



**SPERRFRIST BIS 11.30 23. Mai 2012 \*\*\* *Es gilt das gesprochene Wort***

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich danke Ihnen, dass Sie an unserer Hauptversammlung hier in Mannheim teilnehmen. Im letzten Jahr ist viel passiert. Es war für die SAP ein großartiges Jahr! Wir sind stolz auf unser 40-jähriges Firmenjubiläum und wir freuen uns auf die nächsten 40 Jahre!

***40 Jahre Innovation / SAP für alle (Folie: 40 Jahre Innovation)***

1972 hatten die fünf Gründer der SAP eine gemeinsame Vision: Mit innovativer Echtzeit- Software wollten sie die Prozesse von Unternehmen verbessern. Und sie hatten ein gemeinsames Ziel: Den Erfolg unserer Kunden!

In den letzten zwei Jahren haben wir diese Vision der SAP mit neuem Leben erfüllt. Wir haben die Echtzeit-Datenverarbeitung nochmals neu definiert. Wir setzen uns noch mehr für den Erfolg unserer Kunden ein. Wie Bill bereits sagte: Wir haben sehr viel erreicht. Aber wir wissen auch, dass wir noch ganz am Anfang stehen.

Wir haben uns dafür entschieden, die Zukunft zu gestalten, statt die Vergangenheit zu konsolidieren. Und wir haben uns entschieden, dass unsere Kernkompetenz die Unternehmenssoftware bleiben wird. Wir möchten, dass unsere Kunden bei Hardware Wahlmöglichkeiten haben.

***Strategie (Folie: Strategie)***

Wie erreichen wir das?

Erstens indem wir unsere Innovationskraft deutlich stärken. Ein Beleg dafür ist, dass unsere Innovationen im vierten Quartal 2011 mit 50% zu unserem Wachstum beigetragen haben. Zudem hatten wir in 2011 50% mehr Innovationsprojekte, obwohl unsere Entwicklungsressourcen nur um 2% gestiegen sind.

Wir haben unsere Geschwindigkeit, unsere Zuverlässigkeit und unsere Kundennähe verbessert. Wir gehen mit unseren Lösungen jetzt durchschnittlich vier Monate früher an den Markt. Und wir haben alleine im letzten Jahr mit 1500 Kunden in unseren Innovationsprojekten zusammen gearbeitet.

Und zweitens schaffen wir jetzt Innovationen in fünf Marktkategorien. Es ist unser Ziel, unsere Führung bei Anwendungen, Analytik und mobilen Lösungen auszubauen. Gleichzeitig wollen wir Marktführer für Datenbanken und Technologien sowie Cloud-Lösungen werden.

Unsere **Anwendungen** machen Unternehmen effizienter – vom Einkauf über die Produktion und den Vertrieb bis zur Finanz- und Personalwirtschaft. Das ist unser Kerngeschäft. Darin sind wir Weltmarktführer. Diese Position haben wir 2011 weiter ausgebaut. Daran wollen wir anknüpfen und daher bleiben Geschäftsanwendungen einer unserer Schwerpunkte. Auch hier werden wir weiter Innovationen entwickeln. Wir sorgen dafür, dass Kunden diese Innovationen einfach und ohne teure Upgrades in ihrem Unternehmen einsetzen können. Daher haben wir die Auslieferung unserer Anwendungen verändert – wir liefern Innovationen quartalsweise und ohne, dass das laufende Geschäft unserer Kunden unterbrochen wird.

Unser Produktangebot ist für Kunden aller Unternehmensgrößen geeignet. Wir bieten die SAP Business Suite für Großunternehmen, SAP All-in-One für mittelgroße Unternehmen und SAP Business One für

kleinere Unternehmen an. Ein Beweis für unser höheres Innovationstempo ist die neueste Version von SAP Business One. Diese haben wir schon im ersten Quartal dieses Jahres auf den Markt gebracht – zwei Monate früher als geplant. Inzwischen setzen 36.000 Kunden dieses Produkt ein. In unserer SAP Ausstellung im Souterrain können Sie sich selbst einen Eindruck machen, wie unser Kunde PG Bikes SAP Business One einsetzt.

**Durch unsere Analytik-Lösungen** können Unternehmen Transparenz schaffen und schnelle Entscheidungen treffen. In dieser unsicheren Welt sind exakte Geschäftsdaten in Echtzeit wichtiger als jemals zuvor. Mit Prognosefunktionen auf Basis von SAP HANA setzen wir Maßstäbe für die gesamte Branche. Unternehmen können damit schneller auf Markttrends reagieren und ihre Strategie sowie deren Umsetzung in Echtzeit anpassen. Gartner positionierte die SAP 2012 als führendes Unternehmen für Business-Intelligence-Plattformen und für Corporate Performance Management. Sehen Sie sich auch hierzu unsere Demo SAP Business Warehouse auf Basis von SAP HANA an.

Mit **Datenbanken und Technologien** ermöglichen wir unseren Kunden das Echtzeit-Management ihrer IT-Infrastruktur zu geringen Kosten. Die Technologieplattform SAP NetWeaver sorgt für konsistente Daten und Prozesse in SAP- und anderen Systemen. Mit SAP HANA – in Verbindung mit der Datenbankanstruktur von Sybase – erhalten Kunden eine Plattform für alle Transaktionen sowie Analysen in Echtzeit. Damit können sie die Leistung des In-Memory Computing für sich nutzen. Wir glauben, dass wir mit dieser Datenbankstrategie schneller als alle anderen Datenbankanbieter wachsen werden.

Mit unserer **Mobiltechnologie** haben Kunden über ihre mobilen Geräte immer und an jedem Ort Zugang zu ihren Geschäftsanwendungen und ihren Daten. Unser großes Portfolio an Mobillösungen inklusive der Sybase-Produkte, unterstützt alle führenden Mobilgeräte und Plattformen. Wir haben vor kurzem eine wichtige neue Version von SAP Afaria vorgestellt. Das ist die derzeit leistungsfähigste Software für Gerätemanagement und Datensicherheit auf unterschiedlichen Mobilgeräten. Durch die Übernahme von Syclo bieten wir verstärkt branchenspezifische Mobillösungen an. Dadurch stärken wir unsere Führungspositionen im Bereich Unternehmensmobilität. Probieren auch Sie unsere mobilen Apps auf mobilen Geräten von unserem Kunden und Partner Samsung in der SAP Ausstellung aus.

Durch unsere **Cloud-Lösungen** können Unternehmen modernste Software nutzen, ohne selbst Hard- und Software zu installieren. Sie können Menschen und Unternehmen miteinander verbinden. Durch die Akquisition von SuccessFactors sind wir der am schnellsten wachsende Cloud-Anbieter in der Branche. Mit der Kombination von SAP und SuccessFactors bedienen wir Unternehmen aller Größen: Kleineren Unternehmen bieten wir unsere Lösung SAP Business One OnDemand. Für mittelständische Unternehmen und Konzerntöchter bieten wir die die Lösung SAP Business ByDesign. Großunternehmen bieten wir Cloud-Lösungen für einzelne Fachbereiche zum Management von Kunden, Liefereranten, Mitarbeitern und Finanzen.

In der Cloud können Unternehmen und Einzelpersonen, sich auf vollkommen neue Art und Weise miteinander verbinden und zusammenarbeiten. Sie alle kennen eBay und Facebook als Beispiele solcher Netzwerke in unserem Privatleben. An diesen Beispielen können Sie sehen, wie wertvoll es ist, Menschen eine Plattform zur Verfügung zu stellen, auf der sie effizient kommunizieren und sich miteinander verbinden können.

Stellen Sie sich jetzt vor, welche Effizienzpotentiale und welche immensen Möglichkeiten der Zusammenarbeit und Co-Innovation in Geschäftsnetzwerken liegen. Mit der Akquisition von Ariba, Inc. wird SAP zum führenden Unternehmen im schnell wachsenden Segment Cloud-basierter Geschäftsnetzwerke. Das Netzwerk von Ariba kann jetzt mit unserer breiten Kundenbasis und unseren ausgeprägten Kenntnissen von Geschäftsprozessen verbunden werden. Schon heute ist das Ariba-Lieferanten-Netzwerk das größte und das am schnellsten wachsende. Im Geschäftsjahr 2011 ist es um mehr als 60% organisch gewachsen. Über das Netzwerk lief 2011 ein Handelsvolumen von 319 Milliarden US Dollar. Da rund 63 Prozent aller Geschäftsumsätze in der Welt in Verbindung mit einem SAP System stehen, haben wir gemeinsam ein hohes Wachstumspotential.

Mit den Cloud-Lösungen von SAP, dem Cloud-Angebot von SuccessFactors und dem Geschäftsnetzwerk von Ariba werden wir zu einem der größten Anbieter in der Cloud. Auch unsere Cloud-Lösungen können Sie live in der SAP Ausstellung erleben.

SAP HANA wird die Plattform für all unsere Lösungen in allen 5 Marktkategorien. SAP HANA wurde in Zusammenarbeit mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam entwickelt und basiert auf der bahnbrechenden In-Memory-Technologie. Durch diese Technologie können riesige Datenmengen im Arbeitsspeicher eines Computers statt auf der Festplatte gespeichert und verarbeitet werden. Das passiert im Bruchteil einer Sekunde. Die Leistung wird dadurch um mehr als das 10.000-fache erhöht. Für Analysen riesiger Datenmengen braucht man damit nur noch wenige Sekunden statt wie früher mehrere Stunden oder sogar Tage. Mit SAP HANA setzen wir wieder einmal neue Maßstäbe in der Verarbeitung von Daten in Echtzeit – wie vor 40 Jahren, als die SAP an den Start ging.

Jede Innovation in den einzelnen Marktkategorien ist für sich sehr leistungsfähig und bringt unseren Kunden hohen Mehrwert. Wenn man diese Innovationen in allen fünf Kategorien kombiniert, ergeben sich ganz neue Möglichkeiten. Durch das Zusammenspiel unserer Innovationen sind wir in der Lage, die Geschäftsprobleme von Unternehmen in 24 verschiedenen Branchen zu lösen. Das kann kein anderes Unternehmen. Hierzu möchte ich Ihnen einige Beispiele geben.

#### ***Kundenbeispiel: Burberry (Folie: Burberry)***

SAP unterstützt neue Geschäftsprozesse beim bekannten Modehaus Burberry. Stellen Sie sich einmal vor, Sie kaufen sich einen neuen Trenchcoat. Während Sie ein Modell anprobieren, bietet Ihnen der Verkäufer bereits Alternativen an. Denn er ist durch das Abrufen Ihrer Daten z. B. über ein mobiles Endgerät darüber informiert, was Ihnen gefällt und was Sie in der Vergangenheit gekauft haben. So erhalten Sie in dem Geschäft einen deutlich besseren Service. Innovationen der SAP machen dies möglich.

Burberry ist führend beim Einsatz von Technologien im Einzelhandel. Das Unternehmen hat das Ziel, die Nummer Eins der IT-gestützten Modehäuser der Welt zu sein. Burberry hatte festgestellt, dass es viele Kundendaten nicht optimal genutzt hat. Mit SAP HANA will Burberry jetzt seine Daten in Echtzeit verwalten und analysieren. Gleichzeitig hat Burberry seine Verkäufer in den weltweiten Filialen mit iPads ausgestattet, damit diese Informationen immer und überall zur Verfügung stehen.

Durch das Zusammenspiel von SAP-Anwendungen wie Analytik, SAP HANA und Mobil-Lösungen, können sie überall ihr Unternehmen in Echtzeit steuern. Das Ergebnis für Burberry sind bessere Verkaufszahlen und letztlich mehr zufriedene Kunden weltweit. Und genau das meinen wir, wenn wir sagen: „Run like never before“!

#### ***Kundenbeispiel: McLaren (Folie: McLaren)***

Nun möchte ich auf ein kleines Unternehmen zu sprechen kommen – einen der berühmtesten Sportwagenhersteller mit eigenem Formel-1-Team. Während eines Formel 1 - Rennens sammelt McLaren in Echtzeit die Daten, die von 220 Sensoren an jedem Rennwagen übertragen werden. Diese Informationen stellen sie allen Teams zur Verfügung. So können diese sofort Entscheidungen treffen, um ihre Renn-Ergebnisse zu verbessern. Das ist erst möglich mit SAP HANA in Verbindung mit unseren Prognosefunktionen. Noch mehr Echtzeit geht nicht!

Doch bei McLaren geht es um mehr als Autorennen. McLaren betreibt heute ein komplexes, globales Geschäft und muss dessen Prozesse in „echter“ Echtzeit analysieren. Auf der SAPHIRE habe ich mit Ron Dennis gesprochen, dem Vorstandsvorsitzenden von McLaren. Er hat mir gesagt, dass er sich für SAP entschieden hat, weil wir der einzige Anbieter sind, der Innovationen durchgängig integriert – von Anwendungen und Analytik über In-Memory-Datenspeicherung bis hin zu mobilen Lösungen. Nur SAP bietet ein intelligentes Netzwerk für die Teams, damit sie Entscheidungen in Echtzeit treffen können. Das ist unsere Stärke – leistungsfähige Innovationen und viele Möglichkeiten, mit denen Unternehmen jeder Größe ihre Abläufe verbessern können.

### ***Kundenbeispiel: Charité (Folie: SAP HANA Oncolyzer)***

Das Großartige an unseren Innovationen ist, dass wir mit ihnen Probleme lösen können, die bisher fast unlösbar waren. In der Behandlung von Krebs wurden bereits viele Fortschritte gemacht. Mit SAP HANA können wir Patienten eine noch bessere Behandlung ermöglichen. Gemeinsam mit der Charité in Berlin haben wir den SAP HANA Oncolyzer entwickelt. Mithilfe von In-Memory-Technologie wird die DNA der Patienten analysiert und die beste individuelle Therapie bestimmt. Vorher mussten solche Analysen manuell gemacht werden und dauerten mehrere Tage. Mit SAP HANA geht dies in wenigen Minuten. Mit dem Oncolyzer kann der Arzt die Analyse sofort mit dem Patienten besprechen. Die Diagnose ist schneller und genauer. Und die individuelle Therapie kann besser wirken. Ich bin stolz darauf, dass SAP-Software dazu beiträgt, kranken Menschen besser zu helfen.

### ***Nachhaltigkeit (Folie: Nachhaltigkeit: Beitrag zu einer besseren Welt)***

In einer Welt mit starkem Bevölkerungswachstum und begrenzten Ressourcen können wir Unternehmen helfen, nachhaltiger zu wirtschaften und mit den knappen Ressourcen sparsamer umzugehen.

Sicherlich kennen viele von Ihnen das Unternehmen Danone. Der Vorstand von Danone hat sich ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: Mithilfe von SAP möchte das Unternehmen seinen CO<sub>2</sub>-Ausstoß um 30 Prozent reduzieren. Das bedeutet, dass die CO<sub>2</sub>-Emissionen von 35.000 Produkten in der gesamten Logistikkette erfasst werden müssen – eine gewaltige Aufgabe! Danone setzt hierfür verschiedene Analytik-Anwendungen aus dem SAP-BusinessObjects-Portfolio ein. Die Anwendungen sind mit dem SAP-ERP-System des Unternehmens verbunden. Dadurch kann Danone den CO<sub>2</sub>-Verbrauch aller Produkte über den gesamten Produktlebenszyklus erfassen, messen, analysieren und verringern.

Wir helfen anderen mit unserer Software, nachhaltiger zu wirtschaften. Wir gehen aber auch selbst mit gutem Beispiel voran. 2011 haben wir unsere Position als eines der führenden Unternehmen im Bereich Nachhaltigkeit weiter gestärkt. Wir haben gute Fortschritte dabei gemacht, unsere Treibhausgas-Emissionen bis 2020 auf das Niveau des Jahres 2000 zu reduzieren. In den letzten fünf Jahren haben wir unsere CO<sub>2</sub>-Effizienz kontinuierlich verbessert: Unsere Treibhausgasemissionen gingen seit 2007 um 18% zurück und pro Mitarbeiter sogar um mehr als 21 Prozent. Mit unseren eigenen Erfahrungen können wir auch unseren Kunden besser helfen, nachhaltig zu arbeiten. Erfahren Sie mehr zum Thema Nachhaltigkeit in unserer Ausstellung.

### ***Corporate Social Responsibility (Folie: Gesellschaftliche Verantwortung der SAP AG)***

Die SAP trägt auch durch ihr soziales Engagement dazu bei, das Leben von Menschen zu verbessern. Wir nehmen unsere soziale Verantwortung wahr. Wir möchten Innovationen vorantreiben und ein Umfeld schaffen, in dem Bildung und Unternehmertum für wirtschaftliches Wachstum und mehr Wohlstand gefördert wird.

Mit dem Schwerpunkt auf Bildung stellen wir sicher, dass Jugendliche die Qualifikationen erwerben, die sie benötigen, um in der heutigen Welt erfolgreich zu sein. Durch unsere Konzentration auf Unternehmertum helfen wir ihnen, neue Ideen für neue Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln. Hier sehen wir eine enorme Chance, denn mit unserer Technologie, den Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und unseren sonstigen Kernkompetenzen können wir dazu beitragen, das Leben von Menschen in der ganzen Welt zu verbessern. Schauen Sie sich bitte Beispiele an, wo wir aktiv sind:

#### **[CSR video: SAP Touches Lives]**

### ***Mitarbeiter (Folie: Menschen bei SAP)***

Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter setzen sich nicht nur für den Erfolg der SAP ein. Sie engagieren sich auch in den Städten und Gemeinden in ihrem Umfeld. In 2011 haben sie 105.000 Stunden ehrenamtlich engagiert. Ich bin sehr stolz auf den Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – sowohl innerhalb als auch außerhalb der SAP. Unsere hervorragenden Ergebnisse 2011 wären ohne sie nicht denkbar gewesen. Vielen Dank dafür auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand.

In unserem 40. Geburtstagsjahr haben wir unsere bestehenden Mitarbeiter-Beteiligungs-Programme erweitert, um unsere Mitarbeiter noch stärker an unserem Erfolg teilhaben zu lassen. Darüber hinaus wurde anlässlich unseres vierzigjährigen Firmenjubiläums der Share Matching Plan noch attraktiver gestaltet: Mitarbeiter erhalten fünf statt vorher eine Bonusaktie, wenn sie jeweils drei Aktien drei Jahre lang halten.

Bei der SAP setzen wir auf die Entwicklung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte. Wir sind unter der Leitung meines Kollegen Werner Brandt bei der Umsetzung unserer Mitarbeiterstrategie gut vorangekommen. Danke Werner.

Wir haben die Vielfalt unter unseren Mitarbeitern gesteigert und haben unsere nächste Führungsgeneration auf ihre Aufgaben vorbereitet. Darüber hinaus fördern wir mit speziellen Programmen unsere Talente. Auch aufgrund dieser Maßnahmen ist das Mitarbeiterengagement - also die Zufriedenheit und Motivation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter - um 9 Prozentpunkte gestiegen. Wir sind unserem Ziel näher gekommen, bis 2017 25% der Führungspositionen bei der SAP mit Frauen zu besetzen. Ende 2011 hatten wir einen Anteil von 18,6% Frauen mit Führungsverantwortung – und damit einen Anstieg um einen Prozentpunkt.

Das Angebot der SAP ist heute wesentlich stärker diversifiziert als noch vor ein paar Jahren. Dadurch stehen wir neuen Kundenerwartungen, neuen Geschäftsmodellen und neuen Wettbewerbern gegenüber. Vor kurzem haben wir daher einige personelle sowie strukturelle Änderungen in der Führung der SAP bekannt gegeben. Darüber hinaus haben wir das Global Managing Board eingeführt, mit dem wir uns noch stärker auf Innovation, Wachstum und optimale interne Prozesse konzentrieren können. Ich freue mich sehr, Lars Dalgaard und Rob Enslin hier als Kollegen im Global Managing Board begrüßen zu dürfen.

Unser neues Vorstandsmitglied, Lars Dalgaard, leitet unser Cloud-Geschäft mit allen Cloud-Produkten von SAP und SuccessFactors. Rob Enslin ist für den weltweiten Vertrieb verantwortlich. Er wird unsere Vertriebsaktivitäten in allen Regionen und unser Partnernetz ausbauen und das Wachstum in strategischen Branchen stärken. Der Vorstand der SAP beabsichtigt - nach Abschluss der Transaktion und vorbehaltlich der Zustimmung des Aufsichtsrats - den CEO von Ariba, Bob Calderoni, in das Global Managing Board der SAP zu berufen. Mit dieser neuen Struktur werden Bill McDermott und ich uns auf die Umsetzung unserer Strategie und auf unsere Kunden konzentrieren. Wir werden für ein innovatives Lösungsportfolio in allen unseren Märkten sorgen, die Beziehungen zu unseren Kunden und Partnern weiter stärken und unsere eigenen Prozesse optimieren.

## **Ziele 2015**

### **(Folie: 2012 Ausblick)**

Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir unsere für dieses Jahr gesetzten Ziele erreichen werden. Für das Geschäftsjahr 2012 erwarten wir, dass die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse um 10% bis 12% steigen werden. Außerdem erwarten wir, dass das Betriebsergebnis (Non-IFRS) ohne Berücksichtigung der Wechselkurse in einer Spanne von 5,05 Mrd. bis 5,25 Mrd. € liegen wird.

Wir leisten unseren Beitrag, um die Abläufe in der globalen Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern:

- durch unser Softwareangebot in den fünf Marktkategorien,
- durch SAP HANA,
- durch unsere Nachhaltigkeitsmaßnahmen und unser gesellschaftliches Engagement sowie
- durch unsere Personalpolitik, die die SAP für die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter attraktiv macht

Mehr Menschen denn je arbeiten heute mit den Innovationen der SAP – und wir wollen, dass sich diese Aufwärtsentwicklung in den kommenden Jahren fortsetzt.

***(Folie: SAP erweitert ihre Ziele für 2015)***

Wir befinden uns in einer hervorragenden Ausgangsposition, um unsere anspruchsvollen mittelfristigen Ziele zu erreichen: Das heißt einen Umsatz von mindestens 20 Mrd. € und eine operative Marge (Non-IFRS) von 35% sowie eine Milliarde Anwender bis 2015. Gleichzeitig wollen wir das am schnellsten wachsende Datenbankunternehmen werden und bis 2015 im Cloud-Geschäft 2 Mrd. € erwirtschaften.

***(Folie: Entwicklung der Dividendenausschüttung)***

Wir sind der Ansicht, dass unsere Aktionäre entsprechend des guten Ergebnisses des Geschäftsjahres 2011 beteiligt werden sollen. Daher hat der SAP-Vorstand zusammen mit dem SAP-Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 1,10 € vorgeschlagen. Dies schließt eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 € anlässlich unseres 40-jährigen Firmenjubiläums mit ein. Sie werden im späteren Verlauf der Hauptversammlung die Möglichkeit haben, hierüber abzustimmen.

Durch unsere einzigartige Kombination unseres Kerngeschäfts und den neuen Technologien Cloud, mobile Lösungen und der In-Memory Technology werden wir unsere Marktposition weiter stärken und den Abstand zum Wettbewerb vergrößern. Mit unserer Innovationsstrategie haben wir unser Marktpotenzial verdoppelt. Wir sind heute deutlich breiter aufgestellt und bereit für die nächsten Schritte. SAP ist nicht nur für Großunternehmen relevant, sondern für alle Unternehmen. Wir werden nicht nur für unsere traditionellen Anwender relevant sein, sondern für alle Mitarbeiter unserer Kunden, und wir managen nicht nur Geschäftsdaten, sondern alle Daten. Damit können wir Mehrwert für unsere Kunden und Wachstum für unser Unternehmen sicherstellen.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen in die SAP und werden alles daran setzen, die Erfolge des letzten Jahres in Zukunft fortzusetzen.