



SAP GESCHÄFTSBERICHT 2000



LÖSUNGEN FÜR DIE NEUE NEW ECONOMY



INHALT

Finanzübersicht	1
Brief des Vorstands	2
Vorstand und Erweiterte Geschäftsleitung	4
Die <i>neue</i> New Economy ist da	6
Fit für die Zukunft:	
SAP-Lösungen für die <i>neue</i> New Economy	8
mySAP™ Customer Relationship Management	10
mySAP™ Supply Chain Management	14
mySAP™ Marketplace und mySAP™ E-Procurement	20
mySAP™ Workplace™	24
Mobile Geschäftslösungen	28
Der Mittelstand – Alles, nur kein Nischenmarkt	30
mySAP™ Hosted Solutions	32
Mitarbeiter	34
Investor Relations	36
Bericht des Aufsichtsrats	38
Finanzinformationen	
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	40
Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG	41
<i>Konzernabschluss der SAP AG</i>	
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	52
Konzernbilanz	53
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	55
Konzernkapitalflussrechnung	56
Konzernanhang	57
Jahresabschluss der SAP AG – Kurzfassung	94
Anteilsbesitz	95
Fünfjahresbericht	98
Adressen und Termine	100
Impressum	101

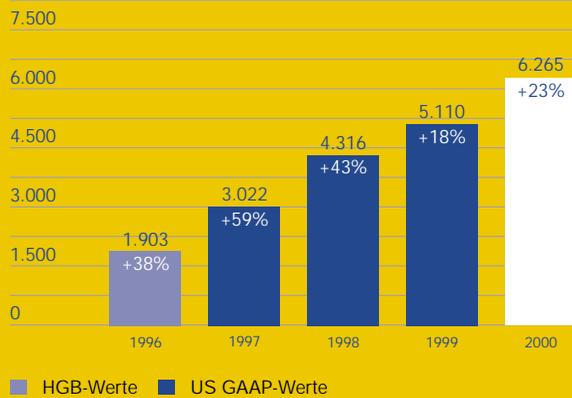
„ Mit mySAP.com
können sich
Unternehmen auf
leistungsstarke
Anwendungen und
solides Know-how
verlassen und
somit eine effektive
Anbindung von ERP-,
CRM- und Supply-
Chain-Management-
Systemen an
virtuelle Marktplätze
sicherstellen.“

Charles Homs,
Forrester Research,
The new mySAP.com takes SAP into e-business,
Juni 2000

FINANZÜBERSICHT

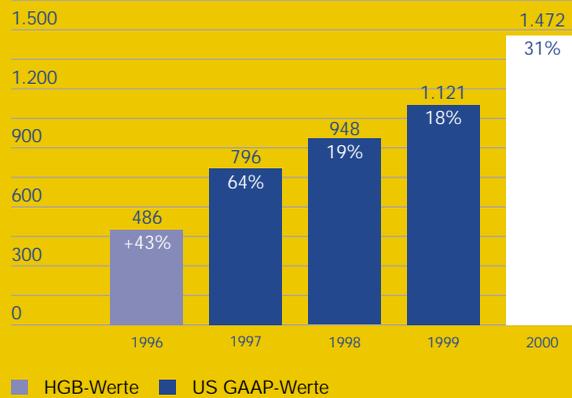
Umsatzentwicklung

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



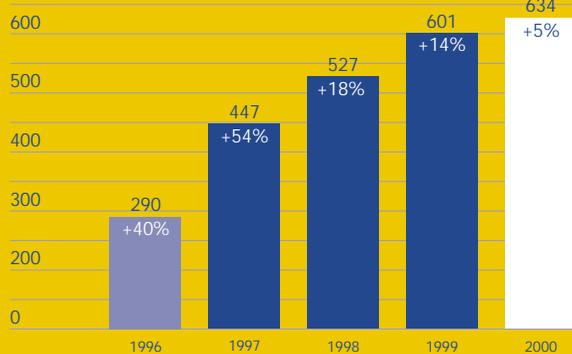
Ergebnisentwicklung (Ergebnis vor Steuern und STAR)

in Mio. € | Veränderungen zum Vorjahr



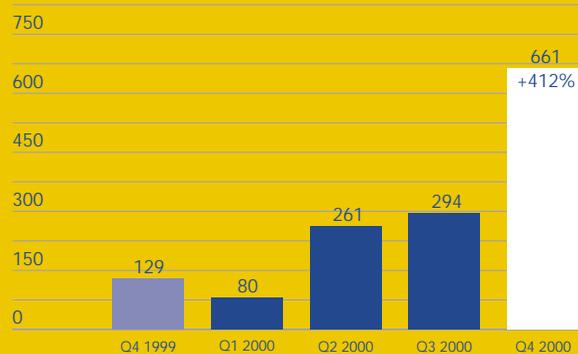
Konzernergebnisentwicklung

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



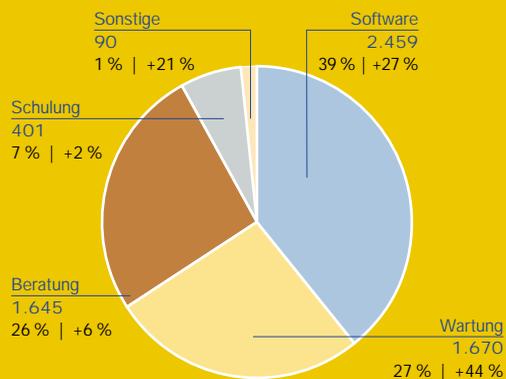
mySAP.com Umsatzentwicklung

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



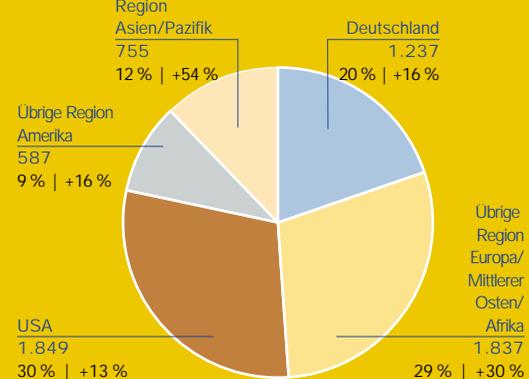
Umsatz nach Tätigkeitsbereichen

in Mio. € | Anteil | Veränderung zum Vorjahr



Umsatzstruktur nach Sitz des Kunden

in Mio. € | Anteil | Veränderung zum Vorjahr



BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte
Geschäftspartner, verehrte Kunden,

der vermeintliche Jahrtausendwechsel zum Jahr 2000 wurde mit großer Spannung und Sorge erwartet. Zum ersten Mal wurde den Menschen klar, wie sehr ihr tägliches Leben mittlerweile von stabiler, funktionierender Software abhängig ist. Es war kein Zufall, dass keine der Befürchtungen für unsere Kunden eingetreten ist. Mit unserer Beratungsleistung, durch die Qualität unserer Produkte und die Qualifikation unserer Mitarbeiter konnten wir ihnen einen „guten Rutsch“ ins Neue Jahr bieten.

Aber natürlich wurde auch das Kaufverhalten unserer Kunden maßgeblich hierdurch beeinflusst. In 1999 gab es einen überproportionalen Bedarf an Beratung, der dann rasant nachließ. Die zur Sicherheit bereitgehaltenen Beratungskapazitäten wurden aus Kundensicht zum Glück nicht benötigt, führten aber für die SAP im ersten Quartal des Geschäftsjahr 2000 zu einer ungünstigen Kostenentwicklung bei gleichzeitig saisonal nachlassendem Softwaregeschäft.

Obwohl sich auch in dieser Phase, wie in allen weiteren Quartalen, der prozentuale Umsatzanteil der neuen E-Business Plattform mySAP.com weiter kontinuierlich steigern ließ, schuf der absolute Rückgang im Quartalsvergleich in der Öffentlichkeit vorübergehend Zweifel an den Erfolgsaussichten des neuen Produktes.

In dem für den Erfolg der SAP besonders wichtigen Markt kamen weitere ungünstige Faktoren hinzu. Die „dot.com“-Euphorie erfasste Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen. Von der „New Economy“ war die Rede, einer Ökonomie, die anderen Gesetzen gehorchen sollte. Bis dato unbekannte Firmen erzielten quasi über Nacht mit nicht viel mehr als Produktskizzen astronomische Börsenbewertungen. Die Nutzung von Aktienoptionen als Vergütungsinstrument für

Mitarbeiter, aber auch als Gegenleistung für Kundenreferenzen hat zu einer ungeahnten Verzerrung der Marktkräfte geführt, was wir insbesondere bei der Mitarbeiterfluktuation in den USA zu spüren bekamen. Dank der Zustimmung unserer Aktionäre konnten wir zwar beim Management mit einem eigenen Optionsprogramm etwas dagegenhalten, aber dennoch mussten wir gerade im Vertriebsfeld viele Stellen neu besetzen.

Die SAP hat trotz dieser Irritationen den mit der „enjoy SAP“ Initiative eingeleiteten Wandlungsprozess vom Komponentenanbieter zum Lösungsanbieter konsequent und erfolgreich fortgesetzt. Allem voran steht dabei die verstärkte Kundenorientierung der SAP. Besonders der ganzheitliche Kundenbetreuungsansatz („Customer Engagement Lifecycle“) wird die Marktrelevanz der SAP-Lösungen weiter erhöhen. Die engere Verzahnung der F&E-Teams mit Vertrieb und Beratung waren dafür ebenso erforderlich, wie die gemeinsame Fokussierung auf die Kernbereiche dessen, was unsere Kunden bewegt.

Dies ist an aller erster Stelle die Nutzung der neuen



E-Business-Technologien um traditionelle Werte, wie Profitabilität, Kundenzufriedenheit und Liefertreue zu steigern. Dazu gehören Lösungen, die das Management der Kundenbeziehungen verbessern (CRM) oder die zum Lieferkettenmanagement (SCM) eingesetzt werden können. Des Weiteren stellen Marktplätze und Portale den Schwerpunkt unserer Aktivitäten dar. Marktplätze verbinden unterschiedlichste Soft- und Hardwaresysteme so miteinander, dass eine reibungslose Abwicklung aller denkbaren Geschäftsprozesse über Unternehmensgrenzen hinweg möglich wird. Portale, wie unser mySAP Workplace, sind für einen Mitarbeiter in einem Unternehmen der bequeme, sichere und alleinnotwendige Zugang zu allen für seine Funktion und Rolle erforderlichen Informationen, Services und Anwendungen – egal, woher sie stammen.

Die Auslagerung der Bereiche Marktplatzlösungen in die 100%ige Tochter SAPMarkets in Palo Alto und unsere strategische Partnerschaft mit Commerce One ermöglichten uns den raschen Einstieg in das Geschäft mit elektronischen Marktplätzen und im Bereich der sogenannten Mega-Marktplätze sogar die Marktführerschaft. Die Gründung eines weiteren Tochterunternehmens im Bereich ASP/Hosting sowie die Positionierung der SAP SI als weitgehend unabhängige Einheit ermöglichen der SAP zudem einen flexibleren Marktauftritt.



Das Marketing der SAP wurde globalisiert und mit seinem Zentrum nach New York verlegt. Neben der engen Einbindung der Vertriebsgesellschaften ist das Ziel hier, das Bild der SAP in der Öffentlichkeit stärker zu vereinheitlichen und die Aussagen und Botschaften der SAP knapper, präziser und verständlicher zu gestalten.

All diese Maßnahmen und die erfolgreiche Durchführung notwendiger Reorganisationen in verschiedenen Landesgesellschaften zeigten zum Teil schon im Geschäftsjahr 2000 ihre Wirkung. Die amerikanische Kundenmesse in Las Vegas überzeugte nicht nur Kunden und Partner, sondern insbesondere auch Analysten und Journalisten von dem Erfolg des von uns eingeschlagenen Weges. Weitere Highlights waren der bis heute größte Vertrag in der Geschichte der SAP, den wir mit Nestlé für unsere E-Business-Plattform mySAP.com abschließen konnten sowie die Allianz mit Commerce One. Das wiedergewonnene Vertrauen der Kunden gepaart mit dem wohl umfassendsten E-Business-Lösungsangebot bescherten der SAP dann bereits im vierten Quartal einen unerwartet großen Erfolg.

Wir blicken deshalb auf ein überaus bewegtes und herausforderndes Jahr zurück, aber angesichts unserer heutigen Aufstellung mit großer Zuversicht in die Zukunft. Wir danken Ihnen für Ihr bisheriges Vertrauen und die Unterstützung und möchten Sie ermutigen, uns bei der Fortsetzung dieser spannenden Erfolgsgeschichte weiter zu begleiten. Was immer das Geschäftsjahr 2001 an Unabsehbarem bringen wird, fest steht, dass die SAP selten besser aufgestellt war.

Hasso Plattner
Vorstandssprecher der SAP AG

Henning Kagermann
Vorstandssprecher der SAP AG

VORSTAND



Hasso Plattner

Vorstandssprecher seit 1997 und Mitbegründer der SAP. 1972 gründete er zusammen mit vier Kollegen von IBM die SAP. Der Nachrichtentechniker ist für Strategie, Marketing und Unternehmenskommunikation sowie für die Entwicklung in den Bereichen Fertigung und Dienstleistung verantwortlich. Hasso Plattner ist außerdem CEO von SAPMarkets.



Werner Brandt

Ab dem 1. Februar 2001 im Vorstand für das Finanzressort verantwortlich, leitet der Kaufmann die Bereiche Rechnungswesen und Recht. Werner Brandt blickt auf eine internationale Karriere zurück. Zuletzt arbeitete er als CFO im Vorstand der Fresenius Medical Care AG, wo er außerdem die Position des Arbeitsdirektors besetzte.



Gerhard Oswald

Studierte Betriebswirtschaft und kam 1981 als Anwendungsberater von Siemens zur SAP, wo er seit 1996 Mitglied des Vorstands ist. Sein Verantwortungsbereich umfasst die internen Systeme sowie den gesamten Servicebereich. Zusätzlich leitet er die Zertifizierung und Betreuung von Outsourcing-Partnern weltweit.



Henning Kagermann

Vorstandssprecher seit 1998 und Vorstandsmitglied seit 1991. Der Physiker und Mathematiker trat 1982 der SAP bei. In seinen Verantwortungsbereich fallen Vertrieb, Beratung und Kundenbeziehungen weltweit. Des Weiteren umfasst sein Ressort kundenspezifische Entwicklungsaufgaben und die Entwicklung von Branchenlösungen.



Claus E. Heinrich

Kam als Wirtschaftswissenschaftler 1987 zur SAP und ist seit 1996 Vorstandsmitglied. Seit 1998 Arbeitsdirektor, umfasst sein Verantwortungsbereich die Entwicklung der SAP-Lösungen in den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Logistik und Supply Chain Management sowie Branchenlösungen.



Peter Zencke

Der Mathematiker kam 1984 zur SAP. Seit 1993 ist er Vorstandsmitglied und verantwortet die Entwicklung neuer Lösungen zum Management von Kunden- und Partnerbeziehungen, Branchenlösungen und die Koordination der weltweiten Forschungsgruppen der SAP.

ERWEITERTE GESCHÄFTSLEITUNG

**Leo Apotheker**

Ist seit 2000 Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung und steht seitdem der Region Europa/Mittlerer Osten/Afrika voran. Er kam 1988 als Präsident zur SAP Frankreich, bevor er 1995 die Region Südwesteuropa übernahm.

**Erwin Gunst**

Leitet seit 2000 die Region Deutschland/Schweiz und ist seitdem Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung. Seit seinem Eintritt in die SAP 1988 war er u.a. für die Tochtergesellschaften in Belgien, der Schweiz und Großbritannien verantwortlich.

**Leslie Hayman**

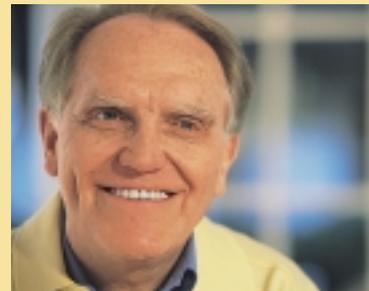
Stieg 2000 in den Kreis der Erweiterten Geschäftsleitung auf, wo er seitdem der Region Asien/Pazifik vorsteht. Er kam 1994 zur SAP und durchlief in mehreren Führungspositionen die Regionen Australien, Neuseeland und Süd Asien/Pazifik.

**Karl-Heinz Hess**

Trat 1980 in die SAP ein und hat seitdem verschiedene Positionen in Forschung & Entwicklung verantwortet. Seit 1996 ist er Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung und steht dem Bereich Technologieentwicklung vor.

**Wolfgang Kemna**

Stieß 1987 zur SAP. Nach Stationen in Führungspositionen im Bereich Vertrieb und Management in Afrika, im Nahen Osten, Südosteuropa und Deutschland ist er seit 2000 Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung und für die Region Amerika verantwortlich.

**Dieter Matheis**

Trat 1984 in die SAP ein und ist seit 1993 Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung. Bis 2001 hatte er die Verantwortung des kaufmännischen Leiters inne. Er war maßgeblich an den Börsengängen 1988 in Frankfurt und 1998 in New York beteiligt.

WIRTSCHAFT IM WANDEL: E-BUSINESS VERÄNDERT DIE WELT

Die Internetwirtschaft birgt außergewöhnliche Geschäftsmöglichkeiten, stellt die Beteiligten aber auch vor enorme Herausforderungen. E-Business-Lösungen von SAP unterstützen Unternehmen bei der Bewältigung dieser Anforderungen.

Die neue New Economy kehrt zu den alten Prioritäten zurück. Im Vordergrund steht das Geschäftsergebnis: der Wert für den Kunden und der Profit für das eigene Unternehmen.

Ob ein Unternehmen Gewinn erzielt, war in der alten New Economy von untergeordneter Bedeutung. Erfolg wurde allein nach den Aussichten auf Gewinne in ferner Zukunft gemessen. Das Internet schien mit Gold gepflastert. Doch inzwischen ist der Internet-Goldrausch vorüber und die „dot-com“-Blase geplatzt.

Noch immer verändern E-Business und das Internet die Art und Weise, wie Unternehmen arbeiten und Geschäfte abwickeln. An der neuen New Economy teilzuhaben bedeutet, rund um die Uhr und weltweit vernetzt zu sein. Es bedeutet auch, dass Geschäfte immer schneller abgewickelt werden. Das Internet bestimmt die Geschwindigkeit, mit der Entscheidungen getroffen und Geschäftsstrategien umgesetzt werden.

DIE NEUE NEW ECONOMY IST DA. SIE IST REIFER. SIE IST KLÜGER. SIE IST AUF GEWINN AUSGERICHTET.

Kollaborative Zusammenarbeit heißt das Zauberwort der neuen New Economy. Unternehmen definieren sich nicht mehr allein über die Produkte oder Dienstleistungen, die sie selbst anbieten, sondern als Teil eines Werte schaffenden, Welt umspannenden Netzes aus Geschäftspartnern.

Was ein Unternehmen ausmacht, ist die Summe der eigenen und fremden Leistungen entlang der Wertschöpfungskette innerhalb seines Netzwerks. Mitarbeiter, Lieferanten, Partner und Kunden – sie alle sind in den Wertschöpfungsprozess eingebunden. Sie alle arbeiten nahtlos und zeitnah zusammen.

Jeder will im E-Business dabeisein

Wie erfolgversprechend ist das E-Business? Forrester prognostizierte, dass der Internethandel im Business-to-Business-Bereich in Nordamerika von 236 Milliarden US-Dollar im Jahr 2000 auf 2,7 Billionen US-Dollar im Jahr 2004 wachsen wird. Für den Business-to-Consumer-Sektor wurde eine Steigerung von 30 Milliarden US-Dollar auf 204 Milliarden US-Dollar vorausgesagt.

Unternehmen, die noch nicht in die Internetwirtschaft eingestiegen sind, werden dies über kurz oder lang tun – ihnen bleibt keine Wahl. Denn nur ein E-Business-Unternehmen ist schnell und flexibel genug, um wettbewerbsfähig zu bleiben – und nur ein E-Business-Unternehmen verfügt über die nötigen Ressourcen, um den wachsenden Erwartungen ihrer im Internet aktiven Kunden gerecht zu werden.

In der elektronischen Wirtschaft spielen die Größe eines Unternehmens und die Standorte seiner Kunden keine Rolle mehr. Jedes Unternehmen ist Teil dessen, was SAP ein System von Wertschöpfungsnetzwerken nennt – kollaborative Netze, in denen Geschäftsbeziehungen neu definiert werden.

Das elektronische Unternehmen lebt im und vom Internet. Es nutzt das Medium zum Austausch von Informationen und zur Zusammenarbeit mit Partnern, zur Gewinnung neuer Partner und Lieferanten und zur Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte – all dies in der Geschwindigkeit, die heute für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit erforderlich ist.

Doch mit neuen Möglichkeiten entstehen zugleich auch neue Herausforderungen. Der Wettbewerb wird härter, Veränderungen vollziehen sich immer schneller. Einfach nur irgendwie im E-Business dabei zu sein, reicht nicht aus.

Mehr Produkte. Mehr Partner. Mehr Transaktionen. An mehr Orten. Tag für Tag.

Die E-Business-Plattform mySAP.com® mit Lösungen wie mySAP™ Workplace™, mySAP™ Customer Relationship Management, mySAP™ Supply Chain Management und mySAP™ Marketplace* bietet Unternehmen den Wettbewerbsvorteil, den sie für ihren Geschäftserfolg im E-Business-Zeitalter benötigen.



Die Zukunft des Internets ist die Zukunft des E-Business

Das Internet erleichtert Unternehmen ein weltweites Operieren. Die Protokolle, Standards und Adresssysteme des Internets haben eine gemeinsame Sprache für die globale Kommunikation geschaffen. Jeder kann mit jedem in Verbindung treten, ganz gleich, ob über Vermittler oder im direkten Kontakt. Das Internet ist zu einem Verbund aus Unternehmen geworden – eine grenzenlose Wertschöpfungskette, Wegbereiter für neue Business-Gemeinschaften und für eine wirklich unternehmensübergreifende Zusammenarbeit.

Je bedeutender das Internet wird, desto transparenter wird es werden.

Ohne Internet gäbe es kein E-Business. Um zu erkennen, wohin der Weg der elektronischen Wirtschaft führt, müssen wir uns die aktuellen Trends der Internet-technologie ansehen:

Drahtlos im Netz

Drahtlose Internetverbindungen werden den ortsunabhängigen Netzzugang ermöglichen. Damit fällt die letzte Barriere, die bislang eine wirklich universelle elektronische Wirtschaftsumgebung verhindert hat. Alle Teile, alle Teilnehmer des Netzes können sich miteinander verbinden und ihre Aktivitäten aufeinander abstimmen.

Verteilte Infrastrukturen

Verteilte Services, Technologien und Lösungen bedeuten, dass E-Business-Infrastrukturen von mehreren Client/Server-Rechnern gemeinsam genutzt werden. Das Ergebnis: hundertprozentige Zuverlässigkeit, keinerlei Fehlertoleranz – Schluss mit verschwundenen Datensätzen oder Transaktionen.

Bandbreitenexplosion

Die verfügbare Bandbreite wird stetig zunehmen. Mehr Bandbreite führt zu schnelleren Verbindungen und kürzeren Wartezeiten beim Zugriff auf Informationen oder beim Herunterladen von Dateien. Zu niedrigen Preisen werden der elektronischen Wirtschaft Breitbandnetze sowie andere Technologien zur Verfügung stehen. Filme und interaktive Services werden Online-Kataloge beleben.

Wachsende globale Märkte

Die Zahl potenzieller Kunden wird sich vervielfachen, wenn mehr Haushalte und Firmen online gehen. Dadurch eröffnen sich riesige neue E-Märkte (siehe Seite 20). Gartner schätzt, dass bis zum Jahr 2003 über 150 Millionen Haushalte und Mitarbeiter von Unternehmen in Europa über das Internet Waren und Dienstleistungen kaufen und verkaufen werden (Quelle: Gartner Report, November 2000). Eine spezielle Übersetzungssoftware wird dabei den Unternehmen innerhalb weniger Minuten die automatische Übersetzung von Produktinformationen ermöglichen.

Prinzip Einfachheit

Das E-Business wird von einfach zu bedienenden Benutzeroberflächen profitieren, die dem Anwender die Online-Interaktion erleichtern. Die Berücksichtigung von Kundenwünschen und -bedürfnissen wird Garant eines positiven Einkaufserlebnisses. Ein proaktiver und kollaborativer Ansatz beim Kosten- und Ergebniscontrolling wirkt sich vorteilhaft auf das Endergebnis aus.

* mySAP Marketplace wird über MarketSet, einer gemeinsamen Lösung von SAPMarkets und Commerce One, bereitgestellt.

FIT FÜR DIE ZUKUNFT: SAP-LÖSUNGEN FÜR DIE *NEUE* NEW ECONOMY

SAP ist voll und ganz auf das Business mit dem E-Business ausgerichtet. 13.500 Unternehmen in über 120 Ländern setzen SAP-Lösungen erfolgreich für ihr Internet-Geschäft ein, darunter über die Hälfte der Fortune-500-Unternehmen und führende Firmen in 22 bedeutenden Branchen.

Die passende E-Business-Lösung – keine Universalgröße

Eine E-Business-Lösung muss maßgeschneidert sein. Sie darf nicht dazu führen, dass Unternehmen auf dem Weg in die Internetwirtschaft alles von Grund auf ändern müssen. Die Lösung muss Werte schaffen, indem sie auf vorhandenen Investitionen aufbaut und dort ansetzt, wo die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen.

Seit nunmehr fast 30 Jahren besteht das Hauptziel der SAP darin, Werte bei ihren Kunden zu schaffen: Rentabilität, Investitionsnutzen, Produktivität, Kundenzufriedenheit. Das rapide Wachstum der SAP ist Ergebnis ihrer Fähigkeit, Lösungen anzubieten, die sich in Unternehmen wertschöpfend auszahlen.

Mit ihren auf Prozessintegration basierenden Lösungen zur Verbesserung der Geschäftsabwicklung schrieb SAP Geschichte. SAP R/3, die erste vollständig integrierte, funktionsübergreifende Geschäftsanwendung, setzte einen neuen Standard für globale Lösungen und bildete damit die Grundlage für das, was wir heute E-Business nennen.

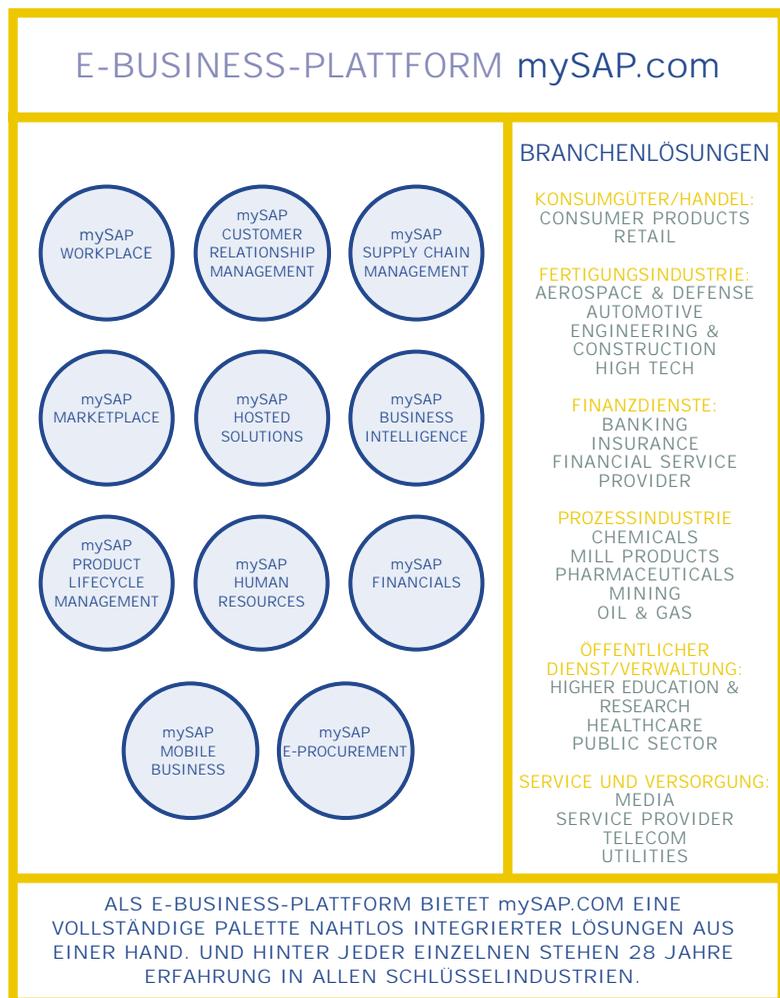
Die erste weltweit verfügbare E-Business-Plattform

Heute schreibt die SAP wieder Geschichte – mit Lösungen für die neue New Economy und mit mySAP.com, der ersten weltweit verfügbaren E-Business-Plattform.

mySAP.com schafft die Voraussetzungen für integrierte und unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, so weit das Internet reicht – von der Fabrikhalle bis zum WAP-Handy. mySAP.com gewährleistet den reibungslosen Fluss erfolgsrelevanter Informationen quer durch das Unternehmen.

Die neue, offene Architektur von mySAP.com bewirkt, dass alle Elemente nahtlos zusammenarbeiten. Die Integration von Unternehmensanwendungen, CRM-Lösungen, unternehmensübergreifenden Logistiklösungen usw. ermöglicht den wechselseitigen Informationsaustausch aller Beteiligten der Wertschöpfungskette.

Mit mySAP.com lassen sich Geschäftsprozesse auch über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinweg abstimmen. Unternehmen können mit Hilfe von mySAP.com ihre logistischen Ketten rund um den Erdball spannen und miteinander verbinden oder elektronische Marktplätze für ganze Industriezweige aufbauen – und dies wesentlich schneller, als es jemals in der Vergangenheit möglich war.



ANWENDERBERICHT: NESTLÉ SA



Mitarbeiter des schweizerischen Nestlé-Konzerns werden bald überall auf der Welt das Geschäftspotenzial des Internets nutzen können. Mit über 230.000 Mitarbeitern in weltweit über 500 Werken ist Nestlé das größte Industrieunternehmen der Schweiz und führender Lebensmittel- und Getränkehersteller auf dem Weltmarkt.

Gegenwärtig sind ein Drittel aller Nestlé-Mitarbeiter elektronisch miteinander verbunden. Schon bald werden Mitarbeiter über den rollenspezifischen, personalisierten mySAP Workplace im Nestlé-Intranet und über das Internet Zugriff auf mySAP.com-Lösungen haben. Mit den SAP-Anwendungen können die Mitarbeiter von Nestlé das Internet umfassender für die Bereiche Marketing, Supply Chain Management, Strategic Enterprise Management, Business Intelligence, Knowledge Management, Financial und Cost Management sowie Human Capital Management nutzen.

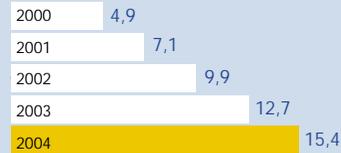
Innerhalb der vergangenen Jahre sind SAP-Lösungen auf verschiedenen Märkten von Nestlé eingeführt worden, darunter Kanada, Frankreich, Deutschland, Israel, Italien, Niederlande, Spanien, USA und Großbritannien. Die Entwicklung von maßgeschneiderten mySAP.com-Lösungen für die Konsumgüterindustrie war im Juni 2000 für Nestlé ausschlaggebend für einen neuen Vertragsabschluss mit der SAP. Im Rahmen dieses Vertrags wird die SAP einen Großteil der Software zur Verfügung stellen, die innerhalb der nächsten fünf Jahre weltweit bei Nestlé implementiert werden soll. Das Übereinkommen ist einer der größten Softwareverträge in der Geschichte der SAP.

„Wir bewegen uns mehr und mehr in Richtung E-Business. Deshalb ist es wichtig, unseren Mitarbeitern eine effiziente Arbeitsumgebung sowie umfangreiche und zukunftsweisende Funktionalität bereitzustellen“, betont Peter Brabeck-Letmathe, Vorstandsvorsitzender von Nestlé.

Die weltweite Einführung der mySAP.com-Lösungen kann durch das neuartige, innovative Konzept der mySAP.com-Architektur wesentlich schneller erfolgen: Für spezielle Unternehmensbereiche von Nestlé wurden rollenspezifische Workplace-Vorlagen entworfen, die von SAP in einer Systemumgebung bereitgestellt werden. Mit Hilfe dieser vordefinierten Workplace-Vorlagen kann jeder Geschäftsbereich standardisierte Workplace-Konfigurationen schnell einführen und an die spezifischen Bedürfnisse des jeweiligen Marktes anpassen.

Henning Kagermann, Vorstandssprecher der SAP AG, bringt es auf den Punkt: „Nestlé rückt den einzelnen Mitarbeiter in den Mittelpunkt seiner E-Business-Vision.“

Wachstumspotenzial von CRM-Lösungen
Quelle: AMR Research, 2000
in Mrd. US-\$



mySAP™ CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (mySAP CRM)

Der einmalige Käufer einer Ware oder Dienstleistung verliert für den Anbieter in dem Moment seine Bedeutung als Kunde, in dem die Transaktion abgeschlossen ist. Wer jeden Verkauf als isoliertes Ereignis behandelt, verspielt die Gelegenheit zur Gewinnung von Dauerkunden.

Unternehmen sind heute mehr denn je darauf angewiesen, zu den Abnehmern ihrer Produkte eine dauerhafte Beziehung aufzubauen, die zu nachfolgenden Käufen führt.

Zu einer guten Kundenbeziehung gehört jedoch mehr als der reine Produktverkauf. Eine gute Kundenbeziehung ist geprägt von gegenseitigem Vertrauen. Ein Kunde, der sich in guten Händen weiß, kommt nicht nur wieder, er empfiehlt das Unternehmen auch weiter.

Mit mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) unterstützt SAP Hunderte von großen und mittelständischen Unternehmen beim Aufbau und der Pflege ihrer Kundenbeziehungen.

Besserer Service in jeder Phase

Wie lässt sich mySAP CRM im Unternehmen einsetzen? Das zeigt ein typischer Zyklus einer Kundenbeziehung:



„mySAP CRM bietet die strategischen Funktionen, die Unternehmen weltweit von einer führenden CRM-Lösung erwarten.“

Barton Goldenberg, Präsident von ISM Inc.

Beispiellose Integration

mySAP CRM ist ein leistungsstarkes, internetfähiges System zur Optimierung sämtlicher Aspekte der Kundenbeziehung – von der Kundenakquise über sämtliche Abwicklungsprozesse bis hin zum Kundendienst.

Gegenüber anderen auf dem Markt erhältlichen CRM-Lösungen hebt sich mySAP CRM insbesondere aufgrund seiner einzigartigen Integrationsfähigkeit zwischen den nach außen (Frontend) und den nach innen gerichteten Anwendungen (Backend) ab.

Die meisten anderen CRM-Lösungen sind nicht dafür ausgelegt, Daten mit anderen E-Business-Systemen auszutauschen. Selbst durch kostspielige Nachrüstungen kann unter Umständen nicht erreicht werden, dass sie in Echtzeit mit der zentralen Datenbank des Unternehmens kommunizieren. Dies hat zur Folge, dass Kundendienstmitarbeitern nicht die aktuellen Informationen zur Verfügung stehen, die sie für einen erstklassigen Kundenservice benötigen.

Bei mySAP CRM ist die Integrationsfähigkeit bereits eingebaut. Ein Nachrüsten ist nicht erforderlich. Die SAP-Lösung fügt sich von Anfang an nahtlos in das E-Business-System des Kunden ein.

Dies bedeutet, dass die Kundenserviceabteilung mit stets aktuellen Kundendaten arbeitet. Eine deutlich verbesserte Servicequalität ist die Folge. Es bedeutet ferner, dass Kundendaten problemlos mit anderen E-Business-Lösungen – zum Beispiel für E-Selling, E-Procurement, Supply Chain Management, Strategic Enterprise Management, Finanzwesen und Personalwirtschaft – ausgetauscht werden können.

Dieser entscheidende Unterschied macht mySAP CRM wirkungsvoller, kostengünstiger und einträglicher für den Kunden – jetzt und in der Zukunft.



Praxiserprobte: Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement mit mySAP CRM

mySAP CRM ist das Ergebnis jahrzehntelanger Bemühungen, Tausende von Unternehmen bei ihren praktischen Belangen im Kundenservice zu unterstützen.

Leistungsstark und anwenderfreundlich nutzt mySAP CRM alle Möglichkeiten, die das Internet bietet. Diese Tatsache hat führende Unternehmen wie Engen Petroleum Limited überzeugt.

Engen, das führende Ölunternehmen Südafrikas, wickelt mit mySAP CRM sämtliche Telefonkontakte über ein hocheffizientes Callcenter in Kapstadt ab. So konnte das Unternehmen die Anzahl der täglich angenommenen Gespräche von durchschnittlich 1.600 auf 2.500 steigern.

„mySAP CRM unterstützt unsere Strategie, zu den Besten zu gehören und unseren Kunden erstklassige Leistungen zu günstigeren Preisen zu liefern als der Wettbewerb. Schon jetzt erzielen wir mit der neuen Software deutliche Verbesserungen“, so Keith Pinn, Leiter des Kundenservice bei Engen.



Die neue Website schlug sofort ein – Tausende von Besuchern waren schon am ersten Tag zu verzeichnen.

ANWENDERBERICHT: SONY AUSTRALIA



Für Sony Computer Entertainment Australia ist mySAP CRM die beste Lösung zur Sicherstellung einer erfolgreichen und wettbewerbsstarken Marktpräsenz.

Seit dem Jahr 2000 bildet mySAP CRM die Grundlage für die lokale PlayStation.com-Initiative der australischen Niederlassung von Sony Computer Entertainment (SCE). Über die originelle Website PlayStation.com werden die beliebte PlayStation®-Videospielekonsole und das PlayStation®-2-Computerspielesystem vermarktet.

Sensationelle interaktive Funktionen und die auf der Website platzierte Werbung machten PlayStation.com gleich zu Anfang zu einem Erfolg. Täglich besuchen Tausende von Interessenten die Website, mit der ein neuer Vertriebsweg für Endkunden geschaffen wurde. Aus unternehmerischer Sicht fand die wahre Sensation jedoch hinter den Kulissen des Web-Shops statt.

Hier arbeiten die leistungsstarken Managementwerkzeuge von mySAP CRM, mit deren Hilfe es SCE Australia gelingt, die begeisterten PlayStation-Anhänger in Australien rundum zufrieden zu stellen.

„Das Gesamtkonzept der Lösung macht es möglich, PlayStation.com jederzeit um neue Funktionen zu erweitern. So kann Sony optimal auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und muss auch vor den etwas anspruchsvolleren Erwartungen, die heute an eine E-Commerce-Site gestellt werden, nicht kapitulieren.“

Norman Scott,
SAP-Implementierungspartner,
PricewaterhouseCoopers

OPTIMIERTE MANAGEMENT- UND REPORTING-VERFAHREN SORGEN FÜR EINE BESSERE KOSTENEFFIZIENZ UND RENTABILITÄT VON SCE AUSTRALIA UND PLAYSTATION.COM.



Das PlayStation® 2-Computerspielsystem von Sony

Eine Website mit Rundum-Service

PlayStation.com Australia bietet alles, was man von einer E-Commerce-Website erwartet: Kataloge mit Hardware, Software und Unterhaltungs-DVDs, virtuelle Einkaufswagen und eine sichere Site zur Bezahlung mit Kreditkarte.

Damit leidenschaftliche PlayStation-Fans vor Enttäuschungen bewahrt werden, lässt sich online abfragen, ob das gewünschte Produkt ab Lager lieferbar ist und, falls nicht, wann es verfügbar sein wird. Möglich wird dies durch die konsequente Verknüpfung der Bestellfunktionen von mySAP CRM mit Funktionen zur Bestandsverwaltung.

Callcenter-Unterstützung inklusive

Neben dem Einkauf per Internet haben die PlayStation-Benutzer die Möglichkeit, ihre Bestellung telefonisch aufzugeben.

Hierzu bedient sich Sony der Call-Center-Funktionalität von mySAP CRM, mit deren Hilfe die Mitarbeiter im Kundenzentrum sich jederzeit einen kompletten Überblick über alle Daten des anrufenden PlayStation.com-Kunden verschaffen können.

Auf speziell dafür eingerichteten Bildschirmen können die Mitarbeiter Bestellungen aufnehmen, Bestellungen ändern, Anfragen zum Auftragsstatus beantworten und Auskünfte über die Verfügbarkeit der Artikel erteilen. Der zeitnahe Zugriff auf exakte Daten verbessert den Service und leistet damit einen wertvollen Beitrag zur Kundenzufriedenheit.

Lückenlose Verarbeitung

Sobald der Kunde seine Bestellung aufgegeben hat, wird diese unverzüglich an das Distributionssystem von SCE weitergeleitet, das von SAP-Lösungen für die Bereiche Vertrieb, Materialwirtschaft, Lagerverwaltung und Finanzbuchhaltung unterstützt wird.

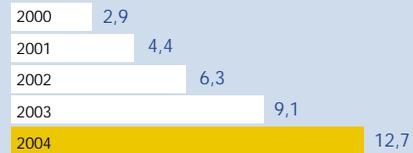
Chris Bennett, Managing Director von SAP Australien und Neuseeland, erläutert: „Die Integration ist ein entscheidender Aspekt für die Zufriedenheit des Kunden bei all seinen Kontakten mit SCE – von der Bestellung über die Auslieferung bis hin zum Support. Sie führt außerdem dank optimierter Management- und Reporting-Verfahren zur Verbesserung der Kosteneffizienz und Rentabilität von Sony Computer Entertainment Australia und PlayStation.com.“

Auf Managementebene hat Sony zudem mySAP Business Intelligence (mySAP BI) installiert, das dem Unternehmen detaillierte Berichte zu Performanceaspekten der Website und andere entscheidende Marketinginformationen liefert.

Dank dieser einzigartigen Lösungskombination konnte Sony mit der PlayStation in Australien den Siegeszug antreten und eine dominante Marktposition erlangen.

SAP-Kunden wissen, dass sie in puncto Leistungsfähigkeit und anspruchsvollen Funktionen mit den Lösungen von SAP richtig liegen. Ebenso wichtig ist für sie, dass sie sich auf den exzellenten Implementierungsservice und die kontinuierlichen Unterstützungsleistungen von SAP verlassen können.

Wachstumspotenzial von SCM-Lösungen
Quelle: AMR Research, 2000
in Mrd. US-\$



mySAP™ SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (mySAP SCM)

In der neuen New Economy ist kein Unternehmen isoliert. Jedes Unternehmen ist Teil eines Netzwerks aus Lieferanten, Zwischenhändlern, Partnern und Kunden. Sämtliche Vorgänge entlang der Kette innerhalb des Wertschöpfungsnetzwerks haben Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens. Und wie jede Kette ist auch diese nur so stark wie ihr schwächstes Glied.

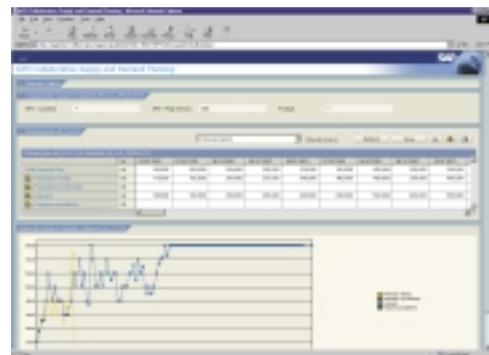
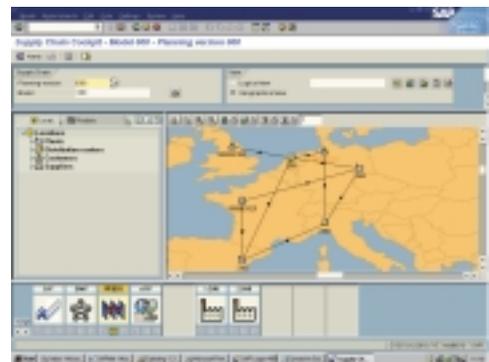
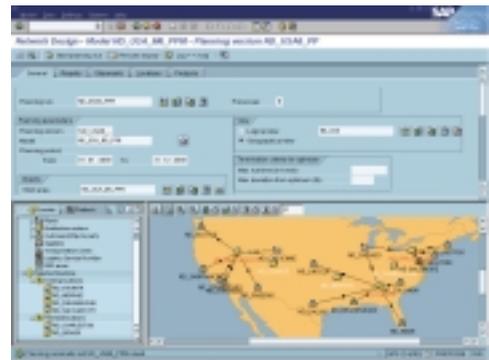
Überdimensionierte Lagerbestände, nicht eingehaltene Liefertermine, ungenaue Absatzprognosen sind Zeichen eines schlechten Logistikmanagements. Es resultiert aus der fehlenden Verknüpfung von Informationen, die wiederum den Gesamtüberblick über alle logistikrelevanten Prozesse verhindert.

In Unternehmen mit einem guten Logistikmanagement ist dagegen stets der aktuelle Status jedes Produkts bekannt. Informationen über die Verfügbarkeit von Rohstoffen, Bauteilen und fertigen Produkten sind jederzeit abrufbar, so dass den Kunden realistische Terminzusagen gemacht werden können. Nachfrageprognosen basieren auf aktuellen Auftragszahlen und Markttrends.

Der Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten Logistikmanagement ist nicht selten auf das System zurückzuführen, das zur Erfassung, Strukturierung und Verarbeitung der umfangreichen logistikrelevanten Datenbestände verwendet wird. Aus diesem Grund haben sich zahlreiche Unternehmen weltweit für mySAP Supply Chain Management (mySAP SCM) entschieden.

Ergebnis einer natürlichen Entwicklung

1992, das Jahr der Einführung von SAP R/3, markiert einen Durchbruch auf dem Gebiet des Enterprise Resource Planning (ERP). Erstmals stand ein System zur Verfügung, das nicht auf einen speziellen Bereich beschränkt war, sondern sämtliche Geschäftsabläufe in einem Unternehmen steuern konnte.



Von oben nach unten:
Network Design
Supply Chain Cockpit
Collaborative Supply and Demand Planning

Unilever East Asia Pacific: Konsolidierte Informationen gemeinsam nutzen

Für die ostasiatischen Niederlassungen des weltweit agierenden Konsumgüterherstellers Unilever bietet der SAP Advanced Planner and Optimizer (SAP APO) ein übergreifendes System für die über mehrere Länder verteilten Geschäftseinheiten. Neben einer höheren Datentransparenz profitieren die Niederlassungen nun von konsolidierten Informationen aus der Region. Zusätzlich unterstützt SAP APO als Teil von mySAP SCM die regionale Beschaffungs- und Einkaufsabwicklung.

Mit Hilfe von SAP APO können Niederlassungen in zehn ostasiatischen Ländern erstmals auf einheitliche Informationen zu lokalen Einkaufs- und Angebotstrends zugreifen – und das, obwohl sie verschiedene Sprachen sprechen und mit unterschiedlichen Währungen und Datenbanksystemen arbeiten. Mit diesen Informationen im Hintergrund sind die Einkäufer vor Ort in der Lage, Einkaufstrends schneller zu erkennen. Diese Vorteile zahlen sich in höheren Verkaufszahlen, Kostensenkungen und höheren Gewinnspannen aus.

In der zweiten Phase des Implementierungsprojekts wird SAP APO für die gesamte Absatz- und Produktionsplanung eingesetzt werden.



Heute nutzt mySAP SCM die Reichweite und Schnelligkeit des Internets, um diese umfassenden Kontrollmöglichkeiten auf die gesamte logistische Kette auszudehnen, also auch auf Glieder jenseits der Grenzen des eigenen Unternehmens. In diesem Sinne baut mySAP SCM logisch auf dem System SAP R/3 auf.

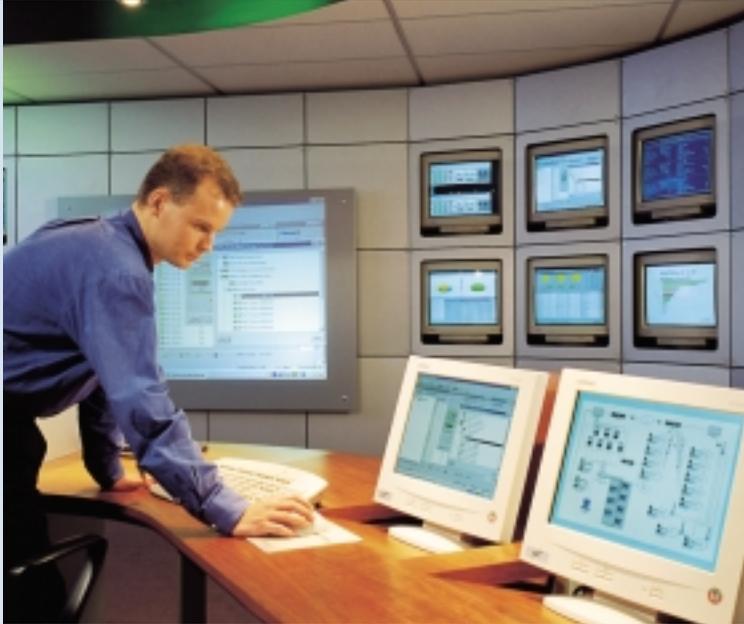
Mit mySAP SCM können Unternehmen schneller und effizienter als zuvor erfolgskritische Informationen erfassen, verarbeiten und auf sie reagieren. Unternehmen, aber auch deren Kunden und Lieferanten, erhalten sofortigen Zugriff auf Absatzprognosen, Produktionspläne, Lagerbestände und andere Leistungsindikatoren.

In der Vergangenheit standen diese Informationen nur mit erheblicher Verzögerung zur Verfügung. Unternehmen mussten sich auf Schätzungen verlassen, so dass nur ungenaue Prognosen möglich waren, die wiederum eine ganze Reihe ineffizienter Abläufe nach sich zogen. Mit mySAP SCM können Manager alle relevanten Informationen mit wenigen Mausklicks abrufen und somit zeitnahe Entscheidungen treffen.

Geht beispielsweise einem wichtigen Lieferanten ein dringend benötigtes Fertigungsmaterial aus, hat das Unternehmen nun mehr Zeit, entsprechende Anpassungen vorzunehmen, etwa den Produktionsplan zu ändern oder eine andere Bezugsquelle zu nutzen. Verzeichnet ein Abnehmer rückläufige Bestellungen, kann der Anbieter seine Lagerbestände reduzieren und auf diese Weise die Gefahr von Produktionsüberschüssen verringern. Gleichzeitig kann er seine eigenen Lieferanten informieren, so dass auch sie teure Überproduktionen vermeiden können.

Es kommt zu weniger Reibungsverlusten bei der Produktion, Verzögerungen werden auf ein Minimum reduziert, und ein völlig neues Maß an Kosteneffizienz hilft jedem Glied der Kette innerhalb des Wertschöpfungsnetzwerks, wettbewerbsfähiger und profitabler zu werden.

mySAP™ SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (mySAP SCM)



Eine schlanke, effiziente Logistikkette für CSS

Die Firma Computer Services Solutions (CSS) erbringt Informations- und Telekommunikationsdienste für Unternehmen in Belgien und den Niederlanden. Mit 2.000 Mitarbeitern bedient CSS über 26.000 Kunden und erwirtschaftet einen Umsatz von mehr als 190 Millionen Euro.

CSS suchte vor einiger Zeit nach Möglichkeiten zur Verbesserung der Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit seiner Lieferungen. Die höhere Lieferzuverlässigkeit sollte jedoch nicht mit überhöhten Lagerbeständen einhergehen. Als langjähriger SAP-Kunde entschied sich das Unternehmen für mySAP Supply Chain Management (mySAP SCM).

Gemeinsam koordinierten Spezialisten von SAP und Partnerunternehmen mit CSS und seinen Lieferanten die Implementierung von mySAP SCM und entwickelten Schnittstellen zu einer Vielzahl von SAP- und Fremdsystemen. Das gesamte Projekt nahm einen Zeitraum von nur sechs Monaten in Anspruch.

Heute können CSS-Kunden rund um die Uhr und an sieben Tagen in der Woche per Internet Geräte bestellen und den Stand der Auftragsbearbeitung abfragen. Dank der automatischen Bestellweiterleitung an die Lieferanten von CSS reduzieren sich Antwortzeiten, fallen unnötige Zwischenschritte weg und erhöht sich die Lieferzuverlässigkeit.

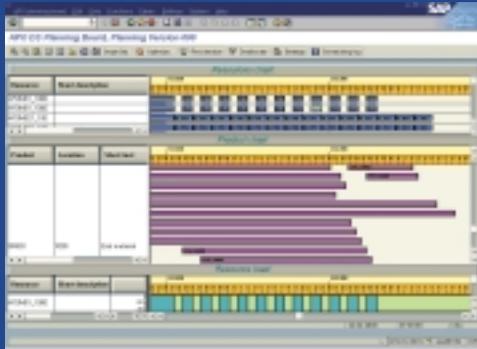
CSS ist mit dem Ergebnis äußerst zufrieden. „Wir haben uns aus mehreren Gründen für SAP entschieden: branchenspezifisches Know-how, die Leistungsstärke der SAP-Lösungen und nicht zuletzt das Engagement der SAP im Bereich E-Commerce“, erläutert Finanzleiter Bob Lokhorst. „Wir sind sicher, dass wir auch langfristig mit SAP arbeiten werden und bauen ganz auf deren Unterstützung.“

Offene Architektur

mySAP SCM basiert auf einer offenen Architektur, die internationale Standards berücksichtigt. SAP-Lösungen und Produkte anderer Anbieter lassen sich darin gleichermaßen einfach integrieren. Die kollaborative Zusammenarbeit mit Partnern rund um den Globus wird somit zum Kinderspiel.

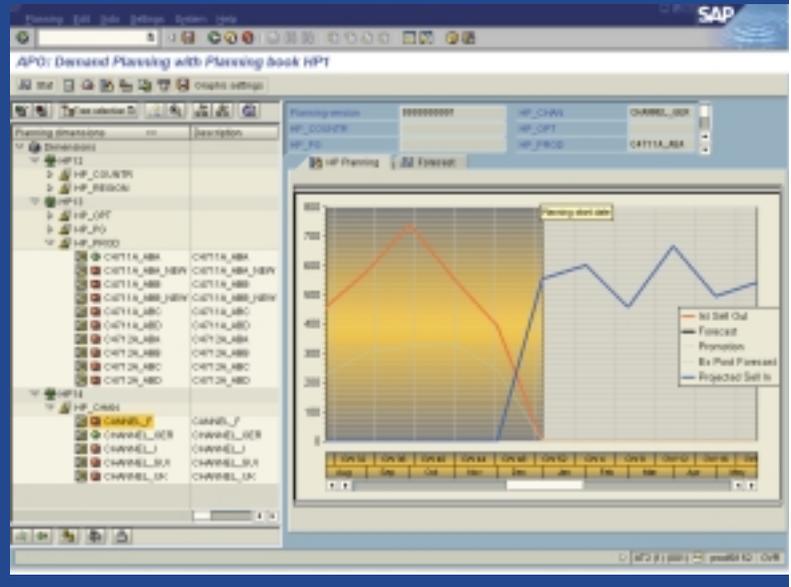
So lässt sich mySAP SCM beispielsweise nahtlos an eine Vielzahl von Datawarehousing-Lösungen anbinden, mit denen sich umfangreiche Bestände an aktuellen und historischen Daten erfassen und strukturieren lassen. Ebenso einfach lassen sich Lösungen zur Kundenpflege integrieren, so dass Informationen über Nachfrage und Einkaufsverhalten der Kundschaft in der Logistikplanung berücksichtigt werden können. Darüber hinaus ist mySAP SCM ganz für den Handel und die kollaborative Zusammenarbeit auf internationalen elektronischen Marktplätzen ausgelegt.

Dieses außergewöhnliche Maß an Offenheit von mySAP SCM ermöglicht allen Gliedern der Kette innerhalb des Wertschöpfungsnetzwerks eine bislang unerreichte Konsistenz in der Planung und Umsetzung ihrer Produktionsstrategien.



Oben:
Planning Board

Rechts:
Demand Planning



Gemacht für Anwender – im täglichen Einsatz

Da mySAP SCM von Personen mit höchst unterschiedlichen Qualifikationen benutzt wird – vom Lagerarbeiter bis zum Manager – zeichnet sich die Lösung durch besondere Benutzerfreundlichkeit aus. Ermöglicht wird dies durch das Unternehmensportal mySAP Workplace.

Der rollenspezifische mySAP Workplace ist an die Anforderungen und Vorlieben des jeweiligen Benutzers angepasst. Nicht benötigte Daten werden ausgeblendet. Stattdessen erhält der Benutzer genau die Informationen, die er für seine spezifischen Aufgaben benötigt und für die er zugriffsberechtigt ist.

Seit fast drei Jahrzehnten entwickelt SAP konkrete Lösungen für den betriebswirtschaftlichen Alltag in einer Vielzahl von Branchen, wie der Automobilindustrie, der Konsumgüterindustrie, dem Einzelhandel, der Hightechindustrie, der Chemieindustrie oder der Pharmaindustrie. Von diesen Erfahrungen – und von den neuesten und bewährtesten Praktiken der unterschiedlichen Branchen – profitiert auch mySAP SCM. Zur Einführung und Realisierung eines effektiven Supply Chain Managements tragen ferner die Spezialisten der SAP und ihrer Partnerfirmen mit ihrem umfangreichen Know-how bei.

Für einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil

Um langfristig Erfolg zu haben, müssen Unternehmen in der Lage sein, das dynamische Potenzial ihrer Märkte schnell zu identifizieren und zu nutzen. Sie müssen die Planung und Ausführung betriebswirtschaftlicher Vorgänge über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinaus optimieren und in kurzer Zeit auf veränderte Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse reagieren.

mySAP SCM stellt das Unternehmen in das Zentrum einer lückenlosen und fein abgestimmten Wertschöpfungskette.

Der Schlüssel dazu ist eine integrierte, flexible und auf Zusammenarbeit ausgerichtete Logistikkette. Nur so können Kosten reduziert, Marktchancen genutzt und die Zufriedenheit der Kunden verbessert werden. Und nur so können Unternehmen einen Vorsprung gegenüber ihren Mitbewerbern erlangen – jetzt und in Zukunft.

In den Genuss dieser Vorteile kommt, wer sich für mySAP Supply Chain Management entscheidet. Er wählt damit eine Lösung, die sein Unternehmen in das Zentrum einer lückenlosen und fein abgestimmten Wertschöpfungskette stellt.

Der Planungsprozess, der früher drei Tage beanspruchte, dauert heute nur zwei Stunden.

ANWENDERBERICHT: HYLAMEX



Ein hartes Geschäft, die moderne Stahlindustrie: Unternehmen der Branche liefern sich weltweit Tag für Tag einen intensiven Wettbewerb. In dem heiß umkämpften Markt, der sich durch steigende Rohstoff- und Lohnkosten auszeichnet, ist man mit den Gewinnspannen bereits bis an die Grenzen gegangen. Gleichzeitig sieht man sich mit einer stetig steigenden Nachfrage nach Qualitätserzeugnissen und hoher Leistung konfrontiert.

Um in diesem Geschäft erfolgreich zu sein, benötigt man neben Nerven aus Stahl auch Prozesse und Verfahren, mit denen man seinen Wettbewerbern immer eine Nasenlänge voraus ist. Hylsamex hat beides.

Das Unternehmen mit Sitz in Monterrey, Mexiko, wurde 1943 gegründet und gehört mit seinen 5.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 1,5 Milliarden US-Dollar mittlerweile zu den weltweit führenden Stahlproduzenten.

Durch seinen unermüdlichen Einsatz für Qualität und Innovation hat das Unternehmen in den vergangenen 50 Jahren die Herausforderungen der weltweiten Stahlindustrie nicht einfach nur gemeistert: Gemessen am Reingewinn pro Tonne hat sich Hylsamex sogar zum rentabelsten Stahlproduzenten in Nordamerika entwickelt. Hylsamex war sich aber durchaus bewusst, dass es diese beneidenswerte Position nur dann würde halten können, wenn es seine Logistikabwicklung mit erstklassiger Software optimieren würde. Mit diesem Wunsch wandte sich das Unternehmen an SAP.

Werke, Mitarbeiter, Ressourcen – optimal eingesetzt

Den Startschuss für das Supply-Chain-Management-Projekt gab Hylsamex zuerst bei der Tochter Hylsa im Geschäftsbereich Betonrippenstahl und Walzdraht. Dort werden neben Bewehrungsdraht und Brückenkabeln noch weitere hochwertige Produkte hergestellt. Der Geschäftsbereich erwirtschaftet über 30% des Gesamtumsatzes des Unternehmens.

Ein Expertenteam von SAP Mexico machte sich ein Bild über die Anforderungen bei Hylsa und schlug daraufhin die Einführung des SAP Advanced Planner and Optimizer (SAP APO) vor, der im Rahmen der Lösung mySAP Supply Chain Management angeboten wird.

HYLSA  MEX



„Zu unseren Hauptzielen zählten die Verbesserung unseres Kundenservice, die Steigerung des Lagerumschlags und die Optimierung unserer Produktionsprozesse. Dank SAP konnten wir all dies mit geringem Zeit- und Kostenaufwand erreichen.“

Ricardo Benitez, Supply Chain Manager, Hylsa

Mit SAP APO können Unternehmen ihre Produktionsprozesse straffen und den Einsatz von Werken, Mitarbeitern und Ressourcen optimieren. So können beispielsweise präzisere Prognosen abgegeben und die Produktionsplanung verbessert werden. Daneben unterstützt SAP APO eine fundierte Entscheidungsfindung, ermöglicht kürzere Produktionszyklen und sorgt für mehr Transparenz entlang der gesamten Logistikkette.

Ein weiterer Pluspunkt für Hylsa war, dass SAP APO nahtlos in die bereits vorhandenen SAP-Lösungen integriert werden konnte. Daten über Bestandsveränderungen sowie Änderungen von Aufträgen und Produktionsplänen fließen somit unmittelbar an SAP APO, wodurch das Unternehmen schnell auf veränderte Marktsituationen reagieren kann.

Neben SAP APO entschied sich Hylsamex auch für die Einführung von mySAP Business Intelligence zur Auswertung seiner Daten. Gleichzeitig wurde auch liveCache implementiert, eine äußerst schnelle, speicherbasierte Technologie, mit der datenintensive Transaktionen ausgeführt werden können – darunter auch komplexe Berechnungen für die Logistikabwicklung.

Messbare Ergebnisse

Heute, weniger als ein Jahr nach der Implementierung von SAP APO, kann Hylsa bereits messbare Ergebnisse vorweisen.

Was die Lieferung angeht, hat Hylsa den Produktionsplanungsprozess optimiert und dadurch den optimalen Einsatz aller verfügbaren Ressourcen ermöglicht. Der früher dreitägige Prozess ist heute in nur zwei Stunden abgeschlossen. Insofern kann das Unternehmen nun weitaus schneller auf unvorhergesehene Schwankungen von Angebot und Nachfrage reagieren. Darüber hinaus gelang es Hylsa, die Genauigkeit seiner Prognosen von 40% auf 80% zu verdoppeln. Die Zahl der termingerecht abgewickelten Aufträge konnte so von 70% auf 90% erhöht werden. Der Fokus des Unternehmens hat sich insgesamt verschoben: Konzentrierte

man sich bisher auf interne Produktionskapazitäten, stehen nun die Bedürfnisse der Kunden im Vordergrund.

Besserer Service – mit niedrigeren Beständen

Auch im zentralen Bereich Bestandsverwaltung konnte Hylsa spürbare Wettbewerbsvorteile erzielen. In der Regel stellen Stahlproduzenten die termingerechte Lieferung ihrer Produkte durch hohe Bestände sicher – eine recht kostspielige Angelegenheit. Die schnelle Reaktionsfähigkeit von SAP APO versetzt Hylsa in die Lage, den Prozentsatz termingerechter Lieferungen zu erhöhen und dabei gleichzeitig die Bestände zu reduzieren.

Allein durch diese Verbesserung konnte Hylsamex in nur sechs Monaten die Gesamtinvestition in SAP APO – einschließlich Software, Hardware und Beratungsleistungen – wieder erwirtschaften.

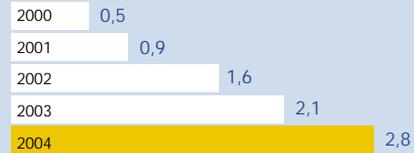
Erfolge ausbauen

Ergebnisse wie diese veranlassten Hylsamex dazu, die Einführung von SAP APO auch für andere Geschäftsbereiche in Erwägung zu ziehen, beispielsweise bei der Produktion von Flachstahl.

Daneben plant das Unternehmen auch die Einführung von mySAP Customer Relationship Management im Rahmen eines Pilotprojekts, mit dem man in die Welt des E-Commerce einsteigen möchte. Fünf Großkunden haben ihre Teilnahme an diesem Projekt bereits zugesagt. In der gleichen Weise, in der SAP APO die Produktionsprozesse optimiert hat, sollen mit diesem Pilotprojekt nun auch Bestell-, Liefer- und Fakturierungsprozesse gestrafft werden.

Die Stahlherstellung wird immer ein hartes Geschäft bleiben. Doch am Beispiel von Hylsamex wird deutlich, dass man mit modernen Lösungen wie dem im Rahmen von mySAP Supply Chain Management angebotenen SAP Advanced Planner and Optimizer in diesem heiß umkämpften Markt nicht nur überleben, sondern sogar hohe Gewinne erzielen kann.

Wachstumspotenzial von
E-Commerce-Anwendungen
Quelle: AMR Research, 2000
in Mrd. US-\$



WELTWEIT IM KOMMEN – VIRTUELLE MARKTPLÄTZE

Die Zukunft des Handels findet bereits statt – auf virtuellen Marktplätzen.

Durch die globale Reichweite des Internets erschließen sich völlig neue Chancen für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit mit Lieferanten, Partnern und Kunden - unabhängig von deren Größe und Standort. Mit den unternehmensübergreifenden SAPMarkets-Lösungen für virtuelle Marktplätze, E-Procurement und E-Selling werden diese Chancen Realität.

Die mySAP-Marketplace-Lösungen erleichtern die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit sowohl bei der Einrichtung eines privaten Marktplatzes, auf dem nur bestimmte Unternehmen ihre Geschäfte abwickeln, als auch eines öffentlichen Marktplatzes, der jedem zugänglich ist.

Die nahtlose Abwicklung von Käufen, Verkäufen und weiteren Geschäftsprozessen über virtuelle Marktplätze zahlt sich für Unternehmen in niedrigeren Beständen und einer völlig neuen Dimension an Wertschöpfung aus. Ganze Unternehmensgemeinschaften werden über Unternehmensgrenzen hinweg in Echtzeit miteinander verknüpft. Das Ergebnis sind Kostensenkungen, Effizienzsteigerungen und erheblich kürzere Abwicklungszyklen.

Der mySAP Marketplace wird von SAPMarkets, der amerikanischen Tochtergesellschaft der SAP AG für virtuelle Marktplätze, bereitgestellt. Er umfasst die weltweit führende Marktplatz-Software sowie ein umfangreiches Angebot an Service-, Beratungs- und Supportleistungen. Die führende Marktplatz-Software MarketSet wurde gemeinsam von SAPMarkets und Commerce One entwickelt. Sie stellt eine Plattform für system- und unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse bereit, über die virtuelle Unternehmensgemeinschaften effizienter zusammenarbeiten können. MarketSet bietet E-Procurement-Anwendungen mit Lösungen für die unternehmensübergreifende Logistikplanung sowie die Entwicklung und Analyse von Geschäftsprozessen. Damit schafft MarketSet die Voraussetzungen für Kostensenkungen, kürzere Produktentwicklungszeiten, bessere Kundenbeziehungen und Produktivitätssteigerungen.

Ein einzigartiges Team

Die Zusammenarbeit von SAPMarkets und Commerce One ist einzigartig in der Branche und erstreckt sich auf die Bereiche Produktstrategie, Entwicklung, Marketing, Vertrieb und Support. Die Marktplatzlösungen von SAPMarkets stellen die notwendige Infrastruktur für virtuelle Marktplätze bereit, auf denen zahlreiche Unternehmen zusammentreffen und ihre Ein- und Verkäufe sowie andere Geschäftsprozesse gemeinsam abwickeln.

Welch großen Erfolg SAPMarkets mit der Einrichtung von Marktplätzen in den ersten Monaten nach ihrer Gründung verzeichnen konnte, beweist die lange Liste von Kunden, die im Jahr 2000 gewonnen werden konnten: cc-markets, CorProcure, CPGmarkets, ec4ec, Emaro, Enporion, ForrestExpress, HUBWOO, IBX, Quadrem, SupplyOn und viele andere.

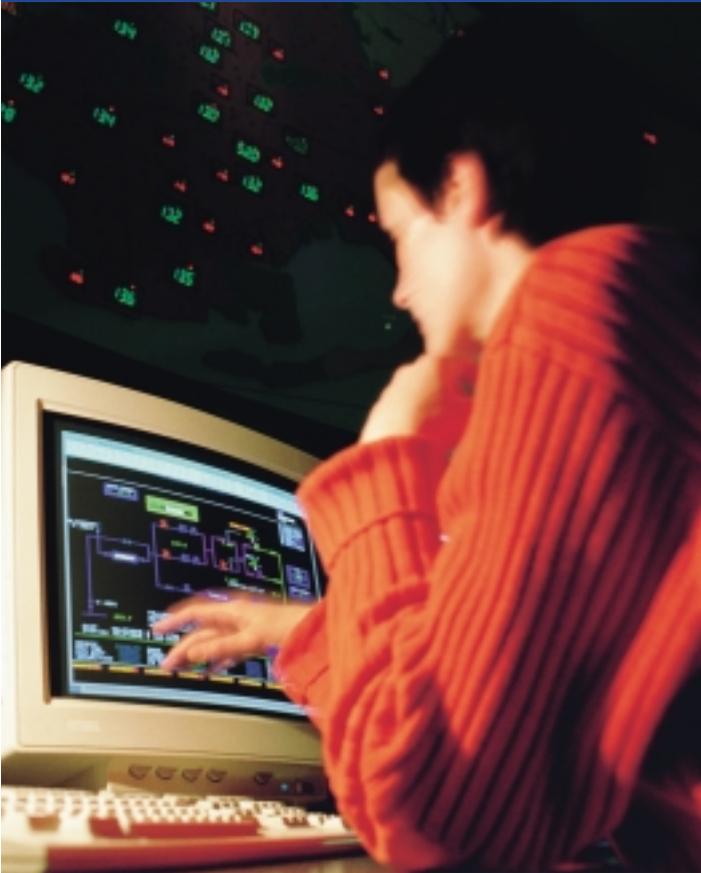
Ins Marktgeschehen mit mySAP E-Procurement*

mySAP E-Procurement wird in Form von Enterprise Buyer, der gemeinsam von SAPMarkets und Commerce One entwickelten Lösung, bereitgestellt. Die durchgängige Lösung mit ihrem umfassenden Funktionsspektrum ermöglicht die Beschaffung indirekter und direkter Waren im B2B-Bereich. Sie kann sowohl für strategische Zwecke als auch zur Deckung eines plötzlich entstehenden Bedarfs eingesetzt werden. Mit den in mySAP E-Procurement integrierten Werkzeugen für die Analyse von Geschäftsprozessen können Kunden den gesamten Einkaufszyklus steuern und sämtliche Aspekte ihrer Logistikkette optimieren.

* mySAP E-Procurement wird über Enterprise-Buyer, einer gemeinsamen Entwicklung von SAPMarkets und Commerce One, bereitgestellt.

Laut Forrester Research wird der E-Commerce im B2B-Bereich im Jahre 2004 ein Volumen von 2,7 Mrd. US-Dollar erreichen.

Forrester Research



Leistungsstarke Marktplatz-Software für Enporion – mit MarketSet von SAPMarkets

Die Lösungen von mySAP.com wurden mit Blick auf kurze Implementierungszeiten und schnelle Kundenanpassung konzipiert. Sie unterstützen E-Business-Unternehmen wie Enporion beim Aufbau neuer, öffentlicher Marktplätze. Mitte 2000 sahen sich nordamerikanische Versorgungsunternehmen mit Maßnahmen zur Öffnung des Energieversorgungsmarktes konfrontiert. Gleichzeitig war ein starker Nachfragezuwachs nach Strom zu verzeichnen. Mehrere Stromversorger, darunter Allegheny Energy, New Century Energies, Minnesota Power, Northern States Power und PPL entschlossen sich, diesen Herausforderungen mit dem Aufbau eines gemeinsamen virtuellen Marktplatzes zu begegnen. Dank MarketSet von SAPMarkets stand der Marktplatz mit dem Namen Enporion bereits nach sechs Monaten zur Verfügung und hat sich seither durch Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen für seine Teilnehmer bezahlt gemacht.

Heute bietet Enporion sowohl Kunden als auch Lieferanten im Versorgungsbereich im Internet Zugriff auf zahlreiche Services. Käufer profitieren von einer größeren Auswahl an Lieferanten, besseren Informationen und kürzeren Lieferzeiten dank strafferer Logistikprozesse. Für Lieferanten zahlt sich Enporion in einer nahtlosen Anbindung an Käufer und dem Zugang zu neuen Märkten aus. Gleichzeitig ermöglichen standardisierte, bereits vordefinierte Prozesse eine schnelle Realisierung der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit.

E-Marktplätze tragen zu niedrigen Abwicklungskosten, einer höheren Produktivität und kürzeren Produktentwicklungszeiten bei. Sie festigen Kundenbeziehungen und automatisieren den gesamten Beschaffungszyklus.

E-Marktplätze sind die Zukunft. Und mySAP Marketplace bietet den schnellsten Weg dorthin.

China Light and Power: Erhebliche Zeit- und Kostenersparnisse dank mySAP E-Procurement

China Light and Power versorgt 1,9 Millionen Kunden auf Kowloon, den New Territories, Lantau Island sowie anderen Inseln rund um Hongkong mit Strom. Vor kurzem entschloss sich der Energieversorger zur Einführung von mySAP E-Procurement. Mit der neuen Lösung kann der Einkauf wichtiger Waren und Dienstleistungen nun schneller und kosteneffizienter abgewickelt werden. Gleichzeitig ergeben sich für CLP Power durch den Einsatz des Internets auch Zugriffsmöglichkeiten auf neue Lieferanten. „Wir haben uns deshalb für SAP entschieden“, so Richard Hawtin, Leiter der Vertrags- und Einkaufsabteilung, „weil wir einen zuverlässigen und erfahrenen Partner suchten. SAP mit ihrem breiten Engagement gab uns die Sicherheit, die richtige Wahl zu treffen.“



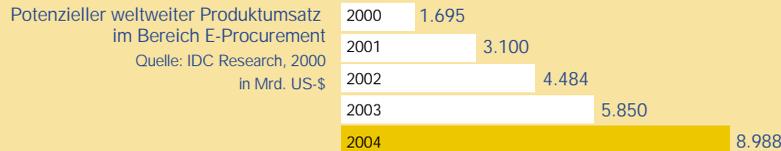
Emaro – virtueller Marktplatz für den uneingeschränkten Handel zwischen Unternehmen

Emaro, der elektronische Marktplatz von SAPMarkets und der Deutschen Bank AG, bietet eine einzigartige Plattform für den uneingeschränkten weltweiten Handel zwischen renommierten Unternehmen – ganz gleich, welche Software sie im Einsatz haben. Da über Emaro Systeme auf Kunden- und Lieferantenseite durchgängig miteinander verbunden werden, können Käufer, Lieferanten und Dienstleister auf einer sicheren virtuellen Handelsplattform frei und effizient ihre Geschäfte abwickeln. Zusätzlich bietet Emaro den Marktplatzteilnehmern ein breites Spektrum an Wert generierenden Leistungen wie Beratung, Lieferantenmanagement, Katalogmanagement, Integration von Backend-Systemen und Finanzdienstleistungen.

„Mit dieser Initiative kombinieren die Deutsche Bank und SAP ihr Know-how und ihre komplementären Kundenstämme, um eine offene Handelsplattform zu schaffen, deren Teilnehmer von zahlreichen Käufern und Anbietern, größerer Transparenz und niedrigeren Transaktionskosten profitieren werden“, sagt Hermann-Josef Lamberti, Vorstandsmitglied der Deutsche Bank AG.

ANWENDERBERICHT: BERTELSMANN





Erstklassige Einkaufsprozesse für Bertelsmann mit mySAP E-Procurement E-Procurement hat große Bedeutung für die Bertelsmann AG – schließlich ist das Unternehmen weltweit einer der größten Abnehmer von Waren und Dienstleistungen. Mit seinen rund 76.000 Mitarbeitern ist der Konzern in 58 Ländern Kunde von rund 400 Unternehmen.

Die Bertelsmann AG ist weltweit das Medienunternehmen mit der größten internationalen Präsenz und führend in der globalen Medien- und Unterhaltungsindustrie. Im Bereich E-Commerce steht Bertelsmann mit BOL in Europa und barnesandnoble.com in den USA branchenweit an erster Stelle.

Die Aufgabe des Geschäftsbereichs Bertelsmann mediaSystems (BmS) ist es, dafür zu sorgen, dass vom Unternehmen erwirtschaftete Gewinne nicht im Einkaufsbereich wieder verwässert werden, sondern sich im Unternehmensergebnis niederschlagen. Um dies zu gewährleisten, bietet BmS allen Sparten des Unternehmens Informationstechnologie und Dienstleistungen, darunter auch E-Procurement-Software.

Ein Unternehmen wie Bertelsmann benötigt eine Lösung, die anwenderfreundlich, leistungsstark und in der Lage ist, mehrere Währungen, Sprachen und Datenarten zu verarbeiten. Dass sie internetfähig sein muss, versteht sich von selbst.

Die E-Business-Plattform mySAP.com wird all diesen Anforderungen gerecht.

„Die Lösung mySAP.com ermöglicht Mitarbeitern mit der entsprechenden Berechtigung, Bürobedarf, EDV-Ausrüstungen und Marketingmaterial direkt über den Webbrowser zu beschaffen“, so Axel Mattern.

Einfache Nutzung trotz umfassender E-Procurement-Funktionen

mySAP E-Procurement von SAPMarkets ist Teil der neuen Enterprise-Buyer-Software, die gemeinsam von SAPMarkets und Commerce One entwickelt wurde.

„ Wir rechnen mit Einsparungen in Millionenhöhe.“

Mit diesen Lösungen können Mitarbeiter über genehmigte Kataloge oder direkt einkaufen, Online-Anfragen tätigen und Auktionssysteme verwenden. Zum Leistungsspektrum gehören auch Funktionen für die Durchführung von Online-Verhandlungen und Ausschreibungen sowie die Vertragsverwaltung. mySAP.com schafft eine breitere Basis für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit und spart durch die Straffung von Prozessen Zeit und Geld.

„Mit mySAP E-Procurement sind unsere Beschaffungsprozesse schneller, effizienter und kostengünstiger geworden. Außerdem können wir jetzt Bestellungen und Lieferanten bündeln“, erläutert Axel Mattern.

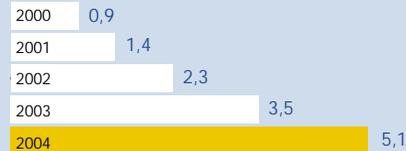
Ein weiterer Vorteil ist die Implementierungszeit: „Aufgrund der Internetfähigkeit von mySAP.com konnte die Lösung innerhalb kürzester Zeit eingeführt werden.“

Wie viel Nutzen wird mySAP E-Procurement dem Bertelsmann-Konzern letztlich bringen, und wie wird sich dies auf den Unternehmenserfolg auswirken? Axel Matterns Antwort: „Wir rechnen mit Einsparungen in Millionenhöhe.“

„Aufgrund der Internetfähigkeit von mySAP.com konnte die Lösung innerhalb kürzester Zeit eingeführt werden.“

Axel Mattern, Projektleiter, Bertelsmann mediaSystems

Weltweites Marktpotenzial
von Unternehmensportalen
Quelle: Ovum Ltd, 2000
in Mrd. US-\$



mySAP™ WORKPLACE™

Das Unternehmensportal mySAP Workplace eröffnet ganz neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

Der mySAP Workplace setzt den einzelnen Mitarbeiter ins Zentrum des SAP-Konzepts zur Förderung kollaborativer Zusammenarbeit. Dieser neue Ansatz – ein rollenspezifisches persönlich gestaltetes Unternehmensportal – ermöglicht dem Anwender die bequemere Nutzung wichtiger Lösungen, Services und interner wie externer Informationsquellen. Der mySAP Workplace verbindet SAP-Lösungen, bereits vorhandene Softwareprodukte und das Internet zu einer Arbeitsumgebung, die an jedem Ort der Welt die Zusammenarbeit mit internationalen Geschäftspartnern ermöglicht.

In der modernen Geschäftswelt müssen die Mitarbeiter mehr Anwendungen bedienen, Services nutzen und Informationsquellen auswerten als je zuvor. Diese Anwendungen, Services und Informationsquellen sind in der Regel auf zahlreiche Netze und Domänen verteilt. Immer aufwendiger wird die Suche nach prozess-relevanten Inhalten, immer länger dauert es danach, bis alle Teile ineinander passen und alle Beteiligten gut zusammenarbeiten. Und auch die Zahl der involvierten Personen und Unternehmen nimmt ständig zu.

Die Einbeziehung der Kunden wird immer wichtiger für den Unternehmenserfolg. Die Zusammenarbeit mit externen Lieferanten und Partnern stellt interne Teams vor besondere Aufgaben. Wertschöpfungsketten umspannen den Globus und erstrecken sich über eine Vielzahl verschiedener Unternehmen und Länder. Eine erfolgreiche kollaborative Zusammenarbeit ist zu dem Wirtschaftsfaktor schlechthin geworden. Von ihr hängt ab, ob ein Unternehmen schwarze oder rote Zahlen schreibt.

Unterstützung bei dieser neuen und intensiveren überbetrieblichen Zusammenarbeit erhalten Unternehmen durch einen innovativen Typ von Unternehmensportal: den mySAP Workplace. Der mySAP Workplace ist das Kernstück der E-Business-Plattform mySAP.com. Seine Aufgabe besteht darin, alle Lösungen, Services und Informationen, die ein Benutzer für die Kommunikation und Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern benötigt, in einem auf die persönlichen Bedürfnisse und die Tätigkeit des Anwenders zugeschnittenen Unternehmensportal zusammenzustellen. Der Einstieg in das Portal erfolgt per Webbrowser oder über jedes zuschaltbare Gerät – vom PC bis zum WAP-Handy.

Der mySAP Workplace ermöglicht es, schneller und flexibler zu reagieren. Er kann sowohl von internen als auch von externen Anwendern genutzt werden. Mit ihm lassen sich engere Beziehungen zu externen Beteiligten wie Partnern, Lieferanten und Geschäftskunden knüpfen. Er erleichtert die Arbeit, da zahlreiche Funktionen durch simples Klicken oder Ziehen und Ablegen mit der Maus ausgeführt werden können. Nach einmaliger Autorisierung erhält der Anwender Zugriff auf Funktionen und Anwendungen in unterschiedlichen Umgebungen, ohne dass separate Systemanmeldungen mit jeweils unterschiedlichen Benutzernamen und Kennwörtern erforderlich sind. SAP-Lösungen und Fremdsysteme, lokal, unternehmensweit und via Internet genutzte Anwendungen – all dies lässt sich mit dem mySAP Workplace völlig mühelos zu einer einzigen Arbeitsumgebung verbinden. Und da sich der mySAP Workplace auch auf tragbaren Geräten einsetzen lässt, können große Unternehmen wie der Samsung-Konzern ihre Mitarbeiter mit vielfältig nutzbaren mobilen Unternehmensportalen ausstatten, mit deren Hilfe sie schneller und flexibler agieren können.

Oberflächlich betrachtet unterscheidet sich der mySAP Workplace nicht von einem Standard-Webbrowser. Die Stärken liegen jedoch in seinem Innenleben. Der mySAP Workplace bietet Unterstützung für diverse Internet-Sicherheitsmechanismen und beinhaltet eine Suchmaschine zur Lieferung von Inhalten für die Zusammenstellung von Informationen, Anwendungen und Services. Darüber hinaus stellt er dem Anwender Inhalte zur Verfügung und bietet die Möglichkeit, Onlinedienste zu abonnieren oder Informationen online zu veröffentlichen.

Eine vor kurzem an der Universität Mannheim durchgeführte Untersuchung zeigte, dass Benutzer mit dem mySAP Workplace in vielen Fällen ihre Produktivität verdoppeln konnten. Zusatztests bewiesen, dass der Produktivitätsgewinn dauerhaft und reproduzierbar war.

Der mySAP Workplace steht für das, worum es bei der neuen New Economy geht: bessere Geschäftsprozesse – und bessere Geschäftsergebnisse.

Bei BOC entsteht das größte SAP-Unternehmensportal der Welt

Die BOC-Gruppe, einer der weltweit größten Hersteller von Industriegasen, ist seit sieben Jahren SAP-Kunde. Ende vergangenen Jahres entschied sich der Konzern, SAP als Unternehmensstandard einzuführen. Die Implementierung hat bereits überall auf der Welt – von Großbritannien über Australien bis Chile und Pakistan – begonnen. Zahlreiche Länder, darunter die Vereinigten Staaten und Südafrika, sollen jetzt folgen. Die Einführung ist Teil eines ganzen Maßnahmenkatalogs zur Steigerung der Kosteneffizienz und Wertschöpfung mithilfe des E-Business.

Im Zuge der Implementierung führt BOC den mySAP Workplace ein, über den 300.000 Kunden auf BOC-Systeme zugreifen und mit ihnen kommunizieren können. Zur Zeit arbeiten 11.000 Anwender mit der Lösung. Bei BOC entsteht somit das größte SAP-Unternehmensportal der Welt.

Einzelkunden von BOC werden über das neue Portal Produkte mit verschiedenen Technologien wie WAP, Telefon oder Internet direkt bestellen können. Das auf der Technologie von mySAP Marketplace basierende Portal aktualisiert Supply-Chain-Systeme dynamisch und strafft Geschäftsprozesse bei einer gleichzeitigen Verbesserung des Kundenservice.

Darüber hinaus plant das Unternehmen die Einrichtung spezieller Portale, über die Großkunden Systeme und Prozesse gemeinsam nutzen und so zu einem Bruchteil der Kosten unternehmensübergreifend zusammenarbeiten können.

„Wir haben verschiedene hervorragende Lösungen in Betracht gezogen und uns schließlich für eine integrierte SAP-Lösung entschieden, weil sie unseren Mitarbeitern und Kunden den effizientesten Einstieg ins E-Business bietet“, so Peter Dew, Leiter Informationsmanagement bei der BOC-Gruppe.

British Airways: Höhenflug mit mySAP Workplace

Mit Stützpunkten auf jedem Kontinent ist British Airways die größte internationale Passagierfluglinie der Welt. Das 8.000-Mann-starke Instandhaltungsteam des Unternehmens benötigte eine globale, anwenderfreundliche Lösung zur Verfolgung seiner riesigen, immer in der Luft befindlichen Flotte. Die Wahl fiel auf mySAP.com.

Nach der erfolgreichen Implementierung des mySAP Workplace wird British Airways jederzeit über den Wartungsstatus und den Aufenthaltsort jedes Flugzeugs – und jedes einzelnen Flugzeugteils – im Bilde sein. „Das System“, so Jim O'Sullivan, Direktor Technik und Qualität bei British Airways, „wird uns völlig neue Horizonte im globalen Instandhaltungsmanagement eröffnen und gleichzeitig erhebliche Einsparungen und Effizienzsteigerungen mit sich bringen.“

Das gemeinsam von British Airways und SAP entwickelte System ist der erste Schritt auf dem Weg zu einer globalen Instandhaltungs- und Konstruktionslösung.

Eine Studie an der Universität Mannheim hat ergeben, dass Benutzer des mySAP Workplace ihre Produktivität verdoppeln konnten.



ANWENDERBERICHT: SAMSUNG ELECTRONICS

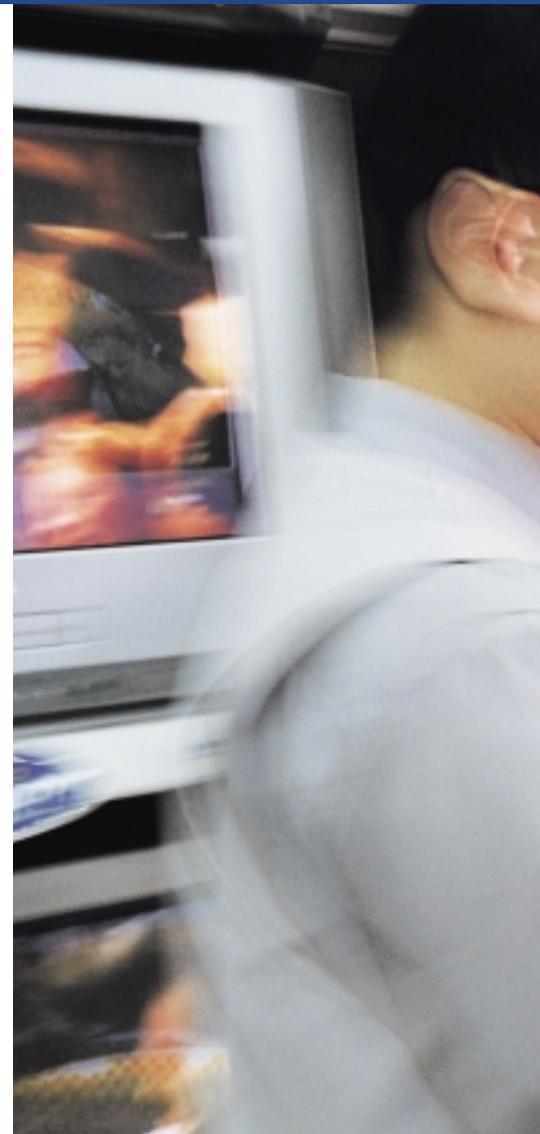
mySAP Workplace ist mehr als nur ein Internetportal.
 mySAP Workplace ist mehr als nur ein Unternehmensportal.
 mySAP Workplace ist ein auf Benutzerrollen zugeschnittenes Unternehmensportal.

Das heißt, mySAP Workplace liefert Inhalte auf der Basis unterschiedlicher Benutzerrollen – ganz gleich ob es sich beim Benutzer um einen Mitarbeiter, Partner, Kunden oder Lieferanten handelt. Bei der elektronischen Geschäftsabwicklung via Internet besteht die Gefahr, dass der einzelne Anwender von der gewaltigen Menge an verfügbaren Informationen erdrückt wird. mySAP Workplace löst dieses Problem, indem dem Anwender nur diejenigen Daten, Anwendungen und Services bereitgestellt werden, die er für seine ganz speziellen Aufgaben benötigt.

Dies geschieht auf denkbar benutzerfreundliche Weise: Der Zugriff auf den mySAP Workplace ist sowohl über einen Standard-Webbrowser als auch über eine Vielzahl mobiler Geräte möglich. Zu jeder Zeit, an jedem Ort können somit schnell und einfach rollenspezifische Geschäftsinformationen abgerufen und Anwendungen genutzt werden. Ergebnis sind eine höhere Produktivität, ein besserer Service und eine reibungslosere Zusammenarbeit innerhalb und außerhalb des Unternehmens.

„Der immens große Samsung-Konzern mit seinen zahlreichen Sparten und Abteilungen hat sich dem E-Business verschrieben. mySAP Workplace bietet ein einheitliches Portal, garantierte Kompatibilität und eine spürbare Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit.“

Kwang Seong Lee, CIO, Samsung Information Strategy Group



SAMSUNG



Die koreanische Samsung-Tochter Samsung Electronics besitzt ein Eigenkapital von 29,8 Milliarden US-Dollar und betätigt sich auf Geschäftsfeldern, die von Haushaltsgeräten bis zu Halbleitern reichen. Samsung Electronics hat mit innovativen Produkten eine führende Position auf internationalen Märkten erlangt. Auch im E-Business ist das Unternehmen führend.

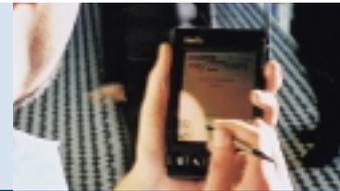
Samsung Electronics war einer der ersten Anbieter eines internetfähigen Mobiltelefons. Seinen Vertriebsmitarbeitern ermöglichte das Unternehmen vor kurzem den mobilen Zugriff auf den mySAP Workplace. Mit einem einmaligen Anmeldevorgang können sich die Mitarbeiter nun mit einem tragbaren personalisierten Unternehmensportal verbinden.

Kwang Seong Lee, CIO von Samsung Electronics, begründet die Wahl von mySAP Workplace mit dessen Integrationsfähigkeit:

„Samsung ist ein so riesiger Konzern, dass die wechselseitige Abstimmung der Prozesse in den unterschiedlichen Sparten und Abteilungen von größter Wichtigkeit ist. In der Vergangenheit kostete uns der ständige Austausch von Daten zwischen unterschiedlichen Systemen, verbunden mit wechselnden Systemanmeldungen und unterschiedlichen Kennwörtern, zu viel Zeit.“

„mySAP Workplace bietet ein einheitliches Portal, garantierte Kompatibilität und eine spürbare Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit. Unser Hauptaugenmerk lag auf dem Aspekt der Integration, aber es stellte sich heraus, dass die SAP-Lösung auch zahlreiche Probleme in den Bereichen Sicherheit, Kommunikation und Mobilität löste.“

Für die Zukunft steht bei Samsung die Erweiterung des mySAP Workplace durch die Implementierung von mySAP Business Intelligence an.



mySAP MOBILE BUSINESS

Bosch

Bei Bosch Thermotechnik, dem weltweit größten Hersteller von Warmwasserbereitern, ermöglicht mySAP Mobile Business einen schnelleren und effizienteren Kundenservice. Die Kundendienst-techniker des Unternehmens leiten mit der SAP-Lösung Serviceaufträge weiter, drucken Rechnungen direkt vor Ort aus und optimieren die Bestellung von Ersatzteilen. Dank der Übermittlung stets aktueller Einsatzdaten nutzen die Techniker ihre Arbeitszeit effizienter als je zuvor.



Wuerth Japan

Wuerth Japan, eine Tochtergesellschaft der deutschen Würth-Gruppe, vertreibt Werkzeuge, Befestigungselemente und chemisch-technische Produkte an Autoreparaturwerkstätten und Fahrzeughändler in Japan. Aufgrund des Direktvertriebssystems des Unternehmens sind die Außendienstmitarbeiter permanent unterwegs. Wuerth Japan benötigte deshalb eine Handheld-Lösung, die seinen Vertriebsmitarbeitern einen direkten Kontakt und Zugriff auf die Auftragsabwicklungssysteme ermöglichte. SAP entsprach diesem Wunsch mit einer mobilen Lösung für handgroße Kleincomputer, mit der die Außendienstmitarbeiter Aufträge unterwegs erfassen und deren unmittelbare Bearbeitung in die Wege leiten können.

In einem nächsten Schritt plant Satoshi Ueda, Geschäftsführer von Wuerth Japan, die Einführung von mySAP Mobile Business im Lager des Unternehmens. Mit drahtlosen Strichcode-Lesegeräten sollen dort Datenerfassungsfehler weitgehend ausgeschaltet werden. Auch die Abwicklung ständig wiederkehrender Kundenaufträge wird mit der Lösung erheblich vereinfacht werden.

Der mobilen Geschäftsabwicklung gehört die Zukunft. Über kurz oder lang wird buchstäblich jedes Gerät überall auf der Welt online sein. Die Weichen für die Zukunft sind heute bereits gestellt: Verkaufspersonal bestellt Aluminium über Handheld-Geräte, Produktionsmitarbeiter lesen Baupläne mit Hilfe interaktiver Datenbrillen. Und in nicht allzu ferner Zukunft werden Kühlschränke automatisch Lebensmittel beim nächsten Supermarkt nachbestellen.

Um all diese Geräte miteinander verbinden und das darin enthaltene Datenpotenzial optimal nutzen zu können, benötigen Anwender eine leistungsstarke Software-Infrastruktur: mySAP Mobile Business – eine drahtlose, sofort einsatzbereite Lösung, mit deren Hilfe Anwender sofort ins M-Business und in die mobile Welt von mySAP.com eintauchen können.

„SAP lieferte eine Schlüsselkomponente für das personalisierte Handheld-Portal von Palm. Unsere Mitarbeiter haben nun überall und jederzeit Zugriff auf erfolgsentscheidende Informationen.“

Marina Levinson, CIO, Palm Inc.



Palm OS ist ein eingetragenes Warenzeichen und Palm ein Warenzeichen von Palm Inc. oder seinen Tochterunternehmen.

„Unsere Mitarbeiter haben nun jederzeit und überall Zugriff auf erfolgsentscheidende Informationen.“



ANWENDERBERICHT: PALM



Große, weltweit agierende Unternehmen entstehen nicht über Nacht – es sei denn, man heißt Palm. Zwei Drittel der weltweit vertriebenen handgroßen Kleincomputer sind Palm-Produkte. Und was als digitales Gerät für den Einzelnen begann, ist inzwischen zu einem wichtigen Bestandteil in der weltweiten, zukunftsorientierten Unternehmenszusammenarbeit geworden. Die Palm OS®-Plattform mit drahtlosem Webzugang wird für zahlreiche mobile Lösungen eingesetzt.

Als Palm Anfang 2000 selbstständig wurde, wandte sich das Unternehmen an SAP. Durch die Trennung von 3Com bot sich Palm die Chance, ein komplett neues, erstklassiges IT-System aufzubauen. Im Rahmen dieses Projekts rief Palm auch die „Palm@Palm“-Initiative ins Leben, bei der mobile E-Business-Lösungen unternehmensintern eingesetzt werden. Neben der internen Effizienzsteigerung hat man dadurch gleichzeitig die Möglichkeit, externen Kunden eine Kostprobe von den Palm-Lösungen zu geben.

„Im Gegensatz zu anderen Anbietern“, so Colleen Berube, Director Enterprise Applications bei Palm, „konnte uns SAP genau die Lösungen liefern, die wir für unser Geschäft benötigten – Lösungen, die von der Web-Oberfläche bis zum Backend durchgängig integriert sind.“

Das Lösungsangebot von SAP beinhaltet bereits eine umfassende mobile E-Business-Lösungsplattform. SAP stellt Palm-Lösungen globalen Kunden bereit und setzt sie auch selbst ein. Die Palm-Plattform und die drahtlosen Web-Services sind geradezu ideal, um Informationen schnell und kostengünstig an Außendienstmitarbeiter weiterzuleiten. Mit SAP können auf der Palm-Plattform Berichte in Echtzeit erstellt werden.

Marina Levinson, CIO bei Palm, erläutert: „SAP lieferte wichtige Funktionalität für unsere „Palm@Palm“-Initiative und eine Schlüsselkomponente für das personalisierte Handheld-Portal von Palm. Unsere Mitarbeiter haben nun jederzeit und überall Zugriff auf erfolgsentscheidende Informationen.“

„Das bedeutet, dass wir potenzielle Lücken in unseren Abläufen schließen können“, führt Marina Levinson weiter aus. „Wir können schneller reagieren und Entscheidungen auf einer besseren Grundlage treffen. Es ist ganz klar, dass führende Unternehmen mobile Technologien wie die Palm- und SAP-Technologien einsetzen werden, um sich einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil zu sichern.“

LÖSUNGEN FÜR DEN MITTELSTAND

„Small business is big business.“ Die Millionen kleinerer und mittelgroßer Unternehmen weltweit repräsentieren für SAP ein erhebliches Geschäftspotenzial.

Obwohl SAP traditionell als Anbieter von Lösungen für die internationalen Top-Unternehmen gilt, engagieren wir uns für Firmen jeder Größe. Nirgendwo lässt sich das besser ablesen als am Lösungs- und Serviceangebot der E-Business-Plattform mySAP.com.

mySAP.com ist ideal für mittelgroße Firmen, denn es entfaltet seine leistungsstarken Funktionen unabhängig von der Größe des Unternehmens und entspricht den besonderen Anforderungen von Anwendern in zahlreichen Spezialbranchen. Kleineren Unternehmen kommt auch entgegen, dass zur Nutzung von mySAP.com lediglich ein Standard-Webbrowser wie zum Beispiel der Microsoft Internet Explorer oder der Netscape Navigator erforderlich ist. Umfangreiche Investitionen in Hard- und Software erübrigen sich dadurch.

Die Lösungen der E-Business-Plattform mySAP.com sorgen für mehr Effizienz in Unternehmen jeder Größe und lassen sie in der globalen Wirtschaft erfolgreich mitarbeiten. Die leistungsstarken Funktionen von mySAP.com sind unbegrenzt skalierbar und ermöglichen ein starkes Wachstum ohne teure und zeitaufwendige Systemwechsel. Kein Wunder also, dass sich der Verkauf von mySAP.com-Lösungen für kleine und mittelgroße Unternehmen im Jahr 2000 in Nordamerika fast verdoppelt hat. Inzwischen repräsentiert der Mittelstand das am schnellsten wachsende Marktsegment der SAP. Nicht weniger als ein Drittel aller SAP-Installationen weltweit befinden sich in Unternehmen mit Umsätzen von jährlich weniger als 200 Millionen US-Dollar. Und da kleine Unternehmen zumeist schneller wachsen als große, bietet dieses Marktsegment auch längerfristig glänzende Perspektiven für SAP.



„Am wichtigsten war uns, dass wir nicht alle angebotenen Services abnehmen mussten, sondern unsere eigene Wahl treffen konnten.“

Robert Lankhart, IT-Leiter, Kronen GmbH & Co

AUCH FÜR KLEINERE UNTERNEHMEN EIN GEWINN

Netrail: Einführung bewährter Branchenverfahren

Für den in Atlanta ansässigen schnell wachsenden Internetprovider Netrail waren der günstige Preis und die zügige Implementierung der auf bewährten Verfahren basierenden SAP-Lösungen ausschlaggebend. Rick Schmidt, Corporate Controller des Unternehmens, erläutert: „Mit SAP wird man schnell produktiv, und das zu einem Preis, der für unsere Firma erschwinglich ist.“

Ofishop: mySAP.com ist ideal für Unternehmen jeder Größe

„Zuerst dachten wir, mySAP.com E-Business-Lösungen seien überdimensioniert für ein Unternehmen unserer Größe“, erinnert sich Marcelo Garcia, Systems Manager bei Ofishop, einem mittelständischen Bürobedarfshandel in Argentinien. Ofishop erkannte jedoch sehr schnell, dass mySAP.com flexibel genug ist, um sich an jede Unternehmensgröße anzupassen. Heute bedient Ofishop über seine Website Kunden in ganz Argentinien. Und man weiß, dass mySAP.com beim zukünftigen Wachstum von Ofishop einfach mitwächst.

Kronen: Schnelle Implementierung dank mySAP.com

Die Kosteneffizienz und schnelle Implementierung der SAP-Lösung waren auch für den mittelständischen Maschinen- und Anlagenhersteller Kronen GmbH & Co. KG Nahrungsmitteltechnik entscheidende Argumente für den Kauf einer SAP-ready-to-work-Lösung für den Maschinenbau. „Am wichtigsten war uns, dass wir nicht alle angebotenen Services abnehmen mussten, sondern unsere eigene Wahl treffen konnten“, so Robert Lankhart, IT-Leiter bei Kronen. Hoch erfreut war Lankhart außerdem über die Tatsache, dass seine eigenen Mitarbeiter es fertig brachten, die SAP-Lösung in nur 30 Tagen zu implementieren. Dabei ist er sich bewusst, dass anfänglich ausgelassene Funktionen bei einem weiteren Wachstum seiner Firma bequem nachträglich aktiviert werden können.



Erstklassige Geschäftsprozesse für TechSmart

Eines der vielen aufstrebenden Unternehmen, die die Vorteile der SAP-Lösungen für sich entdeckt haben, ist TechSmart, eine New Yorker Firma, die gebrauchte Bürogeräte repariert und weiterverkauft.

Geschäftsführer Michael Beller benennt als einen der wichtigsten Vorteile der SAP-Lösung „die vollständige Integration aller Aspekte unseres Geschäfts“.

Ein weiterer entscheidender Faktor war die Geschwindigkeit, mit der die vom Frontend bis zum Backend integrierte Lösung einsatzbereit sein würde – zu einem erschwinglichen Preis. Laut Beller hat SAP auch diesbezüglich alle Erwartungen erfüllt.

Mit ihren flexiblen, erschwinglichen und benutzerfreundlichen Lösungen beweist die SAP, dass sie die Bedürfnisse kleiner und mittelgroßer Unternehmen kennt. Schließlich ist es noch nicht allzu lange her, dass SAP selbst mit fünf Softwareentwicklern in einem einzigen Zimmer anfang – fünf Entwickler, die mit ihrer Arbeit die Grundlage für die weltweit erfolgreichste E-Business-Software legten.

mySAP™ HOSTED SOLUTIONS

mySAP Hosted Solutions liefern leistungsstarke Geschäftsanwendungen via Internet – und werden so zur idealen Lösung für Kunden aller Größen

Internetdienste werden auf entfernten Servern betrieben und über Kommunikationsleitungen zur Verfügung gestellt. Mit dieser Methode kommen Endbenutzer in den Genuss der verschiedensten Anwendungen, ohne dafür mehr als einen gängigen Web-Browser zu benötigen.

Mit mySAP Hosted Solutions hat SAP dieses Konzept auf die Bereitstellung leistungsstarker Business-Anwendungen übertragen.

mySAP Hosted Solutions werden auf stabilen Servern betrieben, die von SAP oder einem zertifizierten Hosting-Partner betreut werden. Dem Benutzer gegenüber verhalten sich die Anwendungen so, als ob sie direkt auf deren Desktop-Rechner installiert wären. Im Unterschied zu lokal betriebenen Lösungen muss das Unternehmen jedoch keinerlei Software installieren, warten und aktualisieren. Diese Arbeiten werden automatisch von Dienstleistern übernommen, was Zeit und Mühe und damit Kosten spart.

Analysten gehen davon aus, dass Remote Hosting in Zukunft die bevorzugte Methode zur Bereitstellung von Anwendungen, Dienstleistungen und Lösungen sein wird.

SAP bietet Hosting Services in drei Grundformen an:

Am beliebtesten ist das Application Hosting, das die Bereitstellung der Infrastruktur, die Implementierung, den Betrieb und die permanente Unterstützung für ausgewählte Anwendungen umfasst.

Die zweite Form ist das Marketplace Hosting, das Unternehmen alles bietet, was sie benötigen, um virtuelle Marktplätze zu nutzen oder selbst zu betreiben.

Application Service Provision (ASP) ist die dritte Form und gleichzeitig die schnellste und kostengünstigste Methode, um die E-Business-Plattform mySAP.com mit geringfügigen oder gar keinen Anpassungen nutzen zu können. Dieses Modell bietet sich für kleine und mittelgroße Unternehmen an.

Mit Hilfe dieser Services kann jede SAP-Anwendung als effiziente und zuverlässige Hosting-Lösung implementiert und bereitgestellt werden.

Bei Unternehmen jeder Größe beliebt

Analysten gehen davon aus, dass Remote Hosting in Zukunft die bevorzugte Methode zur Bereitstellung von Anwendungen, Dienstleistungen und Lösungen sein wird. Das explosionsartige Wachstum von mySAP Hosted Solutions im Jahr 2000 beweist, dass diese Zukunft bereits begonnen hat.

Mit mySAP Hosted Solutions sind enorme Einsparungen möglich, denn der Kunde zahlt nur für die Leistungen, die er auch wirklich benötigt. Die Betreuung und ständige Aktualisierung interner Softwaresysteme entfällt – ein wichtiger Faktor auf dem derzeit so angespannten Arbeitsmarkt. Dennoch muss in Sachen Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Aktualität der eingesetzten Business-Lösung kein Kompromiss eingegangen werden. Diese Vorteile machen mySAP Hosted Solutions zu einem wichtigen Bestandteil der Zukunft unserer Kunden – und damit auch der Zukunft von SAP.



Mitsubishi

In Salem, Oregon, entschied sich Mitsubishi Silicon America (MSA) für mySAP Hosted Solutions als Lösung für sein zentrales Produktionswerk, in dem integrierte Schaltkreise und Halbleiter rund um die Uhr gefertigt werden. Dank der Unterstützung von Qwest Cyber Solutions (QCS), einem branchenführenden Application Service Provider und Hosting Partner von SAP, verfügt MSA nun über eine äußerst zuverlässige Umgebung für seine wichtigsten SAP-Anwendungen. „Dieses Konzept“, so C.P. Brauch, Chairman und CEO von MSA, „ermöglicht MSA eine Optimierung des Geschäfts, da wir Kosten vorhersagen, Risiken mindern und Ressourcen zugunsten einer verstärkten Fokussierung auf strategische Aspekte freisetzen können.“

OfficeXL.de

Office XL.de, Deutschlands größter Online-Beschaffungsdienst für Bürobedarf, benötigte eine leistungsfähige, integrierte Backend-Lösung für sein schnell wachsendes Internetgeschäft. Nachdem das Unternehmen eingehend alle Angebote geprüft hatte, fiel die Wahl auf mySAP Hosted Solutions.

Geschäftsführer Dr. Christian Clermont betont: „Nur SAP war in der Lage, 95% unserer Anforderungen mit einer Standardlösung abzudecken. Mit mySAP Hosted Solutions und CSC Ploenzke als Partner konnten wir innerhalb von nur fünf Wochen produktiv werden. Damit haben wir unser Ziel erreicht!“ Der schnellere Markteinstieg hat sich ausgezahlt. Seit dem ersten Quartal 2000 hat das Unternehmen mehr als 10.000 neue Firmenkunden akquiriert.



Mitarbeiter 2000
(umgerechnet auf
Vollzeitkräfte)

Deutschland	10.432
übriges EMEA	5.196
USA	4.498
1.579 übriges Amerika	
Asien/Pazifik	2.775

MITARBEITER

Der Erfolg der SAP beruht nicht zuletzt auf der Qualifikation und dem Engagement ihrer Mitarbeiter. Tag für Tag arbeiten sie mit vollem Einsatz an leistungsstarken und innovativen E-Business-Lösungen, mit deren Hilfe sich SAP-Kunden nachhaltige und gewinnbringende Vorteile erschließen können.

Weltweite Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor

So wie das Internet ein weltweites Netzwerk darstellt, präsentiert sich SAP als weltweit vernetztes Team. Die Erfolgsdevise der SAP lautet „weltweite Zusammenarbeit“ und ist damit ganz auf E-Business ausgerichtet. Als weltweit agierendes Unternehmen wird bei SAP die Fähigkeit groß geschrieben, über Grenzen, Zeitzonen und kulturelle Unterschiede hinweg zusammenzuarbeiten. So gewährleistet SAP ihre Nähe zum Markt, Flexibilität und Reaktionsfähigkeit und gibt ihren Mitarbeitern die Chance, ihre Fähigkeiten auszubauen und ihre Kenntnisse zu vertiefen.

SAP entstand aus der gemeinsamen Vision von fünf Ingenieuren, Lösungen für die Verwaltung und Steuerung betriebswirtschaftlicher Ressourcen zu entwickeln. Das war vor 28 Jahren – mittlerweile zählt SAP rund 24.000 Beschäftigte und unterstützt Unternehmen weltweit dabei, höhere Gewinne und eine größere Wertschöpfung zu erzielen.

Heute noch fühlen sich die Mitarbeiter der SAP diesem unternehmerischen Denken und Handeln verpflichtet und wachsen mit der Herausforderung, innovative Technologie in solide Geschäftsergebnisse umzusetzen. Sie wissen, dass SAP nur dann erfolgreich ist, wenn sie ihre Kunden zum Erfolg führen kann.

Neue Mitarbeiter für die neue New Economy

Hochqualifizierte Mitarbeiter werden heute von allen Unternehmen stark umworben. Denn nur mit ihnen als treibende Kraft kann der Einstieg in ein neues Zeitalter gelingen: das Zeitalter des E-Business. Das Ende der alten New Economy, macht die SAP für eine neue Generation hochqualifizierter Talente attraktiv. Eine Generation, die von der Stabilität und Größe eines Unternehmens wie SAP profitieren möchte, bei dem weltweite Zusammenarbeit und Innovation groß geschrieben werden. Mit dem Start einer weltweiten Kampagne zur Personalbeschaffung wird SAP genau diese erfahrenen Talente für sich ansprechen.

Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage erschließt der SAP als Vorreiter in Sachen neuer New Economy ein

neues Potenzial an Mitarbeitern, die von Startup- und „dot.com“-Unternehmen abwandern. Talenten, die sowohl über einen technischen als auch praktischen Hintergrund verfügen, bietet SAP gleich zwei Pluspunkte: ein innovatives unternehmerisches Umfeld und die Stabilität eines weltweit erfolgreichen Unternehmens.

Gleichzeitig können in einem besonders für IT-Fachkräfte engen Arbeitsmarkt hochqualifizierte Talente nur mit einem modernen Vergütungssystem gewonnen und ans Unternehmen gebunden werden. SAP bietet den Mitarbeitern sowohl im Hinblick auf die Vergütung als auch auf die Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten erstklassige Anreize.

Die Leistungsbeurteilung erfolgt bei SAP über das so genannte Performance-Feedback-System. Es erleichtert Mitarbeitern und Führungskräften die Leistungsbewertung und schafft die Voraussetzungen für ein leistungsorientiertes und marktgerechtes Gehaltssystem. Um Mitarbeiter auf persönlicher als auch unternehmerischer Ebene zu Höchstleistungen zu motivieren, bietet SAP den Beschäftigten zusätzlich zur regulären Vergütung auch die Teilnahme an zwei Erfolgsbeteiligungsmodellen.

Das 1998 eingeführte STAR-Programm (Stock Appreciation Rights) wurde mittlerweile einigen Verbesserungen unterzogen. An diesem Programm, mit dem virtuelle Aktienoptionen in Abhängigkeit von Leistung und Position zugeteilt werden, nehmen die Mitarbeiter nun bereits nach einem Jahr Betriebszugehörigkeit teil. Dadurch wurde die Anzahl der Teilhabeberechtigten deutlich erhöht. Zudem ermöglicht SAP den Mitarbeitern auch den begünstigten Erwerb von Aktien.

Mit dem LTI-Programm (Long Term Incentive) bietet SAP dem weltweiten Top-Management und Leistungsträgern ein attraktives Bonussystem, um deren kontinuierlichen wertvollen Beitrag zum Unternehmenserfolg sicherzustellen. Diese finanziellen Anreize sind ausgewogen, auf die Bindung wichtiger Kräfte zugeschnitten und schwerpunktmäßig auf den langfristigen Erfolg der Mitarbeiter und des Unternehmens ausgelegt.

Fit fürs E-Business

Um in der Welt des E-Business bestehen zu können, sind auf allen Ebenen neue Fähigkeiten gefordert. Um die Erreichung unserer strategischen Ziele zu gewährleisten, wurde die SAP University ins Leben gerufen.

Als internes Schulungszentrum mit eigenen Mitarbeitern und Schulungseinrichtungen bietet sie allen Mitarbeitern die Möglichkeit zur beruflichen Weiterbildung.

Die Schulungen werden entweder traditionell in Schulungszentren oder in so genannten Virtual Classrooms bzw. über das Internet gehalten. Bei internetgestützten Schulungen entfallen jegliche Reisekosten oder Ausfallzeiten am Arbeitsplatz. Sobald die Entwicklung einer Schulung abgeschlossen ist, steht sie allen Mitarbeitern zur Verfügung. Gegenwärtig umfasst das Schulungsangebot der SAP eine virtuelle Bibliothek mit 650 internetgestützten Kursen.

Einen weiteren Schlüsselbereich stellt die kontinuierliche Verbesserung der Führungsqualifikation unserer Manager dar. Als langfristige Initiative konzipiert, hat SAP ein weltweites Programm ins Leben gerufen, bei dem Top-Führungskräfte mit international anerkannten Business Schools und Instituten zusammenarbeiten. So wurde zusammen mit INSEAD, einem führenden französischen Management-Institut, das „Global Leadership Development Program“ konzipiert. Zusätzliche Schulungsprogramme für Führungskräfte auf allen Ebenen werden weltweit durchgeführt. Hierzu leistet die SAP University einen wertvollen Beitrag, indem sie ein mitarbeiterorientiertes Management fördert.

Strategische Personalplanung

Um sich in der Welt des E-Business gegenüber ihren Wettbewerbern behaupten zu können, muss SAP weltweit ein effektives Personalmanagement betreiben. SAP unternimmt große Anstrengungen, um weltweit Mitarbeiter mit speziellen Kenntnissen und Erfahrungen zu finden und sicherzustellen, dass jeder Mitarbeiter die Tätigkeit hat, die seinen Fähigkeiten am besten entspricht. Mit Hilfe individueller Qualifikationsprofile, die auf einem weltweit einheitlichen Qualifikationskatalog basieren, konnten länder- und bereichsübergreifende Projektteams gebildet werden, die heute für den Erfolg von mySAP.com verantwortlich zeichnen.

Dank effektiver Qualifikationsbewertungs- und Planungsmechanismen kann SAP ermitteln, welche Mitarbeiter kurz- oder langfristig in welchen Bereichen benötigt werden. Dadurch eröffnen sich unseren Mitarbeitern vielfältige Karrierechancen. Gleichzeitig unterstützt dieses Programm Mitarbeiter und ihre Führungskräfte dabei, individuelle Entwicklungspläne zu erstellen und umzusetzen.



Die gegenwärtige wirtschaftliche Lage erschließt der SAP als Vorreiter in Sachen neuer New Economy ein neues Potenzial an Mitarbeitern, die von Startup- und „dot.com“-Unternehmen abwandern. Talenten, die sowohl über einen technischen als auch praktischen Hintergrund verfügen, bietet SAP gleich zwei Pluspunkte: ein innovatives unternehmerisches Umfeld und die Stabilität eines weltweit erfolgreichen Unternehmens.

Mitarbeiterzufriedenheit messen

Alle zwei Jahre führt SAP unter allen Mitarbeitern und Führungskräften weltweit eine Mitarbeiterbefragung durch. Hierbei wird ermittelt, wie zufrieden die Mitarbeiter mit dem Unternehmen als Arbeitsplatz, mit der Unternehmensvision und -strategie, dem Konzept zur Mitarbeitereinbindung und Leistungsanerkennung und den ihnen gebotenen Entwicklungsmöglichkeiten sind. Anhand der Ergebnisse kann SAP Stärken erkennen und Bereiche ermitteln, in denen es Verbesserungspotenzial gibt. Auch mit dem SAP Employee Survey 2002 wird die SAP ihr Engagement für eine offene Kommunikation mit ihren Mitarbeitern und eine kontinuierliche Verbesserung des Unternehmens fortführen.

Den größten Wettbewerbsvorteil hat SAP dadurch, dass hochqualifizierte Talente gewonnen und ans Unternehmen gebunden werden können. Das attraktive Vergütungssystem, die SAP University und weltweite Maßnahmen zur Personalentwicklung stellen eindrucksvoll unter Beweis, welchen hohen Stellenwert die Mitarbeiter für SAP haben.



INVESTOR RELATIONS

Eine klare Botschaft in einem turbulenten Marktumfeld

In einem sehr schwierigen Börsenumfeld hat die SAP im Dialog mit Investoren und Finanzanalysten die klare Strategie, das umfassende Produktangebot und die solide finanzielle Basis hervorgehoben. Der Kern der Botschaft war einfach: mySAP.com gewinnt zunehmend an Dynamik.

Euphorie und hohe Nachfrage nach Aktien von Internet- und B2B-Unternehmen bestimmten die Börsenlandschaft am Anfang des Jahres 2000. Die SAP profitierte von ihrer günstigen Positionierung in diesem Markt. Im März erreichte die SAP-Vorzugsaktie das Jahreshoch von 364 € (Stammaktie: 286 €; American Depository Receipt/ADR: 85 \$). Im weiteren Jahresverlauf entwickelte sich mySAP.com immer deutlicher zum Erfolgsträger, und auf der SAPPHIRE-Anwenderkonferenz im Juni machte die SAP einige wichtige Ankündigungen: die Unterzeichnung des größten Softwarevertrags mit Nestlé und die Partnerschaft mit Commerce One zur gemeinsamen Entwicklung von elektronischen Marktplätzen der nächsten Generation. Nachdem die SAP solide Halbjahresergebnisse vorgelegt hatte,

schloss die SAP-Vorzugsaktie am 20. Juli bei 249 € (Stammaktie: 198 €; ADR: 58 \$). Im vierten Quartal konnte die SAP ihre führende Position als E-Business-Softwareanbieter weiter ausbauen und erzielte das beste Quartalsergebnis in der Unternehmensgeschichte. Der Anteil des Umsatzes mit mySAP.com erreichte 63% des gesamten Softwareumsatzes.

Das Jahr 2000 war jedoch kein gutes Jahr für Softwareaktien: Der Goldman Sachs Software Index gab um 42% nach. Die SAP-Vorzugsaktie schloss mit 150 € am Ende des Jahres (Stammaktie: 121 €; ADR: 33 \$) und lag damit um 18 Prozentpunkte über der Performance des Goldman Sachs Software Index.

An den Börsen in Frankfurt und New York erzielten die SAP-Aktien hohe Handelsvolumina. Im Durchschnitt wurden über 3,6 Millionen Vorzugsaktien am Tag gehandelt – ein Spitzenwert an der Frankfurter Börse. In den USA wechselten täglich rund 700.000 ADRs die Besitzer. Dieser Wert liegt deutlich über dem durchschnittlichen Handelsvolumen der übrigen deutschen Wertpapiere, die an der New York Stock Exchange notiert sind.

KENNZAHLEN SAP-AKTIE in € je Aktie, soweit nicht anders vermerkt	2000	1999*
Ergebnis je Stammaktie	2,01	1,91
Ergebnis je Stammaktie (voll verwässert)	2,01	1,90
Dividende Stammaktie**	0,57	0,52
– mit Steuergutschrift	0,81	0,75
Höchst-/Tiefstkurs Stammaktie***	286,33/ 107,00	171,33/ 76,33
Ergebnis je Vorzugsaktie	2,02	1,92
Ergebnis je Vorzugsaktie (voll verwässert)	2,01	1,90
Dividende Vorzugsaktie**	0,58	0,53
– mit Steuergutschrift	0,83	0,76
Höchst-/Tiefstkurs Vorzugsaktie***	364,14/ 133,00	211,33/ 85,37
Cash Earnings nach DVFA/SG	1,85	2,85
Eigenkapital	2,9 Mrd.	2,6 Mrd.
Anzahl der Aktien (Mio.)	314,7	314,3
Börsenwert am Jahresschluss (Marktkapitalisierung, in Mrd. €)	42,7 Mrd.	56,3 Mrd.

* an Aktiensplit angepasst

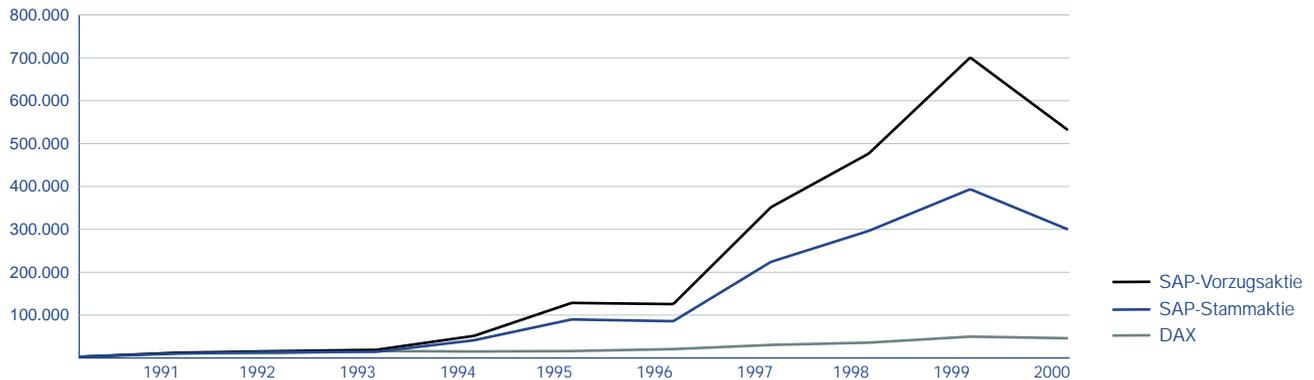
** für 2000 Dividendenvorschlag

*** Präsenzbörse Frankfurt

CASH EARNINGS NACH DVFA/SG in Mio. €.	2000	1999
Konzernergebnis	632,3	601,0
Anteile anderer Gesellschafter	5,3	2,9
Konzernüberschuss	639,6	603,9
Abschreibungen	243,1	174,9
Zuschreibungen	-0,7	-0,6
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	-99,5	88,2
Veränderung der latenten Steuern	-132,0	14,7
andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge von wesentlicher Bedeutung	-67,4	15,8
Cash Earnings nach DVFA/SG	583,1	896,9
Cash Earnings je Aktie nach DVFA/SG* (in €)	1,85	2,85

* Bezogen auf 314.714.655 Aktien 2000,
314.268.342 Aktien 1999

Wertentwicklung Investment in SAP-Aktien und DAX-Portfeuille Anlagebetrag 10.000 €



Die SAP-Aktionäre haben im Mai einem Aktiensplit im Verhältnis 1:3 zugestimmt. Ziel dieser Maßnahme war es, die Investitionen in SAP-Aktien für Privatanleger zu vereinfachen.

Präsenz in den USA verstärkt

In über 250 Einzelgesprächen („one-on-ones“) und zahlreichen Gruppenpräsentationen hat die SAP den persönlichen Kontakt zu institutionellen Anlegern und Finanzanalysten weiter ausgebaut. In Telefonkonferenzen, die live im Internet übertragen wurden, erläuterte das SAP-Management die Quartalsergebnisse im Detail. Über 100 Investoren und Analysten besuchten produktbezogene Investorenworkshops und die weltweiten SAPPHIRE-Anwenderkonferenzen.

Der US-amerikanische Markt ist einer der wichtigsten Absatzmärkte der SAP. Aus diesem Grund verstärkte die SAP ihre Investor-Relations-Aktivitäten in den USA deutlich. So wurde in New York ein Investor-Relations-Büro eröffnet. Erstmals fand die Presse- und Analystenkonferenz zu den Halbjahreszahlen in New York statt. Die amerikanischen Medienvertreter und Finanzanalysten konnten bei dieser Veranstaltung auch einen Eindruck vom SAP-Produktangebot gewinnen.

Globale Aktionärsstruktur

Ende 2000 hatte die SAP insgesamt 183 Millionen ausstehende Stammaktien und 131,7 Millionen Vorzugsaktien. Davon halten drei Gründungsaktionäre, deren Familien und die von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften rund 63% des auf Stammaktien entfallenden Grundkapitals und rund 5% der Vorzugsaktien. Die übrigen Aktien, ca.

61% des Gesamtkapitals, sind in Streubesitz. Deutsche institutionelle Investoren halten 30% des Streubesitzes, gefolgt von institutionellen Investoren in Europa (ohne Deutschland) mit einem Anteil von 24%. Der Anteil der Fonds aus Nordamerika beträgt 18%. Die Zahl der Fonds, die SAP-Aktien halten, ist im Jahr 2000 weiter gestiegen.

INVESTMENT IN SAP-AKTIE Anlagebetrag: 10.000 €			
Anlagebeginn	Ende 1990	Ende 1995	Ende 1999
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € Ende 2000			
– SAP-Stammaktie	299.783	33.354	7.618
– SAP-Vorzugsaktie	531.400	41.391	7.584
Durchschnittliche Rendite pro Jahr (in %)			
– SAP-Stammaktie	40,5	27,2	-23,8
– SAP-Vorzugsaktie	48,8	32,9	-24,2
Vergleichbare Rendite			
– des DAX	16,5	23,3	-7,5
– des REXP *	8,2	6,0	6,9
– des S&P 500 (€-Basis)	21,6	27,8	-2,1
– des Goldman Sachs Software Index (€-Basis)			-41,7

* Index für den Anlageerfolg am deutschen Rentenmarkt unter Berücksichtigung von Kursänderungen und Zinserträgen

Dietmar Hopp
Aufsichtsratsvorsitzender



BERICHT DES AUFSICHTSRATS - GESCHÄFTSJAHR 2000

Sehr geehrte Aktionäre,

Ihr Unternehmen hat sich im Geschäftsjahr 2000 unter schwierigen Bedingungen sehr gut behauptet und seine dominierende Marktposition verteidigt. In einem unsicheren, von einem deutlich verschärften Wettbewerb geprägten Marktumfeld setzte die SAP ihren Wandel vom Produzenten betriebswirtschaftlicher Anwendungssoftware zum Anbieter von kompletten und unternehmensübergreifenden E-Business-Lösungen konsequent fort. Dieser Prozess des Wandels wurde von einer erfreulich guten Geschäftsentwicklung begleitet. Die E-Business-Plattform mySAP.com entwickelte sich zu einem bedeutenden Umsatzträger, womit die im Vorjahr eingeleitete strategische Neuorientierung bestätigt wurde.

Diesen Erfolg verdankt die SAP einmal mehr ihrer Innovationskraft und konsequenten Kundenorientierung, getragen durch das große Engagement ihrer Mitarbeiter. Die Geschäftspolitik bleibt daher auch künftig auf einen Erhalt und Ausbau dieser erfolgsbestimmenden Qualitäten Ihres Unternehmens ausgerichtet.

Wie in den Vorjahren hat der Aufsichtsrat der SAP AG seine Arbeit auch im Geschäftsjahr 2000 nicht auf die gesetzliche Überwachungsfunktion beschränkt, sondern darüber hinaus sowohl die operative Geschäftspolitik als auch den Prozess des strategischen Wandels mit dem Vorstand konstruktiv diskutiert und aktiv begleitet. Er wurde in die Entscheidungen des Vorstandes involviert und detailliert informiert.

Fünf ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrates der SAP AG im Geschäftsjahr 2000

Der Aufsichtsrat der SAP AG ist innerhalb der Berichtsperiode zu fünf turnusmäßigen Sitzungen zusammengekommen. Auf der Grundlage ausführlicher Informationen durch den Vorstand befasste er sich in diesen Sitzungen sowohl mit der aktuellen als auch mit der künftigen Geschäftsentwicklung. Dabei wurden die geplanten strategischen Maßnahmen ebenso intensiv beraten wie die auf ihnen aufbauenden Personal-, Investitions- und Finanzplanungen.

Pläne des Vorstandes, die Landesgesellschaft Deutschland rechtlich ausgliedern sowie die Gründung neuer Tochterunternehmen zum Aufbau der Geschäftsfelder „Virtuelle Marktplätze“ und „Hosting/Application Service Providing“ wurden im Aufsichtsrat diskutiert und positiv entschieden. Zudem wurde der Aufsichtsrat in Schlüsselfragen, wie z.B. die neue Marketingstrategie die Absicherung des STAR-Programms 2000, die aus diesen Maßnahmen resultierenden Chancen und Risiken und die Mitarbeiterbefragung „Employee Survey 2000“, involviert und über geschäftsrelevante Themen, wie z.B. die Qualitätsstandards und Partnerstrategie der SAP, eingehend informiert.

Im Rahmen seiner Kontrollfunktion hat der Aufsichtsrat alle Maßnahmen, die nach dem Gesetz oder den internen Grundsätzen der SAP die Information oder Zustimmung des Aufsichtsrats erfordern, erörtert und überwacht. Hierzu gehörten auch strategische Beteiligungserwerbe sowie Verträge und Geschäfte zwischen der SAP AG und ihren Organmitgliedern oder Unternehmen, an denen diese wesentlich beteiligt sind. Zur Umsetzung der entsprechenden Vorgaben der deutschen Corporate-Governance-Grundsätze nahm der Aufsichtsrat erstmals den jährlichen Bericht des Vorstandes über die Vergabe von Spenden sowie den jährlichen Bericht des Compliance-Beauftragten für Insiderrecht entgegen.

Zwei neue Ausschüsse im Aufsichtsrat

Zur weiteren Verbesserung der Effizienz seiner Arbeit hat der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2000 zwei neue Ausschüsse gebildet und damit die Zahl seiner Ausschüsse von drei auf fünf erhöht.

Der zum Ende der Berichtsperiode neu eingerichtete „Technologieausschuss“ hat die Aufgabe, die aktuelle technologische Entwicklung zu beobachten und den Aufsichtsrat speziell bei Entscheidungen zu beraten, die technologische Detailkenntnisse bedingen. Dem ebenfalls neu gebildeten „Venture-Capital-Ausschuss“, der im Berichtszeitraum noch nicht getagt hat, obliegt die Erörterung und Bewilligung von Beteiligungserwerben im Rahmen der Venture-Capital-Aktivitäten der SAP, sofern diese festgelegte Investitionsbudgets übersteigen.

Weitere Ausschüsse im Aufsichtsrat sind der Personalausschuss, der Bilanzprüfungsausschuss und der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Letztgenannter Ausschuss ist im Geschäftsjahr 2000 nicht zusammengetreten.

Der Bilanzprüfungsausschuss hat während der Berichtsperiode dreimal getagt. In diesen Sitzungen wurden der Jahres- und Konzernabschluss 1999 geprüft, der Bericht der internen Revision diskutiert und Prüfung sowie Prüfungsumfang der in den Konsolidierungskreis neu

aufgenommenen Gesellschaften festgelegt. Gemeinsam mit den Abschlussprüfern wurden die Prüfungsschwerpunkte für den Jahresabschluss 2000 fixiert.

Der Personalausschuss hat im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei Sitzungen einberufen. Vorstandspersonalia und diverse Personalthemen wurden innerhalb dieses Gremiums erörtert.

Die Bestellung von Vorständen

In der Aufsichtsratssitzung am 17. Oktober 2000 wurde die erneute Bestellung der Vorstände Prof. Dr. Claus Heinrich und Gerhard Oswald erörtert. Auf Empfehlung des Personalausschusses wurden beide Vorstände für weitere fünf Jahre zu Vorständen der SAP AG bestellt.

In den Prozess zur Auswahl der Bewerber für das Vorstandsressort Finanzen waren der Aufsichtsratsvorsitzende und der Aufsichtsrat aktiv eingebunden. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 17. Oktober 2000 Dr. Werner Brandt für vier Jahre zum Finanzvorstand der SAP AG bestellt.

Der Jahresabschluss

Die ARTHUR ANDERSEN Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH, Eschborn/Frankfurt, wurde von der Hauptversammlung am 5. Mai 2000 zum Abschlussprüfer gewählt und vom Aufsichtsrat mit der Prüfung beauftragt. Der Konzernabschluss, der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG für das Geschäftsjahr 2000 wurden vom Abschlussprüfer eingehend geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Für den nach US-GAAP erstellten Konzernabschluss wurde im Rahmen dieser Testate auch bestätigt, dass die Befreiungsbedingungen des § 292a HGB erfüllt sind. Außerdem hat der Abschlussprüfer das Risikofrüherkennungssystem der SAP AG geprüft. Als Ergebnis dieser Prüfung konnte er feststellen, dass den durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich festgelegten Verpflichtungen der Geschäftsführung Rechnung getragen wird und dass das eingerichtete Risikofrüherkennungssystem seine Aufgaben erfüllt.

Die Prüfungsberichte der ARTHUR ANDERSEN Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrates am 6. März 2001 zugesandt und lagen zur Bilanzprüfungsausschusssitzung und Bilanzsitzung des Aufsichtsrates am 16. März 2001 allen Mitgliedern des Aufsichtsrates vor.

In der Bilanzprüfungsausschusssitzung und der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates am 16. März 2001 wurden die Prüfungsberichte der ARTHUR ANDERSEN Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH umfassend diskutiert. Die Abschlussprüfer nahmen an beiden Sitzungen teil, berichteten mündlich über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung und standen beiden Gremien zur Beantwortung von Fragen zur Verfügung.

Dem Ergebnis der Abschlussprüfung stimmt der Aufsichtsrat zu. In seiner Bilanzsitzung am 16. März 2001 billigte er den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes an, der eine Dividende von 0,57 € je nennwertloser Stammaktie und 0,58 € je nennwertloser Vorzugsaktie auf das im Jahr 2000 dividendenberechtigte Grundkapital vorsieht.

Der Aufsichtsrat hat – gemäß Vereinbarung mit der Schutzgemeinschaft der Kleinaktionäre e. V. (SdK) – den vom Vorstand der SAP AG auf freiwilliger Basis für den Berichtszeitraum 1.1. – 31.12.2000 erstellten Bericht über die Beziehungen der SAP AG zu dem von den SAP-Gründeraktionären gegründeten Stimmrechtskonsortium, dessen Konsorten und Gesellschaften, an denen Konsorten mehrheitlich beteiligt sind, zustimmend zur Kenntnis genommen. Dieser Bericht wurde erweitert um alle Rechtsbeziehungen zwischen der SAP AG bzw. ihren Tochterunternehmen und Prof. Dr. h. c. Plattner sowie Gesellschaften, an denen dieser mehrheitlich beteiligt ist.

Für die erfolgreiche Arbeit bei der Positionierung und Etablierung der SAP AG als E-Business-Unternehmen und für den großen Einsatz zur Erhaltung des Unternehmenswertes der SAP dankt der Aufsichtsrat allen Mitgliedern des Vorstandes, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SAP AG und aller mit ihr verbundenen Unternehmen.

Walldorf, 16. März 2001
Der Aufsichtsrat



Dietmar Hopp

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben die Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2000 und 1999, die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen, die Konzern-Kapitalflussrechnungen sowie die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnungen der Geschäftsjahre 2000, 1999 und 1998 der SAP Aktiengesellschaft Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Urteil über die Konzernrechnungslegung abzugeben.

Wir haben unsere Prüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut für Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung und der US-amerikanischen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. 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 Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung stellt der oben genannte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen die Vermögenslage des SAP-Konzerns zum 31. Dezember 2000 und 1999 sowie die Ertragslage und die Zahlungsströme der Geschäftsjahre 2000, 1999 und 1998 angemessen dar und entspricht den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles).

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2000 bis 31. Dezember 2000 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht erfüllt.

ARTHUR ANDERSEN
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Groß
Wirtschaftsprüfer

Turowski
Wirtschaftsprüfer

Eschborn/Frankfurt am Main, den 1. Februar 2001

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Vorausschauende Aussagen

Sämtliche im Lagebericht 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 „glauben“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „rechnen mit“, „schätzen“, „sollen“, „sollten“, „können“, „werden“ und „planen“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf das Unternehmen sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauenden Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse zahlenmäßig von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, welche die zukünftigen Ergebnisse des Unternehmens beeinflussen könnten, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ hinterlegten Unterlagen eingegangen, u.a. in dem Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 1999, der am 17. April veröffentlicht wurde, sowie im Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 2000, der vor dem 30. Juni 2001 vorliegen wird. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, als sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

SAP hat das Geschäftsjahr 2000 in mehrfacher Hinsicht erfolgreich gemeistert. Sie hat den im Vorjahr begonnenen Wandel vom Hersteller betriebswirtschaftlicher Softwareprodukte zum Anbieter umfassender E-Business-Lösungen überzeugend vollzogen. Gleichzeitig wurden die organisatorischen Maßnahmen für eine konsequente und effiziente Umsetzung dieser neuen Unternehmensstrategie ergriffen. Zudem zeigte die Geschäftsentwicklung mit einer Umsatzsteigerung von 23 % und einer Erhöhung des operativen Ergebnisses (vor Aufwendungen für das Mitarbeiterbonusprogramm STAR) um 33 % eine deutliche Verbesserung zum Vorjahr.

Positive Entwicklung der Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft präsentierte sich im Jahr 2000 insgesamt in guter Verfassung. Vor allem das erste Halbjahr zeigte einen kräftigen Aufschwung, der primär von den anhaltend hohen Zuwächsen der US-Wirtschaft, daneben jedoch auch von Anstiegen im Euroraum, Großbritannien und Japan getragen war. Im weiteren Jahresverlauf kam es dagegen – unter anderem angesichts deutlich steigender Ölpreise – zu einer konjunkturellen Abschwächung. Dabei war zum Jahresende die Verlangsamung in den USA besonders ausgeprägt. Auch Japan zeigte ein nachlassendes Wachstum, während die Expansion in Europa vor dem Hintergrund eines schwachen Euro weniger nachließ.

Branchenentwicklung vom Internet geprägt

Auch die Branchenentwicklung zeigte im Geschäftsjahr 2000 keine konstante Entwicklung. Nachdem die von vielen befürchteten Computerprobleme zur Jahrtausendwende weitestgehend ausgeblieben waren, erwies sich das Internet als wichtigster Motor der Branchenkonjunktur. Unter seinem Einfluss setzte sich im ersten Halbjahr die im Vorjahr begonnene Hochkonjunktur der New Economy fort und führte durch weitere in den Markt eintretende Softwareunternehmen zu einer Verschärfung der Konkurrenzsituation. Gleichzeitig verzeichneten die Kurse von Technologieaktien rasante Steigerungen. In der zweiten Jahreshälfte entwickelte sich jedoch eine ausgeprägte Ernüchterung, in deren Folge Technologieaktien deutliche Wertabschläge verbüßten und zahlreiche junge Softwareunternehmen angesichts von Liquiditätsproblemen aufgeben mussten.

Eine wesentliche Ursache für die Zukunftserwartungen, die zu dieser turbulenten Entwicklung führten, war das wachsende Interesse der

Wirtschaft an Softwareprodukten, die eine Abwicklung von Geschäftsprozessen über das Internet ermöglichen. Die Nachfrage nach derartigen E-Business-Produkten war nach einer Studie der Investmentbank Merrill Lynch neben der guten wirtschaftlichen Entwicklung maßgeblich dafür verantwortlich, dass mehr als die Hälfte der US-amerikanischen und europäischen Unternehmen ihr EDV-Budget im Laufe des Jahres 2000 über die ursprünglich durchschnittlich geplante Wachstumsrate von 12 % weiter erhöhten.

Junge Märkte im Fokus der Nachfrage

Einen besonderen Fokus richtete die Nachfrage nach E-Business-Software auf solche Produkte, die in der Steuerung der Wertschöpfungskette (Supply Chain Management – SCM) oder im Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management – CRM) einsetzbar sind und in diesen Bereichen die weitreichenden Möglichkeiten des Internets nutzen. Daher konnten die Märkte für diese Produkte deutlich höhere Wachstumsraten verzeichnen als der Markt für klassische betriebswirtschaftliche Standardsoftware (Enterprise-Resource-Planning-Software – ERP), auf dem die positiven Auswirkungen des Jahrtausendwechsels sowie der Euro-Umstellung nachließen. Die zunehmende Bedeutung des internetbasierten Handels und der unternehmensübergreifenden Abwicklung von Geschäftsprozessen über das Internet sowie das damit verbundene rasche Anwachsen der Zahl elektronischer Marktplätze führte zudem zu einem verstärkten Interesse an Softwarelösungen zur Unterstützung derartiger Handels- und Kooperationsaktivitäten. Außerdem wurden von Analystenseite den Märkten für den ausgelagerten Betrieb von Anwendungssoftware (Hosting) sowie für Kombinationen aus Softwarevermietung, Implementierung, Infrastrukturbereitstellung und Wartung (Application Service Providing – ASP) gute Aussichten zugesprochen.

Potenziale für SAP in den Wachstumsmärkten

SAP hielt zu Beginn des Jahres 2000 auf dem Markt für ERP-Software mit einem Marktanteil von ca. 30 % weiterhin die Stellung des eindeutigen Marktführers inne. Dagegen wurden SAP-Marktanteile auf den stark fragmentierten und von Spezialanbietern dominierten Märkten für SCM- und CRM-Produkte von Branchenanalysten nur mit 5 % und 1 % beziffert. Sie boten damit für SAP ein deutliches Entwicklungspotenzial. Ebenso zeigte der Markt für Beschaffungssoftware und elektronische Marktplätze interessante Aussichten. Für SAP galt es daher, den Marktanteil auf den schnell wachsenden Märkten für diese neuen Softwareprodukte zu erhöhen, gleichzeitig die Marktstellung im traditionellen ERP-Bereich zumindest zu verteidigen und die geplanten Umsatzsteigerungen und Kostenreduktionen sowie den darauf aufbauenden Ergebnisanstieg zu realisieren.

Umfangreichen Maßnahmenkatalog umgesetzt

Zur Verwirklichung dieser Zielsetzung ergriff SAP im Laufe des Jahres zahlreiche Maßnahmen:

- Um besser auf Nachfrageänderungen reagieren und neue Produkte schneller zur Marktreife führen zu können, nahm SAP eine umfassende Umstrukturierung seines Entwicklungsbereichs vor und richtete damit die Entwicklungsarbeit noch stärker am Markt und an den Kundenbedürfnissen aus. So wurden sechs allgemeine

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Geschäftsbereiche (General Business Units) für die Anwendungs-entwicklung und sieben Brancheneinheiten (Industry Business Sectors) für die Entwicklung von mySAP.com-Branchenlösungen eingerichtet. Drei zusätzliche General Business Units widmen sich speziellen Technologieprojekten. Zudem wurde der Wartungs-bereich zur Erhöhung der Effizienz stärker zentralisiert und die Neustrukturierung der regionalen Feldorganisation abgeschlossen.

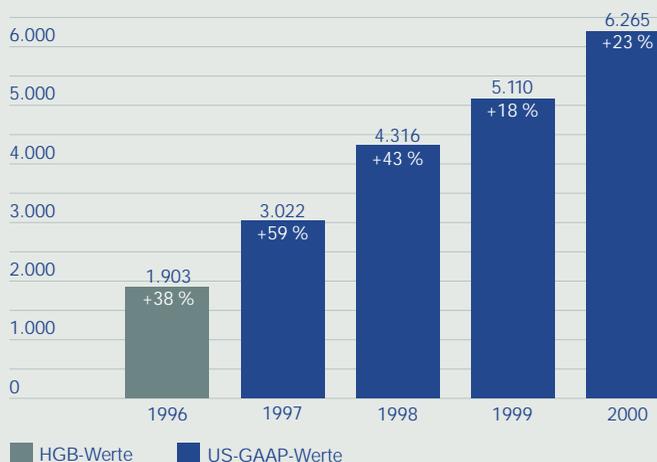
- Die Entwicklung der SCM- und CRM-Lösungen wurde vorangetrieben, um den zu Jahresbeginn noch bestehenden Vorsprung der marktführenden Konkurrenten aufzuholen.
- Durch eine Neustrukturierung des weltweiten Marketings wurden die Grundlagen geschaffen, die Position von SAP als führendem Anbieter von E-Business-Lösungen und die Qualität ihres Lösungsangebots effektiver zu kommunizieren. In der Folge begann SAP eine umfangreiche Marketingkampagne, im Rahmen derer bis zum Jahresende Fernsehspots und Zeitungsanzeigen in über 25 Ländern gezeigt bzw. veröffentlicht wurden.
- Um die Aktivitäten von SAP im Bereich der internetbasierten Marktplätze unter dem Dach einer spezialisierten und flexiblen Geschäftseinheit zu bündeln, wurde das Tochterunternehmen SAPMarkets, Inc., mit Sitz im Silicon Valley gegründet. SAPMarkets richtete in der Folge zur marktnahen Koordination seiner Aktivitäten ein Tochterunternehmen in Europa ein.
- Mit der Motivation eines anpassungsfähigen und nicht ausschließlich auf SAP-Lösungen fokussierten Marktauftritts wurde auch für den Bereich Hosting und ASP ein eigenes Tochterunternehmen (SAPHosting AG & Co KG mit Sitz in St. Leon-Rot) ins Leben gerufen.
- Um die Fertigstellung überlegener E-Business-Lösungen schneller zu realisieren, ging SAP stärker als in den Jahren zuvor Kooperationen mit anderen Softwareanbietern ein. Von besonderer Bedeutung war hierbei die Mitte des Jahres begonnene Allianz mit dem US-Unternehmen Commerce One, Inc. Innerhalb von wenigen Monaten konnte die E-Marktplatz-Infrastruktur von Commerce One mit den Anwendungen von SAP und SAPMarkets für die elektronische Beschaffung, Logistikkettenabwicklung, Produktionsplanung und betriebswirtschaftliche Auswertungen zu E-Business-Lösungen der nächsten Generation kombiniert werden.
- SAP schloss seine Tochterunternehmen SAP Systems Integration GmbH, SAP Solutions GmbH und SRS AG zur SAP Systems Integration AG (SAP SI) zusammen. Damit konnte eine schlagkräftige Einheit geschaffen werden, die den SAP-Marktanteil auf dem umkämpften Markt für Beratung und Systemintegration ausbauen soll. Gleichzeitig soll SAP SI nicht allein im SAP-Umfeld aktiv sein, sondern auch Leistungen auf dem Gebiet der Integration unterschiedlicher Softwaresysteme erbringen. Daher wurde auf eine weitgehende Selbständigkeit Wert gelegt, zu deren Verdeutlichung die Aktie von SAP SI im Marktsegment „Neuer Markt“ an der Börse in Deutschland eingeführt wurde.

Anstrengungen zahlen sich aus: 23 % Umsatzsteigerung

Bereits im zweiten Halbjahr und insbesondere im letzten Quartal des Geschäftsjahrs 2000 zeigte sich der Erfolg der Anstrengungen von SAP und führte auf der Erlösseite dazu, dass der externe Konzernumsatz im Gesamtjahr um 23 % auf 6.265 Mio. € gesteigert werden konnte. Bereinigt um die vor allem aus der Entwicklung des US-Dollar resultierenden Währungseffekte lag die Erhöhung bei 14 %.

Umsatzentwicklung

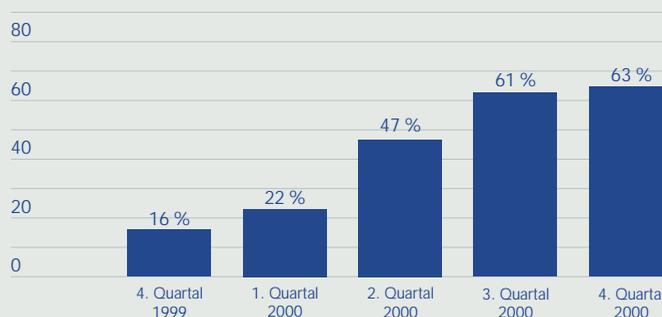
in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



mySAP.com als Hauptumsatzträger

Mit einer Erhöhung um 527 Mio. € auf 2.459 Mio. € leisteten die Softwareerlöse betragsmäßig den größten Beitrag zu der Steigerung des Gesamtumsatzes. Hierbei entfielen 53 % (1.296 Mio. €) dieser Erlöse auf mySAP.com. Damit konnte das zu Jahresbeginn gesetzte Ziel, den Anteil des Softwareumsatzes mit mySAP.com bei Neugeschäften auf 50 % zu erhöhen, übertroffen und mySAP.com in weniger als einem Jahr zum Hauptumsatzträger von SAP gemacht werden. Im vierten Quartal 2000 machten die mySAP.com-Erlöse dank einer Steigerung um 412 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal sogar 63 % des Softwaregesamtumsatzes aus.

Anteil von mySAP.com an den Softwareerlösen in %

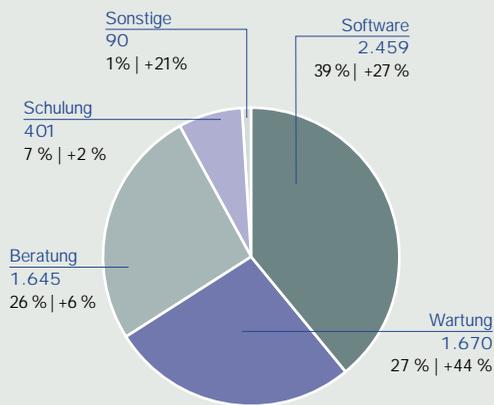


KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Auf die aus der New-Dimension-Initiative hervorgegangenen Produktinnovationen entfielen im Berichtsjahr Softwareumsätze in Höhe von 657 Mio. €. Der damit erreichte Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 251 % verdeutlicht die zunehmende Akzeptanz des erweiterten Produktangebots von SAP. 63 Mio. € und damit fast 10 % dieses Umsatzes aus den neuen Anwendungen entfiel auf Softwarelösungen für elektronische Marktplätze. Dies entspricht 3 % des gesamten Softwareumsatzes.

Umsatz nach Tätigkeitsbereichen

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wartungserlöse mit 44 % Wachstum

Wie im Vorjahr zeigten auch im Geschäftsjahr 2000 die Wartungserlöse mit einem Anstieg um 44 % auf 1.670 Mio. € den höchsten prozentualen Zuwachs aller Umsatzkategorien. Dieser starke Anstieg ist unter anderem durch die 1999 erfolgte Erhöhung des Standardwartungsentgeltsatzes bedingt.

Insgesamt legte der Produktbereich (Software und Wartung) um 33 % auf 4.129 Mio. € zu. Er stieg damit, anders als im Vorjahr, stärker als der Beratungsbereich, in dem Erlöse in Höhe von 1.645 Mio. € und damit ein Zuwachs von 6 % erzielt wurden. Allerdings zeigte auch der Beratungsbereich eine sich zum Jahresende verbessernde Entwicklung. So lag der Beratungsumsatz im vierten Quartal um 27 % höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Nachdem die Schulungsumsätze 1999 noch einen Rückgang von 4 % verzeichnen mussten, wurde im Berichtsjahr – nicht zuletzt dank einer Reorganisation der weltweiten Schulung – der Abwärtstrend des Vorjahres gebremst und eine Steigerung um 2 % auf 401 Mio. € erzielt. Dieser Zuwachs ist erfreulich, da angesichts der weiter gestiegenen Benutzerfreundlichkeit der SAP-Lösungen im Schulungsbereich keine herausragenden Wachstumsraten erzielbar sind. Insgesamt erhöhten sich damit die Serviceumsätze (Beratung und Schulung) um 5 % auf 2.046 Mio. €.

USA-Geschäft erholt sich zum Jahresende

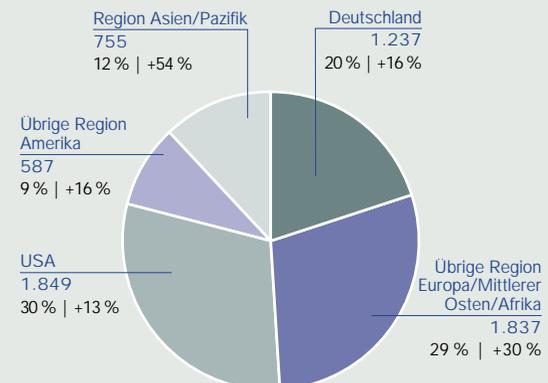
Nachdem die Umsatzentwicklung in den USA im ersten Quartal des Berichtsjahrs einen Rückgang von 2 % (währungsbereinigt -14 %)

aufwies, ergriff die Geschäftsleitung einschneidende Maßnahmen. Das Management wurde reorganisiert und vor allem vor die Aufgabe gestellt, die Belegschaft zu stabilisieren und die Absatzlage im Produkt- und Servicebereich zu verbessern. Damit konnte zwar der zu Jahresbeginn erwartete starke Anstieg im Berichtsjahr nicht realisiert werden. Es gelang jedoch, den Umsatzrückgang zu bremsen und im Gesamtjahr – vor allem dank eines Wachstums von 23 % im vierten Quartal – noch eine Steigerung um 13 % auf 1.849 Mio. € zu erreichen. Bereinigt um Währungseffekte ist damit zwar im Gesamtjahr immer noch ein Rückgang von 2 % zu verzeichnen, die Entwicklung im Jahresverlauf zeigt jedoch eine eindeutig positive Tendenz. Entscheidend von der Entwicklung in den USA beeinflusst erzielte SAP in der Region Amerika einen Umsatzanstieg von 14 % (währungsbereinigt -2 %) auf 2.436 Mio. €.

Mit 16 % wuchs der Umsatz in Deutschland zwar geringer als in der übrigen Region Europa/Mittlerer Osten/Afrika (EMEA), die um 30 % zulegte. Trotzdem bleibt Deutschland für SAP mit einem Umsatzanteil von 20 % weiterhin der nach den USA zweitwichtigste Absatzmarkt. Der Auslandsanteil an den Gesamtumsätzen erhöhte sich entsprechend um einen Prozentpunkt auf 80 %.

Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Insgesamt betrug der Umsatz in der Region Europa/Mittlerer Osten/Afrika (EMEA) 3.074 Mio. €, was einen Umsatzzuwachs von 24 % bedeutet. Hierbei ist besonders erfreulich, dass mit Großbritannien und Russland zwei Länder, in denen SAP im Vorjahr Umstrukturierungsmaßnahmen eingeleitet hatte, besonders hohe Zuwachsraten verzeichnen konnten. So erhöhten sich die Erlöse in Großbritannien um 55 %, Russland legte sogar um 151 % zu.

Verstärktes Wachstum in Asien

Mit 54 % erwirtschaftete SAP auch in der Region Asien/Pazifik einen deutlichen Umsatzanstieg und erfüllte das zu Jahresbeginn vom Vorstand formulierte Ziel eines verstärkten Wachstums in dieser Region. Gemessen an der Zahl der Installationen lag der Anstieg sogar bei 75 %. Erfreulich war dabei, dass mit Japan (+126 %) und Südkorea (+192 %) auch hier zwei Länder besonders hohe Zuwachsraten beim Umsatz verzeichnen konnten, in denen SAP seine Aktivitäten 1999 bzw. 2000 neu organisiert hatte.

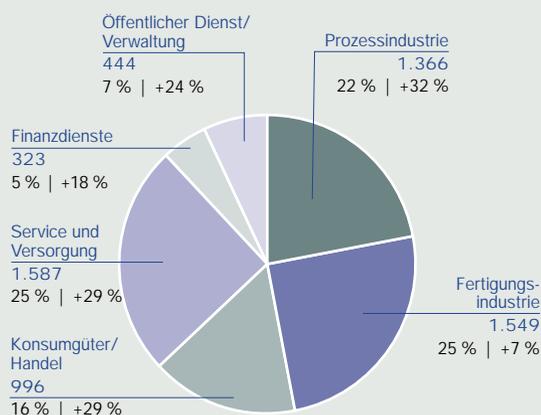
KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Branchengruppe „Service und Versorgung“ legt um 29 % zu

Die Aufgliederung der Gesamtumsätze nach Branchengruppen zeigt, dass sich der Anteil der Fertigungsindustrie verminderte und im Gegenzug der Anteil aller übrigen Branchen vergrößerte. Mit 32 % konnte die Branchengruppe „Prozessindustrie“ die höchste Umsatzsteigerung verzeichnen. Mit einer Zunahme um 29 % baute der Bereich „Service und Versorgung“ seine Stellung als stärkste Branchengruppe weiter aus.

Umsatzstruktur nach Branchen

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr

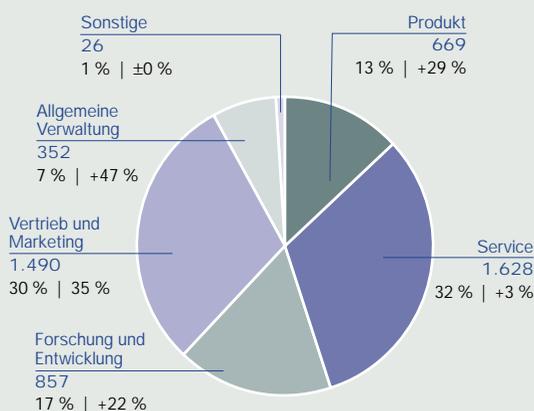


Gebremster Kostenanstieg

Zu Jahresbeginn hatte sich SAP das Ziel gesetzt, dass der Kostenanstieg bei Nichtberücksichtigung der Aufwendungen für das Mitarbeiterbonusprogramm STAR hinter dem Umsatzwachstum zurückbleibt. Mit einer Erhöhung der Gesamtkosten (ohne STAR-Aufwendungen) um 20 % auf 5.021 Mio. € erfüllte SAP diese Vorhersage. Dies gelang unter anderem durch Kostenreduktionen in den meisten Unternehmensbereichen.

Kostenstruktur

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wie im Vorjahr entfiel der größte Teil des Aufwands auf Personalkosten. Sie stiegen (ohne STAR-Aufwendungen) um 25 % auf 2.372 Mio. €. Der hohe Aufwand aus dem STAR-Programm 1999 ist nach US-GAAP über den gesamten Zeitraum der Bemessung und Auszahlung des Programms bis einschließlich Juli 2001 zu verteilen. Somit waren die Aufwendungen zu einem großen Teil im Geschäftsjahr 2000 zu erfassen. Die resultierende Belastung betrug 441 Mio. € und führte zu einem Anstieg der gesamten Personalkosten auf 2.813 Mio. €.

Die Produktkosten erhöhten sich um 29 % auf 669 Mio. € vor bzw. 37 % auf 722 Mio. € nach Berücksichtigung der STAR-Aufwendungen. Sie stiegen damit selbst bei Einbeziehung der STAR-Aufwendungen weniger stark als die mit ihnen im Wesentlichen korrespondierenden Wartungserlöse. Dies findet seine Ursachen unter anderem in der verbesserten Effizienz der Wartung sowie in der gestiegenen Qualität der Software.

Die Servicekosten betragen im Berichtsjahr insgesamt 1.750 Mio. €. Der entsprechende und mit den Vorjahren besser vergleichbare Wert ohne Einbeziehung der STAR-Aufwendungen belief sich auf 1.628 Mio. €. Er verzeichnete gegenüber 1999 einen Anstieg, der mit 3 % hinter der Erhöhung der Serviceumsätze (Beratung und Schulung) zurückblieb.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 22 % auf 857 Mio. € vor bzw. um 30 % auf 969 Mio. € nach Berücksichtigung der STAR-Aufwendungen.

Die Vertriebs- und Marketingkosten waren vor allem von der Intensivierung der Marketingaktivitäten geprägt. Zudem wirkten sich hier die Schulungsmaßnahmen des Verkaufspersonals aus, die im Hinblick auf die Umstellung von R/3 auf mySAP.com durchgeführt wurden. Angesichts dessen ist es vertretbar, dass die Kostenzuwächse in diesem Bereich mit 35 % auf 1.490 Mio. € vor bzw. 39 % auf 1.577 Mio. € nach STAR-Aufwendungen höher ausfallen als der Anstieg der mit ihnen korrespondierenden Softwareerlöse.

Die Verwaltungskosten erhöhten sich auf 352 Mio. € vor und 418 Mio. € nach Berücksichtigung der STAR-Aufwendungen. Der hohe Anstieg von 47 % vor STAR-Aufwendungen resultiert unter anderem aus Abfindungszahlungen, die durch Restrukturierungsmaßnahmen in verschiedenen Tochterunternehmen hervorgerufen wurden. Derartige Zahlungen schlagen sich primär in den Verwaltungskosten nieder, da die Personalkosten aller Unternehmensleitungen von SAP-Gesellschaften vollständig als Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen werden.

Anstieg bei Betriebsergebnis

Der deutliche Umsatzanstieg und das dahinter zurückbleibende Kostenwachstum führten zu einem Anstieg des Betriebsergebnisses vor STAR-Aufwendungen um 33 % auf 1.243 Mio. €. Dies entspricht einer Bruttoumsatzrendite (vor STAR) von 19,8 %, nach 18,3 % im Vorjahr. Nach Berücksichtigung der insgesamt 441 Mio. € betragenden STAR-Aufwendungen (1999: 140 Mio. €) belief sich das Betriebsergebnis auf 803 Mio. €, nach 796 Mio. € im Vorjahr.

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Der Börsengang der SAP SI erforderte eine Neubewertung der von der SAP AG gehaltenen Anteile an der SAP SI. Daher ergab sich – obwohl SAP AG im Zuge des Börsengangs keine Aktien abgegeben hatte – ein rechnerischer Gewinn von 44 Mio. €, der als sonstiger Ertrag außerhalb des Betriebsergebnisses erfasst wurde.

Verbessertes Finanzergebnis

Zu Beginn des Jahres hatte der SAP-Vorstand angekündigt, die STAR-Aufwendungen des Berichtsjahrs durch Erträge aus der Veräußerung von Minderheitsbeteiligungen zumindest teilweise auszugleichen. In Erfüllung dieses Vorhabens nutzte SAP die gute Börsenstimmung der ersten Jahreshälfte und erzielte allein im ersten Quartal ein Finanzergebnis von 238 Mio. €. Angesichts der nachlassenden Börsenkonjunktur und der für 2001 und 2002 angekündigten Änderungen in der deutschen Steuergesetzgebung fanden Beteiligungsverkäufe im zweiten Halbjahr nur in geringerem Maße statt. Damit beliefen sich im Gesamtjahr die Erträge aus dem Verkauf börsennotierter Aktien auf 355 Mio. €.

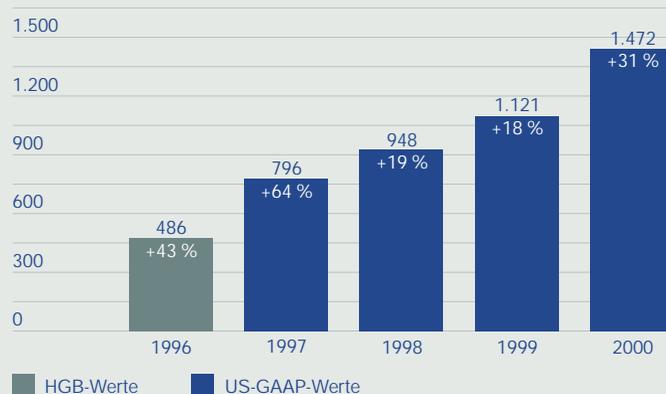
Neben diesen Einflüssen war das Finanzergebnis auch von der Beendigung des Gemeinschaftsunternehmens Pandesic geprägt, das SAP zusammen mit der US-amerikanischen Intel Corp. 1997 ins Leben gerufen hatte. Zudem waren als Folge des branchenbedingten Wertverfalls von kleinen und mittelgroßen Internetunternehmen in der zweiten Jahreshälfte bei einigen Minderheitsbeteiligungen Abschreibungen erforderlich. Schließlich führten auch die ergriffenen Maßnahmen zur Absicherung möglicher Zahlungsverpflichtungen aus dem STAR-Programm 2000 zu Finanzaufwendungen. Da diese Einflüsse jedoch weniger bedeutsam waren als die Erträge aus Beteiligungsverkäufen, erhöhte sich das Finanzergebnis insgesamt gegenüber dem Vorjahr um 21 % auf 284 Mio. €.

Ergebnis vor Steuern und STAR um 31 % erhöht

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg um 5 % auf 1.031 Mio. €. Der mit den Vorjahren sowie anderen Unternehmen vergleichbare Wert ohne Berücksichtigung der STAR-Aufwendungen beträgt 1.472 Mio. € und weist gegenüber 1999 eine Steigerung von 31 % auf. Die

Ergebnisentwicklung (Ergebnis vor Steuern und STAR)

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Effektivsteuerquote blieb mit 38,0% nach 38,4% im Vorjahr fast unverändert. Daher entsprach der Zuwachs im Konzernergebnis nach Steuern mit 6 % dem Anstieg des Vorsteuerergebnisses. Die Nettoumsatzrendite sank trotz der hohen Belastung aus dem STAR-Programm nur um 1,7 Prozentpunkte auf 10 %. Das nach US-GAAP ermittelte Ergebnis je Aktie betrug unverwässert 2,01 € (im Vorjahr 1,91 €) für die Stamm- und 2,02 € (im Vorjahr 1,92 €) für die Vorzugsaktien. Bei einem Vergleich dieser Werte mit früheren Angaben ist zu berücksichtigen, dass im Juni 2000 ein Aktiensplit durchgeführt wurde, durch den aus einer alten SAP-Aktie drei neue SAP-Aktien wurden.

Gesunde Vermögens- und Kapitalstruktur

Das bilanzielle Gesamtvermögen von SAP wuchs im Geschäftsjahr 2000 um 16 % auf 5.586 Mio. €. Grund hierfür war vor allem ein um 20 % gestiegenes Umlaufvermögen. Dagegen stieg das Anlagevermögen nur um 4 %. Der Deckungsgrad des Anlagevermögens durch Eigenkapital erhöhte sich von 168 % auf 182 %.

Investitionen (Immaterielles und Sachanlagevermögen)

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Wesentliche Erhöhungen verzeichneten vor allem die Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie die liquiden Mittel. Hierbei entfiel fast die Hälfte des Gesamtvermögenszuwachses auf den Forderungsanstieg, der vor dem Hintergrund zu sehen ist, dass ein großer Anteil der Produktverkäufe kurz vor Jahresschluss erfolgte. Wie im Vorjahr blieb jedoch dank eines straffen Forderungsmanagements die Erhöhung der Forderungen aus Lieferung und Leistung mit 19 % hinter dem Umsatzanstieg zurück. Die Kennziffer „Kundenziel“ („Days Sales Outstanding“), die der Abschätzung des durchschnittlichen Zeitraums bis zur Begleichung einer Kundenforderung dient, sank von 103 auf 93 Tage.

Liquide Mittel erhöhen sich

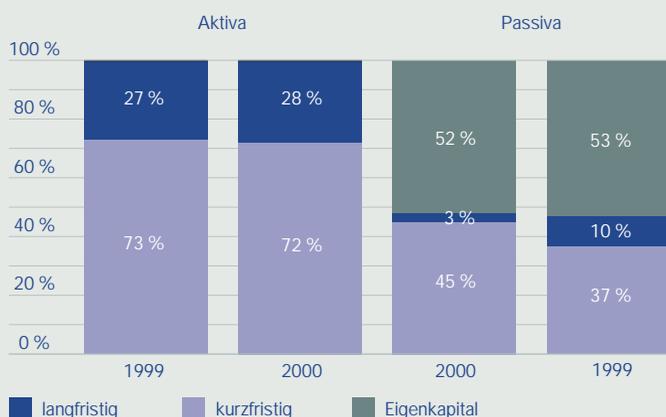
Durch Beteiligungsveräußerungen in den letzten Tagen des Geschäftsjahrs waren 1999 die sonstigen Vermögensgegenstände deutlich angestiegen. Da die Verkäufe im Berichtsjahr früher erfolgten, schlugen sie sich nicht in den sonstigen Vermögensgegenständen, sondern in den liquiden Mitteln nieder. Daher fielen die sonstigen Vermögensgegenstände um 39 % auf 189 Mio. €, während die liquiden Mittel – zusätzlich unter anderem beeinflusst durch die Einnahmen der SAP SI aus ihrem Börsengang – um 34 % auf 1.087 Mio. € anstiegen.

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Um die Mitarbeiter durch das STAR-Programm 2000 an steigenden Kursen der SAP-Vorzugsaktie zu beteiligen, ohne hierbei eine entsprechend hohe Ergebnisbelastung zu erzeugen, ergriff SAP im September Maßnahmen zur Absicherung der potenziellen STAR-Aufwendungen. Die Abbildung dieser Maßnahmen im Konzernabschluss führte insbesondere dazu, dass 409,5 Mio. € erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassen, jedoch angesichts des befristeten Charakters gesondert als temporäres Eigenkapital in der Bilanz auszuweisen waren.

Unter Einbeziehung dieses temporären Eigenkapitals betrug das Eigenkapital im Berichtsjahr 2.894 Mio. €. Es stieg mit 13% weniger stark als die Bilanzsumme. Dies liegt unter anderem daran, dass aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr schlechteren Börsenlage zum Ende des Geschäftsjahrs 2000 die erfolgsneutrale Zeitbewertung börsennotierter Minderheitsbeteiligungen niedriger ausfiel als im Vorjahr. Die Eigenkapitalquote verminderte sich damit leicht von 53% auf 52%, die Eigenkapitalrentabilität sank – vor allem aufgrund der Belastungen aus dem STAR-Programm – um einen Prozentpunkt auf 22%.

Konzernbilanzstruktur



Erfreuliches Ergebnis auch im Einzelabschluss der SAP AG

Die positive Geschäftsentwicklung des Berichtsjahrs schlug sich auch in dem nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs erstellten Jahresabschluss der AG nieder. Hier stiegen die Umsatzerlöse um 32% auf 2.499 Mio. €. Dagegen wurden die Kosten zunächst erwartungsgemäß dadurch beeinflusst, dass die Aufwendungen für das STAR-Programm 1999 fast vollständig bereits im Geschäftsjahr 1999 anzusetzen waren und daher das Berichtsjahr 2000 nicht mehr belasteten. Der Personalaufwand sank daher um 22% auf 65,3 Mio. €. Gleichzeitig belasteten jedoch Aufwendungen aus der Absicherung des STAR-Programms 2000 das Ergebnis. Trotzdem stieg das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 45% auf 523 Mio. €. Unter anderem bedingt durch geringere Erträge aus Ausschüttungen von Tochterunternehmen stieg der Steueraufwand im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 245 Mio. €. Der Jahresüberschuss vermindert sich daher um 11% auf 279 Mio. €. Die Bilanzsumme wuchs um 21% auf 2.394 Mio. €.

Dividende erhöht

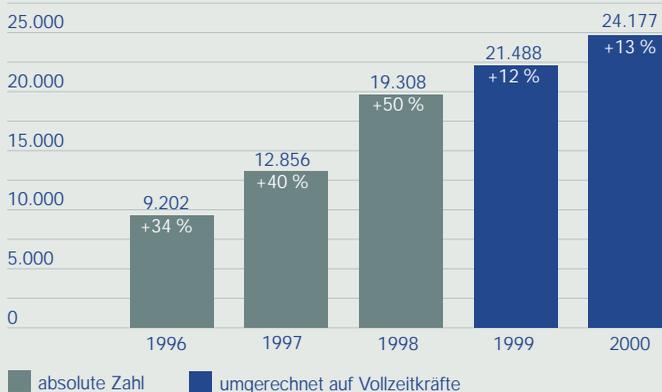
Obwohl die Zahlung von Dividenden in der Softwarebranche international unüblich ist, hält der Vorstand an seiner Politik fest, die Aktionäre an den guten Unternehmensergebnissen durch Ausschüttung zu beteiligen. Angesichts des deutlich gestiegenen Ergebnisses vor STAR und Ertragsteuern wird er daher der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende zu zahlen, die unter Berücksichtigung des im Juni des Berichtsjahrs durchgeführten Aktiensplits um ca. 10% über der Vorjahresdividende liegt. Damit soll eine Dividende von 0,57 € je Stammaktie und 0,58 € je Vorzugsaktie gezahlt werden. Sofern die Hauptversammlung diesem Dividendenvorschlag zustimmt, wird maximal ein Betrag von 180,7 Mio. € (im Vorjahr 165,8 Mio. €) an die Aktionäre ausgeschüttet. Dieser Gesamtbetrag kann jedoch dadurch geringer ausfallen, dass SAP zum Stichtag der Dividendenberechtigung eigene Aktien hält, die dann nicht dividendenberechtigt sind. Anrechnungsberechtigten Aktionären steht auch in diesem Jahr trotz des Systemwechsels vom Anrechnungsverfahren zum Halbeinkünfteverfahren zusätzlich eine Steuergutschrift von 0,24 € bzw. 0,25 € zu, wodurch sie insgesamt 0,81 € je Stamm- und 0,83 € je Vorzugsaktie erhalten.

Mitarbeiterzahl wächst weiter

Angesichts der weltweit wachsenden Märkte für Softwareprodukte war SAP im Berichtsjahr mit Arbeitsmärkten konfrontiert, die überwiegend von starken Nachfrageüberhängen gekennzeichnet waren. Trotzdem gelang es, mit einem erneuten Ausbau der Arbeitnehmer-schaft das wichtigste Kapital von SAP weiter zu stärken. Gemessen an der Zahl der Mitarbeiter wuchs die Belegschaft um 13% auf 24.480 am Jahresende, wobei diese Zahl auch den durch die Erstkonsolidierung von Tochterunternehmen bedingten Zuwachs umfasst. Umgerechnet auf Vollzeitkräfte liegt der Wert zum Jahresende mit 24.177 nur unwesentlich unter der absoluten Zahl der Mitarbeiter. Damit erfüllte SAP die zu Jahresbeginn formulierte Zielsetzung eines im Vergleich zum Vorjahr (+12%) höheren Mitarbeiterwachstums. Im Jahresdurchschnitt waren 23.335 Mitarbeiter beschäftigt.

Mitarbeiterzahl zum Jahresende

Veränderung zum Vorjahr



KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

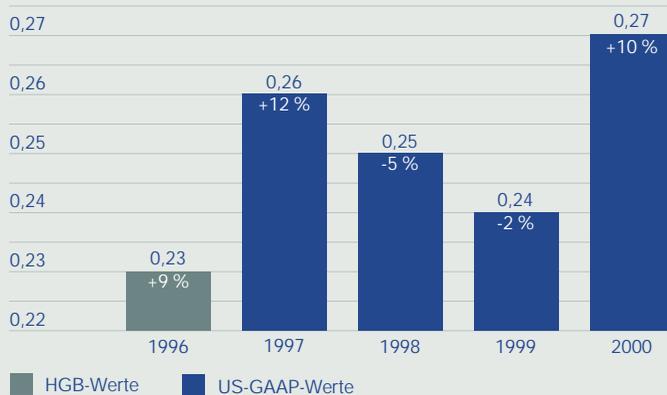
Eine Aufschlüsselung des Mitarbeiterzuwachses nach Unternehmensbereichen und Regionen verdeutlicht, dass der Ausbau der Belegschaft überwiegend dem Geschäftsverlauf und der strategischen Ausrichtung entsprechend erfolgte. So wies der Bereich Forschung und Entwicklung mit ca. 25% den stärksten Anstieg auf, während der Service-&Support-Bereich (Wartung, Beratung, Schulung) vor allem dank einer deutlichen Verbesserung der Effizienz im Wartungsbereich sogar um 15% zurückging. Da die Entwicklungsaktivitäten weiterhin überwiegend in Deutschland angesiedelt sind, stieg die Belegschaft dort mit 17% überdurchschnittlich. Dagegen verzeichneten die Regionen Amerika mit 1% und Asien/Pazifik – unter anderem beeinflusst durch eine Reorganisation in Australien – mit 6% deutlich geringere Zuwächse. Die Zurückhaltung beim Aufbau der Belegschaft in diesen Regionen erfolgte zum einen im Hinblick auf eine Effizienzsteigerung. Vor allem in den USA wirkte sich jedoch auch – primär im ersten Halbjahr – die angespannte Arbeitsmarktsituation aus und führte zu einer erhöhten Fluktuationsquote.

Mitarbeiterproduktivität deutlich erhöht

Die Mitarbeiterproduktivität – ausgedrückt als Umsatz je Mitarbeiter – verzeichnete im Berichtsjahr trotz eines geringeren Zukaufs fremder Dienstleistungen einen Anstieg um 10% auf 0,27 Mio. €. Damit wurde ein höheres Niveau erreicht als vor dem außerordentlich starken Mitarbeiterwachstum des Jahres 1998, vor dessen Hintergrund die Rückgänge der Jahre 1998 und 1999 zu sehen sind. Gleichzeitig stiegen die Personalkosten (vor STAR-Aufwendungen) je Mitarbeiter – ebenfalls beeinflusst durch den zurückgegangenen Zukauf fremder Dienstleistungen – um 13% auf 0,10 Mio. €.

Umsatz je Mitarbeiter

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Der Bildungsstand der SAP-Mitarbeiter ist weiterhin den Anforderungen entsprechend sehr hoch. So verfügen unverändert mehr als 90% über einen Hochschulabschluss, der in den meisten Fällen in technischen und naturwissenschaftlichen Studiengängen erworben wurde. Um den Wissensstand der Mitarbeiter zu erhalten und auszubauen, wurden die Fortbildungsmaßnahmen weiter intensiviert. Dabei erbrachte die eigens zu diesem Zweck eingerichtete SAP University sowie der eigene Schulungsbereich den größten Teil der Fortbildungsmaßnahmen. Insgesamt erhöhte sich die

Summe der internen und externen Aufwendungen für Mitarbeiterfortbildung um 11% auf 108 Mio. €.

Verstärkte Entwicklungsaktivitäten

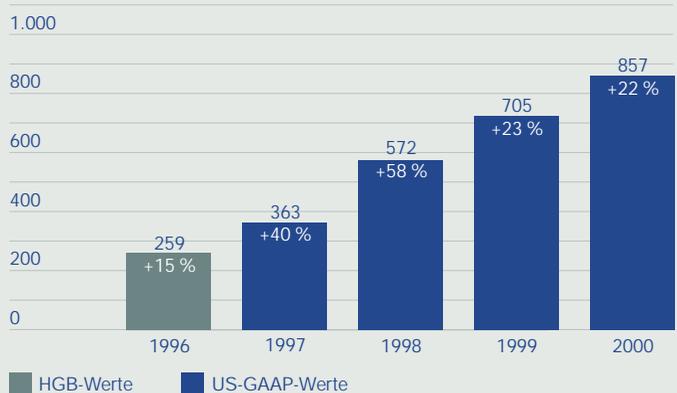
Die Entwicklungsaktivitäten konzentrierten sich neben dem Ausbau von Funktionalitäten der traditionellen Komponenten von mySAP.com und der Fortentwicklung der verschiedenen Branchenlösungen auf die neuen Anwendungen und hier vor allem auf die CRM- und SCM-Lösungen. Ein weiterer Fokus lag auf der in Kooperation mit Commerce One betriebenen Entwicklung innovativer E-Business-Lösungen für elektronische Marktplätze. Daneben galten die Anstrengungen der Portallösung mySAP Workplace.

Erwartungsgemäß erhöhten sich aufgrund der verstärkten Entwicklungsaktivitäten die weit überwiegend aus Personalkosten bestehenden Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E). Dabei traf SAP die zu Jahresbeginn veröffentlichte Vorhersage eines dem Gesamtumsatzwachstum entsprechenden Anstiegs der Forschungs- und Entwicklungskosten mit 22% bis auf einen Prozentpunkt. Für das Geschäftsjahr 2000 ergibt sich damit eine gegenüber dem Vorjahr fast unveränderte F&E-Quote (Anteil der F&E-Aufwendungen ohne STAR-Aufwendungen am Gesamtumsatz) von 13,7%, die das hohe Entwicklungsengagement der SAP zum Ausdruck bringt.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

(vor STAR-Aufwendungen)

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Wie in den Vorjahren wurde der überwiegende Teil der Entwicklungsarbeit auch im Berichtsjahr am Firmenstammsitz in Walldorf erbracht. Der Anteil der ausländischen Entwicklungsstätten, die unter anderem in Frankreich, Indien, Japan sowie im US-amerikanischen Silicon Valley unterhalten werden, sank – gemessen an der Mitarbeiterzahl – leicht um 2 Prozentpunkte auf 25%. Wie ausgeprägt die durch die forcierten Entwicklungsanstrengungen erzielten Verbesserungen der SAP-Lösungen im Berichtsjahr waren, verdeutlichen Beurteilungen durch externe Analysten und Forschungseinrichtungen. So kommt eine Studie der Universität Mannheim zu dem Ergebnis, dass sich der Arbeitsaufwand für betriebswirtschaftliche Vorgänge durch den Einsatz der Portallösung mySAP Workplace um 40 bis 60% senken lässt. Über die CRM-Lösung mySAP Customer Relationship

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Management urteilt das unabhängige Marktforschungs- und Beratungshaus AMR Research, SAP habe mit diesem Projekt bei CRM-Systemen „den richtigen Ansatz“ gefunden und den Kunden ein ausgereiftes Produkt zur Verfügung gestellt. mySAP Supply Chain Management wurde vom Branchenanalytischenhaus Forrester Research als eines der führenden SCM-Produkte eingestuft.

Zum Jahresbeginn leichte Erholung bei Technologieaktien

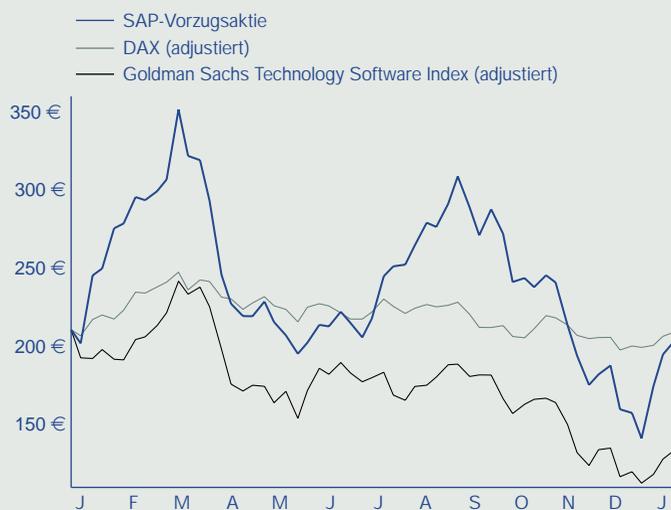
Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zum Jahresbeginn 2001 ist von Anzeichen eines gedrosselten Wirtschaftswachstums geprägt. Vor allem in den USA zeigt sich eine kräftige Verlangsamung der Konjunktur. Hiervon nicht unbeeinflusst kämpft auch die Internetbranche weiterhin mit den Auswirkungen der Ernüchterung im zweiten Halbjahr 2000. So sank nach Presseangaben die Zahl der Mitarbeiter in US-amerikanischen Internetunternehmen allein im Januar 2001 um 23%. Andererseits deutet die Entwicklung bei Technologieaktien eine Erholung an. Sie haben den Abwärtstrend der zweiten Hälfte 2000 in den ersten Wochen des Jahres 2001 nicht weiter fortgesetzt. Der NASDAQ Composite Index ist beispielsweise im Januar um 12% gestiegen, nachdem er noch im letzten Quartal 2000 um 33% nachgab.

Kein neuer STAR-Aufwand trotz starkem Aktienkursanstieg

Der allgemeine Abwärtstrend bei Technologieaktien in der zweiten Jahreshälfte des Berichtsjahrs hatte auch zu einem starken Nachgeben der SAP-Aktienkurse geführt. Dass diese Rückgänge unter dem Einfluss einer teilweisen Fehleinschätzung der SAP-Geschäftsentwicklung durch den Kapitalmarkt eingetreten waren, zeigte sich zum Jahresbeginn 2001, als SAP-Vorzugsaktien nach Bekanntgabe der guten Quartals- und Jahresergebnisse bis Ende Januar um 68% zulegen konnten.

Trotz dieses rasanten Kursanstiegs konnte das Niveau des Vorjahreszeitraums jedoch nicht erreicht werden. Dies hat zur Folge,

Aktienkursverlauf 2000



dass das STAR-Programm 2000 nicht zur Auszahlung kommt und somit aus diesem Programm keine neuen Personalaufwendungen entstanden sind.

Nach einer entsprechenden Ankündigung hat SAP am 24. Januar 2001 damit begonnen, über die Börse Vorzugsaktien der Gesellschaft in einem Volumen von maximal 1,5% des auf die Vorzugsaktien entfallenden Grundkapitals der SAP AG zu erwerben. Ziel dieses Aktienrückkaufprogramms ist es unter anderem, das Aktienoptions- und Wandelschuldverschreibungsprogramm (Long-Term Incentive-Plan) verwässerungsfrei bedienen zu können.

Zum 1. Februar 2001 hat SAP ihren Vorstand erweitert und Dr. Werner Brandt zum neuen Finanzvorstand berufen. Dr. Brandt hat das Finanzressort im Vorstand von Prof. Dr. Henning Kagermann, Vorstandssprecher der SAP AG, übernommen und löst den Ende 2001 in den Ruhestand tretenden bisherigen Kaufmännischen Leiter Dieter Matheis, Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung, ab.

Neue Märkte mit großem Zukunftspotenzial

Nachdem sich die Befürchtungen über eine beginnende Krise der US-Wirtschaft in den ersten Wochen des Jahres 2001 verstärkt haben, fallen die Konjunkturprognosen überwiegend schlechter aus als noch Ende des vorigen Jahres. So hat beispielsweise der Internationale Währungsfonds seine Erwartung für das Wachstum der Weltwirtschaft in 2001 von 4,2% auf 3,5% gesenkt und nennt als Grund für diese Reduzierung die Konjunkturabkühlung in den USA, die dort 2001 nur eine Zunahme von 2,5% erwarten lässt. Für den Euroraum liegt der Mittelwert verschiedener Wachstumsprognosen bei ca. 2,9%, für Deutschland erwartet die deutsche Bundesregierung ein Wachstum von 2,75%.

Umfragen der Bankhäuser Merrill Lynch und Morgan Stanley Dean Witter kommen zu dem Ergebnis, dass angesichts dieser gesamtwirtschaftlichen Aussichten die Ausgaben für Informationstechnologie im Jahr 2001 sowohl in Europa als auch in den USA geringere Wachstumsraten aufweisen werden als noch im Jahr 2000. Allerdings sollen die Ausgaben für Software mit 17-20% stärker zunehmen als die übrigen Kostenkategorien. Keinen Rückgang werden nach der Merrill-Lynch-Studie die Ausgaben für Internettechnologie aufweisen. Ihr durchschnittlicher Anteil an den Gesamtausgaben für Informationstechnologie soll vielmehr auf 16% ansteigen und sich damit ungefähr verdoppeln. Morgan Stanley Dean Witter erwartet für den von ihnen untersuchten europäischen Raum besonders hohe Steigerungsraten bei Softwareprodukten in den Bereichen Kundenbeziehungsmanagement und elektronischer Beschaffung.

Auf mittlere Frist werden vor allem in den Märkten für CRM- und SCM-Produkte sowie Portale und Marktplatzsoftware hohe Zuwächse erwartet. So prognostiziert die Investmentbank UBS Warburg, dass die Lizenzumsätze auf dem CRM-Markt in den nächsten vier Jahren um durchschnittlich 30% jährlich zulegen und damit 2004 ein Volumen von 9,8 Mrd. US-Dollar erreichen. Der SCM-Markt soll über ein durchschnittliches Jahreswachstum von 42% im Jahr 2004 ein Volumen von 8,8 Mrd. US-Dollar verzeichnen. Für Portalsoftware erwartet das unabhängige Forschungs- und Beratungsunternehmen

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

Ovum ein Marktvolumen von 7,0 Mrd. US-Dollar im Jahr 2005, was einer durchschnittlichen Wachstumsrate von ca. 50% in den nächsten fünf Jahren entspricht. AMR Research, ebenfalls ein unabhängiges Forschungsinstitut, sagt für Marktplatzsoftware ein durchschnittliches Wachstum von 49% und ein Volumen von 2,8 Mrd. US-Dollar im Jahr 2004 voraus.

SAP schaut optimistisch in die Zukunft

Angesichts dieser Rahmenbedingungen und der im Berichtsjahr erzielten Fortschritte sieht SAP aus vielen Gründen optimistisch in die Zukunft:

- Die Auftragsbücher der SAP sind gut gefüllt. Verschiedene Aufträge konnten im vierten Quartal 2000 nicht mehr geschlossen werden und werden daher für 2001 erwartet.
- Durch die zahlreichen organisatorischen Maßnahmen zur Unterstützung des Wandlungsprozesses vom Komponenten- zum Lösungsanbieter ist SAP gut auf die künftigen Herausforderungen vorbereitet. Vor allem wurden die Organisation und die Fokussierung der Forschungs-&Entwicklungsteams mit denen von Vertrieb und Beratung stärker in Einklang gebracht. Dadurch unterstützen auch Forschung & Entwicklung den neuen, auf das Angebot von Lösungen ausgerichteten ganzheitlichen Kundenbetreuungsansatz von SAP („Customer Engagement Lifecycle“). Damit soll die Marktnähe der SAP-Lösungen weiter erhöht werden. Ergänzend hierzu wird die Einrichtung einer globalen Marketingorganisation die Wahrnehmung von SAP und ihrer Lösungen in der Öffentlichkeit zunehmend verbessern. Die erfolgte Reorganisation in verschiedenen Landesorganisationen soll das Umsatzwachstum fördern. Die Auslagerung der Bereiche Marktplatzlösungen und ASP/Hosting in eigene Tochterunternehmen sowie die Positionierung der SAP SI als weitgehend unabhängige Einheit ermöglichen SAP zudem einen flexibleren Marktauftritt.
- Sowohl die traditionellen als auch die neuen Teillösungen von mySAP.com zielen primär darauf ab, den Kunden eine internetbasierte und damit effiziente und kostensparende Abwicklung ihrer Geschäftsprozesse zu ermöglichen. Zudem sollen sie ihnen helfen, Aktivitäten im E-Business auf- und auszubauen, um über die bessere Anbindung an und die bessere Zusammenarbeit mit Zulieferern, Kunden und anderen Geschäftspartnern die Erlös- und Ergebnispotenziale erheblich auszuweiten. Die Nachfrage nach diesen Qualitäten kann als weitgehend unabhängig von der weltwirtschaftlichen Entwicklung angesehen werden. Umsatzsteigerungs- und Kosteneinsparungsmöglichkeiten sind im Gegenteil gerade in Zeiten geringen Wachstums gefragt. Daher geht SAP nicht davon aus, dass das Nachlassen der Konjunktur die Unternehmensentwicklung nachhaltig beeinflusst.
- Die Konkurrenzfähigkeit der verschiedenen E-Business-Lösungen von SAP wurde verbessert. Damit können sie im Wettbewerb auch mit den Produkten führender Spezialanbieter besser bestehen und stärken die Position von SAP auf den schnell wachsenden Märkten für CRM-, SCM-, Portal- und Marktplatzlösungen.
- SAP ist im Gegensatz zu vielen Konkurrenten kein auf ein Gebiet fokussierter Spezialanbieter. Unternehmensstrategie ist vielmehr das Offerieren eines breit angelegten Lösungsangebots, dessen Teillösungen einzeln betrachtet zu den Besten im Markt gehören, die aber zusätzlich den Vorteil aufweisen, aufeinander abgestimmt zu sein und gut miteinander interagieren zu können. Dieser Wettbewerbsvorteil ist von Bedeutung, da der Erfolg eines Einsatzes von CRM-, SCM-, Portal- und Marktplatzlösungen wesentlich davon bestimmt wird, wie gut diese Systeme untereinander sowie mit traditionellen betriebswirtschaftlichen Anwendungen kooperieren können.
- Große Teile der bestehenden Kundschaft von SAP haben bisher noch nicht oder nur eingeschränkt in E-Business-Lösungen investiert. Angesichts der weiter wachsenden Bedeutung des Internets dürften diese Kunden zumindest auf mittlere Sicht derartige Investitionen vornehmen.
- SAP wird künftig sowohl die Gesamtlösung mySAP.com als auch gesondert die einzelnen Teillösungen dieser umfassenden Lösung am Markt anbieten. Damit vergrößert sich das Marktpotenzial, da vermehrt Kunden angesprochen werden können, die nur Interesse an einzelnen mySAP-Teillösungen haben.
- Mit dem mySAP Workplace verfügt SAP über ein Produkt, das den Anwendern den Zugriff auf Informationen sowie auf SAP-Lösungen und Nicht-SAP-Produkte erleichtert. Damit richtet sich dieses Lösungsangebot sowohl an Neukunden als auch an alle aktuellen Nutzer von SAP-Lösungen. Im Wettbewerb mit Portalprodukten anderer Anbieter hat mySAP.com den Vorteil, angesichts derselben Herkunft besonders gut auf SAP-Lösungen abgestimmt zu sein.
- Die Möglichkeiten von mySAP.com, sowohl als zentrale Lösung auf einem einzelnen Computersystem als auch dezentral und doch integriert auf verschiedenen Systemen einsetzbar zu sein, sind erweitert worden. Damit richtet sich das Produktangebot verstärkt sowohl an große und international ausgerichtete Konzerne als auch an kleinere zentral operierende Unternehmen. Hierdurch sowie durch das neue Angebot von Hosting- und ASP-Leistungen eröffnen sich für SAP verbesserte Möglichkeiten in der Gewinnung von Kunden aus dem Mittelstand.
- SAP wird an seiner seit 2000 erhöhten Bereitschaft festhalten, zum Zweck der Verbesserung seines Lösungsangebots Kooperationen einzugehen und Akquisitionen vorzunehmen. Durch die von der Hauptversammlung im Jahr 2000 genehmigten Kapitalmaßnahmen stehen auch die für Unternehmensbeteiligungen erforderlichen Mittel zur Verfügung. Dabei ist der Umfang dieser Mittel deutlich größer als bei den meisten Konkurrenten. Damit hat SAP vor allem die Möglichkeit, Entwicklungsfortschritte schneller zu realisieren.
- Durch die Krise bei zahlreichen Internetunternehmen hat der angespannte Arbeitsmarkt im Softwarebereich eine gewisse Entlastung erfahren. Gleichzeitig hat für Fach- und Führungskräfte ein Arbeitsverhältnis bei jungen Unternehmen durch die Talfahrt der Aktienkurse im zweiten Halbjahr 2000 an Attraktivität eingebüßt. Umgekehrt hat SAP als Arbeitgeber – nicht zuletzt durch die im Berichtsjahr erzielten Fortschritte – an Attraktivität gewonnen. Daher dürfte der Aufbau der Belegschaft das Unternehmenswachstum der SAP in naher Zukunft weniger beeinflussen als noch im Jahr 2000.

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

- Da die Mitarbeiter ihr entscheidendes Kapital sind, ist der Unternehmenserfolg von SAP maßgeblich von der Leistungsbereitschaft seiner Belegschaft abhängig. Daher ist es für die künftige Entwicklung von großer Bedeutung, dass der Erfolg des Jahres 2000 die Motivation der Belegschaft positiv beeinflusst hat.

Über 23% Umsatzwachstum in der ersten Hälfte 2001 erwartet

Auf der Grundlage der geschilderten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Entwicklung einerseits und der Wachstumschancen von SAP andererseits erwartet der Vorstand für 2001 ein gesundes Unternehmenswachstum. So soll der in der ersten Hälfte 2001 erzielte Umsatz gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum mit einer Rate wachsen, die leicht über dem 23prozentigen Anstieg im Gesamtjahr 2000 liegt. Hierbei sollen die Produktumsätze wie im abgelaufenen Geschäftsjahr stärker wachsen als die Serviceumsätze. Dabei wird allerdings die Steigerungsrate bei den Wartungserlösen nicht die angesichts der Anhebung des Wartungssatzes besonders hohen Werte der beiden Vorjahre erreichen. Damit dürfte der Unterschied im Umsatzwachstum zwischen Produkt- und Servicebereich weniger ausgeprägt sein als im Gesamtjahr 2000 und eher der Abweichung von weniger als 10 Prozentpunkten im vierten Quartal 2000 entsprechen.

Der Anteil von mySAP.com an den Softwareerlösen soll weiter steigen und im ersten Halbjahr 2001 einen Wert von ca. 70 bis 80% erreichen.

Die größten Umsatzbeiträge sollen wiederum von den USA und Europa erbracht werden. Erhöhte Umsätze werden im ersten Halbjahr 2001 vor allem in den USA und Asien erwartet. Das Geschäft in Europa soll im gleichen Zeitraum zwar ebenfalls zulegen, allerdings dürften die Zuwachsraten hier geringer ausfallen.

Damit wird die Anfang 1999 prognostizierte Verdoppelung des Jahresumsatzes 1998 innerhalb von drei Jahren zwar nicht ganz erreicht werden können. Allerdings relativiert der Vorstand die damals getroffene, ungewöhnlich langfristige Prognose nur dahingehend, dass die Summe der Umsätze des Gesamtjahres 2001 und des ersten Quartals 2002 doppelt so hoch oder höher sein soll wie der Umsatz des Geschäftsjahrs 1998.

Operatives Ergebnis soll deutlich zulegen

Um die Marktpräsenz von SAP und ihrer Lösungen weiter zu erhöhen, sollen die Marketingaktivitäten weiter forciert werden. Daher ist im ersten Halbjahr 2001 mit einem erneuten Anstieg der Aufwendungen für Marketing zu rechnen. Dagegen soll der Kostenanstieg in anderen Bereichen im selben Zeitraum geringer ausfallen als der Umsatzanstieg und insgesamt zu einer Erhöhung des operativen Ergebnisses vor Berücksichtigung der STAR-Aufwendungen beitragen. Hierbei geht der Vorstand davon aus, dass diese Ergebniszunahme die Wachstumsrate des Umsatzes übersteigt und somit die Profitabilität im ersten Halbjahr im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um ein bis zwei Prozentpunkte zulegen kann.

Der verbleibende Aufwand aus dem STAR-Programm 1999 ist im ersten Halbjahr 2001 zu erfassen. Er wird voraussichtlich ca. 50 Mio. €

betragen und damit deutlich unter den 441 Mio. € liegen, die das Ergebnis des Jahres 2000 belastet haben. Da das STAR-Programm 2000 nicht zur Auszahlung kommt, ergeben sich aus diesem Programm keine Personalaufwendungen. Aus dem neu aufgelegten STAR-Programm 2001 sind aufgrund des geänderten Aufbaus des Programms im ersten Halbjahr 2001 keine wesentlichen Aufwendungen zu erwarten. Die Erträge aus der Veräußerung von Minderheitsbeteiligungen und damit auch das Finanzergebnis dürfte angesichts der schlechteren Börsenlage und der ab 2002 in Deutschland greifenden Steuererleichterungen geringer ausfallen als im Vorjahr. Die effektive Steuerquote dürfte sich gegenüber 2000 nicht wesentlich verändern. Daher kann beim Ergebnis nach Steuern im ersten Halbjahr 2001 mit einer prozentualen Erhöhung gerechnet werden, die oberhalb der für das operative Ergebnis vor STAR-Aufwendungen zu erwartenden Steigerungsrate liegt.

Wie im Vorjahr wird SAP den Ausbau der Belegschaft der geschäftlichen Entwicklung anpassen. Insgesamt kann jedoch damit gerechnet werden, dass der Zuwachs höher ausfällt als im Jahr 2000, ohne jedoch an die hohe Zunahme des Jahres 1998 heranzureichen.

Risiken der Zielerreichung

Als global und in innovativen sowie äußerst dynamischen Geschäftsbereichen tätiger Konzern ist SAP einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Um diese Risiken frühzeitig zu erkennen und ihnen angemessen zu begegnen, wurden unternehmensweit zahlreiche Maßnahmen getroffen. Es kann allerdings keine Garantie dafür übernommen werden, dass damit alle Risiken ausgeschaltet sind. Dies liegt unter anderem daran, dass ein Teil dieser Risiken außerhalb des Einflussbereichs von SAP liegen.

Sollte SAP von Risiken getroffen werden, so kann dies zum Nichteintreten der Annahmen führen, die den Erwartungen des Vorstands über den künftigen Geschäftsverlauf zugrunde liegen. Dies könnte eine Realisierung der gesetzten Ziele zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung gefährden und dazu führen, dass sich SAP nicht wie erwartet positiv weiterentwickelt.

- SAP geht angesichts seines spezifischen Produktangebots zur Zeit nicht davon aus, durch die begonnene Abkühlung der Weltkonjunktur entscheidend beeinträchtigt zu werden. Allerdings können unerwartete oder über das sich abzeichnende Maß hinausgehende Veränderungen im weltwirtschaftlichen Klima oder in der konjunkturellen Lage einzelner Länder die Umsatz- und Ergebnisentwicklung negativ beeinflussen.
- Den Währungsrisiken, die primär dadurch entstehen, dass SAP 71% ihres Umsatzes in anderen Währungen als dem Euro erzielt, wird durch ein aktives Devisenmanagement begegnet. Hierbei kommen vor allem zur Absicherung der von den Tochterunternehmen an SAP AG zu leistenden Lizenzgebührenzahlungen derivative Finanzinstrumente zum Einsatz. Diese werden nach einheitlichen Richtlinien vorgenommen und streng kontrolliert. Dem Risiko des Ausfalls der Kontrahenten dieser Finanztransaktionen wird dadurch begegnet, dass Abschlüsse ausschließlich mit Banken einwandfreier Bonität durchgeführt werden.

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT DER SAP AG

- Angesichts seiner internationalen Aktivitäten ist SAP Risiken ausgesetzt, die sich aus den vielfältigen Regelungen und Gesetzen der Länder ergeben können, in denen SAP tätig ist. Um diese Risiken frühzeitig zu erkennen und ihnen angemessen zu begegnen, nimmt SAP sowohl von seinen eigenen Rechtsexperten als auch durch externe Fachleute in großem Maße rechtliche Beratung in Anspruch.
- Um auch in Zukunft weiter wachsen zu können, benötigt SAP hochqualifizierte Mitarbeiter. Daher werden fortwährend Maßnahmen ergriffen, die darauf abzielen, die Attraktivität von SAP als Arbeitgeber zu erhalten und weiter auszubauen. Die Ziele, SAP sich gesetzt hat, basieren auf der Annahme, dass der Bedarf an Fach- und Führungskräften angesichts dieser Maßnahmen sowie aufgrund der sich andeutenden Entspannung auf den für SAP relevanten Arbeitsmärkten in ausreichendem Maß gedeckt werden kann. Sollte dies jedoch nicht gelingen, sind Beeinträchtigungen der erwarteten positiven Unternehmensentwicklung nicht auszuschließen.
- Die Zukunftsaussichten basieren zentral auf der Annahme, dass vor allem die Märkte für CRM-, SCM-, Portal- und Marktplatzlösungen entsprechend den Vorhersagen von Branchenanalysten hohe Wachstumsraten aufweisen und dass SAP-Lösungen von diesen Märkten erfolgreich aufgenommen werden. Hierfür spricht vor allem die positive Resonanz der Kunden und der Öffentlichkeit in den vergangenen Monaten. Eine Fortsetzung dieser positiven Aufnahme kann allerdings nicht garantiert werden.
- Die Prognose einer weiterhin positiven Unternehmensentwicklung basiert weiterhin auf der Annahme, dass es SAP auch zukünftig gelingt, innovative Lösungen zu entwickeln, mit denen die sich schnell fortentwickelnden Bedürfnisse der Kunden zufrieden gestellt werden können. Um dies weitestgehend sicherzustellen, betreibt SAP in großem Umfang Marktbeobachtung.
- Zur Absicherung gegen mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken hat SAP in großem Maße Versicherungen abgeschlossen. Um sicherzustellen, dass damit die finanziellen Folgen eintretender Risiken ausgeschlossen oder zumindest begrenzt sind, wird der Umfang des Versicherungsschutzes laufend geprüft und bei Bedarf angepasst. Trotzdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Ergebnislage von SAP durch Schadensersatzansprüche negativ beeinflusst wird.
- Die Tätigkeit von SAP ist auf das Internet fokussiert und damit den typischen Risiken dieses Mediums ausgesetzt. Diesen Risiken, zu denen beispielsweise Hacker- und Virenangriffe gehören, wird unternehmensweit durch umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen begegnet.
- Zu den Wettbewerbsvorteilen, die für das zu erwartende Umsatzwachstum von Bedeutung sind, gehört auch, dass SAP das größte Unternehmen in ihrer Branche ist. Kommt es zu unerwarteten Unternehmenszusammenschlüssen, führt dies zu einer veränderten Konkurrenzsituation, die sich auf die Geschäftsentwicklung von SAP auswirken kann.
- Es gehört zur Unternehmensstrategie von SAP, die Fortentwicklung des eigenen Lösungsangebots vermehrt durch Kooperationen mit anderen Unternehmen voranzutreiben. Da es sich hierbei vielfach um junge und dynamisch wachsende Unternehmen handelt, ist eine

Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Lage und Zukunftsaussichten trotz intensiver Prüfung nur bedingt möglich.

- Wie jedes Unternehmen ist auch SAP Managementrisiken ausgesetzt. Diesen wird unter anderem durch ein umfassendes internes Berichtswesen mit detaillierten Planungs- und Kontrollprozessen begegnet. Hinzu tritt eine regelmäßige und umfangreiche Information der Öffentlichkeit. Zum konzernweiten Überwachungssystem gehört ferner die Tätigkeit der Konzernrevision sowie ein die Arbeit der Unternehmensleitung überwachender Aufsichtsrat, dem Fachleute aus verschiedenen Bereichen angehören. Zudem wurden im Berichtsjahr verstärkt Maßnahmen eingeleitet, um den zunehmenden Anforderungen an die Corporate Governance noch besser zu genügen. Hierbei orientierte sich SAP an den beiden Grundsatzpapieren, die in Deutschland zur Corporate Governance veröffentlicht wurden.

Vor dem Hintergrund ihrer finanziellen Stabilität, ihrer Kundennähe sowie ihrer strategischen Ausrichtung und angesichts der zahlreichen Vorkehrungen zur Früherkennung und Begegnung von Gefahren ist SAP zuversichtlich, für die künftigen Herausforderungen gut gerüstet zu sein und die gesteckten Ziele trotz der dargestellten Risiken erreichen zu können.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für die Geschäftsjahre 1998 bis 2000

(in Tausend mit Ausnahme von Angaben pro Aktie und Wechselkursangaben)	Anhang	2000 ²⁾ US\$	2000 €	1999 €	1998 ¹⁾ €
Softwareerlöse		2.308.251	2.458.725	1.932.391	1.899.932
Wartungserlöse		1.568.138	1.670.364	1.162.062	819.824
Produktserlöse		3.876.389	4.129.089	3.094.453	2.719.756
Beratungserlöse		1.544.512	1.645.198	1.546.933	1.121.404
Schulungserlöse		376.051	400.566	394.478	412.221
Serviceerlöse		1.920.563	2.045.764	1.941.411	1.533.625
Sonstige Erlöse	(4)	84.250	89.742	74.349	62.233
Umsatzerlöse		5.881.202	6.264.595	5.110.213	4.315.614
Produktkosten		-677.397	-721.556	-526.653	-372.365
Servicekosten		-1.643.358	-1.750.487	-1.625.096	-1.255.805
Forschungs- und Entwicklungskosten		-910.051	-969.377	-744.666	-572.382
Vertriebs- und Marketingkosten		-1.480.797	-1.577.330	-1.131.917	-964.735
Allgemeine Verwaltungskosten		-392.015	-417.570	-260.130	-207.541
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(5)	-24.049	-25.617	-25.571	-41.992
Summe Kosten	(6)	-5.127.667	-5.461.937	-4.314.033	-3.414.820
Betriebsergebnis		753.535	802.658	796.180	900.794
Sonstige Aufwendungen und Erträge	(7)	-51.953	-55.340	-51.008	17.186
Finanzergebnis	(8)	266.755	284.144	235.175	13.972
Ergebnis vor Ertragsteuern		968.337	1.031.462	980.347	931.952
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(9)	-367.829	-391.807	-376.416	-403.469
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn oder Verlust		-5.004	-5.330	-2.930	-1.539
Konzernergebnis		595.504	634.325	601.001	526.944
Ergebnis je Aktie	(10)				
Stammaktien		1,89	2,01	1,91	1,68
Vorzugsaktien		1,90	2,02	1,92	1,69
Ergebnis je Aktie – voll verwässert	(10)				
Stammaktien		1,89	2,01	1,90	1,67
Vorzugsaktien		1,89	2,01	1,90	1,67

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 1998 wurden von Deutsche Mark in Euro auf Basis des am 1. Januar 1999 fixierten Kurses von 1,95583 DM = 1 € umgerechnet.

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von 1 € = 0,9388 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York zum 29.12.2000, umgerechnet.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNBILANZ

für die Geschäftsjahre 1999 bis 2000

(in Tausend mit Ausnahme von Wechselkursangaben)	Anhang	31.12.2000 ^{a)} US\$	31.12.2000 €	31.12.1999 €
AKTIVA				
Immaterielle Vermögensgegenstände	(11)	108.988	116.093	119.885
Sachanlagen	(12)	817.391	870.676	794.276
Finanzanlagen	(13)	567.222	604.199	609.815
ANLAGEVERMÖGEN		1.493.601	1.590.968	1.523.976
Vorräte	(14)	5.446	5.801	3.138
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(15)	2.060.201	2.194.505	1.845.397
Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		3.546	3.777	222
Sonstige Vermögensgegenstände	(16)	177.072	188.615	307.911
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		2.240.819	2.386.897	2.153.530
Wertpapiere	(17)	89.789	95.643	0
Liquide Mittel	(18)	1.020.214	1.086.721	810.277
UMLAUFVERMÖGEN		3.356.268	3.575.062	2.966.945
LATENTE STEUERN		286.766	305.460	284.293
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	(19)	107.733	114.756	51.675
BILANZSUMME		5.244.368	5.586.246	4.826.889
davon kurzfristige Aktiva		3.796.743	4.044.251	3.515.569

KONZERNBILANZ

für die Geschäftsjahre 1999 bis 2000

(in Tausend mit Ausnahme von Wechselkursangaben)	Anhang	31.12.2000 ²⁾ US\$	31.12.2000 €	31.12.1999 €
PASSIVA				
Grundkapital ¹⁾		295.454	314.715	267.805
Kapitalrücklage		8.354	8.899	249.364
Gewinnrücklagen		1.873.076	1.995.181	1.698.229
Kumuliertes übriges Comprehensive Income		155.430	165.561	343.957
EIGENKAPITAL	(20)	2.332.314	2.484.356	2.559.355
TEMPORÄRES EIGENKAPITAL	(21)	384.439	409.500	0
ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER		57.409	61.151	8.737
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(23)	23.312	24.832	11.588
Übrige Rückstellungen	(24)	1.323.667	1.409.956	1.266.561
RÜCKSTELLUNGEN		1.346.979	1.434.788	1.278.149
Anleihen	(25)	4.142	4.412	1.263
Übrige Verbindlichkeiten ³⁾	(26)	776.358	826.969	603.572
VERBINDLICHKEITEN		780.500	831.381	604.835
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN ³⁾	(27)	342.727	365.070	375.813
BILANZSUMME		5.244.368	5.586.246	4.826.889
davon kurzfristige Passiva		2.357.224	2.510.891	1.783.914

¹⁾ Bedingtes Kapital: Tsd. € 19.785 (1999: Tsd. € 1.263).

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von 1 € = 0,9388 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York zum 29.12.2000, umgerechnet.

³⁾ Um eine Vergleichbarkeit zum aktuellen Geschäftsjahr herzustellen, wurde in den Vorjahreszahlen ein Betrag von Tsd. € 65.829 von den übrigen Verbindlichkeiten in den Rechnungsabgrenzungsposten umgegliedert.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

für die Geschäftsjahre 1998 bis 2000

	Anzahl Aktien in Tausend	Beträge in Tsd. €					Gesamt
		Compre- hensive Income	Gewinn- rücklagen	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income	Kapital- rücklage	Gezeich- netes Kapital	
1.1. 1998 ¹⁾	104.302		886.311	65.572	232.549	266.645	1.451.077
Konzernergebnis		526.944	526.944				526.944
Übriges Comprehensive Income, netto							
Marktbewertung von Wertpapieren		31.991					
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung		-53.206					
Übriges Comprehensive Income		-21.215		-21.215			-21.215
Comprehensive Income		505.729					
Ausnutzung des bedingten Kapitals durch Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	262				12.468	670	13.138
Dividendenzahlung			-150.429				-150.429
Übrige Veränderungen			734		-1.982		-1.248
31.12.1998	104.564		1.263.560	44.357	243.035	267.315	1.818.267
Konzernergebnis		601.001	601.001				601.001
Übriges Comprehensive Income, netto							
Marktbewertung von Wertpapieren		224.127					
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung		90.628					
Minimum Pension Liability		-1.625					
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Cash-flow-Hedges		-13.530					
Übriges Comprehensive Income		299.600		299.600			299.600
Comprehensive Income		900.601					
Ausnutzung des bedingten Kapitals durch Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	192				9.307	490	9.797
Dividendenzahlung			-165.473				-165.473
Übrige Veränderungen			-859		-2.978		-3.837
31.12.1999	104.756		1.698.229	343.957	249.364	267.805	2.559.355
Auswirkung des 1:3 Aktiensplitts	209.512				-46.463	46.463	
Konzernergebnis		634.325	634.325				634.325
Übriges Comprehensive Income, netto							
Marktbewertung von Wertpapieren		-260.246					
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung		46.571					
Minimum Pension Liability		-3.780					
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Cash-flow-Hedges		39.059					
Übriges Comprehensive Income		-178.396		-178.396			-178.396
Comprehensive Income		455.929					
Ausnutzung des bedingten Kapitals durch Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	447				7.160	447	7.607
Dividendenzahlung			-165.780				-165.780
Auswirkung der Verkaufsoption			-170.232		-209.699		-379.931
Übrige Veränderungen			-1.361		8.537		7.176
31.12.2000	314.715		1.995.181	165.561	8.899	314.715	2.484.356

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 1998 wurden von Deutsche Mark in Euro auf Basis des am 1. Januar 1999 fixierten Kurses von 1,95583 DM = 1 € umgerechnet.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Geschäftsjahre 1998 bis 2000

(in Tausend mit Ausnahme von Wechselkursangaben)	Anhang	2000 ²⁾ US\$	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 ¹⁾ Tsd. €
Konzernergebnis		595.504	634.325	601.001	526.944
Anteile anderer Gesellschafter		5.004	5.330	2.930	1.539
Konzernüberschuss		600.508	639.655	603.931	528.483
Rechnerischer Gewinn aus dem Börsengang einer Tochtergesellschaft		- 41.527	- 44.234	0	0
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		209.642	223.308	172.680	139.836
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		6.052	6.447	1.065	- 692
Ergebnis aus dem Verkauf von Finanzanlagen		- 333.404	- 355.139	- 224.912	- 1.769
Abschreibungen auf Finanzanlagen		18.630	19.845	2.239	2.094
Zuschreibungen auf Finanzanlagen		- 665	- 708	- 613	- 553
Veränderung Pensionsrückstellungen		5.542	5.903	- 6.313	3.081
Veränderung sonstiger langfristiger Rückstellungen		- 98.965	- 105.416	94.492	- 28.375
Veränderung der latenten Steuern		- 123.923	- 132.001	14.714	- 92.061
Veränderung der Vorräte		- 2.500	- 2.663	- 366	1.070
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände		- 162.261	- 172.839	- 369.043	- 268.685
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen		487.013	518.761	207.689	175.832
Veränderung der Verbindlichkeiten		143.558	152.916	108.800	129.123
Veränderung sonstiger Aktiva		- 59.220	- 63.081	- 31.037	- 1.736
Veränderung sonstiger Passiva		- 10.086	- 10.743	- 41.543	27.451
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	(28)	638.394	680.011	531.783	613.099
Zugänge von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		- 267.966	- 285.435	- 354.228	- 388.588
Zugänge zum Finanzanlagevermögen		- 464.365	- 494.636	- 96.380	- 38.838
Zugänge durch Veränderung Konsolidierungskreis		- 3.876	- 4.129	- 2.012	0
Abgänge vom Anlagevermögen		410.770	437.548	156.348	36.778
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate) und der Wertpapiere des Umlaufvermögens		- 36.274	- 38.639	- 51.455	155.084
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(29)	- 361.711	- 385.291	- 347.727	- 235.564
Dividendenausschüttung		- 155.634	- 165.780	- 165.473	- 150.429
Agio aus Wandelschuldverschreibung		6.722	7.160	9.307	12.468
Sonstige Veränderung Kapitalrücklage		8.015	8.537	- 2.978	- 1.982
Veränderung Kapitalrücklage aufgrund des Verkaufs einer Verkaufsoption		27.758	29.569	0	0
Erhöhung Grundkapital aus Wandlungen		420	447	490	670
Wandlung der Wandelanleihen		- 358	- 381	- 489	- 657
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen		3.314	3.530	0	0
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		93.880	100.000	0	24.596
Tilgung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		- 27.712	- 29.519	- 287	- 103
Zahlungseingänge durch den Börsengang einer Tochtergesellschaft		81.980	87.324	0	0
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	(30)	38.385	40.887	- 159.430	- 115.437
Wechselkursbedingte Wertänderungen		- 2.027	- 2.159	63.979	- 46.599
Nettoveränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)		313.041	333.448	88.605	215.499
Bestand zum 1. Januar		666.042	709.461	620.856	405.357
Bestand zum 31. Dezember	(18)	979.083	1.042.909	709.461	620.856

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 1998 wurden von Deutsche Mark in Euro auf Basis des am 1. Januar 1999 fixierten Kurses von 1,95583 DM = 1 € umgerechnet.

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von 1 € = 0,9388 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York zum 29.12.2000, umgerechnet.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNANHANG 2000

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNABSCHLUSSES

(1) Allgemeine Grundlagen

Der Konzernabschluss der SAP AG Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung („SAP AG“) und ihrer Tochterunternehmen, im Folgenden als „SAP“, „der Konzern“ oder „das Unternehmen“ bezeichnet, wurde nach den Vorschriften der US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles („US-GAAP“) aufgestellt.

Die in den Jahren vor 1999 veröffentlichten Konzernabschlüsse waren noch nach den Bilanzierungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches („HGB“) aufgestellt und um eine Überleitungsrechnung zu US-GAAP-Werten ergänzt worden. Zudem wurde im Jahr 1999 die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung („Konzern-GuV“) auf das Umsatzkostenverfahren umgestellt. Umgliederungen von Vorjahreswerten wurden vorgenommen, wenn dies zu einer besseren Vergleichbarkeit mit den aktuellen Werten führt.

Mit dem vorliegenden Konzernabschluss nimmt die SAP die Befreiungsmöglichkeit des § 292a HGB in Anspruch. Hiernach braucht ein Konzernabschluss nach deutschem Recht nicht aufgestellt zu werden, wenn ein

Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (d. h. US-GAAP oder IAS) vorgelegt wird. Die zur Inanspruchnahme dieser Befreiung erforderlichen zusätzlichen Erläuterungen sind unter Textziffer (37) dargestellt.

Per 1. Januar 1999 stellte die SAP ihr internes und externes Rechnungswesen von Deutscher Mark („DM“) auf Euro („€“) um und erstellt seither alle Abschlüsse in €. Soweit im Folgenden frühere Abschlüsse dargestellt werden, sind diese auf Basis des offiziellen und unveränderlichen Umrechnungsverhältnisses vom 1. Januar 1999 (1 € = 1,95583 DM) in € umgerechnet. Derart in € umgerechnete Konzernabschlüsse der SAP zeigen dieselben Entwicklungen auf, die bei einer Darstellung in DM ersichtlich wären. Alle Beträge im Konzernabschluss sind – sofern im Einzelfall keine abweichende Währungseinheit angegeben ist – in Tausend € („Tsd. €“) angegeben. Alle Angaben, die in US-Dollar („US\$“) erfolgen, basieren auf einer Umrechnung zum Kurs von 1 € = 0,9388 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York, zum 29. Dezember 2000.

(2) Konsolidierungskreis

Zum Kreis der voll konsolidierten Unternehmen gehören neben der SAP AG alle Tochterunternehmen, bei denen der SAP AG unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in folgender Tabelle dargestellt:

Voll konsolidierte Tochterunternehmen	Inland	Ausland	Gesamt
31.12.1999	11	51	62
Zugänge	6	10	16
Abgänge	1	1	2
31.12.2000	16	60	76

Acht Unternehmen, an denen die SAP zwischen 20 % und 50 % der Stimmrechte hält („assoziierte Unternehmen“), werden nach der Equity-Methode bewertet.

Aus den Erweiterungen des Konsolidierungskreises in den Geschäftsjahren 2000 und 1999 ergaben sich keine wesentlichen Effekte, die eine Vergleichbarkeit mit den Konzernabschlüssen der Vorjahre beeinträchtigen würden.

Eine Übersicht aller Tochter- und assoziierten Unternehmen ist unter Angabe des Beteiligungsanteils, der Umsatzerlöse, des Jahresergebnisses, des Eigenkapitals sowie der Mitarbeiterzahl auf den Seiten 95 bis 97 aufgeführt.

Folgende in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen nehmen die Befreiung gemäß § 264b HGB in Anspruch:

SAP Retail Solutions GmbH & Co. KG, St. Ingbert
 SAP CRM Consulting GmbH & Co. KG, Mannheim
 eSAP GmbH & Co. KG, Walldorf
 SAPHosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot

(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Konsolidierungsgrundsätze

Die Einbeziehung der Abschlüsse der einzelnen Tochterunternehmen in den Konzernabschluss erfolgt nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt. Differenzen zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital werden zuerst den Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten des Tochterunternehmens zugeordnet. Hierbei verbleibende aktive Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwerte unter den immateriellen Vermögensgegenständen bilanziert und linear entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer erfolgswirksam abgeschrieben.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Auf ergebniswirksame

Konsolidierungsvorgänge werden erforderliche Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht. Für nicht dem Konzern gehörende Anteile an voll konsolidierten Tochterunternehmen wird ein entsprechender Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter gebildet. Bei den nach der Equity-Methode bewerteten Unternehmen wird der Unterschiedsbetrag aus der Kapitalaufrechnung nach den gleichen Grundsätzen ermittelt.

Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, welche die Beträge der Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Berichtsjahres beeinflussen können. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen und Annahmen abweichen.

KONZERNANHANG 2000

Währungsumrechnung

Im Konzernabschluss werden die Abschlüsse der ausländischen Tochterunternehmen entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Da sämtliche Tochterunternehmen wirtschaftlich selbständig sind und ihre Funktionalwährung somit die jeweilige Landeswährung ist, erfolgt die Umrechnung der Bilanzen in Konzernwährung mit den Mittelkursen zum Bilanzstichtag und die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen zu Jahresdurchschnittskursen. Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung bei den Vermögens- und Schuldposten gegenüber der

Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Bilanz und GuV werden erfolgsneutral im übrigen Comprehensive Income erfasst. Sie sind in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals, die dem Konzernanhang vorangestellt ist, gesondert ausgewiesen.

In den Einzelabschlüssen der Gesellschaften werden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in Fremdwährung zum Stichtagskurs bewertet. Die Wechselkurse der für den Konzernabschluss wesentlichen Währungen haben sich wie folgt verändert:

Währungen		Mittelkurs am Bilanzstichtag Gegenwert von 1 €		Jahresdurchschnittskurs Gegenwert von 1 €		
		2000	1999	2000	1999	1998
US-Dollar	USD	0,9302	1,0028	0,9162	1,0595	1,1196
Japanischer Yen	JPY	106,83	102,51	99,071	119,28	147,61
Britisches Pfund	GBP	0,6233	0,6202	0,6087	0,6525	0,6762
Kanadischer Dollar	CAD	1,3929	1,4574	1,3716	1,5582	1,6735
Australischer Dollar	AUD	1,6770	1,5570	1,5932	1,6349	1,8076

Die Kurse für 1998 wurden zu Vergleichszwecken unter Verwendung des fixierten Kurses von 1 € = 1,95583 DM ermittelt.

Umsatzrealisierung

Die Realisierung von Softwareumsätzen erfolgt in Übereinstimmung mit dem Statement of Position 97-2, „Software Revenue Recognition“ („SOP 97-2“) des American Institute of Certified Public Accountants unter Berücksichtigung der Ergänzungen durch SOP 98-4 und SOP 98-9.

Nach SOP 97-2 gelten Softwareumsätze als realisiert, wenn ein unterschriebener Vertrag ohne Rücktrittsrecht vorliegt, das Produkt vollständig ausgeliefert ist, die Lizenzgebühr feststeht und deren Zahlung wahrscheinlich ist. Sofern Lizenzverträge Vereinbarungen über kostenlose oder vergünstigte zukünftige Lieferungen oder Leistungen enthalten, wird ein Teil der Softwareerlöse diesen Lieferungen und Leistungen auf Basis von Standardpreisen zugerechnet. Für Software, die über indirekte Vertriebskanäle verkauft wird, werden den Wiederverkäufern Lizenzgebühren in Höhe eines festen Prozentsatzes der SAP-Standardpreise in Rechnung gestellt. Derartige Lizenzerlöse werden gemäß den vereinbarten Bedingungen zwischen dem Wiederverkäufer und seinen Kunden realisiert.

Die Realisierung von Wartungserlösen erfolgt anteilig über den vertraglichen Leistungszeitraum. Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung realisiert. Gebühren für Nutzungsrechte, die gemeinsam mit Beratungsleistungen verkauft werden, gelten unter der Voraussetzung, dass ein unterschriebener Vertrag vorliegt, die Software vollständig ausgeliefert ist, die Lizenzgebühr feststeht und deren Zahlung wahrscheinlich ist, bei Lieferung der Software als realisiert. Sollte eines der angeführten Kriterien nicht erfüllt sein, werden sowohl die Lizenz- als auch die Beratungsumsätze anteilig realisiert (*Percentage of Completion Method*). Zu erwartende Gutschriften für Kunden kürzen die Umsatzerlöse.

Die SAP erbringt in beschränktem Umfang Beratungsleistungen auf Festpreisbasis. Die Umsatzrealisierung erfolgt in solchen Fällen überwiegend nach der *Percentage of Completion Method*. Für drohende Verluste aus derartigen Leistungen werden Rückstellungen in der Periode gebildet, in der sie verursacht werden.

Zur Klarstellung ihrer Auslegung der bestehenden Regeln zur Umsatzrealisierung veröffentlichte die Securities and Exchange Commission („SEC“) im Dezember 1999 Staff Accounting Bulletin Nr. 101 „Revenue Recognition in Financial Statements“ („SAB 101“). Ergänzend hierzu publizierte die SEC im Oktober 2000 zudem eine Aufstellung mit *Frequently Asked Questions and Answers*. Die Bilanzierungsrichtlinien der SAP decken sich mit den Erläuterungen der SEC, weshalb mit ihrer Erstanwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss verbunden waren.

Forschung und Entwicklung

Nach dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 86 „Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased, or Otherwise Marketed“ sind Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen dann zu aktivieren, wenn sie zwischen den Zeitpunkten der „technologischen Verfügbarkeit“ und „Marktreife“ angefallen sind. Auf diesen Zeitraum entfallende Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sind im Konzern nicht wesentlich. Entwicklungskosten, die vor Erreichung der „technologischen Verfügbarkeit“ anfallen, werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung erfolgswirksam erfasst.

Werbeaufwendungen

Aufwendungen für Werbung werden zum Zeitpunkt ihres Anfalls ergebniswirksam erfasst.

Immaterielles Anlagevermögen und Sachanlagevermögen

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und in der Regel planmäßig über 3 bis 5 Jahre linear abgeschrieben. Alle ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte resultieren aus dem Erwerb von Unternehmen aus der Softwarebranche; sie werden über eine Nutzungsdauer von nicht mehr als 5 Jahren linear abgeschrieben. Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten bewertet und – soweit abnutzbar – entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

KONZERNANHANG 2000

	Nutzungsdauer der Sachanlagen
Gebäude	25 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	entsprechend der Mietvertragsdauer
Hardware	3 bis 5 Jahre
Büro- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre
Kraftfahrzeuge	5 Jahre

Gebäude und Mietereinbauten werden linear abgeschrieben. Sonstiges Sachanlagevermögen wird grundsätzlich linear abgeschrieben, bei einer Nutzungsdauer von mehr als 3 Jahren erfolgt in bestimmten Fällen auch eine degressive Abschreibung. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen erfolgen auf Anlagegüter, soweit sich auf Grund von Schätzungen ihrer künftigen nicht abgezinsten operativen Cash-flows Wertminderungen abzeichnen. In den Berichtsjahren waren keine derartigen Abschreibungen erforderlich.

Finanzanlagevermögen

Sonstige Ausleihungen werden zu Anschaffungskosten bewertet. Unverzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte werden auf den Barwert abgezinst. Marktgängige Wertpapiere sowie marktgängige nicht nach der Equity-Methode bewertete Beteiligungen sind in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 115 „Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities“ bei kurzfristiger Veräußerungsabsicht als *Trading Securities*, im Fall des voraussichtlichen Haltens bis zur Fälligkeit als *Held-to-Maturity Securities* sowie in allen übrigen Fällen als *Available-for-Sale Securities* zu klassifizieren. Die im Finanzanlagevermögen ausgewiesenen marktgängigen Beteiligungen und Wertpapiere werden in der Regel als *Available-for-Sale Securities* eingestuft und daher zum Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus diesen Wertpapieren werden, unter Berücksichtigung latenter Steuern, im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, bei denen keine Möglichkeit zur maßgeblichen Einflussnahme besteht, werden zu Anschaffungskosten bewertet.

Sind Wertminderungen dauerhaft, so werden sie erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Erläuterungen dazu finden sich auch unter Textziffer (13). Die Marktwerte werden auf der Basis der verfügbaren Marktpreise an den Bilanzstichtagen ermittelt. Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Wertpapieren werden nach dem Durchschnittskostenverfahren ermittelt.

Umlaufvermögen

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Die Herstellungskosten umfassen neben Fertigungslöhnen und Materialeinzelkosten auch die Material- und Fertigungsgemeinkosten. Weitere Kostenbestandteile werden nicht einbezogen. Außerplanmäßige Abschreibungen auf Vorräte waren in den Berichtsjahren nicht erforderlich.

Forderungen werden mit ihrem Nominalwert ausgewiesen, der dem Marktwert entspricht. In diesem Posten sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis enthalten. Wertberichtigungen auf Forderungen werden entsprechend der Wahrscheinlichkeit des Ausfalls sowie

für Länderrisiken gebildet. Unverzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr werden mit dem jeweiligen landesüblichen Zinssatz abgezinst. Das sonstige Umlaufvermögen wird mit seinem Nominalwert ausgewiesen, der dem Marktwert entspricht.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden nach den Grundsätzen für *Trading Securities* mit ihrem Marktwert bewertet. Sowohl realisierte als auch unrealisierte Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam erfasst. Es findet das Durchschnittskostenverfahren Anwendung.

Die liquiden Mittel laut Konzernbilanz beinhalten Zahlungsmittel sowie Festgelder mit Laufzeiten von mehr als drei Monaten. Hierbei umfassen die Zahlungsmittel die Barmittel sowie die jederzeit liquidierbaren Geldanlagen mit einer Ursprungslaufzeit von bis zu 90 Tagen. Eine Überleitungsrechnung von den Zahlungsmitteln zu den liquiden Mitteln findet sich unter Textziffer (18).

Latente Steuern

Latente Steuern werden für zeitliche, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den jeweiligen steuerrechtlichen und handelsrechtlichen Bilanzansätzen gebildet. Die latenten Steuern beinhalten auch zeitliche Ergebnisunterschiede aus erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen.

Bei der Berechnung der latenten Steuern wird die sogenannte Verbindlichkeitenmethode angewandt, d. h. es wird der Steuersatz zugrunde gelegt, der zum Zeitpunkt des Ausgleichs der Differenzen gültig ist.

Die aktiven und passiven latenten Steuern werden entsprechend des Statement of Financial Accounting Standards Nr. 109 „Accounting for Income Taxes“ im Konzern unsaldiert ausgewiesen. Für Verlustvorträge, die geeignet sind, künftige Steuerbelastungen zu mindern, werden aktive latente Steuern angesetzt. Für aktive latente Steuern, deren Realisierung unwahrscheinlich ist, wird eine Wertberichtigung gebildet.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden entsprechend der periodengerechten Abgrenzung der Aufwendungen ermittelt.

Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden aufgrund versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens *Projected Unit Credit Method* ermittelt. Danach werden auch künftig zu erwartende Steigerungen der Renten und erworbenen Anwartschaften sowie Gehaltssteigerungen bei der Bewertung berücksichtigt. Die Rechnungsgrundlagen sind unter Textziffer (23) beschrieben.

Sonstige Rückstellungen werden nur gebildet, sofern eine entsprechende Passivierungspflicht besteht. Dies ist dann der Fall, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich ist und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrags zuverlässig schätzbar ist. In die Berechnung der sonstigen Rückstellungen fließen alle zu berücksichtigenden Kostenbestandteile ein.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

KONZERNANHANG 2000

Bilanzierung aktienbasierter Vergütungsprogramme

Die SAP bewertet ihre aktienbasierten Mitarbeitervergütungsprogramme nach der *Intrinsic-Value-Method* gemäß Accounting Principles Board Opinion 25 („APB 25“), deren Anwendung Statement of Financial Accounting Standards No. 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ („SFAS 123“) erlaubt. Hiernach erfasst die Gesellschaft für die im Rahmen ihres „Long Term Incentive Plan der SAP AG 2000“ („LTI-Plan 2000“) ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen keine Aufwendungen, da der Wandlungspreis dem Marktwert einer SAP-Vorzugsaktie am Ausgabetag entspricht. Der Ausübungspreis der unter demselben Programm zugeteilten Aktienoptionen ist variabel. Die hieraus resultierenden Aufwendungen basieren auf dem inneren Wert der Option am jeweiligen Bilanzstichtag und werden über den Bemessungszeitraum verteilt erfasst. Eine detaillierte Beschreibung des LTI-Plans 2000 der Gesellschaft sowie eine Zusammenfassung der Proforma-Auswirkungen auf den ausgewiesenen Konzernüberschuss und den Gewinn pro Aktie, die sich ergeben hätten, wenn die Aufwendungen – nach Maßgabe von SFAS No. 123 – auf der Basis der Zeitwerte der Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen bestimmt worden wären, finden sich unter Textziffer (22).

Derivative Finanzinstrumente

Zur Reduzierung der Währungsrisiken im Zusammenhang mit internationalen Transaktionen setzt die SAP vor allem Devisentermingeschäfte ein. Diese werden auch abgeschlossen, um die erwarteten Zahlungsströme des Unternehmens gegen potenzielle Wechselkursänderungen abzusichern. Dabei liegen den Erwartungen hinsichtlich der Zahlungsströme Annahmen zugrunde, die auf Erfahrungen der Vorjahre sowie auf zukünftigen Markterwartungen basieren, und die in der Vergangenheit eine hohe Korrelation mit den tatsächlichen Zahlungsströmen aufgewiesen haben.

Mit Wirkung vom 1. Januar 1999 kommt bei der SAP das Statement of Financial Accounting Standards Nr. 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ („SFAS 133“) zur Anwendung. Danach sind derivative Finanzinstrumente in der Bilanz mit ihrem Marktwert anzusetzen. Veränderungen der Marktwerte solcher Derivate, welche die in SFAS 133 angeführten Kriterien des Cash-flow-Hedging erfüllen und deren besicherte Grundgeschäfte noch nicht hinreichend konkretisiert sind, werden nach Abzug von Steuern als Bestandteil des Postens Kumuliertes übriges Comprehensive Income ausgewiesen. In der Periode, in der die Grundgeschäfte erfolgen, werden auch die Gewinne oder Verluste aus den entsprechenden Anteilen der Termingeschäfte ergebniswirksam verbucht. Gewinne und Verluste aus der Marktbewertung werden außerdem für diejenigen Anteile von Devisentermingeschäften realisiert, die als ineffektiv angesehen werden. Dabei werden zum Zweck des Prüfens der Effektivität eines Cash-flow-Hedge Wertänderungen der Derivate, die auf Zeiteffekten beruhen und sich z. B. in der Differenz zwischen Kassa- und Terminkurs niederschlagen, eliminiert. Diese Wertänderungen werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Vor der Anwendung von SFAS 133 bilanzierte die SAP ihre Devisentermingeschäfte in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 52 „Foreign Currency Translation“ („SFAS 52“). Danach erfüllen Termingeschäfte, die zur Absicherung zukünftiger Zahlungsströme bestimmt sind, nicht die nach dieser Vorschrift erforderlichen Hedge-Kriterien und sind folglich mit ihrem Marktwert zu bewerten. Gewinne und Verluste aus Veränderungen des Marktwerts sind umgehend ergebniswirksam zu erfassen. Auch die Bewertung von Devisentermingeschäften, die bereits konkretisierte

Grundgeschäfte sichern, erfolgt nach SFAS 52 zu Marktwerten. Allerdings werden hieraus resultierende Gewinne und Verluste mit den Kursgewinnen und -verlusten der zugehörigen Grundgeschäfte saldiert.

Kreditvereinbarungen

Einige ausländische Tochterunternehmen verfügen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem bestimmten Betrag kurzfristige Kredite in lokaler Währung aufzunehmen, für welche die SAP AG eine Garantie leistet. Für diese Tochterunternehmen sowie die SAP AG bestanden per 31. Dezember 2000 Kreditlinien in Höhe von insgesamt Tsd. € 300.318, von denen die SAP AG Tsd. € 100.000 zum Jahresende in Anspruch genommen hat. Die Zinssätze für die jeweiligen Kreditaufnahmen orientieren sich an dem zu diesem Zeitpunkt aktuellen Marktzinssatz.

Kumuliertes übriges Comprehensive Income

Das Statement of Financial Accounting Standards Nr. 130 „Reporting Comprehensive Income“ verpflichtet zum Ausweis der Größe Comprehensive Income. Sie umfasst neben dem Konzernergebnis das übrige Comprehensive Income, das alle erfolgsneutralen Veränderungen des Eigenkapitals erfasst, die nicht im Zusammenhang mit Transaktionen mit den Aktionären stehen. Sowohl das übrige Comprehensive Income als auch das gesamte Comprehensive Income werden in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals dargestellt. Im Posten Kumuliertes übriges Comprehensive Income sind Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung, eine Additional Minimum Pension Liability und unrealisierte Gewinne und Verluste aus Cash-flow-Hedges sowie aus der Marktbewertung von Available-for-Sale Wertpapieren ausgewiesen.

Konzernkapitalflussrechnung

Die Konzernkapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel der SAP im Laufe des Berichtsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert haben. Sie wird in Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 95 „Statement of Cash Flows“ ermittelt. Dabei wird zwischen Zahlungsströmen aus laufender, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Eine Überleitung der liquiden Mittel laut Konzernbilanz zum Zahlungsmittelfonds ist unter Textziffer (18) dargestellt.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im September 2000 hat das Financial Accounting Standard Board Statement of Financial Accounting Standards Nr. 140 „Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities“ („SFAS 140“) herausgegeben. Der Standard ersetzt SFAS 125. Er regelt die Bilanzierung und Berichterstattung der wertpapiermäßigen Verbriefung sowie sonstige Formen der Übertragung von finanziellen Vermögenswerten und Sicherheiten. Die Vorschriften in SFAS 140 basieren auf dem *Financial Component Approach*, der auf das Kriterium der Verfügungsgewalt abstellt. Der Standard enthält konsistente Kriterien, wonach zu entscheiden ist, ob eine Übertragung von Finanzaktiva bilanziell als Verkauf oder als eine Kreditaufnahme gegen Bereitstellung von Sicherheiten abzubilden ist. SFAS 140 ist auf alle Übertragungsvorgänge anzuwenden, die nach dem 31. März 2001 stattfinden. Die entsprechenden Erläuterungspflichten gelten für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2000 enden. Das Unternehmen erwartet aus der Anwendung des SFAS 140 keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

KONZERNANHANG 2000

B. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(4) Umsatzerlöse

Aufgliederungen der Umsatzerlöse werden unter Textziffer (35) Segmentinformationen dargestellt. Die sonstigen Erlöse enthalten im Wesentlichen Erlöse aus Kundenveranstaltungen.

(5) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	-33.485	-16.725	-11.319
Aufwendungen zur Erzielung von Mieteinkünften	-5.308	0	0
Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen	0	-9.582	-17.339
Übrige betriebliche Aufwendungen	-5.477	-3.083	-15.863
Summe Sonstige betriebliche Aufwendungen	-44.270	-29.390	-44.521
Erträge aus Mieteinnahmen	6.988	1.510	1.375
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	5.792	0	0
Erträge aus Schadenersatzleistungen	1.389	1.535	684
Übrige betriebliche Erträge	4.484	774	470
Summe Sonstige betriebliche Erträge	18.653	3.819	2.529
	-25.617	-25.571	-41.992

(6) Kosten

Nachstehend werden Kosten, die in der Konzern-GuV nach Funktionsbereichen dargestellt sind, als zusätzliche Information nach wesentlichen Aufwandsarten aufgeschlüsselt.

Materialaufwand:

Der in den ausgewiesenen Kosten enthaltene Materialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	18.444	15.176	12.069
Aufwendungen für bezogene Leistungen	725.097	758.238	591.329
	743.541	773.414	603.398

Die Erhöhung der Aufwendungen für bezogene Leistungen im Jahr 1999 war vor allem auf den verstärkten Einkauf von Beratungsleistungen zurückzuführen.

Personalaufwand/Mitarbeiter:

Der in den ausgewiesenen Kosten enthaltene Personalaufwand setzt sich wie in folgender Tabelle zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Gehälter	2.450.329	1.750.770	1.326.505
Soziale Abgaben	275.839	226.736	171.434
Aufwendungen für Altersversorgung	86.599	54.233	49.508
	2.812.767	2.031.739	1.547.447

Die im Personalaufwand enthaltenen Aufwendungen für das Mitarbeiterbonusprogramm STAR betragen Tsd. € 440.818 (1999: Tsd. € 140.324; 1998: Tsd. € 16.327).

Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten – ohne Auszubildende und Praktikanten – ist in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	2000	1999	1998
Angestellte	23.335	20.975	17.323

KONZERNANHANG 2000

(7) Sonstige Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Aufwand aus Wechselkursdifferenzen	-176.785	-89.707	-44.014
Mindererlöse aus Sachanlagenabgang	-9.192	-3.131	-2.293
Übrige Aufwendungen	-5.333	-2.916	-1.937
Summe Sonstige Aufwendungen	-191.310	-95.754	-48.244
Erträge aus Wechselkursdifferenzen	82.729	34.828	59.609
Mehrerlös aus Sachanlagenabgängen	2.745	2.066	2.987
Ertrag aufgrund des Börsenganges eines Tochterunternehmens	44.234	0	0
Übrige Erträge	6.262	7.852	2.834
Summe Sonstige Erträge	135.970	44.746	65.430
	-55.340	-51.008	17.186

Im Juli 2000 wurden zwei Tochterunternehmen der SAP AG, die SAP Solutions GmbH und die SRS AG auf die SAP Systems Integration GmbH verschmolzen, die anschließend durch Formwechsel zur SAP Systems Integration AG („SAP SI“) wurde. Die SAP SI vollzog im September 2000 ihren Börsengang. Dies reduzierte den Anteil der SAP an den stimmberechtigten Aktien der SAP SI von 62 % auf 53,7 %. Basierend auf einem Angebotspreis von € 19 je Aktie belief sich der Nettoemissionserlös der SAP SI auf Tsd. € 87.324. Im Zusammenhang mit dieser Transaktion weist die SAP einen rechnerischen Ertrag von Tsd. € 44.234 als Ertrag aufgrund des Börsenganges eines Tochterunternehmens aus.

(8) Finanzergebnis

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben, Wertpapieren sowie sonstigen Ausleihungen. Das negative Ergebnis aus assoziierten Unternehmen im Berichtsjahr resultiert vor allem aus dem Verlust des 1997 gemeinsam mit Intel Corp. gegründeten Gemeinschaftsunternehmens Pandesic LLC in Höhe von Tsd. € 69.829 (1999: Tsd. € 23.354, 1998: Tsd. € 18.687). Aufgrund der im Berichtsjahr getroffenen Entscheidung zur Einstellung der Geschäftstätigkeit dieser Gesellschaft ist in diesem Betrag ein Einmal-aufwand von ca. Tsd. € 23.400 enthalten. Davon sind per 31. Dezember 2000 Tsd. € 16.000 als Rückstellung erfasst, die voraussichtlich im 1. Quartal 2001 in Anspruch genommen werden.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	69.658	34.472	34.635
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-10.464	-3.265	-3.540
Zinsergebnis	59.194	31.207	31.095
Beteiligungsergebnis	-78.350	-19.631	-16.117
Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen	1.071	910	958
Abzinsung/Abschreibungen von Ausleihungen	-19.845	-2.239	-2.094
Erträge aus dem Verkauf von börsennotierten Beteiligungen	355.139	224.912	1.769
Sonstiges Finanzergebnis	-33.065	16	-1.639
Übriges Finanzergebnis	303.300	223.599	-1.006
	284.144	235.175	13.972

(9) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Laufende Steuern – Inland	235.679	110.071	209.755
Laufende Steuern – Ausland	279.342	226.442	226.145
	515.021	336.513	435.900
Latente Steuern – Inland	-106.752	88.183	-1.922
Latente Steuern – Ausland	-16.462	-48.280	-30.509
	-123.214	39.903	-32.431
	391.807	376.416	403.469

KONZERNANHANG 2000

Das Einkommen vor Ertragsteuern teilt sich auf das In- und Ausland wie in nebenstehender Tabelle auf:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Inland	307.420	454.745	448.948
Ausland	724.042	525.602	483.004
	1.031.462	980.347	931.952

Der effektive Ertragsteuersatz, bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern, beträgt im Berichtsjahr 38,0 % (1999: 38,4 %; 1998: 43,3 %). In nebenstehender Tabelle wird eine Überleitung der Steuerbelastung, ausgehend vom deutschen Körperschaftsteuersatz von derzeit 40 % (1998: 45 %) für nicht ausgeschüttete Gewinne (Thesaurierungssatz), zur effektiven Steuerbelastung vorgenommen. Aufgrund des niedrigeren Steuersatzes bei Gewinnausschüttungen ergibt sich eine Minderung der deutschen Körperschaftsteuer, wobei diese Minderung entsprechend dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands in dem Jahr erfasst wird, für das die Gewinnausschüttung erfolgt.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.031.462	980.347	931.952
Deutsche Gewerbesteuer	-43.431	-62.742	-66.554
Ergebnis nach Gewerbesteuer	988.031	917.605	865.398
Körperschaftsteuer (bei Thesaurierung)	395.212	367.042	389.429
Deutsche Gewerbesteuer	43.431	62.742	66.554
Solidaritätszuschlag	6.127	1.611	6.544
Körperschaftsteuerminderung wegen Ausschüttung	-28.014	-28.331	-35.459
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	-44.954	-28.006	-49.035
Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen	-3.697	-19.938	-475
Steuer auf nicht abziehbare Aufwendungen	17.058	11.383	9.736
Steuereffekt aus Verlusten des Geschäftsjahres	588	395	27.265
Effekte aus der Konsolidierung	-7.598	-3.130	-3.937
Sonstiges	13.654	12.648	-7.153
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	391.807	376.416	403.469

Auf die deutsche Körperschaftsteuerschuld wird ein Solidaritätszuschlag von 5,5 % erhoben. Der Effektivsteuersatz bei der inländischen Gewerbesteuer, bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern, beträgt im Berichtsjahr 14,1 % (1999: 13,8 %; 1998: 14,3 %).

Im Oktober 2000 wurde das Gesetz zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung (Steuersenkungsgesetz – StSenKG) endgültig beschlossen. Das deutsche Körperschaftsteuerrecht wird dadurch mit Wirkung zum 1. Januar 2001 u. a. dahingehend geändert, dass der Körperschaftsteuersatz für ausgeschüttete Gewinne von derzeit 30 % sowie der Körperschaftsteuersatz für thesaurierte Gewinne von derzeit 40 % auf einen einheitlichen Satz von 25 % gesenkt wurde. Als weitere Neuerung sind Veräußerungsgewinne oder -verluste aus Beteiligungen an inländischen Gesellschaften ab dem 1. Januar 2002 steuerfrei. Veräußerungsgewinne oder -verluste aus der Beteiligung an ausländischen Gesellschaften werden voraussichtlich rückwirkend ab dem 1. Januar 2001 steuerfrei bleiben, spätestens jedoch ab dem 1. Januar 2002. Latente Steuern für zeitliche Differenzen wurden mit dem Steuersatz angesetzt, der für den Zeitpunkt der

Umkehr solcher Differenzen erwartet wird. Die Auswirkungen dieser Gesetzesänderungen haben im Jahr 2000 keinen wesentlichen Einfluss auf das Konzernergebnis. Der Saldo aus aktiven und passiven latenten Steuern erhöhte sich aufgrund dieser Änderungen per 31. Dezember 2000 um Mio. € 13,4. Darin enthalten ist eine Verringerung der passiven latenten Steuern, die sich im Zusammenhang mit der von der Gesellschaft erwarteten Steuerbefreiung unrealisierter Veräußerungsgewinne und -verluste ergibt.

KONZERNANHANG 2000

Die nebenstehende Tabelle zeigt die nach der Verbindlichkeitenmethode ermittelten aktiven und passiven latenten Steuern für die einzelnen Bilanzposten. Aufgrund der Ergebnisse der Tochterunternehmen in der Vergangenheit und der Erwartungen hinsichtlich ähnlicher Ergebnisse in der Zukunft ist es wahrscheinlich, dass das künftige steuerpflichtige Einkommen der Tochterunternehmen zur Realisierung der aktiven latenten Steuern ausreicht.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Aktive latente Steuern		
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	20.455	13.026
Finanzanlagevermögen	3.510	3.763
Forderungen	36.699	70.395
Verlustvorträge	40.440	11.317
Pensionsrückstellungen	4.368	2.214
STAR-Rückstellungen	40.832	23.001
Sonstige Rückstellungen	99.348	81.484
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	55.560	76.977
Sonstige	4.836	2.588
	306.048	284.765
Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern	-588	-472
Aktive latente Steuern	305.460	284.293
Passive latente Steuern		
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	8.825	19.291
Finanzanlagevermögen	24.835	146.665
Forderungen	688	18
Pensionsrückstellungen	3.482	3.324
STAR-Rückstellungen	10.555	111.850
Sonstige Rückstellungen	12.183	14.244
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	3.007	10.992
Sonstige	69	68
Passive latente Steuern	63.644	306.452
Latente Steuern netto	241.816	-22.159

Bezüglich ihrer Fristigkeit verteilen sich diese aktiven und passiven latenten Steuern wie folgt:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Aktive latente Steuern		
Kurzfristig	232.131	224.333
Langfristig	73.329	59.960
	305.460	284.293
Passive latente Steuern		
Kurzfristig	26.223	60.503
Langfristig	37.421	245.949
	63.644	306.452

KONZERNANHANG 2000

Am Jahresende bestehen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von Tsd. € 112.785 (1999: Tsd. € 30.393), wovon Tsd. € 22.322 (1999: Tsd. € 25.015) auf die SAP Japan Co., Ltd., und Tsd. € 60.475 auf die neu gegründete SAPMarkets, Inc. entfallen.

Für diese Verlustvorträge bestehen im Wesentlichen Verfallzeiten zwischen 3 und 5 Jahren. Die in diesem Zusammenhang gebildeten aktiven latenten Steuern wurden um Wertberichtigungen für jene Verlustvorträge reduziert, deren Verwendung teilweise oder gänzlich unwahrscheinlich ist. Die im Jahr

1998 für Japan gebildete Wertberichtigung in Höhe von Tsd. € 17.850 wurde im Jahr 1999 infolge teilweiser Inanspruchnahme des Verlustvortrags sowie aufgrund veränderter Erwartungen bezüglich der Ergebnisse der Folgejahre vollständig aufgelöst.

Passive latente Steuern werden für nicht ausgeschüttete Gewinne von ausländischen Tochterunternehmen angesetzt, sofern sie nicht als permanent investiert angesehen werden. Per 31.12.2000 waren ca. Tsd. € 1.255.067 solcher nicht ausgeschütteter Gewinne vorhanden.

(10) Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Stamm- bzw. Vorzugsaktie wird nach der *Two-Class Method* gemäß Statement of Financial Accounting Standards Nr. 128 „Earnings per Share“ („SFAS 128“) ermittelt. Hiernach wird das Konzernergebnis auf die Stamm- und Vorzugsaktien aufgeteilt, um für jede Aktiengattung getrennte Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen zu berechnen. Im Rahmen dieser Aufteilung wird zunächst der nicht ausgeschüttete Teil des Konzernergebnisses den Aktiengattungen in dem Verhältnis zugerechnet, das sich im Fall einer Vollausschüttung ergeben hätte. Ausgeschüttete Gewinne werden entsprechend der tatsächlichen Aufteilung zugeordnet. Anschließend werden die Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen getrennt für jede Aktiengattung ermittelt, indem der auf eine Aktiengattung entfallende Anteil am Konzernergebnis durch die durchschnittliche Zahl der Aktien dieser Gattung geteilt wird. Die von der Gesellschaft ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen werden, sofern sie einen Verwässerungseffekt haben, bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen („Diluted Earnings per Share“) mittels der *Treasury Stock Method* berücksichtigt. Daneben wurde der Verwässerungseffekt der unter Textziffer (22) näher erläuterten Verkaufsoption unter Anwendung der *Reverse Treasury Stock Method* einkalkuliert. Die Berechnung der nachstehend angegebenen Beträge erfolgte unter Berücksichtigung des unter Textziffer (20) beschriebenen 1:3-Aktiensplitts.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Konzernergebnis	634.325	601.001	526.944
abzüglich Dividenden:			
Stammaktien	95.770	95.770	87.323
Vorzugsaktien	70.010	69.703	63.106
Konzernergebnis, das für alle Aktien zur Verfügung steht	468.545	435.528	376.515

in Tausend mit Ausnahme von Angaben pro Aktie	2000		1999		1998	
	Stamm €	Vorzug €	Stamm €	Vorzug €	Stamm €	Vorzug €
Anteil am zuzurechnenden Konzernergebnis	272.702	195.843	253.977	181.551	219.267	157.248
Ausgeschüttete Gewinne	95.770	70.010	95.770	69.703	87.323	63.106
	368.472	265.853	349.747	251.254	306.590	220.354
Einfluss einer angenommenen Wandlung von verwässernden Wertpapieren:						
Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	-1.050	1.050	-1.557	1.557	-1.707	1.707
Verkaufsoptionen	-85	85	0	0	0	0
Zugerechnetes Ergebnis – verwässert	367.337	266.988	348.190	252.811	304.883	222.061
Gewichtete durchschnittliche Aktien – unverwässert	183.000	131.423	183.000	130.815	182.994	130.308
Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	0	1.216	0	1.935	6	2.442
Verkaufsoptionen	0	98	0	0	0	0
Gewichtete durchschnittliche Aktien – verwässert	183.000	132.737	183.000	132.750	183.000	132.750
Ergebnis je Aktie – unverwässert	2,01	2,02	1,91	1,92	1,68	1,69
Ergebnis je Aktie – verwässert	2,01	2,01	1,90	1,90	1,67	1,67

KONZERNANHANG 2000

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

(11) Immaterielle Vermögensgegenstände

	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte in Tsd. €	Geschäfts- oder Firmenwert in Tsd. €	Gesamt in Tsd. €
Anschaffungskosten			
1.1.2000	81.622	101.342	182.964
Währungsdifferenzen	362	654	1.016
Veränderung Konsolidierungskreis	1.053	0	1.053
Zugänge	34.258	29.663	63.921
Abgänge	-1.615	-731	-2.346
31.12.2000	115.680	130.928	246.608
Kumulierte Abschreibungen			
1.1.2000	37.426	25.653	63.079
Währungsdifferenzen	249	102	351
Veränderung Konsolidierungskreis	194	0	194
Zugänge	34.905	33.485	68.390
Abgänge	-1.442	-57	-1.499
31.12.2000	71.332	59.183	130.515
Nettobuchwert 31.12.2000	44.348	71.745	116.093
Nettobuchwert 31.12.1999	44.196	75.689	119.885

Die Zugänge bei den gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten betreffen im Wesentlichen Softwareprogramme. Die Zugänge bei den Geschäfts- oder Firmenwerten resultieren ausschließlich aus deren Aktivierung im Rahmen der Kapitalkonsolidierung.

KONZERNANHANG 2000

(12) Sachanlagen

	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken in Tsd. €	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung in Tsd. €	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau in Tsd. €	Gesamt in Tsd. €
Anschaffungskosten				
1.1.2000	682.338	574.515	14.432	1.271.285
Währungsdifferenzen	16.191	6.861	92	23.144
Veränderung Konsolidierungskreis	2.221	6.997	0	9.218
Zugänge	41.218	145.060	35.672	221.950
Abgänge	-21.680	-61.694	0	-83.374
Umbuchungen	9.469	2.279	-11.748	0
31.12.2000	729.757	674.018	38.448	1.442.223
Kumulierte Abschreibungen				
1.1.2000	110.768	366.241	0	477.009
Währungsdifferenzen	1.061	3.316	0	4.377
Veränderung Konsolidierungskreis	678	5.270	0	5.948
Zugänge	43.633	111.285	0	154.918
Abgänge	-15.762	-54.943	0	-70.705
31.12.2000	140.378	431.169	0	571.547
Nettobuchwert 31.12.2000	589.379	242.849	38.448	870.676
Nettobuchwert 31.12.1999	571.570	208.274	14.432	794.276

Die Zugänge bei anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung betreffen überwiegend neu erworbene Hardware.

KONZERNANHANG 2000

(13) Finanzanlagen

	Anteile an assoziierten Unternehmen Tsd. €	Sonstige Beteiligungen Tsd. €	Wertpapiere Tsd. €	Sonstige Ausleihungen Tsd. €	Gesamt Tsd. €
Anschaffungskosten					
1.1.2000	7.316	106.019	54.673	28.550	196.558
Währungsdifferenzen	0	3.844	230	33	4.107
Zugänge	76.732	403.568	2.336	12.000	494.636
Abgänge	- 67.226	- 24.337	- 1.377	- 5.298	- 98.238
31.12.2000	16.822	489.094	55.862	35.285	597.063
Marktbewertung					
1.1.2000	0	418.511	1.125	0	419.636
Währungsdifferenzen	0	27.223	0	0	27.223
Veränderung durch Marktbewertung	0	- 416.802	- 614	0	- 417.416
31.12.2000	0	28.932	511	0	29.443
Kumulierte Abschreibungen					
1.1.2000	0	0	0	6.379	6.379
Währungsdifferenzen	0	- 620	0	20	- 600
Zugänge	2.092	15.758	6	1.989	19.845
Abgänge	0	- 1.945	0	- 664	- 2.609
Zuschreibungen	0	0	0	- 708	- 708
31.12.2000	2.092	13.193	6	7.016	22.307
Nettobuchwert 31.12.2000	14.730	504.833	56.367	28.269	604.199
Nettobuchwert 31.12.1999	7.316	524.530	55.798	22.171	609.815

KONZERNANHANG 2000

Die Werte der sonstigen Beteiligungen und Wertpapiere des Anlagevermögens stellen sich wie folgt dar:

	2000			Buchwert Tsd. €
	An- schaffungs- kosten Tsd. €	Un- realisierte Gewinne Tsd. €	Un- realisierte Verluste Tsd. €	
Sonstige Beteiligungen	489.094	67.743	52.004	504.833
Wertpapiere mit fester Fälligkeit	51.129	511	0	51.640
Übrige Wertpapiere	4.733	0	6	4.727
Wertpapiere des Anlagevermögens	55.862	511	6	56.367
	544.956	68.254	52.010	561.200

	1999			Buchwert Tsd. €
	An- schaffungs- kosten Tsd. €	Un- realisierte Gewinne Tsd. €	Un- realisierte Verluste Tsd. €	
Sonstige Beteiligungen	106.019	421.730	3.219	524.530
Wertpapiere mit fester Fälligkeit	51.129	1.125	0	52.254
Übrige Wertpapiere	3.544	0	0	3.544
Wertpapiere des Anlagevermögens	54.673	1.125	0	55.798
	160.692	422.855	3.219	580.328

Im Geschäftsjahr 2000 erfasste die SAP Aufwendungen in Höhe von Tsd. € 15.764 aufgrund dauerhafter Wertminderungen von als available-for-Sale zu klassifizierenden Beteiligungen und Wertpapieren ergebniswirksam. Die per 31. Dezember 1999 und 1998 ausgewiesenen unrealisierten Verluste werden als nicht dauerhaft beurteilt.

Die Laufzeit der Wertpapiere mit fester Fälligkeit endet im Jahr 2004.

Die sonstigen Ausleihungen umfassen unverzinsliche Darlehen an Mitarbeiter sowie Darlehen an Dritte.

Die SAP AG und ihr Tochterunternehmen SAPMarkets, Inc. haben im September 2000 eine strategische Allianz mit Commerce One, Inc., zwecks gemeinsamer Bereitstellung von E-Business-Marktplatzlösungen der nächsten Generation geschlossen. Im Zusammenhang mit dieser Allianz hat das Unternehmen etwa 5,1 Mio. Stammaktien der Commerce One, Inc. zu einem Kaufpreis von Mio. 250 US\$ erworben. Der Teil der Aktien, der aufgrund der Allianzvereinbarung einer Verkaufsbeschränkung unterliegt, wird zu Anschaffungskosten bewertet. Zwölf Monate, bevor die Verkaufsbeschränkung ausläuft, erfolgt eine Umklassifizierung der Anteile in die Kategorie Available-for-Sale. Ab diesem Zeitpunkt wird die Bewertung zu Marktwerten vorgenommen.

KONZERNANHANG 2000

(14) Vorräte

Diese Position umfasst unfertige Leistungen für Beratungsprojekte sowie Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen.

(15) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die in der Konzernbilanz ausgewiesenen Beträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von Tsd. € 76.223 gekürzt. Der entsprechende Vergleichswert des Geschäftsjahres 1999 liegt bei Tsd. € 96.734.

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie in der Tabelle.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Restlaufzeit bis zu einem Jahr	2.184.716	1.742.219
Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren	9.789	103.178
Restlaufzeit über 5 Jahre	0	0
	2.194.505	1.845.397

In Übereinstimmung mit SOP 97-2 werden Lizenzumsätze abgegrenzt, für deren Gegenleistung langfristige Zahlungsziele eingeräumt wurden und deren Eingang demzufolge als nicht feststehend anzusehen ist. In den Forderungen enthalten sind nicht fakturierte Leistungen für Festpreisberatungsprojekte.

Aufgrund der breiten Kundenbasis und der Streuung in eine Vielzahl von Branchen und Ländern weltweit ist die Gefahr der Konzentration des Geschäftes und ein daraus resultierendes Ausfallrisiko bei SAP als gering einzuschätzen. Weder 2000 noch in den beiden Vorjahren entsprach der Umsatz mit einem einzelnen Kunden 5 % oder mehr des Gesamtumsatzes.

(16) Sonstige Vermögensgegenstände

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Forderungen aus Derivaten	42.330	5.070
Steuervorauszahlungen	33.193	80.045
Forderungen aus dem Verkauf von Beteiligungen	20.289	118.599
Übrige	92.803	104.197
Sonstige Vermögensgegenstände gesamt	188.615	307.911
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	34.560	43.174

Unter den übrigen sonstigen Vermögensgegenständen werden anteilige Zinsen, Steuererstattungsansprüche, Rückdeckungsansprüche aus Versicherungen und Mietkautionen ausgewiesen.

(17) Wertpapiere

Die Position umfasst im Wesentlichen Investitionen in drei Spezialfonds, welche die SAP zu Beginn des Geschäftsjahres tätigte. Nach den von der SAP vorgegebenen Anlagerichtlinien darf maximal ein Anteil von 20 % des Fondsvolumens in Aktien investiert werden; der verbleibende Teil wird in Rentenpapiere oder in Geldmarktprodukte investiert. Die Anlagen beschränken sich auf europäische Wertpapiere. Die Bewertung dieser Fonds erfolgt nach den Grundsätzen für Trading Securities. Dabei werden Marktpreise zugrunde gelegt, die am jeweiligen Bilanzstichtag von den Fondsgesellschaften zur Verfügung gestellt werden.

Die Tabelle stellt die Wertentwicklung der Wertpapiere dar.

	2000		
	Anschaffungs- kosten Tsd. €	Unrealisierte Gewinne Tsd. €	Marktwert Tsd. €
	91.516	4.127	95.643

KONZERNANHANG 2000

(18) Liquide Mittel

Der Posten Liquide Mittel setzt sich wie folgt zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Schecks, Kassenbestände, Guthaben bei Banken	289.733	195.889
Festgelder mit Laufzeiten unter 3 Monaten	753.176	513.572
Zahlungsmittel mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten	1.042.909	709.461
Festgelder mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr	38.911	60.125
Festgelder mit einer Restlaufzeit über einem Jahr	4.901	40.691
	1.086.721	810.277

(19) Rechnungsabgrenzungsposten

Unter dieser Position werden hauptsächlich Abgrenzungen für Miete und Leasing, Wartungsaufwendungen sowie Vorauszahlungen aus Lizenzen ausgewiesen. Der Anstieg im Berichtsjahr resultiert im Wesentlichen aus den Lizenzvorauszahlungen.

(20) Eigenkapital

Grundkapital

Das Grundkapital der SAP AG setzt sich per 31. Dezember 2000 wie folgt zusammen:

Anzahl und Gattung der Aktien	€
183.000.000 nennwertlose Stammaktien	183.000.000
131.714.655 nennwertlose Vorzugsaktien	131.714.655
	314.714.655

Durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Mai 2000 stimmten die Aktionäre einem Aktiensplitt von 1:3 sowohl für die Stamm- als auch für die Vorzugsaktien zu. Gleichzeitig wurde einer Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln zugestimmt. Daraus resultiert eine Umgliederung in Höhe von Tsd. € 46.463 von der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital mit dem Ziel, den rechnerischen Nennwert einer Aktie auf 1 € anzupassen.

Nach Berücksichtigung des 1:3 Aktiensplitts entsprechen vier American Depository Receipts (ADRs) einer Vorzugsaktie. Zum Bilanzstichtag war kein Bestand an eigenen Aktien oder eigenen ADRs vorhanden.

Aufgrund der Ausübung von Wandlungsrechten aus der Wandelschuldverschreibung 1994/2004 erhöhte sich die Anzahl der nennwertlosen Vorzugsaktien im Geschäftsjahr um 446.313 (entspricht Tsd. € 446).

Die Aktien verteilten sich per 31. Dezember 2000 auf folgende Eigentümer:

	2000			Anteil am Grundkapital in %	1999 Anteil am Grundkapital in %
	Stamm-aktien Tsd.	Vorzugs-aktien Tsd.	Gesamt Tsd.		
Dietmar Hopp (einschließlich unmittelbare Familie)	16.076	0	16.076	5,1 %	5,1 %
Dietmar Hopp Stiftung GmbH	28.017	0	28.017	8,9 %	8,9 %
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	31.241	0	31.241	9,9 %	9,9 %
Hasso Plattner Förderstiftung gGmbH	6.000	0	6.000	1,9 %	2,0 %
Dr. h.c. Klaus Tschira (einschließlich unmittelbare Familie)	13.622	6.344	19.966	6,3 %	6,4 %
Klaus Tschira Stiftung gGmbH	21.155	0	21.155	6,7 %	6,7 %
Streubesitz	66.889	125.371	192.260	61,2 %	61,0 %
	183.000	131.715	314.715	100,0 %	100,0 %

KONZERNANHANG 2000

Die Vorzugsaktien sind den Stammaktien bezüglich des Liquidationserlöses und des Bezugsrechts gleichgestellt. Dem Vorzugsaktionär steht je Vorzugsaktie jedoch eine um 0,01 € höhere Dividende als den Stammaktionären je Stammaktie zu, mindestens jedoch eine Dividende von 0,01 € je Vorzugsaktie. Das Stimmrecht ist bei den Vorzugsaktien auf einzelne Sachverhalte beschränkt. Für den Liquidationsfall verbriefen die Vorzugsaktien keine gegenüber den Stammaktien bevorzugte Befriedigung.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 1998 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 15. Mai 2003 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Vorzugsaktien gegen Bareinlage um bis zu insgesamt Tsd. € 5.113 zu erhöhen. Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten. Von der Ermächtigung wurde im Geschäftsjahr kein Gebrauch gemacht.

In der außerordentlichen Hauptversammlung vom 18. Januar 2000 haben die Aktionäre den Vorstand zu einer bedingten Kapitalerhöhung im Umfang von 6.250.000 (nach Aktiensplit 18.750.000) Vorzugsaktien zur möglichen Bedienung der Bezugsrechte aus Aktienoptionen und der Wandlungsrechte aus den Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 (siehe Textziffer (22)) ermächtigt. Daneben ist die Gesellschaft zum selben Zweck berechtigt, eine entsprechende Anzahl eigener Aktien über den Markt zu erwerben.

In der Hauptversammlung vom 5. Mai 2000 erteilten die Aktionäre ihre Zustimmung zu einer Kapitalerhöhung von maximal Tsd. € 25.000. Dieser Beschluss ermächtigt die SAP AG, ihr Eigenkapital durch Ausgabe neuer

Vorzugsaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen bis zum 1. Mai 2005 zu erhöhen. Ein Bezugsrecht der Altaktionäre auf die jungen Vorzugsaktien besteht nur für den Fall, dass die Ausgabe gegen Bareinlagen erfolgt. Im Geschäftsjahr wurde von der Ermächtigung kein Gebrauch gemacht.

Das ausgewiesene bedingte Kapital steht stellvertretend für die Aktien, deren Emission zum Zwecke der Bedienung von Aktienoptions- oder Wandelschuldverschreibungsprogrammen genehmigt, jedoch noch nicht vollzogen wurde. Im Geschäftsjahr 2000 wurde das bedingte Kapital um Tsd. € 446 aufgrund der Ausübung von Wandlungsrechten aus der Wandelschuldverschreibung 1994/2004 reduziert, womit ein bedingtes Kapital für dieses Programm in Höhe von Tsd. € 1.035 verbleibt. Dem steht eine Erhöhung des bedingten Kapitals in Höhe von Tsd. € 18.750 gegenüber, welches aus der Einführung des LTI-Plans 2000 resultiert.

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist dem Konzernanhang vorangestellt.

Kapitalrücklage

Die Verminderung der Kapitalrücklage in Höhe von Tsd. € 240.465 ergibt sich im Wesentlichen aus der Umklassifizierung in Höhe von Tsd. € 209.699 in temporäres Eigenkapital bedingt durch die unter Textziffer (22) erläuterte Verkaufsoption sowie der durchgeführten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Umfang von Tsd. € 46.463.

Zur Entwicklung der Kapitalrücklage wird auf die Darstellung der Eigenkapitalentwicklungsrechnung verwiesen.

Kumuliertes übriges Comprehensive Income

Das kumulierte übrige Comprehensive Income setzt sich wie folgt zusammen:

	Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren Tsd. €	Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung Tsd. €	Minimum Pension Liability Tsd. €	Cash-flow Hedges Tsd. €	Gesamt Tsd. €
31.12.2000					
Vor Steuern	-16.250	-146.767	8.783	-37.271	-191.505
Steuereinfluss	17.580	0	-3.378	11.742	25.944
Nettobetrag	1.330	-146.767	5.405	-25.529	-165.561
31.12.1999					
Vor Steuern	-419.636	-100.196	2.936	30.377	-486.519
Steuereinfluss	160.720	0	-1.311	-16.847	142.562
Nettobetrag	-258.916	-100.196	1.625	13.530	-343.957

Das Unternehmen realisierte im Berichtsjahr 2000 aufgrund von Verkäufen aus Beteiligungen Nettogewinne in Höhe von Tsd. € 174.827 (1999: Tsd. € 125.046, 1998: Tsd. € 885) im Finanzergebnis, die im Vorjahr im übrigen Comprehensive Income enthalten waren. Daneben erfasste das Unternehmen Verluste nach

Steuern aus der Saldierung von Währungsgewinnen und -verlusten aus antizipierten Cash-flow-Hedges in Höhe von Tsd. € 53.161 (1999: Tsd. € 47.323) in den sonstigen Aufwendungen und Erträgen, die ebenfalls im Vorjahr im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen waren.

KONZERNANHANG 2000

(21) Temporäres Eigenkapital

Verursacht durch die unter Textziffer (22) näher erläuterte Verkaufsoption war im Berichtsjahr eine Umgliederung von Teilen der Kapital- und Gewinnrücklagen in temporäres Eigenkapital erforderlich. Unter dieser Position ist jener Betrag

auszuweisen, der zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung zum Erwerb von Aktien notwendig wäre, um die Ansprüche aus der Verkaufsoption durch Lieferung dieser zu befriedigen.

(22) Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Aktiensparplan

Im Rahmen von Aktiensparplänen erwirbt das Unternehmen eigene Vorzugsaktien sowie ADRs, um diese an seine Mitarbeiter weiterzugeben. Zuschüsse im Rahmen dieser Programme belaufen sich auf maximal 15 % des Aktienkurses und kürzen direkt das Eigenkapital. Die SAP hat im Geschäftsjahr zum Zweck des Angebots an Arbeitnehmer 127.516 eigene Aktien (dies entspricht 0,04 % v. H. des Grundkapitals) zu Kursen von durchschnittlich 210,51 € je Aktie erworben. Diese wurden im Geschäftsjahr zu Kursen von durchschnittlich 171,47 € je Aktie auf Arbeitnehmer übertragen. Von ausländischen Tochtergesellschaften wurden 305.199 ADRs zu Kursen von durchschnittlich US\$ 53,58 je ADR erworben und zu durchschnittlich US\$ 46,05 je ADR über einen Treuhänder an die Mitarbeiter weitergegeben.

Aktienkursabhängige Programme

Der Konzern hat im Jahre 1998 ein Stock Appreciation Rights Programm („STAR 1998“) eingeführt. Nach diesem Plan waren begünstigte Arbeitnehmer berechtigt, an Aktienkurssteigerungen der SAP-Vorzugsaktie, die während des Bemessungszeitraumes von etwa einem Jahr gemessen wurden, teilzunehmen. Der Ausgabepreis für den Plan 1998 war höher als der Endpreis, weshalb für diesen Plan keine Auszahlungen erfolgten.

Im Mai 1999 gewährte die SAP ihren Mitarbeitern erneut STARS („STAR 1999“). Sie berechtigten die Begünstigten, an den während des Bemessungszeitraumes von etwa 9 Monaten gemessenen Kurssteigerungen der SAP-Vorzugsaktie in Höhe von 161,67 € (unter Berücksichtigung des Aktiensplits von 1:3) teilzunehmen. Zahlungen für diesen Plan erfolgen in drei gleichen Raten im Juli 2000, Januar 2001 und Juli 2001 grundsätzlich unter der Voraussetzung, dass der Begünstigte am Tag der Auszahlung weiterhin Mitarbeiter der SAP ist. Die Kosten für das STAR-Programm 1999 werden entsprechend der Differenz zwischen dem Marktwert und dem Ausgabepreis unter Berücksichtigung einer Fluktuationsrate anteilig über den Zeitraum von Mai 1999 (Beginn der Beobachtungsperiode) bis Juli 2001 (Ende der Auszahlungsperiode) abgegrenzt.

Für die im Februar 2000 an begünstigte Mitarbeiter gewährten STARS („STAR 2000“) beträgt der Ausgabepreis 274 €. Der Endpreis entspricht dem Durchschnitt der Schlusskurse im XETRA-Handel der SAP-Vorzugsaktie, gemessen an den ersten 20 Geschäftstagen nach Bekanntgabe der vorläufigen Jahresergebnisse 2000 am 23. Januar 2001. Da der zum 31. Dezember 2000 ermittelte vorläufige Vergleichspreis unter dem Ausgabepreis liegt, waren für dieses Programm keine Aufwendungen zu erfassen.

Die Aufwendungen für die verschiedenen STAR-Programme stellen sich zum 31. Dezember des jeweiligen Berichtsjahres wie folgt dar:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
1998 STAR	0	-16.327	16.327
1999 STAR	440.818	156.651	N/A
2000 STAR	0	N/A	N/A
	440.818	140.324	16.327

Zur Absicherung von Cash-flow-Risiken aus dem STAR Programm 2000 erwarb die SAP im September 2000 eine Kaufoption für 1,5 Mio. Vorzugsaktien. Bei Ausübung dieser Kaufoption hat die SAP Anspruch auf eine Ausgleichszahlung, die sich danach bemisst, inwieweit der Aktienkurs der SAP-Vorzugsaktie über 274 € liegt. Die Kaufoption wird in der Position Sonstige Vermögensgegenstände ausgewiesen und zum Marktwert bewertet. Wertänderungen werden in Abhängigkeit von der Effektivität des Absicherungsverhältnisses erfolgswirksam oder im Eigenkapital erfasst. Zum 31. Dezember 2000 haben Aufwendungen in Höhe von rund 29 Mio. € das Finanzergebnis gemindert. Dieser Betrag ergibt sich durch die Verminderung des Zeitwerts der Option. Falls die Kaufoption nicht bis Februar 2001 ausgeübt wird, verfällt sie.

Long-Term Incentive-Plan

Am 18. Januar 2000 haben die Aktionäre der SAP der Einführung des „Long-Term Incentive-Plans der SAP AG 2000“ („LTI-Plan 2000“) zugestimmt. Hierbei handelt es sich um ein aktienbasiertes Vergütungsprogramm für die Mitglieder des Vorstands, Geschäftsführungsmitglieder von Tochterunternehmen und ausgewählten Arbeitnehmern, das den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen, Aktienoptionen und einer 50/50-Kombination dieser Alternativen einräumt. Ein Berechtigter, der sich für Aktienoptionen entscheidet, erhält im Vergleich zum Bezug von Wandelschuldverschreibungen die 1,25fache Stückzahl an Aktienoptionen. Jede im Rahmen des LTI-Plans 2000 ausgegebene Wandelschuldverschreibung hat einen Nominalwert von 1 € und eine Laufzeit von maximal 10 Jahren. Sie berechtigt zum Bezug einer Vorzugsaktie der SAP AG, wobei bestimmte Sperrfristen zu beachten sind. Der Wandlungspreis entspricht dem im XETRA-Handel notierten Schlusskurs der SAP-Vorzugsaktie am letzten Börsentag vor der Ausgabe der jeweiligen Wandelschuldverschreibung.

Jede Aktienoption berechtigt zum Bezug einer SAP-Vorzugsaktie. Sie kann innerhalb eines Zeitraums von maximal 10 Jahren ausgeübt werden, wobei die gleichen Sperrfristen gelten wie für die Wandelschuldverschreibungen. Der Ausübungspreis richtet sich danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Vorzugsaktie im Zeitraum zwischen dem letzten Börsentag vor der Ausgabe der Aktienoption und dem letzten Börsentag vor ihrer Ausübung die ent-

KONZERNANHANG 2000

sprechende Wertentwicklung des Goldman Sachs Technology Software Index übersteigt. Vom Zeitpunkt der Gewährung an können 33 % der Optionen bzw. Wandelschuldverschreibungen nach 2 Jahren, weitere 33 % nach 3 Jahren und

die restlichen 34 % nach 4 Jahren ausgeübt werden. Eine erneute Zuteilung verfallener Optionen und Wandlungsrechte ist nicht möglich.

Die unter dem LTI-Plan 2000 gewährten Wandelschuldverschreibungen und Optionen haben sich bis zum 31. Dezember 2000 wie folgt entwickelt:

	Anzahl der für das LTI-Programm genehmigten Aktien (in Tsd.)	Aktienoptionen		Wandelschuldverschreibungen	
		Anzahl der ausstehenden Optionen (in Tsd.)	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Option €	Anzahl der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen (in Tsd.)	Durchschnittlicher Wandlungspreis je Wandelschuldverschreibung €
Bestand am Jahresanfang	-	-	-	-	-
Im Geschäftsjahr genehmigte Aktien	18.750	-	-	-	-
Gewährt	3.145	767	167,08	2.378	289,78
Abzug wegen Ausgabeverhältnis Wandelschuldverschreibungen/ Optionen (25 % der gewährten Wandelschuldverschreibung)	595	-	-	-	-
Ausgeübt	-	-	-	-	-
Verfallen	-	111	168,07	216	293,25
Bestand am Jahresende	15.010	656	166,91	2.162	289,43

Die folgende Aufstellung gewährt einen Überblick über am 31. Dezember 2000 ausstehende Optionen und Wandelschuldverschreibungen:

Spanne der Ausübungspreise €	Ausstehende Optionen		
	Anzahl der Optionen (in Tsd.)	Durchschnittliche verbleibende Laufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Ausübungspreis €
124,96 – 140,21	20	3,5	134,66
157,80 – 168,07	636	3,1	167,93
124,96 – 168,07	656	3,1	166,91

Angaben zu den Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, die Mitgliedern des Vorstands zugeteilt wurden, finden sich unter Textziffer (36).

Alle ausgegebenen Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen unterliegen zum 31. Dezember 2000 der Ausübungssperre.

Im September 2000 verkaufte die Gesellschaft eine Verkaufsoption auf SAP-Vorzugsaktien. Im Falle der Ausübung ist die Gesellschaft verpflichtet, 1,5 Mio. SAP-Vorzugsaktien zum Preis von 273 € pro Aktie zu erwerben. Alternativ besteht die Möglichkeit eines Barausgleichs in Höhe der Differenz zwischen dem aktuellen Aktienkurs und dem Basispreis der Verkaufsoption. Diese

Spanne der Ausübungspreise €	Ausstehende Wandelschuldverschreibungen		
	Anzahl der Wandelschuldverschreibungen (in Tsd.)	Durchschnittliche verbleibende Laufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Wandlungspreis €
183,67 – 247,00	80	3,5	231,56
290,32 – 334,67	2.082	3,1	291,67
183,67 – 334,67	2.162	3,1	289,43

Entscheidung liegt allein im Ermessen der SAP. Demzufolge ist die Verkaufsoption bilanziell als Eigenkapitalinstrument zu behandeln. Entsprechend wird der ursprüngliche Marktwert der Option in Höhe von Tsd. € 29.569 im Eigenkapital erfasst. Wertveränderungen bleiben unberücksichtigt. Außerdem wurden in diesem Zusammenhang die Kapital- sowie die Gewinnrücklagen um Beträge vermindert, die unter der Position Temporäres Eigenkapital (siehe dazu die Erläuterungen unter Textziffer (21)) auszuweisen sind. Die Verkaufsoption kann im Februar 2001 ausgeübt werden und verfällt, falls von dem Recht kein Gebrauch gemacht wird.

KONZERNANHANG 2000

Zusatzangaben

SFAS 123 verlangt die zusätzliche Angabe des Konzernergebnisses sowie des Ergebnisses je Aktie, die sich ergeben hätten, wenn die Aufwendungen der aktienorientierten Vergütungsmodelle auf der Basis des Marktwerts ermittelt worden wären. Hierzu wird der Marktwert der im Rahmen der aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegebenen Optionen und Wandlungsrechte zum Gewährungszeitpunkt auf Basis des Black-Scholes-Optionspreismodells bestimmt. Der Berechnung wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

Die gemäß SFAS 123 berechneten Aufwendungen werden über den Bemessungszeitraum verteilt. Dementsprechend ergeben sich zum 31. Dezember 2000 folgende Werte:

	2000
Erwartete Dauer bis zur Ausübung (in Jahren)	4,5
Risikofreier Anlagezinssatz	5,36 %
Erwartete Volatilität	50 %
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	0,25 %

	2000	
	Stammaktien	Vorzugsaktien
Konzernergebnis (in Tsd. €)		
Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	368.472	265.853
Proforma	325.505	234.996
Ergebnis je Aktie (in €)		
Unverwässert – gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	2,01	2,02
Verwässert – gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	2,01	2,01
Unverwässert – proforma	1,78	1,79
Verwässert – proforma	1,77	1,78

Der durchschnittliche Marktwert der im Geschäftsjahr 2000 gewährten Optionen und Wandlungsrechte beträgt 96,33 € bzw. 120,95 €. In den Jahren 1999 und 1998 hatte die Anwendung der Marktwertmethode keine materiellen Auswirkungen auf das Konzernergebnis oder das Ergebnis je Aktie. Die Effekte, die sich aus der Anwendung von SFAS 123 auf das Konzernergebnis und das

Ergebnis pro Aktie im Jahr 2000 ergeben, sind angesichts der Schwankungen der Annahmen, auf denen die Bestimmung des Marktwertes der Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen beruht, nicht repräsentativ für künftige Perioden.

(23) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Pensionsverpflichtungen für inländische Pensionspläne	7.218	5.245
Pensionsverpflichtungen für ausländische Pensionspläne	10.485	4.330
Verpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen	6.263	0
Übrige Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen	866	2.013
	24.832	11.588

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden hauptsächlich aufgrund von Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Es handelt sich in der Regel um leistungsorientierte Zusagen, die auf Beschäftigungsdauer und Entgelt der Mitarbeiter basieren.

Pensionspläne im Inland

Für Vorstandsmitglieder existieren leistungsorientierte individuelle Einzelzusagen. Die Pensionspläne der Mitarbeiter in Deutschland bestehen aus einer leistungsorientierten Versorgung, die über die SAP Altersvorsorge e. V., eine rechtlich selbständige Unterstützungskasse, im Rahmen der geltenden Geschäftspläne finanziert ist. Im Jahr 1999 führte das Unternehmen einen beitragsorientierten Pensionsplan ein, der den alten leistungsorientierten Plan

für die Mehrzahl der Mitarbeiter ablöste. In Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Statement of Financial Accounting Standards Nr. 88, „Employers' Accounting for Settlements and Curtailments of Defined Benefit Pension Plans and for Termination Benefits“ führte diese Änderung im Jahr 1999 zu einem Netto-Kürzungsgewinn von Tsd. € 10.763 und einem Netto-Abfindungsgewinn von Tsd. € 374.

KONZERNANHANG 2000

Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Fondsvermögens für die Pläne in Deutschland stellt sich wie folgt dar:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Veränderung der Pensionsverpflichtungen		
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 1.1.	22.694	95.641
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	1.002	4.582
Zinsaufwand	1.438	2.440
Curtailment: Veränderung durch Fixierung der Anwartschaften bei Umstellung auf beitragsorientierten Plan	0	-38.628
Settlement: Übertragung von Pensionsverpflichtungen auf beitragsorientierten Plan	-267	-42.176
Versicherungstechnische Verluste	1.477	1.088
Abgeltung	-494	0
Rentenzahlungen	-186	-98
Abfindung von vertraglich unverfallbaren Ansprüchen	-48	-155
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31.12.	25.616	22.694
Veränderung des Planvermögens		
Verkehrswert des Planvermögens per 1.1.	14.991	54.211
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	766	8.353
Arbeitgeberbeiträge	2.610	1.597
Risikoprämie/Lebensversicherung und Kosten	-631	-298
Rentenzahlungen	-186	-98
Abfindung von vertraglich unverfallbaren Ansprüchen	-48	-155
Übertragung von Vermögen auf beitragsorientierten Plan	-111	-48.619
Verkehrswert des Planvermögens per 31.12.	17.391	14.991
Unterdeckung des Fonds		
Nicht verrechnete versicherungstechnische Verluste	-4.766	-2.687
Nicht verrechnete Aufwendungen aus Planänderungen	-2	0
Nicht verrechneter Übergangsaufwand	-658	-703
Bilanzbetrag	2.799	4.313
Der Bilanzbetrag ist in folgenden Bilanzposten enthalten:		
Rückstellungen für Pensionen	7.218	5.245
Immaterielle Vermögensgegenstände	-41	0
Übriges Comprehensive Income	-4.378	-932
	2.799	4.313

KONZERNANHANG 2000

Bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen für die Pensionspläne in Deutschland wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2000	1999	1998
	%	%	%
Zinssatz	6,5	6,5	6,0
Erwartete Verzinsung des Planvermögens	6,5	6,5	6,5
Gehaltstrend	4,0	4,0	4,0

Der Gesamtaufwand für die Pensionspläne in Deutschland setzt sich wie folgt zusammen:

	2000	1999	1998
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Aufwand für die im Wirtschaftsjahr verdienten Versorgungsansprüche (Service Cost)	1.002	4.582	11.146
Zinsaufwand (Interest Cost)	1.438	2.440	5.042
Erwartete Zinserträge aus ausgegliederten Vermögenswerten (Expected Return on Plan Assets)	-1.096	-2.013	-3.384
Amortisationsbeträge, netto	246	741	1.329
	1.590	5.750	14.133

KONZERNANHANG 2000

Pensionspläne im Ausland

Die Pensionspläne im Ausland bestehen aus einer leistungsorientierten Versorgung für Mitarbeiter. Die Höhe der Leistungen ist abhängig von Gehalt, Alter und Betriebszugehörigkeit der einzelnen Mitarbeiter.

Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Fondsvermögens für die ausländischen Pläne stellt sich wie folgt dar:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Veränderung der Pensionsverpflichtungen		
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 1.1.	38.637	19.422
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr verdienten Ansprüche	20.944	12.283
Zinsaufwand	3.246	1.544
Planänderungen	505	0
Versicherungstechnische Verluste	6.568	2.869
Rentenzahlungen	- 3.741	-1.956
Kursdifferenzen	2.070	4.475
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31.12.	68.229	38.637
Veränderung des Planvermögens		
Verkehrswert des Planvermögens per 1.1.	35.341	19.808
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	- 164	4.533
Arbeitgeberbeiträge	15.178	9.307
Rentenzahlungen	- 3.140	-1.956
Kursdifferenzen	2.891	3.649
Verkehrswert des Planvermögens per 31.12.	50.106	35.341
Unterdeckung/Überdeckung (-) des Fonds		
Nicht verrechneter Übergangsaufwand	- 610	0
Nicht verrechnete Aufwendungen aus Planänderungen	- 462	0
Nicht verrechnete versicherungstechnische Verluste	-12.043	- 3.335
Bilanzbetrag	5.008	- 39
Der Bilanzbetrag ist in folgenden Bilanzposten enthalten:		
Sonstige Forderungen	0	- 1.688
Rückstellung für Pensionen	10.485	4.330
Immaterielle Vermögensgegenstände	- 1.072	- 677
Übriges Comprehensive Income	- 4.405	- 2.004
	5.008	- 39

KONZERNANHANG 2000

Bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen für die Pensionspläne im Ausland wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2000	1999	1998
	%	%	%
Zinssatz	7,5	7,75	6,75
Erwartete Verzinsung des Planvermögens	8,0	8,0	8,0
Gehaltstrend	6,0	6,0	6,0

Der Gesamtaufwand für die Pensionspläne im Ausland setzt sich wie folgt zusammen:

	2000	1999	1998
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Aufwand für die im Wirtschaftsjahr erdienten Versorgungsansprüche (Service Cost)	20.944	12.283	6.829
Zinsaufwand (Interest Cost)	3.246	1.544	831
Erwartete Zinserträge aus ausgegliederten Vermögenswerten (Expected Return on Plan Assets)	-3.358	-1.766	-1.013
Amortisationsbeträge, netto	517	175	59
	21.349	12.236	6.706

Daneben bestehen für eine große Anzahl von Mitarbeitern beitragsorientierte Pensionspläne. Die Beiträge zu solchen Plänen bemessen sich nach einem bestimmten Prozentsatz der Vergütung der jeweiligen Mitarbeiter oder nach den von den Mitarbeitern entrichteten Beiträgen. Aus den beitragsorientierten Plänen resultierten für das Jahr 2000 Aufwendungen in Höhe von

Tsd. € 63.660 (1999: Tsd. € 36.248; 1998: Tsd. € 25.951). Die Steigerung in den Jahren 1999 und 2000 im Vergleich zu 1998 ist auf die beschriebene Umstellung des deutschen Versorgungssystems von leistungsorientierten auf beitragsorientierte Pläne zurückzuführen.

(24) Übrige Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen enthalten Verpflichtungen für das laufende Geschäftsjahr sowie für Vorjahre.

	2000	1999
	Tsd. €	Tsd. €
Steuerrückstellungen	241.292	456.916
Sonstige Rückstellungen	1.168.664	809.645
	1.409.956	1.266.561

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie nebenstehend zusammen:

In den sonstigen Rückstellungen sind Verpflichtungen in Höhe von Tsd. € 1.960 mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr (1999: Tsd. € 107.376) enthalten.

Rückstellungen für sonstige Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern resultieren vor allem aus variablen ergebnisabhängigen Bezügen, deren Auszahlung nach dem Bilanzstichtag liegt. Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr stellen Verpflichtungen im Zusammenhang mit erhaltenen Lieferungen und erbrachten Dienstleistungen dar, für die noch keine Rechnungsstellung erfolgt ist. Rückstellungen für Garantie- und Serviceleistungen betreffen zukünftig zu erbringende Leistungen im Rahmen der Garantiezeit.

	2000	1999
	Tsd. €	Tsd. €
Verpflichtungen aus STAR-Programm	366.530	157.397
Urlaubsansprüche	99.238	79.479
Sonstige Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	457.356	342.525
Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr	189.516	142.267
Schadenersatzansprüche	38.014	36.393
Drohende Verluste aus Devisentermingeschäften	0	29.363
Garantie- und Serviceleistungen	5.184	7.955
Jahresabschlusskosten	3.521	3.261
Beiträge zu Berufsgenossenschaften	2.506	2.330
Übrige Rückstellungen	6.800	8.675
	1.168.664	809.645

KONZERNANHANG 2000

(25) Anleihen

Die Position umfasst im Wesentlichen die im Rahmen des unter Textziffer (20) erläuterten LTI-Plans 2000 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen sowie den noch ausstehenden Teil der Wandelschuldverschreibung von 1994/2004.

Ferner enthalten sind Wandelschuldverschreibungen, die von Tochterunternehmen ebenfalls aufgrund von aktienorientierten Vergütungsprogrammen ausgegeben wurden.

(26) Übrige Verbindlichkeiten

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die übrigen Verbindlichkeiten wie folgt auf:

	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr Tsd. €	Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren Tsd. €	Restlaufzeit über 5 Jahre Tsd. €	Wert am 31.12.00 Tsd. €	Wert am 31.12.99 Tsd. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	146.877	2.131	0	149.008	56.250
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	21.085	0	0	21.085	484
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	355.547	0	0	355.547	303.601
Verbindlichkeiten aus Steuern	173.686	0	0	173.686	137.902
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	39.068	0	0	39.068	38.762
Sonstige Verbindlichkeiten	72.776	622	15.176	88.574	66.573
	809.040	2.753	15.176	826.969	603.572

Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten zum 31. Dezember 2000 überwiegend im Inland aufgenommene Kredite. Der Vorjahresbetrag umfasst hingegen im Wesentlichen Kredite, die in der Vergangenheit in Japan aufgenommen wurden.

Im Vorjahr wurden Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr in Höhe von Tsd. € 556.681 und solche mit einer Restlaufzeit über 5 Jahre in Höhe von Tsd. € 14.535 ausgewiesen.

(27) Rechnungsabgrenzungsposten

Unter dieser Position werden hauptsächlich Abgrenzungen von Softwareerlösen ausgewiesen. Je nach Verursachung erfolgt die Auflösung durch Realisierung als Software-, Wartungs- oder Serviceumsatz.

KONZERNANHANG 2000

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

Eine Überleitungsrechnung vom Zahlungsmittelfonds der Konzernkapitalflussrechnung zum Bilanzposten Liquide Mittel findet sich unter Textziffer (18).

(28) Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit

Die Erhöhung des Mittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit in 2000 ist zum einen, wie schon in den beiden Vorjahren, auf den gestiegenen Konzernüberschuss, zum anderen auf den Anstieg der kurzfristigen Rückstellungen zurückzuführen. Dieser resultierte im Wesentlichen aus der Erhöhung der Rückstellungen für das STAR-Programm 1999 sowie für variable ergebnisabhängige Bezüge. Gegenläufig wirkte sich in allen Geschäftsjahren der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus.

Im ausgewiesenen Mittelzufluss sind Zinszahlungen in Höhe von Tsd. € 6.847 berücksichtigt (1999: Tsd. € 3.511; 1998: Tsd. € 3.122). An Ertragsteuern wurden im Geschäftsjahr unter Berücksichtigung von Steuererstattungen Tsd. € 459.629 gezahlt (1999 Tsd. € 419.471; 1998: Tsd. € 450.575).

(29) Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit

In den Jahren 2000 und 1999 erhielt die SAP bedeutsame Zahlungsmittelzuflüsse aus dem Verkauf von marktgängigen Wertpapieren des Anlagevermögens. Diese werden, vor allem in 2000, durch Investitionen in Venture-Capital-Unternehmen sowie strategische Beteiligungen kompensiert, wobei insbesondere der Erwerb von Anteilen an Commerce One, Inc. im Jahr 2000 ins Gewicht fällt. Zahlungsmittelabflüsse im Berichtsjahr sowie in den Vorjahren 1999 und 1998 resultieren zudem aus Investitionen in Sachanlagen, die getätigt wurden, um dem Wachstum des Unternehmens sowie der steigenden Mitarbeiteranzahl gerecht zu werden. In allen Jahren des Berichtszeitraums konnten die Investitionen vollständig aus dem Mittelzufluss der laufenden Geschäftstätigkeit finanziert werden.

(30) Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Berichtsjahr umfasst – analog zu 1999 und 1998 – im Wesentlichen die Auszahlung der Dividenden für das Vorjahr. Zahlungsmittelzuflüsse im Berichtsjahr resultieren überwiegend aus dem Börsengang eines Tochterunternehmens sowie der Inanspruchnahme von Kreditlinien.

KONZERNANHANG 2000

E. SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

(31) Haftungsverhältnisse

Für die nebenstehenden Eventualverbindlichkeiten sind keine Rückstellungen zu passivieren, da das Verlustrisiko als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln	10	9
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	4.530	2.331
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	206.305	278.066
Verbindlichkeiten aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	13.467	27.253
	224.312	307.659

(32) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen von Tsd. € 673.028 (1999: Tsd. € 562.721) enthält Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen in Höhe von Tsd. € 553.917 (1999: Tsd. € 488.814) sowie ein Bestellobligo aus genehmigten Investitionen in Höhe von Tsd. € 119.111 (1999: Tsd. € 73.907).

Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen weisen nebenstehende Fälligkeiten auf.

	Tsd. €
Fällig 2001	153.350
Fällig 2002	105.198
Fällig 2003	74.674
Fällig 2004	52.207
Fällig 2005	41.483
Fällig nach 2005	127.005

Die Mietaufwendungen für das Berichtsjahr 2000 beliefen sich auf Tsd. € 209.172 (1999: Tsd. € 182.064; 1998: Tsd. € 143.271)

(33) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Der Konkursverwalter der US-amerikanischen Gesellschaft FoxMeyer Corp. („FoxMeyer“) hat im Jahr 1998 eine Klage gegen die SAP AG sowie gegen die SAP America, Inc., die US-amerikanische Tochtergesellschaft der SAP AG, erhoben. FoxMeyer war ein Großhändler für pharmazeutische Produkte, der im Jahre 1996 ein Sanierungsverfahren unter US-amerikanischem Konkursrecht beantragt hat. Derzeit ist die Beweisführungsphase des streitigen Verfahrens im Gange. Auch wenn gegenwärtig der Ausgang dieses Verfahrens nicht abschließend beurteilt werden kann, ist die Gesellschaft der Ansicht, dass die von FoxMeyer erhobenen Forderungen in diesem Verfahren nicht begründet sind. Die Gesellschaft verteidigt sich unter Ausschöpfung aller Rechtsmittel gegen die Klage und glaubt, dass dieses Gerichtsverfahren voraussichtlich keine wesentlichen nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse, ihre finanzielle Lage oder ihren Cash-flow haben wird.

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist die SAP Gerichtsverfahren und erhobenen oder nicht erhobenen Forderungen ausgesetzt. Obwohl der Ausgang dieser Verfahren und die Durchsetzbarkeit dieser Forderungen nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden kann, glaubt die Geschäftsführung nicht, dass der Ausgang der Verfahren wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse der Gesellschaft, ihre finanzielle Lage oder ihren Cash-flow hat.

KONZERNANHANG 2000

(34) Finanzinstrumente

Marktwerte von Finanzinstrumenten

	2000		1999	
	Buchwerte Tsd. €	Marktwerte Tsd. €	Buchwerte Tsd. €	Marktwerte Tsd. €
Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere des Anlagevermögens	561.200	454.802	580.328	580.328
Wertpapiere des Umlaufvermögens	95.643	95.643	0	0
Sonstige Ausleihungen	28.269	28.269	22.171	22.171
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	149.008	149.008	56.250	56.250
Derivative Finanzinstrumente				
Devisentermingeschäfte	37.890	37.890	- 29.355	- 29.355
Devisenoptionen	4.440	4.440	0	0
Aktienderivate	- 2.312	- 2.312	5.070	5.070
	874.138	767.740	634.464	634.464

Die SAP nutzt in ihrem normalen Geschäftsverlauf verschiedenste Finanzinstrumente. Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden wie folgt bestimmt:

- Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere: Die Marktwerte basieren auf den jeweiligen Börsenkursen zum 31. Dezember.
- Ausleihungen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: Die Marktwerte entsprechen den Buchwerten.
- Derivative Finanzinstrumente: Die Marktwerte spiegeln die geschätzten Beträge wider, die das Unternehmen zahlen müsste oder erhalten würde, um die laufenden Verträge am Bilanzstichtag zu beenden.

Der Unterschied zwischen dem Buchwert und dem Marktwert der Wertpapiere des Anlagevermögens ist auf eine Beteiligung zurückzuführen, die einer Verkaufsbeschränkung unterliegt und – wie unter Textziffer (13) beschrieben – zu Anschaffungskosten bewertet wird, da angesichts der Beschränkung die Börsenkurse den Marktwert der Beteiligung nicht angemessen repräsentieren. Details zu den Marktwerten der sonstigen Beteiligungen, Wertpapiere und Ausleihungen sind unter Textziffer (13) sowie unter Textziffer (17) dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

Als international operierendes Unternehmen ist die SAP im Rahmen ihrer operativen Geschäftstätigkeit den Risiken aus der Änderung der Wechselkurse und Zinssätze ausgesetzt. Zur Reduzierung solcher Risiken werden, wie nachstehend beschrieben, derivative Finanzinstrumente genutzt. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente mit ausreichender Marktliquidität genutzt. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente erfolgt nach SAP-internen Richtlinien und unterliegt strengen Kontrollen.

Im Rahmen der Nutzung derivativer Finanzinstrumente ist die SAP dem Risiko des Ausfalls der jeweiligen Kontrahenten ausgesetzt. Diesem Risiko wird dadurch begegnet, dass Abschlüsse ausschließlich mit Kreditinstituten einwandfreier Bonität getätigt werden.

Währungssicherungskontrakte

Die meisten Tochterunternehmen der SAP haben mit der SAP AG Lizenzverträge geschlossen, nach denen sie zur Vergabe von Lizenzen für Softwareprodukte der SAP AG an Kunden innerhalb eines bestimmten Gebietes berechtigt sind. Diese Verträge sehen grundsätzlich als Lizenzgebühr einen Prozentsatz der den Kunden in Rechnung gestellten Softwareentgelte vor. Dieses Entgelt ist von den Tochterunternehmen an die SAP innerhalb von 90 Tagen nach Ende desjenigen Monats zu zahlen, in dem die entsprechenden Softwareumsätze realisiert wurden. Hierbei werden die konzerninternen Lizenzgebühren in der Regel in der lokalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens abgerechnet, um das Wechselkursrisiko bei der SAP AG in Deutschland zu zentralisieren. Dieses Wechselkursrisiko ergibt sich daraus, dass den Abrechnungen und entsprechenden Zahlungsströmen in lokaler Währung der Tochterunternehmen der Euro als funktionale Währung der SAP AG gegenübersteht. Ferner erwächst aus der zeitlichen Abweichung zwischen dem Zeitpunkt, zu dem die Tochterunternehmen die Produktsätze realisieren, und dem Zeitpunkt, zu dem die Tochterunternehmen die Lizenzzahlungen an die SAP AG überweisen, ebenfalls ein Wechselkursrisiko für die SAP AG.

Um die erwarteten Zahlungen der Tochterunternehmen partiell oder vollständig gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzt die SAP derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz. Abgesichert werden insbesondere erwartete Zahlungsströme aus den Ländern, in denen die SAP in wesentlichem Maße operativ tätig ist. Hierzu gehören die USA, Japan, Großbritannien, die Schweiz, Kanada und Australien. Die Laufzeiten der eingesetzten Devisentermingeschäfte und -optionen betragen in der Regel zwölf Monate oder weniger. Sie werden gegebenenfalls entsprechend der zugrunde liegenden Geschäfte verlängert, um eine ständige Deckung der zu erwartenden Zahlungsströme bis zum Zahlungseingang zu gewährleisten.

KONZERNANHANG 2000

In der Regel beziehen sich die erwarteten Zahlungsströme auf konzerninterne Umsätze, deren Realisierung innerhalb von zwölf Monaten ab Kaufdatum des Derivats erwartet wird. Gegebenenfalls werden die abzusichernden Perioden auf der Grundlage interner Prognosen und zu erwartender Wechselkurs-schwankungen bestimmter Währungen auf bis zu zwei Jahre ausgedehnt. Die SAP ist der Ansicht, dass der Einsatz von derivativen Fremdwährungs-instrumenten die vorstehend beschriebenen Risiken, die aus ihrer Geschäftstätigkeit auf internationalen Märkten erwachsen, reduziert, und bedient sich derartiger Instrumente ausschließlich zur Risikoabsicherung und nicht zu Spekulationszwecken.

Währungssicherungskontrakte werden in der Konzernbilanz zum Marktwert angesetzt. Die Veränderungen der Marktwerte solcher Derivate, welche die Kriterien des Cash-flow-Hedging erfüllen und deren besicherte Grundgeschäfte noch nicht hinreichend konkretisiert sind, werden nach Abzug von Steuern als Bestandteil des Postens Kumuliertes übriges Comprehensive Income aus-gewiesen. Sobald die Forderungen aus der konzerninternen Lizenzabrechnung konkretisiert sind, werden die Gewinne oder Verluste aus den zugeordneten Anteilen der Termingeschäfte ergebniswirksam unter dem Posten Sonstige Aufwendungen und Erträge verbucht. Danach entstehende Gewinne und Verluste aus der Marktbewertung werden bis zum Ablauf oder vorzeitiger Glattstellung der Derivate direkt als sonstige Aufwendungen bzw. Erträge realisiert.

Zum 31. Dezember 2000 wurden nach Abzug latenter Steuern Gewinne in Höhe von Tsd. € 25.528 aus Devisentermingeschäften und -optionen, deren Realisation innerhalb der nächsten 12 Monate zu erwarten ist, ergebnisneutral abgegrenzt. Während des Berichtsjahrs wurden Nettoverluste in Höhe von Tsd. € 53.161 erfolgswirksam erfasst. Per 31. Dezember 1999 waren Tsd. € 13.531 Nettoverluste aus Devisentermingeschäften abgegrenzt. Im Laufe des Jahres 1999 wurden Nettoverluste in Höhe von Tsd. € 47.323 realisiert. Hiervon entfallen 15 Mio. € auf Hedge-Ineffizienzen, d. h. auf Konstellationen, in denen abzusehen war, dass die ursprünglich vorhergesagten Transaktionen nicht im vorgesehenen Zeitraum eintreten würden.

Aktienderivate

Die SAP schließt vereinzelt Aktienswaps mit renommierten Kreditinstituten ab. Gemäß dieser Vereinbarungen erhält bzw. leistet die SAP Ausgleichszahlungen. Diese entsprechen den Marktwertänderungen der den Geschäften zugrunde liegenden Wertpapiere, die sich im Vergleich zum Zeitpunkt des Abschlusses des Aktienswaps ergeben.

Gewinne und Verluste aus der Marktwertänderung der Derivate werden erfolgswirksam in den sonstigen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Die zum 31.12.2000 erfassten Marktwerte entsprechen dem Betrag, den die SAP bei Kündigung an den Kontrahenten zu zahlen hätte bzw. von diesem erhalten würde.

Die derivativen Finanzinstrumente weisen per 31. Dezember 2000 folgende Nominalvolumina und Marktwerte auf:

	2000		1999	
	Nominal- volumen Tsd. €	Markt- werte Tsd. €	Nominal- volumen Tsd. €	Markt- werte Tsd. €
Devisentermingeschäfte				
mit Gewinnen	757.232	37.985	4.978	8
mit Verlusten	18.249	-95	476.752	-29.363
	775.481	37.890	481.730	-29.355
Devisenoptionen	77.869	4.440	0	0
Aktienderivate				
mit Gewinnen	0	0	69.030	5.070
mit Verlusten	20.289	-2.312	0	0
	20.289	-2.312	69.030	5.070

KONZERNANHANG 2000

(35) Segmentinformation

Die SAP vermittelt Segmentinformationen nach den Vorschriften des Statement of Financial Accounting Standards No. 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ („SFAS 131“). SFAS 131 enthält Regelungen zur Berichterstattung über die operativen Segmente eines Unternehmens. Außerdem werden nach Produkten und Leistungen sowie nach geografischen Regionen gegliederte Angaben gefordert.

Grundsätzlich sind nach SFAS 131 als Segmentinformationen diejenigen Werte zu vermitteln, die unternehmensintern die Grundlage der Leistungsbeurteilung und Ressourcenallokation bilden. Bis 1998 war die SAP nicht in operative Segmente aufgeteilt, für die aufgliederte Finanzinformationen vermittelt werden konnten. Im Jahr 1999 stellte die SAP ihr Rechnungswesen auf US-GAAP und ihre Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung („Konzern-GuV“) auf das Umsatzkostenverfahren um. In diesem Zusammenhang wurde auch das interne Berichtswesen weiterentwickelt. Nunmehr werden für interne Zwecke Finanzinformationen nach Tätigkeitsfeldern segmentiert. Allerdings wurden entsprechende Daten für vorhergehende Geschäftsjahre nur insofern ermittelt, als dies für die Erstellung der Konzern-GuV erforderlich war. Es ist daher nicht möglich, für das Jahr 1998 nach Tätigkeitsbereichen segmentierte interne Daten zu berichten.

Die interne Organisationsstruktur der SAP ist sowohl durch eine Aufgliederung nach Tätigkeitsbereichen als auch nach geografischen Regionen gekennzeichnet. Außerdem sind bestimmte Unternehmensbereiche nach Kundengruppen gegliedert. Im internen Berichtswesen wird die Unternehmenstätigkeit differenziert abgebildet. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt der SAP-

Vorstand als Hauptentscheidungsträger im Sinne des SFAS 131 den Geschäftsverlauf unter verschiedenen Gesichtspunkten. Da weder die Aufteilung nach Tätigkeitsbereichen noch diejenige nach geografischen Regionen dominiert, wird die Abgrenzung der operativen Segmente entsprechend SFAS 131 nach den Tätigkeitsbereichen vorgenommen.

Mit den Bereichen „Produkt“, „Beratung“ und „Schulung“ verfügt die SAP über drei operative Segmente. Die Aktivitäten im Berichtssegment „Produkt“ erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung der Softwareprodukte sowie auf die Wartung, die ihrerseits die technische Hilfe, die Unterstützung bei Problemlösungen, die Bereitstellung von Dokumentationen sowie die Auslieferung neuer Programmstände umfasst. Das Segment „Beratung“ unterstützt Kunden bei der Implementierung von SAP-Softwareprodukten sowie in den Bereichen Projektplanung, Einsatz- und Machbarkeitsstudien, Analysen, Organisationsberatung, Systemanpassung und -optimierung, Releasewechsel und Schnittstellenimplementierung. Im Bereich „Schulung“ werden Ausbildungsveranstaltungen zur Nutzung der SAP-Softwareprodukte und zu verwandten Themen durchgeführt.

Die in der internen Berichterstattung über die Tätigkeitsbereiche zur Anwendung gelangenden Rechnungslegungsmethoden entsprechen den unter Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Lediglich im Rahmen der Währungsumrechnung bestehen Unterschiede, die zu geringen Abweichungen zwischen den Daten des internen Berichtswesens und den entsprechenden Angaben der externen Rechnungslegung führen. Interne Umsätze werden je nach Art der Leistung entweder auf Kostenbasis oder auf Basis aktueller Marktpreise erfasst.

	2000			
	Produkt Tsd. €	Beratung Tsd. €	Schulung Tsd. €	Gesamt Tsd. €
Außenumsätze	4.208.863	1.575.490	401.260	6.185.613
Konzerninterne Umsätze	118.024	379.587	67.322	564.933
Umsätze gesamt	4.326.887	1.955.077	468.582	6.750.546
Segmentaufwendungen	-2.070.409	-1.663.082	-338.910	-4.072.401
Segmentbeitrag	2.256.478	291.995	129.672	2.678.145
Segmentprofitabilität	52,2 %	14,9 %	27,7 %	

	1999			
	Produkt Tsd. €	Beratung Tsd. €	Schulung Tsd. €	Gesamt Tsd. €
Außenumsätze	3.091.511	1.514.030	453.758	5.059.299
Konzerninterne Umsätze	68.253	276.905	60.007	405.165
Umsätze gesamt	3.159.764	1.790.935	513.765	5.464.464
Segmentaufwendungen	-1.477.462	-1.527.995	-334.871	-3.340.328
Segmentbeitrag	1.682.302	262.940	178.894	2.124.136
Segmentprofitabilität	53,2 %	14,7 %	34,8 %	

KONZERNANHANG 2000

Umsätze

Die ausgewiesenen Außenumsätze für die operativen Segmente unterscheiden sich von den entsprechenden Werten in der Konzern-GuV, da im internen Berichtswesen Umsätze dem Bereich zugeordnet werden, in dem die Verantwortung für das entsprechende Projekt liegt. Dagegen basieren die Werte der Konzern-GuV auf einer Zuordnung nach der Art der Tätigkeit unabhängig davon, von welchem Segment die Leistung erbracht wurde. Konzerninterne Umsätze resultieren aus Transaktionen mit anderen Unternehmensbereichen.

Die folgende Tabelle präsentiert eine Überleitungsrechnung von der Summe der Segmentumsätze auf die in der Konzern-GuV ausgewiesenen Umsatzerlöse.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Gesamtumsatz der Segmente	6.750.546	5.464.464
Eliminierung der konzerninternen Umsätze	-564.934	-405.165
Sonstige Außenumsätze	78.808	62.298
Sonstige Abweichungen	175	-11.384
	6.264.595	5.110.213

Die sonstigen Außenumsätze resultieren aus Leistungen, die von anderen Unternehmensbereichen als den Berichtssegmenten erbracht wurden. Die sonstigen Abweichungen umfassen Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentbeitrag

Die dargestellten Segmentbeiträge berücksichtigen lediglich die Aufwendungen, die den Segmenten zugerechnet werden. Sie stellen nicht die tatsächliche Profitabilität der Segmente dar, da Verwaltungs-, Entwicklungs- und andere Kosten sowie STAR-Aufwendungen nicht auf die Segmente umgelegt werden. Zinserträge und Zinsaufwendungen sind in den Segmentbeiträgen nicht enthalten. Abschreibungen werden den Segmenten im Wesentlichen als Teil von Kostenumlagen belastet. Sie werden daher auf Segmentebene nicht gesondert erfasst, weshalb von einer Angabe abgesehen werden muss.

Die nachstehende Tabelle präsentiert eine Überleitungsrechnung von der Summe der Segmentbeiträge auf das in der Konzern-GuV ausgewiesene Ergebnis vor Ertragsteuern.

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Gesamtbeitrag der Segmente	2.678.145	2.124.136
Beiträge der übrigen Unternehmensteile	-1.440.777	-1.181.840
STAR-Aufwendungen	-440.818	-140.324
Sonstige Abweichungen	6.108	-5.792
Betriebsergebnis	802.658	796.180
Sonstige Aufwendungen und Erträge	-55.340	-51.008
Finanzergebnis	284.144	235.175
	1.031.462	980.347

In den Beiträgen der übrigen Unternehmensteile sind im Wesentlichen Entwicklungs- und Verwaltungskosten sowie weitere interne Kosten enthalten, die nicht auf die Segmente umgelegt werden. Die übrigen Abweichungen umfassen Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentprofitabilität

Die Segmentprofitabilität entspricht dem Verhältnis zwischen dem jeweiligen Segmentbeitrag und dem entsprechenden Segmentumsatz.

Segmentvermögen

Im internen Berichtswesen der SAP werden weder das Vermögen noch die Investitionen auf die Berichtssegmente aufgeteilt. Entsprechende Informationen können daher nicht vermittelt werden.

KONZERNANHANG 2000

Geografische Angaben

Die nachstehenden Tabellen segmentieren verschiedene Angaben des Konzernabschlusses nach Regionen. Alle dargestellten Werte wurden in

gleicher Weise wie die entsprechenden konsolidierten Daten ermittelt; daher entsprechen die Summen der segmentierten Daten den konsolidierten Werten.

	Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden			Umsatzerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaften		
	2000	1999	1998	2000	1999	1998
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	1.237.383	1.067.266	797.883	1.380.439	1.154.288	882.387
Übriges EMEA ¹⁾	1.836.550	1.407.437	1.138.714	1.710.632	1.347.150	1.058.877
Region EMEA	3.073.933	2.474.703	1.936.597	3.091.071	2.501.438	1.941.264
USA	1.848.281	1.638.277	1.564.320	1.877.879	1.630.094	1.570.541
Übriges Amerika	587.287	507.528	437.602	561.973	506.255	437.230
Region Amerika	2.435.568	2.145.805	2.001.922	2.439.852	2.136.349	2.007.771
Region Asien/Pazifik	755.094	489.705	377.095	733.672	472.426	366.579
	6.264.595	5.110.213	4.315.614	6.264.595	5.110.213	4.315.614

	Ergebnis vor Ertragsteuer			Bilanzsumme		
	2000	1999	1998	2000	1999	1998
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	307.420	454.746	448.948	1.932.725	1.525.095	1.078.513
Übriges EMEA ¹⁾	239.773	199.968	174.694	1.235.233	997.172	820.359
Region EMEA	547.193	654.714	623.642	3.167.958	2.522.267	1.898.872
USA	336.299	234.974	257.866	1.647.102	1.634.374	1.002.311
Übriges Amerika	70.041	75.657	58.334	356.925	333.556	223.737
Region Amerika	406.340	310.631	316.200	2.004.027	1.967.930	1.226.048
Region Asien/Pazifik	77.929	15.002	-7.890	414.261	336.692	321.015
	1.031.462	980.347	931.952	5.586.246	4.826.889	3.445.935

	Sachanlagen			Investitionen in Sachanlagen		
	2000	1999	1998	2000	1999	1998
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	472.900	433.059	345.160	117.758	156.160	162.766
Übriges EMEA ¹⁾	136.353	137.337	130.442	30.143	35.075	57.346
Region EMEA	609.253	570.396	475.602	147.901	191.235	220.112
USA	215.916	177.433	130.866	46.874	43.690	90.128
Übriges Amerika	13.608	16.586	15.624	3.960	8.286	9.149
Region Amerika	229.524	194.019	146.490	50.834	51.976	99.277
Region Asien/Pazifik	31.899	29.861	23.320	23.215	16.099	12.023
	870.676	794.276	645.412	221.950	259.310	331.412

¹⁾ Europa/Mittlerer Osten/Afrika

KONZERNANHANG 2000

	Abschreibungen auf Sachanlagen			Anzahl der Mitarbeiter per 31. Dezember		
	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €	2000	1999	1998
Deutschland	75.350	67.226	61.174	10.432	8.912	7.679
Übriges EMEA ¹⁾	33.914	29.695	24.164	5.196	4.162	3.281
Region EMEA	109.264	96.921	85.338	15.628	13.074	10.960
USA	21.784	16.994	13.899	4.498	4.408	4.463
Übriges Amerika	7.592	7.598	7.892	1.579	1.597	1.521
Region Amerika	29.376	24.592	21.791	6.077	6.005	5.984
Region Asien/Pazifik	16.278	13.311	9.960	2.775	2.620	2.364
	154.918	134.824	117.089	24.480	21.699	19.308

¹⁾ Europa/Mittlerer Osten/Afrika

Da die Rechte an allen im Konzern entwickelten Softwareprodukten hauptsächlich der SAP AG zustehen, sind im Wesentlichen alle Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen Deutschland zuzurechnen. Zum 31. Dezember 2000 sind 75 % der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung in Deutschland, 4 % in der Region „Übriges EMEA“, 12 % in den USA und 9 % in der Region „Asien/Pazifik“ beschäftigt.

Im Jahr 1998 ordnete die Gesellschaft ihre Umsatzerlöse erstmals den einzelnen Industriesektoren zu. Im Jahr 2000 erfolgte eine Umgliederung innerhalb der gebildeten Sektoren. Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst, um sie mit den aktuellen Werten vergleichbar zu machen. Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Gruppen von Industry Business Units („IBUs“) stellt sich wie folgt dar:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
Prozessindustrie	1.365.882	1.033.684	975.766
Fertigungsindustrie	1.549.354	1.450.095	1.147.923
Konsumgüterindustrie und Handel	996.379	769.716	677.743
Service und Versorgung	1.586.749	1.225.786	1.079.950
Finanzdienste	322.613	272.654	177.079
Öffentlicher Dienst und Verwaltung	443.618	358.278	257.153
	6.264.595	5.110.213	4.315.614

Der im Jahr 2000 erzielte Softwareumsatz verteilt sich wie folgt auf die verschiedenen Produkte der SAP:

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	1998 Tsd. €
R/3 und New-Dimension-Produkte	1.162.968	1.803.599	1.899.932
mySAP.com	1.295.757	128.792	0
	2.458.725	1.932.391	1.899.932

KONZERNANHANG 2000

(36) Organe

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 3. Mai 2001 über die Dividende für seine Tätigkeit Gesamtbezüge in Höhe von Tsd. € 560 erhalten. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen in 2000 Tsd. € 17.066. In diesem Betrag sind variable Bezüge in Höhe von Tsd. € 14.479 (inklusive des auf das Geschäftsjahr entfallenden einmaligen STAR-Aufwands aus dem STAR-Programm 1999 in Höhe von Tsd. € 10.083), sowie fixe Bezüge in Höhe von Tsd. € 2.587 enthalten. Per 31.12.2000 bestanden keine Kredite, Bürgschaften oder Gewährleistungen von Seiten der SAP gegenüber ihren Organmitgliedern.

Zum 31. Dezember 2000 entfielen auf die Mitglieder des Vorstands folgende im Rahmen des LTI-Plans 2000 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen:

Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Organmitglieder Pensionsrückstellungen in Höhe von Tsd. € 1.312.

Der Aktienbesitz des Aufsichtsratsvorsitzenden Dietmar Hopp, des Vorstandssprechers Hasso Plattner sowie von Klaus Tschira, Mitglied des Aufsichtsrats, ihrer Familienangehörigen sowie Gesellschaften, an denen sie mehrheitlich beteiligt sind, ist unter Textziffer (20) dargestellt. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats und Vorstands halten jeweils weniger als 1 % der Aktien der SAP.

	Aktienoptionen			Wandelschuldverschreibungen				
	Anzahl	Erstes Ausübungs-jahr	Verfalls-jahr	Anzahl	Ausgabe-preis	Wandlungs-preis	Erstes Ausübungs-jahr	Verfalls-jahr
Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner	-	-	-	-	-	-	-	-
Prof. Dr. Henning Kagermann	9.251	2002	2010	7.400	1	290	2002	2010
	9.251	2003	2010	7.400	1	290	2003	2010
	9.530	2004	2010	7.625	1	290	2004	2010
	28.032			22.425				
Dr. Peter Zencke	6.776	2002	2010	5.420	1	290	2002	2010
	6.776	2003	2010	5.420	1	290	2003	2010
	6.980	2004	2010	5.585	1	290	2004	2010
	20.532			16.425				
Prof. Dr. Claus Heinrich	6.776	2002	2010	5.420	1	290	2002	2010
	6.776	2003	2010	5.420	1	290	2003	2010
	6.980	2004	2010	5.585	1	290	2004	2010
	20.532			16.425				
Gerhard Oswald	6.776	2002	2010	5.420	1	290	2002	2010
	6.776	2003	2010	5.420	1	290	2003	2010
	6.980	2004	2010	5.585	1	290	2004	2010
	20.532			16.425				
	89.628			71.700				

KONZERNANHANG 2000

Mitglieder des Vorstands

	Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31.12.2000)
Prof. Dr. h. c. Hasso Plattner Vorstandssprecher Internetstrategie mySAP.com, Entwicklung Branchenlösungen, Basistechnologie, Marketing, Unternehmenskommunikation	Board of Directors der Industry To Industry Inc., Boston/USA Board of Directors der Pandesic LLC, Santa Clara/USA
Prof. Dr. Henning Kagermann Vorstandssprecher Vertrieb, Beratung und Kundenbeziehungen weltweit, Branchenlösungen, strategische Entwicklungsprojekte,	Aufsichtsrat der Deutsche Bank AG, Frankfurt/M. (ab 7.9.2000) Aufsichtsrat der DaimlerChrysler Services (debis) AG, Berlin Aufsichtsrat der IDS Scheer AG, Saarbrücken Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, München
Prof. Dr. Claus E. Heinrich Personal, Entwicklung Branchenlösungen, Entwicklung mySAP.com solutions	Aufsichtsrat der SVC AG Schmidt Vogel Consulting, Bielefeld
Gerhard Oswald Global Support, IT-Infrastructure	
Dr. Peter Zencke Entwicklung Branchenlösungen, Entwicklung mySAP.com solutions, E-Business, Forschung weltweit	Aufsichtsrat der Pixelpark AG, Berlin
Dr. Werner Brandt Finanzen, Administration (ab 1.2.2001)	

Erweiterte Geschäftsleitung

Karl-Heinz Hess Technology Development	Les Hayman Region Asien/Pazifik
Dieter Matheis Kaufmännischer Leiter (bis 1.2.2001) Einkauf und Facility Management	Wolfgang Kemna Region Amerika (ab 19.4.2000)
Kevin S. McKay Region Amerika (bis 19.4.2000)	Erwin Gunst Region Deutschland und Schweiz (ab 19.4.2000)
Leo Apotheker Region EMEA	

KONZERNANHANG 2000

Mitglieder des Aufsichtsrats

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31.12.2000)	
Dietmar Hopp ^{2) 4) 6)} Vorsitzender	
Helga Classen ^{1) 4) 5) 6)} Stellvertretende Vorsitzende Development Architect	
Willi Burbach ^{1) 4) 5)} Developer	
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann ^{2) 3) 4)} RA WP StB Haarmann, Hemmelrath & Partner, Frankfurt am Main	Aufsichtsrat der iXOS AG, Grasbrunn Aufsichtsrat der Häussler AG, Stuttgart Aufsichtsrat der Depfa IT Services AG, Mainz Aufsichtsrat der Mannesmann AG, Düsseldorf Verwaltungsrat der R. Oldenbourg GmbH & Co. KG, München Aufsichtsrat der Immobilien- und Baumanagement der Bankgesellschaft Berlin GmbH, Berlin
Bernhard Koller ^{1) 3)} Leiter Ideenmanagement	Aufsichtsrat der LION CONSULT AG, Heddesheim
Klaus-Dieter Laidig ^{5) 6)} Unternehmensberater Laidig Business Consulting GmbH, Böblingen	Aufsichtsrat der Heiler Software AG, Stuttgart Aufsichtsrat der Varetis AG, München Aufsichtsrat der Grau Data Storage AG, Schwäb. Gmünd Aufsichtsrat der ACTRIS AG, Frankfurt/Main Board of Directors der Agile Software Corporation, San José, USA Board of Directors der Latitude Communications, Santa Clara, USA
Dr. Gerhard Maier ^{1) 2) 4)} Development Manager	
Hartmut Mehdorn Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Bahn AG, Berlin	Aufsichtsrat der Lufthansa Technik AG, Hamburg Aufsichtsrat der DB Station & Service AG, Berlin Aufsichtsrat der DB Reise & Touristik AG, Berlin Aufsichtsrat der DB Regio AG, Berlin Aufsichtsrat der DB Cargo AG, Berlin Aufsichtsrat der DB Netz AG, Berlin Aufsichtsrat der Deutsche Bahn Immobiliengesellschaft mbH, Frankfurt/Main
Dr. Barbara Schennerlein ¹⁾ Beraterin	
Alfred Simon ¹⁾ Mitarbeiter Dokumentation/Versand	
Dr. Dieter Spöri Leiter der Konzernrepräsentanz für Bundesangelegenheiten der DaimlerChrysler AG, Berlin	Beirat der Contraf Nicotex Tobacco GmbH, Heilbronn
Dr. h. c. Klaus Tschira ³⁾ Geschäftsführer der Klaus Tschira Stiftung GmbH, Heidelberg	Aufsichtsrat der Lion bioscience AG, Heidelberg

¹⁾ von den Arbeitnehmern gewählt⁴⁾ Mitglied des Ausschusses gemäß §27 Abs. 3 MitbestG²⁾ Mitglied des Personalausschusses⁵⁾ Mitglied des Technologieausschusses³⁾ Mitglied des Bilanzprüfungsausschusses⁶⁾ Mitglied des Venture-Capital-Ausschusses

KONZERNANHANG 2000

(37) Wesentliche Unterschiede zwischen deutscher und US-Rechnungslegung

Vorbemerkung

Grundsätzlich ist die SAP als deutsches Mutterunternehmen verpflichtet, einen Konzernabschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufzustellen.

§ 292a HGB befreit jedoch von dieser Pflicht, wenn ein Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (d. h. US-GAAP oder IAS) aufgestellt und offen gelegt wird. Um die Befreiung in Anspruch nehmen zu können, müssen die wesentlichen Unterschiede zwischen den angewendeten Rechnungslegungsmethoden und den entsprechenden deutschen Vorschriften beschrieben werden.

Grundsätzliche Unterschiede

Auf grundsätzlicher Ebene unterscheidet sich die Rechnungslegung nach US-GAAP von der nach dem deutschen HGB in der verfolgten Zielsetzung. Während nach US-GAAP in erster Linie auf die Versorgung der Investoren mit entscheidungsnützlichen Informationen abgestellt wird, ist die HGB-Rechnungslegung von einer stärkeren Betonung des Gläubigerschutzes und Vorsichtsprinzips geprägt. Dies führt dazu, dass der Vergleichbarkeit – sowohl im Zeitablauf als auch zwischenbetrieblich – sowie der Ermittlung der tatsächlichen Unternehmensleistung auf der Basis von Finanzdaten nach US-GAAP ein höherer Stellenwert eingeräumt wird.

Umsatzrealisierung

Nach HGB ist die Umsatzrealisierung von den gewährten Zahlungszielen grundsätzlich unabhängig. Dagegen gelten nach dem Statement of Position 97-2, „Software Revenue Recognition“ („SOP 97-2“) des American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) längerfristige Zahlungsbedingungen als Indiz dafür, dass die entsprechende Lizenzgebühr nicht feststeht und deshalb erst realisiert werden darf, wenn die Zahlung fällig ist.

In der Regel schließt die SAP gleichzeitig mit dem Lizenzvertrag einen Softwarewartungsvertrag mit ihren Kunden ab. Die Wartungsgebühr berechnet sich üblicherweise als Standardprozentsatz des entsprechenden Lizenzlöses. Wurde eine gebührenfreie Servicezeit vereinbart, ist nach HGB in Höhe der erwarteten Kosten eine Rückstellung zu bilden. Dagegen gilt nach SOP 97-2 sowohl die Vereinbarung von Wartungsentgelten, die unter dem Standardprozentsatz liegen, als auch die Gewährung gebührenfreier Serviceleistungen als Nachlass auf den Lizenzpreis der Software. Daher ist der Softwareumsatz in Höhe des Marktwerts der gebührenfreien Serviceleistung bzw. in Höhe der Abweichung vom Standardprozentsatz zu mindern und der Softwarewartungserlös im Zeitraum der betroffenen Servicezeit entsprechend zu erhöhen.

Latente Steuern

Nach den Vorschriften des HGB dürfen keine latenten Steuern auf Verlustvorträge aktiviert werden. Nach US-GAAP sind latente Steuern auf Verlustvorträge zu berücksichtigen. Für aktive latente Steuern, deren Realisierung unwahrscheinlich ist, ist eine Wertberichtigung zu bilden.

STAR-Programm

Durch das STAR-Programm erhalten bestimmte Mitarbeiter eine Zusatzvergütung, die auf der Kursentwicklung der SAP-Vorzugsaktie über eine im Voraus festgelegte Zeitspanne basiert. Die Auszahlung der Zusatzvergütung erfolgt in mehreren Raten. Nach deutschem Recht müssen die aus dem STAR-Programm zu erwartenden Aufwendungen vollständig im Jahr ihrer Verursachung berücksichtigt werden. Außerdem ist für die Bemessung der Rückstellung zum Bilanzstichtag die Kursentwicklung der SAP-Vorzugsaktie bis zum Ende des Bilanzaufstellungszeitraums zu berücksichtigen. Nach US-GAAP erfolgt eine Aufteilung der Aufwendungen auf den Zeitraum vom Beginn des Programms bis zur Auszahlung der letzten Rate. Die Bewertung der Rückstellung zum Bilanzstichtag erfolgt auf Basis der Kursentwicklung bis zu diesem Stichtag.

Verkaufsoption

Im Berichtsjahr verkaufte die Gesellschaft eine Verkaufsoption auf SAP-Vorzugsaktien. Im Falle der Ausübung ist die Gesellschaft verpflichtet, 1,5 Mio. SAP-Vorzugsaktien zum Preis von 273 € pro Aktie zu erwerben. Alternativ besteht die Möglichkeit eines Barausgleichs in Höhe der Differenz zwischen dem aktuellen Aktienkurs und dem Basispreis der Verkaufsoption. Für Wertminderungen der Verkaufsoption ist nach dem HGB eine Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften zu bilden. Nach US-GAAP ist die Verkaufsoption hingegen als Eigenkapitalinstrument zu qualifizieren, weshalb Wertveränderungen nicht erfolgswirksam erfasst werden.

Long-Term Incentive-Plan

Der LTI-Plan 2000 der SAP gewährt den begünstigten Mitarbeitern ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen, Aktienoptionen und einer 50/50-Kombination dieser Alternativen. Sofern zur Bedienung des LTI-Plans eigene am Markt erworbene Aktien verwendet werden, ist nach HGB eine Rückstellung zu bilden. Ihre Höhe richtet sich nach dem inneren Wert der Aktienoptionen bzw. Wandelschuldverschreibungen am Bilanzstichtag, der entsprechend des Ablaufs der Sperrfrist zeitanteilig zu berücksichtigen ist. Werden die Wandelschuldverschreibungen dagegen durch Ausgabe neuer Aktien bedient, ergibt sich keine Ergebniswirksamkeit. Nach US-GAAP werden für die ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen unabhängig von der Art der Bedienung grundsätzlich keine Aufwendungen erfasst, da der festgelegte Wandlungspreis dem Marktwert der SAP-Vorzugsaktien am Tag der Gewährung entspricht. Da der Ausübungspreis für die Aktienoptionen variabel ist, werden für diese jedoch auch nach US-GAAP Aufwendungen erfasst, deren Höhe sich nach dem inneren Wert der Aktienoptionen am Bilanzstichtag bestimmt.

Beteiligungen und Wertpapiere

Marktgängige Beteiligungen und Wertpapiere sind entsprechend den deutschen Bilanzierungsvorschriften mit den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag zu bewerten. Unrealisierte Verluste werden erfolgswirksam erfasst. Nach US-GAAP erfolgt für Beteiligungen und Wertpapiere eine Einteilung in folgende drei Kategorien: Gläubigerpapiere, die voraussichtlich bis zur Fälligkeit gehalten werden (Held-to-Maturity Securities), Gläubiger- und Anteilspapiere, deren kurzfristiger Verkauf beabsichtigt ist (Trading Securities) sowie alle übrigen Beteiligungen und Wertpapiere (Available-for-Sale Securities). Die von der SAP gehaltenen Beteiligungen und Wertpapiere sind entweder als Available-for-Sale Securities oder Trading Securities zu klassifizieren und daher nach US-GAAP zum Marktwert am Bilanzstichtag zu bewerten. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Available-for-Sale Securities werden erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern im Eigenkapitalposten Kumuliertes übriges Comprehensive Income erfasst. Lediglich im Fall einer nicht nur vorübergehenden Wertminderung werden erfolgswirksame Abschreibungen vorgenommen. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Trading Securities werden erfolgswirksam erfasst.

Derivative Finanzinstrumente

Nach deutschem Recht werden die meisten derivativen Finanzinstrumente nicht bilanziert. Nicht realisierte Gewinne werden nicht berücksichtigt, für nicht realisierte Verluste ist eine Rückstellung zu bilden. Nach SFAS 133, das die SAP seit dem 1. Januar 1999 anwendet, sind derivative Finanzinstrumente in der Bilanz mit ihrem Zeitwert anzusetzen. Sind spezifische Hedge-Kriterien erfüllt, werden Gewinne und Verluste zunächst nach Abzug von Steuern im Eigenkapitalposten Kumuliertes übriges Comprehensive Income erfasst und erst zusammen mit dem Gewinn oder Verlust aus der besicherten Position oder Transaktion erfolgswirksam verbucht.

Aktienparplan

Im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen erhalten SAP-Mitarbeiter SAP-Aktien zu vergünstigten Konditionen. Alle hieraus resultierenden Aufwendungen sind nach HGB erfolgswirksam zu erfassen. Dagegen werden die Zuschüsse, durch die sich der vergünstigte Aktienpreis ergibt, nach US-GAAP ergebnisneutral mit der Kapitalrücklage verrechnet.

Walldorf, den 1. Februar 2001

SAP Aktiengesellschaft
Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung

Walldorf/Baden

Der Vorstand

Plattner Kagermann Brandt Heinrich Oswald Zencke

JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG 2000 (KURZFASSUNG)

(Aufgestellt nach den Vorschriften des deutschen HGB)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Umsatzerlöse	2.499.160	1.897.619
Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen	-11.697	16.986
Sonstige betriebliche Erträge	162.816	127.020
Materialaufwand	-704.746	-543.384
Personalaufwand	-653.248	-835.642
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-102.742	-77.521
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-771.487	-454.030
Finanzergebnis	105.441	230.115
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	523.497	361.163
Steuern	-244.997	-48.983
Jahresüberschuss	278.500	312.180

BILANZ

	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Immaterielle Vermögensgegenstände	33.288	40.563
Sachanlagen	412.586	375.866
Finanzanlagen	959.394	494.885
Anlagevermögen	1.405.268	911.314
Vorräte	8.527	19.477
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	759.732	809.376
Wertpapiere	94.127	0
Liquide Mittel	77.329	203.510
Umlaufvermögen	939.715	1.032.363
Latente Steuern	37.308	36.967
Rechnungsabgrenzungsposten	11.515	5.086
Gesamtvermögen	2.393.806	1.985.730
Eigenkapital	1.286.685	1.166.310
Rückstellungen	644.605	573.956
Verbindlichkeiten	459.918	243.440
Rechnungsabgrenzungsposten	2.598	2.024
Gesamtkapital	2.393.806	1.985.730

Der vollständige, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der SAP AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Registergericht des Amtsgerichts Heidelberg hinterlegt. Er kann als Sonderdruck bei der SAP AG angefordert werden.

ANTEILSBESITZ

Stand 31.12.2000

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Beträge in Tausend €			Anzahl Mitarbeiter zum 31.12.2000 ²⁾
		Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2000 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2000 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2000 ¹⁾	
I. VERBUNDENE UNTERNEHMEN					
Inland					
SAP Systems Integration AG, Dresden ^{5), 6)}	54	170.986	-7.732	246.482	1.217
SAP Retail Solutions GmbH & Co. KG, St. Ingbert ⁴⁾	100	84.739	9.794	24.205	601
SAPMarkets Europe GmbH, Walldorf ^{3), 4)}	100	38.339	-265	19.735	235
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt	100	38.033	2.879	3.980	169
SAP CRM Consulting GmbH & Co. KG, Mannheim ⁴⁾	100	27.764	5.601	6.545	225
eSAP GmbH & Co. KG, Walldorf	100	14.605	176	1.795	180
SAPHosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot ^{3), 4)}	100	6.038	531	532	54
SAP Learning Solutions GmbH, Immenstaad	100	3.623	768	1.040	22
In-Q-My Technologies GmbH, Walldorf ³⁾	100	1.094	-1.861	2.639	8
DACOS Software Holding GmbH, St. Ingbert	100	0	1.687	7.478	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100	0	0	30	0
eSAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	-1	24	0
SAP CRM Consulting Beteiligungsgesellschaft mbH, Mannheim	100	0	1	25	0
SAPHosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot ³⁾	100	0	-5	20	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf ³⁾	100	0	0	25	0
sky7home GmbH, Walldorf ^{3), 4)}	100	0	0	25	0
EUROPA (ohne Inland)/MITTLERER OSTEN/AFRIKA					
SAP (UK) Limited, Feltham/Großbritannien	100	370.393	40.066	103.054	663
SAP FRANCE SYSTEMES APPLICATIONS ET PROGICIELS S.A., Paris/Frankreich	100	231.952	6.195	37.563	559
SAP (Schweiz) AG Systeme, Anwendungen und Produkte der Datenverarbeitung, Biel/Schweiz	100	215.438	33.637	64.204	378
SAP Nederland B.V., 's Hertogenbosch/Niederlande	100	137.522	21.014	57.011	364
S.A.P. Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand/Italien	100	135.603	13.589	44.612	299
SAP Österreich GmbH, Wien/Österreich	100	89.178	8.389	34.893	274
NV SAP BELGIUM SA, Brüssel/Belgien	100	81.686	8.004	33.031	194
SAP España Sistemas Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid/Spanien	100	81.638	8.859	26.710	199
SYSTEMS APPLICATIONS PRODUCTS (AFRICA) (PTY) LTD, Woodmead/Südafrika	100	62.036	3.311	13.222	342
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm/Schweden	100	56.867	2.889	16.673	183
SAP Danmark A/S, Brøndby/Dänemark	100	51.468	-1.614	11.560	182
SAP Finland Oy, Espoo/Finnland	100	46.606	5.089	19.079	134
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda. Paco d'Arços/Portugal	100	39.414	4.031	16.564	106
SAP ČR, spol. s.r.o., Prag/Tschechische Republik	100	37.712	2.610	12.969	172
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau/Polen	100	36.368	1.578	8.406	132
SAP Norge AS, Lysaker/Norwegen	100	25.819	160	8.478	88
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest/Ungarn	100	20.073	3.170	7.971	103
OOO SAP Consult C.I.S., Moskau/Russland	100	14.525	1.769	3.462	111
SAP Hellas S.A. Societe Anonyme of Systems, Applications & Information Technology Products, Athen/Griechenland	100	11.810	1.561	1.977	204
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava/Slowakei	100	10.389	245	3.046	42
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin/Irland	100	9.873	1.912	5.514	164
SAP Public Services (Pty) Ltd., Woodmead/Südafrika ^{3), 4)}	70	7.437	-13	-12	0

ANTEILSBESITZ

Stand 31.12.2000

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Beträge in Tausend €			Anzahl Mitarbeiter zum 31.12.2000 ²⁾
		Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2000 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2000 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2000 ¹⁾	
CADRA S.A., Chazay D'Azergues/Frankreich ⁴⁾	100	6.309	447	2.231	67
SAP-OFEK Ltd., Industrial Area Herzliya/Israel	100	5.286	364	2.542	46
SAP Labs France S.A., Sophia Antipolis/Frankreich	100	3.231	119	2.161	27
SAP Systems Integration (Schweiz) AG, Frauenfeld/Schweiz ^{3), 4)}	54	1.941	-4	162	4
IN-Q-MY Labs Limited, Sofia/Bulgarien ^{3), 4)}	100	1.421	118	120	108
e-sap.fr, Paris/Frankreich ^{3), 4)}	100	1.383	-78	-38	23
SAP Cyprus Ltd., Nicosia/Zypern ^{3), 4)}	100	1.310	-2	696	28
SAP Bulgaria Ltd., Sofia/Bulgarien ^{3), 4)}	100	479	-1.563	-1.358	17
SAP Nigeria Ltd., Lagos/Nigeria ^{3), 4)}	100	151	-30	-16	0
Ithinqcom (Pty) Ltd., Woodmead/Südafrika ^{3), 4)}	60	7	-814	-740	0
SAP Ireland Ltd. i.L., Dublin/Irland	100	0	581	11.548	6
LLC SAP Consult, Kiew/Ukraine ³⁾	100	0	0	54	0
Amerika					
SAP America, Inc., Newtown Square/USA	100	1.809.470	76.482	628.222	3.543
SAP Canada Inc., North York/Kanada	100	233.564	17.644	62.559	534
SAP Public Services, Inc., Washington D.C./USA ⁴⁾	100	168.200	-11.739	-41.298	217
SAP Labs, Inc., Palo Alto/USA ⁴⁾	100	160.946	6.776	19.506	489
SAP Brasil Ltda., Sao Paulo/Brasilien	100	141.560	7.666	30.923	452
SAP México, S.A. de C.V., Mexico City/Mexiko	100	86.532	6.320	39.593	236
SAP ANDINA Y DEL CARIBE C.A., Caracas/Venezuela	100	62.063	2.478	14.501	172
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires/Argentinien	100	60.517	4.575	27.192	185
SAPMarkets, Inc., Palo Alto/USA ³⁾	100	28.279	-37.808	37.191	167
Campbell Software, Inc., Chicago/USA ⁴⁾	100	14.328	-2.169	9.184	58
SAP International, Inc., Miami/USA ⁴⁾	100	12.835	123	46	24
SAP Properties, Inc., Newtown Square/USA ^{3), 4)}	100	353	6	46	0
SAP Investment, Inc., Wilmington/USA ⁴⁾	100	0	173.884	375.746	0
Asien/Pazifik					
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio/Japan	100	380.458	30.337	31.163	951
SAP AUSTRALIA PTY LTD, Sydney/Australien	100	122.235	-8.366	10.899	326
SAP Asia Pte. Ltd., Singapur	100	95.998	11.236	25.282	272
SAP Korea Limited, Seoul/Korea	100	56.081	3.070	12.419	182
SAP India Systems, Applications and Products in Data Processing Private Limited, Bangalore/Indien ⁴⁾	100	40.745	7.056	17.043	118
SAP MALAYSIA SDN. BHD., Kuala Lumpur/Malaysia	100	31.933	6.709	11.835	75
SAP Taiwan Co. Ltd., Taipei/Taiwan	100	26.276	1.258	12.450	69
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Taikoo Shing/Hong Kong	100	22.533	2.669	9.456	52
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Beijing/China	100	22.293	-4.023	507	188
SAP Labs India Private Limited, Bangalore/Indien	100	13.914	1.104	4.375	406
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok/Thailand	100	13.060	2.524	5.802	47
PT SAP Asia, Jakarta/Indonesien	100	8.303	963	452	24
SAP Philippines, Inc., Makati City/Philippinen	100	7.610	-588	1.126	27
SAP NEW ZEALAND LIMITED, Auckland/Neuseeland	100	7.348	-2.570	3.570	37
SAPMarkets Asia Pacific Solutions Pte Ltd, Singapur ^{3), 4)}	100	0	-4	-3	1
SAP India (Holding) Pte. Ltd., Singapur	100	0	-14	410	0

ANTEILSBESITZ

Stand 31.12.2000

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Beträge in Tausend €			Anzahl Mitarbeiter zum 31.12.2000 ²⁾
		Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2000 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2000 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2000 ¹⁾	
II. ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN					
Pandescic LLC, Santa Clara/USA	50,0	12.297	-136.997	-140.412	70
Global Virtual Marketplace GmbH, München/Deutschland ³⁾	50,0	0	-2.000	500	0
Emaro Verwaltungs AG, Walldorf/Deutschland ³⁾	40,0	40	-3.729	5.785	19
ec4ec GmbH, Düsseldorf/Deutschland ³⁾	33,3	0	-1.029	13.874	6
Industry To Industry Inc., Boston/USA ⁴⁾	31,0	3.119	-33.349	11.571	60
COPA GmbH, Wesel/Deutschland ³⁾	25,1	23.309	3.988	4.742	252
cc-markets-online Ltd., Dublin/Irland ³⁾	25,0	0	-7.700	5.100	5
EULOX Logistics GmbH, Wien/Österreich ³⁾	20,0	0	-1.864	1.873	20

Name und Sitz der Gesellschaft	
III. SONSTIGE BETEILIGUNGSUNTERNEHMEN	
ABACO P.R., Inc., Roswell/USA	MarketFirst Software, Inc., Mountain View/USA
ABC Technologies Inc., Beaverton/USA	OCIXEM - Serviços de Telecomunicações e Transferência de Informação, S.A., Lissabon/Portugal
Achilles Group Ltd., Oxon/Großbritannien	Onventis GmbH, Stuttgart/Deutschland
Aurigin Systems, Inc., Cupertino/USA	opsXchange.com, Inc., San Francisco/USA
Catalyst International Inc., Milwaukee/USA ⁴⁾	Orbian Corp., New York/USA
ChemConnect, Inc., San Francisco/USA	Orbian Management Ltd., London/Großbritannien
CoVia Technologies, Inc., Mountain View/USA	Paymentor ApS, Kopenhagen/Dänemark
CPGmarket.com SA, Genf/Schweiz	PowerSim Corporation, Reston/USA
Cybersafe Corporation, Issaquah/USA	ProSyst Software AG, Köln/Deutschland
DFKI GmbH, Kaiserslautern/Deutschland	SALT Logistics AG, Würzburg/Deutschland
e-millennium 1 GmbH & Co. KG, München/Deutschland	Sequencia Corporation, Phoenix/USA
Grau Datastorage AG, Schwäbisch Gmünd/Deutschland	SkillsVillage, Inc., Sunnyvale/USA
Heiler Software AG, Stuttgart/Deutschland ⁴⁾	SupplyAccess, Inc., El Segundo/USA
HotDispatch, Inc., Mountain View/USA	TeaLeaf, Inc., San Francisco/USA
humanIT Human Information Technologies GmbH, Sankt Augustin/Deutschland	TradeNetOne.com AG, Frankfurt (Main)/Deutschland
Idapta, Inc., Atlanta/USA	VCB Virtueller Campus Bayern GmbH, Hof (Saale)/Deutschland
IDS Scheer AG, Saarbrücken/Deutschland ⁴⁾	Venture Capital Beteiligungs GbR, Stuttgart/Deutschland
Intellicorp Inc., Mountain View/USA ⁴⁾	YellowMap AG, München/Deutschland
Isochron Data Corp., Austin/USA	

¹⁾ Diese Werte sind nicht konsolidiert und zeigen daher nicht den Beitrag der Gesellschaften zum Konzernabschluss.

²⁾ zum Stichtag 31.12.2000 inkl. Geschäftsführer

³⁾ erstmals in den Konzernabschluss einbezogen

⁴⁾ mittelbar gehalten

⁵⁾ Diese Gesellschaft wurde aus dem Zusammenschluss der Gesellschaften SRS Dresden AG, SAP Systems Integration GmbH und SAP Solutions GmbH gebildet.

⁶⁾ börsennotiertes Unternehmen

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

SAP-Konzern

(in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	HGB	US-GAAP			
	1996	1997	1998	1999	2000
Umsatz	1.903,1	3.021,8	4.315,6	5.110,2	6.264,6
<i>Anteil ausländischer Gesellschaften</i>	73 %	71 %	80 %	77 %	78 %
<i>Anteil Produktumsatz</i>	71 %	68 %	63 %	61 %	66 %
pro Mitarbeiter (in Tsd. €)	233	261	249	244	268
Konzernergebnis	290,2	446,7	526,9	601,0	634,3
<i>Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)</i>	30 %	35 %	32 %	27 %	23 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	485,7	796,4	932,0	980,3	1.031,5
<i>Umsatzrendite (Ergebnis vor Ertragsteuern in % vom Umsatz)</i>	26 %	26 %	22 %	19 %	16 %
Bilanzsumme	1.721,5	2.755,2	3.445,9	4.826,9	5.586,2
Anlagevermögen	403,4	601,0	903,9	1.524,0	1.591,0
Immaterielle Vermögensgegenstände	2,9	39,9	74,6	119,9	116,1
Sachanlagen	318,0	444,6	645,4	794,3	870,7
Finanzanlagen	82,5	116,5	183,9	609,8	604,2
Umlaufvermögen inkl. RAP	1.318,1	2.154,2	2.542,0	3.302,9	3.995,2
Vorräte	4,0	3,8	2,8	3,1	5,8
Forderungen	937,1	1.640,4	1.869,0	2.489,5	2.902,7
Flüssige Mittel	377,0	510,0	670,2	810,3	1.086,7
Eigenkapital (inkl. Temporäres Eigenkapital)	1.130,6	1.451,1	1.818,3	2.559,4	2.893,9
<i>in % vom Anlagevermögen</i>	280 %	241 %	201 %	168 %	182 %
davon Gezeichnetes Kapital	264,6	266,6	267,3	267,8	314,7
davon Sonstiges Eigenkapital	866,0	1.184,5	1.551,0	2.291,6	2.169,7
davon Temporäres Eigenkapital	0,0	0,0	0,0	0,0	409,5
Fremdkapital inkl. RAP (und ab 1997 Anteile anderer Gesellschafter)	590,9	1.304,1	1.627,6	2.267,5	2.692,3
Langfristiges Fremdkapital	38,1	178,1	170,0	483,6	181,5
Kurzfristiges Fremdkapital	552,8	1.126,0	1.457,6	1.783,9	2.510,8
Anteil an der Bilanzsumme					
<i>Anlagevermögen</i>	23 %	22 %	26 %	32 %	28 %
<i>Umlaufvermögen</i>	77 %	78 %	74 %	68 %	72 %
<i>Eigenkapital (= Eigenkapitalquote)</i>	66 %	53 %	53 %	53 %	52 %
<i>Fremdkapital</i>	34 %	47 %	47 %	47 %	48 %
Finanzverbindlichkeiten	50,7	86,0	122,8	57,5	153,4
Langfristig	4,5	2,6	26,5	32,9	6,5
Kurzfristig	46,2	83,4	96,3	24,6	146,9
Zinsergebnis	+14,2	+26,9	+31,1	+31,2	+59,2

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

SAP-Konzern

(in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	HGB		US-GAAP		2000
	1996	1997	1998	1999	
Investitionen/Abschreibungen					
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	112,8	289,9	388,1	354,8	285,9
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	84,2	101,3	139,8	172,7	223,3
Finanzierungsquote (Abschreibungen in % der Investitionen)	75 %	35 %	36 %	49 %	78 %
Cash Earnings nach DVFA/SG	351,2	547,2	586,1	896,9	583,1
<i>in % vom Umsatz</i>	18 %	18 %	14 %	18 %	9 %
<i>in % der Investitionen</i>	311 %	189 %	151 %	253 %	204 %
Mitarbeiter und Personalaufwand					
am Jahresende (Anzahl)	9.202	12.856	19.308	21.699	24.480
am Jahresende (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) ¹⁾				21.488	24.177
im Jahresdurchschnitt	8.177	11.558	17.323	20.975	23.335
Personalaufwand	684,4	1.059,9	1.547,4	2.031,7	2.812,8
Personalaufwand - ohne Star	n/a	n/a	1.531,1	1.891,4	2.372,0
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne Star (in Tsd. €)	84	92	88	90	102
Entwicklungsaufwendungen	258,5	362,7	572,4	744,7	969,4
<i>in % vom Umsatz</i>	14 %	12 %	13 %	15 %	15 %

SAP-Aktiengesellschaft

(in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	HGB				
	1996	1997	1998	1999	2000
Jahresüberschuss	155,7	228,7	268,7	312,2	278,5
Rücklagenzuweisung	32,7	78,5	102,3	146,5	98,0
Ausschüttungssumme	122,8	150,4	165,5	165,8	180,4
Dividende je Stammaktie (in €) ²⁾	0,31	0,48	0,52	0,52	0,57
Dividende je Vorzugsaktie (in €) ²⁾	0,32	0,49	0,53	0,53	0,58
Börsenkurse am Jahresende (Kassakurse in €): ³⁾					
Stammaktie	35,88	92,97	122,71	162,67	124,00
Vorzugsaktie	36,10	99,57	136,26	201,83	152,00
Anzahl Aktien am Jahresende (in Tausend): ³⁾	310.521	312.909	313.695	314.268	314.715
davon Stammaktien	182.973	182.988	183.000	183.000	183.000
davon Vorzugsaktien	127.548	129.921	130.695	131.268	131.715
Börsenkapitalisierung (in Mrd. €)	11,1	30,0	40,3	56,3	42,7

¹⁾ Ermittlung erst ab 1999

²⁾ Werte pro Aktie nach 1:3 Aktiensplitt; für das Jahr 2000 vorgeschlagene Dividende

³⁾ Werte nach 1:3 Aktiensplitt

ADRESSEN UND TERMINE

Konzernzentrale

Anschrift	SAP AG Neurottstraße 16 D-69190 Walldorf
Telefon	+49/6227/7-47474
Telefax	+49/6227/7-57575
Internet	www.sap.com
E-Mail	info@sap.com

Die vollständigen Adressen der Landgesellschaften und Vertriebspartner finden Sie unter www.sap.com in der Rubrik „Contact us“.

Wichtige SAP-Finanztermine

2001

19. April	Bericht zum 1.Quartal 2001
3. Mai	Hauptversammlung, Mannheim
4. Mai	Dividendenauszahlung
19. Juli	Bericht zum 2.Quartal 2001
18. Oktober	Bericht zum 3.Quartal 2001

2002

23. Januar	Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 2001
3. Mai	Hauptversammlung, Mannheim

Impressum

Konzept und Realisation	Addison Corporate Marketing Limited, London
Originalfotografie	Martin Breschinski & Simon Potter, London
Druck	ColorDruck, Leimen

Copyright © 2001	SAP AG
	Neurottstrasse 16
	D-69190 Walldorf

Verantwortlich	SAP AG
	Unternehmenskommunikation



SAP AG
Neurottstrasse 16
69190 Walldorf
Germany