



KLARHEIT FÖRDERT INNOVATION

GESCHÄFTSBERICHT 2009

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



ECHTES SPITZENSPIEL

006



HILFE IN ALLE WELT

054



VORREITER IN SACHEN FERTIGUNG UND LOGISTIK

060



DEM WETTBEWERB EINEN SPRUNG VORAUS

150



REIBUNGSLOSE INTEGRATION

258



An unsere Aktionäre

Brief an die Aktionäre	002
Vorstand	004

Transparenz und Verantwortung

Investor Relations	008
Nachhaltigkeit	013
Corporate-Governance-Bericht	019
Bericht des Aufsichtsrats	023
Vergütungsbericht	036

Erklärung des Vorstands

058

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

059

Konzernlagebericht

Der SAP-Konzern	063
Software- und Serviceportfolio	068
Partnernetzwerk	079
Forschung und Entwicklung	083
Akquisitionen	092
Kunden	093
Mitarbeiter	095
Grundlagen der finanzbezogenen Lageberichterstattung	099
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	108
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	110
Corporate Governance	125
Übernahmerelevante Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB mit Erläuterungen	126
Risikomanagement und Risikofaktoren	129
Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende	145
Ausblick	146

Konzernabschlüsse

Konzernabschluss nach IFRS	154
Jahresabschluss der SAP AG nach HGB – Kurzfassung	256

Zusätzliche Informationen

Fünfjahresübersicht	260
Adressen	262
Publikationen für unsere Aktionäre	263
Finanzkalender	264
Impressum	265

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

KLARHEIT FÖRDERT INNOVATION

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

im vergangenen Jahr war die SAP mit einer neuen Marktrealität konfrontiert, auf die sich auch unsere Kunden einstellen mussten. So waren vor allem kleinere IT-Projekte mit schneller Rendite gefragt. Investitionsentscheidungen lagen nicht mehr allein in der Hand des IT-Leiters, sondern wurden zunehmend von Fachverantwortlichen getroffen. Zudem erlebten wir eine stärkere Nachfrage nach Lösungen, die die Geschäftsleitung bei der Steuerung der Unternehmensleistung, der Einhaltung gesetzlicher Auflagen und der Entscheidungsfindung unterstützen.

Darauf haben wir reagiert und einen tiefgreifenden internen Wandel eingeleitet, der uns mehr Nähe zum Kunden und eine schnellere Wertschöpfung ermöglicht. Wir haben ein neues Fundament für nachhaltiges Wachstum gelegt, schlanke Prozesse nach dem Lean-Konzept eingeführt und den Dialog mit unseren Mitarbeitern intensiviert, denn sie sind unser wichtigstes Kapital. Durch einen strikten Sparkurs konnten wir außerdem unsere Ausgaben um 662 Mio. € im Jahresvergleich senken, mit Hauptaugenmerk auf die Sicherung der operativen Marge.

Diese Maßnahmen zeigten Ende 2009 positive Wirkung, ebenso wie sehr gute Vertriebsserfolge und eine erneute Ausrichtung auf Innovation. So konnte SAP das vierte Quartal besser abschließen als erwartet und hatte für das Gesamtjahr 2009 lediglich einen fünfprozentigen Rückgang der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP, währungsbereinigt) zu verzeichnen. Die Vertriebsregionen Asien-Pazifik und Nord- und Südamerika zeigten sich umsatzstark; ganz vorne lagen die BRIC-Staaten, die USA, das Vereinigte Königreich und Deutschland. Wir konnten wichtige Kunden in Schlüsselbranchen wie Banken und Versicherungen, öffentlicher Sektor und Telekommunikation gewinnen. Und nicht zuletzt übertrafen wir mit einer operativen Marge von 27,6 % (Non-GAAP, währungsbereinigt) unser eigenes Ziel.

Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen wollen ihr Wachstum wieder ankurbeln, sie wollen moderner, beweglicher und wettbewerbsfähiger werden und setzen auf Software von SAP, um den Erholungstrend für sich zu nutzen. Wir sind überzeugt, dass wir unsere Führungsposition im Markt für Unternehmenssoftware 2010 noch einmal deutlich ausbauen können – durch fortschrittliche Produkte, neue Kunden und eine nachhaltige Steigerung von Umsatz und Marge.

Die Veränderungen im SAP-Vorstand zu Jahresbeginn dienten einer schnellen und wirksamen Umsetzung unserer Geschäftsstrategie. Ihr Schwerpunkt liegt mehr denn je auf einem hohen Innovationstempo. So sollen unsere Kunden ihre Software flexibel nutzen können – ob als fest installiertes System, als On-Demand-Lösung oder über Mobilgeräte. Durch die genaue Abstimmung ihrer Systeme helfen wir Kunden, Betriebskosten zu senken sowie konsistente und sichere Daten und Prozesse zu gewährleisten. Dabei kommen modernste IT-Konzepte zum Einsatz, wie Virtualisierung, Cloud Computing und In-Memory-Technologie. Immer mit der Maßgabe, dass unsere Geschäftslösungen einfach zu implementieren und zu bedienen sind und sich nahtlos in Systemumgebungen von SAP und anderen Anbietern einfügen.



Von links:
Jim Hagemann Snabe
(Vorstandssprecher)
Bill McDermott
(Vorstandssprecher)

Im Vordergrund steht dabei die On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign, die wir dem breiten Markt voraussichtlich Mitte 2010 zur Verfügung stellen werden. Darüber hinaus werden wir dieses Jahr erste On-Demand-Erweiterungen für unsere marktführende SAP Business Suite 7 ausliefern, damit Kunden zwischen Festinstallation, Nutzung über das Internet oder einem Kombinationsmodell wählen können. Hinzu kommen zukunftsweisende Produkte im Bereich der vernetzten Anwendungen und Branchenlösungen. Auch Entscheider und Prozessverantwortliche erhalten neue Möglichkeiten, Geschäftsdaten abzurufen und ihre Produktivität und Effizienz zu erhöhen. Mit dem größten Partnernetz der IT-Branche an unserer Seite können wir unseren Kunden diese Fortschrittstechnologien anbieten und selbst weiter wachsen. Unsere Partner erhalten von uns jede Hilfe, die sie für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit uns benötigen.

Da wir uns als Vorstandssprecher sehr gut ergänzen und hervorragend zusammenarbeiten, sind wir überzeugt, den Wandel bei SAP ein entscheidendes Stück voranbringen zu können. Eine neue Innovationskultur soll jeden einzelnen Mitarbeiter inspirieren, mit uns auf ein gemeinsames Ziel hinzuarbeiten: Wir unterstützen Kunden auf dem Weg zum Best-Run Business.

Eine neue Ära hat begonnen, in der die Informationstechnologie mehr ist als die Summe einzelner Anwendungen und Produkte: Sie fördert vielmehr die gesellschaftliche Weiterentwicklung in allen Facetten. Wir freuen uns, daran teilzuhaben und die Basis für neues profitables Wachstum zu schaffen.

Der erfolgreiche Abschluss des Jahres 2009 zeigt auch, wie stark unsere führende Marktposition ist. Wir verdanken sie dem Vertrauen von über 95.000 Kunden und der Kreativität und Motivation unserer Mitarbeiter und Partner. Während das vergangene Jahr stark durch das Marktumfeld und interne Veränderungen geprägt war, ist die SAP heute bestens aufgestellt, um die vor uns liegenden Chancen zu nutzen.

Herzlichst

Bill McDermott
Vorstandssprecher
SAP AG

Jim Hagemann Snabe
Vorstandssprecher
SAP AG

VORSTAND

DEM ERFOLG UNSERER KUNDEN VERPFLICHTET

A



B



C





A Bill McDermott (48)

Co-CEO

Bei SAP seit 2002

B Jim Hagemann Snabe (44)

Co-CEO

Bei SAP seit 1990

C Werner Brandt (56)

Finanzvorstand

Bei SAP seit 2001

D Gerhard Oswald (56)

Chief Operating Officer

Bei SAP seit 1981

E Vishal Sikka (42)

Chief Technology Officer

Bei SAP seit 2002



ECHTES SPITZENSPIEL

**SPORTARTIKELKONZERN SPIELT MIT SAP APPAREL AND FOOTWEAR
IN DER ERSTEN LIGA.**

Weitere Informationen auf www.sapannualreport.com/2009



mi innovation center /// performance



Wie im Sport ist auch in der Wirtschaft Höchstleistung ausschlaggebend für den Erfolg. Deshalb setzt Sportartikelhersteller adidas auf SAP Apparel and Footwear, um sein komplexes globales Liefernetz zu straffen und künftiges Wachstum zu beschleunigen. Die Anwendung unterstützt Textilunternehmen dabei, Produkte mit mehreren Produktmerkmalen wie Stil, Farbe oder Größe über die gesamte Wertschöpfungskette zu verwalten. Durch die SAP-Implementierung konnte adidas seine betriebliche Effizienz steigern, die Lieferkette verbessern und unternehmensweit branchenspezifische Geschäftsverfahren einführen.

Im Mittelpunkt der Gespräche mit Investoren standen die Strategie der SAP, unser Produktportfolio und SAP Enterprise Support. Der Kurs der SAP-Aktie zeigte eine deutlich bessere Entwicklung als alle international relevanten Börsenindizes.

Verhaltener Optimismus kennzeichnete den Start der Aktienmärkte in das Börsenjahr 2009. Nachdem das Vorjahr im Zuge der anhaltenden internationalen Finanzkrise mit sehr starken Kursverlusten eines der dunkelsten Kapitel in der Geschichte der Kapitalmärkte schrieb, schien das Schlimmste vorüber zu sein. Doch auf die Stabilisierung der Kurse in den letzten beiden Monaten des Jahres 2008 folgten dramatische Kurseinbrüche im Januar und Februar 2009. So sank der Leitindex DAX® in diesem Zeitraum um 25 % auf 3.666 Punkte – den Stand von August 2004. Ursachen für diese Entwicklung waren Gewinnmitnahmen aufgrund abnehmenden Anlegervertrauens in die Finanzbranche sowie die anhaltende Sorge vieler Marktteilnehmer um die Stabilität der Weltwirtschaft. Doch obwohl die Mehrheit der Wirtschaftsexperten sowie der Unternehmensvorstände mitten in der schwersten Wirtschafts- und Finanzkrise seit den dreißiger Jahren düstere Szenarien für die Aktienmärkte prognostizierte, haussierten die Märkte.

Optimistische Anleger glaubten an die milliardenschweren staatlichen Rettungsprogramme und investierten wieder in Dividendenpapiere. Das volatile Börsenumfeld schwankte zwar im zweiten Quartal 2009 zwischen Skepsis und Zuversicht, was sich zunächst in weltweit fallenden Aktienkursen niederschlug, doch konnten positive Unternehmensergebnisse und die zunehmende Hoffnung auf eine Konjunkturerholung vor allem in den großen aufstrebenden Schwellenländern Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC-Staaten) die Stimmung an den Börsen zur Jahresmitte heben. Zwischen April und Juni wiesen der DAX 30 sowie der Dow Jones EURO STOXX 50®, der die Kursentwicklung von 50 großen Unternehmen des Euroraums abbildet, Wachstumsraten von 17,7 % beziehungsweise 16,0 % auf.

Mit Beginn des zweiten Halbjahres setzte sich dieser Aufwärtstrend fort, was sich in einem vor allem ab dem vierten Quartal allgemein positiven Börsenklima mit steigenden Aktienkursen widerspiegelte. Besonders in den BRIC-Ländern legten die in Dollar notierten Kurse bis Mitte Dezember um bis zu 75 % zu. Zum Jahresende hingegen gaben die Finanzmärkte noch einmal nach – ausgelöst durch Sorgen um die Zahlungsfähigkeit des Emirates Dubai und die Herabstufung der Kreditwürdigkeit des Euro-Landes Griechenland. Daran schloss sich eine Jahresendrallye an, die den DAX Ende Dezember zeitweise über die Marke von 6.000 Punkten trieb.

Die Hoffnungen der Anleger auf eine schnelle Erholung des Technologiesektors machte besonders der Anstieg des Technology Peer Group Index® (TechPGI) deutlich, in dem zehn bedeutende Unternehmen aus diesem Bereich zusammengefasst sind. Er gewann im gesamten Jahresverlauf 60,7 %. Der amerikanische Dow-Jones-Index eröffnete das Jahr mit 8.776 Punkten und steigerte sich im Jahresverlauf 2009 um rund 20 % auf 10.548 Punkte. Der S&P 500® gewann 25,2 %, eine doppelt so gute Entwicklung zeigte der S&P North Software-Software Index™, der um rund 50 % stieg.

SAP-AKTIE STÄRKER ALS DER DAX

Das Börsenjahr 2009 verlief erfreulich für die SAP-Aktie, die positiv in das Jahr startete. Im Jahresverlauf stieg der Kurs um 30,7 %, während die Vergleichsindizes DAX 30 und EURO STOXX 50 nur 23,8 % beziehungsweise 21,1 % verzeichnen konnten. Bereits im Krisenjahr 2008 hatte sich die SAP-Aktie besser als DAX und EURO STOXX entwickelt. Ausgehend von einem Xetra®-Schlusskurs von 25,24€ zum Jahresende 2008 stieg die Aktie nach Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse für das Vorjahr bis auf 29,64€ am 9. Februar 2009 und markierte den höchsten Stand im ersten Quartal. Doch die Sorgen um die Konjunktorentwicklung infolge der weltweiten Finanzkrise belasteten weiterhin die Stimmung an den Börsen, sodass der SAP-Aktienkurs im allgemeinen Abwärtstrend mit 25,01€ am 6. März 2009 den niedrigsten Stand des Jahres erreichte. Gute Quartalszahlen Ende Juli ließen die SAP-Aktie wieder bis auf 33,45€ am 7. August zulegen.

Kurze Zeit später, am 11. September, erreichte der Kurs bei 35,26€ den höchsten Stand des Jahres. So hoch hatte das SAP-Papier zuletzt Anfang Oktober 2008 notiert, bevor sich die weltweite Finanzkrise schlagartig an den Börsen bemerkbar machte. Gewinnmitnahmen führten dazu, dass der Kurs zum Ende des dritten Quartals 2009 bei 33,28€ lag. Im vierten Quartal war die SAP-Aktie von Volatilität geprägt: Aufgrund des allgemein positiven Börsenklimas stieg sie am 14. Oktober noch einmal auf 35,08€, woraufhin die Anleger erneut Gewinne mitnahmen. Weiter gedrückt wurde der Kurswert durch die Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das dritte Quartal, da die SAP ihren Ausblick für die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 2009 gesenkt hatte. Am 9. Dezember markierte die SAP-Aktie im Zuge der zuvor erwähnten Entwicklung in Dubai und Griechenland mit 30,09€ das Quartaltief und beendete das vierte Quartal und somit auch das Gesamtjahr 2009 bei 33,00€.

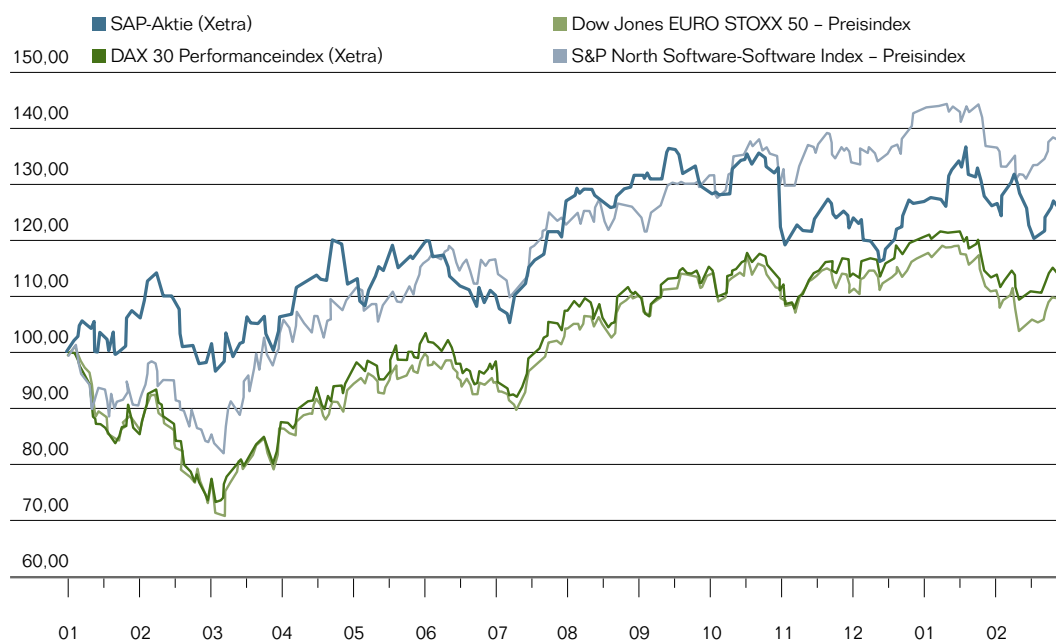


SAP-Aktienkurs

Unser interaktives Aktienchart mit täglichen Schlusskursen finden Sie im Internet unter www.sap.de/investor.

SAP-Aktie im Vergleich zum DAX 30, zum Dow Jones EURO STOXX 50 und zum S&P North Software-Software Index 1. Januar 2009 bis 28. Februar 2010

Prozent



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	Gewicht zum 31.12.2009
DAX 30	5,29 %
Prime All Share	4,40 %
CDAX*	4,43 %
HDAX*	4,58 %
Dow Jones STOXX 50	1,14 %
Dow Jones EURO STOXX 50	1,80 %

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, stiegen im Jahresverlauf ebenso wie die SAP-Aktie um 31 %. Einem Jahresschlusskurs 2008 in Höhe von 35,62 US\$ folgten 46,81 US\$ zwölf Monate später.

HÖHE DER DIVIDENDE UNVERÄNDERT

Seit dem Gang an die Börse im Jahr 1988 beteiligt die SAP ihre Aktionäre über eine Dividende am Unternehmenserfolg. Für das Geschäftsjahr 2009 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 0,50 € vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme in Höhe von 594 Mio. €. Die Ausschüttungsquote, das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt 34 % des Konzernergebnisses. Sie ist gegenüber dem Vorjahreswert erneut leicht gestiegen (2008: 32 %).

KEINE AKTIENRÜCKKÄUFE GETÄTIGT

Im Jahresverlauf 2009 hat SAP keine Aktien zurückgekauft. Überschussliquidität wurde unter anderem dazu verwendet, den syndizierten Kredit zurückzuzahlen, den wir für die Akquisition von Business Objects aufgenommen hatten. Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte dem Anhang zum Konzernabschluss.

GRUNDKAPITAL UNVERÄNDERT

Das Grundkapital der SAP beträgt 1.226.039.608,00 €. Dies entspricht 1.226.039.608 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1 €.

FREEFLOAT WEITER ERHÖHT

Der Anteil der Aktien, die sich im sogenannten Streubesitz (Freefloat) befinden, hat sich 2009 erneut leicht erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der neuen Definition der Deutschen Börse – das heißt ohne Aktien im eigenen Bestand – am 28. Februar 2010 eine

Quote von 72,4 % (2008: 68,2 %). Rund 24,6 % (2008: 28,7 %) 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 21,6 % der ausstehenden Aktien. Institutionelle Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland hielten rund 11,7 %, gefolgt von den institutionellen Investoren in Großbritannien und Irland mit rund 9,1 %. Institutionelle Anleger in Deutschland hielten zum Jahresende 8,2 % der ausstehenden Aktien und Investoren aus der übrigen Welt 1,7 %. 20,1 % der Anteile lagen in Privatbesitz oder konnten nicht identifiziert werden. SAP hielt 3,0 % der Aktien im eigenen Bestand.

MITARBEITER HABEN AM ERFOLG TEIL

Auch im Jahr 2009 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 600 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 der SAPHIRE-Kundenkonferenz in Orlando, Florida, sowie dem „SAP Investor Day“ in Walldorf und in Newtown Square, Pennsylvania. Schwerpunkte dieser Veranstaltungen waren die Themen Strategie der SAP einschließlich der On-Demand-Strategie, der Mittelstand und SAP Enterprise Support. Um unsere Investoren auf die vollständige Umstellung der SAP-Finanzberichterstattung von US-GAAP auf IFRS vorzubereiten, führten wir einen Workshop in London und eine Schulung im Internet durch und stellten umfangreiches Informationsmaterial auf unserer Internetseite zur Verfügung. Darüber hinaus präsentierte SAP im Rahmen einer Konferenz und einer Roadshow die Themen Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Unternehmensführung (Governance) vor sogenannten Socially Responsible Investors (SRI).

Investitionen in Stammaktien, WKN 716460/ISIN DE0007164600

Anlagebetrag: 10.000 €

Anlagebeginn	31.12.1999	31.12.2004	31.12.2008
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € am 31.12.2009 ¹⁾	8.882	10.672	13.290
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	-1,2 %	1,3 %	32,9 %
Vergleichbare Rendite			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	-1,5 %	7,0 %	23,8 %
des REX® General Bond – Total-Return-Index	5,4 %	4,3 %	4,9 %
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	-4,4 %	-0,7 %	22,5 %
des S&P North Software-Software Index – Preisindex	-12,5 %	1,3 %	43,3 %

1) Annahme: Reinvestition aller Erträge
Quelle: Datastream

Investitionen in SAP-ADRs, 803054204 (CUSIP)

Anlagebetrag: 10.000 US\$

Anlagebeginn	31.12.1999	31.12.2004	31.12.2008
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in US\$ am 31.12.2009 ¹⁾	9.590	11.101	13.089
Durchschnittliche Rendite pro Jahr	-0,4 %	2,1 %	30,9 %
Vergleichbare Rendite			
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	-0,9 %	0,4 %	26,5 %

1) Annahme: Reinvestition aller Erträge
Quelle: Datastream

UMFASSENDE BETREUUNG DER PRIVATANLEGER

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 im Jahr 2009 überarbeitet und um neue Funktionen wie RSS-Feed sowie Links zu sozialen Medien wie Facebook und Twitter erweitert haben. Seit 2008 veröffentlichen wir auch eine Übersicht über die aktuellen Analystenschätzungen 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, „BetterInvesting National Convention“ in Atlanta, Georgia, und „InvestEd“ in Salt Lake City, Utah, sowie die Konferenz der American Association of Individual Investors in Orlando, Florida. Neben der verstärkten Ansprache amerikanischer Privatanleger auf Finanzmessen kommunizierten wir intensiv mit Finanzberatern großer und kleiner Wertpapierhäuser und führten quartalsweise Telefonkonferenzen mit Privatkundenbetreuung, sogenannte Squawk Boxes, durch.



SAP INVESTOR

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

IR-ARBEIT INTERNATIONAL AUSGEZEICHNET

Das Wirtschaftsmedienhaus Thomson Reuters hat SAP mit dem Extel Survey Award 2009 ausgezeichnet. Thomson Reuters bescheinigt uns damit die beste Investor-Relations-Arbeit unter den europäischen Unternehmen. Die Auszeichnung von Thomson Reuters basiert auf ausführlichen Umfragen unter institutionellen Anlegern und Finanzanalysten. Das IR Magazine hat uns 2009 für die beste IR-Arbeit eines Unternehmens aus Kontinentaleuropa im amerikanischen Markt ausgezeichnet und beim Ranking der Zeitschrift Capital hat SAP von allen Unternehmen im EURO STOXX Platz 8 erreicht. Auch die Privatanleger haben SAP positiv beurteilt und auf Platz 2 der DAX-Unternehmen beim BIRD-Ranking (Beste Investor Relations Deutschland) gesetzt.

Wir bei SAP sehen uns in der Verantwortung, einen engagierten Beitrag zu einer lebenswerten und nachhaltigen Zukunft zu leisten. Diesen Prozess treiben wir aktiv voran, indem wir die Prinzipien der Nachhaltigkeit sowohl im eigenen Unternehmen umsetzen als auch unsere Kunden dabei unterstützen.

Seit 38 Jahren bietet die SAP ihren Kunden Unternehmenssoftware zur Steigerung ihrer Effizienz. Dies sind gute Voraussetzungen, um sie auch bei der Umsetzung nachhaltiger Prozesse zu begleiten. Daher haben wir dieses wichtige Thema 2009 langfristig in unserer Strategie verankert und uns selbst verpflichtet, sowohl die Anforderungen unserer Kunden durch entsprechende Softwarelösungen abzudecken als auch selbst Nachhaltigkeit zu praktizieren. Unser übergeordnetes Ziel ist es, die besonderen Stärken unseres Unternehmens einzusetzen, um einen Beitrag zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung sowie zum Umweltschutz zu leisten.

Um diesem Engagement Nachdruck zu verleihen, gründeten wir im März 2009 einen funktionsübergreifenden Geschäftsbereich für Nachhaltigkeit, der vom ersten Chief Sustainability Officer geleitet wird. Seine Aufgabe ist es, alle Initiativen der SAP in den drei wesentlichen Handlungsfeldern Umwelt, gesellschaftliches Engagement und wirtschaftliche Entwicklung zu koordinieren, sowohl unternehmensintern als auch in der globalen Geschäftswelt. Organisatorisch ist der Bereich an andere Funktionsbereiche angebunden, um eine flächendeckende Umsetzung der Nachhaltigkeitsinitiativen zu gewährleisten. Als IT-Unternehmen Nachhaltigkeit praktizieren – das bedeutet für uns auch, mit innovativer Technologie ein ressourceneffizientes Wachstum und dadurch die wirtschaftliche Entwicklung in allen Ländern voranzutreiben.

SAP UNTERSTÜTZT KUNDEN

Produktangebote für ein ganzheitliches Nachhaltigkeitsmanagement

Die 95.000 Kunden der SAP in mehr als 25 Branchen erwirtschaften einen signifikanten Anteil des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) und sind dadurch mitverantwortlich für die von Menschen verursachten Treibhausgasemissionen. Eine gute Ausgangsposition für die SAP, diese Unternehmen zu erreichen und sie bei der Erfüllung ihrer Nachhaltigkeitsziele zu unterstützen. Wir nutzen insbesondere die Stärken unserer führenden Business-Intelligence-Lösungen, um Kunden weltweit ein ganzheitliches und integriertes Portfolio an Nachhaltigkeitslösungen anzubieten, mit denen sie Kennzahlen überwachen, messen und Berichte erstellen können. So haben wir 2009 insbesondere die Anwendung SAP BusinessObjects Sustainability Performance Management auf den Markt gebracht, die die Erfassung von Nachhaltigkeitsdaten und Erstellung von Berichten automatisiert. Die neue Version von SAP EHS Management unterstützt darüber hinaus Prozesse im Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz und trägt zur Reduzierung der damit verbundenen Kosten und Risiken bei.



Sustainability Map

Unsere Sustainability Map finden Sie im Internet unter www.sap.com/solutions/executiveview/sustainability/sustainability-map.

Da die SAP viel Wert darauf legt, Anspruchsgruppen aktiv in den Dialog zu künftigen Nachhaltigkeitsstrategien und -lösungen einzubinden, haben wir mit der Sustainability Map außerdem einen umfassenden Fahrplan für Nachhaltigkeit entwickelt. Erstmals bietet die Sustainability Map eine Gesamtübersicht aller kundenspezifischen Geschäftsprozesse und IT-Maßnahmen zur Abdeckung von Nachhaltigkeitsaspekten.

Wir arbeiten daran, innovative und umfassende Lösungen für unsere Kunden anzubieten, sind uns jedoch bewusst, dass kein Unternehmen und keine Organisation für sich allein nachhaltig sein kann. Deshalb setzt die SAP auf Zusammenarbeit und gemeinsame Innovation mit unseren Kunden und Partnern. Durch gezielte Akquisitionen, etwa die Übernahme der Firma Clear Standards im Mai 2009, runden wir unser Produktportfolio weiter ab.

SAP GEHT MIT EIGENEM BEISPIEL VORAN

Nachhaltige Abläufe im eigenen Unternehmen

Im März 2009 gab die SAP ihre Absicht bekannt, ihre Treibhausgasemissionen bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zurückzuschrauben und damit auf 275 Kilotonnen CO₂ zu senken. Ausgehend vom CO₂-Ausstoß des Jahres 2007, der seinerzeit einen Höchstwert von 540 Kilotonnen erreichte, entspricht dies einer Reduktion von etwa 50 %. Ihre erste Treibhausgasbilanz legte die SAP im Jahr 2008 vor.

Im Januar 2010 veröffentlichten wir den vorläufigen Treibhausgasbericht für 2009. Weltweit belief sich der CO₂-Ausstoß der SAP 2009 auf 425 Kilotonnen, was einer Verringerung von 15 % gegenüber 500 Kilotonnen im Jahr 2008 gleichkommt. Dies entspricht finanziellen Einsparungen in Höhe von rund 90 Mio. €, die sowohl auf direkte interne Maßnahmen zurückzuführen sind als auch auf den wirtschaftlichen Abschwung im Jahr 2009. Dabei handelt es sich um eine effektive Verringerung, die ohne Kompensation durch CO₂-Zertifikate erzielt wurde.

Die SAP veröffentlicht Einzelheiten zu ihrem CO₂-Fußabdruck im unabhängig geprüften Nachhaltigkeitsbericht 2009, der im Frühjahr 2010 erscheint.

LEED-Standards

Die SAP hat sich verpflichtet, an allen weltweiten Standorten umweltfreundlich, energieschonend und nachhaltig zu bauen. Ziel ist es, beim Bau neuer Gebäude mindestens die Qualitätsstufe Silber des international anerkannten Zertifizierungssystems für grüne Gebäude „Leadership in Energy & Environmental Design“ (LEED) zu erreichen.



LEED

Weitere Informationen zur LEED-Zertifizierung finden Sie im Internet unter www.vsgbc.org/leed.

Im Mai 2009 haben wir unseren US-amerikanischen Standort Newtown Square, Pennsylvania, um ein Gebäude erweitert, das dem Platin-Standard des LEED entspricht. Zahlreiche Energiesparfunktionen wurden integriert. So nutzen geothermische Anlagen die konstante Erdwärme, um das Gebäude zu heizen und zu kühlen. Tageslichtabhängige Beleuchtungssysteme regeln mithilfe von Lichtsensoren das Beleuchtungsniveau im Raum. Auch die Außenjalousien reagieren automatisch auf den Sonneneinfall durch die dreifach verglaste Außenwand. Ein hybrides Klimasystem nutzt tagsüber Eis zur Gebäudekühlung. Nachts, wenn Energieverbrauch und Stromkosten am geringsten sind, wird das Schmelzwasser rückgekühlt.

Im April 2009 installierten wir eine Solaranlage auf den SAP-Gebäuden im kalifornischen Palo Alto. Hierdurch soll der CO₂-Ausstoß des Standorts jährlich um 154 Tonnen verringert werden. Seinen Spitzenverbrauch wird das dortige Rechenzentrum tagsüber nicht mehr aus dem Stromnetz abdecken. Damit trägt die SAP nicht nur zum Umweltschutz bei, sondern spart auch Kosten.

Auch in Brasilien eröffnete SAP im Juni 2009 ein neues Bürogebäude, das dem Gold-Standard des LEED entspricht und vor der Zertifizierung steht. Eine eigene Aufbereitungsanlage für Abwasser produziert sauberes, wieder aufbereitetes Wasser für Toilettenspülungen und die Bewässerung der Grünanlagen. Darüber hinaus verringern sensorgesteuerte Armaturen und 2-Mengen-Spülkästen im Sanitärbereich den Wasserverbrauch um 50 %. Der gesamte Gebäudekomplex wird überdies zu 100 % mit erneuerbarer Energie aus einem Wasserkraftwerk betrieben.

Nachhaltigkeitsbericht

Im Mai 2009 veröffentlichte die SAP den Sustainability Report 2008. Dieser Nachhaltigkeitsbericht wurde erstmals auch von unabhängiger Stelle beglaubigt und entspricht den Anforderungen der Anwendungsstufe „B+“ der Global Reporting Initiative (GRI). Mithilfe der Xcelsius-Software aus dem SAP-BusinessObjects-Portfolio wurde eine ansprechende interaktive Oberfläche gestaltet, die es dem Leser ermöglicht, intuitiv im Onlinebericht zu navigieren und sich ausführlich über unsere Nachhaltigkeitsleistung zu informieren.

Auch unabhängige externe Organisationen bestätigen der SAP ihren Einsatz für Nachhaltigkeit. So bleibt SAP im Dow Jones Sustainability Index (DJSI) im dritten Jahr in Folge führendes Unternehmen in der Kategorie der Softwareunternehmen. Das Medienunternehmen Corporate Knights zählt SAP 2009 erneut zu den weltweit nachhaltigsten einhundert Großunternehmen, wie in jedem Jahr seit der ersten Veröffentlichung der „Global 100“ im Jahr 2005. Ebenso konnten wir unsere Position im FTSE4Good-Index halten. Darüber hinaus wurde die SAP erneut im Global Challenges Index gelistet, der die Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen würdigt, sowie im NASDAQ OMX CRD Global Sustainability 50 Index.



Sustainability Report
Unseren Nachhaltigkeitsbericht finden Sie im Internet unter www.sapsustainability-report.com.

Gesellschaftliches Engagement mit „Clear Purpose“ unter klarer Zielsetzung

2009 haben wir alle Initiativen, mit denen wir gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen, unter dem Namen Clear Purpose zusammengefasst. Damit bietet das Corporate-Social-Responsibility-Programm der SAP nun einen koordinierten, ganzheitlichen Ansatz für unser weltweites Engagement, das von Geld- und Sachspenden über Freiwilligenprojekte unserer Mitarbeiter bis zur Betreuung von Anspruchsgruppen reicht. Clear Purpose hat aus unserer Sicht mehrfachen Nutzen: Wir unterstützen Nichtregierungsorganisationen und gemeinnützige Einrichtungen bei effizienteren Abläufen und können gleichzeitig unser Ansehen als Arbeitgeber stärken.

Für unser Engagement haben wir vier Tätigkeitsschwerpunkte gewählt:

- **Bildung:** Unser besonderes Augenmerk gilt hier der Mathematik, Informatik und den Naturwissenschaften. Darüber hinaus setzen wir uns für junge Unternehmen und die Bekämpfung des Analphabetentums ein.
- **Transparenz und Governance:** Wir unterstützen gemeinnützige und Nichtregierungsorganisationen dabei, die Werte Offenheit, Kommunikation und verantwortungsvolle Unternehmensführung zu leben.
- **Überbrückung der digitalen Kluft:** Viele Menschen haben problemlosen Zugang zu digitalen Informationen und Informationstechnologie, während andere – in der Regel aufgrund von Armut – von der Nutzung ausgeschlossen sind. SAP hat sich zum Ziel gesetzt, diese Kluft zu verringern.
- **Umweltschutz:** Gemeinsam mit Organisationen und Gemeinden setzen wir uns für einen behutsamen Umgang mit Umweltressourcen ein. Wir wollen damit aktiv dem Verlust von Lebensräumen entgegenwirken und ihre Regenerierung im Interesse einer langfristigen nachhaltigen Entwicklung fördern.

Mitarbeiterengagement

SAP gibt jedem Mitarbeiter die Möglichkeit, sich bei unterschiedlichen Initiativen ehrenamtlich einzusetzen – von groß angelegten Gemeinschaftsprojekten bis hin zu Programmen, bei denen sich jeder entsprechend seinen Neigungen und Fähigkeiten einbringen kann. 2009 nahmen 16 % unserer Mitarbeiter an freiwilligen Initiativen teil:

- SAP-Mitarbeiter leisteten in 30 Ländern über 62.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden. Dies entspricht rund 7.700 Arbeitstagen oder 21 Jahren.
- Unter dem Dach von Clear Purpose engagierten sich im Oktober 2009 über 40 % der SAP-Mitarbeiter in Nordamerika und Lateinamerika im Rahmen des SAP Month of Service. In Ländern wie Puerto Rico und Chile erreichte die Teilnehmerquote sogar über 70 %. In vielen Fällen arbeiteten ganze Geschäftsbereiche in einem Freiwilligenprojekt zusammen, was auch der Teamentwicklung bei SAP zugutekam.
- Im Rahmen des Roboterwettbewerbs FIRST LEGO League betreuten 290 Mitarbeiter 198 Teams in 29 Ländern. Rund 1.400 Kinder und Jugendliche im Alter zwischen 9 und 16 Jahren wurden mit einer spannenden Aufgabe an Wissenschaft und innovative Technologie herangeführt.



Gesellschaftliche Verantwortung

Weitere Informationen dazu finden Sie im Internet unter www.sap.com/germany/about/csr.

Geldspenden

2009 spendete die SAP über 7 Mio. € an gemeinnützige Organisationen. Im Mittelpunkt standen unter anderem

- Partnerschaften mit über 200 Organisationen weltweit innerhalb unserer definierten Tätigkeitsschwerpunkte,
- Verdopplung von Spenden der SAP-Mitarbeiter, die an über 1.100 Organisationen in Nordamerika und der Region Asien-Pazifik-Japan flossen,
- rund 200 Spenden an gemeinnützige Organisationen in Unterstützung von Arbeitsstunden, die SAP-Mitarbeiter in den USA ehrenamtlich leisteten.

Softwarespenden

Darüber hinaus spendet die SAP Software aus dem SAP-BusinessObjects-Portfolio an ausgewählte gemeinnützige Organisationen. Über eine Partnerschaft mit TechSoup Global erhielten 2009 mehr als 900 Einrichtungen in Brasilien, Kanada, Deutschland und den USA Software von SAP. Ihr Ziel ist es, mit der Software ihre Kapazität, Leistungsfähigkeit und Flexibilität zu erhöhen, sich an strategischen Zielen auszurichten und ihre Organisationen transparent und verantwortungsvoll zu führen.

Unterstützung des Mikrokreditsektors

2009 kündigte die SAP an, die international tätige gemeinnützige Organisation PlaNet Finance mit Geldern, Software und Know-how zu unterstützen. PlaNet Finance arbeitet eng mit Mikrofinanzierungsinstituten (MFIs) zusammen. Mit der Partnerschaft beabsichtigen SAP und PlaNet Finance, den Mikrokreditsektor durch eine Kombination aus Mikrofinanzierung, neuesten Technologien und Beratung zu effizienten Arbeitsweisen zu verbessern. Menschen soll damit die Möglichkeit geboten werden, extremer Armut zu entkommen und sich mit dem Aufbau von Kleinunternehmen eine nachhaltige Lebensgrundlage zu schaffen.

Die Partnerschaft der beiden Organisationen konzentriert sich auf drei Bereiche:

- Entwicklung von Software für Kleinunternehmen
- Entwicklung von Softwarelösungen für MFIs
- Einsatz von SAP-Technologie innerhalb von PlaNet Finance

Zu Beginn ihres ersten gemeinsamen Projekts beschäftigten sich PlaNet Finance und SAP mit der Weiterverarbeitung von Shea-Nüssen im Norden Ghanas. Dort ist besonders für Frauen die Ernte von Shea-Nüssen und deren Verarbeitung zu Shea-Butter eine wichtige Einkommensquelle. Ziel des Projekts war es festzustellen, auf welche Weise Mikrokredite, Ausbildung und Software dabei helfen können, die Lebens- und Arbeitsbedingungen dieser Frauen zu verbessern.



PlaNet Finance

Weitere Informationen zu PlaNet Finance finden Sie im Internet unter www.planetfinancegroup.org/EN/.

SAP University Alliances

Das Programm SAP University Alliances richtet sich an Hochschulen und berufliche Schulen, die SAP-Software aktiv in die Lehre integrieren wollen. SAP stellt hierzu SAP-Software-lizenzen und Lehrmaterialien zur Verfügung und bietet weltweit Weiterbildungsmöglichkeiten für das Lehrpersonal an.

Aktuell erhalten über 200.000 Studierende an über 1.000 renommierten Hochschulen und beruflichen Schulen weltweit Zugang zum breiten Spektrum der SAP-Softwareprodukte und können so konkrete Praxiserfahrung sammeln.

2009 gab es im Rahmen des Programms unter anderem folgende Neuerungen:

- Ausdehnung des Programms auf Länder wie Griechenland, Ungarn, Israel, Macao, Pakistan und Portugal
- Einführung neuer Kurse für das SAP-BusinessObjects-Portfolio in Ergänzung des umfassenden Lehrplans für die Anwendungen der SAP Business Suite
- Start der SAP University Alliances Community im Community-Netzwerk der SAP. Das Onlineportal fördert die Zusammenarbeit zwischen Lehre und Wirtschaft und bringt praxisbezogenes SAP-Wissen in die Hochschulen. Bis Ende 2009 hatten sich weit über 100.000 Teilnehmer in dieser neuen Community registriert.

SAP University Alliances unterstützt Hochschulen und berufliche Schulen direkt bei der Vermittlung wichtiger Kenntnisse im Bereich Informationstechnologie und Geschäftsprozesse. So erhalten Nachwuchskräfte das Wissen, das SAP-Kunden und -Partner für den Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit benötigen.



University Alliances

Weitere Informationen zu den SAP University Alliances Programm finden Sie im Internet unter

www.sap.com/germany/about/citizenship/education/alliances.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Für die SAP als weltweit agierender Konzern mit einer internationalen Aktionärsstruktur hat eine effektive und transparente Corporate Governance besondere Bedeutung.

Folglich messen Aufsichtsrat und Vorstand der SAP AG bei ihrer täglichen Arbeit guter Corporate Governance einen hohen Stellenwert bei. Dabei charakterisiert der Begriff Corporate Governance 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 Corporate Governance der SAP als in Deutschland börsennotierte Aktiengesellschaft richtet sich nach den gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Aktienrechts sowie den Bestimmungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (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. Die Aktionäre der SAP werden über die Einhaltung der Empfehlungen des DCGK jährlich ausführlich im Rahmen der Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) informiert. Der Vorstand gibt darüber hinaus im Rahmen der Veröffentlichung des Jahresabschlusses die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a Handelsgesetzbuch (HGB) ab, in der einzelne Bereiche der Corporate Governance der SAP AG näher erläutert werden. Im Folgenden berichten wir zusammenfassend über die Corporate Governance der SAP im Geschäftsjahr 2009.

VORSTAND

Der Vorstand der SAP AG besteht zum Zeitpunkt dieses Berichts aus fünf 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 bestellt, berät und überwacht den Vorstand. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat vom Vorstand eingebunden. Entsprechend hat der Aufsichtsrat für Geschäfte von grund-

legender Bedeutung Zustimmungsvorbehalte festgelegt. 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.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Der Vorstand der SAP AG hat im Rahmen der Veröffentlichung des Jahresabschlusses der SAP AG für das Geschäftsjahr 2009 erstmals die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB abgegeben. Die Pflicht zur Abgabe einer Erklärung zur Unternehmensführung wurde 2009 durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) für börsennotierte Aktiengesellschaften neu eingeführt. Die Erklärung ist entweder im Lagebericht oder auf der Internetseite der Gesellschaft wiederzugeben und beinhaltet die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken und eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrats. Die von der SAP AG für das Geschäftsjahr 2009 abgegebene Erklärung zur Unternehmensführung findet sich auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/germany/about/governance/ezu.

EMPFEHLUNGEN DES DCGK

Vorstand und Aufsichtsrat der SAP erklären jährlich, ob den Empfehlungen des DCGK entsprochen wurde und wird, oder begründen, welche Empfehlungen nicht umgesetzt werden. Die Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/germany/about/governance/statutes veröffentlicht. Dort sind auch die Entsprechenserklärungen vorhergehender Jahre verfügbar, und es kann von dort per Link auf die geltende sowie ältere Fassungen des DCGK zugegriffen werden. Die aktuelle Entsprechenserklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat am 30. Oktober 2009 abgegeben. Sie ist auch in der Erklärung zur Unternehmensführung, die ebenfalls auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/germany/about/governance/ezu veröffentlicht ist, enthalten.

Aus dieser Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir von den insgesamt 82 Empfehlungen des DCGK vom 18. Juni 2009 fünf nicht befolgen und in der Vergangenheit von den insgesamt 84 Empfehlungen des DCGK vom 6. Juni 2008 ebenfalls fünf nicht befolgt haben. Die jeweiligen Abweichungen sind dort gemäß § 161 Absatz 1 Satz 1 AktG ausführlich begründet.

ANREGUNGEN DES DCGK

Mit nur einer Ausnahme folgen wir im Übrigen allen 16 Anregungen des aktuellen DCGK vom 18. Juni 2009. Wie im Vorjahr haben wir von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte abgesehen, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg gemäß Ziffer 5.4.6 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.



Deutscher Corporate Governance Kodex

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

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Zu den bei SAP angewendeten Unternehmensführungspraktiken zählen insbesondere unsere Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter und Vorstände (Code of Business Conduct). Mit diesen Geschäftsgrundsätzen 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. Ein dem Leiter der Konzernrechtsabteilung zugeordnetes Compliance-Team ist damit betraut, weltweit die Einhaltung unternehmensinterner Richtlinien wie des Code of Business Conduct zu überwachen, diese Richtlinien regelmäßig zu prüfen und, falls erforderlich, zu aktualisieren und Schulungen abzuhalten.



Code of Business Conduct

Die Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter finden Sie im Internet unter www.sap.de/corp-governance → Corporate-Governance-Regeln.

ARBEITSWEISE 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. Anhand der Erklärung zur Unternehmensführung können sich die Aktionäre der SAP umfassend über die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrats informieren. Weitergehende Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur konkreten Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse im Berichtsjahr 2009 können Sie dem Bericht des Aufsichtsrats im vorliegenden Geschäftsbericht entnehmen.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Aufgrund der Notierung an der NYSE unterliegt SAP bestimmten amerikanischen Kapitalmarktgesetzen sowie besonderen Regeln der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC und der NYSE. Neben den Anforderungen gemäß Section 404 und den weiteren Vorschriften des Sarbanes-Oxley Act, die eine jährliche Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung fordern, 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-Regeln der SEC und NYSE im nur in englischer Sprache verfügbaren Jahresbericht Form 20-F (Annual Report on Form 20-F) unter Abschnitt 16G (Item 16G) offengelegt, inwiefern sich die von uns angewendeten deutschen Corporate-Governance-Vorschriften wesentlich von den Corporate Governance Standards unterscheiden, die für an der NYSE notierte US-Unternehmen gelten. Der Annual Report on Form 20-F ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/about/investor/reports/2009 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 Finanzberichterstat-

tung, 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, RISIKOMANAGEMENT UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist der von der Hauptversammlung der SAP im Mai 2009 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 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.

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 und -bearbeitung bis hin zur Risikobehhebung. Darüber hinaus dokumentieren wir unternehmensweit einheitlich die SAP-internen Kontrollmechanismen und bewerten regelmäßig ihre Effektivität. Als an der NYSE notiertes Unternehmen führen wir außerdem jährlich eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den komplexen Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act mit der KPMG als Konzernabschlussprüfer der SAP durch. Die Prüfung dieses Kontrollsystems durch unseren Abschlussprüfer KPMG ergab bis zum 11. März 2010 keine Anhaltspunkte dafür, dass es zum 31. Dezember 2009 nicht funktionsfähig war. Im Lagebericht und Konzernlagebericht geben wir entsprechend den im Jahr 2009 neu eingefügten Berichtspflichten nach §§ 289 Abs. 5, 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB umfassend Auskunft über die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess und den Konzernrechnungslegungsprozess der SAP.

ANGABEN ZUR VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die Empfehlungen des 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,

2009 war eines der schwierigsten Jahre in der Geschichte unseres Unternehmens. Angesichts der schweren Wirtschaftskrise hielten sich weltweit viele Unternehmen mit Investitionen weiter zurück. Zum ersten Mal in der Firmengeschichte sah sich der Vorstand gezwungen, weltweit Stellen abzubauen. Aus vielen Diskussionen weiß der Aufsichtsrat, wie schwer dem Vorstand diese einschneidende Maßnahme gefallen ist, und wir möchten Léo Apotheker und Henning Kagermann ausdrücklich für ihre Führungsstärke in dieser Situation danken. Dass der Stellenabbau so sozialverträglich wie möglich vorgenommen wurde, ist Ausdruck unserer von Verantwortung für unsere Mitarbeiter geprägten Firmenkultur.

In dem schwierigen Marktumfeld hat sich die SAP im vergangenen Jahr darauf konzentriert, ihren Kunden vor allem solche Softwarelösungen bereitzustellen, aus denen sie möglichst schnell Nutzen und neue Wettbewerbsvorteile ziehen können. Innovative Produkte wurden auf den Markt gebracht, darunter SAP BusinessObjects Explorer und SAP Business Suite 7. Zugleich hat das Unternehmen einen umfassenden Transformationsprozess begonnen, um vorausschauend auf langfristige Veränderungen in der Softwarebranche und neue Kundenerwartungen zu reagieren und dabei deutlich schneller und effizienter zu werden.

Zu Recht hat der Vorstand das Jahr 2009 dazu genutzt, um sich für eine neue Phase profitablen Wachstums aufzustellen. Die gemeinsamen Anstrengungen haben schon Ende des Jahres zu positiven Resultaten geführt. Das zweite Halbjahr zeigte eine deutliche Trendwende mit einem sehr erfreulichen vierten Quartal. Am Umsatzwachstum in den Regionen Asien-Pazifik-Japan und Amerika sowie in einigen Schlüsselmärkten und -branchen ließ sich erkennen, dass SAP wieder Tempo aufgenommen hat, um 2010 auf den Wachstumspfad zurückzukehren. Im Berichtsjahr konnten die Einbußen bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen (Non-GAAP, währungsbereinigt) auf 5 % im Vergleich zum Vorjahr begrenzt werden. Und mit einer operativen Marge von 27,6 % (Non-GAAP, währungsbereinigt) übertraf SAP die eigene Prognose.

SAP hat das schwierige Jahr 2009 insgesamt gut überstanden. Als Marktführer und dank der Bereitschaft zum Wandel ist das Unternehmen gut aufgestellt, um diese Marktstellung durch profitables Wachstum weiter auszubauen. Um das Unternehmen noch besser für die Zukunft zu positionieren, hat der Aufsichtsrat Anfang des Jahres 2010 zudem entschieden, Veränderungen im Vorstand vorzunehmen.

Am 7. Februar 2010 hat sich der Aufsichtsrat mit Vorstandssprecher Léo Apotheker einvernehmlich darauf verständigt, dessen Vertrag als Vorstandsmitglied nicht zu verlängern, woraufhin Léo Apotheker sein Vorstandsmandat ebenfalls im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat mit sofortiger Wirkung niederlegte. Zugleich hat der Aufsichtsrat Vishal Sikka,

Chief Technology Officer, zum Vorstandsmitglied bestellt. Am gleichen Tag hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die beiden Vorstandsmitglieder Bill McDermott, verantwortlich für Vertrieb, und Jim Hagemann Snabe, verantwortlich für Produktentwicklung, zu gleichberechtigten Vorstandssprechern ernannt.

Auf der wenige Tage später folgenden ordentlichen Aufsichtsratssitzung am 11. Februar 2010 hat der Aufsichtsrat den Rücktritt von John Schwarz von seinem Amt als Vorstand angenommen. Der Vorstandsvertrag mit Gerhard Oswald wurde bis Ende 2011 verlängert. Er hat zusätzlich die Zuständigkeit des Chief Operating Officer übernommen, nachdem Erwin Gunst, der zugleich Arbeitsdirektor war, sich aus gesundheitlichen Gründen gezwungen sah, seine Amtsgeschäfte zum 31. Januar 2010 niederzulegen. Das Amt des Arbeitsdirektors wurde dem Vorstandsmitglied Werner Brandt vom Aufsichtsrat kommissarisch übertragen.

Der Aufsichtsrat dankt Léo Apotheker für seinen enormen Beitrag zum Erfolg der SAP in mehr als 20 Jahren, von eindrucksvollen Vertriebsfolgen bis zu seinen Leistungen als Vorstandssprecher; Erwin Gunst für seine ebenso langjährige erfolgreiche Arbeit, die in den Aufbau des Vorstandsbereichs eines Chief Operating Officer mündete; und John Schwarz für seinen entscheidenden Beitrag zur erfolgreichen und äußerst schnellen Integration von Business Objects in unser Unternehmen. Der Aufsichtsrat wünscht allen dreien viel Erfolg für die Zukunft.

Der Aufsichtsrat hat volles Vertrauen, dass die neue Führung die strategische Ausrichtung des Unternehmens sowie den Schwerpunkt auf profitables Wachstum weiter vorantreiben und mit unseren Innovationen im Jahr 2010 die führende Position der SAP im Markt weiter ausbauen wird.

Wir haben die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2009 intensiv begleitet und überwacht. Ein enger und kooperativer Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand gerade in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld ist die Basis für eine effiziente Gestaltung und Durchführung der Tätigkeit des Aufsichtsrats. Die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat erläutern wir deshalb zu Beginn dieses Berichts. Daneben stehen die wesentlichen Beratungsthemen im Gesamtaufichtsrat, 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 2009 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. 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. Neben den Berichten 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 2009 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 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 die beiden Vorstandssprecher (ab Juni 2009: der Vorstandssprecher) und der Vorsitzende des Aufsichtsrats regelmäßige Gespräche, um die Strategie, die aktuelle Geschäftsentwicklung und -lage, 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 die Vorstandssprecher (ab Juni 2009: durch den Vorstandssprecher) informiert.

SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2009 fanden vier ordentliche und eine außerordentliche Sitzung statt. In diesen Sitzungen wurden die Beschlüsse des Gesamtaufichtsrats gefasst. Über einen Tagesordnungspunkt wurde im Umlaufverfahren beschlossen. Der Aufsichtsrat hat in seinen Sitzungen insbesondere über folgende Themen beraten und soweit erforderlich Beschluss gefasst:

Außerordentliche Sitzung im Januar

Die Sitzung am 27. Januar 2009 fand vor dem Hintergrund der weltwirtschaftlichen Lage statt. Auf Basis der wesentlichen Finanzkennzahlen des vierten Quartals und des Gesamtjahres 2008 erörterten wir ausführlich die Notwendigkeit, das im Oktober 2008 vom Vorstand initiierte Programm zur Kostensenkung fortzuführen sowie weitere kostenreduzierende Maßnahmen im Geschäftsjahr 2009 zu ergreifen. Mit dem Vorstand stimmten wir darin überein, dass diese Maßnahmen erforderlich sind, um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der SAP zu erhalten und nach Möglichkeit weiter zu stärken. Um die Leistungsfähigkeit der SAP an das aktuelle Marktumfeld und die Auswirkungen der globalen Rezession anzupassen, ermächtigte der Aufsichtsrat nach ausführlicher Diskussion den Vorstand auf dessen Vorschlag, die weltweite Anzahl der Vollzeitbeschäftigten zum Jahresende 2009

unter konsequenter Ausnutzung der natürlichen Fluktuation auf 48.500 zu reduzieren sowie die Entwicklung aller variablen Kosten einschließlich der Ausgaben für externe Dienstleistungen und Investitionen weiterhin konsequent zu überwachen. Außerdem stimmte der Aufsichtsrat in dieser Sitzung der Ernennung von Robert Enslin als Nachfolger von Greg Tomb zum CEO der SAP America, Inc. und President der Region North America zu.

Februar-Sitzung

In der Sitzung am 12. Februar 2009 diskutierten wir die Finanzergebnisse des vierten Quartals und des Gesamtjahres 2008 sowie die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2008. Zudem erörterten wir intensiv die zuvor vom Vorstand näher erläuterte Strategie für das absehbar wirtschaftlich schwierige Geschäftsjahr 2009 und stimmten der vom Vorstand vorgelegten Jahresplanung 2009 sowie der Investitions- und Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2009 zu. Weiterhin diskutierten wir eingehend die Finanzierungsmodelle, die vom Vorstand im Rahmen der künftigen Finanzierungsstrategie vorgestellt wurden, und ermächtigten ihn zur Aufnahme von Fremdkapital in Höhe von maximal 1,1 Mrd. €, um zusätzliche liquide Mittel sicherzustellen. Der Aufsichtsrat stimmte ferner der Kandidatur und der Übernahme des Aufsichtsratsmandats von Henning Kagermann bei der Deutsche Post AG zu. Als Folge des Ausscheidens von Helga Classen aus dem Aufsichtsrat aufgrund ihres Übergangs in die Altersteilzeit und dem damit einhergehenden Nachrücken von Christiane Kuntz-Mayr als neuem Aufsichtsratsmitglied befassten wir uns mit der Nachbesetzung der Funktionen von Helga Classen im Präsidial- sowie im Vermittlungsausschuss. Darüber hinaus wurde Christiane Kuntz-Mayr zum weiteren Mitglied des Strategie- und Technologieausschusses gewählt und zeitgleich die Geschäftsordnung dieses Ausschusses insoweit geändert, als darin künftig die Regelung über die Anzahl der Mitglieder in diesem Ausschuss entfällt. Der Aufsichtsrat verlängerte auch die Bestellung von Werner Brandt als Vorstandsmitglied der SAP AG für den Zeitraum vom 1. Januar 2010 bis zum 31. Dezember 2013.

Der Vorstand informierte uns in der Sitzung noch einmal zusammenfassend über die im Jahr 2009 getätigten Beteiligungserwerbe. Der Corporate-Governance-Beauftragte berichtete in seinem Jahresbericht, dass er für das Geschäftsjahr 2008 keine Verletzungen der jeweils geltenden Regelungen feststellen konnte. Ferner erstattete der Compliance-Beauftragte für Insiderrecht seinen jährlichen Bericht. Der Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss sowie der Prüfungsausschuss berichteten über die in ihren letzten Sitzungen behandelten Themen. Der Finanz- und Investitionsausschuss berichtete, dass er die vom Vorstand in der Sitzung vorgestellte Finanzierungsstrategie für 2009 unterstützt. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses informierte über die aktuelle Situation und die künftige Planung des Produkts SAP Business ByDesign. Der Prüfungsausschuss berichtete über den Stand der Prüfung des Jahresabschlusses für 2008 und das interne Risikomanagement. Im Anschluss an den Bericht des Personalausschusses und auf dessen Empfehlung beschloss der Aufsichtsrat, dass sich die Struktur der Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2009 aus drei Vergütungskomponenten – nämlich Grundgehalt, Tantieme und einer erfolgsorientierten Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung in Form von virtuellen Optionen – zusammensetzen soll, wobei von der Barvergütung 25 % auf das Grundgehalt und die restlichen 75 % auf die Tantieme entfallen. Der Marktwert (Fair Value) der virtuellen Optionen soll bei deren Ausgabe das 1,5-fache des Grundgehalts betragen. Auf Basis eines Berichts des Personalausschusses stimmte der Aufsichtsrat ferner dem Abschluss eines Beratervertrags zwischen dem ehemaligen Vorstandsmitglied Peter Zencke und der SAP AG mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2009 zu.

Bilanzsitzung

In seiner Sitzung am 26. März 2009 beschäftigte sich der Aufsichtsrat vorrangig mit der Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2008, mit den von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeführten Abschlussprüfungen und mit dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2008 erzielten Bilanzgewinns der SAP AG. 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 Prüfung und 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 2008.

Wir prüften außerdem den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und schlossen uns diesem Vorschlag an. Darüber hinaus verabschiedeten wir unsere Beschlussvorschläge zur Tagesordnung für die Hauptversammlung im Mai 2009 und beschlossen dabei insbesondere – entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses – unseren Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2009. Weiterer Gegenstand dieser Sitzung war die Berichterstattung über den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2009. Der Aufsichtsrat genehmigte verschiedene Rechtsgeschäfte zwischen SAP und einzelnen Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats. Wir erteilten außerdem nach eingehender Erörterung unsere Zustimmung zu den vom Vorstand vorgelegten maximalen Gesamtbudgets für die Vergabe virtueller Aktienoptionen im Geschäftsjahr 2009 im Rahmen des neuen SOP Performance Plan 2009 und für die Vergabe der Stock Appreciation Rights (STARs) im Rahmen des STAR Performance Plan 2009. Der Aufsichtsrat stimmte ferner dem Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Aufsichtsrat, Vorstand und leitende Mitarbeiter des SAP-Konzerns (sogenannte Directors and Officers Liability Insurance, D&O-Versicherung) für den Zeitraum vom 1. April 2009 bis 1. April 2010 zu.

Der Personalausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss und der zum Rechtsstreit mit Oracle eingesetzte Sonderausschuss berichteten über ihre Arbeit in den jeweils zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen. Der Bericht des Personalausschusses informierte über die in diesem Gremium erneut intensiv geführten Diskussionen über die Struktur der Vorstandsvergütung. Im Anschluss an den Bericht des Personalausschusses und auf dessen Empfehlung beschloss der Aufsichtsrat die einzelnen Komponenten und Bemessungskriterien der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2009 – mit Ausnahme der Zuteilung der virtuellen Aktienoptionen, die durch den Personalausschuss in seiner außerordentlichen Sitzung am 6. Mai 2009 unter Beachtung der durch den Gesamtaufichtsrat vorgegebenen Vergütungsstruktur erfolgte. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses befasste sich mit dem Produktportfolio-Management-Prozess und dem Produktportfolio. Der Bericht des Sonderausschusses umfasste die Darstellung des Stands des Rechtsstreits mit Oracle in den USA und dabei insbesondere des Verlaufs der im Anschluss an den gerichtlichen Vergleichstermin (Settlement Conference) vom 23. Februar 2009 vertraulich geführten Vergleichsverhandlungen sowie die weitere interne Aufarbeitung des dem Rechtsstreit zugrunde liegenden Sachverhalts.

Juli-Sitzung

In der Sitzung am 31. Juli 2009 lagen die Schwerpunkte unserer Beratungen auf dem Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2009, der Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres, der Prognose für die zweite Jahreshälfte und der weiteren Planung. Der Vorstand informierte uns dabei auch über die Ergebnissituation in den einzelnen Geschäftsbereichen und die allgemeine Wettbewerbssituation der SAP. Des Weiteren informierte der Vorstand über die nahezu vollständig abgeschlossene Integration von Business Objects in die SAP und die Weiterentwicklung der SAP-Kernprodukte (einschließlich der Lieferbarkeit der Version SAP Business Suite 7) sowie über den Markterfolg des erweiterten Serviceangebots SAP Enterprise Support und den Entwicklungsstand der Softwarelösung SAP Business ByDesign. Darüber hinaus wurden wir vom Vorstand über die mittelfristige Strategieplanung der SAP-Gruppe bis 2014 in Ergänzung des uns zuvor zugeleiteten ausführlichen Strategiepapiers unterrichtet.

Der Vorstand informierte uns zudem noch einmal zusammenfassend über die von 2003 bis 2008 erfolgten Beteiligungserwerbe, wobei speziell die wirtschaftlichen Effekte der Akquisitionen von OutlookSoft und Virsa näher erläutert wurden. Der Aufsichtsrat beschloss eine Ergänzung des Katalogs der zustimmungspflichtigen Geschäfte, wonach künftig der Vorsitzende des Aufsichtsrats – unabhängig von Wertgrenzen – von jeder geplanten Akquisition zu unterrichten ist und es in seinem Ermessen liegt, vor Durchführung einer Akquisition den Finanz- und Investitionsausschuss oder den Gesamtaufsichtsrat um eine Beratung oder seine Zustimmung zu bitten.

Der Aufsichtsrat verlängerte außerdem die Bestellung von John Schwarz als Vorstandsmitglied der SAP AG für den Zeitraum vom 1. Juli 2010 bis zum 30. Juni 2011 und bestätigte die bisherige Vergütung auch für den Verlängerungszeitraum. Zudem stimmte der Aufsichtsrat der Ernennung von Vishal Sikka, Chief Technology Officer der SAP, zum Corporate Officer der SAP-Gruppe zu. Der Präsidialausschuss, der Prüfungsausschuss, der Technologie- und Strategieausschuss und der Personalausschuss berichteten über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen. Der Bericht des Präsidialausschusses informierte über die Zuteilung virtueller Aktienoptionen im Rahmen des SOP Performance Plan 2009 an Führungskräfte und Mitarbeiter sowie darüber, dass der Ausschuss zur Vermeidung steuerlicher Nachteile bei Mitarbeitern in den USA Zusatzbedingungen zugestimmt hat, wonach die Erlöse aus einer Ausübung erst nach der Beendigung des Programms im Geschäftsjahr 2014 an die Mitarbeiter ausgezahlt werden. Weiterhin berichtete der Präsidialausschuss über seine Entscheidung, dass bis zum 31. Mai 2010 bis zu 20 Millionen eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung von Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen im Rahmen von aktienbasierten Vergütungsprogrammen an die Ausübenden begeben werden dürfen.

Der Prüfungsausschuss informierte in seinem Bericht an den Aufsichtsrat über seine anstandslose Prüfung der Rechnungslegung zum zweiten Quartal und ersten Halbjahr 2009. Des Weiteren berichtete der Ausschuss, dass das Prüfungsbudget für die Prüfung der SAP-Gruppe durch die KPMG für das Geschäftsjahr 2009 vereinbart wurde sowie mit den Abschlussprüfern die Prüfungsschwerpunkte für das Geschäftsjahr 2009 besprochen und festgelegt wurden. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses informierte über die On-Demand-Strategie für den Zielmarkt Großunternehmen und den Status des Produktes SAP Business ByDesign.

Oktober-Sitzung

Themen der Aufsichtsratssitzung am 30. Oktober 2009 waren der Geschäftsverlauf im dritten Quartal, die Prognose für das vierte Quartal 2009 sowie die Prognose für das Geschäftsjahr 2010. Der Vorstand informierte uns dabei zugleich über die Wettbewerbssituation der SAP, das im Zuge der Finanzmarktkrise weiterhin schwierige Marktumfeld und das veränderte Nachfrageverhalten unserer Kunden sowie die Aktivitäten der Hauptwettbewerber. Der Vorstand berichtete über die erfolgreiche Einführung des Produkts SAP Business Explorer, den aktuellen Stand beim Serviceangebot SAP Enterprise Support und den Starttermin der geplanten Markteinführung der Softwarelösung SAP Business ByDesign. Ferner wurden wir vom Vorstand über Einzelheiten der Umsetzung der mittelfristigen Strategie der SAP AG unterrichtet. Infolge der Begebung eines Schuldscheindarlehens hatte sich unsere dem Vorstand in der Sitzung vom 12. Februar 2009 erteilte Finanzierungsermächtigung auf rund 400 Mio. € reduziert. Um aktuell günstige Kreditkonditionen für Unternehmensanleihen nutzen zu können, ermächtigten wir den Vorstand auf dessen Wunsch und auf Empfehlung des Finanz- und Investitionsausschusses zur Aufnahme von Fremdkapital im Geschäftsjahr 2010 über maximal 1 Mrd. €, wobei die Einzelheiten der Begebung der vorherigen Zustimmung des Finanz- und Investitionsausschusses bedürfen. Des Weiteren ermächtigten wir den Vorstand, die 2001/2002 etablierte europäische Teilkonzernstruktur der SAP Portals unterhalb der SAP America, Inc. aufzulösen und die erforderlichen Vollzugsschritte vorzunehmen.

Der Aufsichtsrat beschloss in Vorbereitung seiner im ersten Quartal 2010 anstehenden Entscheidung über die Vorstandsvergütung, dass durch eine unabhängige externe Beratungsfirma ein Gutachten erstellt werden soll, das unter Einschluss von Vergleichszahlen der Vergütung anderer Unternehmen die Üblichkeit und Angemessenheit der geplanten Vorstandsvergütung überprüft. Ferner entschieden wir, dass in der D&O-Versicherung ab dem nächsten Änderungsstermin im April 2010 für die Vorstandsmitglieder ein Selbstbehalt entsprechend den Mindestanforderungen des neuen Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung eingeführt wird. Dagegen sprach sich der Aufsichtsrat nach intensiver Diskussion gegen die Einführung eines Selbsthalts in der D&O-Versicherung für die Aufsichtsratsmitglieder aus. Der Aufsichtsrat stellte außerdem fest, dass ihm auf Seiten der Anteilseigner eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder angehört, und verabschiedete in Übereinstimmung mit dem Vorstand die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG). Im Zuge der turnusmäßigen Überprüfung der Effizienz der Tätigkeit des Aufsichtsrats gemäß Ziffer 5.6 DCGK wurde der für diesen Zweck entwickelte Fragebogen im August 2009 an die Aufsichtsräte versendet. Die vom Aufsichtsratsvorsitzenden ausgewerteten Ergebnisse der Umfrage wurden den Mitgliedern vor der Sitzung schriftlich zugeleitet. Die Erörterung der Ergebnisse erfolgte in der Sitzung am 11. Februar 2010.

Der Prüfungsausschuss, der Personalausschuss, der Technologie- und Strategiausschuss und der Finanz- und Investitionsausschuss erstatteten ihre Berichte aus den Ausschusssitzungen. Der Prüfungsausschuss informierte über den Stand der Prüfung des internen Kontrollsystems und erläuterte, dass der Vorstand im Risikomanagementsystem ein neues Konzept zur Identifikation und Analyse von potentiellen bestandsgefährdenden Risiken implementiert hat. Des Weiteren informierte er darüber, dass ihm sowohl die interne Revision als auch die globale Compliance-Organisation ihre Jahresberichte erstattet hatten und er zu der Einschätzung kam, dass konzernweit ein gut funktionierendes Compliance-System besteht. Ferner berichtete der Prüfungsausschuss von einer Anpassung seiner Geschäftsordnung an die Regelungen des neuen Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes. Der Bericht

des Personalausschusses stellte denkbare Ansätze zur Umsetzung des neuen Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung vor, das eine Anpassung der Struktur der Vorstandsvergütung im Frühjahr 2010 anlässlich der Festlegung der Erfolgsziele für das Geschäftsjahr 2010 erforderlich macht. Der Bericht des Technologie- und Strategieausschusses informierte über die Produktstrategie und ihre geplante Umsetzung. Zentrales Thema war die künftige Entwicklung der SAP Business Suite und des gesamten übrigen Produktportfolios. Der Finanz- und Investitionsausschuss erstattete Bericht speziell über seine Beschäftigung mit den Venture-Capital-Aktivitäten der SAP, der ihm vom Vorstand präsentierten und von ihm befürworteten Finanzierungsstrategie sowie der von ihm positiv bewerteten Akquisition der SAF AG, Schweiz.

Umlaufbeschluss

Auf Basis der Erörterungen in der Aufsichtsratssitzung am 30. Oktober 2009 wurde mit Wirkung vom 4. Dezember 2009 im Umlaufverfahren eine technische Änderung der Planbedingungen für den letzten Ausübungstermin der 2005 aus dem SAP Stock Option Plan (SAP SOP) 2002 zugeteilten Aktienoptionen für Vorstände beschlossen, wie sie der Vorstand auch für die Mitarbeiter der SAP-Gruppe anwenden wird. Durch die Änderung, die den Ausübungspreis selbst unberührt lässt, wird vermieden, dass Teilnehmer infolge des langen Zeitraums zwischen Ausübungsmitteilung (15. Dezember 2009) und Ausübungstermin (1. Februar 2010) dadurch Verluste erleiden, dass der Kurs der SAP-Aktie am Ausübungstermin unter den im Performance Plan festgelegten Ausübungspreis von 33,55 € (zuzüglich Verkaufsgebühren) fällt. Infolge der technischen Planänderung kann eine Ausübung der Optionen nur dann erfolgen, wenn die SAP-Aktie am Ausübungstag an der Börse mindestens zum Ausübungspreis (zuzüglich Verkaufsgebühren) verkauft werden kann.

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 Sonderausschuss. Infolge der Mitgliedschaft von Christiane Kuntz-Mayr im Aufsichtsrat ab 1. Januar 2009 wurden 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 SOP Performance Plan 2009 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 und die Vergütungshöhe für den Vorstand. Er beschäftigt sich mit der kurz-, mittel- und langfristigen Planung von Vorstandspositionen und betreibt die Suche und Vorauswahl von Vorstandsmitgliedern. 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 ist Wilhelm Haarmann.

Der **Prüfungsausschuss** ist für Fragen der Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie für Risikomanagement und Compliance zuständig. Er besteht aus vier Mitgliedern. Insbesondere der Ausschussvorsitzende, Erhard Schipporeit, qualifiziert sich aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Finanzvorstand eines auch in den USA börsennotierten DAX-Konzerns als unabhängiger Finanzexperte sowohl im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG als auch nach den entsprechenden US-amerikanischen Vorschriften.

Der aus neun Aufsichtsratsmitgliedern zusammengesetzte **Technologie- und Strategieausschuss** überprüft regelmäßig die Produktstrategie 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 Produktstrategie. 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, tritt aber nur dann zur Erarbeitung von Personalvorschlägen zusammen, 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 dreiköpfige **Sonderausschuss** des Aufsichtsrats hat die Aufgabe, die externe Rechtsberatung des 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.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2009 vor allem mit folgenden Themen:

- Der **Präsidialausschuss**, der im Geschäftsjahr 2009 zweimal tagte, entschied über die Zustimmung zur Begebung von virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SOP Performance Plan 2009 und des STAR Performance Plan an Mitarbeiter sowie über die 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 vier regulären Sitzungen und einer außerordentlichen Sitzung zusammen. Gegenstand der Sitzungen waren unter anderem die Struktur und die Anpassung der Vorstandsvergütung. Die Zahl der im Geschäftsjahr 2009 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienkursorientierte Vergütung ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SOP Performance Plan 2009 legte der Personalausschuss in einer außerordentlichen Sitzung am 6. Mai 2009 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen fest. Durch Umlaufbeschluss vom 30. Juni 2009 wurde zusätzlich die infolge der Integration der Business Objects Americas in die SAP America, Inc. erforderliche Anpassung des Anstellungsvertrags von John Schwarz beschlossen. In seiner Sitzung vom 30. Juli 2009 korrigierte der Ausschuss die Bedingungen der virtuellen Aktienoptionen für die Vorstandsmitglieder John Schwarz und Bill McDermott zur Vermeidung steuerlicher Nachteile aufgrund einer gesetzlichen Neuregelung in den USA dahingehend, dass die Erlöse aus einer Ausübung erst nach der Beendigung des Programms im Geschäftsjahr 2014 ausgezahlt werden. Ferner wurde in der Geschäftsordnung des Ausschusses im Vorgriff auf das am 5. August 2009 in Kraft getretene Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung vom 31. Juli 2009 berücksichtigt, dass das Gesamtgremium des Aufsichtsrats neben der Vergütungsstruktur künftig auch über die konkrete Vergütung der einzelnen Vorstände zu entscheiden hat. Der Ausschuss passte außerdem die Geschäftsordnung an die neue Empfehlung der Ziffer 4.2.2 Absatz 3 DCGK an, wonach im Fall der Beauftragung eines externen Vergütungsexperten zur Beurteilung der Angemessenheit der Vorstandsvergütung auf seine Unabhängigkeit vom Vorstand und vom Unternehmen geachtet werden soll.
 - Der **Finanz- und Investitionsausschuss** hat sich im Geschäftsjahr 2009 zu drei ordentlichen Sitzungen getroffen. Außerhalb dieser ordentlichen Sitzungen wurden die Mitglieder des Ausschusses vom Vorstand schriftlich über die 2008 erfolgten Beteiligungserwerbe sowie zeitnah über die Beteiligungserwerbe im Jahr 2009 informiert, bei denen eine Informationspflicht des Ausschusses besteht. Im Mittelpunkt der Arbeit des Finanz- und Investitionsausschusses standen auch im Geschäftsjahr 2009 die Diskussion der Beteiligungstransaktionen und die Finanzierungsstrategie der SAP AG. Insbesondere wurde der Ausschuss vom Vorstand ausführlich über den Stand des Erwerbs von Anteilen an der in der Schweiz ansässigen SAF AG im Zuge des öffentlichen Erwerbsangebots informiert. Zudem befasste sich der Ausschuss turnusgemäß mit den Venture-Capital-Aktivitäten der SAP AG im Berichtszeitraum sowie der Verabschiedung beziehungsweise Anpassung seiner Geschäftsordnung.
 - Der **Prüfungsausschuss** kam im Berichtsjahr zu vier Präsenzsitzungen und zu sechs telefonisch abgehaltenen Sitzungen zusammen. Er befasste sich insbesondere mit dem Jahres- und Konzernabschluss, dem Lage- und Konzernlagebericht sowie dem Jahresbericht Form 20-F für das Geschäftsjahr 2008, der Weiterentwicklung des Risikomanagements im SAP-Konzern, der Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, der Überwachung des internen Revisionssystems sowie mit der Compliance im SAP-Konzern. Außerdem bereitete er den Vorschlag des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2009 vor und prüfte in diesem Zusammenhang auch die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Nach der Wahl des Abschlussprüfers legte der Prüfungsausschuss gemeinsam mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte fest und vereinbarte die Höhe der Prüfungsgebühren. Der Prüfungs-

ausschuss befasste sich kontinuierlich mit der Geschäftsentwicklung und ihren Auswirkungen auf die Rechnungslegung der SAP. Er diskutierte mit dem Vorstand die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2008, die Quartalsergebnisse und Quartalsberichte 2009 sowie die Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung 2008 und der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge durch den Abschlussprüfer. Der Abschlussprüfer nahm an allen Präsenzsitzungen des Prüfungsausschusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungstätigkeit sowie die Ergebnisse der quartalsweisen Durchsicht ausgewählter Softwareverträge. 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. Zusätzlich wird der jeweilige Quartalsbericht dem Ausschuss übersandt und in einer Telefonkonferenz zwischen Vorstand und Ausschuss vor Veröffentlichung diskutiert.

- Der **Technologie- und Strategieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2009 in vier Sitzungen. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten Entwicklungen der Softwarebranche der nächsten Jahre und die Produktstrategie der SAP. Dabei wurden speziell die produktseitigen Faktoren für einen erfolgreichen Markteintritt der Lösung SAP Business ByDesign erörtert. Zudem wurde die Produktstrategie im Zusammenhang mit der Unternehmensstrategie betrachtet. Außerdem behandelte der Ausschuss die künftige Entwicklung der SAP Business Suite sowie des gesamten sonstigen Produktportfolios.
- Der **Nominierungsausschuss** tagte mangels anstehender Veränderungen bei den Anteilseignervertretern im Aufsichtsrat im Berichtsjahr nicht.
- Der **Sonderausschuss** tagte zweimal im Geschäftsjahr 2009 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 Gesamtaufwirtsrat 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. Über die Umsetzung des DCGK im Einzelnen berichten Vorstand und Aufsichtsrat in ihrem Corporate-Governance-Bericht. Zudem hat der Aufsichtsrat die Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB eingehend geprüft und im Zusammenhang mit dem Lagebericht gebilligt sowie sich diese Erklärung auch inhaltlich vollständig zu eigen gemacht.



Corporate Governance

Die Erklärung zur Unternehmensführung finden Sie unter

www.sap.com/germany/about/governance/ezu.

JAHRES- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009

Wie in den Vorjahren wurde die Rechnungslegung und Konzernrechnungslegung der SAP AG für das Geschäftsjahr 2009 durch die KPMG geprüft. Die Hauptversammlung hatte die KPMG am 19. Mai 2009 auf Vorschlag des Aufsichtsrats, der einer Empfehlung des Prüfungsausschusses entsprach, 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 und 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.

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 und den zu diesem Konzernabschluss nach § 315 HGB erstellten Konzernlagebericht 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 der Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP AG und des SAP-Konzerns vermitteln. Auch die nach US-amerikanischen Vorschriften erforderliche Prüfung des internen Kontrollsystems im Hinblick auf die Konzernrechnungslegung hat die KPMG mit der Erteilung eines uneingeschränkten Bestätigungsvermerks beendet. In diesem Testat, das im Jahresbericht Form 20-F abgedruckt ist, bestätigt der Abschlussprüfer, dass die SAP nach seiner Beurteilung in allen wesentlichen Aspekten über effektive Kontrollen im Hinblick auf die Konzernrechnungslegung verfügt.

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 24. März 2010 und an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 25. März 2010 teil und berichtete jeweils ausführlich über die Prüfung und die Prüfungsergebnisse sowie darüber, dass ihm keine wesentlichen Schwächen des auf den Rechnungslegungsprozess bezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems aufgefallen sind. 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 Rechnungslegung, seine Diskussionen mit dem Abschlussprüfer sowie seine Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und der von ihm festgestellten Wirksamkeit des internen Kontroll-, Risikomanagement- und Revisionssystems des SAP-Konzerns. Der Ausschuss informierte uns des Weiteren über seine durch die KPMG erfolgte Unterrichtung, dass keine Umstände vorlagen, die ihre Befangenheit während der Prüfung hätten besorgen lassen, und welche Leistungen von ihr außerhalb der Abschlussprüfung erbracht wurden. Der Ausschuss berichtete ferner

über seine Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung der erbrachten prüfungsfremden Leistungen und seine Einschätzung, dass der Abschlussprüfer die erforderliche Unabhängigkeit besitzt.

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 auf Basis des Berichts und der Empfehlung des Prüfungsausschusses dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung erteilt und, da auch nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwände zu erheben waren, den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den Lagebericht (inklusive der Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB) 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 stimmte danach dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu und schloss sich diesem an.

VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT UND VORSTAND IM JAHR 2009

Helga Classen war zum Ende des Berichtsjahres 2008 in die Altersteilzeit gewechselt und daher als von den Mitarbeitern gewähltes Mitglied des Aufsichtsrats aus dem Gremium ausgeschieden. An ihrer Stelle ist seit 1. Januar 2009 Christiane Kuntz-Mayr Mitglied des Aufsichtsrats. Wie bereits im Bericht des Vorjahres angekündigt, haben zum 31. Mai 2009 der langjährige Vorstandssprecher Henning Kagermann und das Vorstandsmitglied Claus Heinrich ihre Tätigkeit bei SAP beendet. Ihre Aufgaben wurden auf die verbliebenen Mitglieder des Vorstands verteilt. Wir danken beiden Herren noch einmal für ihre hervorragende Arbeit. Über die Veränderungen im Jahr 2010 wurde eingangs bereits berichtet.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2009. 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

VERGÜTUNGSBERICHT¹⁾

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND 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 im Jahr 2009 anders als in den Vorjahren nicht allein vom Personalausschuss des Aufsichtsrats behandelt, sondern erstmals durch den Personalausschuss des Aufsichtsrats der SAP AG vorbereitet und ebenso wie die Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder durch das Aufsichtsratsplenum verabschiedet.

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 und gegebenenfalls angepasst. Grundlage dieser Überprüfung bilden die wirtschaftliche Entwicklung der SAP sowie die Vorstandsbezüge vergleichbarer internationaler Unternehmen. Der Zielwert für die erfolgsbezogene Vergütung wird vom Aufsichtsrat festgelegt und basiert auf den Budgetvorgaben der SAP für das jeweilige Geschäftsjahr. Die Zahl der im Geschäftsjahr 2009 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienorientierte Vergütung ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen legte der Personalausschuss am 6. Mai 2009 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen fest.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Geschäftsjahres 2009 gelten folgende Kriterien:

- Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der Tantieme war für das Geschäftsjahr 2009 vom Erreichen der Gesamtunternehmensziele der SAP-Gruppe abhängig: der operativen Marge (Non-GAAP), dem Betriebsergebnis (Non-GAAP) und dem Verhältnis von operativem Cashflow zu Nettogewinn (US-GAAP).

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

- Die Tantiemenhöhe wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats vom 11. Februar 2010 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Juni 2010.
- Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung erfolgte durch Ausgabe von virtuellen Aktienoptionen nach den Bedingungen des SOP Performance Plan 2009. Detaillierte Angaben zu Struktur und Ausgestaltung des SOP Performance Plan 2009 finden sich unter Textziffer (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

Für die Vorstandsmitglieder Bill McDermott und ab 2009 auch John Schwarz wurden Währungssicherungsklauseln vereinbart, die die Umrechnung von in Euro dotierten Vergütungen in die lokale Währung festschreiben.

Vergütungshöhe

Für das Geschäftsjahr 2009 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 und -mitglied bis 31.5.2009)	312,5	7,4	2.026,2	–	2.346,1
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	750,0	137,3	4.862,8	950,0	6.700,1
Dr. Werner Brandt	455,0	19,1	2.950,1	577,0	4.001,2
Erwin Gunst	455,0	36,0	2.950,1	577,0	4.018,1
Prof. Dr. Claus E. Heinrich (bis 31.5.2009)	189,6	9,3	658,8	–	857,7
Bill McDermott ³⁾	900,4	74,9	2.776,7	577,0	4.329,0
Gerhard Oswald	455,0	437,5	2.950,1	577,0	4.419,6
John Schwarz ⁴⁾	581,5	28,2	2.910,7	577,0	4.097,4
Jim Hagemann Snaabe	455,0	131,1	2.950,1	577,0	4.113,2
Summe	4.554,0	880,8	25.035,6	4.412,0	34.882,4

1) Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung bei ausländischem Dienstsitz, Übernahme von Rechts- und Steuerberatungskosten, Urlaubsabgeltung

2) Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

3) Enthält Ausgleichszahlungen aufgrund Währungssicherungsklausel: 29,6 Tsd. € Nachzahlung Gehalt 2008, 53,2 Tsd. € Nachzahlung Tantieme 2008, 47,5 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2009, 91,9 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2009

4) Enthält Ausgleichszahlungen aufgrund Währungssicherungsklausel: 5,0 Tsd. € Ausgleich Gehalt 2009, 29,0 Tsd. € Ausgleich Tantieme 2009

Die in der vorstehenden Tabelle für die regelmäßige aktienbasierte Vergütung angegebenen Werte resultieren aus den folgenden im Geschäftsjahr 2009 erfolgten Zuteilungen von virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SOP Performance Plan 2009.

Zuteilung im Geschäftsjahr 2009

	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungs- komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Marktwert je Recht zum 31.12.2009	Gesamtwert zum 31.12.2009
		€	Tsd. €	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ¹⁾	-	-	-	-	-
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	169.040	5,62	950,0	4,89	275,5
Dr. Werner Brandt	102.670	5,62	577,0	4,89	167,4
Erwin Gunst	102.670	5,62	577,0	4,89	167,4
Prof. Dr. Claus E. Heinrich (Vorstandsmitglied bis 31.5.2009) ¹⁾	-	-	-	-	-
Bill McDermott	102.670	5,62	577,0	4,89	167,4
Gerhard Oswald	102.670	5,62	577,0	4,89	167,4
John Schwarz	102.670	5,62	577,0	4,89	167,4
Jim Hagemann Snaabe	102.670	5,62	577,0	4,89	167,4
Summe	785.060		4.412,0		1.279,9

1) Austritt zum 31. Mai 2009. Es erfolgten keine Zuteilungen im Jahr 2009.

In der nachfolgenden Tabelle ist die Gesamtvergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2008 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)	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 Snaabe ³⁾	227,5	22,3	790,5	-	1.040,3
Dr. Peter Zencke (bis 31.12.2008)	455,0	27,8	1.581,0	577,3	2.641,1
Summe	4.532,6	1.246,3	14.826,5	4.467,2	25.072,6

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

2) Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

3) Vorstandsmitglied ab 1. Juli 2008, angegeben ist die Vergütung für 2008 seit diesem Zeitpunkt.

4) Vorstandsmitglied ab 1. März 2008, angegeben ist die Vergütung für 2008 seit diesem Zeitpunkt.

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 und -mitglied bis 31.5.2009) ³⁾	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 ⁴⁾	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 Snaube ¹⁾	–	–	–	–	–
Dr. Peter Zencke ⁵⁾	81.200	7,11	577,3	4,67	379,2
Summe	628.329		4.467,2		2.934,3

1) Vorstandsmitglied ab 1. Juli 2008, es erfolgten im Jahr 2008 keine Zuteilungen seit diesem Zeitpunkt.

2) Vorstandsmitglied ab 1. März 2008, angegeben sind Zuteilungen im Jahr 2008 seit diesem Zeitpunkt.

3) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen bleiben im Rahmen einer zweijährigen Nachlaufzeit bestehen, jedoch längstens bis Ende der Programmlaufzeit.

4) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen können unbeschränkt bis zu deren Verfall ausgeübt werden.

5) Austritt zum 31. Dezember 2008. Die Optionen können unbeschränkt bis zu deren Verfall ausgeübt werden.

LEISTUNGEN AN DEN VORSTAND BEI TÄTIGKEITSBEENDIGUNG

Zusagen an den Vorstand für den Fall der regulären 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 und dann durch die Altersrente abgelöst. 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 Rentenleistungen 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 180 % des Jahresgrundgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Mit folgenden Vorstandsmitgliedern wurden abweichende Vereinbarungen zur Altersversorgung getroffen:

- Der Versorgungsbeitrag für Léo Apotheker, dem nur Altersrenten-, aber keine Witwenrenten- und Berufsunfähigkeitsleistungen zugesagt sind, berücksichtigt dessen Mitgliedschaft in der französischen Sozialversicherung. Hierbei erfolgt eine Anrechnung der entsprechenden Arbeitgeberbeiträge der SAP in das französische Sozialversicherungssystem.
- Für Henning Kagermann wurde aufgrund seiner fortgesetzten Vorstandstätigkeit über das 60. Lebensjahr hinaus bis zur Beendigung der Vorstandstätigkeit zum 31. Mai 2009 die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere jährliche Finanzierungsbeiträge erhöht.
- Für Bill McDermott besteht eine Anwartschaft im Pensionsplan der SAP America, Inc. Der Pensionsplan der SAP America 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 beziehungsweise Leistungen im Falle der Invalidität vor. Darüber hinaus zahlt die SAP für das Vorstandsmitglied Bill McDermott Versorgungsbeiträge an einen externen Versorgungsplan. Im Geschäftsjahr 2009 zahlte die SAP Beiträge in Höhe von 199,6 Tsd. € (2008: 474,5 Tsd. €). Die Höhe der Beiträge der SAP hängt von der Höhe der Beiträge ab, die Bill McDermott diesem Versorgungsplan zuführt.
Der Pensionsplan der SAP America ist zum 1. Januar 2009 geschlossen worden. Die erdiente Anwartschaft wird weiterhin verzinst. Im Zuge dieser Umstellung hat die SAP die Versorgungsbeiträge an einen externen Versorgungsplan angepasst.
- Für Jim Hagemann Snabe zahlt die SAP anstelle einer Anwartschaft im Pensionsplan der Vorstandsmitglieder entsprechende Beiträge an einen externen Versorgungsplan. Im Geschäftsjahr 2009 zahlte die SAP Beiträge in Höhe von 108,4 Tsd. € (2008: 92,1 Tsd. €).
- John Schwarz hat in den Geschäftsjahren 2009 und 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 (Vorstandssprecher) ²⁾	Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	Dr. Werner Brandt	Erwin Gunst ¹⁾	Prof. Dr. Claus E. Heinrich ³⁾	Bill McDermott	Gerhard Oswald	Summe
PBO per 1.1.2008	5.865,2	422,5	613,7	280,3	2.730,9	588,4	3.014,8	13.515,8
./ . Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2008	5.228,0	630,4	510,7	272,9	2.028,7	45,0	2.316,4	11.032,1
Rückstellung per 1.1.2008	637,2	- 207,9	103,0	7,4	702,2	543,4	698,4	2.483,7
Veränderung PBO im Jahr 2008	- 277,2	17,3	88,1	108,9	81,0	366,6	84,3	469,0
Veränderung Plan Assets im Jahr 2008	277,2	28,4	113,3	- 224,8	282,6	- 11,7	320,2	785,2
PBO per 31.12.2008	5.588,0	439,8	701,8	389,2	2.811,9	955,0	3.099,1	13.984,8
./ . Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2008	5.505,2	658,8	624,0	48,1	2.311,3	33,3	2.636,6	11.817,3
Rückstellung per 31.12.2008	82,8	- 219,0	77,8	341,1	500,6	921,7	462,5	2.167,5
Veränderung PBO im Jahr 2009	317,4	88,4	201,0	92,0	- 58,0	3,1	527,1	1.171,0
Veränderung Plan Assets im Jahr 2009	255,0	29,2	31,1	97,4	436,2	9,2	237,6	1.095,7
PBO per 31.12.2009	5.905,4	528,2	902,8	481,2	2.753,9	958,1	3.626,2	15.155,8
./ . Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2009	5.760,2	688,0	655,1	145,5	2.747,5	42,5	2.874,2	12.913,0
Rückstellung per 31.12.2009	145,2	- 159,8	247,7	335,7	6,4	915,6	752,0	2.242,8

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 einen externen Pensionsplan übertragen.

2) Vorstandssprecher und -mitglied bis 31. Mai 2009

3) Vorstandsmitglied bis 31. Mai 2009

Die folgende Übersicht zeigt den jährlichen Rentenanspruch, den die Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2009 gegenüber SAP erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen erhalten würden.

Tsd. €	Stand per 31.12.2009	Stand per 31.12.2008
Prof. Dr. Henning Kagermann ²⁾	340,4 ¹⁾	334,9 ¹⁾
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	45,5	45,5
Dr. Werner Brandt	54,1	48,0
Erwin Gunst	34,4	32,8
Prof. Dr. Claus E. Heinrich ³⁾	189,7	186,1
Bill McDermott	124,2	121,8
Gerhard Oswald	208,4	201,2

1) Aufgrund der Vertragsverlängerung über das 60. Lebensjahr hinaus stellen diese Werte den Rentenanspruch dar, den Henning Kagermann bis zum 31. Mai 2009 beziehungsweise bis zum 31. Dezember 2008 nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags erworben hat.

2) Vorstandssprecher und -mitglied bis 31. Mai 2009

3) Vorstandsmitglied bis 31. Mai 2009

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.

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.

Zusagen an den Vorstand für den Fall der vorzeitigen Tätigkeitsbeendigung

Abfindungen

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 (zum Beispiel durch Widerruf der Bestellung, Eintritt einer Berufsunfähigkeit oder Change of Control) 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 beziehungsweise 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.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Die zuvor erläuterten Leistungen für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot gelten auch im Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit.

Leistungen an im Berichtsjahr ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

Henning Kagermann beendete seine Vorstandstätigkeit regulär zum 31. Mai 2009 aufgrund des Auslaufens seiner Bestellung zum Vorstand und damit einhergehend des Fristablaufs seines Anstellungsvertrags. Henning Kagermann erhielt im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden im Berichtsjahr folgende Leistungen:

- Für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten erhält Henning Kagermann eine Entschädigung in Höhe von monatlich 163,2 Tsd. €, was 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen entspricht.
- Die monatlich ausgezahlte Altersrente beträgt 28,4 Tsd. €.
- Zur Beendigung des Anstellungsverhältnisses erhielt Henning Kagermann eine Urlaubsabgeltung für nicht genommenen Urlaub in Höhe von 1.199,4 Tsd. €.

Der Vorstandsvertrag mit Claus Heinrich wurde zum 31. Mai 2009 aufgelöst. Claus Heinrich erhielt im Zusammenhang mit seinem Ausscheiden im Berichtsjahr folgende Leistungen:

- Für die vorzeitige Beendigung des Vertrags erhielt Claus Heinrich entsprechend den vertraglichen Vereinbarungen zur vorzeitigen Beendigung eine Abfindung in Höhe von insgesamt 4.120,6 Tsd. €.
- Zur Beendigung des Anstellungsverhältnisses erhielt Claus Heinrich eine Urlaubsabgeltung für nicht genommenen Urlaub in Höhe von 235,8 Tsd. €.
- Abweichend zu den Planbedingungen der aktienbasierten Vergütung wurde für Zuteilungen aus dem Optionsprogramm SAP SOP 2007 vereinbart, dass Rechte unbeschränkt bis zu deren Verfall ausgeübt werden können.
- Die Vereinbarung zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot wurde aufgehoben.

Leistungen an in Vorjahren ausgeschiedene Vorstandsmitglieder

An vor dem 1. Januar 2009 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2009 Pensionszahlungen in Höhe von 764 Tsd. € (2008: 763 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 15.777 Tsd. € (2008: 11.367 Tsd. €). Zur Bedienung dieser Verpflichtungen kann die SAP auf ein Planvermögen von 16.512 Tsd. € (2008: 12.646 Tsd. €) zurückgreifen.

Darüber hinaus erhielt das ehemalige Vorstandsmitglied Peter Zencke für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwölf Monaten bis zum Dezember 2009 eine Entschädigung in Höhe von monatlich 98,7 Tsd. €, was 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen entspricht.

Vom Vorstand gehaltene Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung

Die Mitglieder des Vorstands halten virtuelle Aktienoptionen aus dem SOP Performance Plan 2009, 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 (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

SOP Performance Plan 2009

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SOP Performance Plan 2009, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2009 hielten.

Der Ausübungspreis für eine Option richtet sich danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des TechPGL Index übersteigt, und ist somit variabel. Der Bruttogewinn ist auf 30,80 € pro Option limitiert, was 110 % des Kurses der SAP-Aktie am Tag der Zuteilung entspricht.

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 2009 noch nicht ausübbar.

Aktienoptionen aus dem SOP Performance Plan 2009

	Zuteilungs- jahr	Bestand am 31.12.2009	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2009	Rückstellung zum 31.12.2009
		Anzahl Optionen	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ¹⁾	2009	–	–	–	–
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2009	169.040	5,62	4,89	275,5
Dr. Werner Brandt	2009	102.670	5,62	4,89	167,4
Erwin Gunst	2009	102.670	5,62	4,89	167,4
Prof. Dr. Claus E. Heinrich ¹⁾	2009	–	–	–	–
Bill McDermott	2009	102.670	5,62	4,89	167,4
Gerhard Oswald	2009	102.670	5,62	4,89	167,4
John Schwarz	2009	102.670	5,62	4,89	167,4
Jim Hagemann Snae	2009	102.670	5,62	4,89	167,4
Summe		785.060			1.279,9

1) Austritt zum 31. Mai 2009. Es erfolgten keine Zuteilungen im Jahr 2009.

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 2009 hielten, unabhängig davon, ob die entsprechenden Zuteilungen vor oder während der Mitgliedschaft im Vorstand erfolgten.

Der Ausübungspreis für eine Option entspricht 110 % des Basispreises. 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 zuteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und können erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. Die Optionen, die im Jahr 2007 begeben wurden, waren erstmals ab Juni 2009 ausübbar mit dem Ablauf einer zweijährigen Sperrfrist.

Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2007

	Zuteilungs- jahr	Bestand am 31.12.2009	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2009	Rückstellung zum 31.12.2009
		Anzahl Optionen	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann	2007	118.637	8,00	3,09	366,6
(Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ³⁾	2008	133.396	7,11	5,21	637,0
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2007	79.093	8,00	3,09	244,4
	2008	88.933	7,11	5,21	424,7
Dr. Werner Brandt	2007	72.216	8,00	3,09	223,1
	2008	81.200	7,11	5,21	387,8
Erwin Gunst ¹⁾	2007	56.258	8,00	3,09	173,8
	2008	70.284	7,11	5,21	335,7
Prof. Dr. Claus E. Heinrich ⁴⁾	2007	72.216	8,00	3,09	223,1
	2008	81.200	7,11	5,21	387,8
Bill McDermott ¹⁾	2007	62.508	8,00	3,09	193,1
	2008	70.284	7,11	5,21	335,7
Gerhard Oswald	2007	72.216	8,00	3,09	223,1
	2008	81.200	7,11	5,21	387,8
John Schwarz ²⁾	2007	–	–	–	–
	2008	81.200	7,11	5,21	387,8
Jim Hagemann Snaube ¹⁾	2007	37.505	8,00	3,09	115,9
	2008	56.228	7,11	5,21	268,5
Summe		1.314.574			5.315,9

1) Vorstandsmitglied ab 1. Juli 2008. Die genannten Bestände wurden vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

2) Vorstandsmitglied ab 1. März 2008. Angegeben sind die Zuteilungen seit diesem Zeitpunkt.

3) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen bleiben im Rahmen einer zweijährigen Nachlaufzeit bestehen, jedoch längstens bis Ende der Programmlaufzeit.

4) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen können unbeschränkt bis zu deren Verfall ausgeübt werden.

Incentive Plan 2010

Die im Geschäftsjahr 2006 einmalig zusätzlich gewährte aktienbasierte Vergütung besteht aus Wertsteigerungsrechten im Rahmen des aktienbasierten Vergütungsprogramms Incentive Plan 2010. 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 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. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben dieses Plans finden sich unter Textziffer (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

Einmalige aktienbasierte Vergütung Incentive Plan 2010

	Ursprünglich zugeteilte Stückzahl	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2009	Rückstellung zum 31.12.2009
	Anzahl der Rechte	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ²⁾	188.182	24,87	0,15	22,4
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	125.455	24,87	0,15	14,9
Dr. Werner Brandt	62.727	24,87	0,15	7,5
Erwin Gunst ¹⁾	28.815	14,02	0,15	3,4
Prof. Dr. Claus E. Heinrich ²⁾	62.727	24,87	0,15	7,5
Bill McDermott ¹⁾	45.345	14,02	0,15	5,4
Gerhard Oswald	62.727	24,87	0,15	7,5
Jim Hagemann Snaube ¹⁾	17.290	14,02	0,15	2,0
Summe	593.268			70,6

1) Vorstandsmitglied ab 1. Juli 2008, die genannte Anzahl der Rechte wurde vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

2) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen bleiben im Rahmen einer Nachlaufzeit bis Ende der Programmlaufzeit bestehen.

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 2009 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. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und konnten erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. 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.

Im Dezember 2009 wurde vom Aufsichtsrat eine Änderung der Planbedingungen für den SAP SOP 2002 (Tranche 2005) beschlossen. Detaillierte Angaben zu dieser Änderung finden sich unter Textziffer (28) im Anhang zum Konzernabschluss.

In der Berichtsperiode sind die Rechte aus der Tranche 2004 verfallen.

Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002

	Zuteilungs- jahr	Ausübungs- preise je Aktie	Bestand am 1.1.2009		Ausgeübte Rechte im Jahr 2009	Kurs am Aus- übungstag	Verfallene Aktien ²⁾	Bestand am 31.12.2009	
			€	Anzahl Aktien Restlaufzeit in Jahren				Anzahl Aktien	Anzahl Aktien Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ³⁾	2004 ²⁾	37,50	200.000	0,13	–	–	200.000	–	–
	2005	33,55	267.820	1,11	–	–	–	267.820	0,11
	2006	46,48	143.404	2,10	–	–	–	143.404	1,10
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	2004 ²⁾	37,50	112.000	0,13	–	–	112.000	–	–
	2005	33,55	149.980	1,11	–	–	–	149.980	0,11
	2006	46,48	95.604	2,10	–	–	–	95.604	1,10
Dr. Werner Brandt	2004 ²⁾	37,50	112.000	0,13	–	–	112.000	–	–
	2005	33,55	149.980	1,11	–	–	–	149.980	0,11
	2006	46,48	87.292	2,10	–	–	–	87.292	1,10
Erwin Gunst ¹⁾	2005	33,55	61.264	1,11	–	–	–	61.264	0,11
	2006	46,48	44.596	2,10	–	–	–	44.596	1,10
Prof. Dr. Claus E. Heinrich ³⁾	2004 ²⁾	37,50	112.000	0,13	–	–	112.000	–	–
	2005	33,55	149.980	1,11	–	–	–	149.980	0,11
	2006	46,48	87.292	2,10	–	–	–	87.292	1,10
Bill McDermott ¹⁾	2006	46,48	77.296	2,10	–	–	–	77.296	1,10
Gerhard Oswald	2005	33,55	149.980	1,11	–	–	–	149.980	0,11
	2006	46,48	87.292	2,10	–	–	–	87.292	1,10
Jim Hagemann Snaube ¹⁾	2005	33,55	51.180	1,11	–	–	–	51.180	0,11
	2006	46,48	37.164	2,10	–	–	–	37.164	1,10
Gesamt			2.176.124				536.000	1.640.124	

1) Vorstandsmitglied ab 1. Juli 2008, die genannte Anzahl der Rechte wurde vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

2) Die Optionen der Tranche 2004 sind mit dem Programmende am 16. Februar 2009 verfallen.

3) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen bleiben im Rahmen einer zweijährigen Nachlaufzeit bestehen, jedoch längstens bis Ende der Programmlaufzeit.

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 zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von zehn Jahren und konnten erstmals nach einer zwei-, drei- und vierjährigen Sperrfrist zu je einem Drittel zu festgelegten Terminen ausgeübt werden.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2009 hielten. Die Ausübungspreise für Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Ausübung einer Aktienoption zum 31. Dezember 2009 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	Bestand am 1.1.2009		Ausgeübte Rechte im Jahr 2009	Kurs am Aus- übungstag	Bestand am 31.12.2009	
			€	Anzahl Aktien			Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien
Prof. Dr. Henning Kagermann	2000	18,65	112.128	1,14	112.128	34,55	–	–
(Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ¹⁾	2001	22,67	157.500	2,14	–	–	157.500	1,14
Léo Apotheker (Vorstandssprecher) ²⁾	2002	28,00	87.500	3,14	–	–	87.500	2,14
Gesamt			357.128		112.128		245.000	

1) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Optionen bleiben im Rahmen einer zweijährigen Nachlaufzeit bestehen, jedoch längstens bis Ende der Programm Laufzeit.

2) Vorstandsmitglied ab 1. August 2002. Die genannten Beträge wurden vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Wandelschuldverschreibungen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2009 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 1.1.2009		Ausgeübte Rechte 2009	Kurs am Aus- übungstag	Bestand am 31.12.2009	
		€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann	2000	72,58	89.700	1,14	–	–	89.700	0,14
(Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009) ¹⁾	2001	47,81	126.000	2,14	–	–	126.000	1,14
	2002	37,88	360.000	3,14	–	–	360.000	2,14
Léo Apotheker (Vorstandssprecher) ²⁾	2000	83,67	95.400	1,19	–	–	95.400	0,19
	2001	47,81	120.000	2,14	–	–	120.000	1,14
	2002	37,88	70.000	3,14	–	–	70.000	2,14
Dr. Werner Brandt	2001	47,81	20.000	2,14	–	–	20.000	1,14
	2002	37,88	120.000	3,14	–	–	120.000	2,14
Prof. Dr. Claus E. Heinrich ¹⁾	2000	72,58	65.700	1,14	–	–	65.700	0,14
	2001	47,81	88.000	2,14	–	–	88.000	1,14
	2002	37,88	200.000	3,14	–	–	200.000	2,14
Gerhard Oswald	2000	72,58	65.700	1,14	–	–	65.700	0,14
	2001	47,81	88.000	2,14	–	–	88.000	1,14
Gesamt			1.508.500				1.508.500	

1) Austritt zum 31. Mai 2009. Die Wandelschuldverschreibungen bleiben im Rahmen einer zweijährigen Nachlaufzeit bestehen, jedoch längstens bis Ende der Programmlaufzeit.

2) Vorstandsmitglied ab 1. August 2002. Die genannten Bestände wurden vor der Zugehörigkeit zum Vorstand zugeteilt.

Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen

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

Tsd. €	2009	2008
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher und -mitglied bis 31.5.2009)	167,9	55,9
Léo Apotheker (Vorstandssprecher)	376,3	37,3
Dr. Werner Brandt	351,8	98,9
Erwin Gunst ¹⁾	343,1	108,0
Prof. Dr. Claus E. Heinrich (Vorstandsmitglied bis 31.5.2009)	184,5	98,9
Bill McDermott ¹⁾	339,3	97,4
Gerhard Oswald	351,8	98,9
John Schwarz ²⁾	397,0	158,1
Jim Hagemann Snaube ¹⁾	318,3	95,2
Summe	2.830,0³⁾	848,6

1) Vorstandsmitglied ab 1. Juli 2008

2) Vorstandsmitglied ab 1. März 2008

3) enthält den zusätzlichen Aufwand in Höhe von 430 Tsd. € aus der Anpassung der Ausübungsbedingungen des SAP SOP 2002 (Tranche 2005)

AKTIENBESITZ UND WERTPAPIERTRANSAKTIONEN DES VORSTANDS

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2009 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 15.336 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2008 hielten die Mitglieder des Vorstands 88.527 SAP-Aktien. Die Abweichung resultiert im Wesentlichen aus dem Ausscheiden zweier Vorstandsmitglieder.

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2009 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands beziehungsweise von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden.

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
				€
Werner Brandt	29.10.2009	Kauf von Aktien	1.000	31,95

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2009 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 beziehungsweise 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. Da die bestehende D&O-Versicherung, die keinen Selbstbehalt vorsieht, bis zum 31. März 2010 abgeschlossen wurde, müssen die Organmitglieder im Geschäftsjahr 2009 keinen Selbstbehalt im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex 2008 tragen.

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 8. Juni 2010 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2009 folgende Vergütungen erhalten:

Tsd. €	2009				2008			
	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	75,0	125,0	20,0	220,0	75,0	125,0	25,0	225,0
Lars Lamadé (stellvertretender Vorsitzender)	50,0	100,0	2,5	152,5	50,0	100,0	2,5	152,5
Pekka Ala-Pietilä	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	7,5	107,5
Thomas Bamberger	37,5	62,5	2,5	102,5	37,5	62,5	2,5	102,5
Panagiotis Bissiritsas	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Willi Burbach	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Helga Classen (bis 31.12.2008)	0,0	0,0	0,0	0,0	37,5	62,5	2,5	102,5
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	37,5	62,5	10,0	110,0	37,5	62,5	9,0	109,0
Peter Koop	37,5	62,5	4,8	104,8	37,5	62,5	2,5	102,5
Christiane Kuntz-Mayr (seit 1.1.2009)	37,5	62,5	2,3	102,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Bernard Liautaud (seit 3.6.2008)	37,5	62,5	2,5	102,5	21,9	36,5	1,5	59,8
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	2,5	102,5	37,5	62,5	1,5	101,5
Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h. Joachim Milberg	37,5	62,5	10,0	110,0	37,5	62,5	11,5	111,5
Prof. Dr. Dr. h. c. August-Wilhelm Scheer (bis 4.4.2008)	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	20,8	2,5	35,8
Dr. Erhard Schipporeit	37,5	62,5	7,5	107,5	37,5	62,5	7,5	107,5
Stefan Schulz	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer	37,5	62,5	2,5	102,5	37,5	62,5	2,5	102,5
Summe	650,0	1.100,0	92,1	1.842,1	646,9	1.094,8	98,3	1.840,0

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 2009 für Tätigkeiten bei der SAP außerhalb ihres Aufsichtsratsmandats erhielten, betrug 1.095,1 Tsd. € (2008: 1.050,3 Tsd. €). Diese Beträge beinhalten ausschließlich Vergütungen, die die Arbeitnehmervertreter der SAP in ihrer Funktion als Arbeitnehmer der SAP im Geschäftsjahr 2009 beziehungsweise 2008 erhielten.

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats Tätigkeit 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 Aufsichtsrats Tätigkeit unabhängig.

Aktienbesitz und Wertpapiertransaktionen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner sowie die Gesellschaften, an denen dieser mehrheitlich beteiligt ist, hielten am 31. Dezember 2009 127.186.143 SAP-Aktien (2008: 128.987.982 SAP-Aktien), was 10,374 % (2008: 10,523 %) des Grundkapitals der SAP AG entspricht. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2009 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % der Aktien der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2009 127.193.136 SAP-Aktien (2008: 128.995.306 SAP-Aktien).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2009 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats beziehungsweise von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
				€
Dr. Gerhard Maier	17.8.2009	Verkauf von Aktien	6.384	32,65
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs KG	14.9.2009	Verkauf von Aktien	¹⁾	¹⁾

¹⁾ Der Meldepflichtige hat am 14.9.2009 mit einer als Kommissionärin handelnden Bank einen Vertrag über den Verkauf von SAP-Aktien im Marktwert von monatlich 15.000.000 € mit einer Laufzeit bis 31.12.2010 und einem Geschäftsvolumen von 240.000.000 € abgeschlossen. Die Stückzahl der zu veräußernden Aktien ergibt sich aus dem Geschäftsvolumen dividiert durch den jeweils aktuellen Börsenkurs.

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2009 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.



HILFE IN ALLE WELT

**INTERNATIONALE HILFSORGANISATION STRAFFT SYSTEME MIT
SAP CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT UND ERREICHT MEHR
MENSCHEN IN NOT.**

Weitere Informationen auf www.sapannualreport.com/2009



Direct Relief International ist eine 1948 gegründete US-amerikanische Hilfsorganisation, die weltweit Medikamente in Krisengebiete liefert und Menschen in Not unterstützt. Bis 2004 erhielt Direct Relief jährlich rund 30.000 US\$ an Spenden über das Internet. Als jedoch nach der Tsunami-Katastrophe im Dezember 2004 innerhalb von 24 Stunden 750.000 US\$ eingingen, stießen die IT-Systeme der Organisation an ihre Grenzen. Gemeinsam mit SAP entwickelte Direct Relief eine Strategie für die neuen Anforderungen: Medikamentenlieferungen im Wert von 2 Mrd. US\$ sollten in den nächsten fünf Jahren mithilfe einer neuen IT-Landschaft abgewickelt werden. Dafür wurden die verschiedenen isolierten IT-Systeme der Organisation an die Lösung SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) angebunden. Durch mehr Effizienz im Finanzwesen, bei der Lagerverwaltung und der Einhaltung von gesetzlichen Auflagen kann Direct Relief nun noch mehr Notleidenden weltweit zu Hilfe kommen und Menschenleben retten.



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 diverse freiwillige Zusatzangaben aus.

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

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 058

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers 059

Konzernlagebericht

Der SAP-Konzern 063

Software- und Serviceportfolio 068

Partnernetzwerk 079

Forschung und Entwicklung 083

Akquisitionen 092

Kunden 093

Mitarbeiter 095

Grundlagen der finanzbezogenen Lageberichterstattung 099

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 108

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 110

Corporate Governance 125

Übernahmerelevante Angaben gemäß § 315 Abs. 4 HGB mit Erläuterungen 126

Risikomanagement und Risikofaktoren 129

Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende 145

Ausblick 146

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 2010

SAP AG
Walldorf, Baden

Der Vorstand



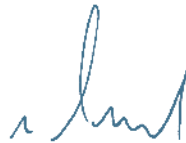
Bill McDermott



Jim Hagemann Snabe



Werner Brandt



Gerhard Oswald



Vishal Sikka

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SAP AG, Walldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie die Aufstellung des Konzernlageberichts nach § 315 HGB liegen 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 unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) und der Standards des Public Company Accounting Oversight Board (United States) 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 § 315a 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 2010

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Prof. Dr. Schindler
Wirtschaftsprüfer



Meurer
Wirtschaftsprüfer





VORREITER IN SACHEN FERTIGUNG UND LOGISTIK

**SAP RAMP-UP UNTERSTÜTZT DEUTSCHEN BAD- UND SANITÄR-
SPEZIALISTEN BEI PILOTPROJEKT MIT RFID-TECHNOLOGIE.**

Weitere Informationen auf www.sapannualreport.com/2009



hansgrohe



Hansgrohe gilt als Innovationsführer bei Bad- und Sanitärprodukten. Diesen Ruf behauptet das Unternehmen nun auch mit schlanken Abläufen in Fertigung und Logistik: Mithilfe von RFID-Funkchips verfolgt Hansgrohe den Warenfluss in seinen Werken jetzt in Echtzeit. Hansgrohe erwirtschaftet bereits 98 % seines Umsatzes über SAP-gestützte Prozesse; daher war SAP der naheliegende Softwarepartner für das Implementierungsprojekt. Als Teilnehmer des SAP-Ramp-up-Programms, das Kunden bei der Einführung von Produktinnovationen intensive Betreuung bietet, konnte Hansgrohe die neue Technologie innerhalb von sechs Monaten produktiv setzen – trotz besonderer Herausforderungen wie etwa der Abschirmung der Funksignale in der metallischen Werksumgebung. Das automatische Einlesen der Chipdaten reduziert manuelle Buchungen und Fehlerquellen; parallel erhöht sich die Qualität der Daten. Im nachgelagerten SAP-System werden diese in aussagekräftige Geschäftsinformationen übersetzt. So hat sich Hansgrohe mit RFID einen spürbaren Wettbewerbsvorteil verschafft und sucht bereits nach weiteren Einsatzmöglichkeiten für die Funktechnologie.

Vorausschauende Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält vorausschauende Aussagen und Informationen, die auf den Ansichten und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Diese stützen sich ihrerseits auf die Informationen, die der Geschäftsleitung gegenwärtig zur Verfügung stehen. 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: gegen uns gerichtete Ansprüche und Gerichtsverfahren; unsere Fähigkeit, unser geistiges Eigentum sowie von Dritten lizenziertes geistiges Eigentum zu nutzen; unsere Fähigkeit, Kunden, insbesondere unseren Bestandskunden, zusätzliche Softwareprodukte zu verkaufen, Wartungsverträge zu verlängern und Beratungsleistungen zu verkaufen; die allgemeine ökonomische und branchenbezogene Entwicklung, insbesondere die aktuelle globale wirtschaftliche Lage sowie andere Risiken und Unsicherheiten. Diese und weitere Risiken und Unsicherheiten sind im Abschnitt „Risikomanagement und Risikofaktoren“ beschrieben. Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“,

„vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“, „könnten“, „werden“, „Ausblick“ und „Ziele“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Zu den vorausschauenden Aussagen und Informationen gehören unter anderem die quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken gemäß International Financial Reporting Standards (IFRS) 7, die sich im vorliegenden Geschäftsbericht im Anhang zum Konzernabschluss 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 2008 sowie im Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2009, der vor dem 30. Juni 2010 vorliegen wird. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt, zu dem sie getätigt wurden, wieder. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken. Abgesehen von rechtlichen Veröffentlichungspflichten übernehmen wir keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund neuer Informationen oder Umstände, die sich nach dem Datum der Veröffentlichung ergeben, aufgrund künftiger Ereignisse 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 95.000 Kunden in über 120 Ländern und beschäftigt mehr als 47.500 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 Services. Unsere Lösungen, die betriebswirtschaftliche Standardsoftware, Technologien sowie branchenspezifische Anwendungen umfassen, sollen Unternehmen in die Lage versetzen, ihre Geschäftsprozesse effizient und flexibel zu gestalten und die betriebliche Wertschöpfung nachhaltig zu verbessern.

2009 umfasste unser Produktportfolio insbesondere folgende Softwareanwendungen, für die verschiedene Betriebs- und Nutzungsmodelle zur Verfügung stehen:

- Die SAP Business Suite für große Kunden und globale Konzerne. Sie 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 branchenspezifische Lösungen, unter anderem für die Hightechbranche, Öl- und Gasunternehmen, die Versorgungsindustrie, die Chemiebranche, das Gesundheitswesen, den Handel, die Konsumgüterindustrie und die öffentliche Verwaltung.
- Die Lösungen SAP Business All-in-One, SAP Business ByDesign sowie SAP Business One für kleine und mittelgroße Kunden.
- Das SAP-BusinessObjects-Portfolio, das Anforderungen von Entscheidungsträgern und Prozessverantwortlichen in Unternehmen aller Größenordnungen abdeckt. Diese sogenannten Business User nutzen Software, um Informationen zu analysieren, Berichte und Unternehmenspläne zu erstellen und strategische und taktische Entscheidungen auf einer fundierten Grundlage zu treffen. Gleichzeitig hilft ihnen das SAP-BusinessObjects-Portfolio bei der Steuerung von Risiken und der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben.
- SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung, die unseren Kunden bei der Erreichung von Nachhaltigkeitszielen helfen. Dazu zählen Lösungen für die Messung der Nachhaltigkeitsleistung, das Energie- und CO₂-Management sowie Lösungen für Produktsicherheit, Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz.
- Die Plattform SAP NetWeaver, die Informationen und Geschäftsprozesse über verschiedene Technologien und Organisationsformen hinweg integriert.

Darüber hinaus bieten wir auf unsere Softwarelösungen abgestimmte Wartungs- und Beratungsleistungen sowie Schulungen an. Bei der Entwicklung unseres Lösungsportfolios arbeiten wir intensiv mit Kunden und 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 (29) im Anhang zum Konzernabschluss.

Alle Angaben in diesem Konzernlagebericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 31. Dezember 2009 beziehungsweise das Geschäftsjahr, das an diesem Datum endet.

Leitziel und Strategie

Markt

Der Markt für Unternehmenssoftware ist ein globaler Wachstumsmarkt. Faktoren, wie die sich ständig verändernden gesetzlichen Bestimmungen für die Unternehmenssteuerung und -berichterstattung, die immer weiter fortschreitende Globalisierung der Wirtschaft und der Handelsbeziehungen, eine steigende Verpflichtung der Unternehmen zu nachhaltigem Wirtschaften und intensiverer Wettbewerb, treiben die Unternehmen an, sich permanent an das sich wandelnde Umfeld anzupassen. Dabei geht es nicht nur darum, innovative und konkurrenzfähige Produkte auf den Markt zu bringen, sondern auch darum, kontinuierlich interne Strukturen zu optimieren, Prozesse effizienter zu gestalten und Netzwerke zu Kunden und Lieferanten immer weiter auszubauen – Herausforderungen, die ohne moderne IT-Lösungen nicht bewältigt werden können. Dies gilt sowohl für die Unternehmen in den Industriestaaten als auch in zunehmendem Maße für diejenigen in den Entwicklungs- und Schwellenländern.

Trends und generelle Richtung

Im aktuellen Geschäftsumfeld sind Unternehmen bei stetig zunehmender Komplexität gefordert, ihre Strategien für die globale Wirtschaft, die durch eine rasante Entwicklung und ständige Veränderung gekennzeichnet ist, zu überdenken. Um wettbewerbsfähig zu sein und Risiken zu minimieren, müssen Unternehmen von der Geschäftsführung bis zum einzelnen Mitarbeiter die Vernetzung der globalen Märkte und deren Dynamik verstehen. Nur so können sie ihre Produkte weltweit vermarkten, die jeweils geltenden Gesetzesauflagen einhalten und erfolgreich mit internationalen Partnern zusammenarbeiten. Hinzu kommt die Forderung nach Transparenz und Offenheit, die Unternehmen gegenüber ihren Kunden und der allgemeinen Öffentlichkeit zu erfüllen haben.

Effizient geführte Unternehmen haben einen umfassenden Überblick über die Vorgänge innerhalb ihres Unternehmens und tauschen wesentliche Informationen mit ihrem Geschäftsnetz aus Partnern, Lieferanten und Kunden aus. Mehr denn je benötigen sie Klarheit, um neue strategische Schwerpunkte zu definieren und die Strategie auch konsequent umzusetzen. Transparenz ist zudem eine unabdingbare Voraussetzung, um ihrer Rechenschaftspflicht nachzukommen und ihren Ruf zu schützen.

Informationstechnische Lösungen sorgen für mehr Transparenz innerhalb des Unternehmens und im gesamten Unternehmensnetzwerk. Durch die Verknüpfung von Entscheidungsfindungssystemen mit integrierten durchgängigen Prozessen schließen sie die Lücke zwischen Strategie und Umsetzung.

Leitziel

Es ist unser Leitziel, dabei zu helfen, die Abläufe unserer Wirtschaft zu verbessern, um dadurch dauerhaften Wohlstand für mehr Menschen zu schaffen. Durch eine lückenlose Leistungsoptimierung verhelfen wir Kunden weltweit zu mehr Effektivität und Effizienz und ermöglichen ihnen damit ein profitables und nachhaltiges Wachstum. 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 wertvollen Beitrag zur weltweiten wirtschaftlichen Entwicklung.

Wir bieten Produkte an, die Unternehmen jeder Größe helfen, ihre Unternehmensstrategie konsequent in die Praxis umzusetzen. Dabei stehen ihnen unterschiedliche Betriebsmodelle zur Verfügung: von der Installation der Softwareprodukte vor Ort (On Premise) bis hin zur bedarfsgerechten Nutzung über das Internet (On Demand). 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 auszuschöpfen.

Im Zentrum unserer Strategie steht die Verantwortung gegenüber unseren Kunden: Wir wollen ihnen noch größeren Nutzen bieten und zur Senkung ihrer Gesamtbetriebskosten beitragen. Mit neuen Produkten wie zusätzlichen On-Demand-Lösungen oder speziellen Produktangeboten für kleine und mittelgroße Unternehmen wollen wir unseren Zielmarkt vergrößern und den Mehrwert für Kunden noch weiter erhöhen.

Wettbewerb

SAP ist – gemessen am Umsatz mit Software und softwarebezogenen Services – Weltmarktführer bei Anwendungssoftware für Unternehmen. Auch bei mittelständischen Unternehmen ist die SAP gemessen am Umsatz mit Software- und softwarebezogenen Services weltweit Marktführer. Hauptwettbewerber auf globaler Ebene sind Oracle, Microsoft und IBM. Während sich die SAP auf das Segment Unternehmenssoftware konzentriert, decken die Wettbewerber auch andere Segmente des IT-Marktes wie Datenbanken (Oracle, IBM), Betriebssysteme (Oracle, Microsoft), Desktopanwendungen (Microsoft), IT-Dienstleistungen (IBM) und Server (Oracle) ab.

Wettbewerber der SAP im Bereich On-Demand-Software sind unter anderem Salesforce.com und NetSuite. Im Vergleich zu den meisten Wettbewerbern kann die SAP ihren Kunden je nach Bedarf auch flexible Nutzungsangebote machen, darunter auch eine Kombination aus On-Premise- und On-Demand-Software (Hybridmodell).

Wettbewerber im Marktsegment Business Intelligence mit den Lösungen für Business User sind unter anderem SAS Institute, Oracle (durch die Akquisition von Hyperion im Jahr 2007) und IBM (durch die Akquisition von Cognos im Jahr 2007).

Wachstumsstrategie

Unsere Kundenbasis reicht von global tätigen Unternehmen bis hin zu mittelständischen Firmen. Diese Unternehmen nutzen das SAP-Portfolio, um Geschäftsabläufe zu automatisieren und ihre Unternehmensführung und -steuerung zu optimieren. In unserem traditionellen Kerngeschäft streben wir an, einen höheren Anteil der IT-Budgets unserer Bestandskunden zu gewinnen. Zusätzlich wollen wir neue Kunden hinzugewinnen, die bisher noch keine SAP-Software, sondern beispielsweise Eigenentwicklungen oder Lösungen von Wettbewerbern einsetzen.

Unser Produktportfolio zeichnet sich unter anderem maßgeblich dadurch aus, dass wir spezifische Lösungen für verschiedene Branchen anbieten. 2009 galt das besondere Augenmerk der SAP strategischen Branchen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial für unsere Softwarelösungen, darunter das Bankwesen, der Einzelhandel, die Versorgungsindustrie und die öffentliche Verwaltung. Gleichzeitig brachten wir SAP-Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung auf den Markt, die Unternehmen bei der Verringerung ihres Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen sowie beim Arbeitsschutz, bei der Produktsicherheit und der Messung ihrer Nachhaltigkeitsleistung unterstützen.

Das Lösungsportfolio für Business User bleibt nach wie vor ein zentrales Element der Wachstumsstrategie der SAP. 2009 haben wir die Integration von Business-Objects-Produkten in unser Lösungsportfolio für diese Zielgruppe weiter vorangetrieben.

Mit unserem Produkt SAP Business ByDesign wollen wir weltweit ein neues Geschäftsfeld im unteren Mittelstand (Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern) erschließen. Unternehmen dieser Größe stellen spezielle 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 Unternehmen sehen ihre Anforderungen weder von traditionellen Softwareangeboten noch von bestehenden On-Demand-Lösungen erfüllt.

Folgende Maßnahmen sollen uns helfen, unser Wachstumspotenzial zu realisieren:

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

Nachhaltigkeit

SAP setzt sich dafür ein, die eigenen Geschäftsabläufe nachhaltiger zu gestalten und Kundenlösungen zu liefern, die zu mehr Nachhaltigkeit in allen Bereichen beitragen. Bereits seit zehn Jahren würdigt der Dow Jones Sustainability Index das Engagement der SAP für eine verantwortliche Unternehmensführung und die Berücksichtigung ethischer, ökologischer und sozialer Werte bei ihren Produkten und Services. Ihre Führungsposition im Dow Jones Sustainability Index in der Kategorie der Softwareunternehmen konnte die SAP bereits das dritte Jahr in Folge behaupten. Ausführliche Informationen über Umweltschutz, das gesellschaftliche Engagement und die wirtschaftliche Leistung der SAP sind in unserem Nachhaltigkeitsbericht nachzulesen. Der Bericht zeigt auch, wie unsere Produkte und Services nachhaltige Geschäftsabläufe bei unseren Kunden unterstützen.

Die folgende Tabelle stellt die wichtigsten Kennzahlen dar, mit deren Hilfe die SAP ihre Nachhaltigkeitsleistung misst, überwacht und steuert. Die Angaben für 2009 werden in einem separaten Nachhaltigkeitsbericht dargelegt, der in Kürze erscheint.

	2008
CO ₂ -Fußabdruck in Kilotonnen ¹⁾	500
Gesamter Stromverbrauch in Gigawattstunden	326
Energieverbrauch der Rechenzentren in Gigawattstunden	167
Mitarbeiterfluktuation in %	11,4
Frauenanteil im Management (weibliche Führungskräfte mit Bereichsverantwortung) in %	8,7
Kundenzufriedenheit (TRI*M Index, Skala von -66 bis +134)	93

1) 2009 hat die SAP ihre Messung des CO₂-Fußabdrucks weiter verfeinert: Es wurden nun ebenfalls durch Geschäftsreisen mit dem Privatwagen und Logistik verursachte Emissionen erfasst (sogenannte Scope-3-Emissionen). Zudem haben wir Anpassungen in den Bereichen Firmenwagen und externe Rechenzentren vorgenommen. Dies führte auch zu einer Korrektur vergangener Werte.

Für 2009 definierten wir die wichtigsten Kennzahlen wie folgt:

- **CO₂-Fußabdruck:** Die SAP hat es sich zum Ziel gesetzt, ihre Treibhausgasemissionen bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zu senken. Ausgehend von den Werten im Jahr 2007 entspricht dies einer Senkung um 50 %. Wir haben uns für das Jahr 2000 als Richtwert entschieden, da wir unsere Unternehmensgröße, unter anderem durch Übernahmen, in den letzten acht Jahren beinahe verdoppelt haben und nun rund 47.500 Mitarbeiter im Vergleich zu 24.000 im Jahr 2000 beschäftigen. Vor diesem Hintergrund stellt die Reduzierung auf die Werte des Jahres 2000 ein anspruchsvolles Ziel dar. Der CO₂-Fußabdruck für 2009 beträgt nach unserer vorläufigen Berechnung circa 425 Kilotonnen und stellt damit eine Reduzierung von 15 % im Vergleich zu 2008 dar.
- **Gesamter Stromverbrauch:** Unser Stromverbrauch wird durch unsere Gebäude und unsere Rechenzentren bedingt. SAP unterhält rund 400 Standorte in über 50 Ländern. Wir bemühen uns um ein nachhaltiges Gebäudedesign und Gebäudemanagement und setzen bei neuen Bürogebäuden hohe Energie- und Umweltstandards an. In den vorhandenen Gebäuden werden Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt, um den Strom- und Wasserverbrauch sowie die Abfallmenge zu reduzieren. Dies und Verhaltensänderungen bei den Mitarbeitern führte zu einer Reduktion des Stromverbrauchs um rund 7 % gegenüber 2008.

- **Energieverbrauch der Rechenzentren:** SAP will sowohl den Energieverbrauch in den eigenen Rechenzentren verringern als auch für einen möglichst umweltfreundlichen und sparsamen Betrieb von SAP-Software bei unseren Kunden sorgen. Wenn wir die Energieeffizienz unserer eigenen Rechenzentren verbessern, können wir unsere Erfahrungswerte auch an unsere Kunden weitergeben und ihnen helfen, ihren eigenen Energieverbrauch zu verringern. Darüber hinaus tragen wir zur Entwicklung von Referenzwerten für Energieeffizienz in der Informationstechnologie bei.
- **Mitarbeiterfluktuation:** Kompetente Mitarbeiter sind ein maßgeblicher Faktor für den Unternehmenserfolg, insbesondere in der Softwarebranche, in der geistiges Eigentum eine wesentliche Rolle spielt. Unser wertvollstes Gut sind unsere Mitarbeiter, ihre große Vielfalt und der daraus resultierende kulturelle Reichtum. Aus diesem Grund gehören hohe Qualitätsmaßstäbe in der Personalwirtschaft seit jeher zu unseren strategischen Schwerpunkten. Die Gewinnung und die Bindung talentierter Mitarbeiter gehören zu unseren zentralen Aufgaben. Denn sie ermöglichen es uns, zum Nutzen unserer Kunden und der gesamten Gesellschaft Innovation zu schaffen. Die Mitarbeiterfluktuation ist die aussagekräftigste Kennzahl zur Mitarbeitergewinnung und -bindung bei SAP.
- **Frauenanteil im Management:** Vergleichsweise wenige Frauen entscheiden sich für ein Informatikstudium, was sich auf die Gleichstellung von Männern und Frauen in der gesamten IT-Branche auswirkt. So steht auch SAP weiter vor der Herausforderung, eine ausreichend große Anzahl an Frauen für die Nachwuchsförderung zu gewinnen. Daher achten wir darauf, bei der Besetzung offener Stellen Bewerber mit unterschiedlichem Hintergrund in Betracht zu ziehen. SAP verfolgt den Anteil von Frauen im Management als eine wichtige Diversity-Kennzahl, die momentan jedoch nicht zu unserer Zufriedenheit ausfällt. Daher wollen wir mit einem 2009 initiierten Programm dafür sorgen, dass Frauen im Unternehmen stärker wahrgenommen werden, und ihren Aufstieg in Führungspositionen fördern.
- **Kundenzufriedenheit:** Ein sehr wichtiger Indikator für unseren Erfolg ist die Kundenzufriedenheit, denn sie entscheidet maßgeblich über Umsatzwachstum und künftige Profitabilität. SAP misst die Kundenzufriedenheit quartalsweise. Dabei führt die unabhängige Agentur TNS Infratest Kundenumfragen durch und informiert den Aufsichtsrat der SAP über die Ergebnisse, die anhand des TRI*M Index dargestellt werden. Dieser bildet die Kundenzufriedenheit auf einer Skala von -66 bis +134 ab, wobei +134 der bestmögliche Wert ist. 2009 fiel der Wert der Gesamtzufriedenheit unserer Kunden ge-

ringfügig, nachdem er vier Jahre in Folge gestiegen war. In einigen Regionen waren die negativen Einschätzungen auf eine Änderung unseres Supportkonzepts für die Software zurückzuführen. Als Reaktion hierauf konnten wir einen Rückgang der Kundenbindung zur SAP, insbesondere in Europa, beobachten. SAP ist seither im intensiven Gespräch mit unseren Anwendergruppen, um ihnen den Mehrwert des neuen Supportmodells, unter anderem auch mit Messwerten, zu verdeutlichen. In der zweiten Jahreshälfte 2009 zeichnete sich eine Stabilisierung bei der Zufriedenheit und Treue unserer Kunden ab.

Zusätzlich messen wir auch die folgenden Kennzahlen:

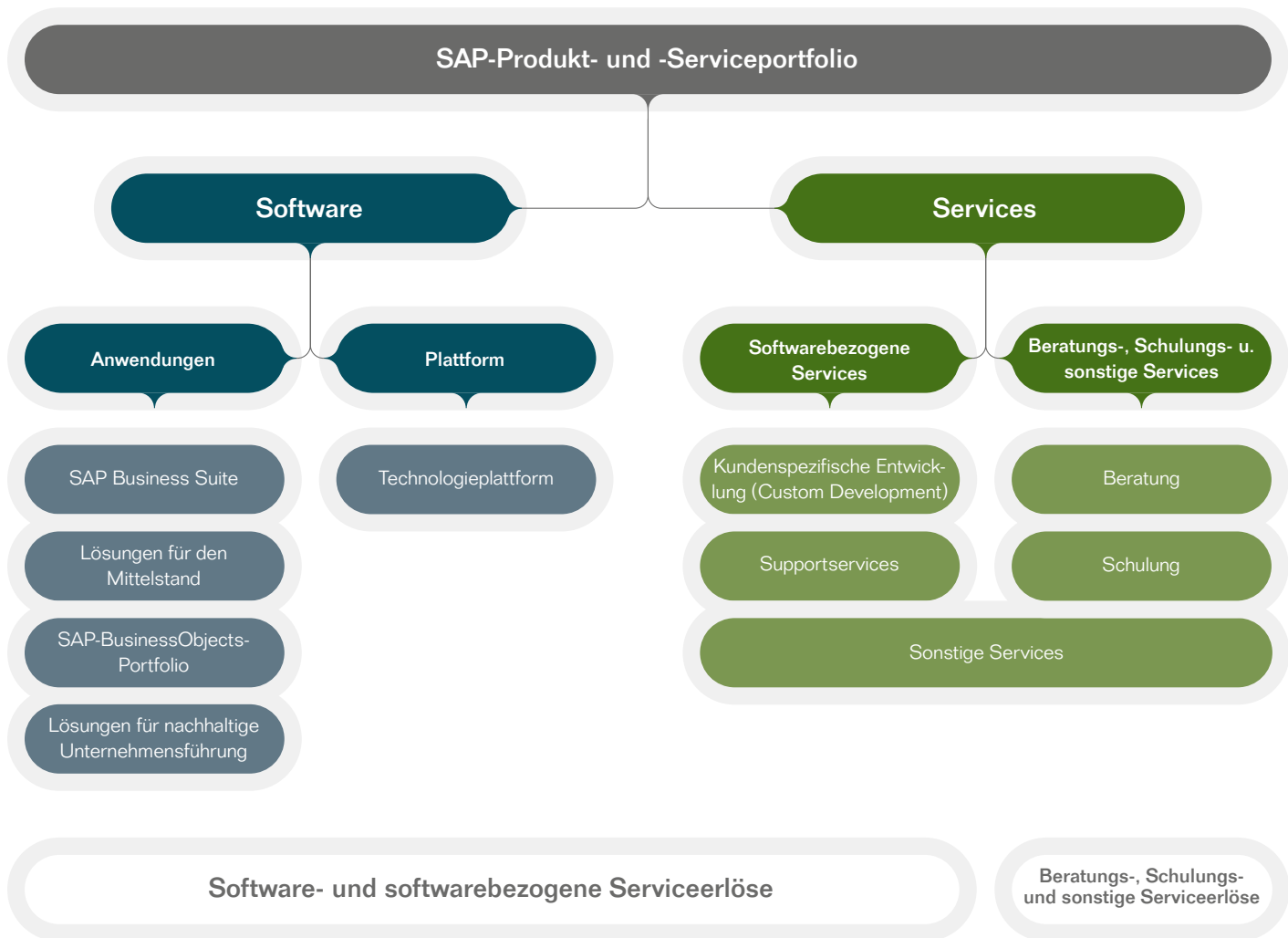
- **Mitarbeiterzufriedenheit:** Während die Fluktuationsrate Auskunft über die Gewinnung und langfristige Bindung von Fachkräften gibt, sind das Engagement und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter wichtige Indikatoren dafür, ob wir das hohe Niveau unserer Mitarbeiter durch Weiterbildung ausbauen und langfristig halten können.
- **Business Health Culture Index:** SAP Health Management hat ein ganzheitliches und umfassendes Gesundheitsprogramm speziell für die Anforderungen der SAP-Mitarbeiter entwickelt. Es richtet sich gezielt an Menschen, die einer sitzenden Tätigkeit mit einem hohen intellektuellen Anspruch nachgehen. Der Business Health Culture Index misst die Balance zwischen Stress und Zufriedenheit und ist damit ein Indikator für Unternehmensgesundheit und die Fähigkeit, strategische Ziele zu erreichen.
- **Soziale Investition:** Unter dem Dachprogramm Clear Purpose sind die Initiativen zusammengefasst, mit denen die SAP ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nachkommt. Schwerpunkte unseres gesellschaftlichen Engagements sind die Bereiche Bildung, Transparenz und Governance, Überbrückung der digitalen Kluft und Verantwortung für die Umwelt. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, etwa 1 % unseres Gewinns vor Steuern für soziale Zwecke aufzuwenden. Dabei verteilt sich die Summe auf Geldspenden, Sachspenden in Form von Technologie und durch die SAP geförderten Freiwilligeninitiativen. Wir bringen unser kollektives Wissen und unsere Ressourcen ein und leisten mit unseren Initiativen einen direkten und indirekten Beitrag zu vielen Programmen, die weltweit und auf lokaler Ebene durchgeführt werden.
- **Anteil von erneuerbaren Energien am Gesamtenergieverbrauch:** SAP verwendet verstärkt Strom aus erneuerbaren Energien. Der grüne Strom stammt entweder von Energieversorgern vor Ort oder von den Solaranlagen auf den SAP-Gebäuden.

SOFTWARE- UND SERVICEPORTFOLIO

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.

- **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.



Softwareportfolio

SAP Business Suite

Die SAP Business Suite hilft Kunden, ihre Geschäfts- und IT-Strategien besser aufeinander abzustimmen und umzusetzen. Ihre modular aufgebauten Anwendungen unterstützen durchgängige Geschäftsprozesse im Unternehmen und im gesamten Geschäftsnetzwerk und lassen sich bei Bedarf auch mit anderer Software von SAP oder Drittanbietern verknüpfen. Unternehmen in allen Branchen, einzelne Geschäftsbereiche oder Abteilungen können die SAP Business Suite schrittweise einführen – und so ihre individuellen Geschäftsanforderungen nach ihrem eigenen Zeitplan und ohne kostspielige Upgradeprojekte bewältigen. Ziel ist es, durch den Einsatz der Software in allen Unternehmensbereichen neue Perspektiven und Einblicke zu gewinnen, mehr Effizienz und Effektivität im operativen Geschäft zu schaffen und bei veränderten Anforderungen flexibel reagieren zu können.

Folgende Anwendungen gehören zur SAP Business Suite:

- **SAP ERP** wurde dazu konzipiert, Geschäfts- und IT-Prozesse durch Reduzierung der Komplexität und Steigerung der Anpassungsfähigkeit zu optimieren, um Kunden eine höhere Wertschöpfung zu geringeren Kosten zu ermöglichen als traditionelle Produkte im Bereich Enterprise Resource Planning. Die Anwendung unterstützt geschäftskritische, durchgängige Prozesse im Finanzwesen, im Vertrieb, in der Personalwirtschaft, Anlagenverwaltung, Beschaffung und in anderen zentralen Unternehmenseinheiten. Darüber hinaus bietet SAP ERP auch Funktionen für branchenspezifische Prozesse, die nach Bedarf über ein sogenanntes Switch Framework aktiviert werden können. Dadurch bleibt die Anwendung im Kern langfristig stabil und kann eine maximale Systemleistung erbringen.
- **SAP Customer Relationship Management (SAP CRM)** bietet eine umfassende Anwendung für Mitarbeiter im Marketing, Vertrieb und Service, über die sie sämtliche Kundeninformationen erhalten, um Kunden effektiv zu betreuen und kundenbezogene Prozesse abzuwickeln. Die Anwendung unterstützt Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle, unter anderem über mobile Smartphones, das Internet und soziale Medien. Eine spezielle Kommunikationsinfrastruktur ermöglicht die Kommunikation mit anderen Nutzern unabhängig von Tageszeit und Standort. Die CRM-Anwendungen von SAP können sowohl vor Ort installiert als auch im On-Demand-Betrieb genutzt werden.
- **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)** sorgt für die Verwaltung, Verfolgung und Steuerung sämtlicher Produktinformationen über den Lebenszyklus von Produkten und Anlagen, sowohl im eigenen Unternehmen als auch in der erweiterten Wertschöpfungskette. Da organisatorische Hindernisse dank SAP PLM abgebaut werden, entsteht im Produktentwicklungsprozess mehr Freiraum für Kreativität.
- **SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)** ist eine Beschaffungsanwendung, die Unternehmen in allen Branchen hilft, ihre Beschaffung und Vertragsverwaltung zu zentralisieren und über verschiedene Kanäle mit Lieferanten zu interagieren. Der gesamte durchgängige Beschaffungsprozess wird beschleunigt und optimiert, denn mit SAP SRM können Unternehmen Prozesse integrieren und eine strikte Vertragseinhaltung durchsetzen, was zu erheblichen Kosteneinsparungen führen kann.
- **SAP Supply Chain Management (SAP SCM)** ermöglicht Unternehmen eine bessere Anpassung ihrer Lieferprozesse an die dynamische Wettbewerbsumgebung von heute. Mit SAP SCM lassen sich klassische lineare Lieferketten in offene, anpassungs- und reaktionsfähige Logistiknetzwerke umwandeln. Die in diesem Netzwerk tätigen Unternehmen sind auf den Kundenbedarf ausgerichtet und können schneller und sensibler auf die Dynamik von Angebot und Nachfrage im globalen Umfeld reagieren.

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, machen es leichter, die Anwendungen der SAP Business Suite um neue Produkt- oder Branchenfunktionen und Prozessbausteine – Enterprise Services – zu ergänzen. Unseren Kunden erspart dies technisch aufwendige Upgradeprojekte 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. Unsere Erweiterungspakete sind auch dazu gestaltet, den Kunden Planungssicherheit zu geben.

Branchenlösungen

SAP bietet im Rahmen der SAP Business Suite spezielle Branchenportfolios. Diese Lösungspakete enthalten branchenspezifische Funktionen und Best Practices; dabei handelt es sich um bewährte Verfahren, die wir gemeinsam mit Kunden erarbeitet haben. Unsere Branchenlösungen werden den Anforderungen der nachfolgenden Hauptbranchen gerecht. Daneben umfasst unser Portfolio Lösungen für zahlreiche Teilbranchen.

Prozessindustrie

- Bergbau
- Chemie
- Life Sciences
- Metall, Holz und Papier
- Öl und Gas

Fertigungsindustrie

- Automobilbau
- Bauwirtschaft, Anlagen- und Schiffbau
- Hightech und Elektronik
- Luft- und Raumfahrt
- Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau

Verbraucherindustrien

- Großhandel
- Handel
- Konsumgüter

Dienstleistungen

- Beratungs- und Fachdienstleistungen
- Medien
- Telekommunikation
- Transport und Logistik
- Versorgungswirtschaft

Finanzdienstleistungen

- Banken
- Versicherungen

Öffentlicher Sektor

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

Lösungen für den Mittelstand

SAP bietet ein Lösungsportfolio speziell für die Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen. Wie Großunternehmen suchen auch diese Betriebe nach Möglichkeiten, ihr Wachstum zu steigern und ihre Profitabilität zu erhöhen. Dazu brauchen sie vor allem jederzeit Zugang zu den erforderlichen Informationen. Dies ist die Grundvoraussetzung für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit, den Aufbau und die Pflege enger Beziehungen mit Kunden und Partnern sowie die Optimierung von Geschäftsprozessen, um Engpässe zu reduzieren und so den Kundenservice zu verbessern. Die Optimierung des Cashflows ist ebenfalls eine wesentliche Voraussetzung, um die Finanzstärke zu verbessern und die Flexibilität zu erzielen, die für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb und das Wachstum notwendig sind. Daher haben wir ein Lösungsportfolio und eine Releasestrategie entwickelt, die ganz gezielt auf die Anforderungen unterschiedlicher mittelständischer Unternehmen abgestimmt sind.

SAP Business All-in-One

SAP Business All-in-One ist eine umfassende, flexible Geschäftssoftware mit integrierten branchenspezifischen Best Practices. Die Lösungen sind für mittelgroße Unternehmen mit 100 bis 2.500 Mitarbeitern konzipiert, die eine integrierte Lösung suchen, um die Geschäftsprozesse in ihrem Sektor durchgängig abzudecken.

SAP Business All-in-One vereint Anwendungen für unterschiedlichste Unternehmensfunktionen: von Finanzbuchhaltung, Personalwirtschaft, Einkauf und Inventarverwaltung über Fertigungsprozesse, Logistik und Produktentwicklung bis hin zu Kundendienst, Vertrieb und Marketing. SAP-Business-All-in-One-Lösungen werden weltweit von einem Netzwerk von Partnern vertrieben, das mehr als 700 branchenspezifische Lösungen in über 50 Ländern anbietet. Die Lösungen können einfach an die besonderen Geschäftsanforderungen mittelständischer Firmen angepasst werden. SAP bietet Partnern Werkzeuge und Methoden, um beschleunigte, kostengünstige Implementierungen sicherzustellen.

SAP Business One

SAP Business One führt Funktionen für die Kernprozesse eines Unternehmens wie Finanzwesen, Vertrieb, Kundenbetreuung, Bestandsführung und operative Abläufe in einer einzigen Lösung zusammen. Diese ist speziell für kleinere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern konzipiert, deren Rechnungslegungssoftware bei der Abbildung ihrer Geschäftsprozesse an Grenzen stößt und die ihre Abläufe mithilfe einer integrierten, vor Ort installierten Lösung optimieren wollen. Mit SAP Business One können kleinere Unternehmen durchgängige Geschäftsabläufe schaffen, jederzeit aktuelle und vollständige Informationen abrufen und ihr Wachstum beschleunigen. Dank des Software Development Kit und mehr als 550 branchenspezifischer Komponenten und Funktionserweiterungen kann SAP Business One an spezifische Prozesse und neue Anforderungen angepasst werden.

SAP Business ByDesign

SAP Business ByDesign ist eine On-Demand-Software, die Funktionen der SAP Business Suite enthält und damit die Best-Practice-Prozesse für Finanzwesen, Kundenbeziehungsmanagement, Projektmanagement, Personalwirtschaft, Beschaffung und Lieferkette in einer Lösung verbindet. Sie ist speziell auf Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern zugeschnitten, die die Vorteile einer umfassenden, integrierten Unternehmensanwendung nutzen wollen, ohne jedoch eine große und komplexe IT-Infrastruktur zu betreiben. SAP Business ByDesign ermöglicht eine einheitliche Steuerung unterschiedlicher Geschäftsabläufe

in einem System. Gemäß ihren aktuellen Anforderungen können Kunden weitere Geschäftsprozesse hinzufügen.

SAP Business ByDesign soll es Kunden ermöglichen, durch einheitliche Geschäftsprozesse einen besseren Überblick über das ganze Unternehmen zu erhalten. Mehr Transparenz sowie bessere Informationen und Prozesse helfen Mitarbeitern, schnelle und fundierte Entscheidungen zu treffen. Darüber hinaus ist die Lösung darauf ausgerichtet, die ständig zunehmenden gesetzlichen Anforderungen zu bewältigen. Durch eine einheitliche Benutzeroberfläche, personalisierte, rollenspezifische Portalumgebungen für die einzelnen Mitarbeiter und integrierte Hilfen kann SAP Business ByDesign Kunden außerdem dabei helfen, die Mitarbeiterproduktivität zu steigern und den softwarebezogenen Schulungsbedarf zu verringern. Integrierte Berichte und Analysen sowie interaktive grafische Darstellungen wichtiger Unternehmensdaten (Dashboards) erleichtern die Entscheidungsfindung. Auch die Zusammenarbeit unter den Mitarbeitern kann durch Kooperationsfunktionen verbessert werden.

Kunden von SAP Business ByDesign können außerdem von niedrigeren und vorhersagbaren IT-Kosten profitieren, da die On-Demand-Lösung in externen Rechenzentren von SAP-Experten betrieben, gewartet und überwacht wird. Zudem verfügt SAP Business ByDesign über integrierten Service und Support, sodass Einführung und Betrieb reibungslos und zu kalkulierbaren Kosten verlaufen können.

Derzeit ist die Lösung in Deutschland, den USA, Frankreich, Großbritannien, Indien und China verfügbar. Im Rahmen einer kontrollierten Markteinführung wählt SAP neue Kunden sorgfältig aus, arbeitet eng mit ihnen und Partnern zusammen und lässt die Erfahrungen der Kunden wiederum in die Produktentwicklung einfließen.

Weitere Lösungen für den Mittelstand werden auch im Abschnitt „SAP-BusinessObjects-Portfolio“ beschrieben.

Weitere Lösungen für den Mittelstand

Auch das SAP-BusinessObjects-Portfolio, das im nachfolgenden Abschnitt beschrieben wird, enthält spezielle Lösungen für mittelständische Unternehmen.

- Die SAP-BusinessObjects-Edge-Lösungen sind leistungsstarke und vielseitige Business-Intelligence- und Performance-Management-Lösungen für Mittelstandsunternehmen. Sie bieten verschiedene Funktionen – von flexiblen Ad-hoc-Berichten und Dashboards, Datenvisualisierung, Datenintegration und Sicherung der Datenqualität bis hin zur Unterstützung für die Budgetierung, Planung und Konsolidierung sowie das Strategiemangement.
- Xcelsius ist eine einfach zu bedienende Point-and-Click-Software für die Datenvisualisierung. Mit ihr lassen sich interaktive Dashboards und grafisch aufbereitete Geschäftsszenarios aus Microsoft Excel oder anderen Datenquellen im Unternehmen erstellen. Um das Ergebnis auch anderen zur Verfügung zu stellen, kann es in Microsoft Office, Adobe, das Internet oder Unternehmensportale übertragen werden – ohne Programmierungsaufwand. Die Xcelsius-Software umfasst zwei Produktgruppen, die unterschiedliche Anforderungen erfüllen: visuelle Darstellungen und Dashboards.
- Crystal Reports ermöglicht Benutzern die Erstellung interaktiver Berichte aus praktisch jeder Datenquelle und hilft ihnen, Geschäftsentscheidungen mit weniger Berichtsaufwand und geringeren Kosten zu treffen. SAP stellt Crystal Reports entweder zur Installation vor Ort oder aber im On-Demand-Betrieb bereit.
- Crystal Reports Server ist eine Lösung zur Berichts- und Dashboard-Verwaltung, die es Anwendern in mittelständischen Unternehmen ermöglicht, interaktive Berichte und Dashboards sicher über das Internet, E-Mails, Portale und Microsoft-Office-Anwendungen anzuzeigen und gemeinsam mit anderen zu bearbeiten. Business User können so einen besseren Einblick in die Geschäftsleistung erhalten – über zusammenfassende Dashboards und detaillierte Berichte, die an einer zentralen Stelle zur Verfügung stehen.
- Die Desktopversion von SAP BusinessObjects Interactive Analysis stellt technisch versierten Geschäftsanwendern in einer Self-Service-Umgebung Funktionen für Ad-hoc-Abfragen und -Analysen bereit. Eine intuitiv bedienbare Oberfläche ermöglicht es Anwendern, verschiedene Datentypen aus unterschiedlichen Quellen innerhalb von interaktiven Dokumenten zusammenzubringen, und hilft ihnen, zuverlässige Antworten auf spontan auftretende oder immer wiederkehrende Fragen zu finden und sie auch anderen zugänglich zu machen.
- SAP BusinessObjects Access Control in der Version für mittelständische Unternehmen dient dazu, durch Zugriffs- und Berechtigungssteuerung im ganzen Unternehmen die Datensicherheit zu gewährleisten und Betrug zu verhindern. Die Anwendung trägt dazu bei, den Zeit- und Kostenaufwand für die Sicherstellung der Funktionstrennung in IT-Systemen zu reduzieren und unbefugte Zugriffe zu verhindern.
- SAP BusinessObjects Global Trade Services in der Version für mittelständische Unternehmen unterstützt Unternehmen dabei, komplexe Exportprozesse zu straffen, die Einhaltung von Bestimmungen zu automatisieren, die Zollabfertigung zu beschleunigen und die nötige Transparenz zu schaffen, um Handelsprozesse im Hinblick auf ein minimales Risiko und geringere Zollabgaben zu

optimieren. Die Anwendung ist für die elektronische Kommunikation mit unterschiedlichen Zollsyste men weltweit optimiert und kann vollständig in SAP- und Nicht-SAP-Software integriert werden.

SAP-BusinessObjects-Portfolio

Die Lösungen des SAP-BusinessObjects-Portfolios, die sich speziell an Business User richten, zielen darauf ab, unseren Kunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsleistung zu helfen, indem sie die Ausrichtung an den strategischen Zielen, vorhersagbare Ergebnisse und fundierte Entscheidungen unterstützen.

Lösungen für Business Intelligence und Information Management

Mit den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence (BI) und Information Management (IM) erhalten Unternehmen eine Informationsplattform, die jedem Teilnehmer eines Geschäftsnetzwerks den Zugriff auf solide Informationen ermöglicht. So können sie schnell reagieren und zeitnah fundierte Entscheidungen treffen. Diese Lösungen bieten Kunden die Möglichkeit, BI- und IM-Strategien für Softwarelandschaften – ob mit SAP- oder Fremdsoftware – zu implementieren. Damit bekräftigt die SAP auch ihr Versprechen, Offenheit und Interoperabilität in heterogenen Softwarelandschaften zu unterstützen.

- Die SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence können im On-Demand-Betrieb genutzt oder beim Kunden vor Ort installiert werden. Sie umfassen eine flexible, skalierbare Business-Intelligence-Plattform mit integrierten Services. Dies sind im Hintergrund laufende technische Dienste, die zum Beispiel durch Zugriffs- und Berechtigungssteuerung für IT-Systeme die notwendige Sicherheit herstellen, die Arbeitslast auf zusätzliche Server verteilen oder die Aktualisierung von Berichten über Nacht vornehmen, wenn die Systemauslastung gering ist. Die Business-Intelligence-Lösungen sind so konzipiert, dass auch Endbenutzer mit Geschäftsdaten umgehen und Ad-hoc-Anfragen beantworten können, ohne tiefere Kenntnisse der zugrunde liegenden Datenquellen und -strukturen besitzen zu müssen. Sie helfen Kunden, Daten aus verschiedenen Quellen und in unterschiedlichen Formaten abzurufen und diese in Form von übersichtlichen und zweckmäßigen Informationseinheiten innerhalb und außerhalb des Unternehmens bereitzustellen. Mithilfe der BI-Software können Kunden Trends und Muster aufdecken, um so Geschäftsprobleme zu lösen, Veränderungen rechtzeitig zu erkennen und die Erreichung von Unternehmenszielen zu unterstützen. Darüber hinaus können Kunden ihre Prognosen zur zukünftigen Geschäftslage durch BI-Software unterstützen lassen, wichtige Kennzahlen über

Dashboards verfolgen und analysieren sowie anspruchsvolle visuelle Informationsdarstellungen nutzen. Benutzerfreundliche Self-Service-Funktionen ermöglichen es Mitarbeitern in den Geschäftsabteilungen, selbst und ohne Hilfe durch IT-Fachleute Berichte und Analysen zu erstellen.

- Die SAP-BusinessObjects-Lösungen für Information Management bieten Funktionen für Datenintegration, die Gewährleistung der Datenqualität sowie die Verwaltung von Metadaten. Dabei arbeiten die Lösungen nahtlos mit den Funktionen von SAP NetWeaver zusammen, beispielsweise Data Warehousing, Stammdatenmanagement und Information Lifecycle Management. So entsteht eine zuverlässige Datenbasis, die flexibel Geschäfts- oder IT-Maßnahmen unterstützen kann. Die Lösungen tragen dazu bei, ein erstklassiges Informationsmanagement in SAP- und Nicht-SAP-Umgebungen zu ermöglichen. Kunden können strukturierte und unstrukturierte Daten abrufen, integrieren, umwandeln, verschieben, personalisieren oder bereinigen, um zeitnahe, einheitliche und qualitativ hochwertige Informationen zu liefern. Mit den Lösungen für die Verwaltung von Metadaten und Textanalyse können Kunden Daten aus verteilten Quellen abrufen und zusammenführen, um eine durchgängige Auswirkungsanalyse durchzuführen.

Lösungen für Enterprise Performance Management und Governance, Risk und Compliance

SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management und Governance, Risk und Compliance helfen Kunden, ihre Profitabilität zu steigern, Risiken zu steuern, Gesetzesauflagen einzuhalten sowie Systeme, Prozesse und mitarbeiterbezogene Abläufe im Unternehmen zu optimieren. Die Lösungen können sowohl mit Datenquellen oder Systemen verknüpft werden, die nicht auf SAP basieren, als auch mit den Anwendungen der SAP Business Suite sowie den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence und Information Management.

- SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM) sollen Unternehmen dabei helfen, sich stärker an strategischen Zielen auszurichten, kalkulierbare Geschäftsergebnisse zu erzielen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Sie sind sowohl für SAP- als auch für Nicht-SAP-Umgebungen und für verschiedene Unternehmensbereiche konzipiert, einschließlich Finanzwesen, Lieferkette und Beschaffung. Die EPM-Lösungen bieten umfassende Funktionen für das Strategiemanagement, die Planung, Budgeterstellung und Prognosen, die Konsolidierung sowie das Rentabili-

täts- und Kostenmanagement. Sie sind außerdem mit den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence sowie für Governance, Risk und Compliance verknüpft, um Unternehmen noch bessere Möglichkeiten zu geben, die Lücke zwischen Strategie und Umsetzung zu schließen.

- Mit SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk und Compliance können Unternehmen die Hauptrisiken ihres Geschäfts aggregieren und kontrollieren, Prozesskontrollen automatisieren sowie Risiken und Kontrollen über verteilte Systeme hinweg überwachen. Die Lösungen helfen, mehr Transparenz bei Risiko- und Compliance-Maßnahmen zu schaffen, die Kosten zu reduzieren und die Risiken im gesamten Unternehmen zu steuern. Gleichzeitig schaffen sie die Voraussetzungen für Maßnahmen im Bereich Nachhaltigkeit.

Weitere Lösungen für Business User

Business User brauchen für die Erledigung ihrer täglichen Aufgaben Zugang zu Menschen, Prozessen und Informationen. Die Lösungen Duet und Alloy bieten direkten Zugriff auf die Anwendungen der SAP Business Suite über die gewohnte Umgebung von Microsoft Office oder IBM Lotus Notes. Dadurch können Business User ihre Produktivität erhöhen sowie ihre Entscheidungen und die Einhaltung von Unternehmensrichtlinien verbessern.

Lösungen für nachhaltige Unternehmensführung

Unsere Vorstellung eines nachhaltigen Unternehmens veranschaulichen wir mithilfe des SAP-Fahrplans für Nachhaltigkeit (Sustainability Map), der die gesamte Bandbreite von Lösungen und Geschäftsprozessen im Bereich der Nachhaltigkeit abbildet. Die Sustainability Map bildet den Ankerpunkt in unserem fortlaufenden Dialog mit Interessengruppen und dient uns als Leitlinie bei der Festlegung von Prioritäten für unseren Lösungsfahrplan.

Bereits jetzt bietet SAP ein breites Spektrum an Lösungen an, die Unternehmen helfen, nachhaltiger zu handeln. Darüber hinaus sind auch künftig erhebliche Ressourcen vorgesehen, um durch organische Entwicklung und Partnerschaften weitere Themenbereiche abdecken zu können.

Lösungen zur Messung der Nachhaltigkeitsleistung

Mit SAP BusinessObjects Sustainability Performance Management können sich Unternehmen auf die strategische Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsmaßnahmen konzentrieren und eine ausgewogene soziale, ökologische und wirtschaftliche Leistungsbilanz erzielen. Die Anwendung bietet einen umfassenden Prozess für die Bereitstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Dieser reicht von der Definition

eines Berichtskonzepts (beispielsweise gemäß Global Reporting Initiative) über einen Workflow für die Datenbeschaffung bis hin zur Erstellung der Berichte.

Mit der Anwendung sinkt der Zeit- und Kostenaufwand und es entstehen weniger Fehler bei der Veröffentlichung von Daten, sodass Unternehmen ihr Augenmerk verstärkt auf ineffiziente Prozesse und Verbesserungspotenziale richten können. Sie lässt sich bereits standardmäßig mit SAP-Anwendungen wie SAP Environment, Health, and Safety Management, SAP-ERP-Anwendungen, der On-Demand-Lösung SAP Carbon Impact sowie den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management und Governance, Risk und Compliance integrieren. Die Anbindung an Systeme anderer Anbieter erfolgt mithilfe von Webservices und Funktionen für die geführte Datenbeschaffung.

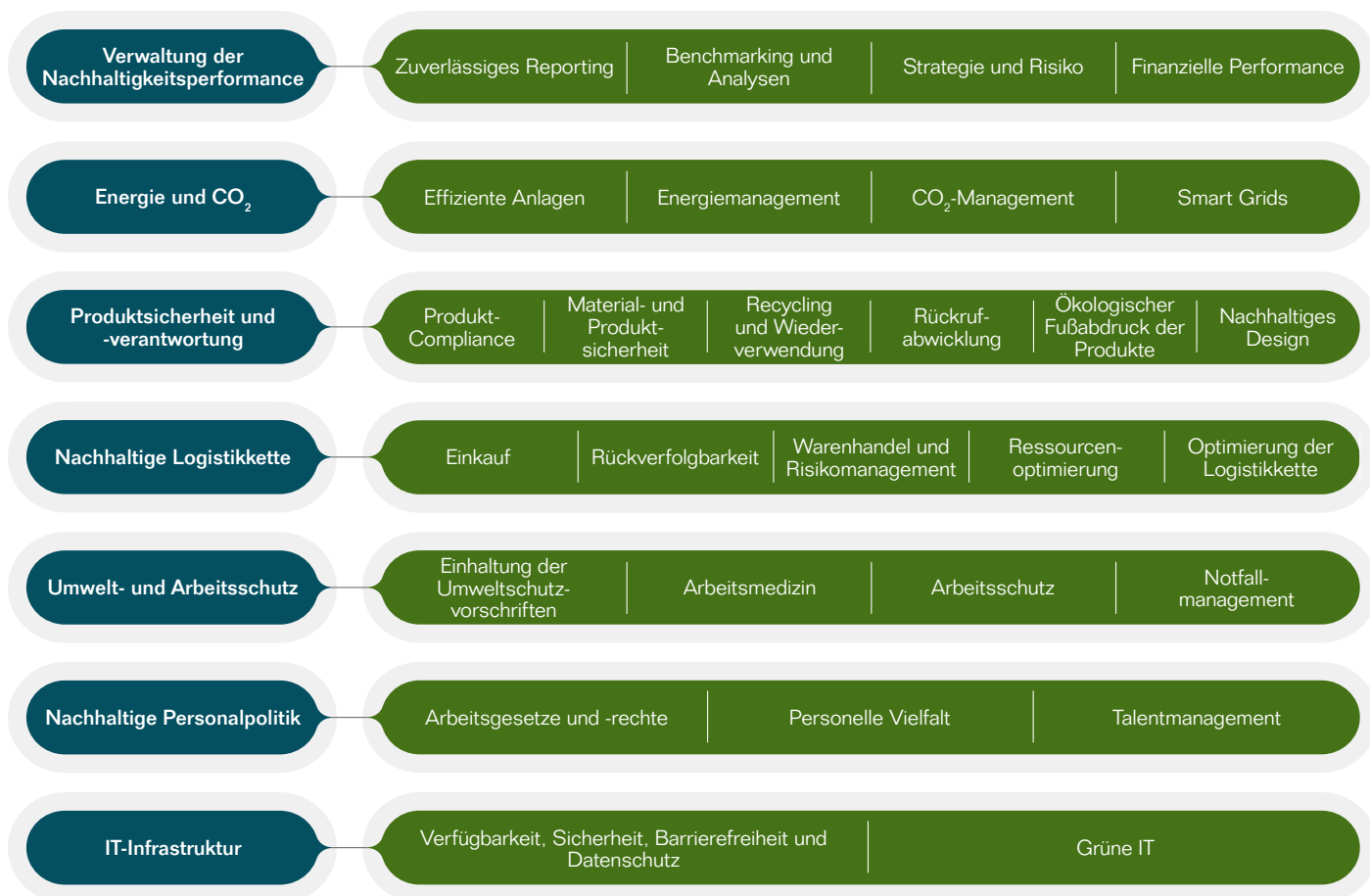
Die automatisierten, mehrdimensionalen Berichts- und Planungsfunktionen von SAP BusinessObjects Sustainability Performance Management erleichtern die Einhaltung gesetzlicher Auflagen und schaffen mehr Transparenz und Kontrolle im Unternehmen.

Lösungen für Energie- und CO₂-Management

SAP Carbon Impact ist eine On-Demand-Lösung, mit deren Hilfe Unternehmen Strategien entwickeln können, um ihre Berichterstattung effizient zu gestalten und ihre CO₂-Emissionen und Umweltbelastung kosteneffizient zu reduzieren. Treibhausgasemissionen und andere Umwelteinflüsse lassen sich damit in internen Abläufen und in der Lieferkette genau erfassen, messen und steuern.

Versorgungsunternehmen können mithilfe von SAP AMI Integration for Utilities die nötigen Prozesse einführen, um die komplexen Abrechnungsprozesse im Zusammenhang mit modernen Verbrauchsmesssystemen (Advanced Metering Infrastructures) und intelligenten Zählersystemen (Smart Meters) zu bewältigen.

SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII) verknüpft operative Betriebsdaten, die in Kontrollsystemen oder Datenarchiven hinterlegt sind, mit Dashboards und anderen Analysetechnologien. Kunden können damit ihren Energieverbrauch, Qualitätskennzahlen und andere Trends in ihren Werken erkennen und unmittelbar Maßnahmen zur Optimierung ihrer Geschäftsabläufe treffen.



Lösungen für Produktsicherheit, Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz

SAP Environment, Health, and Safety Management (SAP EHS Management) unterstützt Prozesse in den Bereichen Produktsicherheit, Gefahrstoffmanagement und Gefahrgutabwicklung in vielen Branchen, einschließlich der Chemie- und Konsumgüterindustrie sowie der Hightechbranche. Unternehmen können mithilfe der Anwendung sicherstellen, dass sie die Vorgaben der EU-Verordnung zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von Chemikalien (REACH) einhalten, und so die weitere Vermarktbarkeit der betreffenden Stoffe und Produkte gewährleisten. Darüber hinaus unterstützt SAP Recycling Administration Kunden bei der Einhaltung internationaler Gesetze für die ordnungsgemäße Entsorgung und Wiederverwertung von Verpackungsmaterialien, Batterien sowie Elektro- und Elektronikschrott.

SAP EHS Management hilft auch bei der Einhaltung von Umweltschutzgesetzen und -richtlinien und unterstützt Prozesse im Gesundheits- und Arbeitsschutz sowie in der Arbeitsmedizin. So trägt die Software zur Reduzierung der damit verbundenen Kosten und Risiken an den einzelnen Standorten und im gesamten Unternehmen bei.

Bei der Implementierung effektiver Nachhaltigkeitsprogramme stehen Kunden vor der Herausforderung, den Datenfluss über die Geschäftsprozesse hinweg zu sichern und erkennbare Fortschritte vorzuweisen, um langfristige Resultate zu erzielen. Die SAP-Lösungen für Nachhaltigkeit sind bereits standardmäßig an die Anwendungen der SAP Business Suite angebunden. Mithilfe der Software SAP BusinessObjects Integration können Daten aus SAP-Anwendungen und den SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence in interaktiven Analysen und Dashboards dargestellt werden. Dies hilft unseren Kunden, ihre Betriebsabläufe zu überwachen und Risiken in den Bereichen Produktsicherheit, Umwelt-, Gesundheits- und

Arbeitsschutz frühzeitig zu erkennen. Kunden haben dann die Möglichkeit, über SAP-Anwendungen die notwendigen Gegenmaßnahmen einzuleiten.

SAP NetWeaver

Die Plattform SAP NetWeaver bietet eine zuverlässige, sichere und skalierbare Basis für den Betrieb von SAP-Anwendungen und die Ausführung geschäftskritischer Prozesse. Als technisches Fundament für die serviceorientierte Architektur (SOA) umfasst SAP NetWeaver zahlreiche modulare Middleware-Funktionen. Dies reduziert die Komplexität und erhöht die Flexibilität in heterogenen IT-Landschaften. Mit SAP NetWeaver haben IT-Abteilungen die Möglichkeit, durch Lebenszyklusmanagement, Identitätsmanagement, sichere Kommunikation und die durchgängige Überwachung von Geschäftsaktivitäten die Betriebskosten zu senken und eine optimale Verfügbarkeit der SAP-Anwendungen sicherzustellen.

SAP NetWeaver soll Kunden mehr Flexibilität bei der Integration und Erweiterung von Geschäftsprozessen bieten, unabhängig davon, ob diese auf SAP-Software, zertifizierten Partnerprodukten oder kundenindividuellen Anwendungen basieren. Hierzu umfasst die Plattform vorkonfigurierte Integrationsinhalte, Prozessbausteine (Enterprise Services) sowie Werkzeuge für die Implementierung und modellgesteuerte Entwicklung von Anwendungen. Mit den Funktionen für das Business Process Management können geschäftskritische Prozesse im Hinblick auf Effizienz, Integrität und Sicherheit überwacht werden. Darüber hinaus können Business User die Plattform SAP NetWeaver verwenden, um Geschäftsregeln zu definieren. Damit stellen sie einheitliche Prozesse im gesamten Geschäftsnetzwerk sicher. Fortschrittliche Schnittstellentechnologien wie webbasierte Portale, die Suchfunktionen von SAP NetWeaver Enterprise Search, Desktopanwendungen und Mobilgeräte ermöglichen dem Benutzer einen sicheren und personalisierten Zugriff auf Geschäftsanwendungen und Informationen und können so die Bedienerfreundlichkeit und Effizienz erhöhen.

Durch die Anbindung an das SAP-BusinessObjects-Portfolio unterstützt SAP NetWeaver Kunden außerdem dabei, eine Strategie für das Informationsmanagement umzusetzen und im gesamten Unternehmen zuverlässige Daten bereitzustellen. Kunden können strukturierte und unstrukturierte Daten integrieren, bereinigen, verwalten und archivieren, um gesetzliche Anforderungen zu erfüllen, die Informationstransparenz im Unternehmen zu erhöhen und bessere Entscheidungen zu ermöglichen.

Optionen für den Erwerb und den Betrieb von Software

Neue technische Entwicklungen und Lizenzmodelle geben Unternehmen die Möglichkeit, die Art und Weise, wie sie Software nutzen, noch präziser an ihren Bedarf anzupassen. Die SAP hat diesen Trend erkannt und bietet ihren Kunden auf der Grundlage der neuen Möglichkeiten unterschiedliche Optionen für die Nutzung und den Betrieb ihrer Unternehmenssoftware. Diese basieren auf den folgenden Leitprinzipien:

- Wir entwickeln modulare Anwendungen für die Anforderungen der unterschiedlichen Geschäftsbereiche.
- Alle Lösungen – unabhängig vom Betriebsmodell – verfügen über integrierte Prozesse und Informationen.
- Unsere flexiblen, subscriptionsbasierten Nutzungs- und Preismodelle helfen unseren Kunden, eine gleichmäßige Kostenbelastung zu erzielen.
- Mit gezielten Services ermöglichen wir zügige Implementierungen.
- Durch die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen weltweit erweitern wir unser Lösungsportfolio und schaffen damit höheren Mehrwert für Kunden.

Die über das Internet bereitgestellten On-Demand-Lösungen der SAP sollen es Kunden ermöglichen, unternehmensweite Geschäftslösungen schnell und leicht zu implementieren, den Bedarf an einer eigenen IT-Abteilung für die Infrastrukturverwaltung zu verringern oder ganz zu vermeiden, IT-Kosten in den operativen Bereich zu verlagern, Cashflows weniger volatil zu gestalten und den Umfang ihrer Lösungsnutzung nach individuellen Anforderungen schrittweise zu vergrößern. SAP bietet die On-Demand-Lösungen, die Kunden bei der Analyse ihrer Geschäftstätigkeit und Prozessverbesserungen unterstützen, in verschiedenen Abstufungen an.

- Unternehmensweite Prozesse für kleinere Unternehmen und Tochtergesellschaften: SAP Business ByDesign unterstützt effiziente Geschäftsprozesse im gesamten Unternehmen.
- Prozessbasierte Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement, die Beschaffung, Vertragsverwaltung und den Emissionshandel, die die Anforderungen einzelner Geschäftsbereiche abdecken: Erhältlich sind zurzeit die On-Demand-Lösungen SAP CRM und SAP Contract Lifecycle Management sowie SAP E-Sourcing und SAP Carbon Impact.
- Lösungen für Analysen und Berichte auf Unternehmens- oder Abteilungsebene: Mit der Lösung SAP BusinessObjects BI On-Demand können Unternehmen für jede von ihnen definierte Organisationsebene Daten speichern, bereichsübergreifend nutzen und durchsuchen sowie Berichte und Analysen erstellen.

Vor Ort installierte (On-Premise-)Lösungen sind dazu konzipiert, strategischen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen, unter anderem durch durchgängige, branchenspezifische Geschäftsprozesse sowie durch integrierte betriebswirtschaftliche und fachspezifische Inhalte. Wir beobachten jedoch, dass die Entwicklungen zu neuen Nutzungs- und Preismodellen im Bereich der On-Demand-Software sich auch auf die Gestaltung der gesamten IT-Landschaft unserer Kunden auswirken. Daher bietet SAP zahlreiche Optionen, um die Kosten von On-Premise-Lösungen zu reduzieren und deren Flexibilität zu erhöhen:

- schnelle Implementierung innovativer Funktionen anhand von Erweiterungspaketen (Enhancement Packages)
- Nutzung von Virtualisierungstechnologien
- Nutzung von Shared-Service-Funktionen zur Erzielung von Skalenerträgen bei zentralen Unternehmensfunktionen wie der Beschaffung
- Anwendungshosting durch SAP-Partnerunternehmen zur Reduzierung der IT-Kosten für die Anwendungsverwaltung
- Nutzung von SAP Enterprise Support, um Potenziale zur Effizienzsteigerung und damit zur Kostenreduzierung aufzudecken

Nach unserer Erfahrung ist es das Anliegen der meisten SAP-Kunden, ihre Investitionen in vorhandene On-Premise-Lösungen weiterhin optimal zu nutzen. Gleichzeitig wollen sie aber die Möglichkeit haben, ihre Geschäftssysteme schnell, kosteneffizient und ohne Integrationsaufwand um On-Demand-Anwendungen und andere SAP-Produkte zu ergänzen. Durch die Integrationsfähigkeit und Kombinierbarkeit von SAP-Lösungen können Kunden Vorteile von On-Demand- und On-Premise-Lösungen jeweils bestmöglich nutzen. So brauchen SAP-Kunden nur einen Softwareanbieter für alle Geschäftsbereiche einzusetzen, statt mit mehreren spezialisierten Anbietern für einzelne Bereiche zu arbeiten. Indem sie On-Premise-Lösungen durch On-Demand-Lösungen ergänzen, können sie zusätzliche Integrationskosten vermeiden und neue Geschäftslösungen schneller und effektiver einführen. Dieses Integrations- und Kombinationsmodell der SAP schafft die Voraussetzung dafür, dass Kunden auch künftig Prozesseffizienz, Datentransparenz sowie Datensicherheit und Compliance (die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien) für alle Systeme sicherstellen können – unabhängig vom Betriebsmodell. Weiterhin bietet SAP sogenannte Flexible License Agreements (FLA) und Global Enterprise Agreements (GEA) als Modelle für langfristig angelegte Kundenbeziehungen. Ein FLA ermöglicht Kunden die flexible Nutzung von SAP-Lösungen. Während der Vertragslaufzeit leisten sie definierte Zahlungen für den vereinbarten Softwarewert.

Ein GEA ist eine strategische Beziehung mit den wichtigsten Kunden der SAP, wobei die Erfüllung definierter Kundenziele regelmäßig überprüft und bewertet wird. Beide Modelle tragen dazu bei, dass Kunden ihre IT- und Geschäftsstrategie besser aufeinander abstimmen können.

Durch das Partnernetz der SAP erhalten sie außerdem zusätzliche Auswahl und Flexibilität, denn dieses bietet mit seinen vielfältigen Ressourcen spezifische Lösungen für den betrieblichen Einzelfall. Software-, Technologie- und Servicepartner der SAP stellen zusätzliche Nutzungs- und Betriebsoptionen zur Verfügung, etwa durch Angebote wie:

- Auslagerung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing),
- Anwendungen, die mithilfe virtueller Plattformen eine schnelle Implementierung und schnellere Resultate ermöglichen,
- ein breites Spektrum integrierter, ergänzender Softwareanwendungen sowie
- Services, durch die Kunden schneller wirtschaftliche Vorteile und bessere Resultate erzielen können.

Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen

Die Einführung von Anwendungssoftware in Unternehmen ist oftmals mit erheblichen Investitionen verbunden. Um Unternehmen solche Investitionen zu erleichtern, bietet unser globaler Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS) zusammen mit SAP ein Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen unter dem Namen SAP Financing an. Das Programm ist in über 45 Ländern verfügbar und wird mit SFS und weiteren führenden IT-Finanzierern realisiert. Mit nahezu 2.000 Finanzierungstransaktionen seit Beginn des Programms hat sich SAP Financing als fester Bestandteil von SAP Services etabliert und zeugt von einer hohen Marktakzeptanz. Dabei konnten SAP-Kunden aus allen Segmenten – Mittelstands- und Großkunden – attraktive Finanzierungslösungen nutzen. Das Finanzierungsprogramm bietet den SAP-Kunden alle gängigen Finanzierungsformen und daraus entstehende Vorteile: So schonen sie beispielsweise ihre Liquidität durch Vermeidung von Vorabinvestitionen und verfügen über Alternativen zu den Kreditangeboten der Hausbank. Dadurch erhalten unsere Kunden eine höhere Flexibilität bei ihrer Finanzierung und können damit verbundene wirtschaftliche Vorteile erschließen.

Serviceportfolio

Das umfassende Serviceportfolio der SAP ist darauf ausgelegt, den Erfolg unserer Kunden zu optimieren, indem wir sie dabei unterstützen, in ihrem Unternehmen mehr Transparenz zu erlangen und gleichzeitig die Gesamtbetriebskosten zu senken. Die SAP verfügt mit dem Applica-

tion Lifecycle Management über einen ganzheitlichen Ansatz für das Management von IT-Lösungen. Zusammen mit zertifizierten Partnern bieten wir eine breite Palette an Methoden, Werkzeugen und Serviceangeboten, um die Geschäftsanforderungen unserer Kunden zu erfüllen und ihnen zu helfen, maximal von ihren SAP-Investitionen zu profitieren. Durch die enge Verknüpfung zwischen unseren Services und den Supportleistungen unterstützen wir Kunden in jeder Phase des Lebenszyklus ihrer Lösung. Ihr Feedback fließt wiederum direkt in die Produktentwicklung ein.

Das Serviceportfolio der SAP umfasst Beratung, Schulung, kundenspezifische Entwicklung, Supportservices sowie Betriebs- und Betreuungsdienstleistungen für SAP-Systeme (Managed Services). Diese Angebote haben wir in die Kategorien Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services und softwarebezogene Services unterteilt. Unter softwarebezogene Services fallen neben der kundenspezifischen Entwicklung durch SAP Custom Development die Leistungen, die SAP Support (mit den Bereichen SAP Active Global Support, SAP BusinessObjects Customer Assurance und SME Services and Support) erbringt. Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Services werden von SAP Consulting und SAP Education erbracht.

SAP Services ist in mehr als 50 Ländern vertreten und betreibt über 70 Schulungszentren, sieben Global Support Centers und neun Kundenentwicklungszentren in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien. Rund 19.000 Mitarbeiter von SAP Services stehen unseren weltweiten Kunden rund um die Uhr zur Verfügung.

Softwarebezogene Services

Kundenindividuelle Entwicklung (Custom Development)
SAP Custom Development entwickelt individuelle, kundenspezifische Lösungen und Geschäftsprozesse auf Basis der SAP-Plattform und bietet Services für jede Phase im Lebenszyklus dieser Lösungen.

Supportservices

Durch verschiedene Supportangebote unterstützt die SAP die immer komplexeren Lösungslandschaften und entsprechenden Anforderungen der Kunden.

Die Supporteinheiten der SAP betreuen Kunden vor, während und nach der Implementierung unserer Softwarelösungen. Rund um die Uhr steht in jeder Region technischer Support für die Lösung von Kundenproblemen zur Verfügung. Daneben umfasst unser Angebot proaktive, präventi-

ve Leistungen, um die Investitionen unserer Kunden in SAP-Technologie und Anwendungen zu schützen.

SAP Enterprise Support stellt umfassende, proaktive Support- und Wartungsleistungen für den gesamten Lebenszyklus von Anwendungen bereit. Damit helfen wir Kunden, die zunehmende Komplexität ihrer IT-Umgebungen zu beherrschen und Lösungen nahtlos in ihre IT-Infrastrukturen zu integrieren. Außerdem soll gewährleistet werden, dass Kunden das hohe Innovationstempo bewältigen und laufende technische Neuerungen mit minimalen Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb umsetzen können. Unser zentrales Supportangebot SAP Enterprise Support liefert ein Gesamtkonzept, um Kunden bei der Optimierung ihres gesamten Systembetriebs zu helfen. Für geschäftskritische Prozesse bieten wir laufende Qualitätsprüfungen, um technische Risiken zu analysieren, führen kontinuierliche Optimierungsaktivitäten durch, pflegen den kundenspezifischen Code, ermöglichen Zugang zum Mission Control Center (der „Einsatzleitstelle“) und treffen Service-Level-Vereinbarungen, in denen Erstreaktionszeiten und Korrekturmaßnahmen geregelt sind. Darüber hinaus steht SAP-Kunden und -Partnern mit dem SAP Solution Manager eine zentrale Plattform für das Anwendungsmanagement zur Verfügung. Der SAP Solution Manager umfasst Qualitätsmanagementmethoden, Prozesse und Werkzeuge, um umfassende Tests sowie Maßnahmen in den Bereichen Lösungsimplementierung, Betrieb und kontinuierliche Optimierung durchzuführen.

SAP Standard Support sorgt mit Supportleistungen für einen kontinuierlichen und effektiven IT-Betrieb. Kunden erhalten im Rahmen dieses Supportangebots Serviceleistungen und Werkzeuge, mit denen sie die Kosten und Risiken beim dauerhaften Betrieb ihrer IT-Systeme so niedrig wie möglich halten können. Mit Verbesserungen, Qualitätsmanagement, Wissenstransfer und Problemlösungen stellt SAP Standard Support sicher, dass SAP-Lösungen bei den Kunden möglichst effizient laufen und dort die technischen Voraussetzungen für die Umsetzung ihrer Geschäftsziele schaffen.

Unser Supportangebot SAP MaxAttention stellt eine Erweiterung zu SAP Enterprise Support dar und bietet Kunden eine individuell auf sie zugeschnittene Betreuung für alle Phasen ihrer SAP-Lösung, von der Planung und Implementierung bis zum Betrieb und zur Optimierung. Eine breite Palette von Services hilft Unternehmen, komplexe IT-Lösungen zu schützen, neue Versionen und Upgrades zu planen und ihre produktiven Lösungen stetig zu optimieren. Die Leistungen im Rahmen von SAP MaxAttention werden

von der Organisation SAP Active Global Support erbracht und bieten unseren Kunden das höchstmögliche Supportniveau auf der Grundlage eines speziellen Kooperationskonzepts mit einem technischen Serviceberater und Service-Level-Vereinbarungen sowie langfristiger Zusammenarbeit.

SAP Safeguarding hilft unseren Kunden, die technischen Risiken einer Implementierung, eines Integrations-, Migrations- oder Upgradeprojekts zu mindern, um so einen reibungslosen Produktivstart und einen zuverlässigen Lösungsbetrieb zu gewährleisten. Ein technischer Qualitätsmanager vor Ort stellt sicher, dass Kunden die erforderliche Unterstützung erhalten, ein Wissenstransfer stattfindet und unsere Kunden die Leistung, Datenkonsistenz und Verfügbarkeit ihrer SAP-Lösung verbessern können.

Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services

Beratung

SAP Consulting berät Kunden bei der Planung, Implementierung und Optimierung von Unternehmenssoftware, damit sie den maximalen Nutzen aus neuen und bereits getätigten Investitionen in SAP-Software ziehen können. Mit den Business Transformation Services haben wir Premium-Beratungsleistungen konzipiert, die Unternehmen helfen, schneller auf neue Herausforderungen in einem schnelllebigen Marktumfeld zu reagieren. Zu diesen Leistungen zählen unter anderem Executive Advisory Services, die Führungskräfte dabei unterstützen, IT- und Geschäftsprozesse in Einklang zu bringen und dadurch bessere Einblicke in ihr Unternehmen zu gewinnen, sowie Business Process and Platform Services. Diese ermöglichen es Kunden, ihre Abläufe zu optimieren und mithilfe von SAP-Software Prozesse auf Basis einer Geschäftsprozessplattform zu automatisieren. 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 neue Anforderungen, die sich aus Fusionen und Übernahmen oder der Ausgliederung von Geschäftsbereichen ergeben.

Außerdem helfen wir unseren Kunden dabei, die durch Rechenzentren verursachte Umweltbelastung zu verringern (Grüne IT). Dazu beraten wir unsere Kunden, wie sie die Anzahl der Server durch eine Konsolidierung ihrer Systemlandschaft verringern können, und arbeiten auch mit Technologiepartnern zusammen, die eine möglichst energieeffiziente Infrastruktur durch Virtualisierung und andere Techniken schaffen.

Schulung

Das Leistungsangebot von SAP Education vermittelt SAP-Kunden und -Partnern das erforderliche Wissen, um das Potenzial ihrer SAP-Lösungen besser auszuschöpfen. Hierzu gehören verschiedene Schulungsangebote wie E-Learning, live über das Internet übertragene Veranstaltungen (Virtual Live Classroom Training), Learning-on-Demand und Präsenzveranstaltungen ebenso wie Analysen des Schulungsbedarfs, Zertifizierungen und Lernsoftware. Unsere Kunden sind so in der Lage, alle Mitarbeiter weltweit in ein einheitliches Schulungsprogramm einzubinden. Jedes Jahr schult SAP Education Hunderttausende von Personen und ist somit eine der weltweit größten IT-Schulungsorganisationen.

Sonstige Services

Unsere sonstigen Services beinhalten insbesondere SAP Managed Services. Im Rahmen dieses Angebots übernehmen wir den Betrieb und die Verwaltung von Softwarelösungen für unsere Kunden und stellen 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 SAP-Anwendern zusammensetzt.

Um Kunden Zugang zu einem breiten Spektrum an Hardware-, Software- und Servicelösungen zu verschaffen, 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 Outsourcingdienstleister, Content-, Hosting- und Schulungsanbieter bis hin zu Dienstleistern im Bereich Service und Support. Bekannte Anbieter wie Adobe, Cisco, EMC, HP, IBM, Intel, Microsoft, Novell und Research in Motion 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 1.700 Anwendungen auf Basis von SAP NetWeaver.
- Im April 2009 gab SAP die Eröffnung des SAP Co-Innovation Lab in Bangalore bekannt. Damit wurde unser weltweites Netz an Co-Innovation Labs um ein weiteres Entwicklungslabor ergänzt. Im SAP Co-Innovation Lab können unabhängige Softwareanbieter, Systemintegratoren und Technologiepartner zusammen mit SAP und Kunden an neuen Technologien arbeiten.
- 2009 baute SAP das Angebot auf dem Online-Marktplatz SAP EcoHub weiter aus. SAP-Kunden können dort Lösungen von SAP-Partnern finden, evaluieren und kaufen und damit ihre bestehende IT-Landschaft von SAP ergänzen. Im SAP EcoHub ist das SAP-Partner- und -Kundennetz in seiner gesamten Bandbreite vertreten: Inhalte verschiedener Communitys und Informationen über Angebote von SAP-Partnern, die für die speziellen geschäftlichen Anliegen der SAP-Kunden konzipiert und ausgewählt wurden, sind dort an einer zentralen Stelle zu

finden. 2009 wurde das Angebot im SAP EcoHub um Software- und Servicepakete für einzelne Regionen ergänzt. Des Weiteren kamen neue Servicepartner und der SAP-Fahrplan für Nachhaltigkeit (SAP Sustainability Roadmap) sowie damit verbundene Produkte hinzu.

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 in zahlreichen Themenbereichen zusammenarbeiten. Sie tauschen sich unter anderem über die folgenden Communitys im Netzwerk der SAP (SAP Community Network, SCN) aus:

- Das SAP Developer Network (SDN) stellt die größte Innovationsgemeinschaft der SAP dar und bietet rund 2 Millionen Mitgliedern aus über 200 Ländern die Möglichkeit, Erfahrungen und Know-how auszutauschen, Geschäftsmöglichkeiten weiterzuverfolgen 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 600.000 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, Wirtschaftsanalytiker, Anwendungsberater, IT-Manager und Experten für Geschäftsprozesse, denen moderierte Foren, Wikis und Expertenblogs 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 16 Branchen. Die Ergebnisse der Zusammenarbeit sollen Unternehmen helfen, Softwarelösungen unter Verwendung von Enterprise Services zu entwickeln.

- Die Enterprise Services 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 340 Mitglieder, die in mehr als 130 Definition Groups zusammenarbeiten. Der Erfolg dieser Zusammenarbeit zeigt sich beispielsweise darin, dass mehr als die Hälfte der Enterprise Services im dritten Erweiterungspaket für die Unternehmenssoftware SAP ERP auf Anregungen zurückgeht, die von Kunden und Partnern in der Community entwickelt wurden.
- Nach der Übernahme von Business Objects kam die SAP BusinessObjects Community zum Netzwerk der SAP hinzu. Mit über 295.000 Mitgliedern bietet diese Gemeinschaft ein Forum für SAP-BusinessObjects-Anwender und -Entwickler, um Erfahrungen auszutauschen und Innovationsmöglichkeiten für SAP-BusinessObjects-Angebote weiterzuverfolgen.
- Im Februar 2009 wurde die SAP University Alliances Community vom SAP-Community-Netzwerk ins Leben gerufen. Sie zählt über 85.000 Mitglieder und hat sich zum Ziel gesetzt, SAP-Wissen und -Fertigkeiten aus der Praxis in die Hochschulen zu bringen. Die SAP sieht dies als Teil ihres Engagements für die Gesellschaft und insbesondere für die Ausbildung und Begleitung von Hochschulstudenten und -absolventen bei ihrer Entwicklung zu den Wirtschaftsführern und IT-Experten der Zukunft.
- 2009 wurde auch eine Community-Jobbörse eröffnet. Sie führt SAP-Entwickler und -Kunden zusammen und gibt ihnen die Möglichkeit, Stellenangebote zu finden beziehungsweise das große Angebot an Fachkräften mit SAP-Qualifikationen in den SAP-Communitys zu nutzen.
- Im Oktober 2009 gab SAP eine Partnerschaft mit der führenden Internetplattform für Fach- und Führungskräfte LinkedIn bekannt. Im Rahmen der Partnerschaft haben Mitglieder des SAP-Community-Netzwerks die Möglichkeit, ihre Mitgliedschaft im SCN und ihr SAP-Produktwissen in LinkedIn-Profilen zu veröffentlichen und sich damit auf weltweiten Stellenmärkten besser zu positionieren.

Die Strategie einer aktiven Gemeinschaft findet auch die Aufmerksamkeit unabhängiger Marktforschungsunternehmen wie Forrester, Gartner und International Data Corporation (IDC), die in ihren Analysen auf die strategischen Wettbewerbsvorteile und den hohen wirtschaftlichen Nutzen des kundenorientierten Netzwerks der SAP verweisen. 2009 wurden die Communities der SAP von den unabhängigen Forschungsinstituten Altimeter Group und SiteIQ im Hinblick auf die Kriterien allgemeines Engagement, Informationsqualität und Anwenderfreundlichkeit als führend in der Branche ausgezeichnet.

Wissenstransfer zwischen Anwendern

Um Wissen auszutauschen und Einfluss auf die SAP-Entwicklung zu nehmen, haben sich unsere Kunden weltweit nach Regionen in Anwendervereinigungen zusammengeschlossen. Die zwei größten sind die Americas' SAP Users' Group (ASUG) mit mehr als 75.000 Mitgliedern sowie die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) mit rund 30.000 Mitgliedern. SAP initiierte 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, die gemeinsame Prioritäten und Handlungsbereiche festlegen, um eine gezielte Kommunikation zwischen der SAP und ihren Anwendervereinigungen auf globaler Ebene zu ermöglichen.

Entwicklungspartnerschaften

Im Jahr 2009 haben wir weitere zukunftsweisende Partnerschaften geschlossen und Kooperationsprojekte initiiert. Dabei haben wir unsere globalen Partnerschaften weiter gefestigt und ausgebaut: Inzwischen arbeiten wir mit 21 globalen Servicepartnern, über 1.200 Servicepartnern weltweit sowie 34 globalen Technologiepartnern zusammen. Gleichzeitig haben wir unser Angebot an SAP-Lösungserweiterungen weiter aufgestockt. Nachfolgend einige Beispiele für Partnerschaften:

- Auf der Suche nach weiteren Kooperationsmöglichkeiten, um Kunden zusätzlichen Mehrwert zu bieten, hat die SAP ihre Partnerschaft mit Atos Origin, einem globalen Servicepartner, vertieft: Ziel ist es, Risiken für Kunden zu senken und den Wechsel auf neue Softwareversionen sowie die Inbetriebnahme neuer Lösungen bei Kunden in europäischen Schlüsselmärkten wie Deutschland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden und Spanien zu optimieren.

- Angesichts einer immer stärkeren Verbreitung von SAP-BusinessObjects-Lösungen im SAP-Kundenstamm hat SAP weitere Partnerschaften zur Abrundung des Produktangebots geschlossen. So wurde eine globale Vertriebsvereinbarung mit APOS Systems getroffen. Im Rahmen der Vereinbarung können Kunden Erweiterungen von APOS für die Lösungen SAP BusinessObjects XI erwerben, um damit das Management, die Überwachung und Steuerung dieser Softwareinstallationen zu verbessern.
- Vor dem Hintergrund der Markteinführung der SAP Business Suite 7 schloss SAP Partnerschaften mit den zertifizierten Systemintegratoren Atos Origin, Cap Gemini, IBM und Wipro, um die Durchsetzung der SAP Business Suite im Markt zu fördern. Zudem sollte sichergestellt werden, dass 2009 genügend zertifizierte Berater zur Verfügung standen.
- Um Kunden einen schnelleren und einheitlichen Zugriff auf detaillierte Unternehmensdaten zu bieten und damit die Transparenz in Unternehmen zu erhöhen, vereinbarten SAP und Teradata, der weltgrößte Spezialist für Data Warehousing und Geschäftsanalytik, SAP NetWeaver Business Warehouse auf der Datenbank von Teradata bereitzustellen. Kunden, die sowohl Produkte von SAP als auch von Teradata im Einsatz haben, können durch diese Vereinbarung von einem integrierten und durchgängigen Angebot profitieren, das die Data-Warehouse-Infrastruktur, deren Management sowie Business-Intelligence-Tools einschließt.
- Im Zusammenhang mit dem Serviceangebot SAP Enterprise Support arbeiteten sich SAP-Partner in das Supportverfahren Run SAP ein und ließen sich darin zertifizieren. Im Laufe des Jahres gaben Partner wie IBM Global Business Services und EDS ihre Run-SAP-Zertifizierung bekannt.
- Zusammen mit IBM brachten wir die gemeinsam entwickelte Lösung Alloy auf den Markt, die IBM Lotus Notes mit der SAP Business Suite verknüpft. Anwender von Lotus Notes können somit direkt aus ihrer gewohnten Benutzerumgebung auf SAP-Geschäftsprozesse und -daten zugreifen.
- Im Zusammenhang mit unserer Produktstrategie für Mobilgeräte haben wir Partnerschaften geschlossen, um Kunden den Zugriff auf die SAP Business Suite auch über mobile Endgeräte zu ermöglichen. So haben wir mit Sybase eine Innovationskooperation begonnen, die Anwendern von mobilen Endgeräten Zugang zu SAP-Lösungen verschaffen und ihnen damit zu einer höheren Produktivität und Effizienz verhelfen soll. Mit dem Softwarehersteller Syclo haben wir ein gemeinsames Entwicklungsprojekt gestartet, um Kunden künftig Anlagen- und Servicemanagementlösungen über Mobilgeräte bereitzustellen.
- Das SAP-Partnernetz war maßgeblich am Start von SAP BusinessObjects Explorer im Mai beteiligt. SAP gewann Partner wie Intel und Adobe zur Mitarbeit an der Technologiesoftware. Zu den Partnern, die ergänzende Hardwarekomponenten für die Software lieferten, gehörten Dell, Fujitsu, IBM und HP.
- Im Mai wurde das IT-Beratungs- und Outsourcingunternehmen Cognizant globaler Servicepartner der SAP. Damit trat die erfolgreiche Geschäftsbeziehung zwischen Cognizant und SAP in eine neue Phase. In den Co-Innovation Labs der SAP und dem Touchstone Center von Cognizant in Bangalore sollen für verschiedene Branchen wertschöpfende Lösungen entwickelt und zur Verfügung gestellt werden, die den gemeinsamen Kunden mehr Flexibilität, Agilität und Effizienz in ihren Unternehmensanwendungen bieten.
- Unser Angebot an SAP-Lösungserweiterungen wurde weiter vergrößert. Der Schwerpunkt lag dabei auf qualifizierten Produkten, die sich leicht in bestehende SAP-Landschaften integrieren lassen und den Kundenanforderungen weltweit entsprechen. Neue Angebote von Partnern wurden für die SAP gewonnen und in unsere Preisliste aufgenommen. Zu den Lösungserweiterungen, die 2009 hinzukamen, gehören die Anwendungen SAP Enterprise Inventory Optimization by SmartOps, SAP Data Maintenance for ERP by Vistex und SAP Extended Enterprise Content Management by Open Text.
- Unsere Partnerschaft mit Novell haben wir weiter vertieft. Ziel ist es dabei, Kunden Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) zur Verfügung zu stellen. Im Oktober veröffentlichten Novell und SAP hierzu eine Absichtserklärung, nach der integrierte GRC-Lösungen durch eine entsprechende Produktintegration und

-
- planung sowie eine gemeinsame Marketingstrategie vermarktet werden sollen. Durch die Kombination von SAP-BusinessObjects-GRC-Lösungen und den Lösungen für Sicherheits- und Identitätsmanagement von Novell wird die Lücke zwischen Geschäftsprozessen und IT-Sicherheit und Kontrollen geschlossen.
- Im April wurde der Schwerpunkt unserer Community für Virtualisierungstechnologien auf Lösungen für die grüne Informationstechnologie (Grüne IT) verlagert. Partner, Kunden und Hersteller, darunter AMD, Cisco, Citrix, EMC, HP, Intel, Network Appliance, Novell, Red Hat, Sun und VMware, einigten sich auf eine Zusammenarbeit mit uns bei der Suche nach und der Entwicklung von Lösungen, die Unternehmen über Technologie zu einem effizienteren IT-Betrieb verhelfen.
 - Unsere Beziehungen zu Intel haben wir vertieft, um den Betrieb von SAP-Business-One-Anwendungen mit dem Intel Xeon Processor zu optimieren. Kleinen Unternehmen soll damit zu einer schnelleren Wertschöpfung durch ihre IT-Investitionen und letztendlich zu Kosteneinsparungen verholfen werden. Das Kombinationsangebot ist in Form von branchenspezifischen Lösungspaketen erhältlich, die von Entwicklungspartnern zur Verfügung gestellt werden.
 - Unsere Zusammenarbeit mit Partnern zur besseren Unterstützung von Kunden im Mittelstand setzten wir fort und kündigten zusammen mit HP ein gemeinsames Fast-Start-Programm an. Danach wird Kunden die SAP-Business-All-in-One-Lösung auf HP-Hardware bereitgestellt.
 - Im November 2009 gab es verschiedene regionale Ankündigungen im Zusammenhang mit dem weltweiten Partnernetz der SAP. In Kanada meldete SAP die Aufnahme von drei neuen Mitgliedern in das SAP Extended Business Program. Die Unternehmen sind zertifiziert, mittelständischen Betrieben in Kanada SAP-Business-All-in-One-Lösungen bereitzustellen. In China wurden neue Angebote für das chinesische Partnernetz angekündigt, darunter Inhalte, die für den chinesischen Markt relevant sind und über neue Online-Diskussionsbereiche, Foren, Wikis und Blogs für das SAP-Community-Netzwerk in China veröffentlicht werden. Gleichzeitig meldete in Indien das erst kürzlich eröffnete SAP Co-Innovation Lab in Bangalore drei neue Lösungen, die gemeinsam von der SAP und ihren Lab-Partnern entwickelt wurden und nun allgemein auf dem Markt erhältlich sind.

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 14.813 Mitarbeiter in der Softwareentwicklung, die auf Entwicklungszentren in elf Ländern verteilt ist. Das größte dieser sogenannten SAP Labs befindet sich am Firmensitz in Walldorf, gefolgt von den Labs im indischen Bangalore und in Palo Alto in Kalifornien. Seit der Eingliederung der Entwicklungszentren von Business Objects verfügt SAP außerdem über drei zusätzliche Entwicklungsstandorte in Vancouver (Kanada), Dublin (Irland) und Paris (Frankreich).

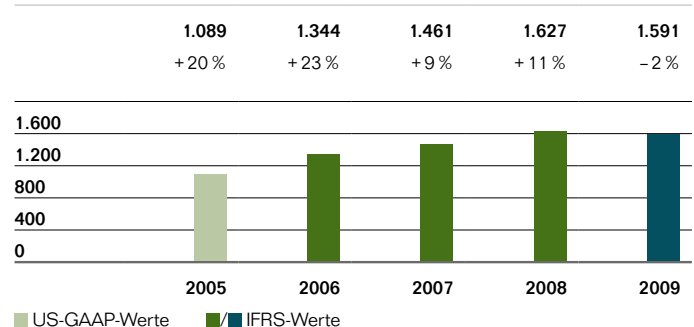
Die globale Verteilung der Labs steht im Einklang mit unserem Motto „global denken und lokal handeln“ und bietet uns die Chance, hoch qualifizierte Mitarbeiter aus verschiedenen Kulturkreisen zu gewinnen. Mit ihren individuellen Markt- und Fachkenntnissen schaffen sie die Voraussetzungen für eine intelligente und effiziente Ressourcennutzung und ermöglichen es uns, einen deutlichen und nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

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 auf der ganzen Welt zu entwickeln.

Insgesamt hat SAP im Jahr 2009 1,6 Mrd. € (2008: 1,6 Mrd. €) in die Forschung und in die Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Softwarelösungen investiert.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr





SAP Research

SAP Research, unsere globale Forschungsorganisation, trägt durch die Erschließung richtungsweisender IT-Trends und Technologien wesentlich zum Lösungsportfolio der SAP bei und legt mit angewandter Forschung den Grundstein für unsere technologische Vorreiterrolle. Die einzelnen Forschungszentren von SAP Research sind jeweils einer Partneruniversität oder einem SAP-Entwicklungszentrum angegliedert, was eine effektive Zusammenarbeit und gemeinsame Forschungsprojekte ermöglicht.

Das globale Forschungsnetzwerk

SAP Research untersucht zukunftsweisende Themen, um bestehende Anwendungen zu erweitern oder komplett neue Lösungen vorzubereiten. Systematische Forschung und ein gezieltes Trendmanagement sorgen dafür, dass

kreative Ideen in Produktinnovationen mit großem Marktpotenzial münden. Unsere Forschungsorganisation ist maßgeblich an zahlreichen Forschungsprojekten beteiligt und fördert durch die Zusammenarbeit mit Forschern und Wissenschaftlern sowie mit Kunden und Partnern auf der ganzen Welt die gemeinsame Innovation. Eine weitere wichtige Aufgabe von SAP Research besteht darin, die Entwicklungsabteilungen mit Untersuchungsergebnissen aus der Praxis bei der Optimierung des Produktportfolios zu unterstützen.

Sogenannte Living Labs gewähren konkrete Einblicke in zukünftige SAP-Lösungen. So demonstriert beispielsweise das Future Public Security Center in Darmstadt die Forschungsergebnisse im Bereich öffentliche Sicherheit unter

Praxisbedingungen. Auch die Benutzer werden aktiv in den Forschungsprozess eingebunden, indem ihnen neue Technologien bereits frühzeitig in Form innovativer Lösungen bereitgestellt werden. Die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern bildet damit einen wichtigen Grundpfeiler unserer Forschungsarbeit.

Forschungsschwerpunkte

Durch Forschungsprojekte in den unterschiedlichsten Geschäftsfeldern ermittelt SAP Research, welche Neuerungen das Potenzial haben, in Technologien und Anwendungen der nächsten Generation einzufließen, die größtmöglichen Kundennutzen versprechen. Die aktuellen Forschungsschwerpunkte von SAP Research decken ein breites Themenspektrum ab:

- Cloud Computing ist der Oberbegriff für flexible IT-Services wie Speicherkapazitäten, Rechenleistung, Entwicklungsumgebungen und Anwendungen, die Privatkunden und Unternehmen über das Internet nutzen können. Cloud Computing ermöglicht völlig neue Wertschöpfungsketten in der IT-Branche und schafft damit die Voraussetzungen für neuartige Geschäftsmodelle. Das Konzept wirkt sich außerdem nachhaltig auf den Markt für Services aus, da es gerade jungen Unternehmen die Möglichkeit bietet, ohne hohe Anfangsinvestitionen nutzungsorientierte Servicemodelle anzubieten und sich so schnell auf dem Markt zu etablieren. Auch die Infrastruktur für visionäre Modelle wie das „Internet der Dienste“ und das „Internet der Dinge“ lässt sich mithilfe von Cloud Computing besonders kosteneffizient realisieren. Insbesondere kleine, innovative Unternehmen werden Cloud Computing daher als skalierbaren Service nutzen.
- Im „Internet der Dinge“ verschmilzt die digitale Welt mit der physischen Welt, indem unterschiedliche Konzepte und technische Komponenten zusammengeführt werden. Alltägliche Gegenstände und Maschinen, sogar Häuser und Gewerbegebäude, kommunizieren über eingebaute Sensoren via Internet miteinander. Eine praktische Anwendung, die bei der SAP TechEd 2009 in Wien offiziell vorgestellt wurde, ist das Thema Produktfälschungssicherheit oder Global Brand Protection Service. Produktfälschung, Schmuggel und andere ungesetzbliche Handelsmethoden entwickeln sich weltweit schnell und halten zunehmend in verschiedenen Branchen Einzug: von der Pharma- bis zur Fertigungsindustrie für Flugzeug- und Automobilersatzteile. In ihrem Gemeinschaftsprojekt Original1 erarbeitet die SAP mit ihren Partnern Nokia und Giesecke & Devrient Möglichkeiten für Markeneigner, ihre Originalprodukte mithilfe eines Service über die

gesamte Lieferkette hinweg zu schützen. Nach Einschätzung von Experten werden Unternehmen zahlreicher Branchen, beispielsweise Fertigungsunternehmen und Energieversorger, ihre Effizienz mit dem „Internet der Dinge“ beträchtlich steigern können. Anwendungen, Dienstleistungen, Middlewarekomponenten, Netzwerke und Serviceendpunkte werden strukturell auf vollkommen neue Art und Weise verbunden. Dies ermöglicht neue Modelle für Geschäftsprozesse, die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, die Miniaturisierung von Endgeräten oder die mobile Kommunikation.

- Das „Internet der Dienste“ lässt die Vision eines internetbasierten Dienstleistungssektors Wirklichkeit werden. In Zukunft sollen nicht nur Bücherkäufe, Flugbuchungen oder Routenplanungen über das Internet abgewickelt werden, sondern auch die Anmeldung beim Kinderarzt, die Abwicklung von Exporten ins Ausland oder Beratungsdienste für Unternehmen. Das Internet der Dienste schafft eine virtuelle Welt, in der Softwareanbieter, Dienstleister, Makler und Benutzer gemeinsam flexible Anwendungen entwickeln können, die sich dynamisch integrieren lassen. Die Grundlage hierfür ist eine sogenannte Service Delivery Platform für die Entwicklung und Bereitstellung von Serviceangeboten, die auch die Möglichkeit bietet, bei der Anpassung von Services Erfahrungen aus der Praxis zu berücksichtigen. SAP Research befasst sich weiter mit der Erforschung von Diensten, die mithilfe von Informationstechnologie bereitgestellt und zu Mehrwertdiensten gebündelt werden können.
- Ein weiterer Schwerpunktbereich ist die Entwicklung von Technologien für Schwellenländer. Ziel der Forschungsprojekte ist es, die speziellen Anforderungen dieser Länder zu untersuchen, um mit entsprechenden Lösungen einen Beitrag zu ihrer sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung zu leisten. Im Mittelpunkt stehen dabei die Erforschung neuer Technologien und deren Umsetzung in wegweisende Lösungen, mit denen speziell sehr kleine Unternehmen gefördert werden können. Solche Initiativen helfen, Arbeitsplätze zu schaffen (soziale Entwicklung) und die Armut zu bekämpfen (wirtschaftliche Entwicklung).

Neue Forschungsgruppe

Im Juli 2009 gründete SAP Research eine neue Forschungsgruppe am Hauptstandort der SAP Labs India in Bangalore. Mit hohen Wachstumsraten, einer stetig wachsenden Zahl marktführender Unternehmen und einer langen Tradition hochkarätiger Wissenschaftler bietet das Land eine Fülle an Innovationsmöglichkeiten und gehört daher zu den wichtigsten Märkten der SAP.

Schwerpunktt Themen der neuen Forschungsgruppe sind entscheidungsunterstützende Systeme für das Verstehen von Texten, Serviceinfrastrukturen und die Qualität von Informationen im Internet.

Global Business Incubator

Bereits 2008 riefen wir das Programm Global Business Incubator als Nachfolgeprogramm von SAP Inspire ins Leben. Durchgeführt wird das Programm, das der Innovationsförderung dient, in der Nähe von Palo Alto, Kalifornien, sowie in Walldorf. Der Global Business Incubator soll dazu beitragen, neue Geschäftsmöglichkeiten schneller zu erkennen und in Produkte und Dienstleistungen umzusetzen, die die zentralen Lösungen der SAP ergänzen. Die Teams bestehen aus internen und externen Unternehmern, die die Ideen „ausbrüten“ und zur Marktreife führen. Dabei ist die weitere Finanzierung stets an Meilensteine geknüpft. Seit dem Jahr 2008 haben die Teams von Global Business Incubator etwa eine neue Geschäftsinitiative pro Quartal gestartet.

Investitionen in innovative Unternehmen

Durch Investitionen in andere Unternehmen erhält SAP Zugang zu den Neuentwicklungen anderer Firmen und fördert damit 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-Einheit 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 ein starkes Wachstum und 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. Die Venture-Capital-Aktivitäten unterstützen SAP außerdem dabei, umwälzende Entwicklungen zu erkennen, neue Geschäftsfelder zu erschließen,

Akquisitionsmöglichkeiten zu untersuchen sowie potenzielle Partnerfirmen und Lieferanten zu finden.

SAP Ventures investiert weltweit und ist an Unternehmen in Europa, Indien und den USA beteiligt. Im Jahr 2009 investierte SAP Ventures insbesondere in den Bereichen digitale Medien und Onlinemarketing, unter anderem in die Unternehmen Tremor Media und Return Path. Zum Portfolio von SAP Ventures zählen führende Start-up-Unternehmen wie Alfresco, Connectiva, Greenplum, iYogi, JasperSoft, LinkedIn, Loglogic, Newgen, Qumu, Right Hemisphere und Vendavo.

Aufgabe des mit einem Startkapital von 125 Mio. US\$ eingerichteten SAP NetWeaver-Fonds sind die Investition in Unternehmen zur Förderung von Wachstum und 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 im Jahr 2006 hat die SAP in verschiedene Unternehmen investiert und konnte durch gemeinschaftliche Innovation eine ganze Reihe neuer Produkte entwickeln, die zur Wertschöpfung unserer Kunden beitragen. Zum Portfolio des SAP NetWeaver-Fonds gehören unter anderem Nakisa, einer der führenden Hersteller im Bereich Visualisierungslösungen, und InnoCentive, das sich auf sogenannte Open-Innovation-Lösungen für Unternehmen spezialisiert hat.

Ressourceneinsatz in Forschung und Entwicklung

Unsere derzeit führende Stellung im Markt für betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware können wir nur halten, wenn wir unser Produktportfolio permanent weiterentwickeln. Unsere Forschungs- und Entwicklungskosten verringerten sich 2009 zwar marginal um 2 % auf 1.591 Mio. € (2008: 1.627 Mio. €), die F&E-Quote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug jedoch 2009 14,9 % (2008: 14,1 %). Der Anstieg der F&E-Quote trotz der im Berichtsjahr durchgeführten Kostensparmaßnahmen belegt unser großes Engagement für die Forschung und Entwicklung. Die F&E-Quote wurde zum einen beeinflusst durch einen Rückgang der Umsatzerlöse um 8 %, zum anderen aber auch durch eine Reduzierung der Anzahl der F&E-Mitarbeiter um 5 %. Allerdings wurden die Personalaufwendungen für die F&E-Mitarbeiter 2009 negativ beeinflusst durch den Anstieg der variablen Vergütung infolge der Übererfüllung unserer Unternehmensziele.

Neben den Personalkosten umfassen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung insbesondere Aufwand für zugekaufte Entwicklungsleistungen. Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Personalstruktur wider. Ende 2009 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 14.813 SAP-Mitarbeiter in der Entwicklung (2008: 15.547). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 31 % (Vorjahr 30 %) an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern.

Entwicklungsergebnisse und Produktneuheiten

Bei der Weiterentwicklung unseres Lösungsportfolios im Jahr 2009 lag der Schwerpunkt vor allem auf einer engeren Verzahnung der einzelnen Produktlinien, die es unseren Kunden ermöglichen soll, Strategie und Tagesgeschäft lückenlos aufeinander abzustimmen. In Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern entstanden neue Lösungen und Erweiterungen in allen Kernbereichen unseres Produktportfolios: Unternehmensanwendungen und Branchenlösungen innerhalb der SAP Business Suite, Lösungen für den Mittelstand, Anwendungen für Business User, Technologieplattform SAP NetWeaver sowie Service- und Supportangebote.

Größerer Leistungsumfang bei 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 ERP:** Im Mai 2009 lieferten wir das vierte Erweiterungspaket für unsere betriebswirtschaftliche Standardsoftware SAP ERP aus. Das Paket umfasst unter anderem verbesserte Funktionen für die parallele Rechnungslegung, das Treasury- und Risikomanagement sowie den elektronischen Zahlungsverkehr. Darüber hinaus wurden die Funktionen für die Personalwirtschaft optimiert, um Prozesse für die Personalbeschaffung, die Fort- und Weiterbildung sowie das Performance Management zu unterstützen. Neue Such-, Berichts- und Self-Service-Funktionen erhöhen die Bedienerfreundlichkeit für Gelegenheitsnutzer und Business User. Die SAP bietet ihren Kunden auch künftig durch Erweiterungspakete die Möglichkeit, neue Funktionen schrittweise und nach Bedarf ins System einzuspielen. Der Kunde kann somit aufwendige Upgradeprojekte vermeiden und die Kosten für die Verwaltung und Erweiterung der prozessunterstützenden Funktionen senken.

- **SAP Customer Relationship Management (SAP CRM):** Das neue SAP CRM 7.0, das im Mai 2009 auf den Markt gebracht wurde, stößt auf zunehmende Nachfrage bei unseren Kunden und wird insbesondere von den Endbenutzern gut angenommen. Die Anwendung ist geprägt durch Benutzerfreundlichkeit, ein hohes Maß an Flexibilität für die schnelle Reaktion auf geänderte Marktbedingungen sowie integrierte und durchgängige Prozesse für Vertrieb, Marketing und Service (beispielsweise die neuen Funktionen für das Kundenbindungsmanagement). Mit innovativen Entwicklungen und strategischen Partnerschaften zielen wir darauf ab, unsere technologische Vorreiterrolle weiter auszubauen und auch unseren Kunden dabei zu helfen, ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Beispiele hierfür sind die Kooperation mit Sybase bei mobilen Anwendungen sowie die Themen Social CRM und kommunikationsgestützte Geschäftsprozesse.
- **SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM):** Seit Februar 2009 ist unsere Anwendung SAP SRM 7.0 im Rahmen der SAP Business Suite allgemein verfügbar. Das neue SAP SRM bietet optimierte Funktionen für die zentrale Beschaffung, Vertragsverwaltung, den Einkauf von Dienstleistungen, das Katalogmanagement sowie die Zusammenarbeit mit Lieferanten und zeichnet sich durch mehr Bedienerfreundlichkeit und einen leichteren Informationszugriff aus. Zudem unterstützt SAP SRM Unternehmen bei der Einhaltung gesetzlicher und interner Richtlinien. SAP-Kunden erhalten so umfassende Unterstützung im wichtigen Bereich der Beschaffungsprozesse. Die SAP plant darüber hinaus, noch im Jahr 2010 neue Versionen von SAP E-Sourcing und SAP Contract Lifecycle Management bereitzustellen, mit denen Kunden Einsparpotenziale im Einkauf erschließen sowie ihre Ausgaben kontrollieren und nachhaltig senken können. Auch die On-Demand-Unterstützung soll weiter verbessert werden.
- **SAP Supply Chain Management (SAP SCM):** Mit den Funktionen der neuen Version von SAP SCM, die seit Mai 2009 allgemein 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 und unterstützt die attribut- oder merkmalsbasierte Planung. Erweiterte Funktionen für die Zusammenarbeit mit Vertragsherstellern ermöglichen eine bessere Koordination des Liefernetzwerks. Hinzu kommen zahlreiche Neuerungen in den Bereichen Lagerverwaltung und Transportmanagement, darunter die grafische Konfiguration von Lagerlayouts, bessere Visualisierungsfunktionen sowie die engere Einbindung von Exportkontrollen.

Erweiterte, integrierte Prozesse führen außerdem zu einer höheren Nutzung durch die Endanwender. Außerdem bietet SAP SCM nun zusätzliche Funktionen im Bereich der Radio Frequency Identification (RFID) sowie der automatischen Identifizierung (Auto-ID) und Verwaltung von Serialnummern. So unterstützt die Anwendung nun den EPC Information Service Standard (EPCIS-Standard, einen globalen Kommunikationsstandard zur Verbesserung der Transparenz bei der Rückverfolgbarkeit von Waren) der Organisation EPCglobal.

- **SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM):** Das vierte Erweiterungspaket für SAP PLM ist seit Mai 2009 im Markt erhältlich. Damit verfügt SAP PLM nun über eine neue Benutzeroberfläche, die einen vereinfachten rollenbasierten Zugriff auf relevante Informationen ermöglicht. Dadurch verringern sich der Schulungsaufwand beim Kunden und der manuelle Anpassungsbedarf. Die Benutzer können ihre Produktivität steigern und schneller Entscheidungen treffen, denn die neue Oberfläche bietet ihnen eine produktzentrierte Sicht auf Informationen aus dem gesamten Unternehmen. Kooperationsfunktionen unterstützen die direkte Zusammenarbeit in Entwicklungsnetzwerken auf Basis klar definierter Projektberechtigungen. Durch eine effizientere Zusammenarbeit kann die Qualität der Produktentwicklung verbessert werden, sodass weniger Nachbesserungen erforderlich sind. Die integrierte Produktetikettierung verringert darüber hinaus das Risiko von Produktrückrufen aufgrund falscher Etiketten und beschleunigt den Etikettierungsprozess durch Automatisierung.

Weiterentwicklung unserer Lösungen für den Mittelstand

Auch das Produktangebot für unsere Kunden im Mittelstand haben wir im Geschäftsjahr 2009 um weitere Innovationen ergänzt:

- **SAP Business ByDesign:** Im Juli 2009 haben wir Feature Pack 2.0 für die Lösung SAP Business ByDesign ausgeliefert. Die bereits in sechs Schlüsselmärkten im Rahmen einer kontrollierten Markteinführung verfügbare neue Version bietet einen deutlich vergrößerten Funktionsumfang und trägt durch Unterstützung von 35 durchgängigen Prozessszenarios zu einer höheren Wertschöpfung beim Kunden bei. Die Anbindung von SAP Business ByDesign an Lösungen des SAP-BusinessObjects-Portfolios, unter anderem an Crystal Reports und Dashboards von Xcelsius, ermöglicht Entscheidungsträgern in mittelständischen Unternehmen einen besseren Einblick in geschäftliche Abläufe. Umfassende Analysefunktionen tragen zur Optimierung von Entscheidungsprozessen und damit zur Steigerung der Unternehmensleistung bei. Das neue Feature Pack be-

inhaltet außerdem integrierte Funktionen für das Management von Kundenbeziehungen, die Auftragsabwicklung mit automatischer Fakturierung, das Projekt- und Ressourcenmanagement, die Zeit- und Ausgaben- erfassung, den gesamten Beschaffungsprozess sowie Kundendienst und Instandhaltung. Darüber hinaus wurde Groupware von Microsoft Office in die neue Version integriert. Bei der Groupware-Integration handelt es sich um die Einbindung von Desktopwerkzeugen, was den Benutzern erlaubt, ihre Aufgaben, Termine und E-Mails zu synchronisieren und beispielsweise Serienbriefe oder Listen in Office-Anwendungen weiterzubearbeiten. Unternehmen sind so in der Lage, sowohl intern als auch mit Kunden, Lieferanten und Partnern effektiver zusammenzuarbeiten.

- **SAP Business All-in-One:** Nachdem SAP Business All-in-One bereits 2008 um umfassende vorkonfigurierte Best Practices für SAP CRM und SAP ERP erweitert worden war, haben wir 2009 nun auch vorkonfigurierte SAP-BusinessObjects-Lösungen integriert. Damit verfügen Kunden über zuverlässige und aktuelle Daten zu ihren zentralen Geschäftsprozessen. Darüber hinaus haben wir weiter in das Fast-Start-Programm für SAP Business All-in-One investiert und einen erweiterten Lösungskonfigurator bereitgestellt, mit dem Interessenten nun auch CRM-Funktionen online konfigurieren können. Auch einige SAP-Partner bieten bereits den Lösungskonfigurator auf ihrer Website an, um damit ihr eigenes Angebot zu vermarkten. Diese Möglichkeit können alle Partner nutzen, die am Fast-Start-Programm beteiligt sind. Mit der neuen Software SAP BusinessObjects Data Integrator bieten wir Unternehmen die Möglichkeit, Daten aus unterschiedlichen Quellen in SAP Business All-in-One zu übertragen. Auf diese Weise lassen sich SAP-Business-All-in-One-Lösungen schneller implementieren und die Risiken in Zusammenhang mit der Implementierung minimieren.
- **SAP Business One:** Mit den 2009 eingeführten Erweiterungen für SAP Business One 2007 können Kunden gesetzliche Änderungen umsetzen, ihre Geschäftsprozesse optimieren und integrierte Best Practices für lokale Geschäftsverfahren nutzen. Darüber hinaus wurde die Benutzeroberfläche der Lösung verbessert und es wurden webbasierte CRM- und E-Commerce-Funktionen integriert.
- **SAP BusinessObjects Edge:** Im April 2009 wurden neue Softwarelösungen vorgestellt, darunter unsere umfassende Business-Intelligence-Software SAP BusinessObjects Edge BI für kleine und mittlere Unternehmen. Diese umfasst nun auch die Software SAP

BusinessObjects Explorer, die durch Funktionen für die schnelle Suche und Auswertung von Daten eine umgehende Beantwortung geschäftlicher Fragen ermöglicht. Darüber hinaus können unsere Kunden im Mittelstand SAP BusinessObjects Edge Strategy Management nutzen, um ihre Initiativen und Kennzahlen auf die Unternehmensziele auszurichten. So sind sie in der Lage, ihre Leistung zu steigern und Strategie und Umsetzung lückenlos aufeinander abzustimmen. Das ebenfalls neu im Markt erschienene SAP BusinessObjects Edge Planning and Consolidation hilft den Unternehmen, Budgets entsprechend den Finanzplänen und der Finanzlage aufzustellen, zu verwalten und zu überwachen.

Umfangreicheres SAP-BusinessObjects-Portfolio

2009 haben wir unser Portfolio für Business User durch neue Entwicklungen im Rahmen der SAP-BusinessObjects-Lösungen und neue Versionen von Duet und Alloy erweitert.

- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence (BI):** 2009 brachten wir die Software SAP BusinessObjects Explorer auf den Markt. SAP BusinessObjects Explorer in der beschleunigten Version für SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) vereint intuitive Funktionen für die Informationssuche und -analyse mit der hohen Leistung und Skalierbarkeit von SAP NetWeaver Business Warehouse Accelerator. Dadurch erhalten mehr Mitarbeiter im Unternehmen Zugriff auf Business-Intelligence-Funktionen, die ihnen helfen, große Datenmengen auszuwerten und schnelle, fundierte Entscheidungen zu treffen.
- **SAP BusinessObjects Explorer in der beschleunigten Version** bietet unter anderem die folgenden leistungsstarken Funktionen:
 - **Datenfelder und Metadaten durchsuchen:** Die Benutzer geben einige Schlagwörter ein, um sofort die wichtigsten Informationen aus allen Datenquellen abzurufen. Hierzu benötigen sie kein Vorwissen darüber, welche Daten vorhanden sind oder wo sich diese befinden.
 - **Intuitive Auswertung von Daten und Diagrammen:** Die Software liefert zusätzlich zu den Ergebnissen kontextrelevante Details. Dies lässt sich mit einer Internet-suche oder einer Suche in einem Onlinegeschäft vergleichen. Die Benutzer benötigen keine Datenmodelle und kein umfassendes Wissen zu den Daten.
 - **Automatische Relevanz- und Diagrammerstellung:** SAP BusinessObjects Explorer zeigt zuerst die wichtigsten Suchergebnisse an und erstellt automatisch das Diagramm, das die Informationen am besten veranschaulicht.
- **Hohe Leistung und Skalierbarkeit:** Die kombinierte Software- und Hardwarelösung bietet die hohe Leistung und Skalierbarkeit, die beim Durchsuchen von sehr großen Datensätzen benötigt wird, um unmittelbare Antworten zu erhalten.
- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Information Management (IM):** Im Juni 2009 lieferten wir Erweiterungen für SAP BusinessObjects Data Federator und SAP BusinessObjects Data Services aus. Sie können in Softwareumgebungen der SAP und anderer Anbieter eingesetzt werden und bieten durch die Anbindung an SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) zusätzliche Vorteile für SAP-Kunden. Durch eine stärkere Verknüpfung von SAP BusinessObjects Data Services mit der Komponente SAP NetWeaver Master Data Management (SAP NetWeaver MDM) stehen nun verbesserte Funktionen für die Datenbereinigung zur Verfügung. Mit anwendungsspezifischen Versionen von SAP BusinessObjects Data Quality Management haben Kunden außerdem die Möglichkeit, die Qualität von Daten aus SAP-, Informatica- und Siebel-Anwendungen zu erhöhen. Die neue Version von SAP BusinessObjects Metadata Management ermöglicht die Konsolidierung von Metadaten und verbessert damit die Transparenz von SAP NetWeaver-BW-Objekten. Kunden können die Herkunft und Nutzung der Daten nachverfolgen und Wirkungsanalysen erstellen.
- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC):** Die kontinuierliche Weiterentwicklung von SAP BusinessObjects Global Trade Services resultierte in einer neuen Version, deren Schwerpunkte das Risikomanagement innerhalb der Lieferkette und die Einhaltung von Richtlinien für sämtliche Handelsprozesse eines Unternehmens sind. Gemäß unserem Produktfahrplan brachten wir außerdem neue Versionen von SAP BusinessObjects Process Control und SAP BusinessObjects Risk Management auf den Markt, die auf der Plattform SAP NetWeaver basieren. SAP BusinessObjects Process Control bietet Kunden ein umfassendes Konzept, um automatisierte Kontrollmechanismen im Unternehmen umzusetzen und die Einhaltung zahlreicher Gesetze und Vorschriften zu gewährleisten. Die neue Version von SAP BusinessObjects Risk Management unterstützt ein vorbeugendes Risikomanagement durch die automatische Überwachung und frühzeitige Erkennung geschäftlicher Risiken. Werden die beiden Lösungen kombiniert, so haben Kunden bei der Überwachung interner Kontrollen potenzielle Risiken stets im Blick. Durch die Anbindung an Crystal Reports und Xcelsius, insbesondere im Rahmen der Aktualisierung

von SAP BusinessObjects Access Control, stehen in den neuen Versionen nun auch erstmals integrierte SAP-BusinessObjects-BI-Funktionen bereit. Die neu eingeführte Anwendung SAP BusinessObjects Sustainability Performance Management hilft Unternehmen bei der Definition und Kommunikation ihrer Nachhaltigkeitsziele, dem Risikomanagement und der Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Durch diese Erleichterung beim Erfassen von Daten und Erstellen von Berichten können sich Unternehmen stärker auf die Steigerung ihrer Nachhaltigkeitsleistung konzentrieren.

- **SAP-BusinessObjects-Lösungen für Enterprise Performance Management (EPM):** Mit Version 7.5 der SAP-BusinessObjects-EPM-Lösungen konnten wir die zweite Phase unserer auf fünf Jahre ausgelegten Produktstrategie erfolgreich abschließen. Darin enthalten sind erweiterte Versionen von SAP BusinessObjects Planning and Consolidation sowohl für die Plattform SAP NetWeaver als auch die Microsoft-Plattform, mit denen Kunden ihre Planungs-, Budget- und Prognoseprozesse optimieren können. Die neue Version von SAP BusinessObjects Strategy Management wurde mit den SAP-BusinessObjects-BI-Lösungen verknüpft und stellt damit zusätzliche Visualisierungs- und Berichtsfunktionen zur Verfügung. SAP BusinessObjects Financial Consolidation wurde mit neuen Funktionen für die Einhaltung von Rechnungslegungsvorschriften ausgestattet und in SAP ERP und SAP NetWeaver BW integriert, um unseren Kunden bei der Erstellung schnellerer und präziserer Abschlüsse zu helfen. Die neue Version von SAP BusinessObjects Profitability and Cost Management ermöglicht die Analyse von Kostentreibern und deren Auswirkungen auf die Ertragskraft. Mit SAP BusinessObjects Spend Performance Management, jetzt in der zweiten Version, lassen sich Einsparpotenziale und Risiken in der Lieferantenkette ermitteln. Im Februar 2009 lieferten wir mit SAP BusinessObjects XBRL by UBmatrix eine neue Anwendung aus, die Unternehmen den elektronischen Austausch von Finanz- und Geschäftsinformationen unter Einhaltung neuer behördlicher Auflagen ermöglicht. Mit dem ebenfalls im Februar lancierten SAP BusinessObjects Supply Chain Performance Management bieten wir Kunden ein Instrument für die Leistungssteuerung auch außerhalb des Finanzbereichs. Die Anwendung hilft ihnen, die Effektivität ihrer Logistikkette messbar zu steigern, reaktionsfähige Liefernetze zu schaffen und die Kosten besser zu kontrollieren.

Neben diesen erweiterten und neuen Produkten für das Portfolio der SAP-BusinessObjects-Lösungen wurde im März 2009 die zusammen mit IBM entwickelte Software Alloy auf den Markt gebracht sowie im Oktober 2009 eine neue Version der Software Duet.

Erweitertes Funktionsspektrum der Technologieplattform SAP NetWeaver

Die 2009 vorgestellten Erweiterungen für SAP NetWeaver zielen vor allem darauf ab, unsere Kunden bei der effizienten Ausführung von Unternehmensanwendungen zu unterstützen, eine schnellere Konzipierung und Integration von geschäftsprozessrelevanten Anwendungen zu ermöglichen, wichtige Daten unternehmensweit zu verwalten und bereitzustellen sowie Benutzern einen einfacheren Zugriff auf Anwendungen und Informationen zu gewähren.

- **SAP NetWeaver Composition Environment:** Im Mai 2009 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 den erweiterten Funktionen die Produktivität bei der Entwicklung und Verwaltung zusammengesetzter Anwendungen steigern. Das Erweiterungspaket stellt mit den Komponenten SAP NetWeaver Business Process Management und SAP NetWeaver Business Rules Management neuartige Werkzeuge zur Verfügung, um Prozesse mithilfe neuer Funktionen für die Verwaltung von Geschäftsprozessen und Geschäftsregeln flexibler zu gestalten. Geschäftsprozessexperten ermöglichen diese Werkzeuge außerdem eine einheitliche Sicht auf zentrale und zusammengesetzte Prozesse, mit denen betriebswirtschaftliche und technologische Abläufe unterstützt werden.
- **SAP NetWeaver Process Integration (SAP NetWeaver PI):** Das erste Erweiterungspaket für SAP NetWeaver Process Integration ist seit Mai 2009 verfügbar und ermöglicht Kunden mit einem erweiterten Enterprise Services Repository nun eine bessere Einhaltung der Richtlinien für die Entwicklung einer serviceorientierten Architektur (SOA). Darüber hinaus bietet SAP NetWeaver PI Unterstützung für größere Datenmengen und zentrale Verwaltungsfunktionen.
- **SAP NetWeaver Information Lifecycle Management:** Das Information Lifecycle Management der SAP hilft Unternehmen, die komplexen Anforderungen des Informationsmanagements zu erfüllen. 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 Identity Management:** Im Jahr 2009 brachten wir eine neue Version des SAP NetWeaver Identity Management auf den Markt. Die wichtigsten Erweiterungen dieser Version umfassen: Integration mit SAP BusinessObjects Access Control für eine regelkonforme Benutzererstellung, standardbasierte Integration durch Service Provisioning Markup Language (SPML) mit der SAP Business Suite (Mitarbeiterszenarios) für fachorientiertes Identitätsmanagement, Services für den Zugriff auf Identitätsmanagementfunktionen externer Anwendungen und serviceorientierter Umgebungen sowie weitreichendere Integration mit der Infrastruktur von SAP NetWeaver einschließlich Weboberflächen, die mit Web Dynpro entwickelt wurden, um ein einheitliches Erscheinungsbild und ein einfacheres Management zu gewährleisten.

- Im Januar 2010 gab SAP bekannt, dass allen Kunden weltweit ein gestaffeltes IT-Supportmodell angeboten wird. Im Rahmen dieses neuen Angebots können Kunden zwischen den beiden Optionen SAP Enterprise Support und SAP Standard Support wählen – je nachdem, welches der beiden Supportangebote ihren Anforderungen am besten entspricht.

Neue Entwicklungen im Bereich Service und Support

Auf der Basis umfassender Branchenkenntnisse stellt SAP Services ein globales Serviceportfolio bereit, das es Unternehmen ermöglicht, ihre IT- und Geschäftsstrategien optimal aufeinander abzustimmen. Mit diesen Services können Kunden die Wertschöpfung ihrer IT-Investitionen optimieren, Budget freisetzen und schnell auf neue Marktsituationen reagieren. Die Dienstleistungen von SAP Services bieten Unterstützung für den gesamten Lebenszyklus von Anwendungen, wodurch Unternehmen ihre IT-Landschaften besser nutzen und die Voraussetzungen für die Optimierung von Geschäftsprozessen und die Umsetzung von Innovationen schaffen können.

Neue Entwicklungen innerhalb unseres Serviceportfolios sollen Unternehmen in erster Linie dabei helfen, Wertschöpfungspotenziale präzise zu ermitteln und zugleich ihre Kosten besser zu kontrollieren. Best Practices, Werkzeuge, Methoden und wiederholbare Prozesse, die an Kennzahlen orientiert sind und eine schnelle Wertschöpfung ermöglichen, bilden den Kern unserer Strategie. So bietet SAP Services schnell skalierbare Dienstleistungen, die wesentlich zur Senkung der Implementierungskosten und zur Steigerung der Kundenzufriedenheit beitragen können.

- Im April 2009 kündigten die SAP und das SAP User Group Executive Network (SUGEN) ein gemeinsames Programm zur Messung des Mehrwertes von SAP Enterprise Support an. Dabei sollen Leistungskennzahlen zu SAP Enterprise Support bei SAP-Kunden erhoben und ausgewertet werden.
- Im Dezember 2009 gab SAP bekannt, dass die Ergebnisse für das Jahr 2009 einen klaren Mehrwert für die bisher beteiligten Kunden aufzeigen.

AKQUISITIONEN

Auch im Geschäftsjahr 2009 verfolgten wir unsere Strategie des organischen Wachstums, ergänzt um gezielte Akquisitionen zur technologischen und funktionalen Erweiterung unseres Lösungsportfolios in Form von Asset Deals (Erwerb der Vermögenswerte und Schulden eines Unternehmens) oder Share Deals (Erwerb der Anteile). Folgende Akquisitionen haben wir 2009 vorgenommen:

- Im Mai erwarben wir die Vermögenswerte des US-amerikanischen Unternehmens Sky Data Systems, Inc. Das Unternehmen ist auf CRM-Lösungen für mobile Endgeräte spezialisiert.
- Im Juni erwarben wir das US-amerikanische Unternehmen Clear Standards, Inc. Clear Standards liefert Lösungen für das Management von CO₂-Emissionen, mit denen Unternehmen die Treibhausgasemissionen und andere Umweltwirkungen ihrer betrieblichen Abläufe messen und steuern können. Darüber hinaus unterstützt die Software die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Durch diese Erweiterung unseres Lösungsportfolios für nachhaltige Unternehmensführung können wir unseren Kunden helfen, den steigenden gesetzlichen Auflagen bezüglich CO₂-Emissionen sowie dem zunehmenden gesellschaftlichen Interesse an Transparenz Rechnung zu tragen.
- Im Juni übernahmen wir das französische Unternehmen Highdeal S.A., einen Anbieter von Softwarelösungen für Abrechnung, Preisgestaltung und Rating in Telekommunikationsunternehmen. Die erworbenen Lösungen hat die SAP in eine Geschäftsprozessplattform integriert, die Kunden ein umfassendes Echtzeit-Transaktionsmanagement ermöglicht.
- Im September erwarben wir die Mehrheit der Anteile an dem börsennotierten Schweizer Unternehmen SAF AG. SAF entwickelt Bestell- und Prognosesoftware für Handel, Logistik und Industrie. Das Unternehmen setzt dabei auf den innovativen Denkansatz des Demand Chain Management, bei dem die Prozesskette von ihrem zentralen Treiber, dem Kunden und dessen Kaufverhalten, gesteuert und optimiert wird.
- Im Dezember erwarben wir die Vermögenswerte des US-amerikanischen Unternehmens SOALogix, Inc. SOALogix ist spezialisiert auf Standardlösungen zur Abbildung des Informationsflusses zwischen Mitarbeitern, Prozessen und Anwendungen sowie auf Lösungen zur Integration von branchenspezifischer Projektmanagementsoftware mit den SAP-Anwendungen für Portfolio- und Projektmanagement.

KUNDEN

Trotz der allgemeinen Investitionszurückhaltung konnte die SAP neue Kunden gewinnen, insbesondere in Bereichen, die von der aktuellen Marktlage weniger betroffen sind, wie Telekommunikation, Bankenwesen, Infrastruktursektor und öffentliche Verwaltung. Insgesamt erhöhte sich die Anzahl unserer Kunden auf über 95.000.

Darüber hinaus beobachten wir, dass zahlreiche Kunden mehr Klarheit und Transparenz im Unternehmen schaffen wollen und zum Teil bereits in entsprechende strategische Projekte investieren. Die SAP hilft diesen Kunden, ihre Strategien und Geschäftsprozesse entsprechend zu optimieren, und ebnet ihnen so den Weg zum „Clear Enterprise“.

Unter anderem schlossen 2009 folgende Kunden Verträge mit SAP ab:

- Die Deutsche Bank plant 2010 den Start einer mehrjährigen Initiative, um bislang selbst entwickelte Softwarelösungen im Heimatmarkt durch ein neues Kernbanksystem basierend auf dem Lösungsportfolio SAP for Banking abzulösen. Mit der Einführung der Standardsoftware von SAP setzt die Deutsche Bank ihre Strategie weiter um, die Geschäftsprozesse weitestgehend zu standardisieren und eine hohe Industrialisierung in den Arbeitsabläufen zu erreichen.
- Der Landkreis Fairfax im US-Bundesstaat Virginia optimiert die Abläufe in der Kreisverwaltung und den staatlichen Schulen mit SAP-Lösungen für das Finanzwesen, die Personalwirtschaft und die Beschaffung.
- EnWin Utilities, der städtische Stromnetzbetreiber der Stadt Windsor im kanadischen Bundesstaat Ontario, hat sich für die Einführung von SAP-Softwarelösungen entschieden und will mit den Lösungen die Transparenz und Effizienz seiner Abläufe verbessern und IT-Kosten senken. Gleichzeitig soll eine solide Grundlage für zukünftige Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Advanced Metering Infrastructure (AMI) und Smart Grids geschaffen werden. EnWin wird seine bisherigen Lösungen von Oracle und IBM durch SAP ERP, SAP for Utilities und Lösungen aus dem SAP-BusinessObjects-Portfolio ersetzen.
- Die Universität Boston im US-Bundesstaat Massachusetts wird künftig SAP ERP einsetzen. Durch die Einführung verschiedener Altsysteme in einem ERP-System beabsichtigt die Universität, ihre zentralen Geschäftsfunktionen erheblich transparenter zu gestalten und ihren rund 8.500 Mitarbeitern einen einfachen, intuitiven und sicheren Zugriff auf Informationen zu gewähren.
- Cargojet, die größte Luftfrachtgesellschaft Kanadas, beabsichtigt, mit SAP-Business-All-in-One-Lösungen Prozesse im Finanzwesen zu integrieren und Kosten zu senken. Cargojet verzeichnete in den letzten Jahren ein enormes Wachstum, in dessen Folge die Frachtflugzeugflotte vergrößert und das Kundennetz durch das Angebot von ergänzenden Dienstleistungen erweitert wurde. Im Zuge der weiteren Anpassung seines Geschäftsmodells plant Cargojet, mithilfe der SAP-Lösungen seine Prozesse besser auf zukünftige wirtschaftliche und technologische Anforderungen auszurichten.
- Das US-amerikanische Bauunternehmen Barton Malow wird sein Altsystem durch SAP Business All-in-One und die SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence ersetzen und hofft, hierdurch die Transparenz seiner Abläufe zu maximieren und seine Wettbewerbsposition zu stärken.
- Maple Leaf Foods ist einer der größten Lebensmittelhersteller Kanadas und besitzt eine große und stetig wachsende Zahl an Backbetrieben in den USA und in Großbritannien. Maple Leaf Foods wird künftig die SAP Business Suite und Branchenapplikationen der SAP einsetzen, die als Grundlage für eine effiziente und vollständig integrierte Systemlandschaft und Shared-Services-Organisation dienen sollen.
- Consumers Energy, ein führender Energieversorger im US-Bundesstaat Michigan, wird als erstes Versorgungsunternehmen die neue Smart-Metering-Software SAP AMI Integration for Utilities einführen. Ziel von Consumers Energy ist es, mit dieser Lösung die Effizienz zu steigern und Kunden durch zeitnahe Informationen die Optimierung ihres Energieverbrauchs zu ermöglichen.
- Das Produkt- und Dienstleistungsportfolio der US-amerikanischen Westinghouse Electric Company umfasst Kraftstoffe, Services, Technologien, technische Anlagen und die Planung von Neuanlagen für Kernkraftwerksbetreiber auf der ganzen Welt. Das Unternehmen wird seine Wachstumsstrategie mit verschiedenen Lösungen aus dem SAP-Portfolio unterstützen, um für das geplante Neugeschäft im Bereich Neuanlagen, das man insbesondere für den Kernreaktor AP1000 erwartet, gerüstet zu sein.
- Die Al Batha Group mit Sitz in den Vereinigten Arabischen Emiraten ist bereits seit 1999 SAP-Kunde und eröffnete 2009 mit E-City den ersten Elektronikgroßmarkt mit Rundum-Service im Nahen Osten. Das Angebot von E-City umfasst hochwertige Elektronikgeräte und den Kundendienst für die verkauften Produkte. E-City arbeitet künftig mit der Anwendung SAP Point-of-Sale, die speziell auf die Anforderungen des Einzelhandels zuge-

-
- schnitten ist und flexible Funktionen für Kalkulation, Rabatte, Verkaufsaktionen, Zahlungsmittel, Reservierungen und Retouren bietet.
- Takko, einer der größten Modediscounter in Deutschland, wird seine Beschaffungsprozesse zukünftig mit der integrierten Lösung SAP Merchandise and Assortment Planning planen und strukturieren. Die Lösung ist Bestandteil des Branchenportfolios für den Einzelhandel und ermöglicht neben höherer Transparenz auch eine zuverlässigere Planung.
 - Die britische Anwaltskanzlei Shoosmiths plant, gemeinsam mit SAP und dem globalen SAP-Partner Tata Consulting Services (TCS) ihre bisherige Kanzleiverwaltungssoftware durch ein neues System zu ersetzen. Im Rahmen des Projekts wird TCS die eigene Software Legal Management Solution und SAP ERP auf der Plattform SAP NetWeaver implementieren. Damit verfügt Shoosmiths über eine Lösung, die sowohl kanzeispezifische Prozesse unterstützt als auch Funktionen der Lösung SAP für Professional Services beinhaltet.
 - Die deutsche Bundesagentur für Arbeit wird ihre derzeitigen Systeme für die Personalwirtschaft und das Finanzmanagement durch SAP ERP ersetzen. Der Entscheidung für SAP war ein umfangreiches Vergabeverfahren vorausgegangen. Mit der Einführung der SAP-Software soll die Transparenz verbessert und eine zukunftssichere Infrastruktur geschaffen werden.
 - SOCAR, der staatliche Ölkonzern der Republik Aserbaidschan, ist mit 120 Organisationen und 65.000 Mitarbeitern das größte Unternehmen des Landes. SOCAR plant, künftig mit Anwendungen der SAP Business Suite die Betriebskosten zu senken, die Ressourcennutzung zu optimieren und die Planungsprozesse zu verbessern, um sich als weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Öl- und Gasproduktion zu etablieren.
 - Laboratorios Farmasa ist ein führender mexikanischer Hersteller und Großhändler für Pflanzenschutzmittel. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach seinen Produkten benötigte das Unternehmen eine betriebswirtschaftliche Softwarelösung, mit der sich die Abläufe besser steuern und Produkte lückenlos zurückverfolgen lassen. Durch die Implementierung einer SAP-Business-All-in-One-Lösung des qualifizierten SAP-Partners Crystalis Consulting Mexico konnte Farmasa die Effizienz seiner Geschäftsprozesse und die Transparenz der betrieblichen Abläufe bereits nach kurzer Zeit verbessern.
 - Embelleze, einer der größten Kosmetikhersteller Brasiliens, hat in eine Systemumgebung investiert, die das zukünftige Wachstum des Unternehmens unterstützt. Im Rahmen des Projekts wurden SAP Business All-in-One, SAP CRM und SAP BusinessObjects XI implementiert.
 - Alimentos Wilson ist einer der traditionsreichsten Lebensmittel- und Getränkehersteller Brasiliens. Das Unternehmen benötigte eine Lösung, mit der es die geplante Ausweitung seiner Geschäftstätigkeit effizient unterstützen kann, und entschied sich daher für die Einführung von SAP Business All-in-One.
 - Surbana Corporation, ein Unternehmen für Stadtplanung und -entwicklung mit Sitz in Singapur, wird SAP ERP als Grundlage für sein zukünftiges Wachstum einsetzen. Ausschlaggebend für die Entscheidung waren das umfassende Branchenwissen der SAP und die weltweit anerkannten Best Practices der SAP-Lösungen.
 - Bharat Sanchar Nigam, das führende Telekommunikationsunternehmen Indiens, hat sich für die landesweite Implementierung von SAP ERP entschieden. Ziel von Bharat Sanchar Nigam ist es, mit der Migration der Funktionen für Finanzwesen, Provisionsmanagement und betriebliche Abläufe auf ein ERP-System bessere Entscheidungsprozesse im gesamten Unternehmen zu ermöglichen.
 - Die US-amerikanische Schnellrestaurantkette CKE Restaurants mit Hauptsitz in Carpinteria, Kalifornien, hat sich für die Anwendung SAP BusinessObjects Planning and Consolidation entschieden, um damit ihre Monatsprognosen und ihr Jahresbudget zu erstellen. CKE betreibt mehrere Ketten – darunter Carl's Jr, Green Burrito, Hardee's und Red Burrito – und ist mit 3.000 Restaurants in 42 US-Bundesstaaten und 14 Ländern vertreten. SAP BusinessObjects Planning and Consolidation stellt die Daten, die das Unternehmen für die Erstellung seiner Budgets, Prognosen und Konzernabschlüsse benötigt, auf einer zentralen Benutzeroberfläche zur Verfügung.

MITARBEITER

Es sind unsere Mitarbeiter, die die Grundlage dafür schaffen, dass Unternehmen aller Größen und Branchen mit SAP-Lösungen ihre Effizienz steigern, ihre Geschäftsprozesse optimieren und sich als Best-run Businesses positionieren können. 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. Auch künftig legen wir Wert auf Vielfalt unter unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir achten darauf, dass sie über die Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, die wir in lokalen und globalen Märkten benötigen, und eine fruchtbare Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen unterstützen. Ihre Motivation und ihr Engagement fördern wir kontinuierlich.

Diese Ziele spiegeln sich in unserer offenen Unternehmenskultur und unseren fünf Grundwerten wider:

- **Integrität:** Wir sind ehrlich und fair. Wir übernehmen Verantwortung für unsere Handlungen und behandeln unsere Kunden und Kollegen mit Aufrichtigkeit und Respekt.
- **Hochleistung:** Wir bleiben niemals stehen. Wir fordern uns immer neu heraus, um die bestmöglichen Ergebnisse bei allem, was wir tun, zu erzielen. Wir handeln wohlüberlegt und genau, um immer höhere Standards zu erreichen.
- **Partnerschaft:** Wir arbeiten mit anderen zusammen. Wir bauen Beziehungen auf, die auf gegenseitigem Vertrauen und Respekt beruhen. Wir schätzen Teamarbeit und arbeiten mit Kollegen, Kunden und Partnern zusammen, um Best-run Businesses weltweit zu schaffen.
- **Innovation:** Unser Geist ist neugierig. Wir blicken nach vorne, wir akzeptieren nie den Status quo und wir suchen immer nach Lösungen, die heute und in der Zukunft Bestand haben.
- **Offenheit:** Wir sind klar in unseren Aussagen und zugänglich. Wir bemühen uns, komplexe Probleme einfacher zu machen. Wir sind empfänglich für neue Ideen und suchen permanent nach neuen Möglichkeiten.

Leistung und Innovation durch globale Vielfalt

Die SAP beschäftigte zum 31. Dezember 2009 weltweit mehr als 47.500 Mitarbeiter aus über 120 Ländern. Vielfalt unter unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist für uns nicht nur eine Realität, sondern darüber hinaus auch ein wesentlicher Faktor für ein positives Geschäftsergebnis. Wir sind stolz auf den einzigartigen Beitrag, den

jeder Einzelne bei SAP leistet, und sind uns bewusst, dass die Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die wesentliche Grundlage für unseren Erfolg bildet. Wir sind davon überzeugt, dass unsere offene Unternehmenskultur und die gelebte Vielfalt im Konzern unsere Innovationskraft stärken.

Durch zahlreiche Leistungen und Maßnahmen 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.

Wir 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. Wir bemühen uns stets darum, für jede offene Position geeignete Bewerber mit unterschiedlichem Hintergrund in Betracht zu ziehen. An allen Standorten stehen angemessene Prozesse zur Verfügung, um 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.

Globale Vielfalt

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.

Seit 2006 hat unser Global Diversity Office die Aufgabe, die Diversity-Strategie der SAP weiter auszubauen und im ganzen Unternehmen nachhaltig umzusetzen. Dies geschieht beispielsweise durch das Onlineprogramm GlobeSmart, das 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.

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 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.

Mitarbeiterengagement

Die SAP ist sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst und hat deshalb in enger Anlehnung an ihre Unternehmenswerte eine Reihe von Mitarbeiterinitiativen ins Leben gerufen. Zusammengefasst unter dem Dachprogramm Clear Purpose konzentrieren sich diese Initiativen auf die Bereiche Bildung, Überbrückung der digitalen Kluft und Verantwortung für die Umwelt. Die Mitarbeiter haben Gelegenheit, sich entsprechend ihren individuellen Fähigkeiten in gemeinnützigen Projekten zu engagieren, um die Lebensqualität in ihrem unmittelbaren Umfeld zu verbessern. Weltweit nehmen sie das ganze Jahr über an zahlreichen und vielfältigen Freiwilligenprojekten teil, auf deren Ergebnisse sie stolz sein können. Weiterführende Informationen und Beispiele finden sich im Kapitel „Nachhaltigkeit“.

Förderung und Bindung von Spitzenkräften

Als globales Unternehmen beschäftigt die SAP Mitarbeiter aus aller Welt. Die Mobilität von Arbeitnehmern und die Globalisierung sind ausschlaggebend für die zunehmend internationale Zusammensetzung unseres Personals. 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. 2009 haben wir die Value University ins Leben gerufen. In dieser virtuellen Schulungsumgebung können Mitarbeiter aus dem Vertrieb und dem Vertriebsinnendienst in rollenspezifischen Kursen grundlegendes Wissen erwerben und wichtige Verkaufsinstrumente kennenlernen. Indem wir die Entwicklung unserer Mitarbeiter fördern, legen wir zugleich einen wichtigen Grundstein für den Erfolg unserer Kunden. So ist die Value University Teil unserer Strategie, qualifizierte Mitarbeiter durch Weiterbildungsangebote zu gewinnen, zu halten und weiterzuentwickeln und für unsere Kunden und Aktionäre Mehrwert zu schaffen. Im Jahr 2009 haben über 6.000 Mitarbeiter an mehr als 150.000 Schulungen der Value University teilgenommen.

Die SAP investiert gezielt in die berufliche Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Wir haben in unserem unternehmenseigenen Intranet ein Career Success Center für Mitarbeiter und ein Manager Success Center für Führungskräfte eingerichtet, die wichtige Instrumente für die Karriereplanung sind. Unsere Mitarbeiter finden hier Hilfen und Informationen, um sich erfolgreich weiterzuentwickeln. Im Jahr 2009 konnten unsere Mitarbeiter durchschnittlich rund neun 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 2009 erhielten rund 30.000 SAP-Mitarbeiter sogenannte Stock Appreciation Rights (STARs). Dabei handelt es sich um leistungsabhängig vergebene Wertsteigerungsrechte, deren Auszahlungsbetrag daran gekoppelt ist, dass sich die SAP-Aktie besser als der TechPGL-Index entwickelt. Der TechPGL-Index listet weltweite Wettbewerber der SAP in der Technologiebranche. Außerdem erhielten über 3.000 Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger Wertsteigerungsrechte aus dem Programm SOP Performance Plan 2009. Die Wertsteigerungsrechte dieses Programms sind ebenfalls an eine den TechPGL-Index über-treffende Entwicklung gekoppelt. 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 2009 erhielten wir unter anderem folgende Auszeichnungen:

- Die SAP AG wurde 2009 erneut zu einem der besten Arbeitgeber Deutschlands ernannt. In der Rangliste des Great Place to Work Institute nehmen wir Platz zwei in der Kategorie „Großunternehmen über 5.000 Mitarbeiter“ ein. Darüber hinaus wurde die SAP AG auch mit den Sonderpreisen „Diversity“ sowie „Förderung älterer Mitarbeiter“ ausgezeichnet.
- SAP Indien wurde 2009 vom indischen IT-Magazin Dataquest als „Top Software Company“ ausgezeichnet. Damit erhielt erstmals ein Anbieter von Unternehmenssoftware diese renommierte indische Auszeichnung.
- SAP Japan gilt in diesem Jahr bereits zum dritten Mal in Folge als einer der 25 besten japanischen Arbeitgeber in der Studie „Great Place to Work“.

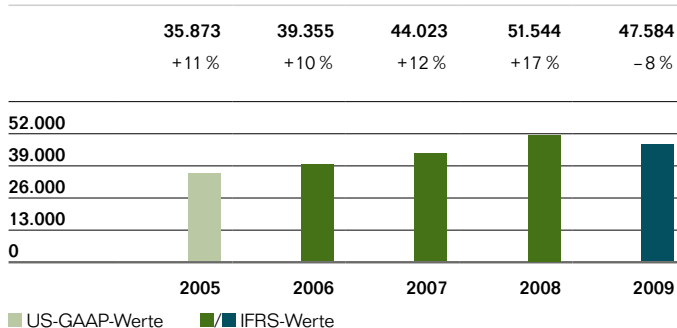
- SAP Finnland wurde vom finnischen Great Place to Work Institute als einer der 20 besten Arbeitgeber in Finnland gewürdigt und belegte den achten von 20 Plätzen in der Kategorie der Unternehmen mit 50 bis 500 Mitarbeitern.
- SAP Mexiko wurde in einer Umfrage des Wirtschaftsmagazins CNN auf Platz zehn der besten Unternehmen Mexikos („Las Super Empresas“) gewählt.
- SAP Ungarn erhielt von der „Association for Women's Career Development“ eine Auszeichnung als „Best Workplace for Women“ in der Kategorie ungarischer Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

Anfang des Jahres 2009 gaben wir unsere Absicht bekannt, die weltweite Zahl der Stellen unter konsequenter Ausnutzung der natürlichen Fluktuation von 51.544 zum 31. Dezember 2008 auf 48.500 zum Jahresende 2009 zu reduzieren, um die Leistungsfähigkeit der SAP an das aktuelle Marktumfeld anzupassen. Der Stellenabbau erstreckte sich auf alle Unternehmensbereiche und alle Regionen.

Mitarbeiterzahl zum Jahresende

Vollzeitbeschäftigte | Veränderung zum Vorjahr

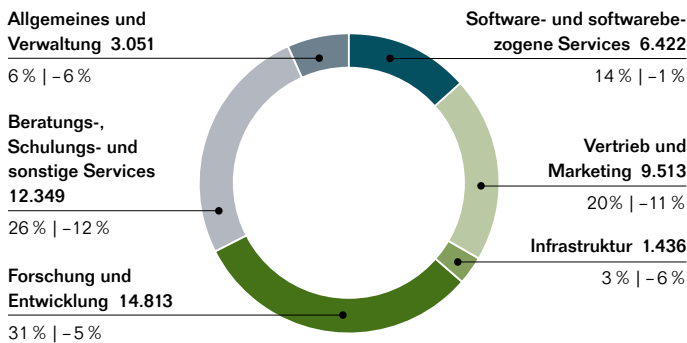


Ende des Jahres 2009 beschäftigten wir umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte 47.584 Mitarbeiter weltweit (31. Dezember 2008: 51.544). Im Rahmen des zu Jahresbeginn angekündigten Sparprogramms wurden rund 3.000 Stellen abgebaut. Außerhalb des Programms haben uns etwa 1.000 Mitarbeiter verlassen. Von unseren 47.584 Mitarbeitern entfallen 14.925 auf Deutschland (2008: 15.582). Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter, von denen rund 29 % Frauen sind (2008: 29 %), lag im Jahr 2009 bei etwa 38 Jahren (2008: 37 Jahre), die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich auf rund 5,2 Jahre (2008: 5,1 Jahre). Die Beschäftigtenzahl im Bereich Software und softwarebezogene Services sank weltweit um 1 % auf 6.422 (2008: 6.466). In der Forschung und Entwicklung nahm die

Anzahl der Mitarbeiter um 5 % auf nunmehr 14.813 (2008: 15.547) ab. Die Mitarbeiterzahl im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services sank zum Ende des Geschäftsjahres 2009 auf 12.349 (2008: 14.051). Dies entspricht einem Rückgang von 12 %. Bedingt durch die allgemeine geschäftliche Entwicklung verringerte sich die Mitarbeiterzahl im Vertrieb und Marketing zum Stichtag um 11 % auf 9.513 (2008: 10.701). Der Bereich Allgemeines und Verwaltung umfasste zum Ende des Berichtsjahres 3.051 Vollzeitstellen (2008: 3.244), was einem Rückgang um 6 % entspricht. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir die interne IT und die Gebäudeverwaltung zählen, verzeichneten wir einen Mitarbeiterrückgang von 6 % auf 1.436 (2008: 1.535).

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

Vollzeitbeschäftigte | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Die meisten unserer Mitarbeiter (53 %) sind in der Region EMEA beschäftigt (davon 31 % in Deutschland), 25 % der Mitarbeiter in der Region Amerika und 22 % in der Region Asien-Pazifik-Japan. In der Region Amerika verringerte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 1.488 oder 11 %, in der Region EMEA um 1.466 oder 5 % und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 1.006 oder 9 %.

Unternehmensstruktur und -organisation

Im Geschäftsjahr 2009 und Anfang 2010 gab es verschiedene wesentliche Änderungen in unserer Unternehmensstruktur und -organisation:

- Henning Kagermann, Vorstandssprecher der SAP, ist nach 27 Jahren bei der SAP und 18 Jahren als Mitglied des Vorstands im Mai 2009 aus dem Unternehmen ausgeschieden. Seit Juni 2009 war Léo Apotheker alleiniger Vorstandssprecher der SAP.

- Claus Heinrich, Vorstandsmitglied der SAP, ist nach 21 Jahren bei der SAP und 13 Jahren als Mitglied des Vorstands im Mai 2009 auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausgeschieden.
- Im Februar 2010 gab die SAP bekannt, dass der Aufsichtsrat sich mit Vorstandssprecher Léo Apotheker einvernehmlich darauf verständigt hat, dessen Vertrag als Vorstandsmitglied nicht zu verlängern. Léo Apotheker hat sein Vorstandsmandat mit sofortiger Wirkung niedergelegt.
- Im Februar 2010 wurden Bill McDermott (verantwortlich für den Vertrieb) und Jim Hagemann Snabe (verantwortlich für die Produktentwicklung) zu gleichberechtigten Vorstandssprechern ernannt.
- Im Februar 2010 berief der Aufsichtsrat Vishal Sikka, Chief Technology Officer, mit sofortiger Wirkung als neues Mitglied in den Vorstand.
- Im Februar 2010 wurde bekannt gegeben, dass Gerhard Oswald, der als Vorstandsmitglied den Bereich Global Service & Support verantwortet, zusätzlich die Aufgabe des Chief Operating Officer übernimmt. In dieser Funktion ersetzt er Erwin Gunst, der krankheitsbedingt aus dem Unternehmen ausgeschieden ist.
- Im Februar 2010 hat John Schwarz sein Vorstandsmandat mit sofortiger Wirkung niedergelegt. Er war verantwortlich für SAP BusinessObjects, das Partnergeschäft und die strategische Unternehmensentwicklung.

GRUNDLAGEN DER FINANZBEZOGENEN LAGEBERICHTERSTATTUNG

Rahmenbedingungen der Berichterstattung

Seit 2007 sind wir nach deutschem und europäischem Gesetz verpflichtet, einen Konzernabschluss gemäß International Financial Reporting Standards (IFRS) zu erstellen. Zusätzlich zu unserer Finanzberichterstattung nach IFRS erstellen wir auch weiterhin einen Konzernabschluss nach US-GAAP.

Beginnend mit unserem geprüften Konzernabschluss zum Jahresende 2009 haben wir eine vollständige Umstellung auf die IFRS-Rechnungslegung vollzogen und stellen künftig keine US-GAAP-Finanzinformationen mehr bereit. Die öffentliche Bekanntgabe unseres vorläufigen Quartalsergebnisses für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2009 war die letzte Mitteilung, die US-GAAP-Finanzdaten enthielt. Unser Geschäftsbericht 2009 sowie unser Jahresbericht auf Form 20-F für das Geschäftsjahr 2009 und alle Folgejahre werden allein unsere IFRS-Abschlüsse beinhalten. Ebenso basiert unser am 27. Januar 2010 veröffentlichter Ausblick für 2010 erstmals auf Non-IFRS-Werten, die aus IFRS-Kennzahlen abgeleitet sind. Zeitgleich mit dieser Umstellung unserer externen Finanzberichterstattung haben wir unsere interne Berichterstattung, unsere Planung, unsere Prognosen sowie die variable Vergütung angepasst und auf die in der externen Berichterstattung verwendeten IFRS- und Non-IFRS-Angaben umgestellt.

Wertorientierte Steuerung

In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 basierten unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele primär auf Kennzahlen, die aus US-GAAP-Zahlen abgeleitet und um Währungseffekte und bestimmte Sondereinflüsse inklusive der Sondereinflüsse aus Akquisitionen bereinigt wurden (währungsbereinigte Non-GAAP-Kennzahlen). Diese währungsbereinigten Non-GAAP-Kennzahlen entsprechen nicht unseren nach US-GAAP ermittelten Finanzdaten. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2010 werden wie im Folgenden erläutert unsere Steuerung und primären Ziele ausschließlich auf währungsbereinigten Non-IFRS-Kennzahlen basieren.

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

Für unsere interne Steuerung haben wir in den Geschäftsjahren 2009 und 2008 umsatzseitig hauptsächlich die Kenngröße Software- und softwarebezogene Serviceerlöse und ergebnisseitig das operative Ergebnis und die hieraus abgeleitete operative Marge herangezogen. Dabei haben wir diese Kennzahlen auf Non-GAAP-Basis verwendet. Hierzu wurden die entsprechenden US-GAAP-Werte um Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus einer Akquisition und wiederkehrende akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt. Während im Geschäftsjahr 2008 unser Augenmerk insbesondere dem Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und der operativen Marge galt, haben wir unseren Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2009 stärker auf das operative Ergebnis und die operative Marge gelegt und die Cash Conversion Rate als zentrale Konzernzielgröße hinzugefügt. Diese bezeichnet das Verhältnis von Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten zum Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP. Im Geschäftsjahr 2010 wird unsere Steuerung auf währungsbereinigten Non-IFRS-Kennzahlen anstelle der in den Geschäftsjahren 2009 und 2008 verwendeten währungsbereinigten Non-GAAP-Kennzahlen basieren.

Vergleiche von Wachstumsraten stellen wir sowohl nominal als auch auf Basis von währungsbereinigten Werten an. Um das Mengenwachstum des zugrunde liegenden Geschäfts zu reflektieren, rechnen wir die Kennzahlen des aktuellen Jahres mit den Wechselkursen des Vorjahres um (währungsbereinigte Kennzahlen), das heißt, die Kennzahlen aus 2009 werden mit den Wechselkursen des Vorjahres 2008 umgerechnet, bevor die Kennzahlen aus 2009 mit den Kennzahlen des Jahres 2008 verglichen werden. Im Folgenden sind einige der wichtigsten Kennzahlen aufgeführt, die wir sowohl mit als auch ohne Berücksichtigung von Währungseffekten verwenden.

- Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beinhalten Software- und Supporterlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem Verkauf von Lizenzen für die Nutzung von Softwareprodukten. Unser wichtigster Umsatztreiber sind die

Softwareerlöse, von denen weitere Umsatzarten abhängen. Die 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 tendenziell weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.

- In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 haben wir anhand der Kenngröße Non-GAAP-operative Marge und der währungsbereinigten Non-GAAP-operativen Marge die effiziente Gestaltung sämtlicher Leistungsprozesse und die Ertragskraft der Kerngeschäftsfelder (Software, Support und andere softwarebezogene Serviceerlöse) der SAP gemessen. Um die Non-GAAP-operative Marge zu ermitteln, wird das Non-GAAP-Betriebsergebnis (bereinigt um die Supporterlöse, die ein übernommenes Unternehmen als eigenständiges Unternehmen ausgewiesen hätte, sowie um akquisitionsbedingte Aufwendungen) ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Non-GAAP-Umsatzerlösen gesetzt. Im Geschäftsjahr 2010 werden wir, wie im Folgenden erläutert, entsprechende IFRS- und Non-IFRS-Kennzahlen verwenden.

Die Cash Conversion Rate ist definiert als Verhältnis von Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten zum Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP und zeigt, welcher Anteil des Ergebnisses aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten der SAP in Cashflow umgewandelt wird.

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

- Das Finanzergebnis, netto, 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 sowie der Verbindlichkeiten eine Rolle. Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) ist definiert als durchschnittliche Anzahl der Tage von der Rechnungsstellung bis zum Zahlungseingang durch den Kunden; die Außenstandsdauer der Verbindlichkeiten (Days of Payables Outstanding, DPO) als durchschnittliche Anzahl der Tage vom Rechnungseingang bis zum Zahlungsausgang.
- In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 entsprach unsere Konzernsteuerquote dem Verhältnis des nach US-GAAP ermittelten Ertragsteueraufwands zum Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten vor Ertragsteuern (ausgedrückt in %). Ab 2010 werden wir die Konzernsteuerquote auf Basis von IFRS berechnen.

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 sind von der Hauptversammlung der SAP ermächtigt, Aktienrückkäufe durchzuführen, und sehen in solchen Rückkäufen eine attraktive Möglichkeit, neben der Dividende weitere Mittel an unsere Aktionäre zurückzuführen.

Die integrierte Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen zusammen mit begleitenden Analysen bildet die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP. Dabei nutzen wir Planungs- und Kontrollprozesse zur Bereitstellung dieser Kenngrößen und zur Informationsversorgung von Entscheidungsträgern.

Ausgangspunkt unserer 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 Profitabilitätreiber der SAP. Gleichzeitig stellen wir die Bereiche heraus, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir die Mehrjahresplanung für Entwicklungsbereiche 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 runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir die Umset-

zung 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 alle Organisationseinheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen.

Kennzahlen des Berichts

Unser Ausblick für 2009 basierte wie zuvor beschrieben auf bestimmten Non-GAAP-Kennzahlen. Daher enthält dieser Bericht einen Vergleich unserer tatsächlich erreichten Kennzahlenwerte im Geschäftsjahr 2009 mit diesem Ausblick. Unser Ausblick für das Geschäftsjahr 2010 basiert auf Non-IFRS-Kennzahlen, die wir im Folgenden erläutern.

Dieses einleitende Kapitel enthält:

- die Überleitung der Non-GAAP-Kennzahlen, die wir in den Geschäftsjahren 2009 und 2008 verwendet haben, auf die entsprechenden Non-IFRS-Kennzahlen sowie eine Überleitung dieser Non-IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden IFRS-Kennzahlen;
- eine Erklärung der Non-GAAP- und Non-IFRS-Kennzahlen, die wir in diesem Bericht veröffentlichen. Wir glauben, dass es der Transparenz und Klarheit unserer veröffentlichten Finanzdaten dient, sowohl die Überleitungen als auch eine Erklärung unserer Non-GAAP- und Non-IFRS-Kennzahlen bereitzustellen, zumal unser Ausblick ab dem Geschäftsjahr 2010 auf Non-IFRS-Kennzahlen anstelle von Non-GAAP-Kennzahlen basiert.

Überleitung unserer IFRS- auf Non-IFRS- auf Non-GAAP-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 2009 und 2008

In den folgenden Tabellen stellen wir für die Geschäftsjahre 2009 und 2008 Überleitungen unserer IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden und jeweils nächsten Non-IFRS-Kennzahlen dar sowie Überleitungen von diesen Non-IFRS-Kennzahlen auf die entsprechenden und jeweils nächsten Non-GAAP-Kennzahlen. Aufgrund von Rundungen können sich in diesen Tabellen bei Summenbildungen geringfügige Abweichungen ergeben.

Überleitungsrechnung von IFRS auf Non-IFRS auf Non-GAAP

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

2009

	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Währungs- einfluss	Non-IFRS währungs- bereinigt	Abweichung zwischen Non- IFRS währ- ungsbereinigt und Non-GAAP währungs- bereinigt	Non-GAAP währungs- bereinigt
Umsatzzahlen							
Softwareerlöse	2.607	0	2.607	17	2.624	0	2.624
Supporterlöse	5.285	11	5.296	- 19	5.277	0	5.277
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	306	0	306	- 7	299	0	299
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	8.198	11	8.209	- 8	8.201	0	8.201
Beratungserlöse	2.074	0	2.074	- 11	2.063	0	2.063
Schulungserlöse	273	0	273	1	274	0	274
Sonstige Serviceerlöse	85	0	85	0	85	0	85
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	2.432	0	2.432	- 11	2.421	0	2.421
Sonstige Erlöse	42	0	42	0	42	0	42
Umsatzerlöse	10.672	11	10.683	- 19	10.664	0	10.664
Operative Aufwendungen							
Software- und softwarebezogene Servicekosten	- 1.714	240	- 1.474				
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten	- 1.851	4	- 1.847				
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 1.591	4	- 1.587				
Vertriebs- und Marketingkosten	- 2.199	73	- 2.126				
Allgemeine Verwaltungskosten	- 564	4	- 560				
Restrukturierungsaufwendungen	- 198	4	- 194				
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	33	0	33				
Operative Aufwendungen	- 8.084	327	- 7.756	36	- 7.720	- 11	- 7.731
Betriebsergebnis und operative Marge							
Betriebsergebnis	2.588	339	2.927	17	2.944	- 11	2.933
Operative Marge in %	24,3		27,4		27,6		27,5

Überleitungsrechnung von IFRS auf Non-IFRS auf Non-GAAP

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet

2008

	IFRS	Anpassung	Non-IFRS	Abweichung zwischen Non-IFRS und Non-GAAP- Wert	Non-GAAP
Umsatzzahlen					
Softwareerlöse	3.606	0	3.606	0	3.606
Supporterlöse	4.602	157	4.759	0	4.759
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	258	0	258	0	258
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	8.466	157	8.623	0	8.623
Beratungserlöse	2.498	0	2.498	0	2.498
Schulungserlöse	434	0	434	0	434
Sonstige Serviceerlöse	107	0	107	0	107
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	3.039	0	3.039	0	3.039
Sonstige Erlöse	70	0	70	-1	69
Umsatzerlöse	11.575	157	11.732	-1	11.731
Operative Aufwendungen					
Software- und softwarebezogene Servicekosten	-1.743	290	-1.453	0	-1.453
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten	-2.285	-6	-2.291	-5	-2.296
Forschungs- und Entwicklungskosten	-1.627	12	-1.615	1	-1.614
Vertriebs- und Marketingkosten	-2.546	90	-2.456	2	-2.454
Allgemeine Verwaltungskosten	-624	1	-623	1	-622
Restrukturierungsaufwendungen	-60	57	-3	3	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	11	0	11	0	11
Operative Aufwendungen	-8.874	443	-8.431	3	-8.428
Betriebsergebnis und operative Marge					
Betriebsergebnis	2.701	600	3.301	2	3.303
Operative Marge in %	23,3		28,1		28,2

Wie in den vorstehenden Tabellen dargestellt, enthält dieser Bericht bereinigte Kennzahlen. Hierzu gehören insbesondere Kennzahlen wie Non-GAAP-Umsatz, Non-GAAP-Aufwendungen, Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge, Non-IFRS-Umsatz, Non-IFRS-Aufwendungen, Non-IFRS-Betriebsergebnis, Non-IFRS-operative Marge sowie Angaben zu währungsbereinigten Umsätzen und zum währungsbereinigten Betriebsergebnis. 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 erläutert, können sich diese bereinigten Kennzahlen von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber Umsatz, Betriebsergebnis, operativer Marge oder anderen US-GAAP- oder IFRS-Kennzahlen gesehen werden, sondern stets als Zusatzinformation.

Erläuterungen zu Non-GAAP-Finanzinformationen

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 eingesetzt hat – ergänzend zu den Finanzdaten, die gemäß IFRS und US-GAAP berichtet werden. Unsere vergangenen und zukünftigen Ergebnisse sollen dadurch besser nachvollziehbar sein. Seit dem Geschäftsjahr 2008 veröffentlicht SAP – wie nachfolgend definiert – diese Non-GAAP-Kennzahlen, die wir bis Ende 2009 konsistent auch für unsere Planung, unsere Prognosen, unsere Berichterstattung, unsere Vergütung und externe Kommunikation verwendet haben. Insbesondere ist Folgendes zu beachten:

- Unser Management griff bisher bei finanziellen, strategischen und operativen Entscheidungen primär auf Non-GAAP-Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage zurück, nicht auf US-GAAP-Kennzahlen.
- Die variablen Gehaltsbestandteile unserer Vorstandsmitglieder und der Mitarbeiter, die anhand der zentralen Konzernzielgrößen vergütet werden, waren 2009 vom Erreichen der Gesamtunternehmensziele der SAP abhängig, gemessen am Non-GAAP-Betriebsergebnis, an der währungsbereinigten Non-GAAP-operativen Marge und der Cash Conversion Rate.
- Für den jährlichen Budgetprozess, in den alle Managementeinheiten einbezogen sind, wurden der Non-GAAP-Umsatz und das Non-GAAP-Betriebsergebnis herangezogen, nicht die US-GAAP-Kennzahlen, wobei die Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungen und Restrukturierungen nur auf Gesamtunternehmensebene berücksichtigt werden.
- Sämtliche monatlichen Analysen der erzielten Ergebnisse sowie Prognosen, die weltweit mit allen leitenden Angestellten monatlich durchgeführt werden, beruhen auf diesen Non-GAAP-Kennzahlen oder daraus abgeleiteten 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 bisher Non-GAAP-Kennzahlen einsetzte.

- Die Non-GAAP-Kennzahlen liefern Investoren Zusatzinformationen, die um bestimmte direkte Auswirkungen von Akquisitionen bereinigt sind und dadurch den Vergleich der operativen Ergebnisse mit Vergleichsjahren erlauben.

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

Non-GAAP-Umsatz

Umsatzzahlen in diesem Bericht, die als Non-GAAP-Umsatz ausgewiesen sind, unterscheiden sich von den entsprechenden Angaben nach US-GAAP und IFRS durch eine Einbeziehung der Supporterlöse, die als Folge eines „Fair Value Accounting“ für die im Rahmen einer Akquisition übernommenen Supportverträge gemäß US-GAAP und IFRS nicht berichtet werden dürfen.

Nach US-GAAP und IFRS weisen wir die im Rahmen einer Akquisition übernommenen Supportverträge ab dem Zeitpunkt der Akquisition zum Fair Value aus. Als Folge hiervon beinhalten unsere US-GAAP- und IFRS-Supporterlöse, unsere US-GAAP- und IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere US-GAAP- und IFRS-Umsatzerlöse für die auf die Akquisition folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Supporterlöse, die das übernommene Unternehmen ausgewiesen hätte, wenn es eigenständig geblieben wäre. Die Anpassung der Umsatzzahlen hinsichtlich dieses Einflusses (falls signifikant) verbessert die Vergleichbarkeit unserer Ergebnisse von Periode zu Periode.

Non-GAAP-operative Aufwendungen

Die wie folgt definierten akquisitionsbedingten Aufwendungen werden bei unseren Angaben zu Non-GAAP-operativen Aufwendungen nicht berücksichtigt:

- 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 und Abfindungsaufwendungen für vor Erwerb bereits bestehende Geschäftsbeziehungen mit akquirierten Unternehmen.

- Anschaffungsnebenkosten seit unserer vorzeitigen Anwendung von SFAS 141R und der Überarbeitung des IFRS 3 zum 1. Januar 2009, der die Erfassung dieser Kosten als Aufwand verlangt. Unter der vorherigen Version des SFAS 141 und IFRS 3 wurden diese Aufwendungen aktiviert.

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

Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge, die in diesem Bericht als Non-GAAP-Betriebsergebnis und Non-GAAP-operative Marge ausgewiesen werden, unterscheiden sich vom entsprechenden Betriebsergebnis und von der operativen Marge nach US-GAAP und IFRS durch eine Bereinigung des oben genannten Non-GAAP-Umsatzes beziehungsweise 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 beziehungsweise 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 Vermögenswerte. 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 Umsätze und 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.

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-

oder IFRS-Kennzahlen analysiert werden. Dies sind die wichtigsten Gründe dafür:

- Während unsere Non-GAAP-Ergebniszahlen um bestimmte akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt sind, erfolgt keine Bereinigung um die zusätzlichen Umsätze oder sonstigen Erträge aus diesen Akquisitionen.
- Die 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.
- Die Umsatzanpassung, die aufgrund eines Fair Value Accounting für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit einer Akquisition erforderlich ist, und die Aufwandsanpassung für akquisitionsbedingte Aufwendungen basieren 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- und IFRS-Kennzahlen, sowie auch die relevante Überleitung, 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- oder Non-IFRS- als auch der relevanten US-GAAP- oder IFRS-Kennzahlen. Wir empfehlen den Lesern dieses Berichts, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere Non-GAAP- oder Non-IFRS-Angaben nur als Ergänzung und nicht als Ersatz oder höherwertig gegenüber den Umsätzen oder anderen Finanzkennzahlen, die wir entsprechend den US-GAAP- und IFRS-Rechnungslegungsvorschriften berichten, zu verstehen.

Währungsbereinigte Veränderungen

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 oder IFRS 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 Non-GAAP-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 würden.

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 eines Elements der Gesamtveränderung einer Finanzkennzahl. Wir beurteilen unsere Ergebnisse und unsere Ertragskraft in Non-GAAP-Umsatz und Non-GAAP-Betriebsergebnis 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 oder IFRS ergeben. Eine vergleichbare Vorgehensweise empfehlen wir den Lesern dieses Berichts. Dabei sind währungsbereinigte Veränderungen von Finanzkennzahlen nicht als Ersatz oder höherwertige Finanzkennzahlen, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Aufwendungen und Konzernergebnis oder anderen US-GAAP- und IFRS-Kennzahlen anzusehen.

Erläuterungen zu Non-IFRS-Finanzinformationen

Beginnend im Jahr 2010, mit der Beendigung unserer US-GAAP-Rechnungslegung und unserem vollständigen Übergang auf IFRS, werden wir auch unsere Non-GAAP-Kennzahlen durch Non-IFRS-Kennzahlen ablösen.

Sowohl unsere Non-GAAP-Kennzahlen als auch unsere Non-IFRS-Kennzahlen wurden gegenüber den entsprechenden US-GAAP- und IFRS-Kennzahlen in den folgenden Punkten angepasst:

- Einbeziehung der Supporterlöse, die das übernommene Unternehmen ausgewiesen hätte, wenn es eigenständig geblieben wäre. SAP ist es als Folge eines Fair Value Accounting für übernommene Supportverträge gemäß US-GAAP und IFRS nicht erlaubt, diese Erlöse in voller Höhe auszuweisen.
- Bereinigung um akquisitionsbedingte Aufwendungen

Aufgrund von Abweichungen zwischen US-GAAP und IFRS ergeben sich unterschiedliche Anpassungen für akquisitionsbedingte Aufwendungen bei der Überleitung auf Non-GAAP- und Non-IFRS-Kennzahlen. Insbesondere ist zu beachten:

- Gemäß US-GAAP waren bis Ende 2008 Aufwendungen aus Restrukturierungsmaßnahmen bei erworbenen Unternehmen unter bestimmten Umständen als übernommene Schuld zu passivieren. Nach IFRS hingegen müssen sie als laufende Aufwendungen erfasst werden. Folglich werden nur unsere Non-IFRS-Kennzahlen um diese akquisitionsbezogenen Restrukturierungsaufwendungen bereinigt.
- US-GAAP verlangte für bis Ende 2008 durchgeführte Akquisitionen eine sofortige Abschreibung aller erworbenen unfertigen Entwicklungsprojekte. Nach IFRS sind diese zu aktivieren und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Folglich wird die sofortige Abschreibung in den Non-GAAP-Kennzahlen bereinigt, während nur die planmäßige Abschreibung in den Non-IFRS-Kennzahlen bereinigt wird.

Seit dem 1. Januar 2009 ist unsere Bilanzierung von Unternehmenserwerben durch die Einführung von neuen Rechnungslegungsstandards sowohl nach US-GAAP als auch nach IFRS in Einklang gebracht. Daher erwarten wir für künftige Akquisitionen keine wesentlichen Abweichungen bei Aufwendungen aus akquisitionsbezogener Restrukturierung und erworbenen unfertigen Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Darüber hinaus wurden unsere Non-IFRS-Kennzahlen gegenüber den betreffenden IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse der nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten bereinigt, die sämtliche Kriterien für eine solche Klassifizierung erfüllen, bis auf die Tatsache, dass sie keinen abtrennbaren größeren Geschäftszweig darstellen. Wir werden diese Geschäftsaktivitäten künftig als „Veräußerungsaktivitäten“ bezeichnen. Gemäß US-GAAP weisen wir die Ergebnisse der Geschäftseinheit TomorrowNow als nicht fortgeführte Geschäftstätigkeiten aus. Nach IFRS dürfen die Ergebnisse aus nicht fortgeführten Aktivitäten nur dann als nicht fortgeführte Geschäftstätigkeiten ausgewiesen werden, wenn es sich dabei um einen separaten wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich handelt. Die Geschäftseinheit TomorrowNow war kein separater wesentlicher Geschäftszweig und erfüllte daher nicht die Anforderungen für den gesonderten Ausweis gemäß IFRS. Wir halten diese weitere Bereinigung unserer IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse unserer nicht fortgeführten Geschäftseinheit TomorrowNow aus den folgenden Gründen für unsere Investoren für sinnvoll:

- Trotz der Umstellung von US-GAAP auf IFRS werden wir die aufgegebenen Geschäftseinheit TomorrowNow unternehmensintern auch weiter unter den nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten zeigen; das heißt, potenzielle künftige Ergebnisse von TomorrowNow, die vor allem Aufwendungen aus den Rechtsstreitigkeiten mit Oracle beinhalten werden, berücksichtigen wir auch weiterhin nicht in unserer internen Berichterstattung, Planung, bei Prognosen und bei der Vergütung. Die Bereinigung der Non-IFRS-Kennzahlen um die Ergebnisse der nicht fortgeführten TomorrowNow-Geschäftsaktivitäten erhöht daher den Einblick in die Finanzkennzahlen, die SAP ab 2010 intern verwendet in Bezug auf die Umstellung der IFRS-Rechnungslegung.
- Durch die Bereinigung um die Ergebnisse der nicht fortgeführten Geschäftseinheit TomorrowNow sind die Non-IFRS-Kennzahlen außerdem besser mit den Non-GAAP-Kennzahlen vergleichbar, die SAP bis Ende 2009 verwendet hat. Dies ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit der SAP-Kennzahlen vor und nach der IFRS-Umstellung.

Free Cashflow (IFRS)

Wir nutzen unsere Kennzahl Free Cashflow, um die Finanzmittelveränderung nach Abzug aller Auszahlungen, die zur organischen Erhaltung oder Erweiterung des Unternehmens getätigt wurden, zu ermitteln. Dies unterstützt die Unternehmensführung mit zusätzlichen Informationen zur Beurteilung unserer Anforderungen hinsichtlich der Liquidität. Wir berechnen den Free Cashflow als den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich sämtlicher Zugänge von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen ohne die Zugänge aus Akquisitionen. Der Free Cashflow ist nicht als Ersatz oder höherwertige Kennzahl, sondern stets als Zusatz zum Cashflow gemäß Konzernkapitalflussrechnung, zu anderen Liquiditätskennzahlen sowie sonstigen gemäß US-GAAP oder IFRS ermittelten Kennziffern aufzufassen.

Free Cashflow

Mio. €	2009	2008	Veränderung
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	3.015	2.158	40 %
Zugänge von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen ohne Zugänge aus Akquisitionen	- 225	- 339	- 34 %
Free Cashflow	2.790	1.819	53 %

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaftliche Entwicklung

2009 war für die Weltwirtschaft das Jahr der Krise: Von der „stärksten globalen Rezession der jüngeren Geschichte“ spricht etwa der Internationale Währungsfonds (IWF), von einer neuen „Großen Depression“ die Schweizer Großbank Credit Suisse. Auch die Vereinten Nationen (UN) heben den starken und weltweit synchronen Abschwung hervor.

Deshalb veranlassten viele Staaten ab Ende 2008 öffentliche Konjunkturprogramme bislang unbekannten Ausmaßes. Auch durch die Auswirkungen dieser Programme zeichnete sich im Laufe des vergangenen Jahres der Beginn einer Erholung ab: bereits ab Mitte des Jahres in den Schwellenländern, im vierten Quartal dann auch in den Industrieländern. Der internationale Handel und die weltweite Industrieproduktion befinden sich seitdem wieder im Aufschwung.

Obwohl die weltweite Erholung damit sogar schneller begann als zunächst erwartet, ging die Weltwirtschaftsleistung 2009 insgesamt zurück – wenn auch nur im niedrigen einstelligen Bereich. Dabei unterscheiden sich die Ergebnisse für einzelne Regionen deutlich.

Innerhalb der Region Europa, Naher Osten, Afrika war der Aufschwung Ende 2009 unterschiedlich ausgeprägt. Während etwa die Europäische Zentralbank (EZB) in den mittel- und osteuropäischen Staaten nur eine leichte Verbesserung der wirtschaftlichen Lage wahrnahm, profitierte der Euroraum, vor allem Deutschland, vom Exportwachstum seit Mitte 2009. Noch Anfang 2009 waren die Exporte hier deutlich zurückgegangen. Auch die staatlichen Konjunkturpakete und die Beschleunigung des Handels trugen zur Erholung der Wirtschaft im Euroraum bei.

In der Region Amerika begann der Aufschwung ebenfalls in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres. In den USA war dafür in erster Linie die staatliche Unterstützung für die Wirtschaft verantwortlich, die einen unerwartet starken privaten Konsum hervorrief. Vor allem bei Kraftfahrzeugen und Wohnimmobilien wirkten sich die staatlichen Konjunkturmaßnahmen aus. Seit dem dritten Quartal war das Wirtschaftswachstum deshalb wieder positiv, die Exporte nahmen dank wachsender Nachfrage aus Schwellenländern zu. Insgesamt lag die wirtschaftliche Aktivität in den USA Ende 2009 aber immer noch deutlich unter den Werten aus den Jahren vor der Krise, berechnet Credit Suisse. Die EZB weist darauf hin, dass die starke Ausweitung der

Importe und rückläufige Investitionen in gewerbliche Bauten die US-amerikanische Wirtschaft belasteten.

Lateinamerika zeigte 2009 insgesamt einen Rückgang der Wirtschaft im niedrigen einstelligen Bereich. Die EZB erkennt allerdings ausreichende Hinweise darauf, dass die Konjunktur sich dort Ende 2009 in den meisten Ländern wieder erholte. Für Brasilien verzeichnet sie im November sogar wieder ein mittleres einstelliges Wachstum der Industrieproduktion, verglichen mit dem Vorjahr.

In der Region Asien-Pazifik war der Unterschied zwischen Schwellen- und Industrieländern 2009 besonders stark zu erkennen. Die Schwellenländer betrieben massive staatliche Konjunkturprogramme und vermochten dadurch ihren Aufschwung auch im vergangenen Jahr fortzusetzen, wenn auch gebremst. Hier begann die wirtschaftliche Erholung zuerst und diente als Zündfunke für eine weltweite Aufwärtsentwicklung. Nach Beobachtung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) fragten sich die asiatischen Schwellenländer Ende 2009 sogar schon, wie und wann sie ihre staatlichen Maßnahmen zur Wirtschaftsförderung wieder einstellen sollten.

In Japan dagegen verlief 2009 wirtschaftlich noch schlechter als zunächst erwartet, berichtet Credit Suisse. Unternehmen zögerten zu investieren, solange sie ihre Kapazitäten nicht ausnutzten und sich einem intensiven internationalen Kostenwettbewerb ausgesetzt sahen. Aber sogar hier hellte sich die Stimmung nach Einschätzung der EZB in den vergangenen Monaten auf und die Wirtschaft begann, sich zu erholen.

Lage des IT-Marktes

Die weltweite Wirtschaftskrise erfasste im Jahr 2009 auch den IT-Markt. Die IT-Ausgaben gingen spürbar zurück, weil sowohl Geschäfts- als auch Privatkunden ihre IT-Käufe nach Möglichkeit aufschoben oder sich für günstigere Produkte oder Konfigurationen entschieden. Tiefpunkt war das dritte Quartal, wie das US-amerikanische Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC) berichtet.

Die Krise betraf den Hardwarebereich stärker als das Softwaregeschäft. Bei den IT-Services zeigte sie sich erst mit einigen Monaten Verzögerung. Dementsprechend setzte die Erholung bei den IT-Services erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung ein. Im Gesamtjahr 2009 nahmen die Umsätze demnach laut IDC im Bereich Software nur sehr leicht zu, während sie bei IT-Services stagnierten und

im Hardwaregeschäft deutlich zurückgingen. Die Schweizer Großbank UBS ergänzt, 2009 sei das Endkundengeschäft insgesamt besser gelaufen als das Firmenkundengeschäft.

Allerdings markierte das vierte Quartal 2009 den Beginn der wirtschaftlichen Erholung, so die Analysten. Die IT-Ausgaben wuchsen stärker als vorher erwartet, meldet etwa die Investmentbank Goldman Sachs. Das bedeutet ihrer Meinung nach, dass sich der normale Ablauf des Wirtschaftsjahres wieder einstellte: Zum Jahresende gaben Unternehmen ihr verbliebenes Budget aus. Dieses fiel 2009 wegen der Sparmaßnahmen in den ersten neun Monaten sogar vergleichsweise umfangreich aus.

In der Region Europa, Naher Osten, Afrika traf die Krise die europäischen Länder am stärksten. Bis zum dritten Quartal ließ der europäische IT-Sektor immer weiter nach, weil Unternehmen wegen der schwierigen wirtschaftlichen Lage auf Investitionen verzichteten. In Westeuropa wuchs der Softwarebereich laut IDC im Gesamtjahr nur minimal, IT-Services waren leicht rückläufig, der Hardwaresektor ging sogar zweistellig zurück. Insbesondere Deutschland traf die Krise stark. Nachdem Marktforscher 2008 noch zweistellige Zuwachsraten vorhergesagt hatten, sank das Wachstum ab Jahresbeginn auf niedrige einstellige Werte. Dieser Abwärtstrend setzte sich fort und betraf ab dem dritten Quartal vor allem den Bereich Services.

Dramatisch war die Entwicklung nach Aussagen von IDC in Mittel- und Osteuropa: Die Bereiche Software und Services gaben deutlich zweistellig nach, der Hardwaresektor hatte den stärksten Einbruch zu verzeichnen. Den Nahen Osten und Afrika hatten die Marktforscher dagegen Anfang 2009 noch als „Oase der Stabilität“ bezeichnet. Ab dem zweiten Quartal traf die Krise jedoch auch diese Regionen, denn die Ölpreise sanken und internationale Anleger zogen Kapital ab. Dennoch kamen sie insgesamt vergleichsweise glimpflich davon: Die Ausgaben für Software gingen minimal zurück, Servicebudgets wuchsen leicht, der Hardwarebereich ließ nur einstellig nach.

Auch die Region Amerika entwickelte sich 2009 uneinheitlich. Während die Zahlen für Nordamerika sich mit denen anderer Industrieländer vergleichen lassen, verzeichnete Lateinamerika ein zweistelliges Softwarewachstum, ein deutliches Wachstum bei Services und nur einen geringen Rückgang des Hardwaresektors. Grund ist, dass viele Unternehmen zwar weniger neue IT-Projekte planten, gleichzeitig aber bereits bestehende Budgets schützten. Ab dem dritten Quartal meldete IDC für Amerika Anzeichen

einer Stabilisierung. Die Endkunden fragten mehr Software nach als erwartet, vor allem dank niedriger Preise und staatlicher Konjunkturprogramme, wie die UBS hervorhebt. Nachhaltiger zeigte sich die Rezession dagegen bei Hardware und Services.

In den USA wirkten ab dem dritten Quartal die umfangreichen Stützmaßnahmen der Regierung und verhinderten weitere Einbrüche im IT-Sektor, so IDC. Für das Gesamtjahr melden die Marktforscher ein Wachstum für Software und Services im niedrigen einstelligen Bereich. Nach Meinung von IDC waren jedoch die Ergebnisse im Hardwarebereich ausschlaggebend für die negative Entwicklung der IT-Branche. Dem widerspricht Goldman Sachs: Nach Ansicht der Investmentbank verzeichnete der Softwaresektor im zweiten und dritten Quartal, auf dem Höhepunkt seiner Krise, zweistellige Umsatzrückgänge. Damit gingen die Ausgaben im Gesamtjahr stärker zurück als weltweit, obwohl das vierte Quartal die Erwartungen von Goldman Sachs übertraf.

Auch in der Region Asien-Pazifik-Japan schlug sich 2009 die Wirtschaftskrise nieder. Hier zeigte sich nach Aussage von IDC ganz besonders der Unterschied zwischen Industrie- und Schwellenländern. In Letzteren verlangsamten die IT-Budgets in der Folge des weltwirtschaftlichen Abschwungs lediglich ihr Wachstum und Stützmaßnahmen der Regierungen erwiesen sich schon im dritten Quartal als erfolgreich. Am deutlichsten war dies laut UBS in China: Hier fachten niedrige Preise und staatliche Konjunkturmaßnahmen die Nachfrage der Endkunden rasch wieder an. Die exportorientierten Industrieländer dagegen, allen voran Japan, mussten erhebliche Einbrüche verzeichnen. Hier ließ auch der Aufschwung am längsten auf sich warten: IDC rechnet für das Gesamtjahr in allen IT-Bereichen mit Umsatzrückgängen.

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Ausblick für 2009 (Non-GAAP)

Im Jahr 2009 haben wir unsere interne Steuerung und unsere operativen Ertragsziele sowie den veröffentlichten Ausblick auf Non-GAAP-Kennzahlen ausgerichtet. Daher greifen wir im nächsten Abschnitt zur Erläuterung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zu unserem Ausblick ausschließlich auf Non-GAAP-Kennzahlen, die aus US-GAAP-Kennzahlen abgeleitet sind, zurück und kennzeichnen sie als solche. Die Erläuterungen im nachstehenden Abschnitt über die Ertragslage beschränken sich auf IFRS-Zahlen, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Ausblick 2009 (Non-GAAP)

Zu Jahresbeginn 2009 erwarteten wir, dass die operative Marge (Non-GAAP) für 2009, die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition eines Unternehmens sowie um akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt war, ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse zwischen 24,5 % und 25,5 % liegen würde. Dies schloss einmalige im Zusammenhang mit der geplanten Stellenreduzierung anfallende Restrukturisierungskosten in Höhe von 200 Mio. € bis 300 Mio. € ein, die die geplante operative Marge (Non-GAAP) um etwa 2 bis 3 Prozentpunkte verringern würden.

Aufgrund unserer Ergebnisse im ersten Halbjahr 2009 änderten wir unseren Ausblick im Juli 2009 und erhöhten unsere Erwartungen hinsichtlich der operativen Marge (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung von Wechselkurseinflüssen auf 25,5 % bis 27,0 %. Dieser im Juli 2009 veröffentlichte Ausblick schloss einmalige im Zusammenhang mit der geplanten Stellenreduzierung anfallende Restrukturisierungskosten in Höhe von 200 Mio. € ein, die die geplante operative Marge (Non-GAAP) um rund 2 Prozentpunkte verringern würden. Zu Jahresbeginn 2009 basierte der Ausblick für die Entwicklung der operativen Marge (Non-GAAP) auf der Annahme, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP), die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus einer Akquisition bereinigt sind, ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse bis zu 1 % unter dem Vorjahreswert (2008: 8.623 Mio. €) liegen würden. Im Juli 2009 änderten wir diese Annahme dahingehend, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne von 4 % bis 6 % unter dem Vorjahreswert liegen würden.

Im Oktober 2009 bestätigten wir unseren Ausblick in Bezug auf die operative Marge (Non-GAAP) für 2009, reduzierten jedoch die zugrunde liegende Erlösansnahme. Wir gingen für das Gesamtjahr 2009 weiterhin von einer operativen Marge (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse zwischen 25,5 % und 27,0 % aus. Der Ausblick für die Entwicklung der operativen Marge (Non-GAAP) im Geschäftsjahr 2009 basierte nunmehr auf der Annahme, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne von 6 % bis 8 % unter dem Vorjahreswert liegen würden.

Im Januar 2009 hatten wir bekannt gegeben und im April, Juli und Oktober bestätigt, unser Unternehmen an die wirtschaftlichen Bedingungen und die weitreichenden Folgen der Wirtschaftskrise anzupassen und die Zahl der Stellen weltweit bis zum Jahresende 2009 unter konsequenter Ausnutzung der natürlichen Fluktuation auf 48.500 zu reduzieren. Die einmaligen im Zusammenhang mit der geplanten Stellenreduzierung anfallenden Restrukturisierungsaufwendungen schätzten wir im Januar 2009 auf 200 Mio. € bis 300 Mio. € für das Geschäftsjahr 2009. Im Juli konkretisierten wir diese Einschätzung und erwarteten fortan für das Jahr 2009 einmalige Restrukturisierungsaufwendungen in Höhe von rund 200 Mio. €.

Zu Jahresbeginn rechnete SAP für das Geschäftsjahr 2009 (basierend auf dem Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP) mit einer effektiven Steuerquote zwischen 29,5 % und 30,5 % (2008: 30 %). Im Oktober 2009 aktualisierten wir unseren Ausblick für die Steuerquote im Jahr 2009 auf 27,0 % bis 28,0 %.

Tatsächliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2009 im Vergleich zum Ausblick (Non-GAAP)

2009 erzielten wir eine operative Marge (Non-GAAP) von 27,5 % ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse. Damit haben wir den zu Jahresbeginn 2009 bekannt gegebenen Ausblick (24,5 % bis 25,5 %) sowie den im Juli aktualisierten und im Oktober 2009 bestätigten Ausblick (25,5 % bis 27,0 %) übertroffen. Dies entspricht einem Rückgang um 0,7 Prozentpunkte gegenüber der operativen Marge (Non-GAAP) im Vorjahr von 28,2 %. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf den Umsatzrückgang infolge der weltweiten Finanzkrise zurückzuführen sowie auf Restrukturisierungsaufwendungen von 196 Mio. € infolge der Anfang 2009 angekündigten Stellenreduzierung, die die operative Marge (Non-GAAP) um 1,8 Prozentpunkte verringerten. Mit dieser operativen Marge übertrafen wir den im Oktober 2009 von uns bestätigten Ausblick für die operative Marge

(Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurs-einflüsse, da unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse mit einem Rückgang um 5 % gegenüber dem Vorjahr nicht so stark fielen wie von uns angenommen. Außerdem erzielten wir diese Marge durch die Fortsetzung der Ende 2008 eingeleiteten weitreichenden Sparmaßnahmen, die eine erhebliche Reduzierung der Ausgaben für externe Dienstleistungsanbieter und Geschäftsreisen sowie anderer variabler Kosten beinhalteten.

Mit einem Rückgang der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) im Gesamtjahr um währungsbereinigt 5 % auf 8.201 Mio. € (2008: 8.623 Mio. €) verfehlten wir die im Januar bekannt gegebene Annahme (Rückgang um 1 %), lagen aber im Bereich unserer im Juli bekannt gegebenen Annahme (Rückgang in einer Spanne von 4 % bis 6 %) und übertrafen unsere im Oktober 2009 bekannt gegebene Annahme (Rückgang in einer Spanne von 6 % bis 8 %). Dieses Ergebnis ist darauf zurückzuführen, dass die Entwicklung der Softwareerlöse im vierten Quartal besser verlief als erwartet.

Wir erzielten eine effektive Steuerrate von 28,1 % (basierend auf dem Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP). Damit lagen wir unter der im Januar 2009 bekannt gegebenen Erwartung (29,5 % bis 30,5 %), übertrafen jedoch leicht unsere im Oktober 2009 aktualisierte Prognose (27,0 % bis 28,0 %).

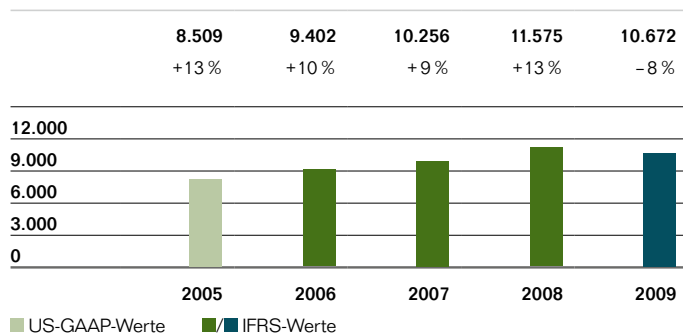
Entwicklung der Ertragslage (IFRS)

Im folgenden Abschnitt über die Ertragslage werden unsere Ergebnisse ausschließlich auf der Basis von IFRS-Zahlen analysiert, die daher nicht explizit als solche gekennzeichnet sind.

Umsatzentwicklung

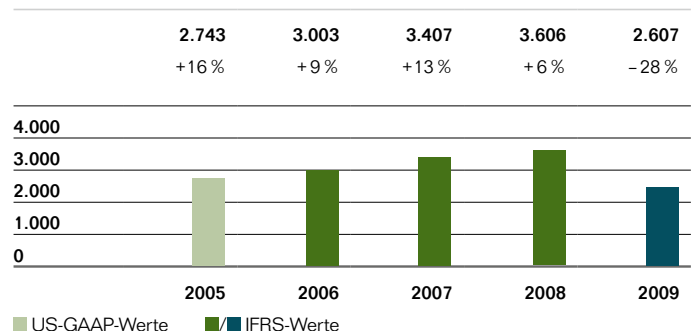
Umsatzerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



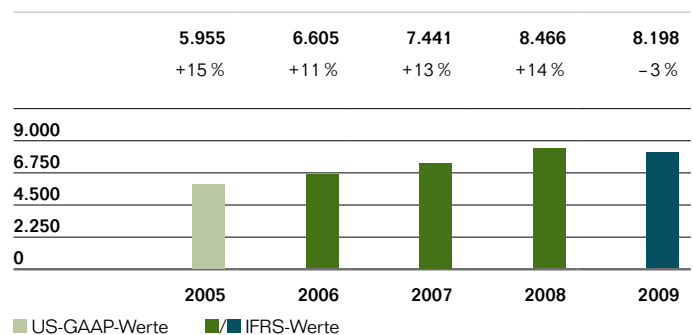
Softwareerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse fielen von 11.575 Mio. € im Jahr 2008 auf 10.672 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 903 Mio. € oder 8 % entspricht. Dieser Rückgang beinhaltet ausschließlich Volumen- und Preisänderungen von 8 %. Der Rückgang ist hauptsächlich auf eine Verringerung der Softwareerlöse zurückzuführen, die gegenüber 2008 um 999 Mio. € oder 28 % sanken. Diese Verringerung wurde teilweise durch höhere Support- und Subskriptionserlöse kompensiert, sodass sich die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 2009 auf 8.198 Mio. € beliefen. Im Jahr 2009 betrug die Summe der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 77 % der Umsatzerlöse (2008: 73 %). Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse trugen im Geschäftsjahr 2009 2.432 Mio. € zu den Umsatzerlösen bei, was einem Rückgang um 20 % gegenüber 2008 entspricht. Der Anteil der Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse an

den Umsatzerlösen belief sich im Jahr 2009 auf 23 % (2008: 26 %). Der Anteil der sonstigen Erlöse an den Umsatzerlösen hatte in den Jahren 2009 und 2008 keinen wesentlichen Einfluss.

Informationen zur Aufteilung der Umsatzerlöse auf einzelne Regionen und Branchen entnehmen Sie bitte den Abschnitten „Umsatzerlöse nach Regionen“ sowie „Umsatzerlöse nach Branchen“.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

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 technischen Kundensupport und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen generieren. Die Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse beinhalten die Erlöse aus Subskriptionen, aus der Softwareverpachtung und aus anderen Arten von softwarebezogenen Dienstleistungsverträgen.

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse fielen von 8.466 Mio. € im Jahr 2008 auf 8.198 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 268 Mio. € oder 3 % entspricht. Dieser Rückgang ist vollständig auf Volumen- und Preisänderungen von 3 % zurückzuführen.

Die Softwareerlöse sanken von 3.606 Mio. € im Jahr 2008 auf 2.607 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 999 Mio. € oder 28 % entspricht. Dieser Rückgang setzt sich aus Volumen- und Preisänderungen von 27 % und Währungsveränderungen von 1 % zusammen.

Auch im Jahr 2009 legten wir unseren Schwerpunkt weiterhin auf unser etabliertes Produktportfolio: die SAP Business Suite, unsere auf SAP NetWeaver basierenden plattformbezogenen Produkte sowie Lösungen für die sogenannten Business User, die sich im Wesentlichen aus Produkten von SAP BusinessObjects zusammensetzen. Die Integration der Lösungen für Business User mit Produkten aus der SAP Business Suite und SAP NetWeaver zur Erhöhung des Mehrwertes für unsere Kunden wurde im Verlauf des Jahres 2009 fortgesetzt.

Auf die SAP Business Suite entfiel mit einem Rückgang von 38 % der größte Anteil an der Verringerung der Softwareerlöse. Im zweiten Halbjahr 2009 setzte jedoch eine Erholung ein. Einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Softwareerlöse leisteten unsere Entwicklungsprojekte für Kunden, mit denen wir eine Erlössteigerung von 35 % gegenüber 2008 erzielten.

Unsere Kundenbasis blieb im gesamten Verlauf des Jahres 2009 relativ stabil. Gemessen an der Anzahl der abgeschlossenen Verträge erzielten wir im Berichtsjahr 37 % unserer Softwareerlöse aus Verträgen mit Neukunden (2008: 32 %). Die Gesamtzahl der abgewickelten Verträge für neue Software fiel um 10 % auf 42.639 (2008: 47.572). Der Auftragseingangswert für Software sank gegenüber dem Vorjahr um 28 %. Gemessen am Auftragseingangswert stieg der Anteil der Neukunden von 13 % im Jahr 2008 auf 17 % im Jahr 2009.

Unsere stabile Kundenbasis und der anhaltende Verkauf von Software an bestehende und neue Kunden im gesamten Geschäftsjahr 2009 hatten einen Anstieg der Supporterlöse von 4.602 Mio. € im Jahr 2008 auf 5.285 Mio. € im Jahr 2009 zur Folge, was einer Zunahme um 683 Mio. € oder 15 % entspricht. Der gesamte Anstieg der Supporterlöse beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 14 % und Währungsveränderungen von 1 %.

Die Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen um 48 Mio. € oder 19 % auf 306 Mio. € (2008: 258 Mio. €). Das Wachstum der Erlöse beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 16 % sowie Währungsveränderungen von 3 %. Der Anstieg ist hauptsächlich auf neue flexible Lizenzverträge (General License Agreements, GLAs, und Flexible License Agreements, FLAs) zurückzuführen, die die Basis für das künftige Wachstum der Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse bilden.

Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse

Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse beinhalten in erster Linie Beratungs- und Schulungserlöse. Die Beratungserlöse werden vorwiegend aus der Implementierung unserer Softwareprodukte erzielt. Schulungserlöse resultieren aus Weiterbildungsangeboten für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen.

Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse fielen von 3.039 Mio. € im Jahr 2008 auf 2.432 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 607 Mio. € oder 20 % entspricht, der vollständig auf Volumen- und Preisänderungen zurückzuführen ist. Der Rückgang der Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse im Jahr 2009 ist im Wesentlichen auf die Wirtschaftslage zurückzuführen, auf die die Kunden mit niedrigeren Softwareinvestitionen, Verschiebungen von Implementierungsprojekten und Reduzierung von Schulungsaktivitäten reagierten.

Die Beratungserlöse sanken von 2.498 Mio. € im Jahr 2008 auf 2.074 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 17 % entspricht. Die Veränderung resultiert ausschließlich aus Volumen- und Preisänderungen. Der Rückgang der Beratungserlöse im Jahr 2009 ist im Wesentlichen auf die Wirtschaftslage zurückzuführen, die niedrigere Softwareinvestitionen unserer Kunden sowie konsequente Kostenkontrollen bei Softwareprojekten zur Folge hatte. Im Jahr 2009 belief sich der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlösen auf 85 % (2008: 82 %). Der Anteil der Beratungserlöse an den Umsatzerlösen reduzierte sich von 22 % im Jahr 2008 auf 19 % im Jahr 2009.

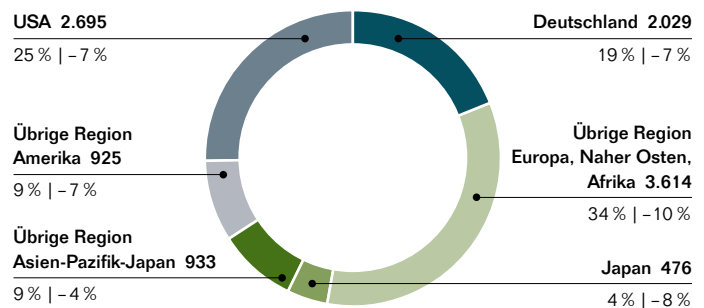
Die Schulungserlöse fielen von 434 Mio. € im Jahr 2008 auf 273 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 37 % entspricht, der vollständig auf Volumen- und Preisänderungen zurückzuführen ist. Der Rückgang der Schulungserlöse resultiert im Wesentlichen aus der Wirtschaftslage, die zu einer konsequenten Kostenkontrolle unserer Kunden bei Softwareprojekten und den zugehörigen Anwenderschulungen führte. Dies hatte wiederum einen Rückgang der Teilnahmequoten an unserem Schulungsangebot zur Folge.

Die sonstigen Serviceerlöse beinhalten hauptsächlich die Erlöse des Bereichs SAP Managed Services, der den Betrieb, die Verwaltung und die Wartung von SAP-Lösungen übernimmt. Die sonstigen Serviceerlöse sanken von 107 Mio. € im Jahr 2008 auf 85 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 21 % entspricht. Dieser Rückgang ist ausschließlich auf Volumen- und Preisänderungen zurückzuführen.

Umsatzerlöse nach Regionen und Branchen

Umsatzerlöse nach Regionen¹

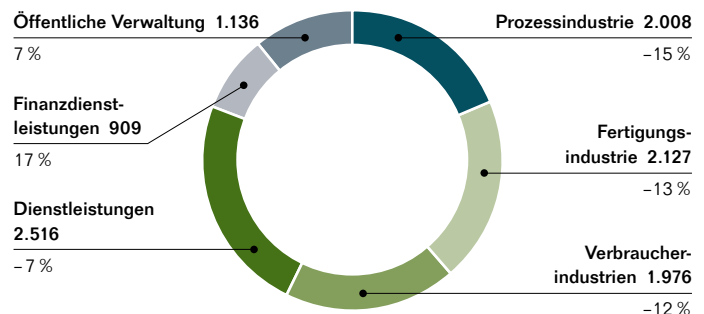
Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



1) basierend auf dem Sitz des Kunden

Umsatzerlöse nach Branchen

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Umsatzerlöse nach Regionen

Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden drei Regionen: EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), Amerika (Nord- und Lateinamerika) und APJ (Asien-Pazifik-Japan). Die Umsatzaufteilung erfolgt nach dem Sitz des Kunden. Textziffer (29) des Anhangs zu unserem Konzernabschluss enthält weitere Informationen zu unserer Geschäftstätigkeit in den einzelnen Regionen.

EMEA

Im Jahr 2009 entfielen 53 % (2008: 54 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region EMEA. Unsere 2009 in der Region EMEA erzielten Umsatzerlöse beliefen sich damit auf 5.643 Mio. € (2008: 6.206 Mio. €). Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 9 %. Der Rückgang beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 7 % und Währungsveränderungen von 2 %. Die Umsatzerlöse in Deutschland reduzierten sich im Jahr 2009 um 7 % auf 2.029 Mio. € (2008: 2.193 Mio. €). Der auf Deutschland entfallende Anteil an unseren Umsatzerlösen in der Region EMEA betrug 36 %; dies entspricht einem leichten Anstieg von 0,6 Prozentpunkten gegenüber 2008. Die restlichen Erlöse der Region EMEA im Geschäftsjahr 2009 stammten in erster Linie aus Großbritannien, Frankreich, der Schweiz, den Niederlanden, Italien und Spanien.

Amerika

Im Jahr 2009 entfielen 34 % (2008: 34 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region Amerika. Die Umsatzerlöse in der Region Amerika fielen im Jahr 2009 um 7 % auf 3.620 Mio. €. Die in den USA erzielten Umsatzerlöse verringerten sich im Berichtsjahr um 7 %. Dieser Rückgang setzt sich zusammen aus negativen Volumen- und Preisänderungen von 10 % sowie positiven Währungsveränderungen von 3 %. Der auf die USA entfallende Anteil an den Umsatzerlösen in der Region Amerika betrug 74 % (2008: 74 %). In den übrigen Ländern der Region Amerika nahmen die Umsatzerlöse um 7 % auf 925 Mio. € ab. Dieser Rückgang beinhaltet Volumen- und Preisänderungen von 3 % und Währungsveränderungen von 4 %. Diese Erlöse wurden hauptsächlich in Kanada, Brasilien und Mexiko generiert.

APJ

Im Jahr 2009 entfielen 13 % (2008: 13 %) unserer Umsatzerlöse auf die Region APJ, wobei der größte Umsatzbeitrag hier in Japan erzielt wurde. Die Umsatzerlöse in der Region APJ sanken im Jahr 2009 um 5 % auf 1.409 Mio. €. In Japan verzeichneten wir einen Umsatzrückgang um 8 % auf 476 Mio. €, was einem Anteil an den in der Region APJ erzielten Umsatzerlösen von 34 % (2008: 35 %) entspricht. Der Umsatzrückgang in Japan setzt sich zusammen aus negativen Volumen- und Preisänderungen von 19 % sowie positiven Währungsveränderungen von 11 %. In den übrigen Ländern der Region APJ nahmen die

Umsatzerlöse um 4 % ab. Dieser Rückgang ist vollständig auf Volumen- und Preisänderungen von 4 % zurückzuführen. Die Umsatzerlöse der Region APJ wurden hauptsächlich in Australien, China und Indien erzielt.

Umsatzerlöse nach Branchen

Wir haben sechs Branchengruppen festgelegt, um unsere Entwicklungsaktivitäten auf die Kernbranchen unserer bestehenden und potenziellen Kunden zu konzentrieren und ihnen Best Practices und spezielle integrierte Geschäftsösungen bieten zu können. Die Zuteilung unserer Kunden zu einer bestimmten Branche erfolgt bei der ersten vertraglichen Vereinbarung. Die anschließend aus Geschäften mit einem bestimmten Kunden erzielten Erlöse werden der betreffenden Branche zugeordnet.

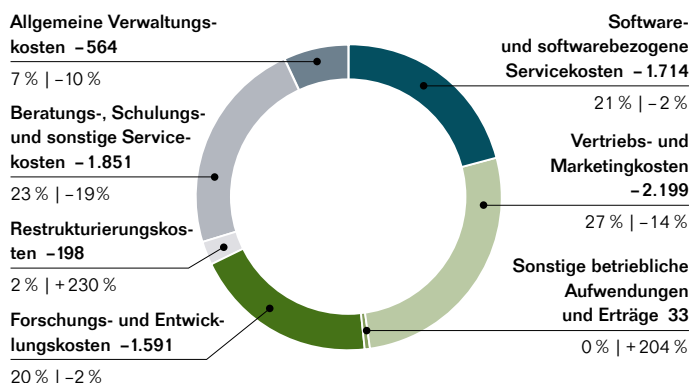
In der Finanzdienstleistungsbranche erzielten wir mit einem Wachstum der Umsatzerlöse um 17 % auf 909 Mio. € ein überdurchschnittliches Ergebnis. Unsere im öffentlichen Sektor erzielten Umsatzerlöse beliefen sich auf 1.136 Mio. €, was einer Zunahme um 7 % gegenüber dem Jahr 2008 entspricht. Unsere gute Entwicklung im Finanzdienstleistungssektor ist vor allem auf unsere verstärkte Konzentration auf die Banken- und Versicherungsbranche zurückzuführen.

In den bereits weiter entwickelten Sektoren, insbesondere in der Prozess- und der Fertigungsindustrie, herrschten infolge der Finanzkrise schwierige Marktbedingungen, die unsere Kunden zu einer Reduzierung der Ausgaben in erster Linie für neue Software sowie Beratung und Schulung veranlassten. Vor diesem Hintergrund verzeichneten wir gegenüber 2008 einen Rückgang der Umsatzerlöse im Bereich der Prozessindustrie um 15 % und im Bereich der Fertigungsindustrie um 13 %.

Betriebsergebnis und operative Marge

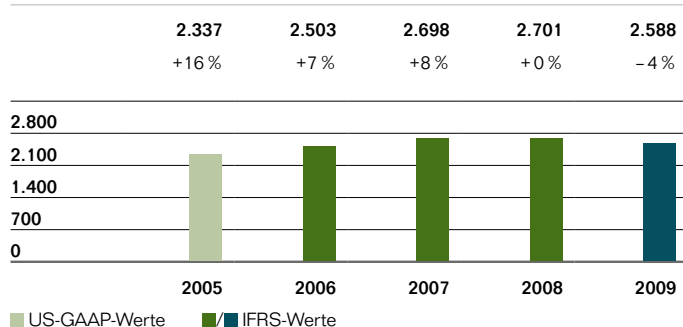
Struktur der operativen Kosten

Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



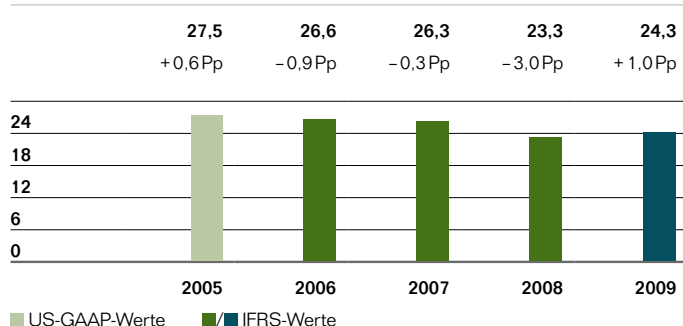
Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten (Pp)



Kostensparmaßnahmen 2009

Im Januar hatten wir bekannt gegeben, unser Unternehmen an die wirtschaftlichen Bedingungen und die weitreichenden Folgen der Wirtschaftskrise anzupassen und die Zahl der Stellen weltweit bis zum Jahresende 2009 unter konsequenter Ausnutzung der natürlichen Fluktuation auf 48.500 zu reduzieren. Wir bestätigten diese Aussage im Juli und im Oktober. Die einmaligen im Zusammenhang mit der geplanten Stellenreduzierung anfallenden Restrukturierungsaufwendungen schätzten wir im Januar auf 200 Mio. € bis 300 Mio. € für das Geschäftsjahr 2009. Im Juli passten wir diese Einschätzung an und erwarteten fortan im Jahr 2009 einmalige Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von rund 200 Mio. €. Es fielen 2009 tatsächliche Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 198 Mio. € an, die in den operativen Aufwendungen erfasst wurden. Zur Kompensation dieser zusätzlichen Kosten und als Reaktion auf die weltweite Finanzkrise setzten wir im Jahr 2009 unsere im vierten Quartal 2008 gestarteten Kostensparmaßnahmen fort.

Operative Aufwendungen

Die operativen Aufwendungen fielen im Geschäftsjahr 2009 auf 8.084 Mio. € (2008: 8.874 Mio. €), was einem Rückgang um 790 Mio. € oder 9 % entspricht. Der Hauptgrund für diesen Rückgang waren wie bereits beschrieben die im vierten Quartal 2008 eingeführten und 2009 fortgeführten Kostensparmaßnahmen. Gegenläufig wirkten höhere variable Vergütungen im Vergleich zu 2008, vor allem in Deutschland, sowie die oben beschriebenen Restrukturierungsaufwendungen.

Software- und softwarebezogene Servicekosten

Die Software- und softwarebezogenen Servicekosten umfassen hauptsächlich verschiedene Kosten für Kundensupport, Kosten für die Entwicklung individueller Kundenlösungen, die den jeweiligen geschäftlichen Anforderungen der Kunden Rechnung tragen, sowie an Dritte gezahlte Lizenzgebühren und Provisionen für Datenbanken und andere komplementäre Produkte externer Anbieter, die wir an unsere Kunden weiterlizenzieren.

Die Software- und softwarebezogenen Servicekosten fielen von 1.743 Mio. € im Jahr 2008 auf 1.714 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 2 % entspricht. Das Verhältnis von Software- und softwarebezogenen Servicekosten zu den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen blieb im Berichtsjahr mit 21 % auf Vorjahresniveau.

Der Supportbereich hat im Berichtszeitraum seine Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz unserer Prozesse durch die anhaltende Konzentration auf die Verlagerung in Niedriglohnländer (Bulgarien, China und Indien) fortgesetzt. Rund 23 % unserer weltweiten Supportressourcen waren zum Jahresende 2009 in Niedriglohnländern angesiedelt. Das entspricht einer Steigerung um 1,5 Prozentpunkte gegenüber 2008.

Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten

Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten setzen sich in erster Linie aus Personalaufwendungen für Beratungs- und Schulungspersonal sowie aus Aufwendungen für Beratungs- und Schulungsdienstleistungen externer Anbieter zusammen. Diese Position beinhaltet überdies Vertriebs- und Marketingkosten in Zusammenhang mit unseren Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Services, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, die nicht klar von der Erbringung der Services abgegrenzt werden können.

Aufgrund von strengen Kostensparmaßnahmen fielen die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten von 2.285 Mio. € im Jahr 2008 auf 1.851 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 19 % entspricht. Das Verhältnis von Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten zu den Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlösen erhöhte sich geringfügig von 75 % im Jahr 2008 auf 76 % im Jahr 2009. Die consequenten Kostenkontrollen in den Bereichen Beratung und Schulung sowie bei den sonstigen Services konnten den Rückgang der Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicemarge im Jahr 2009 jedoch nicht verhindern, da die Erlöse ebenfalls abnahmen.

Forschung und Entwicklung

Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) umfassen vorwiegend Personalaufwendungen für unsere F&E-Mitarbeiter, Kosten für unabhängige Dienstleister, die wir zur Unterstützung unserer F&E-Aktivitäten beauftragt haben, und Abschreibungen für im Rahmen unserer F&E-Aktivitäten genutzte Computerhardware und -software.

Die F&E-Kosten reduzierten sich im Jahr 2009 um 2 % auf 1.591 Mio. € (2008: 1.627 Mio. €). Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf verringerte Kosten für nicht kundenbezogene Fremdleistungen zurückzuführen. Die F&E-Quote, gemessen als das Verhältnis von F&E-Kosten zu den Umsatzerlösen, stieg von 14 % im Jahr 2008 auf 15 % im Jahr 2009. Dieser Anstieg wurde zum einen beeinflusst durch einen Rückgang der Umsatzerlöse um 8 %, dem eine Reduzierung der Anzahl der F&E-Mitarbeiter um 5 % gegenübersteht. Allerdings erhöhten sich die Personalaufwendungen für F&E-Mitarbeiter 2009 durch den Anstieg der variablen Vergütung infolge der Übererfüllung unserer Unternehmensziele.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten bestehen hauptsächlich aus Personalaufwendungen und Kosten des Direktvertriebs zur Unterstützung unserer Vertriebs- und Marketingbereiche bei Vertrieb und Marketing unserer Produkte und Dienstleistungen.

Die Vertriebs- und Marketingkosten sanken von 2.546 Mio. € im Jahr 2008 auf 2.199 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 14 % entspricht. Der Rückgang der Vertriebs- und Marketingkosten ist in erster Linie auf die niedrigeren Personalaufwendungen infolge der Stellenreduzierungen und auf die consequenten Kostenkontrollen in allen Bereichen zurückzuführen. Die Vertriebs- und Marketingkosten machten im Jahr 2009 21 % der Umsatzerlöse aus (2008: 22 %).

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten in erster Linie Personalaufwendungen zur Unterstützung unserer Finanz- und Verwaltungsfunktionen.

Die allgemeinen Verwaltungskosten sanken von 624 Mio. € im Jahr 2008 auf 564 Mio. € im Jahr 2009, was einem Rückgang um 10 % entspricht. Dieser Rückgang ist auf die niedrigeren Personalaufwendungen infolge der Stellenreduzierungen und die Kosteneinsparungen im Bereich der nicht kundenbezogenen externen Dienstleistungen und Geschäftsreisen zurückzuführen. Das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungskosten zu den Umsatzerlösen blieb gegenüber dem Vorjahr relativ stabil bei 5 %.

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis fiel im Jahr 2009 um 4 % auf 2.588 Mio. € (2008: 2.701 Mio. €). Dieses Ergebnis erreichten wir aufgrund der realisierten Einsparungen aus den zuvor beschriebenen Kostensparmaßnahmen, wodurch der Umsatzrückgang (8 %) infolge der weltweiten Finanzkrise und die Auswirkungen aus den einmaligen Restrukturierungsaufwendungen (198 Mio. €) im Jahr 2009 teilweise kompensiert wurden.

Operative Marge

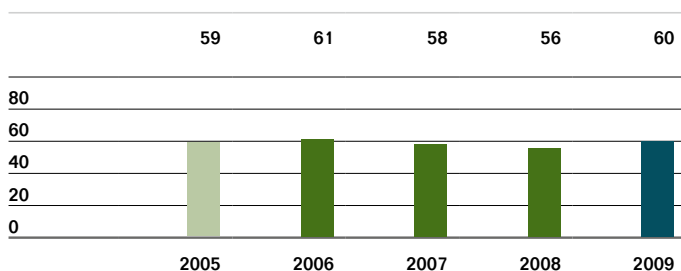
Die operative Marge – also das Verhältnis von Betriebsergebnis zu den Umsatzerlösen – lag im Berichtsjahr mit 24,3 % um 1 Prozentpunkt über dem Vorjahreswert von 23,3 %. Die Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 198 Mio. € infolge der im Januar 2009 angekündigten Stellenreduzierung führten zu einer Reduzierung der operativen Marge um 1,9 Prozentpunkte.

Segmentberichterstattung

Mit den Bereichen Produkt, Beratung und Schulung haben wir derzeit drei berichtspflichtige operative Segmente. Die Zahlen zu den Umsatzerlösen und den Ergebnissen der einzelnen operativen Segmente unterscheiden sich aufgrund einiger Unterschiede zwischen dem internen Berichtswesen und der externen IFRS-Berichterstattung von den in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatz- und Ergebniszahlen. Weitere Informationen zu unserer Segmentberichterstattung sowie eine Überleitung von der internen Berichterstattung auf die externe IFRS-Berichterstattung entnehmen Sie bitte Textziffer (29) des Anhangs zum Konzernabschluss.

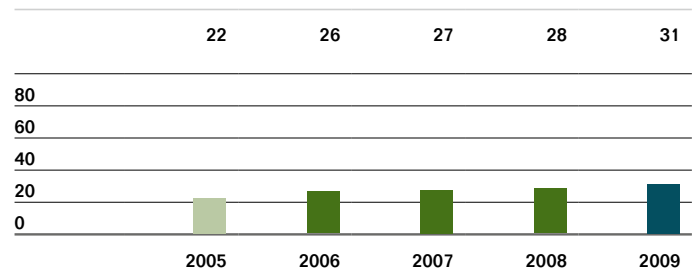
Rendite des Produktsegments

Prozent



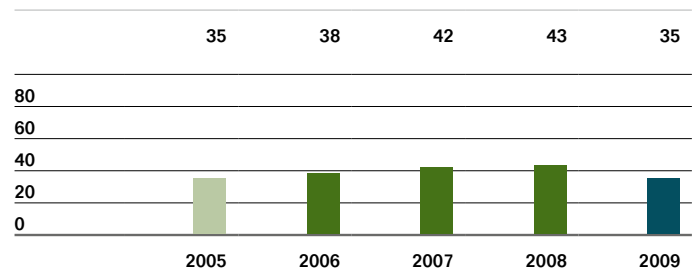
Rendite des Beratungssegments

Prozent



Rendite des Schulungssegments

Prozent



Produktsegment

Die Aktivitäten im Produktsegment erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung unserer Software sowie auf die technische Unterstützung (Support) unserer Software. Support beinhaltet den technischen Support in Bezug auf unsere Produkte, Unterstützung bei der Lösung von Problemen, die Bereitstellung von Benutzerdokumentation sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen. Das Produktsegment übernimmt auch bestimmte Projekte zur Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen. Zum Produktsegment gehören die Geschäftsbereiche Vertrieb, Marketing sowie Service und Support.

Die Erlöse im Produktsegment sanken im Jahr 2009 um 6 % auf 7.846 Mio. € (2008: 8.366 Mio. €). Dieser Rückgang ist vollständig auf Volumen- und Preisänderungen zurückzuführen. Grund für diesen Rückgang war die im Vergleich zur Steigerung der Supporterlöse überproportional rückläufige Lizenzierung unserer Softwarelösungen an Kunden. Die Softwareerlöse, die den Umsatzerlösen des Produktsegments zuzurechnen sind, sanken im Jahr 2009 um 29 % auf 2.373 Mio. € (2008: 3.356 Mio. €). Die Veränderung der im Produktsegment erzielten

Softwareerlöse ist vollständig auf Volumen- und Preisänderungen zurückzuführen. Die Supporterlöse nahmen im Jahr 2009 um 10 % auf 5.076 Mio. € (2008: 4.596 Mio. €) zu. Dieses Wachstum beinhaltet ausschließlich Volumen- und Preisänderungen von 10 %. Die Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen 2009 um 18 % auf 304 Mio. € (2008: 257 Mio. €).

Die Aufwendungen im Produktsegment sanken im Jahr 2009 um 15 % auf 3.120 Mio. € (2008: 3.655 Mio. €). Die Aufwendungen des Geschäftsbereichs Vertrieb machen rund 55 % der gesamten Aufwendungen des Produktsegments aus, wohingegen rund 20 % der gesamten Aufwendungen des Produktsegments dem Geschäftsbereich Marketing und ungefähr 25 % dem Geschäftsbereich Service und Support zuzurechnen sind. Der Rückgang der Aufwendungen im Produktsegment ist auf unsere Kostensparmaßnahmen zurückzuführen.

Der Segmentbeitrag des Produktsegments liegt im Jahr 2009 bei 4.726 Mio. € (2008: 4.711 Mio. €), was einem Anteil an den gesamten Segmenterlösen von 60 % (2008: 56 %) entspricht.

Beratungssegment

Die Aktivitäten im Beratungssegment erstrecken sich vornehmlich auf die Implementierung unserer Softwareprodukte.

Die Erlöse im Beratungssegment sanken im Jahr 2009 um 12 % auf 2.499 Mio. € (2008: 2.824 Mio. €). Dieser Rückgang ist vollständig auf Volumen- und Preisänderungen von 12 % zurückzuführen. Geografisch trugen die Regionen EMEA, Nordamerika und Asien-Pazifik-Japan gleichermaßen zu dem Erlösrückgang bei. Auch in der Region Lateinamerika sanken die Erlöse, hier jedoch in einem geringeren Umfang. Auf die sinkende Nachfrage nach unseren Beratungsleistungen reagierten wir mit einer Kürzung unserer Ressourcen im Beratungssegment um 11 %. Am stärksten war der Stellenabbau in den Regionen Nordamerika und Asien-Pazifik-Japan mit 17 % und 16 %. Dem Erlösrückgang konnten wir mit Kosteneinsparungen durch Kürzung der nicht kundenbezogenen externen Dienstleistungen begegnen.

Die Aufwendungen im Beratungssegment sanken im Jahr 2009 um 15 % auf 1.724 Mio. € (2008: 2.040 Mio. €). Der Kostenrückgang resultiert primär aus dem Stellenabbau, einem reduzierten Zukauf von Beratungsleistungen Dritter und weiteren Kosteneinsparungen.

Der Segmentbeitrag des Beratungssegments fiel im Jahr 2009 um 1 % auf 775 Mio. € (2008: 784 Mio. €). Die Segmentrendite des Beratungssegments erhöhte sich um 3 Prozentpunkte auf 31 %.

Schulungssegment

Das Segment Schulung umfasst Weiterbildungsangebote zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen für Kunden und Partner. Die Ausbildungsaktivitäten beinhalten klassische Präsenzs Schulungen in den Schulungsräumen der SAP, individuelle Schulungsprogramme für Kunden und Partner, Anwenderschulungsprojekte sowie E-Learning.

Die Schulungserlöse beliefen sich im Jahr 2009 auf 332 Mio. €, was einem Rückgang um 37 % gegenüber dem Vorjahreswert von 525 Mio. € entspricht. Dieser Rückgang ist vollständig auf Volumen- und Preisänderungen zurückzuführen. Besonders hoch war der Rückgang unserer Schulungserlöse in der Region Amerika mit 47 %. Demgegenüber sanken die Erlöse in den Regionen EMEA und Asien-Pazifik-Japan um jeweils 31 %. Der Rückgang ist hauptsächlich auf sinkende Erlöse bei den klassischen Präsenzs Schulungen (40 %) und der Schulungsberatung (53 %) zurückzuführen.

Die Aufwendungen im Schulungssegment gingen von 300 Mio. € im Jahr 2008 um 28 % auf 217 Mio. € im Jahr 2009 zurück, was in erster Linie auf die sinkende Nachfrage nach unseren Schulungen sowie auf unsere Kostensparmaßnahmen zurückzuführen war.

Der Segmentbeitrag des Schulungssegments sank im Jahr 2009 um 49 % auf 115 Mio. € (2008: 225 Mio. €). Die Segmentrendite des Schulungssegments sank um 8 Prozentpunkte auf 35 %.

Finanzergebnis, netto

Das Finanzergebnis, netto, ist im Geschäftsjahr auf – 80 Mio. € gesunken (2008: – 50 Mio. €). Die Finanzierungserträge beliefen sich im Jahr 2009 auf 32 Mio. € (2008: 72 Mio. €), während die Finanzierungsaufwendungen 101 Mio. € (2008: 123 Mio. €) betrugen. Die Finanzierungserträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und anderen finanziellen Vermögenswerten. Die Finanzie-

rungsaufwendungen im Jahr 2009 setzen sich im Wesentlichen aus den Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Akquisition von Business Objects und dem 2009 neu abgeschlossenen Schuldscheindarlehen zusammen.

Der Rückgang der Finanzierungsaufwendungen im Jahr 2009 ist hauptsächlich auf die vollständige Rückzahlung der noch ausstehenden Kreditbeträge aus der Finanzierung der Akquisition von Business Objects zurückzuführen. Die Finanzierungsaufwendungen aus dem 2009 neu abgeschlossenen Schuldscheindarlehen haben diesen Effekt teilweise kompensiert. Der Rückgang der Finanzierungserträge im Jahr 2009 ist hauptsächlich auf das signifikant gesunkene Zinsniveau zurückzuführen. Die höhere Durchschnittsliquidität im Vergleich zu 2008 konnte diesen Effekt nur teilweise kompensieren.

Ertragsteuern

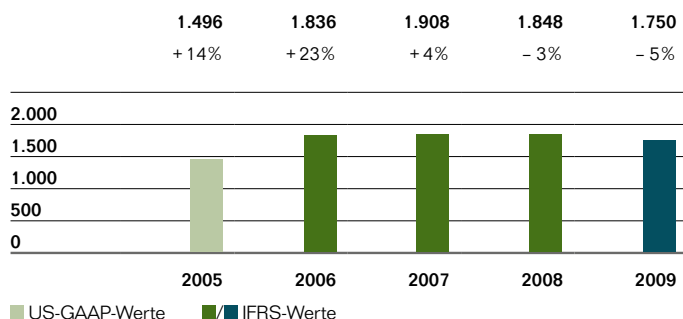
Die effektive Ertragsteuerquote lag im Berichtsjahr mit 28,1 % unter dem Vorjahreswert von 29,6 %. Der Rückgang der effektiven Ertragsteuerquote und des entsprechenden Ertragsteueraufwands im Jahr 2009 ist im Wesentlichen auf einmalige akquisitionsbedingte Effekte zurückzuführen. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern entnehmen Sie bitte Textziffer (11) des Anhangs zum Konzernabschluss.

Gewinn nach Steuern und Ergebnis je Aktie

Der Gewinn nach Steuern fiel im Jahr 2009 um 5,3 % auf 1.750 Mio. € (2008: 1.848 Mio. €). Die Hauptgründe für diesen Rückgang waren wie zuvor beschrieben der Rückgang der Umsatzerlöse, der durch den Rückgang der operativen Aufwendungen sowie des Ertragsteueraufwands nicht vollständig kompensiert werden konnte.

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

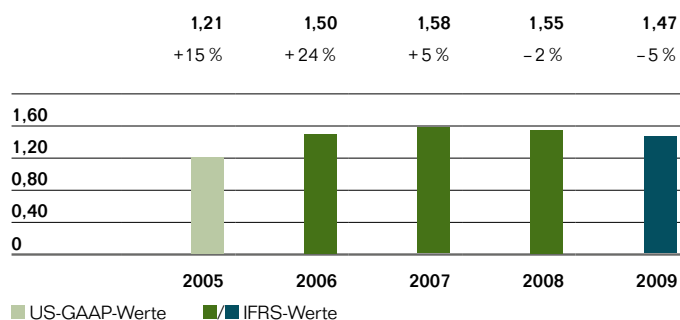
Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Das Ergebnis je Aktie lag mit 1,47 € leicht unter dem Vorjahreswert von 1,55 €. Der Rückgang ergibt sich aus der Folge des im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Gewinns nach Steuern, wobei die Anzahl der ausstehenden Aktien sich von 1.190 Millionen im Jahr 2008 auf 1.188 Millionen im Jahr 2009 nur marginal veränderte.

Gewinn je Aktie

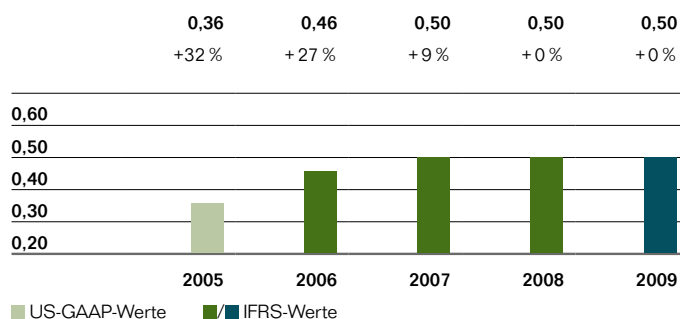
€ | Veränderung zum Vorjahr



Dividende

Dividende je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2009 beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,50 € je Aktie (2008: 0,50 €) zu zahlen. Damit würde die Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Gewinn, 34 % betragen. Dies wäre ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert (2008: 32 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2009 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 2008 betrug 594 Mio. €. Neben der Ausschüttung haben wir durch Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2008 weitere 487 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt. Diese Aktienrückkäufe wurden im Geschäftsjahr 2009 aufgrund des wirtschaftlichen Gesamtumfelds nicht weitergeführt.

Entwicklung der Finanzlage (IFRS)

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit steigen um 40 %. Die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit erhöhten sich vor allem aufgrund eines effektiven Working Capital Management (Abbau von Forderungen) um 40 % auf 3.015 Mio. € (2008: 2.158 Mio. €). Andererseits hat sich die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO) auf 79 Tage erhöht (2008: 71 Tage). Die DSO wird rollierend auf Zwölfmonatsbasis ermittelt und hat sich aufgrund des im Jahr 2009 angespannten weltwirtschaftlichen Umfelds und der damit verbundenen Verlängerung und Überziehung von Zahlungszielen weiter erhöht.

Die Cashflows aus Investitionstätigkeiten beliefen sich im Berichtsjahr auf 299 Mio. € und lagen wesentlich unter dem Vorjahreswert (2008: 3.766 Mio. €). Der hohe Vorjahreswert resultiert vor allem aus der Kaufpreiszahlung für die Akquisition von Business Objects.

Die Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten betrugen im Geschäftsjahr 2009 2.166 Mio. €, gegenüber einem Mittelzufluss von 1.281 Mio. € im Vorjahr. 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. €. Im Geschäftsjahr 2009 wurden die noch ausstehenden Kreditbeträge aus der Finanzierung von Business Objects vollständig zurückgezahlt, während ein Schuldscheindarlehen über insgesamt 697 Mio. € neu abgeschlossen wurde. Die Höhe der Dividendenzahlung von 594 Mio. € im Geschäftsjahr 2009 hat sich gegen-

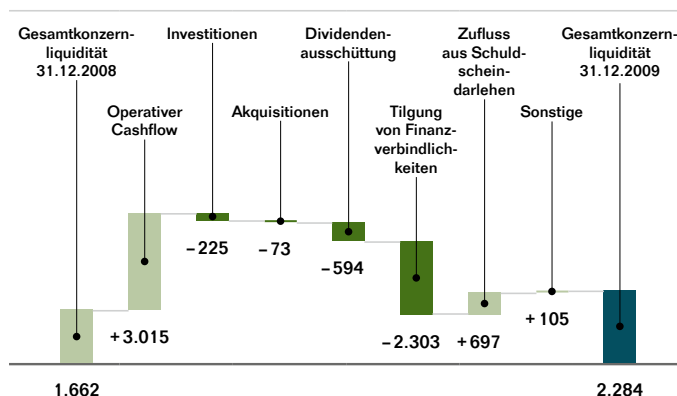
über dem Vorjahr nicht verändert (2008: 594 Mio. €). Im Geschäftsjahr 2009 wurden keine eigenen Aktien zurückgekauft (2008: 487 Mio. €).

Konzernliquidität steigt um 37 %

Der Bestand der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betrug am Ende des Geschäftsjahres 1.884 Mio. € (2008 1.280 Mio. €) und stieg somit um 47 %.

Entwicklung der Konzernliquidität

Mio. €



Zum 31. Dezember 2009 betrug die Konzernliquidität 2.284 Mio. € (31. Dezember 2008: 1.662 Mio. €). Sie wird berechnet als Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von 1.884 Mio. € (31. Dezember 2008: 1.280 Mio. €) sowie kurzfristigen Wertpapieren und sonstigen Geldanlagen in Höhe von 400 Mio. € (31. Dezember 2008: 382 Mio. €). Der Anstieg gegenüber dem 31. Dezember 2008 ist insbesondere bedingt durch den positiven operativen Cashflow. Die Nettoliquidität, definiert als Konzernliquidität abzüglich Bankdarlehen, betrug 1.581 Mio. € (2008: -659 Mio. €).

Fremdkapital steht uns aus verschiedenen Quellen zur Verfügung:

- Die SAP AG hatte zur Finanzierung der Übernahme von Business Objects einen bis zum 31. Dezember 2009 befristeten Kreditvertrag über ursprünglich 5 Mrd. € abgeschlossen. Insgesamt nahmen wir davon rund 3 Mrd. € in Anspruch. Im Oktober 2009 haben wir die noch ausstehenden Kreditbeträge vollständig zurückgezahlt.

- Im Geschäftsjahr 2009 haben wir ein Schuldscheindarlehen über insgesamt 697 Mio. € aufgenommen.
- Im September 2009 haben wir die im November 2009 ausgelaufene syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € vorzeitig für drei Jahre refinanziert. Aufgrund der sehr hohen Nachfrage war es uns möglich, die Kreditlinie auf 1,5 Mrd. € zu erhöhen. Dies stärkt unsere finanzielle Flexibilität in der Zukunft. Die Kreditlinie kann für allgemeine Unternehmenszwecke genutzt werden und ergänzt unsere bestehenden bilateralen Kreditlinien. Wir hatten die bisherige Kreditlinie nicht in Anspruch genommen und beabsichtigen zurzeit nicht, die neue Kreditlinie in Anspruch zu nehmen.
- Neben dieser Kreditlinie verfügte die SAP AG zum Bilanzstichtag 2009 über bilaterale Kreditlinien in Höhe von etwa 545 Mio. € (2008: 597 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2009 und 2008 jeweils nicht vor. Mehrere Tochterunternehmen im SAP-Konzern verfügen über Barkreditlinien in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 51 Mio. € (2008: 52 Mio. €), die durch Garantien der SAP AG abgesichert sind. Bankverbindlichkeiten, die zum Bilanzstichtag auf unsere Tochterunternehmen entfallen, betragen 6 Mio. € (2008: 21 Mio. €).

SAP verfügt derzeit über kein Kreditrating durch externe Ratingagenturen. Aufgrund des geringen Verschuldungsgrads (Fremdkapital im Verhältnis zum Eigenkapital) des Konzerns in Höhe von 58 % (2008: 94 %) hätte eine durch ein offizielles Rating erzielbare Änderung der Kreditkonditionen, wie ein geringerer Credit Spread bei Finanzierungstransaktionen, voraussichtlich keine wesentliche Auswirkung auf die Finanzlage des Konzerns. Das Gesamt-Fremdkapital der SAP in Höhe von 4.883 Mio. € besteht zu 70 % aus kurzfristigen Schulden (2008: 87 %) und zu 30 % aus langfristigen Schulden (2008: 13 %).

Die kurzfristigen Schulden bestanden am Jahresende 2009 unter anderem zu 46 % aus den sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten (2008: 25 %), zu 18 % aus der passiven Rechnungsabgrenzung (2008: 11 %), zu 19 % aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten (2008: 10 %) sowie zu 4 % aus finanziellen Verbindlichkeiten (2008: 44 %).

Der Anteil der langfristigen Schulden bestand mit rund 50 % im Berichtsjahr aus finanziellen Verbindlichkeiten (2008: 4 %). Der Anstieg ergibt sich aus der im Berichtsjahr durchgeführten Schuldscheintransaktion.

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 1,5 Mrd. € sowie weitere bilaterale Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen.

Im Oktober 2009 wurde das zur Finanzierung der Akquisition von Business Objects vereinbarte Darlehen komplett zurückgezahlt. Durch das geringere durchschnittlich ausstehende Kreditvolumen dieses Darlehens haben sich die Zinsaufwendungen im Geschäftsjahr 2009 gegenüber dem Vorjahr auf 101 Mio. € reduziert (2008: 123 Mio. €).

Ein liquiditäts- und risikoorientiertes Zinsmanagement in Verbindung mit einer konservativen Anlagestrategie steht im Vordergrund des zentralen Finanzmanagements. Unsere Geschäftspartner erhalten ratingbasiert ein sogenanntes Kontrahentenlimit, bis zu dem wir bei dem jeweiligen Kontrahenten Gelder anlegen (Mindestrating: „A-“) oder andere limitwirksame Geschäfte tätigen können. Neben dem Rating beobachten wir auf laufender Basis auch die Entwicklung der „Credit Default Swap Spreads“ sowie der Aktienkurse unserer Geschäftspartner, 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 Anlagen, die durch Regierungsanleihen unterlegt sind, um das Ausfallrisiko 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 basierte auf einer variablen Zinsvereinbarung. Zur Absicherung des Risikos aus Zinsschwankungen, die sich auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cashflow auswirken, hatten wir mehrere Zinsswap-Vereinbarungen abgeschlossen. Auch die aus der im April und Mai 2009 durchgeführten Privatplatzierung (SAP-Schuldschein) resultierenden variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten sind über Zinsswap-Vereinbarungen abgesichert.

Das Vergütungssystem der SAP sieht neben dem Festgehalt auch variable, am Aktienkurs orientierte Vergütungsbestandteile vor. In diesem Zusammenhang bieten wir unter anderem den STAR Performance Plan und virtuelle Optionsprogramme (SOP Performance Plan) an, die den über einen definierten Zeitraum erzielten Gegenwert von absoluten oder relativen Wertzuwächsen 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.

Geringe Fremdkapitalquote

Unsere Fremdkapitalquote, also der Quotient aus Fremdkapital und Bilanzsumme, sank im Jahr 2009 von 48 % auf 37 %. Unsere stark eigenkapitalbasierte Finanzierung schlägt sich unter anderem darin nieder, dass die Bankdarlehen zum Ende des Jahres 2009 lediglich 5 % der Bilanzsumme betrug (2008: 17 %). Die Eigenkapitalkosten gingen 2009 leicht zurück, vor allem aufgrund des verringerten Betafaktors, der die Schwankung der SAP-Aktie gegenüber dem Vergleichsindex misst. Diese Verringerung wurde durch den im Vergleich zum Vorjahr leicht angestiegenen risikolosen Zinssatz nicht vollständig aufgehoben. Die Marktrisikoprämie blieb unverändert.

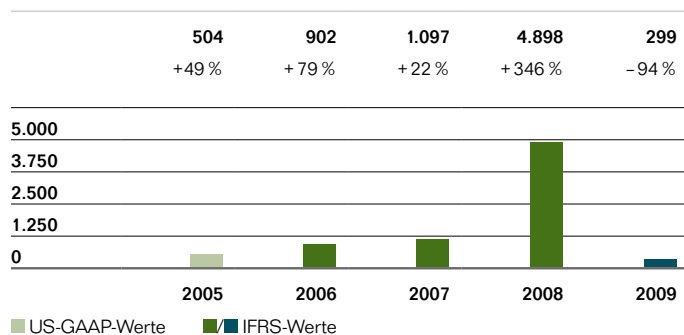
Der durchschnittliche Zinssatz für die Bankverbindlichkeiten mit Festzinsvereinbarung betrug zum 31. Dezember 2009 4,32 % per annum bei einem Stand der Bankdarlehen von 703 Mio. € (2008: 4,30 % per annum bei einem Stand der Bankdarlehen von 2.321 Mio. €). Die Bankdarlehen resultierten zum Jahresende 2009 vor allem aus der im April und Mai 2009 durchgeführten Privatplatzierung (SAP-Schuldschein) und zum Jahresende 2008 vor allem aus dem im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects aufgenommenen Darlehen.

Entwicklung der Vermögenslage

Bilanzstruktur

Investitionen

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr

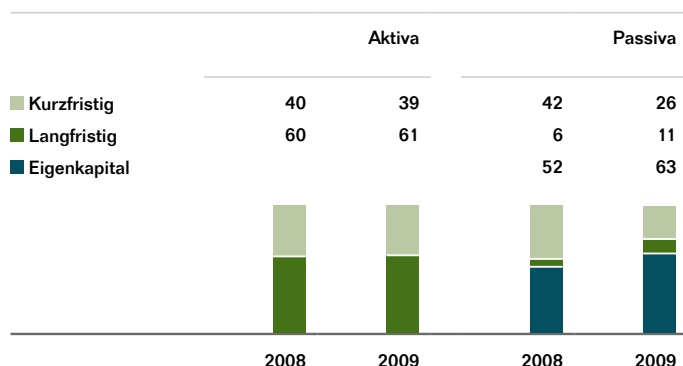


Unsere Bilanzsumme hat sich im Jahr 2009 von 13.900 Mio. € im Vorjahr um 4 % geringfügig auf 13.374 Mio. € vermindert. Dies ist im Wesentlichen auf die nachstehend erläuterte Verringerung der kurzfristigen Vermögenswerte

zurückzuführen. Der deutliche Rückgang der Investitionen, mit Ausnahme des Anstiegs im Jahr 2008 aufgrund der Akquisition von Business Objects, resultiert primär aus einer stärkeren Zurückhaltung bei den Ausgaben infolge der Wirtschaftskrise.

Konzernbilanzstruktur

Prozent



Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich im Berichtsjahr um 6 % auf 5.255 Mio. € verringert (2008: 5.571 Mio. €). Dies resultierte aus einem Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 47 % auf 1.884 Mio. € (2008: 1.280 Mio. €), im Wesentlichen bedingt durch einen starken Anstieg des operativen Cashflows. Gegenläufig entwickelten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen. Hier zeichnete sich – primär aufgrund des 2009 verzeichneten Umsatzrückgangs – eine Verringerung um 20 % auf 2.546 Mio. € (2008: 3.178 Mio. €) ab.

Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO), die wir rollierend auf Zwölfmonatsbasis ermitteln, erhöhte sich um acht Tage auf 79 Tage (2008: 71 Tage). Der Anstieg resultierte aus dem im Jahr 2009 angespannten weltwirtschaftlichen Umfeld und der damit verbundenen Verlängerung und Überziehung von Zahlungszielen.

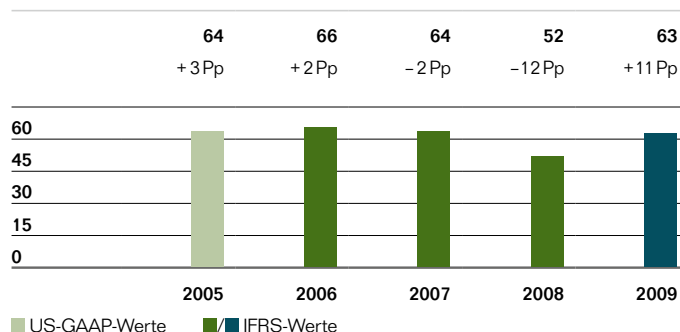
Die langfristigen Vermögenswerte sind mit 8.119 Mio. € im Jahr 2009 leicht zurückgegangen (2008: 8.329 Mio. €). Der Rückgang von 210 Mio. € ergibt sich im Wesentlichen aus der planmäßigen Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte sowie der Sachanlagen.

Die Veränderung der kurzfristigen Schulden von 5.824 Mio. € im Jahr 2008 auf 3.416 Mio. € im Berichtsjahr ist vor allem gekennzeichnet durch die Rückzahlung eines Darlehens in Höhe von 2.303 Mio. €, das im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects aufgenommen worden war und 2009 vollständig getilgt wurde. Im Gegensatz dazu war im Berichtsjahr ein Anstieg bei den langfristigen Schulden auf 1.467 Mio. € zu verzeichnen (2008: 905 Mio. €). Dies resultiert im Wesentlichen aus einer 2009 durchgeführten Schulscheintransaktion in Höhe von 697 Mio. €.

Der Gewinn nach Steuern festigte unsere Eigenkapitalbasis, die im Jahr 2009 um 1.308 Mio. € stieg. Dies wirkte sich auch positiv auf unsere Eigenkapitalquote aus, also den Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme. Diese liegt mit 63 % deutlich höher als im Vorjahr (2008: 52 %). Ein weiterer positiver Effekt auf die Eigenkapitalquote ergibt sich aus dem Rückgang der Summe der Schulden um 27 % auf 4.883 Mio. € (2008: 6.729 Mio. €), der sich – wie bereits beschrieben – im Wesentlichen aus der Rückzahlung des Darlehens, teilweise kompensiert durch die Schulscheintransaktion, ergibt.

Eigenkapitalquote

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten (Pp)



Nicht bilanzierte Vermögenswerte

Marktwert des SAP-Eigenkapitals weiterhin 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 2009 40,5 Mrd. € (2008: 30,9 Mrd. €) betrug, und dem bilanziellen Eigenkapital des SAP-Konzerns in Höhe von 8,5 Mrd. € (2008: 7,2 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 Kundenstamm 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. Obwohl wir aufgrund der 2008 eingeführten und 2009 fortgeführten Kostensparmaßnahmen unsere Aufwendungen für Marketingaktivitäten reduziert haben, ist der Wert der Marke SAP nur geringfügig gesunken. Der Markenwert 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 31 im Vorjahr auf Rang 27 im Jahr 2009 verbessert. Wir erzielten damit unsere bislang beste Wertung unter den wertvollsten Marken der Welt. 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. Interbrand bewertete die Marke SAP mit 12,1 Mrd. US\$ (2008: 12,2 Mrd. US\$).

Wertsteigerung bei weiteren immateriellen Vermögenswerten

Trotz der herausfordernden Gegebenheiten hat sich unser Kundenkapital weiterhin positiv entwickelt – obwohl sich dies in den Konzernumsätzen des Jahres 2009 aufgrund geringerer Vertragsvolumina noch nicht abzeichnet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir rund 13.000 Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und haben bestehende Kundenverbindungen vertieft. Gemeinsam mit dem unabhängigen Dienstleister TNS Infratest

messen wir regelmäßig die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden. 2009 fiel der Wert der Gesamtzufriedenheit unserer Kunden geringfügig, nachdem er vier Jahre in Folge gestiegen war. Weitere Informationen zur Entwicklung unseres Kundenstamms finden Sie im Abschnitt „Kunden“.

Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software erläutern wir in den vorangegangenen 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

Trotz der starken Konjunkturabkühlung und der Auswirkungen der Finanzkrise im Jahr 2009 präsentiert sich SAP zum Ende des Berichtsjahres weiterhin in einer wirtschaftlich gesunden Verfassung. Hierzu haben insbesondere das weitreichende und innovative Lösungsportfolio, hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die starke Marktstellung, effiziente Unternehmensprozesse und die robuste Profitabilitäts- und Liquiditätssituation beigetragen.

CORPORATE GOVERNANCE

Erklärung zur Unternehmensführung

Börsennotierte Aktiengesellschaften haben nach dem am 29. Mai 2009 in Kraft getretenen § 289a HGB eine Erklärung zur Unternehmensführung entweder in ihren Lagebericht aufzunehmen oder auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich zu machen. Der Vorstand der SAP AG hat die Erklärung zur Unternehmensführung am 10. März 2010 abgegeben und auf der Internetseite der SAP veröffentlicht. Auf die unter www.sap.com/germany/about/governance/ezu veröffentlichte Erklärung wird hiermit Bezug genommen.

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, sind wir gehalten, im Konzernlagebericht gemäß § 315 Abs. 4 Nr. 1–9 HGB nachfolgende Angaben zu machen. Dabei enthalten die folgenden Ausführungen auch Erläuterungen zu den Pflichtangaben:

- Das Grundkapital der SAP AG zum 31. Dezember 2009 betrug 1.226.039.608,00€ und war eingeteilt in 1.226.039.608 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 2009 37.262.465 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 hielt zum 31. Dezember 2009 durch direkte und (über von ihm beherrschte Gesellschaften und Stiftungen) indirekte Beteiligungen einen Anteil von 10,374 % am Grundkapital der SAP AG. Darüber hinaus sind uns sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, nicht bekannt. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass rund 7,35 % des Grundkapitals der SAP AG von der Deutsche Bank Trust Company Americas treuhänderisch gehalten werden, um einen Handel mit ADRs an der New York Stock Exchange (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 – wie alle anderen Aufsichtsratsmitglieder – bei Abstimmungen in der Hauptversammlung 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 der Mitglieder 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 2009 bestanden vier genehmigte Kapitalien über insgesamt 480 Mio. €. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien befinden sich in Textziffer (21) im Anhang zum Konzernabschluss. Am 19. Mai 2009 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2010 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 gesetzlich geregelten Fällen Aktien zurück-erwerben. 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 Optionsschuldverschreibungen mit Recht auf Wandlung oder Bezug von 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 Rechten auf Wandlung oder Bezug von SAP-Aktien sind bei mit der SAP vergleichbaren deutschen 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 2009 noch auf insgesamt 107.576.348 €. Zum 31. Dezember 2009 waren insgesamt 9.505.804 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. Aktienoptionen mit Rechten auf Bezug von Aktien der SAP AG aus den hierfür geschaffenen bedingten Kapitalien wurden jedoch nur bis zum Jahr 2006 ausgegeben. Die Nachfolgeprogramme sind seit 2007 virtuelle Aktienoptionsprogramme, in deren Rahmen lediglich schuldrechtliche Wertsteigerungsrechte ausgegeben werden. Daher können keine weiteren Aktienoptionen mit Recht auf Bezug von 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 Fall eines Kontrollwechsels durch ein Übernahmeangebot Bedingungen geknüpft sind:
 - Zur Erhöhung ihrer finanziellen Flexibilität vereinbarte die SAP AG im September 2009 mit einer Gruppe von internationalen Banken eine syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1,5 Mrd. € mit einer Laufzeit von drei Jahren. Mit dieser Vereinbarung wurde die bislang bestehende Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € vorzeitig ersetzt. Weder die seit 2004 bestehende noch die neue Kreditlinie wurden bislang in Anspruch genommen. Der Vertrag enthält eine Klausel für den Fall des Kontrollwechsels (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.
 - Daneben hat die SAP AG im April und Mai 2009 mehrere Schuldscheintranchen am Markt privat platziert. Das Gesamtvolumen beträgt 697 Mio. € und ist in drei- und fünfjährige Tranchen unterteilt. Die hier zugrunde liegenden Verträge enthalten ebenfalls eine Change-of-Control-Klausel. Auch diese Klausel gibt den beteiligten Kreditgebern die Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung, falls eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50 % der SAP-Aktien erworben haben. Kommt nach Eintritt des Kontrollwechsels innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen keine Fortsetzungsvereinbarung zustande, sind die Kreditgeber berechtigt, das Darlehen fällig zu stellen und die unverzügliche Rückzahlung des offenen Kreditbetrags zu fordern.

– In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2009 einen Umfang von insgesamt 545 Mio. € hatten, haben wir den Banken im Rahmen von sogenannten Material-Adverse-Change-Klauseln ein Kündigungsrecht für den Fall eingeräumt, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der SAP AG 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 daher voraussichtlich 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 Change-of-Control-Klauseln, wonach im Fall des Kontrollwechsels die betroffene Partei die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags benötigt oder die andere Partei den Kooperationsvertrag kündigen kann.

– 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.

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOFAKTOREN

Internes Kontroll- und Risikomanagement-System

Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir im Rahmen unserer breit gefächerten Geschäftstätigkeit verschiedenen Risiken ausgesetzt. Wir definieren Risiken im weitesten Sinne als die Gefahr, unsere finanziellen, operativen oder strategischen Ziele nicht wie geplant zu erreichen. Wir verfügen über ein umfassendes Risikomanagement-System (RMS), mit dem wir Risiken frühzeitig erkennen, analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen 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. Es beinhaltet unter anderem die Erfassung, Überwachung und Steuerung der internen Unternehmensprozesse und Geschäftsrisiken, diverse Management- und Kontrollsysteme, einen konzernweit einheitlichen 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. Diese Organisation hat den Auftrag,

- kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten,
- die Umsetzung und Effektivität der festgelegten Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen,
- der Unternehmensleitung regelmäßig über Risiken zu berichten,
- die Risiken mit der globalen Versicherungsstrategie der SAP abzustimmen,
- Sicherheitsrichtlinien zu erlassen und umzusetzen 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-amerikanischen Rechtssystems. Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand ein Überwachungssystem eingerichtet, damit Entwicklungen, die den Fortbestand der SAP AG gefährden, früh erkannt werden. Zusätzlich unterliegt SAP nach US-amerikanischem Recht den Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act und nimmt, wie dort gefordert, eine Einschätzung der Effektivität des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung vor.

Der Vorstand der SAP hat das Risikomanagement-System implementiert und ist für dessen Ausgestaltung und Wirksamkeit verantwortlich. Die Überwachung unseres Risikomanagement-Systems obliegt – wie auch die Überwachung des internen Kontrollsystems – dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Außerdem prüft unser Abschlussprüfer jährlich, ob unser Risikofrüherkennungssystem geeignet ist, für die SAP AG bestandsgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen.

Wir haben das Risikomanagement-System gemäß international anerkannten Rahmenwerken wie COSO entwickelt und umgesetzt. Es besteht aus fünf Hauptbestandteilen:

- der Risikomanagement-Organisation,
- einer unternehmensweiten vom SAP-Vorstand erlassenen Risikomanagement-Richtlinie,
- einem unternehmensweit einheitlichen Risikomanagement-Prozessmodell, das die wesentlichen Elemente Risikoplanung, Risikoidentifikation, Risikoanalyse, Risikosteuerung und Risikoüberwachung umfasst,
- einer unternehmensweit implementierten Software für die Unterstützung der Risikomanagement-Prozesse und
- einer unternehmensweiten kaskadierenden Risikoberichterstattung.

Alle wesentlichen Unternehmensbereiche und Landesgesellschaften der SAP verfügen über direkt zugeordnete GRC-Mitarbeiter, wie zum Beispiel Risikomanager, die ein einheitliches Risikomanagement in enger Zusammenarbeit mit den Unternehmensbereichen und Landesgesellschaften betreiben. Unterstützt werden die GRC-Mitarbeiter hierbei vom regionalen und globalen Management. Die Organisation stellt die Umsetzung und Einhaltung der Risikomanagement-Richtlinie sicher.

Die vom SAP-Vorstand erlassene Risikomanagement-Richtlinie regelt den Umgang mit Risiken innerhalb der SAP und definiert eine konzerneinheitliche Methodik, die in allen Bereichen der SAP gültig ist. Darin werden Verantwortlichkeiten für die Durchführung der Risikomanagement-Aktivitäten sowie Berichts- und Überwachungsstrukturen festgelegt. Die Risikomanagement-Richtlinie wird laufend überprüft und bei Bedarf angepasst. Die interne Revision (Global Internal Audit Service, GIAS) überprüft die Umsetzung und Überwachung der Einhaltung der Risikomanagement-Richtlinie durch zielgerichtete Prüfungen. Die wesentlichen Inhalte der Richtlinie (Risikoplanung, Risikoidentifikation, Risikoanalyse, Risikosteuerung und Risikoüberwachung) sind im Folgenden beschrieben.

Risikoplanung und Risikoidentifikation werden in Zusammenarbeit von Risikomanager und Unternehmensbereich oder Landesgesellschaft durchgeführt. Dabei werden die Risiken mithilfe verschiedener Techniken identifiziert. Auf Basis der Risikoplanung und -identifikation schätzen GRC und der jeweilige Unternehmensbereich im Rahmen der Risikoanalyse die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die potenzielle Schadenhöhe der Risiken ein und verwenden hierzu unternehmensweit einheitliche Methoden. Entsprechend der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenhöhe wird das Risiko als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert. Zusätzlich verwenden wir weitere Risikoberechnungsverfahren wie zum Beispiel Sensitivitätsanalysen und Simulationstechniken.

Im Anschluss an die Risikoanalyse erfolgen Risikosteuerung und -überwachung. Die Risikosteuerung liegt in der Verantwortung der jeweiligen Geschäftsbereiche. Eine enge Zusammenarbeit von GRC mit den Risikoverantwortlichen unterstützt die Umsetzung effektiver Strategien zur Risikominimierung. Hierbei können Risiken entweder durch das Ergreifen aktiver Gegenmaßnahmen verringert, aber auch in einigen Fällen akzeptiert werden. Mittels kontinuierlicher Risikoüberwachung ist GRC in der Lage, wirksame Maßnahmen zur Risikoeindämmung festzulegen und entsprechend zu steuern. Auch neue Risiken können im Zuge der Überwachung ermittelt werden. Eine Steuerung von Risiken durch den Abschluss von Versicherungen erfolgt nur dann, wenn wir dies im Hinblick auf den wirtschaftlichen Nutzen als sinnvoll erachten.

Um Transparenz über alle im Konzern 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 SAP-Software festgehalten und nachverfolgt. Im Rahmen der vierteljährlichen Risikoberichterstattung konsolidieren und aggregieren wir die in unserer Softwarelösung gespeicherten Risikomanagement-Informationen. Die Software unterstützt hierbei auch den risikobasierten Ansatz des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems (IKRMS) der SAP.

Die Verantwortlichen auf lokaler, regionaler und globaler Ebene werden gemäß der globalen Risikomanagement-Richtlinie über alle identifizierten und relevanten Risiken informiert. Auf regionaler und globaler Ebene sind sogenannte Executive Risk Councils eingerichtet, deren Mitglieder regelmäßig Risiken und Gegenmaßnahmen diskutieren. Der Vorstand wird nach festgelegten Kriterien über Risiken unterrichtet, die er im Bedarfsfall selbst überwacht. Über wesentliche Risiken werden außerdem der Vorsitzende des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses unterrichtet. Darüber hinaus werden potenziell bestandsgefährdende Risiken hinsichtlich einer möglichen Bestandsgefährdung detailliert analysiert und dem Vorstand sowie dem Aufsichtsrat gegebenenfalls ad hoc gemeldet.

Internes Kontroll- und Risikomanagement-System bezogen auf die Konzernrechnungslegung

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontroll- und Risikomanagement-System (IKRMS) der SAP ist in das unternehmensweite Risikomanagement-System der SAP eingebettet. Es umfasst die Organisations- sowie Kontroll- und Überwachungsstrukturen, mit denen wir die gesetzliche Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmerischen Sachverhalten und deren anschließende Übernahme in den IFRS-Konzernabschluss und -lagebericht sicherstellen.

Das IKRMS der SAP beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherung der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung im Sinne einer Einhaltung einschlägiger Gesetze und Normen. Hierzu analysieren wir neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen, deren Nichtbeachtung ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellt. Unternehmensweit geltende Regelungen kodifizieren wir in Richtlinien, wie zum Beispiel der konzernweit gültigen Bilanzierungsrichtlinie und der Umsatzrealisierungsricht-

linie. Diese Richtlinien bilden, gemeinsam mit dem SAP-weit gültigen Abschlusskalender, die Grundlage für den Abschlusserstellungsprozess, in dem alle Konzerngesellschaften ihre lokalen Abschlüsse der Abteilung Corporate Financial Reporting zur Erstellung des Konzernabschlusses vorlegen. Die lokalen Gesellschaften sind für die Einhaltung der konzernweit gültigen Rechnungslegungsvorschriften in ihren Abschlüssen zuständig und werden hierbei von Corporate Financial Reporting unterstützt und überwacht. Die interne Revision und Corporate Financial Reporting führen Prüfungen der Rechnungslegung von SAP-Gesellschaften durch und prüfen die Effektivität der internen Kontrollen hinsichtlich der Rechnungslegung. Die Konsolidierung wird global durch Corporate Financial Reporting durchgeführt. Des Weiteren bedient sich SAP externer Dienstleister, zum Beispiel für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen. Die mit der Finanzberichterstattung betrauten Mitarbeiter werden hinsichtlich dieser Richtlinien und Prozesse geschult. Das IKRMS umfasst sowohl präventive als auch aufdeckende Kontrollaktivitäten, zu denen IT-gestützte und manuelle Abstimmungen, die Einrichtung von Funktionstrennungen (Vier-Augen-Prinzip), Zugriffsregelungen im SAP-System sowie Überwachung gehören. In Ergänzung der genannten Bestandteile tragen die im Rahmen des Risikomanagements der SAP durchgeführten Analysen, wie zum Beispiel regelmäßige Durchsichten der Prozessdokumentation und Effektivitätsprüfungen, dazu bei, dass Risiken mit Einfluss auf die Finanzberichterstattung erkannt und Maßnahmen zur Risikominimierung eingeleitet werden.

Eine Effektivitätsprüfung des IKRMS der SAP wird durch GRC sowie die unabhängige interne Revision der SAP durchgeführt. Auf Grundlage der Ergebnisse beurteilt das Management der SAP die Funktionsfähigkeit des IKRMS der SAP zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres und veröffentlicht das Ergebnis. Ein Ausschuss unter Vorsitz des Finanzvorstands der SAP AG trifft sich in regelmäßigen Abständen, um den Prüfungsumfang der IKRMS-Effektivitätsprüfung zu bestimmen, mögliche Kontrollschwächen zu diskutieren und Maßnahmen abzuleiten. Zudem diskutiert der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats im Rahmen seiner Sitzungen regelmäßig die Beurteilungen durch das Management hinsichtlich der Funktionsfähigkeit des IKRMS bezogen auf den IFRS-Konzernabschluss.

Die Einschätzung der Effektivität unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung gemäß den Anforderungen der US-amerikanischen Section 404 des Sarbanes-Oxley Act ergab, dass unser rechnungslegungsrelevantes Kontrollsystem zum 31. Dezember 2008 funktionsfähig war. Darüber hinaus haben wir die Beurteilung der Effektivität zum 31. Dezember 2009 durchgeführt. Sie ergab bis zum 10. März 2010 keine Anhaltspunkte dafür, dass das Kontrollsystem zum 31. Dezember 2009 nicht funktionsfähig war.

Dennoch können weder das IKRMS noch das RMS eine absolute Sicherheit bezüglich des Erreichens ihrer Ziele geben. Speziell das IKRMS liefert eine relative und keine absolute Sicherheit, dass wesentliche Fehlaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

Risikofaktoren

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, politische und regulatorische Risiken

Die allgemeine Unsicherheit in der globalen Wirtschaft und die politischen Rahmenbedingungen haben sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow ausgewirkt und könnten dies auch in Zukunft tun.

Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden beim Kauf und bei der Implementierung von SAP-Produkten hängt grundsätzlich von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und anderen geschäftlichen Faktoren ab. In den Regionen, in denen wir agieren, und in den Branchen, in denen unsere Kunden tätig sind, könnten sich anhaltende Unsicherheiten der wirtschaftlichen Bedingungen weiterhin negativ auswirken. Zu diesen Auswirkungen gehören unter anderem:

- Rückgang der IT-Investitionen im Allgemeinen,
- Rückgang der Nachfrage der Kunden nach unserer Software und unseren Dienstleistungen, einschließlich Auftragsverzögerungen und -stornierungen sowie verringerter Auftragsvolumina,
- fehlende Finanzierung durch Banken und andere Kreditgeber für den Erwerb unserer Software und unserer Dienstleistungen, da Kunden entweder keine Kredite erhalten oder nicht zu akzeptablen Bedingungen,
- vermehrtes Auftreten von Zahlungsverzug oder Insolvenz bei Kunden, Partnern und wichtigen Lieferanten,

- höheres Ausfallrisiko von Forderungen und infolgedessen möglicherweise erhebliche Abschreibungen in der Zukunft,
- größerer Preisdruck bei unseren Produkten und Dienstleistungen,
- Druck auf unsere operative Marge.

Im Berichtsjahr hat die Wirtschaftskrise unser Geschäft negativ beeinflusst. Sollte die aktuelle Wirtschaftslage anhalten oder sich weiter verschlechtern, erwarten wir weitere negative Auswirkungen auf unser Umsatzwachstum, Zahlungsausfälle und dadurch negative Auswirkungen auf unser Ergebnis. Darüber hinaus könnte eine anhaltende oder weitere Verschlechterung der Wirtschaftslage die anderen im Folgenden beschriebenen Risiken erhöhen. Diesen Risiken begegnen wir mit einer Reihe von Maßnahmen. Wir verfolgen auch künftig den eingeschlagenen Weg der Kostendisziplin und einer konservativen Finanzplanung. Wir passen außerdem unsere Organisation sowie unsere Prozesse kontinuierlich an die ökonomischen Erfordernisse an. Wie das Jahr 2009 gezeigt hat, können wir trotz umfangreicher Maßnahmen und regelmäßiger Überwachung der Risikolage eine negative Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow nicht ausschließen.

Aufgrund unserer globalen Geschäftstätigkeit unterliegen wir regulatorischen Anforderungen sowie ökonomischen und anderen Risiken, die unserer Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage und unserem Cashflow schaden könnten.

Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir gegenwärtig weltweit in mehr als 120 Ländern in den Regionen EMEA, Americas und APJ. Die Geschäftstätigkeit in diesen Ländern ist mit den für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Dazu zählen insbesondere:

- der regionale und lokale Konjunkturrückgang, Konjunkturschwankungen und die daraus resultierende Unsicherheit im Markt,
- die allgemeine wirtschaftliche oder politische Lage der einzelnen Länder und Regionen,
- das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme,
- mögliche steuerliche Hindernisse für einen ungehinderten Geschäftsverkehr in bestimmten Ländern,
- die Führung des Unternehmens unter Berücksichtigung mehrerer Rechtssysteme,
- Wechselkursschwankungen,
- längere Zahlungszyklen,
- gesetzliche Hürden wie Ein- und Ausfuhrbeschränkungen; Wettbewerbsordnungen; Rechtsvorschriften für die Nutzung des Internets; zusätzliche Richtlinien für die Entwicklung, Zertifizierung oder Bereitstellung von Software und Dienstleistungen; Handelsbeschränkungen; schwankende Zoll- und Frachtsätze sowie Reise- und Kommunikationskosten,
- Aufwendungen für die Anpassung unserer Produkte an lokale Gegebenheiten und die Geschäftstätigkeit in lokalen Währungen,
- unterschiedliche Anforderungen von Betriebsräten und Gewerkschaften in den verschiedenen Ländern,
- die höheren Kosten der internationalen Geschäftstätigkeit.

Mit unserer weiteren Expansion in neue Regionen und Märkte könnten sich diese Risiken erhöhen. Einzelne oder mehrere dieser Faktoren könnten sich auf unsere Geschäftstätigkeit weltweit oder in einzelnen oder mehreren Ländern und Regionen negativ auswirken. Infolgedessen könnten unser guter Ruf, unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unser Cashflow beeinträchtigt werden.

Wir wirken diesen Risiken durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen, die wir von den jeweiligen Umständen abhängig machen. Diese können von der Anpassung unserer Organisation an die lokalen Gegebenheiten über die Beratung durch Wirtschaftsexperten, Anwaltskanzleien, Steuerberater und Behörden der Gastländer bis hin zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen.

Soziale und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch Terroranschläge, Krieg oder internationale Konflikte, Pandemien und Naturkatastrophen, könnte unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.

Terroranschläge und andere Gewaltakte oder Kriegshandlungen, Pandemien oder Naturkatastrophen können sich negativ auf die weltweite Wirtschaft auswirken. Die daraus resultierende soziale und politische Instabilität könnte weiter zur aktuellen globalen Konjunkturertrübung und zur wirtschaftlichen und politischen Unsicherheit in vielen Regionen, in denen wir tätig sind, beitragen. Dies könnte sich sowohl bei uns als auch bei unseren Kunden negativ auf die Umsätze und die Investitionsbereitschaft auswirken. Unser Hauptsitz mit wesentlichen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sowie weiteren zentralen Unternehmensfunktionen befindet sich im deutschen Bundesland

Baden-Württemberg. Eine Katastrophe, die den Norden Baden-Württembergs betrifft, könnte äußerst schwerwiegende Folgen für unsere Geschäftstätigkeit haben. Ähnliche Katastrophen an anderen Standorten, speziell 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), Singapur oder Vancouver (Kanada), könnten unsere weltweite Geschäftstätigkeit ebenfalls beeinträchtigen. 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 regulären Dienstleistungen zu erbringen und den erwarteten Ertrag zu erwirtschaften.

Das Gebiet unseres Hauptsitzes wird im Allgemeinen nicht von Naturkatastrophen heimgesucht. Durch eine redundante Datenhaltung und tägliche Datensicherung weltweit ist zudem gewährleistet, dass unsere zentrale IT-Infrastruktur und die kritischen Unternehmenssysteme durch Naturkatastrophen nicht wesentlich beeinträchtigt werden. Um mögliche Schäden zu minimieren und eine abgestimmte, effektive Reaktion der Unternehmensleitung zu ermöglichen, hat SAP an allen oben genannten Standorten bereits lokale Krisenteams eingerichtet sowie Pläne zur Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit kritischer Geschäftsprozesse (Business-Continuity-Pläne) erarbeitet. Regionale Krisenteams für die Regionen Nord- und Südamerika (Americas), Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) und Asien-Pazifik-Japan (APJ) sowie ein globales Krisenteam koordinieren je nach Ausmaß einer Krise erforderliche Aktivitäten. Durch die Einrichtung weiterer lokaler Krisenteams auch an kleineren Standorten sowie die ergänzende Entwicklung von Business-Continuity-Plänen für globale Geschäftsbereiche entsteht ein weltweites Business-Continuity-Management-System. Einen wichtigen Beitrag zur Realisierung dieses Business-Continuity-Management-Systems stellt die erfolgreiche Auditierung der IT-Abteilung der SAP nach dem internationalen Standard BS 25999 (Business Continuity Management) im August 2009 dar. Obwohl die beschriebenen Risiken eintreten können, glauben wir, dass in Anbetracht dieser Maßnahmen und der Organisation der SAP das Risiko nachhaltiger Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP gering ist.

Marktrisiken

Sollten sich unsere Bestandskunden entscheiden, keine zusätzlichen Softwareprodukte zu lizenzieren, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern oder keine weiteren Beratungs- oder Schulungsleistungen zu erwerben, könnte sich dies negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage oder unseren Cashflow auswirken. Aus unserer großen Bestandskundenbasis haben wir in der Vergangenheit stets zusätzliche neue Software-, Wartungs-, Beratungs- und Schulungserlöse generiert. Im Jahr 2009 haben wir die Einführung von SAP Enterprise Support fortgesetzt, einem umfassenden Paket an wertschöpfenden Supportservices, mit dem Kunden die Effizienz ihres IT-Betriebs erhöhen können. Sowohl der Erfolg unseres Supportportfolios als auch unsere eigene Fähigkeit, Serviceleistungen in hoher Qualität zu liefern, sind wesentlich für die Erreichung unserer Unternehmensziele. Wenn Bestandskunden ihre Wartungsverträge kündigen oder nicht verlängern, wenn sie alternative Angebote anderer Anbieter nutzen oder wenn sie keine weiteren Produkte und Dienstleistungen von uns erwerben, wirkt sich dies negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage oder unseren Cashflow aus. Wir überwachen sowohl die Leistungsfähigkeit unserer Supportorganisation durch Kontrolle der Einhaltung zugesagter Serviceleistungen als auch die Zufriedenheit unserer Kunden kontinuierlich, wobei wir eng mit SAP-Anwendervereinigungen zusammenarbeiten, um bei Bedarf Maßnahmen zur Minderung dieses Risikos einzuleiten.

Angeichts des scharfen Wettbewerbs und der Konsolidierung in der Softwarebranche könnten unser Marktanteil und unsere Ergebnisse schrumpfen.

Die Softwarebranche ist weiterhin von einer rasanten Entwicklung gekennzeichnet, die sowohl durch die Konsolidierung als auch durch technische Innovationen bedingt ist. Daher ist der Markt für unsere Produkte und Services auch weiterhin stark umkämpft. Wir haben über die vergangenen zehn Jahre unser auf ERP-Produkte ausgerichtetes traditionelles Geschäft um neue Produkte und Dienstleistungen erweitert. Dadurch stehen wir neuen Wettbewerbern mit den unterschiedlichsten Unternehmensgrößen, Standorten und Fachgebieten gegenüber. Übernahmen sowie die

zunehmende Nutzung neuer Entwicklungsmodelle, wie die serviceorientierte Architektur (SOA), oder neuer Bereitstellungs- und Lizenzmodelle, insbesondere „Software as a Service“ (SaaS), Business Process Outsourcing (BPO) und Cloud Computing, könnten es unseren Mitbewerbern ermöglichen, ebenfalls integrierte Paketlösungen in Konkurrenz zu SAP anzubieten und dadurch Marktanteile hinzuzugewinnen. So haben beispielsweise IBM, Oracle und Microsoft Unternehmen akquiriert, um ihr Lösungsportfolio oder ihren Marktanteil zu erweitern, und erhöhen damit den Wettbewerbsdruck auf SAP. Auch SaaS-Anbieter wie Salesforce.com, die einem wachsenden SaaS-Ökosystem für Einzellösungen angehören, machen der SAP Marktanteile streitig. Aktuelle und potenzielle Wettbewerber arbeiten derzeit miteinander oder mit Drittanbietern zusammen oder könnten solche Kooperationsbeziehungen in Zukunft weiter aufbauen, um die Anforderungen ihrer Kunden noch gezielter zu bedienen. Der hierdurch verstärkte Wettbewerb könnte sich bei uns in einem erhöhten Preisdruck, Kostensteigerungen oder dem Verlust von Marktanteilen niederschlagen. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass unsere Strategie des organischen Wachstums, ergänzt durch gezielte Übernahmen, und die Einführung des SaaS-Modells weiterhin den richtigen Ansatz für dieses Umfeld darstellen und dass wir auf diese Weise unsere Führungsposition in Schlüsselmärkten schützen können.

Risiken der Geschäftsstrategie

Die Nachfrage nach unseren neuen Produkten könnte sich nicht wie geplant entwickeln und unsere Strategie für den Mittelstand könnte nicht erfolgreich sein.

Insbesondere aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage unterliegt die Nachfrage nach unseren neu eingeführten Produkten und Dienstleistungen und deren Akzeptanz durch unsere Kunden einem hohen Maß an Unsicherheit. Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist der weitere Ausbau unserer Marktführerschaft im Mittelstand durch das Gewinnen neuer Mittelstandskunden. In diesem Zusammenhang sind die Einführung eines neuen Geschäftsmodells, die Erweiterung unseres Partnernetzwerks sowie die Schaffung einer Infrastruktur für das Massengeschäft von höchster Wichtigkeit. Trotz unserer Bemühungen könnte sich die Nachfrage im Mittelstand nach unseren Produkten und Dienstleistungen nicht wie geplant entwickeln, was unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow erheblich negativ beeinflussen könnte. Darüber hinaus ist die Erschließung neuer Markt-

segmente mit Risiken behaftet, die sich aus der Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte ergeben (siehe auch „Produktrisiken“). Wir führen 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 für Kunden und SAP zu erfüllen. Deshalb schätzen wir das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch die geplanten Innovationen und neuen Geschäftsmodelle als gering ein.

Wenn wir es versäumen, Partnerschaften mit Vertriebspartnern, Softwarezulieferern, Systemintegratoren, Systemhäusern und unabhängigen Softwareherstellern, die uns beim Vertrieb unserer Produkte und Dienstleistungen unterstützen, einzugehen beziehungsweise zu verlängern oder auszubauen, könnte dies unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow beeinträchtigen.

Wir haben Kooperationsabkommen mit Vertriebspartnern und führenden Anbietern von Computersoftware und -hardware abgeschlossen. Die meisten dieser Vereinbarungen sind relativ kurz befristet und nicht exklusiv. Diese Partner unterhalten ähnliche Vereinbarungen mit unseren Konkurrenten und zählen teilweise auch selbst zu unseren Konkurrenten. Darüber hinaus haben wir ein Netzwerk an unabhängigen Softwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs) aufgebaut, die eigene Geschäftsanwendungen für die Plattform SAP NetWeaver entwickeln. Diese Partnerschaften sind mit zahlreichen Risiken behaftet, unter anderem:

- Die Partner verlängern ihre Verträge mit uns entweder gar nicht oder zu für uns nicht akzeptablen Bedingungen.
- Die Partner liefern keine qualitativ hochwertigen Produkte und Dienstleistungen.
- Die Partner stellen keine ausreichenden Ressourcen für die Vermarktung, den Vertrieb und Support sowie für die Integration ihrer Produkte in unsere Plattform bereit.

Bei Eintreten eines oder mehrerer dieser Risiken könnten die Vermarktung von und die Nachfrage nach SAP-Software und -Dienstleistungen beeinträchtigt werden und wir wären möglicherweise nicht in der Lage, erfolgreich mit anderen Softwareanbietern zu konkurrieren. Dies könnte unserem guten Ruf schaden und sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken. Das Risiko, dass unsere erwartete Ergebnisentwicklung signifikant beeinflusst wird, halten wir für gering, da Kooperationsvereinbarungen sowohl für die großen Systemintegrationshäuser als auch für IT-Infrastruk-

turunternehmen wie IBM oder Microsoft auch bei bestehenden 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 Oracle hinsichtlich des Vertriebs von Oracle-Datenbanklizenzen durch uns, da wir für Oracle der weltweit wichtigste Datenbank-Weiterverkäufer sind. Außerdem haben wir einen ausführlichen Zertifizierungsprozess für alle von Drittanbietern bereitgestellten Lösungen eingerichtet, der eine gleichbleibend hohe Qualität dieser Lösungen sichern soll. Bisher konnten wir über 2.000 Lösungen von Drittanbietern erfolgreich für SAP NetWeaver zertifizieren.

Personalwirtschaftliche Risiken

Wenn wir unsere global verteilten Mitarbeiter nicht effektiv steuern, könnte dies zu einer Beeinträchtigung unserer Geschäftstätigkeit führen, was sich negativ auf unsere Ertragslage auswirken könnte.

Es ist entscheidend für unseren Erfolg, dass wir unseren Personalplanungsprozess und unsere Standortstrategie mit unserer mittelfristigen Strategie abstimmen. Veränderungen des Personalbestands und der Infrastruktur könnten zu einem Ungleichgewicht zwischen Kosten und Umsatz führen. Darüber hinaus ist es entscheidend, dass wir unsere global verteilte Belegschaft effektiv steuern. Wenn wir nicht in der Lage sind, unseren Personalbestand und die globale Verteilung unserer Belegschaft an aktuelle Erfordernisse anzupassen, könnte dies die Effizienz unserer Geschäftsabläufe beeinträchtigen und sich negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken. Diesem Risiko wirken wir gezielt durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen. Dazu gehören die Nachfolgeplanung, die Stärkung unseres Ansehens als Arbeitgeber (Employer Branding), Qualifizierungsangebote und Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen der Karriereplanung sowie Arbeitgeberzusatzleistungen wie zum Beispiel ein leistungsbezogenes Vergütungssystem, eine arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung und langfristig angelegte Anreizprogramme.

Wenn wir es nicht schaffen, Führungskräfte und Mitarbeiter zu gewinnen und im Unternehmen zu halten, die über spezielles Fach- und Technologiewissen verfügen, könnte dies dazu führen, dass wir unserer Geschäftstätigkeit nicht mehr effektiv nachgehen oder keine erfolgreichen neuen Produkte und Dienstleistungen entwickeln können. Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für unseren nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Der Wettbewerb in unserer Branche um kom-

petente und spezialisierte Fach- und Führungskräfte ist jedoch intensiv. Wenn wir es nicht schaffen, gut ausgebildete Mitarbeiter zu gewinnen, oder wenn solche Mitarbeiter die SAP verlassen und kein adäquater Ersatz verfügbar ist, wären wir nicht mehr in der Lage, unserer Geschäftstätigkeit effektiv nachzugehen und erfolgreiche neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Dies betrifft insbesondere neue, innovative Technologien, die wir künftig auf den Markt bringen wollen. Zudem könnten wir uns durch die Einstellung von Mitarbeitern den Ansprüchen anderer Unternehmen aussetzen, die ihre Mitarbeiter davon abhalten möchten, für einen Wettbewerber zu arbeiten. Trotz dieser Risiken sehen wir uns aufgrund unserer führenden Marktposition auch künftig in der Lage, hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Hinzu kommt die gezielte Förderung aller Mitarbeiter und Führungskräfte durch verschiedene Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung, Mentoren- und Coachingprogramme sowie besondere Angebote für unsere Spitzenkräfte. Daher schätzen wir das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs aufgrund unserer mangelnden Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, oder aufgrund des Verlusts von Führungskräften und Mitarbeitern derzeit als gering ein.

Organisations- und Governance-Risiken

Wir sind an deutlich erweiterte Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowohl des deutschen als auch des US-amerikanischen Rechtssystems gebunden. Als in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft, deren Wertpapiere an einer deutschen und einer US-amerikanischen Börse notiert sind, unterliegt SAP den Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowohl des deutschen und europäischen als auch des US-amerikanischen Rechtssystems. Das regulatorische Umfeld hat sich in den vergangenen Jahren signifikant verschärft, insbesondere durch die Einführung des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act sowie die striktere Anwendung des Antikorruptionsgesetzes (Foreign Corrupt Practices Act) in den USA und eine zunehmende Regelungsdichte in Deutschland. Angesichts der hohen Komplexität dieser Gesetze kann es keine Gewähr dafür geben, dass es nicht zur Nichtbeachtung von Vorschriften kommt, zum Beispiel durch betrügerisches oder nachlässiges Verhalten

einzelner Mitarbeiter oder durch die mangelnde Einhaltung formaler Dokumentationsanforderungen. Jede gegen uns vorgebrachte Beschuldigung eines Gesetzesverstößes, ob gerechtfertigt oder nicht, könnte sich in erheblichem Maße negativ auf unser Ansehen und damit auf den Börsenkurs unserer Stammaktien und American Depositary Receipts (ADRs) auswirken. Eine exakte Bewertung des Risikos ist aufgrund der Vielzahl an möglichen Verstößen mit unterschiedlichem Ausmaß schwierig. Wir halten uns stets über neue gesetzliche Anforderungen auf dem Laufenden und sorgen dafür, 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.

Die Umsetzung der SAP-Nachhaltigkeitsstrategie könnte sich als schwierig erweisen und jedes Versäumnis unsererseits, den Ansprüchen von Kunden oder Partnern oder allgemein anerkannten Nachhaltigkeitsstandards zu entsprechen, könnte unsere Ertrags- und Geschäftslage beeinträchtigen und unserem Ansehen schaden.

Wir verstehen unter Nachhaltigkeit die ganzheitliche Betrachtung von Geschäftschancen unter gesellschaftlichen, ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten. 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. Wenn unsere Nachhaltigkeitsstrategie den Ansprüchen unserer Kunden und Partner oder allgemein anerkannten Nachhaltigkeitsstandards nicht ausreichend entspricht, könnte dies unserem Ansehen schaden und unsere Geschäfts-, Ertrags- und Finanzlage oder unseren Cashflow beeinträchtigen. 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 können unter Umständen nicht verhindern, dass Einzelheiten zu unseren künftigen Strategien, Technologien und Produkten oder Informationen, die dem Datenschutz unterliegen, unerlaubt an die Öffentlichkeit gelangen und wir dadurch einen Schaden erleiden.

Wir haben in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um dem Risiko entgegenzuwirken, dass interne, vertrauliche Mitteilungen und Informationen zu sensiblen Themen, beispielsweise über unsere künftigen Strategien, Technologien und Produkte, oder Informationen, die dem Datenschutz unterliegen, unzulässig oder vorzeitig an die Öffentlichkeit gelangen. 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 unserer Produktentwicklung an die Öffentlichkeit gelangen, wodurch unsere künftigen Umsätze geschmälert werden könnten. Jede derart verfrühte Bekanntgabe von Informationen könnte sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken. Zu den oben genannten Maßnahmen 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. Aufgrund der weitreichenden Maßnahmen, die wir regelmäßig überprüfen, schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als gering ein.

Finanzrisiken

Die Zusammensetzung unserer Umsatzerlöse kann schwanken und sich nachteilig auf unsere Gewinnspannen auswirken.

Schwankungen und Rückgänge in unserem Lizenzgeschäft können sich auf unsere derzeitigen und zukünftigen Wartungs- und Serviceerlöse auswirken, die in der Regel auf Softwareerlöse folgen und von diesen abhängen. Ein Absinken des prozentualen Anteils der Softwareerlöse am Gesamterlös kann sich signifikant negativ auf unsere Ge-

schäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken. Wir haben neue Lizenzierungsmodelle wie On-Demand und Subskriptionen eingeführt, bei denen die Umsätze gewöhnlich über einen längeren Zeitraum realisiert werden. Ein wesentlicher Teil der entsprechenden Kosten für Entwicklung, Marketing und Bereitstellung unserer Lösungen im Rahmen dieser neuen Modelle könnte vor der Umsatzrealisierung entstehen und sich kurzfristig auf unsere Gewinnspanne auswirken.

Die Wirtschaftskrise hat zu einem Anstieg des Ausfallrisikos bei Forderungen und Finanzanlagen geführt und kann des Weiteren die Bewertung unserer Finanzanlagen negativ beeinflussen. Eine Fortsetzung oder gar Verschärfung der Wirtschaftskrise kann zu weiteren Verlusten führen.

Wenn wir mit einem höheren Ausfallrisiko bei Forderungen und Finanzanlagen konfrontiert sind, könnte dies eine negative Auswirkung auf unsere Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow haben. 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 oder Fonds mit einem Mindestrating von „A-“. Das gewichtete durchschnittliche Rating unserer Finanzanlagen liegt zwischen „AA-“ und „A+“. Wir verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten, Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und die Nutzung von Standardanlageinstrumenten gekennzeichnet ist. Dennoch können wir nicht garantieren, dass diese Maßnahmen erfolgreich sind. Allerdings sehen wir aufgrund unserer Anlagepolitik aktuell keine signifikanten negativen Effekte aus der Finanzmarktkrise auf unsere Finanzanlagen. Wir haben Maßnahmen ergriffen und weltweit Projekte durchgeführt, um Zahlungsverzug und Forderungsausfälle zu überwachen und zu reduzieren.

Unsere künftige Liquidität kann durch eine negative Entwicklung der weltweiten Konjunktur beeinflusst werden. 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. Zum 31. Dezember 2009 verfügten wir über eine Nettoliquidität in Höhe von 1,6 Mrd. €. Im September 2009 haben wir eine im November 2009 fällige syndizierte Kreditlinie über 1 Mrd. € vorzeitig ersetzt. Die neue syndizierte Kreditlinie wurde auf 1,5 Mrd. € erhöht und hat eine Laufzeit von drei Jahren (September 2012). Darüber hinaus verfügen wir über wei-

tere bilaterale Kreditlinien, die wir im Bedarfsfall nutzen können. Wir können jedoch nicht ausschließen, dass Unsicherheiten auf dem Kreditmarkt zu höheren Finanzierungskosten führen könnten und sich dies negativ auf unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken könnte.

Die Schätzungen des Managements können unsere Vermögens- und Ertragslage beeinflussen.

Nach den für uns einschlägigen Rechnungslegungsnormen erfordert unsere Bilanzierung in großem Umfang Annahmen, Schätzungen und Beurteilungen durch das Management. Die Sachverhalte, auf denen diese Schätzungen und Beurteilungen des Managements beruhen, sowie die Beurteilung dieser Sachverhalte können sich im Laufe der Zeit ändern, zu erheblichen Schätzungsänderungen führen und sich ungünstig auf unsere Vermögens- und Ertragslage auswirken. Wir wirken diesem Risiko durch eine Reihe von Maßnahmen wie zum Beispiel eine entsprechende Schulung des Managements und durch die Anwendung des Vier-Augen-Prinzips bei der Schätzung entgegen.

Aktuelle und zukünftige Verlautbarungen zur Umsatzrealisierung und zu Bilanzierungsmethoden sowie andere Rechnungslegungsstandards können sich negativ auf unsere veröffentlichten Finanzinformationen auswirken.

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 andere Bilanzierungsmethoden und unsere Geschäftspraktiken an neue oder geänderte Rechnungslegungsstandards anpassen oder bereits veröffentlichte Rechnungslegungsinformationen korrigieren müssen. Eine wesentliche Auswirkung auf unsere Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow kann daher nicht ausgeschlossen werden.

Unsere signifikanten Rechnungslegungsgrundsätze sind unter Textziffer (3) im Anhang zum Konzernabschluss beschrieben.

Da wir weltweit Geschäfte tätigen, können unsere Vermögens- und Ertragslage sowie unser Cashflow durch Währungs- und Zinsschwankungen beeinflusst werden. Unsere Bilanz- und Konzernwährung ist der Euro. Ein beträchtlicher Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Rund 64 % unseres Konzernumsatzes im Jahr 2009 entfielen auf Geschäfte in Staaten, die den Euro

nicht als Währung führen, und wurden somit in Euro umgerechnet. 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. Des Weiteren sind variabel verzinsliche Bilanzpositionen Zinsschwankungen ausgesetzt. Diese Bilanzpositionen beinhalten das Risiko einer negativen Auswirkung auf unsere Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow. Weiter gehende Informationen zu unseren Währungs- und Zinsrisiken und den entsprechenden Sicherungsaktivitäten finden sich in Textziffer (26) im Anhang zum Konzernabschluss. 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. Zur Absicherung des Risikos aus Zinsschwankungen haben wir mehrere Zinsswap-Vereinbarungen abgeschlossen, mit denen wir den variablen Zins in einen festen Zinssatz umwandeln.

Die Kosten von derivativen Instrumenten zur Absicherung aktienbasierter Vergütungsprogramme können die Vorteile dieser Maßnahmen übersteigen.

Um die Effekte unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme STAR Performance Plan und SOP Performance Plan auf die Gewinn- und Verlustrechnung zu verringern und zukünftige Aufwendungen in diesem Zusammenhang zu begrenzen, setzen wir derivative Finanzinstrumente ein, wobei wir über den Umfang der Absicherung im Einzelfall entscheiden. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass die für die Absicherung des STAR Performance Plan und SOP Performance Plan anfallenden Kosten die Vorteile, die aus der Absicherung der Vergütungsprogramme resultieren, übersteigen oder sich die Entscheidung, keine Absicherung vorzunehmen, als nachteilig erweist. Allerdings sehen wir das Risiko einer Auswirkung auf die Vermögens- 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.

Hierbei sind insbesondere folgende Risiken zu nennen:

- Es ist möglich, dass unsere qualifizierten SAP-Berater nicht sofort verfügbar sind, um die Kunden bei der Implementierung unserer Produkte zu unterstützen.

- Die Funktionen der implementierten Software entsprechen nicht den Erwartungen der Kunden oder die Software passt nicht zum Geschäftsmodell des Kunden.
- Externe Berater verfügen nicht über das erforderliche Know-how und die Ressourcen, um die Software erfolgreich zu implementieren.
- Die Implementierung der Software wird durch kundenindividuelle Faktoren destabilisiert.
- Die von der SAP angebotenen Maßnahmen zur Absicherung gegen technische Risiken werden von Kunden oder Partnern nicht umgesetzt.

Aufgrund dieser und anderer Risiken sind einigen unserer Kunden in Verbindung mit dem Kauf und der Installation von SAP-Softwareprodukten erhebliche Kosten für externe Beratung entstanden. Auch haben bei manchen Kunden Implementierungsprojekte länger gedauert als geplant. Wir können nicht vollständig ausschließen, dass längere Installationszeiten oder beträchtliche Kosten für externe Beratungsleistungen entstehen, dass Engpässe bei der Verfügbarkeit unserer qualifizierten Berater auftreten oder dass unsere Kosten die vereinbarten Erlöse bei Festpreisprojekten übersteigen. Erfolgreiche Implementierungsprojekte können daher zu Kundenregressforderungen führen, dem Ansehen der SAP schaden oder zukünftige Einnahmeverluste verursachen.

Unsere Kunden setzen mittlerweile verstärkt auf einen modularen Projektansatz zur Optimierung ihrer IT-Landschaft. Wir nutzen für unsere Projekte ein nahtlos in die SAP-Projektmanagementmethode integriertes Risikomanagement und sichern durch abgestimmte Risiko- und Qualitätsmanagementprogramme die erfolgreiche Implementierung. 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. Aufgrund dieser Maßnahmen sehen wir das Projektrisiko resultierend aus Softwareverkauf, -implementierung und -upgrade insgesamt als gering an. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich durch dieses Risiko ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergibt.

Produkttrisiken

Dritte könnten sich unentdeckte Sicherheitsschwachstellen in unserer Software zunutze machen und dadurch der SAP oder unseren Kunden schaden.

Im Lieferumfang unserer Produkte sind auch Funktionen enthalten, die den Schutz und die Sicherheit der Geschäftsdaten unserer Kunden gewährleisten sollen. Trotz dieser Sicherheitsfunktionen könnten unsere Produkte dem Zugriff unbefugter Personen ausgesetzt sein, etwa Einzelpersonen oder Organisationen, denen es zum Beispiel gelingt, Firewalls zu umgehen und sich vertrauliche Informationen widerrechtlich anzueignen. Angriffe dieser Art und ähnliche Störungen können die Sicherheit der von SAP-Kunden und -Partnern gespeicherten und übertragenen Daten gefährden und im Schadensfall zu bedeutsamen Regressforderungen gegenüber der SAP führen. Die Behebung von Problemen und die Befriedigung von Ansprüchen im Zusammenhang mit diesen tatsächlichen oder angeblichen Mängeln könnten zu hohen Kosten führen und sich wesentlich auf unseren guten Ruf und unsere Geschäftstätigkeit auswirken. 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 unsere Anwendungen mit einer Sicherheitsdokumentation 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 den Kunden, den Mangel schnellstmöglich zu beheben. Obwohl wir umfangreiche Sicherheitstests durchgeführt haben und SAP-Produkte bislang keinen wesentlichen Sicherheitsangriffen ausgesetzt waren, kann eine erhebliche negative Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch dieses Risiko nicht ausgeschlossen werden.

Wir nutzen Technologien, für die wir Lizenzen von Dritten erwerben. Ein Verlust dieser Technologien könnte die Implementierung unserer Produkte verzögern oder uns zur Zahlung höherer Lizenzgebühren zwingen.

Wir lizenzieren zahlreiche Technologien von Drittanbietern, die wir in unsere bestehenden Produkte integrieren. Insgesamt können wir auf diese Technologien in hohem Maße angewiesen sein. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass die Lizenzen für diese Technologien nicht beendet werden, dass uns die Lizenzen in der Zukunft zu akzeptablen Bedingungen zur Verfügung stehen oder wir in der

Lage sind, für unsere zukünftigen Produkte Lizenzen für Drittanbietersoftware zu erhalten. Änderungen bei Lizenzen für Drittanbietersoftware oder deren Verlust können zu einer beträchtlichen Erhöhung der Kosten für den Erwerb von Lizenzen führen oder zur Folge haben, dass SAP-Softwareprodukte nicht funktionsfähig sind oder ihre Leistungsfähigkeit wesentlich verringert ist. Infolgedessen werden für uns unter Umständen weitere Entwicklungs- und Lizenzierungskosten anfallen, damit wir die kontinuierliche Leistungsfähigkeit unserer Produkte gewährleisten können. Dieses Risiko erhöht sich, wenn wir ein Unternehmen oder geistiges Eigentum erwerben, dessen Stand an Drittanbieterlizenzen oder Produktstandards nicht dem SAP-Standard entspricht. Wir begegnen diesem Risiko durch eine in der Regel ausführliche Due-Diligence-Prüfung vor der Lizenzierung, ein umfassendes Vertragsmanagement sowie eine konsequente Überwachung der Entwicklungsprozesse der SAP und eine regelmäßige Überprüfung des Investments.

Falls wir nicht in der Lage sind, mit technologischen Innovationen Schritt zu halten, könnte unsere Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt werden.

Unser zukünftiger Erfolg hängt zum Teil von unserer Fähigkeit ab,

- unsere vorhandenen Produkte und Dienstleistungen weiter zu verbessern und auszubauen,
- neue Produkte zu entwickeln und einzuführen sowie neue Dienstleistungen anzubieten, die immer anspruchsvolleren Kundenanforderungen gerecht werden, mit technischen Entwicklungen Schritt halten und vom Markt angenommen werden.

Es besteht keine Gewähr, dass es uns gelingt, vorausschauend Produkterweiterungen oder neue Lösungen und Services zu entwickeln, die dem technologischen Fortschritt oder den sich wandelnden Kundenanforderungen angemessen entsprechen. Weiterhin können wir nicht garantieren, dass wir neue Lösungen, Lösungserweiterungen oder Services vor unseren Wettbewerbern auf den Markt bringen oder ausreichend Umsatz erwirtschaften, um die für die Vermarktung dieser Produkte und Services notwendigen Forschungs- und Entwicklungsausgaben auszugleichen. Möglicherweise sind wir nicht in der Lage, technologische Verbesserungen vorausschauend zu entwickeln, unsere Produkte an den technologischen Wandel, länderspezifische Gesetzesänderungen, neue Branchen-

standards oder geänderte Kundenanforderungen anzupassen oder hochwertige Produkte, Produkterweiterungen und neue Produktversionen so zeitnah und kosteneffektiv herzustellen, dass sie mit den Anwendungen und Technologien unserer Mitbewerber konkurrieren können. Wir passen unsere Organisation und unsere Prozesse sowie unsere Produkte und Dienstleistungen laufend den Marktgegebenheiten an und arbeiten mit Technologien, die dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Darüber hinaus führen wir umfassende Markt- und Technologieanalysen durch und betreiben Forschungsprojekte, um sicherzustellen, dass wir auch in Zukunft unsere Wettbewerbsfähigkeit bewahren. In Anbetracht der weitreichenden Maßnahmen schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als gering ein.

Nicht erkannte Mängel oder Verzögerungen bei neuen Produkten und Produkterweiterungen können uns mit höheren Kosten belasten und die Nachfrage nach unseren Produkten beeinträchtigen.

Um unsere neuen und erweiterten Produkte zur Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln, sind häufig lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Diese Entwicklungstätigkeiten unterliegen verschiedenen Risiken. So können sich geplante Markteinführungen verzögern, Produkte unseren hohen Qualitätsanforderungen nicht vollkommen gerecht werden, Kundenerwartungen und Marktanforderungen nicht erfüllt oder lokale Standards und Anforderungen nicht eingehalten werden. Auch könnten neue Produkte noch nicht erkannte Fehler enthalten oder für die Verarbeitung großer Datenmengen nicht ausreichend geeignet sein. Wir sind unter Umständen nicht in der Lage, diese Mängel zu beheben und die Erwartungen unserer Kunden vollständig zu erfüllen. Aus diesem Grund ist es denkbar, dass Kunden die Rückerstattung geleisteter Zahlungen, Schadenersatz, Austausch der SAP-Software oder sonstige Zugeständnisse verlangen. Das Risiko von Mängeln und den damit einhergehenden negativen Folgen kann steigen, da wir bemüht sind, eine Reihe neuer Softwareprodukte gleichzeitig einzuführen. Erhebliche noch nicht erkannte Fehler oder Verzögerungen bei der Einführung neuer Produkte oder Produkterweiterungen können die Marktakzeptanz von SAP-Softwareprodukten beeinflussen. Derartige Fälle könnten sich in erheblichem Maße negativ auf die Geschäftsaktivitäten und das Ansehen der SAP auswirken.

SAP-Software wird im Rahmen von Anwendungen und Prozessen eingesetzt, die für die Geschäftsabläufe beim Kunden von zentraler Bedeutung sind. Hinzu kommt, dass

unsere Softwareprodukte relativ komplex sind. Daher besteht das Risiko, dass Kunden oder Dritte uns gegenüber Garantie-, Leistungs- oder ähnliche Ansprüche geltend machen könnten, sofern es zu tatsächlichen oder angeblichen Mängeln bei SAP-Softwareprodukten, bei der Erbringung von Dienstleistungen oder im Rahmen des Anwendungshosting kommt. Wir waren in der Vergangenheit solchen Garantie, Leistungs- oder ähnlichen Ansprüchen ausgesetzt und werden dies wohl auch in der Zukunft sein.

Unsere Vertragstexte enthalten in der Regel Bestimmungen, die darauf ausgerichtet sind, unsere Risiken aus tatsächlichen oder angeblichen Mängeln von SAP-Softwareprodukten oder der Erbringung von Dienstleistungen zu begrenzen. Diese Bestimmungen können jedoch weder alle Eventualitäten abdecken noch kann ihre Gültigkeit im Rahmen der jeweils geltenden Rechtsordnung sichergestellt werden. Jegliche Ansprüche können – unabhängig davon, ob sie begründet sind oder nicht – beträchtliche Kosten und einen enormen Aufwand für wichtige Mitarbeiter des Managements zur Folge haben. Die mit solchen Vorfällen verbundene Öffentlichkeitswirkung kann sich auf die Nachfrage nach unserer Software und unser Ansehen auswirken. Wir wirken den beschriebenen Risiken jedoch durch ein umfangreiches Projektmanagement und Projektmonitoring, strenge und regelmäßige nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie Programmrisikobeurteilungen im Rahmen unserer Produktentwicklung entgegen. Die hierdurch im Allgemeinen erzielte hohe Qualität unserer Produkte wird durch die konstant hohen Zufriedenheitswerte, die wir bei unseren regelmäßigen Kundenbefragungen erzielen, bestätigt. Das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch Produktmängelansprüche von unseren Kunden schätzen wir daher als gering ein.

Unsere Strategie für die Plattform SAP NetWeaver kann scheitern oder dazu führen, dass das Interesse an einigen unserer Produkte sinkt.

Der fortgesetzte Erfolg unserer Technologieplattform SAP NetWeaver hängt davon ab, dass wir über ein dynamisches Netzwerk von unabhängigen Softwareanbietern (Independent Software Vendors, ISVs) verfügen, die eigene Geschäftsanwendungen auf Basis der Plattform SAP NetWeaver entwickeln. 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 für bestimmte andere SAP-Software nach sich ziehen. Eine schlechte Resonanz auf die Plattform SAP NetWeaver vonseiten der Kunden, die Entwicklung besserer Technologien durch Wettbewerber oder erhebliche Produktmängel können wesentliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow haben. 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 Wahrscheinlichkeit, dass dieses Risiko eintritt, als gering ein.

Sonstige Betriebsrisiken

Dritte können uns der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum beschuldigen. Dies kann dazu führen, dass gegen uns Schadenersatzforderungen geltend gemacht werden und unsere Fähigkeit, bestimmte Technologien zu nutzen, zukünftig eingeschränkt wird.

In der Vergangenheit haben uns Dritte der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum beschuldigt und könnten dies auch in Zukunft tun. Wir glauben, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein, da die Zahl der Produkte in unserem Branchensegment wächst, wir unsere Produkte auf neue Branchensegmente ausweiten und sich die Funktionen von Produkten überschneiden. Die rechtliche Auseinandersetzung mit weiteren begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann zur Folge haben, dass wir von der Nutzung bestimmter Technologien in unseren Produkten ausgeschlossen werden. Darüber hinaus können diese Ansprüche zu einem hohen Zeitaufwand, kostenintensiven Gerichtsverfahren und zu Zahlungen von Schadenersatz an Dritte und unter Umständen auch Strafzahlungen führen. Dies kann auch zur Folge haben, dass wir auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen müssen, dass es zu Verzögerungen bei der Auslieferung von Produkten kommt, der Vertrieb unserer Produkte gerichtlich untersagt wird, wichtige Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt werden müssen, Kunden Investitionsentscheidungen hinausschieben müssen und unser Ansehen geschädigt wird.

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 Technolo-

gien 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.

Außerdem wird bei der Entwicklung von Softwarelösungen in der Softwarebranche immer stärker Open-Source-Software eingesetzt. Dementsprechend integrieren wir gezielt bestimmte Open-Source-Softwarekomponenten von Drittanbietern in unsere Software. Der Softwarecode, der in diesen Komponenten beziehungsweise in der Software, in die diese Komponenten integriert wurden, enthalten ist, muss gemäß den entsprechenden Open-Source-Lizenzen unter Umständen frei zugänglich sein. SAP trifft vorsorgliche Maßnahmen zum Schutz von Open-Source-Software. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass wir aufgrund von Ansprüchen Dritter unsere Produkte oder Drittanbietersoftware, auf die wir angewiesen sind, gemäß den Bedingungen einer Open-Source-Lizenz allgemein zugänglich machen müssen. Daher können wir erhebliche negative Auswirkungen durch dieses Risiko auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht völlig ausschließen.

Wir sind Ansprüchen und Gerichtsverfahren ausgesetzt, die negative Folgen haben können.

Wir sind mit unterschiedlichen Ansprüchen und Gerichtsverfahren konfrontiert, einschließlich Klagen und Prozessen, in die von uns erworbene Unternehmen involviert sind. Negative Folgen einiger oder aller dieser gegen uns gerichteten Ansprüche oder Klagen können zur Zahlung eines beträchtlichen Schadenersatzes oder zu einer einstweiligen Verfügung führen, was unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen könnte. Derzeit ist das Management der Ansicht, dass der Ausgang aller dieser anhängigen Vorgänge, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow haben wird. Der Ausgang von Prozessen und sonstigen Klagen unterliegt aber naturgemäß einer erheblichen Ungewissheit. Außerdem kann sich die Einschätzung dieser Angelegenheiten durch das Management in der Zukunft ändern. Der tatsächliche Ausgang von Gerichtsverfahren und sonstigen Ansprüchen kann von den Einschätzungen des Managements aus früheren Zeiträumen abweichen, was sich in er-

heblichem Maße negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage, unseren Cashflow sowie den Ruf der SAP auswirken kann.

Es gelingt uns möglicherweise nicht, erworbene Unternehmen effektiv zu integrieren oder erfolgreich mit strategischen Partnern zusammenzuarbeiten.

Zur Ergänzung oder Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe planen wir auch für die Zukunft. Die Verhandlungen zu möglichen Akquisitionen oder Partnerschaften sowie die Integration zugekaufter Unternehmen, Produkte oder Technologien erfordern die Zeit, Aufmerksamkeit und Ressourcen des Managements und der Belegschaft. Darüber hinaus sind Akquisitionen mit zahlreichen Risiken behaftet. Hierzu zählen unter anderem

- das Unvermögen, das erworbene Unternehmen einschließlich verschiedener Geschäfts- und Lizenzmodelle erfolgreich zu integrieren,
- das Unvermögen, die übernommenen Technologien und Produkte in vorhandene Produkte und Technologien zu integrieren,
- der Verlust von wichtigen Fach- und Führungskräften des übernommenen Unternehmens,
- die unwissentliche Übernahme wesentlicher Verpflichtungen des übernommenen Unternehmens, einschließlich Haftungsverhältnissen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten oder Rechten an geistigem Eigentum, oder andere wesentliche Risiken, die im Rahmen des Due-Diligence-Prozesses möglicherweise nicht entdeckt werden,
- das Entstehen von Verpflichtungen oder wesentlichen Barauslagen,
- Schwierigkeiten bei der Implementierung, Wiederherstellung oder Pflege interner Kontrollsysteme, Prozesse und Richtlinien,
- mögliche negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Kunden, Partnerunternehmen oder Drittanbietern von Produkten oder Technologien,
- Schwierigkeiten bei der Integration der Buchhaltungs-, Personalwirtschafts- und anderer administrativer Systeme des übernommenen Unternehmens,
- regulatorische Einschränkungen sowie
- Geschäftspraktiken der erworbenen Unternehmen, die nicht unseren Compliance-Anforderungen entsprechen.

Außerdem könnten bestimmte zugekaufte Unternehmen nicht die erwarteten Ergebnisse erzielen, woraus sich Wertminderungen des Geschäftswertes und sonstiger Vermögenswerte ergeben könnten. Derartige Abschreibungen könnten signifikant negative Auswirkungen auf die operative Marge und das Betriebsergebnis haben. Wir sind verschiedene Partnerschaften eingegangen und planen, künftig weitere einzugehen, um unter anderem neue Produkte und Services zu entwickeln. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich diese Produkte und Services nicht erfolgreich entwickeln oder dass unerwartete und wesentliche Ansprüche aus solchen Partnerschaften entstehen. Diesen Risiken können wir unter Umständen nicht entgegenwirken und können somit möglicherweise nicht von den durch diese Akquisitionen oder Partnerschaften bezweckten Vorteilen profitieren. Darüber hinaus kann eine negative Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow nicht ausgeschlossen werden.

Wir begegnen diesen Risiken in Bezug auf Akquisitionen durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. Diese reichen von einer in der Regel ausführlichen technischen, operativen, finanziellen und rechtlichen Due-Diligence-Prüfung des zu erwerbenden Unternehmens oder Vermögenswertes 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 von einem minimierten Risiko aus. Dennoch kann eine negative Auswirkung auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht ausgeschlossen werden.

Wir könnten Verstöße gegen unsere IT-Sicherheitsmaßnahmen und folglich IT-Systemausfälle erfahren. Unsere Kernprozesse, wie Softwareentwicklung, Vertrieb, Kundenbetreuung und Finanzvorgänge, 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) könnten einen Ausfall unserer Infrastruktur bedingen. Solche Zwischenfälle könnten in erheblichem Maße den Ausfall von Dienstleistungen oder die Veränderung oder Gefährdung von Daten der SAP, ihrer Kunden oder Partner zur Folge haben, die wiederum Produktionsausfälle, Wiederherstellungskosten sowie Kundenregressforderungen nach sich ziehen. Ein Verstoß gegen unsere IT-Sicherheitsmaßnahmen und unser Ressourcen-

aufwand zur Vermeidung solcher Verstöße könnten sich negativ auf unsere Vermögens- und Ertragslage auswirken. 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. Wir gehen davon aus, dass die genannten Vorkehrungen in ausreichendem Maße sicherstellen, dass der Geschäftsbetrieb der SAP nicht erheblich beeinträchtigt wird. Darüber hinaus werden die IT-Prozesse regelmäßig kontrolliert und sind nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement), ISO 27001 (Managementsystem für Informationssicherheit) und dem internationalen Standard BS 25999 (Business Continuity Management) zertifiziert.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, Rechte an geistigem Eigentum angemessen zu erwerben, zu lizenzieren und durchzusetzen.

Wir schützen unser geistiges Eigentum durch zahlreiche Maßnahmen. Dazu gehören die Anmeldung von Patenten und Marken, die Eintragung von Urheberrechten, die Abmahnung von Urheberrechts- und Markenverletzungen, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen zum Schutz der Eigentumsrechte an unseren Produkten. Dennoch können wir nicht garantieren, dass diese Schutzmaßnahmen ausreichen, um Dritte am unbefugten Erwerb, Verkauf oder an der unbefugten Nutzung der aus unserer Sicht geschützten Technologien und Informationen zu hindern. Da alle diese Maßnahmen nur begrenzten Schutz bieten, könnten unsere Eigentumsrechte angefochten, für ungültig erklärt, für nicht durchsetzbar erachtet oder auf andere Weise beeinträchtigt werden. Geistiges Eigentum könnte durch Mitarbeiter, Partner oder Dritte offengelegt oder widerrechtlich verwendet werden. Auch kann nicht ausgeschlossen werden, dass Dritte selbst Technologien entwickeln, die unserer Technologie im Wesentlichen entsprechen oder dieser überlegen sind. Des Weiteren ist es möglich, dass Dritte Technologie und Informationen, die wir als geschützt betrachten, rückentwickeln oder anderweitig erwerben und nutzen. Daher sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere Eigentumsrechte vor dem Kopieren und der unrechtmäßigen Nutzung durch Dritte zu schützen, was unsere Wettbewerbsposition negativ beeinflussen und zu Umsatzeinbußen führen könnte. Etwaige rechtliche Schritte, mit denen wir auf Durchsetzung unserer Eigentumsrechte

klagen, können mit hohen Kosten verbunden sein, die Unternehmensleitung vom Tagesgeschäft abhalten und zu Klagen gegen uns führen, die unser Betriebsergebnis negativ beeinflussen können. Darüber hinaus könnte ein Partner oder Lieferant in derartige Vollstreckungsklagen involviert sein, was es uns oder unseren Kunden möglicherweise erschweren würde, die Produkte dieses Partners oder Lieferanten zu nutzen. Auch bieten die Rechtsordnungen und Gerichte einiger Länder unter Umständen keine wirksamen Mittel, um unsere Rechte an geistigem Eigentum durchzusetzen.

Wir könnten unter Umständen nicht in der Lage sein, unsere kritischen Informationen oder Vermögenswerte zu schützen oder unseren Geschäftsbetrieb vor Unterbrechungen zu bewahren.

Als globales Softwareunternehmen hängen wir in erheblichem Maße von einem umfassenden Informationsaustausch sowie der Verfügbarkeit unserer Kommunikations- und IT-Infrastrukturen ab. Wir haben eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um die Sicherheit von Informationen, IT-Ressourcen und anderen Sachanlagen zu gewährleisten. Es besteht dennoch die Gefahr der Industriespionage, eines Missbrauchs oder Diebstahls von Informationen oder Sachanlagen, sowohl durch Personen, die sich unbefugt Zutritt zu unseren Gebäuden verschaffen könnten, als auch durch autorisierte Personen mit entsprechenden Zugangsberechtigungen zu Gebäuden, Systemen oder Informationen. Jeglicher Missbrauch, Diebstahl oder Sicherheitsverstoß dieser Art könnte sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow auswirken. Zu den Maßnahmen zur Minimierung dieses Risikos zählen beispielsweise physische Zutrittskontrollsysteme zu allen Gebäuden und mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung sowie der Einsatz von Sicherheitsdiensten in allen kritischen Bereichen. Der Zugang zu Informationen und Informationssystemen wird durch umfassende Berechtigungskonzepte kontrolliert, Management und Mitarbeiter werden durch Schulungsmaßnahmen regelmäßig sensibilisiert und geschult. Diese Maßnahmen werden laufend den aktuellen Bedürfnissen angepasst.

Unser Versicherungsschutz könnte nicht ausreichen, um aus Schadensfällen resultierende negative Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow zu vermeiden.

Durch ein angemessenes 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 oder gemindert 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 unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unseren Cashflow ergeben. In Anbetracht des Umfangs der Versicherungsverträge und der Auswahl der Versicherungsunternehmen sowie unserer ständigen Analyse und Anpassung des Versicherungsprogramms schätzen wir das Risiko einer negativen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als gering ein.

Wir könnten im Zusammenhang mit unseren Venture-Capital-Investitionen Verluste erleiden.

Wir planen, uns auch in der Zukunft an Technologieunternehmen zu beteiligen. Gegenwärtig arbeiten viele dieser Unternehmen noch mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs dieser Beteiligungsunternehmen haben sich in der Vergangenheit zum Teil negativ auf ihre Ergebnisentwicklung und damit auf den Wert unserer Investitionen ausgewirkt und dies könnte auch künftig der Fall sein. Darüber hinaus sind Verluste aus Unternehmensbeteiligungen steuerlich oft nur eingeschränkt nutzbar, 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 Cashflow damit unwahrscheinlich. Wir wirken diesem Risiko durch eine Diversifikation unseres Portfolios und ein aktives Investitionsmanagement entgegen.

Gesamtrisikoprofil

Unsere Hauptrisiken lagen gemäß der prozentualen Verteilung des Gesamtrisikoprofils 2009 in der Risikokategorie Marktrisiken, gefolgt von Produkt- und Projektrisiken sowie anderen operativen Risiken. Zusammen stellen die zuvor erwähnten Risikokategorien 67 % des relativen Anteils am Gesamtrisikoprofil dar. Alle anderen Risikokategorien sind im Vergleich derzeit für die SAP von geringerer Bedeutung.

Keines der im Rahmen unseres Risikomanagementsystems identifizierten quantifizierbaren Risiken erfüllt im Berichtszeitraum die Kriterien eines bestandsgefährdenden Risikos. 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 2009 gefallen. Die Risiken mit der Einschätzung „hohes Risiko“ lagen zum Ende des vierten Quartals auf einem Niveau von 3 % (2008: 4 %; 2007: 2 %), die Risiken mit der Einschätzung „mittleres Risiko“ fielen im Berichtsjahr auf 13 % (2008: 22 %; 2007: 13 %). Infolgedessen hat sich der Anteil der Risiken der Skalierung „geringes Risiko“ im Laufe des Jahres auf einen Wert von 84 % (2008: 74 %; 2007: 85 %) erhöht. 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 2010 erfolgreich begegnen zu können.

MASSNAHMEN UND EREIGNISSE NACH GESCHÄFTSJAHRESENDE

Im Januar 2010 gab SAP bekannt, dass allen Kunden weltweit ein gestaffeltes IT-Supportmodell angeboten wird.

Im Rahmen dieses neuen Angebots können Kunden zwischen den beiden Optionen SAP Enterprise Support und SAP Standard Support wählen – je nachdem, welches der beiden Supportangebote ihren Anforderungen am besten entspricht.

Im Februar 2010 ergaben sich diverse Änderungen im Vorstand. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Unternehmensstruktur und -organisation“.

AUSBLICK

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Viele Analysten gehen davon aus, dass sich der beginnende Aufschwung der Weltwirtschaft im Jahr 2010 fortsetzen wird. Gründe dafür sind die Erholung des Finanzmarktes und das wachsende Vertrauen der Verbraucher unter anderem auch infolge staatlicher Förder- und Stützmaßnahmen in vielen Ländern.

Allerdings soll der Aufschwung in den Industrieländern schwach ausfallen und sich auch 2011 nicht wesentlich beschleunigen. Voraussichtlich wird ihre tatsächliche Wirtschaftsleistung noch bis Ende 2011 unter den Werten vor der Krise liegen. Damit verläuft die Erholung langsamer als in früheren Aufschwungsphasen. Immerhin haben der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ihre Erwartungen in ihren aktuellen Berichten erhöht, verglichen mit ihren Prognosen zu Beginn des vierten Quartals 2009.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern dagegen zieht die Wirtschaft kräftig an: Der IWF etwa rechnet 2010 für diese Länder mit einem mittleren einstelligen Wachstum und noch höheren Werten für 2011, in erster Linie wegen großer Binnennachfrage. Die Schweizer Großbank Credit Suisse beschreibt gute Aussichten vor allem für China, Korea, Indien und Brasilien.

Insgesamt bleibt das weltweite Wirtschaftswachstum damit jedoch 2010 hinter früheren Aufwärtstrends zurück, berechnet die Europäische Zentralbank (EZB). Laut EZB wird sich die Weltwirtschaft erst durch langfristige Verbesserungen etwa der Finanzierungsbedingungen dauerhaft erholen und nicht durch vorübergehende Maßnahmen wie Regierungsprogramme zur Konjunkturunterstützung.

Die Region Europa, Naher Osten, Afrika befindet sich 2010 in einem schwachen Aufschwung. Dieser bleibt allerdings bis 2011 im niedrigen einstelligen Bereich. Die Wirtschaftsleistung liegt bis dahin unter den Werten aus der Zeit vor der Krise. Die Investitionstätigkeit nimmt im selben Zeitraum laut EZB sogar weiter ab, allerdings mit immer niedrigeren Rückgangsraten.

Im Euroraum bleibt die Lage schwierig, denn die hohe Arbeitslosigkeit dämpft den Konsum und beeinträchtigt das Vertrauen in die wirtschaftliche Erholung. Unternehmen leiden unter der niedrigen Auslastung ihrer Kapazitäten und die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen sind nur vorübergehender Natur. Immerhin ziehen dank wachsender Auslandsnachfrage vor allem aus asiatischen Schwellenländern die Exporte wieder an. Gleiches wie für den gesamten Euroraum gilt speziell auch für die deutsche Wirtschaft: Sie erholt sich 2010 deutlich, allerdings nur wenig im Vergleich zu früheren Aufschwungsphasen.

Besser schneiden die mittel- und osteuropäischen Länder, der Nahe Osten und Afrika ab. Credit Suisse zum Beispiel zeigt sich optimistischer als bisher und rechnet für 2010 mit niedrigen einstelligen Werten, 2011 dann mit einem stärkeren Aufschwung. Die ölexportierenden Länder dürften sogar schon 2010 erheblich vom steigenden Ölpreis profitieren.

Auch in der Region Amerika stehen die Zeichen 2010 auf Erholung. Während Lateinamerika laut Credit Suisse mit mittleren einstelligen Wachstumsraten rechnen kann, fällt der Aufschwung in Nordamerika mäßig aus. Die US-Wirtschaft erholt sich vor allem dank wachsender Nachfrage aus asiatischen Märkten. Auch die staatlichen Konjunkturmaßnahmen zeigen Erfolg, denn der Finanzsektor erholt sich und der Immobilienmarkt stabilisiert sich, meldet die OECD. Die UN rechnen in den USA 2010 mit einem niedrigen einstelligen Wachstum, auch Credit Suisse erwartet ungewöhnlich niedrige Werte für den Beginn einer Erholungsphase.

Beim Blick auf die Region Asien-Pazifik zeigt sich die unterschiedliche Entwicklung der Schwellen- und Entwicklungsländer einerseits und der Industriestaaten andererseits. Die Schwellenländer, allen voran Indien und China, sind laut IWF die Vorreiter des globalen Aufschwungs, auch wenn sie langsamer wachsen als vor der Krise. Credit Suisse rechnet 2010 mit hohen einstelligen Wachstumsraten dank einer wieder zunehmenden Inlandsnachfrage und zweistelliger Exportzuwächse.

Für die Industrieländer dagegen, insbesondere für Japan, ist nur ein schwacher Aufschwung in Sicht, melden OECD und UN. Zwar profitiert Japan von wachsender

Nachfrage aus asiatischen Schwellenländern, aber die Binnennachfrage bleibt trotz staatlicher Konjunkturmaßnahmen schwach. Auch für 2011 sind die Aussichten nicht besser, kündigt Credit Suisse an.

Wie genau diese Prognosen eintreffen, hängt nach Einschätzung der Analysten in erster Linie vom weiteren Verlauf der staatlichen Maßnahmen zur Konjunkturförderung ab. Sollten sie zu früh auslaufen, würde das den Aufschwung gefährden. Nur die OECD spricht sich dafür aus, die Programme nicht mehr lange fortzusetzen, denn ihre Rücknahme wäre ein Zeichen für das Ende der Krise.

Weiterhin hängen die Prognosen davon ab, wie sich die Arbeitslosigkeit und damit verbunden der private Konsum, die Öl- und Rohstoffpreise, der Finanzsektor und der Dollarkurs entwickeln. Je nachdem, in welcher Richtung diese Faktoren das Vertrauen in die Wirtschaft beeinflussen, wird der Aufschwung schneller oder langsamer verlaufen. Zusammengefasst betrachten die Analysten die Risiken als ausgewogen.

Entwicklung des IT-Marktes: Ausblick auf das Jahr 2010

2010 wird für den IT-Markt erheblich besser verlaufen als 2009 – darin sind sich die Analysten einig. Nur die Prognosen über das Ausmaß der bevorstehenden Erholung gehen auseinander. Die Schweizer Großbank UBS etwa berechnet ein hohes einstelliges Wachstum für 2010. Allerdings nimmt sie ihre früheren Vorhersagen etwas zurück: 2009 lief insgesamt doch besser als erwartet, deshalb besteht nun weniger Potenzial für 2010. Skeptischer ist das Marktforschungsunternehmen International Data Corporation (IDC), das mit einem niedrigen einstelligen Wachstum rechnet. Die Investmentbank Goldman Sachs erwartet einen langsamen Anstieg in den Industrieländern, der den Rückgang von 2009 nicht ausgleicht. In den Schwellenländern hält sie zweistellige Zuwächse für möglich.

Auf jeden Fall profitiert die IT-Branche im laufenden Jahr davon, dass sie während der Krise ihre innerbetrieblichen Kosten gesenkt hat und deshalb nun mit niedrigeren Eigenkosten in den Aufschwung geht – vorausgesetzt, sie kommt auch im Aufschwung ohne größere Kostensteigerungen aus, zum Beispiel aufgrund von Neu- oder Wiedereinstellungen. Die Unternehmen können dann ihre Liquidität stärken und gewinnen dadurch Stabilität für mögliche erneute Verschlechterungen der wirtschaftlichen Lage.

Die Erholung bezieht sich 2010 zunächst auf den Hardwarebereich, da viele Unternehmen hier auf- und nachrüsten. Neben neuen PCs und Servern werden viele aber ebenfalls in neue Software investieren. Deshalb sind die Analysten 2010 auch für das Softwaregeschäft optimistisch. Die besten Aussichten bescheinigt etwa Goldman Sachs denjenigen Softwarefirmen, die schon 2009 neue Produkte und Versionen auf den Markt gebracht haben.

Der wichtigste und nachhaltigste Softwaretrend ist 2010 nach Ansicht von Goldman Sachs „Software as a Service“ (SaaS). Bei dieser Technologie betreibt ein Dienstleister eine Software zentral auf einem Server. Der Endanwender nutzt sie über das Internet und benötigt dafür selbst nur geringe Investitionen. Unternehmen, die solche Services anbieten, wachsen 2010 doppelt so stark wie andere, schätzt die Investmentbank. Durch Fusionen und Übernahmen konsolidiert sich der SaaS-Markt zudem in den kommenden zwei bis drei Jahren merklich.

Auch der Sektorservice wird 2010 zunehmend von Fusionen und Übernahmen geprägt sein, meldet die UBS. Hardwareunternehmen erweitern dadurch etwa ihr Portfolio um Serviceangebote. In der Folge nimmt der Wettbewerb bei Services zu, was das Wachstum in diesem Bereich für 2010 begrenzt. Ohnehin gelten hier Verträge mit geringen Budgets aus dem Krisenjahr 2009 fort.

Für die Region Europa, Naher Osten, Afrika erwartet IDC 2010/11 eine Erholung in kleinen Schritten. Dieses Gebiet kann darauf bauen, dass die technologischen Voraussetzungen für ein Wachstum bereits vorhanden sind. In Westeuropa allerdings verläuft der Aufschwung langsam: Der Preisdruck bleibt hoch und Kunden investieren nur zögerlich. In Deutschland etwa wachsen alle Bereiche des IT-Marktes laut IDC 2010 niedrig einstellig, das Hardwaregeschäft geht möglicherweise sogar leicht zurück. In Mittel- und Osteuropa sowie im Nahen Osten und in Afrika dagegen tritt die Erholung rasch ein, sobald sich die wirtschaftliche Lage bessert.

Die Region Amerika wird sich 2010 nach Einschätzung von IDC ebenfalls von der Krise erholen. Angesichts der unerwartet guten wirtschaftlichen Entwicklung Ende 2009 sind die Analysten inzwischen sogar zuversichtlicher, als sie es während des vergangenen Jahres waren, und rechnen für alle IT-Bereiche mit einstelligen Zuwächsen.

Speziell für die USA meldet etwa Goldman Sachs gute Aussichten. Die IT-Ausgaben steigen sogar stärker an als bisher erwartet, obwohl die Unternehmen nach wie vor zurückhaltend investieren. Auch IDC teilt diese Einschätzung und berechnet mäßige einstellige Zuwächse. Im Bereich Software sorgen die Trends Cloud Computing und SaaS für kräftig steigende Umsätze und Gewinne. Außerdem profitiert der Softwaresektor von der anstehenden Erneuerung von PCs und Servern in vielen Unternehmen.

Die Region Asien-Pazifik befindet sich seit Ende 2009 in einer leichten Erholung, die sich 2010 beschleunigt. Weiterhin zeigt sich hier aber der Unterschied zwischen Schwellen- und Industrieländern besonders stark. Schwellenländer, allen voran Indien und China, wachsen 2010 laut IDC hoch einstellig oder sogar zweistellig. Die Industrieländer dagegen, insbesondere das exportorientierte Japan, leiden nachhaltig unter der Krise und verzeichnen 2010 nur eine schwache Erholung im Bereich Services, geben bei Software und Hardware aber nach Befürchtung von IDC womöglich sogar weiterhin nach. Denn obwohl die industrielle Produktion wieder anzieht, bleiben die Arbeitslosigkeit und das Misstrauen der Verbraucher hoch und behindern eine zügige Erholung.

Alle Analysen für den IT-Markt gehen davon aus, dass dieser sich ähnlich entwickelt wie die gesamte Wirtschaft. Ob die Vorhersagen eintreten wie geschildert, hängt also davon ab, ob die zugrunde liegenden weltwirtschaftlichen Prognosen zutreffen. Insbesondere kommt es deshalb auch für den IT-Sektor darauf an, wie die staatlichen Konjunkturprogramme weitergehen und ob sie die Nachfrage durch Endkunden anzukurbeln vermögen.

Voraussichtliche Entwicklung der SAP

Strategische Perspektiven

Die SAP sieht ihre Aufgabe darin, Unternehmen, Branchen und ganze Volkswirtschaften bei ihrem weiteren Wachstum zu unterstützen und erweiterte Optimierungspotenziale in Wertschöpfungsketten aufzudecken.

Unser Ziel ist es, Unternehmen und öffentliche Einrichtungen weltweit zu mehr Effektivität und Effizienz zu verhelfen und ihnen damit den Weg zu mehr Klarheit im Unternehmen zu ebnen. Wir werden unser Versprechen einlösen und nicht nur unseren Kunden, sondern auch ihrem gesamten Geschäftsnetz eine lückenlose Leistungsoptimierung ermöglichen.

Unsere Strategie besteht darin, gemeinsam mit unserem weltweiten Partnernetz hochwertige Softwareanwendungen und Services für Unternehmen jeder Größenordnung bereitzustellen. Damit wollen wir ihnen eine kontinuierliche Optimierung und letztlich ein nachhaltiges und profitables Wachstum ermöglichen. Hierzu bieten wir ihnen eine hohe Lösungs- und Technologiekompetenz sowie ein ganzheitliches Angebot. Darüber hinaus wollen wir unser Partnernetz erweitern, um dem Markt Komplettlösungen anbieten zu können.

Hohe Lösungs- und Technologiekompetenz

Durch eine verstärkte Modularisierung unserer eng integrierten Anwendungspakete planen wir, die Einführung von SAP-Lösungen künftig weiter zu vereinfachen. Insbesondere beabsichtigen wir, unsere Geschäftsprozessplattform um Individuallösungen zu erweitern, die die Anforderungen spezieller Branchen und Geschäftsbereiche abdecken. Darüber hinaus planen wir, eine ergänzende Informationsplattform sowie ein Funktionsportfolio zur lückenlosen Leistungsoptimierung zu etablieren, Funktionen zur Geschäftsprozessmodellierung bereitzustellen, mit denen Kunden ihre eigenen Lösungen entwickeln können, und eine skalierbare On-Demand-Plattform zur einfacheren Implementierung und Nutzung neuer Lösungen aufzubauen.

Ganzheitliches Kundenangebot

Um den Anforderungen unserer Kunden umfassend zu entsprechen, werden wir unser Geschäftsmodell weiterentwickeln. Unser Ziel ist dabei unter anderem, Lösungen bereitzustellen, die auf einzelne Geschäftsbereiche und auf Business User abgestimmt sind, neue Erwerbsmodelle anzubieten, um die Budgetplanung unserer Kunden zu erleichtern, sowie die Kundenbeziehungen weiter zu intensivieren.

Durch die verstärkte Zusammenarbeit mit Partnern werden wir vermehrt Komplettlösungen anbieten und dadurch den Nutzen für unsere Kunden maximieren. Diese Komplettpakete sollen SAP-Lösungen mit Angeboten und Ressourcen aus unserem Partnernetz und dem weiteren SAP-Umfeld vereinen. Unseren Partnern ermöglichen wir ein effektives Arbeiten auf den SAP-Plattformen und schaffen so gemeinsame Umsatzchancen.

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. Zusätzlich sollen gezielte Akquisitionen uns weiter helfen, strategische Felder besser abzudecken.

Operative Ziele 2010 (Non-IFRS)

Für das Geschäftsjahr 2010 gibt SAP den folgenden Ausblick:

- SAP erwartet, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2010 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 4 % bis 8 % steigen werden (2009: 8,2 Mrd. €).
- SAP erwartet, dass die operative Marge (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2010 ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 30 % bis 31 % liegen wird (2009: 27,4 %).
- Entsprechend erwarten wir auch eine Verbesserung des operativen Ergebnisses.
- SAP rechnet für das Geschäftsjahr 2010 mit einer effektiven Steuerrate (basierend auf IFRS) von 27,5 % bis 28,5 % (2009: 28,1 %).
- Wir werden auch im Geschäftsjahr 2010 unsere Aktionäre – die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt – durch eine Dividende, die einer Ausschüttungsquote von 34 % entspricht, am Unternehmenserfolg beteiligen.
- Die für das Jahr 2010 geplanten Sachinvestitionen ohne Akquisitionen, die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem die Fertigstellung neuer Bürogebäude an verschiedenen Standorten sowie IT-Hardware.

Der Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen der konjunkturellen Entwicklung sowie darauf, dass wir im Geschäftsjahr 2010 keine positiven Effekte aus einer größeren Akquisition erwarten.

Mittelfristige Perspektiven

Mittelfristig erwarten wir unter der Annahme, dass sich die Finanzmärkte nachhaltig erholen und die derzeitige Konjunkturkrise keine langfristigen Auswirkungen zur Folge hat, eine positive Geschäftsentwicklung sowie steigende Umsätze und Ergebnisse. Unsere Strategie zielt darauf ab, die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse

(diese umfassen Softwareerlöse, Wartungserlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse) und unsere operative Marge zu erhöhen, wobei wir mittelfristig eine Non-IFRS-operative Marge von 35 % anstreben. Hierzu wollen wir die Produktivität aller Absatzkanäle, der Services, der Supportinfrastruktur und der Forschung und Entwicklung signifikant steigern.

Der Markt für Unternehmenssoftware erlebt zurzeit einen tief greifenden strukturellen Wandel. Dieser voraussichtliche Wandel birgt auch Chancen, die wir dazu nutzen wollen, unseren Kunden die bestmöglichen Geschäftslösungen zu liefern. Dies beinhaltet auch einen zuverlässigen und unkomplizierten Lösungsbetrieb, den wir unter anderem durch den Einsatz neuester technischer Entwicklungen ermöglichen.

Von den Kernanwendungen der SAP Business Suite erwarten unsere Kunden Stabilität und geringere Betriebskosten. Daher setzen wir auch künftig verstärkt auf Softwareinnovationen, die Unternehmen ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs installieren können. Daneben stehen die Bezahlbarkeit und Bedienerfreundlichkeit unserer Produkte weiter im Vordergrund. Auch die Entwicklung modularer Softwarefunktionen, die unsere Kunden zusammen mit ihren bereits vorhandenen Systemen einsetzen können, ist ein Aspekt unserer breit gefächerten Innovations-tätigkeit. In deren Mittelpunkt steht unser Versprechen, echten Mehrwert für unsere Kunden zu erzielen.



DEM WETTBEWERB EINEN SPRUNG VORAUSS

**US-AMERIKANISCHER LIFESTYLE-ANBIETER GEHT AUF EXPANSIONS-
KURS MIT SAP BUSINESS BYDESIGN.**

Weitere Informationen auf www.sapannualreport.com/2009



Die Devise hieß „Wachstum“: Und so machte sich Skullcandy, zweitgrößter Hersteller von Kopfhörern und Audiozubehör für den Surf-, Skating- und Wintersportmarkt in den USA, 2007 auf die Suche nach einem größeren Einzelhandelspartner – ahnte aber nicht, dass gleich drei der größten US-amerikanischen Handelsketten Interesse an einer Partnerschaft bekunden würden. Um diese Wachstumschancen nutzen zu können, musste Skullcandy jedoch zunächst eine Software finden, mit der es seine Lieferkette besser steuern und ein umfassendes System für das Partnermanagement entwickeln konnte. Dem Technologieriesen SAP stand das unkonventionelle kleine Unternehmen zunächst zurückhaltend gegenüber. Die Skalierbarkeit und die sofort einsetzbaren Funktionen von SAP Business ByDesign überzeugten den Nischenanbieter jedoch und halfen ihm bei der Umsetzung seiner ehrgeizigen Pläne. Skullcandy profitiert nun von einer effizienten, prozessgesteuerten Geschäftsabwicklung.

Wer klar sieht, kann Zusammenhänge besser verstehen, effizienter arbeiten und vorausschauend handeln. Seit mehr als 35 Jahren arbeitet SAP mit Unternehmen jeder Größe und unterschiedlicher Branchen zusammen. Auf Basis dieser wertvollen Erfahrungen haben wir unser gesamtes Portfolio zielstrebig weiterentwickelt.

Das Ergebnis: Lösungen und Services, die größtmögliche Klarheit in ein Unternehmen bringen können. Danach handeln auch wir selbst. Unser Konzernabschluss und unser Konzeranhang zeichnen ein umfassendes Bild des Geschäftsjahres 2009.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	154
Konzerngesamtergebnisrechnung	155
Konzernbilanz	156
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	158
Konzernkapitalflussrechnung	159

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2009

(1) Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss	160
(2) Konsolidierungskreis	160
(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	161
(4) Akquisitionen	181
(5) Umsatzerlöse	187
(6) Aufwendungen nach Funktionsbereichen und Zahl der Mitarbeiter	187
(7) Restrukturierung	188
(8) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	189
(9) Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	189
(10) Finanzergebnis, netto	190
(11) Ertragsteuern	190
(12) Ergebnis je Aktie	192
(13) Sonstige finanzielle Vermögenswerte	193
(14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	195
(15) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	196
(16) Geschäfts- oder Firmenwert/Immaterielle Vermögenswerte	197
(17) Sachanlagen	199
(18) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	200
(19) Rückstellungen	200
(20) Passive Rechnungsabgrenzungsposten	208
(21) Eigenkapital	208
(22) Weitere Angaben zum Kapital	210
(23) Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse	210
(24) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche	211
(25) Finanzielle Risikofaktoren	214
(26) Management finanzieller Risiken	218
(27) Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten	223
(28) Aktienorientierte Vergütungsprogramme	228
(29) Segmentinformationen	238
(30) Organe	242
(31) Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	247
(32) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	248
(33) Deutscher Corporate Governance Kodex	248
(34) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	248
(35) Anteilsbesitz	249
Jahresabschluss der SAP AG nach HGB – Kurzfassung	256

KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des SAP-Konzerns für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Anhang	2009	2008	2007
Softwareerlöse		2.607	3.606	3.407
Supporterlöse		5.285	4.602	3.852
Subskriptions- und softwarebezogene Serviceerlöse		306	258	182
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		8.198	8.466	7.441
Beratungserlöse		2.074	2.498	2.221
Schulungserlöse		273	434	410
Sonstige Serviceerlöse		85	107	113
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse		2.432	3.039	2.744
Sonstige Erlöse		42	70	71
Umsatzerlöse	(5)	10.672	11.575	10.256
Software- und softwarebezogene Servicekosten		- 1.714	- 1.743	- 1.350
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten		- 1.851	- 2.285	- 2.091
Forschungs- und Entwicklungskosten		- 1.591	- 1.627	- 1.461
Vertriebs- und Marketingkosten		- 2.199	- 2.546	- 2.173
Allgemeine Verwaltungskosten		- 564	- 624	- 499
Restrukturisierungskosten	(7)	- 198	- 60	- 2
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	(8)	33	11	18
Operative Aufwendungen		- 8.084	- 8.874	- 7.558
Betriebsergebnis		2.588	2.701	2.698
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	(9)	- 73	- 27	2
Finanzierungserträge		32	72	142
Finanzierungsaufwendungen		- 101	- 123	- 7
Sonstige finanzielle Erträge/Aufwendungen, netto	(10)	- 11	1	- 11
Finanzergebnis, netto		- 80	- 50	124
Gewinn vor Steuern		2.435	2.624	2.824
Ertragsteueraufwand	(11)	- 685	- 776	- 916
Gewinn nach Steuern		1.750	1.848	1.908
- Gewinn, der den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist		2	1	2
- Gewinn, der den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		1.748	1.847	1.906
Unverwässertes Ergebnis je Aktie, in €	(12)	1,47	1,55	1,58
Verwässertes Ergebnis je Aktie, in €	(12)	1,47	1,55	1,58

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerngesamtergebnisrechnung des SAP-Konzerns
für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007

Mio. €	Anhang	2009	2008	2007
Gewinn nach Steuern		1.750	1.848	1.908
Gewinne/Verluste aus Umrechnungsdifferenzen aus der Währungsumrechnung, vor Steuern		76	-63	-196
Umgliederungsbeträge für Umrechnungsdifferenzen aus der Währungsumrechnung, vor Steuern		-2	0	0
Umrechnungsdifferenzen aus der Währungsumrechnung		74	-63	-196
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, vor Steuern	(27)	15	1	-2
Umgliederungsbeträge für zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte, vor Steuern	(27)	0	-3	-1
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	(27)	15	-2	-3
Gewinne/Verluste aus Absicherungen von Zahlungsströmen, vor Steuern	(26)	-41	-15	89
Umgliederungsbeträge für die Absicherung von Zahlungsströmen, vor Steuern	(26)	84	-55	-85
Absicherungen von Zahlungsströmen	(26)	43	-70	4
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Plänen, vor Steuern	(19a)	-6	-54	-4
Sonstiges Ergebnis vor Steuern		126	-189	-199
Ertragsteuern in Zusammenhang mit Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses	(11)	-12	39	4
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		114	-150	-195
Gesamtergebnis		1.864	1.698	1.713
Ergebnis, das den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist		2	1	2
Ergebnis, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		1.862	1.697	1.711

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernbilanz des SAP-Konzerns

zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Aktiva			
Mio. €	Anhang	2009	2008
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.884	1.280
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	486	588
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(14)	2.546	3.178
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(15)	147	126
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche	(11)	192	399
Summe kurzfristiger Vermögenswerte		5.255	5.571
Geschäfts- oder Firmenwert	(16)	4.994	4.975
Immaterielle Vermögenswerte	(16)	894	1.140
Sachanlagen	(17)	1.371	1.405
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	284	262
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(14)	52	41
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	(15)	35	32
Tatsächliche Steuererstattungsansprüche	(11)	91	33
Latente Steueransprüche	(11)	398	441
Summe langfristiger Vermögenswerte		8.119	8.329
Summe Vermögenswerte		13.374	13.900

Passiva

Mio. €	Anhang	2009	2008
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	638	599
Tatsächliche Steuerschulden	(11)	125	363
Bankdarlehen	(18)	4	2.319
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	142	244
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	146	2.563
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	1.577	1.428
Rückstellungen	(19)	332	248
Passive Rechnungsabgrenzung	(20)	598	623
Summe kurzfristiger Schulden		3.416	5.824
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(18)	35	42
Tatsächliche Steuerschulden	(11)	239	278
Bankdarlehen	(18)	699	2
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	30	38
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	729	40
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	12	13
Rückstellungen	(19)	198	232
Latente Steuerschulden	(11)	190	239
Passive Rechnungsabgrenzung	(20)	64	61
Summe langfristiger Schulden		1.467	905
Summe Schulden		4.883	6.729
Gezeichnetes Kapital¹⁾		1.226	1.226
Eigene Anteile		- 1.320	- 1.362
Agien		317	320
Gewinnrücklagen		8.571	7.422
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		- 317	- 437
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist		8.477	7.169
Nicht beherrschende Anteile		14	2
Summe des Eigenkapitals	(21)	8.491	7.171
Summe Eigenkapital und Schulden		13.374	13.900

1) Genehmigtes Kapital – nicht ausgegeben oder im Umlauf befindlich: 480 Mio. nennwertlose Aktien per 31. Dezember 2009 und 2008
Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien: 1.226 Mio. nennwertlose Aktien per 31. Dezember 2009 und 2008

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung des SAP-Konzerns
für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007

Mio. €	Gezeichnetes Kapital	Agien	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsdifferenzen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Cashflow-Hedges	Eigene Aktien	Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzuordnen ist	Nicht beherrschende Anteile	Summe des Eigenkapitals
1. Januar 2007 vor Anwendung von IFRIC 13	1.268	332	6.380	- 134	4	6	- 1.742	6.114	9	6.123
Kumulierte Veränderung aus der erstmaligen Anwendung von IFRIC 13			- 12					- 12		- 12
1. Januar 2007 nach Anwendung von IFRIC 13	1.268	332	6.368	- 134	4	6	- 1.742	6.102	9	6.111
Gewinn nach Steuern			1.906					1.906	2	1.908
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen				- 196	- 3	4		- 195		- 195
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		- 40						- 40		- 40
Gezahlte Dividenden			- 556					- 556		- 556
Einziehung eigener Aktien	- 23		- 796				819			
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	- 330	1	10	- 1.734	6.465	1	6.466
Gewinn nach Steuern			1.847					1.847	1	1.848
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen			- 32	- 63	- 2	- 53		- 150		- 150
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		- 34						- 34		- 34
Gezahlte Dividenden			- 594					- 594		- 594
Einziehung eigener Aktien	- 21		- 723				744			
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	7.422	- 393	- 1	- 43	- 1.362	7.169	2	7.171
Gewinn nach Steuern			1.748					1.748	2	1.750
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen			- 6	74	14	32		114		114
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		- 2						- 2		- 2
Dividendenzahlung			- 594					- 594		- 594
Veränderung eigener Aktien		- 6					42	36		36
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen		5						5		5
Übrige Veränderungen			1					1		1
Zugang von nicht beherrschenden Anteilen									10	10
31. Dezember 2009	1.226	317	8.571	- 319	13	- 11	- 1.320	8.477	14	8.491

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernkapitalflussrechnung des SAP-Konzerns
für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007

Mio. €	2009	2008	2007
Gewinn nach Steuern	1.750	1.848	1.908
Anpassungen bei der Überleitung vom Gewinn nach Steuern			
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	499	539	262
Gewinne/Verluste aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten	- 11	11	1
Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von finanziellen Vermögenswerten	- 2	- 16	- 1
Anpassungen für den Wertminderungsaufwand auf finanzielle Vermögenswerte, der im Gewinn erfasst wird	10	15	8
Erhöhung/Minderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	64	76	0
Andere Anpassungen für zahlungsunwirksame Posten	14	52	45
Erhöhung/Minderung der latenten Steuern	- 39	- 91	8
Erhöhung/Minderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	593	- 48	- 521
Erhöhung/Minderung sonstiger Vermögenswerte	205	- 12	- 277
Erhöhung/Minderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	- 116	- 277	375
Erhöhung/Minderung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens	48	61	124
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	3.015	2.158	1.932
Auszahlungen aus Beteiligungsaufstockung bei Tochterunternehmen	0	0	- 48
Erwerb konsolidierter Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	- 73	- 3.773	- 672
Ablösung von Verbindlichkeiten im Zuge von Unternehmenserwerben	0	- 450	0
Auszahlungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	- 225	- 339	- 400
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	45	44	27
Auszahlungen aus dem Zugang von verfügbarsbeschränkten Zahlungsmitteln	0	- 448	- 550
Einzahlungen aus dem Abgang von verfügbarsbeschränkten Zahlungsmitteln	0	1.001	0
Auszahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen	- 1.073	- 396	- 788
Einzahlungen für den Erwerb von Eigenkapital- oder Schuldinstrumenten anderer Unternehmen	1.027	595	1.040
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	- 299	- 3.766	- 1.391
Gezahlte Dividenden	- 594	- 594	- 556
Auszahlungen zum Erwerb oder Rückkauf von eigenen Anteilen	0	- 487	- 1.005
Einzahlungen aus der Ausgabe von Anteilen	24	85	156
Einzahlungen aus der Ausgabe von Anteilen (anteilsbasierte Vergütungen)	6	20	44
Einzahlungen aus Ausleihungen	697	3.859	47
Rückzahlungen der Fremdkapitalaufnahmen	- 2.303	- 1.571	- 48
Erwerb von derivativen Eigenkapitalinstrumenten (Absicherung von anteilsbasierten Vergütungsprogrammen mit Barausgleich)	0	- 55	0
Einzahlungen aus der Ausübung derivativer Eigenkapitalinstrumente	4	24	75
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	- 2.166	1.281	- 1.287
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	54	- 1	- 45
Nettoerhöhung/-verringerung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	604	- 328	- 791
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	1.280	1.608	2.399
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	1.884	1.280	1.608

Die im Geschäftsjahr 2009 gezahlten Zinsen betrugen 69 Mio. € (2008: 105 Mio. €; 2007: 6 Mio. €). Im gleichen Jahr erhielt der Konzern Zinsen in Höhe von 22 Mio. € (2008: 72 Mio. €; 2007: 142 Mio. €).
Die im Geschäftsjahr 2009 gezahlten Ertragsteuern, abzüglich zurückerstatteter Beträge, betrugen 722 Mio. € (2008: 882 Mio. €; 2007: 811 Mio. €).
Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009

(1) Allgemeine Angaben zum Konzernabschluss

Der vorliegende Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen (zusammen „wir“, „uns“, „unser(e)“, „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“) wurde nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die Bezeichnung „IFRS“ umfasst alle vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten Standards sowie die diesbezüglichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC).

Wir haben alle Standards und Interpretationen angewendet, die zum 31. Dezember 2009 gültig und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren. Für uns waren zum 31. Dezember 2009, 2008 beziehungsweise 2007 keine Standards oder Interpretationen für unseren Konzernabschluss relevant, 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.

Der Vorstand der SAP hat den Konzernabschluss am 10. März 2010 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

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.

(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. Für alle Jahresabschlüsse in den entsprechenden Berichtsperioden wurden dieselben konzernweiten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in Übereinstimmung mit den IFRS angewendet. 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
Zugänge	1	11	12
Abgänge	-4	-32	-36
31. Dezember 2009	19	144	163

Die Zugänge ergeben sich aus unseren Unternehmenserwerben und unseren Unternehmensgründungen. Die Abgänge resultieren aus dem Zusammenschluss und der Liquidation konsolidierter und erworbener Unternehmen.

Aus der Veränderung des Konsolidierungskreises im Geschäftsjahr 2009 ergeben sich keinerlei Effekte, die eine Vergleichbarkeit mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2008 beeinträchtigen. Im Jahr 2008 haben wir das Unternehmen Business Objects erworben, was für die SAP von wesentlicher Bedeutung war und die Vergleichbarkeit mit unserem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2007 erschwert. Weitere Erläuterungen zu unseren Unternehmenszusammenschlüssen und deren Effekte auf unseren Konzernabschluss ergeben sich aus Textziffer (4).

(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

(3a) 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 (außer bestimmte Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente ohne notierten Marktpreis) 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 *Leistungen an Arbeitnehmer* (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.

(3b) Angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Umgliederungen

Wir haben bestimmte Posten in unserem Konzernabschluss umgegliedert und umbenannt, in erster Linie, um die Restrukturierungsaufwendungen in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in einem separaten Posten auszuweisen, um den Abschluss an die XBRL-Taxonomie für IFRS anzupassen und um unwesentliche Posten zusammenzufassen. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst. Unserer Ansicht nach haben diese Umgliederungen keine wesentlichen Auswirkungen auf unsere Konzernabschlüsse für frühere Berichtsperioden.

Akquisitionen

Wir haben IFRS 3 *Unternehmenszusammenschlüsse* (IFRS 3 (2008)) zum 1. Januar 2009 angewendet. Den Erwerb von Unternehmen und Geschäftsbetrieben bilanzieren wir nach der Erwerbsmethode. Die Änderung dieser Bilanzierungs- und Bewertungsmethode wird prospektiv angewendet und hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis je Aktie. Für die in Textziffer (4) angegebenen Unternehmenszusammenschlüsse haben wir die Erwerbsmethode angewendet. Die erworbenen Vermö-

genswerte und übernommenen Schulden bewerten wir gemäß den Anforderungen von IFRS 3 (2008) mit wenigen Ausnahmen zu ihren beizulegenden Zeitwerten am Erwerbszeitpunkt. Das operative Ergebnis erworbener Unternehmen wird zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aufgenommen. Für den Fall, dass wir nicht alle Anteile an einem Unternehmen erwerben, legen wir für jeden Unternehmenszusammenschluss fest, ob wir die nicht beherrschenden Anteile entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewerten.

Währungsumrechnung

Vermögenswerte und Schulden unserer ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, rechnen wir zu den am Bilanzstichtag geltenden Wechselkursen um. Die Aufwendungen und Erträge rechnen wir zu Durchschnittskursen um, die jeweils auf monatlicher Basis ermittelt werden. Aus der Währungsumrechnung resultierende Unterschiedsbeträge werden als sonstige Eigenkapitalbestandteile erfasst. Währungseffekte aus langfristig angelegten Fremdwährungstransaktionen werden ebenfalls als sonstige Eigenkapitalbestandteile erfasst.

Transaktionen in Fremdwährungen rechnen wir zu den am Tag der Transaktion gültigen Wechselkursen in die entsprechenden funktionalen Währungen unserer Tochterunternehmen um. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden zum Stichtagskurs bewertet. Die sich daraus ergebenden Währungseffekte werden innerhalb der sonstigen Aufwendungen und Erträge, netto, ergebniswirksam erfasst. Beim Abgang eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden die jeweiligen kumulativen Unterschiede aus der Währungsumrechnung erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Den Mittelzu- und -abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit rechnen wir zu Durchschnittskursen um, die jeweils auf monatlicher Basis ermittelt werden. Den Mittelzu- und -abfluss aus Investitionstätigkeiten und aus Finanzierungstätigkeiten rechnen wir zum tatsächlichen Wechselkurs zum Zeitpunkt der jeweiligen Transaktion um. Die durch Währungsschwankungen bedingten zahlungsmittelwirksamen Effekte werden in der Konzernkapitalflussrechnung separat ausgewiesen.

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

Wechselkurse

Gegenwert von 1 €		Mittelkurs am Bilanzstichtag			Jahresdurchschnittskurs	
		31.12.2009	31.12.2008	2009	2008	2007
US-Dollar	USD	1,4406	1,3917	1,3962	1,4662	1,3777
Britisches Pfund	GBP	0,8881	0,9525	0,8901	0,8016	0,6890
Japanischer Yen	JPY	133,16	126,14	130,66	148,88	161,43
Schweizer Franken	CHF	1,4836	1,4850	1,5097	1,5786	1,6446
Kanadischer Dollar	CAD	1,5128	1,6998	1,5832	1,5486	1,4623
Australischer Dollar	AUD	1,6008	2,0274	1,7394	1,7724	1,6368

Umsatzrealisierung

Unsere Umsatzerlöse stammen aus dem Vertrieb von Softwarelizenzen sowie aus Support-, Subskriptions-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen. Der überwiegende Teil unserer Softwareverkäufe erfolgt in Kombination 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 Beratergelde, 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 (29) dar.

Die Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf von Software an Kunden erzielen. Supporterlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch nicht zeitlich oder inhaltlich spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen sowie durch technischen Support generieren. Die Supporterlöse erfassen wir ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags. Wir verkaufen technischen Support sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen nicht separat. Dementsprechend unterscheiden wir innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beziehungsweise 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 die Erlöse aus Subskriptionen, aus der Softwareverpachtung, aus On-Demand-Lösungen und aus anderen softwarebezogenen Dienstleistungen. Subskriptionsverträge kombinieren Software mit Supportleistungen, da der Kunde hierdurch sowohl das Nutzungsrecht für aktuelle Software als auch Rechte auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Software und auf Supportleistungen während der Subskriptionsdauer erwirbt. Der Kunde zahlt eine jährliche Gebühr über eine festgelegte Vertragslaufzeit – in der Regel fünf Jahre. Wir erfassen Umsätze aus diesen Gebühren beginnend mit der Lieferung des ersten Produkts ratierlich über die Vertragslaufzeit.

Softwareverpachtungsverträge kombinieren ebenfalls Software und Supportleistungen. Solche Verträge verleihen dem Kunden das Recht auf die Nutzung von Software und den Bezug von Supportleistungen, indes nicht das Recht auf den Bezug nicht spezifizierter künftiger Software. Der Kunde zahlt während der Laufzeit eine Gebühr und 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, Softwarefunktionen während der Vertragslaufzeit zu nutzen, jedoch nicht, den Ver-

trag zu kündigen und die Software in dauerhaften Besitz und auf eigenen Systemen in Betrieb zu nehmen, ohne eine signifikante Vertragsstrafe zahlen zu müssen. Die sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse umfassen im Wesentlichen softwarebezogene Verträge mit Erlösaufteilung, zum Beispiel Erlösanteile aus gemeinschaftlich entwickelten Produkten mit anderen Softwareunternehmen.

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. Beratungsverträge beinhalten in der Regel keine erheblichen Modifikationen oder sonstigen wesentlichen funktionalen Änderungen und Erweiterungen der Software und werden nach der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method) erfasst. 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 Software in Besitz zu nehmen, ohne eine beträchtliche Vertragsstrafe zahlen zu müssen. Unsere AMS-Leistungen dienen dazu, die IT-Lösung eines Kunden nach ihrer Implementierung zu optimieren und zu verbessern. Vermittlungsprovisionen sind Provisionen von Partnern, an die wir Kunden weiterempfohlen haben. Die sonstigen Serviceerlöse werden erfasst, wenn die entsprechenden Serviceleistungen erbracht wurden.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen werden in Übereinstimmung mit den in IAS 18 Umsatzerlöse (IAS 18) genannten Anforderungen an den Verkauf von Gütern realisiert, und zwar wenn nachweislich ein Vertrag vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übertragen wurden, die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung hinreichend wahrscheinlich ist. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen.

Um im Falle von Mehrkomponentenverträgen den Betrag zu ermitteln, der als Softwareerlös realisierbar ist, folgen wir dem vom US-amerikanischen Financial Accounting Standards

Board (FASB) verabschiedeten ASC Subtopic 985-605, Software Revenue Recognition (vormals Statement of Position (SOP) 97-2 Software Revenue Recognition), unter Berücksichtigung der zugehörigen Ergänzungen, dessen Anwendung durch IAS 8 Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler (IAS 8) 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 Serviceleistungen) ein unternehmensspezifischer Standardpreis vorliegt, jedoch ein solcher Preis für eine oder mehrere erbrachte Leistungen nicht existiert (in der Regel Software). Auf Basis der unternehmensspezifischen Standardpreise ermitteln wir für noch zu erbringende Leistungen den hierauf entfallenden Umsatzanteil und nehmen eine entsprechende Aufteilung der Erlöse vor. 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 bis zu jenem Zeitpunkt, zu dem das Produkt erstmals gesondert verkauft wird, nicht mehr ändern wird. Die Bewertung von Umsätzen, die auf künftig zu erbringende Supportleistungen entfallen, erfolgt auf der Grundlage von Preisen für die jährliche Verlängerung von Supportverträgen nach Ablauf einer anfänglichen Laufzeit. Verlängerungen der Supportverträge erfolgen grundsätzlich zu einem Festbetrag beziehungsweise 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, 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. Entsprechendes gilt bei Support- oder Serviceleistungen, falls wir dem Kunden das Recht einräumen, diese Leistungen zu geringeren Preisen als den Standardpreisen zu beziehen oder die Supportverträge zu solchen niedrigeren Preisen zu erneuern.

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 oben beschriebenen Bedingungen zur Umsatzrealisierung erfüllt sind und unternehmensspezifische Standardpreise für noch zu erbringende Leistungen existieren.

Die Umsatzrealisierung bei Mehrkomponentenverträgen bestehend aus einer Softwarekomponente sowie Beratungs-, Schulungs- oder anderen Servicekomponenten ist von folgenden Faktoren abhängig:

- Der Vertrag beinhaltet erhebliche Modifikationen oder sonstige wesentliche Änderungen der Software und
- die Leistungen können nicht durch einen Drittanbieter erbracht werden, weshalb sie als wesentlich für die Software angesehen werden.

Wenn keines der beiden Kriterien erfüllt ist, erfolgt die Umsatzrealisierung für die Softwarekomponente und die andere Komponente getrennt voneinander. Ist jedoch eines der beiden Kriterien erfüllt, werden die Teilleistungen des Mehrkomponentenvertrags nicht separat, sondern das Gesamtentgelt nach der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method) realisiert. 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 und die Umsätze aus diesen Elementen werden getrennt erfasst. Voraussetzung ist jedoch, dass die Komponenten einen eigenständigen Wert haben. Sobald es wahrscheinlich wird, dass die Gesamtkosten eines Vertrags die Gesamterlöse übersteigen, werden die erwarteten Verluste sofort als Aufwand auf Basis der dem Vertrag zurechenbaren Kosten erfasst.

Wenn die Höhe des Umsatzes bei Vertragsabschluss nicht verlässlich bestimmt werden kann, wird der Umsatz erst realisiert, wenn die Lizenzgebühr fällig wird. Falls der Zahlungseingang bei Vertragsabschluss nicht hinreichend wahrscheinlich ist, werden die Umsätze erst dann realisiert, wenn entweder der Zahlungseingang wahrscheinlich wird oder die Zahlung tatsächlich eingegangen ist. Wenn der Zahlungseingang unwahrscheinlich wird, bevor alle Umsätze aus einem Vertrag realisiert sind, wird in der Folge nur für bereits eingegangene Zahlungen ein Umsatz erfasst. 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 begrenzten Verträgen mit mehrjährigen Laufzeiten, die Supportleistungen beinhalten – unabhängig davon, ob diese separat berechnet werden oder nicht – werden die zugehörigen Umsätze ebenfalls ratierlich über die Vertragslaufzeit realisiert, sofern die Verträge keine wesentliche Gebühr für eine Verlängerung der Supportvereinbarung enthalten. Ist eine solche wesentliche Gebühr vereinbart, wird der Softwareerlös nach der Residualmethode nicht über die Vertragsdauer realisiert, sondern sobald die oben genannten Kriterien 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, da es nicht wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Vertrag der SAP vor dem Abschluss eines solchen Lizenzvertrags mit einem Endkunden zufließt.

Insbesondere um branchenspezifische Standardsoftwarelösungen zur Verfügung stellen zu können, werden mit Kunden Vereinbarungen über gemeinsame Softwareentwicklungsprojekte getroffen. Dadurch können die speziellen Anforderungen und Erfahrungen der Kunden in der Softwareentwicklung berücksichtigt werden. Im Rahmen dieser Vereinbarungen stellen die Kunden neben der Zahlung der vertraglich vereinbarten Vergütung in der Regel Projektmitarbeiter und ihr Fachwissen zur Verfügung und erhalten im Gegenzug Nutzungsrechte an der zukünftigen Softwarelösung. Die Umsatzrealisierung aus solchen Vereinbarungen erfolgt nach der Methode der Teilgewinnrealisierung. 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 Umsatz erst bei Zahlungseingang erfasst.

Zuschüsse 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.

Software- und softwarebezogene Servicekosten

Die Software- und softwarebezogenen Servicekosten beinhalten die Kosten, die im Zusammenhang mit der Herstellung der Produkte beziehungsweise Erbringung der Leistungen anfallen, mit denen wir Software- und softwarebezogene Serviceerlöse erzielen. Somit enthält dieser Posten unter anderem hiermit im Zusammenhang stehende Personalaufwendungen, planmäßige Abschreibungen von erworbenen immateriellen Vermögenswerten, Kosten für Lizenzen Dritter und Kosten für die Auslieferung und den Anlaufprozess der Produkte.

Beratungs-, Schulungs-, sonstige Servicekosten

Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten umfassen die Kosten, für die Erbringung der Leistungen, mit denen wir Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse erzielen. Dieser Posten beinhaltet auch Vertriebs- und Marketingkosten in Zusammenhang mit unseren Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Leistungen, die aus Vertriebs- und Marketingaktivitäten resultieren, welche nicht klar von der Erbringung der Leistungen abgegrenzt werden können.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Zu den Forschungs- und Entwicklungskosten zählen Kosten, die im Zusammenhang mit der Entwicklung unserer Softwarelösungen (neue Produkte, Updates und Erweiterungen) anfallen, einschließlich der Personal- und Hardwarekosten für die Entwicklungssysteme.

Entwicklungstätigkeit beinhaltet die Anwendung von Forschungsergebnissen oder anderem Wissen auf einen Plan oder Entwurf von neuen oder beträchtlich verbesserten Softwareprodukten vor Beginn der kommerziellen Nutzung. Entwicklungsaufwendungen werden nur dann aktiviert, wenn alle folgenden Kriterien erfüllt sind:

1. Die der Entwicklung des immateriellen Vermögenswertes zurechenbaren Aufwendungen lassen sich zuverlässig bestimmen,

2. die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit der Fertigstellung ist gegeben,
3. künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist wahrscheinlich und
4. die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen, um ihn zu nutzen oder zu verkaufen, liegt vor.

Diese Kriterien sind bei uns erst kurz vor der Marktreife der Produkte vollständig erfüllt. Entwicklungskosten, die nach der Erfüllung der Aktivierungskriterien entstehen, sind unwesentlich. Demzufolge erfassen wir sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten umfassen Kosten für die Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Zusammenhang mit unseren Softwarelösungen und dem softwarebezogenen Serviceportfolio.

Allgemeine Verwaltungskosten

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten die Kosten für unsere Finanz- und Verwaltungsfunktionen, sofern diese nicht einer der anderen Kategorien der operativen Aufwendungen direkt zugeordnet werden können.

Zuwendungen und Beihilfen 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 abgezogen, die für die Kosten erfasst wurden, die diese Zuwendungen kompensieren sollen. Beihilfen der öffentlichen Hand in Form von Steuergutschriften werden als Minderung der Ertragsteuern erfasst.

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 (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 nicht genutzte steuerliche Verlustvträge beziehungsweise Steuergutschriften. Aktive latente Steuern werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftiges zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen, die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste und die noch nicht genutzten Steuergutschriften verwendet werden können.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden unter Zugrundelegung der Steuersätze berechnet, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Die Auswirkung einer Steuersatzänderung auf aktive und passive latente Steuern erfassen wir in dem Berichtszeitraum, in dem die Steuersatzänderung gesetzlich verabschiedet wird, erfolgswirksam, soweit sie sich nicht auf erfolgsneutral erfasste Positionen bezieht.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang vermindert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch entweder teilweise oder insgesamt zu nutzen.

Aktienbasierte Vergütungsprogramme

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

Die beizulegenden Zeitwerte für beide Arten von Vergütungsplänen werden zum Tag der Gewährung anhand eines Optionspreismodells ermittelt.

Eine Neubewertung des beizulegenden Zeitwertes für Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt, findet in nachfolgenden Perioden nicht statt. Der bei Ausgabe der aktienbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ermittelte beizulegende Zeitwert wird mit einem korrespondierenden Anstieg der Kapitalrücklage erfolgswirksam als Personalaufwand über den Zeitraum erfasst, in dem der Anspruch der Mitarbeiter auf die Rechte unverfallbar wird. Der als Aufwand erfasste Betrag wird angepasst, um die tatsächliche Anzahl der Eigenkapitalinstrumente wiederzugeben, die letztlich durch die Mitarbeiter ausübbar werden.

Für aktienbasierte Vergütungsprogramme, die nicht durch Aktien, sondern durch Barauszahlung bedient werden, bilden wir Rückstellungen. Die Höhe der Rückstellung spiegelt den unverfallbaren Teil des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Rechte zum Berichtszeitpunkt wider. Personalaufwendungen, inklusive der Zeitwertänderungen der Rechte, werden über den Zeitraum erfasst, in dem der Angestellte die entsprechenden Leistungen erbringt (Sperrfrist). Die Rückstellung wird entsprechend angepasst. 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 im Personalaufwand erfasst. Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für verfallbare Bezugsrechte aus unseren Vergütungsprogrammen mit Barausgleich hängt vom inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt ab. Da der Betrag von künftigen Aktienkursänderungen abhängt, lässt er sich nicht zuverlässig prognostizieren.

In den Fällen, in denen wir unsere Risikoposition in Bezug auf Vergütungsprogramme mit Barausgleich abgesichert haben, werden die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen Sicherungsinstrumente ebenfalls erfolgswirksam als Personalaufwand erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte der Vergütungsprogramme in einer Sicherungsbeziehung basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Weitere Einzelheiten zu unseren aktienbasierten Vergütungsprogrammen sind in Textziffer (28) aufgeführt.

Sonstige Eigenkapitalbestandteile

Die sonstigen Eigenkapitalbestandteile umfassen folgende Posten:

- Gewinne und Verluste aus der Umrechnung des Abschlusses eines ausländischen Geschäftsbetriebs sowie Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von konzerninternen langfristigen monetären Posten, deren Abwicklung in einem absehbaren Zeitraum weder geplant noch wahrscheinlich ist
- Unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten
- Gewinne und Verluste aus Cashflow-Hedges, bestehend aus der Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes des effektiven Teils der jeweiligen Cashflow-Hedges, die sich noch nicht ergebniswirksam ausgewirkt haben

Ergebnis je Aktie

Wir ermitteln das unverwässerte und das 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 Rechten in Stammaktien resultieren würde.

Finanzielle Vermögenswerte

Zu unseren finanziellen Vermögenswerten gehören Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (liquiditätsnahe Vermögenswerte, deren ursprüngliche Fälligkeit maximal drei Monate beträgt), Kredite und Forderungen, erworbene Eigenkapital- und Schuldinstrumente sowie derivative Finanzinstrumente (Derivate) mit positivem beizulegenden Zeitwert.

Diese Vermögenswerte werden gemäß IAS 39 **Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung** (IAS 39) erfasst. Dementsprechend werden finanzielle Vermögenswerte in der Konzernbilanz angesetzt, wenn wir ein vertragliches Recht auf den Erhalt von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten eines anderen Unternehmens haben. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden zum beizulegenden Zeitwert am Handelstag bilanziert. Finanzielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bei finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Kredite

und Forderungen bilanzieren wir mit dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows. Die Folgebewertung richtet sich nach der Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39:

- „Kredite und Forderungen“: Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden und die nicht für einen kurzfristigen Verkauf vorgesehen sind. Diese Kategorie umfasst Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthaltene Kredite und Forderungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Kredite und Forderungen bilanzieren wir zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen. Zinsen aus dieser Kategorie zugeordneten Posten werden auf Basis der Effektivzinsmethode erfasst, wenn der Zinseffekt wesentlich ist. Weitere Informationen zu den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind im Abschnitt „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“ enthalten.
- „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“: Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die keiner der beiden anderen Kategorien zugeordnet wurden, und umfassen hauptsächlich Beteiligungen und Schuldinstrumente. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bilanziert, wenn dieser unmittelbar auf Basis von Marktdaten bestimmbar ist. Änderungen des beizulegenden Zeitwertes werden nach Abzug von Steuern in den sonstigen Eigenkapitalbestandteilen ausgewiesen. Schwankungen des beizulegenden Zeitwertes werden erst beim Verkauf der Vermögenswerte oder bei Vorliegen einer Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, für welche kein Marktpreis verfügbar ist und deren beizulegender Zeitwert wegen des Fehlens eines aktiven Marktes nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen bewertet.
- „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“: Zur Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte gehören lediglich diejenigen finanziellen Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, da wir beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Diese Kategorie

umfasst ausschließlich positive beizulegende Zeitwerte aus eingebetteten und freistehenden Derivaten, außer wenn diese nach den Kriterien der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfasst werden. Sämtliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von finanziellen Vermögenswerten dieser Kategorie werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Für weitere Erläuterungen zu Derivaten verweisen wir auf den Abschnitt „Derivate“.

Sämtliche finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, überprüfen wir an jedem Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit oder dann, wenn wir Kenntnis von objektiven Hinweisen auf eine Wertminderung infolge eines oder mehrerer Ereignisse haben, die Anhaltspunkte dafür liefern, dass der Buchwert des Vermögenswertes nicht erzielbar sein könnte. Objektive Hinweise sind beispielsweise eine erhebliche oder längerfristige Abnahme des beizulegenden Zeitwertes eines finanziellen Vermögenswertes unter seinen Buchwert, eine hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens oder sonstigen Sanierungsfalls oder ein Vertragsbruch durch den Emittenten, beispielsweise erhebliche Zahlungsverzögerungen oder ähnliche Zahlungsschwierigkeiten. Wertminderungsaufwendungen in Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten zukünftigen Cashflows beziehungsweise des gegenwärtigen beizulegenden Zeitwertes werden im Finanzergebnis erfasst. Bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten mindern solche Wertminderungsaufwendungen direkt den Buchwert der betreffenden Vermögenswerte, wohingegen Wertminderungen auf Kredite und Forderungen in einem Wertberichtigungskonto gebucht werden. Wir buchen Forderungen gegen das entsprechende Wertberichtigungskonto aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Wenn der Grund für eine ursprünglich erfasste Wertminderung entfällt, wird eine entsprechende Zuschreibung vorgenommen. Bei zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen werden keine solchen Zuschreibungen erfasst.

Erträge und Aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten enthalten Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen, Dividenden sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Dividenden werden bei Realisierung als Ertrag erfasst. Zinserträge erfassen wir auf Basis der Effektivzinsmethode. Weder Dividenden noch Zinserträge werden zum Zeitpunkt des Abgangs als Nettogewinn oder -verlust ausgewiesen. Finanzielle Ver-

mögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte an den Cashflows aus den finanziellen Vermögenswerten erlöschen oder wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum der finanziellen Vermögenswerte übertragen werden.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

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

Derivate

Wir bilanzieren Derivate und Sicherungsbeziehungen entsprechend 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 die Bedingungen/Voraussetzungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 zu erfüllen. 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 in denselben Perioden erfolgswirksam erfasst werden wie die realisierten Gewinne/Verluste aus den Derivaten.

Eingebettete Derivate

Vereinzelte schließen wir Verträge ab, die Zahlungsströme in einer anderen als den Währungen 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 designiertem Sicherungscharakter (Cashflow-Hedge)

Derivate, die Teil einer Sicherungsbeziehung sind, die die Anforderungen für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 erfüllt, werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Wir designieren das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument und dokumentieren die Sicherungsbeziehung. Dies beinhaltet die Art des Risikos, das abgesicherte Grundgeschäft und Informationen darüber, wie wir die Effektivität beurteilen. Die bilanzielle Berücksichtigung der Zeitwertänderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Effektivität der Sicherungsbeziehung abhängig. Der effektive Teil der unrealisierten Gewinne oder Verluste aus dem derivativen Finanzinstrument, das als effektive Sicherungsbeziehung eingestuft wird, wird als Bestandteil der sonstigen Eigenkapitalbestandteile ausgewiesen. In der Folge wird der erfolgsneutral in der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Teil der Gewinne oder Verluste in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umbucht, wenn die abgesicherte Transaktion erfolgswirksam wird. Der ineffektive Bestandteil der Gewinne oder Verluste wird sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Nähere Erläuterungen zu unseren Sicherungsgeschäften finden sich in Textziffer (26).

Bewertung und Beurteilung der Effektivität

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 direkt in den sonstigen Eigenkapitalbestandteilen 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 beziehungsweise 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 Parametern, die denen des jeweiligen Grundgeschäfts entsprechen, mit der Veränderung des beizulegenden Zeitwertes des Sicherungsinstruments verglichen. Die Absicherung gilt als hocheffektiv, wenn die Ergebnisse im Bereich zwischen 80 % und 125 % liegen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags abzüglich Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen aus. Diese Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen werden auf Basis einer Analyse der wesentlichen ausstehenden Rechnungen verbucht. Die folgenden Faktoren beziehen wir in die Analyse in die Analyse der Werthaltigkeit unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ein:

- Zuerst betrachten wir die Zahlungsfähigkeit einzelner Kunden und verbuchen eine Wertberichtigung für einzelne Kundensalden, wenn es wahrscheinlich erscheint, dass wir die vertraglich vereinbarte Forderung nicht erhalten werden.
- Zweitens bilden wir für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen anhand des mit ihnen verbundenen Ausfallrisikos, das sich nach dem Alter der Forderungen, den in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfällen, aber auch nach den allgemeinen Marktbedingungen, wie zum Beispiel der aktuellen Wirtschaftskrise, richtet. Wir bilden eine Pauschalwertberichtigung zur Berücksichtigung von Wertminderungen für ein Forderungsportfolio, wenn wir der Ansicht sind, dass das Alter der Forderungen einen Anhaltspunkt dafür liefert, dass es wahrscheinlich ist, 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 im Posten sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge erfasst. Wertberichtigungen für einzelne Kunden werden hingegen in den Software- und softwarebezogenen Servicekosten oder den Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten erfasst, jeweils in Abhängigkeit vom zugrunde liegenden Geschäftsvorgang. Erlösschmälerungen werden mit dem entsprechenden Erlösposten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung verrechnet.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis sowie auf Zeit- und Materialbasis enthalten.

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte setzen wir zu fortgeführten Anschaffungskosten an, die aufgrund ihrer Kurzfristigkeit dem beizulegenden Zeitwert entsprechen.

Wir erfassen die Abzinsung der Darlehen an Mitarbeiter als aktive Rechnungsabgrenzungsposten und lösen sie ratierlich als Personalaufwand auf.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss des beizulegenden Zeitwertes der übertragenen Gegenleistung, des Betrags aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen sowie des beizulegenden Zeitwertes des zuvor gehaltenen Eigenkapitalanteils an dem erworbenen Unternehmen gegenüber dem beizulegenden Zeitwert des erworbenen identifizierbaren Nettovermögens 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.

Immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und entweder über die Dauer der voraussichtlichen Nutzung oder über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis 16 Jahren linear abgeschrieben. Sämtliche von uns aktivierten immateriellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten, haben eine begrenzte Nutzungsdauer und unterliegen deshalb einer planmäßigen Abschreibung.

Wir setzen einen vom Geschäfts- oder Firmenwert getrennten immateriellen Vermögenswert für noch nicht abgeschlossene Forschungs- oder Entwicklungsprojekte an, wenn die Ansatzkriterien für Vermögenswerte nach IFRS 3 erfüllt sind. Die Abschreibung dieser aktivierten immateriellen Entwicklungsprojekte beginnt, wenn die Entwicklungsprojekte beendet wurden und die entwickelte Software vermarktungsfähig ist. 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. Fremdkapalkosten, 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 über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben. Grundbesitz wird nicht abgeschrieben.

Nutzungsdauer der Sachanlagen

Nutzungsdauer der Sachanlagen	
Gebäude	25 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	in Abhängigkeit von der Laufzeit des Mietvertrags
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	4 bis 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 verwendeten Abschreibungszeitraums werden Mietverlängerungsoptionen berücksichtigt, sofern ihre Ausübung wahrscheinlich ist.

Wertminderungen von Geschäfts- oder Firmenwerten und langfristigen Vermögenswerten

Der erzielbare Betrag von Geschäfts- oder Firmenwerten wird jährlich zum selben Zeitpunkt geschätzt. Außerdem überprüfen wir 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.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests werden Vermögenswerte, die nicht einzeln überprüft werden können, in der kleinsten Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, die aus der fortgesetzten Nutzung Mittelzuflüsse erzeugt, die von denen anderer Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten weitestgehend unabhängig sind („zahlungsmittelgenerierende Einheit“ oder „CGU“). Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist der höhere aus beizulegendem Zeitwert abzüglich anfallender Verkaufskosten und dem Nutzungswert. Bei der Bewertung des Nutzungswertes zinsen wir die geschätzten zukünftigen Cashflows auf ihren Barwert mit einem Zinssatz vor Steuern ab, der die gegenwärtigen Markteinschätzungen des Zinseffektes und die speziellen Risiken eines Vermögenswertes widerspiegelt.

Im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte werden den Segmenten zugeordnet, die von den Synergien aus dem Zusammenschluss voraussichtlich profitieren werden. Diese Zuordnung erfolgt auf Basis unseres Managementansatzes. Folglich wird der Werthaltigkeitstest für Geschäfts- oder Firmenwerte auf Segmentebene durchgeführt.

Die gemeinschaftlichen Vermögenswerte der Gruppe erzielen keine gesonderten Mittelzuflüsse. Wenn ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass ein gemeinschaftlicher Vermögenswert wertgemindert sein könnte, bestimmen wir den erzielbaren Betrag für die zahlungsmittelgenerierende Einheit, zu der der gemeinschaftliche Vermögenswert gehört.

Ein Wertminderungsaufwand wird erfasst, wenn der Buchwert eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit seinen beziehungsweise ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Solche Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam erfasst.

In früheren Perioden erfasste Wertminderungen für langfristige materielle und immaterielle Vermögenswerte werden an jedem Bilanzstichtag dahingehend überprüft, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass die Wertminderung sich reduziert hat oder gar keine Wertminderung mehr besteht. Wenn daher ein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass die Gründe für die Wertminderung nicht mehr bestehen, ziehen wir eine erfolgswirksame vollständige oder teilweise Zuschreibung in Betracht.

Eventualforderungen

Wir haben Versicherungen abgeschlossen, um Aufwendungen der Verteidigung bei Rechtsstreitigkeiten abzudecken. Wir erfassen diese Erstattungen erfolgswirksam, wenn es so gut wie sicher ist, dass wir die Erstattung erhalten und sie bei Erfüllung der entsprechenden Verpflichtung nicht zurückzahlen müssen.

Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten

Zur Gruppe der finanziellen Verbindlichkeiten gehören Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige Finanzverbindlichkeiten, die derivative und nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten umfassen.

Diese Verbindlichkeiten werden gemäß IAS 39 erfasst und bewertet. Dementsprechend werden finanzielle Verbindlichkeiten in der Konzernbilanz angesetzt, wenn wir eine vertragliche Verpflichtung zur Übertragung von Zahlungsmitteln oder eines anderen finanziellen Vermögenswertes an ein anderes Unternehmen haben. Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, der bei nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten direkt zurechenbare Transaktionskosten einschließt. Finanzielle Verbindlichkeiten werden anhand aktueller, um das Kreditrisiko bereinigter Marktzinsen auf den Barwert abgezinst, sofern der Zinseffekt wesentlich ist. Die Abzinsungsbeträge werden im Zeitablauf als Zinsaufwendungen erfasst. Die Folgebewertung hängt von der Zuordnung der finanziellen Verbindlichkeiten zu den folgenden Kategorien gemäß IAS 39 ab:

- Zur Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten gehören lediglich diejenigen finanziellen Verbindlichkeiten, die als zu Handelszwecken gehalten eingestuft werden, da wir beim erstmaligen Ansatz keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designieren. Diese Kategorie umfasst ausschließlich negative beizulegende Zeitwerte aus eingebetteten und anderen Derivaten, außer wenn diese nach den Kriterien der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfasst werden. Sämtliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von finanziellen Verbindlichkeiten dieser Kategorie werden unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Für weitere Erläuterungen zu Derivaten verweisen wir auf den Abschnitt „Derivate“.
- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen alle nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden. Die fortgeführten Anschaffungskosten werden auf Basis der Effektivzinsmethode ermittelt.

Aufwendungen beziehungsweise Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten Zinsaufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Verbindlichkeiten. Zinsaufwendungen erfassen wir auf Basis der Effektivzinsmethode.

Finanzielle Verbindlichkeiten buchen wir aus, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, gekündigt oder erloschen sind.

Nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, sind hauptsächlich auf Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern und Steuerbehörden zurückzuführen und werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Rückstellungen

Rückstellungen bilden wir, wenn mehr dafür als dagegen spricht, dass 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 vorliegen oder veränderte Rahmenbedingungen bestehen. Langfristige Rückstellungen werden mit dem

Barwert der erwarteten Erfüllungsbeträge zum Bilanzstichtag 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 garantieren. 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 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 Rückstellung für den über- oder unterfinanzierten Status des jeweiligen leistungsorientierten Pensionsplans aus. Für jeden einzelnen Pensionsplan klassifizieren wir den Teil der Rückstellung als kurzfristig, um den der versicherungsmathematische Gegenwartswert der in der Rückstellung enthaltenen, innerhalb der nächsten zwölf Monate zahlbaren Versorgungsleistung den beizulegenden Zeitwert des zugeordneten Planvermögens übersteigt. Änderungen der Pensionsverpflichtung oder der Planvermögenswerte 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 Gewinnrücklagen.

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

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 werden.

Eigene Aktien

Eigene Aktien bewerten wir mit ihren Anschaffungskosten und weisen sie als Abzug vom Eigenkapital gesondert aus. Gewinne und Verluste aus einer späteren Weitergabe erfassen wir – nach Ertragsteuern – zugunsten oder zulasten der Agien. 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 ebenso wie erhaltene Zinsen und Dividenden im Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus. Gezahlte Dividenden werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten berücksichtigt.

(3c) Ermessensausübungen des Managements und Quellen von Schätzungsunsicherheiten

Die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und die Bewertung von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen sowie die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten bei der Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfolgen unter bestimmten Ermessensausübungen, Annahmen und Schätzungen des Managements.

Unsere Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen beruhen auf historischen Informationen und Plandaten sowie 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. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere Schätzungen über die künftige Entwicklung der zugrunde liegenden Ungewissheiten angemessen sind, können wir nicht garan-

tieren, dass die finanziellen Auswirkungen dieser Angelegenheiten den in unseren Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen berücksichtigten Annahmen entsprechen werden. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den ursprünglich von uns getroffenen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Die nachfolgende Aufzählung zeigt die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die am häufigsten mit Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen unsererseits verbunden und daher für eine Beurteilung unserer Ertragslage entscheidend sind:

- Umsatzrealisierung
- Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Bilanzierung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen
- Bilanzierung von Ertragsteuern
- Bilanzierung von Akquisitionen
- Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten
- Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten
- Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Diese wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden von unserem Management gemeinsam mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats regelmäßig erörtert.

Umsatzrealisierung

Wie im Abschnitt „Umsatzrealisierung“ von Textziffer (3b) des Anhangs zum Konzernabschluss erläutert, erfassen wir Umsatzerlöse erst dann, wenn nachweislich ein Vertrag vorliegt, die Lieferung erfolgt ist, die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übertragen wurden, die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann und der Zahlungseingang für die entsprechende Forderung hinreichend wahrscheinlich ist. Die Beurteilung, ob die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann oder der Zahlungseingang hinreichend wahrscheinlich ist, ist naturgemäß mit Ermessensausübungen verbunden, da Schätzungen erforderlich sind, ob und in welchem Umfang dem Kunden nachträgliche Zugeständnisse gewährt werden und ob der Kunde die vertraglich vereinbarten Gebühren den Erwartungen zufolge zahlen wird. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können je nach getroffener Einschätzung unterschiedlich ausfallen.

Bei den meisten unserer erlösgenerierenden Vereinbarungen verkaufen wir unseren Kunden mehr als nur eine Softwarelösung oder eine Dienstleistung. Darüber hinaus unterhalten wir mit vielen unserer Kunden laufende Geschäftsbeziehungen und gehen vielfach mit ein und demselben Kunden innerhalb kurzer Zeit mehrere unterschiedliche Transaktionen ein. Daher müssen wir bestimmen,

- welche Vereinbarungen mit einem bestimmten Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren sind
- welche Teilleistungen einer Vereinbarung separat zu bilanzieren sind und
- wie das Gesamtentgelt für eine Gesamtvereinbarung auf ihre einzelnen Komponenten zu verteilen ist.

Die Bestimmung, ob unterschiedliche Vereinbarungen mit demselben Kunden zusammen als eine Gesamtvereinbarung zu bilanzieren sind, ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da wir beurteilen müssen, ob die Vereinbarungen gemeinsam ausgehandelt wurden oder auf andere Weise miteinander verknüpft sind. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob zwei Vereinbarungen separat oder als eine Gesamtvereinbarung bilanziert werden.

Für Software und andere Teilleistungen im Rahmen einer Vereinbarung werden von uns Umsätze nicht separat realisiert, wenn eine der Teilleistungen (zum Beispiel Beratungsleistungen) als essenziell für die Funktionalität der Software angesehen wird. Die Bestimmung, ob eine essenzielle Leistung gegeben ist, ist mit Ermessensausübungen verbunden. Die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze können davon abhängen, ob eine Leistung als essenziell angesehen wird, da Softwareerlöse, die ansonsten im Voraus erfasst werden könnten, dann über die Laufzeit realisiert werden müssen, in welcher die essenzielle Teilleistung erbracht wird.

Außerdem nehmen wir keine separate Umsatzrealisierung für einzelne Teilleistungen vor, wenn wir keine Grundlage für die Aufteilung des Gesamtentgelts auf die einzelnen Komponenten der Vereinbarung haben. Wir sind der Ansicht, dass eine solche Grundlage für eine Aufteilung besteht, wenn wir für jede noch nicht erbrachte Teilleistung der Vereinbarung unternehmensspezifische Standardpreise nachweisen können (siehe weitere Erläuterungen im Abschnitt „Umsatzrealisierung“ in Textziffer (3b) des Anhangs zum Konzernabschluss). Die Bestimmung von unternehmensspezifischen Standardpreisen ist mit Ermessensaus-

übungen verbunden, die die zeitliche Verteilung und die Höhe der realisierten Umsätze beeinflussen könnten, und zwar

- in Abhängigkeit davon, ob unternehmensspezifische Standardpreise für die noch nicht erbrachten Teilleistungen einer Softwarevereinbarung nachgewiesen werden können,
- abhängig von den Ansätzen, mit denen unternehmensspezifische Standardpreise nachgewiesen werden.

Außerdem würde sich die Höhe unserer ausgewiesenen Erlöse erheblich ändern, wenn wir für die Umsatzaufteilung eine andere Methode als die Residualmethode anwenden.

Die Bewertung von Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlösen sowie Entwicklungsprojekten für kundenindividuelle Software basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen wir die voraussichtlichen Umsatzerlöse, Gesamtkosten zur Fertigstellung des Projekts sowie den Fertigstellungsgrad abschätzen. Annahmen, Schätzungen und Unsicherheiten, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrads einhergehen, haben Auswirkungen auf die Höhe und die zeitliche Verteilung der realisierten Umsätze und der ausgewiesenen Aufwendungen. 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 realisiert. Die Einschätzung, ob wir über hinreichende Informationen zur Messung des Leistungsfortschritts verfügen, ist mit Ermessensausübungen verbunden. Änderungen der Schätzungen bezüglich des erreichten Fertigstellungsgrads sowie der Vertragserlöse und -aufwendungen werden als kumulierte Anpassung der ausgewiesenen Erlöse des betreffenden Vertrags bilanziert.

Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Wie im Abschnitt „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“ in Textziffer (3b) beschrieben, berücksichtigen wir Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die Erfassung von Erlösschmälerungen sowie von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen für einzelne Forderungen als auch für das gesamte Portfolio. Die Beurteilung der Einbringlichkeit einer Forderung ist naturgemäß mit Ermessensausübungen verbunden und erfordert Annahmen

über Forderungsausfälle, die sich erheblich ändern können. Bei der Beurteilung der uns zur Verfügung stehenden Informationen über die finanzielle Situation eines bestimmten Kunden sind Ermessensausübungen dahingehend erforderlich, ob es wahrscheinlich ist, dass ein Forderungsausfall eintreten wird und die Höhe eines solchen Ausfalls verlässlich geschätzt werden kann und dass folglich eine Wertberichtigung für den betreffenden Kunden erforderlich ist. Auch die Ermittlung der Pauschalwertberichtigung für die restlichen Forderungen auf der Grundlage der in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfälle ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da die Vergangenheit möglicherweise nicht repräsentativ für die künftige Entwicklung ist, insbesondere vor dem Hintergrund der ungewöhnlichen und außerordentlichen wirtschaftlichen Bedingungen infolge der weltweiten Finanzkrise. Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen könnten wesentliche Auswirkungen auf die in unserem Konzernabschluss ausgewiesenen Vermögenswerte und Aufwendungen haben. Überdies könnten sich nachteilige Auswirkungen auf unser Konzernergebnis ergeben, wenn die tatsächlichen Forderungsausfälle wesentlich höher sind als von uns angenommen.

Bilanzierung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen
Wie in Textziffer (28) beschrieben, haben wir sowohl aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente als auch aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich.

Bei der Schätzung der beizulegenden Zeitwerte unserer aktienbasierten Vergütungen greifen wir auf bestimmte Annahmen zurück, die sich unter anderem auf die erwartete Volatilität des künftigen Aktienkurses und die erwartete Laufzeit der Optionen (diese stellt unsere Schätzung des durchschnittlich verbleibenden Zeitraums bis zur Ausübung oder zum Verfall der Optionen dar) beziehen. Darüber hinaus hängt die Höhe des endgültigen Zahlungsbetrags für diese Vergütungsprogramme vom Kurs der SAP-Aktie an den jeweiligen Ausübungstagen ab. Diese Annahmen können erhebliche Auswirkungen auf die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes und damit auf die Höhe und die zeitliche Verteilung unserer Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme haben. Außerdem hängen die beizulegenden Zeitwerte der im Rahmen unserer im Jahr 2009 aufgelegten Programme (STAR Performance Plan 2009 (STAR PP) und SOP Performance Plan 2009 (SOP PP)) von der Wertsteigerung im Vergleich zum Technology Peer Group Index (TechPGI) seit dem Tag der Gewährung, der Volatilität und der erwarteten Korrelation zwischen dem Marktpreis des Index und unserem Aktienkurs ab.

Unserer Ansicht nach ist für die Zwecke der Ermittlung des geschätzten beizulegenden Zeitwertes unserer Aktienoptionen die erwartete Volatilität die kritischste Annahme. Für die künftigen Auszahlungen aus diesen Programmen ist die Entwicklung des Kurses der SAP-Aktie der wichtigste Faktor. In Bezug auf die im Jahr 2009 eingeführten Programme (SOP PP und STAR PP) sind wir der Auffassung, dass die künftigen Auszahlungen nicht nur vom Kurs der SAP-Aktie, sondern auch von der Anforderung hinsichtlich der Wertsteigerung im Vergleich zum TechPGI erheblich beeinflusst werden. Änderungen dieser Faktoren könnten die anhand des Optionspreismodells ermittelten Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte und somit die künftigen Auszahlungen wesentlich beeinflussen.

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit erzielen wir Erlöse in zahlreichen Ländern außerhalb Deutschlands und unterliegen dabei den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen ungewiss sind, wie zum Beispiel Umsatzaufteilungs- und Kostenumlageverträge zwischen den SAP-Konzerngesellschaften. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerrückstellungen erforderlich. Wir haben die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen derselben angemessen geschätzt. Diese Ermessensausübungen können wesentliche Auswirkungen auf unsere Ertragsteueraufwendungen, Ertragsteuerrückstellungen und unser Konzernergebnis haben.

Der Buchwert unserer latenten Steueransprüche wird am Ende jedes Berichtszeitraums überprüft und in dem Umfang vermindert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch, entweder zum Teil oder insgesamt zu nutzen. Diese Beurteilung ist mit Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen des Managements verbunden. Bei der Beurteilung unserer Fähigkeit, unsere latenten Steueransprüche zu nutzen, berücksichtigen wir sämtliche verfügbaren Informationen, einschließlich unserer in der Vergangenheit erzielten operativen Ergebnisse und unserer Prognosen des zukünftigen zu versteuernden Einkommens. Bei der

Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens wurden die erwarteten Marktbedingungen sowie andere Tatbestände und Sachverhalte zugrunde gelegt. Jegliche nachteilige Veränderung dieser zugrunde liegenden Tatbestände oder unserer Schätzungen und Annahmen könnte eine Reduzierung des Saldos unserer latenten Steueransprüche erfordern.

Weitere Informationen zu Ertragsteuern entnehmen Sie bitte Textziffer (11) des Anhangs zum Konzernabschluss.

Bilanzierung von Akquisitionen

Im Rahmen der Bilanzierung von Akquisitionen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist, das heißt separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden kann. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen beeinflussen:

- Die beizulegenden Zeitwerte, die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesen werden, beeinflussen die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition im Betriebsergebnis erfasst werden.
- Spätere nachteilige Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte könnten zu zusätzlichen Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten und Rückstellungen könnten zu zusätzlichen Aufwendungen (bei einer Erhöhung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) oder zusätzlichen Erträgen (bei einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) führen.

Folgebilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten

Wie im Abschnitt „Immaterielle Vermögenswerte“ in Textziffer (3b) beschrieben, haben alle unsere immateriellen Vermögenswerte, außer Geschäfts- oder Firmenwerte, begrenzte Nutzungsdauern. Deshalb ist der Abschreibungsbetrag für immaterielle Vermögenswerte planmäßig auf die jeweilige Nutzungsdauer zu verteilen. Ermessensausübungen sind erforderlich:

- bei der Bestimmung der Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes, da wir hier den Zeitraum schätzen, in dem der immaterielle Vermögenswert uns voraussichtlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringt.
- bei der Bestimmung der Abschreibungsmethode, da gemäß IFRS Vermögenswerte linear abzuschreiben sind, es sei denn, wir können den Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens durch SAP verlässlich bestimmen.

Sowohl der Abschreibungszeitraum als auch die Abschreibungsmethode haben Auswirkungen auf die in den einzelnen Perioden erfassten Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen.

Bei der Beurteilung von Wertminderungen unserer immateriellen Vermögenswerte und unserer Geschäfts- oder Firmenwerte stellen wir auf bestimmte Annahmen und Schätzungen über zukünftige Cashflows ab, die komplexer Natur sind und mit erheblichen Ermessensausübungen und Annahmen hinsichtlich künftiger Entwicklungen verbunden sind. Sie können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, zum Beispiel durch Änderungen unserer Geschäftsstrategie, unserer internen Prognosen und der Schätzungen unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC). Aufgrund dieser Faktoren könnten die tatsächlichen Cashflows und Werte erheblich von den prognostizierten künftigen Cashflows und Werten abweichen, die anhand der abgezinsten Zahlungsströme ermittelt wurden. Wenngleich wir der Auffassung sind, dass unsere in der Vergangenheit getroffenen Annahmen und Schätzungen angemessen sind, könnten abweichende Annahmen und Schätzungen unsere ausgewiesenen Finanzergebnisse erheblich beeinträchtigen.

Außerdem können die Ergebnisse der Werthaltigkeitstests für Geschäfts- oder Firmenwerte von der Aufteilung dieser Geschäfts- oder Firmenwerte auf zahlungsmittelgenerierende Einheiten abhängen. Diese Aufteilung ist mit Ermessensausübungen verbunden, da sie von unseren Einschätzungen abhängt, welche zahlungsmittelgenerierenden Einheiten voraussichtlich von den Synergien aus der jeweiligen Akquisition profitieren.

Wir haben im Geschäftsjahr 2009 keine wesentlichen Wertminderungsaufwendungen in Bezug auf unsere Geschäfts- oder Firmenwerte oder unsere immateriellen Vermögenswerte erfasst. Wenngleich uns derzeit keine

Hinweise für nennenswerte Wertminderungen vorliegen, kann nicht garantiert werden, dass in Zukunft keine Wertminderungsaufwendungen erfasst werden müssen. Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte Textziffer (16).

Bilanzierung von rechtlichen Unsicherheiten

Wie in Textziffer (24) beschrieben, sind wir derzeit in verschiedene Ansprüche und Gerichtsverfahren involviert. Wir überprüfen den Status jedes wesentlichen Sachverhalts mindestens auf vierteljährlicher Basis und nehmen eine Beurteilung des potenziellen finanziellen und geschäftlichen Risikos in Bezug auf solche Sachverhalte vor. Bei der Bestimmung, ob eine Rückstellung zu bilden ist, sowie bei der Ermittlung des angemessenen Rückstellungsbetrags sind erhebliche Ermessensausübungen erforderlich, insbesondere bei folgenden Sachverhalten:

- Bestimmung, ob eine Verpflichtung besteht,
- Bestimmung der Wahrscheinlichkeit des Abflusses eines wirtschaftlichen Nutzens,
- Bestimmung, ob die Höhe der Verpflichtung geschätzt werden kann, und
- Schätzung der Höhe der Verpflichtung.

Aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf diese Sachverhalte basieren die Rückstellungen auf den zum jeweiligen Zeitpunkt verfügbaren bestmöglichen Informationen.

Am Ende eines Berichtszeitraums nehmen wir eine Neubeurteilung der potenziellen Verpflichtungen aus Ansprüchen und anhängigen Gerichtsverfahren vor und passen unsere jeweiligen Rückstellungen zur Berücksichtigung der gegenwärtig bestmöglichen Schätzung an. Außerdem überwachen und evaluieren wir neue Informationen, die wir nach Ende des jeweiligen Berichtszeitraums, aber vor Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung erhalten. Dabei soll festgestellt werden, ob diese Informationen zusätzlichen Aufschluss über Sachverhalte geben, die zum Ende des Berichtszeitraums schon bestanden. Diese Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf solche potenziellen Verpflichtungen könnten wesentliche Auswirkungen auf unsere Vermögens- und Ertragslage haben. Die Änderungen von Schätzungen in Bezug auf potenzielle Verbindlichkeiten aus rechtlichen Unsicherheiten hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ergebnisse der Jahre 2009, 2008 oder 2007.

Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Entwicklungsaktivitäten

Nach IFRS werden während der Entwicklungsphase eines Projekts selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte aktiviert, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Diese Voraussetzungen betreffen die technische Realisierbarkeit, die Absicht, den entwickelten immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, die Fähigkeit, ihn zu nutzen oder zu verkaufen, sowie den Nachweis, wie der Vermögenswert einen voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzeugen wird. Die Herstellungskosten eines bilanzierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswertes umfassen alle direkt zurechenbaren Kosten, die erforderlich sind, um den Vermögenswert in den vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu bringen. Dagegen sind sämtliche Ausgaben im Rahmen der Forschungsphase zum Zeitpunkt ihres Anfalls als Aufwand zu erfassen.

Wir sind der Auffassung, dass die Bestimmung, ob während der Entwicklungsphase eines Projekts selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte als immaterielle Vermögenswerte anzusetzen sind, mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden sind, insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Die Bestimmung, ob die Aktivitäten als Forschungs- oder als Entwicklungsaktivitäten einzustufen sind.
- Die Bestimmung, ob die Ansatzkriterien für immaterielle Vermögenswerte erfüllt sind, erfordert Annahmen über Marktbedingungen, Kundennachfrage und andere Entwicklungen in der Zukunft.
- Der Begriff „technische Realisierbarkeit“ ist in den IFRS nicht definiert. Daher erfordert die Beurteilung, ob die Fertigstellung eines Vermögenswertes technisch realisierbar ist, einen unternehmensspezifischen Ansatz, der notwendigerweise mit Ermessensausübungen verbunden ist.
- Die Bestimmung, ob der zu entwickelnde Vermögenswert in der Zukunft genutzt oder verkauft werden kann und die Bestimmung, ob aus dieser Nutzung oder Verkauf zukünftige Vorteile entstehen werden.
- Die Bestimmung, ob bestimmte Kosten direkt oder indirekt einem immateriellen Vermögenswert zuzurechnen sind und ob Kosten für die Fertigstellung des Entwicklungsprojekts erforderlich sind.

(3d) Anwendung beziehungsweise frühzeitige

Anwendung neuer 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 Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden kön-

nen, 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 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. Da wir auch in der Vergangenheit bei qualifizierenden Vermögenswerten Fremdkapitalkosten aktiviert haben, wird die Anwendung von IAS 23 keinen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben.

Im Juni 2007 veröffentlichte das IFRIC die Interpretation IFRIC 13 *Kundenbindungsprogramme* (IFRIC 13), die die Bilanzierung von Kundenbonusprogrammen, zum Beispiel in der Form von Bonuspunkten oder Flugmeilen, regelt. Die Interpretation regelt insbesondere, wie und in welcher Höhe Verpflichtungen für noch zu erbringende, kostenlose oder vergünstigte Produkte und Leistungen gegenüber Kunden zu bilanzieren sind. IFRIC 13 gilt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, und ist retrospektiv anzuwenden. Infolge der retrospektiven erstmaligen Anwendung haben wir den Saldo der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2007 um 12 Mio. € angepasst. Der Effekt auf den Konzernabschluss und das Ergebnis je Aktie für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2009, 2008 und 2007 war unwesentlich.

Im September 2007 veröffentlichte der IASB eine überarbeitete Fassung des IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* (IAS 1). Der Standard unterscheidet nun zwischen Eigenkapitalveränderungen, die auf Geschäftsvorfälle mit Eigentümern in ihrer Eigenschaft als Eigentümer (Owner Changes in Equity) zurückzuführen sind, und anderen nicht eigentümerbezogenen Eigenkapitalveränderungen (Non-Owner Changes in Equity). Daher berücksichtigt die Eigenkapitalveränderungsrechnung lediglich Einzelheiten zu eigentümerbezogenen Transaktionen, während alle nicht eigentümerbezogenen Transaktionen in einer Überleitungsrechnung für jede Komponente des Eigenkapitals aufgeführt dargestellt werden. IAS 1 legt die allgemeinen Anforderungen an die Darstellung von Abschlüssen, deren Struktur und deren Mindestgliederungs- und inhaltliche Anforderungen fest. Die Überarbeitung beinhaltet unver-

bindliche Änderungen der Bezeichnungen einiger Abschlussbestandteile, um deren Funktion deutlicher zu machen. Beispielsweise wurde „Balance Sheet“ in „Statement of Financial Position“ und das „Cash Flow Statement“ wurde in „Statement of Cash Flows“ umbenannt. Außerdem wurde ein „Statement of Comprehensive Income“ (Konzerngesamtergebnisrechnung) eingeführt. In dem „Statement of Comprehensive Income“ werden alle erfassten Ertrags- und Aufwandsposten entweder in einer einzigen Aufstellung oder in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt. Der überarbeitete IAS 1 gilt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Anwendung von IAS 1 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die gegenwärtige Darstellung unseres Konzernabschlusses.

Im Januar 2008 veröffentlichte der IASB IFRS 2 (*überarbeitet 2008*) *Anteilsbasierte Vergütung – Ausübungsbedingungen und Annullierungen* (IFRS 2). Die Änderungen erweitern die Regelungen des IFRS 2 *Anteilsbasierte Vergütung*, um eine einheitliche Auslegung der Begriffe Ausübungsbedingungen und Annullierungen sicherzustellen. IFRS 2 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Anwendung von IFRS 2 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Ebenfalls im Januar 2008 wurden vom IASB die geänderten IFRS 3 *Unternehmenszusammenschlüsse* (IFRS 3 (2008)) und IAS 27 *Konzern- und Einzelabschlüsse* (IAS 27) veröffentlicht. Die Änderungen haben verschiedene Auswirkungen auf die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen. Gemäß einer der Änderungen sind wir dazu verpflichtet, akquisitionsbezogene Kosten unmittelbar aufwandswirksam zu erfassen, wohingegen in der früheren Version des IFRS 3 eine Aktivierung dieser Kosten vorgeschrieben war. Die geänderten IFRS 3 (2008) und IAS 27 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir haben uns entschlossen, diese Änderungen zum 1. Januar 2009 anzuwenden. Die Anwendung dieser Überarbeitungen hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Februar 2008 wurden vom IASB Ergänzungen zu IAS 32 *Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung – Kündbare Instrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen* (IAS 32) veröffentlicht. Mit der Änderung wurden die Regelungen zur Darstellung von kündbaren Finanzinstrumenten und lediglich im Liquidationsfall entstehenden Verpflichtungen

tungen in der Bilanz eingeführt. Der geänderte IAS 32 gilt für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Anwendung von IAS 32 hatte keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Mai 2008 veröffentlichte der IASB im Rahmen seines Annual-Improvements-Prozesses Verbesserungen der IFRS – eine Reihe von Änderungen zu mehreren International Financial Reporting Standards. Mit diesem Prozess sollen notwendige, aber nicht dringende Änderungen von Standards vorgenommen werden, die nicht Teil eines anderen größeren Projektes sind. Die meisten Änderungen, die aus diesem Standard resultieren, sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Anwendung dieser Änderungen hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

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. Die Anwendung von IFRIC 16 hatte keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Oktober 2008 veröffentlichte der IASB eine Änderung an IAS 39, Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Umgliederung finanzieller Vermögenswerte (IAS 39). Die Änderung erlaubt die Umgliederung 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 Umgliederung sind zusätzliche Angaben nach IFRS 7 erforderlich. IAS 39 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen. Da wir auf Basis der Änderung keine Finanzinstrumente umgeliert haben, ergeben sich aus der Anwendung der Änderung von IAS 39 keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Januar 2009 veröffentlichte das IFRIC Interpretation 18 Übertragungen von Vermögenswerten durch 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 prospek-

tiv für Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 erhalten wurden. Die Anwendung des IFRIC 18 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss.

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. Zu diesen Angaben gehören unter anderem:

- eine Klarstellung, dass die bestehenden Angaben nach IFRS 7 zum beizulegenden Zeitwert getrennt für jede Klasse von Finanzinstrumenten vorgenommen werden müssen
- eine zusätzliche Angabe jeder Methodenänderung bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes und der Gründe für die Änderung
- eine Einführung einer dreistufigen Hierarchie für die Durchführung von Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert:
 1. Notierte Preise (unverändert) auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (Stufe 1)
 2. Andere zur Bewertung herangezogene Parameter („Inputs“) als notierte 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)
 3. Eingangsparameter für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (nicht beobachtbare Parameter) (Stufe 3)
- eine zusätzliche Angabe für jede Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz, 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 Maßes für die Sensitivität bei einer Änderung der Eingangsparameter
- 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 Anwendung führte zu zusätzlichen Angaben, hatte aber keine Auswirkungen auf unsere Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse, Aufwendungen oder Cashflows.

Im März 2009 veröffentlichte der IASB **Eingebettete Derivate – Änderungen an IFRIC 9 und IAS 39**. Die Änderungen an IFRIC 9 **Neubeurteilung eingebetteter Derivate** und IAS 39 **Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung** stellen die bilanzielle Behandlung eingebetteter Derivate für Unternehmen klar, welche von der Umgliederungsänderung Gebrauch machen, die der IASB wie oben beschrieben im Oktober 2008 **Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Umgliederung finanzieller Vermögenswerte** herausgegeben hat. IFRIC 9 stellt darüber hinaus klar, dass alle eingebetteten Derivate neu beurteilt und, sofern notwendig, separat im Abschluss erfasst werden müssen, sobald ein Finanzinstrument aus der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Finanzinstrumente“ umgegliedert wird. Die Änderungen sind rückwirkend auf Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 30. Juni 2009 enden. Die Anwendung dieser Änderungen hatte keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss, da SAP von diesen Möglichkeiten zur Umklassifizierung keinen Gebrauch gemacht hat.

(3e) Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungs Vorschriften

Im Juli 2008 veröffentlichte der IASB eine Änderung des IAS 39 **Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Geeignete Grundgeschäfte** (IAS 39). Die Änderung legt die Bedingungen für die Designierung eines einseitigen Risikos im Rahmen eines Grundgeschäfts sowie für die Designierung 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. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung der Änderung an IAS 39 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im April 2009 veröffentlichte der IASB im Rahmen seines Annual-Improvements-Prozesses **Verbesserungen der IFRS** – eine Reihe von Änderungen zu mehreren International Financial Reporting Standards. Mit diesem Prozess sollen notwendige, aber nicht dringende Änderungen von Standards vorgenommen werden, die nicht Teil eines anderen größeren Projektes sind. Die daraus resultierenden Änderungen sind überwiegend für Geschäftsjahre

anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen, wobei eine vorzeitige Anwendung erlaubt ist. Die Europäische Union hat diese Verbesserungen noch nicht in europäisches Recht übernommen. Wir gehen nicht davon aus, dass diese Änderungen einen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben werden.

Im Oktober 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen an IAS 32 **Finanzinstrumente: Darstellung** (IAS 32), die sich auf die Bilanzierung von Bezugsrechten (Rechte, Optionen oder Optionsscheine zum Erwerb einer festen Anzahl eigener Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens für einen festen Fremdwährungsbetrag) beziehen, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung des Emittenten. Zuvor wurden solche Bezugsrechte als derivative Verbindlichkeiten bilanziert. Die veröffentlichte Änderung verlangt jedoch, dass, sofern bestimmte Kriterien erfüllt sind, solche Bezugsrechte als Eigenkapital klassifiziert werden, unabhängig von der Währung, auf die der Ausübungspreis lautet. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Wir gehen davon aus, dass diese Änderung keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im November 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 24 (**überarbeitet 2009**) **Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen** (IAS 24). Zweck dieser Überarbeitung ist eine Vereinfachung der Definition eines nahestehenden Unternehmens, die Verdeutlichung der beabsichtigten Bedeutung sowie die Eliminierung von Inkonsistenzen in der Definition. Darüber hinaus wird gemäß IAS 24 Unternehmen, die Regierungen nahestehen, eine Teilbefreiung gewährt, sodass nur noch Angaben zu wesentlichen Transaktionen erforderlich sind. Die Überarbeitung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. IAS 24 wurde von der Europäischen Union noch nicht in europäisches Recht übernommen. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung der überarbeiteten Version von IAS 24 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im November 2009 veröffentlichte der IASB IFRS 9 **Finanzinstrumente**, der sich auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten bezieht. Der neue Standard ist der erste Teil eines dreistufigen Projekts zur Ersetzung von IAS 39 **Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung** (IAS 39) durch den neuen IFRS 9. Gemäß IFRS 9 wird zur Bestimmung, ob ein Finanzinstrument zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, ein singulärer Ansatz verfolgt, wodurch die

vielen unterschiedlichen Regelungen von IAS 39 ersetzt werden. Der in IFRS 9 erläuterte Ansatz basiert darauf, wie ein Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert (sein Geschäftsmodell), sowie auf der Art der vertraglichen Zahlungsströme aus dem finanziellen Vermögenswert. IFRS 9 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. IFRS 9 wurde von der Europäischen Union noch nicht in europäisches Recht übernommen. Wir evaluieren derzeit die Auswirkungen einer Anwendung von IFRS 9 auf unseren Konzernabschluss.

Im November 2009 veröffentlichte der IASB Änderungen an IFRIC 14 IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung in Bezug auf Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen (IFRIC 14). Die Änderungen gelten, wenn ein Unternehmen Mindestdotierungsverpflichtungen unterliegt und eine Vorauszahlung von Beiträgen leistet, um diese Verpflichtungen zu erfüllen. Gemäß den Änderungen muss das Unternehmen den Nutzen aus einer solchen Vorauszahlung als Vermögenswert bilanzieren. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen,

wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Die Änderungen sind rückwirkend anzuwenden. Die Europäische Union hat IFRIC 14 noch nicht in europäisches Recht übernommen. Wir gehen nicht davon aus, dass diese Änderung einen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im November 2009 hat das IFRIC die Interpretation IFRIC 19 Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente (IFRIC 19) veröffentlicht, in der die Bilanzierungsmethode bei einer Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten geregelt ist. IFRIC 19 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. Die Europäische Union hat IFRIC 19 noch nicht in europäisches Recht übernommen. Wir gehen nicht davon aus, dass diese Änderung einen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

(4) Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2009 haben wir die folgenden Akquisitionen durchgeführt, die sowohl einzeln als auch insgesamt betrachtet für die SAP von unwesentlicher Bedeutung sind:

Erworbene Unternehmen

Erworbene Unternehmen	Sektor	Akquisitionsart	Erworbene Stimmrechte	Erwerbsdatum
Sky Data Systems Inc., San Mateo, CA (USA)	Unternehmen im Privatbesitz, das sich auf CRM-Lösungen für mobile Endgeräte spezialisiert hat	Erwerb von Vermögenswerten	–	28.5.2009
Clear Standards Inc., Sterling, VA (USA)	Unternehmen im Privatbesitz, das sich auf Lösungen zum Management von CO ₂ -Emissionen spezialisiert hat	Unternehmenserwerb	100 %	2.6.2009
Highdeal S.A., Caen (Frankreich)	Unternehmen im Privatbesitz, das auf Abrechnung, Preisgestaltung und Rating in Telekommunikationsunternehmen spezialisiert ist	Unternehmenserwerb	100 %	2.6.2009
SAF AG, Tägerwil (Schweiz)	Börsennotiertes Unternehmen, das auf die Entwicklung von Bestell- und Prognosesoftware für Handel, Logistik und Industrie spezialisiert ist	Unternehmenserwerb	71 %	4.9.2009
SOALogix Inc., Reston, VA (USA)	Unternehmen im Privatbesitz, das auf Softwarelösungen spezialisiert ist, die den Informationsfluss zwischen Mitarbeitern, Prozessen und Lösungen und die Integration von industriespezifischen Projekttools mit dem Portfolio der SAP und Projektmanagement-Lösungen ermöglichen:	Erwerb von Vermögenswerten	–	1.12.2009

Die Ergebnisse der erworbenen Unternehmen sind ab dem jeweiligen Akquisitionsdatum in unsere Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung einbezogen. Alle erworbenen Unter-

nehmen entwickeln und/oder verkaufen Software in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind. Der gesamte Kaufpreis aller Akquisitionen betrug nach Abzug der erworbenen Barmittel 68 Mio. € und wurde bar beglichen. Die akquisitionsbedingten Kosten, die in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst werden, belaufen sich auf 2 Mio. €.

Die zu den jeweiligen Akquisitionsdaten erfassten Beträge für jede der wichtigsten Klassen der erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva stellen sich wie folgt dar:

Kaufpreisallokation des Vorjahres

Mio. €	Buchwert vor Erwerb	Anpassungen an den beizulegenden Wert	Eröffnungsbilanzwerte
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	27	0	27
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1	0	1
Forderungen (abzüglich Wertberichtigungen in Höhe von 240.000 €)	5	0	5
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	2	2	4
Sachanlagen	1	0	1
Immaterielle Vermögenswerte	0	32	32
Firmenwert	0	42	42
Tatsächliche und latente Steueransprüche	0	9	9
Summe Vermögenswerte	36	85	121
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1	2	3
Latente und andere Steuerschulden	3	4	7
Rückstellungen und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	3	2	5
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2	- 1	1
Summe Schulden	9	7	16
Nettovermögen	27	78	105
davon entfällt auf Eigentümer des Mutterunternehmens			95
davon entfällt auf nicht beherrschende Anteile			10
Anschaffungskosten			95
Erworbene Barmittel			27
Nettokaufpreis			68

Die Gesamtveränderungen des Goodwills im Jahr 2009 von 41 Mio. € resultieren mit 42 Mio. € aus den Akquisitionen des Jahres 2009 und einer Reduktion des Goodwills von 1 Mio. € aufgrund einer bedingten Kaufpreiszahlung für eine Vorjahresakquisition, die geringer ausgefallen ist als erwartet.

Die auf die SAF AG entfallenden nicht beherrschenden Anteile wurden in Höhe des entsprechenden Anteils an den identifizierbaren Vermögenswerten und Schulden bilanziert. Somit haben wir uns entschieden, keinen Geschäfts- oder Firmenwert für die nicht beherrschenden Anteile an der SAF AG anzusetzen.

Aufgrund der Tatsache, dass wir unsere erworbenen Unternehmen sehr schnell in unser gesamtes operatives Geschäft integrieren und einige Akquisitionen als Erwerb von Vermögenswerten (Asset Deal) abgewickelt wurden, sind die diesen Unternehmenserwerben zurechenbaren Umsatzerlöse und das Betriebsergebnis seit dem Erwerbszeitpunkt nicht repräsentativ für den Nutzen, den die SAP aus diesen Unternehmenserwerben zieht. Unser Umsatz und unser Gewinn würden sich nicht wesentlich von den in unserem Konzernabschluss ausgewiesenen Beträgen unterscheiden, wenn das Akquisitionsdatum für alle im Geschäftsjahr 2009 durchgeführten Unternehmenszusammenschlüsse der 1. Januar 2009 gewesen wäre.

Wir haben die Kaufpreisallokation unserer im zweiten Halbjahr 2009 durchgeführten Akquisitionen noch nicht endgültig abgeschlossen, da wir immaterielle Vermögenswerte erworben und Eventualverbindlichkeiten übernommen haben, für die wir die Beurteilung unserer Annahmen zum beizulegenden Zeitwert im Akquisitionszeitpunkt noch nicht finalisiert haben.

Die folgenden Beträge lassen sich identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten zuordnen:

Im Jahr 2009 durch Unternehmenszusammenschlüsse erworbene identifizierbare Vermögenswerte

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	Immaterielle Vermögenswerte, gesamt	Geschätzte Nutzungsdauer (in Jahren)
Kundenverträge	3	6 bis 7
Rechte an geistigem Eigentum	28	5 bis 6
Markennamen	0	2
Nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte	1	5 Jahre nach Fertigstellung
Gesamt	32	

Alle identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte wurden separat angesetzt.

Der für unsere Akquisitionen im Geschäftsjahr 2009 angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert wurde unseren Segmenten Produkt, Beratung und Schulung wie folgt zugewiesen:

Zuordnung der erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte nach Segmenten

Mio. €	
Produkt	38
Beratung	2
Schulung	1
Summe	41

Der Geschäfts- oder Firmenwert besteht unter anderem aus Faktoren wie Synergien aus dem Zusammenschluss des Geschäftsbetriebs des erworbenen Unternehmens mit unserem Geschäftsbetrieb und den Mitarbeitern des erworbenen Unternehmens, die nicht gesondert als immaterielle Vermögenswerte angesetzt werden dürfen. Wir gehen davon aus, dass die im Jahr 2009 angesetzten Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 3 Mio. € steuerlich abziehbar sein werden.

Akquisitionen des Vorjahres

Im Geschäftsjahr 2008 haben wir die ausstehenden Aktien von zwei Unternehmen sowie die einzelnen Vermögenswerte (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:

Akquisitionen des Vorjahres

Erworbene Gesellschaften	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, CT, (USA)	Unternehmen im Privatbesitz, Anbieter von Bestellanalyse- und E-Procurement-Softwarelösungen	Erwerb von Wirtschaftsgütern	13.6.2008
Visiprise Inc., Alpharetta, GA (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 Vertriebspart 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 die 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:

Kaufpreisallokation des Vorjahres (ohne Business Objects)

Mio. €	Buchwert vor Erwerb	Anpassungen an den beizulegenden Wert	Eröffnungsbilanzwerte
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	9	0	9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3	0	3
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	1	1	2
Sachanlagen	1	0	1
Immaterielle Vermögenswerte	8	27	35
Goodwill	6	53	59
Tatsächliche und latente Steueransprüche	0	12	12
Summe Vermögenswerte	28	93	121
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1	0	1
Finanzielle Verbindlichkeiten	0	0	0
Latente und andere Steuerschulden	0	9	9
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten und Rückstellungen	8	0	8
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	6	-3	3
Summe Schulden	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 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 beziehungsweise für das Gesamtjahr nicht bestimmen.

Erwerb von Business Objects

Business Objects war Anbieter von Lösungen im Bereich Business Intelligence (BI) an. Das Unternehmen vertrieb 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:

Akquisitionskosten für Business Objects

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 die 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 geschätzt, 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 Passiva sind in der Konzernbilanz mit ihrem geschätzten Marktwert zum Datum der Übernahme, dem 21. Januar 2008, angesetzt. Der Überschuss der Akquisitionskosten über den geschätzten beizulegenden Zeitwert der erworbenen identifizierbaren Nettovermögenswerte 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
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	716	0	716
Finanzielle Vermögenswerte	8	0	8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	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 Geschäftsjahr 2009 haben sich neue Sachverhalte und Umstände ergeben, die zu einer Änderung der Schätzungen führten, die unserer ursprünglichen Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte bestimmter im Jahr 2008 erworbener Verbindlichkeiten zugrunde lagen. Deshalb haben wir die Buchwerte dieser Verbindlichkeiten an die aktualisierten Schätzungen angepasst. Diese Anpassungen resultierten in der Erfassung steuerlicher Gewinne aus der Minderung von Rückstellungen in Bezug auf ungewisse Steuerfestsetzungen (48 Mio. € ohne aufgelaufene Zinsen), die wir als Minderung des Steueraufwands erfasst haben, sowie in der Erfassung operativer Gewinne aus der Reduzierung mitarbeiterbezogener Verbindlichkeiten (18 Mio. € ohne aufgelaufene Zinsen), die wir in den operativen

Aufwendungen erfasst haben. Die Auflösung der zugehörigen aufgelaufenen Zinsen in Höhe von 13 Mio. € reduzierten unseren Zinsaufwand.

Im Zusammenhang mit der Übernahme fielen Restrukturierungsaufwendungen an, 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. €) ergaben. Diese Kosten wurden im Betriebsgewinn für das Jahr 2008 erfasst.

Die folgenden Pro-forma-Finanzinformationen stellen die Ergebnisse der SAP so dar, als wäre die Übernahme zu Beginn des Geschäftsjahres 2008 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 Perioden 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 im Geschäftsjahr 2008 eingeflossene Verlust nach Steuern des Business-Objects-Konzerns betrug 32 Mio. €. Dieser Betrag enthielt keine Umsätze und Ergebnisse, die Tochterunternehmen der SAP mit Business Objects-Produkten erzielten, dafür aber die Abschreibung der im Rahmen der Akquisition erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Verminderungen der abgegrenzten Umsätze sowie weitere aus der Kaufpreisallokation resultierende Effekte.

Darüber hinaus enthielt 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 immaterielle Vermögenswerte

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	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 Vermögenswerte	28	28	4 bis 7
Nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte	14	13	Abschreibung über Nutzungsdauer im Anschluss an Fertigstellung
Identifizierbare immaterielle Vermögenswerte	993	958	

Alle identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte wurden separat angesetzt. Alle laufenden Forschungs- und Entwicklungsprojekte wurden im Jahr 2008 abgeschlossen, sodass die entsprechenden immateriellen Vermögenswerte nun planmäßig abgeschrieben werden.

Die Zugänge zum Geschäfts- oder Firmenwert, die im Geschäftsjahr 2008 stattgefunden haben (einschließlich – 35 Mio. € Anpassung für Vorjahresakquisitionen), 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

Der Geschäfts- oder Firmenwert bestand unter anderem aus Faktoren wie Synergien aus dem Zusammenschluss des Geschäftsbetriebs des erworbenen Unternehmens mit unserem Geschäftsbetrieb und den Mitarbeitern des erworbenen Unternehmens, die nicht gesondert als immaterielle Vermögenswerte angesetzt werden dürfen.

(5) Umsatzerlöse

Detaillierte Informationen zu unseren Methoden zur Umsatzrealisierung finden sich in Textziffer (3).

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir in Textziffer (29) dar.

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit vom Projekttyp den Softwareerlösen und den Beratungserlösen zugeordnet. Während der Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 haben wir 635 Mio. €, 634 Mio. € beziehungsweise 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. €	2009	2008	2007
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	551	497	540
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/- Verlust)	92	83	3
Erhaltene Anzahlungen	8	0	0
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	124	94	90
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	66	101	81
Drohverlustrückstellungen	5	7	18
Einbehalte	2	2	1

(6) Aufwendungen nach Funktionsbereichen und Zahl der Mitarbeiter

Mitarbeitervergütung

Die Aufwendungen für Mitarbeitervergütung setzen sich wie folgt zusammen:

Mitarbeitervergütung

Mio. €	2009	2008	2007
Gehälter	4.007	4.168	3.480
Soziale Abgaben	554	509	447
Aufwendungen für Altersversorgung	147	127	123
Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme	54	63	106
Abfindungszahlungen	14	27	35
Personalaufwand	4.776	4.894	4.191
Aufwendungen für mitarbeiterbezogene Restrukturierungsaufwendungen	187	23	1
Mitarbeitervergütung	4.963	4.917	4.192

Zahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachstehender Tabelle nach Funktionsbereichen gegliedert dargestellt:

Zahl der Mitarbeiter (Vollzeitbeschäftigte)

	2009				2008				2007			
	EMEA	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt	EMEA	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt	EMEA	Amerika	Asien-Pazifik-Japan	Gesamt
Software- und softwarebezogene Services	3.228	1.264	1.868	6.360	3.284	1.405	1.912	6.601	3.006	999	1.759	5.764
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services	6.857	3.574	2.346	12.777	7.236	4.304	2.538	14.078	6.476	3.724	2.125	12.325
Forschung und Entwicklung	8.606	2.566	3.869	15.041	8.542	2.710	4.034	15.286	7.624	1.700	3.113	12.437
Vertrieb und Marketing	4.315	3.600	1.800	9.715	4.649	4.143	2.014	10.806	3.578	3.040	1.320	7.938
Allgemeine Verwaltung	1.950	743	421	3.114	2.006	834	478	3.318	1.738	554	380	2.672
Infrastruktur	877	409	178	1.464	914	455	180	1.549	758	279	129	1.166
SAP-Konzern	25.833	12.156	10.482	48.471	26.631	13.851	11.156	51.638	23.180	10.296	8.826	42.302

Abschreibungen

Die Aufwendungen für Abschreibungen für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 beliefen sich auf 499 Mio. €, 539 Mio. € und 262 Mio. €.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Wir haben im Geschäftsjahr 2009 an Bedingungen geknüpfte Zuwendungen der öffentlichen Hand und ähnliche Zuwendungen in Höhe von 38 Mio. € (2008: 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 36 Mio. € überwiegend für Aufwendungen im Bereich Forschung und Entwicklung, die wir zum 31. Dezember 2009 noch nicht vereinnahmt haben, da die Bedingungen von uns noch nicht erfüllt wurden.

(7) Restrukturierung

Im Januar 2009 kündigten wir an, das im Oktober 2008 initiierte Programm zur Kostensenkung fortzuführen und hierbei die Zahl der Stellen von 51.544 auf 48.500 bis zum Jahresende 2009 zu reduzieren.

Mit der Umsetzung des Restrukturierungsplans wurde im ersten Quartal 2009 begonnen. Der Plan wurde während des gesamten Jahres weiter umgesetzt. Wenngleich ein Teil des Stellenabbaus durch natürliche Fluktuation erreicht wurde, mussten wir im Jahr 2009 2.983 Stellen durch Kündigungen und Frühverrentung abbauen. Aufgrund der reduzierten Mitarbeiterzahl erfolgte auch eine Zusammenlegung bestimmter Standorte.

Die mitarbeiter- und gebäudebezogenen Restrukturierungsaufwendungen des Jahres 2008 in Höhe von 55 Mio. € bezogen sich auf Restrukturierungsaktivitäten im Zusammenhang mit dem Erwerb von Business Objects. Die restlichen Aufwendungen von 5 Mio. € betrafen mitarbeiterbezogene Restrukturierungsaktivitäten in Zusammenhang mit der Aufgabe der Geschäftsaktivitäten von TomorrowNow.

Weitere Informationen zur Fortschreibung unserer Restrukturierungsrückstellungen sind in Textziffer (19b) enthalten.

Restrukturierungsaufwendungen

Mio. €	2009	2008	2007
Mitarbeiterbezogene Restrukturierungsaufwendungen	187	23	1
Aufwendungen für unbenutzte Mietfläche aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen	11	37	1
Summe	198	60	2

Da die Restrukturierungsaufwendungen im Jahr 2009 wesentlich für unsere Geschäftstätigkeit waren, geben wir diese in Übereinstimmung mit IAS 1.97 in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung separat an. Wenn wir die Restrukturierungsaufwendungen nicht in einer Summe ausweisen würden, ergäbe sich die folgende Verteilung:

Restrukturierungsaufwendungen

Mio. €	2009	2008	2007
Software- und softwarebezogene Servicekosten	17	11	0
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten	60	9	2
Forschungs- und Entwicklungskosten	48	15	0
Vertriebs- und Marketingkosten	59	20	0
Allgemeine Verwaltungskosten	14	5	0
Summe	198	60	2

(8) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Mio. €	2009	2008	2007
Veränderung der Wertberichtigungen auf Forderungen	7	-9	3
Übrige betriebliche Aufwendungen	-3	-2	0
Erträge aus Mieteinnahmen	7	7	5
Erträge aus Schadenersatzleistungen	3	4	3
Ergebnis aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagevermögen	11	0	0
Übrige betriebliche Erträge	8	11	7
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	33	11	18

(9) Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige Aufwendungen und Erträge

Mio. €	2009	2008	2007
Währungsumrechnungsergebnis, netto	-73	2	6
davon realisierte Gewinne/Verluste	89	-32	76
davon unrealisierte Gewinne/Verluste	-168	66	-71
davon eingebettete Derivate	6	-32	1
Übrige Erträge	8	5	12
Übrige Aufwendungen	-8	-34	-16
Sonstige Aufwendungen/Erträge, netto	-73	-27	2

(10) Finanzergebnis, netto

Die Finanzierungserträge beliefen sich im Jahr 2009 auf 32 Mio. € (2008: 72 Mio. €; 2007: 142 Mio. €), die Finanzierungsaufwendungen betrugen 101 Mio. € (2008: 123 Mio. €; 2007: 7 Mio. €). Die Finanzierungserträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und sonstigen finanziellen Vermögenswerten. Der Anstieg der Finanzierungsaufwendungen im Jahr 2008 ist hauptsächlich auf die Kreditlinie für die Akquisition von Business Objects zurückzuführen.

Die sonstigen finanziellen Aufwendungen/Erträge, netto, setzen sich wie folgt zusammen:

Sonstige finanzielle Erträge/Aufwendungen, netto

Mio. €	2009	2008	2007
Aufwendungen/Erträge aus Wertpapieren	0	-2	240
Aufwendungen/Erträge aus anderen Finanzanlagen und Ausleihungen	-1	0	-244
Gewinne/Verluste aus Beteiligungen	-11	2	-6
Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen	1	1	-1
Sonstige finanzielle Erträge/Aufwendungen, netto	-11	1	-11

Die Aufwendungen/Erträge aus Wertpapieren sowie die Aufwendungen/Erträge aus anderen Finanzanlagen und Ausleihungen beinhalten im Jahr 2007 241 Mio. € aus der Sicherheitenstellung für bestimmte Kapitalanlagen, bei denen wir alle erhaltenen Erträge aus den Sicherheiten an den Sicherungssteller weitergeleitet haben.

Weitere Informationen zu den Gewinnen und Verlusten aus finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam beziehungsweise in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthalten sind, sind in Textziffer (27) aufgeführt. Weitere Einzelheiten zu unseren Sicherungsaktivitäten finden sich in Textziffer (26).

(11) Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Ertragsteueraufwand

Mio. €	2009	2008	2007
Laufender Steueraufwand – Inland	344	404	498
Laufender Steueraufwand – Ausland	380	463	410
	724	867	908
Latenter Steueraufwand/-ertrag – Inland	-16	11	36
Latenter Steuerertrag – Ausland	-23	-102	-28
	-39	-91	8
Ertragsteueraufwand	685	776	916

Die laufenden Steuern enthalten –59 Mio. € (2008: 14 Mio. €; 2007: 36 Mio. €) Steuern für vergangene Geschäftsjahre.

Der latente Steueraufwand (Steuerertrag) des Jahres 2009 ist in Höhe von –48 Mio. € (2008: –109 Mio. €; 2007: 9 Mio. €) auf das Entstehen und die Auflösung temporärer Differenzen beziehungsweise in Höhe von 9 Mio. € (2008: 18 Mio. €; 2007: –1 Mio. €) auf noch nicht genutzte steuerliche Verluste zurückzuführen.

In den Jahren 2009, 2008 und 2007 beschloss der deutsche Gesetzgeber mehrere neue Steuergesetze. Der für uns wichtigste Effekt resultierte aus der im Jahr 2007 verabschiedeten Unternehmenssteuerreform 2008 und führte zu einer seit 1. Januar 2008 gültigen Senkung des deutschen Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %. Die übrigen Änderungen in der Steuergesetzgebung im Jahr 2007 sowie die neuen Steuergesetze der Jahre 2008 und 2009 wirkten sich in den Geschäftsjahren 2009, 2008 und 2007 nicht wesentlich auf unseren Konzernabschluss aus.

Der Gewinn vor Steuern teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Gewinn vor Steuern

Mio. €	2009	2008	2007
Inland	1.324	1.636	1.641
Ausland	1.111	988	1.183
	2.435	2.624	2.824

Der effektive Ertragsteuersatz beträgt im Berichtsjahr 28,1 % (2008: 29,6 %; 2007: 32,4 %). In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung des erwarteten Steueraufwandes, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 26,21 % (2008: 26,33 %; 2007: 35,49 %), zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Unser kombinierter Ertragsteuersatz für 2009 setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer in Höhe von 15,00 % (2008: 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 10,38 % (2008: 10,50 %; 2007: 12,38 %).

Überleitung des Steueraufwands

Mio. €	2009	2008	2007
Ergebnis vor Steuern	2.435	2.624	2.824
Erwartete Ertragsteuern	638	691	1.002
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	57	49	- 44
Steuer auf nicht abziehbare Aufwendungen	94	56	49
Ertragsteueraufwand für Vorjahre	- 45	14	- 18
Effekt aus steuerfreien Einkünften	- 52	- 49	- 77
Sonstiges	- 7	15	4
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	685	776	916

Die folgende Tabelle zeigt die latenten Steueransprüche und -schulden vor Saldierung für die einzelnen Bilanzposten jeweils zum 31. Dezember:

Latente Steueransprüche und -schulden

Mio. €	2009	2008
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte	69	49
Sachanlagen	15	19
Finanzielle Vermögenswerte	13	33
Forderungen	120	111
Verlustvorräte	29	44
Pensionsrückstellungen	37	37
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	23	20
Sonstige Rückstellungen	171	187
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	30	35
Sonstige	78	60
Latente Steueransprüche	585	595
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte	178	191
Sachanlagen	34	37
Finanzielle Vermögenswerte	36	63
Forderungen	38	22
Pensionsrückstellungen	59	57
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	0	1
Sonstige Rückstellungen	5	6
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	0	4
Sonstige	27	12
Latente Steuerschulden	377	393
Latente Steueransprüche, netto	208	202

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der latenten Steueransprüche durch das Management erfolgt anhand der Einschätzung, ob es wahrscheinlich ist, dass ein latenter Steueranspruch zukünftig nicht realisiert werden kann. Letztendlich ist die Nutzung von latenten Steueransprüchen 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 2009 gebildeten Wertberichtigungen verbleiben, werthaltig sind. Sollte sich das erwartete zu versteuernde Einkommen für den Vortragszeitraum in Zukunft mindern, würde dies zu einer entsprechenden Minderung der latenten Steueransprüche führen.

Zum 31. Dezember 2009 bestanden bei uns steuerliche Verlustvorräte in Höhe von 301 Mio. € (2008: 395 Mio. €; 2007: 138 Mio. €). Für steuerliche Verlustvorräte in Höhe von 147 Mio. € (2008: 188 Mio. €; 2007: 51 Mio. €) haben wir keine latenten Steueransprüche gebildet. Von den zum 31. Dezember 2009 nicht berücksichtigten steuerlichen Verlustvorräten verfallen 1 Mio. € (2008: 4 Mio. €; 2007: 1 Mio. €) in der jeweils nachfolgenden Berichtsperiode sowie 138 Mio. € (2008: 176 Mio. €; 2007: 45 Mio. €) nach ein bis 20 Jahren. Die verbleibenden steuerlichen Verlustvorräte von 8 Mio. € (2008: 8 Mio. €; 2007: 5 Mio. €) können zeitlich unbegrenzt genutzt werden.

Für zukünftige Steuerbelastungen aus geplanten Gewinnausschüttungen von ausländischen Tochterunternehmen bestehen latente Steuerschulden in Höhe von 6 Mio. € (2008: 14 Mio. €). Diese basieren auf kumulierten geplanten Ausschüttungen in Höhe von 368 Mio. € (2008: 696 Mio. €). Zum 31. Dezember 2009 verfügten wir über weitere in ausländischen Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 3,60 Mrd. € (2008: 2,76 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.

Die für das Geschäftsjahr 2009 vorgeschlagene Dividende in Höhe von 0,50 € je Aktie wird keine ertragsteuerlichen Konsequenzen für die SAP AG haben.

Unter Berücksichtigung der Steuern, die wir gegen bestimmte Eigenkapitalpositionen verrechnet haben, setzten sich die Ertragsteuern für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 wie folgt zusammen:

Gesamtbetrag der Ertragsteuern

Mio. €	2009	2008	2007
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	685	776	916
In der Kapitalrücklage erfasste Ertragsteuern	0	- 13	0
In den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasste Ertragsteuern			
– unrealisierte Gewinne/Verluste aus börsennotierten Wertpapieren	1	0	0
– Gewinne/Verluste aus Hedges	11	- 18	- 1
In den Gewinnrücklagen erfasste Ertragsteuern			
– nicht realisierte Pensionsaufwendungen	0	- 21	- 3
	697	724	912

Die in der Kapitalrücklage gebuchten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag beziehen sich auf die Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

(12) 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-Share-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 Ergebnisses je Aktie (verwässert) einbezogen, da sie der Verwässerung entgegenwirken. Solche Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen entsprechen 2009 nach ihrer Wandlung oder Ausübung 35,8 Millionen Stammaktien (2008: 43,6 Millionen Stammaktien; 2007: 37,3 Millionen Stammaktien). Die Anzahl der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen ist in Textziffer (28) aufgeführt.

Ergebnis je Aktie

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2009	2008	2007
Den Gesellschaftern der SAP AG zustehender Gewinn nach Steuern	1.748	1.847	1.906
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – unverwässert (Aktienanzahl in Millionen)	1.188	1.190	1.207
Verwässerungseffekt aus Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen (Aktienanzahl in Millionen)	1	1	3
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – verwässert (Aktienanzahl in Millionen)	1.189	1.191	1.210
Ergebnis je Aktie – unverwässert in €	1,47	1,55	1,58
Ergebnis je Aktie – verwässert in €	1,47	1,55	1,58

(13) Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Mio. €	2009			2008		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	422	168	590	23	159	182
Schuldinstrumente	0	0	0	382	0	382
Eigenkapitalinstrumente	0	87	87	0	74	74
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	0	87	87	382	74	456
Derivate	64	2	66	183	8	191
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	27	27	0	21	21
Summe	486	284	770	588	262	850

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen im Wesentlichen aus Festgeldern (2009: 405 Mio. €; 2008: 0 Mio. €), Ansprüchen aus Rückdeckungsversicherungen in Verbindung mit Pensionsvermögen (2009: 91 Mio. €; 2008: 81 Mio. €), Ausleihungen an Mitarbeiter (2009: 50 Mio. €; 2008: 53 Mio. €) sowie anderen Forderungen (2009: 39 Mio. €; 2008: 44 Mio. €). Sie verteilen sich wie folgt auf die geografischen Regionen:

Mio. €	2009	2008
Deutschland	542	135
Übrige Region EMEA	17	16
USA	1	2
Übrige Region Amerika	7	2
Japan	14	16
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	9	11
Summe	590	182

Unsere Festgelder haben zum größten Teil eine Laufzeit von weniger als sechs Monaten.

Die Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen bestehen für Altersteilzeitregelungen sowie Arbeitszeitkonten, für die die korrespondierende Rückstellung unter den personalbezogenen Verpflichtungen (Textziffer (19b)) erläutert wird.

Ausleihungen an Dritte werden abzüglich der Wertberichtigung für Kreditausfälle ausgewiesen. Die Wertberichtigung für Kreditausfälle war im Berichtszeitraum und im Vorjahr nicht wesentlich.

Zum 31. Dezember 2009 gab es keine Ausleihungen und sonstigen finanziellen Forderungen, die überfällig, aber nicht wertgemindert waren. Zum Berichtszeitpunkt liegen uns keine Anhaltspunkte für eine Wertminderung von Ausleihungen und anderen finanziellen Forderungen vor, die nicht überfällig und nicht wertgemindert sind. Weitere grundlegende Informationen über Finanzrisiken und die Art des Risikos sind in Textziffer (25) dargestellt.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Der Rückgang der Schuldinstrumente, welche zum 31. Dezember 2009 hauptsächlich aus Anlagen in Geldmarktfonds (2008: 193 Mio. €) und Anleihen mit Investment-Grade-Rating (2008: 189 Mio. €) bestanden, ist darauf zurückzuführen, dass diese Instrumente mit Ablauf der Fälligkeit vollständig zurückgezahlt wurden.

Unsere Eigenkapitalinstrumente umfassen Wertpapiere mit notierten Marktpreisen und ohne notierte Marktpreise. Unsere Eigenkapitalinstrumente ohne notierte Marktpreise bestehen vornehmlich aus Beteiligungen an Venture-Capital-Gesellschaften mit einem Buchwert von 62 Mio. € zum 31. Dezember 2009 (2008: 63 Mio. €).

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte lauten auf die folgenden Währungen:

Mio. €	2009	2008
Euro	34	303
US-Dollar	52	134
Sonstige	1	19
Summe	87	456

Verkäufe von nicht börsennotierten Beteiligungen waren für alle dargestellten Geschäftsjahre unwesentlich. Zum 31. Dezember 2009 beabsichtigten wir keinen baldigen Verkauf weiterer nicht börsennotierter Beteiligungen. Erläuterungen zur Bewertung unserer nicht börsennotierten Beteiligungen zum beizulegenden Zeitwert finden sich in Textziffer (27).

Wertminderungen auf börsennotierte Beteiligungen waren für alle dargestellten Geschäftsjahre unwesentlich. Im Geschäftsjahr 2009 betrugen die Abschreibungen aufgrund dauerhafter Wertminderungen von nicht börsennotierten Beteiligungen 11 Mio. € (2008: 12 Mio. €; 2007: 6 Mio. €).

Derivate

Detaillierte Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden sich in Textziffer (26).

(14) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Mio. €	2009			2008		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.507	1	2.508	3.128	2	3.130
Sonstige Forderungen	39	51	90	50	39	89
Summe	2.546	52	2.598	3.178	41	3.219

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten zum 31. Dezember 2009 Forderungen für bereits erbrachte, jedoch noch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten in Höhe von 211 Mio. € (2008: 221 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. €	2009	2008
Bruttobuchwert	2.698	3.263
Wertberichtigungen wegen Erlösschmälerungen	- 142	- 82
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	- 48	- 51
Nettobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.508	3.130

In den Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen ergaben sich folgende Veränderungen:

Veränderung der Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen

Mio. €	2009	2008	2007
Saldo 1.1.	51	21	25
Verbrauch	- 5	- 3	- 8
Zuführung	11	30	11
Auflösung	- 11	- 1	- 5
Währungsdifferenzen und sonstige Änderungen	2	4	- 2
Saldo 31.12.	48	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 2009, 2008 und 2007 10 % oder mehr des Gesamtumsatzes oder der Gesamtforderungen. Die Fälligkeitsanalyse unserer Forderungen stellt sich zum 31. Dezember des entsprechenden Geschäftsjahres wie folgt dar:

Fälligkeitsanalyse Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio. €	2009	2008
Nicht überfällig, nicht einzeln wertberichtigt	1.861	2.276
Überfällig, aber nicht einzeln wertberichtigt		
1 bis 30 Tage überfällig	264	363
31 bis 120 Tage überfällig	156	292
121 bis 365 Tage überfällig	67	124
über 365 Tage überfällig	60	33
Summe der überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigten Forderungen	547	812
Einzeln wertberichtigt, nach Wertberichtigung	100	42
Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.508	3.130

Die überfälligen, aber nicht einzeln wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten zum 31. Dezember 2009 überfällige Forderungen, die wie in Textziffer (3b) dargestellt nicht auf Ebene einzelner Forderungen wertberichtigt wurden, in Höhe von 547 Mio. € (2008: 812 Mio. €). Die einzeln wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten nach Wertberichtigung zum 31. Dezember 2009 überfällige und nicht überfällige Forderungen, welche ganz oder teilweise wertberichtigt wurden, in Höhe von 100 Mio. € (2008: 42 Mio. €).

Wir sind der Ansicht, dass die erfassten Wertberichtigungen dem mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verbundenen Kreditrisiko ausreichend Rechnung tragen.

Weitere Informationen über Finanzrisiken und deren Steuerung sind in Textziffer (25) und (26) dargestellt.

(15) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Mio. €	2009			2008		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	91	35	126	84	32	116
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	35	0	35	27	0	27
Geleistete Anzahlung auf sonstige Vermögenswerte	8	0	8	8	0	8
Vorräte	11	0	11	5	0	5
Übrige sonstige Vermögenswerte	2	0	2	2	0	2
Summe	147	35	182	126	32	158

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.

(16) Geschäfts- oder Firmenwert/Immaterielle Vermögenswerte

Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte

Mio. €	Geschäfts- oder Firmenwert	Software und Datenbanklizenzen	Erworbene Technologie	Übrige	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1.1.2009	5.070	323	646	763	6.802
Währungsdifferenzen	-23	1	-6	-4	-32
Zugänge aus Akquisitionen	41	0	29	3	73
Sonstige Zugänge	0	19	0	0	19
Abgänge	0	-9	-6	-4	-19
31.12.2009	5.088	334	663	758	6.843
Kumulierte Abschreibungen					
1.1.2009	95	191	250	151	687
Währungsdifferenzen	-1	1	-3	-2	-5
Zugänge laufende Abschreibung	0	36	135	121	292
Abgänge	0	-9	-6	-4	-19
31.12.2009	94	219	376	266	955
Nettobuchwert 31.12.2009	4.994	115	287	492	5.888
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 laufende Abschreibung	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

Die Zugänge zum Geschäfts- oder Firmenwert resultierten aus unseren Unternehmenserwerben (42 Mio. €) und Anpassungen des Goodwills früherer Akquisitionen (-1 Mio. €). Weitere Erläuterungen zu den Akquisitionen ergeben sich aus Textziffer (4). Wir haben keinerlei vertragliche Verpflichtung für die Akquisition von immateriellen Vermögenswerten.

Software- und Datenbanklizenzen dienen überwiegend dem internen Gebrauch; erworbene Technologie besteht neben gekaufter Software, die in unsere Projekte einfließt, aus erworbenen, aber noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Zugänge zu den Software- und Datenbanklizenzen in den Jahren 2009 und 2008 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.

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. Wertminderungsaufwendungen werden im Posten sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge erfasst.

Der Posten immaterielle Vermögenswerte enthält folgende wesentliche immaterielle Vermögenswerte:

Wesentliche immaterielle Vermögenswerte

Beschreibung	Buchwert in Mio. €	Restnutzungsdauer in Jahren
Business-Objects-Kundenbeziehung Wartung	270	14
Sonstige Business-Objects-Kundenbeziehungen	95	6 – 9
Summe Kundenbeziehungen Business Objects	365	

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 ist den Segmenten zum 31. Dezember 2009 und 2008 wie folgt zugeordnet:

Geschäfts- oder Firmenwert nach Segmenten

Mio. €	31.12.2009	davon Zugänge 2009	31.12.2008	davon Zugänge 2008
Segment				
Produkt	4.160	38	4.136	3.126
Beratung	687	2	692	280
Schulung	147	1	147	105
Summe	4.994	41	4.975	3.511

Erläuterungen zur Abgrenzung der Segmente finden sich in Textziffer (29).

Der erzielbare Betrag unserer zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die unseren Segmenten entsprechen, wurde anhand des Nutzungswertes ermittelt. Da die Segmente sich in komplementären Geschäftsbereichen befinden, basieren die erzielbaren Beträge zu einem gewissen Grad auf denselben wesentlichen Annahmen.

Die wesentlichen Annahmen, die wir für die Zwecke des Werthaltigkeitstests im Jahr 2009 angewendet haben, sind wie folgt:

	Produkt	Beratung	Schulung
Abzinsungssätze	11 %	11,15 %	10,75 %
Annahmen für Wachstumsraten im Rahmen des Business-Plans	10 – 15 %	8 – 9 %	8 – 9 %

Für die Berechnung der erwarteten künftigen Cashflows werden aktuelle operative Ergebnisse und unser vom Management genehmigter 5-Jahres-Geschäftsplan (2008: 2-Jahres-Geschäftsplan) herangezogen. Cashflows der Perioden, die über diesen 5-Jahres-Geschäftsplan hinausgehen, wurden ohne Annahme einer Wachstumsrate fortgeschrieben. Diese Wachstumsrate liegt nicht über der langfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate für den Markt, in dem unsere zahlungsmittelgenerierenden Einheiten tätig sind. Unsere Cashflow-Prognosen werden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) vor Steuern von 11 %, 11,15 % und 10,75 % (2008: 10,78 %, 10,85 % und 10,86 %) auf den Barwert abgezinst.

Das Management ist der Ansicht, dass keine realistische Änderung einer der oben genannten wesentlichen Annahmen dazu führen würde, dass der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag übersteigt, da selbst bei der Verwendung einer Wachstumsrate von 0 % für die Fortschreibung unserer zukünftigen erwarteten Cashflows im Anschluss an die Planungsperiode (2008: 0 %) die errechneten Nutzungswerte die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten übersteigen.

(17) Sachanlagen

Sachanlagen

Mio. €	Grundstücke und Bauten	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungskosten				
1.1.2009	1.165	1.260	76	2.501
Währungsdifferenzen	-2	2	0	0
Zugänge aus Akquisitionen	0	1	0	1
Sonstige Zugänge	91	150	-35	206
Abgänge	-10	-136	0	-146
Umbuchungen	8	0	-8	0
31.12.2009	1.252	1.277	33	2.562
Kumulierte Abschreibungen				
1.1.2009	348	748	0	1.096
Währungsdifferenzen	0	1	0	1
Zugänge laufende Abschreibung	41	162	0	203
Wertminderungen	1	2	0	3
Abgänge	-8	-104	0	-112
31.12.2009	382	809	0	1.191
Nettobuchwert 31.12.2009	870	468	33	1.371
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 laufende Abschreibung	42	172	0	214
Wertminderungen	0	0	0	0
Abgänge	-7	-145	0	-152
31.12.2008	348	748	0	1.096
Nettobuchwert 31.12.2008	817	512	76	1.405

Die Zu- und Abgänge unter anderen Anlagen resultieren 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 und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Nach ihrer Restlaufzeit aufgegliedert stellen sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten, finanziellen Verbindlichkeiten und sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten wie folgt dar:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, finanzielle Verbindlichkeiten und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Mio. €	2009 Restlaufzeit				2008 Restlaufzeit			
	bis zu 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre	Wert am 31.12.2009	bis zu 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre	Wert am 31.12.2008
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	479	0	0	479	507	3	0	510
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	88	0	0	88	32	2	0	34
Übrige Verbindlichkeiten	71	30	5	106	60	22	15	97
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	638	30	5	673	599	27	15	641
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4	699	0	703	2.319	1	1	2.321
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	142	17	13	172	244	38	0	282
Finanzielle Verbindlichkeiten	146	716	13	875	2.563	39	1	2.603
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.343	8	4	1.355	1.161	7	6	1.174
Verbindlichkeiten aus Steuern	234	0	0	234	267	0	0	267
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	1.577	8	4	1.589	1.428	7	6	1.441
	2.361	754	22	3.137	4.590	73	22	4.685

Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der durchschnittliche effektive Zinssatz für Bankdarlehen betrug im Jahr 2009 4,32 % (2008: 4,30 %; 2007: 8,03 %).

(19) Rückstellungen

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Rückstellungen zum 31. Dezember wie folgt:

Rückstellungen

Mio. €	2009			2008		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (19a))	2	49	51	2	60	62
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (19b))	330	149	479	246	172	418
	332	198	530	248	232	480

(19a) 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 setzen sich zum 31. Dezember des entsprechenden Jahres wie folgt zusammen:

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Mio. €	2009	2008
Pensionsverpflichtungen für inländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	1	0
Pensionsverpflichtungen für ausländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	34	47
Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen	16	15
Leistungsorientierte Pensionspläne, gesamt	51	62

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

Die Konzernbilanz umfasste per 31. Dezember 2009 und 2008 folgende wesentliche Komponenten leistungsorientierter Pensionspläne:

Wesentliche Komponenten leistungsorientierter Pensionspläne

Mio. €	2009	2008
Barwert der finanzierten Pensionsverpflichtungen	671	599
Barwert der nicht finanzierten Pensionsverpflichtungen	38	39
Barwert der Pensionsverpflichtungen, gesamt	709	638
Verkehrswert des Planvermögens	660	578
Nettowert	-49	-60
Pensionsrückstellung (nicht-/unterfinanziert)	-51	-62
Vorausbezahlte Pensionen (überfinanziert)	2	2

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 entsprechenden 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 in 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 im Jahr 2008 entschieden, ihren leistungsorientierten Pensionsplan mit Wirkung zum 31. Dezember 2008 „einzufrieren“, und haben stattdessen zusätzliche und verbesserte Leistungen im Rahmen eines beitragsorientierten 401k-Plans angeboten. Demzufolge erfassten wir im Zusammenhang mit dem Rückgang der leistungsorientierten Verpflichtungen einen Gewinn aus der Plankürzung in Höhe von 9 Mio. € im Jahr 2008.

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	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Veränderung der Pensionsverpflichtungen								
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 1.1.	314	274	306	287	18	13	638	574
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	-6	1	15	38	2	2	11	41
Zinsaufwand	18	15	15	14	1	1	34	30
Arbeitnehmerbeiträge	35	36	4	4	0	0	39	40
Versicherungstechnische Gewinne/Verluste	-13	-10	31	-45	0	0	18	-55
Rentenzahlungen	-2	-2	-21	-9	-1	-1	-24	-12
Unternehmenserwerbe	0	0	2	0	0	4	2	4
Plankürzung/Abgeltung	0	0	-1	-9	0	-2	-1	-11
Andere Änderungen	0	0	0	0	0	2	0	2
Kursdifferenzen	0	0	-8	26	0	-1	-8	25
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 31.12.	346	314	343	306	20	18	709	638
Davon voll/teilweise finanzierte Pensionspläne	346	314	317	277	8	8	671	599
Davon nicht finanzierte Pensionspläne	0	0	26	29	12	10	38	39
Veränderung des Planvermögens								
Verkehrswert des Planvermögens per 1.1.	314	272	261	311	3	0	578	583
Erwartete Erträge auf das Planvermögen	15	14	14	21	0	0	29	35
Arbeitgeberbeiträge	1	2	29	14	2	1	32	17
Arbeitnehmerbeiträge	35	36	4	4	0	0	39	40
Rentenzahlungen	-2	-2	-21	-9	-1	-1	-24	-12
Unternehmenserwerbe	0	0	2	0	0	1	2	1
Plankürzung/Abgeltung	0	0	0	0	0	0	0	0
Andere Änderungen	0	0	0	0	0	2	0	2
Versicherungstechnische Gewinne/Verluste	-18	-8	28	-99	0	0	10	-107
Kursdifferenzen	0	0	-6	19	0	0	-6	19
Verkehrswert des Planvermögens per 31.12.	345	314	311	261	4	3	660	578
Unter-/Überdeckung des Fonds	-1	0	-32	-45	-16	-15	-49	-60
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Sonstige Forderungen	0	0	2	2	0	0	2	2
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0	-2	-2	0	0	-2	-2
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	-1	0	-32	-45	-16	-15	-49	-60
	-1	0	-32	-45	-16	-15	-49	-60

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

Mio. €	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Abzinsungsfaktor	5,1	5,8	5,5	4,7	4,8	4,9	5,7	6,4	5,9
Gehaltstrend	2,5	2,1	2,1	2,3	2,4	4,6	6,9	5,6	5,1

Die zur Diskontierung verwendeten Zinssätze leiten wir von Unternehmensanleihen mit sehr guter Bonität und Staatsanleihen ab, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind.

Der Gesamtaufwand für unsere leistungsorientierten Pensionspläne wird als operativer Aufwand erfasst und setzte sich für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 jeweils wie folgt zusammen:

Gesamtaufwand für leistungsorientierte Pensionspläne

Mio. €	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Dienstzeitaufwand	-6	1	5	15	38	37	2	2	1	11	41	43
Zinsaufwand	18	15	11	15	14	11	1	1	1	34	30	23
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	-15	-14	-12	-14	-21	-21	0	0	0	-29	-35	-33
Plankürzung	0	0	0	-1	-9	0	0	0	0	-1	-9	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	-1
Gesamtaufwand	-3	2	4	15	22	27	3	3	1	15	27	32
Tatsächlicher Vermögensertrag	-3	6	-18	42	-78	11	0	0	0	39	-72	-7

Da unsere deutschen Pensionspläne größtenteils aus einem mitarbeiterfinanzierten Plan bestehen, der durch qualifizierte Versicherungsverträge finanziert ist, kann der Dienstzeitaufwand rechnerisch einen Ertrag ergeben. Dies liegt daran, dass zunächst der Wert des Planvermögens und der Planverbindlichkeiten unabhängig voneinander berechnet werden und dann IAS 19.104 angewendet wird, der besagt, dass der Barwert der Verpflichtung mit dem beizulegenden Zeitwert der Versicherungspolice anzusetzen ist. Die Anpassung der Verbindlichkeit an den Wert der Versicherungspolice ist im Dienstzeitaufwand reflektiert.

Wir haben die folgenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für leistungsorientierte Pensionspläne unter dem Posten im Eigenkapital erfasste Wertänderungen als Gewinnrücklagen erfasst:

Im Eigenkapital erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste

Mio. €	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne			Gesamt		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Im Eigenkapital erfasster Anfangssaldo der versicherungsmathematischen Gewinne (-) und Verluste (+)	-18	-16	-9	57	0	-10	-2	-2	-1	37	-18	-20
In der Periode erfasste versicherungsmathematische Gewinne (-) und Verluste (+)	5	-2	-7	3	54	10	0	0	-1	8	52	2
Sonstige Veränderungen	3	0	0	-5	0	0	0	0	0	-2	0	0
Kursdifferenzen	0	0	0	-2	3	0	0	0	0	-2	3	0
Im Eigenkapital erfasster Endsaldo der versicherungsmathematischen Gewinne (-) und Verluste (+)	-10	-18	-16	53	57	0	-2	-2	-2	41	37	-18

Für die Berechnung des Gesamtaufwands für die Jahre 2009, 2008 und 2007 und die Schätzung des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen sowie des beizulegenden Zeitwertes des Planvermögens für den 31. Dezember 2009, 2008 und 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 Gesamtaufwand

Mio. €	Inländische Pensionspläne			Ausländische Pensionspläne			Sonstige leistungsorientierte Pläne		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Abzinsungsfaktor	5,8	5,5	4,5	5,0	4,8	4,4	6,5	6,1	4,8
Erwartete Rendite des Planvermögens	4,5	4,9	4,3	5,3	6,5	6,9	6,5	6,2	4,5
Gehaltstrend	2,1	2,1	2,1	2,3	4,5	4,6	6,3	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 von deren Vermögensanlagen wider.

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 Portfoliostruktur des ausländischen Planvermögens am 31. Dezember 2009 sowie die Ziel-Portfoliostruktur für das Geschäftsjahr 2010 ergeben sich wie folgt:

Portfoliostruktur des Planvermögens für ausländische Pensionspläne und sonstige leistungsorientierte Pläne

%	Ziel-Portfoliostruktur 2010	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag 2009	Ziel-Portfoliostruktur 2009	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag 2008
Vermögenskategorie				
Aktien	43	44	31	45
Festverzinsliche Wertpapiere	49	45	64	47
Immobilien	3	4	4	3
Andere	5	7	1	5
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 2010 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 1 Mio. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 31 Mio. €. Die Beiträge werden wir voraussichtlich durch Barmittel begleichen.

Die in den nächsten zehn Geschäftsjahren zu erwartenden zukünftigen Pensionszahlungen aus 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
2010	5	16	1	22
2011	13	16	1	30
2012	14	16	1	31
2013	21	17	1	39
2014	21	16	1	38
2015–2019	106	89	7	202

Die Beträge der Pensionsverpflichtungen, des Planvermögens, des Finanzierungsstatus und der erfahrungsbedingten Berichtigung für das aktuelle und die drei vorherigen Geschäftsjahre stellen sich wie folgt dar:

Pensionsverpflichtungen, Planvermögen, Finanzierungsstatus und erfahrungsbedingte Berichtigung

Mio. €	Inländische Pensionspläne				Ausländische Pensionspläne				Sonstige leistungsorientierte Pläne				Gesamt			
	2009	2008	2007	2006	2009	2008	2007	2006	2009	2008	2007	2006	2009	2008	2007	2006
Leistungsorientierte Pensionsverpflichtung	346	314	274	261	343	306	287	275	20	18	13	16	709	638	574	552
Erfahrungsbedingte Berichtigung der Verpflichtung	- 13	- 10	- 37	- 17	31	- 45	0	- 5	0	0	- 1	1	18	- 55	- 38	- 21
Planvermögen	345	314	272	255	311	261	311	288	4	3	0	1	660	578	583	544
Erfahrungsbedingte Berichtigung der Vermögenswerte	- 18	- 8	- 30	- 10	28	- 99	- 10	10	0	0	0	0	10	- 107	- 40	0
Finanzierungsstatus	- 1	0	- 2	- 6	- 32	- 45	24	13	- 16	- 15	- 13	- 15	- 49	- 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 2009 Aufwendungen in Höhe von 132 Mio. € (2008: 100 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 2009 auf 120 Mio. € (2008: 118 Mio. €; 2007: 96 Mio. €).

(19b) Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €	Anfangs- bestand 1.1.2009	Zuführung	Aufzinsung	Inanspruch- nahme	Auflösung	Währungs- effekt	Endbestand 31.12.2009
Personalbezogene Verpflichtungen							
Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen	90	73	0	- 16	- 33	0	114
Sonstige personalbezogene Verpflichtungen	157	73	0	- 40	- 52	0	138
Kundenbezogene Verpflichtungen	37	88	0	- 60	- 30	0	35
Restrukturierungsverpflichtungen							
Abfindungen und ähnliche Verpflichtungen	13	205	0	- 184	- 19	1	16
Verpflichtungen aus der Aufgabe von Mietflächen	38	18	1	- 23	- 7	1	28
Garantie- und Serviceverpflichtungen	3	2	0	- 2	- 1	0	2
Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten	67	80	0	- 23	0	- 1	123
Übrige Verpflichtungen	13	14	0	- 1	- 3	0	23
Summe	418	553	1	- 349	- 145	1	479
- davon kurzfristig	246						330
- davon langfristig	172						149

Die Zuführungen enthalten außerdem Zinskomponenten, die einzeln wie auch zusammen nicht wesentlich sind.

Die Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen umfassen die Verpflichtungen aus unserer aktienbasierten Vergütung mit Barausgleich, die in Textziffer (28) näher erläutert ist.

Die sonstigen personalbezogenen Verpflichtungen resultieren vor allem aus Rückstellungen für Zeitguthaben, Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Jubiläumsrückstellungen und Altersteilzeitrückstellungen. Die meisten dieser personalbezogenen Verpflichtungen könnten zwar innerhalb der nächsten zwölf Monate geltend gemacht werden, wir gehen jedoch nicht davon aus, dass die entsprechenden Cashflows innerhalb dieses Zeitraums anfallen werden.

Die kundenbezogenen Verpflichtungen betreffen Leistungsverpflichtungen sowie erwartete Auftragsverluste. Die damit verbundenen Mittelabflüsse sind vor allem kurzfristig.

Die Restrukturierungsverpflichtungen umfassen hauptsächlich Personalkosten in Form von Abfindungszahlungen sowie Aufwendungen für vorzeitige Vertragskündigungen, einschließlich Aufwendungen im Zusammenhang mit der Beendigung von Mietverträgen (Einzelheiten siehe Textziffer (7)). Die Restrukturierungsbeträge im Vorjahr resultieren aus Restrukturierungen im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects (siehe Textziffern (4) und (7)) und der Einstellung des Geschäftsbetriebs von TomorrowNow. Die entsprechenden Mittelabflüsse für Restrukturierungsaufwendungen in Bezug auf Mitarbeiter haben hauptsächlich kurzfristigen Charakter. Der zeitliche Anfall der Cashflows im Zusammenhang mit Rückstellungen für Aufwendungen für nicht genutzte Mietflächen ist von der Restlaufzeit des zugrunde liegenden Mietvertrags abhängig.

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. Der entsprechende Abfluss des wirtschaftlichen Nutzens ist als kurzfristig einzustufen.

Die Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten beziehen sich in erster Linie auf die in Textziffer (24) beschriebenen Rechtsstreitigkeiten. Die Gesellschaft hat nach der Einholung rechtlicher Beratung Rückstellungen gebildet, die die Gegebenheiten jedes Einzelfalls berücksichtigen. Der Zeitpunkt der Mittelabflüsse im Zusammenhang mit Rechtsansprüchen kann nicht in allen Fällen auf angemessene Weise ermittelt werden. Wir gehen davon aus, dass ein Teil der Prozesskosten durch Versicherungen abgedeckt wird. Bis zum 31. Dezember 2009 haben wir Versicherungsleistungen in Höhe von 14 Mio. € (31. Dezember 2008: 6 Mio. €) erhalten, die zu dem Zeitpunkt erfasst werden, zu dem es so gut wie sicher ist, dass diese Beträge nicht zurückgezahlt werden müssen.

Die übrigen Verpflichtungen beziehen sich überwiegend auf Rückbauverpflichtungen von Veränderungen gemieteter Büroflächen sowie sonstige Drohverluste. Für Rückbauverpflichtungen erfassen wir den Barwert in der Periode, in der die Verpflichtung entstand. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die entsprechenden Mittelabflüsse zum Zeitpunkt der Beendigung des jeweiligen Mietverhältnisses anfallen. Sie werden normalerweise als langfristig angesehen.

(20) Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich erhaltene Vorauszahlungen unserer Kunden für Supportleistungen sowie Beträge aus Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen. Ferner umfasst diese Position Beträge aus Mehrkomponentenverträgen, die den noch nicht erbrachten Leistungen zugeordnet werden sowie zum beizulegenden Zeitwert bewertete Beträge, die nach der Erwerbsmethode im Zusammenhang mit Akquisitionen für Leistungen erfasst wurden, die aufgrund von bestehenden Supportverträgen zu erbringen sind.

(21) Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

In der folgenden Tabelle wird die Veränderung der Anzahl sowie der Wert des Grundkapitals sowie der eigenen Aktien dargestellt. Jede ausgegebene nennwertlose Stammaktie hat einen rechnerischen Nennwert von 1 € pro Aktie.

Anzahl der Aktien

	Tsd. Aktien		Mio. €	
	Grundkapital	Eigene Aktien	Grundkapital	Eigene Aktien
1. Januar 2007	1.267.537	-49.251	1.268	-1.742
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen im Rahmen einer Kapitalerhöhung	1.721	0	1	0
Erwerb eigener Aktien	0	-27.266	0	-1.005
Einzug eigener Aktien	-23.000	23.000	-23	819
Übertragung eigener Aktien an Mitarbeiter	0	5.452	0	194
31. Dezember 2007	1.246.258	-48.065	1.246	-1.734
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen im Rahmen einer Kapitalerhöhung	505	0	1	0
Erwerb eigener Aktien	0	-14.602	0	-487
Einzug eigener Aktien	-21.000	21.000	-21	744
Übertragung eigener Aktien an Mitarbeiter	0	3.210	0	115
31. Dezember 2008	1.225.763	-38.457	1.226	-1.362
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen im Rahmen einer Kapitalerhöhung	277	0	0	0
Übertragung eigener Aktien an Mitarbeiter	0	1.195	0	42
31. Dezember 2009	1.226.040	-37.262	1.226	-1.320

Die Veränderung des Grundkapitals aufgrund der Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen bezieht sich auf die Ausübung von Rechten, die Mitarbeitern im Rahmen von bestimmten unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme gewährt wurden.

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 Optionsscheinen oder Wandlungsrechten, die von der SAP AG im Rahmen verschiedener aktienbasierter Vergütungsprogramme ausgegeben wurden (siehe Textziffer 28), von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen. Das bedingte Kapital belief sich zum 31. Dezember 2009 auf 208 Mio. € und ist damit unverändert im Vergleich zum Vorjahr.

Agien

Die Agien bestehen aus dem bei der Ausgabe von Aktien über den rechnerischen Nennwert hinaus gezahlten Aufschlag und resultieren hauptsächlich 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 sowie die unrealisierten Pensionsaufwendungen. Unrealisierte Pensionsaufwendungen umfassen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen und ähnlichen Verpflichtungen.

Eigene Anteile

Am 19. Mai 2009 hat die Hauptversammlung den Vorstand der SAP AG ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2010 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.

In den Geschäftsjahren 2009 und 2008 haben wir keine American Depositary Receipts (ADRs) erworben (jedes ADR repräsentiert eine Stammaktie der SAP AG). Am 31. Dezember 2009 und am 31. Dezember 2008 befanden sich keine ADRs der SAP im Bestand der Gesellschaft.

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 2009 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP AG eine Dividende von 0,50 € je Aktie (insgesamt voraussichtlich 594 Mio. €) auszuschütten.

In den Jahren 2008 und 2007 betrug die Dividende je Aktie jeweils 0,50 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

(22) 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 Unabhängigkeit, 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 liegt bei 37 % (2008: 48 %); wir sind bisher nicht der Ansicht, dass ein Rating einen wesentlichen Einfluss auf unsere derzeitigen oder künftigen Kreditaufnahmebedingungen oder Finanzierungsmöglichkeiten hätte.

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 aufrechtzuerhalten, abgestimmt.

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

	2009		2008		Veränderung in %
	Mio. €	in % der Bilanzsumme	Mio. €	in % der Bilanzsumme	
Eigenkapital, gesamt	8.491	63	7.171	52	18
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.416	26	5.824	42	-41
Langfristige Verbindlichkeiten	1.467	11	905	7	62
Verbindlichkeiten, gesamt	4.883	37	6.729	48	-27
Gesamtkapital	13.374	100	13.900	100	-4

Unsere Verbindlichkeiten verringerten sich im Jahr 2009 aufgrund der Rückzahlung eines Darlehens, das wir zur Finanzierung der Akquisition von Business Objects aufgenommen hatten. Demgegenüber nahmen unsere Verbindlichkeiten infolge eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 697 Mio. € zu, das im ersten Halbjahr 2009 im Euro-Kapitalmarkt platziert wurde.

Wir sind überwiegend eigenkapitalfinanziert. Das zeigt sich auch an der Tatsache, dass die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zum 31. Dezember 2009 lediglich 5 % der Bilanzsumme (2008: 17 %) ausmachten.

In den Jahren 2009 und 2008 konnten wir aus unserem Gewinn des Jahres 2008 beziehungsweise 2007 jeweils eine Dividende in Höhe von 594 Mio. € ausschütten, verglichen mit 556 Mio. € im Jahr 2007. Neben der ausgeschütteten Dividende haben wir im Jahr 2008 durch den Rückkauf eigener Aktien 487 Mio. € an unsere Aktionäre zurückgeführt, verglichen mit 1.005 Mio. € im Jahr 2007.

Es bestehen Verpflichtungen zur Wiederausgabe eigener Aktien oder zur Ausgabe von Stammaktien in Zusammenhang mit unseren aktienbasierten Vergütungsprogrammen, die in Eigenkapitalinstrumenten abgegolten werden (siehe Textziffer (28)). In allen dargestellten Perioden sind wir den Verpflichtungen aus unseren aktienbasierten Vergütungsprogrammen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente sowohl durch die Wiederausgabe eigener Aktien als auch durch Kapitalerhöhungen nachgekommen. Wir gehen davon aus, dass wir diesen Verpflichtungen auch künftig auf diese Art und Weise nachkommen.

(23) Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Operating-Leasingverträge

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen betrugen am 31. Dezember 2009 974 Mio. € (2008: 1.112 Mio. €; 2007: 850 Mio. €) und bestanden im Wesentlichen aus Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge in Höhe von 727 Mio. € (2008: 863 Mio. €; 2007: 649 Mio. €). Gegenstand der Miet-, Pacht- und Leasingverträge sind hauptsächlich Büroräume, Fahrzeuge sowie Büroausstattung.

Kaufverpflichtungen

Zusätzlich bestehen am 31. Dezember 2009 vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von 24 Mio. € (2008: 79 Mio. €; 2007: 97 Mio. €). Diese Verpflichtungen betreffen hauptsächlich den Bau von Bürogebäuden, Büroausstattung sowie Kaufverpflichtungen für Fahrzeuge. Die verbleibenden finanziellen Verpflichtungen in Höhe von 223 Mio. € (2008: 170 Mio. €; 2007: 104 Mio. €) beziehen sich auf Marketing, Beratung, Wartung, Lizenzverträge und andere Verträge mit Dritten. In der Vergangenheit wurden die Kaufverpflichtungen in den meisten Fällen realisiert.

Die zum 31. Dezember 2009 bestehenden Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträgen gliederten sich wie folgt:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mio. €	Miet-, Pacht- und Operating-Leasing- verträge	Kaufverpflichtungen
Fällig 2010	221	192
Fällig von 2011 bis 2014	374	53
Fällig nach 2014	132	2

Am 31. Dezember 2009 betrugen die künftigen Mindestzahlungen aus Untermietverhältnissen 13 Mio. € (2008: 16 Mio. €; 2007: 16 Mio. €). Die Zahlungseingänge aus Untermietverhältnissen waren für alle dargestellten Geschäftsjahre unwesentlich.

Die Miet-, Pacht- und Operating-Leasingaufwendungen für das Jahr 2009 betrugen 264 Mio. € (2008: 274 Mio. €; 2007: 210 Mio. €).

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. Darüber hinaus räumen wir 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 Einklang mit dokumentierten Spezifikatio-

nen 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).

(24) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Wir sind im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Ansprüchen und Gerichtsverfahren konfrontiert, einschließlich Ansprüchen und Prozesse, in welche von uns erworbene Unternehmen involviert sind sowie Ansprüche von Kunden auf Freistellung von Ansprüchen, die gegen diese erhoben worden sind, weil sie SAP-Software nutzen. Wir werden uns weiterhin gegen alle gegen uns erhobenen Vorwürfe und Rechtsstreitigkeiten entschieden wehren. Wir bilden für solche Fälle Rückstellungen, wenn es wahrscheinlich ist, dass wir eine gegenwärtige Verpflichtung haben, die aus einem Ereignis der Vergangenheit entstanden und verlässlich schätzbar ist und deren Erfüllung wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führt. Weitere Informationen in Bezug auf die Entwicklung der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten ergeben sich aus Textziffer (19b). Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang aller gegen uns vorgebrachten Ansprüche und Prozesse, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow haben wird. Allerdings sind diese Rechtsstreitigkeiten mit Risiken behaftet und es könnten sich daraus für die beteiligten Parteien erhebliche finanzielle Verluste und 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 Verlusts treffen, der sich bei einem negativen Ausgang dieser Vorgänge einstellen würde.

Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum

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 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. Das Verfahren wurde wieder aufgenommen und ein Gerichtstermin für Oktober 2010 festgesetzt.

Im Januar 2007 reichte die deutsche CSB-Systems AG (CSB) eine Klage gegen uns in Deutschland ein. CSB behauptet, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines deutschen Patents und eines deutschen Gebrauchsmusters der CSB verletzen. Die Klage lautet auf die 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 Klageerwidierung eingereicht, mit der auch die Nichtigkeit des Patents und das Verfahren zur Löschung des Gebrauchsmusters beantragt worden ist. In der Verhandlung hinsichtlich der Nichtigkeit des Patents im Januar 2009 wurde das Patent für ungültig erklärt. Die Verhandlung über die Nichtigkeitsklage gegen das Gebrauchsmuster fand im Mai 2009 statt und das Gebrauchsmuster wurde für nichtig erklärt. Gegen diese Entscheidungen hat CSB Rechtsmittel eingelegt. Die Verhandlung über den Verletzungsvorwurf ist bis zu den Entscheidungen über die Rechtsmittel ausgesetzt worden.

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, im Oktober 2008 sowie im August 2009 hat Oracle die Klage jeweils geändert. SAP und TomorrowNow haben die letzte Klageänderung, vorbehaltlich einer Entscheidung des Gerichts auf Abweisung der dritten Klageänderung, erwidert. 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 widerrecht-

lich angeeignet hat. Die Klage lautet auf den Erlass einer vorläufigen Verfügung auf Unterlassung und die Zahlung eines Schadenersatzes einschließlich eines Strafschadenersatzes in Höhe von mehreren Milliarden US-Dollar. Der Gerichtstermin ist auf November 2010 verschoben 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 November 2009 fand eine Vergleichsverhandlung statt, die jedoch ergebnislos blieb. Die nächste Vergleichsverhandlung ist auf Juni 2010 angesetzt. Die Rückstellung für diese Rechtsstreitigkeit beträgt zum 31. Dezember 2009 100 Mio. US-Dollar zuzüglich Kosten der Rechtsverteidigung.

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 August 2009 fand ein Gerichtstermin statt. In diesem hat die Jury eine Entscheidung zugunsten Versatas getroffen und Versata einen Schadenersatz in Höhe von 138,6 Mio. US-Dollar zugesprochen. Einschließlich vorprozessualer Zinsen sind rund 167 Mio. US-Dollar streitig. Die Parteien haben nach dem Urteil beim Gericht Anträge gestellt. Ein Gerichtstermin wurde für März 2010 anberaumt.

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. Das angerufene Gericht im südlichen Bezirk von Texas hat dem Antrag der SAP, den Rechtsstreit an ein Gericht in Pennsylvania zu verweisen, stattgegeben. Die Gerichtsverhandlung in Pennsylvania ist noch nicht terminiert 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. SAP und JuxtaComm haben den Rechtsstreit gegen Zahlung eines Betrags, der keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat, beigelegt.

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 Business Objects, die bereits vor dem Erwerb von DSC verklagt worden war. DSC behauptet, dass Produkte 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. Der Gerichtstermin war für Februar 2010 festgesetzt worden. SAP und DSC haben den Rechtsstreit gegen Zahlung eines Betrages, der keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat, beigelegt.

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 Klageerwidern im August 2008 eingereicht. Der für den März 2010 festgesetzte Gerichtstermin ist ohne Bestimmung eines neuen Termins abgesagt 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 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 Klageerwidern im November 2008 eingereicht. Das Gerichtsverfahren wurde von

Seattle im Bundesstaat Washington nach San Francisco im Bundesstaat Kalifornien verwiesen. SAP und Implicit haben den Rechtsstreit gegen Zahlung eines Betrags, der keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat, im Juli 2009 beigelegt.

Im Juli 2008 und Juli 2009 reichte Aloft Media (Aloft) mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns und andere Beklagte in den USA ein. Mit der Klage vom Juli 2008 behauptet Aloft, dass Produkte 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 Klageerwidern im Oktober 2008 eingereicht. Der Gerichtstermin wurde für Juni 2010 festgelegt. Mit der Klage vom Juli 2009 behauptet Aloft, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von zwei seiner Patente verletzen. Mit der Klage macht Aloft einen nicht konkretisierten Schadenersatz geltend. Es wurde noch kein Gerichtstermin festgelegt. Inzwischen haben SAP und Aloft den Rechtsstreit gegen Zahlung eines Betrags, der keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat, einvernehmlich beigelegt.

Im Februar 2010 reichte TecSec, Inc. mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP in den USA ein. TecSec behauptet, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf ihrer Patente verletzen. Mit der Klage macht TecSec einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. Es ist noch kein Gerichtstermin anberaumt worden.

Andere Rechtsstreitigkeiten

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 Verlebens zum Vertragsbruch eines Vertriebsvertrags zwischen einer Tochtergesellschaft der SAP und Securinfo gegenüber SAP einen Schadenersatz in Höhe von rund 610 Mio. € nebst Zinsen geltend. Im September 2009 hat SAP einen Antrag auf Klageabweisung gestellt. Ein Gerichtstermin wurde noch nicht festgesetzt.

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- beziehungsweise 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 hat hiergegen Berufung eingelegt, die zwischenzeitlich aber zurückgenommen wurde.

Im März 2008 reichten Waste Management, Inc. und USA Waste Management Resources LLC (Waste Management) mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP in den USA ein. Waste Management bringt mehrere Klagegründe vor, darunter arglistige Täuschung, fahrlässige Vorspiegelung falscher Tatsachen und Vertragsverletzung. Die SAP hat eine Klageerwidern eingereicht, in der sie die Behauptungen bestreitet und eine Widerklage gegen Waste Management wegen Vertragsverletzung einreicht. Im Dezember 2009 hat das Gericht einen Anspruch wegen fahrlässiger Vorspiegelung falscher Tatsachen abgewiesen. Im Februar 2010 hat SAP zwei Anträge auf Teilabweisungen im summarischen Verfahren gestellt. In Erwiderung darauf hat Waste Management eine Klageänderung eingereicht, in der sie ihre Behauptungen arglistiger Täuschungen wieder einbringt und neue Ansprüche geltend gemacht, darunter Verschwörung und kollusives Zusammenwirken. Um ihre Berufungsgründe zu wahren, haben die Klägerinnen mit der Klageänderung die Behauptung fahrlässiger Vorspiegelung falscher Tatsachen wiederholt. Außerdem wurden mehrere Anträge auf Teilentscheidungen im summarischen Verfahren gestellt. Mit der Klageänderung machen die Klägerinnen einen Schadenersatz von mindestens 400 Mio. US-Dollar und verschärften Schadenersatz von mindestens 800 Mio. US-Dollar geltend. Im März 2010 hat SAP spezielle Einwendungen unter den texanischen Zivilprozessregelungen gegen die Klageänderung eingereicht. Die Parteien betreiben das Verfahren weiter schriftlich. Der Gerichtstermin ist zurzeit noch auf Mai 2010 terminiert.

(25) Finanzielle Risikofaktoren

Wir sind verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, zum Beispiel Marktrisiken (darunter Änderungen der Wechselkurse, der Zinssätze und der Aktienkurse) sowie dem Kreditrisiko und dem Liquiditätsrisiko.

Wechselkursrisiko

Das Wechselkursrisiko ist das Risiko eines Verlustes infolge nachteiliger Veränderungen der Wechselkurse. 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 Risikovariablen darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt.

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Änderungen von Wechselkursen ausgesetzt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer jeweiligen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als unwesentlich ein. Gelegentlich wickeln wir Geschäftsvorfälle jedoch in einer anderen Währung als unserer funktionalen Währung ab, sodass Forderungen, Verbindlichkeiten und andere monetäre Bilanzposten in Fremdwährung entstehen, welche dann wie in Textziffer (27) beschrieben in der Mehrzahl abgesichert werden.

In Ausnahmefällen führt die Abwicklung von Geschäftsvorfällen in einer anderen Währung als unserer funktionalen Währung auch zu eingebetteten Fremdwährungsderivaten, die getrennt und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden müssen.

Auch die erwarteten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung, die aus konzerninternen Lizenzzahlungen der SAP-Konzerngesellschaften in Abhängigkeit von deren Außenumsätzen resultieren, beinhalten ein Wechselkursrisiko für die SAP AG. Dies führt zu einer Bündelung des Wechselkursrisikos bei der SAP AG in Deutschland, da die Lizenzzahlungen überwiegend auf die jeweilige lokale Währung der Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der SAP AG jedoch der Euro ist. Die höchsten Wechselkursrisiken bestehen deshalb bei den Währungen von Tochterunternehmen, die umfangreiche Geschäfte tätigen. Dies sind beispielsweise US-Dollar, Pfund Sterling, Japanischer Yen, Schweizer Franken, Kanadischer Dollar und Australischer Dollar.

Unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten sind keinem signifikanten Wechselkursrisiko ausgesetzt, da alle Aktivitäten in der jeweiligen funktionalen Währung durchgeführt werden.

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich aus Änderungen von Marktzinssätzen, die wiederum Änderungen des beizulegenden Zeitwertes von festverzinslichen Instrumenten und der Höhe der Zinsaufwendungen und -erträge für variabel verzinsliche Instrumente zur Folge haben können. Dieses Zinsrisiko besteht für unsere Investitions- und Finanzierungsaktivitäten.

Zum 31. Dezember 2009 sind unsere liquiden Mittel hauptsächlich in kurzfristige Festgelder mit fixer Verzinsung und Geldmarktfonds mit variabler Verzinsung angelegt, welche als Zahlungsmitteläquivalente oder sonstige finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind. Da wir die am Jahresende angelegten kurzfristigen Festgelder mit fixer Verzinsung nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanzieren, unterliegen wir mit unseren variabel verzinslichen Geldmarktfonds folglich nur einem zinsbedingten Cashflow-Risiko in der Eurozone und in den USA.

Im Mittelpunkt unserer Finanzierungstätigkeit stand 2009 die Platzierung eines Schuldscheindarlehens (SSD), das im zweiten Quartal 2009 mit einem Gesamtvolumen von 697 Mio. € und einer Laufzeit von drei und fünf Jahren abgeschlossen wurde. Das SSD besteht aus einer festverzinslichen Tranche in Höhe von 149,5 Mio. €, woraus sich das Risiko einer Änderung des beizulegenden Zeitwertes der Verbindlichkeit ergibt, und einer variabel verzinslichen Tranche in Höhe von 547,5 Mio. €, die ein Cashflow-Risiko begründet, da die Zinszahlungen auf dem gültigen EURIBOR basieren. Auf der Finanzierungsseite sind wir also hauptsächlich Zinsrisiken in der Eurozone ausgesetzt.

Aktienkursrisiko

Das Aktienkursrisiko ist das Risiko eines Verlustes infolge nachteiliger Veränderungen auf den Aktienmärkten, welchem wir in Bezug auf unsere Eigenkapitalinstrumente und unsere aktienorientierte Vergütung ausgesetzt sind.

Wir halten Eigenkapitalinstrumente mit und ohne auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen und stufen diese Beteiligungen als zur Veräußerung verfügbar ein. Unsere Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente mit auf einem aktiven Markt notierten Marktpreisen werden auf der Grundlage des aktuellen Marktwertes laufend beobachtet, der aufgrund der Volatilität der weltweiten Aktienmärkte schwankt.

Darüber hinaus sind wir mit unseren in Textziffer (28) detailliert beschriebenen aktienorientierten Vergütungsprogrammen einem Cashflow-Risiko ausgesetzt.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko eines wirtschaftlichen Verlustes des eingesetzten Kapitals oder des mit dem Kapitaleinsatz verbundenen finanziellen Nutzens, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen zur Rückzahlung oder zur Bedienung von Schulden nicht nachkommt. Im Geschäftsjahr 2009 haben wir eine Vereinbarung zur Absicherung von Teilen unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Kreditrisiken abgeschlossen. Mit Ausnahme davon haben wir keine wesentlichen Vereinbarungen zur Reduzierung des Gesamtkreditrisikos, wie beispielsweise Globalverrechnungsabkommen, geschlossen. Daher entspricht das maximale Kreditrisiko dem Gesamtbetrag der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristigen Finanzinvestitionen, Kredite und sonstigen finanziellen Forderungen und derivativen finanziellen Vermögenswerte.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken entstehen aus der Unfähigkeit, finanzielle Verpflichtungen, beispielsweise gegenüber Lieferanten oder Mitarbeitern, zu erfüllen. Die nachstehende Tabelle zeigt eine Fälligkeitsanalyse der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten aller unserer zum 31. Dezember 2009 bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Cashflows für noch nicht erfasste, aber vertraglich vereinbarte finanzielle Verpflichtungen gehen aus Textziffer (23) hervor. Finanzielle Verbindlichkeiten, für die vom Vertragspartner jederzeit eine Rückzahlung verlangt werden kann, sind dem frühesten Fälligkeitstermin zugewiesen. Die variablen Zinszahlungen wurden mit dem letzten vor dem 31. Dezember 2009 festgelegten maßgeblichen Zinssatz berechnet. Da wir unsere Derivate brutto ausgleichen, zeigen wir separat die mit unseren Fremdwährungs- und Zinsderivaten verbundenen Zahlungsausgänge und -einträge – 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				Vertragliche Zahlungsströme		
	31.12.2009	2010	2011	2012	2013	2014	nach 2014
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 479	- 479	0	0	0	0	0
- Finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 703	- 4	- 2	- 423	0	- 274	0
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	- 46	- 56	- 24	- 18	- 11	- 7	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
- Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 109						
- Zahlungsmittelabfluss		- 2.136	- 3	- 3	- 3	- 2	- 13
- Zahlungsmittelzufluss		2.053	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	- 12						
- Zahlungsmittelabfluss		- 384	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		371	0	0	0	0	0
Zinsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	0						
- Zahlungsmittelabfluss		0	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		0	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	- 5						
- Zahlungsmittelabfluss		- 12	- 12	- 9	- 5	- 3	0
- Zahlungsmittelzufluss		4	4	3	1	1	0
- Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	41						
- Zahlungsmittelabfluss		- 1.853	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		1.890	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	3						
- Zahlungsmittelabfluss		- 160	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		163	0	0	0	0	0

Restlaufzeiten finanzieller Verbindlichkeiten

Mio. €	Buchwert				Vertragliche Zahlungsströme		
	31.12.2008	2009	2010	2011	2012	2013	nach 2013
Nicht derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 544	- 539	- 5	0	0	0	0
- Finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 2.321	- 2.319	- 1	0	0	0	- 1
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	- 71	- 142	- 5	- 1	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte							
- Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 124						
- Zahlungsmittelabfluss		- 1.203	- 1	- 1	- 1	- 1	- 17
- Zahlungsmittelzufluss		1.104	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	- 64						
- Zahlungsmittelabfluss		- 440	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		377	0	0	0	0	0
Zinsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	- 7						
- Zahlungsmittelabfluss		- 21	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		15	0	0	0	0	0
Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	- 16						
- Zahlungsmittelabfluss		- 70	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		56	0	0	0	0	0
- Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung	132						
- Zahlungsmittelabfluss		- 1.658	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		1.803	0	0	0	0	0
Fremdwährungsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung	29						
- Zahlungsmittelabfluss		- 216	0	0	0	0	0
- Zahlungsmittelzufluss		245	0	0	0	0	0

Der Rückgang der Zahlungsmittelabflüsse für unsere nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten im Vergleich zum Jahresende 2008 ist auf die vollständige Rückzahlung eines syndizierten Darlehens im Jahr 2009 zurückzuführen.

Der Anstieg der Zahlungsmittelab- und -zuflüsse für unsere Fremdwährungsderivate ohne designierte Sicherungsbeziehung liegt an der Sicherung eines konzerninternen kurzfristigen Darlehens in US-Dollar.

(26) Management finanzieller Risiken

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. Die Risikomanagement- und Absicherungsstrategie wird durch unsere Treasury-Richtlinie und andere interne Richtlinien geregelt und unterliegt regelmäßigen internen Risikoanalysen.

In den folgenden Abschnitten werden das Management der einzelnen finanziellen Risiken und der Umfang dieser Risiken näher erläutert. Zur Darstellung des Marktrisikos sind gemäß IFRS 7 Sensitivitätsanalysen erforderlich, aus denen hervorgeht, wie sich hypothetische Änderungen der relevanten Risikovariablen auf unseren Gewinn oder die anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgewirkt hätten. Die periodischen Auswirkungen werden ermittelt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Berichtszeitpunkt bezogen werden.

Management des Wechselkursrisikos

Wir überwachen potenzielle Währungsrisiken für monetäre Bilanzpositionen sowie erwartete Transaktionen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie mit dem vorrangigen Ziel, die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren. Hierzu nutzen wir, falls angezeigt, derivative Finanzinstrumente, in erster Linie Devisentermingeschäfte.

Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung

Währungssicherungskontrakte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Fremdwährung, die sich aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergeben, werden nicht als Sicherungsbeziehung designiert, da die realisierten Währungsgewinne und -verluste aus den zugrunde liegenden Transaktionen in den gleichen Perioden ergebniswirksam erfasst werden wie die Gewinne und Verluste aus den Derivaten.

Darüber hinaus sind in den Währungssicherungen ohne designierte Sicherungsbeziehung auch 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.

Währungssicherungen mit designierter Sicherungsbeziehung – Cashflow-Hedges

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen (Lizenzen) der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente, in erster Linie Devisentermingeschäfte. Solche Absicherungen decken normalerweise 40 % bis 80 % des erwarteten Risikos ab und haben einen zeitlichen Horizont von bis zu 15 Monaten. In diesem Zusammenhang eliminieren wir insbesondere die Zinskomponente und designieren lediglich den Kassakurs der Devisentermingeschäfte als Sicherungsinstrument. Abgesichert werden so die erwarteten Cashflows aus den Tochtergesellschaften, 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 2009 wurden Nettoverluste von insgesamt 18 Mio. € (2008: Nettoverluste von 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 2009 und 2008 wurde für keine der als hochwahrscheinlich erachteten Transaktionen, die als Grundgeschäfte in Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen designiert sind, mit dem Eintritt nicht mehr gerechnet, sodass es aus diesem Grund nicht zu einer Auflösung von Cashflow-Hedge-Beziehungen kam. Ebenso wurden für diese Sicherungsgeschäfte 2009 nur unwesentliche und in den Jahren 2008 und 2007 keine Ineffektivitäten festgestellt. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2009 Nettoverluste in Höhe von 37 Mio. € (2008: Nettoverluste von 16 Mio. €; 2007: Nettoverluste von 38 Mio. €) aus den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgebucht und erfolgswirksam erfasst. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die Cashflows der erwarteten Transaktionen tatsächlich

anfallen werden und somit in einem Zeitraum von 15 Monaten ab dem Bilanzstichtag monatlich unser Ergebnis beeinflussen werden. Vermutlich werden wir 7 Mio. € der Nettoverluste, die im Geschäftsjahr 2009 direkt als andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen ausgewiesen wurden, im Geschäftsjahr 2010 ergebniswirksam verbuchen.

Wechselkursrisikoposition

Im Einklang mit unserer internen Risikoberichterstattung verwenden wir zur Quantifizierung unserer Risikopositionen und zur Steuerung des Wechselkursrisikos das Value-at-Risk-Konzept. 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 daher eine währungsbezogene Sensitivitätsanalyse auf Grundlage der folgenden Annahmen an:

- Da wir Geschäftsvorfälle üblicherweise in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens abwickeln, 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.

- Erträge oder Aufwendungen aus den oben genannten originären monetären Finanzinstrumenten werden grundsätzlich in der funktionalen Währung des jeweiligen Unternehmens erfasst. Deshalb haben Wechselkursschwankungen in diesem Zusammenhang keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertragslage oder die Summe der im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.
- Unsere freistehenden Sicherungsinstrumente gleichen die wechselkursbedingten Wertänderungen der gegen Währungsrisiken abzusichernden Grundgeschäfte nahezu vollständig in derselben Periode in der Konzern-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 und
- bei eingebetteten Fremdwährungsderivaten.

Hinsichtlich des Nominalvolumens sind die Daten zum Jahresende nicht für das Gesamtjahr repräsentativ. Unser Wechselkursrisiko im Jahr 2009 bezog sich auf Nominalvolumen in Höhe von durchschnittlich 898 Mio. €, die von einem Tiefstwert von 819 Mio. € bis zu einem Höchstwert von 960 Mio. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.

Die Zinskomponente, die nicht Teil einer designierten Cashflow-Hedge-Beziehung 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 2009 gegenüber allen unseren wesentlichen Währungen um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wäre der in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltene effektive Bestandteil von Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen um 55 Mio. € (31. Dezember 2008: 68 Mio. €; 31. Dezember 2007: 64 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Änderungen des Wertes unserer eingebetteten Fremdwährungsderivate werden ergebniswirksam erfasst. Wenn der Euro zum 31. Dezember 2009 gegenüber dem Schweizer Franken (der Währung, die den größten Anteil an unserer jeweiligen Risikoposition hat) um 10 % an Wert gewonnen (verloren) hätte, wären die Effekte auf die sonstigen Erträge um 38 Mio. € (31. Dezember 2008: 40 Mio. €; 31. Dezember 2007: 37 Mio. €) höher (niedriger) gewesen als ausgewiesen.

Unsere Sensitivität gegenüber Wechselkursschwankungen hat im laufenden Geschäftsjahr abgenommen, was hauptsächlich auf das geringere Nominalvolumen zu sichernder Transaktionen und die Reduktion des Volumens der den eingebetteten Fremdwährungsderivaten zugrunde liegenden verpflichtenden Verträge zurückzuführen ist.

Management des Zinsrisikos

Das vorrangige Ziel beim Management des Zinsrisikos lautet, die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren.

Zur Absicherung des Cashflow-Risikos, das aus Schwankungen künftiger Zinszahlungen im Zusammenhang mit dem variabel verzinslichen Anteil des Schuldscheindarlehens (SSD) erwächst, haben wir Payer-Zinsswaps abgeschlossen. Durch diese wird der dem SSD 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 der Zinsswaps kompensiert werden. Zum 31. Dezember 2009 deckten die Zinsswaps den variabel verzinslichen Anteil des SSD vollständig ab. Somit wiesen sowohl nahezu alle unsere zinssensitiven Verbindlichkeiten in Euro als auch die gesamten zinssensitiven Verbindlichkeiten einen festen Zinssatz auf.

Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung – Cashflow-Hedges

Zum 31. Dezember 2009 hielten wir Zinsderivate mit designierter Sicherungsbeziehung mit negativem beizulegenden Zeitwert von 5 Mio. € (2008: 16 Mio. €). Die damit verbundenen Nettoverluste im Geschäftsjahr 2009 in Höhe von 14 Mio. € (2008: 15 Mio. €; 2007: 0 Mio. €) wurden infolge der Designierung als Cashflow-Hedges in den ande-

ren im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasst. Aufgrund der Realisierung der Grundgeschäfte wurden 2009 Nettoverluste von 26 Mio. € (2008: 0 Mio. €; 2007: 0 Mio. €) aus den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgebucht und als Zinsaufwand erfasst. Für diese Sicherungsgeschäfte wurde in den Jahren 2009, 2008 und 2007 keine Ineffektivität festgestellt.

Die folgende Tabelle enthält die vertraglichen Fälligkeiten der Cashflows für die SSD-Zinszahlungen:

Anfangsdatum	Enddatum	Nominalvolumen	Referenzzinssatz
9. April 2009	9. April 2012	359,5 Mio. €	3-Monats-EURIBOR
9. April 2009	9. April 2014	158 Mio. €	3-Monats-EURIBOR
2. Juni 2009	2. Juni 2014	30 Mio. €	3-Monats-EURIBOR

Zinsrisikoposition

Um die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren, steuern wir das Zinsrisiko, indem wir unser Fremdkapitalportfolio um zinsbezogene Derivate ergänzen.

Aufgrund der kurzen Laufzeiten unserer Geld- und Finanzanlagen besteht für SAP kein wesentliches Zinsrisiko in Bezug auf finanzielle Vermögenswerte (siehe Textziffer (13)).

Wie vorstehend angegeben, haben wir zur Absicherung des Zinsrisikos aus dem variabel verzinslichen SSD 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 am 31. Dezember 2009 keine originären festverzinslichen, als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten finanziellen Vermögenswerte oder originäre festverzinsliche, als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designierte finanzielle Verbindlichkeit im Bestand haben, ist eine eigenkapitalbezogene Sensitivitätsberechnung nicht erforderlich. Bezogen auf das Gesamtjahr 2009 waren wir auch einem Risiko der Änderung des beizulegenden Zeitwertes ausgesetzt, da wir auch festverzinsliche finanzielle Vermögenswerte aus der Eurozone gehalten haben, die zum

Stichtag nicht mehr in unserem Besitz waren. Insofern ist das Risiko am Stichtag nicht repräsentativ für das Gesamtjahresrisiko. Unser Risiko der Änderung beizulegender Zeitwerte in Bezug auf unsere Investitionsaktivitäten im Jahr 2009 bezog sich auf Anlagen in Höhe von durchschnittlich 77 Mio. €, die von einem Höchstwert von 199 Mio. € bis zu einem Tiefstwert von 0 Mio. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.

- 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 Anlagen in der Sensitivitätsanalyse, die sich auf das Ergebnis bezieht. Hinsichtlich der investierten Volumina sind die Daten zum Jahresende nicht für das Gesamtjahr repräsentativ. Unser Cashflow-Zinsrisiko im Jahr 2009 bezog sich auf Anlagen in Höhe von durchschnittlich 847 Mio. €, die von einem Höchstwert von 1,0 Mrd. € bis zu einem Tiefstwert von 330 Mio. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.
- Infolge der oben genannten Designierung von Zinsderivaten als Teil eines Cashflow-Hedges wirken sich die entsprechenden Zinssatzänderungen auf die jeweiligen im Eigenkapital erfassten 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 das SSD ausgleichen. Deshalb berücksichtigen wir für die in eine Sicherungsbeziehung eingebundenen Zinsswaps nur die Zinssensitivität aus der Diskontierung der Festzins-Cashflows aus dem Zinsswap in der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung. Hinsichtlich der Darlehens- und damit gesicherten Beträge sind die Daten zum Jahresende nicht für das Gesamtjahr repräsentativ, da 2009 ein erheblicher Teil der Schulden aus einem syndizierten Darlehen zurückgezahlt wurde, das im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects aufgenommen worden war. Unser Zinsrisiko im Jahr 2009 bezog sich auf Kreditaufnahmen in Höhe von durch-

schnittlich 2,03 Mrd. €, die von einem Höchstwert von 3,0 Mrd. € bis zu einem Tiefstwert von 697 Mio. € reichten. Letzterer entspricht dem Stand am Jahresende.

Während in Vorjahren die Sensitivitätsanalyse auf einer Parallelverschiebung der Zinsstrukturkurven um +100/-100 Basispunkte beruhte, wurde aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus für die Sensitivitätsanalyse 2009 die Verschiebung der Zinsstrukturkurven zur Vermeidung negativer Zinsen von -100 Basispunkten auf -20 Basispunkte reduziert.

Wenn die Zinssätze zum 31. Dezember 2009 um 100 Basispunkte höher (20 Basispunkte niedriger) (2008/2007: 100 Basispunkte höher (niedriger)) gewesen wären, hätte dies keine wesentlichen Auswirkungen gehabt auf

- die in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen Gewinne/Verluste aus der Position zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
- das Finanzergebnis für unsere variabel verzinslichen Anlagen
- den in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen effektiven Bestandteil von Cashflow-Hedges zur Absicherung von Zinsrisiken.

Lediglich die Sensitivitätsanalyse für die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte ist nicht für das Gesamtjahr repräsentativ, da wir im Jahr 2009 festverzinsliche finanzielle Vermögenswerte gehalten haben.

Unsere Zinssensitivität hat im laufenden Geschäftsjahr abgenommen, was hauptsächlich auf den geringeren Bestand an variabel verzinslichen Schuldinstrumenten und Verbindlichkeiten zurückzuführen ist.

Management des Aktienkursrisikos

Der Wert unserer Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen wird durch die Schwankungen infolge der Volatilität der weltweiten Aktienmärkte beeinflusst. Ein angenommener Anstieg (Rückgang) der Aktienkurse zum 31. Dezember 2009 um 20 % hätte nur unwesentliche Auswirkungen auf den Wert unserer Anlagen in marktgängigen Wertpapieren (2008: 0 Mio. €; 2007: 1 Mio. €) und die entsprechenden Beträge in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen zur Folge.

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.

Um die Volatilität unseres Ergebnisses zu reduzieren, sichern wir Zahlungsstromrisiken aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen durch den Kauf derivativer Instrumente, ohne jedoch eine designierte Sicherungsbeziehung einzugehen. Der Vergütungsaufwand für die aktienbasierten Vergütungsprogramme erhöhte sich aufgrund der Bewertung unserer Derivate zur Absicherung von aktienbasierten Vergütungsprogrammen nach Steuern im Geschäftsjahr 2009 um 5 Mio. € (2008: Anstieg um 41 Mio. €; 2007: Anstieg um 31 Mio. €).

Management des Kreditrisikos

Zur Reduzierung des Kreditrisikos im Rahmen unserer Investitionstätigkeit haben wir in Übereinstimmung mit unserer internen Treasury-Richtlinie alle Geschäfte nur mit anerkannten, großen Finanzinstituten und Emittenten mit jeweils hohen externen Kreditratings abgeschlossen. Gemäß dieser Richtlinie investieren wir nur in Finanzanlagen von Emittenten mit einem Mindestrating von „A-“. Das gewichtete durchschnittliche Rating unserer Finanzanlagen liegt zwischen „AA-“ und „A+“. Wir verfolgen eine vorsichtige Anlagepolitik, die durch Anlagen mit überwiegend kurzfristiger Laufzeit und Standardanlageinstrumente sowie eine breite Streuung der Anlagen auf unterschiedliche Kontrahenten gekennzeichnet ist. Dieser Ansatz ist durch detaillierte Leitlinien für die Steuerung finanzieller Risiken festgeschrieben, wonach das Geschäftsvolumen mit jeder einzelnen Vertragspartei auf ein definiertes Limit begrenzt ist, welches von dem niedrigsten offiziellen langfristigen Kreditrating mindestens einer großen Ratingagentur oder von der Teilnahme an Einlagensicherungsfonds abhängt. Die strikte Einhaltung dieser Kontrahentenlimits wird laufend überwacht.

Das zum Teil von Kreditversicherungen abgedeckte Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird getrennt überwacht, wobei wir uns vornehmlich auf die Beurteilung der Kundenbonität 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)). Der Einfluss einzelner Kunden ist gering, da unser Kundentamm groß ist und sich auf zahlreiche Branchen und Länder auf der ganzen Welt erstreckt. Weitere Informationen über die Bonität unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Textziffer (14) zu entnehmen; über unser maximales Kreditrisiko gibt Textziffer (25) Aufschluss.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos derivativer finanzieller Vermögenswerte erwerben wir solche Instrumente nur bei anerkannten, großen Finanzinstituten mit hohen externen Kreditratings im Einklang mit unserer internen Treasury-Richtlinie. Darüber hinaus ergibt sich eine Konzentration von Kreditrisiken, wenn Vertragspartner gleichartige Aktivitäten in demselben Finanzinstrument, Sektor oder derselben geografischen Region ausführen. Dies vermeiden wir durch die Streuung unserer Vertragspartner über verschiedene Länder weltweit und durch ein internes Limitsystem, wonach das Geschäftsvolumen mit jeder einzelnen Vertragspartei auf ein definiertes Limit begrenzt ist, welches von dem niedrigsten offiziellen langfristigen Kreditrating mindestens einer großen Ratingagentur oder von der Teilnahme an Einlagensicherungsfonds abhängt, welches für jede einzelne Vertragspartei laufend überwacht wird. Da die Prämien für Credit Default Swaps hauptsächlich von der Einschätzung der Bonität des jeweiligen Schuldners durch die Marktteilnehmer abhängen, überwachen wir zusätzlich deren Entwicklung, um auf diese Weise sich ändernde Risikostrukturen bei unseren Vertragspartnern zu erkennen und so zeitnah auf Veränderungen reagieren zu können, sollten sich diese manifestieren.

Management des Liquiditätsrisikos

Die konzernweite Liquidität wird üblicherweise von Global Treasury gesteuert. Das wichtigste Ziel dabei lautet, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten.

Unsere Hauptliquiditätsquelle ist unsere laufende Geschäftstätigkeit, durch die wir in der Vergangenheit primär die für unsere Investitions- und Finanzierungsstrategie erforderlichen liquiden Mittel erwirtschaftet haben. Sofern nicht durch lokale Bestimmungen untersagt, werden alle Liquiditätsüberschüsse der Tochterunternehmen bei Global Treasury zusammengeführt (Cash Pooling). Global Treasury verteilt die liquiden Mittel dann gemäß dem Finanzierungsbedarf anderer Tochterunternehmen oder investiert etwaige Nettoüberschüsse zwecks Renditeoptimierung am Markt. Die Anlagen beschränken sich zur Sicherstellung der Liquidität auf Kontrahenten oder Emittenten mit hoher Bonität, wie vorstehend ausgeführt. Ein hohes Niveau an flüssigen Mitteln und marktgängigen Wertpapieren bildet daher eine strategische Rücklage, die dazu beiträgt, SAP flexibel und unabhängig zu halten.

Neben dem Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel hat SAP das Liquiditätsrisiko durch die angemessene Einrichtung von Kreditlinien bei verschiedenen Finanzinstituten verringert, die wir bei Bedarf in Anspruch nehmen können.

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. Zum 31. Dezember 2008 lag eine Inanspruchnahme in Höhe von 2,3 Mrd. € vor. Die Kreditlinie wurde im Oktober 2009 vor Fälligkeit zum 31. Dezember 2009 vollständig zurückgezahlt.

Wie oben ausgeführt, hat die SAP AG im zweiten Quartal 2009 ein SSD über ein Gesamtvolumen von 697 Mio. € abgeschlossen. Um unsere hohe finanzielle Flexibilität zu erhalten, schloss die SAP AG am 15. September 2009 zusätzlich eine revolvingende Kreditlinie über 1,5 Mrd. € mit

einer Laufzeit von drei Jahren ab, mit der die im November 2004 unterzeichnete Vereinbarung über eine syndizierte revolvingende Kreditlinie über 1 Mrd. € effektiv ersetzt wurde. Die Inanspruchnahme der Kreditlinie ist nicht an finanzielle Auflagen gebunden. Die Zinssätze im Fall der Inanspruchnahme belaufen sich auf EURIBOR oder LIBOR für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 110 bis 160 Basispunkten pro Jahr in Abhängigkeit von dem in Anspruch genommenen Betrag. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 44 Basispunkte pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2009 nicht vor.

Zusätzlich verfügt die SAP AG zum 31. Dezember 2009 über Kreditlinien in Höhe von insgesamt 545 Mio. € (2008: 597 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2009 und 2008 nicht vor. Per 31. Dezember 2009 verfügen einige Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 51 Mio. € kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2008: 52 Mio. €). Zum Ende des Geschäftsjahres 2009 wurden diese Kreditlinien von den Tochterunternehmen zu 6 Mio. € (2008: 21 Mio. €) in Anspruch genommen.

(27) Angaben zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Dabei verwenden wir folgende 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).

Die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte unserer Finanzinstrumente stellten sich am 31. Dezember wie folgt dar:

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Mio. €		2009				
		Buch- werte 31.12.	Bewertungskategorien		Beizu- legender Zeitwert 31.12.	Nicht im Anwen- dungsbe- reich von IFRS 7
			Zu fort- geführten Anschaf- fungs- kosten	Zu Anschaf- fungs- kosten		
Kategorie						
Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	L&R	1.884	1.884		1.884	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	L&R	2.598	2.508		2.508	90
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		770				
Schuldtitel	L&R/AFS				0	0
Eigenkapitaltitel	AFS/-			62	25	27
Sonstige nicht derivative finanzielle Vermögenswerte	L&R		499		499	91
Derivative Finanzinstrumente						
– mit designierter Sicherungsbeziehung	-				3	3
– ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT				63	63
Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	- 673	- 479		- 479	- 194
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	- 703	- 703		- 705	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	- 172				
Sonstige nichtderivative finanzielle Verbindlichkeiten	AC		- 45		- 45	- 1
Derivative Finanzinstrumente						
– mit designierter Sicherungsbeziehung	-				- 17	- 17
– ohne designierte Sicherungsbeziehung	HFT				- 109	- 109
Klassifizierung nach IAS 39						
Finanzielle Vermögenswerte						
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu Handelszwecken gehalten	HFT	63			63	63
zur Veräußerung verfügbar	AFS	87		62	25	25
Kredite und Forderungen	L&R	4.981	4.891		4.891	90
Finanzielle Verbindlichkeiten						
erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu Handelszwecken gehalten	HFT	- 109			- 109	- 109
zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	- 1.421	- 1.227		- 1.229	- 194
Nicht im Anwendungsbereich von IAS 39						
Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer		91				91
Assoziierte Unternehmen		27				27
Derivative Finanzinstrumente mit designierter Sicherungsbeziehung		- 14			- 14	- 14
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 17		- 1				- 1

2008				
Buch- werte 31.12.	Bewertungskategorien			Nicht im Anwen- dungsbe- reich von IFRS 7
	Zu fort- geführten Anschaf- fungs- kosten	Zu Anschaf- fungs- kosten	Zum beizu- legenden Zeitwert	
1.280	1.280		1.280	
3.219	3.130		3.130	89
850				
			382	382
		63	11	21
	101		101	81
			30	30
			161	161
- 641	- 510		- 510	- 131
- 2.321	- 2.321		- 2.321	
- 282				
	- 69		- 69	- 2
			- 80	- 80
			- 131	- 131
161			161	161
456		63	393	393
4.600	4.511		4.511	89
- 131			- 131	- 131
- 3.031	- 2.900		- 2.900	- 131
81				81
21				21
- 50			- 50	- 50
- 2				- 2

Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte

In IAS 39 ist der beizulegende Zeitwert definiert als der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern unter marktüblichen Bedingungen ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte. Dementsprechend liefern notierte Preise an einem aktiven Markt den besten Anhaltspunkt für den beizulegenden Zeitwert. Wenn Marktpreise nicht leicht erhältlich sind, ist der beizulegende Zeitwert unter Einsatz von Bewertungstechniken zu ermitteln. Wir haben unsere Finanzinstrumente in solche unterteilt, die in den Folgeperioden zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, und solche, die zu Anschaffungskosten oder fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden.

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente

Entsprechend den Vorgaben von IFRS 7 haben wir unsere zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente 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 eines einzelnen Instruments 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 finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die jeweilige Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes sind im Folgenden beschrieben:

- **Stufe 1:** Notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten.
 - Zur Veräußerung verfügbare Schuldtitel und Beteiligungen: Die beizulegenden Zeitwerte marktfähiger Wertpapiere basieren auf den Marktpreisen zum 31. Dezember.

- **Stufe 2:** Andere als direkt oder indirekt beobachtbare Parameter, wie notierte Marktpreise für vergleichbare Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten; notierte Marktpreise für identische oder vergleichbare Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeiten in nicht-aktiven Märkten; andere Parameter, die über den wesentlichen Teil der Laufzeit der Vermögenswerte beziehungsweise der Verbindlichkeiten beobachtbar sind oder durch beobachtbare Marktdaten unterlegt werden können.

- **Derivative Finanzinstrumente:** Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird durch Abzinsung der erwarteten künftigen Cashflows über die jeweiligen Restlaufzeiten der Verträge über die jeweiligen Deposit-Zinssätze und Kassakurse 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 und Futures für die Restlaufzeit des Vertrags.

- **Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen an notierten Unternehmen:** Bestimmte von uns gehaltene Beteiligungen unterliegen einer Verkaufsrestriktion. Aus diesem Grund bestimmen wir die beizulegenden Zeitwerte auf Basis der Marktpreise zum 31. Dezember unter Berücksichtigung eines Abschlags für die Verkaufsbeschränkung, der auf der Prämie für eine entsprechende Put-Option beruht.

- **Stufe 3:** Nicht beobachtbare Parameter, da zum Bewertungszeitpunkt keine oder keine verwertbare Marktaktivität für den zu bewertenden Vermögenswert beziehungsweise die zu bewertende Verbindlichkeit vorhanden ist, die für die Bewertung wesentlich ist.

- **Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen:** Bei diesen Beteiligungen, die hauptsächlich aus Beteiligungen an Venture-Capital-Gesellschaften bestehen, 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. Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen werden daher mangels einer anwendbaren Bewertungstechnik zu Anschaffungskosten bewertet. Unsere Schätzungen ihres beizulegenden Zeitwertes 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 sowie des Wettbewerbs.

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nach IAS 39 entweder erfolgswirksam oder über andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie gemäß IFRS 7.

Klassifizierung der Finanzinstrumente

Mio. €	2009				2008			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte								
Schuldtitle	0	0	0	0	382	0	0	382
Beteiligungen	1	24	0	25	1	10	0	11
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1	24	0	25	383	10	0	393
Derivative finanzielle Vermögenswerte	0	66	0	66	0	191	0	191
Gesamt	1	90	0	91	383	201	0	584
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	0	126	0	126	0	211	0	211
Gesamt	0	126	0	126	0	211	0	211

Zu Anschaffungskosten/fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Finanzinstrumente

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 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.

- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: Die Mehrheit unserer Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrifft variabel verzinsliche Schulden, deren Buchwerte daher im Allgemeinen den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten entsprechen.
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige nicht derivative Verbindlichkeiten: Da diese finanziellen Verbindlichkeiten vor allem kurzfristigen Charakter haben, gehen wir davon aus, dass die beizulegenden Zeitwerte dieser Verbindlichkeiten näherungsweise ihren Buchwerten entsprechen.

Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten

Das nach den IAS 39-Kategorien gegliederte Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten gestaltet sich wie folgt:

Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten

Mio. €	2009			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	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten
Zinsen und ähnliche Erträge	4	30		4	71		4	141	
Zinsen und ähnliche Aufwendungen			- 101			- 123			- 7
Wertminderungen	11	- 11		- 31	- 13		- 14	- 7	
Zuschreibungen	- 11			1			5		
Gewinne/Verluste aus Veräußerungen					13			1	
Gebührenaufwendungen und Sonstiges			- 4			- 1		- 4	
Nettoergebnis	4	19	- 105	- 26	71	- 124	- 5	131	- 7

Der Unterschied des Nettoergebnisses aus Finanzinstrumenten zum Finanzergebnis, netto, des jeweiligen Jahres beruht darauf

- dass im Finanzergebnis, netto, auch das Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen enthalten ist, welche keine Finanzinstrumente darstellen und
- dass das Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten auch Aufwendungen/Erträge aus der Veränderung der Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthält, die nicht Teil des Finanzergebnisses, netto, sind.

Die in den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthaltenen unrealisierten Gewinne/Verluste sowie die aus den anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgebuchten und ergebniswirksam erfassten Beträge unserer zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte werden in der Konzerngesamtergebnisrechnung dargestellt.

(28) Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Wir unterhalten verschiedene aktienbasierte Vergütungsprogramme für Mitarbeiter, die durch Barausgleich und durch Eigenkapitalinstrumente abgegolten werden. Außerdem bieten wir unseren Mitarbeitern in verschiedenen Ländern die Möglichkeit zum verbilligten Erwerb von SAP-Aktien an. Alle diese Programme sind im Folgenden beschrieben.

a) Aktiensparplan für Mitarbeiter (EDSP)

Die Gesellschaft bietet ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, monatlich SAP-Aktien mit einem Rabatt von 15 % zu erwerben. Es können bis zu 10 % vom Bruttogehalt des Mitarbeiters in solche Pläne eingezahlt werden. Unser Personalaufwand für diese Programme betrug im Geschäftsjahr 2009 2,8 Mio. € (2008: 3,3 Mio. €; 2007: 3,4 Mio. €).

Weiterhin haben Mitarbeiter in Deutschland die Möglichkeit, einmal jährlich SAP-Aktien mit einem Rabatt von 260 € als Teil des Vermögensbeteiligungsprogramms zu erwerben. Unser Personalaufwand für diese Programme betrug im Geschäftsjahr 2009 3,8 Mio. € (2008: 3,6 Mio. €; 2007: 3,3 Mio. €).

b) Aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich

Bei den von uns gewährten Wertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights) handelt es sich um aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich. Sie umfassen die folgenden Programme, die nachfolgend näher erläutert werden: STAR-Programm (Stock Appreciation Rights), STAR PP (STAR Performance Plan 2009), Incentive Plan 2010, SOP-Programm (Virtual Stock Option Plan), SOP PP (SOP Performance Plan 2009) und BO Rights (in der Vergangenheit von Business Objects gewährte Rechte, die bei der Akquisition von Business Objects im Jahr 2008 übernommen wurden).

Bei der Berechnung des beizulegenden Zeitwertes am Tag der Gewährung wurden die folgenden Parameter und Annahmen zugrunde gelegt:

Zeitwerte und Annahmen am Tag der Gewährung

	2009		2008				2007		
	STAR PP	SOP PP	STAR Incentive 2010		SOP	BO Rights	STAR Incentive 2010		SOP
Gewichteter Mittelwert (Fair value)	3,53€	5,62€	3,26€	4,93€	7,11€	20,98€	2,87€	10,12€	8,00€
Erwartete Laufzeit in Jahren	2,3	4,6	2,5	2,9	4,8	3,3	2,4	3,7	4,8
Risikofreier Anlagezinssatz (je nach Laufzeit)	1,55 %	2,39 %	3,21 %	3,54 %	3,43 %	3,42 % bis 3,74 %	3,93 %	3,88 %	3,89 %
Zuteilungskurs der SAP-Aktie	28,00€	28,00€	32,69€	36,15€	32,69€	N/A	35,71€	36,15€	35,71€
Kurs der SAP-Aktie	28,23€	28,23€	31,61€	31,45€	31,61€	32,28€	33,92€	34,27€	33,92€
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	39,9 %	35,0 %	31,8 %	29,6 %	30,0 %	29,0 %	26,9 %	28,6 %	30,2 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,76 %	1,76 %	1,74 %	1,56 %	1,74 %	1,30 %	1,41 %	1,40 %	1,41 %
Zuteilungskurs des Referenzindex	97,54€	97,54€	N/A	165,59€	N/A	N/A	N/A	165,59€	N/A
Kurs des Referenzindex	108,82€	108,82€	N/A	191,12€	N/A	N/A	N/A	189,32€	N/A
Erwartete Volatilität des Referenzindex	35,8 %	25,2 %	N/A	15,9 %	N/A	N/A	N/A	18,2 %	N/A
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	1,10 %	1,06 %	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	38,1 %	36,5 %	N/A	33,0 %	N/A	N/A	N/A	44,0 %	N/A

Die Bewertung unserer ausstehenden Programme mit Barausgleich zum 31. Dezember 2009 basierte auf den folgenden Parametern und Annahmen:

Zeitwerte und Annahmen am 31. Dezember 2009

	STAR	STAR PP	Incentive 2010	SOP	SOP PP	BO Rights
Optionspreismodell	Monte-Carlo	Monte-Carlo	Monte-Carlo	Binomial	Binomial	Binomial
Spanne der Gewährungszeitpunkte	03/2007 04/2008	05/2009	03/2006 01/2008	03/2007 04/2008	05/2009	02/1998 01/2008
Ausgegebene Bezugsrechte in Tsd.	37.202	16.029	1.487	15.664	10.321	5.162
Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2009	0,66 €	1,25 €	0,15 €	4,27 €	4,89 €	14,79 €
Gewichteter durchschnittlicher innerer Wert zum 31.12.2009	0,43 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	14,14 €
Erwartete Laufzeit zum 31.12.2009 in Jahren	0,7	1,7	1,0	2,2 bis 2,9	4,1	2,4
Risikofreier Anlagezinssatz	0,56 %	1,15 %	0,77 %	1,42 % bis 1,77 %	2,21 %	1,50 %
Erwartete Volatilität der SAP-Aktie	30,8 %	30,9 %	30,7 %	28,3 % bis 29,6 %	29,4 %	30,0 %
Erwartete Dividendenrendite der SAP-Aktie	1,50 %	1,50 %	1,50 %	1,50 %	1,50 %	1,50 %
Kurs des Referenzindex	N/A	143,05 €	193,71 €	N/A	143,05 €	N/A
Erwartete Volatilität des Referenzindex	N/A	32,7 %	27,5 %	N/A	26,4 %	N/A
Erwartete Dividendenrendite des Referenzindex	N/A	1,36 %	N/A	N/A	1,09 %	N/A
Erwartete Korrelation zwischen SAP-Aktie und Referenzindex	N/A	31,4 %	41,9 %	N/A	35,4 %	N/A

Die erwartete Volatilität des SAP-Aktienkurses basiert auf der implizierten Volatilität gehandelter Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Bei der Bewertung der Programme STAR PP und SOP PP beruht die erwartete Volatilität des Tech Peer Group Index (ISIN DE000A0YKR94) (TechPGI) auf der aus der Indekskursentwicklung abgeleiteten historischen Volatilität.

Die erwartete Laufzeit der Finanzanlagen spiegelt sowohl die vertragliche Laufzeit als auch das erwartete beziehungsweise vergangene Ausübungsverhalten wider. Der risikofreie Anlagezinssatz wird als Spanne je nach Laufzeit angegeben und orientiert sich an den Bundesanleihen. Die Dividendenrendite basiert auf den erwarteten künftigen Dividenden.

Insgesamt wurden für die Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 aus unseren Vergütungsprogrammen mit Barausgleich jeweils 49 Mio. €, 59 Mio. € und 77 Mio. € aufwandswirksam erfasst.

Die Entwicklung unserer Pläne stellte sich in den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2009, 2008 und 2007 wie folgt dar:

Veränderungen der ausstehenden Bezugsrechte

Tsd.	STAR	STAR PP	Incentive 2010	SOP	SOP PP	BO Rights
Bestand per 31.12.2006	10.481	N/A	690	0	N/A	N/A
Gewährt 2007	18.831	N/A	663	7.014	N/A	N/A
Ausgeübt/ausbezahlt 2007	-2.941	N/A	0	0	N/A	N/A
Verwirkt 2007	0	N/A	0	0	N/A	N/A
Verfallen 2007	-1.492	N/A	-196	-316	N/A	N/A
Bestand per 31.12.2007	24.879	N/A	1.157	6.698	N/A	N/A
Gewährt 2008	18.517	N/A	134	8.650	N/A	5.162
Ausgeübt/ausbezahlt 2008	-4.037	N/A	0	0	N/A	-1.720
Verwirkt 2008	0	N/A	0	0	N/A	0
Verfallen 2008	-2.125	N/A	-124	-862	N/A	-479
Bestand per 31.12.2008	37.234	N/A	1.167	14.486	N/A	2.963
Gewährt 2009	0	16.029	0	0	10.321	0
Ausgeübt/ausbezahlt 2009	-2.943	0	0	0	0	-704
Verwirkt 2009	0	0	0	0	0	0
Verfallen 2009	-2.620	-518	-66	-998	-243	-372
Bestand per 31.12.2009	31.671	15.511	1.101	13.488	10.078	1.887
Zusätzliche Informationen						
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2007	N/A	N/A	0	0	N/A	N/A
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2008	N/A	N/A	0	0	N/A	1.528
Ausübbarer Bezugsrechte zum 31.12.2009	N/A	0	0	5.965	0	1.390
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2007 (Mio. €)	N/A	N/A	0	0	N/A	N/A
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2008 (Mio. €)	N/A	N/A	0	0	N/A	9,6
Aggregierter innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte zum 31.12.2009 (Mio. €)	N/A	0	0	0	0	18,5
Durchschnittlicher gewichteter Ausübungspreis (€)	N/A	N/A	N/A	37,43	41,06	23,62
Rückstellung zum 31.12.2007 (Mio. €)	74,3	N/A	2,9	21,3	N/A	N/A
Rückstellung zum 31.12.2008 (Mio. €)	14,8	N/A	2,1	35,8	N/A	37,1
Rückstellung zum 31.12.2009 (Mio. €)	12,1	5,0	0,1	53,3	14,3	28,9
2007 erfasster Aufwand (Mio. €)	53,7	N/A	1,3	21,8	N/A	N/A
2008 erfasster Aufwand (Mio. €)	27,9	N/A	-0,9	23,6	N/A	8,3
2009 erfasster Aufwand (Mio. €)	5,9	14,3	-1,9	19,6	5,0	5,9

b.1) STAR-Programme (STAR)

Im Rahmen der STAR-Programme haben wir Wertsteigerungsrechte gewährt, deren Wert sich nach der quartalsweisen Kursentwicklung der SAP-Aktie bemisst.

Die Einstiegswerte für den STAR 2008, 2007 und 2006 basieren auf dem Durchschnittskurs der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorausgehende Geschäftsjahr und betrugen 32,69€ (STAR 2008), 35,71€ (STAR 2007) und 42,12€ (STAR 2006). Der Wert der STARs wird über einen Zeitraum von zwei Jahren für jedes Quartal ermittelt. Zur Ermittlung des endgültigen Wertes der STAR-Programme werden die Bewertungen der einzelnen acht 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 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 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 erfolgte am 31. März 2009 und am 31. Januar 2010 in ebenfalls zwei gleichen Raten. Voraussetzung für die Auszahlung von STARs ist grundsätzlich, dass der Begünstigte zu den Auszahlungsterminen für das jeweilige STAR-Programm weiterhin bei der SAP beschäftigt ist.

Der beizulegende Zeitwert der 2007 gewährten STARs entspricht dem beizulegenden Zeitwert der Derivate, die wir zur Absicherung des Personalaufwands halten, da für die STARs und die Derivate die gleichen Bedingungen gelten.

b.2) STAR Performance Plan (STAR PP)

Im Rahmen des STAR PP haben wir Wertsteigerungsrechte gewährt, deren Wert sich nach der quartalsweisen Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zu einem branchenspezifischen Aktienkursindex bemisst.

Der Einstiegswert für den STAR PP basiert auf dem Durchschnittskurs der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorausgehende Geschäftsjahr und betrug 28,00€. Wie bei den STAR-Programmen wird der Wert des STAR PP über einen Zeitraum von zwei Jahren für jedes Quartal ermittelt, wobei die Bewertungen der acht Quartale ähnlich gewichtet werden.

Die Quartalswerte des STAR PP basieren auf der Wertsteigerung der SAP-Aktie im Vergleich zum TechPGL, der sich aus zehn börsennotierten Wettbewerbern aus der Software-/Hardwarebranche zusammensetzt. Für diese Zwecke werden in der STAR PP-Vereinbarung der Einstiegswert des Index (97,54 Punkte) und der Einstiegswert der SAP-Aktie (28,00€) festgelegt. Die Quartalsbewertung erfolgt an acht vorgegebenen Stichtagen im Zeitraum vom 10. Juni 2009 bis zum 10. März 2011. Die Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zum TechPGL wird als Durchschnitt der letzten zehn Börsentage vor dem jeweiligen Stichtag ermittelt. Der endgültige Wert des STAR PP entspricht der Summe aus den acht Quartalswerten. Die maximale Auszahlung je STAR PP ist auf 110 % des STAR-Einstiegswertes begrenzt.

Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs erfolgt in zwei gleichen Raten am 31. März 2011 und am 31. Januar 2012. Voraussetzung für die Auszahlung von STARs ist grundsätzlich, dass der Begünstigte zu den Auszahlungsterminen für das jeweilige STAR-Programm weiterhin bei SAP beschäftigt ist.

b.3) Incentive Plan 2010

Im Rahmen des Incentive Plan 2010 haben wir Wertsteigerungsrechte gewährt, deren Wert an die mehrjährige Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zu einem branchenspezifischen Aktienkursindex gekoppelt ist.

Diese Bezugsrechte („Rechte“) wurden ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern gewährt. 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 Rechte werden nur ausübbar, wenn sich die SAP-Aktie ab der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember 2010 besser als der S&P North Software-Software Index™ (ehemals GSTI Software Index) entwickelt hat. Wenn der Anstieg zwischen dem Einstiegswert und dem Ausübungspreis unter 200 % der Marktkapitalisierung 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
100 % oder darüber		100 %	144,60

b.4) SAP Stock Option Plan (SAP SOP)

Im Rahmen des SAP SOP haben wir ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern Wertsteigerungsrechte gewährt, deren Wert an die mehrjährige Kursentwicklung der SAP-Aktie gekoppelt ist.

Der Plan sieht ausschließlich einen Barausgleich vor und gilt nur für ausgewählte Führungskräfte und Leistungsträger. 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 belief sich im Jahr 2008 auf 32,69 € (2007: 35,71 €).

Im Rahmen des SAP SOP erhalten die Begünstigten Wertsteigerungsrechte 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. Der Plan sieht bis zum Verfall der Rechte elf vorher festgelegte Ausübungszeitpunkte pro Kalenderjahr vor (einen in jedem Monat außer April).

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 vertragliche 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 mindestens 10 % über dem Einstiegswert liegt. Der auszunehmende Geldbetrag wird bei einem Aktienkurs von 200 % des Ausübungspreises gekappt (78,56 € bei den 2007 gewährten Optionen und 71,92 € bei den 2008 gewährten Optionen).

b.5) SOP Performance Plan 2009 (SOP PP)

Im Rahmen des SOP PP 2009 haben wir virtuelle Aktienoptionen gewährt, deren Wert sich nach der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zu einem branchenspezifischen Aktienkursindex bemisst.

Der Plan steht ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern offen. Die im Rahmen dieses Plans vergebenen Rechte können erstmals nach einer Sperrfrist von zwei Jahren nach Ausgabe der Option ausgeübt werden. Sie haben eine vertragliche Laufzeit von fünf Jahren.

Die zukünftigen Gewinne zum Ausübungszeitpunkt basieren auf der Wertsteigerung der SAP-Aktie seit dem Tag der Gewährung im Vergleich zum TechPGL. Für diese Zwecke werden in der Vereinbarung für den SOP Performance Plan 2009 der Einstiegswert des TechPGL (97,54 Punkte) und der Einstiegswert der SAP-Aktie (28,00 €) festgelegt. Die Optionen sind also nur ausübbar, wenn sich der Kurs der SAP-Aktie seit dem Tag der Gewährung besser als der TechPGL entwickelt hat. Der Plan sieht bis zum Verfall der Rechte zwölf vorher festgelegte Ausübungszeitpunkte pro Kalenderjahr vor.

Die Obergrenze für den auszunehmenden Geldbetrag beträgt 110 % des Ausübungspreises (30,80 €).

b.6) Vergütungspläne mit Barausgleich von Business Objects auf der Basis früherer, von Business Objects gewährter Rechte (BO-Rechte)

Vor dem Erwerb durch SAP erhielten die Mitarbeiter der Unternehmen von Business Objects Rechte auf den Bezug von Business-Objects-Aktien. Nach der Akquisition von Business Objects im Jahr 2008 wurden die Business-Objects-Aktien nicht länger öffentlich gehandelt und Mechanismen eingeführt, 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 France (Liquiditätsvereinbarung, Liquidity Agreement Mechanism, LAM). Die Umsetzung des CPM und des LAM führte im Grunde zu einer Umwandlung der aktienbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in aktienbasierte Vergütungen mit Barausgleich (Ersatzrechte), mit denen die ursprünglich gewährten Aktienoptionen und Mitarbeiterbeteiligungen (Restricted Stock Units, RSU) ersetzt wurden (ersetzte Rechte).

Die ersetzten Rechte hatten einen Erdienungszeitraum von zwei bis fünf Jahren und eine vertragliche Laufzeit von zwei bis zehn Jahren.

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.

Der finanzielle Nutzen aus der Ausübung der Aktienoption oder der Unverfallbarkeit der RSU wird direkt an die Mitarbeiter ausgezahlt (in Ländern, in denen der CPM Anwendung findet), oder die Mitarbeiter erhalten bei Ausübung der Aktienoptionen oder Unverfallbarkeit der RSU weiterhin Aktien von Business Objects (in Ländern, in denen der LAM Anwendung findet). In diesen Fällen haben die Mitarbeiter innerhalb von drei Monaten ab der Ausübung ein Andienungsrecht (Put-Option) zum Weiterverkauf der Aktien an SAP. Die SAP hat ihrerseits ein Kaufrecht (Call-Option) in Bezug auf diese Aktien.

In beiden Fällen werden die Bezugsrechte als Vergütungen mit Barausgleich bilanziert, da die Verpflichtung gegenüber dem Mitarbeiter sowohl beim CPM als auch beim LAM letztendlich nur in bar abgegolten wird.

c) Aktienbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Die Programme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente umfassen den Stock Option Plan 2002 (28 c.1) und den Long Term Incentive Plan (28 c.2).

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 aus dem SAP Stock Option Plan und dem LTI-Plan nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie seit dem 21. Dezember 2006 wird in den folgenden Tabellen nicht die Anzahl der Rechte, sondern die Anzahl 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.

c.1) SAP Stock Option Plan 2002 (SAP SOP 2002)

Im Rahmen des SAP SOP 2002 haben wir Aktienoptionen gewährt, deren Wert von der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie abhängig ist. Die letzten Bezugsrechte nach dem SAP SOP 2002 wurden 2006 gewährt. Der Plan stand ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern offen.

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. Der Ausübungspreis entspricht mindestens dem Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Die Aktienoptionen haben eine vertragliche Laufzeit von fünf Jahren. Der beizulegende Zeitwert dieser Optionen wurde auf Basis des Black-Scholes-Merton-Optionspreismodells bestimmt.

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.

Beim SAP SOP 2002 ergaben sich in den Jahren 2008 und 2009 folgende Entwicklungen:

Entwicklung SAP SOP 2002

	Anzahl der ausstehenden/ ausübenden Optionen	Gewichteter durch- schnittlicher Ausübungs- preis je Option	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Aggregierter innerer Wert
	Tsd.	€	Jahre	Mio. €
Bestand per 31.12.2007	23.252	37,39	2,0	41
Ausgeübt	- 2.511	25,93	0,0	0
Verfallen	- 895	37,44	0,0	0
Bestand per 31.12.2008	19.846	38,83	1,1	0
Ausgeübt	- 15	33,55	0,0	0
Verfallen	- 6.575	37,83	0,0	0
Bestand per 31.12.2009	13.256	39,34	0,6	0

Da die Wartezeiten für alle im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen Optionen bereits in früheren Jahren vollständig abgelaufen waren, fielen für diesen Vergütungsplan im Geschäftsjahr 2009 keine regulär vorgesehenen Vergütungsaufwendungen an (2008: 0,8 Mio. €; 2007: 26,0 Mio. €). Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2009 ausgeübten Optionen lag unter 1 Mio. € (2008: 21 Mio. €; 2007: 59 Mio. €).

Im Dezember 2009 haben wir die Ausübungsbedingungen des SAP SOP 2002 in Bezug auf im März 2005 gewährte, weiterhin ausstehende Optionen (5.382.780) modifiziert. Der letzte Ausübungstermin für diese Tranche war der 1. Februar 2010. Zu dem Zeitpunkt, zu dem die Modifikation in Kraft trat, gingen wir davon aus, dass eine entsprechende Ausübungsnotiz aufgrund der Quiet Period vor Veröffentlichung der Quartalszahlen des vierten Quartals spätestens bis zum 15. Dezember 2009 abgegeben werden musste. Laut den Konditionen des ursprünglichen

Vergütungsplans muss die Ausübung nach Abgabe der Ausübungsnotiz auch dann durchgeführt werden, wenn der Aktienkurs unter den Ausübungspreis fällt, nachdem die Ausübung ausgesprochen wurde. Für die Teilnehmer besteht durch den langen Zeitraum zwischen Notiz und Ausübung das Risiko, durch die Ausübung Verluste zu erleiden. Um diese Verluste zu vermeiden, ist für den letzten Ausübungstermin ausnahmsweise ein modifizierter Ausübungsmechanismus zur Anwendung gekommen. Entsprechend diesem modifizierten Ausübungsmechanismus werden die Optionen nur dann ausgeübt, wenn der Preis der entsprechenden SAP-Aktie nicht unter 33,66 € fällt (Ausübungspreis in Höhe von 33,55 € zuzüglich 0,3 % Verwaltungsgebühr zum Ausübungsdatum). Gemäß IFRS 2 haben wir diese Anpassung zum Datum der Modifikation mit dem beizulegenden Zeitwert berechnet. Hierdurch ergibt sich im Jahr 2009 ein zusätzlicher Aufwand in Höhe von 2,1 Mio. €.

In der folgenden Tabelle sind die Angaben zu den Aktienoptionen des SAP SOP 2002 zusammengefasst, die am 31. Dezember 2009 und 2008 im Umlauf waren:

Ausstehende Aktienoptionen SAP SOP 2002 am 31. Dezember 2009 und 31. Dezember 2008

Ausübungspreis	Ausstehende und ausübbare Aktienoptionen am 31.12.2009			Ausstehende und ausübbare Aktienoptionen am 31.12.2008		
	Anzahl der Aktienoptionen	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte	Anzahl der Aktienoptionen	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Innerer Wert der unverfallbaren Bezugsrechte
€	Tsd.	Jahre	Mio. €	Tsd.	Jahre	Mio. €
33,55	7.326	0,11	0,0	7.776	1,11	0,0
37,50	0	N/A	N/A	5.705	0,13	0,0
46,48	5.930	1,10	0,0	6.365	2,10	0,0
33,55 – 46,48	13.256	0,55	0,0	19.846	1,14	0,0

Der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie zu den Ausübungszeitpunkten der Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 betrug im Jahr 2009 34,19 € (2008: 34,32 €; 2007: 37,87 €).

c.2) Long Term Incentive Plan 2000 (LTI-Plan 2000)

Im Rahmen des LTI-Plans 2000 gewährten wir Wandelschuldverschreibungen, deren Wert von der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie abhängig war, sowie Aktienoptionen, deren Wert sich nach der mehrjährigen Kursentwicklung der SAP-Aktie im Vergleich zu einem branchenspezifischen Aktienkursindex bemaß. Die letzten Bezugsrechte des LTI-Plans 2000 wurden im Jahr 2002 gewährt. Der Plan stand ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern offen.

Der LTI-Plan 2000 räumte den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen, Aktienoptionen oder einer 50/50-Kombination dieser Alternativen ein. 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 Kursentwicklung 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 konnten 33 % der Optionen beziehungsweise 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 49,2 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 in den Jahren 2008 und 2009 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	3.514	27,48	3,6	28
Ausgeübt	- 454	17,55	0,0	0
Verfallen	- 38	19,67	0,0	0
Bestand per 31.12.2008	3.022	17,95	2,7	22
Ausgeübt	- 763	24,04	0,0	0
Verfallen	- 24	26,45	0,0	0
Bestand per 31.12.2009	2.235	26,07	1,8	15
Wandelschuldverschreibungen				
Bestand per 31.12.2007	24.597	50,65	3,2	0
Ausgeübt	- 56	37,88	0,0	0
Verfallen	- 811	53,35	0,0	0
Bestand per 31.12.2008	23.730	50,59	2,2	0
Ausgeübt	0	0,00	0,0	0
Verfallen	- 1.197	53,10	0,0	0
Bestand per 31.12.2009	22.533	50,46	1,2	0

Sämtliche am 31. Dezember 2009 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 2009 in Umlauf waren:

Ausstehende Rechte aus dem LTI 2000 Plan am 31. Dezember 2009

		Ausstehende Aktienoptionen		Ausübbarer Aktienoptionen	
Spanne der Ausübungspreise	Anzahl der Aktienoptionen	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Aktienoptionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis
€	Tsd.	Jahre	€	Tsd.	€
17,51 – 18,65	136	0,14	18,59	136	18,59
22,67	558	1,14	22,67	558	22,67
25,30	19	1,56	25,30	19	25,30
28,00	1.522	2,14	28,00	1.522	28,00
17,51 – 28,00	2.235	1,76	26,07	2.235	26,07

		Ausstehende Wandelschuldverschreibungen		Ausübbarer Wandelschuldverschreibungen	
Spanne der Ausübungspreise	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis
€	Tsd.	Jahre	€	Tsd.	€
32,95 – 40,00	8.072	2,13	37,90	8.072	37,90
45,92 – 47,81	8.862	1,14	47,81	8.862	47,81
58,70 – 61,75	47	0,75	61,22	47	61,22
72,58	5.414	0,13	72,58	5.414	72,58
83,67	137	0,18	83,67	137	83,67
32,95 – 83,67	22.533	1,24	50,46	22.533	50,46

Der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie zu den Ausübungszeitpunkten der Aktienoptionen im Rahmen des LTI-Plans 2000 betrug im Jahr 2009 31,30 € (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 37,44 € im Jahr 2008 und 39,14 € im Jahr 2007 (keine Ausübung im Jahr 2009).

Da alle Optionen des LTI-Plans 2000 bereits im Jahr 2006 unverfallbar waren, ergab sich 2007 und in späteren Geschäftsjahren diesbezüglich kein Personalaufwand. Der beizulegende Zeitwert der im Rahmen dieses Plans gewährten Optionen und Wandelschuldverschreibungen

wurde auf Basis des Black-Scholes-Merton-Optionspreismodells bestimmt. Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2009 ausgeübten Optionen betrug 8,9 Mio. € (2008: 5,1 Mio. €; 2007: 4,9 Mio. €). Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2008 ausgeübten Wandelschuldverschreibungen betrug 0 Mio. € (0,5 Mio. € im Jahr 2007; keine Ausübung im Jahr 2009).

(29) 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 Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, die Geschäftstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten. Wir haben 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 in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen US-GAAP (fortgeführte Geschäftsaktivitäten) und können von den unter Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS in den folgenden Punkten abweichen:

- 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 in unserer Gewinn- und Verlustrechnung als Softwareerlöse klassifiziert wurden.
- Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungsprogramme und – seit 2009 – Restrukturierungsaufwendungen sind nicht Gegenstand der internen Berichterstattung auf Segmentebene an unsere Hauptentscheidungsträger. Diese Art von Aufwendungen werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht.
- Unterschiede in der Fremdwährungsumrechnung führen zu Abweichungen zwischen den Beträgen der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger und den entsprechenden Angaben im Konzernabschluss.
- Die Umsatzerlöse in der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger enthalten Supporterlöse, welche das übernommene Unternehmen als eigenständiges Unternehmen ausgewiesen hätte, die jedoch aufgrund der Bewertung der zum Erwerbsdatum bestehenden Supportverträge zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS nicht als Umsatzerlöse ausgewiesen werden.
- Die Ertragskennzahlen in der internen Berichterstattung an unsere Hauptentscheidungsträger enthalten den vollen Betrag der Supporterlöse, aber nicht die folgenden akquisitionsbedingten Aufwendungen:
 - Aufwendungen für die planmäßige Abschreibung/Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen und gezielten Einzelerwerben von geistigem Eigentum erworben wurden.
 - Aufwendungen für nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte.
 - Restrukturierungsaufwendungen und Erfüllungen zuvor bestehender Beziehungen.
 - Akquisitionsbedingte Kosten Dritter, die als Aufwand erfasst werden müssen.
- Im Jahr 2009 wurde der Ausweis der Zuordnung der Abschreibungen zu unseren Segmenten geändert. Für Vergleichszwecke haben wir die Zahlen für die Jahre 2008 und 2007 in den dargestellten Tabellen entsprechend angepasst.

Umsatzerlöse und Ergebnisse der operativen Segmente

Mio. €	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
2009				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	7.846	2.498	332	10.676
Segmentbeitrag	4.726	775	115	5.616
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-53	-7	-2	-62
2008				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	8.366	2.824	525	11.715
Segmentbeitrag	4.711	784	225	5.720
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-64	-9	-2	-75
2007				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	7.369	2.369	493	10.231
Segmentbeitrag	4.307	631	209	5.147
Den Segmenten zugeordnete Abschreibungen	-59	-7	-2	-68

Überleitung der Segmentumsätze und -ergebnisse

Mio. €	2009	2008	2007
Umsatzerlöse der operativen Segmente	10.676	11.715	10.231
Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile	7	16	11
Anpassung Supporterlöse	-11	-166	0
IFRS-Überleitungsdifferenz	0	10	14
Umsatzerlöse	10.672	11.575	10.256
Segmentbeitrag	5.616	5.720	5.147
Umsatzerlöse der übrigen Unternehmensteile	7	16	11
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (aus Managementsicht)	-1.803	-1.634	-1.717
Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen (aus Managementsicht)	-656	-736	-553
Restrukturierungsaufwendungen	-196	0	0
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	-54	-63	-95
Anpassung Supporterlöse	-11	-166	0
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	-264	-297	-61
Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten	-57	-96	-36
Sonstige IFRS-Überleitungsdifferenz	6	-43	2
Betriebsergebnis	2.588	2.701	2.698
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	-73	-27	2
Finanzergebnis, netto	-80	-50	124
Gewinn vor Ertragsteuern	2.435	2.624	2.824

Segmentumsätze

Da die Segmente auf Basis unserer Produkte und Dienstleistungen klassifiziert sind, stimmen die Beträge der Außenumsätze in den Segmenten Produkt, Beratung und Schulung im Wesentlichen mit den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen, Beratungserlösen sowie Schulungserlösen 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 2009 auf 7 Mio. € (2008: 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 Umsatzkosten 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 unsere Hauptentscheidungsträger den Segmentbeitrag unter Abschluss des Entwicklungsaufwands messen.

Die jedem Segment direkt zurechenbaren Abschreibungen sind im Segmentbeitrag eingerechnet.

Der in der Überleitungsrechnung oben aufgeführte 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/-verbindlichkeiten

Der Vorstand als Hauptentscheidungsträger erhält keine Angaben zum Segmentvermögen und zu den Segmentverbindlichkeiten. 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 der Kunden sowie der Tochtergesellschaften der SAP aufgegliedert. Zudem ist das Anlagevermögen nach Regionen aufgeschlüsselt.

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €	Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden			Umsatzerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Deutschland	2.029	2.193	2.005	2.149	2.376	2.146
Übrige Region EMEA ¹⁾	3.614	4.013	3.387	3.652	3.966	3.328
Region EMEA	5.643	6.206	5.392	5.801	6.342	5.474
USA	2.695	2.890	2.717	2.627	2.854	2.702
Übrige Region Amerika	925	990	872	898	964	865
Region Amerika	3.620	3.880	3.589	3.525	3.818	3.567
Japan	476	515	447	467	509	443
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	933	974	828	879	906	772
Region Asien-Pazifik-Japan	1.409	1.489	1.275	1.346	1.415	1.215
SAP-Konzern	10.672	11.575	10.256	10.672	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		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Deutschland	1.439	1.515	1.433	1.526	1.639	1.526
Übrige Region EMEA ¹⁾	2.897	3.062	2.542	2.964	3.065	2.524
Region EMEA	4.336	4.577	3.975	4.490	4.704	4.050
USA	2.018	1.983	1.849	1.949	1.950	1.837
Übrige Region Amerika	700	748	658	677	725	650
Region Amerika	2.718	2.731	2.507	2.626	2.675	2.487
Japan	404	410	340	396	406	336
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	740	748	619	686	681	568
Region Asien-Pazifik-Japan	1.144	1.158	959	1.082	1.087	904
SAP-Konzern	8.198	8.466	7.441	8.198	8.466	7.441

1) Europa, Naher Osten, Afrika

Softwareerlöse nach Regionen

Mio. €	Softwareerlöse nach Sitz des Kunden			Softwareerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Region EMEA ¹⁾	1.304	1.844	1.697	1.369	1.905	1.721
Region Amerika	855	1.184	1.228	816	1.165	1.234
Region Asien-Pazifik-Japan	449	578	482	422	536	452
SAP-Konzern	2.607	3.606	3.407	2.607	3.606	3.407

1) Europa, Naher Osten, Afrika

Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte

Mio. €	Sachanlagen, netto			Immaterielle Vermögenswerte, netto		
	2009	2008	2007	2009	2008	2007
Deutschland	904	916	923	187	222	217
Übrige Region EMEA ¹⁾	133	147	135	521	661	36
Region EMEA	1.037	1.063	1.058	708	883	253
USA	228	229	167	178	240	138
Übrige Region Amerika	43	36	13	8	17	14
Region Amerika	271	265	180	186	257	152
Japan	3	5	4	0	0	0
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	60	72	74	0	0	0
Region Asien-Pazifik-Japan	63	77	78	0	0	0
SAP-Konzern	1.371	1.405	1.316	894	1.140	405

1) Europa, Naher Osten, Afrika

(30) Organe

VORSTAND

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2009)

Bill McDermott (seit 7. Februar 2010)

Vorstandssprecher

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

Jim Hagemann Snabe (seit 7. Februar 2010)

Vorstandssprecher

Board of Directors der Linkage A/S, Kopenhagen, Dänemark
Board of Directors der Mannaz A/S, Horsholm, Dänemark (bis 23. September 2009)
Board of Directors der Thrane & Thrane A/S, Lyngby, Dänemark
Aufsichtsrat der Crossgate AG, München

Dr. Werner Brandt

Finanzvorstand
Arbeitsdirektor (kommissarisch)

Aufsichtsrat der Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der QIAGEN N.V., Venlo, Niederlande
Aufsichtsrat der Heidelberger Druckmaschinen AG, Heidelberg

Gerhard Oswald

Chief Operating Officer

Vishal Sikka (seit 7. Februar 2010)

Chief Technology Officer

Prof. Dr. Claus E. Heinrich (bis 31. Mai 2009)

Arbeitsdirektor (bis 31. Dezember 2008)
Globales Personalwesen (bis 31. Dezember 2008)
Interne IT-Organisation (bis 31. Dezember 2008)
SAP-Entwicklungszentren (bis 31. Dezember 2008)

Prof. Dr. Henning Kagermann (bis 31. Mai 2009)

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
Aufsichtsrat der Deutsche Post AG, Bonn
(seit 10. März 2009)
Board of Directors der Wipro Ltd., Bangalore,
Indien (seit 27. Oktober 2009)

Erwin Gunst (bis 31. Januar 2010)

Chief Operating Officer
Arbeitsdirektor
Operative Prozesse, Globales Personalwesen,
Interne IT, SAP-Entwicklungszentren

Léo Apotheker (bis 7. Februar 2010)

Vorstandssprecher
Gesamtverantwortung für die Strategie der SAP,
Marketing, Branchenlösungen, Interne Revision,
Unternehmenskommunikation

Verwaltungsrat der AXA, Paris, Frankreich
Aufsichtsrat der Schneider Electric, Rueil-Malmaison,
Frankreich

John Schwarz (bis 11. Februar 2010)

SAP-BusinessObjects-Geschäftseinheit
Globales Partnernetzwerk, Corporate Development

Board of Directors der Synopsys, Inc.,
Mountain View, CA, USA

AUFSICHTSRAT

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2009)

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
Board of Directors der Blyk (NL) Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Blyk (DE) Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Blyk (ES) Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Blyk (BE) Ltd., London, Großbritannien
Board of Directors der Blyk.nl NV, Amsterdam, Niederlande
Board of Directors der Blyk.be SA, Hoeilaart, Belgien
Board of Directors der Blyk International Ltd., London, Großbritannien (seit 10. Dezember 2009)

Thomas Bamberger^{(1), (3)}

COO Global Service & Support

Panagiotis Bissiritsas^{(1), (2), (6)}

Support-Experte

Willi Burbach ^{(1), (5), (7)}

Developer

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann ^{(2), (6), (7)}

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater
HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft,
Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer,
Frankfurt am Main

Aufsichtsrat der Aareon AG, Mainz
(bis 1. Juli 2009)
Aufsichtsrat der Vodafone Holding GmbH,
Düsseldorf

Peter Koop ^{(1), (5), (7)}

Industry Business Development Expert

Christiane Kuntz-Mayr ^{(1), (5)}

Stellvertretende Vorsitzende des
Betriebsrats der SAP AG

Bernard Liautaud ⁽⁵⁾

General Partner
Balderton Capital, London, UK

Board of Directors der Clinical Solutions Holdings Ltd.,
Basingstoke, Hampshire, Großbritannien
Board of Directors der nlyte Software Ltd.,
London, Großbritannien
Board of Directors der Talend SA, Suresnes, Frankreich
Board of Directors der Cap Gemini, Paris, Frankreich
(seit 30. April 2009)
Board of Directors der Quickbridge (UK) Ltd., London,
Großbritannien
Board of Directors der Scansafe, Inc., Delaware, USA
(seit 6. Juli 2009 bis 4. Dezember 2009)

Dr. Gerhard Maier ^{(1), (2), (3)}

Development Project Manager

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn ^{(4), (6)}

Selbstständiger Berater

Aufsichtsrat der DB Netz AG, Frankfurt
am Main (bis 30. April 2009)
Aufsichtsrat der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung
Lebensversicherungsverein a.G. und der DEVK Deutsche
Eisenbahn Versicherung Sach- und HUK-Versicherungs-
verein a.G., Köln (bis 5. Juni 2009)
Aufsichtsrat der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main
(bis 11. Mai 2009)
Board of Directors der Air Berlin PLC, Rickmansworth,
Großbritannien (seit 1. Juli 2009)
Mitglied des Beirats der Fiege-Gruppe, Greven
(seit 1. August 2009)

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

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
(bis 9. Juni 2009)
Board of Directors der TUI Travel PLC,
London, Großbritannien
Aufsichtsrat der Fuchs Petrolub AG, Mannheim
Board of Directors der Fidelity Advisor World Funds,
Bermuda (seit 1. Oktober 2009)
Board of Directors der Fidelity Funds SICAV,
Luxemburg (seit 1. Oktober 2009)

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
Aufsichtsrat der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen
(seit 3. November 2009)
Aufsichtsrat der Infineon Technologies AG, München
Aufsichtsrat der LEONI AG, Nürnberg

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2009.

(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 Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder in den Geschäftsjahren 2009, 2008 und 2007 betrug:

Vorstandsvergütung

Tsd. €	2009	2008	2007
Kurzfristig fällige Leistungen	30.470,4	20.605,4	21.085,0
Aktienbasierte Vergütungen	4.412,0	4.467,2	3.892,6
Zwischensumme	34.882,4	25.072,6	24.977,6
Leistungen nach Beendigung des Anstellungsverhältnisses	1.479,0	998,8	575,2
– davon leistungsorientiert	1.171,0	432,2	575,2
– davon beitragsorientiert	308,0	566,6	0,0
Abfindungen	2.326,8	4.763,5	4.221,9
Andere langfristig fällige Leistungen	0,0	0,0	0,0
Summe	38.688,2	30.834,9	29.774,7

Die aktienbasierte Vergütung entspricht dem beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung der 785.060 virtuellen Aktienoptionen (2008: 628.329; 2007: 486.594), die im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden. Der aufgrund von IFRS 2 erfasste Aufwand für die vom Vorstand gehaltenen aktienorientierten Vergütungsinstrumente betrug im Geschäftsjahr 2009 3 Mio. € (2008: 1 Mio. €; 2007: 4 Mio. €). Die dynamische Pensionsverpflichtung für die Mitglieder des Vorstands ist im Geschäftsjahr 2009 um 1 Mio. € auf 15 Mio. € (2008: 14 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 2009 auf 1 Mio. € (2008: 1 Mio. €; 2007: 1 Mio. €).

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 8. Juni 2010 über die Dividende für seine Tätigkeit Jahresbezüge von insgesamt 2 Mio. € (2008: 2 Mio. €; 2007: 2 Mio. €) erhalten. In diesem Betrag sind fixe Bezüge in Höhe von 1 Mio. € (2008: 1 Mio. €; 2007: 1 Mio. €), variable Bezüge in Höhe von 1 Mio. € (2008: 1 Mio. €; 2007: 1 Mio. €) und Ausschussvergütungen in Höhe von 0,09 Mio. € (2008: 0,1 Mio. €; 2007: 0,08 Mio. €) enthalten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats Tätigkeit keine aktienbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat aktienbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats Tätigkeit unabhängig.

Im Geschäftsjahr 2009 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von 1 Mio. € (2008: 1 Mio. €; 2007: 1 Mio. €). Am Jahresende 2009 bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder Pensionsverpflichtungen in Höhe von 16 Mio. € (2008: 12 Mio. €; 2007: 12 Mio. €).

Mit Ausnahme der vorstehend beschriebenen Vereinbarungen gewährten wir in den Geschäftsjahren 2009, 2008 und 2007 an Organmitglieder keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite. Wir gingen zugunsten dieser Personen auch keine Haftungsverhältnisse ein.

Am 31. Dezember 2009 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 15.336 SAP-Aktien (31. Dezember 2008: 88.527; 31. Dezember 2007: 86.515). Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen insgesamt 127.193.136 SAP-Aktien (31. Dezember 2008: 128.995.306; 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.

(31) 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 (30)), 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, 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.

(32) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 19. Mai 2009 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2009 gewählt. Für im Jahr 2009 und in den Jahren davor erbrachte Prüfungsleistungen und weitere Leistungen der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und anderer Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbundes sind im SAP-Konzern folgende Honorare angefallen:

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Mio. €	2009	2008	2007
Prüfungshonorare	8,0	8,4	8,3
Honorare für prüfungsnahе Leistungen	0,3	0,6	0,2
Honorare für Steuerberatungsleistungen	0,1	0,6	0,0
Honorare für sonstige Leistungen	0,0	0,7	0,3
	8,4	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. Prüfungsnahе Leistungen der KPMG umfassen Bilanzierungshinweise zu durchgeführten und geplanten Transaktionen und andere Nichtprüfungsleistungen, die in engem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung stehen. Steuerberatungsleistungen umfassen die Unterstützung bei der Erstellung von Steuererklärungen sowie Steuerberatung im Zusammenhang mit Verrechnungspreisen, Konzernumstrukturierungen und anderen durchgeführten und geplanten Geschäftsvorfällen. 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 AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie mit ihr verbundener Unternehmen haben wir im Geschäftsjahr 2009 insgesamt einen Aufwand von 3,1 Mio. € (2008: 4,1 Mio. €; 2007: 2,7 Mio. €) erfasst.

Davon entfielen 2,8 Mio. € auf Abschlussprüfungen (2008: 3,3 Mio. €; 2007: 2,5 Mio. €), 0,2 Mio. € auf prüfungsnahе Leistungen (2008: 0,4 Mio. €; 2007: 0,0 Mio. €), 0,1 Mio. € auf Steuerberatungsleistungen (2008: 0,2 Mio. €; 2007: 0,0 Mio. €) und 0,0 Mio. € auf sonstige Leistungen (2008: 0,1 Mio. €; 2007: 0,2 Mio. €).

(33) 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 2009 und 2008 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP AG die erforderlichen Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen können auf unserer Internetseite abgerufen werden: www.sap.com/germany/about/governance/statutes

(34) Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem 31. Dezember 2009 ergaben sich folgende Änderungen in unserem Vorstandsbereich:

- Am 7. Februar 2010 gab SAP bekannt, dass der Aufsichtsrat sich mit Vorstandssprecher Léo Apotheker einvernehmlich darauf verständigt hat, dessen Vertrag als Vorstandsmitglied nicht zu verlängern. Léo Apotheker hat sein Vorstandsmandat mit sofortiger Wirkung niedergelegt.
- Am selben Tag wurden Bill McDermott (verantwortlich für Vertrieb) und Jim Hagemann Snabe (verantwortlich für Produktentwicklung) zu gleichberechtigten Vorstandsprechern ernannt.
- Ebenfalls am 7. Februar 2010 berief der Aufsichtsrat Vishal Sikka, Chief Technology Officer, mit sofortiger Wirkung als neues Mitglied in den Vorstand.
- Kurz danach, am 11. Februar 2010, wurde bekannt gegeben, dass Gerhard Oswald, der als Vorstand den Bereich Global Service & Support verantwortet, zusätzlich die Aufgabe des Chief Operating Officer übernimmt. In dieser Funktion ersetzt er Erwin Gunst, der krankheitsbedingt aus dem Unternehmen ausgeschieden ist.
- Gleichzeitig hat John Schwarz sein Vorstandsmandat mit sofortiger Wirkung niedergelegt. Er war verantwortlich für SAP BusinessObjects, das Partnergeschäft und strategische Unternehmensentwicklung.

(35) Anteilsbesitz

Stand 31. Dezember 2009

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2009 ¹⁾	Gewinn/Verlust (-) 2009 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2009 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2009 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Verbundene Unternehmen					
INLAND					
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf ⁹⁾	100,0	2.438.214	553.229	1.185.136	4.628
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt ^{8), 9)}	100,0	62.584	2.660	11.984	202
SAP Puerto Rico GmbH, Walldorf ⁷⁾	100,0	12.694	- 1.612	822	31
SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau ⁹⁾	100,0	2.679	93	93	0
SAF Germany GmbH, Konstanz ^{3), 4)}	70,9	1.003	80	- 421	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	3	2	44	0
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{4), 5), 9)}	100,0	0	48.588	527.070	0
SAP Projektverwaltungs- und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{4), 5), 9)}	100,0	0	19.775	329.179	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100,0	0	559	12.915	0
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	479	123.234	0
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100,0	0	156	183	0
OutlookSoft Deutschland GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	38	- 128	0
Wicomunications GmbH, München ⁴⁾	100,0	0	0	50	0
SAP Investment- und Beteiligungs GmbH, Walldorf	100,0	0	0	33	0
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100,0	0	0	26	0
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{5), 9)}	100,0	0	0	25	0
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf	100,0	0	0	25	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf ⁴⁾	100,0	0	- 3.761	925.295	0
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{5), 9)}	100,0	0	- 29.549	804.562	0
EUROPA (OHNE INLAND)/NAHER OSTEN/AFRIKA					
Business Objects Software Limited, Dublin, Irland ⁴⁾	100,0	595.179	40.365	689.553	165
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100,0	511.257	169.698	53.892	1.040
SAP France Holding S.A., Paris, Frankreich	100,0	430.200	61.954	4.793.481	0
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100,0	422.569	61.558	95.729	546
S.A.P. Nederland B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande	100,0	314.003	45.440	285.142	407
SAP Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand, Italien ⁴⁾	100,0	305.545	24.628	213.148	514
SAP France S.A., Paris, Frankreich	100,0	248.598	123.188	1.709.117	1.482
SAP España - Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien ⁴⁾	100,0	225.282	28.221	150.445	362
Limited Liability Company SAP CIS, Moskau, Russland	100,0	197.626	19.773	109.594	467
SAP Belgium - Systems Applications and Products NV/SA, Brüssel, Belgien ⁴⁾	100,0	172.912	13.235	85.300	254
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100,0	171.946	20.087	25.046	369
Systems Applications Products South Africa (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ^{4), 8)}	89,5	147.018	15.804	23.781	318
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100,0	136.501	18.036	42.051	159
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100,0	99.866	6.005	23.513	123
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	93.644	12.784	35.192	221
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100,0	91.828	11.689	54.110	104
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100,0	59.398	3.071	27.278	93
SAP Service and Support (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100,0	54.731	1.639	25.692	639
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	53.798	5.660	22.317	130
SAP Middle East and North Africa L.L.C., Dubai, Vereinigte Arabische Emirate ⁷⁾	49,0	52.596	- 9.148	37.041	102

Stand 31. Dezember 2009

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2009 ¹⁾	Gewinn/Verlust (-) 2009 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2009 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2009 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Portugal - Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Paço de Arcos, Portugal	100,0	50.632	3.883	22.436	95
Business Objects (UK) Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	50.330	31.455	30.600	0
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel ⁴⁾	100,0	47.084	12.529	60.994	288
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest, Ungarn	100,0	45.634	3.374	17.785	361
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	42.109	2.129	9.015	350
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.Ş., İstanbul, Türkei	100,0	36.044	2.225	13.711	54
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,0	35.524	2.289	16.865	133
SAP HELLAS SYSTEMS APPLICATIONS AND DATA PROCESSING S.A., Athen, Griechenland	100,0	32.566	2.159	5.522	56
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100,0	25.269	1.597	10.911	181
Systems Applications Products (Africa Region) (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ^{4), 8)}	100,0	19.276	- 187	11.740	11
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100,0	17.804	811	3.568	432
SAP Business Services Center Europe, s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100,0	17.043	1.165	5.547	289
SAP Saudi Arabia Software Trading Limited, Riad, Saudi-Arabien	51,0	15.621	810	8.541	11
SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG, Tägerwil, Schweiz ³⁾	70,9	15.342	526	30.070	68
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100,0	15.022	1.943	2.501	77
SAP Saudi Arabia Software Services Limited, Riad, Saudi-Arabien	100,0	12.662	966	25.531	7
SAP Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100,0	12.489	- 778	- 3.188	71
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100,0	11.667	1.054	5.238	19
Limited Liability Company SAP Ukraine, Kiew, Ukraine	100,0	8.851	- 2.369	- 1.080	111
Highdeal S.A., Caen, Frankreich ³⁾	100,0	8.784	- 1.367	24.416	66
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100,0	8.582	442	1.201	70
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100,0	8.438	- 822	607	18
SAP Labs Finland Oy, Espoo, Finnland ^{4), 8)}	100,0	7.379	860	45.320	48
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland ⁴⁾	100,0	7.246	161	1.401	22
Limited Liability Company SAP Kazakhstan, Almaty, Kasachstan	100,0	7.152	271	1.102	9
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria ⁴⁾	100,0	6.171	984	822	10
SAP West Balkans d.o.o., Belgrad, Serbien	100,0	6.071	38	989	30
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100,0	5.719	- 262	- 1.958	8
SAP CYPRUS Ltd, Nicosia, Zypern ⁴⁾	100,0	2.893	- 14	- 1.821	2
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien ⁴⁾	100,0	2.798	369	980	12
Crystal Decisions France S.A.S., Levallois-Perret, Frankreich ⁴⁾	100,0	2.575	- 56	7.324	0
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen	100,0	1.701	- 378	219	4
SAF Simulation, Analysis and Forecasting Slovakia s.r.o., Bratislava, Slowakei ^{3), 4)}	70,9	1.199	223	730	20
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland	100,0	1.140	- 6	- 1	1
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland	100,0	838	- 363	- 646	1
SAP Public Serv. Hungary, Budapest, Ungarn ³⁾	100,0	101	22	133	5
Systems Applications Products (Africa) (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika	100,0	0	3.592	83.945	0
Armstrong Laing Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	2.128	2.885	0
Crystal Decisions UK Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	1.608	671	0
Crystal Decisions Holdings Limited, Dublin, Irland ⁴⁾	100,0	0	276	77.495	0
TomorrowNow (UK) Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	261	- 392	0
Business Objects Holding B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande ⁴⁾	100,0	0	254	35.973	0
Crystal Decisions (Ireland) Limited, Dublin, Irland ⁴⁾	100,0	0	250	44.408	0

Stand 31. Dezember 2009

	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2009 ¹⁾	Gewinn/ Verlust (-) 2009 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2009 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2009 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
OutlookSoft EURL, Paris, Frankreich ⁴⁾	100,0	0	103	- 1.337	0
Set Analyzer UK Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	78	978	0
Blue-Edge Software Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	77	0	0
Edgewing Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	9	- 378	0
SAP Nederland Holding B.V., s-Hertogenbosch, Niederlande ³⁾	100,0	0	5	517.988	0
Maxware AS, Trondheim, Norwegen ⁴⁾	100,0	0	0	7.638	0
Wicom Communications AB, Enebyberg, Schweden ⁴⁾	100,0	0	0	9	0
Armstrong Laing (North America) Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	- 1	1	0
Cartesis UK Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	- 3	1.081	0
Visiprise UK Limited, Aberdeenshire, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	- 8	0	0
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta	100,0	0	- 14	- 5	0
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta	100,0	0	- 14	- 5	0
Inxight Software UK Limited, London, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	- 22	138	0
Ambin Properties (Proprietary) Limited, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100,0	0	- 50	- 412	0
Maxware UK Limited, Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100,0	0	- 85	22	0
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	0	- 434	- 2.901	2
OutlookSoft Italia S.r.l., Mailand, Italien ⁴⁾	100,0	- 4	- 14	621	0
Millsgate Holding B.V., Amsterdam, Niederlande ⁴⁾	100,0	-	-	-	-
AMERIKA					
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	2.757.437	253.588	- 169.097	5.097
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100,0	484.649	32.494	339.651	1.966
SAP LABS, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	356.171	12.799	88.112	1.742
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100,0	272.156	16.507	90.085	816
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA ⁴⁾	100,0	269.441	26.918	215.015	218
SAP Global Marketing, Inc., New York, USA	100,0	180.515	3.320	15.713	429
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100,0	170.809	- 11.786	28.385	353
SAP Industries, Inc., Scottsdale, Arizona, USA ^{4), 7)}	100,0	130.072	11.398	330.651	251
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100,0	88.080	2.450	15.172	432
SAP Governance Risk & Compliance, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100,0	54.750	17.192	351.595	95
Visiprise, LLC, Alpharetta, Georgia, USA ⁴⁾	100,0	44.633	9.496	94.055	151
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA ⁴⁾	100,0	43.687	1.782	10.267	42
SAP Colombia S.A.S., Bogota, Kolumbien ³⁾	100,0	40.841	4.408	- 14.840	148
SAP Andina y del Caribe C.A., Caracas, Venezuela ⁷⁾	100,0	40.300	- 43.232	- 18.014	84
Business Objects Data Integration, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	34.037	12.519	77.582	0
OutlookSoft Corporation, Stamford, Connecticut, USA ⁴⁾	100,0	33.097	8.396	262.273	0
SAP PERU S.A.C., Inc., Lima, Peru ³⁾	100,0	16.798	- 655	- 2.930	43
SAP Government Support & Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	12.862	2.512	2.247	31
Frictionless Commerce, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	4.176	1.135	33.675	0
SAF Simulation, Analysis and Forecasting U.S.A., Inc., Grapevine, Texas, USA ^{3), 4)}	70,9	3.804	76	116	13
Highdeal, Inc., New York, USA ^{3), 4)}	100,0	2.188	433	- 211	14
Clear Standards, Inc., Sterling, Virginia, USA ^{3), 4)}	100,0	51	- 1.317	16.018	15
HMS Software, LLC, Alpharetta, Georgia, USA ⁴⁾	100,0	541	- 275	42.330	0
Maxware, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	229	145	- 72	0
SAP Georgia, LLC, Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100,0	91	- 107	8.927	0

Stand 31. Dezember 2009

	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2009 ¹⁾	Gewinn/ Verlust (-) 2009 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2009 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2009 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada ⁴⁾	100,0	0	22.989	6.522	0
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	6.890	561.101	0
110405, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100,0	0	5	14.503	0
Cartesis Canada, Inc., Toronto, Kanada ⁴⁾	100,0	0	2	0	0
Business Objects Argentina S.R.L., Buenos Aires, Argentinien ⁴⁾	100,0	0	0	81	0
Advance Info Systems, Inc., Thornhill, Kanada ⁴⁾	100,0	0	0	0	0
Business Objects Option, LLC, Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	-20	57.006	0
Enterprise Performance Improvement Organizational Software Consultants, Inc., Toronto, Kanada ⁴⁾	100,0	0	-36	33	0
INEA Corporation USA, Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	0	-415	-5.519	0
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA ⁴⁾	100,0	0	-20.022	-18.899	4
Inight Federal Systems Group, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100,0	-44	-285	91	0
Khimetrics Canada, Inc., Montreal, Kanada ⁴⁾	100,0	-	-	-	-
Liberia LLC, Wilmington, Delaware, USA ^{3), 4)}	100,0	-	-	-	-
ASIEN-PAZIFIK-JAPAN					
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100,0	494.540	29.251	326.856	1.140
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100,0	341.950	34.758	136.889	524
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100,0	195.273	8.563	59.953	1.889
SAP INDIA PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien ⁴⁾	100,0	180.514	14.212	129.002	1.163
SAP Asia Pte Limited, Singapur	100,0	170.001	10.242	14.136	607
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100,0	111.079	-6.668	17.358	4.082
SAP Korea Limited, Seoul, Südkorea	100,0	74.395	4.422	17.283	181
SAP Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia	100,0	44.485	3.829	14.766	129
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipeh, Taiwan	100,0	32.696	2.104	12.280	67
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100,0	25.148	-277	4.494	62
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100,0	23.085	1.894	19.667	36
Business Objects Software (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai, China	100,0	16.019	4.071	3.396	197
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand ¹⁰⁾	49,0	15.872	-215	24.415	39
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100,0	14.812	4.473	16.881	45
SAP PHILIPPINES, INC., Makati, Philippinen	100,0	13.543	1.584	5.630	33
Business Objects Australia Pty Limited, Sydney, Australien ⁴⁾	100,0	5.365	-927	13.080	0
SAP R&D Center Korea, Inc., Seoul, Südkorea ⁴⁾	100,0	4.697	192	13.710	55
TomorrowNow Australia Pty Limited, Sydney, Australien ⁴⁾	100,0	0	280	311	0
Business Objects Asia Pacific Pte Limited, Singapur ⁴⁾	100,0	0	91	33.584	0
Business Objects Greater China Limited, Hongkong, China	100,0	0	75	368	0
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur	100,0	0	3	259	0
Crystal Decisions (Hong Kong) Limited, Hongkong, China ⁴⁾	100,0	0	0	68	0
Edgewing Australia Pty Limited, Sydney, Australien ⁴⁾	100,0	0	-15	0	0
Business Objects Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur, Malaysia ⁴⁾	100,0	0	-16	217	0
TomorrowNow Singapore Pte Limited, Singapur ⁴⁾	100,0	0	-107	79	0

Stand 31. Dezember 2009

	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2009 ¹⁾	Gewinn/ Verlust (-) 2009 ¹⁾	Eigenkapital der Gesell- schaft 31.12.2009 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2009 ²⁾
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
II. Assoziierte Unternehmen					
RIB Software AG, Stuttgart, Deutschland	7,15	29.900	5.900	42.300	220
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA ³⁾	16,00	28.193	2.190	4.373	659
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien ⁴⁾	17,00	9.693	550	13.101	0
Original1 GmbH in Gründung, Frankfurt am Main, Deutschland	40,00	0	0	25	0
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., Grand Cayman, Cayman Islands	5,35	-	-	-	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 31.12.2009 einschließlich Geschäftsführer in Vollzeitäquivalenten.

3) Erstmals in den Konzernabschluss einbezogen.

4) Mittelbar gehalten.

5) Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag.

6) Die restlichen Aktien werden von einem Treuhänder gehalten.

7) 2009 neu strukturiert und/oder umfirmiert.

8) Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag: Darstellung vor der Verbuchung der Gewinnabführung des Vorjahres.

9) In den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen, die gemäß §264 Absatz 3 HGB oder §264b HGB von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften befreit sind, unter anderem von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und Lageberichts.

10) Die restlichen Aktien sind Vorzugsaktien ohne Stimmrecht.

Stand 31. Dezember 2009

Name und Sitz der Gesellschaft

III. Sonstige Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsquote $\geq 5\%$)

ABACO Mobile, Inc., Atlanta, Georgia, USA
Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA
Connectiva Systems, Inc., New York, USA
Crossgate AG, München, Deutschland
Dacos Software GmbH, Saarbrücken, Deutschland
Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH, Kaiserslautern, Deutschland
Ignite Technologies, Inc., Frisco, Texas, USA
InnovationLab GmbH, Heidelberg, Deutschland
iTAC Software AG, Dernbach, Deutschland
iYogi Holdings Pvt. Ltd., Port Louis, Mauritius
MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, Grünwald, Deutschland
Onventis GmbH, Stuttgart, Deutschland
Orbian Corporation Limited, Hamilton, Bermuda, Großbritannien
Particle Computer GmbH i.L., Karlsruhe, Deutschland
Post for Systems, Kairo, Ägypten
Powersim Corporation, Herndon, Virginia, USA
QCLS Corporation, San Jose, Kalifornien, USA
Qumu, Inc., San Bruno, Kalifornien, USA
Realize Corporation, Tokio, Japan
Retail Solutions, Inc. (rechtlicher Name: T3C, Inc.), Sunnyvale, Kalifornien, USA
Return Path, Inc., New York, USA
Smart City Planning, Inc., Tokio, Japan
SupplyOn AG, Hallbergmoos, Deutschland
Venture-Capital Beteiligung GbR mbH (in Liquidation), Stuttgart, Deutschland
Zend Technologies Ltd., Ramat Gan, Israel

Walldorf, den 10. März 2010

SAP AG
Walldorf, Baden

Der Vorstand



Bill McDermott



Jim Hagemann Snabe



Werner Brandt



Gerhard Oswald



Vishal Sikka

JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG NACH HGB

KURZFASSUNG

Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2009 und 2008

Tsd. €	2009	2008
Umsatzerlöse	4.925.864	5.064.808
Sonstige betriebliche Erträge	941.741	524.549
Materialaufwand	-1.779.503	-1.603.225
Personalaufwand	-1.129.242	-1.004.388
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-217.585	-206.937
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.607.985	-1.933.172
Finanzergebnis	1.395.103	1.299.899
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.528.393	2.141.534
Außerordentliches Ergebnis	-6.751	0
Steuern	-388.884	-366.457
Jahresüberschuss	2.132.758	1.775.077

Bilanz

zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Tsd. €	2009	2008
Immaterielle Vermögensgegenstände	392.572	414.285
Sachanlagen	784.872	796.117
Finanzanlagen	8.407.206	7.342.270
Anlagevermögen	9.584.650	8.552.672
Vorräte	3.571	3.758
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.619.578	2.343.241
Wertpapiere	270.000	1.249.986
Liquide Mittel	1.083.894	261.760
Umlaufvermögen	3.977.043	3.858.745
Rechnungsabgrenzungsposten	49.063	44.714
Latente Steuern	44.621	64.480
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	1.221	0
Gesamtvermögen	13.656.598	12.520.611
Eigenkapital	6.270.014	5.658.304
Rückstellungen	720.278	933.209
Verbindlichkeiten	6.661.821	5.923.311
Rechnungsabgrenzungsposten	4.485	5.787
Gesamtkapital	13.656.598	12.520.611

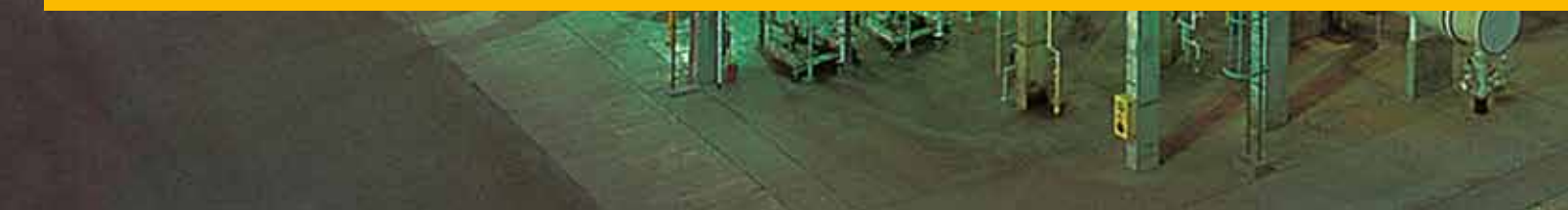
Der vollständige, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der SAP AG wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, dort veröffentlicht und von diesem an das Unternehmensregister weitergeleitet. Er kann als Sonderdruck bei der SAP AG angefordert werden.



REIBUNGSLOSE INTEGRATION

**SAP NETWEAVER BIETET DIE WACHSTUMSPLATTFORM FÜR DEN
GRÖSSTEN ROHÖLVEREDLER NORDAMERIKAS.**

Weitere Informationen auf www.sapannualreport.com/2009





Die Valero Energy Corporation entwickelte sich in den letzten zehn Jahren durch die gezielte Akquisition von Krisenunternehmen zu einem der größten unabhängigen Mineralölunternehmen Nordamerikas. So wurde aus der einstigen Raffinerie mit einem Umsatz von 5 Mrd. US\$ im Jahr 1997 ein Konzern mit heute 15 Raffinerien, zehn Ethanolwerken, 5.800 Groß- und Einzelhandelsgeschäften und einem Umsatz von 68,2 Mrd. US\$. Die IT-Systeme der zugekauften Firmen zu integrieren war nicht immer einfach: Sie konnten teilweise nicht an die vorhandenen SAP-Kerngeschäftsanwendungen angebunden werden. Da der Überblick über sämtliche Finanz- und Bestandsdaten für den reibungslosen Geschäftsbetrieb wesentlich ist, musste Valero die Systeme innerhalb von nur drei Monaten integrieren, ein Vorgang, der sonst gut und gerne ein ganzes Jahr dauert. Zu realisieren war dies nur über eine zentrale Integrationsplattform – daher entschied sich Valero für SAP NetWeaver. Inzwischen sind fast alle Geschäftsbereiche über die Plattform miteinander verbunden. So kann Valero jetzt die Vorteile von Webservices und Enterprise Services nutzen und in Echtzeit Bestellungen, Lieferungen und Bestände überblicken. Doch vor allem verfügt der Ölriese nun über eine Infrastruktur, die mit dem Unternehmen wächst.

FÜNFJAHRESÜBERSICHT¹⁾

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2005	2006	2007	2008	2009
Umsatz und Ergebnis					
Softwareerlöse	2.743	3.003	3.407	3.606	2.607
davon Region EMEA	1.368	1.492	1.697	1.844	1.304
davon Region Amerika	1.024	1.133	1.228	1.184	855
davon Region Asien-Pazifik-Japan	351	378	482	578	449
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	5.955	6.605	7.441	8.466	8.198
Umsatzerlöse	8.509	9.402	10.256	11.575	10.672
Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote (Software- und softwarebezogene Serviceerlösquote in % der Umsatzerlöse)	70	70	73	73	77
Betriebsergebnis	2.337	2.503	2.698	2.701	2.588
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz)	27	27	26	23	24
Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme	45	129	106	63	54
Akquisitionsbedingte Aufwendungen ²⁾	34	43	61	297	264
Finanzierungserträge/-aufwendungen, netto	90	120	135	-51	-69
Finanzergebnis, netto	10	122	124	-50	-80
Gewinn vor Steuern	2.323	2.614	2.824	2.624	2.435
Gewinn vor Steuern in % der Umsatzerlöse	27	28	28	23	23
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	29	31	30	27	22
Ertragsteueraufwand	-818	-778	-916	-776	-685
Gewinn nach Steuern	1.496	1.836	1.908	1.848	1.750
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit	1.612	1.847	1.932	2.158	3.015
Cashflows aus Investitionstätigkeiten	-574	-134	-1.391	-3.766	-299
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten	-555	-1.375	-1.287	1.281	-2.166
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.064	2.399	1.608	1.280	1.884
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	n/a	n/a	550	n/a	n/a
kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	1.782	483	498	382	400
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Wertpapiere, verfügbarsbeschränkte Zahlungsmittel und sonstige Geldanlagen)	3.846	2.882	2.656	1.662	2.284
Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding - DSO)	68	68	66	71	79

SAP-Konzern

Mio. €, falls nicht anders bezeichnet	2005	2006	2007	2008	2009
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ⁷⁾	2.251	2.443	2.898	3.219	2.598
Summe kurzfristiger Vermögenswerte	6.520	5.769	6.184	5.571	5.255
Summe langfristiger Vermögenswerte	2.520	3.563	3.977	8.329	8.119
Summe kurzfristiger Schulden (inklusive RAP)	2.743	2.762	3.184	5.824	3.416
Summe langfristiger Schulden (inklusive RAP und Anteilen anderer Gesellschafter)	515	447	499	905	1.467
Summe des Eigenkapitals⁸⁾	5.782	6.123	6.478	7.171	8.491
Summe Vermögenswerte/Summe Eigenkapital und Schulden	9.040	9.332	10.161	13.900	13.374
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	64	66	64	52	63
Fremdkapitalquote (Fremdkapital in % der Bilanzsumme)	36	34	36	48	37
Investitionen	504	902	1.097	4.898	299
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	204	214	262	539	499
Innenfinanzierungsquote (Abschreibungen in % der Investitionen)	40	24	24	11	167
Mitarbeiter³⁾ und Personalaufwand					
Mitarbeiter am Jahresende	35.873	39.355	44.023	51.544	47.584
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	34.483	38.053	42.302	51.638	48.471
Personalaufwand	3.365	3.882	4.191	4.894	4.776
Personalaufwand – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme	3.320	3.753	4.085	4.831	4.722
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme in Tsd. €	96	99	97	94	97
Entwicklungsaufwendungen					
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	1.089	1.344	1.461	1.627	1.591
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	13	14	14	14	15
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ³⁾	10.215	11.801	12.951	15.547	14.813
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Ausstehende Aktien am Jahresende in Mio. ⁴⁾	1.266	1.268	1.246	1.226	1.226
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien – unverwässert in Mio. – fortgeführte Geschäftsaktivitäten ⁴⁾	1.239	1.226	1.207	1.190	1.188
Gewinn je Aktie in €	1,21	1,50	1,58	1,55	1,47
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien – voll verwässert ⁴⁾	1.243	1.231	1.210	1.191	1.189
Gewinn je Aktie, voll verwässert, fortgeführte Geschäftsaktivitäten, in € ⁴⁾	1,21	1,49	1,58	1,55	1,47
Dividende je Stammaktie in € ^{4), 5)}	0,36	0,46	0,50	0,50	0,50
Ausschüttungssumme ⁵⁾	447	556	594	594	594
Ausschüttungsquote (Ausschüttungssumme in % des Konzernergebnisses) ⁵⁾	30	30	31	32	34
Börsenkurs der SAP-Aktie – Geschäftsjahresende in € ⁴⁾	38,29	40,26	35,53	25,24	33,00
Börsenkurs der SAP-Aktie – Höchstkurs in € ⁴⁾	39,11	46,86	42,27	39,93	35,26
Börsenkurs der SAP-Aktie – Tiefstkurs in € ⁴⁾	27,66	34,56	33,37	23,45	25,01
Börsenkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	48,5	51,0	44,3	30,9	40,5
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 1 Jahr, in %	17,75	6,00	– 10,60	– 27,90	32,90
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 5 Jahre, in %	4,96	2,60	14,50	– 4,40	1,30
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁶⁾ – Anlagezeitraum 10 Jahre, in %	15,60	16,90	5,20	– 1,10	– 1,20

1) Die Werte der Geschäftsjahre 2009, 2008, 2007 und 2006 sind nach IFRS, die Werte des Geschäftsjahres 2005 sind nach US GAAP berechnet, sofern nicht anders vermerkt.

2) Die Werte der Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 sind nach IFRS, die Werte der Geschäftsjahre 2006 und 2005 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 2009 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2009

6) Annahme: Reinvestition aller Erträge

7) ab dem Jahr 2008 inklusive sonstiger Forderungen

8) Die Anpassungen der Werte des Jahres 2008 sind bedingt durch die Anwendung des IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“.

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/directory.

**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 (IFRS, 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-Nachhaltigkeitsbericht ist unter www.sapsustainabilityreport.com 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
- Erklärung zur Unternehmensführung 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

2010

28. April

Vorläufige Zahlen zum ersten Quartal 2010

8. Juni

Hauptversammlung, Mannheim

9. Juni

Zahlung der Dividende

27. Juli

Vorläufige Zahlen zum zweiten Quartal 2010

27. Oktober

Vorläufige Zahlen zum dritten Quartal 2010

2011

26. Januar

Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 2010,
Presse-, Analysten- und Telefonkonferenz

25. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

26. Mai

Zahlung der Dividende

Verantwortlich

SAP AG
Global Communications

Konzept und Realisation

Kuhn, Kammann & Kuhn AG, Köln

Fotografie

Wolfram Scheible, Stuttgart
Andreas Fechner, Düsseldorf

Fotografie Referenzkunden

Adidas
Direct Relief International
Hansgrohe
Skullcandy
Valero

Druck

ColorDruck GmbH, Leimen

Copyright

©2010 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

Warenzeichen

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer 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 der SAP France in den USA und anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.



Mix

Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert.-Nr. SCS-COC-001048
© 1996 Forest Stewardship Council

klimateutralgedruckt 
www.natureOffice.com / DE-134-610219

KONZERNZENTRALE

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

www.sap.com

50097900