir dem Fremdwährungsrisiko durch den Einsatz verschiedener Finanzinstrumente begegnen. Trotzdem können sich durch Fremdwährungsschwankungen, insbesondere in den Währungen US-Dollar, britisches Pfund, japanischer Yen, Schweizer Franken, kanadischer Dollar und australischer Dollar, wesentliche Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.

(2) Konsolidierungskreis

Zum Kreis der voll konsolidierten Unternehmen gehören neben der SAP AG alle Unternehmen, die von der SAP AG unmittelbar oder mittelbar beherrscht werden. Wir haben ein Unternehmen voll konsolidiert, an dem wir lediglich 49 % der stimmberechtigten Anteile halten, da wir aufgrund eines Vertrags mit dem Mehrheitsaktionär dieses Unternehmen vollständig kontrollieren sowie alle Chancen und Risiken tragen. Bei allen übrigen konsolidierten Unternehmen halten wir die Mehrheit der Stimmrechte.

Alle Unternehmen des SAP-Konzerns erstellen ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember. In allen Jahresabschlüssen fanden in den entsprechenden Berichtsperioden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in Übereinstimmung mit den IFRS Anwendung. Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle wurden eliminiert.

Die folgende Tabelle fasst die Veränderungen der Anzahl der in den Konzernabschluss einbezogenen rechtlichen Einheiten zusammen.

Voll konsolidierte Tochterunternehmen

	Inland	Ausland	Gesamt
31. Dezember 2007	23	116	139
Zugänge	5	68	73
Abgänge	-6	-19	-25
31. Dezember 2008	22	165	187

Aus der Veränderung des Konsolidierungskreises im Geschäftsjahr 2008 ergeben sich Effekte, die eine Vergleichbarkeit mit den Konzernabschlüssen der Vorjahre beeinträchtigen. Die Zugänge ergeben sich aus unseren Unternehmenserwerben. Die Abgänge resultieren aus dem Zusammenschluss und der Liquidation konsolidierter bzw. erworbener Unternehmen. Weitere Erläuterungen zu unseren Akquisitionen und deren Effekt auf unseren Konzernabschluss ergeben sich aus Textziffer (4).

Assoziierte Unternehmen

Unternehmen, auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik wir zwar keinen beherrschenden, aber einen maßgeblichen Einfluss ausüben können (assoziierte Unternehmen), wurden nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen.

(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Schätzungen und Annahmen

Die Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und Eventualschulden sowie die Ermittlung von Aufwendungen und Erträgen bei der Erstellung des Konzernabschlusses erfolgen unter bestimmten Annahmen und Schätzungen. Bei der Ermittlung derartiger Schätzungen und Annahmen berücksichtigen wir neben historischen Informationen und Plan- und Daten auch Informationen über wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Branchen oder Regionen, in denen wir oder unsere Kunden tätig sind. Deren Veränderung könnte sich nachteilig auf unsere Schätzungen auswirken, insbesondere bei der Beurteilung der Höhe von Umsatz und Kosten, der Bewertung und Einbringlichkeit von Forderungen sowie der Bewertung von Finanzanlagen, sonstigen Vermögenswerten, Steuerpositionen, Rückstellungen und Eventualschulden. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den ursprünglich von uns getroffenen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Grundlagen der Bewertung

Der Konzernabschluss wurde bis auf folgende Ausnahmen auf der Grundlage historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt:

- Derivative Finanzinstrumente sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zu den Mittelkursen am Bilanzstichtag umgerechnet; und
- Pensionen werden – wie in Textziffer (19a) erläutert – gemäß IAS 19 bewertet.

Angaben zu den bei der Ermittlung der jeweiligen Bewertungsgrundlagen und beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen sind gegebenenfalls im Anhang in den Erläuterungen zu dem jeweiligen Vermögenswert oder der Verbindlichkeit zu finden.

Unternehmenszusammenschlüsse

Wir bilanzieren den Erwerb von Unternehmen und Geschäftsbetrieben nach der Erwerbsmethode. Den identifizierbaren Vermögenswerten, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens werden die Anschaffungskosten zum Erwerbszeitpunkt zugeordnet. Das operative Ergebnis erworbener Unternehmen wird ab dem jeweiligen Erwerbszeitpunkt in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aufgenommen.

Währungsumrechnung

Die funktionalen Währungen unserer Tochterunternehmen sind die jeweiligen lokalen Währungen. Vermögenswerte und Schulden unserer ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, rechnen wir zu den Stichtagskursen in Euro um. Die Aufwendungen und Erträge rechnen wir zu den Durchschnittskursen der jeweiligen Perioden in Euro um. Aus der Währungsumrechnung resultierende Unterschiedsbeträge werden erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals als andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen erfasst. Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen resultieren aus langfristig angelegten konzerninternen Fremdwährungstransaktionen und werden ebenfalls

erfolgsneutral als andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen erfasst. Beim Abgang eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden die jeweiligen kumulativen Unterschiede aus der Währungsumrechnung erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Transaktionen in Fremdwährungen rechnen wir zu den am Tag der Transaktion gültigen Wechselkursen in die entsprechenden funktionalen Währungen unserer Tochterunternehmen um. In den Einzelabschlüssen der einbezogenen Unternehmen werden monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen, die nicht der funktionalen Währung des Konzerns entsprechen, zum Stichtagskurs bewertet. Die sich daraus ergebenden Währungseffekte werden innerhalb der sonstigen Aufwendungen und Erträge, netto ergebniswirksam erfasst.

Den Mittelzu- bzw. -abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit rechnen wir zu den Periodendurchschnittskursen in Euro um. Den Mittelzu- bzw. -abfluss aus Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit rechnen wir zum tatsächlichen Wechselkurs zum Zeitpunkt der jeweiligen Transaktion um. Die durch Währungsschwankungen bedingten zahlungsmittelwirksamen Effekte werden in der Konzernkapitalflussrechnung separat ausgewiesen.

Wechselkurse

Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Währungen haben sich wie folgt verändert:

Wechselkurse

Gegenwert von 1 €		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs	
		31.12.2008	31.12.2007	2008	2007
US-Dollar	USD	1,3917	1,4721	1,4662	1,3777
Britisches Pfund	GBP	0,9525	0,7334	0,8016	0,6890
Japanischer Yen	JPY	126,14	164,93	148,88	161,43
Schweizer Franken	CHF	1,4850	1,6547	1,5786	1,6446
Kanadischer Dollar	CAD	1,6998	1,4449	1,5486	1,4623
Australischer Dollar	AUD	2,0274	1,6757	1,7724	1,6368

Umsatzrealisierung

Unsere Erlöse stammen aus dem Vertrieb von Softwarelizenzen sowie aus Support-, Subskriptions-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen. Der überwiegende Teil unserer Softwareverkäufe erfolgt kombiniert mit Support- und sonstigen Serviceleistungen.

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung abgebildeten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse setzen sich aus den Softwareerlösen, den Supporterlösen und den Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen zusammen. Die in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse beinhalten unsere Beratungserlöse, Schulungserlöse sowie die sonstigen Serviceerlöse. Die sonstigen Erlöse umfassen insbesondere Erlöse aus Marketingveranstaltungen der SAP. Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir in Textziffer (28) dar.

Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden erzielen. Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch nicht spezifizierte künftige Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen sowie durch technischen Support generieren. Die Supporterlöse erfassen wir ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags (im Regelfall ein Jahr). Wir verkaufen technischen Support sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen nicht separat. Dementsprechend unterscheiden wir innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse bzw. innerhalb der Software- und softwarebezogenen Servicekosten auch nicht zwischen den Komponenten technischer Support sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Die Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse beinhalten Erlöse aus Subskriptionen, aus der Softwareverpachtung, aus On-Demand-Lösungen und aus anderen softwarebezogenen Dienstleistungen. Subskriptionsverträge beinhalten sowohl Software als auch Supportleistungen, da der Kunde hierdurch sowohl das Nutzungsrecht für aktuelle Software als auch Rechte auf den künftigen Bezug nicht spezifizierter Software und auf Supportleistungen erwirbt. Der Kunde zahlt eine jährliche Gebühr über eine festgelegte Vertragslaufzeit – in der Regel fünf Jahre. Wir erfassen diese Gebühren ab Lieferung des ersten Produkts ratierlich über die Vertragslaufzeit. Softwareverpachtungsverträge beinhalten ebenfalls sowohl Software als auch Supportleistungen. Solche auch als zeitlich befristete Lizenzen bezeichneten Verträge verleihen

dem Kunden das Recht auf die Nutzung aktueller Software sowie den Bezug von Supportleistungen, jedoch nicht das Recht auf den künftigen Bezug nicht spezifizierter Software. Wir erfassen Gebühren aus Softwareverpachtungsverträgen ratierlich über die Vertragslaufzeit. Die Erlöse aus On-Demand-Lösungen beziehen sich auf Softwareverträge, für die SAP das Hosting bereitstellt und die es dem Kunden gestatten, gewisse Softwarefunktionen zu nutzen, jedoch nicht, die Hostingbeziehung zu kündigen und die Software in dauerhaften Besitz zu nehmen, ohne eine beträchtliche Vertragsstrafe zahlen zu müssen. On-Demand-Dienstleistungen werden ratierlich über die Vertragslaufzeit erfasst. Die sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse umfassen im Wesentlichen softwarebezogene Verträge mit Erlösaufteilung, zum Beispiel zufließende Erlösanteile aus gemeinschaftlich entwickelten Produkten.

Erlöse aus Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen werden erfasst, sobald sie erbracht wurden. Die Beratungserlöse resultieren im Wesentlichen aus Verträgen zur Unterstützung der Implementierung bei der Installation und Konfiguration unserer Softwareprodukte. Solche Verträge beinhalten in der Regel keine erheblichen Modifikationen oder sonstigen wesentlichen Änderungen der Software, weshalb die Beratungserlöse auf der Basis von geleisteten und bewerteten Zeiteinheiten und erstattungsfähigen Auslagen bzw. nach der Methode der Teilgewinnrealisierung („percentage of completion method“) erfasst werden.

Die Schulungserlöse resultieren aus Verträgen zur Bereitstellung von Ausbildungsveranstaltungen für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte.

Zu den sonstigen Serviceerlösen zählen Gebühren aus nicht verpflichtend im Zusammenhang mit einem Softwarekauf abzuschließenden Hostingverträgen und Application Management Services (AMS) sowie Vermittlungsprovisionen. Solche Hostingverträge ermöglichen es dem Kunden, den Vertrag jederzeit zu kündigen und die dem Hostingvertrag zugrunde liegende Software in Besitz zu nehmen, ohne eine beträchtliche Vertragsstrafe zahlen zu müssen. Unsere AMS-Leistungen dienen dazu, Softwareanwendungen nach ihrer Implementierung zu optimieren und zu verbessern. So wird die Verfügbarkeit und Leistungsfähigkeit der Geschäftsprozesse von Kunden gewährleistet, die sich für eine SAP-zentrierte IT-Lösung entschieden haben. Vermittlungsprovisionen sind Provisionen von Partnern, an die wir Kunden weiterempfohlen haben.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen werden in Übereinstimmung mit den in IAS 18 genannten

Anforderungen an den Verkauf von Gütern realisiert. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen. Um im Falle von Mehrkomponentenverträgen den zu realisierenden Betrag für Softwareumsätze zu bestimmen, folgen wir dem Statement of Position 97-2, Software Revenue Recognition („SOP 97-2“), des American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) unter Berücksichtigung der zugehörigen Ergänzungen, dessen Anwendung durch IAS 8.10-8.11 erlaubt ist. Sofern ein Mehrkomponentenvertrag vorliegt, erfolgt die Umsatzrealisierung nach der Residualmethode, falls für alle noch nicht erbrachten Leistungen (zum Beispiel Support-, Beratungs- oder sonstige Leistungen) ein unternehmensspezifischer Standardpreis vorliegt, jedoch ein solcher Preis für eine oder mehrere erbrachte Leistungen nicht existiert (in der Regel Software). Hierbei werden für noch zu erbringende Leistungen die in der Zukunft zu realisierenden Umsätze auf Basis von Standardpreisen ermittelt, vom Gesamtgegenleistungsanspruch aus dem Mehrkomponentenvertrag abgezogen und im Zuge der Leistungserbringung realisiert. Die Standardpreise entsprechen beizulegenden Zeitwerten, zu denen die Lieferungen und Leistungen auch einzeln von uns angeboten werden. Für Lieferungen und Leistungen, die bislang nicht einzeln von uns angeboten wurden, wird ein von der Geschäftsführung festgesetzter Standardpreis verwendet, sofern es wahrscheinlich ist, dass sich dieser Preis vor einem gesonderten Verkauf nicht ändern wird. Die Bewertung von Umsätzen, die auf künftig zu erbringende Supportleistungen entfallen, erfolgt auf der Grundlage von konzernweit einheitlichen Standardpreisen für die jährliche Verlängerung von Supportverträgen nach Ablauf einer anfänglichen Laufzeit. Verlängerungen der Supportverträge erfolgen grundsätzlich zu einem Festbetrag bzw. einem festen Prozentsatz der Nettolizenzgebühr. Die überwiegende Mehrheit unserer Kunden verlängert ihren jährlichen Supportvertrag zu diesen Preisen. Sofern wir Kunden eine Option einräumen, zusätzliche Lizenzen zu einem signifikant höheren als dem bei der anfänglichen Softwarelizenzvereinbarung gewährten Rabatt zu beziehen bzw. Support- oder Serviceleistungen zu geringeren Preisen als den Standardpreisen zu beziehen oder die Supportverträge zu solchen niedrigeren Preisen zu erneuern, grenzen wir Umsatz in Höhe des gewährten Rabatts aus gegenwärtigen Leistungen ab und ordnen diese Beträge jenen Leistungen zu, für welche dem Kunden dieser zusätzliche Rabatt eingeräumt wurde. Wir gehen unabhängig vom absoluten Betrag von der Annahme aus, dass solche zukünftigen Rabatte wesentlich sind.

Wir grenzen den Umsatz für noch nicht erbrachte Leistungen, für die ein Standardpreis existiert, ab und realisieren den verbleibenden Restbetrag des vertraglich vereinbarten

Gesamtentgelts als Umsatz, der den bereits erbrachten Leistungen zugerechnet werden kann, sofern die übrigen Bedingungen des SOP 97-2 erfüllt sind.

Nach SOP 97-2 ist der Umsatz aus Softwarelizenzen sofort zu realisieren, sofern keine wesentliche Modifikation oder sonstige wesentliche Anpassung der Software nötig ist und alle der folgenden vier Bedingungen erfüllt sind:

1. Ein Nachweis über einen wirksam zustande gekommenen Vertrag existiert,
2. die Auslieferung der Software ist erfolgt,
3. die Lizenzgebühr steht fest oder ist bestimmbar und
4. der Zahlungseingang ist wahrscheinlich.

Wenn die Lizenzgebühr bei Vertragsabschluss noch nicht endgültig feststeht, wird der Umsatz erst realisiert, wenn die Lizenzgebühr fällig wird. Falls der Zahlungseingang bei Vertragsabschluss nicht hinreichend wahrscheinlich ist, erfolgt die Umsatzrealisierung erst bei Zahlungseingang. Unsere Softwarelizenzvereinbarungen enthalten grundsätzlich keine Abnahmebestimmungen. Ist im Softwarevertrag ausnahmsweise eine Abnahme der Software oder einer sonstigen Leistung durch den Kunden vereinbart, werden Umsätze erst dann realisiert, wenn entweder die Abnahme erfolgt oder die Abnahmefrist abgelaufen ist.

Standardmäßig verkaufen oder lizenzieren wir unsere Software unbefristet. In einzelnen Vertragsverhältnissen räumen wir unseren Kunden ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an der Software ein. Umsatzerlöse aus Verträgen mit kurzer Laufzeit, die in der Regel auch Supportleistungen beinhalten, realisieren wir ratierlich über die Vertragslaufzeit. Bei zeitlich befristeten Lizenzen wird ein Teil der Gebühren auf Grundlage des geschätzten beizulegenden Zeitwertes der Supportleistungen als Supporterlös und der verbleibende (Rest-)Betrag als Softwareerlös klassifiziert. Die gleiche Vorgehensweise wird bei Verträgen mit mehrjährigen Laufzeiten angewendet, sofern die Verträge keine wesentliche Gebühr für die Verlängerung der Supportvereinbarung enthalten. Ist eine solche wesentliche Gebühr vereinbart, wird der Softwareerlös, der sich nach der Residualmethode ergibt, nicht über die Vertragsdauer realisiert, sondern sobald die Kriterien gemäß SOP 97-2 erfüllt sind.

Umsätze aus Software, die über indirekte Vertriebskanäle verkauft wird, realisieren wir erst zu dem Zeitpunkt, zu dem uns ein Nachweis über einen Lizenzvertrag zwischen dem Vertriebspartner und dem Endkunden vorliegt. In der Vergangenheit haben wir in der Regel Rückgabe- oder ähnliche Rechte akzeptiert, falls der Vertriebspartner dem Endkunden ein solches Recht eingeräumt hatte, obwohl

wir dazu nicht vertraglich verpflichtet waren. Dementsprechend realisieren wir Erlöse aus Verkäufen über indirekte Vertriebskanäle erst dann, wenn ein gültiger Lizenzvertrag ohne Rückgaberecht mit dem Endkunden geschlossen wurde bzw. das Rückgaberecht erloschen ist.

In Mehrkomponentenverträgen erfolgt die Umsatzrealisierung von Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen unabhängig von der Realisierung der Softwareumsätze, sofern diese Leistungen für die Funktionen der Software als nicht wesentlich anzusehen sind. Bei Vereinbarungen, die erhebliche Modifikationen oder sonstige wesentliche Änderungen der Software beinhalten oder bei denen diese Leistungen nicht durch einen Drittanbieter erbracht werden könnten, weshalb sie als wesentlich für die Software angesehen werden, erfolgt die Umsatzrealisierung abhängig von der vereinbarten Preisstruktur entweder auf Basis von geleisteten und bewerteten Zeiteinheiten und erstattungsfähigen Auslagen oder nach der Methode der Teilgewinnrealisierung („percentage of completion method“). Als Berechnungsgrundlage dient dabei das Verhältnis der angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten, die zur Vertragserfüllung aufgebracht werden müssen. Wenn wir nicht über hinreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrags zu schätzen, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten, die wahrscheinlich einbringlich sind, realisiert. Falls der Vertrag mehrere Komponenten beinhaltet, werden diejenigen Komponenten, die die Kriterien für einen gesonderten Ansatz erfüllen (zum Beispiel Supportleistungen und Hosting), von der Methode der Teilgewinnrealisierung ausgeschlossen. Voraussetzung ist jedoch, dass die Komponenten einen eigenständigen Wert haben und Standardpreise hierfür existieren. Sobald bei einem Vertrag die geschätzten Gesamtkosten die Umsätze übersteigen, werden für die drohenden Verluste Rückstellungen auf Basis der Vollkosten der leistungserbringenden Einheit gebildet.

Insbesondere um branchenspezifische Standardsoftwarelösungen zur Verfügung stellen zu können, haben wir mit einigen Kunden Vereinbarungen über gemeinsame Entwicklungsprojekte getroffen. Dadurch können die speziellen Anforderungen und Erfahrungen der Kunden bei der Softwareentwicklung berücksichtigt werden. Im Rahmen dieser Vereinbarungen stellen die Kunden neben der Zahlung der vertraglich vereinbarten Vergütung in der Regel Projektmitarbeiter und Fachwissen zur Verfügung und erhalten im Gegenzug Nutzungsrechte für die zukünftige Softwarelösung. Die Umsatzrealisierung aus solchen Vereinbarungen erfolgt nach der Methode der Teilgewinnrealisierung. Diese Umsätze weisen wir unter den Softwareerlösen aus.

Sobald bei einem Vertrag die geschätzten Gesamtkosten die Umsätze übersteigen, bilden wir für die drohenden Verluste Rückstellungen auf Basis der Vollkosten der leistungserbringenden Einheit.

Annahmen, Risiken und Unsicherheiten, die mit der Anwendung der Methode der Teilgewinnrealisierung einhergehen, haben Auswirkungen auf die Höhe und die zeitliche Verteilung der ausgewiesenen Umsätze und Aufwendungen. Zahlreiche interne und externe Faktoren, darunter die direkten Kosten und der Auslastungsgrad, können die Schätzungen beeinflussen. Änderungen der Schätzungen bezüglich des bei SAP erreichten Fertigungsgrads sowie der Vertragserlöse und -aufwendungen werden als kumulierte Anpassung der ausgewiesenen Erlöse des betreffenden Vertrags bilanziert.

Auslagen, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, sind in den ausgewiesenen Support-, Beratungs- und Schulungsumsätzen enthalten. Dabei ist für die Zuordnung die Art der Leistungen, für die Auslagen angefallen sind, ausschlaggebend.

Wenn für Kunden eine Einzelwertberichtigung gebildet wurde, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen ein Umsatz erfasst.

Alle Erlöse werden abzüglich der einschlägigen Umsatzsteuern erfasst.

Forschung und Entwicklung

Entwicklungstätigkeit beinhaltet die Anwendung von Forschungsergebnissen oder anderem Wissen auf einen Plan oder Entwurf für die Produktion von neuen oder beträchtlich verbesserten Produkten vor Beginn der kommerziellen Produktion oder Nutzung. Ein selbst erstellter immaterieller Vermögenswert, der sich aus der Entwicklungstätigkeit ergibt, wird nur dann erfasst, wenn alle folgenden Kriterien erfüllt sind:

1. Es ist möglich, die der Entwicklung des immateriellen Vermögenswertes zurechenbaren Aufwendungen zuverlässig zu bestimmen,
2. die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit der Fertigstellung ist gegeben,
3. künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist wahrscheinlich und
4. die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, um ihn zu nutzen oder zu verkaufen, liegt vor.

Die technische Realisierbarkeit unserer Software ist erst kurz vor der Marktreife erreicht. Entwicklungskosten, die nach dem Erreichen der technischen Realisierbarkeit entstehen, sind unwesentlich. Demzufolge erfassen wir

sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten zum Zeitpunkt ihres Anfallens als Aufwand.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Wir erfassen Zuwendungen der öffentlichen Hand, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass wir die damit verbundenen Bedingungen erfüllen und die Zuwendungen erhalten werden. Die von uns erhaltenen Zuwendungen der öffentlichen Hand stellen in der Regel Zuschüsse für Tätigkeiten dar, die im Rahmen der Zuwendung festgelegt werden. Dementsprechend werden die Zuwendungen zum Realisierungszeitpunkt von den Aufwendungen für die in den Bedingungen festgelegten Aktivitäten abgezogen.

Werbeaufwendungen

Aufwendungen für Werbung sind in den Vertriebskosten enthalten und werden zum Zeitpunkt ihres Anfallens ergebniswirksam erfasst. Leistungen an unsere Vertriebspartner, die den Partnern qualifizierte und genehmigte Marketingtätigkeiten ermöglichen, werden mit dem Umsatz verrechnet, es sei denn, wir erhalten einen eigenständigen identifizierbaren Vorteil für unsere Leistung, dessen beizulegender Zeitwert in angemessener Weise bestimmt werden kann.

Leasingverhältnisse

Wir mieten Sachanlagevermögen, hauptsächlich Gebäude und Fahrzeuge, wobei das wirtschaftliche Eigentum der Vermögenswerte beim Vermieter verbleibt. Der Mietaufwand wird linear über die Vertragslaufzeit verteilt. Hierbei berücksichtigen wir bei Inkrafttreten des Vertrags auch bestehende Vereinbarungen über eine Verlängerung, sofern deren Umsetzung wahrscheinlich ist.

Anreize für die Vereinbarung eines Mietverhältnisses, wie zum Beispiel Vorauszahlungen von Kosten oder die Vereinbarung von mietfreien oder mietermäßigten Zeiten, werden passivisch abgegrenzt und linear über die Laufzeit des Mietverhältnisses verteilt. Gleiches gilt bei vertraglich im Voraus vereinbarten Mietsteigerungen.

Ertragsteuern

Latente Steuern erfassen wir nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode („asset and liability method“). Wir setzen aktive und passive latente Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den bilanziellen Wertansätzen für Vermögenswerte und Schulden und den entsprechenden steuerlichen Wertansätzen an. Latente Steuern bilden wir darüber hinaus auf steuerliche Verlustvorträge.

Aktive und passive latente Steuern berechnen wir unter Zugrundelegung der gesetzlich verabschiedeten bzw. angekündigten Steuersätze für die zukünftigen Geschäftsjahre, in denen wir mit einer Umkehrung der temporären Differenzen rechnen. Die Auswirkung einer Steuersatzänderung auf aktive und passive latente Steuern erfassen wir in dem Berichtszeitraum, in dem die Steuersatzänderung gesetzlich verabschiedet wird, erfolgswirksam bzw. in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.

Aktive latente Steuern werden wertberichtigt, soweit die Realisierung der entsprechenden Forderung unwahrscheinlich ist.

Zinsen auf Ertragsteuern sowie Säumnis- und Verspätungszuschläge berücksichtigen wir als Steueraufwand.

Aktienbasierte Vergütungsprogramme

Aktienbasierte Vergütungsprogramme für Mitarbeiter umfassen Vergütungspläne mit Barausgleich sowie Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt.

Aktienbasierte Vergütungsprogramme, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt, werden mittels des Black-Scholes-Merton-Optionspreismodells zum beizulegenden Zeitwert des Eigenkapitalinstruments am Tag der Ausgabe bewertet. Eine Neubewertung in nachfolgenden Perioden findet nicht statt. Der bei Ausgabe der aktienbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ermittelte beizulegende Zeitwert wird mit einem korrespondierenden Anstieg der Kapitalrücklage als Personalaufwand linear über den Zeitraum erfasst, in dem der Anspruch der Mitarbeiter auf die Option unverfallbar wird. Der als Aufwand erfasste Betrag wird angepasst, um die tatsächliche Anzahl der Aktien wiederzugeben, die letztlich durch die Mitarbeiter ausübbar werden.

Der beizulegende Zeitwert der Vergütungspläne mit Barausgleich wird als Personalaufwand unter Zugrundelegung der Accelerated-Attribution-Methode über den Zeitraum erfasst, in dem die Mitarbeiter das bedingungslose Recht zum Erhalt der Zahlungen erwerben. Die Verbindlichkeiten werden entsprechend erhöht. Aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich werden bis zu ihrer Bedienung zu jedem Bilanzstichtag zum aktuellen beizulegenden Zeitwert bewertet. Jede Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Verbindlichkeit wird erfolgswirksam als Personalaufwand erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte der Vergütungsprogramme in einer Sicherheitsbeziehung basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Einzelheiten zu unseren aktienbasierten Vergütungsprogrammen sind in Textziffer (27) aufgeführt.

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

Die Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen enthält den Gewinn nach Steuern und die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.

Die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthalten Währungsumrechnungsdifferenzen, unrealisierte Gewinne und Verluste aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen, versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen, Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen, Gewinne/Verluste aus Zinsrisiko-Hedges, Gewinne/Verluste aus Absicherungen von aktienbasierten Vergütungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus marktgängigen Schuldtiteln und börsennotierten Beteiligungen, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert wurden. Die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen werden in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen bzw. in Textziffer (20) separat dargestellt.

Ergebnis je Aktie

Wir ermitteln das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich mittels Division des den Anteilseignern der SAP AG zustehenden Gewinns nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie berücksichtigt zusätzlich den potenziellen Verwässerungseffekt, der aus der möglichen Umwandlung aller ausgegebenen, mit Rechten auf Aktien versehenen und „im Geld“ befindlichen Wertpapiere in Stammaktien resultieren würde.

Zahlungsmittel

Zahlungsmittel umfassen Bankeinlagen und liquiditätsnahe Vermögenswerte, deren ursprüngliche Fälligkeit maximal drei Monate beträgt.

Geld- und Finanzanlagen

Finanzanlagen mit einer Ursprungslaufzeit von mehr als drei Monaten und einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten werden als kurzfristig klassifiziert.

Nicht nach der Equity-Methode bewertete börsennotierte Beteiligungen und marktgängige Schuldtitel klassifizieren wir als zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere bewerten wir zu beizulegenden Zeitwerten, sofern diese verfügbar sind. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden bis zu deren

Verkauf unter Berücksichtigung von Steuern direkt in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgewiesen. Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von als zur Veräußerung gehaltenen klassifizierten Wertpapieren werden nach der Durchschnittsmethode ermittelt. Wir halten keine Wertpapiere zu Handelszwecken bzw. bis zur Endfälligkeit.

Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, bei denen keine Möglichkeit zur maßgeblichen Einflussnahme besteht und deren beizulegender Zeitwert nicht zuverlässig ermittelbar ist, bewerten wir zu Anschaffungskosten. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Handelstag erfasst. Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von solchen Wertpapieren werden nach der Durchschnittsmethode ermittelt.

Alle Kapitalanlagen überprüfen wir mindestens jährlich auf ihre Werthaltigkeit – bzw. wenn wir Kenntnis davon erlangen, dass der Buchwert nicht erzielbar sein könnte. Diese finanziellen Vermögenswerte werden als wertgemindert eingestuft und abgeschrieben, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung vorliegt. Objektive Hinweise sind beispielsweise eine erhebliche Abnahme des beizulegenden Zeitwertes eines finanziellen Vermögenswertes unter seinen Buchwert über einen ausgedehnten Zeitraum, eine hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens oder sonstigen Sanierungsfalls oder ein Vertragsbruch durch den Emittenten. Liegt der beizulegende Zeitwert der Beteiligung nicht nur vorübergehend unterhalb des Buchwertes, erfassen wir die Wertminderung in der Periode erfolgswirksam im Finanzergebnis, in der infolge eines oder mehrerer eingetretener Ereignisse ein objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass sich die erwarteten künftigen Cashflows der Finanzanlage negativ verändert haben. Wenn der Grund für eine außerplanmäßige Abschreibung auf einen Schuldtitel entfällt, wird eine entsprechende Zuschreibung vorgenommen. Zuschreibungen auf zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente erfolgen nicht.

Das Nettoergebnis aus Finanzanlagen enthält Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen, Dividenden sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Dividenden erfassen wir bei Realisierung als Ertrag. Zinserträge erfassen wir auf Basis der Effektivzinsmethode. Weder Dividenden- noch Zinserträge werden zum Zeitpunkt des Abgangs als Nettogewinn oder -verlust ausgewiesen. Geld- und Finanzanlagen werden ausgebucht, sofern der Übergang aller Risiken und Chancen erfolgt ist.

At-equity-Beteiligungen

Anteile an assoziierten Unternehmen bewerten wir nach der Equity-Methode. Danach sind die Anschaffungskosten der Beteiligungen in der Folge um das anteilige Jahresergebnis des assoziierten Unternehmens, um sonstige anteilige Eigenkapitalveränderungen des assoziierten Unternehmens sowie um die Abschreibungen auf Vermögenswerte fortzuschreiben, die im Rahmen der Allokation des Unterschiedsbetrags zwischen den Anschaffungskosten und dem Buchwert des Nettovermögens erfasst wurden. Der Überschuss der Anschaffungskosten für Anteile an einem assoziierten Unternehmen über dessen anteiliges bilanzielles Nettovermögen im Erwerbszeitpunkt wird zunächst den Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte beim übernommenen Vermögen zugeordnet. Einen verbleibenden Restbetrag setzen wir als nicht planmäßig abzuschreibenden Geschäfts- oder Firmenwert an.

Wir nehmen eine außerplanmäßige Abschreibung auf unsere Anteile an assoziierten Unternehmen vor, wenn objektive Hinweise vorliegen, dass ein oder mehrere Ereignisse einen negativen Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten bzw. den Nutzungswert hatten, je nachdem, welches der höhere Wert ist.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten originäre und derivative Finanzinstrumente. Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte zinsen wir auf den Barwert der erwarteten künftigen Cashflows ab. Die Darlehen überprüfen wir im Falle eines Zahlungsverzugs individuell auf ihre Werthaltigkeit. Gleiches gilt, wenn wir von einer Verschlechterung der Finanzlage des Darlehensnehmers Kenntnis erlangen, die zu Zahlungsschwierigkeiten führen könnte. Wir schreiben außerplanmäßig mittels eines Wertberichtigungskontos auf den geschätzten beizulegenden Zeitwert eines Darlehens ab, wenn wir die vertragsgemäße Rückzahlung als unwahrscheinlich einstufen. Darlehen werden gegen das Wertberichtigungskonto ausgebucht, wenn diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Wir designieren grundsätzlich keine sonstigen finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert.

Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen für Altersteilzeit und aktivierte Zuwendungen an Pensionsfonds setzen wir zum versicherungsmathematischen Aktivwert an. Das sonstige kurzfristige Vermögen setzen wir zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten an, die aufgrund

ihrer Kurzfristigkeit oder berücksichtigter Zinsen in etwa dem beizulegenden Zeitwert entsprechen.

Derivate mit positiven Marktwerten werden als Vermögenswert erfasst. Für weitere Erläuterungen zu Derivaten verweisen wir auf den Abschnitt „Derivate“.

Das Nettoergebnis aus den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthält Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Zinsen werden auf Basis der Effektivzinsmethode erfasst und nicht als Nettogewinn oder -verlust zum Zeitpunkt des Abgangs ausgewiesen. Sonstige finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern der Übergang aller Risiken und Chancen erfolgt ist.

Derivate

Wir bilanzieren Derivate und Sicherungsbeziehungen entsprechend IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung* („IAS 39“) zum beizulegenden Zeitwert.

Derivative Finanzinstrumente ohne designierten Sicherungscharakter

Viele Transaktionen stellen wirtschaftliche Absicherungen dar und tragen somit effektiv zur Absicherung finanzieller Risiken bei, ohne jedoch für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 zu qualifizieren. Für die Absicherung von Kursänderungsrisiken erfasster monetärer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen designieren wir unsere zu Handelszwecken gehaltenen derivativen Finanzinstrumente nicht als Teil einer Sicherungsbeziehung, da die realisierten Gewinne/Verluste der zugrunde liegenden Transaktionen zur gleichen Zeit erfolgswirksam erfasst werden wie die realisierten Gewinne/Verluste aus den als Sicherungsinstrumente eingesetzten Derivaten. Die nicht als Teil einer Sicherungsbeziehung designierten Derivate zur ökonomischen Absicherung von Zinsrisiken werden als zu Handelszwecken gehalten eingestuft und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

Eingebettete Derivate

Vereinzelt schließen wir Verträge ab, die Zahlungsströme in einer anderen als der Währung eines der beiden Vertragspartner generieren. Solche eingebetteten Fremdwährungsderivate werden vom Basisvertrag getrennt und als freistehende Derivate bilanziert, sofern die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des eingebetteten Derivats nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Basisvertrags verbunden sind, ein eigenständiges Instrument mit den gleichen Bedingungen wie das eingebettete

Derivat die Definition eines Derivats erfüllen würde und das strukturierte Instrument nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird.

Derivative Finanzinstrumente mit Sicherungscharakter (Cashflow-Hedge)

Derivate, die die Anforderungen zur Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 erfüllen und Teil einer effektiven Sicherungsbeziehung sind, werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Wir designieren das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument und dokumentieren die Sicherungsbeziehung. Dies beinhaltet die Art des Risikos, das abgesicherte Objekt und Informationen darüber, wie wir die Effektivität beurteilen. In der Folge werden zu Sicherungszwecken gehaltene Derivate zu ihren beizulegenden Zeitwerten erfasst. Die bilanzielle Berücksichtigung der Zeitwertänderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Effektivität der Sicherungsbeziehung abhängig. Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von Derivaten, die die Kriterien der Absicherung von Zahlungsströmen erfüllen, weisen wir in Höhe des effektiven Bestandteils, nach Abzug von Steuern, als Bestandteil der anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen aus. In der Folge wird der zuvor im Eigenkapital erfasste effektive Bestandteil der Gewinne/Verluste aus Derivaten, die Teil der Sicherungsbeziehung sind, erfolgswirksam erfasst, wenn ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Verbindlichkeit angesetzt wird. Der ineffektive Bestandteil der Gewinne/Verluste aus diesen Derivaten sowie alle Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der Derivate, die die Kriterien der Absicherung von Zahlungsströmen nicht erfüllen, werden erfolgswirksam erfasst. Nähere Erläuterungen zu unseren Sicherungsgeschäften finden sich in Textziffer (25).

Bewertung und Beurteilung der Effektivität

Derivate werden in der Konzernbilanz zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Der beizulegende Zeitwert der Derivate wird durch Abzinsung der künftig erwarteten Cashflows mit den relevanten Zinssätzen und Kassakursen über die Restlaufzeit der Verträge ermittelt.

Gewinne/Verluste aus dem Kassakurs und den inneren Werten der als Cashflow-Hedges designierten und qualifizierenden Derivate werden nach Abzug von Steuern direkt in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst, während Gewinne/Verluste aus der Zinskomponente sowie den Zeitwerten, die aus der Sicherungsbeziehung ausgeschlossen sind, sofort ergebniswirksam erfasst werden.

Die Effektivität der Sicherungsbeziehung wird sowohl prospektiv als auch retrospektiv beurteilt. Die prospektive Beurteilung erfolgt für unsere Währungssicherungen mittels der Critical-Terms-Match-Methode, da Währungen, Laufzeiten und Beträge für die geplanten Geschäftsvorfälle oder für die Kassakomponente des Devisentermingeschäfts bzw. für den inneren Wert der Devisenoption identisch sind. Bei Zinsswaps wenden wir ebenfalls die Critical-Terms-Match-Methode an, da die Nominalbeträge, die Währungen, die Laufzeiten, die Basis der variablen Seite (EURIBOR), die Zinsanpassungstermine sowie die Termine der Zins- und Tilgungszahlungen für die Schuldtitel und die entsprechenden Zinsswaps identisch sind. Über die Laufzeit des Sicherungsinstruments gleichen die Änderungen der Cashflows der in die Sicherungsbeziehung einbezogenen Komponenten den Effekt aus Schwankungen für die zugrunde liegenden geplanten Geschäftsvorfälle aus.

Die retrospektive Beurteilung der Effektivität erfolgt auf kumulierter Basis unter Anwendung der Dollar-Offset-Methode mithilfe der hypothetischen Derivate-Methode. Bei diesem Ansatz wird die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes eines konstruierten hypothetischen Derivats mit Bedingungen, die denen des jeweiligen Grundgeschäfts entsprechen, mit der Veränderung des beizulegenden Zeitwertes des Sicherungsinstruments verglichen. Hierfür werden die jeweiligen Kassakurse zum Zeitpunkt der Designierung als Sicherungsbeziehung sowie die aktuellen Kassakurse herangezogen. Die Absicherung gilt als hoch-effektiv, wenn die Ergebnisse im Bereich zwischen 80 % und 125 % liegen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags abzüglich Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen aus. Wertberichtigungen auf Forderungen basieren auf bestmöglichen Schätzungen der in unserem Forderungsportfolio enthaltenen wahrscheinlichen Forderungsausfälle. Die Höhe der Wertberichtigung bestimmen wir auf Basis eines zweistufigen Ansatzes: Zunächst betrachten wir die Zahlungsfähigkeit einzelner Kunden und nehmen für diese Wertberichtigungen vor, wenn wir die vertragsgemäße Zahlung als unwahrscheinlich einstufen. Anschließend bilden wir für Forderungen anhand des mit ihnen verbundenen Ausfallrisikos, das sich nach dem Alter der Forderungen, den in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfällen und den allgemeinen Marktbedingungen wie beispielsweise der Finanzkrise richtet, Wertberichtigungen auf

Basis homogener Forderungsklassen. Eine solche Wertberichtigung auf Forderungsklassen erfolgt dann, wenn wir es für wahrscheinlich halten, dass ein Verlust eingetreten ist oder die ausstehenden Zahlungen nicht oder nicht vollständig eingezogen werden können. Wir buchen Forderungen gegen Wertberichtigungen aus, wenn diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen werden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Wertberichtigungen für einzelne Kunden werden hingegen in den Software- und softwarebezogenen Servicekosten oder den Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten erfasst, jeweils in Abhängigkeit des zugrunde liegenden Geschäftsvorgangs. Unverzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr zinsen wir zum jeweiligen landesüblichen Marktzinssatz ab. Zinseffekte werden erfolgswirksam erfasst. Wir designieren keine Forderungen als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

Das Nettoergebnis aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthält Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis sowie auf Zeit- und Materialbasis enthalten. Sie werden auf Basis angefallener Kosten zuzüglich realisierter Gewinne und abzüglich gestellter Rechnungen und realisierter Verluste ermittelt. Sofern von Kunden erhaltene Zahlungen den realisierten Ertrag übersteigen, weisen wir die Differenz als erhaltene Anzahlung unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus.

Sonstige Vermögenswerte

Das sonstige kurzfristige Vermögen setzen wir zu fortgeführten Anschaffungskosten an, die aufgrund ihrer Kurzfristigkeit oder der bereits erfolgten Berücksichtigung von Zinsen in etwa dem beizulegenden Zeitwert entsprechen.

Da Vorräte bei uns eine unwesentliche Position sind, sind sie in den sonstigen Vermögenswerten enthalten. Vorräte umfassen hauptsächlich Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen, die wir zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Zeitwert ansetzen. Die Herstellungskosten umfassen neben Fertigungslöhnen und Materialeinzelkosten auch Material- und Fertigungsgemeinkosten.

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Langfristige Vermögenswerte sowie Veräußerungsgruppen, die eine im Rahmen einer einzelnen Transaktion zu veräußernde Gruppe von Vermögenswerten sowie direkt damit verbundene, ebenfalls im Rahmen der Transaktion zu übertragende Verbindlichkeiten darstellen, werden mit Beginn des Berichtszeitraums, in dem wir uns zu deren Veräußerung verpflichten, als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert. Dies gilt, sofern bestimmte Kriterien erfüllt sind. Hierzu zählen, dass die Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen in ihrem gegenwärtigen Zustand zur sofortigen Veräußerung verfügbar sind, dass die Veräußerung der Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen wahrscheinlich ist und voraussichtlich innerhalb eines Jahres abgeschlossen sein wird, dass wir aktiv einen Käufer suchen und dass Änderungen des Veräußerungsplans unwahrscheinlich sind. Zur Veräußerung bestimmte langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen werden in der Bilanz getrennt von anderen Vermögenswerten bzw. Schulden dargestellt und zum Buchwert oder zum niedrigeren beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung von zur Veräußerung bestimmten langfristigen Vermögenswerten wird ab dem Tag eingestellt, an dem sie nicht länger als zur Nutzung gehalten klassifiziert werden.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines erworbenen Unternehmens über die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren materiellen und separat ausgewiesenen immateriellen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden dar.

Der Geschäfts- oder Firmenwert unterliegt nicht der planmäßigen Abschreibung, sondern wird mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit überprüft. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, sofern Ereignisse oder Marktentwicklungen anzeigen, dass der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihren Buchwert gefallen sein könnte. Bei assoziierten Unternehmen ist ein Geschäfts- oder Firmenwert im Buchwert der At-equity-Beteiligung enthalten.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis 16 Jahren linear abgeschrieben. Sämtliche von uns aktivierten immateriellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten, verfügen über eine begrenzte Nutzungsdauer und unterliegen deshalb einer planmäßigen Abschreibung.

Wir aktivieren den beizulegenden Zeitwert von noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die im Zuge eines Unternehmenserwerbs übernommen wurden. Dieser beizulegende Zeitwert spiegelt die erworbenen Forschungs- und Entwicklungsprojekte wider, bei denen die technische Realisierbarkeit noch nicht erreicht ist. Die Abschreibung dieser aktivierten immateriellen Entwicklungsprojekte beginnt, wenn die Entwicklungsprojekte beendet wurden und die Projekte vermarktungsfähig sind. Wir schreiben diese immateriellen Vermögenswerte üblicherweise über einen Zeitraum von fünf Jahren ab.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten zuzüglich des Zeitwertes der möglicherweise im Abgangszeitpunkt zu erwartenden Abbruchkosten, sofern diese verlässlich geschätzt werden können, und abzüglich der kumulierten Abschreibungen bewertet. Fremdkapitalkosten, die für die Finanzierung von qualifizierten Vermögenswerten im Zeitraum ihrer Herstellung anfallen, werden aktiviert und beginnend mit der Fertigstellung über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Sachanlagen planmäßig abgeschrieben.

Sachanlagen werden im Regelfall linear abgeschrieben. Grundbesitz wird nicht abgeschrieben.

Nutzungsdauer der Sachanlagen

	Nutzungsdauer der Sachanlagen
Gebäude	25 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	in Abhängigkeit des Mietvertrags
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	5 Jahre

Die Abschreibung von Mietereinbauten erfolgt über die voraussichtliche Nutzungsdauer oder die Laufzeit des Mietvertrags, je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist. Bei der

Bestimmung des Abschreibungszeitraums werden Mietverlängerungsoptionen berücksichtigt, sofern ihre Ausübung wahrscheinlich ist.

Wir halten keine Immobilien mit der primären Absicht, Mieterträge oder finanzielle Wertsteigerungen zu erzielen. Demzufolge klassifizieren wir keine Immobilien als Finanzinvestitionen.

Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Wir überprüfen die Werthaltigkeit unserer langfristigen Vermögenswerte – darunter fallen das Sachanlagevermögen sowie erworbene immaterielle Vermögenswerte außer Geschäfts- oder Firmenwerte – wenn aufgrund besonderer Ereignisse oder der Veränderung von Rahmenbedingungen ein Anhaltspunkt dafür besteht, dass der Buchwert eines Vermögenswertes oder einer Gruppe von Vermögenswerten niedriger als der erzielbare Betrag sein könnte. Dabei ist der erzielbare Betrag der höhere aus beizulegendem Zeitwert abzüglich anfallender Verkaufskosten und dem Nutzungswert. Wird für solche Vermögenswerte eine außerplanmäßige Abschreibung als notwendig erachtet, so wird sie in Höhe der Differenz zwischen Buchwert und niedrigerem erzielbarem Betrag vorgenommen.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Pacht-, Support- und Lizenzverträgen. Die Auflösung und Erfassung als Aufwand erfolgt in zukünftigen Perioden. Zusätzlich erfassen wir die Abzinsung der Darlehen an Mitarbeiter als aktive Rechnungsabgrenzungsposten und lösen sie ratierlich als Personalaufwand auf.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, finanzielle und sonstige Verbindlichkeiten

Innerhalb eines Jahres fällige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags aus. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit späterer Fälligkeit werden zu aktuellen, um das Kreditrisiko bereinigten Marktzinsen auf den Barwert abgezinst. Sonstige nicht derivative Verbindlichkeiten mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Derivate mit negativen beizulegenden Marktwerten werden als Verbindlichkeit erfasst. Für weitere Erläuterungen zu Derivaten verweisen wir auf den Abschnitt „Derivate“.

Rückstellungen

Rückstellungen bilden wir, wenn eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlicher oder faktischer Natur) gegenüber Dritten aus einem vergangenen Ereignis besteht, die voraussichtliche Höhe des notwendigen Betrags zuverlässig schätzbar ist und es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung dieser Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird. Die Höhe der Rückstellung passen wir regelmäßig an, wenn uns neue Erkenntnisse oder veränderte Rahmenbedingungen vorliegen. Langfristige Rückstellungen werden zum Bilanzstichtag mit dem Barwert der erwarteten Erfüllungsbeträge angesetzt. Die Abzinsungssätze werden regelmäßig den vorherrschenden Marktzinssätzen angepasst.

Unsere Softwareverträge enthalten normalerweise allgemeine Garantiebestimmungen, die die Umsetzung der von uns angegebenen Spezifikationen durch die Software für sechs bis zwölf Monate garantiert. Rückstellungen für Gewährleistungen bilden wir zum Zeitpunkt des Verkaufs unserer Software, soweit solche Garantiebestimmungen bestehen. Wir bewerten diese Rückstellungen auf der Grundlage historischer Durchschnittskosten zur Erfüllung unserer Verpflichtungen und klassifizieren sie als kurzfristige Rückstellungen.

Eine Rückstellung für Restrukturierungsaufwendungen wird gebildet, sofern wir einen detaillierten und formalen Restrukturierungsplan aufgestellt haben und die Restrukturierungsmaßnahmen bereits begonnen haben oder angekündigt wurden.

Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Rückstellungen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen und andere Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ermitteln wir auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens gemäß IAS 19 *Leistungen an Arbeitnehmer*. Die Rechnungsgrundlagen, die der Ermittlung der Pensionsverpflichtung sowie des Pensionsaufwands zugrunde liegen, führen wir in Textziffer (19a) auf. Als Ergebnis der versicherungsmathematischen Rechnungen für jeden Plan weisen wir einen Vermögensgegenstand oder eine Verbindlichkeit für den über- oder unterfinanzierten Status des jeweiligen leistungsorientierten Pensionsplans aus. Für jeden einzelnen Pensionsplan klassifizieren wir den Teil der Verbindlichkeit als kurzfristig, um den der versicherungsmathematische Gegenwartswert der in der Rückstellung enthaltenen, innerhalb der nächsten zwölf Monate zahlbaren Versorgungsleistung den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens übersteigt. Änderungen der Pensionsverpflichtung oder der Planver-

mögenswerte aufgrund anders als erwartet eingetretener demografischer und finanzieller Daten sowie aufgrund von Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen können zu versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten führen. Wir erfassen alle versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste erfolgsneutral in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.

Pensionsleistungen werden als beitragsorientiert klassifiziert, sofern SAP durch die Zahlung an einen separaten Fonds von allen Verpflichtungen des Pensionsplans entbunden ist. Beitragsverpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen erfassen wir bei Fälligkeit als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich erhaltene Vorauszahlungen unserer Kunden für Support-, Beratungs- und Schulungsleistungen, abzugrenzende Umsätze aus Softwareverträgen für Rabatte auf noch nicht ausgelieferte Komponenten sowie Optionen zum Bezug rabattierter Supportleistungen. Ferner umfasst diese Position die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten, im Rahmen von Unternehmenserwerben erworbenen Verpflichtungen zur Einbringung von vertraglich vereinbarten Supportleistungen. Passive Rechnungsabgrenzungsposten werden je nach Abgrenzungsgrund als Softwareerlöse, Supporterlöse, Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse oder als sonstige Erlöse erfasst, sobald die grundlegenden Kriterien der Umsatzrealisierung erfüllt sind. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn die entsprechenden Leistungen erbracht oder die Rabatte in Anspruch genommen wurden. Für den kurzfristigen Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten erwarten wir eine Auflösung innerhalb der nächsten zwölf Monate.

Eigene Aktien

Eigene Aktien bewerten wir mit ihren Anschaffungskosten, die wir als Abzug vom Eigenkapital gesondert ausweisen. Gewinne und Verluste aus einer späteren Weitergabe erfassen wir – nach Ertragsteuern – zugunsten oder zulasten der Kapitalrücklage. Beim Einzug eigener Aktien erfassen wir den Betrag, der den rechnerischen Nennbetrag übersteigt, in den Gewinnrücklagen.

Darstellung der Konzernkapitalflussrechnung

Wir weisen gezahlte Zinsen und gezahlte Steuern genauso wie erhaltene Zinsen und Dividenden im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus. Gezahlte Dividenden werden als Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit berücksichtigt. Für weitere Informationen verweisen wir auf Textziffer (21).

Frühzeitige Anwendung/Anwendung von neuen Rechnungslegungsvorschriften

Im November 2006 veröffentlichte der IASB IFRS 8 *Geschäftssegmente* („IFRS 8“). IFRS 8 ersetzt IAS 14 *Segmentberichterstattung* und vereinheitlicht damit, abgesehen von einigen unwesentlichen Abweichungen, die Anforderungen an die Segmentberichterstattung mit SFAS 131 *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*. IFRS 8 verlangt vom bilanzierenden Unternehmen beschreibende Informationen und Finanzkennzahlen zu seinen Geschäftssegmenten. Diese sind Geschäftsfelder, für die separate Finanzkennzahlen verfügbar sind und die regelmäßig von dem Hauptentscheidungsträger des Unternehmens zur Ressourcenallokation und zur Beurteilung der Ertragskraft überprüft werden. Dabei soll die Segmentberichterstattung die finanziellen Kennzahlen so darstellen, wie sie auch dem Hauptentscheidungsträger intern als Entscheidungsgrundlage zur Verfügung gestellt werden, um das Geschäftsergebnis zu beurteilen und Ressourcen zuzuteilen. IFRS 8 ist verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. IFRS 8 wurde im November 2007 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und wir hatten uns zur frühzeitigen Anwendung bereits im Jahr 2007 entschieden. Für weitere Informationen zur Segmentberichterstattung verweisen wir auf Textziffer (28).

Im Juli 2007 veröffentlichte das IFRIC die Interpretation IFRIC 14 *IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung* („IFRIC 14“). IFRIC 14 geht auf die folgenden drei Problemfelder ein:

- Wann steht einem Unternehmen ein wirtschaftlicher Nutzen aus Rückerstattungen oder herabgesetzten zukünftigen Zuführungen zum Pensionsplan zu?
- Wie beeinflussen Mindestfinanzierungsbeiträge die Verfügbarkeit von Minderungen künftiger Zuführungen?
- Wann führen Mindestfinanzierungsbeiträge zum Ansatz einer Verbindlichkeit?

IFRIC 14 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Die erstmalige Anwendung von IFRIC 14 hatte keine wesentliche Auswirkung auf unsere Rechnungslegung.

Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Im März 2007 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 23 *Fremdkapitalkosten* („IAS 23“). Als wesentliche Änderung streicht der Standard das Wahlrecht, Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, Bau oder der Herstel-

lung eines qualifizierenden Vermögenswertes zugeordnet werden können, direkt als Aufwand zu erfassen. Daher müssen Unternehmen bei qualifizierenden Vermögenswerten Fremdkapitalkosten als Teil der Anschaffungskosten aktivieren. Ein Vermögenswert gilt als qualifizierend, wenn ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. IAS 23 gilt nicht für die Aktivierung von Fremdkapitalkosten für Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, und für Vorräte, die regelmäßig in großen Mengen hergestellt oder produziert werden – auch wenn der Zeitraum bis zum verkaufsfähigen Zustand beträchtlich ist. IAS 23 gilt erstmals für Fremdkapitalkosten für qualifizierende Vermögenswerte, die am oder nach dem 1. Januar 2009 aktiviert werden, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Da wir auch in der Vergangenheit bei qualifizierenden Vermögenswerten Fremdkapitalkosten aktiviert haben, wird die Änderung des IAS 23 keinen Einfluss auf unsere Rechnungslegung haben.

Im Juni 2007 veröffentlichte das IFRIC die Interpretation IFRIC 13 *Kundenbindungsprogramme* („IFRIC 13“), die die Bilanzierung von Kundenbonusprogrammen in der Form von Bonuspunkten, Flugmeilen oder Ähnlichem regelt. Die Interpretation regelt insbesondere, wie und in welcher Höhe Verpflichtungen für noch zu erbringende, vergütungsfreie oder verbilligte Produkte und Leistungen gegenüber Kunden zu bilanzieren sind. IFRIC 13 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung von IFRIC 13 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im September 2007 veröffentlichte der IASB die Änderung des IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* („IAS 1“). Das Ziel der Änderung ist es, Abschlussadressaten die Analyse und den Vergleich von Finanzinformationen zu erleichtern. IAS 1 legt die allgemeinen Anforderungen an die Darstellung von Abschlüssen, deren Struktur und deren Mindestanforderungen für den Inhalt fest. Die Änderung beinhaltet unverbindliche Änderungen der Bezeichnungen einiger Abschlussbestandteile, um deren Funktion deutlicher zu machen (beispielsweise wurde „balance sheet“ in „statement of financial position“ umbenannt). Mit der Änderung des IAS 1 sind weitere, sich daraus ergebende redaktionelle Änderungen anderer Standards und Interpretationen verbunden. Der geänderte IAS 1 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung des geänderten IAS 1 keine signifikante Auswirkung auf die Darstellung unseres Konzernabschlusses hat.

Im Januar 2008 veröffentlichte der IASB Änderungen am IFRS 2 *Aktienbasierte Vergütung – Ausübungsbedingungen und Annullierungen* („IFRS 2“). Die Änderungen erweitern die Regelungen des IFRS 2 *Aktienbasierte Vergütung*, um eine einheitliche Auslegung der Begriffe *Ausübungsbedingungen* und *Annullierungen* sicherzustellen. Der geänderte IFRS 2 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung der Änderung am IFRS 2 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Ebenfalls im Januar 2008 wurden vom IASB die geänderten IFRS 3 *Unternehmenszusammenschlüsse* („IFRS 3“) und IAS 27 *Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS* („IAS 27“) veröffentlicht. Die Änderungen haben verschiedene Auswirkungen auf die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen. Die geänderten IFRS 3 und IAS 27 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Die überarbeiteten Fassungen des IFRS 3 und IAS 27 wurden noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. In der Vergangenheit haben wir bei Unternehmenserwerben bis auf wenige Ausnahmen die Unternehmen vollständig übernommen. Sollte sich dies in der Zukunft fortsetzen, begrenzen sich die Auswirkungen aus der Anwendung der überarbeiteten IFRS 3 und IAS 27 auf Anpassungen (falls zutreffend) auf erworbene Steuerrisiken sowie zusätzliche Aufwendungen, da akquisitionsbedingte Aufwendungen nicht länger als Teil des Kaufpreises ausgewiesen werden dürfen. Die Höhe dieser Aufwendungen hängt hauptsächlich von der Anzahl und der Größe unserer künftigen Unternehmenserwerbe ab sowie von dem Ausmaß, in dem wir die Ressourcen Dritter in Anspruch nehmen.

Im Februar 2008 wurden vom IASB Ergänzungen zu IAS 32 *Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung – Kündbare Instrumente und Verpflichtungen, die bei Liquidation entstehen* („IAS 32“) veröffentlicht. Mit der Änderung wurden Regelungen zur Darstellung von kündbaren Finanzinstrumenten und von Verpflichtungen, die lediglich im Liquidationsfall entstehen, eingeführt. Der geänderte IAS 32 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung des geänderten IAS 32 keine wesentliche Auswirkung auf die Darstellung oder den Inhalt unserer Rechnungslegung hat.

Im Mai 2008 veröffentlichte der IASB *Verbesserungen der International Financial Reporting Standards 2008*, eine Sammlung nicht dringlicher, kleinerer Änderungen an verschiedenen IFRS. Die meisten Änderungen, die aus diesem Standard resultieren, sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Wir evaluieren derzeit die Auswirkungen dieser Änderungen auf unsere Rechnungslegung.

Im Juli 2008 veröffentlichte das IFRIC *Interpretation 16 Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb* („IFRIC 16“) mit Interpretationsvorgaben zu verschiedenen Aspekten der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. IFRIC 16 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Oktober 2008 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. IFRIC 16 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung des IFRIC 16 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im Juli 2008 veröffentlichte der IASB die Änderung des IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Zulässige Grundgeschäfte im Rahmen von Sicherungsbeziehungen (Eligible Hedged Items)* („IAS 39“). Die Änderung legt die Bedingungen für die Designation eines einseitigen Risikos im Rahmen eines Grundgeschäfts sowie für die Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft in bestimmten Situationen fest. Die Änderung gilt für Sicherungsbeziehungen im Geltungsbereich von IAS 39 und ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Eine frühzeitige Anwendung ist erlaubt. Die Änderung des IAS 39 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung der Änderung am IAS 39 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im Oktober 2008 veröffentlichte der IASB eine Änderung zu IAS 39, *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Umklassifizierung von Finanzinstrumenten* („IAS 39“). Die Änderung erlaubt die Umklassifizierung einiger Finanzinstrumente aus der Kategorie der „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente“ und aus der Kategorie der „zur Veräußerung gehaltenen Finanzinstrumente“. Im Falle einer Umklassifizierung sind zusätzliche Angaben nach IFRS 7 erforderlich. IAS 39 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung der Änderung am IAS 39 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im Januar 2009 veröffentlichte das IFRIC Interpretation 18, Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden („IFRIC 18“), durch welche die IFRS-Regelungen für Vereinbarungen klargestellt werden, in denen ein Unternehmen von einem Kunden einen Posten des Sachanlagevermögens erhält, den das Unternehmen dann entweder nutzen muss, um den Kunden an ein Netz anzuschließen oder um dem Kunden dauerhaften Zugang zur Versorgung mit Gütern oder Dienstleistungen zu gewähren. IFRIC 18 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. IFRIC 18 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir evaluieren derzeit die Auswirkungen der Anwendung von IFRIC 18 auf unsere Rechnungslegung.

Im März 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen an IFRS 7, Verbesserte Angaben zu Finanzinstrumenten („IFRS 7“). Die Änderungen sehen erweiterte Angaben über Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert und über das Liquiditätsrisiko vor. Unter anderem wird durch die neuen Angaben Folgendes geändert:

- eine Klarstellung, dass die bestehenden Angaben nach IFRS 7 zum beizulegenden Zeitwert getrennt für jede Klasse an Finanzinstrumenten vorgenommen werden müssen
- eine zusätzliche Angabe jedweder Methodenänderung bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts und der Gründe für die Änderung
- eine Einführung einer dreistufigen Hierarchie für die Durchführung von Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert:
 1. quotierte Preise (unverändert) auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (Stufe 1);

2. Inputfaktoren mit Ausnahme quotierter Preise, die auf Stufe 1 enthalten sind, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit beobachtbar sind – entweder unmittelbar (das heißt als Preis) oder indirekt (das heißt abgeleitet aus Preisen) (Stufe 2); und
 3. Inputfaktoren für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (nicht beobachtbare Inputfaktoren) (Stufe 3).
- eine zusätzliche Angabe für jede Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in der Vermögensaufstellung, welche Hierarchiestufe verwendet wurde und welche Umgliederungen zwischen den Stufen vorgenommen wurden; dabei sind weitere Angaben erforderlich, wann immer Stufe 3 Verwendung findet, einschließlich eines Sensitivitätsmaßes zum Wechsel der Inputdaten
 - eine Klarstellung, dass die gegenwärtige Fälligkeitsaufstellung für nicht derivative Finanzinstrumente abgegebene Finanzgarantieverträge beinhalten soll
 - eine weitere Angabe zu einer Fälligkeitsaufstellung für derivative Finanzverbindlichkeiten

Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Die Änderungen des IFRS 7 wurden noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung des geänderten IFRS 7 keine wesentliche Auswirkung auf unseren Konzernabschluss haben wird.

(4) Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2008 haben wir die ausstehenden Aktien von zwei Unternehmen sowie die einzelnen Wirtschaftsgüter („asset deal“) von zwei weiteren Unternehmen erworben. Die Ergebnisse der erworbenen Unternehmen sind ab dem jeweiligen Akquisitionsdatum in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. Nachfolgend sind die Akquisitionen des Jahres 2008 aufgeführt:

Erworbene Unternehmen

Erworbene Unternehmen	Sektor	Akquisitionsart	Erwerbsdatum
Business Objects S.A., Levallois-Perret, Frankreich	Börsennotiertes Unternehmen (NASDAQ: BOBJ; Euronext Paris ISIN: FR0004026250), spezialisiert auf Lösungen im Bereich Business-Intelligence-Software	Unternehmenserwerb	21.1.2008
Analytics Inc., New Haven, Connecticut, USA	Unternehmen im Privatbesitz, Anbieter von Bestellanalyse und E-Procurement-Softwarelösungen	Erwerb von Wirtschaftsgütern	13.6.2008
Visiprise Inc., Alpharetta, Georgia, USA	Unternehmen im Privatbesitz, spezialisiert auf Produktionskontrollsoftware für das integrierte Unternehmen	Unternehmenserwerb	22.7.2008
Ness Technologies, Tel Aviv, Israel	Börsennotiertes Unternehmen (NASDAQ: NSTC), Anbieter von IT-Beratung und -Lösungen weltweit; Ness hat seine israelische Beratungs- und Vertriebspartie an SAP verkauft	Erwerb von Wirtschaftsgütern	14.8.2008

Alle Transaktionen mit Ausnahme des Erwerbs von Business Objects waren sowohl einzeln als auch insgesamt betrachtet von untergeordneter Bedeutung für SAP. Alle erworbenen Unternehmen entwickelten und/oder verkauften Software in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind. Der gesamte Kaufpreis aller Akquisitionen betrug mit Ausnahme des Kaufpreises für Business Objects nach Abzug der erworbenen Barmittel 91 Mio. €. Der Kaufpreis wurde bis auf nicht fällige bedingte Kaufpreiszahlungen („Earn-Outs“), die als Verbindlichkeit erfasst wurden, bar beglichen und wie folgt auf das erworbene Vermögen verteilt:

Aufteilung der Kaufpreise auf erworbene Vermögenswerte

Mio. €	Buchwert vor Erwerb	Anpassungen an den beizulegenden Wert	Eröffnungsbilanzwerte
Kassenbestand, Bankguthaben	9	0	9
Forderungen	3	0	3
Sonstige Vermögenswerte	1	1	2
Sachanlagen	1	0	1
Immaterielle Vermögenswerte	8	27	35
Firmenwert	6	53	59
Latente Steueransprüche	0	12	12
Aktiva	28	93	121
Lieferanten- und ähnliche Verbindlichkeiten	1	0	1
Latente und andere Steuerschulden	0	9	9
Sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	8	0	8
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	6	-3	3
Passiva	15	6	21
Nettovermögen	13	87	100
Anschaffungskosten			100
Erworbene Barmittel			9
Nettokaufpreis			91

Aufgrund der Tatsache, dass wir unsere erworbenen Unternehmen sehr schnell in unser bestehendes operatives Geschäft integrieren und dass einige Akquisitionen in Form von Asset Deals abgewickelt wurden, können wir den diesen Unternehmenserwerben zurechenbaren zusätzlichen

Umsatz und Betriebsgewinn seit dem Erwerbszeitpunkt bzw. für das Gesamtjahr nicht bestimmen.

Da wir unsere Annahmen für die Akquisitionen und insbesondere für die Eventualschulden, die vor den Akquisitionen für Steuern und Kundenverträge bestanden, noch nicht abschließend evaluieren konnten, liegt die finale Kaufpreiallokation für die in der zweiten Jahreshälfte 2008 abgeschlossenen Transaktionen noch nicht vor.

Erwerb von Business Objects S.A.

Business Objects bietet Lösungen im Bereich Business Intelligence (BI) an. Das Unternehmen vertreibt eigenständig und über ein Partnernetzwerk Technologie sowie Beratungs- und Schulungsleistungen, um kleinen und großen Unternehmen Informationen und Lösungen für Geschäftsentscheidungen anzubieten. Business Objects hatte seinen Sitz sowohl in San José, Kalifornien, USA, als auch in Levallois-Perret, Frankreich. Die Aktien wurden bis zur Übernahme sowohl an der NASDAQ (in Form von American Depositary Receipts (ADRs)) als auch an der Euronext in Paris gehandelt. In den ersten zwei Monaten des Geschäftsjahres 2008 haben wir fast alle ausstehenden Aktien von Business Objects erworben. Ausgenommen davon war eine sehr geringe Zahl nach französischem Recht gesperrter Mitarbeiteranteile (0,02 % des Grundkapitals). Unsere Akquisition erfolgte sowohl mittels eines Übernahmeangebots nach französischem Recht als auch mittels eines Angebots nach US-amerikanischem Recht für alle Stammaktien von Business Objects, alle American Depositary Receipts, die Stammaktien von Business Objects repräsentieren, sowie alle von Business Objects ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Optionsscheine.

In der Übernahmevereinbarung haben wir ein Barangebot in Höhe von 42,00 € je Stammaktie und den gleichen Betrag (42,00 €) in US-Dollar je ADR (wobei bei den ADRs der Euro-US-Dollar-Wechselkurs zum Zeitpunkt der Abwicklung der Übernahmeofferte angewandt wurde), 50,65 € je Wandelschuldverschreibung und Beträge zwischen 12,01 € und 24,96 € je Optionsschein in Abhängigkeit vom Ausgabedatum unterbreitet. Nachdem wir am 21. Januar 2008 mehr als 50 % der Aktien erworben hatten, verlängerte sich das Übernahmeangebot zu den gleichen Konditionen bis 29. Januar 2008. Nach Beendigung der verlängerten Angebotsperiode hatten wir mehr als 95 % der ausstehenden Aktien erworben. Daraufhin konnten wir einen sofortigen „Squeeze-out“ einleiten, um die Aktien der verbleibenden Aktionäre zu erwerben. Die Akquisitionskosten in Höhe von 4,2 Mrd. € ohne die erworbenen Barmittel wurden zum Teil über ein syndiziertes Darlehen finanziert.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Akquisitionskosten für Business Objects:

Business-Objects-Akquisitionskosten

Mio. €	2008
Kosten für ausstehende Aktien	4.241
Kosten für ausstehende Optionsscheine	11
Kosten für ausstehende Wandelschuldverschreibungen	541
Marktwert umgewandelter Aktienoptionen	86
Akquisitionsbedingte Transaktionskosten	22
Summe	4.901
Erworbene Barmittel	716
Akquisitionskosten abzüglich des erworbenen Kassenbestands	4.185

Im Zuge des Unternehmenszusammenschlusses haben wir fast alle ausstehenden Aktien sowie alle ausgegebenen Optionsscheine und Wandelschuldverschreibungen erworben. Nach erfolgter Übernahme wurden die Wandelschuldverschreibungen gewandelt und ihr Nennwert (450 Mio. €) an SAP ausbezahlt. Ferner wurden die bestehenden aktienbasierten Mitarbeitervergütungsprogramme von Business Objects übernommen, ohne die sonstigen Parameter der Pläne zu verändern. Der beizulegende Zeitwert der übernommenen Aktienoptionen und Mitarbeiterbeteiligungen wurde anhand eines binomialen Bewertungsmodells ermittelt, dem die folgenden Parameter zugrunde liegen: risikofreier Anlagezinssatz 3,42 bis 3,74 %, erwartete Volatilität 29 % und Dividendenrendite 1,3 %. Für die Zwecke der Bilanzierung der Akquisition haben wir zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes der übernommenen Business-Objects-Mitarbeiterbeteiligungen den Barangebotspreis von 42 € verwendet. Bei ausstehenden Aktienoptionen und Mitarbeiterbeteiligungen von Business Objects, die an die künftige Firmenzugehörigkeit des Mitarbeiters gebunden sind, wird der beizulegende Zeitwert über die verbleibende Beschäftigungszeit nach der Accelerated-Attribution-Methode akkumuliert; der Wert der bereits ausgeübten Optionen ist im Gesamtkaufpreis enthalten. Zu den akquisitionsbedingten Transaktionskosten gehören Gebühren für Investmentbanken, Honorare für Anwälte sowie weitere externe, direkt mit der Akquisition verbundene Kosten.

Die erworbenen Aktiva und übernommenen Schulden wurden in der Konzernbilanz mit ihrem geschätzten beizulegenden Zeitwert zum Datum der Übernahme, dem 21. Januar 2008, angesetzt. Der Überschuss der Akquisitionskosten über den geschätzten beizulegenden Zeitwert

der erworbenen identifizierbaren Netto-Vermögensgegenstände wurde als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Zum Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 3,5 Mrd. € trugen insbesondere die erwarteten Synergieeffekte aus der Zusammenlegung der SAP- und Business-Objects-Geschäftsaktivitäten sowie nicht identifizierbare immaterielle Vermögenswerte, die nicht separat vom Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert werden können (zum Beispiel der Qualifikations- und Bildungsstand der Mitarbeiter), bei.

Nachstehende Tabelle zeigt die Zuweisung der Akquisitionskosten zu den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt sowie die jeweiligen gemäß IFRS unmittelbar vor dem Erwerbszeitpunkt ermittelten Buchwerte:

Kaufpreisallokation Business Objects

Mio. €	Buchwert vor Erwerb	Anpassungen an den beizulegenden Wert	Eröffnungsbilanzwerte
Kassenbestand, Bankguthaben	716	0	716
Finanzielle Vermögenswerte	8	0	8
Forderungen	341	-4	337
Sonstige Vermögenswerte	46	24	70
Sachanlagen	24	29	53
Immaterielle Vermögenswerte	218	740	958
Firmenwert	1.123	2.364	3.487
Latente Steueransprüche	88	1	89
Aktiva	2.564	3.154	5.718
Lieferanten- und ähnliche Verbindlichkeiten	27	-5	22
Finanzielle Verpflichtungen	362	-362	0
Latente Steuerverbindlichkeiten	15	210	225
Sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	550	-66	484
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	264	-178	86
Passiva	1.218	-401	817
Nettovermögen	1.346	3.555	4.901
Anschaffungskosten			4.901
Erworbene Barmittel			716
Nettokaufpreis			4.185

Im Zusammenhang mit der Übernahme sind Restrukturierungsaufwendungen angefallen, die sich aus Abfindungszahlungen oder der Verlegung von Arbeitsplätzen (18 Mio. €), der Schließung doppelt vorhandener Einrichtungen (35 Mio. €) sowie Beendigungen von Dienstleistungsverträgen mit Anbietern (2 Mio. €) ergeben. Diese Kosten wurden erfolgswirksam erfasst.

Die folgenden Pro-Forma-Finanzinformationen stellen die Ergebnisse der SAP so dar, als wäre die Übernahme zu Beginn der jeweiligen Periode erfolgt. Diese Pro-Forma-Ergebnisse wurden ausschließlich zu Vergleichszwecken erstellt. Sie geben weder zuverlässigen Aufschluss über die operativen Ergebnisse, die tatsächlich erzielt worden wären, wenn die Übernahme zu Beginn der jeweiligen Periode erfolgt wäre, noch über zukünftige Ergebnisse.

Pro-Forma-Angaben in Bezug auf Business Objects

Mio. €	Geschäftsjahr 2008 wie berichtet	Pro-Forma
Umsatz	11.575	11.624
Gewinn nach Steuern	1.848	1.847

Der in unseren Gewinn nach Steuern eingeflossene Verlust nach Steuern des Business-Objects-Konzerns beträgt 32 Mio. €. Dieser Betrag enthält keine Umsätze und Ergebnisse, die Tochterunternehmen der SAP mit Business-Objects-Produkten erzielt haben, dafür aber die Abschreibung der im Rahmen der Akquisition erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände und Verminderungen der abgegrenzten Umsätze sowie weitere aus der Kaufpreisallokation resultierende Effekte.

Darüber hinaus enthält dieser Betrag nicht die erzielten Ergebnisse von Business-Objects-Tochterunternehmen, die seit dem Erwerbszeitpunkt gesellschaftsrechtlich in den SAP-Konzern integriert wurden.

Im Zusammenhang mit den oben beschriebenen Transaktionen im Jahr 2008 entfielen die folgenden Beträge auf erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte:

Im Jahr 2008 durch Unternehmenszusammenschlüsse erworbene identifizierbare Vermögenswerte

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Immaterielle Vermögenswerte, gesamt	davon Business Objects	Geschätzte Nutzungsdauer in Jahren
Kundenverträge	580	573	7 bis 16
Rechte an geistigem Eigentum	332	308	6 bis 7
Vertriebsrechte	3	0	2
Markennamen	36	36	1 bis 7
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	28	28	4 bis 7
Nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte	14	13	Abschreibung über Nutzungsdauer im Anschluss an Fertigstellung
Gesamt	993	958	

Alle identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte wurden separat angesetzt. Alle laufenden Forschungs- und Entwicklungsprojekte wurden im Jahr 2008 abgeschlossen, so dass die entsprechenden immateriellen Vermögenswerte nun planmäßig abgeschrieben werden.

Erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte des Jahres 2008, einschließlich Anpassungen in Höhe von – 35 Mio. € für Kaufpreisallokationen des Vorjahres, wurden unseren Segmenten Produkt, Beratung und Schulung wie folgt zugewiesen:

Zuordnung der erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte nach Segmenten

Mio. €		davon Business Objects
Produkt	3.126	3.103
Beratung	280	279
Schulung	105	105
Summe	3.511	3.487

Die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwertes resultiert aus der Tatsache, dass Synergien und Mitarbeiterstamm keine separierbaren immateriellen Vermögenswerte im Sinne des IAS 38 darstellen.

Akquisitionen des Vorjahres

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir die ausstehenden Aktien von fünf Unternehmen sowie die einzelnen Wirtschaftsgüter („asset deal“) von zwei weiteren Unternehmen erworben. Die Ergebnisse der erworbenen Unternehmen sind ab dem jeweiligen Akquisitionsdatum in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. Der in unserem Betriebsergebnis des Jahres 2007 enthaltene Betrag der operativen Ergebnisse erworbener Unternehmen beläuft sich auf rund 5 Mio. € vor Ertragsteuern. Dieser Betrag enthält jedoch nicht die Synergien und Anteile am Betriebsergebnis der Tochtergesellschaften, die nach der Akquisition über ihre eigenen Vertriebskanäle ebenfalls die Produkte der akquirierten Unternehmen verkauft haben. Nachfolgend sind die Akquisitionen des Jahres 2007 aufgeführt:

Akquisitionen des Vorjahres

Erworbene Gesellschaften	Sektor	Akquisitionsart	Erwerbsdatum
Pilot Software Inc., Mountain View, Kalifornien, USA	Unternehmen im Privatbesitz und Anbieter von analytischen Geschäftsanwendungen	Unternehmenserwerb	14.2.2007
Wicom Communication Ltd., Espoo, Finnland	Unternehmen im Privatbesitz und Anbieter von IP-basierten Softwarelösungen für Contact-Center und Unternehmenskommunikation	Unternehmenserwerb	7.5.2007
MaXware AS, Lysaker, Norwegen	Unternehmen im Privatbesitz und Anbieter von Identitätsmanagement-Software	Unternehmenserwerb	21.5.2007
OutlookSoft Corp., Stamford, Connecticut, USA	Unternehmen im Privatbesitz und Anbieter von Finanz- und Leistungsmanagement-Software	Unternehmenserwerb	1.6.2007
YASU Technologies Private Ltd., Hyderabad, Indien	Unternehmen im Privatbesitz und Hersteller von Systemen für das Business Rules Management (BRM)	Erwerb von Wirtschaftsgütern	18.10.2007
Arabian Company for Systems, Applications and Products in Data Processing Ltd., Jeddah, Saudi-Arabien	Unternehmen im Privatbesitz und ehemaliger Exklusivpartner für den Verkauf von SAP-Software im Mittleren Osten	Erwerb von Wirtschaftsgütern	31.10.2007
Silk Europe N.V., Diegem, Belgien	Unternehmen im Privatbesitz und Wiederverkäufer von OutlookSoft-Software in den Niederlanden und Belgien	Unternehmenserwerb	28.11.2007

Alle Transaktionen waren einzeln betrachtet nicht wesentlich. Die erworbenen Unternehmen entwickelten und/oder verkauften Software in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind. Aufgrund der Tatsache, dass wir unsere erworbenen Unternehmen sehr schnell in unser gesamtes operatives Geschäft integrieren und einige Akquisitionen in Form von Asset Deals abgewickelt wurden, können wir den diesen Unternehmen zurechenbaren zusätzlichen Umsatz und Betriebsgewinn seit dem Erwerbszeitpunkt bzw. für das Gesamtjahr nicht bestimmen.

Der gesamte Kaufpreis dieser Akquisitionen im Jahr 2007 wurde bar beglichen. Er betrug nach Abzug der erworbenen Barmittel 671 Mio. € und wurde wie folgt zugewiesen:

Kaufpreisallokation des Vorjahres

Mio. €	Buchwert vor Erwerb	Anpassungen an den beizulegenden Wert	Eröffnungsbilanzwerte
Kassenbestand, Bankguthaben	9	0	9
Forderungen	15	0	15
Sonstige Vermögenswerte	3	4	7
Sachanlagen	3	0	3
Immaterielle Vermögenswerte	1	172	173
Goodwill	0	480	480
Latente Steueransprüche	8	56	64
Aktiva	39	712	751
Lieferanten- und ähnliche Verbindlichkeiten	20	0	20
Latente und andere Steuerschulden	31	6	37
Sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	8	0	8
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	13	-7	6
Passiva	72	-1	71
Nettovermögen	-33	713	680
Anschaffungskosten			680
Erworbene Barmittel			9
Nettokaufpreis			671

Zusätzlich fielen für Akquisitionen aus Vorperioden Nettoauszahlungen für bedingte Kaufpreisverpflichtungen von 1 Mio. € an, so dass sich der gesamte Zahlungsmittelabfluss in Bezug auf Akquisitionen im Jahr 2007 auf 672 Mio. € beläuft.

Im Jahr 2007 erwarben wir die verbleibenden ausstehenden Aktien unserer Tochtergesellschaft SAP Systems Integration AG (SAP SI). Den Erwerb der Aktien der SAP SI erfassten wir gemäß der Erwerbsmethode. Der in bar bezahlte Gesamtkaufpreis für die 2007 gekauften Aktien an der SAP SI betrug 48 Mio. €. Dabei fand § 327a Abs. 1 AktG („Squeeze-out“) Anwendung, wonach wir als mindestens 95 % der ausstehenden Aktien haltende Hauptaktionärin unser Recht ausgeübt haben, die verbleibenden Aktien der Minderheitsaktionäre gegen eine Barabfindung zu erwerben. Der Kaufpreis basierte auf der von SAP vorgeschlagenen Barabfindung von 38,83€ je Aktie. Wir wiesen 9 Mio. € des Gesamtkaufpreises den Minderheiten, 2 Mio. € den identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten und die verbleibenden 37 Mio. € als Geschäfts- oder Firmenwert dem Beratungssegment zu. Der aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

205 Mio. € vom Gesamtwert des im Jahr 2007 erworbenen Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von 517 Mio. € sind steuerlich voll abzugsfähig. Der im Jahr 2007 aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert wurde unseren Segmenten Produkt, Beratung und Schulung in Höhe von jeweils 427 Mio. €, 76 Mio. € bzw. 14 Mio. € zugerechnet. In dem bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwert waren keine identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte enthalten, die nicht separat aktiviert wurden. Stattdessen resultiert die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwertes aus der Tatsache, dass Synergien und Mitarbeiterstamm keine separierbaren immateriellen Vermögenswerte im Sinne des IAS 38 darstellen.

Mit dem Erwerb des Softwarelizenzierungs- und des Supportgeschäfts unseres Exklusivpartners SAP Arabia kauften wir zudem einige Vereinbarungen und Rechte zurück, einschließlich unserer Marke und des bestehenden Vertrags für den Exklusivvertrieb. Dem zurückerworbenen Softwarevertriebsrecht wurde ein Betrag in Höhe von 37 Mio. € zugewiesen (der im vorstehend genannten Betrag für erworbene immaterielle Vermögenswerte enthalten ist). Die Abwicklung bestehender Rechte und Verträge führte zu einem Verlust von 3 Mio. €, der als Vertriebs- bzw. Marketingaufwand verbucht wurde.

Im Zusammenhang mit den beschriebenen Transaktionen des Jahres 2007 (einschließlich des SAP SI-Squeeze-out) entfielen die folgenden Beträge auf erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte:

Im Jahr 2007 durch Unternehmenszusammenschlüsse erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte

	Mio. €	Geschätzte Nutzungsdauer in Jahren
Kundenverträge	51	4 bis 12
Rechte an geistigem Eigentum	82	5 bis 10
Vertriebsrechte	37	6
Markennamen	4	1 bis 2
Nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte	1	Abschreibung über Nutzungsdauer im Anschluss an Fertigstellung
Identifizierbare immaterielle Vermögenswerte	175	

(5) Umsatzerlöse

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir unter Textziffer (28) dar.

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit des Projekttyps den Softwareerlösen und den Beratungserlösen zugeordnet. Während der Geschäftsjahre 2008 und 2007 haben wir 634 Mio. € und 559 Mio. € als Erlöse aus Fertigungsaufträgen erfasst. Der Status der laufenden Projekte aus Fertigungsaufträgen stellte sich zum Ende der jeweiligen Periode wie folgt dar:

Laufende Projekte aus Fertigungsaufträgen

Mio. €	2008	2007
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	497	540
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/- Verlust)	83	3
Erhaltene Anzahlungen	0	0
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	94	90
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	101	81
Drohverlustrückstellungen	7	18
Einbehalte	2	1

(6) Aufwendungen nach Funktionsbereichen

Nachstehend werden Aufwendungen, die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach Funktionsbereichen dargestellt sind, zusätzlich nach wesentlichen Aufwandsarten aufgeschlüsselt.

Personalaufwand/Mitarbeiter

Personalaufwand

Mio. €	2008	2007
Gehälter	4.258	3.621
Soziale Abgaben	509	447
Aufwendungen für Altersversorgung	127	123
	4.894	4.191

Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme, die in Textziffer (27) näher erläutert werden, sind für alle dargestellten Geschäftsjahre im Personalaufwand enthalten.

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachfolgender Tabelle nach Funktionsbereichen gegliedert dargestellt:

Zahl der Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte)

	2008	2007
Software- und softwarebezogene Services	6.601	5.764
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services	14.078	12.325
Forschung und Entwicklung	15.286	12.437
Vertrieb und Marketing	10.806	7.938
Allgemeine Verwaltung	3.318	2.672
Infrastruktur	1.549	1.166
SAP-Konzern	51.638	42.302

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Wir haben im Geschäftsjahr 2008 an Bedingungen geknüpfte Zuwendungen der öffentlichen Hand und ähnliche Zuwendungen in Höhe von 32 Mio. € (2007: 16 Mio. €) entsprechend den entstandenen Kosten in den jeweiligen Funktionsbereichen aufwandsmindernd vereinnahmt. Alle Bedingungen für den Erhalt dieser Zuwendungen wurden erfüllt oder werden mit hinreichender Sicherheit erfüllt.

Darüber hinaus erwarten wir einen Zufluss von Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 44 Mio. € überwiegend für Aufwendungen im Bereich Forschung und Entwicklung, die wir zum 31. Dezember 2008 noch nicht vereinnahmt haben, da die Bedingungen von uns noch nicht erfüllt wurden.

Werbeaufwendungen

Die Werbeaufwendungen beliefen sich im Jahr 2008 auf 151 Mio. € (2007: 165 Mio. €).

(7) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge setzten sich in den entsprechenden Geschäftsjahren wie folgt zusammen:

Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Mio. €	2008	2007
Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen	-9	3
Aufwendungen für Restrukturierung	-60	-2
Übrige betriebliche Aufwendungen	-1	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-70	1
Erträge aus Mieteinnahmen	7	5
Erträge aus Schadenersatzleistungen	4	3
Übrige betriebliche Erträge	10	7
Sonstige betriebliche Erträge	21	15
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-49	16

Weitere Informationen zu Aufwendungen aufgrund von Restrukturierungsaktivitäten sind in Textziffer (19 b) enthalten.

(8) Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge setzten sich in den entsprechenden Geschäftsjahren wie folgt zusammen:

Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto

Mio. €	2008	2007
Übrige Aufwendungen	-34	-16
Sonstige Aufwendungen	-34	-16
Währungsumrechnungserträge, netto	2	6
davon realisierte Gewinne/Verluste	-32	76
davon unrealisierte Gewinne/Verluste	66	-71
davon eingebettete Derivative	-32	1
Übrige Erträge	5	12
Sonstige Erträge	7	18
Sonstige Aufwendungen/Erträge, netto	-27	2

(9) Finanzergebnis

Das Nettofinanzergebnis für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember setzte sich wie folgt zusammen:

Finanzergebnis, netto

Mio. €	2008	2007
Zinserträge	72	142
Zinsaufwendungen	-123	-7
Aufwendungen/Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen, netto	-2	240
Erträge/Aufwendungen aus anderen Finanzanlagen und Ausleihungen	0	-244
Gewinne/Verluste aus anderen Finanzanlagen	2	-6
Übriges Finanzergebnis, netto	0	-10
Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	1	-1
Finanzergebnis, netto	-50	124

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben, Wertpapieren sowie sonstigen kurz- und langfristigen Ausleihungen und anderen finanziellen Vermögenswerten. Der Anstieg der Zinsaufwendungen ist

hauptsächlich auf die Kreditlinie für die Akquisition von Business Objects S.A. zurückzuführen.

Sowohl in den Erträgen aus Wertpapieren und Ausleihungen als auch in den Aufwendungen für andere Finanzanlagen und Ausleihungen sind 0 Mio. € (2007: 241 Mio. €) aus der Sicherheitenstellung für bestimmte Kapitalanlagen enthalten, bei denen wir alle erhaltenen Erträge aus den Sicherheiten an den Sicherungssteller weiterleiten. Zinserträge aus diesen Kapitalanlagen sind in den Zinsen und ähnlichen Erträgen enthalten. Wir entscheiden bei Kapitalanlagen im Einzelfall, ob Sicherheiten zu stellen sind.

Informationen über die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen sowie erfolgswirksamen Gewinne und Verluste unserer finanziellen Vermögenswerte enthält Textziffer (12). Die entsprechenden Angaben zu unseren finanziellen Verbindlichkeiten sind in Textziffer (18) dargestellt. Weitere Einzelheiten zu unseren Sicherungsaktivitäten sind in Textziffer (25) aufgeführt.

(10) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der Ertragsteueraufwand des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Ertragsteueraufwand

Mio. €	2008	2007
Laufende Steuern - Inland	404	498
Laufende Steuern - Ausland	463	410
	867	908
Latente Steuern - Inland	11	36
Latente Steuern - Ausland	- 102	- 28
	- 91	8
Ertragsteueraufwand	776	916

Die laufenden Steuern enthalten 14 Mio. € Steuern für vergangene Geschäftsjahre.

In den Jahren 2008 und 2007 beschloss der deutsche Gesetzgeber mehrere neue Steuergesetze. Hierzu gehörte die in 2007 verabschiedete Unternehmensteuerreform 2008, die erhebliche Auswirkungen auf die Besteuerung von Kapitalgesellschaften hat. Der für uns wichtigste Effekt resultiert aus der seit 1. Januar 2008 gültigen Senkung des deutschen Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %. Diese Änderung wurde bei der Ermittlung der latenten Steuern bereits 2007 berücksichtigt, da latente Steuern mit dem gesetzlich

verabschiedeten bzw. angekündigten Steuersatz zu berechnen sind, der in der Periode gelten wird, in der die abgegrenzten Steuern vermutlich realisiert oder fällig werden. Die daraus resultierende Auswirkung auf die latenten Steuern hatte jedoch keinen wesentlichen Einfluss auf unser Ergebnis.

Die übrigen Änderungen in der Steuergesetzgebung im Jahr 2007 sowie die neuen Steuergesetze des Jahres 2008 wirkten sich in den Geschäftsjahren 2008 und 2007 ebenfalls nicht wesentlich auf den Konzernabschluss aus.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen

Mio. €	2008	2007
Inland	1.636	1.641
Ausland	988	1.183
	2.624	2.824

Der effektive Ertragsteuersatz beträgt im Berichtsjahr 29,6 % (2007: 32,4 %). In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung der erwarteten Steuerbelastung, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,33 % (2007: 35,49 %) zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2008 setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,00 % (2007: 21,91 %; 2007 nach Berücksichtigung der im Jahr 2008 abgeschafften Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer) zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 10,50 % (2007: 12,38 %).

Überleitung der Steuern vom Einkommen und Ertrag

Mio. €	2008	2007
Gewinn vor Ertragsteuern	2.624	2.824
Erwartete Ertragsteuern 26,33 % im Jahr 2008 (35,49 % im Jahr 2007)	691	1.002
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	49	- 44
Steuer auf nicht abzugsfähige Aufwendungen	56	49
Ertragsteueraufwand für Vorjahre	14	- 18
Effekt auf steuerfreie Einkünfte	- 49	- 77
Sonstiges	15	4
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	776	916

Die folgende Tabelle zeigt die latenten Steueransprüche und -schulden vor Saldierung für die einzelnen Bilanzpositionen jeweils zum 31. Dezember:

Latente Steueransprüche und -schulden

Mio. €	2008	2007
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte, netto	49	58
Sachanlagen, netto	19	7
Finanzielle Vermögenswerte	33	39
Forderungen	111	76
Verlustvorträge	44	10
Pensionsrückstellungen	37	11
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	20	23
Sonstige Rückstellungen	187	124
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	35	30
Sonstige	60	30
Latente Steueransprüche	595	408
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte, netto	191	55
Sachanlagen, netto	37	31
Finanzielle Vermögenswerte	63	54
Forderungen	22	15
Pensionsrückstellungen	57	61
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	1	2
Sonstige Rückstellungen	6	5
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	4	3
Sonstige	12	21
Latente Steuerschulden	393	247
Latente Steueransprüche, netto	202	161

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der latenten Steueransprüche durch das Management erfolgt anhand der Einschätzung, ob es wahrscheinlich ist, dass ein latenter Steueranspruch zukünftig realisiert werden kann. Letztendlich ist diese Werthaltigkeit davon abhängig, ob in den Zeiträumen, in denen sich die entsprechenden temporären Differenzen umkehren, ausreichend zu versteuerndes Einkommen erzielt wird. Unter Zugrundelegung der in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommen und der zukünftigen Planungen geht das Management davon aus, dass die latenten Steueransprüche, die nach Berücksichtigung der zum 31. Dezember 2008 gebildeten Wertberichtigungen verbleiben, werthaltig sind. Sollte sich das erwar-

tete zu versteuernde Einkommen für den Vortragszeitraum in Zukunft mindern, würde dies zu einer entsprechenden Minderung der latenten Steueransprüche führen.

Zum 31. Dezember 2008 bestehen bei unseren ausländischen Konzerngesellschaften steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 395 Mio. € (2007: 138 Mio. €). Für Verlustvorträge in Höhe von 207 Mio. € (2007: 87 Mio. €) haben wir aktive latente Steuern gebildet, da wir es für wahrscheinlich halten, dass diese gegen zukünftiges zu versteuerndes Einkommen verrechnet werden können. Vom Gesamtbetrag entfallen 160 Mio. € auf Verlustvorträge für US-Federal-Tax-Zwecke, von denen 84 Mio. € zwischen 2024 und 2028 verfallen werden, wenn sie bis zu diesem Zeitpunkt nicht genutzt werden. Auf US-State-Tax-Zwecke entfallen 197 Mio. €, von denen 126 Mio. € zwischen 2024 und 2028 verfallen werden, wenn sie bis zu diesem Zeitpunkt nicht genutzt wurden. Die verbleibenden Verlustvorträge unserer US-Gesellschaften können innerhalb der nächsten fünfzehn Jahre mit Federal- und State-Tax-Einkommen verrechnet werden. Die außerhalb der USA bestehenden steuerlichen Verlustvorträge betragen 38 Mio. €. Davon verfallen 16 Mio. €, wenn sie nicht innerhalb von ein bis sieben Jahren genutzt werden, und 2 Mio. €, wenn sie nicht innerhalb der nächsten acht bis fünfzehn Jahre genutzt werden. Die verbleibenden 20 Mio. € können zeitlich unbegrenzt genutzt werden.

Auf die latenten Steueransprüche wurden zum 31. Dezember 2008 bzw. 2007 Wertberichtigungen in Höhe von 33 Mio. € bzw. 8 Mio. € erfasst, um die latenten Steueransprüche entsprechend den Erwartungen der Realisierbarkeit zu bewerten.

Für zukünftige Steuerbelastungen aus geplanten Gewinnausschüttungen von ausländischen Tochterunternehmen bestehen latente Steuerschulden in Höhe von 14 Mio. € (2007: 17 Mio. €). Diese basieren auf kumulierten geplanten Ausschüttungen in Höhe von 696 Mio. € (2007: 1.335 Mio. €). Zum 31. Dezember 2008 verfügten wir über weitere in ausländischen Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 2,76 Mrd. € (2007: 2,25 Mrd. €), die dauerhaft im Ausland investiert bleiben sollen und für die deshalb keine latenten Steuerschulden gebildet wurden. Aus Praktikabilitätsgründen wurde auf die mit Unsicherheiten behaftete Berechnung von Steuereffekten hierauf verzichtet.

Unter Berücksichtigung der Steuern, die wir gegen bestimmte Eigenkapitalpositionen verrechnet haben, setzten sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 wie folgt zusammen:

Gesamtbetrag der Ertragsteuern

Mio. €	2008	2007
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	776	916
In der Kapitalrücklage erfasste Steuern vom Einkommen und Ertrag für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	- 13	0
In den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasste Ertragsteuern	- 39	- 4
	724	912

Angaben zu den Steuereffekten auf die einzelnen Komponenten des Postens Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen machen wir unter Textziffer (20).

(11) Ergebnis je Aktie

Bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen berücksichtigen wir unsere im Rahmen von aktienbasierten Vergütungsprogrammen ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, sofern sie einen Verwässerungseffekt haben. Der verwässernde Effekt wird mithilfe der Treasury-Stock-Methode ermittelt. Einige Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, die im Zusammenhang mit dem Long Term Incentive Plan der SAP AG 2000 (LTI-Plan 2000) und dem SAP Stock Option Plan 2002 (SAP SOP 2002) gewährt wurden, haben wir nicht in die Berechnung des Ergebnis-

ses je Aktie (verwässert) einbezogen, da sie der Verwässerung entgegenwirken. Solche Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen entsprechen 2008 nach ihrer Wandlung oder Ausübung 43,6 Millionen Stammaktien (2007: 37,3 Millionen Stammaktien). Die Anzahl der ausstehenden Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen ist in Textziffer (27) aufgeführt.

Ergebnis je Aktie

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2008	2007
Den Gesellschaftern der SAP AG zustehender Gewinn nach Steuern	1.847	1.906
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl - unverwässert (Aktienanzahl in Millionen)	1.190	1.207
Verwässerungseffekt aus Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen (Aktienanzahl in Millionen)	1	3
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl - verwässert (Aktienanzahl in Millionen)	1.191	1.210
Ergebnis je Aktie - unverwässert in €	1,55	1,58
Ergebnis je Aktie - verwässert in €	1,55	1,58

(12) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel sowie finanzielle Vermögenswerte

Die Posten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel sowie finanzielle Vermögenswerte setzten sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel sowie finanzielle Vermögenswerte

Mio. €	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		Verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel		Kurzfristige Wertpapiere und Geldanlagen		Anteile an assoziierten Unternehmen		Sonstige Wertpapiere und Geldanlagen	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Bankguthaben, Schecks, Kassenbestände	652	546	0	0	0	0	0	0	0	0
Festgelder	517	376	0	0	0	35	0	0	0	0
Verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel	0	0	3	550	0	0	0	0	0	0
Geldmarktfonds	108	686	0	0	193	8	0	0	0	0
Schuldtitle	0	0	0	0	189	449	0	0	0	100
Beteiligungen	0	0	0	0	0	6	21	19	74	70
Summe	1.277	1.608	3	550	382	498	21	19	74	170

Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel

Als verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel klassifizierte Gelder zum 31. Dezember 2007 stehen im Zusammenhang mit einem Guthaben, das als Sicherheit für die im Rahmen der Akquisition von Business Objects S.A. aufgenommenen Kreditfazilität gestellt wurde. Weitere Informationen erhalten die Textziffern (4) und (18).

Schuldtitel und börsennotierte Beteiligungen

Zum 31. Dezember 2008 und 2007 wurden alle unsere Schuldtitel und Beteiligungen als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert. Die Erlöse aus dem Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten beliefen sich für das Geschäftsjahr 2008 auf 478 Mio. € (2007:

45 Mio. €). Der Bruttogewinn aus dem Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten betrug für das Geschäftsjahr 2008 5 Mio. € (2007: 2 Mio. €), während der hieraus resultierende Bruttoverlust 2 Mio. € betrug (2007: 1 Mio. €). Durch diesen Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten haben wir in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen vorher enthaltene, unrealisierte Gewinne in Höhe von 5 Mio. € (2007: 2 Mio. €) und Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes in Höhe von 2 Mio. € (2007: 1 Mio. €) ergebniswirksam umbucht.

Die Werte der börsennotierten Titel stellten sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Beteiligungen und Wertpapiere

Mio. €	Beteiligungen und Wertpapiere, die nicht in einer Verlustposition sind		Beteiligungen und Wertpapiere, die in einer Verlustposition sind		Beteiligungen und Wertpapiere, gesamt	
	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Gewinne	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Verluste	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Gewinne/ Verluste
2008						
Börsennotierte Beteiligungen	0	0	0	0	0	0
Schuldtitel	103	0	86	1	189	-1
Geldmarktfonds	193	0	0	0	193	0
2007						
Börsennotierte Beteiligungen	7	2	0	0	7	2
Schuldtitel	172	0	377	2	549	-2
Geldmarktfonds	8	0	0	0	8	0

Die beizulegenden Zeitwerte der börsennotierten finanziellen Vermögenswerte, die sich in einer Verlustposition befanden, werden entsprechend der Dauer der Verlustposition wie folgt untergliedert:

Beteiligungen und Wertpapiere in einer Verlustposition

Mio. €	Seit weniger als 12 Monaten		Seit mehr als 12 Monaten	
	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Verluste	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Verluste
2008				
Schuldtitel	0	0	86	1
2007				
Schuldtitel	363	2	14	0

Für das Geschäftsjahr 2008 haben wir auf börsennotierte Beteiligungen Wertminderungen in Höhe von 1 Mio. € (2007: 1 Mio. €) erfasst und dementsprechend unrealisierte Verluste in Höhe von 1 Mio. € (2007: 1 Mio. €) ergebniswirksam umgebucht, die bis dato in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthalten waren.

Der Bestand an Schuldtiteln zum 31. Dezember 2008 bestand aus erstklassigen Schuldverschreibungen. Der Rückgang der beizulegenden Zeitwerte unserer Schuldtitel im Jahr 2008 ist auf veränderte allgemeine Marktbedingungen und nicht auf Änderungen der Bonität des Emittenten zurückzuführen. Bei der Entscheidung, ob die Wertminderung einer Anlage als dauerhaft einzustufen ist, berücksichtigen wir sowohl die Fähigkeit und Absicht, die Anlage bis zur Erholung des beizulegenden Zeitwertes zu halten, als auch die Wahrscheinlichkeit, dass der beizulegende Zeitwert den Buchwert der Anlage wieder erreicht.

Nicht börsennotierte Beteiligungen

Zum 31. Dezember 2008 betrug der Buchwert aller nicht börsennotierten Beteiligungen 74 Mio. € (2007: 69 Mio. €). Zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte, nicht börsennotierte Beteiligungen, die hauptsächlich Beteiligungen an Venture-Capital-Gesellschaften enthalten, sind nicht in der oben dargestellten Übersicht enthalten, da für sie in der Regel kein jederzeit bestimmbarer Marktwert existiert. Im Jahr 2008 haben wir zwei Beteiligungen (2007: zwei) mit einem Buchwert zum Veräußerungszeitpunkt in Höhe von 3 Mio. € (2007: 3 Mio. €) verkauft und Gewinne von 10 Mio. € (2007: 0 Mio. €) realisiert. Zum 31. Dezember 2008

beabsichtigten wir den baldigen Verkauf einer weiteren nicht börsennotierten Beteiligung. Erläuterungen zur Bewertung unserer nicht börsennotierten Beteiligungen zum beizulegenden Zeitwert finden sich in Textziffer (26).

Im Geschäftsjahr 2008 betragen die Abschreibungen aufgrund dauerhafter Wertminderungen von nicht börsennotierten Beteiligungen 12 Mio. € (2007: 6 Mio. €).

Assoziierte Unternehmen

Eine detaillierte Auflistung unserer assoziierten Unternehmen ist in Textziffer (35) dargestellt.

Der Überschuss der Anschaffungskosten für Anteile an den nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen über deren anteiliges bilanzielles Nettovermögen betrug zum 31. Dezember 2008 12 Mio. € (2007: 11 Mio. €) und wurde zunächst Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte beim übernommenen Vermögen zugeordnet. Der Restbetrag wurde als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Obwohl wir weniger als 20 % an den Stimmrechtsanteilen dreier Beteiligungsunternehmen halten, erfassen wir diese Beteiligungen nach der Equity-Methode, da wir aufgrund von bestehenden Vorstandsmandaten oder ähnlichen Faktoren, die einen signifikanten Einfluss begründen, einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik dieser Unternehmen haben.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Unsere sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellten sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Mio. €	2008			2007		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Derivate	183	8	191	146	1	147
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung für Altersteilzeit	0	81	81	0	107	107
Aktivierte Zuwendungen an Pensionsfonds	0	2	2	0	56	56
Ausleihungen an Mitarbeiter	10	43	53	9	43	52
Forderungen aus Mietkautionen	0	31	31	0	24	24
Forderungen aus Zinsen	2	0	2	15	0	15
Sonstige Forderungen	11	0	11	12	0	12
Ausleihungen an Dritte	0	2	2	0	4	4
Übrige	0	0	0	0	1	1
Sonstige finanzielle Vermögenswerte, gesamt	206	167	373	182	236	418

Weitere Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden sich in Textziffer (25). Die Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen bestehen für Altersteilzeitregelungen sowie Arbeitszeitkonten, für die die korrespondierende Rückstellung unter den personalbezogenen Verpflichtungen (Textziffer (19b)) erläutert wird.

Unsere Mitarbeiterdarlehen beinhalten im Wesentlichen unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Baudarlehen in Höhe von insgesamt 64 Mio. € im Jahr 2008 (2007: 63 Mio. €). Der kumulierte Effekt aus der Diskontierung der Darlehen an Mitarbeiter auf den Barwert mit dem jeweiligen Marktzins zum Zeitpunkt der Darlehensgewährung belief sich im Jahr 2008 auf 11 Mio. € (2007: 11 Mio. €). Der Effekt aus der entsprechenden Aufzinsung betrug 3 Mio. € (2007: 3 Mio. €). Weder Mitarbeitern noch Organmitgliedern haben wir Darlehen im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen oder der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen gewährt. Wir haben keine erheblichen Zahlungsver säumnisse bei Mitarbeiterdarlehen verzeichnet.

Ausleihungen an Dritte werden abzüglich der Wertberichtigung für Kreditausfälle ausgewiesen. Die Wertberichtigung für Kreditausfälle war im Berichtszeitraum und im Vorjahr nicht wesentlich.

Wir nehmen Einzelwertberichtigungen auf die sonstigen finanziellen Vermögenswerte vor, wenn wir Informationen über finanzielle Schwierigkeiten der Schuldner erlangen. Zum 31. Dezember 2008 gab es keine überfälligen sonstigen finanziellen Vermögenswerte, die nicht wertgemindert waren. Weitere grundlegende Informationen über Finanzrisiken und die Art des Risikos sind in Textziffer (26) dargestellt.

(13) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten Forderungen für bereits erbrachte, jedoch noch nicht fakturierte Lieferungen und Leistungen in Höhe von 221 Mio. € (2007: 162 Mio. €). Wir verzeichneten eingegangene Vorauszahlungen in Höhe von 470 Mio. € (2007: 385 Mio. €).

Die Buchwerte unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich zum 31. Dezember jeweils wie folgt:

Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €	2008	2007
Bruttobuchwert	3.263	2.957
Erlösschmälerungen	-82	-38
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf Forderungen	-51	-21
Nettobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.130	2.898

In den Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen ergaben sich folgende Veränderungen:

Veränderung der Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen

Mio. €	2008	2007
Saldo 1.1.	21	25
Verbrauch	-3	-8
Zuführung	30	11
Auflösung	-1	-5
Währungsdifferenzen und sonstige Änderungen	4	-2
Saldo 31.12.	51	21

Aufgrund der breiten Kundenbasis und der Streuung über eine Vielzahl von Branchen und Ländern weltweit ist die Gefahr der Konzentration des Geschäfts und ein daraus resultierendes Ausfallrisiko für uns als gering einzuschätzen. Auf keinen einzelnen Kunden entfielen in den Jahren 2008 und 2007 5 % oder mehr des Gesamtumsatzes bzw. der Gesamtforderungen. Die Fälligkeitsanalyse unserer

Forderungen stellte sich zum 31. Dezember des entsprechenden Geschäftsjahres wie folgt dar:

Fälligkeitsanalyse Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto

Mio. €	2008	2007
Nicht überfällig	2.408	2.337
1 bis 30 Tage überfällig	370	344
31 bis 120 Tage überfällig	314	140
121 bis 365 Tage überfällig	135	71
Über 365 Tage überfällig	36	65
Bruttobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.263	2.957

Bei jedem Vertragsabschluss beurteilen wir konsequent die Bonität des jeweiligen Kunden und erfassen nur dann

Umsatzerlöse und eine entsprechende Forderung, wenn deren Einbringlichkeit gewährleistet ist. Aufgrund dieser Vorgehensweise und unserer üblicherweise kurzen Zahlungsfristen gab es zum jeweiligen Bilanzstichtag für nicht überfällige Forderungen keine Hinweise auf erforderliche Wertminderungen.

Die Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen wird im Fall von überfälligen Forderungen mittels des in Textziffer (3) beschriebenen zweistufigen Ansatzes ermittelt. Daher werden überwiegend aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten der Schuldner Einzelforderungen in Höhe von insgesamt 86 Mio. € (2007: 33 Mio. €) als zumindest teilweise wertgemindert klassifiziert. Für die verbleibenden überfälligen Forderungen in Höhe von 769 Mio. € (2007: 587 Mio. €) bilden wir auf Basis homogener Portfolios Wertberichtigungen, die sich nach dem Alter der Forderungen und unseren historischen Forderungsausfällen richten.

Weitere Informationen über Finanzrisiken und deren Steuerung sind in Textziffer (26) dargestellt.

(14) Sonstige Vermögenswerte

Sonstige Vermögenswerte

Mio. €	2008			2007		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Sonstige Forderungen	50	39	89	36	49	85
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	27	0	27	22	0	22
Geleistete Anzahlungen auf sonstige Vermögenswerte	8	0	8	11	0	11
Vorräte	5	0	5	5	0	5
Übrige sonstige Vermögenswerte	2	0	2	1	0	1
Summe	92	39	131	75	49	124

Unter den übrigen sonstigen Vermögenswerten sind vornehmlich Gehaltsvorschüsse und Versicherungsansprüche ausgewiesen, deren Einzelbeträge unwesentlich sind.

(15) Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Im November 2007 beschlossen wir, das Geschäft der TomorrowNow, Inc. (TomorrowNow), einer 100%igen Tochtergesellschaft von SAP America, Inc. (einer 100%igen Tochter der SAP AG) zu veräußern und uns aus dem Geschäftsbereich Support für Produkte Dritter zurückzuziehen. Wir verhandelten mit mehreren interessierten Käufern. Da wir davon ausgingen, die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von TomorrowNow – Gesellschaften aus Europa, Australien und Asien – innerhalb der nächsten zwölf Monate zu verkaufen, klassifizierten wir diese als eine zur Veräußerung bestimmte Veräußerungsgruppe und wiesen diese in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2007 gesondert aus.

In der zweiten Jahreshälfte 2008 trafen wir die strategische Entscheidung, unsere Suche nach potenziellen Käufern aufzugeben und den Geschäftsbetrieb von TomorrowNow einzustellen. Wir haben die Abwicklung des TomorrowNow-Geschäfts im Oktober 2008 abgeschlossen. Im Rahmen dieses Prozesses wurden die Vermögenswerte entweder veräußert oder vollständig abgeschrieben, da ein wirtschaftlicher Nutzen nicht mehr gegeben ist. Sämtliche Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft wurden beglichen; etwaige verbleibende Verbindlichkeiten, die nicht dem Geschäftsbetrieb von TomorrowNow zuzuweisen sind, wurden vom Konzern übernommen.

TomorrowNow stellte eine eigenständige Vermögensgruppe dar, die über separate, vom Rest des Konzerns trennbare Zahlungsströme und Betriebstätigkeit verfügte und als Teil des Produktsegments der SAP ausgewiesen wurde.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Hauptklassen der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der als zur Veräußerung gehaltenen TomorrowNow-Veräußerungsgruppe zum 31. Dezember 2007 dargestellt:

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Mio. €	2007
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	2
Sonstige Vermögenswerte	3
Kurzfristige Vermögenswerte	5
Geschäfts- oder Firmenwert	7
Sachanlagen, netto	1
Sonstige Vermögenswerte	1
Latente Steueransprüche	1
Langfristige Vermögenswerte	10
Vermögenswerte	15
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1
Sonstige Verbindlichkeiten	3
Passive Rechnungsabgrenzung	5
Kurzfristige Verbindlichkeiten	9
Verbindlichkeiten	9

(16) Geschäfts- oder Firmenwert/Immaterielle Vermögenswerte

Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögensgegenstände

Mio. €	Geschäfts- oder Firmenwert	Software und Datenbanklizenzen	Erworbene Technologie	Übrige	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1.1.2008	1.521	264	286	121	2.192
Währungsdifferenzen	38	-1	13	12	62
Zugänge aus Akquisitionen	3.511	16	347	630	4.504
Sonstige Zugänge	0	50	0	0	50
Abgänge	0	-6	0	0	-6
31.12.2008	5.070	323	646	763	6.802
Kumulierte Abschreibungen					
1.1.2008	95	151	96	19	361
Währungsdifferenzen	0	0	1	4	5
Zugänge	0	44	153	128	325
Abgänge	0	-4	0	0	-4
31.12.2008	95	191	250	151	687
Nettobuchwert 31.12.2008	4.975	132	396	612	6.115
Historische Anschaffungskosten					
1.1.2007	1.091	202	215	38	1.546
Währungsdifferenzen	-80	-1	-12	-5	-98
Zugänge aus Akquisitionen	517	0	83	90	690
Sonstige Zugänge	0	65	0	0	65
Abgänge	0	-2	0	-2	-4
Umbuchungen in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-7	0	0	0	-7
31.12.2007	1.521	264	286	121	2.192
Kumulierte Abschreibungen					
1.1.2007	97	128	52	11	288
Währungsdifferenzen	-2	-1	-1	0	-4
Zugänge	0	26	45	10	81
Abgänge	0	-2	0	-2	-4
Umbuchungen in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	0	0	0	0
31.12.2007	95	151	96	19	361
Nettobuchwert 31.12.2007	1.426	113	190	102	1.831

Die Zugänge zum Geschäfts- oder Firmenwert resultierten aus unseren Unternehmenserwerben (3.511 Mio. €). Weitere Erläuterungen zu den Akquisitionen ergeben sich aus Textziffer (4). Aufgrund unserer Entscheidung in der zweiten Jahreshälfte 2008, unseren TomorrowNow-Geschäftsbetrieb einzustellen, haben wir auf den im Vorjahr in die

„zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ umgegliederten Geschäfts- oder Firmenwert einen Abgangsverlust in Höhe von 6 Mio. € erfasst. Weitere Informationen über zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden sind in Textziffer (15) dargestellt.

Alle immateriellen Vermögenswerte – mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes – haben begrenzte Nutzungsdauern und sind deshalb Gegenstand einer planmäßigen Abschreibung. Sie teilen sich in drei übergeordnete Anlageklassen auf: Software- und Datenbanklizenzen, erworbene Technologie und übrige immaterielle Vermögenswerte.

Software- und Datenbanklizenzen dienen überwiegend dem internen Gebrauch; erworbene Technologie besteht neben gekaufter Software, die in unsere Produkte einfließt, aus erworbenen, aber noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2008 und 2007 resultieren aus einzelnen Käufen von Dritten und beinhalten auch gegenseitige Lizenzvereinbarungen mit anderen Unternehmen sowie erworbene Patente, wohingegen die Zugänge in den Positionen erworbene Technologie und übrige immaterielle Vermögenswerte in erster Linie aus Akquisitionen hervorgegangen sind (siehe Textziffer (4)).

Bei den übrigen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vor allem um erworbene Markenrechte und Kundenverträge.

Die folgende Tabelle enthält den geschätzten gesamten Abschreibungsaufwand für die zum 31. Dezember 2008 gehaltenen immateriellen Vermögenswerte der nächsten fünf Jahre:

Geschätzte zukünftige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte

Mio. €	
2009	270
2010	215
2011	161
2012	124
2013	95
nach 2013	275

Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte sind der Nutzung entsprechend in den Funktionsbereichen Software- und softwarebezogene Servicekosten, Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, Vertriebs- und Marketingkosten sowie allgemeine Verwaltungskosten erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde zum Zwecke des Werthaltigkeitstests unseren operativen Segmenten Produkt, Beratung und Schulung zugeordnet. Diese Segmente stellen die kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten im Konzern dar, für die der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Steuerungszwecke überwacht wird.

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes wurde den Segmenten zum 31. Dezember 2008 und 2007 wie folgt zugeordnet:

Geschäfts- oder Firmenwert nach Segmenten

Mio. €	31.12.2008	davon Zugänge 2008	31.12.2007	davon Zugänge 2007
Segment				
Produkt	4.136	3.126	977	427
Beratung	692	280	409	76
Schulung	147	105	40	14
Summe	4.975	3.511	1.426	517

Die Zugänge zum Geschäfts- und Firmenwert enthalten Anpassungen von – 35 Mio. € von Geschäfts- und Firmenwerten aus Akquisitionen der Vorjahre, die im Wesentlichen auf Änderungen von Steuerpositionen beruhen. Erläuterungen zur Abgrenzung der Segmente finden sich in Textziffer (28).

Der Impairment-Test für alle drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows aus der Weiterführung der jeweiligen Einheit ermittelt wird. Wir haben die Cashflows auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse und eines 2-Jahres-Geschäftsplans für 2008 (2007: 3-Jahres-Geschäftsplan) geplant. Cashflows der Perioden, die über diesen Geschäftsplan hinausgehen, wurden fortgeschrieben. Unsere Cashflow-Prognosen werden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) vor Steuern von 10,78 % und 10,86 % (2007: 12,12 % und 13,05 %) auf den Barwert abgezinst.

Selbst bei der Verwendung einer Wachstumsrate von 0 % für die Fortschreibung unserer zukünftigen erwarteten Cashflows im Anschluss an die Planungsperiode (2007: zwischen 1,7 % und 4,0 %), übersteigen die errechneten Nutzungswerte die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Aus diesem Grund wurden Berechnungen mit realistischeren Wachstumsraten für die Perioden im Anschluss an den Business Plan nicht erforderlich.

(17) Sachanlagen

Sachanlagen

Mio. €	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungskosten				
1.1.2008	1.108	1.213	32	2.353
Währungsdifferenzen	7	-7	0	0
Zugänge aus Akquisitionen	25	29	0	54
Sonstige Zugänge	45	186	59	290
Abgänge	-18	-178	0	-196
Umbuchungen	-2	17	-15	0
31.12.2008	1.165	1.260	76	2.501
Kumulierte Abschreibungen				
1.1.2008	311	726	0	1.037
Währungsdifferenzen	2	-5	0	-3
Zugänge	42	172	0	214
Abgänge	-7	-145	0	-152
31.12.2008	348	748	0	1.096
Nettobuchwert 31.12.2008	817	512	76	1.405
Historische Anschaffungskosten				
1.1.2007	975	1.099	109	2.183
Währungsdifferenzen	-22	-15	-2	-39
Zugänge aus Akquisitionen	1	3	0	4
Sonstige Zugänge	81	241	16	338
Abgänge	-10	-120	0	-130
Umbuchungen in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	-3	0	-3
Umbuchungen	83	8	-91	0
31.12.2007	1.108	1.213	32	2.353
Kumulierte Abschreibungen				
1.1.2007	296	681	0	977
Währungsdifferenzen	-7	-8	0	-15
Zugänge	32	147	0	179
Abgänge	-10	-92	0	-102
Umbuchungen in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	-2	0	-2
31.12.2007	311	726	0	1.037
Nettobuchwert 31.12.2007	797	487	32	1.316

Die Zu- und Abgänge unter anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung resultierten im Wesentlichen aus der Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur und des Fahrzeugbestands im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

In allen dargestellten Geschäftsjahren waren die aktivierten Fremdkapitalkosten nicht wesentlich.

(18) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Finanzielle Verbindlichkeiten und Sonstige Verbindlichkeiten

Nach ihrer Restlaufzeit aufgegliedert stellen sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die finanziellen Verbindlichkeiten und die sonstigen Verbindlichkeiten wie folgt dar:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen, finanzielle Verbindlichkeiten und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Mio. €	2008 Restlaufzeit				2007 Restlaufzeit			
	bis zu 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre	Wert am 31.12.2008	bis zu 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre	Wert am 31.12.2007
Verbindlichkeiten aus bezogenen Leistungen	507	3	0	510	688	6	0	694
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	32	2	0	34	27	4	0	31
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	539	5	0	544	715	10	0	725
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.319	1	1	2.321	25	2	0	27
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	244	38	0	282	57	4	0	61
Finanzielle Verbindlichkeiten	2.563	39	1	2.603	82	6	0	88
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.161	6	6	1.173	1.060	6	49	1.115
Verbindlichkeiten aus Steuern	268	0	0	268	262	0	0	262
Übrige Verbindlichkeiten	59	23	15	97	56	11	7	74
Sonstige Verbindlichkeiten	1.488	29	21	1.538	1.378	17	56	1.451
	4.590	73	22	4.685	2.175	33	56	2.264

Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der durchschnittliche effektive Zinssatz für Bankdarlehen betrug im Jahr 2008 4,30 % (2007: 8,03 %).

Am 1. Oktober 2007 vereinbarte die SAP AG im Zusammenhang mit unserer Akquisition von Business Objects S.A. eine Kreditlinie über 5 Mrd. € mit der Deutschen Bank. Die Inanspruchnahme der Kreditlinie ist nicht an die Einhaltung von Zusatz- oder Nebenvereinbarungen in Form von Finanzkennzahlen geknüpft. Zum 31. Dezember 2008 lag eine Inanspruchnahme in Höhe von 2,3 Mrd. € vor, deren Zinssatz sich auf EURIBOR zuzüglich einer Marge von 0,25 % beläuft. Die Tilgung wird am 31. Dezember 2009 fällig, kann jedoch auf unseren Wunsch jederzeit vollständig oder in Teilen erfolgen, spätestens jedoch am 31. Dezember 2009.

Am 5. November 2004 schloss die SAP AG eine Vereinbarung über eine revolvingende syndizierte Kreditlinie über 1 Mrd. € mit einer anfänglichen Laufzeit von fünf Jahren ab.

Die Inanspruchnahme der Kreditlinie ist nicht an die Einhaltung von Zusatz- oder Nebenvereinbarungen in Form von Finanzkennzahlen geknüpft. Die Zinssätze im Fall der Inanspruchnahme belaufen sich auf EURIBOR oder LIBOR für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 0,20 % bis 0,25 % pro Jahr in Abhängigkeit von dem in Anspruch genommenen Betrag. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 0,07 % pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2008 und 2007 jeweils nicht vor.

Zusätzlich verfügt die SAP AG zum 31. Dezember 2008 über Kreditlinien in Höhe von 597 Mio. € (2007: 599 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2008 und 2007 nicht vor. Per 31. Dezember 2008 verfügen einige Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 52 Mio. € Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2007: 44 Mio. €). Zum Ende des Geschäftsjahres 2008 wurden diese Kreditlinien, für die die SAP AG Garantien übernommen hat, von den Tochterunternehmen zu 21 Mio. € (2007: 27 Mio. €) in Anspruch genommen.

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Fälligkeitsanalyse der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten aller unserer zum 31. Dezember 2008 bestehenden sowie unserer vertraglich vereinbarten finanziellen Verbindlichkeiten. Verbindlichkeiten, für die vom Vertragspartner jederzeit eine Rückzahlung verlangt werden kann, sind dem frühesten Fälligkeitstermin zugewiesen. Variable Zinszahlungen wurden anhand des letz-

ten vor dem 31. Dezember 2008 festgelegten Zinssatzes ermittelt. Da wir unsere Derivate brutto ausgleichen, zeigen wir separat die mit unseren Fremdwährungs- und Zinsderivaten verbundenen Zahlungsausgänge und -eingänge – unabhängig davon, ob das Derivat einen negativen Zeitwert aufweist oder nicht. Die Zahlungsabflüsse für die Fremdwährungsderivate werden mit dem entsprechenden Terminkurs umgerechnet.

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten

Mio. €	Buchwert 31.12.2008	Zahlungs- ströme Januar 2009	Zahlungs- ströme Februar – März 2009	Zahlungs- ströme April – Juni 2009	Zahlungs- ströme Juli – Dezember 2009	Zahlungs- ströme 2010	Zahlungs- ströme 2011	Zahlungs- ströme 2012	Zahlungs- ströme 2013	Zahlungs- ströme nach 2013
Nicht derivative										
finanzielle Verbindlichkeiten										
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 544	- 422	- 101	- 8	- 8	- 5	0	0	0	0
- Finanzielle Verbindlichkeiten										
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 2.321	- 16	0	0	- 2.303	- 1	0	0	0	- 1
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	- 71	- 63	- 4	- 22	- 53	- 5	- 1	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte										
- Derivative finanzielle Verbindlichkeiten										
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 124									
- Zahlungsmittelabfluss		- 329	- 52	- 818	- 4	- 1	- 1	- 1	- 1	- 17
- Zahlungsmittelzufluss		320	49	731	4	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	- 64									
- Zahlungsmittelabfluss		- 23	- 90	- 171	- 156	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		20	78	147	132	0	0	0	0	0
Zinsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 7									
- Zahlungsmittelabfluss		- 5	0	- 4	- 12	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		3	0	3	9	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	- 16									
- Zahlungsmittelabfluss		- 19	0	- 14	- 37	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		15	0	11	30	0	0	0	0	0
- Derivative finanzielle Vermögenswerte										
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	132									
- Zahlungsmittelabfluss		- 112	- 12	- 741	- 793	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		115	14	823	851	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	29									
- Zahlungsmittelabfluss		- 13	- 48	- 62	- 93	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		15	54	70	106	0	0	0	0	0

(19) Rückstellungen

Nach ihrer Restlaufzeit gliederten sich die Rückstellungen wie folgt:

Rückstellungen

Mio. €	2008			2007		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (19a))	2	60	62	1	46	47
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (19b))	246	172	418	181	109	290
	248	232	480	182	155	337

a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei uns im In- und Ausland sowohl leistungs- als auch beitragsorientierte Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen. Der Bewertungsstichtag der deutschen und ausländischen Pensionspläne ist der 31. Dezember. Für unsere Vorstandsmitglieder existieren individuelle Zusagen. Des Weiteren bieten wir Mitarbeitern in bestimmten Ländern Abfindungszahlungen unabhängig vom Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Diese Leistungen sind üblicherweise durch Gesetze in diesen Ländern festgelegt. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen setzten sich zum 31. Dezember des entsprechenden Jahres wie folgt zusammen:

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Mio. €	2008	2007
Pensionsverpflichtungen für inländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	0	2
Pensionsverpflichtungen für ausländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	47	32
Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen	15	13
Leistungsorientierte Pensionspläne, gesamt	62	47

Die Konzernbilanz umfasste per 31. Dezember 2008 und 2007 folgende wesentliche Komponenten leistungsorientierter Pensionspläne:

Wesentliche Komponenten leistungsorientierter Pensionspläne

Mio. €	2008	2007
Barwert der finanzierten Pensionsverpflichtungen	599	542
Barwert der nicht finanzierten Pensionsverpflichtungen	39	32
Barwert der Pensionsverpflichtungen, gesamt	638	574
Verkehrswert des Planvermögens	578	583
Nettowert	-60	9
Pensionsrückstellung (nicht-/unterfinanziert)	-62	-47
- davon wesentliche Pensionszusagen/-pläne	-62	-46
- davon unwesentliche Pensionszusagen/-pläne	0	-1
Vorausbezahlte Pensionen (überfinanziert)	2	56
- davon wesentliche Pensionszusagen/-pläne	2	55
- davon unwesentliche Pensionszusagen/-pläne	0	1

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

Die Höhe der Versorgungszusagen für unsere inländischen Pensionspläne bemisst sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter. Zusätzlich existiert ein inländischer, mitarbeiterfinanzierter Pensionsplan, für den SAP eine Mindestkapitalrendite garantiert, die der korrespondierenden Zusage der Versicherungsgesellschaft entspricht. Obwohl das Risiko, dass SAP für eine Rendite eintreten muss weil die Versicherungsgesellschaft sie nicht gewähren kann, als sehr gering einzustufen ist, sind diese mitarbeiterfinanzierten Pensionspläne nach IFRS nicht als beitragsorientierte Pläne zu klassifizieren. Stattdessen erfolgt eine Berücksichtigung im inländischen Planvermögen und den inländischen Pensionsrückstellungen.

Die Höhe der Versorgungszusagen aus den Pensionsplänen im Ausland bemisst sich hauptsächlich nach dem Gehalt, dem Alter und der Beschäftigungsdauer der einzelnen Mitarbeiter.

Einige unserer ausländischen Tochterunternehmen sind verpflichtet, ihren Mitarbeitern Abfindungen unabhängig vom Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) zu zahlen. Wir stufen diese Verpflichtungen als leistungsorientierte Pläne ein, sofern die gewährten Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ihrem Wesen nach pensionsähnlichen Vereinbarungen entsprechen. Die meisten dieser Verträge enthalten für die Mitarbeiter eine einmalige Abfindungszahlung, die auf Gehalt, Alter und Beschäftigungsdauer zum Zeitpunkt der Beendigung des Arbeitsverhältnisses basiert, wobei der Kündigungsgrund (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) keine Rolle spielt.

Unsere Tochterunternehmen in den USA haben entschieden, ihren leistungsorientierten Pensionsplan mit Wirkung zum 31. Dezember 2008 „einzufrieren“ und stattdessen zusätzliche und verbesserte Leistungen im Rahmen eines beitragsorientierten 401k-Plans anzubieten. Ab 2009 können berechnete Mitarbeiter keine zusätzlichen Pensionsleistungen mehr aus dem alten leistungsorientierten Plan mit Ausnahme einer Verzinsung der Ansprüche erwerben. Da die künftige Arbeitsleistung der Arbeitnehmer nicht länger zur Erdienung von Pensionsleistungen führt, stufen wir diese Änderung als eine Plankürzung ein. Demzufolge erfassen wir im Zusammenhang mit dem Rückgang der leistungsorientierten Verpflichtungen einen Gewinn aus der Plankürzung in Höhe von 9 Mio. €.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Änderungen der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens aufgeführt. Der Finanzierungsstatus wurde auf die ausgewiesenen Nettobeträge übergeleitet.

Veränderung der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	
Veränderung der Pensionsverpflichtungen								
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 1.1.	274	261	287	275	13	16	574	552
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	1	5	38	37	2	1	41	43
Zinsaufwand	15	11	14	11	1	1	30	23
Arbeitnehmerbeiträge	36	35	4	3	0	0	40	38
Versicherungstechnische Verluste/Gewinne	-10	-37	-45	0	0	-1	-55	-38
Rentenzahlungen	-2	-2	-9	-13	-1	-3	-12	-18
Akquisitionen	0	0	0	0	4	0	4	0
Plankürzung/Abgeltung	0	0	-9	-5	-2	0	-11	-5
Andere Änderungen	0	1	0	0	2	-1	2	0
Kursdifferenzen	0	0	26	-21	-1	0	25	-21
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 31.12.	314	274	306	287	18	13	638	574
Davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	314	274	277	265	8	3	599	542
Davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	29	22	10	10	39	32
Veränderung des Planvermögens								
Verkehrswert des Planvermögens per 1.1.	272	255	311	288	0	0	583	543
Erwartete Erträge auf das Planvermögen	14	12	21	21	0	0	35	33
Arbeitgeberbeiträge	2	2	14	52	1	1	17	55
Arbeitnehmerbeiträge	36	35	4	3	0	0	40	38
Rentenzahlungen	-2	-2	-9	-12	-1	-1	-12	-15
Akquisitionen	0	0	0	0	1	0	1	0
Plankürzung/Abgeltung	0	0	0	-4	0	0	0	-4
Andere Änderungen	0	0	0	0	2	0	2	0
Versicherungstechnische Verluste/Gewinne	-8	-30	-99	-10	0	0	-107	-40
Kursdifferenzen	0	0	19	-27	0	0	19	-27
Verkehrswert des Planvermögens per 31.12.	314	272	261	311	3	0	578	583
Unter-/Überdeckung des Fonds	0	-2	-45	24	-15	-13	-60	9
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Sonstige Forderungen	0	0	2	55	0	0	2	55
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0	-2	-1	0	0	-2	-1
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	0	-2	-45	-30	-15	-13	-60	-45
	0	-2	-45	24	-15	-13	-60	9

Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung unserer Verpflichtungen für die leistungsorientierten Pensionspläne im In- und Ausland sowie bei übrigen, nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses bestehenden Verpflichtungen haben wir an den jeweiligen Bewertungsstichtagen folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

Versicherungsmathematische Annahmen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen

%	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Abzinsungsfaktor	5,8	5,5	4,8	4,9	6,4	5,9
Gehaltstrend	2-5	2-5	2,4	4,6	5,6	5,1

Der Gesamtaufwand für unsere leistungsorientierten Pensionspläne setzte sich für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Dienstzeitaufwand	1	5	38	37	2	1	41	43
Zinsaufwand	15	11	14	11	1	1	30	23
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	-14	-12	-21	-21	0	0	-35	-33
Plankürzung	0	0	-9	0	0	0	-9	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	-1	0	-1
Periodenbezogener Nettopensionsaufwand	2	4	22	27	3	1	27	32

Wir haben folgende versicherungsmathematische Gewinne und Verluste für leistungsorientierte Pensionspläne direkt in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst:

Im Eigenkapital erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Im Eigenkapital erfasster Anfangssaldo der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste	-16	-9	0	-10	-2	-1	-18	-20
In der Periode erfasste versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)	-2	-7	54	10	0	-1	52	2
Kursdifferenzen	0	0	3	0	0	0	3	0
Im Eigenkapital erfasster Endsaldo der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste	-18	-16	57	0	-2	-2	37	-18

Für die Berechnung des Nettopensionsaufwands für die Jahre 2008 und 2007 und die Schätzung des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen sowie des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens für den 31. Dezember 2008 bzw. 2007 wurden folgende grundlegende versicherungsmathematische Annahmen getroffen (ausgedrückt als gewichtete Durchschnitte für unsere Pensionspläne im Ausland und unsere Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses):

Versicherungsmathematische Annahmen für den periodenbezogenen Nettopensionsaufwand

%	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Abzinsungsfaktor	5,5	4,5	4,8	4,4	6,1	4,8
Erwartete Rendite des Planvermögens	4,9	4,3	6,5	6,9	6,2	4,5
Gehaltstrend	2-5	2-5	4,5	4,6	4,0	4,9

Planvermögen

Im Rahmen unserer inländischen Pensionspläne verwenden wir die Beiträge ausschließlich zum Abschluss von Rückdeckungsversicherungen. Die erwartete Rendite des Planvermögens für unsere inländischen Pensionspläne spiegelt somit die erwartete Verzinsung dieser Versicherungen unter Berücksichtigung deren Vermögensanlagen wider. Die zur Diskontierung verwendeten Zinssätze leiten wir von Anleihen mit sehr guter Bonität ab, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind.

Die erwartete Rendite des ausländischen Planvermögens basiert auf dem gewichteten Durchschnitt der langfristigen Ertragserwartungen für jede einzelne Vermögenskategorie des Gesamtportfolios. Zur Abschätzung der langfristigen Ertragserwartungen berücksichtigen wir verschiedene Faktoren wie beispielsweise die historischen Renditeentwicklungen und die erwartete Inflation. Die historischen Renditeentwicklungen und andere relevante finanzielle Faktoren werden auf Angemessenheit und Plausibilität untersucht und gegebenenfalls um Sondereffekte bereinigt. Die zur Diskontierung verwendeten Zinssätze werden aus verfügbaren Zinssätzen hochwertiger Anleihen abgeleitet, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind. Die Portfoliostruktur des ausländischen Planvermögens am 31. Dezember 2008 sowie die Ziel-Portfoliostruktur für das Geschäftsjahr 2009 ergeben sich wie folgt:

Portfoliostruktur des Planvermögens

%	Ziel-Portfoliostruktur 2009	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag (2008)	Ziel-Portfoliostruktur 2008	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag (2007)
Vermögenskategorie				
Aktien	31	45	55	54
Festverzinsliche Wertpapiere	64	47	35	36
Immobilien	4	3	3	1
Rückdeckungsversicherungen	0	0	5	6
Andere	1	5	2	3
Gesamt	100	100	100	100

Die Anlagestrategien für unsere ausländischen Pensionspläne variieren in Abhängigkeit von den individuellen Rahmenbedingungen des Landes, in dem der Pensionsplan besteht. Grundsätzlich verfolgen alle großen ausländischen Pensionspläne eine langfristige Anlagestrategie. Unsere Anlagegrundsätze sehen Investitionen in ein risikodiversifiziertes Portfolio aus verschiedenen Anlageformen innerhalb der oben genannten Ziel-Portfoliostruktur vor.

Erwartete Dotierung der Pensionspläne und Pensionszahlungen

Die erwarteten Beitragszahlungen für 2009 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 2 Mio. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 29 Mio. €. Die Beiträge werden wir voraussichtlich durch Barmittel begleichen.

Die in den nächsten zehn Geschäftsjahren zu erwartenden zukünftigen Pensionszahlungen von unseren inländischen und ausländischen Pensionsplänen per 31. Dezember stellen wir in der folgenden Tabelle dar:

Erwartete zukünftige Pensionszahlungen

Mio. €	Inländische Pensionspläne	Ausländische Pensionspläne	Sonstige leistungsorientierte Pläne	Gesamt
2009	13	14	1	28
2010	10	14	1	25
2011	11	13	1	25
2012	12	14	1	27
2013	10	14	1	25
2014 - 2018	85	71	7	163

Die Beträge der Pensionsverpflichtungen, des Planvermögens, des Finanzierungsstatus und der erfahrungsbedingten Berichtigung für das aktuelle und die beiden vorherigen Geschäftsjahre stellen sich wie folgt dar:

Pensionsverpflichtungen, Planvermögen, Finanzierungsstatus und erfahrungsbedingte Berichtigung

Mio. €	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Leistungsorientierte Pensionsverpflichtung	314	274	261	306	287	275	18	13	16	638	574	552
Erfahrungsbedingte Berichtigung Verpflichtung	-10	-37	-17	-45	0	-5	0	-1	1	-55	-38	-21
Planvermögen	314	272	255	261	311	288	3	0	1	578	583	544
Erfahrungsbedingte Berichtigung Vermögenswerte	-8	-30	-10	-99	-10	10	0	0	0	-107	-40	0
Finanzierungsstatus	0	-2	-6	-45	24	13	-15	-13	-15	-60	9	-8

Beitragsorientierte Pläne

Neben den leistungsorientierten Pensionsplänen bestehen sowohl im In- als auch im Ausland beitragsorientierte Pläne. Die Beiträge zu solchen Plänen bemessen wir nach einem bestimmten Prozentsatz der Vergütung der jeweiligen Mitarbeiter oder nach den von den Mitarbeitern selbst entrichteten Beiträgen. Aus den beitragsorientierten Plänen ergaben sich für das Jahr 2008 Aufwendungen in Höhe von 87 Mio. € (2007: 91 Mio. €).

Staatliche Pläne

In Deutschland und einigen anderen Ländern hat der Gesetzgeber Rentensysteme eingerichtet, die vom Staat, von regionalen oder überregionalen Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder anderen Stellen betrieben werden. Unsere Beiträge zu diesen staatlichen Plänen beliefen sich im Jahr 2008 auf 145 Mio. € (2007: 96 Mio. €).

b) Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €	Anfangsbestand 1.1.2008	Zuführung	Erwerb	Inanspruchnahme	Auflösung	Währungseffekt	Transfer	Endbestand 31.12.2008
Personalbezogene Verpflichtungen								
Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen	99	121	86	-119	-102	5	0	90
Sonstige personalbezogene Verpflichtungen	118	70	18	-36	-13	0	0	157
Kundenbezogene Verpflichtungen	41	52	9	-66	0	1	0	37
Restrukturierungsverpflichtungen	7	60	4	-18	-8	6	0	51
Garantie- und Serviceverpflichtungen	3	3	0	-3	0	0	0	3
Übrige Verpflichtungen	22	82	2	-21	-9	4	0	80
Summe	290	388	119	-263	-132	16	0	418
- davon kurzfristig	181	187	119	-187	-23	10	-41	246
- davon langfristig	109	201	0	-76	-109	6	41	172

Die Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen umfassen die Verpflichtungen aus unserer aktienbasierten Vergütung mit Barausgleich, die in Textziffer (27) näher erläutert ist.

Die sonstigen personalbezogenen Verpflichtungen resultieren vor allem aus Rückstellungen für Zeitguthaben, Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Jubiläumsrückstellungen und Altersteilzeitrückstellungen.

Die Restrukturierungsverpflichtungen umfassen Aufwendungen für vorzeitige Vertragskündigungen und für nicht genutzte Mietflächen. Rückstellungen für nicht genutzte Mietflächen resultieren überwiegend aus künftigen Mietzahlungen für langfristige Mietverträge für Büroflächen, für die wir künftig keine Verwendung haben. Die Aufwendungen für nicht genutzte Mietflächen und Abfindungen im Rahmen von Restrukturierungen weisen wir in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen, netto aus.

Im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects S.A. fielen Aufwendungen für die Beendigung bestimmter Unternehmensaktivitäten von Business Objects und für die Entlassung oder Versetzung von Business-Objects-Mitarbeitern an. Aus diesem Grund haben wir – wie in Textziffer (4) näher erläutert – eine Rückstellung für Restrukturierungsverpflichtungen eingestellt.

Die Garantie- und Serviceverpflichtungen betreffen erwartete zukünftige Aufwendungen für die Erfüllung unserer vertraglichen Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Verkauf unserer Software. Die Bewertung der Garantieverpflichtungen erfolgt mit den durchschnittlichen Kosten, die im Rahmen der Erfüllung unserer Gewährleistungsverpflichtungen entstehen und die wir auf der Basis von Erfahrungswerten ermitteln.

Die übrigen Verpflichtungen beziehen sich im Wesentlichen auf Rückbauverpflichtungen sowie auf Verpflichtungen aus den in Textziffer (24) dargestellten Rechtsstreitigkeiten. Für Rückbauverpflichtungen erfassen wir den Barwert in der Periode, in der die Verpflichtung entstand. Der abgezinste Betrag ist im Berichtszeitraum unwesentlich gestiegen.

Die Zuführungen enthalten außerdem Zinskomponenten, die einzeln wie auch zusammen nicht wesentlich sind.

(20) Eigenkapital

Grundkapital

Die Anzahl der per 31. Dezember 2008 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien (einschließlich eigener Aktien)

der SAP AG belief sich auf 1.225.762.900 Stück (2007: 1.246.258.408). Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €.

Durch den Einzug eigener Aktien sank die Zahl der Stammaktien im Jahr 2008 um 21.000.000 Stück (entsprechend: 21.000.000 €). Aufgrund der Ausübung von Options- und Wandlungsrechten, die im Rahmen von bestimmten unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme ausgegeben wurden, stand diesem Rückgang eine Zunahme der Stammaktien um 504.492 Stück (entsprechend: 504.492 €) entgegen. Im Jahr 2007 sank die Zahl der Stammaktien durch den Einzug eigener Aktien um 23.000.000 Stück (entsprechend: 23.000.000 €). Infolge der Ausübung von Options- und Wandlungsrechten, die im Rahmen von bestimmten unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme ausgegeben wurden, stand diesem Rückgang eine Zunahme der Stammaktien um 1.721.160 Stück (entsprechend: 1.721.160 €) entgegen.

Unsere Aktien verteilten sich per 31. Dezember 2008 auf folgende Eigentümer:

Beteiligungen an der SAP AG (> 5 % direkt oder indirekt gehalten)

	2008		2007	
	Stammaktien Tsd.	Anteil am Grundkapital	Stammaktien Tsd.	Anteil am Grundkapital
Dietmar Hopp	113.273	9,2%	116.273	9,3%
Hasso Plattner	128.988	10,5%	128.988	10,4%
Klaus Tschira	109.754	9,0%	114.483	9,2%
Eigene Aktien	38.457	3,1%	48.065	3,9%
Streubesitz	835.291	68,2%	838.449	67,2%
	1.225.763	100,0%	1.246.258	100,0%

Genehmigtes Kapital

Gemäß der Satzung der SAP AG ist der Vorstand berechtigt, das Grundkapital durch die Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 60 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 11. Mai 2010 (Genehmigtes Kapital I). Die neuen Aktien sind den bestehenden Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu insgesamt 180 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 8. Mai 2011 (Genehmigtes Kapital Ia). Die Aktien sind den bestehenden Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu 60 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 11. Mai 2010 (Genehmigtes Kapital II). Bei dieser

Erhöhung ist der Vorstand unter bestimmten Bedingungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

- Um bis zu 180 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 8. Mai 2011 (Genehmigtes Kapital IIa). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand unter bestimmten Bedingungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der SAP AG ist Gegenstand einer bedingten Erhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Optionscheinen oder Wandlungsrechten, die von der SAP AG im Rahmen verschiedener aktienbasierter Vergütungsprogramme ausgegeben wurden (siehe Textziffer (27)), von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen. Das bedingte Kapital belief sich zum 31. Dezember 2008 auf 208 Mio. € gegenüber 209 Mio. € zum 31. Dezember 2007. Diese Änderung bezieht sich ausschließlich auf die Ausübung von Bezugsrechten.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage besteht aus dem bei Ausgabe von Aktien über dem rechnerischen Nennbetrag gezahlten Aufgeld und resultiert aus der Ausgabe von Stammaktien, aus Transaktionen mit eigenen Aktien sowie aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die einbehaltenen Gewinne nach Steuern aus Vorperioden.

Eigene Aktien

Am 3. Juni 2008 hat die Hauptversammlung den Vorstand der SAP AG ermächtigt, bis zum 30. November 2009 bis zu 120 Millionen Aktien der Gesellschaft zu erwerben, mit

der Maßgabe, dass die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen zuvor erworbenen Aktien der Gesellschaft 10 % des Grundkapitals der SAP AG nicht übersteigen. Obwohl eigene Aktien rechtlich als im Umlauf befindlich anzusehen sind, entstehen aus ihnen keine Dividenden- oder Stimmrechte. Wir sind berechtigt, eigene Aktien einzuziehen, wiederzuveräußern oder zur Bedienung von Bezugs- und Wandlungsrechten zu verwenden, die im Rahmen von aktienbasierten Vergütungsprogrammen ausgegeben wurden. Darüber hinaus sind wir berechtigt, eigene Aktien für den Erwerb von Unternehmen einzusetzen.

Am 31. Dezember 2008 befanden sich 38 Millionen (2007: 48 Millionen) eigene Aktien in unserem Bestand, auf die ein Anteil am Grundkapital in Höhe von 38 Mio. € (2007: 48 Mio. €) oder 3,1 % (2007: 3,9 %) entfällt. Im Geschäftsjahr 2008 haben wir im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms insgesamt 15 Millionen (2007: 27 Millionen) Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von etwa 33,34 € pro Aktie (2007: 36,85 €) erworben. Diese Aktien entsprechen einem Anteil am Grundkapital in Höhe von 15 Mio. € (2007: 27 Mio. €) oder 1,2 % (2007: 2,2 %). Während des Geschäftsjahres haben wir an Mitarbeiter 3 Millionen Aktien (2007: 5 Millionen Aktien) zu einem durchschnittlichen Kurs von 26,43 € pro Aktie (2007: 28,13 €) übertragen. Durch den Einzug eigener Aktien sank die Zahl der Stammaktien um 21 Millionen Aktien (entsprechend: 21 Mio. €). Im Geschäftsjahr 2008 haben wir keine American Depositary Receipts (ADRs) erworben (jedes ADR repräsentiert eine Stammaktie der SAP AG). Am 31. Dezember 2008 und am 31. Dezember 2007 befanden sich keine ADRs der SAP im Bestand der Gesellschaft.

Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen

Die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen setzten sich am 31. Dezember wie folgt zusammen:

Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen

Mio. €	Währungs- umrechnungs- differenzen	Marktbewertung von Wertpapieren	Unrealisierte Pensions- aufwendungen	Gewinne/ Verluste aus Cashflow-/ Zinsrisiko- Hedges	Gewinne/ Verluste aus STAR-Hedges	Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen	Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen
1.1.2007	- 150	4	13	11	- 5	15	- 112
Veränderungen der Periode, netto	- 191	- 3	0	10	- 6	- 5	- 195
31.12.2007	- 341	1	13	21	- 11	10	- 307
Veränderungen der Periode, netto	- 25	- 2	- 33	- 61	9	- 38	- 150
31.12.2008	- 366	- 1	- 20	- 40	- 2	- 28	- 457

- Währungsumrechnungsdifferenzen umfassen alle Fremdwährungsdifferenzen, die durch die Umrechnung von Jahresabschlüssen unserer ausländischen Tochterunternehmen entstanden sind.
- Die Marktbewertung von Wertpapieren enthält die Nettoveränderung des beizulegenden Zeitwertes von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bis zu einer Ausbuchung oder Wertminderung des Postens.
- Unrealisierte Pensionsaufwendungen umfassen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen und ähnlichen Verpflichtungen.
- Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges beinhalten die Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes aus Cashflow-Hedges in fremder Währung im Rahmen von abgesicherten Geschäftsvorfällen, die sich nicht ergebniswirksam ausgewirkt haben, abzüglich der Komponente des Gewinns oder Verlusts aus dem Finanzinstrument, die nicht effektiv ist. Darüber hinaus werden die Gewinne und Verluste aus dem effektiven Anteil von Zinssicherungsgeschäften ebenfalls berücksichtigt.
- Gewinne/Verluste aus STAR-Hedges umfassen die Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes aus der Absicherung von Zahlungsströmen im Zusammenhang mit dem nicht verrechneten Teil der ausstehenden STARs (siehe Textziffer (25)).
- Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen resultieren aus langfristig angelegten Fremdwährungstransaktionen der SAP AG mit ausländischen Tochterunternehmen.

Sonstiges

Die insgesamt an die Aktionäre der SAP AG ausschüttbaren Dividenden bemessen sich gemäß dem deutschen Aktiengesetz nach dem im handelsrechtlichen Jahresabschluss der SAP AG ausgewiesenen Bilanzgewinn. Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem am 31. Dezember 2008 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP AG eine Dividende von 0,50 € je Aktie auszuschütten. In den Jahren 2007 und 2006 betrug die Dividende je Aktie 0,50 € und 0,46 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

Weitere Angaben zum Kapital

Der Hauptzweck unseres Kapitalmanagements ist die Aufrechterhaltung einer stabilen Kapitalstruktur. In diesem Zusammenhang legen wir den Schwerpunkt auf das Eigenkapital, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und die künftige Entwicklung unseres Geschäfts sicherzustellen. Wir konzentrieren uns auf die Wahrung einer soliden Eigenkapitalstruktur, um Unabhän-

gigkeit, Sicherheit sowie hohe finanzielle Flexibilität durch positive Auswirkungen auf die Bedingungen für mögliche künftig erforderliche Kreditaufnahmen zu gewährleisten.

Derzeit verfügen wir über kein Kreditrating einer Ratingagentur. Unser Verschuldungsgrad ist mit 48 % (2007: 36 %) relativ gering; wir sind bisher nicht der Ansicht, dass ein Rating einen wesentlichen Effekt auf unsere derzeitigen oder künftigen Kreditaufnahmebedingungen oder Finanzierungsmöglichkeiten haben würde.

Unser Ziel ist es, weiterhin in der Lage zu sein, durch die Ausschüttung von jährlichen Dividenden und den Rückkauf eigener Aktien überschüssige Liquidität an unsere Aktionäre zurückzugeben. Der Betrag der künftigen Dividenden und der Umfang der künftigen Rückkäufe eigener Aktien werden mit unseren Bemühungen, einen adäquaten Liquiditätsstatus für den Konzern aufrechtzuerhalten, abgestimmt.

Zur Aufrechterhaltung oder Optimierung unserer Kapitalstruktur setzen wir verschiedene Instrumente ein; dazu gehören Aktienrückkäufe sowie die Festlegung des an die Aktionäre auszuschüttenden Dividendenbetrags.

Ferner steuern wir unsere finanziellen Verbindlichkeiten beispielsweise durch den Einsatz von Zinsswaps für unsere aufgenommenen Kredite.

Die Kapitalstruktur zum Bilanzstichtag gestaltete sich wie folgt:

Kapitalstruktur

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2008	2007	Veränderung in %
Eigenkapital, gesamt	7.183	6.478	11
in % vom Gesamtkapital	52	64	
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5.812	3.184	83
Langfristige Verbindlichkeiten	905	499	81
Verbindlichkeiten, gesamt	6.717	3.683	82
in % vom Gesamtkapital	48	36	
Gesamtkapital	13.900	10.161	37

Unser Eigenkapital erhöhte sich im Jahr 2008 vor allem durch unser Konzernergebnis 2008 um 705 Mio. € (2007: 355 Mio. €). Die Eigenkapitalquote (das Verhältnis von Eigenkapital zur Bilanzsumme) sank auf 52 % (2007: 64 %). Dieser Rückgang ist darauf zurückzuführen, dass unsere

gesamten Verbindlichkeiten hauptsächlich infolge des Darlehens, das wir zur Finanzierung der Akquisition von Business Objects aufgenommen hatten, um 82 % zunahmen, während unser Eigenkapital um 11 % wuchs. Unser Verschuldungsgrad (Gesamtverschuldung im Verhältnis zur Bilanzsumme) stieg von 36 % im Jahr 2007 auf 48 % im Jahr 2008.

Wir sind überwiegend eigenkapitalfinanziert. Das zeigt sich auch in der Tatsache, dass die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zum 31. Dezember 2008 lediglich 17 % der Bilanzsumme (2007: 0,27 %) ausmachten.

Im Jahr 2008 konnten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2007 eine Dividende in Höhe von 594 Mio. € (2007: 556 Mio. €) ausschütten. Neben der ausgeschütteten Dividende haben wir im Jahr 2008 durch den Rückkauf eigener Aktien 487 Mio. € (2007: 1.005 Mio. €) an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Es bestehen Verpflichtungen zum Verkauf eigener Aktien oder zur Ausgabe von Stammaktien in Zusammenhang mit unseren aktienbasierten Vergütungsprogrammen (siehe Textziffer (27)). In allen dargestellten Perioden sind wir den Verpflichtungen aus diesen aktienbasierten Vergütungsprogrammen sowohl durch eigene Aktien als auch durch Kapitalerhöhungen nachgekommen. Wir gehen davon aus, dass wir diesen Verpflichtungen auch künftig auf diese Art und Weise nachkommen.

(21) Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

Die im Geschäftsjahr 2008 gezahlten Zinsen betragen 105 Mio. € (2007: 6 Mio. €). Im gleichen Jahr erhielt die Gesellschaft Zinsen in Höhe von 72 Mio. € (2007: 142 Mio. €). Unter Berücksichtigung von Steuererstattungen wurden im Geschäftsjahr 2008 Ertragsteuern von 882 Mio. € gezahlt (2007: 811 Mio. €).

(22) Haftungsverhältnisse

Die Nutzungsvereinbarungen für unsere Software beinhalten in der Regel eine Klausel zum Schutz unserer Kunden vor Ansprüchen Dritter, die mit der Behauptung geltend gemacht werden, dass unsere Software das geistige Eigentum Dritter verletzt. Bislang haben wir weder einen wesentlichen Verlust aufgrund solcher Entschädigungsleistun-

gen erlitten noch wesentliche Rückstellungen in unserem Konzernabschluss hierfür passiviert.

Wir räumen in einzelnen Fällen Funktions- oder Leistungsgarantien im Rahmen von gewöhnlichen Beratungs- oder Entwicklungsverträgen ein. Ferner enthalten unsere Softwarelizenzverträge normalerweise Gewährleistungsklauseln, die besagen, dass die Software im Wesentlichen im Einklang mit dokumentierten Spezifikationen arbeitet. Diese Klauseln haben eine Gültigkeit für die folgenden sechs bis zwölf Monate ab Lieferung. Unsere Gewährleistungsverpflichtung wird auf Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit gebildet und ist in den Rückstellungen enthalten (Textziffer (19b)).

Angaben zu Haftungsverhältnissen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten befinden sich unter Textziffer (24).

Zum Jahresende 2008 und 2007 bestehen keine Garantien für Finanzverpflichtungen Dritter oder Vertragserfüllungsgarantien für Leistungen Dritter.

(23) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen betragen am 31. Dezember 2008 1.112 Mio. € (2007: 850 Mio. €) und bestanden im Wesentlichen aus Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge in Höhe von 863 Mio. € (2007: 649 Mio. €). Gegenstand der Miet-, Pacht- und Leasingverträge sind hauptsächlich Büroräume, Fahrzeuge sowie Büroausstattung. Zum 31. Dezember 2008 erwarten wir, dass wir in kommenden Geschäftsjahren 16 Mio. € aus Untermietverträgen einnehmen.

Zusätzlich sind am 31. Dezember 2008 finanzielle Verpflichtungen in Form von Kaufverpflichtungen in Höhe von 79 Mio. € (2007: 97 Mio. €) vorhanden. Diese Verpflichtungen betreffen hauptsächlich den Bau von Bürogebäuden, Büroausstattung sowie Kaufverpflichtungen für Fahrzeuge. Die verbleibenden finanziellen Verpflichtungen in Höhe von insgesamt 170 Mio. € (2007: 104 Mio. €) beziehen sich auf verschiedene Verträge mit Dritten. In der Vergangenheit wurden die Kaufverpflichtungen aus unserem Bestellobligo in den meisten Fällen realisiert. Finanzielle Verpflichtungen aus unseren Pensionsplänen sind in Textziffer (19a) aufgeführt.

Die zum 31. Dezember 2008 bestehenden Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträgen gliederten sich wie folgt:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €	Miet-, Pacht- und Leasingverträge	Bestellobligo
Fällig 2009	229	189
Fällig 2010	198	43
Fällig 2011	136	11
Fällig 2012	87	2
Fällig 2013	66	2
Fällig nach 2013	147	2

Die Mietaufwendungen für das Jahr 2008 betragen 274 Mio. € (2007: 210 Mio. €).

(24) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Rechten an geistigem Eigentum

Im September 2006 leiteten i2 Technologies US, Inc. und i2 Technologies, Inc. mit Sitz in den USA rechtliche Schritte gegen uns in den USA ein. i2 behauptete, dass Produkte und Leistungen der SAP jeweils einen oder mehrere Ansprüche in sieben Patenten von i2 verletzen. i2 hat SAP auf Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung verklagt. Im August 2007 reichten wir gegen i2 eine Klage in den USA ein, die wir im April 2008 um die Verletzung eines dritten Patents erweiterten. Mit der Klageänderung beschuldigten wir i2, dass deren Produkte einen oder mehrere Ansprüche aus drei unserer Patente verletzen und klagten auf Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung. SAP und i2 haben den Rechtsstreit im Juni 2008 einvernehmlich beigelegt. Der Vergleich sieht eine Einmalzahlung der SAP an i2 vor; außerdem erhält SAP eine Lizenz für alle i2-Patente.

Im Oktober 2006 reichte Sky Technologies LLC (Sky) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns und Oracle in den USA ein. Sky behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP jeweils einen oder mehrere Ansprüche seiner fünf Patente verletzen. Die Klage lautet auf die Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung. Im Juni 2007 fand ein Gerichtstermin statt, in dem über die Auslegung der Patentansprüche gespro-

chen wurde (Markman hearing). Das weitere Verfahren wurde für die Zeit eines anhängigen Verfahrens hinsichtlich eines Zwischenurteils vor dem Court of Appeals for the Federal Circuit ausgesetzt.

Im Januar 2007 reichte die deutsche CSB-Systems AG (CSB) eine Klage gegen uns in Deutschland ein. CSB behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines deutschen Patents und eines deutschen Gebrauchsmusters der CSB verletzen. Die Klage lautet auf Zahlung eines vorläufigen Schadenersatzes in Höhe von 1 Mio. € und eine dauerhafte Unterlassung. CSB kann die Schadenersatzforderung im Rahmen des Verfahrens erhöhen. Im Juli 2007 hat die SAP ihre Klageerwidderung eingereicht, mit der auch die Nichtigkeit des Patents und das Verfahren zur Löschung des Gebrauchsmusters beantragt worden ist. Die Gerichtsverhandlung hinsichtlich des Verletzungsvorwurfs ist auf den Mai 2009 verlegt worden. In der Verhandlung hinsichtlich der Nichtigkeit des Patents im Januar 2009 wurde das Patent für ungültig erklärt. Gegen diese Entscheidung kann CSB Berufung einlegen.

Im März 2007 reichten die Oracle Corporation mit Sitz in den USA und einige ihrer Tochtergesellschaften (Oracle) eine Klage gegen TomorrowNow, Inc. und ihre Mutterunternehmen SAP America, Inc. und SAP AG (SAP) in den USA ein. Im Juni 2007, im Juli 2008 sowie im Oktober 2008 hat Oracle die Klage jeweils geändert. Gemäß der geänderten Klage werden Urheberrechtsverstöße, Verstöße gegen den Federal Computer Fraud and Abuse Act und den California Computer Data Access and Fraud Act sowie unlauterer Wettbewerb, vorsätzliche und fahrlässige Störung in Aussicht stehender wirtschaftlicher Vorteile und zivilrechtliche Verschwörung behauptet. In der Klage wird behauptet, dass SAP proprietäre und urheberrechtlich geschützte Softwareprodukte und anderes vertrauliches Material, das Oracle zur Dienstleistungserbringung für eigene Kunden entwickelt hat, unerlaubt kopiert und sich diese widerrechtlich angeeignet hat. Die Klage lautet auf den Erlass einer vorläufigen Verfügung auf Unterlassung und die Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes einschließlich der Zahlung eines Strafschadenersatzes. Im Juli 2007 haben die SAP und TomorrowNow ihre Klageerwidderung auf die ursprüngliche Klage eingereicht. Im Oktober 2008 haben die SAP und TomorrowNow als Antwort auf die dritte Klageänderung eine Klageabweisung eingereicht. Der Gerichtstermin ist auf Februar 2010 terminiert worden. Im Juni 2007 wurde SAP außerdem davon in Kenntnis gesetzt, dass das US-Justizministerium eine Untersuchung hinsichtlich der genannten Punkte eingeleitet und von SAP und TomorrowNow Unterlagen angefordert

hat. SAP und TomorrowNow kooperieren und beantworten die ursprünglichen und zusätzlichen Fragen und Dokumentenanforderungen des Justizministeriums. Im Februar 2009 fand eine Vergleichsverhandlung statt, die jedoch ergebnislos geblieben ist.

Im April 2007 reichte die Versata Software, Inc., vormals Trilogy Software Inc. (Versata) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns in den USA ein. In der Klage behauptet Versata, dass Produkte und Dienstleistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf von Versata gehaltenen Patenten verletzen. Mit der Klage macht Versata einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Im Juni 2008 fand ein Gerichtstermin, in dem über die Auslegung der Patentansprüche gesprochen wurde (Markman hearing), statt. Ein zweites Markman hearing ist für März 2009, ein Gerichtstermin für August 2009 festgesetzt worden.

Im August 2007 reichte die elcommerce. com, Inc. (elcommerce) mit Sitz in den USA gegen uns in den USA eine Klage ein. elcommerce behauptet, dass Produkte und Dienstleistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von elcommerce gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage macht elcommerce einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Die Gerichtsverhandlung ist auf den Januar 2011 festgesetzt worden.

Im August 2007 reichte die JuxtaComm, Inc. (JuxtaComm) mit Sitz in Kanada eine Klage gegen Business Objects und zahlreiche andere Beklagte in den USA ein. JuxtaComm behauptet, dass Produkte von Business Objects einen oder mehrere Ansprüche eines von JuxtaComm gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage macht JuxtaComm einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Die Gerichtsverhandlung ist auf den November 2009 festgesetzt worden.

Im November 2007 reichte die Diagnostic Systems Corp. (DSC) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns und andere Beklagte in den USA ein. Unter den Beklagten ist auch die von SAP erworbene Firma Business Objects, die bereits vor dem Erwerb von DSC verklagt worden war. DSC behauptet, dass Produkte und Dienstleistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von DSC gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage gegen SAP macht DSC einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Mit der Klage gegen Business Objects, in der ebenfalls Verletzungen eines oder mehrerer Ansprüche eines von DSC gehaltenen Patents behauptet werden, macht DSC einen nicht konkretisierten

Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Das weitere Verfahren wurde für die Zeit eines anhängigen Verfahrens hinsichtlich einer Verfügung zur Unterlassung vor dem Court of Appeals for the Federal Circuit ausgesetzt. Im Januar 2009 wurde das Verfahren wieder aufgenommen. Ein Prozesstermin wurde noch nicht terminiert.

Im Mai 2008 reichte die InfoMentis, Inc. (InfoMentis) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns in den USA ein. InfoMentis behauptet die Verletzung von Urheberrecht und unlauteren Wettbewerb. Mit der Klage macht InfoMentis einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Die SAP hat ihre Klageerwidderung im August 2008 eingereicht. Ein Gerichtstermin ist noch nicht festgesetzt worden.

Im Juli 2008 reichte Implicit Networks (Implicit) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns und andere Beklagte in den USA ein. Implicit behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche von zwei seiner Patente verletzen. Mit der Klage macht Implicit einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Die SAP hat ihre Klageerwidderung im November 2008 eingereicht. Ein Gerichtstermin ist noch nicht festgelegt worden.

Im Juli 2008 reichte Aloft Media (Aloft) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns und andere Beklagte in den USA ein. Aloft behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche von zwei seiner Patente verletzen. Mit der Klage macht Aloft einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Die SAP hat ihre Klageerwidderung im Oktober 2008 eingereicht. Ein Gerichtstermin ist noch nicht festgelegt worden.

Andere Rechtsstreitigkeiten

Im Januar 2008 reichte die Acorn Systems, Inc. (Acorn) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns in den USA ein, die im März 2008 geändert wurde. Mit der Klage wird SAP Vertragsbruch, Betrug, betrügerische Verleitung zum Vertragsabschluss, fahrlässige Falschdarstellung, widerrechtliche Aneignung von Geschäftsgeheimnissen, Verstöße gegen den Texas Free Enterprise and Antitrust Act von 1983 und unlauterer Wettbewerb vorgeworfen. Mit der Klage wird ein nicht konkretisierter Schadenersatz geltend gemacht, allerdings behauptete Acorn in der Klage, einen Schaden in Höhe von mindestens 116 Mio. US\$ erlitten zu haben. Die SAP hat ihre Klageerwidderung im Februar 2008 eingereicht. Im März 2008 leiteten wir beim Handelsgericht in Brüssel rechtliche Schritte gegen Acorn ein, mit denen wir das Gericht ersuchten, unter anderem festzustellen,

dass SAP keinen Vertragsbruch begangen und sich keine Geschäftsgeheimnisse von Acorn widerrechtlich angeeignet hat. SAP und Acorn haben den Rechtsstreit einvernehmlich beigelegt. Der Vergleich sieht eine einmalige Zahlung der SAP an Acorn vor.

Im April 2008 reichte die Systems Applications Consultants (PTY) Limited (Securinfo) mit Sitz in Südafrika eine Klage gegen uns in Südafrika ein. Mit der Klage macht Securinfo wegen eines behaupteten Verleitens zum Vertragsbruch eines Vertriebsvertrages zwischen einer Tochtergesellschaft der SAP und Securinfo gegenüber SAP einen Schadenersatz in Höhe von rund 610 Mio. € nebst Zinsen geltend. Im September 2008 hat SAP einen Antrag auf Klageabweisung gestellt. Ein Gerichtstermin ist noch nicht festgesetzt worden.

Im April 2008 reichte die Wellogix, Inc. (Wellogix) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns und andere Beklagte in den USA ein. Wellogix bringt mehrere Klagegründe vor, darunter Verletzung einer Joint-Venture- bzw. Partnerschaftsvereinbarung, Verletzung der Treuepflicht, Betrug, fahrlässige Falschdarstellung und widerrechtliche Aneignung von vertraulichen Informationen. Mit der Klage wird ein nicht konkretisierter Schadenersatz geltend gemacht. Die SAP hat ihre Klageerwidern im Mai 2008 eingereicht. Im Dezember 2008 hat das Gericht der Klageabweisung mit Hinweis auf den falschen Gerichtsstand in Texas stattgegeben. Wellogix kann hiergegen Berufung einlegen.

Darüber hinaus sind wir im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert, einschließlich Klagen und Prozesse, in welche von uns erworbene Unternehmen involviert sind. Wir werden uns weiterhin gegen alle gegen uns erhobenen Vorwürfe und Rechtsstreitigkeiten entschieden wehren. Wir bilden für solche Fälle Rückstellungen, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten wahrscheinlich entstanden ist und die Höhe des entsprechenden Aufwands zuverlässig schätzbar ist. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang aller gegen uns vorgebrachten Klagen und Prozesse, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow haben wird. Die gebildeten Rückstellungen sind daher auch weder einzeln noch insgesamt wesentlich. Allerdings sind diese Rechtsstreitigkeiten mit Risiken behaftet und es könnten sich daraus für die beteiligten Parteien erhebliche finanzielle Verluste oder Rufschädigungen ergeben. Angesichts der mit diesen Vorgängen verbundenen erheblichen Unsicherheiten kann nicht garantiert werden, dass daraus keine wesentlichen nachteiligen Auswirkungen auf unsere

Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow resultieren werden. Zudem können wir keine verlässliche Aussage zur maximalen Höhe des möglichen Verlustes machen, der sich bei einem negativen Ausgang dieser Vorgänge einstellen würde.

(25) Derivative Finanzinstrumente

Um das Risiko aus Währungsschwankungen, aus künftigen Cashflows im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen und aus variablen Zinsvereinbarungen zu begrenzen, nutzen wir derivative Finanzinstrumente. Die Hedging-Strategie wird durch unsere Treasury-Richtlinie geregelt. Die beizulegenden Zeitwerte unserer derivativen Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

Beizulegender Zeitwert derivativer Finanzinstrumente

Mio. €	2008	2007
Vermögenswerte:		
Währungssicherung		
- ohne designierte Sicherungsbeziehung	132	59
- mit designierter Sicherungsbeziehung	29	29
Absicherung von aktienbasierten Vergütungen		
- ohne designierte Sicherungsbeziehung	29	0
- mit designierter Sicherungsbeziehung	1	58
Zinssicherungsgeschäfte		
- ohne designierte Sicherungsbeziehung	0	1
- mit designierter Sicherungsbeziehung	0	0
Verbindlichkeiten:		
Währungssicherung		
- ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 124	- 30
- mit designierter Sicherungsbeziehung	- 64	- 1
Zinssicherungsgeschäfte		
- ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 7	0
- mit designierter Sicherungsbeziehung	- 16	0

Absicherung von Währungsrisiken

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Wechselkursänderungen ausgesetzt. Hiervon betroffen sind Forderungen, Verbindlichkeiten und andere Bilanzposten in Fremdwährung sowie künftige Cashflows in Fremdwährung, die aus antizipierten Transaktionen inklusive konzerninterner Transaktionen resultieren. Wir begegnen diesem Risiko konzernweit in erster Linie durch den Abschluss von Devisentermingeschäften und Devisenoptionen.

Derivative Finanzinstrumente ohne designierte Sicherungsbeziehung

Währungssicherungskontrakte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen oder erwarteten Zahlungsströmen, welche nicht als Grundgeschäft einer Sicherungsbeziehung designiert sind, setzen wir am jeweiligen Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert an. Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam erfasst.

Dasselbe gilt für bestimmte Devisenterminkontrakte, die zur Absicherung konzerninterner Transaktionen eingesetzt werden und den SAP-Konzern keinem Risiko aussetzen, das sich auf das Konzernergebnis auswirkt.

Darüber hinaus sind in den derivativen Finanzinstrumenten ohne designierte Sicherungsbeziehung Fremdwährungsderivate enthalten, die in einen nicht derivativen Basisvertrag eingebettet sind, vom Basisvertrag getrennt und separat als Derivate bilanziert werden, wenn die Bestimmungen des IAS 39 erfüllt sind.

Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung – Cashflow-Hedges

Auch die antizipierten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung, die aus konzerninternen Lizenzzahlungen resultieren, beinhalten ein Wechselkursrisiko. Die meisten Tochterunternehmen der SAP haben mit der SAP AG Lizenzverträge abgeschlossen, nach denen sie zur Vergabe von Lizenzen für Softwareprodukte der SAP AG an Kunden innerhalb eines bestimmten Gebiets berechtigt sind. Diese Verträge sehen grundsätzlich als Lizenzgebühr einen Prozentsatz der den Kunden in Rechnung gestellten Software- und Supportentgelte vor. Dieses Entgelt ist von den Tochterunternehmen innerhalb von 30 Tagen nach Ende des Monats, in dem die entsprechenden Umsätze realisiert wurden, an die SAP AG zu zahlen. Die Abrechnung der konzerninternen Lizenzgebühren erfolgt in der Regel in der lokalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens. Dies führt zu einer Bündelung des Wechselkursrisikos bei der SAP AG in Deutschland, da die Lizenzgebühren auf die jeweilige lokale Währung der Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der SAP AG jedoch der Euro ist.

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz. In diesem Zusammenhang eliminieren wir insbesondere die Zins- und Zeitwertkomponente und designieren lediglich

den Kassakurs der Devisentermingeschäfte bzw. den inneren Wert der Devisenoptionen als Sicherungsinstrument. Abgesichert werden so die erwarteten Cashflows aus den Ländern, in denen wir umfangreiche Geschäfte tätigen. Hierzu gehören die USA, Großbritannien, Japan, die Schweiz, Kanada und Australien. Die Laufzeiten der eingesetzten derivativen Fremdwährungsinstrumente betragen üblicherweise höchstens 15 Monate. Sie werden gegebenenfalls erneuert, um eine permanente Deckung der zu erwartenden Lizenzzahlungen bis zum Zahlungseingang zu gewährleisten.

Im Geschäftsjahr 2008 wurden Nettoverluste von insgesamt 32 Mio. € (2007: Nettogewinne von 48 Mio. €) aus der Änderung der Komponente des Derivats, das als Sicherungsinstrument designiert ist, erfolgsneutral in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst.

In den Geschäftsjahren 2008 und 2007 wurde für keine der als hochwahrscheinlich erachteten Transaktionen, die als Grundgeschäfte in Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen designiert sind, mit dem Eintritt nicht mehr gerechnet, so dass es aus diesem Grund nicht zu einer Auflösung von Cashflow-Hedge-Beziehungen kam. Ebenso wurden für diese Sicherungsgeschäfte in den Jahren 2008 und 2007 keine Ineffektivitäten festgestellt, in Folge dessen es hieraus ebenfalls nicht zur erfolgswirksamen Erfassung von Wertänderungen kam. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2008 Nettoverluste von 16 Mio. € (2007: 38 Mio. €) aus den in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgebucht und erfolgswirksam erfasst. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die Cashflows der geplanten Transaktionen tatsächlich anfallen werden und somit in einem Zeitraum von 15 Monaten ab dem Bilanzstichtag in monatlicher Abfolge unser Konzernergebnis beeinflussen werden. Vermutlich werden wir 26 Mio. € der Nettoverluste, die im Geschäftsjahr 2008 direkt als andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen ausgewiesen wurden, im Geschäftsjahr 2009 ergebniswirksam verbuchen.

Absicherungen von aktienbasierten Vergütungsprogrammen

Um die Zahlungsstromrisiken aus realisierten und nicht realisierten, verfallbaren aktienbasierten Vergütungen abzusichern (siehe Erläuterungen in Textziffer (27)), erwerben wir Derivate von unabhängigen Kreditinstituten. Am 31. Dezember 2008 und 2007 dienten die folgenden Derivate der Absicherung der STAR-Programme 2008, 2007 und 2006 sowie des SAP SOP 2007:

Absicherung von aktienbasierten Vergütungen

Kauf/Verkauf	Anzahl	Ausübungspreis in €
2008		
Absicherung von 4,0 Mio. STARs 2008		
Kauf	4.000.000	32,69
Verkauf	2.000.000	45,19
Verkauf	1.000.000	57,69
Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2007 und 5,0 Mio. Zuwendungen aus SOP 2007, Zuteilung 2007		
Kauf	12.000.000	35,71
Kauf	5.000.000	39,28
Verkauf	6.000.000	48,21
Verkauf	3.000.000	60,71
Verkauf	5.000.000	78,56
Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2006¹⁾		
Kauf	12.000.000	42,12
Verkauf	6.000.000	54,62
Verkauf	3.000.000	67,12
2007		
Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2006¹⁾		
Kauf	12.000.000	42,12
Verkauf	6.000.000	54,62
Verkauf	3.000.000	67,12
Absicherung von 15,2 Mio. STARs 2005¹⁾		
Kauf	15.200.000	30,47
Verkauf	7.600.000	42,97
Verkauf	3.800.000	55,47

1) mit designierter Sicherungsbeziehung

In den Bedingungen der derivativen Finanzinstrumente werden jeweils die Bedingungen des zugrunde liegenden aktienbasierten Vergütungsprogramms berücksichtigt. Im Falle der STAR-Programme berücksichtigen die Derivate die acht Bewertungszeitpunkte und die Gewichtungsfaktoren des STAR-Programms. Ausführliche Erläuterungen hierzu befinden sich in Textziffer (27). Die Anzahl der Optionen, die an dem jeweiligen Bewertungszeitpunkt verfallen, richtet sich nach dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Gewichtungsfaktor. Das Auszahlungsdatum der Optionen spiegelt das Auszahlungsdatum der durch die jeweiligen Optionen abgesicherten STAR-Programme wider. In der Gesamtbetrachtung zahlen die Finanzinstitute folgende Beträge: Die ersten 12,50€ Wertzuwachs der SAP-Aktie über den Ausübungspreis des STAR werden zu 100 %, die nächsten 12,50€ Wertzuwachs der SAP-Aktie über den Ausübungspreis des STAR werden zu 50 % und jeder 25 € übersteigende Wertzuwachs der SAP-Aktie über den Ausübungspreis des STAR wird zu 25 % vergütet. Im Falle

des SAP SOP spiegelt das Derivat die Ausübungshürde von 110 % des Einstiegswertes sowie die Begrenzung auf einen Aktienkurs von 200 % des Ausübungspreises wider. Die Bedingungen der derivativen Finanzinstrumente sehen zwingend eine Glattstellung durch Barausgleich ohne andere Möglichkeiten der Glattstellung vor. Die Finanzinstrumente weisen wir in der Konzernbilanz unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten aus.

Der beizulegende Zeitwert unserer Absicherungen von aktienbasierten Vergütungen wird unter Berücksichtigung von risikolosen Zinssätzen, dem Restbetrag der Derivate, den Dividendenrenditen und dem Aktienkurs sowie der Volatilität der SAP-Aktie berechnet.

Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes, die dem verfallbaren Teil der Derivate in einer designierten Sicherungsbeziehung zuzurechnen sind, werden direkt unter den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst. Die sich ergebenden passiven latenten Steuern werden separat verbucht. Der direkt in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgewiesene Betrag wird mit dem in den künftigen Perioden zu erfassenden Personalaufwand aus den zugrunde liegenden aktienbasierten Vergütungsprogrammen verrechnet. Die beizulegenden Zeitwerte der auf die aktienbasierten Vergütungsprogramme bezogenen Derivate basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Der Vergütungsaufwand für die aktienbasierten Vergütungsprogramme erhöhte sich aufgrund der Bewertung unserer Derivate zur Absicherung von aktienbasierten Vergütungsprogrammen nach Steuern im Geschäftsjahr 2008 um 41 Mio. € (2007: 31 Mio. €).

Im Geschäftsjahr 2008 wurden Nettogewinne von 22 Mio. € (2007: 25 Mio. €) erfolgsneutral in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst. Für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 wurden keine Gewinne und Verluste ergebniswirksam aus den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgebucht, die daraus resultierten, dass eine Absicherung von aktienbasierten Vergütungsprogrammen aufgelöst wurde, weil das Eintreten des geplanten Geschäftsvorfalles unwahrscheinlich wurde. Für diese Sicherungsgeschäfte wurden in den Jahren 2008 und 2007 ebenfalls keine Ineffektivitäten festgestellt. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2008 Nettoverluste von 14 Mio. € (2007: 31 Mio. €) aus den in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgebucht und erfolgswirksam erfasst. Nach unseren Schätzungen werden 1 Mio. € des Nettoverlustes, der am

31. Dezember 2008 in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthalten ist, im folgenden Geschäftsjahr in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Absicherung von Zinsrisiken

Zur Teilfinanzierung des Erwerbs von Business Objects S.A. vereinbarte die SAP AG eine syndizierte Kreditlinie. Die Höhe der Zinszahlungen für diese Kreditlinie hängt vom EURIBOR als Referenzzinssatz ab. Zur Absicherung der Zahlungsstromrisiken aus den variablen Zinszahlungen in Verbindung mit der syndizierten Kreditlinie haben wir Payer-Zinsswaps als Sicherungsinstrumente abgeschlossen. Durch die Payer-Zinsswaps wird der der Kreditlinie zugrunde liegende variable Zinssatz wirtschaftlich betrachtet in einen festen Zinssatz umgewandelt, da die Änderungen der Zahlungsströme aus den Grundgeschäften infolge der Änderungen des EURIBOR durch die Änderungen der Zahlungsströme des Zinsswaps kompensiert werden. Zum 31. Dezember 2008 deckten die Zinsswaps die syndizierte Kreditlinie vollständig ab.

Obwohl alle von uns gehaltenen Zinsswaps der effektiven Absicherung der mit dem Darlehen verbundenen Zinsrisiken dienen, erfüllen nicht alle Zinsswaps die Anforderungen für eine Bilanzierung als Sicherungsbeziehung. Um gegen Zinsänderungsrisiken bereits vor dem Akquisitiondatum abzusichern, haben wir einige, vom Zustandekommen des Unternehmenserwerbs abhängige (Deal-contingent) Zinsswaps abgeschlossen, die wir auch nach der erfolgreichen Akquisition im Bestand hielten. Aufgrund der Unsicherheit des Erwerbs von Business Objects S.A. und der sich daraus ergebenden Unsicherheit für das Darlehen qualifizierten die Derivate zum Jahresende 2007 nicht für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung.

Derivative Finanzinstrumente ohne designierte Sicherungsbeziehung

Auch nach dem Erwerb von Business Objects S.A. wurden die erwähnten Deal-contingent Zinsswaps nicht zu einer Sicherungsbeziehung designiert, da die Parameter der Zinsswaps und die der Grundgeschäfte aus der Kreditlinie nicht identisch sind. Daher werden die Deal-contingent Zinsswaps erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und wir erfassten im Jahr 2008 Verluste von 7 Mio. € (2007: Gewinne von 1 Mio. €) im Finanzergebnis, netto. Zum 31. Dezember 2008 hielten wir Zinsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung mit negativem beizulegenden Zeitwert von 7 Mio. € (2007: positiver beizulegender Zeitwert von 1 Mio. €).

Derivative Finanzinstrumente mit designierten Sicherungsbeziehungen – Cashflow-Hedges

Zum 31. Dezember 2008 hielten wir Zinsderivate mit negativem beizulegenden Zeitwert von 16 Mio. € (2007: 0 Mio. €). Die damit verbundenen Nettoverluste im Geschäftsjahr 2008 in Höhe von 15 Mio. € wurden infolge der Designierung als Cashflow-Hedges in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst. Da die Zinsderivate an das Eintreten des Erwerbs von Business Objects S.A. gebunden waren, wurde am Jahresende 2007 keine bilanzielle Sicherungsbeziehung dargestellt. Änderungen im beizulegenden Zeitwert im Jahr 2007 wurden im Finanzergebnis erfasst. Daher erfolgte keine erfolgswirksame Umgliederung von Beträgen aus dem Eigenkapital. Für diese Sicherungsgeschäfte wurde im Jahr 2008 keine Ineffektivität festgestellt.

(26) Management finanzieller Risiken

Wir sind verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, darunter Änderungen der Wechselkurse, der Zinssätze, der Aktienkurse und der Bonität unserer Vertragspartner.

Unsere Kredit-, Liquiditäts-, Zins-, Aktienkurs- sowie Wechselkursrisiken steuern wir auf konzernweiter Basis. Ausgewählte Derivate werden ausschließlich zur Sicherung dieser Risiken eingesetzt, nicht aber für Spekulationszwecke, das heißt, ohne eine entsprechende zugrunde liegende Transaktion schließen wir keine Derivate ab. Das Management finanzieller Risiken wird zentral gesteuert; es ist durch interne Richtlinien geregelt und unterliegt regelmäßigen internen Risikoanalysen.

Zur Darstellung von Marktrisiken sind gemäß IFRS 7 Sensitivitätsanalysen erforderlich, mit denen die Effekte hypothetischer Veränderungen von relevanten Risikovariablen auf unsere Ertragslage oder die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen veranschaulicht werden, je nachdem, ob die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes erfolgswirksame oder erfolgsneutrale Auswirkungen haben. Die periodischen Auswirkungen werden ermittelt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Berichtszeitpunkt bezogen werden.

Wechselkursrisiko

Das Wechselkursrisiko ist das Risiko eines Verlustes infolge nachteiliger Veränderungen der Wechselkurse. Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Änderungen von Wechselkursen ausgesetzt. Hiervon betroffen sind Forderungen, Verbindlichkeiten und andere monetäre

Bilanzposten in Fremdwährung sowie künftige Cashflows in Fremdwährung, die aus geplanten Transaktionen inklusive konzerninterner Transaktionen resultieren (siehe Textziffer (25)). Wechselkursrisiken werden auf regelmäßiger Basis beurteilt. Wir sichern die Mehrheit dieser Transaktionen ab, soweit sie sich auf unsere Ertragslage und unseren Cashflow auswirken.

Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, das heißt auf eine andere Währung als die funktionale Währung, wobei die fremde Währung die relevante Risikovariable darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer eigenen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als unwesentlich ein.

Unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten sind keinem signifikanten Wechselkursrisiko ausgesetzt, da alle Aktivitäten in der jeweiligen funktionalen Währung durchgeführt werden.

Im Einklang mit unserer internen Risikoberichterstattung verwenden wir zur Quantifizierung unserer Risikopositionen und zur Steuerung des Wechselkursrisikos das Value-at-Risk-Konzept, das nach IFRS 7 grundsätzlich zulässig ist. Unsere Berechnung des Value-at-Risk bezieht sich nicht nur auf sämtliche Finanzinstrumente in Fremdwährung, sondern auch auf geplante konzerninterne Transaktionen, die nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 7 fallen. Somit erfolgt die Berechnung nicht gemäß den Anforderungen von IFRS 7. Daher verzichten wir auf die Angabe unserer Value-at-Risk-Analyse. Zur Einschätzung des Umfangs unserer Wechselkursrisikoposition geben wir eine währungsbezogene Sensitivitätsanalyse auf Grundlage der folgenden Annahmen an:

Da wir üblicherweise Rechnungen in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens ausstellen, lautet die Mehrheit unserer originären monetären Finanzinstrumente wie Zahlungsmittel, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten auf die funktionale Währung des jeweiligen Konzernunternehmens. Somit sind solche Transaktionen nicht mit Wechselkursrisiken behaftet. In Sonderfällen und bei bestimmten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden operative Geschäftsvorfälle nicht in der jeweiligen

funktionalen Währung abgebildet, sodass sich hieraus ein Währungsrisiko für die betreffenden monetären Instrumente ergibt. Bei einer Absicherung von Cashflows gegen Währungsrisiken werden diese auf fremde Währung lautenden Finanzinstrumente durch Devisentermingeschäfte wirtschaftlich betrachtet in die funktionale Währung umgewandelt. Deshalb haben Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit unseren originären monetären Finanzinstrumenten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertragslage oder das Eigenkapital.

Zudem werden Erträge oder Aufwendungen aus den oben genannten nicht derivativen monetären Finanzinstrumenten stets in der funktionalen Währung des jeweiligen Unternehmens erfasst. Deshalb haben Wechselkursschwankungen in diesem Zusammenhang keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertragslage oder das Eigenkapital.

Unsere freistehenden Sicherungsinstrumente gleichen die wechselkursbedingten Wertänderungen der gegen Währungsrisiken abzusichernden Grundgeschäfte nahezu vollständig in derselben Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Demzufolge sind auch diese Finanzinstrumente nicht mit Währungsrisiken in Bezug auf Ergebnis- oder Eigenkapitalwirkung verbunden.

Somit entstehen Wechselkursrisiken nur in den folgenden Fällen:

- bei Derivaten in Cashflow-Hedge-Sicherungsbeziehungen,
- bei bestimmten Devisenterminkontrakten, die zur Absicherung konzerninterner Transaktionen eingesetzt werden und die auf Ebene des Grundgeschäfte zu keinem Risiko führen, das sich auf das Ergebnis des SAP-Konzerns auswirkt und
- bei eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die sich aus einem Vertrag in Fremdwährung in der Schweiz ergeben.

Da alle unsere designierten Cashflow-Hedges als effektive Absicherungen einzustufen sind, wirken sich die Schwankungen der jeweiligen Währungen auf die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen aus. Die Zinskomponente, die nicht Teil einer designierten Sicherungsbeziehung ist und ergebniswirksam erfasst wird, wird nicht von Währungsschwankungen beeinflusst. Da aus keiner einzelnen Währung eine signifikante Risikoposition resultiert, geben wir das Risiko aus all unseren wesentlichen Währungen (wie in Textziffer (25) beschrieben) in Summe an. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2008 gegenüber allen unseren wesentlichen Währungen um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wären die in den anderen im

Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen um 68 Mio. € (31. Dezember 2007: 64 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Die Absicherung künftiger konzerninterner Transaktionen, die den SAP-Konzern aus dem abgesicherten Grundgeschäft keinem Währungsrisiko aussetzen, das sich auf das konsolidierte Ergebnis auswirkt, kann unter IFRS nicht als Sicherungsbeziehung designiert werden. Deshalb werden die Wertänderungen dieser Devisenterminkontrakte ergebniswirksam erfasst. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2008 gegenüber dem Kanadischen Dollar um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wären die Effekte auf die sonstigen Erträge um 3 Mio. € (31. Dezember 2007: 0 Mio. €) niedriger (höher) gewesen als ausgewiesen.

Änderungen des Wertes unserer eingebetteten Fremdwährungsderivate werden ergebniswirksam erfasst. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2008 gegenüber dem Schweizer Franken um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wären die Effekte auf die sonstigen Erträge um 40 Mio. € (31. Dezember 2007: 37 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich aus Änderungen von Marktzinssätzen, die wiederum Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von festverzinslichen Instrumenten und der Höhe der Zinszahlungen für variabel verzinsliche Instrumente zur Folge haben können.

Das Zinsrisiko für unsere laufende Geschäftstätigkeit ist zu vernachlässigen. Zinsrisiken entstehen im Zusammenhang mit unseren Investitionstätigkeiten bei Schuldinstrumenten und unseren Finanzierungstätigkeiten in Verbindung mit finanziellen Verbindlichkeiten. Um eine ausgewogene Struktur aus festen und variablen finanziellen Zahlungsströmen zu schaffen, steuern wir das Zinsrisiko, indem wir ein bestimmtes Portfolio aus Geld- und Finanzanlagen und Schuldtiteln um zinsbezogene Derivate ergänzen.

Aufgrund der kurzen Laufzeiten unserer Geld- und Finanzanlagen (alle unsere im Anlagevermögen erfassten Schuld-papiere sind als kurzfristig klassifiziert) besteht für SAP kein wesentliches Zinsrisiko in Bezug auf finanzielle Vermögenswerte (siehe Textziffer (12)).

Wie in Textziffer (25) angegeben, haben wir zur Absicherung des Zinsrisikos aus der variabel verzinslichen Kredit-

linie für den Erwerb von Business Objects S.A. derivative Finanzinstrumente abgeschlossen.

Die Sensitivitätsanalyse zur Darstellung unserer Zinsrisikoposition am Bilanzstichtag basiert auf den folgenden Annahmen:

- Änderungen der Zinssätze beeinflussen originäre festverzinsliche Finanzinstrumente nur dann, wenn sie zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Da wir unsere Geld- und Finanzanlagen als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert haben, bilanzieren wir zinsensitive Schuldinstrumente zum beizulegenden Zeitwert, wobei Änderungen des beizulegenden Zeitwertes in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen gezeigt werden. Aus diesem Grund werden die Änderungen der geltenden Marktzinsen in den eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnungen berücksichtigt.
- Erträge oder Aufwendungen aus originären Finanzinstrumenten mit variabler Verzinsung unterliegen dem Zinsrisiko, wenn sie keine Grundgeschäfte einer effektiven Sicherungsbeziehung darstellen. Daher sind wir keinem signifikanten Zinsrisiko aus unseren finanziellen Verbindlichkeiten ausgesetzt und berücksichtigen Zinsänderungen für unsere variabel verzinslichen Schuldtitel in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht.
- Infolge der oben genannten Designierung von Zinsderivaten als Teil eines Cashflow-Hedges wirken sich die entsprechenden Zinssatzänderungen auf die entsprechenden in der Position im Eigenkapital erfassten Gewinn/Verlust-Beträge aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Zinsrisiken aus. Die Veränderungen aus der variablen Seite der Zinsderivate werden dabei nicht in die Berechnung der Zinssensitivitäten einbezogen, da diese die variablen Zinszahlungen für die Kreditfazilität ausgleichen. Deshalb berücksichtigen wir für das verbleibende Zeitwertersisiko für die in eine Sicherungsbeziehung eingebundenen Zinsswaps nur Änderungen auf der Festzinssatzseite in der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung.
- Da unsere Deal-contingent Zinsswaps als freistehende Derivate klassifiziert sind und Änderungen des beizulegenden Zeitwertes ergebniswirksam erfasst werden, berücksichtigen wir nur Änderungen auf der Festzinssatzseite für diese Zinsswaps in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht. Die Veränderungen aus der variablen Seite der Zinsderivate werden dabei nicht in die Berechnung der Zinssensitivitäten einbezogen, da diese die variablen Zinszahlungen für die Kreditfazilität ausgleichen.

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2008 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wären, wären die in

den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen im Eigenkapital erfassten Gewinne/Verluste aus der Marktbewertung von Wertpapieren um 0 Mio. € (31. Dezember 2007: 2 Mio. €) niedriger (höher) gewesen als ausgewiesen.

Wenn die Zinssätze für variabel verzinsliche Schuldtitel zum 31. Dezember 2008 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wären, wäre das Finanzergebnis um 3 Mio. € (31. Dezember 2007: 1 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2008 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wären, wären die in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen im Eigenkapital erfassten Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Zinsrisiken um 1 Mio. € (31. Dezember 2007: 0 Mio. €) niedriger (höher) gewesen als ausgewiesen.

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2008 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wären, wäre das Finanzergebnis aufgrund der Auswirkungen der Deal-contingent Zinsswaps um 0 Mio. € höher (niedriger) (31. Dezember 2007: 9 Mio. € höher bzw. 7 Mio. € niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Aktienkursrisiko

Das Aktienkursrisiko ist das Risiko eines Verlustes infolge nachteiliger Veränderungen auf den Aktienmärkten. Wir halten Beteiligungen an börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen nicht zu Spekulationszwecken und stufen diese Beteiligungen als zur Veräußerung verfügbar ein. Die Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert bilanziert, wobei Änderungen des beizulegenden Zeitwertes in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen gezeigt werden. Sie werden auf der Grundlage des aktuellen Marktwertes laufend beobachtet, der im Rahmen der Volatilität der weltweiten Aktienmärkte schwankt. Ein angenommener Anstieg (Rückgang) der Aktienkurse zum 31. Dezember 2008 um 20 % hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Wert unserer Anlagen in marktgängigen Wertpapieren (2007: 1 Mio. €). Die entsprechenden Beträge würden in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen gezeigt.

Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen werden einzeln überwacht. Diese Wertpapiere werden zu ihren Anschaffungskosten erfasst, da in der Regel keine beizulegenden Zeitwerte zu ermitteln sind. Die Werthaltigkeit dieser Beteiligungen wird jährlich überprüft.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko eines wirtschaftlichen Verlustes des eingesetzten Kapitals oder eines finanziellen Nutzens, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen zur Rückzahlung oder zur Bedienung von Schulden nicht nachkommt. Wir sind im Rahmen unserer laufenden Geschäfts- und Investitionstätigkeit Verlusten aus Kreditrisiken ausgesetzt.

Das Kreditrisiko aus unserem operativen Geschäft umfasst das Ausfallrisiko in Bezug auf Kunden und Vertragspartner bei Derivaten, die wir zur Absicherung von Risiken in Verbindung mit unserer laufenden Geschäftstätigkeit halten. Das Kundenausfallrisiko wird getrennt überwacht, wobei wir uns vornehmlich auf die Beurteilung der Bonität mithilfe von externen Ratings sowie von Erfahrungswerten mit den entsprechenden Kunden stützen. Außenstände werden laufend überwacht. Kreditrisiken tragen wir durch Einzelwert- und Portfoliowertberichtigungen Rechnung (siehe Textziffer (3)). Hinsichtlich unseres gesamten Kreditrisikos aus dem operativen Geschäft weisen die Forderungen gegenüber einzelnen Kunden nur einen begrenzten Umfang auf, da unser Kundenstamm groß ist und sich auf zahlreiche Branchen und Länder auf der ganzen Welt verteilt. Zur Reduzierung des Kreditrisikos haben wir alle unsere Sicherungsgeschäfte mit anerkannten, großen Finanzinstituten mit hohen externen Kreditratings abgeschlossen. Darüber hinaus vermeiden wir durch die Streuung unserer Vertragspartner über verschiedene Länder weltweit und durch ein internes Limitsystem, welches als Reaktion auf die vorherrschenden Marktbedingungen entsprechend reduziert wurde, für jede einzelne Vertragspartei eine Konzentration von Kreditrisiken, die sich ergibt, wenn Vertragspartner gleichartige Aktivitäten in demselben Branchensektor und derselben geografischen Region ausführen. Das maximale Kreditrisiko aus unserer laufenden Geschäftstätigkeit entspricht den Buchwerten unserer Forderungen und unserer zur Absicherung operativer Risiken eingesetzten derivativen finanziellen Vermögenswerte.

Das Kreditrisiko aus unseren Investitionsaktivitäten bezieht sich auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Schuldinstrumente und andere nicht derivative finanzielle Vermögenswerte. In Verbindung mit den oben beschriebenen Finanzinstrumenten sind wir einem Kreditrisiko ausgesetzt, soweit die Banken oder Emittenten der Wertpapiere ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen. Zur Reduzierung dieses Risikos haben wir alle unsere Geschäfte mit anerkannten, großen Finanzinstituten und Emittenten mit jeweils hohen externen Kreditratings abgeschlossen. Darüber hinaus streuen wir unsere Aktivitäten über eine Vielzahl von Vertragspartnern. Dieser Ansatz

ist durch detaillierte Leitlinien für die Steuerung finanzieller Risiken festgeschrieben, wonach das Geschäftsvolumen mit jeder einzelnen Vertragspartei von dem niedrigsten offiziellen langfristigen Kreditrating mindestens einer großen Ratingagentur oder von der Teilnahme an Einlagensicherungsfonds abhängt. Gemäß unserer Risikopolitik sind Geld- und Finanzanlagen nur in erstklassige Instrumente mit nachgewiesenem Investment-Grade-Rating zulässig. Das maximale Kreditrisiko aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, Schuldinstrumenten und anderen finanziellen Vermögenswerten entspricht dem Buchwert dieser Vermögenswerte.

Bis zum Berichtszeitpunkt wurden keine bedeutenden Vereinbarungen zur Reduzierung unseres maximalen Kreditrisikos abgeschlossen.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken entstehen aus der möglichen Unfähigkeit, finanzielle Verpflichtungen beispielsweise gegenüber Lieferanten oder Mitarbeitern zu erfüllen. Unsere konzernweite Liquidität wird grundsätzlich von unserer Global Treasury Abteilung durch angemessene Bestände an Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten und kurzfristigen Wertpapieren und Geldanlagen sowie durch die Aufrechterhaltung von Kreditlinien gesteuert.

Unsere Hauptliquiditätsquelle ist unsere laufende Geschäftstätigkeit, durch die wir die für unsere Investitions-

und Finanzierungsstrategie erforderlichen liquiden Mittel erwirtschaften. Sofern nicht durch lokale Bestimmungen untersagt, werden alle Liquiditätsüberschüsse der Tochterunternehmen bei Global Treasury zusammengeführt (Cash-Pooling). Treasury verteilt die liquiden Mittel dann gemäß dem Finanzierungsbedarf anderer Tochterunternehmen oder investiert etwaige Nettoüberschüsse zwecks Renditeoptimierung am Markt. Die Anlagen beschränken sich zwecks Sicherstellung der Liquidität auf Finanzinstitute oder Emittenten mit hoher Bonität.

Neben dem Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel hat SAP das Liquiditätsrisiko durch die Einrichtung von Kreditlinien bei verschiedenen Finanzinstituten verringert. Einzelheiten sind in Textziffer (18) dargestellt.

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Dabei verwenden wir die folgenden Kategorien: Kredite und Forderungen („loans and receivables“, L&R), zur Veräußerung verfügbar („available for sale“, AFS), zu Handelszwecken gehalten („held for trading“, HFT) und zu fortgeführten Anschaffungskosten („amortized cost“, AC). Wir designieren keine finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert und halten keine finanziellen Vermögenswerte bis zur Endfälligkeit.

Die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer Finanzinstrumente ergeben sich wie folgt:

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Mio. €	2008					2007				
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten		Zum beizulegenden Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Buchwert 31.12.	Zu fortgeführten Anschaffungskosten		Zum beizulegenden Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Buchwert 31.12.
	Buchwert	Beizulegender Zeitwert			Buchwert	Beizulegender Zeitwert				
Vermögenswerte										
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente inkl. verfügbare beschränkte Zahlungsmittel	L&R	1.280	1.280		1.280	2.158	2.158			2.158
Geld- und Finanzanlagen					456					668
Schuldtitel	L&R/AFS	0	0	382	382	35	35	557		592
Eigenkapitaltitel	AFS	74	-	0	74	69	-	7		76
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	L&R	3.130	3.130		3.130	2.898	2.898			2.898
Sonstige finanzielle Vermögenswerte					373					418

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten (Fortsetzung)

Mio. €		2008				2007					
		Zu fortgeführten Anschaffungskosten		Zum beizulegenden Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Buchwert 31.12.	Zu fortgeführten Anschaffungskosten		Zum beizulegenden Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich von IFRS 7	Buchwert 31.12.
		Buchwert	Beizulegender Zeitwert			Buchwert	Beizulegender Zeitwert				
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte	L&R	101	101	81	182	108	108		163	271	
Derivative Finanzinstrumente											
mit designierter Sicherungsbeziehung	-			30	30				87	87	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT			161	161				60	60	
Verbindlichkeiten											
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	-510	-510	-34	-544	-694	-694		-31	-725	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten					-2.603					-88	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	-2.321	-2.321		-2.321	-27	-27			-27	
Sonstige nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC	-71	-71		-71	-30	-30			-30	
Derivative Finanzinstrumente											
mit designierter Sicherungsbeziehung	-			-80	-80				-1	-1	
ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT			-131	-131				-30	-30	
Klassifizierung nach IAS 39											
Finanzielle Vermögenswerte											
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert											
zu Handelszwecken gehalten	HFT			161	161				60	60	
zur Veräußerung verfügbar	AFS	74		382	456	69			564	633	
Kredite und Forderungen	L&R	4.511			4.511	5.199				5.199	
Finanzielle Verbindlichkeiten											
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert											
zu Handelszwecken gehalten	HFT			-131	-131				-30	-30	
zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	-2.902		-34	-2.936	-751			-31	-782	
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39											
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Pensionsplänen				81	81				163	163	
Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung				-50	-50				86	86	

Alle in der vorstehenden Tabelle aufgeführten Finanzinstrumente sind in den Textziffern (12), (13), (18) und (25) näher beschrieben. Die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente werden wie folgt ermittelt:

- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, andere nicht derivative finanzielle Vermögenswerte: Da die finanziellen Vermögenswerte hauptsächlich kurzfristigen Charakter haben, wird angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte dieser Vermögenswerte näherungsweise ihren Buchwerten entsprechen. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Ausleihungen an Dritte oder Mitarbeiter zinsen wir auf den Barwert der erwarteten künftigen Cashflows ab und wenden dafür den ursprünglichen Effektivzinssatz an, den ein Darlehensnehmer bei einem Finanzinstitut für ein ähnliches Darlehen zahlen müsste. Zweifelhafte Forderungen tragen wir durch Wertberichtigungen und Erlösschmälerungen Rechnung.
- Geld- und Finanzanlagen: Die beizulegenden Zeitwerte marktfähiger Wertpapiere basieren auf den Marktpreisen zum 31. Dezember. Bei den Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen standen wegen des fehlenden aktiven Marktes mit Marktpreisen keine beizulegenden Zeitwerte unmittelbar zur Verfügung. Auch ist die Berechnung von beizulegenden Zeitwerten durch die Abzinsung von erwarteten künftigen Cashflows nicht möglich, da die Zahlungsströme nicht verlässlich bestimmt werden können. Daher werden keine beizulegenden Zeitwerte für Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen ausgewiesen.
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: Unsere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betreffen

fast ausnahmslos variabel verzinsliche Schulden, deren Buchwerte näherungsweise den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten: Da diese finanziellen Verbindlichkeiten vor allem kurzfristigen Charakter haben, gehen wir davon aus, dass die beizulegenden Zeitwerte dieser Verbindlichkeiten näherungsweise ihren Buchwerten entsprechen.
- Derivative Finanzinstrumente: Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows über die jeweiligen Nullkupon-Zinssätze, Kassakurse und Restlaufzeiten der Verträge ermittelt. Der beizulegende Zeitwert der Derivate zur Absicherung unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme wird unter Berücksichtigung von risikolosen Zinssätzen, der Restlaufzeit der Derivate, der Dividendenrenditen und des Aktienkurses sowie der Volatilität der SAP-Aktie berechnet. Der beizulegende Zeitwert unserer derivativen Zinskontrakte errechnet sich durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows auf Basis der geltenden Marktzinsen für die Restlaufzeit des Vertrags.
- Die beizulegenden Zeitwerte der nicht derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente werden im Allgemeinen für jedes einzelne Instrument auf individueller Basis bestimmt.

Das nach den IAS-39-Kategorien gegliederte Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten gestaltet sich wie folgt:

Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten

Mio. €	2008			2007		
	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten
Zinsen und ähnliche Erträge	4	71		4	141	
Zinsen und ähnliche Aufwendungen			- 123			- 7
Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte						
Wertminderungen	- 31	- 13		- 14	- 7	
Zuschreibungen	1			5		
Gewinne/Verluste aus Veräußerungen		13			1	
Gebührenerträge/-aufwendungen			- 1			
Sonstige Gewinne/Verluste				0	- 4	
Nettoergebnis	- 26	71	- 124	- 5	131	- 7

Die in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen, unrealisierten Gewinne/Verluste bzw. die aus den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ergebniswirksam reklassifizierten Beträge unserer zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte werden in Textziffer (12) dargestellt.

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

Zurzeit ist in den IFRS die Angabe in Bezug auf eine Fair-Value-Hierarchie zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten nicht vorgeschrieben. Die nachfolgenden Angaben beziehen sich somit auf die entsprechenden Vorgaben der US-GAAP.

Gemäß SFAS 157 „Fair Value Measurements“ ist der Fair Value (beizulegender Zeitwert) der Preis, der am Bewertungsstichtag in einer ordnungsgemäßen Transaktion zwischen Marktteilnehmern beim Verkauf eines Vermögenswertes zu erzielen beziehungsweise für den Abgang einer Verbindlichkeit zu zahlen wäre. Entsprechend den Vorgaben von SFAS 157 haben wir unsere regelmäßig zu bewertenden finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach der Priorität der Parameter, die zur Bewertung herangezogen werden („Inputs“), kategorisiert und in eine dreistufige Fair-Value-Hierarchie eingeordnet.

Höchste Priorität in der Fair-Value-Hierarchie besitzen notierte Marktpreise in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (Stufe 1); auf der untersten Stufe dieser Hierarchie stehen unbeobachtbare Daten (Stufe 3). Die Parameter zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes können in drei verschiedene Stufen der Fair-Value-Hierarchie eingeteilt werden. Dabei wird

die Hierarchiestufe, in welche die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit fällt, nach der niedrigsten Bewertung bestimmt, die maßgeblich für die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit ist. Die Einschätzung, inwieweit ein bestimmter Parameter für die Zeitwertbewertung in ihrer Gesamtheit maßgeblich ist, erfordert eine Beurteilung unsererseits. Auch Faktoren, die spezifisch für den betreffenden Vermögenswert oder die betreffende Verbindlichkeit sind, fließen in die Bewertung ein.

Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf unsere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind im Folgenden beschrieben:

- Stufe 1: Notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten
- Stufe 2: Andere als direkt oder indirekt beobachtbare Parameter, wie notierte Marktpreise für vergleichbare Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten; notierte Marktpreise für identische oder vergleichbare Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten in nicht-aktiven Märkten; andere Parameter, die über den wesentlichen Teil der Laufzeit der Vermögenswerte bzw. der Verbindlichkeiten beobachtbar sind oder durch beobachtbare Marktdaten unterlegt werden können; oder
- Stufe 3: Nicht beobachtbare Parameter, da zum Bewertungszeitpunkt keine oder keine verwertbare Marktaktivität für den zu bewertenden Vermögenswert bzw. die zu bewertende Verbindlichkeit vorhanden ist, die für die Bewertung wesentlich ist.

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie gemäß SFAS 157.

Klassifizierung der Finanzinstrumente

Mio. €	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte				
Festgelder	625	0	0	625
Zur Veräußerung verfügbare Schuldtitel	382	0	0	382
Nicht börsennotierte Beteiligungen	0	0	74	74
Derivative Finanzinstrumente	0	191	0	191
Gesamt	1.007	191	74	1.272
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	0	211	0	211
Gesamt	0	211	0	211

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert unter Verwendung von wesentlichen nicht beobachtbaren Parametern (Stufe 3)

Mio. €	Nicht börsennotierte Beteiligungen
1.1.2008	69
Gewinn oder Verlust, realisiert/unrealisiert:	
erfolgswirksam	- 12
erfolgsneutral	0
Abgänge, Zugänge, Ausgaben und Abrechnungen, netto	17
Umbuchungen (in/aus Stufe 3)	0
31.12.2008	74
Erfolgswirksam ausgewiesener Gewinn oder Verlust der Periode aus Veränderungen in den unrealisierten Gewinnen/Verlusten aus Vermögenswerten, die zum 31.12.2008 gehalten wurden.	
(Realisierte/unrealisierte) Gewinne/Verluste im Berichtszeitraum (siehe oben) werden wie folgt im Finanzergebnis ausgewiesen:	
Im Berichtszeitraum (siehe oben) erfolgswirksam ausgewiesener Gewinn/Verlust	- 12
Veränderung in den unrealisierten Gewinnen/Verlusten aus Vermögenswerten, die zum 31.12.2008 gehalten wurden	0

Bewertungsverfahren – Stufe 1

Messungen der beizulegenden Zeitwerte unserer Festgelder und der zur Veräußerung verfügbaren Schuldtitel basieren auf notierten Marktpreisen auf aktiven Märkten.

Bewertungsverfahren – Stufe 2

Unsere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Stufe 2 bestehen ausschließlich aus derivativen Finanzinstrumenten. Der beizulegende Zeitwert der Derivate wird durch Abzinsung der künftig erwarteten Cashflows mit den relevanten Zinssätzen und Kassakursen über die Restlaufzeit der Verträge ermittelt.

Bewertungsverfahren – Stufe 3

Die Anlagen in unsere zu Anschaffungskosten bewerteten nicht börsennotierten Beteiligungen bestehen im Wesentlichen aus Beteiligungen an Venture-Capital-Gesellschaften. Diese Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bewertet, da Marktpreise für diese Wertpapiere in der Regel nicht verfügbar sind. Unsere Schätzungen des beizulegenden Zeitwertes unserer Finanzanlagen der Stufe 3 beinhalten einen Vergleich mit ähnlichen Gesellschaften basierend auf Umsatzmultiplikatoren und einer Prüfung von Liquiditätssituation, Finanzierungsbedarf, Gewinn- und

Umsatzvorschau, betrieblicher Leistung, Management und Änderungen der Anteilseigner bzw. des Wettbewerbs.

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht regelmäßig mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden Bestimmte Vermögenswerte, einschließlich unserer Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und des Geschäfts- und Firmenwerts, werden nicht regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert bewertet und sind deshalb in der oben genannten Tabelle nicht enthalten. Diese Vermögenswerte beinhalten Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, die nur dann zum Ende der Berichtsperiode zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wenn sie dauerhaft wertgemindert sind. Im Geschäftsjahr 2008 haben wir keine dauerhafte Wertminderung der nicht regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte verbucht.

(27) Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Unser gesamter Personalaufwand für aktienbasierte Vergütungsprogramme betrug im Geschäftsjahr 2008 63 Mio. € (2007: 106 Mio. €). Darin enthalten ist ein Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 1 Mio. € (2007: 26 Mio. €). Der erfolgswirksam erfasste korrespondierende Steuereffekt belief sich im Geschäftsjahr 2008 auf 48 Mio. € (2007: 32 Mio. €).

a) Aktiensparplan für Mitarbeiter

Im Rahmen von zahlreichen Aktiensparplänen erwerben wir eigene Stammaktien, um diese an unsere Mitarbeiter weiterzugeben. Die Zuschüsse im Rahmen der Rabatte, die den Mitarbeitern im Zusammenhang mit diesen Programmen gewährt wurden, haben wir als Personalaufwand erfasst. Diese Rabatte betragen maximal 15 %.

b) Aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich

b.1) STAR-Programme

Im März und April 2008 gewährten wir ausgewählten Mitarbeitern, die nicht am SAP SOP 2007 teilnehmen, rund 18,5 Millionen Wertsteigerungsrechte („stock appreciation rights“) im Rahmen des STAR-Programms (STAR 2008). Im März 2007 waren es etwa 18,7 Millionen Wertsteigerungsrechte (STAR 2007). Die Einstiegswerte für den STAR 2008 und den STAR 2007 basieren auf dem Durchschnittskurs der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorausgehende Geschäftsjahr und betragen 32,69 € (STAR 2008) und 35,71 € (STAR 2007). Der Wert der STARs wird über einen Zeitraum von zwei Jahren für jedes Quartal ermittelt. Zur endgültigen Bewertung werden die Bewertungen der einzelnen Quartale wie folgt gewichtet:

Gewichteter Faktor pro Quartal

31. März	30. Juni	30. Sep.	31. Dez.	31. März	30. Juni	30. Sep.	31. Dez.
5 %	5 %	10 %	20 %	10 %	10 %	10 %	30 %

Maßgebend für den Wert des vierten und achten Quartals ist der Betrag, um den der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse während der 20 Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Jahresergebnisse den Einstiegswert überschreitet. Die übrigen Quartalswerte basieren auf dem Wert, um den der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie während der ersten fünf Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der SAP-Quartalsergebnisse im Xetra-Handel den Einstiegswert überschreitet. Die Quartalswerte werden unabhängig voneinander gemessen und beeinflussen sich daher nicht gegenseitig.

Der Barauszahlungswert der STARs wird für jedes Quartal wie folgt berechnet: Die ersten 12,50€ Wertzuwachs eines STARs pro Quartal werden zu 100 %, die nächsten 12,50€ Wertzuwachs zu 50 % und der 25€ übersteigende Betrag zu 25 % berücksichtigt. Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs 2008 erfolgt in zwei gleichen Raten am 31. März 2010 und am 31. Januar 2011. Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs 2007 erfolgt am 31. März 2009 und am 31. Januar 2010 in ebenfalls zwei gleichen Raten. Voraussetzung für die Auszahlung von STARs ist grundsätzlich, dass der Teilnehmer zu den Auszahlungsterminen für das jeweilige STAR-Programm weiterhin bei SAP beschäftigt ist.

Da die STAR-Programme nicht durch Aktien, sondern durch Barauszahlung bedient werden, bilden wir auf Basis der beizulegenden Zeitwerte der STARs am Stichtag für diese Programme Rückstellungen. Der beizulegende Zeitwert der STARs 2008 und 2007 wurde auf Basis eines Monte-Carlo-Modells bestimmt.

Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit den entsprechenden Laufzeiten und den gleichen Ausübungspreisen. Für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte am 31. Dezember wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2008	2007
Risikofreier Anlagezinssatz	1,62 % bis 1,75 % (je nach Laufzeit)	3,99 % bis 4,16 % (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	49,3 % bis 49,8 %	27,3 %
Erwartete Dividendenrendite	2,00 %	1,37 %

Der beizulegende Zeitwert der STARs entspricht dem beizulegenden Zeitwert der Derivate, die wir zur Absicherung des Personalaufwands für den STAR 2007 halten (siehe Textziffer (25)), da für die STARs und die Derivate die gleichen Bedingungen gelten. Personalaufwendungen, inklusive der Zeitwertänderungen der STARs, werden über den Zeitraum erfasst, in dem der Angestellte die entsprechenden Leistungen erbringt (Sperrfrist).

Die Rückstellung für die STAR-Programme beträgt in der Konzernbilanz am 31. Dezember 2008 15 Mio. € (2007: 74 Mio. €). Der STAR-Aufwand wurde durch den STAR-Hedge beeinflusst (siehe Textziffer (25)) und betrug daher 28 Mio. € (2007: 54 Mio. €). Die STAR-Rückstellung am 31. Dezember 2008 sowie der entsprechende STAR-Aufwand resultieren aus den STAR-Programmen der Jahre 2008, 2007 und 2006.

2008 zahlten wir an die Mitarbeiter 1 Mio. € für den STAR 2006 und 58 Mio. € für den STAR 2005. 2007 zahlten wir an die Mitarbeiter 61 Mio. € für den STAR 2005 und 18 Mio. € für den STAR 2004.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für verfallbare Bezugsrechte aus den STAR-Programmen ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Da der Betrag von künftigen Aktienkursänderungen abhängt, lässt er sich nicht prognostizieren. Der endgültige Auszahlungsbetrag wird beim STAR 2008 über einen verbleibenden Zeitraum von 2,1 Jahren, beim STAR 2007 über 1,1 Jahre und beim STAR 2006 über 0,1 Jahre erfasst (jeweils ab dem 31. Dezember 2008).

b.2) Incentive Plan 2010

Im Rahmen des Incentive Plan 2010 gewährten wir im Januar 2008 sowie im Januar 2007 ausgewählten Führungskräften 0,1 bzw. 0,7 Millionen Wertsteigerungsrechte (Rechte). Der Plan führt unter der Annahme, dass sich die Marktkapitalisierung der SAP AG bis zum 31. Dezember 2010 verdoppelt, zu einer maximalen Ausschüttung von 144,60 € je Wertsteigerungsrecht. Die ausgegebenen Wertsteigerungsrechte werden automatisch ausgeübt, sofern die Voraussetzungen für die Ausübung erfüllt sind. Der Einstiegswert der Rechte beträgt 44.794.067.259 €. Dieser errechnet sich aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs der SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2005 von 144,60 € (vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember 2006) multipliziert mit 309.779.165 Aktien (ausgegebene Aktien ausgenommen eigene Aktien am 31. Dezember 2005, vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember 2006).

Wie im Incentive Plan 2010 festgesetzt, ergibt sich der Ausübungspreis der Rechte aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs der SAP-Aktie im Bewertungszeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember eines jeden Jahres multipliziert mit der durchschnittlichen Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien der SAP AG abzüglich der durchschnittlichen Anzahl der eigenen Aktien in der betrachteten Periode. Die relevante tatsächliche Marktkapitalisierung wird jährlich, jeweils im ersten Monat nach dem Zeitraum, für den die Bewertung erfolgt, berechnet und zwar erstmals 2006 und letztmals 2010.

Die Rechte werden nur ausübbar, wenn sich die SAP-Aktie ab der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember 2010 oder, falls die Rechte vor 2010 ausübbar werden, ab der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember des Jahres, in dem die letztmalige Bewertung erfolgt, besser als der S&P North Software-Software Index™ (ehemals GSTI Software Index) entwickelt hat. Um vorzeitig ausübbar zu sein, muss der Ausübungspreis in den Jahren

2006 bis 2009 mindestens 200 % des Einstiegswertes betragen.

Die Rechte enthalten zudem eine Beschränkung, wonach der Personalausschuss des Aufsichtsrats eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass dem Inhaber durch die Ausübung ein ungerechtfertigter Gewinn zufließe.

Beträgt die relevante tatsächliche Marktkapitalisierung mindestens 200 % der Basismarktkapitalisierung und sind auch die anderen Bedingungen erfüllt, beträgt der Auszahlungsbetrag 144,60 € je Recht.

Wenn der Anstieg zwischen dem Einstiegswert und dem Ausübungspreis unter 200 % der Basismarktkapitalisierung liegt, wird die Auszahlung je Bezugsrecht wie folgt berechnet:

Auszahlung je Bezugsrecht

Anstieg des Aktienkurses	Berechnung der Auszahlung je Prozentpunkt des Anstiegs	Maximaler Auszahlungsbetrag in Bezug auf den Einstiegswert	Maximale Auszahlung je Bezugsrecht in €
0 bis 50 %	0,00	0 %	0,00
> 50 bis 80 %	0,67	20 %	28,92
> 80 bis 90 %	3,00	30 %	43,38
> 90 bis 99,99 %	5,00	50 %	72,30
Gesamt		100 %	144,60

Im Falle der Auszahlung erhalten die Begünstigten die Zahlung zwölf Monate, nachdem der Personalausschuss den Ausübungspreis festgelegt hat.

Der Incentive Plan 2010 wird nicht durch Aktien bedient, sondern durch Barauszahlung. Daher bilden wir für diese Pläne Rückstellungen. Die Höhe der Rückstellungen bemisst sich nach dem beizulegenden Zeitwert der jeweiligen Rechte zum Berichtszeitpunkt. Personalaufwendungen werden über den Zeitraum von der Gewährung der Rechte bis zum Ende des Erdienungszeitraums erfasst und an Änderungen der beizulegenden Zeitwerte des Incentive Plan 2010 während des Bemessungszeitraums angepasst.

Der beizulegende Zeitwert der Rechte wird auf Basis eines Monte-Carlo-Modells bestimmt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Die erwartete Laufzeit basiert auf

unserer Schätzung des frühesten Zeitpunktes, an dem die Erdienungskonditionen voraussichtlich kollektiv erfüllt sind. Für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes am 31. Dezember wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2008	2007
Erwartete Laufzeit	4,8 Jahre	4,8 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	1,60 % bis 3,23 % (je nach Laufzeit)	3,99 % bis 4,36 % (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	47,0 %	29,6 %
Erwartete Dividendenrendite	2,00 %	1,37 %

Die Rückstellung für den Incentive Plan 2010 beträgt am 31. Dezember 2008 2 Mio. € (2007: 3 Mio. €).

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die verfallbaren Bezugsrechte aus dem Incentive Plan 2010 ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Dieser wiederum hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung und anderen außerhalb unseres Einflussbereichs liegenden Faktoren ab und kann daher nicht vorhergesehen werden. Der endgültige Auszahlungsbetrag wird über einen verbleibenden Zeitraum von bis zu zwei Jahren ab dem 31. Dezember 2008 erfasst.

b.3) Virtual Stock Option Plan 2007

Im ersten Halbjahr 2008 sowie im Jahr 2007 gewährte unser Unternehmen 8,7 bzw. 7,0 Millionen virtuelle Aktienoptionen (Wertsteigerungsrechte, SAP SOP 2007). Der Plan sieht ausschließlich einen Barausgleich vor und gilt nur für Vorstandsmitglieder sowie ausgewählte Führungskräfte und Leistungsträger der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen. Das Programm ersetzt den unten beschriebenen SAP SOP 2002. Der Einstiegswert der gewährten Rechte basiert auf dem Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorausgehende Geschäftsjahr und beläuft sich im Jahr 2008 auf 32,69 € (2007: 35,71 €).

Im Rahmen des SAP SOP 2007 erhalten die Begünstigten virtuelle Optionen auf Basis des Kurses der SAP-Aktie. Durch die Ausübung der virtuellen Optionen erhalten sie das Recht auf Erhalt eines bestimmten Geldbetrags gemäß den Vorschriften und Bedingungen dieses Plans.

Die virtuellen Optionen, die unter diesem Plan ausgegeben wurden, können erstmals nach einer Sperrfrist von zwei

Jahren nach Ausgabe der Option ausgeübt werden. Die virtuellen Aktienoptionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren, das heißt sie verfallen fünf Jahre nach dem Ausgabedatum, falls sie bis dahin nicht ausgeübt wurden.

Der Ausübungspreis beträgt 110 % des Einstiegswertes. Daher sind die Rechte nur ausübbar, falls der Aktienkurs zum Zeitpunkt der Ausübung um mindestens 10 % über dem Einstiegswert liegt. Der auszahlende Geldbetrag wird bei einem Aktienkurs von 200 % des Ausübungspreises gekappt.

Da der SAP SOP 2007 in bar und nicht durch die Ausgabe von Aktien beglichen wird, wird eine Rückstellung ausgewiesen, die auf dem aktuellen beizulegenden Zeitwert der in Umlauf befindlichen virtuellen Optionen zum Bilanzstichtag beruht. Der beizulegende Zeitwert der virtuellen Aktienoptionen wird anhand einer binomialen Bewertungsmethode ermittelt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Die erwartete Laufzeit der Optionen wurde auf 5 Jahre festgelegt. Diese Annahme basierte auf dem erwarteten Ausübungsverhalten, da keine verlässlichen Vergangenheitswerte verfügbar waren. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember basiert auf den folgenden Annahmen:

	2008	2007
Erwartete Laufzeit	5,0 Jahre	5,0 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	2,06 % bis 2,23 % (je nach Laufzeit)	3,99 % bis 4,36 % (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	44,0 %	31,2 %
Erwartete Dividendenrendite	2,00 %	1,37 %

Am 31. Dezember 2008 wurde für die virtuellen Aktienoptionen des SAP SOP 2007 eine Rückstellung in Höhe von 36 Mio. € (31. Dezember 2007: 21 Mio. €) gebildet.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die verfallbaren Bezugsrechte aus dem SAP SOP 2007 ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Dieser wiederum hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung und anderen außerhalb unseres Einflussbereichs liegenden Faktoren ab und kann daher nicht vorhergesehen werden.

Der endgültige Auszahlungsbetrag wird für im Jahr 2008 gewährte Rechte des SAP SOP 2007 über einen verblei-

benden Zeitraum von 3,9 Jahren und für im Jahr 2007 gewährte Rechte des SAP SOP 2007 über 3,1 Jahre erfasst (jeweils ab dem 31. Dezember 2008).

b.4) Vergütungspläne mit Barausgleich von Business Objects auf der Basis früherer Aktienoptions- und Mitarbeiterbeteiligungspläne (Restricted Stock Units)

Vor dem Erwerb durch SAP erhielten die Mitarbeiter von Business Objects Rechte auf den Bezug von Business-Objects-Aktien (Bezugsrechte). Nach der Akquisition von Business Objects (siehe Textziffer (4)) und dem Squeeze-out am 18. Februar 2008 wurden die Business-Objects-Aktien nicht länger öffentlich gehandelt. Deshalb führte SAP Mechanismen ein, um den Mitarbeitern eine Vergütung für ihre Bezugsrechte zu ermöglichen, und zwar entweder durch den Erhalt einer Barzahlung anstelle von Business Objects-Aktien (Barzahlung, „cash payment mechanism“, CPM) oder durch den Erhalt von Business-Objects-Aktien mit anschließendem Weiterverkauf der Aktien an SAP (Liquiditätsvereinbarung, „liquidity agreement mechanism“, LAM). Die Umsetzung des CPM bzw. des LAM führte im Grunde zu einer Umwandlung der am 18. Februar 2008 ausstehenden 5,1 Millionen Bezugsrechte in eine entsprechende Anzahl an aktienbasierten Vergütungen mit Barausgleich (Ersatzrechte), mit denen die den Mitarbeitern vor der Akquisition durch SAP von Business Objects gewährten Aktienoptionen und Mitarbeiterbeteiligungen (Restricted Stock Units, RSU) ersetzt wurden (ersetzte Rechte).

Die ersetzten Rechte umfassten die folgenden Vergütungskategorien:

- Aktienoptionen mit monatlicher Aufteilung der Ausübbarkeit über insgesamt vier Jahre ab dem Tag der Gewährung, vorbehaltlich einer ununterbrochenen Betriebszugehörigkeit von mindestens einem Jahr. Die vertraglichen Laufzeiten liegen zwischen sieben und zehn Jahren. Der Ausübungspreis für eine Teilkategorie der Bezugsrechte betrug 100 % des Schlusskurses der Business-Objects-Aktie gemäß der Notierung auf der Eurolist von Euronext am letzten Handelstag vor dem Tag der Gewährung der Option; für die andere Teilkategorie betrug der Ausübungspreis 100 % des durchschnittlichen Eröffnungskurses an einem solchen Markt in den 20 Handelstagen unmittelbar vor dem historischen Tag der Gewährung.
- Die internationalen RSU unterlagen einer zeitlichen Aufteilung der Ausübbarkeit über einen Zeitraum von drei Jahren. Diese Rechte wurden den Mitarbeitern unentgeltlich eingeräumt (kein Ausübungspreis).

- Die französischen RSU hatten einen Erdienungszeitraum von zwei Jahren gefolgt von einer ebenfalls zweijährigen Haltefrist. Diese Rechte wurden den Mitarbeitern ebenfalls unentgeltlich eingeräumt (kein Ausübungspreis).

Die Ersatzrechte spiegeln die Bedingungen der ersetzten Rechte nahezu identisch wider (einschließlich Bedingungen wie Ausübungspreis und Unverfallbarkeit), außer dass

- die ersetzten Rechte einen Ausgleich durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten vorsahen, wohingegen die Ersatzrechte entweder über den CPM oder den LAM in bar ausgeglichen werden,
- die ersetzten Rechte auf den Kurs der Business-Objects-Aktie indexiert wurden, wohingegen die Ersatzrechte auf den Kurs der SAP-Aktie wie folgt indexiert werden: Der im Rahmen des Übernahmeangebots von SAP unterbreitete Angebotspreis für Business-Objects-Aktien (42 €) wird durch den Kurs der SAP-Aktie bei Ablauf des Erwerbsangebots dividiert (32,28 €); das so ermittelte Ergebnis wird mit dem gewichteten durchschnittlichen Schlusskurs der SAP-Aktie in den 20 Handelstagen unmittelbar vor dem Ausübungs- oder Veräußerungsdatum multipliziert.

In Ländern, in denen der CPM Anwendung findet, wird der finanzielle Nutzen aus der Ausübung der Aktienoption oder der Unverfallbarkeit der RSU normalerweise direkt vom Arbeitgeber an die Mitarbeiter ausgezahlt.

In Ländern, in denen der LAM Anwendung findet, wird der Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente beibehalten, jedoch durch den LAM ergänzt. In diesen Fällen erhalten die Mitarbeiter bei Ausübung der Aktienoptionen oder Unverfallbarkeit der RSU weiterhin Aktien von Business Objects S.A. und haben innerhalb von drei Monaten ab der Ausübung oder dem Tag der Unverfallbarkeit ein Andienungsrecht (Put-Option) zum Weiterverkauf dieser Aktien an SAP. Das gilt nicht für die Ausübung von Aktienoptionen nach französischem Steuerrecht, das eine Frist von zwei Jahren und drei Monaten für die Ausübung des Andienungsrechts vorsieht. Die SAP hat ihrerseits ein Kaufrecht (Call-Option) in Bezug auf diese Aktien.

In beiden Fällen werden die Bezugsrechte gemäß SFAS 123R als Vergütungen mit Barausgleich bilanziert, da die Verpflichtung gegenüber dem Mitarbeiter sowohl beim CPM als auch beim LAM letztendlich nur in bar abgegolten wird.

Da die Ersatzrechte in bar und nicht durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten bedient werden, wird eine Rückstellung ausgewiesen, die auf dem aktuellen beizulegenden Zeitwert der in Umlauf befindlichen Ersatzrechte zum Bilanzstichtag beruht. Der beizulegende Zeitwert der Bezugsrechte wird anhand einer binomialen Bewertungsmethode ermittelt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Die erwartete Laufzeit der Optionen wurde auf 3,7 Jahre festgelegt. Diese Annahme basierte auf dem vergangenen Ausübungsverhalten der Mitarbeiter von Business Objects.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember basiert auf den folgenden Annahmen:

	2008
Erwartete Laufzeit	3,7 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	2,00 %
Erwartete Volatilität	47,0 %
Erwartete Dividendenrendite	2,00 %

Am 31. Dezember 2008 wurde für die Bezugsrechte des Business-Objects-Plans eine Rückstellung in Höhe von 37 Mio. € gebildet.

Im Jahr 2008 zahlten wir im Zusammenhang mit dem Business-Objects-Plan 36 Mio. € an die Mitarbeiter.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die verfallbaren Bezugsrechte aus dem Business-Objects-Plan ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Dieser wiederum hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung und anderen außerhalb unseres Einflussbereichs liegenden Faktoren ab und kann daher nicht vorhergesehen werden.

Der endgültige Auszahlungsbetrag wird über einen gewichteten durchschnittlichen verbleibenden Zeitraum von bis zu 1,6 Jahren ab dem 31. Dezember 2008 erfasst.

c) Aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

c.1) Stock Option Plan 2002

In der Hauptversammlung am 3. Mai 2002 genehmigten die Anteilseigner der SAP AG den SAP Stock Option

Plan 2002 (SAP SOP 2002), mit dem Mitgliedern des Vorstands der SAP AG, Mitgliedern der Geschäftsführung von Tochterunternehmen und weiteren ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen die Möglichkeit eingeräumt wird, Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG zu erhalten. Der SAP SOP 2002 löste den bisherigen LTI-Plan 2000 der SAP AG ab. Im Rahmen des SAP SOP 2002 war der Vorstand ermächtigt, bis zum 30. April 2007 bis zu 19,0 Millionen Aktienoptionen auszugeben. Der SAP SOP 2002 wurde im Jahr 2007 durch den SAP SOP 2007 ersetzt. Im Jahr 2006 wurden die letzten Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 gewährt.

Jede Aktienoption gewährt dem Inhaber das Recht auf den Bezug von vier Aktien der SAP AG gegen Zahlung des Ausübungspreises. Der Ausübungspreis für eine Aktie entspricht 110 % des Basispreises. Der Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der Aktie der SAP AG an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der Aktie im Xetra-Handel. Der Ausübungspreis entspricht mindestens dem Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Die Aktienoptionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Die Bezugsrechte können erstmals nach Ablauf einer zweijährigen Sperrfrist ausgeübt werden.

Optionen, die dem Vorstand im Rahmen des SAP SOP 2002 ab Februar 2004 gewährt wurden, beinhalten eine Beschränkung, wonach der Aufsichtsrat eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass dem Inhaber durch Ausübung der Option ein ungerechtfertigter Gewinn zufiele. Dabei handelt es sich nach der im Plan festgelegten Definition um einen Gewinn, der zusammen mit dem Gewinn vorheriger Ausübungen des Optionsinhabers bezüglich desselben Ausgabetermins doppelt so hoch ist wie das Produkt aus (i) der Anzahl der erhaltenen Bezugsrechte des Optionsinhabers und (ii) dem Ausübungspreis. Die Feststellung eines solchen Gewinns erfolgt anhand der Summe der Differenzen des jeweiligen Schlusskurses der Aktie am Ausübungstag und des Ausübungspreises für jedes ausgeübte Bezugsrecht. Für den Fall, dass diese Beschränkung angewendet wird, übernimmt die SAP AG sämtliche dem Berechtigten in diesem Zusammenhang durch Gebühren, Steuern oder sonstige Abzüge entstandenen Kosten. Die Bezugsrechte sollen nur dann begrenzt werden, wenn der Aufsichtsrat entscheidet, dass die ungerechtfertigten Gewinne aus wesentlichen außerordentlichen und unvorhersehbaren Entwicklungen resultieren, für die der Vorstand nicht verantwortlich ist.

Der beizulegende Zeitwert der im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen Bezugsrechte wurde zum Gewährungszeitpunkt auf Basis des Black-Scholes-Merton-Optionspreismodells bestimmt. Für in den Jahren 2006 und 2005 gewährte Optionen wurde die erwartete Laufzeit der Optionen anhand der „vereinfachten Methode“ auf 3,5 Jahre festgelegt. Diese Laufzeit entsprach dem Durchschnitt der Sperrfrist und der vertraglichen Laufzeit der Bezugsrechte. Wir haben uns für diesen Ansatz entschieden, da wir nicht über ausreichende Informationen über das vergangenheitsbezogene Ausübungsverhalten in Bezug auf aktienbasierte Optionen verfügten, die wir unseren Mitarbeitern gewährt haben. Für Optionen, die in den Jahren 2002 bis 2004 gewährt wurden, beträgt die erwartete Laufzeit 2,5 Jahre. Die erwartete Volatilität basiert bei Optionen, die in den Jahren 2006 und 2005 gewährt wurden, auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen. Bei Optionen, die zwischen den Jahren 2002 und 2004

gewährt wurden, werden Vergangenheitswerte eingesetzt.

Der Berechnung des beizulegenden Zeitwertes der im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen, aktienbasierten Options- und Wandlungsrechte wurden folgende Annahmen und Planbedingungen zugrunde gelegt:

	2006
Erwartete Laufzeit	3,5 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	3,10 %
Erwartete Volatilität	24,0 %
Erwartete Dividendenrendite	0,87 %

Beim Stock Option Plan 2002 ergaben sich im Jahr 2008 folgende Entwicklungen:

Entwicklung SAP SOP 2002

	Anzahl der ausstehenden Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Option	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Aggregierter innerer Wert
	Tsd.	€	Jahre	Mio. €
Bestand per 31.12.2007	5.813	149,54	2,0	41
Ausgeübt	- 628	103,72	0,0	0
Verfallen	- 224	149,71	0,0	0
Bestand per 31.12.2008	4.961	159,33	1,1	0
Vollständig erdiente Optionen zum 31.12.2008	4.961	159,33	1,1	0

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt der im Jahr 2006 gewährten Optionen betrug 26,47 € (2005: 20,08 €). Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2008 ausgeübten Optionen betrug 21 Mio. € (2007: 59 Mio. €; 2006: 46 Mio. €). Unser Personalaufwand für das Vergütungsprogramm SAP SOP 2002 betrug im Geschäftsjahr 2008 1 Mio. € (2007: 26 Mio. €).

Einen Überblick über den Status der am 31. Dezember 2008 verfallbaren Optionen und die Veränderungen während des Geschäftsjahres 2008 zeigen wir nachstehend:

Status der verfallbaren SAP SOP 2002 Aktienoptionen

	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt
	Tsd.	€
Nicht erdient am 1.1.2007	4.541	22,59
Erdient	- 2.756	20,08
Verfallen	- 132	26,26
Nicht erdient am 31.12.2007	1.653	26,47
Erdient	- 1.591	26,50
Verfallen	- 62	26,50
Nicht erdient am 31.12.2008	0	0,00

Am 31. Dezember 2008 bestanden keine noch nicht ergebniswirksam erfassten Kosten, die sich auf verfallbare, nach SAP SOP 2002 gewährte Optionen beziehen.

In der folgenden Tabelle sind die Informationen zu den Aktienoptionen aufgeführt, die am 31. Dezember 2008 in Umlauf waren:

Im Umlauf befindliche SAP SOP 2002 Aktienoptionen am 31. Dezember 2008

Spanne der Ausübungspreise	Ausstehende Aktienoptionen			Ausübbare Aktienoptionen	
	Anzahl der Aktienoptionen	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Aktienoptionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis
	Tsd.	Jahre	€	Tsd.	€
134,20-149,99	3.370	0,69	140,88	3.370	140,88
185,93	1.591	2,10	185,93	1.591	185,93
75,45-120,64	4.961	1,14	155,33	4.961	155,33

Der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie zu den Ausübungszeitpunkten der Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 betrug im Jahr 2008 34,32 € (2007: 37,87 €).

c.2) Long Term Incentive Plan 2000

Am 18. Januar 2000 haben die Aktionäre der SAP AG der Einführung des Long Term Incentive Plan 2000 (LTI-Plan 2000) zugestimmt. Hierbei handelt es sich um ein aktienbasiertes Vergütungsprogramm für die Mitglieder des Vorstands, Geschäftsführungsmitglieder von Tochterunternehmen und ausgewählte Arbeitnehmer, das den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen, Aktienoptionen und einer 50/50-Kombination dieser Alternativen einräumt. Ein Berechtigter, der sich für Aktienoptionen entschieden hat, erhielt im Vergleich zum Bezug von Wandelschuldverschreibungen die 1,25-fache Stückzahl. Jede Wandelschuldverschreibung hat einen Nominalwert von 1 € und eine Laufzeit von maximal zehn Jahren. Sie berechtigt zum Bezug von vier Stammaktien der SAP AG, wobei bestimmte Sperrfristen zu beachten sind. Der Wandlungspreis entspricht dem im Xetra-Handel notierten Schlusskurs der SAP-Stammaktie am letzten Börsentag vor der Ausgabe der jeweiligen Wandelschuldverschreibung. Jede Aktienoption berechtigt zum Bezug von vier SAP-Aktien. Sie kann innerhalb eines Zeitraums von maximal zehn Jahren ausgeübt werden, wobei die gleichen Sperrfristen gelten wie für die Wandelschuldverschreibungen. Der Ausübungspreis richtet sich danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem letzten Börsentag vor der Ausgabe der Aktienoption und dem letzten Börsentag vor ihrer Ausübung die entsprechende Wertentwicklung des S&P North Software-Software Index™ (ehemals GSTI Software Index) übersteigt. Vom Zeitpunkt der Gewährung an können 33 % der Optionen oder Wandelschuldverschreibungen nach zwei Jahren, weitere 33 % nach drei Jahren und die restlichen 34 % nach vier Jahren ausgeübt werden. Eine erneute Zuteilung verfallener Optionen und Wandlungsrechte ist nicht möglich.

Bis zum 14. März 2002 wurden im Rahmen des LTI-Plans 2000 12,3 Millionen Wandlungs- und Bezugsrechte ausgegeben. Die Ermächtigung zur weiteren Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten wurde in der Hauptversammlung 2002 aufgehoben.

Die unter dem LTI-Plan 2000 gewährten Wandelschuldverschreibungen und Optionen haben sich wie folgt entwickelt:

Übersicht über den LTI-Plan 2000

	Anzahl der ausstehenden Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Option	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Aggregierter innerer Wert
	Tsd.	€	Jahre	Mio. €
Aktienoptionen				
Bestand per 31.12.2007	879	109,92	3,6	28
Ausgeübt	- 114	70,20	0,0	0
Verfallen	- 9	78,90	0,0	0
Bestand per 31.12.2008	756	71,80	2,7	22
Wandelschuldverschreibungen				
Bestand per 31.12.2007	6.149	202,61	3,2	0
Ausgeübt	- 14	151,50	0,0	0
Verfallen	- 202	213,30	0,0	0
Bestand per 31.12.2008	5.933	202,30	2,2	0

Sämtliche am 31. Dezember 2008 noch ausstehenden Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen können ausgeübt werden.

In der folgenden Tabelle sind die Angaben zu den Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aufgeführt, die am 31. Dezember 2008 in Umlauf waren:

Informationen zu den ausstehenden Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen am 31. Dezember 2008

Spanne der Ausübungspreise €	Ausstehende Aktienoptionen			Ausübbare Aktienoptionen	
	Anzahl der Aktienoptionen Tsd.	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl der Aktienoptionen Tsd.	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
75,45–80,36	93	1,14	52,34	93	52,34
97,65	179	2,14	63,68	179	63,68
109,00	5	2,56	71,08	5	71,08
120,64	479	3,14	78,67	479	78,67
75,45–120,64	756	2,65	71,82	756	71,82

Spanne der Ausübungspreise €	Ausstehende Wandelschuldverschreibungen			Ausübbare Wandelschuldverschreibungen	
	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen Tsd.	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen Tsd.	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis €
131,81–159,99	2.094	3,13	151,60	2.094	151,60
183,67–191,25	2.341	2,13	191,23	2.341	191,23
234,79–247,00	18	1,69	242,09	18	242,09
290,32	1.446	1,13	290,32	1.446	290,32
334,67	34	1,18	334,67	34	334,67
131,81–334,67	5.933	2,23	202,36	5.933	202,36

Der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie zu den Ausübungszeitpunkten der Aktienoptionen im Rahmen des LTI-Plans 2000 betrug im Jahr 2008 35,59 € (2007: 37,97 €). Der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie zu den Ausübungszeitpunkten der Wandelschuldverschreibung im Rahmen des LTI-Plans 2000 betrug im Jahr 2008 37,44 € (2007: 39,14 €).

Da alle Optionen des LTI-Plans 2000 bereits im Jahr 2006 unverfallbar waren, ergab sich in den Geschäftsjahren 2008 und 2007 diesbezüglich kein Personalaufwand. Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2008 ausgeübten Aktienoptionen betrug 5 Mio. € (2007: 5 Mio. €). Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2008 ausgeübten Wandelschuldverschreibungen betrug 0 Mio. € (2007: 0 Mio. €).

(28) Segmentinformationen

In unserem internen Berichtswesen bilden wir die Unternehmenstätigkeit differenziert ab, zum Beispiel nach Sparte, Region und den Verantwortungsbereichen der Vorstandsmitglieder. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt unser Vorstand, der als Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker, CODM) für den Erfolg der verschiedenen Geschäftsbereiche und die Zuteilung der Ressourcen verantwortlich ist, die Geschäftstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten. Da weder die Aufteilung nach Tätigkeitsbereichen noch diejenige nach geografischen Strukturen dominiert, haben wir festgelegt, dass die operativen Segmente nach Tätigkeitsbereichen abgegrenzt werden. Mit den Bereichen Produkt, Beratung und Schulung haben wir drei berichtspflichtige operative Segmente bestimmt, die nach unseren Produkten und Dienstleistungen organisiert sind.

Die Aktivitäten im Produktsegment erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung unserer Software, die Entwicklung maßgeschneiderter Entwicklungsprojekte für Kunden sowie auf die technische Unterstützung („Support“) unserer Software. Das Beratungssegment umfasst zahlreiche fachliche Leistungen, vor allem aber die Unterstützung von Kunden bei der Implementierung von SAP-Software. Das Segment Schulung umfasst Ausbildungsveranstaltungen zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen für Kunden und Partner.

Für Zwecke der internen Berichterstattung werden Transfers zwischen den einzelnen operativen Segmenten als Reduzierung der Kosten und nicht als interne Umsätze erfasst. Diese Transfers bestehen hauptsächlich darin, dass Mitarbeiter eines Segments auf Projektbasis in einem anderen Segment eingesetzt werden. Transfers zwischen den Segmenten werden einschließlich bestimmter indirekter Gemeinkosten zu den internen Kostensätzen (aber ohne Gewinnmarge) verbucht.

Die Rechnungslegungsmethoden, die in der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger angewendet werden, basieren auf den US-GAAP (fortgeführte Geschäftsaktivitäten) und können von den unter Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS abweichen. Zudem weichen die in der in-

ternen Berichterstattung an die Hauptentscheidungsträger verwendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von unseren Methoden nach US-GAAP und IFRS in den folgenden Punkten ab:

- Im Rahmen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger werden Umsätze unabhängig von ihrer Klassifizierung in unserer Gewinn- und Verlustrechnung grundsätzlich dem Segment zugeordnet, das für die jeweilige Transaktion verantwortlich ist. Daher kann der Umsatz des Segments Schulung Beträge enthalten, die als Umsätze des Softwarebereichs klassifiziert wurden.
- Die Aufteilung der Kosten auf die Segmente im Rahmen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger basiert nicht auf der Zuweisung der Kosten zu Funktionsbereichen, sondern vielmehr auf Organisationsstrukturen und Kostenstellen. Da die Segmente auf Basis unserer Produkte und Dienstleistungen klassifiziert sind, stimmen die Umsatzerlöse in den Segmenten Produkt, Beratung und Schulung im Wesentlichen mit den Umsätzen der Bereiche Software- und Softwaredienstleistungen, Beratung sowie Schulung überein, wie sie in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen sind.
- Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme sind nicht Gegenstand der internen Berichterstattung auf Segmentebene an unsere Hauptentscheidungsträger.
- Unterschiede in der Fremdwährungsumrechnung führen zu geringen Abweichungen zwischen den Beträgen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger und den entsprechenden Angaben im Konzernabschluss.

Ab dem Geschäftsjahr 2008 haben wir einige Änderungen an unserem internen Berichtswesen vorgenommen, die zu weiteren Abweichungen zwischen den Beträgen der internen Berichterstattung an die Hauptentscheidungsträger und den entsprechenden Angaben im Konzernabschluss führen.

- Im Gegensatz zu den in unserem Konzernabschluss nach IFRS ausgewiesenen Umsatzerlösen enthalten die Umsatzerlöse in unserem internen Berichtswesen Supporterlöse, die von Business Objects ausgewiesen worden wären, wenn es ein eigenständiges Unternehmen geblieben wäre, die jedoch aufgrund der Bewertung der zum Erwerbsdatum bestehenden Supportverträge von Business Objects zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS nicht als Umsatzerlöse ausgewiesen werden.

- Im Gegensatz zu den gemäß IFRS in unserem Konzernabschluss ausgewiesenen Umsatzerlösen enthalten die Ertragskennzahlen in unserem internen Berichtswesen den vollen Betrag der Supporterlöse von Business Objects, aber nicht die folgenden akquisitionsbedingten Aufwendungen:
 - Aufwendungen für die planmäßige Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen und gezielten Einzelerwerben von geistigem Eigentum erworben wurden
 - Aufwendungen für nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte
 - Restrukturierungsaufwendungen, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen angefallen sind

Im Jahr 2007 wurden die akquisitionsbedingten Aufwendungen teilweise in den Segmentbeitrag des Produktsegments einbezogen, während der übrige Teil im Entwicklungsaufwand und in den Verwaltungs- und sonstigen Aufwendungen ausgewiesen wurde. Ab 2008 haben wir akquisitionsbedingte Aufwendungen in unserem internen Berichtswesen nicht mehr den Segmenten zugerechnet. Daher haben wir die Vorjahreszahlen in den nachstehenden Tabellen zu Vergleichszwecken angepasst. Stattdessen werden die akquisitionsbedingten Aufwendungen nun als separate Position dargestellt.

Umsatzerlöse und Ergebnisse der operativen Segmente

Mio. €	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
2008				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	8.366	2.824	525	11.715
Segmentbeitrag	4.711	784	225	5.720
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-122	-45	-5	-172
2007				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	7.369	2.369	493	10.231
Segmentbeitrag	4.307	631	209	5.147
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-92	-33	-4	-129

Überleitung der Segmentumsätze und -ergebnisse

Mio. €	2008	2007
Umsatzerlöse der operativen Segmente		
Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile	16	11
Abschreibungen auf Supporterlöse	-166	0
IFRS-Überleitungsdifferenz	10	14
Umsatzerlöse	11.575	10.256
Segmentbeitrag		
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (aus Managementsicht)	-1.634	-1.717
Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen (aus Managementsicht)	-736	-553
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	-63	-95
Abschreibungen auf Supporterlöse	-166	0
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-297	-61
Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile	16	11
IFRS-Überleitungsdifferenz	-139	-34
Betriebsergebnis	2.701	2.698
Sonstige Aufwendungen und Erträge	-27	2
Finanzergebnis	-50	124
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.624	2.824

Segmentumsätze

Da die Segmente auf Basis unserer Produkte und Dienstleistungen klassifiziert sind, stimmen die Beträge der Umsatzerlöse in den Segmenten Produkt, Beratung und Schulung im Wesentlichen mit den Umsätzen der Bereiche Software- und Softwaredienstleistungen, Beratung sowie Schulung überein, wie sie in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen sind (mit Ausnahme der oben erläuterten Unterschiede in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

Die Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile beliefen sich im Geschäftsjahr 2008 auf 16 Mio. € (2007: 11 Mio. €). Sie enthalten hauptsächlich unwesentliche Umsätze und Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentbeitrag

Der Segmentbeitrag berücksichtigt Aufwendungen, die den Segmenten direkt oder sinnvoll zurechenbar sind. Dazu gehören die Produktkosten, die Servicekosten sowie die Vertriebs- und Marketingkosten. Den Segmenten nicht direkt oder nicht in sinnvoller Weise indirekt zurechenbare Aufwendungen wie Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen sind im Segmentbeitrag nicht enthalten. Entwicklungsaufwand ist im Segmentbeitrag nicht berücksichtigt, da unser internes Berichtswesen den Segmentbeitrag unter Ausschluss des Entwicklungsaufwands misst. Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme, Wertberichtigungen der Supporterlöse und akquisitionsbedingte Aufwendungen sind für Zwecke des Berichtswesens im Segmentbeitrag ebenfalls nicht berücksichtigt.

Die jedem Segment direkt zurechenbaren Abschreibungen sowie der Anteil der Abschreibungen für Gebäude und IT, der den einzelnen Segmenten auf Basis von Mitarbeiterzahlen, genutzter Fläche und anderen Messgrößen zurechenbar ist, sind im Segmentbeitrag eingerechnet.

Der Entwicklungsaufwand sowie die Verwaltungs- und sonstigen Aufwendungen basieren auf einer Einschätzung des Managements und entsprechen nicht den korrespondierenden Beträgen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung. Die Abweichungen gehen vornehmlich darauf zurück, dass das Management die Organisationsstrukturen und Kostenstellen stärker berücksichtigt als die Zuweisung der Kosten zu Funktionsbereichen.

Segmentvermögen

Der Vorstand erhält in seiner Funktion als Hauptentscheidungsträger keine Angaben zum Segmentvermögen. Die Aufteilung des Geschäfts- oder Firmenwertes auf die Segmente zeigen wir in Textziffer (16).

Geografische Angaben

In den nachstehenden Tabellen sind die Umsätze nach dem Sitz des Kunden sowie dem Sitz der SAP-Gesellschaft aufgegliedert. Zudem ist das Anlagevermögen nach Regionen aufgeschlüsselt.

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €	Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden		Umsatzerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft	
	2008	2007	2008	2007
Deutschland	2.193	2.005	2.376	2.146
Übrige Region EMEA ¹⁾	4.013	3.387	3.966	3.328
Region EMEA	6.206	5.392	6.342	5.474
USA	2.890	2.717	2.854	2.702
Übrige Region Amerika	990	872	964	865
Region Amerika	3.880	3.589	3.818	3.567
Japan	515	447	509	443
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	974	828	906	772
Region Asien-Pazifik-Japan	1.489	1.275	1.415	1.215
SAP-Konzern	11.575	10.256	11.575	10.256

1) Europa, Naher Osten, Afrika

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen

Mio. €	Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Sitz des Kunden		Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft	
	2008	2007	2008	2007
Deutschland	1.515	1.433	1.639	1.526
Übrige Region EMEA ¹⁾	3.062	2.542	3.065	2.524
Region EMEA	4.577	3.975	4.704	4.050
USA	1.983	1.849	1.950	1.837
Übrige Region Amerika	748	658	725	650
Region Amerika	2.731	2.507	2.675	2.487
Japan	410	340	406	336
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	748	619	681	568
Region Asien-Pazifik-Japan	1.158	959	1.087	904
SAP-Konzern	8.466	7.441	8.466	7.441

1) Europa, Naher Osten, Afrika

Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte

Mio. €	Sachanlagen, netto		Immaterielle Vermögenswerte	
	2008	2007	2008	2007
Deutschland	916	923	222	217
Übrige Region EMEA ¹⁾	147	135	661	36
Region EMEA	1.063	1.058	883	253
USA	229	167	240	138
Übrige Region Amerika	36	13	17	14
Region Amerika	265	180	257	152
Japan	5	4	0	0
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	72	74	0	0
Region Asien-Pazifik-Japan	77	78	0	0
SAP-Konzern	1.405	1.316	1.140	405

1) Europa, Naher Osten, Afrika

(29) Organe

VORSTAND

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2008)

Prof. Dr. Henning Kagermann

Vorstandssprecher
Gesamtverantwortung für die Strategie und Unternehmensentwicklung der SAP, Interne Revision und das Management von Spitzentalenten

Aufsichtsrat der Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, München
Board of Directors der Nokia Corporation, Espoo, Finnland

Léo Apotheker

Vorstandssprecher
Beratung, Schulung, Marketing, Partner Management, Industrielösungen, Unternehmenskommunikation

Verwaltungsrat der AXA, Paris, Frankreich
Aufsichtsrat der Schneider Electric, Rueil-Malmaison, Frankreich (seit 21. April 2008)

Dr. Werner Brandt

Finanzvorstand
Finanzen und Administration, Shared Services, Patente, Mergers & Acquisitions, SAP Ventures

Aufsichtsrat der Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt am Main (seit 29. April 2008)
Aufsichtsrat der QIAGEN N.V., Venlo, Niederlande
Aufsichtsrat der Heidelberger Druckmaschinen AG, Heidelberg (seit 18. Juli 2008)
Aufsichtsrat der LSG Lufthansa Service Holding AG, Neu-Isenburg (bis 31. Mai 2008)

Erwin Gunst (seit 1. Juli 2008)

Chief Operating Officer
Arbeitsdirektor
Operative Prozesse, Globales Personalwesen, Interne IT, SAP-Entwicklungszentren

Prof. Dr. Claus E. Heinrich (bis 31. Mai 2009)

Arbeitsdirektor (bis 31. Dezember 2008)
Globales Personalwesen (bis 31. Dezember 2008)
Interne IT (bis 31. Dezember 2008)
SAP-Entwicklungszentren (bis 31. Dezember 2008)

Bill McDermott (seit 1. Juli 2008)

Weltweiter Vertrieb

Board of Directors der ANSYS, Inc., Canonsburg, PA, USA
Board of Directors der Under Armour, Inc., Baltimore, MD, USA
Board of Directors der PAETEC Communications, Inc., Fairport, NY, USA

Gerhard Oswald

Globaler Service und Support

John Schwarz (seit 1. März 2008)

SAP-BusinessObjects-Geschäftseinheit
Globales Partnernetzwerk,
Corporate Development

Board of Directors der Synopsys, Inc., Mountain
View, CA, USA

Jim Hagemann Snabe (seit 1. Juli 2008)

Business Solutions and Technology
Entwicklung der Produkte für Großunternehmen
und den Mittelstand sowie der Technologieplattform

Board of Directors der Linkage A/S, Kopenhagen,
Dänemark
Board of Directors der Mannaz A/S, Horsholm,
Dänemark
Board of Directors der Thrane & Thrane A/S, Lyngby,
Dänemark
Aufsichtsrat der Crossgate AG, München
(seit 31. Juli 2008)

Dr. Peter Zencke (bis 31. Dezember 2008)

Anwendungsplattform, Forschung, SAP Business
ByDesign, SAP Business One

Aufsichtsrat der SupplyOn AG, Hallbergmoos
Aufsichtsrat der MeVis Medical Solutions AG,
Bremen

AUFSICHTSRAT

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2008)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner ^{(2), (4), (5), (7), (8), (9)}

Vorsitzender

Lars Lamadé ^{(1), (4), (7)}

Stellvertretender Vorsitzender

Project Manager Service & Support

Pekka Ala-Pietilä ^{(5), (8), (9)}

Co-founder and CEO Blyk Ltd. London,
Großbritannien

Board of Directors der Pöyry Plc, Vantaa, Finnland
Board of Directors der CVON Group Limited, London,
Großbritannien
Board of Directors der CVON Limited, London,
Großbritannien
Board of Directors der CVON Innovations Limited,
London, Großbritannien
Board of Directors der Blyk Services Oy, Helsinki,
Finnland
Board of Directors der CVON Innovation Services Oy,
Turku, Finnland
Board of Directors der CVON Future Limited, London,
Großbritannien
Board of Directors der HelloSoft Inc., San José, USA

Thomas Bamberger ^{(1), (3)}

Leiter Operations Global Service & Support

Chief Controlling Officer Research & Breakthrough
Innovation

Panagiotis Bissiritsas ^{(1), (2), (6)}

Support-Experte

Willi Burbach ^{(1), (5), (7)}

Developer

Helga Classen (bis 31. Dezember 2008)

Betriebsrätin

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann ^{(2), (6), (7)}

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft,
Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer,
Frankfurt am Main

Aufsichtsrat der Aareon AG, Mainz
Aufsichtsrat der Vodafone Holding GmbH, Düsseldorf

Peter Koop ^{(1), (5), (7)}

Industry Business Development Expert

Christiane Kuntz-Mayr ^{(1), (5)} (seit 1. Januar 2009)

Stellvertretende Betriebsratsvorsitzende des
Konzernbetriebsrats

Bernard Liautaud ⁽⁵⁾ (seit 3. Juni 2008)

General Partner
Balderton Capital, London, UK

Board of Directors der Clinical Solutions Holdings Ltd.,
Basingstoke, Hampshire, UK (seit 8. September 2008)
Board of Directors der Global Datacenter Management
Ltd., London, UK (seit 2. Juni 2008)

Dr. Gerhard Maier ^{(1), (2), (3)}

Development Project Manager

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn ^{(4), (6)}

Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Bahn AG,
Berlin

Aufsichtsrat der DB Netz AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung
Lebensversicherungsverein a.G. und der DEVK Deutsche
Eisenbahn Versicherung Sach- und HUK-Versicherungs-
verein a.G., Köln
Aufsichtsrat der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der DB Magnetbahn GmbH, München
(bis 31. Juli 2008)

Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h.

Joachim Milberg ^{(2), (3), (5), (7), (8)}

Vorsitzender des Aufsichtsrats der BMW AG,
München

Aufsichtsrat der Bertelsmann AG, Gütersloh
Aufsichtsrat der Festo AG, Esslingen
Board of Directors der Deere & Company, Moline,
Illinois, USA
Aufsichtsrat der ZF Friedrichshafen AG, Friedrichshafen
(seit 17. April 2008)

**Prof. Dr. Dr. h. c. mult. August-Wilhelm Scheer
(bis 3. April 2008)**

Hochschullehrer an der Universität Saarbrücken

Aufsichtsrat der IDS Scheer AG, Saarbrücken
Aufsichtsrat der imc information multimedia
communication AG, Saarbrücken
Stiftungsrat der Hasso-Plattner-Stiftung für Software-
systemtechnik, Potsdam
Aufsichtsrat der Saarbrücker Zeitung Verlag und
Druckerei GmbH, Saarbrücken
Mitglied des Senats der Fraunhofer-Gesellschaft zur
Förderung der angewandten Forschung e.V., München
Aufsichtsrat der Deutsche Messe AG, Hannover

Dr. Erhard Schipporeit ^{(3), (9)}

Unternehmensberater

Aufsichtsrat der Talanx AG, Hannover
Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der HDI V.a.G., Hannover
Aufsichtsrat der Hannover Rückversicherung AG,
Hannover
Aufsichtsrat der Career Concept AG, München
Board of Directors der TUI Travel PLC, London, UK
Aufsichtsrat der Fuchs Petrolub AG, Mannheim
(seit 6. Mai 2008)

Stefan Schulz ^{(1), (4), (5), (6)}

Development Project Manager

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer ⁽⁵⁾

Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer
Innovations- und Technologieberatung GmbH,
Erlangen

Aufsichtsrat der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte
GmbH, München (bis 30. April 2008)
Aufsichtsrat der Deutsche Messe AG, Hannover
Aufsichtsrat der Infineon Technologies AG, München
Vorsitzender des Verwaltungsrats der Siemens S.A.,
Lissabon, Portugal (bis 29. April 2008)
Vorsitzender des Verwaltungsrats der Siemens Ltd.,
Peking, China (bis 31. Mai 2008)
Aufsichtsrat der Siemens Ltd., Mumbai, Indien
(bis 31. März 2008)
Aufsichtsrat der LEONI AG, Nürnberg

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2008.

- (1) Arbeitnehmervertreter
- (2) Mitglied des Personalausschusses
- (3) Mitglied des Prüfungsausschusses
- (4) Mitglied des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG
- (5) Mitglied des Technologie- und Strategieausschusses
- (6) Mitglied des Finanz- und Investitionsausschusses
- (7) Mitglied des Präsidialausschusses
- (8) Mitglied des Nominierungsausschusses
- (9) Mitglied des Spezialausschusses

Die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder betragen im Geschäftsjahr 2008 25 Mio. € (2007: 25 Mio. € inklusive einer zusätzlichen einmaligen aktienbasierten Vergütung). In diesem Betrag sind erfolgsunabhängige Vergütungen in Höhe von 5 Mio. € (2007: 3 Mio. €) und erfolgsbezogene Vergütungen in Höhe von 15 Mio. € (2007: 18 Mio. €) sowie eine anteilsbasierte Vergütung in Höhe von 4 Mio. € (2007: 4 Mio. €) enthalten. Die anteilsbasierte Vergütung entspricht dem beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung der 628.329 virtuellen Aktienoptionen (2007: 486.594), die im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden. Die dynamische Pensionsverpflichtung für die Mitglieder des Vorstands ist im Geschäftsjahr 2008 um 1 Mio. € auf 18 Mio. € (2007: 17 Mio. €) gestiegen. Der jährliche Pensionsanspruch der Mitglieder des Vorstands bei Erreichen des 60. Lebensjahres auf der Grundlage der Ansprüche aus leistungsorientierten und gehaltsbezogenen Plänen belief sich zum 31. Dezember 2008 auf 1 Mio. € (2007: 1 Mio. €).

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 über die Dividende für seine Tätigkeit Jahresbezüge von insgesamt 2 Mio. € (2007: 2 Mio. €) erhalten. In diesem Betrag sind fixe Bezüge in Höhe von 1 Mio. € (2007: 1 Mio. €), variable Bezüge in Höhe von 1 Mio. € (2007: 1 Mio. €) und Ausschussvergütungen in Höhe von 0,1 Mio. € (2007: 0,08 Mio. €) enthalten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine anteilsbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

Im Geschäftsjahr 2008 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von 1 Mio. € (2007: 1 Mio. €). Am Jahresende 2008 bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder Pensionsverpflichtungen in Höhe von 12 Mio. € (2007: 12 Mio. €).

Für Shai Agassi wurden Zahlungen in Höhe von 4 Mio. € im Zusammenhang mit dem Ablauf seines Vertrags mit der SAP am 30. April 2007 vereinbart.

Peter Zencke, der die SAP mit Wirkung zum 31. Dezember 2008 verlassen hat, erhält eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertraglichen Vergütung während eines 12-monatigen nachvertraglichen Wettbewerbsverbots.

Weder im Geschäftsjahr 2008 noch im Jahr 2007 gewährten wir Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder

Kredite an Organmitglieder. Wir gingen zugunsten dieser Personen auch keine Haftungsverhältnisse ein.

Am 31. Dezember 2008 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 88.527 SAP-Aktien (31. Dezember 2007: 86.515). Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen insgesamt 128.995.306 SAP-Aktien (31. Dezember 2007: 128.993.710).

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats legt die SAP in ihrem Vergütungsbericht offen, der Bestandteil des Konzernlageberichts und des Jahresberichts Form 20-F ist und auf der Internetseite der SAP abgerufen werden kann.

(30) Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Einige Mitglieder des Vorstands sowie des Aufsichtsrats der SAP AG sind oder waren in verantwortungsvollen und einflussreichen Positionen in anderen Unternehmen tätig (siehe Textziffer (29)), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Software und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Nach seinem Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat der SAP AG im Mai 2003 schloss Hasso Plattner einen Beratungsvertrag mit der SAP ab. Der Beratungsvertrag sieht keine Vergütung vor. Uns entstehen aus diesem Beratungsvertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen, die in allen berichteten Geschäftsjahren unwesentlich waren.

Hasso Plattner ist alleiniger Gesellschafter der H.P. Beteiligungs GmbH, die wiederum 90 % an der Bramasol Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA hält. Mit dem SAP-Partner Bramasol generierten wir in allen dargestellten Berichtsperioden unwesentliche Umsätze. Die Entgelte für die Leistungen von Bramasol waren in allen berichteten Geschäftsjahren ebenfalls unwesentlich.

Wilhelm Haarmann praktiziert in der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt. Die Entgelte für die Leistungen der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft waren in allen berichteten Geschäftsjahren unwesentlich.

(31) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 3. Juni 2008 die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin (seit

1. Oktober 2008 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2008 gewählt. Für in den Jahren 2008 und 2007 erbrachte Prüfungsleistungen und weitere Leistungen der KPMG Deutschland und anderer Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbundes sind im SAP-Konzern folgende Honorare angefallen:

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Mio. €	2008	2007
Prüfungshonorare	8,4	8,3
Honorare für prüfungsnahen Leistungen	0,6	0,2
Honorare für Steuerberatungsleistungen	0,6	0,0
Honorare für sonstige Leistungen	0,7	0,3
	10,3	8,8

Die Prüfungshonorare umfassen die Honorare, die von KPMG für die Prüfung des Konzernabschlusses und der Jahresabschlüsse der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen in Rechnung gestellt wurden. Prüfungsnahen Leistungen der KPMG umfassen Bilanzierungshinweise zu durchgeführten und geplanten Transaktionen und andere Nichtprüfungleistungen, die in engem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung stehen. Steuerberatungsleistungen umfassen die Unterstützung bei der Erstellung von Steuererklärungen sowie die Steuerberatung im Zusammenhang mit Konzernumstrukturierungen, Verrechnungspreisen und anderen durchgeführten und geplanten Geschäftsvorfällen sowie mitarbeiterbezogenen Steuerthemen. Zur Kategorie sonstige Leistungen gehören unter anderem Supportleistungen, wie zum Beispiel Schulungs- und Beratungsleistungen zu Themen, die außerhalb der Rechnungslegung und des Steuerwesens liegen.

Für Leistungen der KPMG Deutschland sowie mit ihr verbundener Unternehmen haben wir im Geschäftsjahr 2008 insgesamt einen Aufwand von 4,1 Mio. € (2007: 2,7 Mio. €) erfasst. Davon entfielen 3,3 Mio. € auf Abschlussprüfungen (2007: 2,5 Mio. €), 0,4 Mio. € auf prüfungsnahen Leistungen (2007: 0,0 Mio. €), sowie 0,2 Mio. € auf Steuerberatungsleistungen (2007: 0,0 Mio. €) und 0,1 Mio. € auf sonstige Leistungen (2007: 0,2 Mio. €). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus dem größeren Kreis der in die Angabe mit KPMG einzubeziehenden verbundenen Unternehmen.

(32) Deutscher Corporate Governance Kodex

Im Februar 2002 veröffentlichte die deutsche Bundesregierung den Deutschen Corporate Governance Kodex,

der neben gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Empfehlungen und Anregungen enthält. Allein die Vorschriften sind von deutschen Unternehmen zwingend anzuwenden. Hinsichtlich der Empfehlungen sieht das deutsche Aktiengesetz (§161) lediglich vor, dass börsennotierte Unternehmen jährlich eine Erklärung zur Beachtung veröffentlichen müssen. Von Anregungen können die Unternehmen ohne Erklärungspflicht abweichen.

In den Jahren 2008 und 2007 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP AG die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen können auf unserer Internetseite abgerufen werden.

(33) Befreiung von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften

Folgende in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen sind gemäß §264 Absatz 3 HGB oder §264b HGB von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften befreit, unter anderem von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und Lageberichts:

- SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
- SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot
- Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt
- SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau
- SAP Projektverwaltungs und Beteiligungs GmbH, Walldorf
- SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf
- SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf
- SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf
- SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf

(34) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ende Januar 2009 gaben wir unsere Absicht bekannt, das im Oktober 2008 initiierte Programm zur Kostensenkung fortzuführen und weitere kostenreduzierende Maßnahmen zu ergreifen. Um die Leistungsfähigkeit der SAP an das aktuelle Marktumfeld und die Auswirkungen der globalen Rezession anzupassen, beabsichtigen wir zudem, die weltweite Anzahl der Stellen zum Jahresende 2009 unter konsequenter Ausnutzung der natürlichen Fluktuation auf 48.500 zu reduzieren. Durch die im Zusammenhang mit der Reduzierung des Personalbestands stehenden Restrukturierungsmaßnahmen erwarten wir im Geschäftsjahr 2009 Aufwendungen von 200 Mio. € bis 300 Mio. € und ab dem Jahr 2010 jährliche Einsparungen bei den Personalaufwendungen in Höhe von etwa 300 Mio. € bis 350 Mio. €.

(35) Anteilsbesitz

Stand 31. Dezember 2008

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2008 ¹⁾	Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag (-) 2008 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2008 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2008 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Verbundene Unternehmen					
INLAND					
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf	100,0	2.671.319	728.903	1.263.190	4.973
SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot ⁵⁾	100,0	112.282	12.531	30.140	351
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt ⁹⁾	100,0	68.212	4.436	9.253	218
SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau	100,0	8.829	406	406	1
Wicomcommunications GmbH, München	100,0	463	15	50	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	3	2	42	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	0	-604	12.754	0
eSAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	0	1	29	0
SAP Investment- und Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	0	-2	33	0
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	0	0	26	0
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	0	3	27	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	-3	639.590	0
SAP Consulting Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	0	0	25	0
SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf ⁶⁾	100,0	0	0	107	0
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	3.284	122.755	0
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{4), 6)}	100,0	0	-20.187	309.404	0
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ⁶⁾	100,0	0	29.256	834.111	0
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ⁶⁾	100,0	0	0	25	0
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{4), 6)}	100,0	0	-26.182	478.483	0
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf	100,0	0	0	25	0
OutlookSoft Deutschland GmbH, Neuss ⁴⁾	100,0	0	-12	-166	0
FUZZY! Beteiligungen GmbH, Ludwigsburg ³⁾	100,0	0	1	25	0
EUROPA (OHNE INLAND)/NAHER OSTEN/AFRIKA					
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland ³⁾	100,0	553.346	-19.545	643.252	176
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	517.714	58.497	130.181	800
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	451.960	45.722	78.934	615
SAP France S.A., Paris, Frankreich	100,0	437.009	-1.687	4.870.631	634
S.A.P. Nederland B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande ⁴⁾	100,0	343.111	53.214	240.401	455
SAP Italia S.p.A., Mailand, Italien ⁴⁾	100,0	307.635	39.417	190.349	480
Business Objects S.A., Levallois-Perret, Frankreich ³⁾	100,0	249.350	-27.093	1.239.730	953
Limited Liability Company SAP CIS, Moskau, Russland	100,0	232.293	19.150	93.438	527
SAP Belgium - Systems Applications and Products NV/SA, Brüssel, Belgien ⁴⁾	100,0	196.823	17.994	71.911	288
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	188.808	19.893	34.993	419
SAP España Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien ⁴⁾	100,0	185.812	18.972	120.758	368
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	151.561	19.879	43.862	165
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	122.631	13.611	16.343	120
Systems Applications Products (South Africa) (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ^{4), 8)}	89,5	121.719	9.521	8.208	356
Business Objects UK Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	122.385	-10.952	18.955	420
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	102.869	13.237	41.170	119
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	96.806	12.845	36.996	231

Stand 31. Dezember 2008

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2008 ¹⁾	Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag (-) 2008 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2008 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2008 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	70.605	6.176	30.710	102
SAP Portugal - Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Paço de Arcos, Portugal	100,0	60.134	8.463	18.544	111
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	57.981	6.389	16.133	135
SAP SSC (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	55.770	2.066	24.042	669
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel ⁴⁾	100,0	54.169	12.307	49.891	311
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	49.400	3.926	18.645	402
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	45.452	1.867	7.056	356
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	40.803	3.237	14.624	138
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ⁷⁾	49,0	35.201	- 10.919	54.386	82
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100,0	33.929	3.729	11.531	52
Business Objects Italia S.p.A, Rom, Italien ³⁾	100,0	32.373	- 3.193	5.717	91
SAP HELLAS SYSTEMS APPLICATIONS AND DATA PROCESSING S.A, Athen, Griechenland	100,0	28.607	2.091	3.361	54
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100,0	22.754	670	9.370	191
Systems Applications Products (Africa Region) (Proprietary) Limited, Woodmead, Südafrika ^{4), 8)}	100,0	20.247	3.296	9.821	24
SAP Business Services Center Europe, s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	20.132	1.950	4.190	320
Limited Liability Company SAP Ukraine, Kiew, Ukraine	100,0	19.007	- 3.044	1.234	42
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	18.651	959	2.753	479
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	15.901	- 558	591	73
SAP Slovenia d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	13.671	124	4.189	27
Business Objects Ibérica, S.L., Madrid, Spanien ³⁾	100,0	13.243	- 1.799	1.442	26
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	9.307	402	758	77
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	8.745	- 801	- 1.063	22
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	8.661	1.019	1.024	43
Limited Liability Company SAP Kazakhstan, Almaty, Kasachstan	100,0	8.571	392	1.190	11
SAP Saudi Arabia Software Services Limited, Riyadh, Saudi-Arabien	100,0	7.814	250	25.329	7
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland ⁸⁾	100,0	7.793	6.898	44.482	49
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland ⁴⁾	100,0	7.050	782	1.240	21
Business Objects Nordic A.B., Stockholm, Schweden ³⁾	100,0	7.919	399	2.930	23
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	6.672	- 327	- 1.729	10
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	5.667	- 1.612	- 2.508	81
SAP Saudi Arabia Software Trading Limited, Riyadh, Saudi-Arabien	51,0	5.566	9	8.022	8
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien ⁴⁾	100,0	5.499	- 480	610	15
Crystal Decisions France S.A.S., Levallois Perret, Frankreich ³⁾	100,0	5.244	- 609	1.136	11
Business Objects Polska Sp. Zo.o., Warschau, Polen ³⁾	94,9	4.685	- 925	1.265	17
SAP CYPRUS LTD, Nicosia, Zypern ⁴⁾	100,0	4.169	422	- 1.807	2
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria ⁴⁾	100,0	3.305	768	- 217	7
TomorrowNow (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	3.078	1.588	- 615	0
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	2.489	- 1.435	- 2.468	3
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen	100,0	2.316	- 357	- 303	4
Visiprise UK Limited, Aberdeenshire, Großbritannien ³⁾	100,0	1.806	655	1.246	16
OutlookSoft Nederland, B.V., Rotterdam, Niederlande ⁴⁾	100,0	1.728	883	781	0
Systems Applications Products (Africa) (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	1.436	4.774	69.878	0
OutlookSoft EURL, Paris, Frankreich ⁴⁾	100,0	1.242	362	- 1.440	0

Stand 31. Dezember 2008

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2008 ¹⁾	Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag (-) 2008 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2008 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2008 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	970	-425	-286	4
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	650	-67	-20	1
OutlookSoft Italia S.r.l., Mailand, Italien ⁴⁾	100,0	84	42	634	0
Wicom Communications B.V., Den Haag, Niederlande ⁴⁾	100,0	62	4	11	0
Wicom Communications (UK) Limited, Guildford, Großbritannien	100,0	1	0	1	0
Ambin Properties (Proprietary) Limited, Woodmead, Südafrika ⁴⁾	100,0	0	-49	-292	0
Khimetrics LTD, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	0	1	0
Virsa Systems Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	91	-15	0
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta	100,0	0	0	1	0
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta	100,0	0	0	1	0
Maxware AS, Trondheim, Norwegen ⁴⁾	100,0	0	337	6.502	0
Maxware UK Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	0	102	0
OutlookSoft Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	-4	-2	0
Wicom Communications AB, Enebyberg, Schweden ⁴⁾	100,0	0	0	8	0
Merlin Communications Oy, Espoo, Finnland ⁴⁾	100,0	0	0	24	0
SAP Business S.A.S., Paris, Frankreich ⁴⁾	100,0	0	-15	22	0
Business Objects Holding S.A.S., Levallois-Perret, Frankreich ³⁾	100,0	0	-16	556.306	0
Business Objects Holding B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande ³⁾	100,0	0	46	35.719	0
Armstrong Laing PLC, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	1.014	6.633	0
Cartesis UK Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	121	1.011	0
Armstrong Laing (North America) Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	132	2.278	0
Business Objects Nihon B.V., Bilthoven, Niederlande ³⁾	100,0	0	0	-252	0
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland ³⁾	100,0	0	314	44.119	0
Set Analyzer UK Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	67	1.980	0
Blue-Edge Software Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	15	69	0
Crystal Decisions UK Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	-118	-893	0
Crystal Decisions Holdings Limited, Dublin, Irland ³⁾	100,0	0	596	77.220	0
SRC Software UK Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	0	44	0
Inight Software UK Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	0	146	0
Edgewing Limited, Maidenhead, Großbritannien ³⁾	100,0	0	4	-137	0
Armstrong Laing B.V., Utrecht, Niederlande ³⁾	100,0	0	0	-52	0
Business Objects Software South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ³⁾	100,0	0	0	1.356	0
Business Objects Finland Oy, Espoo, Finnland ³⁾	100,0	0	-758	3.070	0
Millsgate Holding B.V., Amsterdam, Niederlande ⁴⁾	100,0	-	-	-	-
Alexander Houtzeel Consultancy Inc., Monrovia, Liberia ³⁾	100,0	-	-	-	-
AMERIKA					
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	2.382.314	191.111	565.537	4.896
Business Objects Americas, Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	514.376	-84.146	170.260	1.405
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100,0	377.421	24.924	154.529	1.016
SAP LABS, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	308.578	12.820	81.013	1.485
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	273.499	14.916	59.653	791
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA ⁴⁾	100,0	258.983	30.278	228.426	245
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	190.342	12.721	38.986	394
SAP Global Marketing, Inc., New York, USA	100,0	182.256	993	13.684	445

Stand 31. Dezember 2008

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2008 ¹⁾	Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag (-) 2008 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2008 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2008 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Business Objects Corporation, Saint John, Kanada ³⁾	100,0	177.081	7.458	64.215	1.226
SAP Retail, Inc., Scottsdale, Arizona, USA ⁴⁾	100,0	161.021	20.613	341.937	321
SAP Andina y del Caribe C.A., Caracas, Venezuela	100,0	130.241	-2.740	-20.497	337
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	85.984	-571	12.253	450
SAP Governance Risk & Compliance, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	82.368	29.764	346.308	101
OutlookSoft Corporation, Stamford, Connecticut, USA ⁴⁾	100,0	55.319	6.691	262.615	73
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA ⁴⁾	100,0	33.295	1.500	8.838	43
Business Objects Data Integration, Inc., Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	31.468	8.956	81.693	0
Visiprise, Inc., Alpharetta, Georgia, USA ³⁾	100,0	14.956	-6.180	87.710	170
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA ⁴⁾	100,0	12.550	-52.521	-23.141	5
HMS Software, Inc., Alpharetta, Georgia, USA ³⁾	100,0	11.558	2.148	42.901	0
SAP Government Support & Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	8.949	-2.720	-159	30
Business Objects do Brasil Ltda., São Paulo, Brasilien ³⁾	100,0	5.690	-206	55	22
Frictionless Commerce, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	5.348	-2.035	33.720	0
Triversity Corporation, Bristol, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	4.181	534	6.759	0
Business Objects de Mexico S. de R.L. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko ³⁾	100,0	3.366	-405	-365	0
Cartesis Canada, Inc., Toronto, Kanada ³⁾	100,0	1.282	112	7.605	0
Business Objects Chile Limitada, Santiago, Chile ³⁾	95,0	553	-14	181	4
Maxware, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	439	370	-225	0
INEA Corporation USA, Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	320	821	-5.525	0
SAP Properties, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	246	9	5.163	0
Visiprise International Holdings, Inc., Alpharetta, Georgia, USA ³⁾	100,0	102	-148	-1.021	0
Advance Info Systems, Inc., Thornhill, Kanada ³⁾	100,0	49	14	383	0
Visiprise Canada, Inc., Montreal, Kanada ³⁾	100,0	13	-153	-402	3
SAP Georgia LLC, Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	12	-420	9.356	0
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	16.397	574.062	0
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada ⁴⁾	100,0	0	26.476	5.735	0
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	0	-2	15.008	0
Business Objects Option LLC, Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	0	1.167	59.005	0
Enterprise Performance Improvement Organizational Software Consultants Inc., Mississauga, Kanada ³⁾	100,0	0	-59	62	0
Business Objects Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien ³⁾	100,0	0	-21	92	0
Inxight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA ³⁾	100,0	0	0	3.813	0
Khimetrics Canada, Inc., Montreal, Kanada ⁴⁾	100,0	0	0	1	0
ASIEN-PAZIFIK-JAPAN					
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100,0	509.820	40.173	318.125	1.319
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	275.601	22.703	87.362	501
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100,0	211.388	18.077	72.006	1.937
SAP INDIA PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien	100,0	203.426	13.466	117.805	1.202
SAP Asia Pte Limited, Singapur	100,0	163.169	-445	3.667	677
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	119.778	2.506	16.950	4.082
SAP Korea Limited, Seoul, Südkorea	100,0	79.835	3.210	16.613	229
SAP MALAYSIA SDN BHD, Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	49.708	5.589	17.243	143
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipei, Taiwan	100,0	34.907	3.837	10.160	70

Stand 31. Dezember 2008

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2008 ¹⁾	Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag (-) 2008 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2008 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2008 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	27.090	3.204	14.429	44
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100,0	26.942	1.495	8.993	85
Business Objects Australia Pty Limited, Sydney, Australien ³⁾	100,0	25.621	-3.690	1.842	95
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand	100,0	22.833	2.282	24.455	46
Business Objects Japan K.K., Tokio, Japan ³⁾	100,0	21.298	-617	4.163	94
Business Objects Software India Private Limited, Bangalore, Indien ³⁾	99,0	16.734	-405	2.232	345
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	15.881	6.074	10.835	51
SAP PHILIPPINES, INC., Makati, Philippinen	100,0	12.680	1.798	8.629	39
Business Objects Software (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai, China ³⁾	100,0	10.451	-994	-617	232
SAP R&D Center Korea, Inc., Seoul, Südkorea ^{4), 8)}	100,0	4.528	713	12.294	63
TomorrowNow Singapore Pte Limited, Singapur ⁴⁾	100,0	1.476	1.891	188	0
TomorrowNow Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	1.396	204	24	0
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur	100,0	0	-6	259	0
SAPMarkets Asia Pacific Solutions Pte Limited, Singapur	100,0	0	438	-23	0
Crystal Decisions (Hong Kong) Limited, Hongkong, China ³⁾	100,0	0	0	210	0
Edgewing Australia Pty Limited, Sydney, Australien ³⁾	100,0	0	494	14	0
Business Objects Asia Pacific Pte Limited, Singapur ³⁾	100,0	0	247	33.750	0
Business Objects Korea Limited, Seoul, Südkorea ³⁾	100,0	0	0	153	0
Business Objects Greater China Limited, Hongkong, China ³⁾	100,0	0	4	306	0
Business Objects Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia ³⁾	100,0	0	-36	376	0

II. Assoziierte Unternehmen

Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien ⁴⁾	17,00	10.178	1.167	9.706	0
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA ⁴⁾	16,00	30.039	1.784	1.437	629
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., Grand Cayman, Cayman Islands	5,35	-	-6.105	129.622	0

¹⁾ Diese Werte basieren auf den lokalen IFRS-Jahresabschlüssen vor Konsolidierung und zeigen daher nicht den Beitrag der Gesellschaft zum Konzernabschluss.

Die Umrechnung in die Konzernwährung erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für Umsatz und Jahresüberschuss/-fehlbetrag mit dem Durchschnittskurs.

²⁾ Zum Stichtag 31.12.2008 einschließlich Geschäftsführer.

³⁾ Erstmals in den Konzernabschluss einbezogen.

⁴⁾ Mittelbar gehalten.

⁵⁾ Ein Teil der externen Hosting-Umsätze der SAP ist nicht in dieser Zahl, sondern in den Umsatzerlösen der SAP-Gesellschaften ausgewiesen, die die Hosting-Leistungen vermarkten.

⁶⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag.

⁷⁾ Die restlichen Aktien werden von einem Treuhänder gehalten.

⁸⁾ 2008 neu strukturiert und/oder umfirmiert.

⁹⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag: Darstellung vor der Verbuchung der Gewinnabführung des Vorjahres.

Stand 31. Dezember 2008

Name und Sitz der Gesellschaft

III. Sonstige Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsquote \geq 5 %)

ABACO Mobile, Inc., Alpharetta, Georgia, USA

Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA

Avokia, Inc., Toronto, Kanada

Connectiva Systems, Inc., New York, USA

Crossgate AG, Starnberg, Deutschland

Dacos Software GmbH, Saarbrücken, Deutschland

Datria Systems, Inc., Greenwood Village, Colorado, USA

Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH, Kaiserslautern, Deutschland

Human Resource Management & Consulting Co., Ltd., Tokio, Japan

Ignite Technologies, Inc., Frisco, Texas, USA

InnovationLab GmbH, Heidelberg, Deutschland

iTAC Software AG, Dernbach, Deutschland

iYogi Holdings Pvt. Ltd., Port Louis, Mauritius

Metallect Corp., Plano, Texas, USA

MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, München, Deutschland

Onventis GmbH, Stuttgart, Deutschland

Orbian Corporation Limited, Hamilton, Bermuda, USA

Particle Computer GmbH i.L., Karlsruhe, Deutschland

Post for Systems, Kairo, Ägypten

Powersim Corporation, Herndon, Virginia, USA

Qestra Corporation, Redwood City, Kalifornien, USA

Qumu, Inc., Emeryville, Kalifornien, USA

Realize Corporation, Kotoku, Tokio, Japan

Retail Solutions, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA

Reva Systems Corporation, Chelmsford, Massachusetts, USA

Selero, Inc., Denver, Colorado, USA

SocialText, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA

SupplyOn AG, Hallbergmoos, Deutschland

Venture-Capital Beteiligung GbR mbH (in Liquidation), Stuttgart, Deutschland

VoiceObjects Inc., San Mateo, Kalifornien, USA

Zend Technologies Ltd., Ramat Gan, Israel

Walldorf, den 10. März 2009

SAP AG
Walldorf, Baden

Der Vorstand



Léo Apotheker



Henning Kagermann



Werner Brandt



Erwin Gunst



Jim Hagemann Snabe



Claus Heinrich



Bill McDermott



Gerhard Oswald



John Schwarz

KONZERNABSCHLUSS NACH US-GAAP

KURZFASSUNG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (US-GAAP)

für die Geschäftsjahre 2008, 2007 und 2006

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2008	2007	2006
Softwareerlöse	3.606	3.407	3.003
Supporterlöse	4.593	3.838	3.464
Subskriptions- und softwarebezogene Serviceerlöse	258	182	129
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	8.457	7.427	6.596
Beratungserlöse	2.498	2.221	2.249
Schulungserlöse	434	410	383
Sonstige Serviceerlöse	107	113	96
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	3.039	2.744	2.728
Sonstige Erlöse	69	71	69
Umsatzerlöse	11.565	10.242	9.393
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-1.646	-1.310	-1.091
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten	-2.296	-2.091	-2.073
Forschungs- und Entwicklungskosten	-1.631	-1.458	-1.335
Vertriebs- und Marketingkosten	-2.540	-2.162	-1.908
Allgemeine Verwaltungskosten	-623	-506	-464
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	11	17	56
Operative Aufwendungen	-8.725	-7.510	-6.815
Betriebsergebnis	2.840	2.732	2.578
Sonstige Aufwendungen/Erträge, netto	-25	1	-12
Finanzergebnis	-62	124	122
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten vor Ertragsteuern	2.753	2.857	2.688
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-825	-921	-805
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn/Verlust	-1	-2	-2
Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten	1.927	1.934	1.881
Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach Ertragsteuern	-59	-15	-10
Konzernergebnis	1.868	1.919	1.871
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten – unverwässert in €	1,62	1,60	1,53
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten – verwässert in €	1,62	1,60	1,53
Ergebnis je Aktie vom Konzernergebnis – unverwässert in €	1,57	1,59	1,53
Ergebnis je Aktie vom Konzernergebnis – verwässert in €	1,57	1,59	1,52

Konzernbilanz (US-GAAP)

zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Aktiva		
Mio. €	2008	2007
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.277	1.608
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	3	550
Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	382	598
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	3.128	2.895
Sonstige Vermögenswerte	705	541
Steuererstattungsansprüche	203	125
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	84	76
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	15
Kurzfristige Vermögenswerte	5.782	6.408
Geschäfts- oder Firmenwert	5.009	1.423
Immaterielle Vermögenswerte, netto	1.127	403
Sachanlagen, netto	1.405	1.316
Finanzielle Vermögenswerte	95	89
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	2	3
Sonstige Vermögenswerte	566	555
Steuererstattungsansprüche	187	146
Aktive Rechnungsabgrenzung	24	23
Langfristige Vermögenswerte	8.415	3.958
Bilanzsumme	14.197	10.366

Passiva

Mio. €	2008	2007
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	538	715
Ertragsteuerverpflichtungen	363	341
Finanzielle Verbindlichkeiten	2.574	82
Sonstige Verbindlichkeiten	1.486	1.374
Rückstellungen	214	154
Latente Ertragssteuern	48	47
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	611	477
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten	0	9
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5.834	3.199
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5	10
Ertragsteuerverpflichtungen	278	90
Finanzielle Verbindlichkeiten	36	6
Sonstige Verbindlichkeiten	94	73
Rückstellungen	497	369
Latente Ertragsteuern	157	73
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	61	42
Langfristige Verbindlichkeiten	1.128	663
Verbindlichkeiten	6.962	3.862
Minderheitenanteile	2	1
Grundkapital	1.226	1.246
Genehmigtes Kapital: 480 Mio. Aktien per 31. Dezember 2008 und 31. Dezember 2007		
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien: 1.226 Mio. per 31. Dezember 2008 und 1.246 Mio. per 31. Dezember 2007		
Eigene Aktien	- 1.362	- 1.734
Kapitalrücklage	320	347
Gewinnrücklagen	7.709	7.159
Kumuliertes übriges comprehensive loss	- 660	- 515
Eigenkapital	7.233	6.503
Bilanzsumme	14.197	10.366

JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG NACH HGB

KURZFASSUNG

Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2008 und 2007

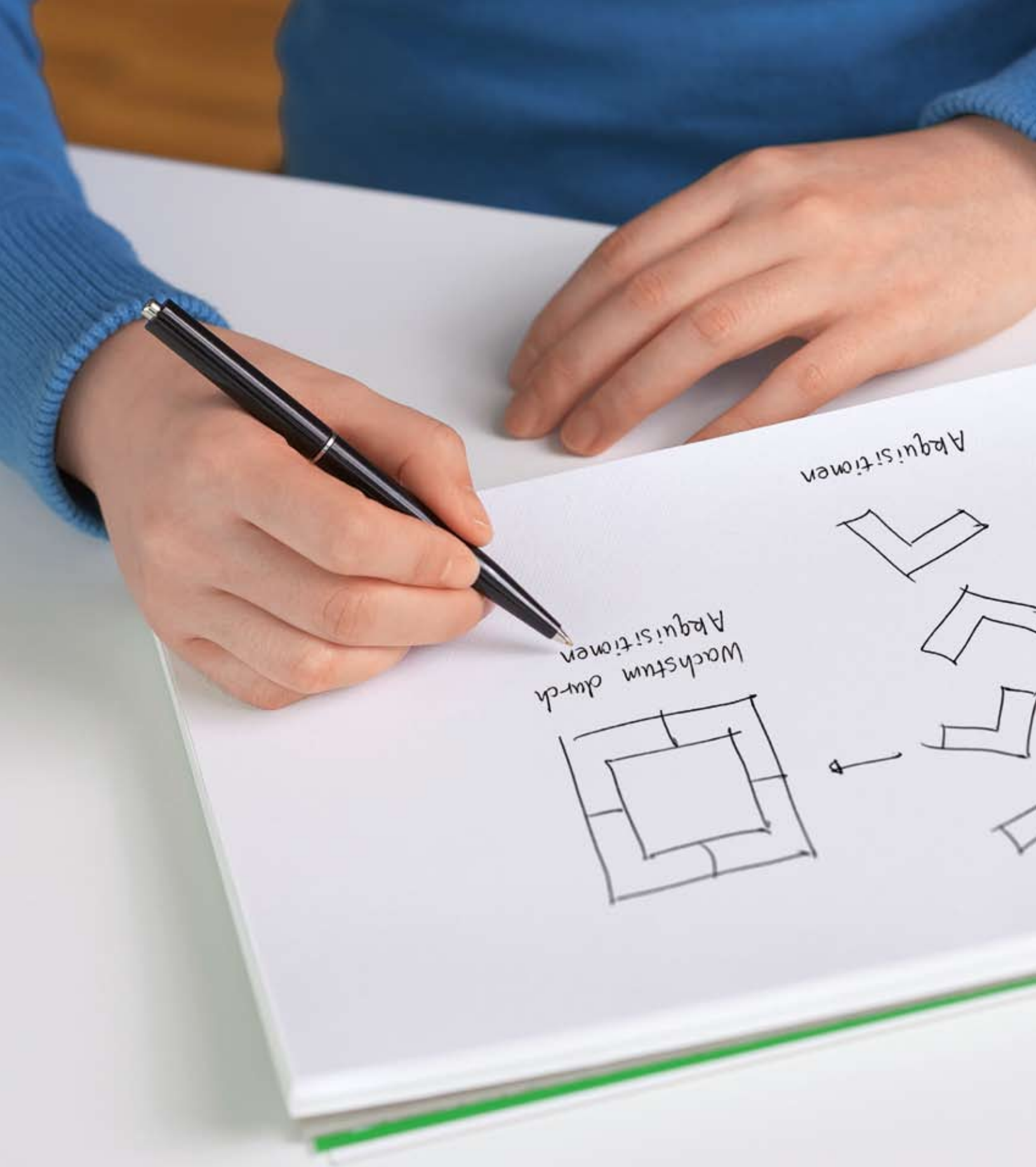
Tsd. €	2008	2007
Umsatzerlöse	5.064.808	4.693.983
Sonstige betriebliche Erträge	524.549	368.925
Materialaufwand	-1.603.225	-1.631.703
Personalaufwand	-1.004.388	-927.037
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-206.937	-165.989
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.933.172	-1.316.041
Finanzergebnis	1.299.899	745.964
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.141.534	1.768.102
Steuern	-366.457	-492.530
Jahresüberschuss	1.775.077	1.275.572

Bilanz

zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

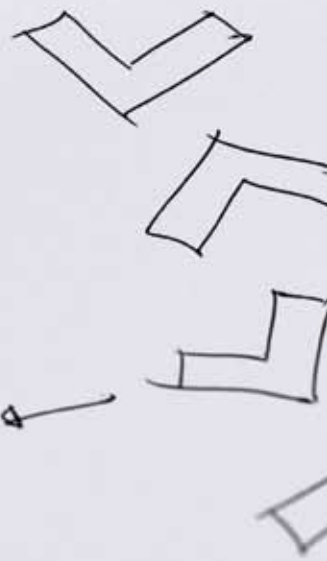
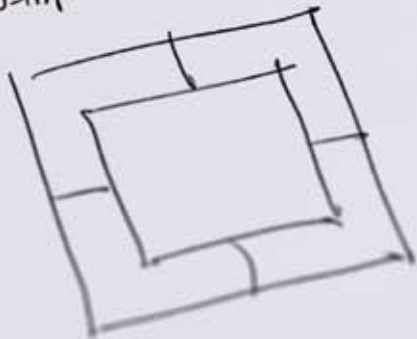
Tsd. €	2008	2007
Immaterielle Vermögensgegenstände	414.285	445.207
Sachanlagen	796.117	816.091
Finanzanlagen	7.342.270	2.467.938
Anlagevermögen	8.552.672	3.729.236
Vorräte	3.758	3.451
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.343.241	2.247.618
Wertpapiere	1.249.986	1.938.319
Liquide Mittel	261.760	755.532
Umlaufvermögen	3.858.745	4.944.920
Latente Steuern	64.480	20.793
Rechnungsabgrenzungsposten	44.714	47.134
Gesamtvermögen	12.520.611	8.742.083
Eigenkapital	5.658.304	5.198.139
Rückstellungen	933.209	783.534
Verbindlichkeiten	5.923.311	2.757.417
Rechnungsabgrenzungsposten	5.787	2.993
Gesamtkapital	12.520.611	8.742.083

Der vollständige, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der SAP AG wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, dort veröffentlicht und von diesem an das Unternehmensregister weitergeleitet. Er kann als Sonderdruck bei der SAP AG angefordert werden.



Akquisitionen

Wachstum durch Akquisitionen





Wie können wir neu erworbene Unternehmen problemlos integrieren und gleichzeitig unsere operativen Abläufe skalieren?



Durch die Vereinfachung unserer
Technologielandschaft steigern
wir unsere Effizienz, straffen unsere
Prozesse und sparen dabei Kosten.

a_

b_



a_

Skalierbares System für komplexe Organisation

b_

Wumart – effektive und effiziente Prozesse

Wumart, eine der größten Handelsketten Chinas, verzeichnete 2007 einen Jahresumsatz von 27,9 Mrd. CNY (rund 3,1 Mrd. €) und ein rasantes Wachstum von 40 %. Um diese Dynamik zu unterstützen, entschloss sich die Konzernleitung 2007 zu einer gezielten Erhöhung der operativen Effektivität. Erreicht werden sollte dies durch die Vereinfachung des Filialmodells und die Optimierung verschiedener Systeme, beispielsweise für Bedarfsprognosen, Sonderbeschaffungen, Sortiments- und Flächengestaltung, aber auch durch die Weiterentwicklung der internen bedarfsgesteuerten Lieferkette. Da Akquisitionen wesentlich zum Geschäftsmodell von Wumart gehören, war bei der Suche nach einer neuen Unternehmenslösung eines erstrangig: Die Software sollte die Systeme neu erworbener Unternehmen nahtlos einbinden können.

So fiel die Entscheidung für SAP. Aus der enormen Aufgabe, ein skalierbares System für eine komplexe, schnell expandierende Organisation zu schaffen, wurde ein Erfolgsprojekt, bei dem die SAP standardisierte Prozesse, Software und umfassenden Support zum Einsatz brachte. SAP-Berater aus 13 Ländern unterstützten die Konzernleitung von Wumart bei der Einführung von bewährten Branchenprozessen. Kernziele des kombinierten Software- und Beratungsangebots waren Effizienzsteigerung, Prozessoptimierung und Kosteneinsparungen. Die Implementierung von SAP ECC 6.0 brachte Wumart darüber hinaus eine Vereinfachung seiner Technologielandschaft.

Durch die neue Unternehmenssoftware konnten mehrere Altsysteme ersetzt und der Wartungsaufwand konnte verringert werden. Der Erfolg von WINBOX@SAP – so hatte Wumart sein SAP-ERP-Projekt intern getauft – ließ nicht lange auf sich warten: Die Handelskette erzielte prompt einen größeren Reingewinn, denn aufgrund der höheren Prozesseffizienz durch SAP ERP stieg die Mitarbeiterproduktivität. Das zentrale ERP-System liefert außerdem klarere Geschäftsinformationen, denn es unterstützt unterschiedliche Datenformate sowie die vollständige Integration von Finanz- und Betriebsdaten. Wumart führt SAP ERP demnächst im gesamten Filialnetz ein und evaluiert darüber hinaus die Lösung SAP Financial Asset Management. Ziel ist es, sich jederzeit einen aktuellen Datenüberblick zu sichern und damit eine Basis für punktgenaue Geschäftsentscheidungen zu schaffen.

„Die Entscheidung für SAP war eine unserer klügsten“, so Dr. Yu Jianbo, Vice President von Wumart. „SAP ist ein zuverlässiger Partner, der seinen Kunden durchweg höchste Qualität liefert.“

Ergebnisse

- Beachtliche Steigerung des Reingewinns dank Einführung von SAP ERP und der integrierten Best Practices für den Handel
- Vereinfachte IT-Landschaft
- Höhere Mitarbeiterproduktivität
- Nahtlose Integration von Daten aus unterschiedlichsten Formaten durch zentrales ERP-System

Verwendete SAP-Lösungen

- SAP ERP und SAP for Retail
- SAP NetWeaver Business Intelligence 7.0
- SAP NetWeaver Exchange Interface
- POS Data Management

FÜNFJAHRESÜBERSICHT¹⁾

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2004	2005	2006	2007	2008
Umsatz und Ergebnis					
Softwareerlöse	2.361	2.743	3.003	3.407	3.606
davon Region EMEA	1.292	1.368	1.492	1.697	1.844
davon Region Amerika	780	1.024	1.133	1.228	1.184
davon Region Asien-Pazifik-Japan	289	3.351	378	482	578
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	5.184	5.955	6.605	7.441	8.466
Umsatzerlöse	7.514	8.509	9.402	10.256	11.575
Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote (Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote in % der Umsatzerlöse)	69 %	70 %	70 %	73 %	73 %
Betriebsergebnis	2.018	2.337	2.503	2.698	2.701
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz)	27 %	27 %	27 %	26 %	23 %
Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme	38	45	129	106	63
Akquisitionsbedingte Aufwendungen ²⁾	30	34	43	61	297
Zinsergebnis	56	90	120	135	-51
Finanzergebnis	41	10	122	124	-50
Ergebnis vor Ertragsteuern/Gewinn vor Ertragsteuern	2.073	2.323	2.614	2.824	2.624
Umsatzrendite (Ergebnis vor Ertragsteuern in % vom Umsatz)	28 %	27 %	28 %	28 %	23 %
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	32 %	29 %	31 %	30 %	27 %
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-757	-818	-778	-916	-776
Konzernergebnis/Gewinn nach Steuern	1.311	1.496	1.836	1.908	1.848
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1.845	1.612	1.847	1.932	2.158
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-748	-574	-134	-1.391	-3.769
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	-388	-555	-1.375	-1.287	1.281
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.506	2.064	2.399	1.608	1.277
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	n/a	n/a	n/a	550	3
Wertpapiere und sonstige kurzfristige Geldanlagen	n/a	1.782	483	498	382
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente/Wertpapiere, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel und sonstige Geldanlagen); 2002 - 2004: Liquide Mittel	3.197	3.846	2.882	2.656	1.662
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding - DSO)	71	68	68	66	71

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2004	2005	2006	2007	2008
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.929	2.250	2.440	2.895	3.128
Kurzfristige Aktiva	4.850	6.520	5.769	6.184	5.571
Langfristige Aktiva	2.735	2.520	3.563	3.977	8.329
Kurzfristiges Fremdkapital (inklusive RAP)	2.592	2.743	2.762	3.184	5.812
Langfristiges Fremdkapital (inklusive RAP und Anteilen anderer Gesellschafter)	399	515	447	499	905
Eigenkapital	4.594	5.782	6.123	6.478	7.183
Bilanzsumme	7.585	9.040	9.332	10.161	13.900
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	61 %	64 %	66 %	64 %	52 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital in % der Bilanzsumme)	39 %	36 %	34 %	36 %	48 %
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	338	504	902	1.097	4.898
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	210	204	214	260	539
Innenfinanzierungsquote (Abschreibungen in % der Investitionen)	62 %	40 %	24 %	24 %	11 %
Mitarbeiter³⁾ und Personalaufwand					
Mitarbeiter am Jahresende	32.205	35.873	39.355	44.023	51.544
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	31.224	34.550	38.053	42.302	51.638
Personalaufwand	2.968	3.365	3.882	4.191	4.894
Personalaufwand – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme	2.930	3.320	3.753	4.085	4.831
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme in Tsd. €	94	96	99	97	94
Entwicklungsaufwendungen					
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	908	1.089	1.344	1.461	1.627
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	12 %	13 %	14 %	14 %	14 %
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ³⁾	9.882	10.215	11.801	12.951	15.547
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Ausstehende Aktien am Jahresende in Mio. ⁴⁾	1.264	1.266	1.268	1.246	1.226
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien – unverwässert in Mio. – fortgeführte Geschäftsaktivitäten ⁴⁾	1.243	1.239	1.226	1.207	1.190
Gewinn je Aktie in € ⁴⁾	1,05	1,21	1,50	1,58	1,55
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien – voll verwässert ⁴⁾	1.249	1.243	1.231	1.210	1.191
Gewinn je Aktie, voll verwässert in € ⁴⁾	1,05	1,21	1,49	1,58	1,55
Dividende je Stammaktie in € ^{4),5)}	0,28	0,36	0,46	0,50	0,50
Ausschüttungssumme ⁵⁾	340	447	556	594	594
Ausschüttungsquote (Ausschüttungssumme in % des Konzernergebnisses) ⁵⁾	26 %	30 %	30 %	31 %	32 %
Börsenkurs der SAP-Aktie – Geschäftsjahresende in € ⁴⁾	32,85	38,29	40,26	35,53	25,24
Börsenkurs der SAP-Aktie – Höchstkurs in € ⁴⁾	35,68	39,11	46,86	42,27	39,93
Börsenkurs der SAP-Aktie – Tiefstkurs in € ⁴⁾	29,03	27,66	34,56	33,37	23,45
Börsenkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	41,5	48,5	51,0	44,3	30,9
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 1 Jahr, in %	- 1,32	17,75	6,00	- 10,60	- 27,90
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 5 Jahre, in %	- 3,80	4,96	2,60	14,50	- 4,40
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 10 Jahre, in %	22,88	15,60	16,90	5,20	- 1,10
Cash Earnings nach DVFA/SG ²⁾	1.606	1.753	2.104	2.162	2.413

1) Die Werte der Geschäftsjahre 2008, 2007 und 2006 sind nach IFRS, die Werte der Geschäftsjahre 2005 und 2004 sind nach US-GAAP, sofern nicht anders vermerkt.

2) Die Werte der Geschäftsjahre 2008 und 2007 sind nach IFRS, die Werte der Geschäftsjahre 2006, 2005 und 2004 sind nach US-GAAP berechnet.

3) umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

4) Die in der Tabelle dargestellten Beträge berücksichtigen die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 im Rahmen der Kapitalerhöhung 2006. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst worden.

5) für das Jahr 2008 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2008

6) Annahme: vor 2005 Reinvestition aller Erträge (ohne Steuergutschrift), seit 2005 Reinvestition aller Erträge

A

ABAP

Programmiersprache der SAP

Add-on-Release

SAP-Anwendungsrelease, das technisch von einer anderen SAP-Anwendung abhängig ist und nur in Verbindung mit dieser Anwendung installiert werden kann

Alloy

Von IBM und SAP entwickelte Software, die den Zugriff auf SAP-Anwendungen und -Informationen über Lotus Notes ermöglicht. Vormalig unter dem Codenamen „Atlantic“ bekannt.

Anwendung

Softwareeinheit zur Unterstützung bestimmter Geschäftsprozesse eines Unternehmens

B

Branchenanwendung

Softwareeinheit zur Unterstützung bestimmter Geschäftsprozesse eines Unternehmens innerhalb einer bestimmten Branche

Business Intelligence

Siehe SAP NetWeaver Business Warehouse, SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence

Business User

Mitarbeiter, zu deren Aufgaben das Suchen und Austauschen von Informationen, die Zusammenarbeit mit anderen, die Koordination von Projekten, das Ausarbeiten von Strategien und die Entwicklung neuer Ideen auf der Grundlage von Informationen aus unterschiedlichen Quellen gehören. Sie werden auch als Wissensarbeiter bezeichnet. Ihre Entscheidungen haben häufig nachhaltige Auswirkungen auf das Unternehmen und sie sind oft für die Betreuung von Kunden oder Geschäftspartnern zuständig.

C

Content-Auslieferung

Ergänzende Software für SAP-Anwendungen, die Kunden bei der Integration, Implementierung und Konfiguration unterstützt

Crystal Reports

Software aus dem SAP-BusinessObjects-Portfolio, mit der sich interaktive Berichte erstellen und mit beliebigen Datenquellen verknüpfen lassen

D

Default Release

Aktuelles Release einer SAP-Anwendung in der Unrestricted-Shipment-Phase, die zum Default-Release-Termin beginnt

Duet

Software, die gemeinsam von SAP und Microsoft entwickelt wurde. Sie ermöglicht Anwendern den Zugriff auf SAP-Software und -Daten direkt über Microsoft-Office-Anwendungen.

E

Enterprise Services

Gemeinsam von der SAP und ihren Partnern definierter Webservice. Enterprise Services ermöglichen das Zusammenstellen oder Integrieren von Anwendungen zur Unterstützung neuer Geschäftsprozesse und -szenarios.

Enterprise-Services-Paket

Kombination verschiedener Enterprise Services, mit denen die Funktionen von SAP ERP oder anderen Kernanwendungen erweitert werden können

Enterprise Services Repository (ES Repository)

Verzeichnis von Enterprise Services, die zur Unterstützung von Geschäftsprozessen wiederholt aufgerufen und verwendet werden können

Enterprise Service-Oriented Architecture (Enterprise SOA)

Serviceorientierte Architektur für Geschäftsanwendungen; siehe Serviceorientierte Architektur (SOA)

Erweiterte Wartung

Optionale Wartungsphase im Anschluss an die Mainstream-Wartung mit ähnlichem Supportumfang wie die Mainstream-Wartung

Erweiterungspaket

Optionales Paket, mit dem Kunden laufende Innovationen nutzen können, ohne die Stabilität ihres Kernsystems zu beeinträchtigen

F

5-1-2-Wartungsstrategie

Wartungsstrategie von SAP, die fünf Jahre Mainstream-Wartung, ein Jahr erweiterte Wartung gegen eine Zusatzgebühr und zwei Jahre erweiterte Wartung gegen eine weitere Zusatzgebühr umfasst. Es gelten Einschränkungen für bestimmte Anwendungen.

Funktionspaket

Softwarepaket für SAP Business ByDesign, mit dem Kunden laufende Innovationen nutzen können, ohne die Stabilität ihres Kernsystems zu beeinträchtigen

G

Geschäftsprozess

Logisch zusammenhängende Aufgaben, die auf ein bestimmtes Ergebnis abzielen

Geschäftsprozessplattform

Voraussetzung für den kontrollierten und kosteneffizienten Einsatz einer serviceorientierten Architektur (SOA). Sie umfasst ein erweiterbares Verzeichnis von Enterprise-Services-Definitionen, eine Anwendungslogik für stabile und wiederverwendbare Services und eine Technologieplattform zur Integration, Zusammenstellung und Installation von Enterprise Services für flexible Geschäftsprozesse. Eine Geschäftsprozessplattform ermöglicht ein schnelles Anpassen an geänderte Bedingungen und innovative Geschäftsprozesse.

Geschäftsszenario

Verschiedene Geschäftsprozesse, die logisch und in ihrem zeitlichen Ablauf miteinander verknüpft sind

Gesetzliche Änderung

Korrektur oder Anpassung von SAP-Software, damit ein SAP-Release die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften konstant gewährleistet

I

Integration

Interoperabilität bestimmter SAP-Releases innerhalb der Systemlandschaft eines Kunden

K

Kernanwendungen

Zentrale SAP-Anwendungen wie SAP Enterprise Resource Planning, SAP Customer Relationship Management, SAP Product Lifecycle Management, SAP Supply Chain Management und SAP Supplier Relationship Management

Kundenspezifische Wartung

Wartungsphase im Anschluss an Mainstream- und erweiterte Wartung mit leicht verringertem Supportumfang

M

Mainstream-Wartung

Erste Wartungsphase mit vollem Supportumfang. An die Mainstream-Wartung schließt sich die erweiterte oder kundenspezifische Wartung an.

O

Open Source

Konzept für die Entwicklung von Software, nach dem Entwickler eine virtuelle Gemeinschaft bilden und Aufgaben gemeinsam lösen. Zu den erfolgreichsten Open-Source-Entwicklungsprojekten zählt Linux, ein von SAP unterstütztes freies Betriebssystem.

P

Patch-Support

Supportphase, während der SAP den Kunden Korrekturen bereitstellt. Aus dem Supportangebot von Business Objects übernommen.

Priority-One Support

Zusätzliche optionale Wartungsphase im Anschluss an die Mainstream-Wartung für bestimmte Releases von SAP-BusinessObjects-Lösungen

R

Release

SAP-Software mit einer Versionsnummer, einem bestimmten Auslieferungsdatum und klar definierten Wartungsphasen

Release-to-Customer-Termin

Zeitpunkt, zu dem ein neues Release erstmals für Kunden erhältlich ist und die Restricted-Shipment-Phase beginnt

Restricted-Shipment-Phase

Erste Auslieferungsphase eines Release, das im Rahmen des Ramp-Up-Programms von SAP bereitgestellt wird. Das Programm bestimmt, wie viele Kunden das Release erhalten, und steigert die Kundenzahl kontrolliert. Auf diese Phase folgt die Unrestricted-Shipment-Phase.

S

SAP Advanced Planning & Optimization (SAP APO)

Komponente der Anwendung SAP Supply Chain Management zur Unterstützung einer dynamischen Logistikabwicklung. Sie umfasst Anwendungen für Feinplanung,

Optimierung und Terminierung und ermöglicht die präzise und globale Überwachung der Logistikkette über Unternehmensgrenzen hinweg.

SAP Auto-ID Infrastructure

Angebot im Rahmen der SAP-Lösungen für Auto-ID und Serialisierung, mit dem Unternehmen alle automatisierten Kommunikations- und Erfassungsgeräte integrieren können

SAP Best Practices

Pakete, die Unternehmen Methoden und Werkzeuge an die Hand geben, mit denen sie in zentralen und branchenspezifischen Bereichen bewährte Geschäftsverfahren anhand von SAP-Software umsetzen können. Verfahren, Dokumentation und Voreinstellungen sorgen für eine schnelle und zuverlässige Einführung und Amortisierung von Lösungen.

SAP Business All-in-One

Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen

- SAP-Business-All-in-One-Lösungen werden von SAP entwickelt und vertrieben, Implementierung und Support übernimmt die SAP oder ein erfahrenes Partnerunternehmen.
- Qualifizierte SAP-Business-All-in-One-Partnerlösungen werden von SAP-Partnern entwickelt, vertrieben, implementiert und gewartet.

SAP Business ByDesign

Lösung für kleine und mittlere Unternehmen

SAP BusinessObjects BI Edge

Business-Intelligence-Software für kleine und mittlere Unternehmen mit flexiblen Ad-hoc-Berichten und -Analysen, Dashboards und Visualisierung, effizienter Datenintegration und hoher Datenqualität sowie vorkonfigurierten Data-Mart-Lösungen

SAP BusinessObjects Enterprise

Business-Intelligence-Software für eine flexible und skalierbare Informationsinfrastruktur, die durch eine einfache Suche und gemeinsame Nutzung von Informationen optimale Entscheidungen unterstützt

SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence (SAP-BusinessObjects-BI-Lösungen)

SAP-BusinessObjects-Lösungen mit umfassenden Business-Intelligence-Funktionen für effektive, fundierte Entscheidungen auf der Grundlage zuverlässiger Daten und Analysen. Benutzer können unternehmensweit Informationen abrufen, formatieren, analysieren, durchsuchen und gemeinsam nutzen.

SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (SAP-BusinessObjects-EPM-Lösungen)

SAP-BusinessObjects-Lösungen, die durch Verknüpfen von Prozessen und Daten eine einheitliche Sicht auf das Unternehmen bieten. SAP-BusinessObjects-EPM-Lösungen enthalten Funktionen für Strategiemangement, Unternehmensplanung und -konsolidierung, Finanzkonsolidierung, Management von Finanzinformationen, konzerninterne Abstimmung, Rentabilitäts- und Kostenmanagement sowie Ausgabenanalyse.

SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (SAP-BusinessObjects-GRC-Lösungen)

SAP-BusinessObjects-Lösungen für eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung durch unternehmensweit einheitliche Unternehmensstrategien, Einrichtung von Kontrollen, Chancenerkennung und Verlustbegrenzung. SAP-BusinessObjects-GRC-Lösungen unterstützen das Risikomanagement und die Einhaltung von Gesetzen und Unternehmensrichtlinien.

SAP BusinessObjects Global Trade Services

Anwendung, die die Logistiksysteme der Kunden mit außenhandelsrelevanten Prozessen oder Services verknüpft. Vormals unter dem Namen SAP GRC Global Trade Services angeboten.

SAP-BusinessObjects-Lösungen für Information Management (SAP-BusinessObjects-IM-Lösungen)

SAP-BusinessObjects-Lösungen mit umfassenden Funktionen für das Informationsmanagement, die das Bereitstellen integrierter, präziser und zeitnaher Daten – sowohl strukturiert als auch unstrukturiert – unternehmensweit ermöglichen. SAP-BusinessObjects-IM-Lösungen unterstützen Datenintegration, Datenqualitätsmanagement, Datenservices, Stamm- und Metadatenverwaltung.

SAP Business One

Lösung für kleine und mittlere Unternehmen

SAP Business Suite

Gesamtpaket integrierter Kernanwendungen, Branchenlösungen und Ergänzungen auf der Grundlage der Technologieplattform SAP NetWeaver

SAP Business Workflow

Werkzeug zur Prozessoptimierung durch integrierte, multifunktionale Geschäftsprozesse

SAP Composite Application Framework (SAP CAF)

Framework für die Entwicklung zusammengesetzter Anwendungen. Es beinhaltet die Werkzeuge, Methoden,

Regeln und Bausteine, mit denen die SAP und ihre Partner zusammengesetzte Anwendungen effizient und unter Ausnutzung aller Integrationsebenen entwickeln können.

SAP Customer Relationship Management (SAP CRM)

Anwendung, die auf die Beziehung zwischen einem Unternehmen und seinen Kunden und Partnern ausgerichtet ist. SAP CRM bietet umfassende Funktionen für Marketingplanung, Vertrieb, Bestellvorgänge und Kundenservice.

SAP EarlyWatch Alert

Proaktiver Service von SAP, der über die Anwendungsmanagementlösung SAP Solution Manager oder andere SAP-Software aufgerufen wird

SAP EarlyWatch Check

Service, der über eine Remoteverbindung die Betriebssysteme, Datenbanken und SAP-Anwendungen eines Kunden analysiert, um Bereiche mit Optimierungsbedarf zu ermitteln und die Gesamtbetriebskosten zu senken

SAP Enterprise Support

SAP Enterprise Support liefert eine integrierte und standardisierte Unterstützung in allen Phasen des Softwarelebenszyklus und ermöglicht eine schnellere Innovation sowie niedrigere Kosten und Risiken. Schwerpunkt des Supportangebots sind die ganzheitliche Betreuung der System- und Anwendungslandschaft von Kunden mithilfe der Run-SAP-Methode sowie Support für erfolgsentscheidende Prozesse und Zugriff auf die weltweite Supportstruktur von SAP.

SAP ERP

Anwendung zur Steuerung und Optimierung von betriebswirtschaftlichen Kernprozessen mit umfassenden Funktionen für Finanz- und Personalwesen, Logistikprozesse und Corporate Services

SAP ERP Corporate Services

Anwendung für die Verwaltung und Kontrolle ressourcenintensiver Unternehmensfunktionen. Die Anwendung unterstützt wichtige Bereiche wie Reisemanagement, Immobilienmanagement, Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz sowie Provisions- und Incentive-Management und gewährleistet so niedrigere Kosten und die Einhaltung von Gesetzen und Unternehmensrichtlinien.

SAP ERP Financials

Anwendung für Finanz- und Rechnungswesen mit Werkzeugen für die Abwicklung, Verwaltung und effiziente Analyse von Finanz- und Zahlungsprozessen

SAP ERP Human Capital Management (SAP ERP HCM)

Anwendung für den optimalen Einsatz von Mitarbeitern und die Abstimmung ihrer Kompetenzen und Aktivitäten sowie von Leistungsanreizen auf Unternehmensziele und -strategien. SAP ERP HCM umfasst Werkzeuge für die Steuerung, Beurteilung und Vergütung der Arbeit einzelner Mitarbeiter und Teams.

SAP ERP Operations

Anwendung für sämtliche Logistikabläufe eines Unternehmens, die eine Ausweitung der Geschäftsprozesse über die Unternehmensgrenzen hinweg ermöglicht. Die Lösung unterstützt die Entwicklung und Einführung neuer Produkte sowie den gesamten Produktlebenszyklus.

SAP Event Management

Anwendung zur Integration von Logistikplanung und -ausführung, Customer Relationship Management und Product Lifecycle Management in Anwendungen von SAP und Drittanbietern, wodurch eine Überwachung und Kontrolle der Logistikprozesse ermöglicht wird

SAP Financial Supply Chain Management (SAP FSCM)

Anwendungskomponente von SAP ERP Financials, die ein integriertes Finanzmanagement unternehmensintern und im Geschäftsnetzwerk ermöglicht

SAP for Aerospace & Defense (SAP for A&D)

Lösungsportfolio für die Luftfahrt- und Rüstungsindustrie. Es umfasst Funktionen für Wartung, Instandsetzung, Flugbetrieb, Verteidigung, Fertigung, Vertrags- und Programmverwaltung sowie Übernahmen.

SAP for Automotive

Lösungsportfolio für die Automobilindustrie. Es unterstützt die Verknüpfung komplexer Geschäftsprozesse in einem logischen Ablauf, die Maximierung von Effizienz und Rentabilität sowie die Erfüllung von Kundenerwartungen.

SAP for Banking

Lösungsportfolio für Banken, das einen Überblick über sämtliche Kundeninformationen und umfassende, leistungsstarke Funktionen für strategische Planung, Finanzbuchhaltung, Kalkulation und unternehmensweite Kontrolle bietet

SAP for Chemicals

Lösungsportfolio mit Prozessen und Werkzeugen für die chemische Industrie. Umfasst branchenspezifische Funktionen wie Rezept- und Chargenverwaltung sowie Versionskontrolle.

SAP for Consumer Products

Lösungsportfolio für die Integration der gesamten Wertschöpfungskette vom Lieferanten bis zum Verbraucher. Es bietet Funktionen für Außendienst, Internetvertrieb, Trade Promotion Management und Category Management.

SAP for Defense & Security

Lösungsportfolio mit zahlreichen Funktionen für Sicherheit und Verteidigung. Es bietet branchenspezifische Funktionen wie Warenerwerb und Materialwirtschaft, Streitkräfteplanung, Wartung und Instandsetzung, Personal und Organisation, Infrastrukturmanagement, Planung und Unterstützung von Einsätzen oder einsatzbegleitende Unterstützung.

SAP for Engineering, Construction & Operations (SAP for EC&O)

Lösungsportfolio für projektorientierte Unternehmen mit Funktionen für den Bau industrieller Anlagen, den gewerblichen und privaten Wohnungsbau sowie den Schiffsbau

SAP for Healthcare

Lösungsportfolio für die Verwaltung administrativer und klinischer Prozesse in Krankenhäusern und Kliniken

SAP for High Tech

Lösungsportfolio für die Hightech-Branche mit Unterstützung für RosettaNet

SAP for Industrial Machinery & Components (SAP for IM&C)

Lösungsportfolio für die Koordination sämtlicher Geschäftsaktivitäten im industriellen Bereich (Angebote, Auftrags erfassung, Projektmanagement, Produktionsplanung) und die Unterstützung aller Prozesse von der Wartung über Service und Fakturierung bis hin zur Rentabilitätsanalyse

SAP for Insurance

Lösungsportfolio zur Integration von Prozessen im Versicherungswesen mit Funktionen für Kundenkontakt, Policen- und Produktmanagement, Inkasso und Exkasso sowie Schadenmanagement

SAP for Life Sciences

Lösungsportfolio für Pharmazie-, Biotechnologie- und Diagnostikunternehmen sowie Hersteller von medizinischen Geräten und Produkten

SAP for Media

Lösungsportfolio für die Medienbranche mit Funktionen für Vertrieb, Werbemanagement, Produktentwicklung und Rechtemanagement

SAP for Mill Products

Lösungsportfolio für Hersteller von Baustoffen, Textil- und Möbelhersteller, die Papier- und Holzindustrie sowie die Metallerzeugung und -verarbeitung

SAP for Oil & Gas (SAP for O&G)

Lösungsportfolio für Öl- und Gasunternehmen

SAP for Professional Services

Lösungsportfolio mit integrierten Werkzeugen, Best Practices und automatisierten Prozessen für die Dienstleistungsbranche (zum Beispiel für Unternehmensberatungen, Wirtschaftsprüfer und Kanzleien)

SAP for Public Sector

Lösungsportfolio für öffentliche Verwaltungen, das ein elektronisches Rahmensystem für die Onlinekommunikation mit Bürgern, Behörden und anderen Organisationen über verschiedene Anwendungen bereitstellt

SAP for Retail

Lösungsportfolio mit Multichannel-Anwendungen für den Einzelhandel, die auf optimalen Service für unterschiedlichste Zielgruppen ausgerichtet sind

SAP for Telecommunications

Lösungsportfolio für Telekommunikationsunternehmen mit branchenspezifischen Funktionen wie Unterstützung für konvergente Fakturierung und Vertragskontoabrechnung

SAP for Travel & Logistics Services

Lösungsportfolio zur Optimierung von Logistikprozessen und zur Planung im Post- und Fernmeldewesen, von Bahnunternehmen, Fluggesellschaften, Mauterfassungsunternehmen und Logistikdienstleistern

SAP for Utilities

Lösungsportfolio, das Versorgungs- und Energieunternehmen Funktionen wie Call Center, Kommunikation über das Internet und Verbrauchsabrechnung bereitstellt. Umfasst auch die Anwendung SAP Energy Data Management.

SAP for Wholesale Distribution

Lösungsportfolio für Großhandelsunternehmen unterschiedlichster Branchensegmente. Die branchenspezifischen Funktionen unterstützen neue, marktorientierte Geschäftsmodelle und -strategien.

SAP GoingLive Check

Service, der zentrale Geschäftsprozesse analysiert und einen erfolgreichen Produktivstart sowie einen stabilen Systembetrieb mit den vom Kunden vorgegebenen Parametern gewährleistet

SAP Managed Services

Bietet Kunden durch Services im Bereich Hosting- und Anwendungsmanagement Zugang zu SAP-Anwendungen und der benötigten Infrastruktur. Kunden profitieren von sofort einsatzbereiten Lösungen, die an ihre jeweiligen Anforderungen angepasst werden können.

SAP Manufacturing

Lösung auf der Grundlage der Technologieplattform SAP NetWeaver für die Verwaltung von Fertigungsprozessen mit integrierter schlanker Fertigung und Six-Sigma-Prinzipien

SAP MaxAttention

Supportangebot

SAP NetWeaver

Technologieplattform, die Informationen und Geschäftsprozesse technologie- und unternehmensübergreifend verbindet. SAP NetWeaver unterstützt Internetstandards wie HTTP, XML und Webservices und bildet die Grundlage für das Anwendungspaket SAP Business Suite.

SAP NetWeaver Application Server (SAP NetWeaver AS)

Komponente, die Kunden Unterstützung für plattformunabhängige Webservices, Geschäftsanwendungen und standardkonforme Entwicklungen bietet, die auf Schlüsseltechnologien wie J2EE and ABAP aufbauen. Vormalig unter dem Namen SAP Web Application Server angeboten.

SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW)

Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver, die eine umfassende Sicht auf das Unternehmen ermöglicht und Werkzeuge für fundierte Entscheidungen, Prozessoptimierung und Erfolgsbewertung (zum Beispiel erfolgsentscheidende Faktoren und Benchmarks) bereitstellt. Vormalig unter dem Namen SAP NetWeaver Business Intelligence angeboten.

SAP NetWeaver Business Warehouse Accelerator (SAP NetWeaver BW Accelerator)

Software auf der Grundlage von Komprimierungen, paralleler speichergestützter Verarbeitung und Suchtechnologien, die schnellere Abfragen, geringeren Verwaltungsaufwand und kürzere Batch-Prozesse ermöglichen. Vormalig unter dem Namen SAP NetWeaver Business Intelligence Accelerator angeboten.

SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM)

Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver, die die Grundlage für Enterprise Services und Business

Process Management schafft. Kunden, Produkte, Mitarbeiter, Lieferanten und benutzerdefinierte Datenobjekte können in einheitlicher Form dargestellt werden. SAP NetWeaver MDM ermöglicht die Verwaltung von Stammdaten und Inhalten wie Texten, PDF-Dokumenten, hochauflösenden Bildern und Diagrammen in einem zentralen Business Information Warehouse.

SAP NetWeaver Mobile

Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver mit einer plattformunabhängigen Laufzeitumgebung für mobile Lösungen, die einen zeit- und standortunabhängigen Online- und Offline-Zugriff auf Unternehmensdaten ermöglichen

SAP NetWeaver Portal

Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver mit einer umfassenden Portalinfrastruktur und leistungsstarken Funktionen für das Wissensmanagement und die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit

SAP NetWeaver Process Integration (SAP NetWeaver PI)

Komponente der Technologieplattform SAP NetWeaver mit allen Funktionen für systemübergreifende Geschäftsprozesse, die vormalig über die SAP NetWeaver Exchange Infrastructure bereitgestellt wurden. Mit SAP NetWeaver PI können unterschiedliche Versionen von SAP- und Drittsystemen verschiedener Anbieter über unterschiedliche Plattformen miteinander kommunizieren.

SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)

Anwendung, die alle an der Entwicklung eines Produkts beteiligten Parteien miteinander verbindet: Produktentwickler, Lieferanten, Hersteller, Anwender und Kunden. SAP PLM bietet einen umfassenden Überblick von der Produktidee über Entwurf, Design, vorbereitende Produktionsprozesse und Änderungen bis hin zur Wartung.

SAP Ramp-Up

Programm von SAP, mit dem neue Anwendungsreleases in der Restricted-Shipments-Phase bei ausgewählten Kunden eingeführt werden

SAP R/2

Betriebswirtschaftliche Software für Großrechner, die von der SAP 1979 auf den Markt gebracht wurde und der Vorläufer von SAP R/3 war

SAP R/3

Vorläufer der Software SAP ERP, der 1992 auf den Markt gebracht wurde und Komponenten für Personalwesen, Logistik, Finanzwesen, Vertrieb und andere Bereiche umfasste

SAP Safeguarding

Expertenservices zur Minderung der technischen Risiken und Kosten bei Implementierungs- und Upgradeprojekten sowie im Produktivbetrieb. Die in einem Premium-Angebot zusammengefassten Services werden von Technologieexperten von SAP vor Ort oder per Fernzugriff durchgeführt.

SAP Service Marketplace

Extranet-Plattform für die Zusammenarbeit zwischen der SAP, ihren Kunden und Partnern. Das Extranet bietet zentralen Zugriff auf und interaktive Navigation durch das gesamte Serviceportfolio von SAP.

SAP Solution Manager

Lösung für das Anwendungsmanagement, die gewährleistet, dass SAP-Anwendungen auf der Grundlage von Services, Support, Know-how und einer adäquaten Infrastruktur zuverlässig und kostengünstig funktionieren

SAP Strategic Enterprise Management (SAP SEM)

Anwendung mit Werkzeugen und Prozessen, die Führungskräften die Umsetzung strategischer Vorgaben in unternehmensweite Maßnahmen ermöglicht. SAP SEM bietet eine integrierte Echtzeitsicht auf die Leistung eines Unternehmens über dessen Organisationsgrenzen hinaus.

SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)

Anwendung für die Erweiterung und Optimierung der elektronischen Beschaffung, Bewertung von Beschaffungsstrategien und Einbindung von Lieferanten in den Beschaffungsprozess

SAP Supply Chain Management (SAP SCM)

Anwendung, die die Wertschöpfung sämtlicher Logistikprozesse von der Planung bis hin zur Vernetzung der Logistikkette optimiert

Serviceorientierte Architektur (SOA)

Betriebswirtschaftlich ausgerichtete Softwarearchitektur, die ein hohes Maß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Offenheit und Kosteneffizienz bietet. Mit SOA können Unternehmen Anwendungen zusammenstellen, mithilfe von Enterprise Services Geschäftsprozesse schnell einsetzen und durch eine bessere Wiederverwendung von Software flexibler auf Änderungen reagieren.

Servicepack

Paket von Softwarekorrekturen, das für alle Kunden erhältlich ist und Korrekturen für Probleme mit dem Schweregrad 1, 2 und 3 enthält. Servicepacks umfassen außerdem Plattformaktualisierungen und werden nach einem festgelegten Zeitplan bereitgestellt.

7-2-Wartungsstrategie

Wartungsstrategie von SAP, die sieben Jahre Mainstream-Wartung und zwei Jahre erweiterte Wartung gegen eine Zusatzgebühr umfasst. Es gelten Einschränkungen für bestimmte Anwendungen.

Standalone-Release

SAP-Anwendungsrelease, das unabhängig von anderen Anwendungsreleases implementiert werden kann

Support Package

Paket von Softwarekorrekturen, die als Support Package für die Programmiersprache ABAP oder als Java Support Package bereitgestellt werden

Support Release

Nach Beginn der Unrestricted-Shipment-Phase bereitgestelltes Release (sofern erforderlich), das alle zuvor erhältlichen Support Packages umfasst

Switch Framework

Technologie von SAP zur Aktivierung branchenspezifischer Business Function Sets und allgemeiner Business Functions in SAP ERP

T

Technologisches Update

Aktualisierung von SAP-Software zur Unterstützung neuer oder geänderter Technologien (zum Beispiel Kompatibilität mit neuen Datenbank-, Betriebssystem- oder Browserversionen oder Anbindung des Release an neue Releases anderer Anwendungen zur Unterstützung neuer Szenarien)

U

Unrestricted-Shipment-Phase

Zweite Auslieferungsphase eines Release, in der das Release für alle Kunden erhältlich ist. Folgt auf die Restricted-Shipment-Phase.

Upgrade

Ersetzen einer Anwendungskomponente durch eine neuere Komponente derselben Anwendung

W

Wartung

Supportangebot, das Support für gesetzliche Änderungen, über SAP-Hinweise bereitgestellte Korrekturen, Support Packages, Support bei Problemen sowie Zugriff auf Informationen und Online-Servicekanäle umfasst

ADRESSEN

Konzernzentrale

SAP AG

Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

Tel. +49 6227 74 74 74
Fax +49 6227 75 75 75
E-Mail info@sap.com
Internet www.sap.com

Die vollständigen Adressen der Landesgesellschaften und Vertriebspartner finden Sie im Internet unter www.sap.com/contactsap.

Bei Fragen zu diesem Geschäftsbericht wenden Sie sich bitte an:

Investor Relations

Europa und Asien:
Tel. +49 6227 74 15 51
Fax +49 6227 74 08 05
E-Mail investor@sap.com
Internet www.sap.de/investor

Nord- und Südamerika:
Tel. +1 877 727 78 62
Fax +1 212 653 96 02
E-Mail investor@sap.com
Internet www.sap.com/investor

Presse

Tel. +49 6227 74 63 15
Fax +49 6227 74 63 31
E-Mail press@sap.com
Internet www.sap.de/press

PUBLIKATIONEN FÜR UNSERE AKTIONÄRE

Die folgenden Publikationen können bei SAP Investor Relations angefordert werden:

- SAP-Geschäftsbericht (IFRS, deutsch, englisch)
- Jahresbericht Form 20-F (US-GAAP, nur englisch)
- Rechnungslegung der SAP AG (HGB, nur deutsch)
- SAP-Quartalsberichte (deutsch, englisch)
- Aktionärsmagazin SAP INVESTOR (deutsch, englisch)

Alle Dokumente sind auch im Internet unter www.sap.de/investor (deutsch) und unter www.sap.com/investor (englisch) verfügbar. Dort finden Sie auch die wichtigsten Finanztabellen im MS-Excel-Format und weitere Services für Aktionäre.

Der SAP Sustainability Report 2007/2008 ist unter www.sap.com/about/sustainability zu finden.

Umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance haben wir unter www.sap.de/corpgovernance bereitgestellt. Dort finden Sie unter anderem:

- Satzung der SAP
- Entsprechenserklärung der SAP nach §161 AktG zur Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- Corporate-Governance-Bericht der SAP
- Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter (Code of Business Conduct)
- Informationen zu den Organen und Organmitgliedern
- Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften der Organmitglieder (Directors' Dealings)
- Einladungen und Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlungen

Verantwortlich

SAP AG
Global Communications

Konzept und Realisation

Kuhn, Kammann & Kuhn AG, Köln

Fotografie

Wolfram Scheible, Stuttgart
Michael Wiegmann, Köln

Fotografie Referenzkunden

Channel 4
Evergreen Solar
Svendsen Antriebstechnik
The Coca-Cola Company
Wumart

Druck

ColorDruck GmbH, Leimen

Copyright

©2009 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

Warenzeichen

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects S.A. in den USA und anderen Ländern. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.



2009

29. April

Vorläufige Zahlen zum ersten Quartal 2009

19. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

20. Mai

Zahlung der Dividende

29. Juli

Vorläufige Zahlen zum zweiten Quartal 2009

28. Oktober

Vorläufige Zahlen zum dritten Quartal 2009

2010

27. Januar

Vorläufige Zahlen zum vierten Quartal 2009

28. Januar

Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 2009,
Presse-, Analysten- und Telefonkonferenz

8. Juni

Hauptversammlung, Mannheim

9. Juni

Zahlung der Dividende

Konzernzentrale

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

www.sap.com

50092666

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

