

The image shows two men in dark suits sitting on a red sofa in a modern office. They are looking at documents and laptops on a low table. The office has a large glass window with a complex metal frame, and the floor is made of large, light-colored tiles. The overall atmosphere is professional and innovative.

**SAP**

**Von der Idee zur Innovation**

**Stephan Kahlhöfer, Investor Relations**

**THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP**



# Safe-Harbor-Statement

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





# SAP im Überblick

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



Was sind die wichtigsten Meilensteine seit der Gründung der SAP?

SAP

gegründet vor 37 Jahren

47.800 Mitarbeiter

11,6 Mrd. € Umsatz

Börsengang Frankfurt 1988

Deutsche Börse



Börsengang New York 1998



mySAP.com  
One-Step-Business

R/3  
Client/Server

R/2  
Mainframe

R/1

- 0,3 Mio. € Umsatz
- 9 Mitarbeiter

- 5,1 Mio. € Umsatz
- 60 Mitarbeiter
- 50 Kunden in 2 Ländern

- 424 Mio. € Umsatz
- 3.200 Mitarbeiter
- 2.800 Kunden in 35 Ländern

- 6,3 Mrd. € Umsatz
- 25.000 Mitarbeiter
- 15.000 Kunden in 120 Ländern

Lösungen für Business User

Lösungen für den Mittelstand  
Geschäftsprozess-Plattform

Branchen-Lösungen

SAP Business Suite

- 11,6 Mrd. € Umsatz
- 47.800 Mitarbeiter
- über 92.000 Kunden in über 120 Ländern

1972

1979

1992














































1999/2000

2009

Wer ist SAP?

SAP

Marktführer für Unternehmenssoftware (Enterprise Application Software)

|   |   |  |   |   |   |
|---|---|--|---|---|---|
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |    |
|   |   |    |    |    |    |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Weltweit führender Anbieter von Unternehmenssoftware

- Über 92.000 Kunden in 120 Ländern
- Unangefochtener Marktführer
- Weltbekannte Marke -> Platz 27 der "Best Global Brand List 2009" (2008: Platz 31)\*

Starkes Produktportfolio auf einer offenen Technologieplattform

- Innovationsstärke im Produkt- und im Technologiebereich mit ~15.000 Entwicklern
- Erster Anbieter am Markt mit einer zukunftsorientierten SOA\*\*
- Umfassende Branchenexpertise mit 25 branchenspezifischen Lösungen

\* Quelle: Interbrand; Best Global Brands List 2009

\*\* Service Oriented Architecture



Was sind die Wettbewerber und wie ist die Marktposition der SAP?

SAP -

Marktführer im größten Segment des Softwaremarktes

| <u>Marktgröße</u> | <u>Marktsegment</u>                  | <u>Marktführer</u>  |
|-------------------|--------------------------------------|---|
| 34 Mrd. US\$      | Benutzer-Produktivität               |    |
| 118 Mrd. US\$     | Unternehmenssoftware und Analytics   |    |
| 26 Mrd. US\$      | Middleware & Entwickl.werkz.         |    |
| 28 Mrd. US\$      | Datenbanken                          |    |
| 36 Mrd. US\$      | Betriebssysteme                      |   |
| 50 Mrd. US\$      | Speicher/ Sicherheit/ IT- Management |  |

Quelle: SAP, IDC Megamodel, basierend auf SSRS-Erlösen

- Kunden wollen nicht ihre gesamte Softwarelandschaft von einem einzigen Anbieter beziehen
- SAP konzentriert sich auf ihre Kernkompetenz im Bereich Unternehmenssoftware und Analytics (SAP Nr. 1)
- Unternehmenssoftware und Analytics ist das mit Abstand größte Marktsegment im Softwaremarkt
- Ein Netzwerk von Partnern schafft Innovationen schneller als jedes Einzelunternehmen
- Produkt- und Vermarktungssynergien über Marktsegmente hinweg sind begrenzt

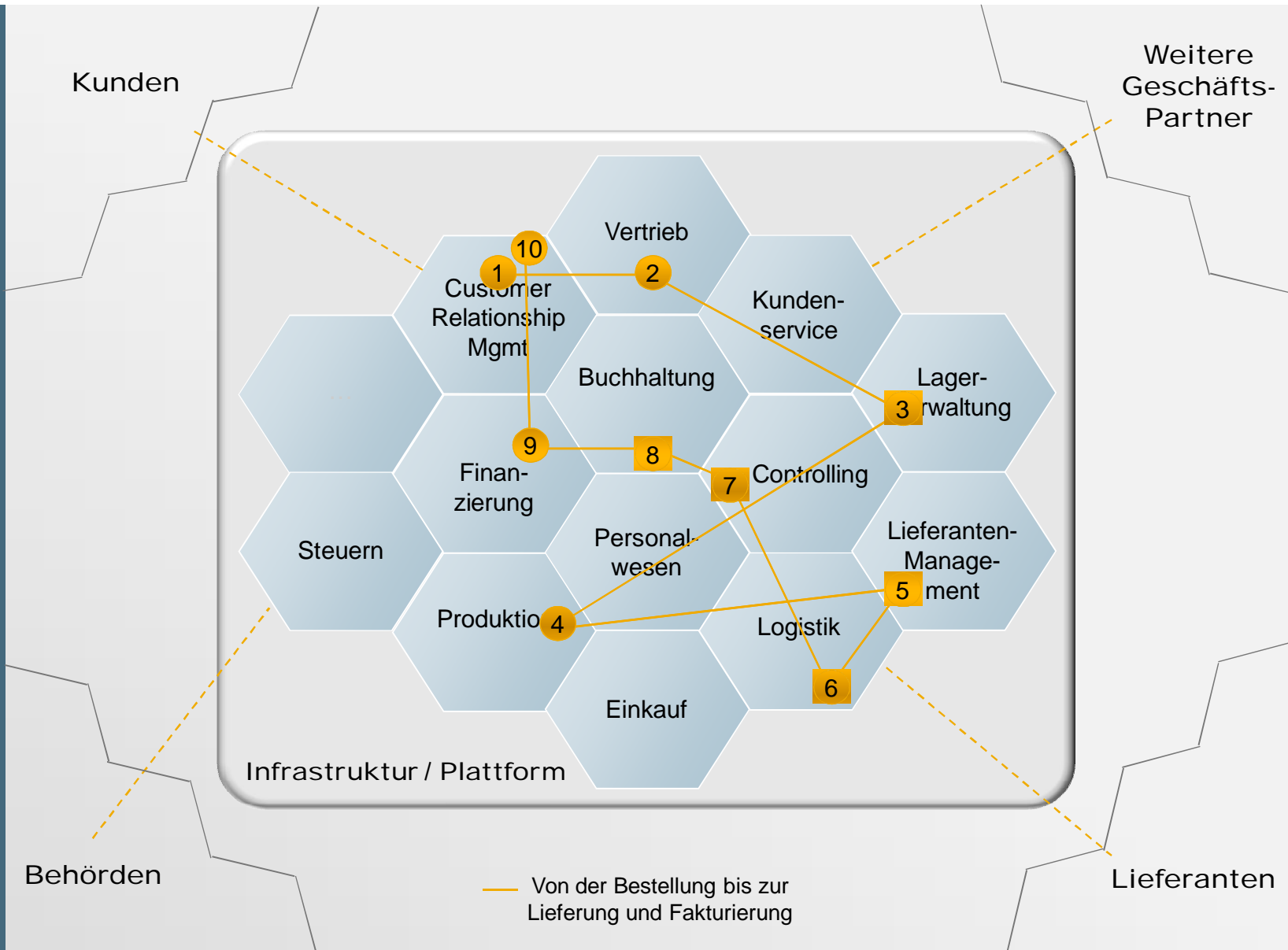
Was macht Unternehmenssoftware?

Unternehmenssoftware von SAP:

für alle Mitarbeiter

in allen Unternehmen

in allen Branchen



Wie sieht die Aktionärsstruktur aus?

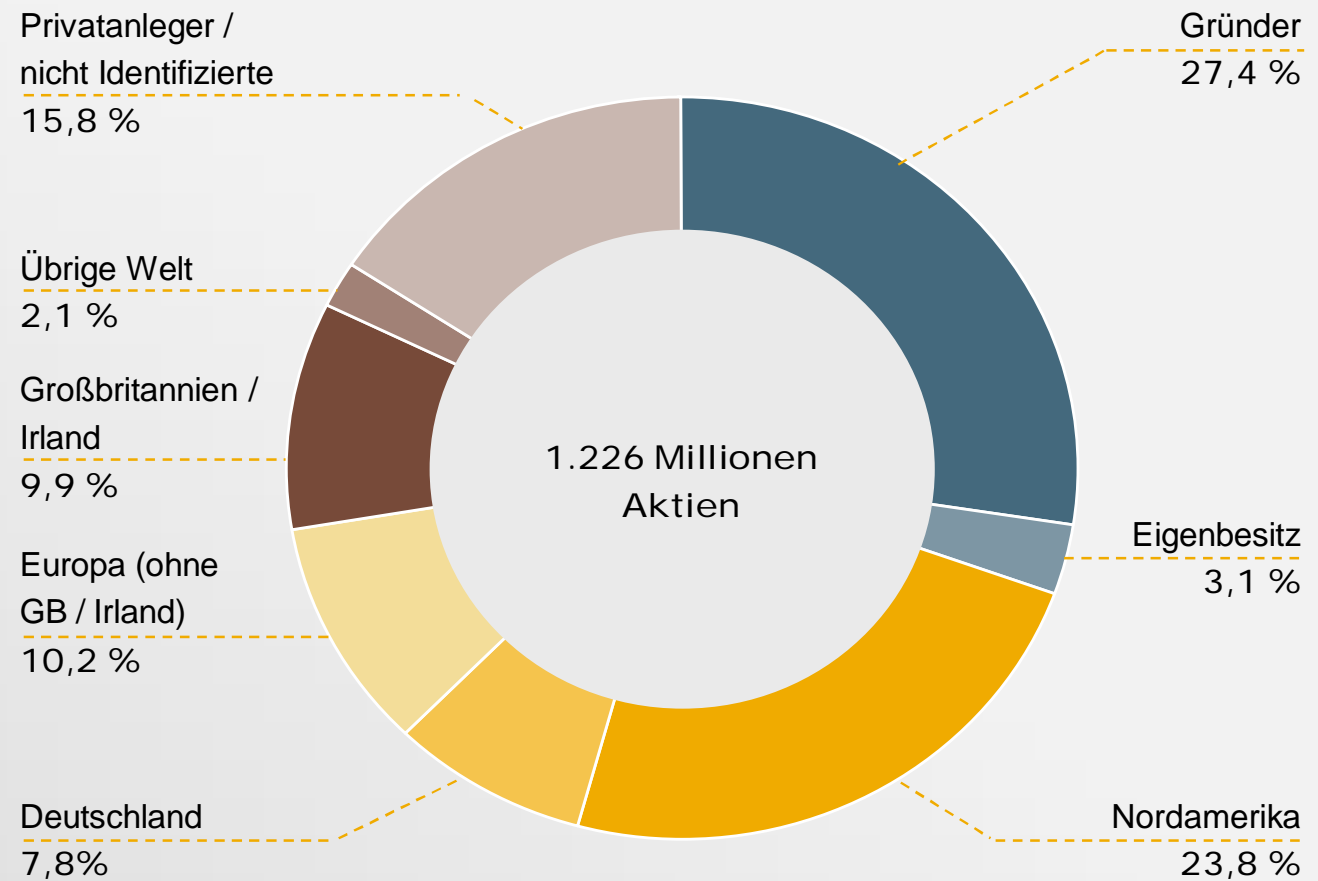
## SAP- Aktionärs- struktur

~ 54 % bei Institutionellen

~ 27 % bei Gründern

~ 16 % bei Privataktionären

~ 3 % im Eigenbesitz



Quelle: Thomson Reuters, Stand: November 2009



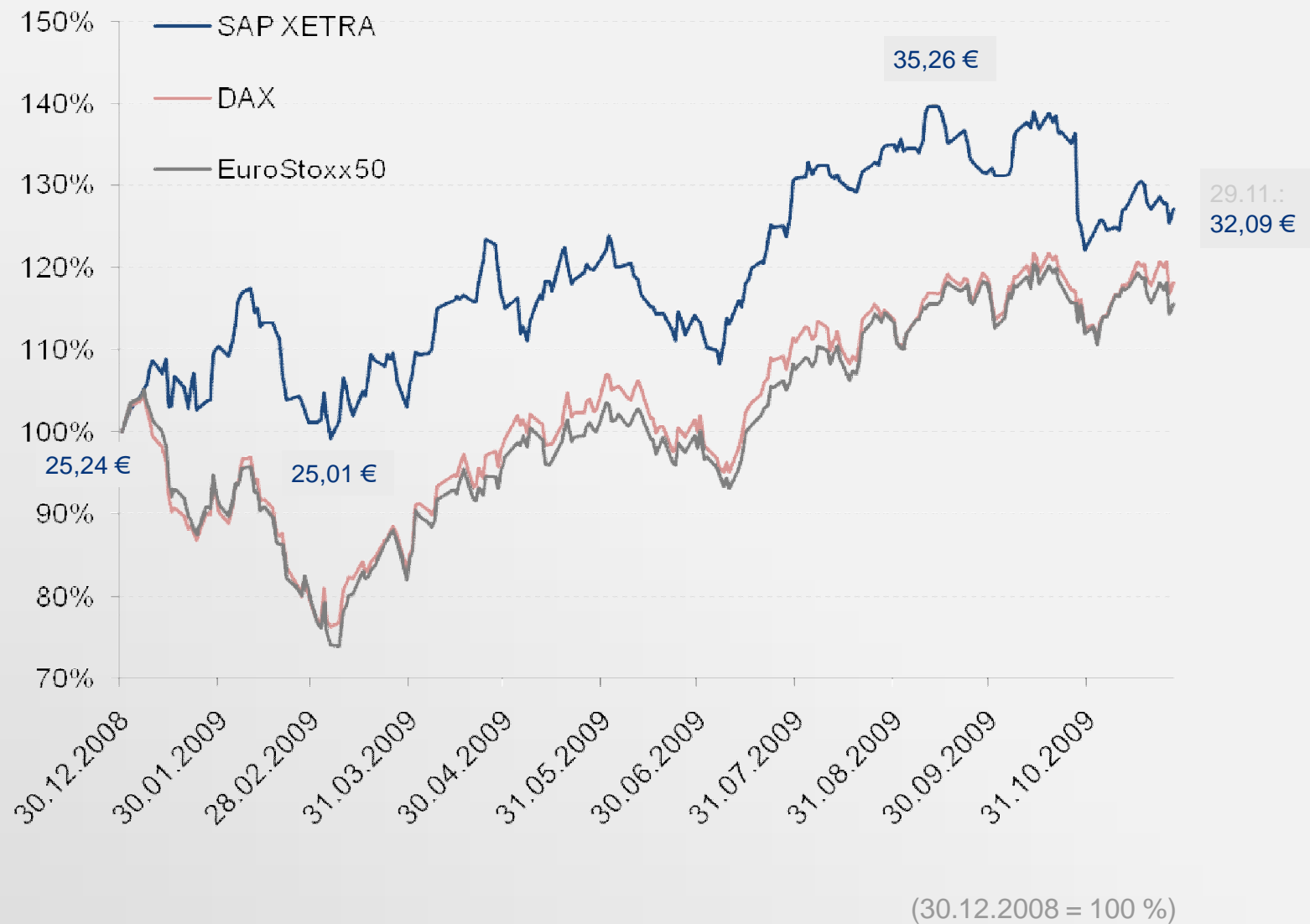
Performance der  
Aktie?

## Der Aktienkurs

hat sich  
deutlich besser  
als DAX und  
EuroSTOXX 50  
entwickelt

Performance  
2009:

+ 27,1 %  
(ex-Dividende)



Return on investment  
für den Aktionär?

## Dividenden und Aktien- rückkäufe

Dividende GJ  
2008: 0,50 €

Ausschüttungs-  
quote:  
32 %

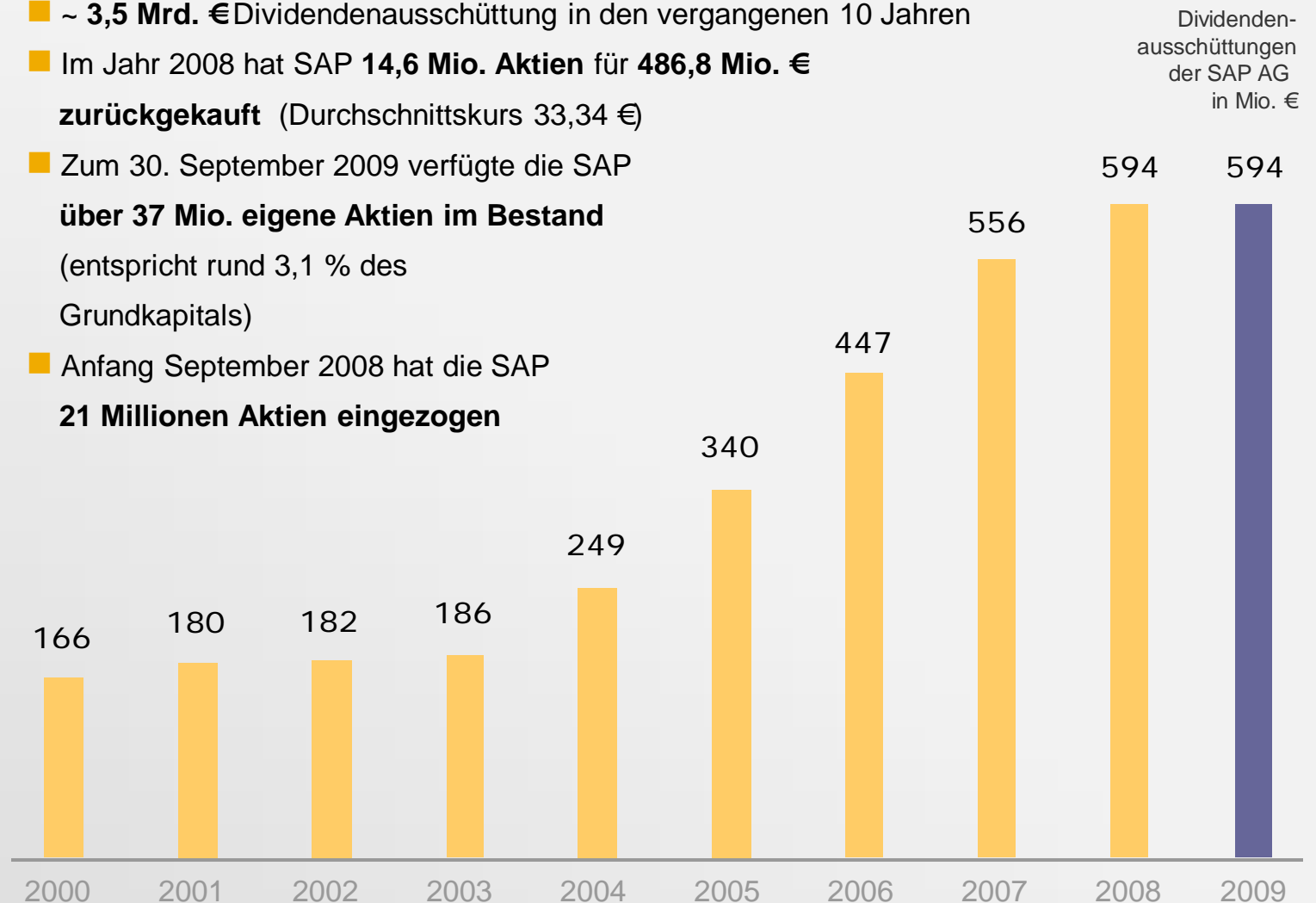
Keine  
Aktienrückkäufe  
im Jahr 2009

■ ~ **3,5 Mrd. €** Dividendenausschüttung in den vergangenen 10 Jahren

■ Im Jahr 2008 hat SAP **14,6 Mio. Aktien** für **486,8 Mio. €**  
**zurückgekauft** (Durchschnittskurs 33,34 €)

■ Zum 30. September 2009 verfügte die SAP  
**über 37 Mio. eigene Aktien im Bestand**  
(entspricht rund 3,1 % des  
Grundkapitals)

■ Anfang September 2008 hat die SAP  
**21 Millionen Aktien eingezogen**





Geschäftsentwicklung

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP

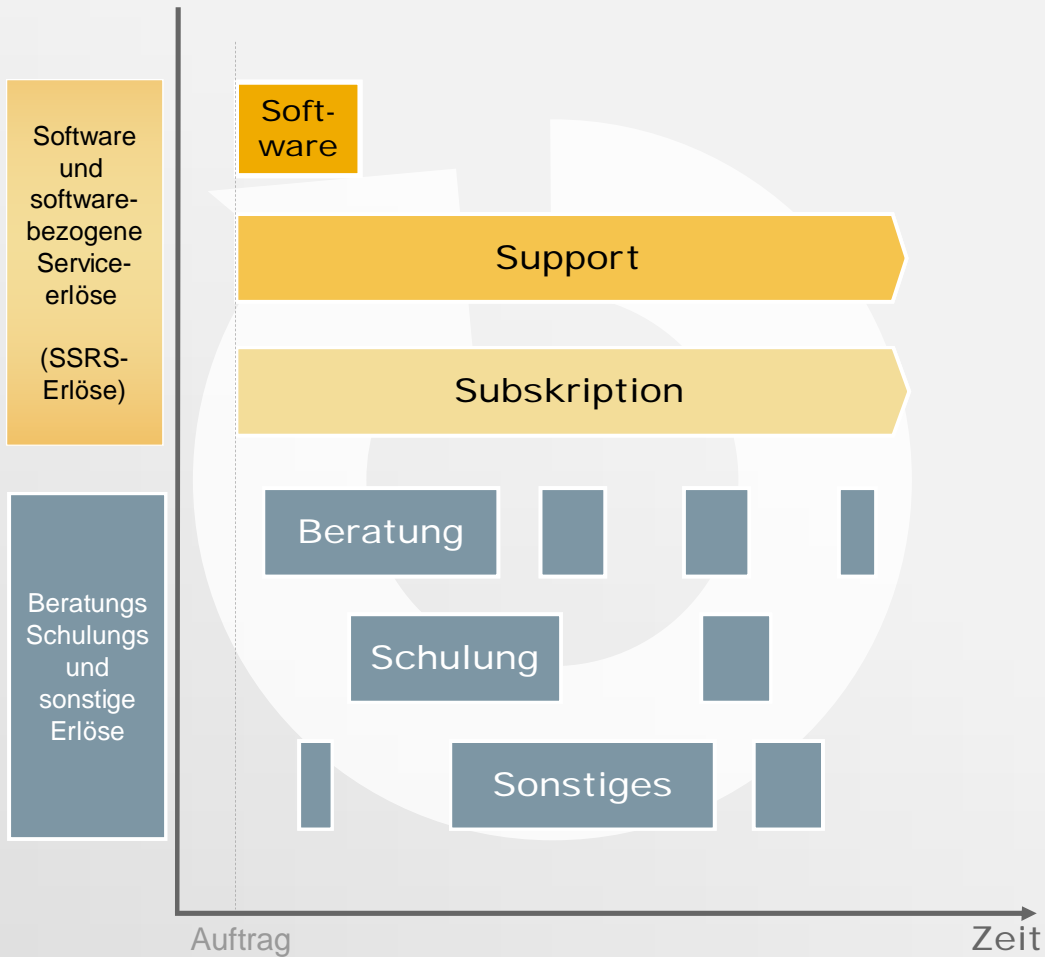




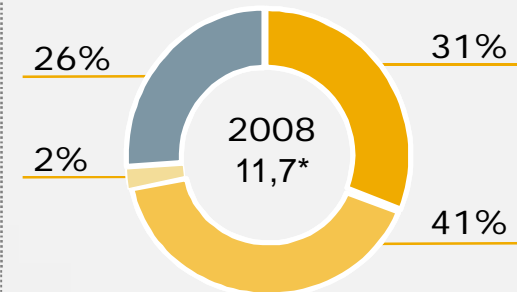
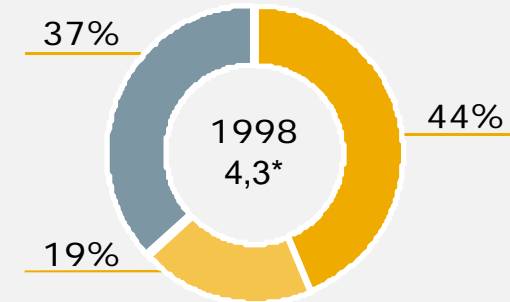
Wie sieht das Geschäftsmodell aus?

## Das Geschäftsmodell der SAP:

einmalige und wiederkehrende profitable Erlöse



## Gesamtumsatz nach Umsatzart (in%)



- Software
- Wartung\*\*
- Services & Sonstiges
- Subskription\*\*

\* Non-GAAP, in Mrd. €, wenn nicht anders angegeben

\*\* Wiederkehrender Umsatz

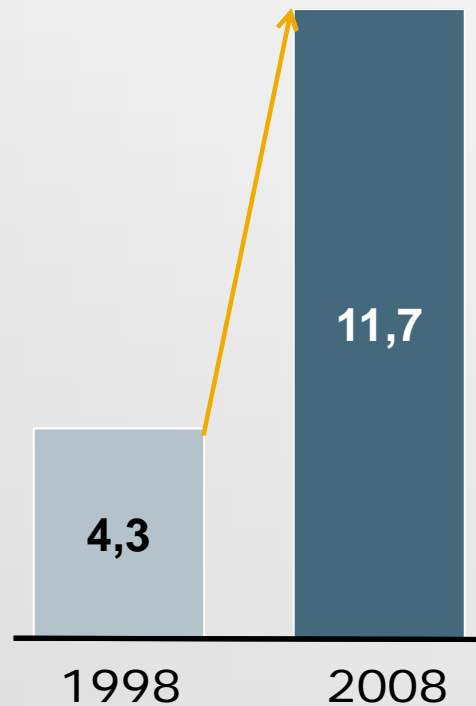
Wie war die Performance des Geschäftsmodells der SAP?

## Das Geschäftsmodell der SAP:

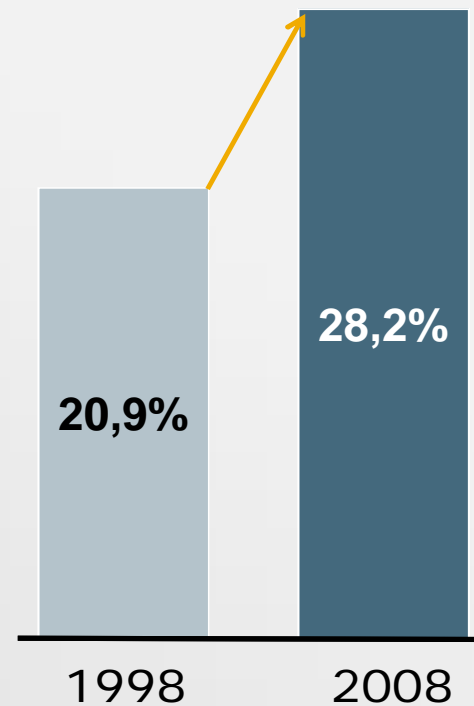
Signifikante Wachstumsraten in

- Umsatz
- Marge
- Konzernergebnis

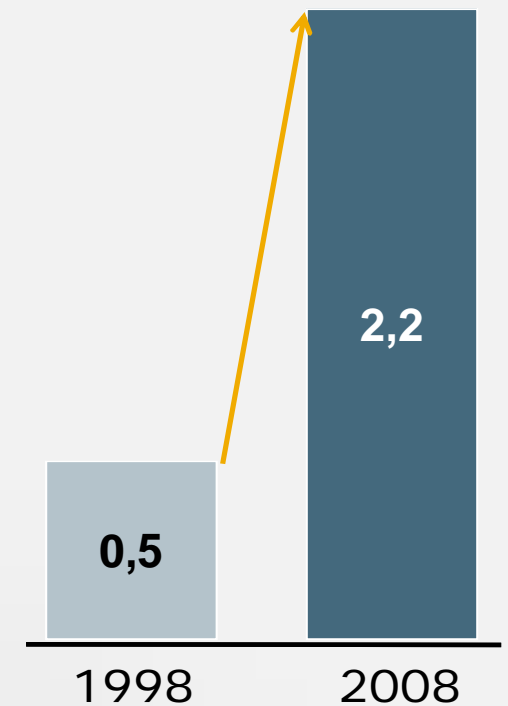
Gesamtumsatz\*  
+11% CAGR



Operative Marge\*  
+7,3pp



Konzernergebnis\*  
+16% CAGR

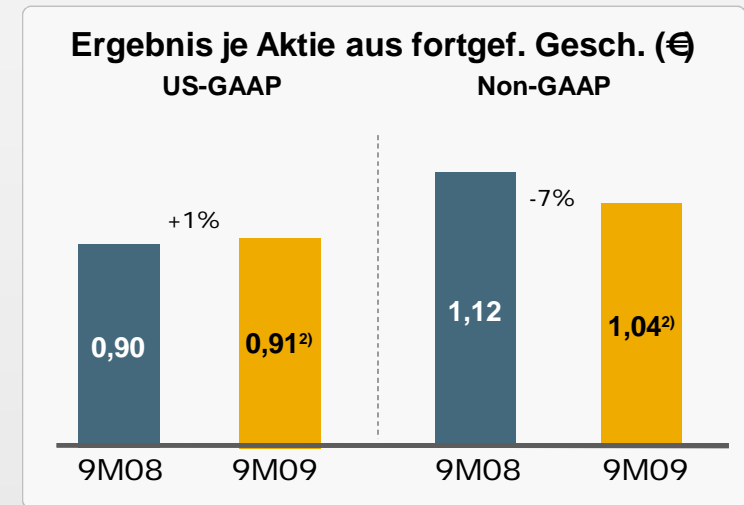
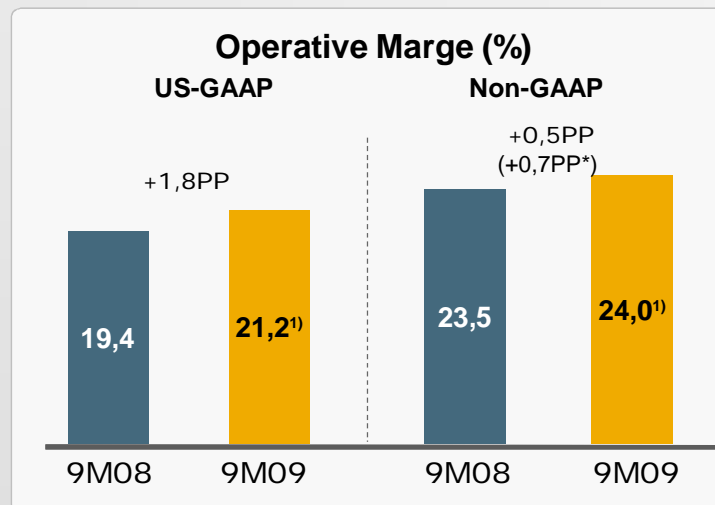
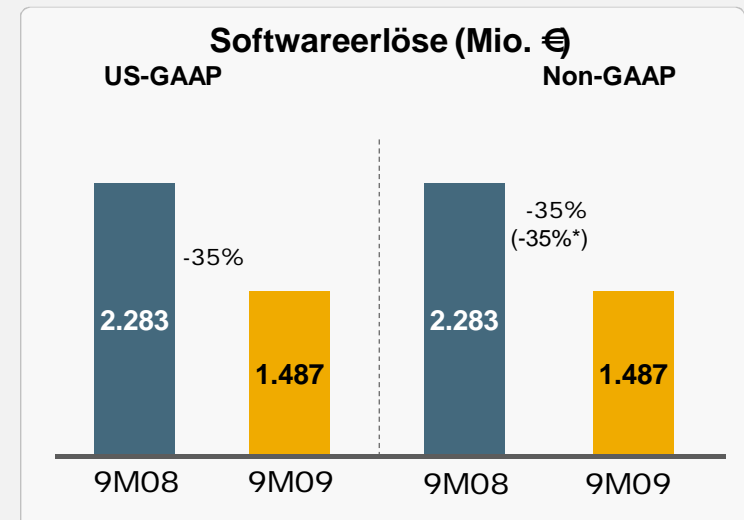
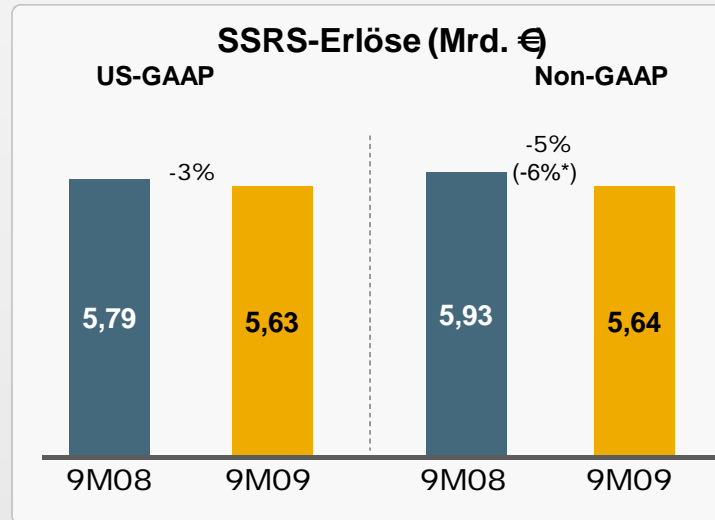


\* Non-GAAP, in Mrd. €, wenn nicht anders angegeben

Erste 9 Monate 2009  
Vorläufige Ergebnisse

## Wichtigste Ergebnisse

- Umsatzrückgang
- Striktes Kostenmanagement
- Operative Marge gesteigert
- Raum für Investitionen



\* Ohne Berücksichtigung der Wechselkurse

1) beinhaltet einen negativen Effekt von 2,5 PP aufgrund der Restrukturierungskosten von 186 Mio. € in den ersten 9 Monaten 2009

2) beinhaltet einen negativen Effekt von 0,11 € aufgrund der Restrukturierungskosten von 186 Mio. € in den ersten 9 Monaten 2009



## Aktuelle Lage

Wirtschaftliches Umfeld stabilisiert sich

Investitionsverhalten verändert sich

Vertriebs-  
"Pipeline"  
wächst

## Herausforderungen an die SAP

- Trotz Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage ändert sich das Umfeld für SAP:
- Kunden investieren weiterhin in SAP-Software, erwarten jedoch einen schnelleren Return on Investment und/oder die Aufteilung ihrer Investitionen über mehrere Perioden
  - Dies führt zu geringeren durchschnittlichen Auftragsgrößen und -werten sowie zu mehr Teilaufträgen ("phased deals")
  - SAP setzt daher stärker auf Miet- und Lizenzverträge über mehrere Jahre
- SAP macht signifikante Fortschritte beim Übergang zu einem stärkeren Volumengeschäft
- Die Vertriebs-"Pipeline" wächst weiter über alle Regionen hinweg



Ausblick

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



In welchen neuen Märkten ist SAP aktiv und wie will das Unternehmen weiter wachsen?

## Neue Märkte

bieten  
hohes  
Wachstumspotenzial

|                               |                  |             |                          |                       |                |               |
|-------------------------------|------------------|-------------|--------------------------|-----------------------|----------------|---------------|
| Anwendungen für Business User | Branchenlösungen | Mittelstand | Schnell wachsende Märkte | On-Demand-Anwendungen | Nachhaltigkeit | Akquisitionen |
|-------------------------------|------------------|-------------|--------------------------|-----------------------|----------------|---------------|

- Hohes Absatzpotenzial für SAP Business Objects-Produkte bei bestehenden Kunden
- Niedrige Durchdringung mit branchenspezifischen Lösungen selbst im Großkunden-segment
- Attraktives Produktangebot für den Mittelstand bereits heute verfügbar
- Neues Vermarktungskonzept zur Abdeckung der Wachstumsmöglichkeiten in bestimmten Märkten entwickelt, z.B. BRIC, Naher Osten, Afrika
- SAP wird eines der führenden Unternehmen im On-Demand-Markt. On-Demand ist die wichtigste Weiterentwicklung in d. Branche
- Nachhaltigkeitslösungen bieten Wachstumchancen bei neuen und bestehenden Kunden
- Grundsätzlich kleine und mittlere Akquisitionen zur Erweiterung der Produktfunktionalität
- Fortgesetzte Erweiterung des Angebots von Business-Intelligence-Lösungen (BI)
- Branchenschwerpunkte Banken, Öffentliche Verwaltung, Handel, Versorgungsunternehmen, Gesundheitswesen
- Hohe Wachstumchance in schnell wachsenden Märkten
- SAP verfügt bereits heute über ein komplettes Portfolio von On-Demand-Lösungen
- Eigene Produkte bieten Kunden die Möglichkeit, ihre Betriebe durchgängig nachhaltig zu führen
- Größere Akquisitionen sofern strategisch und finanziell sinnvoll



Warum in die SAP-  
Aktie investieren?

## Zusammen- fassung

- **Marktführer für Unternehmenssoftware** weltweit
- **Hohes Wachstumspotenzial**, gestützt auf ein nachhaltiges, robustes und langfristiges Geschäftsmodell
- **Sicherung der Ertragskraft** durch striktes Kostenmanagement im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld
- Mittelfristiges Ziel für die **operative Marge bei 35 %**
- Über **Produktinnovationen und gezielte Akquisitionen** expandiert SAP in angrenzende Märkte
- Weitere Wachstumsmöglichkeiten durch
  - **strategische Partnerschaften** und gemeinsame Innovationen
  - starke Präsenz in und klare Ausrichtung auf **schnell wachsende Märkte**

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP

Services  
für Privat-  
anleger

Hauptversammlung  
Übertragung und Weisungserteilung  
auch im Internet

Geschäftsbericht –  
SAP GB 2008  
und Jahresbericht 20F

Zwischenberichte

SAP INVESTOR:  
Das Magazin für Aktionäre

Aktionärsveranstaltungen, Aktionärsmessen

Presseberichte

E-Mail- und SMS-Versand

Internetseite mit Dialogmöglichkeit

[www.sap.de/investor](http://www.sap.de/investor)  
[investor@sap.com](mailto:investor@sap.com)

Anlegertelefon  
06 22 7 - 76 73 36

Anlegertelefax  
06 22 7 – 74 08 05

The image shows a person in profile writing on a whiteboard with a circular diagram. To the right is the cover of the 'SAP INVESTOR' magazine, issue 2, Q1 2008. The cover features a scenic landscape with mountains and a lake. The magazine title 'SAP INVESTOR' is at the top. Below the title is a table of contents. At the bottom of the cover, there is a headline: 'STARKE MARGENTWICKLUNG IM 2. QUARTAL'.

| Die Quart                            |   |  |
|--------------------------------------|---|--|
| Starke Margenentwicklung             | 1 |  |
| SAP: Das magst du nicht sehen Zahlen | 4 |  |
| Silberian vom Quart                  | 6 |  |

| Die         | Monat       | sparsam     |    |
|-------------|-------------|-------------|----|
| Mitarbeiter | bestimmen   | ihre Arbeit | 10 |
| SAP         | Loosungen   |             | 2  |
| SAP         | Business    | Tools 7     |    |
| ETTS&G      | „Angenehmes | Arbeiten“   | 6  |

| Der              | extern | Blök        |   |
|------------------|--------|-------------|---|
| Prof. Dr.        | Dirk   | Ehlers      |   |
| Ergebnisgespräch | mit    | Teilnehmern | 9 |

| SAP | News | and | Bilbo |    |
|-----|------|-----|-------|----|
| SAP | News | and | Bilbo | 10 |

| Neuheiten |          |          |           |          |      |       |    |
|-----------|----------|----------|-----------|----------|------|-------|----|
| Neuheiten | von      | Chair    | Storck    | 11       |      |       |    |
| SAP       | Business | Run      | How       | sozial   | sich | durch | 11 |
| Was       | SAP      | Business | Share     | Ergebnis | 11   |       |    |
| Ergebnis  | neuer    | für      | Neuheiten | 11       |      |       |    |

| Prof. | SAP | Research |    |
|-------|-----|----------|----|
| Prof. | SAP | Research | 10 |

**STARKE MARGENTWICKLUNG IM 2. QUARTAL**

Trotz des einflussreichen Jahresrückblicks konnte die SAP im abgelaufenen zweiten Quartal (bis einschließl. März) wieder Fortschritte erzielen. Das Unternehmensergebnis weist einen situativen Rückgang für das Geschäftsjahr 2008.

Einmal mehr hat sich das Geschäftsmodell der SAP auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld bewährt. Verkäufe von neuen Kundenmanagement für das Unternehmen im abgelaufenen Quartal 2.08. Mit 1,2 Mrd. € ist dies ein Rekordwert, der sich als wertvolle Ergänzung der bestehenden Kundenmanagement-Produkte darstellt. Das starke, konsistente Wachstum wird auch in den verbleibenden Monaten 2008 in allen Bereichen des Unternehmens fortgesetzt. Insgesamt zeigt sich ein positiver Verlauf.

Die Software-Einnahmen (ETTS) verzeichneten im zweiten Quartal 2008 um 10,5% auf 2,8 Mrd. € (2007: 2,4 Mrd. €). Die Software- und Lizenzverkäufe (LTS) wiesen im zweiten Quartal 2008 gegenüber dem Vorjahresquartal ein Plus von 1,9 Mrd. € (2007: 1,2 Mrd. €) auf. Die damit verbundenen Erlöse aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) sind ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses. Die Erlöse aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) sind ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses. Die Erlöse aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) sind ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses.

Das Gesamtumsatz (ETTS) reduzierte sich im 2. Quartal 2008 gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,1% auf 2,8 Mrd. € (2007: 2,8 Mrd. €). Der Rückgang ist neben gestiegenen Lizenz- und Softwareverkäufen auf das geringere Volumen der verkauften Wirtschaftsprüfungsdienstleistungen zurückzuführen. Der Umsatz aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) ist ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses. Die Erlöse aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) sind ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses.

Das Gesamtumsatz (ETTS) reduzierte sich im 2. Quartal 2008 gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,1% auf 2,8 Mrd. € (2007: 2,8 Mrd. €). Der Rückgang ist neben gestiegenen Lizenz- und Softwareverkäufen auf das geringere Volumen der verkauften Wirtschaftsprüfungsdienstleistungen zurückzuführen. Der Umsatz aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) ist ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses. Die Erlöse aus dem bestehenden Kundenmanagement (ETTS) sind ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensergebnisses.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP

