

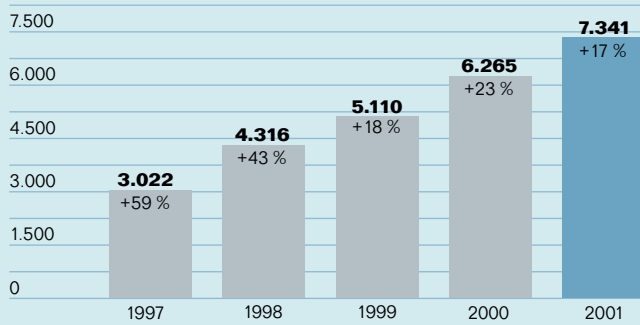
**DIE OFFENE SAP-TECHNOLOGIE
EBNET UNSEREN KUNDEN DEN WEG
FÜR WACHSTUM, INNOVATION UND
WERTSCHÖPFUNG . . .**

DIE VERSPRECHEN DER E-BUSINESS- INTEGRATION EINLÖSEN

Brief an die Aktionäre	2	Finanzinformationen	41
Vorstand und Erweiterte Geschäftsleitung	4	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	42
Eine Zukunft ohne Grenzen	6	Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG	43
mySAP Technologie-Infrastruktur und Lösungen	8	<i>Konzernabschluss der SAP AG</i>	
Der Kunde steht im Mittelpunkt	12	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	56
Enterprise Resource Planning	18	Konzernbilanz	57
Customer Relationship Management	20	Entwicklung des Konzerneigenkapitals	58
Supply Chain Management	24	Konzernkapitalflussrechnung	60
Exchanges und Unternehmensportale	28	Konzernanhang	61
Mitarbeiter	32	Jahresabschluss der SAP AG – Kurzfassung	97
Corporate Governance und Soziale Verantwortung	34	Anteilsbesitz	98
Investor Relations	36	Fünffjahresbericht	102
Bericht des Aufsichtsrats	38	Adressen und Termine	104

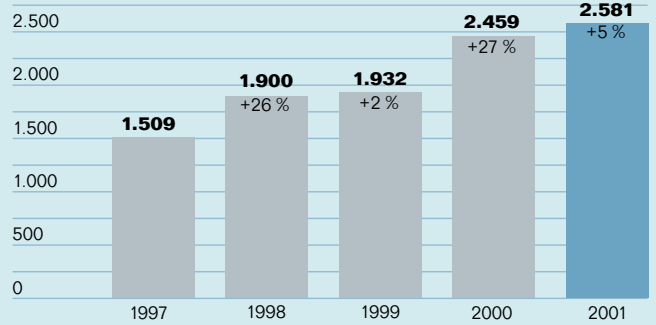
UMSATZERLÖSE

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



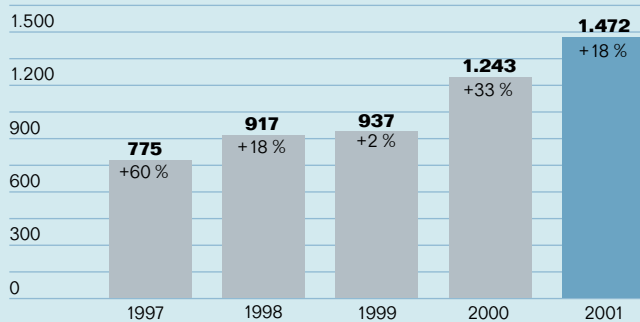
SOFTWAREERLÖSE

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



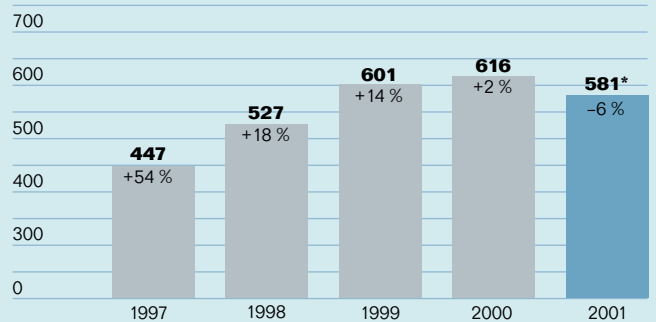
BETRIEBSERGEBNIS (VOR STAR, LTI & TOP TIER)

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



KONZERNERGEBNIS

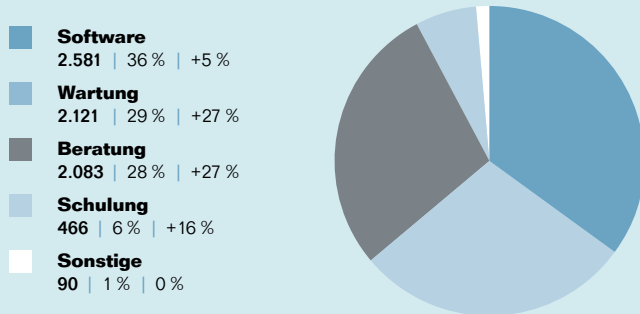
in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



*inkl. 162 Mio. € Commerce One Einfluss

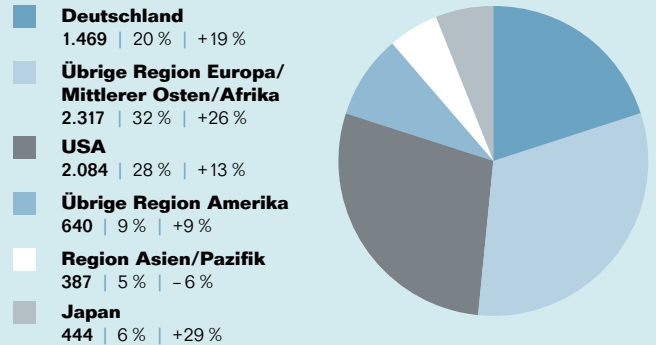
UMSATZ NACH TÄTIGKEITSBEREICHEN

in Mio. € | Anteil | Veränderung zum Vorjahr



UMSATZSTRUKTUR NACH DEM SITZ DES KUNDEN

in Mio. € | Anteil | Veränderung zum Vorjahr



SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE, VEREHRTE GESCHÄFTSPARTNER UND KUNDEN,

im Vorwort zum vergangenen Geschäftsbericht haben wir mit den Worten geschlossen: „Was immer das Geschäftsjahr 2001 an Unabsehbarem bringen wird, fest steht, dass die SAP® selten besser aufgestellt war.“ Niemand hätte es für möglich gehalten, dass diese Aussage auf eine derart massive Probe gestellt werden würde, wie durch die fürchterlichen Anschläge vom 11. September 2001 und ihre tragischen weltweiten Auswirkungen.

Die schon seit geraumer Zeit von den USA ausgehende rezessionsartige Abkühlung der allgemeinen Weltwirtschaft, die weder durch entsprechendes Wachstum in Europa noch in Asien aufgefangen werden konnte, hatten wir hingegen kommen sehen. Während unsere Mitbewerber im Markt für Unternehmenssoftware in dieser Situation teilweise empfindliche Umsatz- und damit Marktanteile einbüßen hinnehmen mussten, konnte die SAP sich klar als verlässlicher, langfristiger Geschäftspartner unserer Kunden bewähren und die Marktstellung in allen relevanten Geschäftsfeldern weiter ausbauen. Dabei gelang es nicht nur, bestehende Kundenbeziehungen weiter zu vertiefen, sondern bei fast einem Drittel unseres Geschäfts neue Kunden für die SAP zu gewinnen. Dies zeigt zum einen, wie robust und nachhaltig das nun seit dreißig Jahren erfolgreiche Geschäftsmodell der SAP ist. Zum anderen verdeutlicht es auch die enorme und unveränderte Attraktivität unseres modernen Lösungsangebots mySAP.com® gerade für Neukunden.

Gemessen an diesem sehr herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld behauptete sich die SAP mit einem Umsatzwachstum von 17 % somit sehr gut.

Wir gehen für die erste Hälfte des Jahres 2002 noch von keiner wesentlichen Veränderung des Marktumfeldes aus, erwarten aber zum Ende des Jahres ein signifikantes Anziehen der Nachfrage.

Die vergangenen Jahre standen im Zeichen der Positionierung der SAP als weltweit führendem E-Business-Lösungsanbieter. Mit der Definition der neuen New Economy haben wir im Zenit der Dot-Com-Blase die Rückbesinnung eingeläutet auf die wesentlichen und zeitlosen Elemente erfolgreichen Wirtschaftens wie Effizienz, Kundenzufriedenheit und Profitabilität. SAP-Lösungen spielen damit heute eine bedeutende Rolle, wenn es um

die nachhaltige Steigerung der Geschäftseffizienz in Unternehmen geht.

Mit unserer strategischen Ausrichtung auf CRM, SCM, ERP sowie Marktplätze und Portale wird die SAP auch in Zukunft in Technologien investieren, die die bestehenden Softwareinvestitionen unserer Kunden schützen und zugleich den Erfolg eines „best-run business“ gewährleisten.

Dabei wird die Komplexität unserer modernen Geschäftswelt weiter zunehmen, was sich in einer entsprechend vielfältigen IT-Landschaft eines Unternehmens direkt widerspiegelt. Auch hier brauchen unsere Kunden entsprechende Unterstützung bei der Bewältigung der ständig wechselnden Anforderungen.

Das große Thema dieses Jahres sind deshalb die offenen Integrationsplattformen. Offen müssen sie sein, weil kein Anbieter der Welt alle Bedürfnisse der Kunden mit einem Lösungsangebot abdecken kann. Vielmehr müssen unterschiedliche Lösungen von Partnern und sogar Wettbewerbern im Interesse der Kunden bestmöglich eingebunden werden. Und Einbinden bedeutet in diesem Fall, Geschäftsprozesse über Produkt-, System- und Unternehmensgrenzen hinweg zu integrieren. Dies geht weit über die datentechnische Verknüpfung von Systemen hinaus, weil erst die Beherrschung des zu Grunde liegenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhangs ein sinnvolles Zusammenwirken garantiert.

Die SAP ist hier in einer Vorreiterrolle und folglich einer der globalen Treiber dieser Technologien sowie der erforderlichen offenen Standards und transparenten Schnittstellen.

SAP verfügt bereits über Produkte, die genau diese Qualitäten in reale Vorteile für ihre Kunden umsetzen. So beruhen beispielsweise die Basistechnologien der Software-



Hasso Plattner



Henning Kagermann

familie mySAP.com® konsequent auf offenen Standards. Auf dieser Grundlage können Unternehmen Anwendungen aller Art einsetzen und flexibel miteinander kombinieren – SAP-Systeme ebenso wie Lösungen anderer Anbieter. Der Kunde entscheidet, welche Konstellation an Software-Produkten für seine Bedürfnisse die beste ist. SAP bietet in diesem Zusammenhang komplette Lösungen wie auch kundenspezifische Einzelapplikationen.

Die Mitarbeiter der Kunden sehen die Welt aus einer ganz anderen Perspektive. Sie interessieren sich nicht für die Softwareprodukte und ihr Zusammenspiel. Sie erwarten schlicht einen individuellen Zugang zu den für sie in ihrer Rolle relevanten Informationen und eine intuitive, einfache Bedienbarkeit und Gestaltbarkeit. Dieser Anspruch lässt sich heute am besten durch Portallösungen realisieren. Deshalb haben wir im vergangenen Jahr mit TopTier einen der führenden Anbieter solcher Portaltechnologien übernommen und mit den bestehenden Aktivitäten der SAP in den Bereichen Business Intelligence, Knowledge Management, Workplace sowie der zugehörigen Beratung zu dem weltweit führenden Portalanbieter SAP Portals verschmolzen.

Darüber hinaus hat die SAP ihre strategische Partnerschaft mit Commerce One, dem Spezialisten für elektronische Marktplätze im Internet, ausgebaut. Dahinter steht die Erkenntnis, dass die technische Lösung der Integration von Geschäftsprozessen im Unternehmen oder über Unternehmensgrenzen hinweg im Kern der Technologie elektronischer Marktplätze sehr ähnlich ist. Zusätzlich ist dies eines der ersten Felder, in denen die sogenannten Web-Services zum Einsatz kommen, d. h. Anwendungen, die es erlauben, verschiedene Applikationen über Unternehmensgrenzen hinweg zu verbinden. Wir sehen in den Web Services für die SAP eine sehr attraktive Ergänzung ihres Lösungsangebots.

Die Anwendungen für CRM (Customer Relationship Management), SCM (Supply Chain Management) und PLM (Product Lifecycle Management) wurden ebenfalls konsequent für den kollaborativen Einsatz auch in heterogenen EDV-Systemen weiterentwickelt. Und da jede der neuen Anwendungen nur dann erfolgreich eingesetzt werden kann, wenn sie in einem funktionierenden „Back-Office“ integriert ist, verwundert es nicht, dass auch der klassische ERP-Markt (Enterprise Resource Planning), den SAP nach wie vor dominiert, als Wachstumstreiber anzusehen ist.

Die SAP ist damit heute bei Portal- und Marktplatz-Lösungen weltweit ebenso führend wie bei SCM-, PLM- und ERP-Software sowie in wichtigen CRM-Feldern. Und das gilt nicht nur für Marktanteile. Ein ebenso wichtiger Gradmesser für den Erfolg unserer Produkte ist unser eigener Anspruch, dass alle mySAP.com-Lösungen höchstes Niveau haben und dem Kunden die optimale Lösung bieten.

Wir konzentrieren uns bei all dem darauf, langfristige Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen und zu erhalten. Die enge Verbindung zu den Kunden verschafft uns nicht nur einen enormen Schatz an praktischer Erfahrung, sondern auch das Gespür dafür, was der Markt wirklich verlangt. Nicht zuletzt sichern wir so die Investitionen des Kunden in unsere Software auf lange Sicht und garantieren damit einen guten „Return on Investment“.

Wir wissen, dass der große Erfolg in diesem schwierigen Jahr nur möglich war, weil weltweit Mitarbeiter und Management der SAP sowie unsere Kunden und Partner zielstrebig und hart daran gearbeitet haben. Ihnen allen gilt unser Dank. Aber auch die Investoren wurden auf eine harte Probe gestellt. Wir danken ihnen für ihr Vertrauen und wünschen uns, dass sie den Erfolgsweg unseres Unternehmens weiterhin begleiten.

Schließlich ist die exzellente Ausgangsposition der SAP nun bestätigt, und die Perspektiven erlauben durchaus eine Neuaufgabe des Erfolgs der frühen 90er Jahre, als wir schon einmal mit unserer betriebswirtschaftlichen Standardsoftware eine weltweite Erfolgsgeschichte geschrieben haben.

Herzlichst

Hasso Plattner
Vorstandssprecher der SAP AG

Henning Kagermann
Vorstandssprecher der SAP AG

SOLIDE UNTERNEHMENSFÜHRUNG SEIT DREI JAHRZEHNTE



HASSO PLATTNER

Mitbegründer der SAP und seit 1997 Vorstandssprecher. 1972 gründete er zusammen mit vier Kollegen von IBM die SAP. Der Nachrichtentechniker ist für Strategie, Marketing und Unternehmenskommunikation sowie für die Produktentwicklung verantwortlich. Außerdem steht er dem neu gegründeten Product Technology Board vor.



HENNING KAGERMANN

Vorstandsmitglied seit 1991 und seit 1998 Vorstandssprecher. Der Physiker und Mathematiker trat 1982 in die SAP ein. In seinen Verantwortungsbereich fallen Vertrieb, Beratung und Kundenbeziehungen weltweit. Des Weiteren umfasst sein Ressort kundenspezifische Entwicklungsaufgaben und die Entwicklung von Branchenlösungen. Außerdem steht er dem Field Management Board vor.



WERNER BRANDT

Seit dem 1. Februar 2001 ist der Kaufmann im Vorstand für das Finanzressort verantwortlich. 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.



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.



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 Service- und Supportbereich. Zusätzlich ist er für Hosting-Dienstleistungen verantwortlich.



PETER ZENCKE

Der Mathematiker kam 1984 zur SAP. Seit 1993 ist er Vorstandsmitglied und verantwortlich die Entwicklung neuer Lösungen zum Management von Kundenbeziehungen (CRM) und die Koordination der weltweiten Forschungsgruppen und Entwicklungszentren der SAP.



LEO APOTHEKER

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



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.

**FÜR SAP BEDEUTET E-BUSINESS-
INTEGRATION EINE NEUE WELT DER
OFFENEN STANDARDS UND OFFENEN
APPLIKATIONEN, IN DER UNTERNEHMEN
IHREN IDEEN FREIEN LAUF LASSEN**



Zu lange verhinderten unterschiedliche Standards eine wirklich flexible und grenzenlose Zusammenarbeit von Menschen und Unternehmen. Doch heute beweist SAP, dass der Weg in die Zukunft weit offen steht.

Als einer der ersten Anbieter machte sich die SAP daran, das Potenzial des Internets voll auszuschöpfen: So lässt sich jetzt auch jenseits von Arbeitsplatzrechnern auf alle wichtigen Geschäftsanwendungen zugreifen und mit anderen Menschen zusammenarbeiten. Auf der Grundlage der sehr erfolgreichen E-Business-Plattform mySAP.com hat SAP nicht nur das eigene Unternehmen und seine Anwendungen grundlegend erneuert. Vor allem revolutioniert mySAP.com die Art und Weise, mit der SAP-Kunden ihre Geschäfte abwickeln.

Gleichzeitig hat sich SAP nie von der übertriebenen Euphorie der Internet-Gründerzeit anstecken lassen. Sie ist stets ihrem Grundsatz treu geblieben, praktische Lösungen anzubieten, mit denen Unternehmen alle wichtigen Geschäftsprozesse optimal abbilden. Denn SAP war sich stets bewusst: Erfolg basiert auch im Zeitalter des E-Business auf

klassischen betriebswirtschaftlichen Grundwerten wie Effizienz, Kundenzufriedenheit und Kapitalrendite. Das anhaltende Wachstum der SAP bestätigt, dass immer mehr Kunden diese Philosophie teilen.

Heute verfolgt die SAP Ziele, die noch weitsichtiger, noch anspruchsvoller sind. Im 30. Jahr ihres Bestehens engagiert sich die SAP für einen ganzheitlichen Einsatz von Informationstechnologien, der nicht mehr nur eigene Anwendungen umfasst, sondern alle überhaupt verfügbaren Lösungen einbindet. Und diese Vision einer umfassenden E-Business-Integration wird bereits heute Realität.

Integration bietet entscheidenden Mehrwert

In einer integrierten Umgebung sind unterschiedliche Systeme und Prozesse so eng miteinander verbunden wie nie zuvor. Daten fließen nahtlos von einer Applikation zur nächsten, von einem Unternehmen zum anderen, von Person zu Person. Prozesse werden dadurch voll automatisiert. Unternehmer erhalten relevante Informationen zum richtigen Zeitpunkt und können alle Auswirkungen ihrer internen und externen Hand-

lungen in Echtzeit nachvollziehen. Für viele SAP-Kunden ist dieses Integrationsniveau mit Hilfe von mySAP.com bereits Realität.

Mehr als 17.500 Kunden – und täglich werden es mehr

Über ein Netzwerk aus Niederlassungen rund um den Erdball betreut SAP mehr als 17.500 Kunden in über 120 Ländern.

Zahlreiche Großkonzerne aus dem Kreis der Fortune-500-Unternehmen vertrauen seit Jahren oder gar Jahrzehnten auf die Lösungen der SAP.

Aber auch kleine und mittelständische Unternehmen nutzen zunehmend die Vorteile von mySAP.com, um sich für den Wettbewerb zu rüsten. Etwa die Hälfte der weltweit installierten SAP-Lösungen werden mittlerweile von Unternehmen eingesetzt, die einen Jahresumsatz von weniger als 200 Millionen US-Dollar erwirtschaften.

Auch in Zukunft wirft das Unternehmen alles in die Waagschale, um seine Absatzzahlen zu steigern, weitere Firmen für seine Produkte zu gewinnen und die Beziehungen zu bestehenden Kunden zu festigen.



SAP IST NICHT NUR EIN SOFTWARE-UNTERNEHMEN, SONDERN VIELMEHR EIN LÖSUNGSANBIETER FÜR DIE AUTOMOBILINDUSTRIE, KONSUMGÜTERINDUSTRIE, FÜR BANKEN . . .

Jede Branche ist anders – mit eigenen Regeln, Abläufen und Herausforderungen. Deshalb lautet der Anspruch der SAP: Softwareanwendungen müssen die individuellen Anforderungen eines Industriezweiges so lösen, als wären sie eigens für die jeweilige Branche entwickelt. Erst dann erbringen sie einen echten Mehrwert für die Kunden.

Seit ihrer Gründung vor drei Jahrzehnten gehört es zu den besonderen Stärken der SAP, die individuellen Anforderungen ihrer Kunden im Detail zu verstehen und Produkte genau an diese Vorgaben anzupassen. Im Laufe der Jahre hat sich SAP ein beispielloses Wissen über insgesamt 21 verschiedene Branchen erarbeitet. Aus diesem Know-how sind Lösungen hervorgegangen, die sich durch umfassende, branchenspezifische Funktionen und hoch spezialisierte Werkzeuge auszeichnen.

Zahllose Mitarbeiter setzen ihr Wissen für die SAP-Kunden ein. Viele Entwickler und Kundenberater waren früher genau in der Branche tätig, die sie nun betreuen. Dank ihrer Praxiserfahrung verstehen diese Spezialisten im Detail die täglichen individuellen Herausforderungen ihrer Kunden. Dieses Wissen bildet die Grundlage für praxisnahe und wertvolle Lösungen.

Die von der SAP abgedeckten Branchen lassen sich in sechs Gruppen einteilen: *Consumer Industries, Discrete Industries, Financial Services, Process Industries, Public Services* und *Service Industries*. Jeder dieser Wirtschaftszweige steht vor ganz spezifischen Anforderungen, für die SAP maßgeschneiderte und vollständig konfigurierte Lösungen anbietet.

Industry Solution Maps

Für jede ihrer 21 Zielbranchen hat die SAP „Solution Maps“ entwickelt, die bestehenden und potenziellen Kunden den Funktionsumfang der industriespezifischen Lösungen im Detail aufzeigen. Als gedruckte Broschüre oder direkt unter www.sap.com verfügbar, demonstrieren diese Lösungsmodelle detailliert, wie SAP die einzelnen Geschäftsabläufe eines Unternehmens unterstützt und wie sich SAP-Produkte mit denen kombinieren lassen, die zum weltweiten Netz anerkannter SAP-Lösungspartner gehören.

Ergänzend beschreiben Dutzende von „Collaborative Business Maps“, wie Unter-

nehmen mit ihren jeweiligen Geschäftspartnern zusammenarbeiten können.

Die Resonanz von Kunden und Interessenten zeigt, dass diese Dokumente die SAP-Lösungen grafisch sehr deutlich darstellen. Sie helfen auch, Lösungen gezielt zu planen und systematisch einzuführen.

Lösungen für alle Branchen

Neben den branchenspezifischen Lösungen bietet SAP eine Vielzahl an Produkten, die sich über alle Wirtschaftszweige hinweg einsetzen lassen. Dazu gehören beispielsweise Lösungen für Customer Relationship Management (CRM), Supply Chain Management (SCM), Business Intelligence (BI), Product Lifecycle Management (PLM) und viele andere. Diese branchenübergreifenden Lösungen schaffen messbare Wettbewerbsvorteile bei allen Unternehmensabläufen.

Die branchenübergreifenden, offenen und flexiblen Lösungen unterstützen Datenbanken ebenso wie unterschiedliche Anwendungen und Betriebssysteme sowie die Hardware-Plattformen der wichtigsten Anbieter. Ihre entscheidenden Vorteile sind höchste Qualitätsstandards und die sehr hohe Leistungsfähigkeit. Branchenübergreifende SAP-Lösungen sind nahezu in allen Unternehmen einsetzbar, vom Großkonzern bis hin zu kleinen und mittleren Betrieben und Non-Profit-Organisationen.

Technologieführer SAP

Die E-Business-Plattform mySAP.com basiert auf offenen Internet-Standards. Die Grundlage von mySAP.com ist mySAP™ Technology, eine zuverlässige Umgebung für Unternehmensanwendungen. mySAP Technology bietet SAP-Kunden eine einheitliche und offene Infrastruktur für Integration und Zusammenarbeit innerhalb ihrer Unternehmensgrenzen oder darüber hinaus. Damit können sie mühelos nahezu jeden Geschäftspartner und fast jede technologische Umgebung integrieren.

Mit SAP-Lösungen arbeiten
Menschen intelligent, intuitiv
und stark vernetzt



Im Einzelnen setzt sich mySAP Technology aus folgenden Bausteinen zusammen:

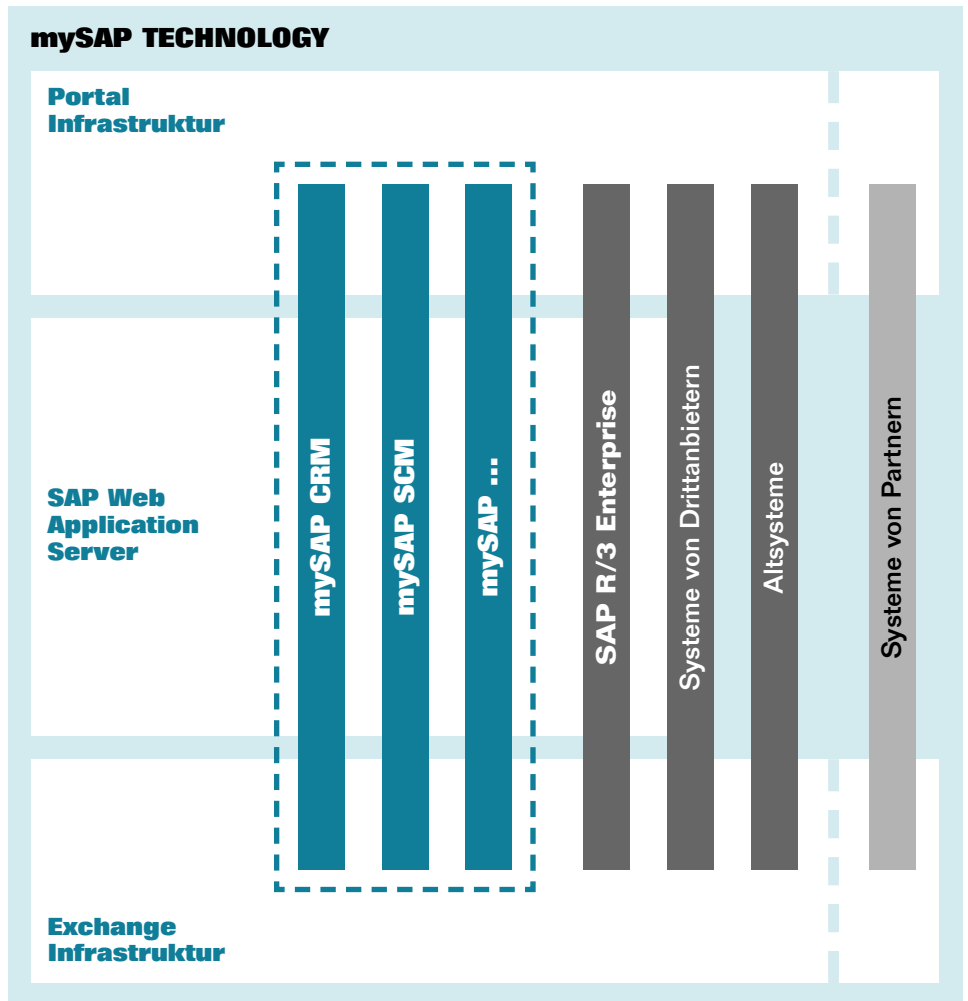
Der SAP® Web Application Server bildet das Herzstück von mySAP Technology und die Basis für alle mySAP.com-Lösungen. Die vielseitige Plattform ist offen, skalierbar und unterstützt das Entwickeln und Einsetzen von Internetanwendungen und Web Services.

Der zweite Baustein ist die prozessorientierte Exchange-Technologie, die in mySAP™ Exchanges zum Tragen kommt. Heute operieren mehr elektronische Marktplätze auf Basis der Exchange-Technologie von SAP als auf der Grundlage anderer Anbieter. Die offene Architektur dieser Technologie erlaubt es, alle Beteiligten miteinander zu vernetzen und gemeinsame Geschäftsprozesse voranzutreiben. Kein Unternehmen muss dazu bereits vorhandene Anwendungen abschaffen. Integrationskosten lassen sich so erheblich reduzieren.

Die dritte Komponente schließlich ist die anwenderzentrierte Portal-Technologie von SAP, die in mySAP™ Enterprise Portals zum Einsatz kommt. mySAP Enterprise Portals, das personalisierte und rollenbasierte Unternehmensportal, stellt Anwendern innerhalb und außerhalb des Unternehmens die für ihren Aufgabenbereich relevanten Funktionen übersichtlich aufbereitet zur Verfügung. Und das im individuellen Layout, das persönliche Präferenzen berücksichtigt. Das ist die Grundlage für effizientere Geschäftsabläufe.

Gesamtkosten erheblich reduzieren

Die E-Business-Plattform mySAP.com bietet eine stabile Umgebung, mit der sich schnelle Veränderungen leicht auffangen und angleichen lassen. Sie passt sich den Anforderungen jedes Kunden an. Damit bringen Investitionen in SAP-Lösungen sowohl kurzfristige Vorteile als auch langfristige Chancen.



NIEMAND BIETET MEHR INDIVIDUELLE E-BUSINESS-LÖSUNGEN ALS SAP

Für viele SAP-Wettbewerber sind E-Business-Lösungen alleinstehende Web-Anwendungen, die Informationen nur von einer begrenzten Anzahl Datenquellen beziehen. Zu oft fehlen diesen Teillösungen geeignete Schnittstellen, die sie mit den vielfältigen Informationsquellen eines Unternehmens verbinden.

Nur eine integrierte Plattform, die Front-End- und Back-Office-Systeme miteinander verbindet und neue Wege für den Informationsaustausch schafft, kann das Potenzial des E-Business voll ausschöpfen.

Kurz: mySAP.com.

Von rollenbasierten Unternehmensportalen bis hin zu mobilen Geschäftsanwendungen bietet mySAP.com alle Lösungen und Services, die Unternehmen benötigen, um über ihre eigenen Grenzen hinweg am weltweiten Marktgeschehen teilzuhaben.

Setzt das Unternehmen zusätzlich noch die Lösung mySAP Supply Chain Management (mySAP SCM) ein, so wird die Kundenbestellung direkt an den Produktionsort weitergeleitet. Hier prüft das System sofort, ob alle benötigten Komponenten vorhanden sind. Es informiert jeden Kunden dann über das genaue Lieferdatum. mySAP Financials steuert den gesamten Rechnungsprozess. Bündelt das Unternehmen überdies sämtliche SAP-Anwendungen mittels mySAP Enterprise Portals, so stehen den Mitarbeitern individuelle Informationen über relevante Prozesse in Echtzeit zur Verfügung.

Anwendungen kombinieren, Nutzen multiplizieren

mySAP.com stellt für alle Geschäftsbereiche – von der Buchhaltung über Produktentwicklung und Fertigung bis hin zu Vertrieb und Kundendienst und viele mehr – erstklassige Lösungen zur Verfügung. Alle diese Lösungen basieren auf den neuesten Technologie-Plattformen und sind in einer entsprechenden E-Business-Suite zusammengefasst.

Jede dieser mySAP.com-Lösungen bietet eine Fülle an Leistungsmerkmalen, die vielfältige Ansprüche abdecken. Von entscheidender Bedeutung ist jedoch, dass alle Produkte für die nahtlose Zusammenarbeit mit anderen mySAP.com-Lösungen und Lösungen fremder Anbieter konzipiert sind. Genau dieser Vorteil zahlt sich heute tagtäglich in zahlreichen Unternehmen aus, die mit mySAP.com erfolgreich den Weg ins E-Business beschritten haben.

Ein Beispiel: Ein Unternehmen kombiniert mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) mit mySAP Exchanges. So eröffnet es seinen Kunden die Chance, Produkte über das Internet zu konfigurieren – exakt nach individuellen Wünschen und Preisvorstellungen. Es profitiert so von deutlich effizienteren Geschäftsprozessen, kürzeren Lieferzeiten und einer höheren Kundenzufriedenheit.

Von der Produktionshalle bis zum Front-Office eröffnet mySAP.com unbegrenzte Möglichkeiten



Branchenübergreifende Lösungen von SAP

Die branchenübergreifenden Lösungen von SAP machen Unternehmen aller Branchen in jeder Hinsicht fit für das E-Business und bringen dadurch echte Wettbewerbsvorteile. Zu den branchenübergreifenden Lösungen zählen:

- mySAP™ Business Intelligence (mySAP BI)
- mySAP™ Customer Relationship Management (mySAP CRM)
- mySAP™ Enterprise Portals
- mySAP™ Exchanges
- mySAP™ Financials
- mySAP™ Human Resources (mySAP HR)
- mySAP™ Mobile Business
- mySAP™ Product Lifecycle Management (mySAP PLM)
- mySAP™ Supplier Relationship Management (mySAP SRM)
- mySAP™ Supply Chain Management (mySAP SCM)
- SAP R/3 Enterprise

Branchenlösungen von SAP

Aufbauend auf den umfassenden Funktionen der übergreifenden SAP-Lösungen bietet SAP spezifische Lösungen für 21 verschiedene Branchen, die in zwei Gruppen zusammengefasst sind:

Manufacturing

- mySAP™ Aerospace & Defense
- mySAP™ Automotive
- mySAP™ Chemicals
- mySAP™ Consumer Products
- mySAP™ Engineering & Construction
- mySAP™ High Tech
- mySAP™ Mill Products
- mySAP™ Mining
- mySAP™ Oil & Gas
- mySAP™ Pharmaceuticals

Service

- mySAP™ Banking
- mySAP™ Financial Service Providers
- mySAP™ Healthcare
- mySAP™ Higher Education & Research
- mySAP™ Insurance
- mySAP™ Media
- mySAP™ Public Sector
- mySAP™ Retail
- mySAP™ Service Providers
- mySAP™ Telecommunications
- mySAP™ Utilities

SAP Infrastruktur und Services

Die SAP unterstützt ihre branchenübergreifenden und branchenspezifischen Lösungen durch spezielle Infrastrukturen und Services. Das stellt sicher, dass sich alle SAP-Lösungen schnell implementieren lassen und reibungslos arbeiten. Hierzu gehören:

- mySAP™ Hosted Solutions
- mySAP™ Services
- mySAP™ Technology

SAP-LÖSUNGEN SIND DAS PRODUKT ENGER BEZIEHUNGEN ZU DEN KUNDEN

Gleich, ob Produktentwicklung, Vertrieb oder Kundendienst – die weltweite Organisation der SAP ist darauf ausgelegt, frühzeitig und flexibel auf veränderte Anforderungen des Marktes zu reagieren. Das Praxiswissen setzt die SAP gezielt ein, um das Unternehmen selbst und seine Produkte kontinuierlich zu optimieren sowie der gesamten Software-Industrie neue Wege aufzuzeigen.

Die ausgeprägte Kundennähe erweist sich für die SAP als Schlüssel, um wichtige Trends der Softwareindustrie erfolgreich mitzugestalten. Beispiele hierfür sind:

Offene Standards

Lange Zeit erschwerten herstellerspezifische Softwarestandards die Arbeit von Anwendern. Miteinander unvereinbare Spezifikationen verhinderten einen reibungslosen Austausch von Daten zwischen Unternehmen und Abteilungen. Aus diesem Grund setzt die SAP zunehmend auf offene Technologiestandards. Fast jede Anwendung lässt sich einfach an alle Softwaresysteme der SAP oder anderer Hersteller anbinden. Das Resultat sind deutlich effizientere Geschäftsabläufe.

Rentabilität von Software-Investitionen

Zunehmend bewerten Unternehmen ihre Informationstechnologien im Hinblick auf ihre Profitabilität. Die Lösungen der SAP konzentrieren sich deshalb darauf, Abläufe zu straffen, Kosten zu senken, Umsätze zu steigern sowie neue rentable Geschäftsfelder zu erschließen.

Globalisierung

Sowohl große Konzerne als auch kleine Unternehmen tragen an die SAP immer wieder den Wunsch heran, ihre Wirtschaftsbeziehungen zu globalisieren. Die Software der SAP ist deshalb längst in der Lage, die Grenzen von Ländern und Zeitzonen konsequent zu überwinden. Beispielsweise sind die Lösungen in derzeit 30 Sprachen und für alle wichtigen Währungen erhältlich. Darüber hinaus bieten sie Geschäftsprozesse, die sich weltweit bewährt haben, und helfen den SAP-Kunden somit, sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Und mit den Marktplatzlösungen von SAP können Unternehmen jeder Größe ausgeklügelte E-Commerce-Websites aufbauen und so Kunden, Zulieferer oder Geschäftspartner rund um den Erdball für sich gewinnen.

Personalisierung

Unternehmen und ihre Mitarbeiter geben sich längst nicht mehr mit Benutzeroberflächen von der Stange zufrieden. Mit mySAP Enterprise Portals sind Anwender deshalb in der Lage, die Darstellung und den Aufbau ihrer Arbeitsoberfläche individuell zu gestalten. Sie haben direkten Zugriff auf genau jene Funktionen der Unternehmenssoftware und geeigneten Web-Services, die sie wirklich benötigen.

Collaborative Commerce

Moderne Unternehmen verstehen sich nicht mehr als isolierte Einheiten, sondern als Teil umfassender Wertschöpfungsnetzwerke aus Zulieferern, Beratern, Kunden und oft sogar Mitbewerbern. Die offenen und internetfähigen Lösungen der SAP ermöglichen es, innerhalb dieser Wertschöpfungsnetzwerke firmenübergreifend zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Das fördert den Austausch von Ideen, Informationen und Produktdaten ebenso wie den Abschluss von Transaktionen und führt zu steigender Profitabilität.

Lösungen für den Mittelstand

Kleine und mittelständische Unternehmen geben sich nicht mit abgespeckten Versionen jener SAP-Lösungen zufrieden, die bei Großkonzernen im Einsatz sind. Die SAP bietet deshalb eine breit gefächerte Palette von Produkten und Dienstleistungen, die speziell auf die Anforderungen und Budgets mittelständischer Betriebe auf der ganzen Welt zugeschnitten sind. Ein eigenständiges Team widmet sich ausschließlich den individuellen Anforderungen dieses großen und rasant wachsenden Marktes.

Anwenderkomfort

Die SAP beobachtet kontinuierlich, wie Anwender ihre Software im Arbeitsalltag nutzen. Diese praktischen Erfahrungen sind die Basis einer neuen Generation hochmoderner Unternehmenslösungen, die sich ebenso intuitiv und komfortabel nutzen lassen wie ein herkömmlicher Internet-Browser.

Die SAP bewegt sich in einem der dynamischsten Märkte weltweit. Daher muss das Unternehmen mit seinen Lösungen den Wünschen der Kunden permanent einen Schritt voraus sein



Die SAP-Lösungen setzen exakt an den Bedürfnissen der Kunden an. Daher ist das Unternehmen für kontinuierliches Wachstum und für eine führende Marktposition bestens gerüstet.

Die Produktivität wird zunehmend zur entscheidenden Kenngröße unternehmerischen Erfolges. Daher planen 75 Prozent der weltgrößten Unternehmen, in 2002 neue IT-Anwendungen einzuführen. Trotz der momentan schwachen Konjunkturlage wollen 40 Prozent der weltgrößten Unternehmen ihre IT-Investitionen im Vergleich zu 2001 erhöhen.

In zwei von drei Investitionsschwerpunkten ist die SAP mit ihren Produkten vorne mit dabei. Die Anwendungsintegration steht bei vielen Unternehmen ganz oben auf der Agenda. Das unterstützt die SAP mit ihren Lösungen, die nahtlos zusammenarbeiten. Neue E-Commerce-Anwendungen stehen an dritter Stelle der Aufgabenliste bei Unternehmen. Hier genießen die umfassenden Online-Lösungen und Services der SAP einen exzellenten Ruf.

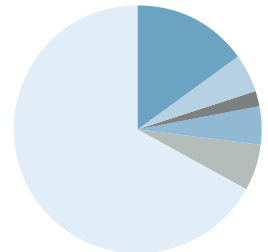
DIE DREI OBERSTEN PRIORITÄTEN

- 1 Anwendungsintegration**
- 2 Sicherheitssoftware**
- 3 E-Commerce**

Quelle: Morgan Stanley CIO Survey, 2002

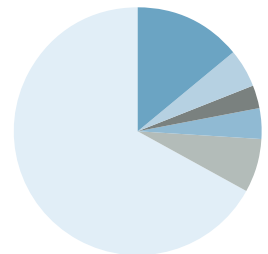
MARKTANTEILE 2001, GESAMTUMSATZ (43,6 Mrd. US-Dollar)

SAP	15 %
Siebel	5 %
i2	2 %
Peoplesoft	5 %
Oracle	6 %
Rest	67 %



MARKTANTEILE 2000, GESAMTUMSATZ (40 Mrd. US-Dollar)

SAP	14 %
Siebel	5 %
i2	3 %
Peoplesoft	4 %
Oracle	7 %
Rest	67 %



Quelle: IDC/Gartner

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP



„SAP VERSTEHT WIRKLICH, WORAUF ES IN UNSERER BRANCHE ANKOMMT, UND IST LANGFRISTIG AUF INNOVATION AUSGELEGT. WIR BETRACHTEN SAP ALS EINEN WEGBEGLEITER IN UNSERER EIGENEN ERFOLGSGESCHICHTE.“

Steve David, CIO und Business to Business Officer, Procter & Gamble

DURCH PERMANENTEN KONTAKT MIT ALLEN SAP-ANWENDERN TREIBEN WIR INNOVATIONEN VORAN

Dass SAP die aktuellen Anforderungen ihrer Kunden im Detail versteht, ist keine Zauberei. Dieser Wissensvorsprung ist vielmehr das Ergebnis eines unternehmensweiten ständigen Dialogs der eigenen Mitarbeiter mit all jenen, die SAP-Lösungen tagtäglich nutzen.

Ein Beispiel sind die Anwenderkonferenzen SAPPHIRE®. Alljährlich folgen Tausende von Kunden und Interessenten aus der ganzen Welt der Einladung, Ideen auszutauschen, neue Lösungen kennen zu lernen sowie mit Kollegen und Gleichgesinnten zu diskutieren.

Ein ähnliches Forum bietet die SAP mit der Veranstaltungsreihe TechEd, die IT-Manager und Software-Entwickler über die aktuellen Technologietrends auf dem Laufenden hält.

Darüber hinaus steht die SAP im Rahmen zahlreicher wichtiger Kongresse im ständigen Dialog mit all jenen Industrien, für die sie Branchenlösungen entwickelt.

SAP fördert zudem eine Reihe von Nutzergruppen weltweit. Im Rahmen dieser Organisationen treffen sich regelmäßig Tausende von SAP-Anwendern zum Gedankenaustausch. Die Ideen aus diesen Foren beeinflussen oft die Entwicklung neuer Produkte bei SAP.

Darüber hinaus hat SAP ein umfangreiches Schulungsprogramm für Anwender aufgebaut, das vielen Unternehmen heute als virtuelle Universität für die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter dient. In Dutzenden verschiedener Sprachen finden täglich zahlreiche Seminare, Online-Schulungen und Kurse statt. Im offenen Dialog gibt SAP nicht nur ihr eigenes Know-how an Kunden weiter. Das Unternehmen selbst erhält zudem ein permanentes Feedback von Anwendern über den Einsatz von SAP-Lösungen in der Praxis.

Aber die wohl wertvollste Informationsquelle ist der tägliche Erfahrungsaustausch mit Kunden rund um den Erdball. SAP bestärkt alle Mitarbeiter, engen und regen Kontakt zu ihren Kunden zu pflegen. Aus diesem ständigen Dialog entstehen zahlreiche Ideen, wie sich der praktische Wert der Produkte und Dienstleistungen von SAP weiter steigern lässt.

SAP-Mitarbeiter verteilen alle Ideen und Verbesserungsvorschläge von Kunden umgehend im gesamten Unternehmen. Auf diese Weise spielen praktische Erfahrungen eine Schlüsselrolle, wenn die SAP neue Produkte und Dienstleistungen entwickelt. Die Anwenderberichte im vorliegenden Geschäftsbericht zeigen, wie daraus messbare Vorteile entstehen.

Eine klare Vision

Anspruch der SAP ist es, dem Wandel stets den entscheidenden Schritt voraus zu sein. Daher erfasst sie kontinuierlich und exakt, wie sich die zukünftigen Bedürfnisse der Kunden verändern.

Aus diesem Grund sind auch alle Führungskräfte der SAP in den ständigen Dialog eingebunden. Regelmäßig besuchen sie Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner auf der ganzen Welt. Zugleich behalten sie stets jene übergreifenden globalen Entwicklungen im Auge, die sich auf SAP-Kunden auswirken können – ganz gleich, ob es sich dabei um wirtschaftliche, politische oder gesellschaftliche Trends handelt.

Das Resultat ist eine klare Vision, die der SAP auch in Zeiten des ständigen Wandels eine eindeutige Richtung weist und das Unternehmen noch stärker auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausrichtet.

Nur wenn sich für die Kunden das Investment in die SAP-Technologie auszahlt, werden auch die Aktionäre der SAP davon profitieren.

Auf den folgenden Seiten stellen wir einige der 17.500 Kunden vor, die effiziente Lösungen von SAP einsetzen und damit exzellente Ergebnisse erzielen.



„DERZEIT FÜHREN WIR WELTWEIT DIE NÄCHSTE GENERATION DER SAP-ANWENDUNGEN SOWIE WEITERE PRODUKTIVITÄTS-PROGRAMME EIN. WIEDER EINMAL ÜBERTREFFEN DIE EFFIZIENZ-GEWINNE DEUTLICH UNSERE ERWARTUNGEN.“

Reuben Mark, Chairman und CEO, Colgate-Palmolive

MIT HILFE VON E-BUSINESS-LÖSUNGEN DER SAP RÄUMT COLGATE-PALMOLIVE KONSEQUENT AUF

Mit einem Jahresumsatz von mehr als neun Milliarden US-Dollar und rund 38.000 Mitarbeitern gehört Colgate-Palmolive weltweit zu den größten und erfolgreichsten Herstellern von Konsumgütern. Bereits seit 1994 setzt das Unternehmen die Lösungen der SAP ein – in der Gewissheit, dass sich Investitionen in SAP-Systeme schnell rechnen.

„Der Return On Investment unserer SAP-Lösungen spricht Bände“, bescheinigt Ed Toben, Chief Information Officer bei Colgate.

SAP-Lösungen optimieren zentrale Geschäftsprozesse

Anfangs setzte Colgate SAP R/3 ein, weltweit die führende Lösung für das Enterprise Resource Planning (ERP) zur Optimierung der internen Geschäftsabläufe. Mittlerweile ist das Unternehmen jedoch komplett auf die Lösungen der neuen E-Business-Plattform mySAP.com umgestiegen. mySAP Supply Chain Management und mySAP Business Intelligence sind bei Colgate ebenso im Einsatz wie weitere Anwendungen der Produktfamilie.

So ist es Colgate gelungen, zentrale Geschäftsprozesse zu optimieren, etwa im Management von Logistikketten und beim Data Warehousing. Einige Beispiele:

■ **Präzision im Lagerwesen:** In Nordamerika ermöglichen es mySAP.com Lösungen, die Kundennachfrage und die Lagerbestände für 1.000 Colgate-Produkte und mehr als 40 Logistikzentren automatisch zu prognostizieren. 98 Prozent aller Kundenaufträge liegen so rechtzeitig vor. Es dauert im Durchschnitt nur noch einen Tag, bis Lagerbestände wieder aufgestockt sind.

■ **Zugriff auf globale Bezugsquellen:** mySAP.com versetzt Colgate weltweit in die Lage, aus einem globalen Netz von Produktionsstätten schnell und einfach

die geeigneten Fertigungskapazitäten auszuwählen. Das Ergebnis des Pilotprojektes in Nordamerika sind deutlich verkürzte Bestellzyklen, um 22 Prozent reduzierte Lagerbestände sowie eine Auftrags-erfüllungsquote von mehr als 95 Prozent.

■ **Kunden als Partner:** Die Lösungen von mySAP.com haben dafür gesorgt, dass die Absatzprognosen von Colgate heute bis zu dreimal präziser sind. Das steigert nicht nur unmittelbar den Verkauf, sondern reduziert gleichzeitig auch die Lagerbestände.

Mehr als nur zufrieden

Colgate ist mit dem Einsatz der SAP-Lösung mehr als zufrieden. Im Geschäftsbericht für das Jahr 2000 berichtet Colgate seinen Aktionären gleich in mehreren Kapiteln über die Erfolge mit SAP-Software. „... Im Jahr 2000 hat Colgate in 14 weiteren latein-amerikanischen Landesgesellschaften SAP-Lösungen installiert. So erzielt das Unternehmen inzwischen 80 Prozent aller Umsätze mit Hilfe dieser leistungsfähigen Technologie. Jetzt führt Colgate die neueste Generation der SAP-Anwendungen ein und steigert so noch einmal den Wert der bisherigen Software-Investitionen.“

Unlängst gab Reuben Mark als Chairman und CEO von Colgate-Palmolive bekannt, dass sein Unternehmen im Jahr 2001 zum sechsten Mal in Folge ein zweistelliges Gewinnwachstum erzielt hat. In seinem Kommentar zum Ergebnis wies er auf einen wesentlichen Faktor dieses Erfolgs hin: „Derzeit führen wir weltweit die nächste Generation der SAP-Anwendungen sowie weitere Produktivitätsprogramme ein. Wieder einmal übertreffen die Effizienzgewinne deutlich unsere Erwartungen“, erklärte er.

Neue Projekte

„Mitte 2002 sollen 96 Prozent aller Colgate Niederlassungen weltweit E-Business-Lösungen von SAP einsetzen. Alle Standorte und Abteilungen des Unternehmens sollen einheitliche Systeme nutzen, die auf die gleiche Informationsgrundlage zugreifen“, betont Ed Toben.

Zusätzlich realisiert Colgate derzeit eine Reihe weiterer SAP-Projekte:

■ **Serienproduktion:** Um Spitzenzeiten und Talsohlen in der Produktion auszugleichen, wird Colgate weitere mySAP.com Funktionen für die detaillierte Produktions- und Terminplanung einsetzen.

■ **Fertigung bei Bedarf auslagern:** Colgate nutzt künftig verstärkt jene Optionen von mySAP.com, die dem Unternehmen eine enge, dialogorientierte Zusammenarbeit mit Produktionspartnern weltweit ermöglicht.

■ **Effizienz im Transportwesen:** Um Kosten zu senken und das Distributionsnetz zu straffen, nimmt Colgate in Zukunft konsequent die Transportplanungs-funktionen von mySAP.com in Anspruch.

■ **Flexible Logistikkette:** mySAP.com versetzt Colgate künftig in die Lage, die Auslieferung an Kunden jederzeit im Auge zu behalten, und warnt, sobald sich ein Vorgang verzögert.

Hinter allen SAP-Projekten von Colgate steht derselbe hohe Anspruch: „Wir konzentrieren uns darauf, weitere Investitionsmittel für neue Produkte zu erwirtschaften“, erläutert Ed Toben. „Wir wollen sämtliche Einsparpotenziale konsequent realisieren, die aktivierten Gelder in neue Produkte sowie in Werbung investieren und so unser Geschäft vorantreiben.“

UNTERNEHMEN IN ALLER WELT ERKENNEN: THERE'S NO BUSINESS LIKE E-BUSINESS

Die Vorteile von SAP R/3 auf einen Blick

- höhere Effizienz und Produktivität durch optimierte und integrierte Geschäftsprozesse
- umfassende Funktionalitäten in allen Unternehmensbereichen, zum Beispiel Finanzen, Personal- und Bestellwesen, Materialwirtschaft und Projektmanagement
- schnellere Reaktionszeiten innerhalb des Unternehmens durch Echtzeit-Informationen und Reporting
- zuverlässige, skalierbare und offene Plattform, geeignet für geschäftskritische Anwendungen
- langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Branchen



BEI BHARAT PETROLEUM FLIEßEN DIE INFORMATIONEN WIE ÖL – DANK SAP

Bei Bharat Petroleum Company (BPCL), der zweitgrößten Mineralölgesellschaft Indiens, stellt die kürzlich eingeführte SAP-R/3-Lösung relevante Details zu allen Prozessen und Systemen online und in Echtzeit bereit. Damit reduziert das Unternehmen seine Kosten um etwa acht Millionen US-Dollar jährlich. In den kommenden Jahren versprechen sich die Verantwortlichen noch höhere Einsparpotenziale.

Gegenüber den Aktionären sagte U. Sundararajan, Chairman von BPCL, zum Einsatz von SAP R/3: „Aufgrund der Integration und der ständigen Verfügbarkeit von aktuellen Informationen sind wir in der Lage, Entscheidungen schneller zu treffen und auf die Wünsche der Kunden unmittelbar zu reagieren. Wir erwarten vielfältige Vorteile, vom verbesserten Einsatz von Ressourcen und Anlagen bis hin zu einer optimierten Kredit- und Vermögensverwaltung.“

SAP-LÖSUNGEN BESCHLEUNIGEN GESCHÄFTSPROZESSE BEI DELPHI AUTOMOTIVE

Mit 198.000 Mitarbeitern an mehr als 300 Standorten in 43 Ländern zählt Delphi Automotive Systems zu den größten Zulieferern der Automobilindustrie. Das Unternehmen fertigt Elektronik- und Transportkomponenten sowie Systemtechnologie für den Einsatz in Fahrzeugen.

Vor kurzem hat Delphi eine Vielzahl älterer Anwendungen auf eine neue unternehmensweite Software-Lösung umgestellt, die auf SAP R/3 basiert. So profitiert der Automobilzulieferer heute von einer bisher unbekanntenen Flexibilität, seine IT-Systeme exakt an die spezifischen Geschäftsprozesse anzupassen.

„Uns ging es vor allem darum, die Kosten unserer betrieblichen Abläufe und die Ausgaben für den IT-Support zu senken. Das erforderte, Anwendungssysteme, Geschäftsprozesse und Datenbestände zu harmonisieren“, erläutert Pete Janak, CIO und Vice President von Delphi. „Mit einheitlichen Vorgängen gewinnen wir an Effizienz und steigern den Wert unserer internen IT-Systeme“, so Janak weiter.

SAP R/3 Enterprise

Mit SAP R/3 Enterprise bietet SAP den Nachfolger der SAP R/3 Version 4.6C. Bestehende Kunden erhalten die Lösung SAP R/3 Enterprise, die im dritten Quartal 2002 auf den Markt kommen soll, im Rahmen ihrer Wartungsverträge. Die Vorteile von SAP R/3 Enterprise umfassen zum Beispiel:

- neue Funktionalitäten für Geschäftsprozesse
- höhere Flexibilität durch modularen Aufbau
- vereinfachte Migration nach mySAP.com durch neue SAP-Web-Application-Server-Architektur

SAP R/3 ist mehr als nur eine Lösung. Es ist vielmehr eine Art Geschäftsmodell für die meisten unserer Kunden



HÖHENFLUG BEI RYANAIR: 25 PROZENT WACHSTUM PRO JAHR

Mit einer offensiven Preispolitik und jährlich mehr als zehn Millionen Passagieren hat Ryanair Bewegung in den europäischen Luftraum gebracht. Bedingt durch das schnelle Wachstum von 25 Prozent pro Jahr benötigte die Fluggesellschaft mit Sitz im irischen Dublin eine zuverlässige, vollständig integrierte IT-Lösung, die genauso rasant mitwächst. Ryanair hat den Markt für Unternehmenssoftware intensiv sondiert. Dann haben sich die Iren für SAP® R/3 entschieden.

„Eine Vielzahl von Gründen sprach für SAP“, erläutert Patricia Carr, SAP Delivery Manager beim Systemhaus Fusion Business Solutions, das die SAP als Implementierungspartner unterstützt. „Erstens realisiert SAP ein hohes Maß an Integration und bietet vielfältige Möglichkeiten, weitere Anwendungen einzubinden. Das gibt Ryanair deutlich mehr Kontrolle über interne betriebliche Abläufe und schafft die Grundlage für ein erstklassiges Berichtswesen. Zweitens bringt SAP R/3 die Flexibilität mit, um die internationale Expansion des Unternehmens zu forcieren. Das ERP-System lässt sich schrittweise in weiteren Landesgesellschaften von Ryanair einführen. Und drittens kommen die SAP-Lösungen auch mit währungs- und firmenübergreifenden Transaktionen spielend klar“, weiß Carr.

Permanente Kontrolle von Kosten und Ertragslage

Lorraine Cassidy, Finanzbuchhalterin bei Ryanair, erläutert: „Uns ging es vor allem um ein ausgereiftes System, mit dem wir die Rentabilität einzelner Flugstrecken berechnen können und unsere Ausgaben kontinuierlich im Auge behalten.“

Bei Ryanair variieren die anfallenden Kosten wie etwa Routen-, Lande- und weitere Flughafenengebühren sowie Ausgaben für die Bewirtung der Passagiere, für Kerosin und für die Wartung der Maschinen erheblich – je nach bedienter Strecke und eingesetztem

Flugzeug. „Uns war klar: Ein derart detailliertes Berichtswesen entsteht nur mit einer vollständig integrierten Software-Lösung. SAP R/3 lässt sich sowohl im Rahmen eines länderübergreifenden Computernetzwerks einsetzen als auch nahtlos mit unseren bestehenden IT-Systemen koppeln“, unterstreicht Lorraine Cassidy.

Unmittelbarer Nutzen

„Sofort nachdem SAP R/3 in Betrieb ging, war der Wert dieser Lösung offensichtlich“, betont die Finanzbuchhalterin und fügt hinzu: „Das neue ERP-System speichert alle erfassten Daten automatisch, so dass sie bis zu drei Jahre lang jederzeit für den schnellen Zugriff bereitstehen. Der effektive Einsatz von SAP R/3 hat uns von einer Vielzahl manueller und zeitaufwändiger Arbeiten befreit.“

„Ein Beispiel ist der Eingang von Reparaturrechnungen. Dank SAP R/3 ist es heute nicht mehr erforderlich, diese Dokumente separat in das Warenwirtschafts- und Ordersystem sowie in die Finanzbuchhaltung einzupflegen“, erklärt Lorraine Cassidy.

„Es genügt heute, diese Informationen einmal zu erfassen. Über Schnittstellen gelangen sie automatisch in die SAP-Anwendungen. Dieser Effizienzvorteil erstreckt sich über alle Abteilungen. Unsere Mitarbeiter gewinnen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben, wie etwa Datenanalysen, und somit an Produktivität. Das trägt dazu bei, Kosten konsequent zu senken.“

„In der alltäglichen Praxis erweist sich SAP R/3 mit seiner ganzheitlichen Lösungspalette als wertvolle Hilfe, um unsere Unternehmensziele noch fokussierter zu verfolgen. Auch in Zukunft setzen wir auf SAP-Lösungen, um alle betrieblichen Abläufe weiter zu optimieren. Wir prüfen bereits intensiv die Möglichkeiten, die uns mySAP.com bietet“, resümiert die Finanzbuchhalterin.

SAP-LÖSUNGEN HALTEN ACHT FINCANTIERI-WERFTEN AUF KURS

Fincantieri ist einer der Großen im europäischen Schiffbau. Das Unternehmen mit Sitz in Triest setzt SAP-Lösungen ein, um die betrieblichen Abläufe in acht italienischen Werften gezielter zu steuern.

Fincantieri hat sich aus zwei Gründen für SAP entschieden: „Zum einen mussten wir die Kosten stärker kontrollieren. Zum anderen geben uns die SAP-Lösungen speziell für die Schiffbauindustrie konzipierte Funktionen an die Hand, um die künftige Auslastung unserer Werften zu prognostizieren“, erläutert Gianantonio Rui, Information Technology Manager des Unternehmens.

Zunächst hat Fincantieri SAP R/3 eingeführt und so alle wichtigen Geschäftsprozesse standardisiert, zum Beispiel im Finanzwesen und im Projektmanagement. Ziel war es, diese Harmonie der Abläufe auch auf Entwicklung und Produktion auszudehnen. Deshalb hat Fincantieri sein SAP-System kürzlich um die Anwendung mySAP Product Lifecycle Management (mySAP PLM) ergänzt.

„mySAP PLM optimiert die Zusammenarbeit über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg. So gestaltet sich unser Informationsaustausch heute deutlich einfacher, sowohl intern als auch im Dialog mit Geschäftspartnern. Über dieses Netzwerk lässt sich jedes Schiff in jeder beliebigen Werft bauen“, betont Claudio Chierici, Senior Vice President für Business Improvement bei Fincantieri.

„Hoch zufrieden sind wir auch mit der Art und Weise, wie unsere SAP-Lösungen die Basisfunktionen effizienter Software-Systeme umsetzen. Dazu zählt beispielsweise die Konsistenz der Daten über alle Geschäftsprozesse hinweg“, ergänzt Chierici.

So plant Fincantieri bereits den Einsatz von weiteren Lösungen der E-Business-Plattform mySAP.com. Claudio Chierici unterstreicht: „SAP-Systeme machen es besonders einfach, neue Technologien einzubinden.“



„DIE SAP BIETET UNS DIE TECHNOLOGISCHE BASIS, MIT DER WIR UNS IN EINEM ÄUSSERST WETTBEWERBSINTENSIVEN MARKT ERFOLGREICH ALS BESONDERS KOSTENGÜNSTIGER UND SERVICESTARKER ANBIETER PROFILIEREN.“

Mehrdad Laghaeian, Chief Information Officer, OSRAM SYLVANIA

DANK mySAP CRM VERKAUFT OSRAM SYLVANIA MIT LICHTGESCHWINDIGKEIT

OSRAM gehört zu den wenigen Unternehmen, deren Produkte selbst bei Nacht aus einer Höhe von 10.000 Metern sichtbar sind. Die Wurzeln der Siemens-Tochter reichen zurück bis in die Anfangstage der Glühbirne. Mittlerweile beleuchten OSRAM-Produkte rund um den Erdball Millionen von Haushalten, Gebäuden, Straßen, Sportstadien und Fahrzeugen. Die US-Tochter OSRAM SYLVANIA ermöglicht dank mySAP CRM ihren Kunden als eines der ersten Unternehmen überhaupt, jederzeit all ihre Transaktionen einzusehen.

Die Verantwortlichen bei OSRAM SYLVANIA, die für Nordamerika zuständige Gesellschaft des deutschen Unternehmens, hatten frühzeitig erkannt: Um die Spitzenposition auf dem stark umkämpften Markt für Beleuchtungsprodukte dauerhaft zu halten, muss auch die Kundenbeziehungspflege besser sein als bei den Wettbewerbern. Deshalb führte OSRAM SYLVANIA mySAP CRM noch vor dem offiziellen Marktstart dieser Lösung ein.

Seitdem zählt OSRAM SYLVANIA zu den Vorreitern beim Einsatz von mySAP CRM. Die SAP-Lösung prägt nachhaltig die Vertriebs-, Marketing- und Logistik-Strategien sowie die Produktpolitik des Unternehmens. Der modulare Aufbau von mySAP CRM erlaubt es der Gesellschaft, zusätzliche Komponenten je nach Bedarf der installierten Lösung hinzuzufügen.

„Die SAP bietet uns die technologische Basis, mit der wir uns in einem äußerst wettbewerbsintensiven Markt erfolgreich als besonders kostengünstiger und servicestarker Anbieter profilieren“, betont Mehrdad Laghaeian, Chief Information Officer bei OSRAM SYLVANIA, und ergänzt: „Wir konzentrieren uns gezielt darauf, Kosten zu senken und die Effizienz unserer Geschäftsprozesse zu steigern. So sind wir bestens gerüstet, um unseren schon heute sehr anerkannten Kundendienst weiter auszubauen und zusätzliche Marktpotenziale gezielt zu erschließen.“

Ein Online-Shop rund um das Thema Licht

OSRAM SYLVANIA hat auf der Grundlage von mySAP CRM den modernsten Online-Shop der Branche entwickelt. Über mySylvania.com haben Kunden rund um die Uhr Zugriff auf ein Portfolio von rund 2.000 Beleuchtungsprodukten.

mySYLVANIA.com bietet Geschäftskunden und Vertriebspartnern die Möglichkeit, schnell und einfach das gesamte Angebot zu überblicken, Produkte zu bestellen, die Verfügbarkeit einzelner Artikel zu prüfen oder den aktuellen Status ihrer Bestellungen abzurufen – online und in Echtzeit. Mittels der direkten Kommunikation mit dem unternehmensweiten SAP R/3-System von OSRAM SYLVANIA ist mySAP CRM in der Lage, allen angezeigten Informationen automatisch die individuellen Konditionen eines Kunden zuzuordnen. Dazu gehören etwa Rabatte oder individuelle Zahlungspläne.

Auch private Verbraucher profitieren vom neuen Online-Shop. Über sylvania.com steht ihnen ein breites Sortiment zur Verfügung, das von Leuchten für den Heimbereich bis hin zu Autoscheinwerfern reicht und neben Vorschlägen für deren Einsatz auch einen Händlernachweis bereithält.

Innovationen beschleunigen mit mySAP Product Lifecycle Management (mySAP PLM)

Auch die deutsche Muttergesellschaft OSRAM GmbH hat sich kürzlich mit mySAP PLM für eine SAP-Lösung entschieden. Diese unterstützt OSRAM bei der Entwicklung kreativer Ideen und Produkte.

mySAP PLM ermöglicht eine permanente Zusammenarbeit zwischen allen, die an der Entwicklung neuer Produkte beteiligt sind. Das umfasst zum Beispiel die Designer genauso wie die Ingenieure, die Marketing- und Vertriebsmannschaft, die Disposition, die Produktion bis hin zu den Verantwortlichen für die Beschaffung und den Service. Unter-

nehmen sind so in der Lage, die richtigen Produkte zur richtigen Zeit und mit angemessenen Investitionen auf den Markt zu bringen.

Ingenieure bei OSRAM können so beispielsweise erste Entwürfe neuer Produkte mit den Vertrieblern und Kunden etwa in Asien diskutieren. Zugleich besprechen sie ihre Ideen mit den Fertigungsspezialisten in Südamerika, um herauszufinden, wie die Produkte am effizientesten hergestellt werden können.

„Mit mySAP PLM erschließen wir uns neue Möglichkeiten für eine schnelle und effiziente Produktentwicklung durch die Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten, unabhängig von Standort und Abteilung im Unternehmen“, erläutert Franz-Josef Bierbrauer, Leiter Ballast und Luminaries bei OSRAM. „Die Beschaffung von produktrelevanten Informationen werden wir um etwa 30 Prozent reduzieren, während die Zeiten für Änderungen während der Entwicklungsphase sich um etwa 20 bis 30 Prozent verkürzen“, so Bierbrauer weiter.

IN VIELEN BRANCHEN BEDEUTET BESTER SERVICE AUCH MARKTFÜHRERSCHAFT

FÜR RATIOPHARM IST mySAP CRM DAS REZEPFÜR MEHR EFFIZIENZ IM VERTRIEB

Die Vorteile von mySAP CRM im Überblick

- genaue Analyse der zukünftigen Kundenwünsche
- kundenzentriertes Zusammenführen von Transaktions- und Entscheidungsprozessen über Abteilungsgrenzen hinweg
- höhere Kundenbindung, exakte Kunden- und Marktinformationen, schnellere Marktreife der Produkte
- zusätzliche Umsätze durch effiziente Neukundenakquise, gezieltere Marketingaktivitäten und geringere Kundenfluktuation
- geringere Kosten dank automatisiertem Kundendialog, produktiverem Außendienst und Vertrieb, reduzierter Marketingkosten, optimierter Lagerbestände und dank schlanker Prozesse
- Unterstützung während der gesamten Zusammenarbeit mit dem Kunden
- vollständige und integrierte Familie von CRM-Anwendungen



Mit enormer fachlicher Kompetenz in der Produktion und Vermarktung hochwertiger Generika hat sich die in Ulm ansässige ratiopharm International GmbH weltweit als wichtiger Akteur in der Pharmaindustrie etabliert. Wettbewerbsstärke und ein ausgeprägtes Kostenbewusstsein kennzeichnen das Unternehmen, dessen Erfolg vor allem auf hervorragenden Beziehungen zu Ärzten in Kliniken und Praxen sowie zu Apothekern beruht.

Nach intensiver Suche fand ratiopharm eine effektive Lösung, Vertreter mit lückenlosen und aktuellen Informationen über alle Kunden und mögliche Interessenten zu versorgen. Das Unternehmen installierte mySAP Customer Relationship Management mit den leistungsstarken Funktionen für den Außendienst.

„Mit mySAP CRM können wir die Wünsche unserer Kunden punktgenau identifizieren und dieses Wissen gezielt einsetzen“, betont Stefan Langthaler, Leiter Business Systems bei ratiopharm, und ergänzt: „Seitdem hat unser Vertrieb deutlich an Effizienz gewonnen. Wir sind jetzt in der Lage, schneller auf Nachfrageveränderungen im hochdynamischen Pharmamarkt zu reagieren.“

Heute bereiten die Pharmareferenten von ratiopharm jedes Kundengespräch gezielt vor. Über ihren Laptop oder ihren Arbeitsplatz-PC erhalten sie ausführliche Informationen zu Produkten und Preisen, zu medizinischen Daten sowie zu allen bisherigen Bestellungen eines Kunden. Da die Rechner direkt mit der mySAP-CRM-Datenbank ihres Unternehmens kommunizieren, sind die Informationen äußerst präzise und stets auf dem neuesten Stand.

Die Mobile-Sales-Funktionen von mySAP CRM unterstützen Außendienstmitarbeiter mit vielen praktischen Funktionen – von der Termin- und Tourenplanung bis hin zu fertigen Brief- und E-Mail-Vorlagen, die sich mühelos auf einen bestimmten Kunden oder Interessenten zuschneiden lassen.

Der kompetenten Außendienstmannschaft von ratiopharm ist es mit den Mobile-Sales-Funktionen von mySAP CRM gelungen, die Effizienz des Vertriebs weiter zu steigern, neue Abnehmer zu gewinnen und die bestehenden Kundenbeziehungen zu festigen.

Mit den tief greifenden Analysefunktionen und dem mobilen Zugang zu den Daten von mySAP Customer Relationship Management halten Unternehmen den Kontakt zu ihren Kunden intensiver als je zuvor



TYROLIT SETZT MIT mySAP CRM NEUE QUALITÄTSSTANDARDS IM KUNDENSERVICE

Für die österreichische Tyrolit misst sich Wettbewerbsfähigkeit vor allem an der Innovationskraft. Europas führender Hersteller von Schleifmitteln geht seit Jahren zukunftsweisende Wege – nicht nur in der Produktentwicklung, sondern auch in der Pflege der Kundenbeziehungen.

So hat das Unternehmen mit Sitz in Schwaz vor kurzem ein innovatives Internet-Portal für den Dialog und die Transaktionen mit Geschäftspartnern und Kunden realisiert. Grundlage dieser neuen Web-Präsenz ist mySAP CRM E-Selling, die Lösung für den Vertrieb über das Internet.

Als E-Business-Verantwortlicher von Tyrolit sieht Markus Piber den neuen Web-Shop für den Internet-Vertrieb als wichtigen ersten Schritt in Richtung eines besonders aktiven Kundenmanagements: „Als erweiterbare Plattform gibt uns mySAP CRM die Chance, kontinuierlich neue Funktionen zu ergänzen – etwa die Steuerung von Marketing-Kampagnen oder Funktionen für das One-to-One-Marketing. Das eröffnet vielfältige Möglichkeiten, unsere bestehenden Kundenbeziehungen kontinuierlich zu stärken. Mit Hilfe von mySAP CRM ist Tyrolit in der Lage, das Service-Angebot auszubauen, Kundenbeziehungen besser zu analysieren sowie mit Produkten und Marketingstrategien die Bedürfnisse verschiedener Zielgruppen gezielt anzusprechen“, betont Piber.

Preisbildung in Echtzeit

Seit Februar 2001 betreibt Tyrolit dank mySAP CRM einen Web-Shop, der Besucher individuell anspricht. Sobald sich ein Kunde mit seinem Benutzernamen angemeldet hat, kann er mit wenigen Mausklicks nicht nur im Multimedia-Katalog von Tyrolit blättern, die Verfügbarkeit einzelner Artikel prüfen und Produkte bestellen. Vielmehr hat er auch die Möglichkeit, den aktuellen Status seiner Bestellungen einzusehen.

Die Besonderheit des Web-Shops besteht darin, dass alle Preise stets auf dem neuesten Stand sind. Dafür sorgt der spezielle Preisbildungs- und Konfigurationsmechanismus von

mySAP CRM. Dieser stellt die gewünschten Informationen genau in dem Moment zur Verfügung, in dem ein Website-Besucher sie abfragt. Auf diese Weise fließen alle aktuellen Konditionen und die Rabatte von Sonderaktionen ein. Derzeit entwickelt Tyrolit zudem ein intelligentes Software-Werkzeug für die Suche in hierarchischen Datenbeständen. Auf diese Weise erhalten Kunden künftig die Möglichkeit, das Tyrolit-Sortiment über spezielle Menüs nach Kategorien geordnet zu durchsuchen.

„Mit unserem Web-Shop steht uns heute ein völlig neuer Absatzkanal zur Verfügung“, unterstreicht Markus Piber und ergänzt: „mySAP CRM gibt uns wichtige zusätzliche Instrumente für Vertrieb und Marketing an die Hand. Die neue CRM-Lösung beweist, dass wir bei Tyrolit alles tun, um unsere Kunden und Geschäftspartner direkt in unsere Geschäftsprozesse zu integrieren.“

Geschäftspartner direkt einbinden

Neben mySAP CRM E-Selling hat Tyrolit gleich weitere elektronische Vertriebskanäle erschlossen. Über eine gängige, mit der SAP-Lösung vollständig kompatible OCI-Schnittstelle (Open Catalog Interface) hat das Unternehmen seinen digitalen Produktkatalog auch an die wichtigen Internet-Marktplätze der Automobil- und Maschinenbau-Industrie angebunden. Darüber hinaus erhalten alle Geschäftspartner von Tyrolit die Möglichkeit, den Online-Katalog direkt in ihre Beschaffungssysteme einzubinden.

Basierend auf dem Erfolg von mySAP CRM E-Selling plant das Unternehmen den Einsatz der Lösung mySAP Business Intelligence. Mit ihren vielfältigen Optionen zur intelligenten Analyse kundenrelevanter Daten erweitert diese Software die Möglichkeiten von Tyrolit, Trends im Kundenverhalten frühzeitig zu identifizieren.

Tyrolit hat ehrgeizige Ziele und strebt an, weltweit die Nummer 1 der Schleifmittel-Industrie zu werden. Auf dem Weg dorthin spielt mySAP CRM eine zentrale Rolle.

JONES LANG LASALLE OPTIMIERT MIT mySAP CRM DEN KUNDENDIALOG

Jones Lang LaSalle (JLL) gehört weltweit zu den größten und renommiertesten Anbietern von Immobilien- und Investment-Dienstleistungen. Bei allen Geschäften im asiatisch-pazifischen Raum steht JLL-Mitarbeitern heute mySAP CRM zur Seite, um den Dialog mit Kunden zu optimieren. Selbst die zuvor als äußerst technologieskeptisch bekannte Außendienstmannschaft schwört mittlerweile auf die Vorzüge der SAP-Lösung.

„Wir hatten bereits zuvor CRM-Systeme im Einsatz. Deren Nutzen beschränkte sich jedoch auf die Aufgaben der Führungskräfte“, erläutert Wallace Scales, der verantwortliche CRM-Projektmanager von JLL, und fügt hinzu: „Das neue CRM-System sollte primär alle Mitarbeiter gemäß ihren jeweiligen Aufgaben unterstützen.“

„In unseren Unternehmenssystemen lagert ein riesiges Reservoir an Informationen, die all unsere Geschäftsbereiche tagtäglich bei ihren Transaktionen sammeln. Eine wichtige Herausforderung bestand deshalb in der nahtlosen Anbindung der neuen CRM-Software an die bestehenden Back-Office-Systeme. Erst eine solche Integration schafft die Voraussetzungen, den enormen Wissensschatz konsequent im Sinne einer effektiven Kundenbeziehungspflege auszuspielen“, ergänzt Scales.



„WIR SIND HOCH ZUFRIEDEN MIT DEN ERGEBNISSEN, DIE WIR DURCH DEN EINSATZ VON mySAP SCM BEI SHARP ERZIELEN. INZWISCHEN IST ES SO EINFACH, AUSSAGEKRÄFTIGE INFORMATIONEN ÜBER SÄMTLICHE PROZESSE ZU ERHALTEN UND DIESE SINNVOLL ZU VERWALTEN.“

Shigemitsu Shimamoto, Strategische IT-Planungsgruppe, Sharp Corporation

MIT mySAP SCM REDUZIERT SHARP DIE VORLAUFZEITEN IN DER PRODUKTION UM STOLZE 90 PROZENT

Die Sharp Corporation zählt weltweit zu den größten Herstellern von High-tech-Elektronik für Unternehmen und private Haushalte. Der Konzern mit Hauptsitz im japanischen Osaka fertigt seine Produkte an zahlreichen Standorten weltweit und vertreibt sie über ein globales Netz von Distributionspartnern.

Die Zwischenhändler akzeptierten lange Zeit die Vorgabe von Sharp, bereits drei Monate vor der eigentlichen Produktion verbindliche Zusagen über die gewünschten Abnahmemengen abzugeben. Dem Hersteller und seinen Zulieferern blieben 90 Tage, um die notwendigen Fertigungsprozesse zu planen.

Ende der neunziger Jahre änderte sich das Bild. Große Vertriebspartner in den USA trafen definitive Mengenzusagen von nun an erst drei Wochen vor Produktionsbeginn – die Vorlaufzeit reduzierte sich um 75 Prozent.

Sharp verfügte damals zwar bereits über effiziente Fertigungsanlagen. Die plötzlich und drastisch verkürzten Vorlaufzeiten erforderten jedoch eine zügige Neugestaltung aller Produktions- und Logistikprozesse.

Sharp hat in dieser Situation umgehend erkannt, dass das Unternehmen völlig neue, noch schnellere Zugriffsmöglichkeiten auf präzise Informationen benötigt – nicht nur auf Daten zu internen Geschäftsprozessen, sondern zu sämtlichen Abläufen innerhalb des weltweiten Logistiknetzwerks. Daher wurden strategische Geschäftsprozesse optimiert. Das Ergebnis spricht für sich. Sharp reduzierte die erforderliche Vorlaufzeit für definitive Mengenzusagen um 90 Prozent auf sieben Tage.

Die Lösung: mySAP Supply Chain Management

Als zufriedener Anwender von SAP R/3 vertraute Sharp auch jetzt auf eine Lösung des langjährigen Software-Lieferanten. Die Verantwortlichen waren sicher, dass mySAP SCM die erforderlichen Technologie-Innovationen und die Leistungsstärke mitbringt, um das hochkomplexe Fertigungs- und Vertriebsnetz zu steuern.

Die heute weltweit von mehr als 5.200 SAP-Kunden erfolgreich eingesetzte Lösung ermöglicht es Unternehmen wie Sharp, alle Aspekte firmenübergreifender Logistiknetze zu verwalten und zu steuern. mySAP SCM schafft die Basis eines ganzheitlichen Managements der vielfältigen Abläufe, die zu einem Fertigungsprozess gehören.

Mit mySAP SCM behalten Firmen die Übersicht über alle einzelnen Aufgaben – vom Einkauf der Rohstoffe bis hin zur endgültigen Produktion und Auslieferung. Die Lösung eröffnet Mitarbeitern die Chance, mit Kollegen, Zulieferern und Geschäftspartnern über das Internet zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Zudem erhalten Unternehmen die Möglichkeit, jederzeit die aktuelle Auslastung und Produktivität ihrer Fertigungsprozesse zu analysieren.

mySAP SCM lässt sich nahtlos mit anderen Lösungen kombinieren – etwa mit Anwendungen für das Customer Relationship Management und die Finanzbuchhaltung. Dies schafft die Voraussetzungen dafür, dass alle produktionsbezogenen Prozesse stets im Rahmen übergeordneter Unternehmensstrategien ablaufen.

mySAP SCM versetzt Sharp in die Lage, konsequent bedarfsorientiert zu produzieren. Mitarbeitern in der Fertigung stehen jederzeit detaillierte und aktuelle Informationen zum Auftragsvolumen zur Verfügung. Disponenten bietet die Software komfortable Optionen, um Nachfragetrends zu identifizieren und auf

diese Weise Überproduktionen gezielt zu vermeiden. Die für den Export erforderlichen Zolldokumente werden automatisch erstellt, indem das System auf die Nachfrageplanung zurückgreift. Überdies sind die Zulieferer eng mit dem Produktionsprozess bei Sharp vernetzt. So stellen sie benötigte Komponenten genau dann bereit, wenn die Bauteile gebraucht werden.

Noch entscheidender ist jedoch, dass alle Zwischenhändler von Sharp heute ihre Zusagen gegenüber ihrer Kundschaft genau einhalten können. Die punktgenaue Fertigung in den Produktionsstätten weltweit mit dem Ziel, die Produkte in sieben Tagen auszuliefern, ist Teil einer unternehmensübergreifenden Initiative zur Optimierung bei Sharp.

Shigemitsu Shimamoto, Leiter des Projektteams für Supply Chain Management bei Sharp, erklärt: „Wir sind hoch zufrieden mit den Ergebnissen, die wir durch den Einsatz von mySAP SCM bei Sharp erzielen. Inzwischen ist es so einfach, aussagekräftige Informationen über sämtliche Prozesse zu erhalten und diese sinnvoll zu verwalten.“

Aufgrund dieser Vorteile plant Sharp, die Lösung mySAP SCM künftig in allen Produktionsstätten weltweit einzusetzen, von den USA über Malaysia, Europa und China bis hin zu den Philippinen.

NEUE WEGE BEI DER HERSTELLUNG VON TAUSENDEN VON PRODUKTEN, VON CHEMIE BIS ZU COMPUTERN

DOW CORNING REDUZIERT LAGERBESTÄNDE UM 20 PROZENT

Die Vorteile von mySAP SCM im Überblick

- geringere Kosten, höhere Umsätze, hochklassiger Kundenservice
- reibungsloser Dialog mit weltweiten Zulieferbetrieben dank eines optimalen Zugangs zu Internet-Marktplätzen
- optimal auf die Nachfrage abgestimmte Produktionszahlen durch integrierte Planungshilfen, die gezielt für die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern konzipiert sind
- geringere Lagerbestände und höhere Produktivität
- schnellere Auftragsabwicklung und rationalisierte Verwaltung
- nahtlose Zusammenarbeit über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg
- geringerer Investitionsbedarf aufgrund eines verbesserten Einsatzes der bestehenden Ressourcen
- höhere Innovationskraft und schnellere Produktentwicklung
- wettbewerbsfähige Preise
- hohe Kundenzufriedenheit durch detaillierte und exakte Informationen über den Status von Bestellungen



Die Dow Corning Corporation mit Hauptsitz in Midland im US-Bundesstaat Michigan verfügt über ein weltweites Netz von Produktionsstätten, in denen das Unternehmen mehr als 7.000 Produkte auf Silikonbasis herstellt. Dichtungsmaterialien zählen beispielsweise ebenso zum Produktportfolio wie hochwertige Keramikprodukte. Zum internationalen Kundenstamm von Dow Corning zählen heute mehr als 25.000 Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, vom Baugewerbe über die Luft- und Raumfahrt, die Lebensmittelindustrie und die Kunststoffproduktion bis hin zum Gesundheitswesen.

In Anbetracht der vielfältigen Produkte, Kunden und Standorte benötigte Dow Corning eine Lösung, mit der das Unternehmen seine Produktionszahlen auf globaler Ebene präzise mit der veränderlichen Nachfrage in Einklang bringt. Die Wahl fiel auf mySAP Supply Chain Management.

Heute versetzt mySAP SCM die Führungskräfte von Dow Corning jederzeit in die Lage, sämtliche Abläufe des Unternehmens in Echtzeit zu überwachen und die Produktionszahlen aller Fertigungsstätten an die gegenwärtige oder künftig erwartete Nachfrage anzupassen. Denn die Logistikplanungsfunktionen von mySAP SCM geben Dow Corning auch die Chance, die weitere Marktentwicklung äußerst präzise vorherzubestimmen.

Die Ergebnisse sprechen für sich.

Seit Dow Corning die neuen SAP-Lösungen einsetzt, sind die Prognosen von Dow Corning um 25 Prozent genauer. Im Resultat steigerte der Konzern seine Produktivität deutlich und senkte die Kosten nachhaltig. Darüber hinaus konnte das Unternehmen seine Lagerbestände um bis zu 20 Prozent reduzieren und verbesserte auf diese Weise seinen Cash Flow. Die deutlich schnellere Auslieferung von Bestellungen hat zudem die Kundenzufriedenheit äußerst positiv beeinflusst. So erhält Dow Corning heute zahlreiche zusätzliche Aufträge, die in der Vergangenheit noch an Mitbewerber gingen.

Diese hervorragenden Resultate zeigen Dow Corning, dass die höhere Transparenz über die Kundennachfrage und die schnelleren Antwortzeiten auf Anfragen sehr wertvoll für das gesamte Unternehmen sind. Dow Corning plant deshalb, weitere mySAP-SCM-Funktionen im Laufe des Jahres 2002 einzuführen.

In einer komplett vernetzten Wertschöpfungskette profitiert jeder Partner von größerer Effizienz, besserer Qualität und weniger fehlerhaften Produkten



COMPAQ REALISIERT MIT mySAP SCM EIN VÖLLIG NEUES GESCHÄFTSMODELL

Die Compaq Computer Corporation zählt weltweit zu den größten Anbietern von Informationstechnologien für den Unternehmensersatz. Der Konzern mit Hauptsitz in Houston im US-Bundesstaat Texas erwirtschaftete mit dem Vertrieb dieser Güter und Dienstleistungen in mehr als 200 Ländern im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz von 33 Milliarden US-Dollar.

In der Informationstechnologie gilt Compaq längst als Synonym für Qualität und Innovationskraft. Heute aber muss sich der Konzern in einem Wettbewerbsumfeld behaupten, das so herausfordernd ist wie nie zuvor in der 20-jährigen Unternehmensgeschichte.

„Die PC-Industrie entwickelt sich mehr und mehr zum Massenmarkt“, unterstreicht Eric Harper, der für Lösungsarchitekturen und Strategien verantwortliche Compaq-Director. „Die Lebenszyklen unserer Produkte werden stetig kürzer. Um sich erfolgreich vom Wettbewerb zu differenzieren, kommt es zunehmend auf optimale Logistikketten an“, so Harper.

„Insbesondere im immer bedeutsameren Direktvertrieb sind nur jene Anbieter wettbewerbsfähig, die Vorlaufzeiten und Lagerbestände konsequent minimieren und auf diese Weise Kosten sparen“, ergänzt er.

Aus diesem Grund hat sich Compaq für mySAP SCM entschieden.

Interaktion in Echtzeit

Durch zahlreiche nahtlos integrierte Funktionen verleiht mySAP SCM Compaq einen besseren Einblick in jeden einzelnen Aspekt seiner Logistikbeziehungen. Das trägt maßgeblich dazu bei, dass Compaq sein Produktportfolio schnell weiterentwickelt und Kundenwünsche ohne Verzögerungen bedient.

„SAP ist Pionier genau jener Integration, die sich heute als Schlüssel zum Einsatz moderner Informationstechnologien erweist“, unterstreicht Harper und erläutert: „Bei der SAP

steht die gesamte Produktentwicklung unter dem Motto der Integration. Kein Mitbewerber erreicht dieses Niveau der reibungslosen Harmonie von Software-Komponenten – sowohl hinsichtlich der Integration von Funktionen eines Anwendungsmoduls als auch der Kombination verschiedener Applikationen.“

Gemeinsame Produktionsplanung

Als besonders wertvoll für Compaq erweisen sich die Funktionen von mySAP SCM, die der Produktionsplanung auf Basis aktueller Bestellzahlen dienen. Denn diese Leistungsmerkmale helfen dem Unternehmen, seine Zulieferer als Partner eng in die Fertigungsprozesse einzubinden.

„Über das Internet geben wir alle aktuellen Bedarfszahlen direkt an unsere Zulieferer weiter – in Form spezieller, Internet basierender Dispositionsunterlagen. Auf diese Weise wissen unsere Partner ohne jede Verzögerung, welche Stückzahlen wir wann benötigen. Sie können dann umgehend ihre Zusage geben, die benötigten Bauteile rechtzeitig anzuliefern“, berichtet Harper. „Zudem versorgen wir unsere Partner auch weiterhin über den traditionellen Datenaustausch-Standard EDI (*Electronic Data Interchange*) mit Bedarfsinformationen. Heute haben wir in jeder Phase der Produktion einen genauen Überblick, welche geordneten Bauteile sich in den Logistikschnittstellen der Zulieferer befinden“, so der Compaq-Director.

Die Zusagen an Kunden trifft Compaq direkt in den Produktionsstätten. Harper: „Wir geben Materialbestellungen in dem Moment weiter, in dem wir den Kundenauftrag erhalten“.

Das Resultat ist nach Ansicht des Compaq-Directors ein höchst effizientes Logistiksystem: „Wir übernehmen erst dann Verantwortung für die zugelieferten Bestände, wenn sie unser Werk erreichen. So besitzen wir alle Bauteile nur in den wenigen Stunden, in denen sie unsere Fertigungsstraßen durchlaufen.“

Verfügbarkeit sofort prüfen

Dank mySAP SCM wird Compaq insbesondere seine Stellung im so genannten Make-to-Order-Markt noch weiter ausbauen, in dem Hersteller alle Produkte nur auf direkte Online-Bestellung fertigen.

Wenn ein Kunde via Internet ein gewünschtes Compaq-Produkt konfiguriert und in Auftrag gibt, prüft mySAP SCM sofort die Verfügbarkeit aller benötigten Komponenten. So erfolgt auf jede Online-Order unmittelbar eine Bestätigung des exakten Liefertermins. Identifiziert das SCM-System für ein Bauteil einen möglichen Engpass, so ermittelt das System nach vordefinierten Regeln automatisch einen weiteren geeigneten Hersteller für dieses Bauteil. Die mehrstufige Verfügbarkeitsprüfung gehört zu den Leistungsmerkmalen der neuen Version von SAP Advanced Planner & Optimizer (SAP APO) 3.1, einer Kernkomponente von mySAP SCM.

Nach dem erfolgreichen Piloteinsatz von mySAP SCM in Teilen Europas bringt Compaq die Lösung jetzt gleichzeitig in ganz Europa und in den USA zum Einsatz. Anschließend implementiert Compaq die Software auch an den Standorten im asiatisch-pazifischen Raum und in Lateinamerika.

In den kommenden 12 Monaten wird Compaq auch einer der größten Anwender von mySAP Product Lifecycle Management werden. Diese Lösung ermöglicht eine enge Zusammenarbeit innerhalb eines Unternehmens bei der Entwicklung neuer Produkte. Gerade im innovationsgetriebenen Technologiesektor ist das ein entscheidender Erfolgsfaktor.



„SEIT WIR DIE LÖSUNGEN VON SAP MARKETS EINSETZEN, PROFITIEREN WIR VON DEUTLICH SCHNELLEREN BESCHAFFUNGSPROZESSEN, UND DIE FEHLERQUOTE IST WESENTLICH GERINGER. UNSERE EINKÄUFER ERZIELEN HEUTE STETS DIE BESTEN KONDITIONEN. DIESE VORTEILE MÖCHTE ICH NICHT MEHR MISSEN.“

Young-Kyu Park, Projektleiter, SK Telecom

DANK SAP MARKETS SPART SK TELECOM IM EINKAUFSWESEN EINE MENGE KOSTEN

Mit mehr als elf Millionen Kunden gehört die SK Telecom Co. Ltd. zu den größten Anbietern von Mobilfunkdiensten in Korea. Um den Einkauf aller wichtigen Geräte und Materialien zu vereinfachen und zu beschleunigen, hat das Unternehmen vor kurzem die E-Procurement-Software von SAP Markets eingeführt.

Das Ziel von SK Telecom ist es, eines der modernsten mobilen Netzwerke zu errichten. Dazu ist es wichtig, zum Beispiel dringend benötigte Komponenten so schnell und effizient wie möglich zu beschaffen. Außerdem muss SK Telecom sicherstellen, dass sie stets die günstigsten Konditionen erzielt und vorab verhandelte Mengenrabatte in Anspruch nimmt. „Wann immer wir uns entscheiden, neues Material zu kaufen und einzusetzen, benötigen wir es unverzüglich“, erklärt Young-Kyu Park, zuständiger Projektleiter E-Procurement bei SK Telecom. „Unsere Branche wächst so rasant, dass wir keine Zeit durch Warten auf Produkte und Ausrüstung verlieren dürfen“, so Park weiter.

Die SAP-Lösung versetzt Mitarbeiter von SK Telecom jetzt in die Lage, Waren und Dienstleistungen schnell und einfach über einen Online-Katalog zu bestellen. Automatisch leitet die Software bei jeder Bestellung unmittelbar eine Anfrage an den zuständigen Einkäufer. Sobald dieser die Bestellung genehmigt hat, übermittelt das System diese direkt an den jeweiligen Zulieferer. Die Mitarbeiter im Beschaffungswesen haben jederzeit die Möglichkeit, den Status einer Bestellung abzurufen oder den Auftrag zu modifizieren. Diese automatisierten Abläufe befreien die Einkaufsleiter von Routinetätigkeiten und geben ihnen mehr Zeit für strategisch bedeutsame Aufgaben wie etwa Kostenanalysen und Preisverhandlungen.

„Seit wir die Lösungen von SAP Markets einsetzen, profitieren wir von deutlich schnelleren Beschaffungsprozessen. Außerdem ist die Fehlerquote wesentlich geringer. Unsere Einkäufer erzielen heute stets die besten Konditionen. Diese Vorteile möchte ich nicht mehr missen“, betont Young-Kyu Park, der zuständige Projektleiter bei SK Telecom.

So geht SK Telecom heute davon aus, mit der Lösung mySAP™ E-Procurement (jetzt Bestandteil der Lösung mySAP SRM) die Beschaffungskosten signifikant zu senken. Der Einkauf von Waren und Dienstleistungen über elektronische Kanäle bringt jedoch noch einen Vorteil mit sich. Der koreanische Mobilfunk-Konzern erwartet, die Zahl der Papierbelege pro Jahr um 30.000 zu reduzieren.

Von der hohen Effizienz des elektronischen Beschaffungswesens profitieren auch die Zulieferer von SK Telecom. Bisher nahm beispielsweise der Abschluss von Kauf- und Auslieferungsverträgen etwa drei Stunden in Anspruch, um die Papiere persönlich zu unterschreiben. Mit dem Einsatz digitaler Signaturen lässt sich der Zeitaufwand auf ein Minimum reduzieren.

Inzwischen nutzen etwa 500 Geschäftspartner die neue E-Procurement-Lösung. Weitere rund tausend Zulieferer sollen in das Internet basierende Einkaufssystem eingebunden werden.

Langfristiges Ziel von SK Telecom ist es, alle Kunden und Zulieferer über eine Handelsplattform auf Basis der Private-Exchange-Lösung von SAP Markets zu vernetzen.

„Wenn wir die Reichweite unseres Internet-Marktplatzes ausdehnen, dürfte die Effizienz sämtlicher Niederlassungen in Asien steigen“, betont Young-Kyu Park. „So schafft SK Telecom die Voraussetzung, um auch in Zukunft die Zufriedenheit aller Kunden zu gewährleisten und den Vorsprung vor Wettbewerbern zu festigen“, so Park weiter.

Das Unternehmen plant zudem, über sein E-Procurement-System auch die Beschaffung hochwertiger Ausrüstungsgegenstände zu rationalisieren. Das geschieht derzeit noch auf herkömmlichem Wege.

„Was SK Telecom im Einkauf spart, stecken wir in neue Services. Und der Gewinn an Zeit kommt anderen Projekten zugute“, ergänzt er.

DIE EXCHANGE- UND PORTAL-TECHNOLOGIEN DER SAP SETZEN INFORMATIONEN GEWINN BRINGEND EIN

PROCTER & GAMBLE OPTIMIERT DIE BESCHAFFUNG

Die Vorteile von mySAP Exchanges im Überblick

- bessere Pflege der Beziehungen zu Zulieferern und Geschäftspartnern
- reibungslose Zusammenarbeit über die gesamte Logistikkette hinweg
- Integration verschiedener Systeme und Geschäftsprozesse
- größere Flexibilität und höhere Effizienz
- geringere Kosten
- automatische Überwachung der Beschaffungsrichtlinien
- niedrigere Lagerhaltungskosten
- bessere Einbindung der Zulieferer dank gemeinsam realisierter Einsparpotenziale



Als multinationaler Konzern der Konsumgüterindustrie gibt Procter & Gamble (P & G) jährlich Milliardenbeträge für Rohstoffe, Verpackungsmaterial und andere Artikel aus. Tausende von Lieferanten rund um den Erdball beliefern das Unternehmen mit Sitz in Cincinnati im US-Bundesstaat Ohio. Lange Zeit verzichtete P & G im Einkauf weitgehend auf den Einsatz moderner Technologien. Das gesamte Beschaffungswesen basierte vor allem auf Papierdokumenten.

Seit P & G die Lösung mySAP E-Procurement (jetzt Bestandteil der Lösung mySAP SRM) von SAP Markets eingeführt hat, verbreitet das Unternehmen alle Bestellanforderungen über das Internet und verpflichtet auch die Zulieferer, ihre Angebote online einzureichen. Sobald ein geeigneter Hersteller ausgewählt ist, laufen sämtliche Beschaffungsprozesse vollständig über elektronische Systeme – bis hin zur Rechnungsstellung und zur Bezahlung.

„Dank der hohen Integration zwischen unternehmensweiten SAP-Anwendungen und dem neuen E-Procurement-System ordnen wir alle Einkäufe nahtlos den richtigen Geschäftsbereichen, Abteilungen und Prozessen zu. Das ist der Schlüssel, um das gesamte Beschaffungswesen zu optimieren“, erläutert Keith Kerrison, der in der Unternehmens-einheit IT Business Solutions von P & G als Associate Director für Global Business Services verantwortlich ist.

„Die SAP koppelt ein globales, standardisiertes Backend-Informationssystem eng mit den Weboberflächen der Anwender. Erst das versetzt P & G sowie alle Kunden, Zulieferer und Mitarbeiter in die Lage, mit Hilfe des Internet Kommunikationsprozesse zu straffen, Kosten zu senken und die Zusammenarbeit untereinander zu verbessern“, ergänzt Lee Kelsey, Director für Global Business Services Information Technology bei P & G.

P & G erwartet durch das elektronische Beschaffungswesen vielfältige Vorteile.

„Die Informationen der E-Procurement-Lösung werden uns helfen, Bestellungen zusammenzufassen und auf diese Weise Preisnachlässe zu realisieren. Darüber hinaus erwarten wir, die Beschaffungsrichtlinien konsequenter einzuhalten, Transaktionskosten zu senken und Lieferzeiten für über mySAP E-Procurement bestellte Gemeinkostenmaterialien zu reduzieren“, betont Keith Kerrison.

Anbieter auf Herz und Nieren geprüft

„Wir haben alle Anbieter von Unternehmenssoftware sehr genau unter die Lupe genommen“, berichtet Jos VanPee, Vice President für Global Business Services Information Technology bei P & G. „Was den Umfang an Funktionen und deren Integration betrifft, ist die Lösung der SAP eindeutig ausgereifter als die Produkte der Mitbewerber“, bewertet er.

„Die SAP gibt uns ein unternehmensweites System an die Hand, das vollständig integriert ist. Die Lösung deckt fast alle Geschäftsprozesse ab, die ein Unternehmen benötigt, um seine betrieblichen Abläufe zu steuern“, führt Jos VanPee aus.

„Ein echter Partner“

„In der Zusammenarbeit hat sich die SAP als echter Partner erwiesen“, betont VanPee und resümiert: „Das Unternehmen hat all unsere Wünsche stets schnell und zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Die ganzheitliche, offene Architektur unserer SAP-Lösung ist Ausdruck der höchsten Sorgfalt, mit der das Unternehmen seine Anwendungen plant, konzipiert, strukturiert, entwickelt und testet. So haben wir heute alles in der Hand, um das E-Business erfolgreich für uns zu nutzen.“

SAP-Technologien helfen Menschen und Unternehmen, Herausforderungen zu meistern und ihr ganzes Potenzial zu nutzen



DAS TOR ZU MEHR PRODUKTIVITÄT FÜR GETRONICS

Die Vorteile von mySAP Enterprise Portals im Überblick

- ein Plus an Effizienz und Produktivität
- hochwertige Beziehungen zu Kunden, Geschäftspartnern und Zulieferern
- optimaler Einsatz aller Datenbestände und Anwendungen
- vorausschauende, dynamische Versorgung der Mitarbeiter mit maßgeschneiderten Informationen und Instrumenten
- orts- und zeitunabhängiger Zugriff auf Unternehmensdaten, Instrumente und Services über jedes internetfähige Endgerät



Informations- und Kommunikationstechnologien sind das Metier von Getronics. Das in Amsterdam ansässige Unternehmen gehört in dieser Branche weltweit zu den führenden Anbietern von Dienstleistungen und Lösungen für große Konzerne und mittelständische Betriebe. Als die US-Niederlassung des Konzerns ihren Weg ins E-Business antrat, stand gleich zu Beginn der wertvollste Wettbewerbsfaktor von Getronics im Mittelpunkt, nämlich die Mitarbeiter.

„Wir haben beschlossen, uns zunächst auf unser Personal zu konzentrieren“, berichtet Glen Slater, Vice President für E-Business und Geschäftsprozesse bei Getronics in den USA, und ergänzt: „Über den gesamten Konzern verstreut verfügt unser Unternehmen über eine Vielzahl von Computer-Systemen mit unterschiedlichen Anmeldeverfahren. Das erschwerte es unseren Mitarbeitern bisher, schnell die gewünschten Informationen zu finden. Unser Ziel war ein effizienter und flexibler Datenzugriff, der unsere Beschäftigten produktiver macht.“

Getronics entschied sich für das Enterprise Unification Portal von SAP Portals, um allen Mitarbeitern einen einheitlichen, für ihre jeweiligen Aufgaben maßgeschneiderten Zugang zu vielfältigen Ressourcen zu geben – von SAP R/3 über Datenbanken, Dokumente, Web-Inhalte sowie sonstigen Datenquellen bis hin zu einer Fülle von Anwendungen, Instrumenten und Services.

„Das neue Unternehmensportal versetzt uns in die Lage, alle Beschäftigten gezielt mit speziellen Informationen zu versorgen – entsprechend ihrer Rolle bei Getronics“, erläutert Glen Slater.

Zusätzlich erhalten alle Getronics-Beschäftigten mit den iViews von SAP Portals dynamische Benutzungsoberflächen mit aufgabenspezifischen Menüs, über die sie direkt auf alle für ihre Arbeit benötigten Daten zugreifen. Die patentierte Drag & Relate™-Technologie von SAP Portals ermöglicht einen einfachen Zugang zu den Daten und ist in der Lage, diese individuell und komfortabel zu verknüpfen. Dafür genügen wenige Mausklicks.

„Drag & Relate ist die Schlüsseltechnologie der SAP-Lösung“, betont Glen Slater und erläutert: „Diese Funktion ermöglicht es, über die Grenzen verschiedener Systeme hinweg zu kommunizieren und Informationen miteinander in Bezug zu setzen. So erhalten Mitarbeiter jederzeit umgehend die richtige Antwort auf geschäftskritische Fragen – ohne dass es erforderlich ist, Systeme in einem komplexen Integrationsprojekt miteinander zu koppeln.“

GEMEINSAMER WELTERFOLG BERUHT AUF INDIVIDUELLEM ENGAGEMENT

Seit 30 Jahren steht die SAP für hohe Qualitätsansprüche, die alle Mitarbeiter des Unternehmens mit herausragendem Know-how und großer Einsatzbereitschaft leben. Um diesen Wettbewerbsvorteil weiter auszubauen, investiert die SAP auch in Zukunft in Weiterbildung, Personalbeschaffungsmaßnahmen, Erfolgs- und Leistungsanreize und sichert die Mitarbeiter sozial ab. Damit gilt die SAP in der wettbewerbsintensiven Technologiebranche als attraktiver Arbeitgeber.

Know-how als Strategie

Das Fachwissen der Mitarbeiter ist das wichtigste Kapital der SAP. Seinen Erfolg verdankt das Unternehmen einem einzigartigen globalen Wissens- und Erfahrungsschatz. Um dieses Kapital ständig zu vermehren, bildet die SAP alle Mitarbeiter permanent weiter. Das gehört untrennbar zur Unternehmensstrategie.

Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen sein Angebot an Schulungen zu wichtigen Themen wie E-Business, Customer Relationship Management, Supply Chain Management und der Java-Entwicklungsplattform verdreifacht. Darüber hinaus hat die SAP ein spezifisches Qualifizierungsprogramm realisiert, das den Führungsqualitäten der verantwortlichen Manager zusätzliche Klasse verleiht.

Ein weiterer Baustein der Weiterbildungsoffensive ist das deutlich erweiterte E-Learning-Angebot. Damit eröffnet die SAP ihren Mitarbeitern die Chance, neues Know-how besonders komfortabel, effizient und unabhängig von Zeit und Ort zu erlangen. Im Rahmen dieses Programms stehen Online-Schulungen zu zahlreichen aktuellen Themen bereit – von Java und HTML über Microsoft Office bis hin zu Techniken der Mitarbeiterführung.

Die Investitionen der SAP in Fort- und Weiterbildung belaufen sich auf fünf Prozent der gesamten Personalkosten. Das belegt deutlich, welch hohen Stellenwert das Wissen der Mitarbeiter bei der SAP genießt. Im Geschäftsjahr 2001 hat jeder Beschäftigte durchschnittlich zehn Tage damit verbracht, weitere Qualifikationen zu erlangen. Das Unternehmen geht davon aus, dass sich dieses Engagement auch in den kommenden Jahren auszahlen wird.

Attraktiv für hervorragende Fachkräfte

Die besten Talente im Unternehmen zu vereinen ist einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile. Um von hoch qualifizierten Mitarbeitern zu profitieren, sind fortlaufende Programme zur Personalwerbung erforderlich.

In den vergangenen Jahren hat die SAP ihre Initiativen zur Personalbeschaffung zunehmend auf Osteuropa und Indien ausgerichtet. Märkte mit zahllosen gut ausgebildeten und erfahrenen Fachkräften. Das war ebenso erfolgreich wie die gezielten Maßnahmen, Experten mit speziellen Qualifikationen für die SAP zu begeistern.

Ein wesentlicher Faktor der erfolgreichen Personalwerbung ist eine ausgefeilte Marketinginitiative, mit der die SAP qualifizierte Bewerber zielgenau anspricht. Diese Kampagne setzt auf die starke Position von SAP als Arbeitgeber, der seinen Mitarbeitern weltweite Entwicklungsmöglichkeiten, attraktive Bonus-Programme sowie eine innovative Unternehmenskultur bietet. SAP-Mitarbeiter haben außerdem die Chance, am Erfolg eines weltweit führenden Anbieters von E-Business-Software teilzuhaben.

Ein angenehmes Betriebsklima für anhaltendes Wachstum

Als ihr wichtigstes Reservoir qualifizierter Fachkräfte versteht die SAP jedoch die mehr als 28.000 Mitarbeiter, die das Unternehmen derzeit beschäftigt. Auch diese gilt es, permanent für den Arbeitgeber SAP zu gewinnen und so die Grundlage für ein anhaltend erfolgreiches Wachstum zu schaffen. Daher hat das Unternehmen zahlreiche aufeinander abgestimmte Programme initiiert, die Mitarbeiter an das Unternehmen binden sollen. Zu diesen Maßnahmen gehört zum Beispiel ein verbessertes Intranet-Angebot mit internen Stellenausschreibungen.

Die Mitarbeiter der SAP sind durch ihre Erfahrung, ihr Wissen und ihren Einsatz ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet



Mit einem bewährten Talent-Management-Programm gewährleistet die SAP, dass die Mitarbeiter ihre individuellen Fähigkeiten am besten einsetzen können. Darüber hinaus unterstützt die SAP besonders gute Mitarbeiter dabei, sich die für freie Positionen erforderlichen Qualifikationen anzueignen. Diese Initiative fördert gezielt individuelle Karrieremodelle.

Besondere Entlohnung für herausragende Leistungen

Neben überdurchschnittlichen leistungsbezogenen Vergütungen profitieren die Mitarbeiter von einer Reihe spezieller Programme:

- **Stock Appreciation Rights (STAR):** Bereits nach einem Jahr Betriebszugehörigkeit nehmen Mitarbeiter an einem virtuellen Aktienoptionsprogramm teil. Zudem ermöglicht die SAP ihren Beschäftigten, Aktien zu vergünstigten Konditionen zu erwerben.
- **Long Term Incentive (LTI):** Mit diesem Programm bietet die SAP dem weltweiten Top-Management und sonstigen Leistungsträgern ein Aktienoptionsprogramm. Das Angebot gewährleistet, dass alle Führungskräfte kontinuierlich einen wertvollen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten. Die finanziellen Anreize sind ausgewogen, auf die Bindung wichtiger Personen zugeschnitten und orientieren sich am langfristigen Erfolg der SAP.
- **Freiwillige Arbeitgeberleistungen:** Zu den Zusatzleistungen der SAP zählen beispielsweise Kranken- und Lebensversicherungen mit vergünstigten Konditionen, Arbeitszeitkonten und vermögenswirksame Leistungen.

■ **Work/Life-Balance-Programme:** Die SAP fördert auch die Lebensqualität ihrer Mitarbeiter. Dazu trägt ein umfassendes Gesundheitsprogramm ebenso bei wie spezielle Angebote, mit denen Mitarbeiter ein ausgewogeneres Gleichgewicht zwischen Arbeit und Privatleben erlangen.

■ **Employee Self-Service:** Mitarbeiter der SAP haben die Möglichkeit, ihre Leistungspakete über eine sichere Intranet-Seite selbst zu verwalten. Das senkt die Verwaltungskosten der Vergütungsprogramme.

Die Pflege einer globalen Unternehmenskultur

Als globales Unternehmen vereint die SAP talentierte und motivierte Menschen aus der ganzen Welt. So kamen beispielsweise in der Walldorfer Unternehmenszentrale 30 Prozent aller im vergangenen Jahr neu eingestellten Mitarbeiter aus 82 verschiedenen Nationen.

Die SAP ist ständig in Bewegung. Mit einem weltweiten Mobilitätsprogramm unterstützt die SAP deshalb die länderübergreifende Teamarbeit. Im Rahmen dieses Angebots sind allein im Geschäftsjahr 2001 rund 400 Mitarbeiter ins Ausland gewechselt. Integrationsprogramme helfen diesen Beschäftigten, sich schnell einzugewöhnen.

Die SAP schult alle Projektleiter gezielt, die Zusammenarbeit ihrer Teams gemäß internationaler Standards zu fördern. So schafft das Unternehmen die Grundlage, dass sich jeder einzelne Beschäftigte in einem internationalen Arbeitsumfeld erfolgreich bewährt. Darüber hinaus bietet die SAP einen weltweiten Bonusplan für bestimmte Mitarbeitergruppen sowie ein „Global Leadership Development Program“, das Management-Qualifikationen fördert.

Vielfalt als Erfolgsgarant

Im Laufe der Jahre hat die SAP eine Unternehmenskultur geschaffen, die sich in der globalisierten Wirtschaft des 21. Jahrhunderts zunehmend als strategischer Vorteil auszahlt. Eine große Vielfalt von Qualifikationen, Persönlichkeiten und Karrieremodellen erweist sich als Motor des anhaltenden Erfolgs der SAP.

Diese offene Unternehmenskultur trägt dazu bei, die SAP und ihre Kunden einer Zukunft ohne Grenzen näher zu bringen.

WAHRE VERANTWORTUNG BEGINNT IM EIGENEN UNTERNEHMEN UND ERSTRECKT SICH RUND UM DEN ERDBALL

Die Grundsätze der Corporate Governance

Die SAP hat Corporate-Governance-Grundsätze etabliert, die gesetzliche Vorschriften widerspiegeln und bei Bedarf auch ergänzen. Diese Prinzipien binden das Management und die Kontrollorgane der SAP-Gruppe an ein verantwortliches, stets auf den Wert des Unternehmens ausgerichtetes Handeln.

Dahinter steht die feste Überzeugung, dass eine ganzheitliche Verpflichtung der SAP auf transparente Kriterien das langfristige Vertrauen von Aktionären, Kunden, Arbeitnehmern und weiteren Interessengruppen in die Führungsebene fördert. Es festigt auch das Renommee des Unternehmens an den Kapitalmärkten. Nicht nur Aufsichtsrat und Vorstand der SAP, sondern jeder einzelne Mitarbeiter ist an diese Standards gebunden. Der Vorstand achtet darauf, dass alle Beschäftigten diese Grundsätze beachten.

Die Definition der Richtlinien ist innerhalb der SAP ein fortlaufender Prozess. Die Grundsätze der Unternehmensführung unterliegen deshalb regelmäßigen Revisionen. So fließen neue Erkenntnisse und Anforderungen, veränderte gesetzliche Vorgaben sowie modifizierte nationale und internationale Standards schnell in die Management-Prinzipien der SAP ein.

Die SAP definiert hierzu eine Reihe von Vorgaben und Verfahren. Dazu gehören Leitlinien

- für die Tätigkeit des Vorstands und des Aufsichtsrats
- für die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat
- für die Beziehungen zwischen der SAP und ihren Aktionären
- für den Dialog mit der Öffentlichkeit

SAP und die Vereinten Nationen

Die Welt arbeitet zunehmend vernetzt. Eine enge Beziehung zwischen Wirtschaft und Gesellschaft ist daher bedeutsamer denn je. Alle streben nach einer globalen Gesellschaft, in der auch künftige Generationen eine sichere Zukunft erwartet. Die SAP ist den Vereinten Nationen deshalb bereits seit langem verbunden. Und das nicht nur als Kunde und Forschungspartner, sondern auch im sozialen Engagement. So unterstützt die SAP bereits seit vielen Jahren die UNICEF, etwa durch Software für die Verwaltung regionaler Projekte. Im vergangenen Jahr stellte die SAP 500.000 Euro für die Modernisierung der Technologie-Infrastruktur der UNESCO zur Verfügung.

Als eines der ersten Unternehmen in Deutschland trat die SAP der Global-Compact-Initiative bei. Diese Initiative der Vereinten Nationen setzt sich für nachhaltiges Wachstum und soziale Verantwortung ein, indem sie den direkten Dialog zwischen Industrie und Gesellschaft fördert. Die SAP unterstützt die neun Leitsätze von Global Compact aus den Bereichen Menschenrechte, sozial verträgliche Arbeitsnormen und Umweltschutz, die unter Federführung von UN-Generalsekretär Kofi Annan entstanden sind.

Die meisten der SAP-Projekte im Rahmen der Global-Compact-Initiative wurden von Mitarbeitern initiiert, die in den verschiedenen Regionen vor Ort einen entsprechenden Bedarf erkannt haben. Darüber hinaus arbeitet die SAP auch mit dem Büro des Generalsekretärs zusammen, um die Vereinten Nationen bei der Informationsverwaltung und der Kommunikation für Global-Compact-Projekte zu unterstützen.



SAP unterstützt die Global-Compact-Initiative der UNO für nachhaltiges Wachstum und soziale Verantwortung



FTSE4Good

Soziale Verantwortung gewürdigt:
SAP in die FTSE4Good- und Dow Jones
Sustainability-Indizes aufgenommen

Transparenz, Verantwortung, Ehrlichkeit

Die umfassenden Erfahrungen der SAP aus ihrem Kerngeschäft haben oft eine wesentlich größere Reichweite. SAP-Lösungen sind beispielsweise im Kampf gegen die Korruption, die durch undurchsichtige Wirtschaftspraktiken entsteht, sehr hilfreich. Hier bietet die SAP Transparenz, schützt vor Betrug und gibt ihre Erfahrungen in der Gestaltung von Geschäftsprozessen weiter. In Nigeria fördert die SAP zum Beispiel eine Bürgerinitiative gegen Korruption in der Wirtschaft und tritt für die Einführung eines internationalen Abkommens zur Geschäftsethik ein.

E-Learning für die Zukunft

Das Engagement der SAP im Bereich der Aus- und Weiterbildung spiegelt sich auch in den sozialen Aktivitäten wider. So sponsert SAP Lehrstühle für Gründungs- und Innovationsmanagement an Hochschulen in Karlsruhe, Dresden, Berlin und Bruchsal. Das vom Bundesministerium für Forschung und Bildung geförderte Tele-Learning-Projekt von SAP namens L3 vermittelt Lerninhalte über das Internet. Über das University-Alliance-Programm bietet die SAP Hunderten von höheren Bildungseinrichtungen überall in der Welt kostenfreie Software-Schulungen an. In der Region Westkap in Südafrika beteiligt sich die SAP an einer E-Learning-Initiative, mit der weite Teile der Bevölkerung in den Genuss von Möglichkeiten zur Weiterbildung kommen.

Eine Chance für Kinder

Zu den Grundpfeilern einer zivilisierten globalen Gesellschaft gehört das Recht jedes Kindes auf ein sicheres Umfeld, das die Entwicklung der individuellen Persönlichkeit fördert. Aus diesem Grund hat die SAP gemeinsam mit anderen Partnern die World Childhood Foundation gegründet. Unter der Schirmherrschaft von Königin Silvia von Schweden und in enger Zusammenarbeit mit den Vereinten Nationen unterstützen die Spender weltweite Projekte, die Kindern in Not helfen. In den USA fördert die SAP schon seit geraumer Zeit unterschiedliche Kinderhilfsprojekte von United Way.

Außerdem hat SAP im vergangenen Jahr 1,2 Millionen US-Dollar an United Way gespendet. United Way fungiert als übergreifende Dachorganisation, die Spenden von amerikanischen Unternehmen sammelt und an einzelne Hilfsorganisationen verteilt, wie etwa die Heilsarmee, die amerikanische Krebshilfe und die Pfadfinder.

Im indischen Bangalore setzen sich die Mitarbeiter der SAP Labs dafür ein, dass eine Gruppe von 81 bedürftigen und verlassenen Kindern in einem Kinderheim untergebracht ist. Die Mitarbeiter haben dabei engen Kontakt zu den Kindern, etwa im Rahmen gemeinsamer Veranstaltungen. SAP Labs unterstützt darüber hinaus ein Projekt namens CONCERN India mit PCs und Software.

Einsatz für Toleranz, kulturelle Vielfalt und kulturübergreifendes Verständnis

Die kulturelle Vielfalt unter den SAP-Mitarbeitern ist ein entscheidender Motor für die permanenten Innovationen. Das fließt auch in die gesellschaftlichen Aktivitäten der SAP ein. Das Unternehmen unterstützt daher insbesondere Projekte, die Toleranz und kulturübergreifendes Verständnis unter den Menschen fördern.

In Deutschland fördert die SAP die Berliner Amadeu-Antonio-Stiftung (www.amadeu-antonio-stiftung.de), eine Initiative für Zivilcourage. Die gemeinnützige Organisation trägt den Namen eines angolanischen Immigranten, den rechtsradikale Jugendliche 1990 in einer brandenburgischen Kleinstadt zu Tode geprügelt haben. Die unabhängige Stiftung gewinnt Mitglieder aus der rechten Szene in Ostdeutschland für die Teilnahme an Projekten, in denen sie unmittelbar mit Angehörigen anderer Kulturkreise zusammenarbeiten.

Nach den Terroranschlägen vom 11. September letzten Jahres leistete SAP America einen großen Beitrag zu den Hilfsmaßnahmen für die Familien der Opfer. Die Ereignisse haben deutlich gezeigt, wie wichtig es ist, kulturelle Unterschiede zu überbrücken. Daher unterstützte SAP America im vergangenen Jahr auch die Arbeit des Zentrums für die Verständigung zwischen Christen und Muslimen der Georgetown-Universität in Washington.

Die SAP ist stolz auf das aktive soziale Engagement ihrer Mitarbeiter und bekennt sich zu den Global-Compact-Prinzipien. Als weltweit aktiver Corporate Citizen wird die SAP weiterhin ihre Erfahrung und ihr Fachwissen in Projekte einbringen, die diese Prinzipien widerspiegeln.

SOLIDE ENTWICKLUNG IN SCHWIERIGEM MARKTUMFELD

2001 war weltpolitisch und infolgedessen auch wirtschaftlich ein turbulentes Jahr. Die SAP hat diese besonderen Herausforderungen angenommen und ging gestärkt aus diesem Geschäftsjahr hervor. Während viele andere Softwarehersteller das Vertrauen ihrer Anleger arg strapazierten, honorieren Investoren zunehmend die bewährten Stärken und die zuverlässige Leistungskraft der SAP als weltweit führendem Anbieter von offenen, integrierten Softwarelösungen.

Die SAP-Aktie bewährte sich erneut als eine der renditestärksten Geldanlagen in Deutschland. Im Jahr 2001 zeigte das Wertpapier die zweitbeste Kursentwicklung aller DAX-30-Titel und übertraf die Performance des S&P 500-Index um fast 27 Prozentpunkte. Zwar war auch die SAP-Aktie von der generell schwachen Konjunktur und dem weltweiten Schock nach den Terroranschlägen in den USA betroffen: Der Kurs ging vom Jahreshoch bei 180,40 Euro im Mai auf 99,80 Euro Mitte September zurück. Bereits im vierten Quartal stieg jedoch das Vertrauen der Investoren und Kunden wieder an. Bis Ende des Jahres kletterte der Kurs auf 147,21 Euro. Damit erzielten die Stammaktien der SAP im Jahr 2001 eine Rendite von 19,5 Prozent, während der Goldman Sachs Software Index zum Vergleich im selben Zeitraum um 31,7 Prozent nachgab.

Gradmesser für die hohe Wertschätzung der SAP-Aktien waren auch im Jahr 2001 hohe Handelsvolumina. An der Frankfurter Börse wechselten pro Tag durchschnittlich 1,5 Millionen Stammaktien den Besitzer. In den USA wurden täglich etwa 900.000 Hinterlegungsurkunden (ADRs – American Depositary Receipt) gehandelt.

Derzeit halten fast 200 institutionelle Investoren aus den USA bereits 20,6 Prozent aller in Streubesitz befindlichen Aktien. Auf institutionelle Anleger in Deutschland entfallen 20,4 Prozent, im übrigen Europa 33,1 Prozent. Der Streubesitz bezeichnet die Gesamtzahl der ausstehenden SAP-Aktien abzüglich der 120 Millionen Aktien, die sich im Besitz der drei Firmengründer, deren Familien und den von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften befinden.

Offenheit als Grundwert der SAP, auch in der Kommunikation

Im Juni 2001 hat die SAP die Struktur ihrer Aktien wesentlich vereinfacht. Das Unternehmen wandelte Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in stimmberechtigte Stammaktien um und bietet allen Anlegern auf diese Weise künftig deutlich mehr Transparenz und Flexibilität. Zudem trägt die SAP mit dem Grundsatz „eine Aktie – ein Stimmrecht“ international üblichen Corporate-Governance-Grundsätzen und Kapitalmarktgepflogenheiten Rechnung. Ende des Jahres 2001 waren inklusive der umgewandelten Vorzugsaktien 314,8 Millionen Stammaktien im Umlauf. Deutlich erhöht hat sich die Anzahl der ADRs, die jeweils einem Viertel einer Stammaktie entsprechen, und zwar von 19,9 Millionen Ende 2000 auf nunmehr 33,8 Millionen.

KENNZAHLEN DER SAP-AKTIEN

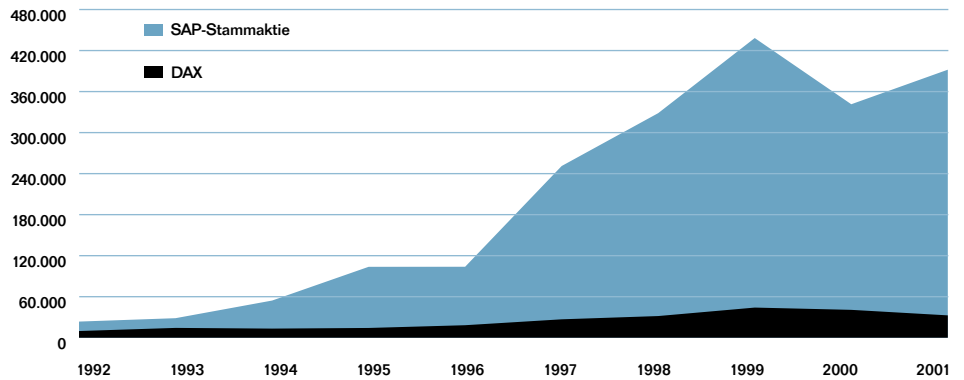
in € je Aktie, soweit nicht anders vermerkt

	2001	2000
Ergebnis je Stammaktie	1,85	1,96
Ergebnis je Stammaktie (voll verwässert)	1,85	1,95
Dividende Stammaktie ¹	0,58	0,57
Höchst-/Tiefstkurs Stammaktie ²	180,40/99,80	286,33/107,00
Cash Earnings nach DVFA/SG	3,24	2,10
Eigenkapital (in Mrd. €)	3,1	2,9
Anzahl der Aktien (Mio.)	314,8	314,7
Börsenwert am Jahreschluss (Marktkapitalisierung, in Mrd. €)	46,1	42,7

¹ für 2001 Dividendenvorschlag ² Börse Frankfurt

WERTENTWICKLUNG INVESTMENT IN SAP-AKTIE VS. DAX-ORTEFEUILLE

Anlagebetrag 10.000 €



Im Laufe des Jahres 2001 hat die SAP mehr als 350 Einzelgespräche („one-on-ones“) mit Anlegern und Analysten geführt, zahlreiche Gruppenpräsentationen gehalten und weltweit an über 30 Investorenkonferenzen teilgenommen. Darüber hinaus stand der Vorstand mehrfach im Rahmen von Telefonkonferenzen Rede und Antwort – nicht nur anlässlich der Bekanntgabe von Quartalsergebnissen, sondern auch, um neue Technologien zu präsentieren und die SAP-Strategie zu erläutern. Diese offene Finanzkommunikation unterstreicht das Ziel der SAP, in der Finanzwelt gezielt ein Bewusstsein für die fundamentalen Qualitäten des Unternehmens zu schaffen und zu stärken. Ein wichtiges Thema im Austausch mit Investoren und Analysten war die Übernahme von TopTier, aus der im April SAP Portals hervorgegangen ist. Im Zentrum des Dialogs standen darüber hinaus die erweiterte Beteiligung an Commerce One im Juli 2001 und die neue Strategie für mySAP Technology, die das Unternehmen auf der TechEd im November bekanntgegeben hat.

Seit Oktober 2001 fördert die SAP die Aktienkultur in Deutschland mit einer Publikation, die speziell auf Privatanleger zugeschnitten ist. Mit dem vierteljährlich erscheinenden Aktionärs-Newsletter SAP INVESTOR berichtet das Unternehmen aktuell über neue Finanzergebnisse, Strategien, Produkt und Markttrends und das in einer Form, die auch Anlegern ohne spezielles IT-Know-how einen auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Einblick in das Geschäft der SAP vermittelt. Sowohl in den Medien als auch bei Anlegern hat dieses neue Informationsmedium ein sehr positives Echo gefunden.

Zum zweiten Mal in Folge präsentierte die SAP die Ergebnisse des zweiten Quartals in New York, dem Sitz des SAP Global Marketing. Das neue US-Büro für Investor Relations unterstreicht das verstärkte

Engagement auf dem weltweit größten Finanzmarkt, die Vorzüge der SAP-Aktie als attraktive Wertanlage noch bekannter zu machen. Auch produktbezogene Investoren-Workshops waren im Geschäftsjahr 2001 wichtige Plattformen für den Austausch mit Investoren und Anlegern. Zudem besuchten Hunderte von wichtigen Akteuren der Finanzwelt die drei weltweiten Anwenderkonferenzen

SAPPHIRE, auf denen SAP den praktischen Wert ihrer Lösungen vorführte. Auch für das Geschäftsjahr 2002 wird das Unternehmen durch ein umfangreiches Programm die intensiven Beziehungen zu Investoren und Analysten pflegen und diesen auf globaler Ebene die führenden Technologien und strategischen Erfolge der SAP gezielt vermitteln.

INVESTMENT IN SAP-STAMMAKTIE

Anlagebetrag: 10.000 €

Anlagebeginn	31. 12. 1991	31. 12. 1996	31. 12. 2000
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € Ende 2001			
SAP-Stammaktie	359.302	42.025	11.949
Durchschnittliche Rendite pro Jahr (in %)			
SAP-Stammaktie	43,1	33,3	19,5
Vergleichbare Renditen			
- DAX	12,6	12,3	-19,8
- REXP	7,6	5,6	5,6
- S & P 500 (€-Basis)	17,3	18,9	-7,0
- Goldman Sachs Software Index GSO (€-Basis)		18,1	-31,7

CASH EARNINGS NACH DVFA/SG

in Mio. €	2001	2000
Konzernergebnis	581,1	615,7
Anteile anderer Gesellschafter	11,4	5,4
Konzernüberschuss	592,5	621,1
Abschreibungen	351,8	243,1
Zuschreibungen	-0,7	-0,7
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	23,4	-99,5
Veränderung der latenten Steuern	-144,7	-132,0
andere, nicht zahlungswirksame Aufwendungen	199,0	29,4
Cash Earnings nach DVFA/SG	1.021,3	661,4
Cash Earnings je Aktie nach DVFA/SG (in €)	3,24	2,10

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Aktionäre,

die SAP hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre auf E-Business ausgerichtete Unternehmensstrategie konsequent weiterverfolgt, entscheidende Schritte zur Umsetzung dieser Strategie vollzogen und gleichzeitig ihre Stellung am Markt gefestigt. Dies gelang trotz eines äußerst schwierigen konjunkturellen Umfelds, das durch eine sich extrem abschwächende Weltwirtschaft und die Folgen der für uns alle unfassbaren Geschehnisse des 11. September 2001 geprägt war.

Die offene E-Business-Plattform mySAP.com hat den Markt überzeugt. Die Lösungen mySAP CRM (für das Management von Kundenbeziehungen) und mySAP SCM (für die unternehmensübergreifende Automatisierung logistischer Vorgänge) erreichten einen wesentlichen Anteil am Lizenzumsatz der SAP.

Mit Innovationskraft und Kundenorientierung sowie einmal mehr der Fokussierung auf das eigene Wissen und das Know-how der Mitarbeiter ist Ihr Unternehmen dem konjunkturellen Gegenwind begegnet.

Während der Berichtsperiode haben Vorstand und Aufsichtsrat eng zusammengearbeitet und in eingehenden Beratungen und konstruktiven Diskussionen die geeigneten Instrumente bestimmt, um Ihr Unternehmen gegenwärtig und zukünftig auf Erfolgskurs zu halten. Darüber hinaus wurde der Aufsichtsratsvorsitzende hinsichtlich zentraler Themen vom Vorstand stetig informiert.

Die Arbeit des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2001

Während des Geschäftsjahres 2001 hat der Aufsichtsrat der SAP AG vier ordentliche und drei außerordentliche Sitzungen abgehalten.

Im Rahmen der ordentlichen Sitzungen wurde er vom Vorstand u. a. über die aktuelle Unternehmenslage und die Zukunftsplanung unterrichtet. Die strategische Positionierung Ihres Unternehmens sowie die hierzu erforderlichen Beschäftigungs-, Investitions- und Finanzmaßnahmen wurden eingehend zwischen Vorstand und Aufsichtsrat diskutiert und vom Aufsichtsrat mitgetragen.

Alle Maßnahmen, die aufgrund gesetzlicher Anforderungen oder gemäß den internen Grundsätzen der SAP AG eine Information oder Zustimmung des Aufsichtsrates erfordern, hat das Gremium im Rahmen

seiner Kontroll- und Überwachungsfunktion behandelt. Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde darüber hinaus bei wichtigen Geschäftsereignissen vom Vorstand sofort involviert und kontinuierlich informiert.

Weiterhin wurden bedeutende Einzelthemen intensiv beraten. Hierzu gehörten u. a. Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, Qualitätssicherungsstandards, geplante Akquisitionen, Entwicklung der SAP Venture Funds sowie die Strategien der SAP-Töchter SAP Portals und SAP Markets. Die Intensivierung der strategischen Zusammenarbeit mit dem US-amerikanischen Unternehmen Commerce One, Inc. und die damit einhergehende Erhöhung der Kapitalbeteiligung von ca. 2,5 Prozent auf 20 Prozent sowie die Übernahme der TopTier, Inc., mit dem Ziel, auf dem Markt für Unternehmensportale eine Führungsrolle zu erlangen, wurden im Vorfeld ausführlich zwischen Vorstand und Aufsichtsrat erörtert und vom Aufsichtsrat befürwortet.

Die vom Vorstand der SAP AG als Reaktion auf die Terroranschläge des 11. September 2001 eingeleiteten Sofortmaßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter der SAP-Gruppe in aller Welt sowie zur Unterstützung der Opfer haben die volle Unterstützung des Aufsichtsrates gefunden.

Weitere Verbesserung der Corporate Governance

In seiner letzten Sitzung im Geschäftsjahr 2001 hat der Aufsichtsrat die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP verabschiedet. Die darin festgehaltenen Regeln der Tätigkeit und Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Öffentlichkeitsarbeit und der Beziehungen zu den Aktionären entsprechen nationalen und internationalen Standards zur Corporate Governance.



Dietmar Hopp

Dietmar Hopp
Aufsichtsratsvorsitzender

Mit der Entgegennahme der Berichte des Compliance-Beauftragten für Insiderrecht sowie des Vorstandes über die Spendenpolitik der SAP hat der Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Maßnahmen der Corporate Governance umgesetzt. Um dieser Thematik auch künftig die ihr gebührende Aufmerksamkeit zu gewähren, wurde zudem ein Corporate-Governance-Ausschuss eingerichtet.

Umstellung der Vorzugsaktien auf Stammaktien

Im Juni 2001 hat die SAP AG durch eine Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien ihre Kapitalstruktur umgestellt und verfügt nunmehr über eine einheitliche Aktiengattung. Die hierzu erforderlichen Maßnahmen waren Gegenstand der außerordentlichen Aufsichtsratsitzung im Februar 2001 und wurden anschließend gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorgeschlagen. Die Hauptversammlung hat diesem Vorschlag am 3. Mai 2001 zugestimmt.

Die Arbeit der Ausschüsse im Aufsichtsrat

Das Erkennen von Technologietrends, strategische Fragestellungen der Positionierung des Unternehmens sowie neue Anforderungen durch Gesetz und Öffentlichkeit führen zu einem immer umfangreicheren und komplexeren Aufgaben- und Verantwortungsspektrum des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat der SAP AG ist dieser zunehmenden Herausforderung in der vergangenen Berichtsperiode mit einer Intensivierung der Ausschussarbeit begegnet.

Mit der Einrichtung des Corporate-Governance-Ausschusses und eines Finanzausschusses verfügt der Aufsichtsrat nun über sieben Ausschüsse. Der Corporate-Governance-Ausschuss, der im Oktober neu gebildet wurde, dient der Erleichterung der Einbindung des Aufsichtsrates in die

Erarbeitung und laufende Fortentwicklung der Corporate Governance in der SAP. Darüber hinaus dokumentiert der Aufsichtsrat mit der Benennung eines seiner Mitglieder zur Corporate-Governance-Kontaktperson, die als ständiger Ansprechpartner für den Corporate-Governance-Beauftragten der SAP AG fungiert, sein Engagement in dieser Thematik.

Der ebenfalls neu gegründete Finanzausschuss zur Diskussion von Finanzfragen hat während der Berichtsperiode nicht getagt.

Der seit 2000 bestehende Technologieausschuss ist während der Berichtsperiode zu drei Sitzungen zusammengekommen. Eine Sitzung des Venture-Capital-Ausschusses war nicht erforderlich, da kein Venture-Investment oberhalb der festgelegten Genehmigungsgrenze getätigt wurde. Ebenso war eine Beratung des nach § 27 Abs. 3 MitbestG einzurichtenden Vermittlungsausschusses nicht notwendig.

Der Personalausschuss und der Bilanzprüfungsausschuss haben jeweils zwei Sitzungen abgehalten. Die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses der SAP AG gehörte zu den wichtigen Themen der Sitzungen des letztgenannten Ausschusses. Weiterhin wurden der Bericht der internen Revision erörtert sowie die Prüfungsschwerpunkte 2002 mit den Wirtschaftsprüfern abgestimmt. Die Mitglieder des Personalausschusses diskutierten in ihren Sitzungen verschiedene Vorstandspersonalia.

Neuwahl des Aufsichtsrates in 2002

Der Aufsichtsrat der SAP AG setzt sich derzeit aus zwölf Mitgliedern zusammen, die jeweils zur Hälfte aus Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer bestehen. Diese wurden ursprünglich bis zur Hauptversammlung des Jahres 2003 gewählt.

Noch vor Ablauf ihrer Amtszeit ist jedoch eine Neuwahl erforderlich, da die Mitarbeiterzahl

der SAP-Gruppe im Inland auf zwischenzeitlich über 10.000 Mitarbeiter angewachsen und somit der Aufsichtsrat nach § 7 Abs. 1 Ziffer 2 MitbestG mit sechzehn Mitgliedern (acht Vertretern der Anteilseigner/acht Vertretern der Arbeitnehmer) zu besetzen ist.

Der Vorstand der SAP AG hat die notwendigen rechtlichen Schritte zur Neuwahl des Aufsichtsrates eingeleitet. Die Vorbereitungen für die Wahl der acht Arbeitnehmervertreter sind weitgehend abgeschlossen; die acht Vertreter der Anteilseigner werden von der Hauptversammlung am 3. Mai 2002 gewählt.

Feststellung des Jahresabschlusses

Die Hauptversammlung am 3. Mai 2001 hat die ARTHUR ANDERSEN Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH, Eschborn/Frankfurt, zum Abschlussprüfer gewählt. Der Aufsichtsrat hat den Abschlussprüfer unverzüglich nach dieser Wahl mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses beauftragt.

Der Abschlussprüfer hat den Konzernabschluss, den Jahresabschluss sowie den zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG für das Geschäftsjahr 2001 einer eingehenden Prüfung unterzogen. Beide Berichte wurden 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. Gegenstand der Prüfung war weiterhin das Risikofrüherkennungssystem der Gesellschaft. Hierzu hat der Abschlussprüfer bestätigt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG erforderlichen Maßnahmen zur Einrichtung eines Überwachungssystems in geeigneter Weise getroffen hat und das Risikofrüherkennungssystem somit seine Aufgaben erfüllt.

Die Sitzungen des Bilanzprüfungsausschusses und des Finanzausschusses des

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Aufsichtsrates fanden am 14. März 2002 statt. Die Prüfungsberichte der ARTHUR ANDERSEN Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrates im Vorfeld der Sitzungen am 4. März 2002 zur Einsichtnahme und Prüfung weitergeleitet.

Der Abschlussprüfer hat an der Sitzung des Bilanzprüfungsausschusses und der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates teilgenommen und umfassend über die wesentlichen Prüfungsergebnisse berichtet. Der Aufsichtsrat hat sich in den Gesprächen mit dem Abschlussprüfer von der ordnungsgemäßen Durchführung der Prüfung überzeugt.

In seiner Bilanzsitzung am 14. März 2002 stimmte der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu. Er billigte den Jahresabschluss, den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzgewinn zur Zahlung einer Dividende i. H. v. 0,58 € je nennwertloser Stammaktie auf das im Jahr 2001 dividendenberechtigte Grundkapital zu verwenden. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstandes an.

Wie in den Vorjahren hat der Vorstand auch für das Geschäftsjahr 2001 freiwillig einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu dem von den Gründeraktionären begründeten Stimmrechtskonsortium, dessen Konsorten und Gesellschaften von Konsorten, erstellt. Ergänzend dazu wurden für das Geschäftsjahr 2001 – ebenfalls auf freiwilliger Basis – Berichte über die Rechtsbeziehungen der Gesellschaft zu den Herren Dietmar Hopp und Prof. Dr. h.c. Hasso Plattner sowie Gesellschaften, an denen diese mehrheitlich beteiligt sind, verfasst. Diese Berichte wurden vom Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SAP AG und der mit ihr verbundenen Unternehmen für ihr engagiertes Mitwirken bei der Umsetzung der SAP-Strategie und der Bewältigung der Herausforderungen des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Walldorf, 14. März 2002

Der Aufsichtsrat

FINANZINFORMATIONEN

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	42
Konzernlagebericht und Lagebericht der SAP AG	43
Konzernabschluss der SAP AG	
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	56
Konzernbilanz	57
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	58
Konzernkapitalflussrechnung	60
Konzernanhang	61
Jahresabschluss der SAP AG – Kurzfassung	97
Anteilsbesitz	98
Fünfjahresbericht	102
Adressen und Termine	104

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben die Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2001 und 2000, die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, die Konzern-Kapitalflussrechnungen sowie die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnungen der Geschäftsjahre 2001, 2000 und 1999 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 der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung und der US-amerikanischen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung (US-GAAS) 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. 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 2001 und 2000 sowie die Ertragslage und die Zahlungsströme der Geschäftsjahre 2001, 2000 und 1999 angemessen dar und entspricht den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP).

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht eine zutreffende Darstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis zum 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht erfüllen.

Wir weisen darauf hin, dass die Gesellschaft, wie unter Textziffer 2 des Konzernanhangs erläutert, rückwirkend Veränderungen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2000 vorgenommen hat, die sich daraus ergeben haben, dass eine Beteiligung seit dem Geschäftsjahr 2001 nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einzubeziehen ist.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Groß
Wirtschaftsprüfer

Turowski
Wirtschaftsprüfer

Eschborn/Frankfurt am Main, den 21. Januar 2002

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, vorausschauende 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 2000, der am 28. März 2001 veröffentlicht wurde, sowie im Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 2001, der vor dem 30. Juni 2002 vorliegen wird. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken.

Trotz eines extrem schwierigen Umfelds konnte SAP im Geschäftsjahr 2001 ihre Marktposition stärken und insbesondere in strategisch wichtigen Teilmärkten Marktanteile hinzugewinnen. Erneut wuchs der Umsatz – trotz der weltweiten Konjunkturschwäche – mit 17 % deutlich. Zudem wurden strategische Weichen für die mittelfristige Unternehmensentwicklung gestellt.

Deutlicher Abschwung der Weltwirtschaft

Nachdem die Weltwirtschaft im Jahr 2000 noch das höchste Wachstum seit mehr als zehn Jahren verzeichnen konnte, setzte sich der Ende 2000 einsetzende Abschwung im gesamten Jahr 2001 fort. Dabei war die Abschwächung so stark, dass neben zahlreichen anderen Ländern zunächst die USA und Japan, später auch Deutschland an den Rand einer Rezession gerieten, und der Produktionsanstieg im übrigen Euroraum nahezu zum Stillstand kam. Zwar schien bereits Ende des Sommers eine Rückkehr zum Wachstum möglich. Als Folge der tragischen Terroranschläge in den USA verschlechterte sich jedoch die Stimmung wieder und führte dazu, dass das Weltwirtschaftswachstum des Jahres 2001 von Wirtschaftsforschern mit lediglich 1 % beziffert wird.

Rezession beeinflusst Branchenentwicklung

Die im Jahresverlauf nachlassende Entwicklung der Weltkonjunktur beeinflusste in mehrfacher Weise die Softwarebranche und damit auch das für SAP relevante Branchensegment der E-Business-Software:

- Auf dem Gesamtmarkt für Informationstechnologie ging die Nachfrage deutlich zurück. Zahlreiche Unternehmen verschoben angesichts der wirtschaftlichen und später auch politischen

Unsicherheit Entscheidungen über umfangreiche IT-Investitionen in die Zukunft. So reduzierten nach einer Umfrage der Investmentbank Morgan Stanley mehr als die Hälfte der Unternehmen ihr Budget für Informationstechnologie im Jahresverlauf nach unten. Als Folge stiegen die IT-Budgets insgesamt nur um 1,5 %, nach einem Anstieg von 12 % im Vorjahr.

- Bedingt durch die Nachfrageschwäche konnte auch das Branchensegment der E-Business-Software nicht wie erwartet zulegen. So schätzen die unabhängigen Forschungsinstitute IDC und Gartner Group, dass das Wachstum in 2001 unter 10 % lag, nachdem zu Jahresbeginn noch Wachstumsraten von knapp über 20 % erwartet worden waren.
- Der Niedergang der so genannten New Economy setzte sich fort. Ursächlich hierfür waren u. a. die Zurückhaltung von Risikokapitalgebern und Einbrüche in den entsprechenden Börsensegmenten. In der Softwarebranche sank gleichzeitig die Bereitschaft von Kunden, ihre Nachfrage bei Anbietern zu decken, die über kein ausgereiftes Lösungsangebot verfügen und deren finanzielle Zukunft nicht sichergestellt ist. In der Folge gerieten zahlreiche kleine Softwareunternehmen in Finanznöte und mussten aufgeben.
- Nicht zuletzt aufgrund der niedrigen Marktbewertung kleiner Softwareunternehmen führten zahlreiche größere Anbieter Unternehmensübernahmen durch und trugen damit u. a. zu einer Veränderung der Anbieterstruktur auf dem Markt für E-Business-Software bei. So verfügt beispielsweise die Microsoft Corp. durch die Übernahme des Unternehmens Great Plains Software, Inc. nun erstmals auch über Softwarekomponenten für den Markt für betriebswirtschaftliche Standardsoftware (Enterprise Resource Planning Software – ERP).
- Ebenfalls infolge des Niedergangs der New Economy verringerte sich der im Vorjahr stark ausgeprägte Nachfrageüberhang auf den für SAP relevanten Arbeitsmärkten. Der Mangel an IT-Fachkräften konnte dadurch jedoch nicht vollständig behoben werden.
- Zahlreiche Unternehmen verstärkten als Folge der konjunkturellen Abschwächung ihre Bemühungen, Kosteneinsparungspotenziale zu identifizieren und auszunutzen. Damit einher ging eine verstärkte Fokussierung auf solche IT-Investitionen, die derartige Einsparungen unterstützen und sichtbare Effizienzsteigerungen ermöglichen. Hierbei identifizierten zahlreiche Kunden die unzureichende Integration ihrer Softwareprodukte als ein Gebiet mit deutlichem Verbesserungspotenzial. Als Folge verstärkte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr das Interesse der Kunden an Softwarelösungen, die in der Lage

sind, Anwendungen von verschiedenen Herstellern schnell und unkompliziert zu integrieren und damit einen schnellen Rückfluss der getätigten Investitionen zu ermöglichen.

SAP auf Stärkung der strategischen Position fokussiert

Zu Beginn des Jahres 2001 präsentierte sich der Gesamtmarkt für E-Business-Software weiterhin stark fragmentiert. Nach Berechnungen von Branchenanalysten entfielen vom gesamten Marktvolumen lediglich etwa 33 % auf die fünf größten Anbieter, wobei SAP mit einem Marktanteil von ca. 15 % als deutlicher Marktführer angesehen wurde. Anders stellte sich die Situation auf einzelnen Teilmärkten dar. So wurde der SAP-Marktanteil auf dem vom Spezialanbieter i2 Technologies, Inc. dominierten Markt für Lösungen zur unternehmensübergreifenden Automatisierung logistischer Vorgänge (Supply Chain Management – SCM) lediglich mit 10 % beziffert. Auf dem Markt für Software für das Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management – CRM) sahen Branchenanalysten SAP bei einem Marktanteil von 3 % und damit deutlich hinter dem Marktführer Siebel Systems, Inc.

Vor dem Hintergrund dieser Marktstellung zum Jahresbeginn konzentrierte sich SAP im Jahr 2001 darauf, trotz des im Jahresverlauf immer schwieriger werdenden Umfelds die in den Vorjahren erreichte strategische Position als Anbieter des umfassendsten E-Business-Lösungsangebots weiter auszubauen und gleichzeitig profitabel zu wachsen. Hierbei galt der zentrale Fokus den SCM- und CRM-Lösungen, der Lösung für die Unterstützung aller produktbezogenen Geschäftsprozesse (Product Lifecycle Management – PLM) sowie den elektronischen Marktplätzen und Portalen. Sie bilden zusammen mit der traditionellen ERP-Lösung die Säulen der SAP-Strategie. Die Herausforderung des Jahres 2001 bestand darin, diese sowie die übrigen SAP-Lösungen weiter zu verbessern, das Leistungsspektrum zu erweitern, die Kundenorientierung erneut zu verstärken und die hohe Qualität des SAP-Lösungsangebots noch effektiver zu kommunizieren. Gleichzeitig sollten die führende Stellung auf dem Gesamtmarkt für E-Business-Software zumindest verteidigt und die Anteile vor allem auf den CRM- und SCM-Märkten deutlich ausgebaut werden.

Zur Realisation dieser Ziele ergriff SAP im Geschäftsjahr 2001 zahlreiche Maßnahmen:

- Die Entwicklungsanstrengungen zur Optimierung der CRM- und SCM-Lösungen wurden weiter intensiviert. Damit konnte bei mySAP CRM und mySAP SCM eine Funktionsvielfalt und Produktqualität realisiert werden, die sie nach Aussage verschiedener Branchenexperten zu den besten Lösungen im Markt machen.
- Mit dem US-amerikanischen Softwareunternehmen TopTier Software, Inc. übernahm SAP einen der führenden Anbieter auf dem Markt für Unternehmensportale. Unmittelbar nach dem Erwerb wurde TopTier mit dem SAP-Tochterunternehmen eSAP sowie den SAP-Sparten Business Intelligence (BI) und Workplace in dem neu gegründeten Teilkonzern SAP Portals zusammengeführt. Damit konnte die SAP im strategisch bedeutsamen Portalmarkt eine Führungsrolle übernehmen. Durch eine Partnerschaft mit dem US-Unternehmen Yahoo! Inc. wurde die SAP-Portallösung zusätzlich um attraktive Informationsinhalte erweitert.
- Die im Vorjahr begonnene strategische Entwicklungs- und Vermarktungspartnerschaft mit der Commerce One, Inc., einem der führenden Anbieter für E-Marktplatz-Infrastruktur, wurde weiter verstärkt. Im Zuge dieser Intensivierung wurde die Beteiligung an Commerce One von bisher ca. 2,5 % auf knapp über 20 % erhöht.
- Mit mySAP Technology präsentierte SAP eine neue offene Integrationsplattform und verstärkte damit ihren Fokus auf die Systemintegration, für die nach Angaben von Branchenanalysten Unternehmen derzeit durchschnittlich 35 % ihres IT-Budgets aufbringen. Die neue SAP-Infrastruktur ermöglicht eine Integration heterogener IT-Landschaften und erleichtert damit die standort- und firmenübergreifende Automatisierung von Geschäftsprozessen. Da sie die Anbindung von Anwendungen und Internetdiensten unterschiedlicher Anbieter erlaubt, sorgt ihr Einsatz bei den Kunden für eine erhöhte Flexibilität und niedrigere Kosten.
- Die für die Entwicklung der SAP-Branchenlösungen zuständigen Industry Business Units (IBU) wurden in die zwei Industry Business Sectors IBS Manufacturing und IBS Services aufgeteilt, um durch eine größere Nähe zur Feldorganisation den Aufbau von Branchenkompetenz zu verbessern.
- Die Zusammenarbeit der SAP mit ihren Vertriebs- und Beratungspartnern wurde weiter verstärkt. So vereinbarte SAP mit mehreren renommierten Beratungshäusern eine Intensivierung der Kooperation, durch die unter anderem CRM-Einführungsprojekte beschleunigt werden können.
- SAP begann mit dem Aufbau einer globalen Beratungsorganisation (Global Professional Services Organisation – Global PSO), um den Beratungsbedarf von international tätigen Großunternehmen effizienter befriedigen zu können. Die Global PSO betreut global agierende Kunden bei länderübergreifenden Projekten und bietet durch einheitliche Methoden und Verfahrensstandards einen weltweit konsistenten Service.

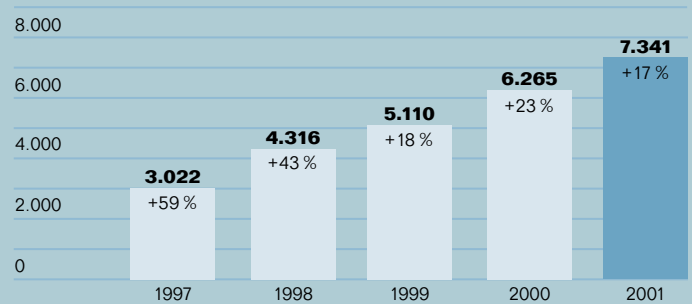
- Der Bereich Wartung wurde neu strukturiert, um auch in diesem Bereich die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und gleichzeitig die Rentabilität mittelfristig zu steigern. Die Neugliederung führt zu einer effizienteren Verknüpfung mit der Entwicklung, erlaubt ein schnelles Eingreifen in kritischen Situationen und bietet eine spezielle Betreuung großer, weltweit agierender Kunden.
- Mit Blick auf das sich schnell wandelnde Marktumfeld setzte SAP die Optimierung und Refokussierung der globalen Organisation fort. Hierzu gehörten neben dem anforderungsgerechten Ausbau der Belegschaft auch Anpassungen der Zahl der Mitarbeiter sowie der Mitarbeiterstruktur, wobei der Fokus auf den USA lag.
- SAP verstärkte ihre Marketingaktivitäten, um die aktuellen und potenziellen Kunden sowie die Öffentlichkeit noch besser von den besonderen Vorzügen des SAP-Lösungsangebots zu überzeugen und gleichzeitig eine Erhöhung des Markenwerts zu erreichen. Der Erfolg dieser Anstrengungen äußerte sich unter anderem in einer Vergrößerung des Bekanntheitsgrads. So liegt die Marke ‚SAP‘ nach einer Untersuchung von Interbrand und der Zeitschrift BusinessWeek in der Rangliste der weltweit bekanntesten Marken auf Rang 43 und hat als einzige Technologie-Marke im Jahr 2001 an Wert gewonnen.
- Um sich auch organisatorisch auf das weitere Unternehmenswachstum vorzubereiten, ergriff SAP verschiedene Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Corporate Governance des Unternehmens. So wurden dem Grundsatz „One Share-One Vote“ folgend die stimmrechtslosen Vorzugsaktien abgeschafft und damit eine einzige Aktiegattung geschaffen. Außerdem fasste SAP die im Unternehmen praktizierten Corporate-Governance-Grundsätze in einem Kodex zusammen, der nationalen und internationalen Anforderungen genügt.

Wachstum trotz Wirtschaftskrise: 17% Umsatzsteigerung

Die strategische Positionierung, die sich SAP in den letzten Jahren durch das frühzeitige Erkennen von Trends und die konsequente Umsetzung von darauf aufbauenden Strategien erarbeitet hatte, zahlte sich im abgelaufenen Jahr aus. Während zahlreiche Wettbewerber dem schwierigen Umfeld Tribut zollen und Umsatzeinbußen hinnehmen mussten, erreichte SAP eine deutliche Steigerung des Konzernumsatzes um 17% auf 7.341 Mio. €. Bereinigt um Währungseffekte lag die Steigerung bei 18%. Damit übertraf SAP die Mitte Oktober vorgelegte Zielsetzung eines Umsatzwachstums von 15% deutlich und verfehlt die Mitte des Jahres veröffentlichte Prognose eines Umsatzwachstums von 20% – trotz der unerwarteten Entwicklungen des zweiten Halbjahres – nur um wenige Prozentpunkte.

Umsatzentwicklung

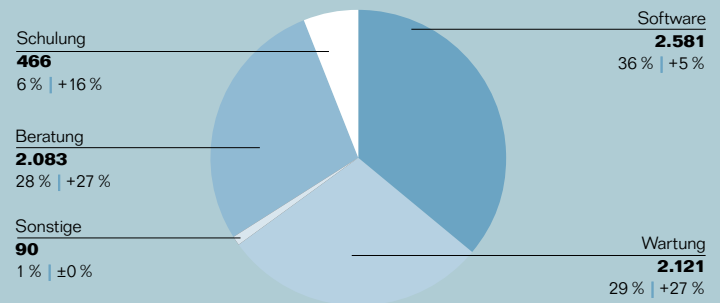
in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Zu dieser angesichts des schwierigen Umfelds überraschend positiven Umsatzentwicklung haben wiederum alle Tätigkeitsbereiche der SAP beigetragen.

Umsatz nach Tätigkeitsbereichen

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Strategisch wichtige Marktanteile ausgebaut

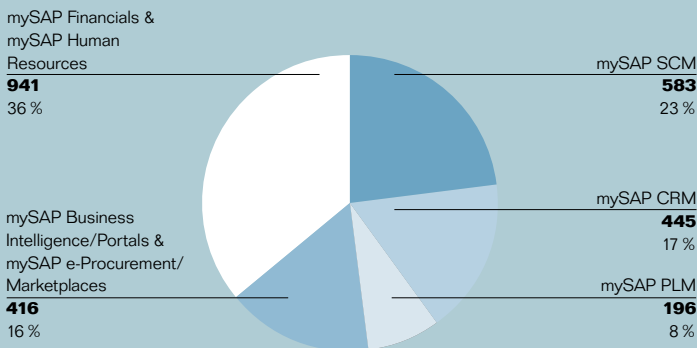
Wie erwartet, war der Softwareabsatz von der schwierigen Wirtschaftslage am stärksten betroffen. Angesichts dessen überraschte es nicht, dass die Lizenzumsätze mit einer Zunahme um 5% weniger stark wuchsen als noch im Vorjahr. Wie erfreulich jedoch dieser Zuwachs unter den gegebenen Umständen ist, zeigt ein Vergleich mit den aus SAP-Sicht wichtigsten Wettbewerbern, die durchschnittlich einen Umsatzrückgang von mehr als 10% hinnehmen mussten.

68% der Softwareumsätze wurden – auf Basis des Auftrags-eingangs – aus der installierten Kundenbasis erzielt, 32% stammten von neuen Kunden (im Vorjahr 66% versus 34%). Damit wird deutlich, dass SAP sowohl die Stellung bei bestehenden Kunden stärken als auch neue Kunden gewinnen und damit den Kundenstamm ausbauen konnte.

76 % der Softwareumsätze wurden – ebenfalls auf Basis des Auftragseingangs – mit mySAP.com erzielt. Das zu Jahresbeginn gesetzte Ziel, den Anteil von mySAP.com auf 70 bis 80 % zu erhöhen, wurde somit erreicht.

Seit Anfang 2001 ermittelt SAP die Umsatzanteile seiner verschiedenen Softwarelösungen. Dabei werden sowohl die Umsätze aus Verträgen für einzelne Lösungen als auch für Verträge aus integrierten Komplettlösungen berücksichtigt. Die Zuordnung der Umsätze aus Komplettlösungen basiert dabei auf Erhebungen zur geplanten Verwendung der Softwarelizenzen bei den Kunden.

Softwareumsatz nach Lösungen in Mio. € | Prozent



Die derart ermittelte Umsatzverteilung verdeutlicht die Stellung der SAP in den strategisch bedeutsamen Bereichen Customer Relationship Management (CRM) und Supply Chain Management (SCM). So konnten mit der Lösung mySAP CRM 445 Mio. € und damit 17 % der gesamten Softwareumsätze erzielt werden. SAP geht angesichts dieser Zahlen davon aus, mittlerweile im Bereich Kundenbeziehungsmanagement weltweit der zweitstärkste Anbieter zu sein. Ein Vergleich der quartalsmäßigen Verteilung dieser Umsätze mit den entsprechenden Software-Erlösen der allgemein als Marktführer angesehenen Siebel Systems, Inc. verdeutlicht zudem, dass sich der Abstand zur Spitzenposition im Jahresverlauf verringert hat.

Der Umsatz mit mySAP SCM erreichte 583 Mio. € und damit 23 % aller Software-Erlöse. Dieser Wert liegt deutlich über den entsprechenden Lizenzumsätzen der i2 Technologies, Inc., die bisher als umsatzstärkstes Unternehmen im SCM-Markt angesehen wurde. SAP geht daher davon aus, sich als weltweit führender Anbieter von SCM-Lösungen etabliert zu haben.

Wartung und Beratung legen jeweils um 27 % zu

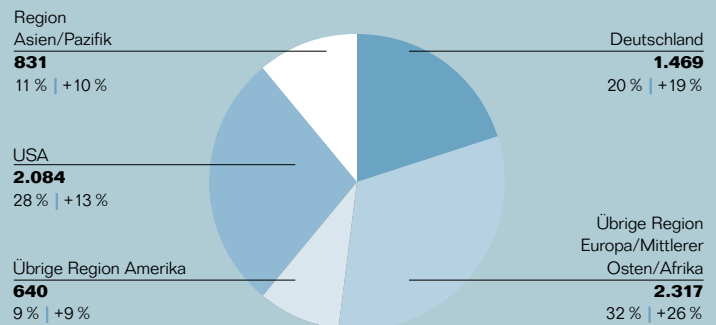
Vor allem bedingt durch die deutliche Zunahme der Softwareverkäufe im Vorjahr stiegen die Wartungserlöse um 27 % auf 2.121 Mio. €. Dieser Anstieg führte dazu, dass der Produktbereich (Software und Wartung) insgesamt um 14 % auf 4.702 Mio. € zulegte.

Der erhöhte Softwareabsatz des Vorjahres förderte auch die Entwicklung der Beratungsumsätze. Nachdem SAP hier im Vorjahr nur um 6 % wachsen konnte, zeigte das Beratungssegment im Geschäftsjahr 2001 eine deutlich bessere Entwicklung und erreichte einen Anstieg um 27 % auf 2.083 Mio. €. Im Schulungsbereich konnte der positive Trend, der nach dem Umsatzrückgang des Jahres 1999 im Vorjahr eingeleitet worden war, fortgesetzt werden. Hier legten die Umsätze um 16 % auf 466 Mio. € zu. Insgesamt erhöhten sich damit die Serviceumsätze (Beratung und Schulung) um 25 % auf 2.549 Mio. €.

Umsatzwachstum in allen Regionen

Durch ein deutliches Wachstum in allen Regionen stellte SAP im abgelaufenen Jahr ihre internationale Stärke unter Beweis. Besonders erfreulich ist, dass diese Umsatzsteigerungen trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage realisiert werden konnten.

Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) war wie im Vorjahr die stärkste Region. Dabei verlief das Geschäft in Deutschland mit einem Wachstum um 19 % gegenüber dem bereits sehr umsatzstarken Vorjahr besonders gut. In der übrigen Region EMEA wurde eine Steigerung um 26 % auf 2.317 Mio. € erreicht. Damit erzielte die Gesamtregion EMEA trotz der deutlich schlechteren Rahmenbedingungen mit 23 % fast dieselbe Wachstumsrate wie im Vorjahr.

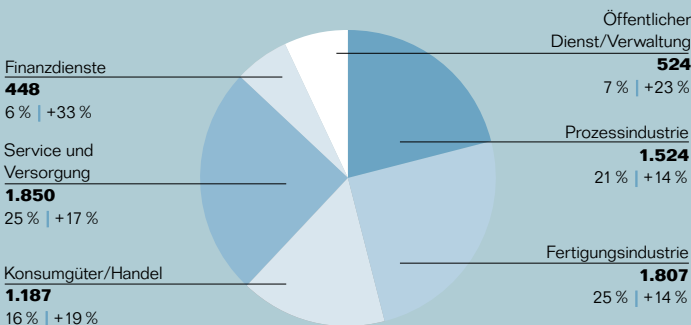
Da die konjunkturelle Abschwächung in den USA besonders früh und schnell zu spüren war, musste hier mit entsprechenden Auswirkungen auf das Geschäft gerechnet werden. Diese Befürchtung verstärkte sich noch nach den Terroranschlägen des 11. September. Dank großer Anstrengungen konnte SAP diesen Einflüssen jedoch gerade im vierten Quartal überzeugend trotzen und dadurch im Gesamtjahr 2001 einen Zuwachs von 13 % auf 2.084 Mio. € verzeichnen. Währungsbereinigt beträgt der Anstieg 10 %. Die übrige Region Amerika wuchs um 9 % auf 640 Mio. €, die Gesamtregion Amerika damit um 12 % auf 2.724 Mio. €.

Die Region Asien/Pazifik verzeichnete eine Umsatzsteigerung von 10 % (währungsbereinigt 17 %) auf 831 Mio. €. Dabei ist besonders erfreulich, dass Japan einen Anstieg von 25 % (währungsbereinigt 37 %) auf 345 Mio. € erreichte. Nach den ebenfalls hohen Zuwächsen des Vorjahres geht SAP nunmehr davon aus, mit der 1999 eingeleiteten Reorganisation in Japan eine nachhaltige Wende vollzogen zu haben.

33% Zuwachs in der Branchengruppe Finanzdienste

Die Aufgliederung der Gesamtumsätze nach Branchengruppen zeigt, dass der Bereich „Service und Versorgung“ die „Fertigungsindustrie“ knapp überholte und zum stärksten Umsatzträger wurde. Es wird auch deutlich, dass die Bereiche „Finanzdienste“ und „Öffentlicher Dienst/Verwaltung“ die höchsten Zuwächse erreichten. Die verstärkte Aufmerksamkeit, die SAP diesen Branchengruppen in den letzten Jahren geschenkt hat, zahlte sich damit aus.

Umsatzstruktur nach Branchen in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr

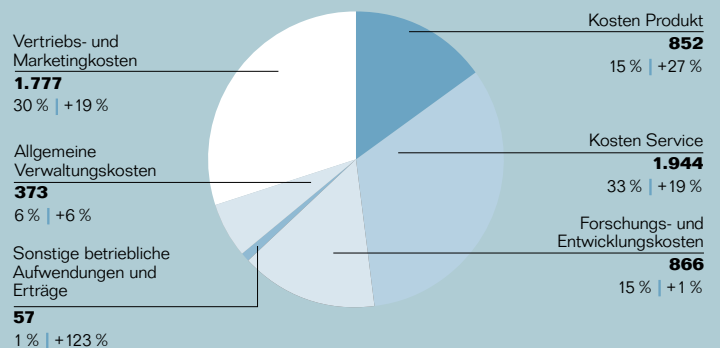


Kostenanstieg etwas geringer als Umsatzzuwachs

SAP hatte sich für das Geschäftsjahr 2001 das Ziel gesetzt, durch einen hinter dem Umsatzwachstum zurückbleibenden Kostenanstieg eine Verbesserung der operativen Marge um ein bis zwei Prozentpunkte zu realisieren. Dabei wurde auf die operativen Kosten ohne Berücksichtigung der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie aus der TopTier-Akquisition abgestellt. Bedingt durch die nicht vorhersehbaren Entwicklungen in der zweiten Jahreshälfte ließ sich dieses Ziel nicht realisieren. SAP reagierte jedoch auf das Umfeld durch Kosteneinsparungen, die sich vor allem im vierten Quartal niederschlugen. Primär hierdurch gelang es, die Kosten vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und TopTier-Akquisitionsaufwendungen auf nicht mehr als 5.869 Mio. € ansteigen zu lassen. Damit lag der Kostenanstieg mit 16,9 % leicht unter dem Umsatzwachstum (17,2 %). Unter Einbeziehung der im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und des Aufwands aus der TopTier-Akquisition stiegen die Kosten nur um 10 % auf 6.028 Mio. €.

Kostenstruktur

(Kosten vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und akquisitionsbedingten Aufwendungen)
in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Wie in den Vorjahren entfiel auch im Jahr 2001 der größte Teil der operativen Kosten auf Personalaufwendungen. Ohne Einbeziehung der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme stiegen diese um 19 % auf 2.810 Mio. €. Da die Belastungen aus dem STAR-Programm 1999 deutlich geringer waren als noch im Vorjahr, fiel der Anstieg der gesamten Personalkosten mit 3 % wesentlich niedriger aus.

Durch die engere Verknüpfung von Wartung und Entwicklung erbrachte der Entwicklungsbereich der SAP im abgelaufenen Jahr verstärkt vorbeugende Wartungsleistungen in Form von Überprüfungen laufender oder in der Implementierung befindlicher

Systeme. Da diese Maßnahmen der Wartung zuzurechnen sind, wurden auch die zugehörigen Kosten (60 Mio. €) nicht als Entwicklungsaufwendungen, sondern als Produktkosten ausgewiesen. Beeinflusst von dieser geänderten Zuordnung stiegen die Produktkosten um 23 % auf 887 Mio. €. Der entsprechende Wert vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und TopTier-Akquisitionsaufwendungen erhöhte sich um 27 % auf 852 Mio. €. Er verzeichnete damit einen Anstieg, der dem Wachstum der Wartungserlöse entsprach, mit denen die Produktkosten im Wesentlichen korrespondieren. Ohne die veränderte Zuordnung hätte der Anstieg statt 27 % nur 18 % ausgemacht.

Im abgelaufenen Jahr verlagerte SAP die Verantwortung für verschiedene Aufgaben aus der Entwicklung in den Servicebereich. Damit waren auch die entsprechenden Kosten (18 Mio. €) nicht wie in den Vorjahren als Entwicklungsaufwendungen, sondern als Servicekosten auszuweisen. Unter Berücksichtigung dessen beliefen sich die Servicekosten auf insgesamt 1.965 Mio. €. Der entsprechende und mit den Vorjahren besser vergleichbare Wert ohne Einbeziehung der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme betrug 1.944 Mio. €. Er verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg, der mit 19 % deutlich geringer ausfiel als das 25%ige Wachstum der Service-Erlöse (Consulting und Schulung).

Die vermehrt durch die Entwicklung erbrachten Wartungsleistungen und die Verlagerung von Verantwortungen in den Servicebereich entlasteten die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Außerdem wurden weniger fremde Dienstleistungen zugekauft als im Vorjahr. Dadurch erhöhten sich die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nur geringfügig um 1 % auf 866 Mio. € (ohne Berücksichtigung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen). Bei unveränderter Zuordnung der Aufwendungen hätte der Anstieg 10 % ausgemacht. Inclusive der Kosten für aktienbezogene Vergütungsprogramme reduzierten sich die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen um 7 % auf 898 Mio. €.

Zu Beginn des Jahres hatte SAP angekündigt, zur Verbesserung der Marktpräsenz die Marketingaktivitäten zu forcieren. SAP erachtet die entsprechenden Aufwendungen als Investition in die Zukunft und erwartet hierdurch mittelfristig eine weiter zunehmende positive Wirkung auf das Unternehmenswachstum. Nicht zuletzt aufgrund der verstärkten Marketingaktivitäten lag der Anstieg der Vertriebs- und Marketingkosten mit 19 % auf 1.777 Mio. € vor bzw. 14 % auf 1.798 Mio. € nach aktienbezogenen Vergütungsprogrammen wie im Vorjahr höher als der Zuwachs der mit ihnen korrespondierenden Software-Erlöse.

Im Vorjahr verzeichneten die Verwaltungskosten – selbst ohne Berücksichtigung von STAR-Aufwendungen – mit 47 % noch einen besonders hohen Zuwachs. In 2001 konnte SAP dagegen

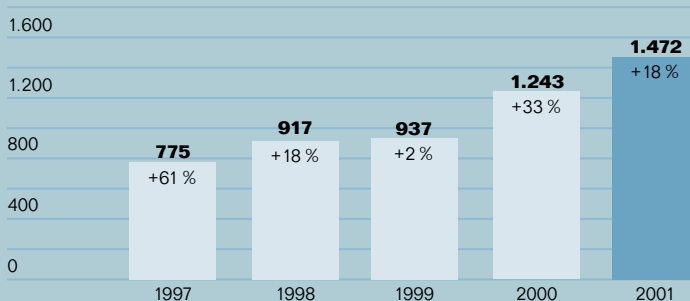
gerade hier Kosten einsparen. Daher lag der Zuwachs vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und TopTier-Akquisitionsaufwendungen mit 6 % auf 373 Mio. € deutlich unter dem Unternehmenswachstum. Inclusive der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und die TopTier-Akquisition konnte sogar ein Rückgang um 8 % auf 386 Mio. € verzeichnet werden.

Operative Marge geringfügig gesteigert

Das Betriebsergebnis vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und TopTier-Akquisitionsaufwendungen erhöhte sich um 18 % auf 1.472 Mio. €. Damit erwirtschaftete SAP trotz der schwierigen Rahmenbedingungen des abgelaufenen Jahres eine operative Marge (Bruttoumsatzrendite), die mit 20,1 % geringfügig über der des Vorjahres (19,8 %) lag. Nach Einbeziehung der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und die TopTier-Akquisition belief sich das Betriebsergebnis auf 1.312 Mio. €, was eine Steigerung um 64 % bedeutet. Die entsprechende operative Marge betrug 17,9 %.

Betriebsergebnis

(vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und akquisitionsbedingten Aufwendungen)
in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Minderheitsbeteiligungen belasten Finanzergebnis

Im Juli 2001 erhöhte SAP ihre Anteilsquote an der Commerce One, Inc. auf mehr als 20 %. Infolgedessen war die bilanzielle Behandlung der Beteiligung auf die Equity-Methode umzustellen, wobei nach US-GAAP zur Verbesserung der Vergleichbarkeit auch eine rückwirkende Anpassung vorgenommen werden musste. Hieraus resultierten Belastungen des Finanzergebnisses in Höhe von 161,6 Mio. € im Geschäftsjahr 2001 und 18,6 Mio. € im Vorjahr. Daneben machte die Krise der New Economy außerplanmäßige Abschreibungen auf Minderheitsbeteiligungen erforderlich. Hiervon waren vor allem Venture-Capital-Aktivitäten der SAP betroffen. Zudem führten auch die ergriffenen Maßnahmen zur Absicherung möglicher Zahlungsverpflichtungen aus dem STAR-Programm 2000 zu Finanzaufwendungen.

Zinserträge sowie Gewinne aus der Veräußerung von Minderheitsbeteiligungen konnten diese Belastungen nicht

ausgleichen. Im Gegensatz zum Vorjahr war damit das Finanzergebnis mit -233 Mio. € negativ.

Ergebnis vor Steuern um 6 % erhöht

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg um 6 % auf 1.069 Mio. €. Der mit den Vorjahren sowie anderen Unternehmen vergleichbare Wert ohne Berücksichtigung der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und die TopTier-Akquisition verminderte sich – vor allem bedingt durch das negative Finanzergebnis – um 15 % auf 1.228 Mio. €.

Sowohl die Aufwendungen aus der TopTier-Akquisition als auch die Belastungen im Finanzergebnis waren überwiegend nicht steuerwirksam. Primär hierdurch erhöhte sich die effektive Konzernsteuerquote von 38,7 % im Vorjahr auf 44,6 %. Bereinigt um Sondereffekte lag die Effektivsteuerquote wie im Vorjahr bei 38 %. Das Konzernergebnis nach Steuern verminderte sich um 6 % auf 581 Mio. €. Die Nettoumsatzrendite sank um 1,9 Prozentpunkte auf 7,9 %. Das nach US-GAAP ermittelte Ergebnis je Aktie betrug unverwässert 1,85 € (im Vorjahr 1,96 €). Bereinigt um die Aufwendungen für den Erwerb von TopTier sowie die Einflüsse der Commerce-One-Beteiligung auf das Finanzergebnis ergab sich ein unverwässertes Gewinn von 2,53 € je Aktie (im Vorjahr 2,02 €).

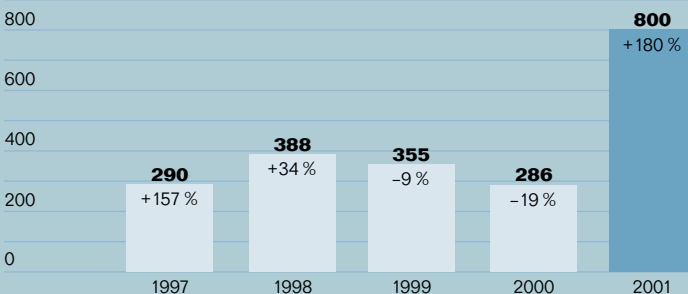
Immaterielles Vermögen durch Akquisitionen erhöht

Das bilanzielle Gesamtvermögen der SAP wuchs im abgelaufenen Geschäftsjahr um 10 % auf 6.196 Mio. €. Grund hierfür waren vor allem Zugänge bei den Geschäfts- oder Firmenwerten aus der Übernahme der TopTier Software, Inc. sowie der Aufstockung der Beteiligung am Tochterunternehmen SAP Systems Integration AG (SAP SI) von 53,7 % auf 60,4 %. Primär hierdurch lagen die Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen fast achtmal so hoch wie im Vorjahr und betragen 504 Mio. €. Die Investitionen in Sachanlagevermögen beliefen sich auf 295 Mio. € nach 222 Mio. € im Jahr 2000 und betrafen wie in den Vorjahren vor allem die Erweiterung der IT-Infrastruktur sowie den Neubau von Bürogebäuden.

Investitionen

(immaterielles und Sachanlagevermögen)

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



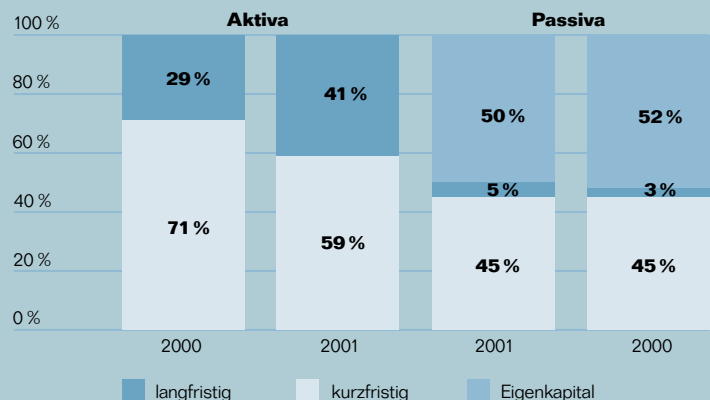
Die Finanzanlagen standen einerseits unter dem Einfluss der Aufstockung der strategischen Beteiligung an Commerce One, andererseits wirkten sich jedoch auch Beteiligungsabschreibungen sowie die im Vergleich zum Vorjahr niedrigere erfolgsneutrale Marktbewertung börsennotierter Minderheitsbeteiligungen aus. Insgesamt erhöhten sich die Finanzanlagen damit um 11 % auf 707 Mio. €.

Infolge dieser Veränderungen stieg das Anlagevermögen um 36 % auf 2.203 Mio. €, der Deckungsgrad des Anlagevermögens durch Eigenkapital reduzierte sich von 180 % auf 141 %. Dies ist immer noch ein vergleichsweise hoher Wert.

Das Umlaufvermögen reduzierte sich um 6 % auf 3.358 Mio. €. Verantwortlich hierfür war vor allem, dass die Liquiditätsabflüsse aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit höher ausfielen als der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft, unter anderem bedingt durch die Akquisitionen von TopTier und die Aufstockungen der Beteiligung an Commerce One und SAP SI, die Auszahlung des STAR-Programms 1999 und die Absicherung der Star-Programme 2000 und 2001 sowie den Rückkauf eigener Aktien. Hierdurch reduzierten sich die liquiden Mittel um 20 % auf 866 Mio. €. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferung und Leistung lag mit 1 % deutlich unter dem Umsatzanstieg. Dank eines wiederum straffen Forderungsmanagements erhöhte sich die Kennzahl „Kundenziel“ („Days Sales Outstanding“), mit der sich abschätzen lässt, welcher Zeitraum durchschnittlich bis zur Begleichung von Kundenforderungen vergeht, trotz der konjunkturellen Schwäche lediglich um einen Tag auf 94 Tage.

Das Eigenkapital stieg im Vergleich zu dem temporäres Eigenkapital umfassenden Vorjahreswert um 6 % auf 3.110 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verringerte sich leicht von 52 % auf 50 %. Die Eigenkapitalrentabilität sank – vor allem aufgrund der nicht steuerwirksamen Aufwendungen aus der Commerce-One-Beteiligung – um zwei Prozentpunkte auf 19 %.

Konzernbilanzstruktur



Umsatz- und Ergebnisanstieg auch im Einzelabschluss der SAP AG

Der nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs aufgestellte Jahresabschluss der SAP AG zeigt einen Anstieg der Umsatzerlöse um 4 % auf 2.604 Mio. €, eine Erhöhung des Betriebsergebnisses um 58 % auf 661 Mio. € sowie eine Zunahme des Jahresüberschusses um 284 % auf 1.070 Mio. €. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das operative Geschäft in Deutschland zum 1. Januar 2001 von der SAP AG auf die SAP Deutschland AG & Co. KG übertragen wurde und damit in den Abschlusswerten für 2001 nicht mehr enthalten ist. Ohne diese Ausgliederung wären die Umsatzerlöse – primär bedingt durch eine Erhöhung der Lizenzabgaben der SAP-Konzernunternehmen an die SAP AG – um 51 % gestiegen. Der Anstieg beim Betriebsergebnis liegt bei Bereinigung um die Ausgliederung bei 236 %. Da das Ergebnis der SAP Deutschland AG & Co. KG der SAP AG in voller Höhe zugerechnet wird, beträgt der Jahresüberschuss der SAP AG auch bei einer Bereinigung um die Ausgliederung 1.070 Mio. €.

Dividende auf dem Vorjahresniveau der Vorzugsaktie

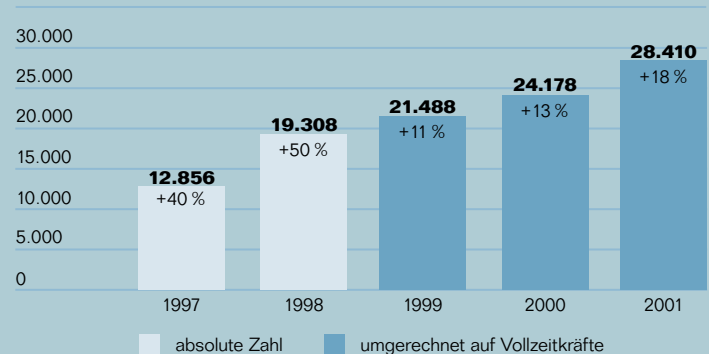
Die Zahlung von Dividenden ist in der Softwarebranche international nicht üblich. Die SAP möchte die Aktionäre trotzdem wie in den Vorjahren angemessen an den Ergebnissen des Geschäftsjahres beteiligen. Als Nachweis der Verbundenheit des Unternehmens mit seinen Aktionären plant der Vorstand sogar, die Dividende trotz des im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Konzernergebnisses nicht zu senken. Zudem soll die anlässlich der Umwandlung der Vorzugs- in Stammaktien gemachte Zusage einer im Niveau an der leicht höheren Dividende der bisherigen Vorzugsaktie orientierten Ausschüttung eingehalten werden. Daher wird der Vorstand der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende in Höhe von 0,58 € je Aktie zu zahlen. Sofern die Hauptversammlung diesem Dividendenvorschlag zustimmt, wird maximal ein Betrag in Höhe von 182,7 Mio. € an die Aktionäre ausgeschüttet. Diese Ausschüttungssumme liegt über der des Vorjahres (180,4 Mio. €), da diesmal alle Aktien die höhere Dividende erhalten, die im Vorjahr nur an die Vorzugsaktionäre gezahlt wurde. Da eigene Aktien nicht dividendenberechtigt sind, kann der tatsächliche Gesamtbetrag geringer ausfallen, wenn SAP zum Stichtag der Dividendenberechtigung eigene Aktien hält.

Belegschaft weiter ausgebaut

Die Mitarbeiter stellen den bedeutendsten Erfolgsfaktor der SAP dar. Auch im schwierigen Jahr 2001 baute SAP ihre Belegschaft daher weiter aus. Dabei wurden jedoch die Zuwächse angesichts der zunehmenden konjunkturellen Unsicherheit in der zweiten Jahreshälfte deutlich gesenkt. Auf das vierte Quartal entfielen damit lediglich ca. 12 % der Neueinstellungen des Jahres.

Insgesamt stieg die Belegschaft auf 28.878 Mitarbeiter an. Der entsprechende, auf Vollzeitkräfte umgerechnete Wert betrug 28.410 und lag 18 % über dem entsprechenden Vorjahreswert.

Mitarbeiterzahl zum Jahresende Veränderung zum Vorjahr



Die SAP-Mitarbeiter haben weiterhin einen den Anforderungen entsprechend hohen Bildungsstand. Wie in den Vorjahren verfügen mehr als 90 % über einen Hochschulabschluss, der überwiegend in naturwissenschaftlichen oder technischen Studiengängen erworben wurde. Um diese hohe Qualifikation der Belegschaft zu erhalten und noch weiter auszubauen, stand den Mitarbeitern auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein umfangreiches Fortbildungsangebot zur Verfügung. Den größten Teil der Fortbildungsmaßnahmen erbrachten dabei die im Vorjahr eigens zu diesem Zweck eingerichtete SAP University sowie der eigene Schulungsbereich.

Entwicklungsfortschritte in strategisch wichtigen Bereichen

Entsprechend dem strategischen Fokus der SAP standen im abgelaufenen Jahr die Komponenten CRM und SCM sowie die Portal- und Marktplatzlösungen im Mittelpunkt der Entwicklungsaktivitäten. Daneben galten die Anstrengungen dem Ausbau der Funktionalitäten der übrigen Komponenten von mySAP.com und hier vor allem der ERP-Lösung. Außerdem wurden die verschiedenen Branchenlösungen fortentwickelt. Bei all diesen Weiterentwicklungen legte SAP besonderen Wert auf die Offenheit und Integrationsfähigkeit der SAP-Lösungen. Zu diesem Zweck wurde auch die technische Basis von mySAP.com, mySAP Technology, erweitert.

Zur zuverlässigen Erfüllung der erhöhten Anforderungen an die Entwicklung wurde die Belegschaft in diesem Bereich – umgerechnet auf Vollzeitkräfte – um 22 % auf 7.491 Mitarbeiter

erhöht. Dass der Kostenanstieg von 1 % auf 866 Mio. € (vor Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme) hinter dieser Zuwachsrate zurückblieb, lag neben dem verringerten Einkauf fremder Dienstleistungen primär an verschiedenen Umstrukturierungen. So wurde im Rahmen der Neuorganisation des Wartungsbereichs der SAP die Verknüpfung zwischen Wartung und Entwicklung verstärkt. Diese Maßnahme zur weiteren Verbesserung der Kundenorientierung der SAP-Lösungen führte dazu, dass im Geschäftsjahr 2001 vermehrt von der Entwicklung erbrachte Leistungen dem Wartungsbereich zuzuordnen waren. Zudem wurde die Verantwortung für verschiedene Aufgaben zur Entlastung des Entwicklungsbereiches in den Servicebereich verlagert. Da die zugehörigen Kosten entsprechend nicht mehr in der Entwicklung auszuweisen waren, blieb der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr hinter den Steigerungsraten der Vorjahre zurück.

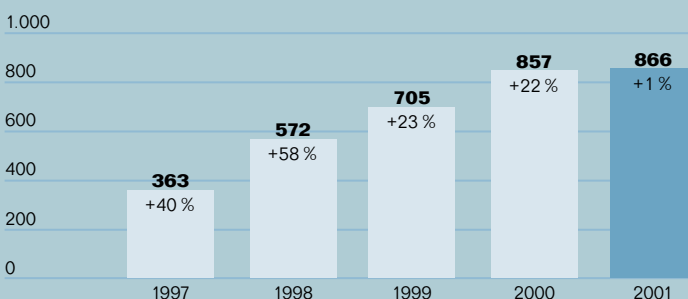
Unverändert wird der überwiegende Teil der Entwicklungsaktivitäten am Firmensitz in Walldorf erbracht. 70 % der dem Entwicklungsbereich zuzurechnenden Mitarbeiter sind in Deutschland tätig. Ausländische Entwicklungsstandorte unterhält SAP unter anderem in Palo Alto im US-amerikanischen Silicon Valley sowie in Bulgarien, Frankreich, Indien und Japan.

Einen der wichtigsten Meilensteine der Entwicklungsaktivitäten der SAP im Geschäftsjahr 2001 bildete die neueste Version von mySAP CRM, die im September planmäßig ausgeliefert wurde. Die Kundenmanagement-Lösung ist in mehr als zwanzig Sprachen verfügbar und enthält über hundert vorkonfigurierte Geschäftsprozesse mit erprobten operativen und analytischen unternehmensübergreifenden CRM-Funktionen. Außerdem erlaubt sie die Integration weiterer E-Business-Lösungen.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

(vor Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme)

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Die Urteile von Kunden und Branchenanalysten über die SAP-Lösungen sind – neben der steigenden Nachfrage – ein wichtiger Nachweis für die Qualität und den Erfolg der Entwicklungsanstrengungen. So charakterisierte das unabhängige Marktforschungsunternehmen IDC mySAP E-Procurement, die SAP-Lösung für elektronische Beschaffung, als eine überzeugende Lösung, die alle Aspekte der direkten und indirekten Beschaffung abdeckt. Für den Bereich SCM bescheinigt IDC der SAP, beeindruckende Fortschritte gemacht zu haben. Die Hurwitz Group, ebenfalls ein unabhängiges Branchenanalyseinstitut, bezeichnete die neue Version von mySAP CRM als „ein Softwarepaket mit einem beeindruckenden Leistungsspektrum“.

Unsichere Aussichten von Weltwirtschaft und Branchenkonjunktur

Die voraussichtliche konjunkturelle Entwicklung im Geschäftsjahr 2002 ist zum Jahresbeginn nur schwer prognostizierbar. Zwar wird überwiegend damit gerechnet, dass sich zunächst die Wirtschaft in den USA erholen wird und diese Belebung auch zu einem Anziehen der Konjunktur in den anderen Industriestaaten führt. Unklar ist jedoch, wann diese Entwicklung einsetzt und inwieweit sie sich bereits im laufenden Jahr auswirkt. So rechnet die OECD mit einem Weltwirtschaftswachstum von nicht mehr als 1 % in 2002 und einem deutlich höheren Wachstum von 3,2 % in 2003. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft erwartet für die Industrieländer insgesamt im laufenden Jahr eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts von 1,5 %, wobei für die USA mit 2,0 % eine stärkere Zunahme als für Westeuropa (1,9 %) und insbesondere Deutschland (1,2 %) prognostiziert wird.

Unter dem Einfluss der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Aussichten lassen sich auch die Perspektiven der Branchenkonjunktur für 2002 zum Jahresanfang nicht zuverlässig abschätzen. So rechnet die Investmentbank Morgan Stanley für 2002 auf Basis einer Umfrage mit einer Zunahme der Ausgaben für Informationstechnologie um 2 %. Dagegen gehen die Branchenanalysten von Line56, ebenfalls auf der Grundlage einer Befragung, von einem Wachstum von 4,4 % aus.

Nach der Studie von Line56 sollen die Ausgaben für E-Business im laufenden Jahr mit 10,6 % deutlich stärker wachsen als die IT-Gesamtausgaben. Insgesamt wird damit gerechnet, dass für E-Business 240 Milliarden US-Dollar aufgewandt werden, was 18,2 % der IT-Gesamtausgaben entspricht. Für das Lizenzgeschäft allein erwarteten die Forschungsinstitute Gartner Group und IDC Wachstumsraten von 11–12 %, wobei Gartner Group von einem Marktvolumen für Lizenzen von 40 Milliarden US-Dollar ausgeht. Weiterhin wird prognostiziert, dass die

Bereiche Business Intelligence, SCM und CRM zu den Schwerpunktthemen der Nachfrage gehören. Die Morgan-Stanley-Studie sieht den Nachfragefokus unter anderem in den Bereichen elektronischer Handel, Systemintegration und ERP.

Strategische Weichenstellungen zum Jahresbeginn

Mit dem Ziel, die Unternehmensorganisation noch besser auf die kommenden Herausforderungen auszurichten, hat SAP zum Jahresbeginn in verschiedenen Bereichen strategische Maßnahmen eingeleitet:

- SAP ist einerseits mit sich schnell ändernden Kundenanforderungen und andererseits mit den langfristigen Zyklen der Produktentwicklung konfrontiert. Um diese beiden Aspekte besser in Einklang zu bringen, ist die Führungsstruktur unterhalb des Vorstands neu geordnet worden. Hierbei hat der Vorstand bestimmte Entscheidungsfindungsprozesse und die Vorbereitung strategischer Entscheidungen an zwei neue Management Boards delegiert. Die „Customer Solutions Group“ unter der Leitung des Field Management Board (FMB) ist für sämtliche auf den Kunden ausgerichteten Aktivitäten und Abläufe zuständig. Die „Product and Technology Group“ unter der Leitung des Product and Technology Board (PTB) konzentriert sich auf die Entwicklung generischer und branchenübergreifender Lösungen und wird technologische Innovationen vorantreiben.
- SAP hat die Erfahrung gemacht, dass Kunden, die Integrationsprojekte durchführen, vermehrt Lösungen nachfragen, die sowohl Produkte von SAP Markets als auch von SAP Portals beinhalten. Um diesem Trend Rechnung zu tragen und gleichzeitig die Ressourcen von SAP Portals und SAP Markets zu bündeln, hat SAP die Vereinigung dieser beiden Tochterunternehmen angekündigt und mit den Vorbereitungen des Zusammenschlusses begonnen. Das neu entstehende Unternehmen wird zum Start weltweit ca. 1.700 Mitarbeiter beschäftigen. Es wird Geschäftslösungen für die Bereiche Lieferantenmanagement (Supplier Relationship Management), elektronischen Vertrieb (Extended E-Selling) und Business Intelligence entwickeln und vertreiben. Außerdem wird es mit der Fortentwicklung von Unternehmensportalen, Marktplatzlösungen und Exchange-Technologie maßgeblich am Ausbau von mySAP Technology beteiligt sein.
- Kleine und mittelgroße Unternehmen haben als Kundengruppe für SAP in jüngster Zeit eine stark gewachsene strategische Bedeutung gewonnen. Zum einen hat dieses Marktsegment Aussicht auf hohe Wachstumsraten. Zum anderen hilft eine verstärkte Präsenz SAP auch dabei, ihre Führerschaft auf dem E-Business-Markt gegen solche Mitbewerber zu verteidigen,

die über mittelständische Kunden in den Markt drängen. Überdies gehen von vereinfachten Lösungen, die für diese Kunden zu erarbeiten sind, Impulse für die Standardentwicklung aus. Daher hat SAP eine Initiative angekündigt, um die Position im Segment der kleinen und mittelgroßen Unternehmen zu stärken. Ziel ist es, mittelfristig die Marktführerschaft in diesem Segment zu erreichen. Hierzu wird eine eigene Geschäftseinheit eingerichtet. Sie wird, ausgehend von den mySAP.com-Lösungen, eine gesonderte Produktlinie entwickeln, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelgroßer Unternehmen ausgerichtet ist.

Gut positioniert für ein Jahr der Herausforderungen

Angesichts der gesamtwirtschaftlichen und branchenkonjunkturellen Aussichten geht SAP davon aus, dass 2002 wiederum ein herausforderndes Jahr wird. Gleichzeitig sieht sich SAP jedoch strategisch gut positioniert, um die Herausforderungen zu meistern und erneut ein erfolgreiches Jahr absolvieren zu können:

- Das Leistungsangebot der SAP ist mit seiner Kombination aus branchenübergreifenden Lösungen und vertikalen Branchenlösungen besonders gut auf die Anforderungen der Kunden ausgerichtet.
- Die Offenheit der SAP-Lösungen und das parallele Offerieren von Einzellösungen und Gesamtlösung vergrößert die Flexibilität der Kunden. Sie können auf SAP als bevorzugten strategischen Lieferanten fokussieren, ohne sich damit in eine unerwünschte Abhängigkeit zu begeben.
- Durch mySAP Technology stärkt SAP ihre Stellung als führender Anbieter von offenen integrierten Softwarelösungen. Durch die besondere Beschaffenheit von mySAP Technology werden sowohl bestehende Softwareinvestitionen der Kunden gesichert als auch neue Möglichkeiten für die Entwicklung weiterer Anwendungen sowie für die Integration von SAP- und Nicht-SAP-Lösungen geschaffen.
- Mit SAP R/3 Enterprise entwickelt SAP das erfolgreiche Produkt R/3 weiter. Für die SAP-Kunden bedeutet R/3 Enterprise einerseits einen Beitrag zum Schutz ihrer bisherigen IT-Investitionen und andererseits eine Erweiterung der Funktionalität ihrer Software. Außerdem erleichtert es ihren Übergang auf mySAP.com.
- Kunden legen vermehrt Wert auf die Finanzkraft und eine in der Vergangenheit bewiesene Zuverlässigkeit ihrer Lieferanten für E-Business-Lösungen. Damit genießt SAP gegenüber den meisten ihrer Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil.

- Die intensivierten Marketinganstrengungen verbessern das Verständnis der Kunden und der Öffentlichkeit für das Leistungsportfolio der SAP und tragen damit mittelfristig zu Umsatzwachstum und Gewinnerzielung bei.
- Mit der Bündelung der Zuständigkeiten unterhalb des SAP-Vorstands ist eine Organisationsstruktur geschaffen worden, die es SAP erlaubt, ihre Produkte schneller auf den Markt zu bringen und Synergieeffekte in ihrer umfassenden Entwicklungsorganisation besser nutzen zu können.
- Durch die erhöhte Bereitschaft, verstärkt Kooperationen einzugehen, Unternehmensbeteiligungen zu erwerben und Akquisitionen vorzunehmen, kann SAP bei der weiteren Verbesserung seines Lösungsangebots auf eine gesunde Kombination von Eigenentwicklung, Kooperationen und Zukauf setzen. Damit lassen sich Fortschritte schneller realisieren und Innovationen leichter in das eigene Portfolio integrieren.
- Die weiter verbesserte Kundenorientierung der SAP-Organisation stärkt das Vertrauen der Kunden und erlaubt gleichzeitig eine noch intensivere Ausrichtung des SAP-Lösungsangebots auf die Bedürfnisse der Benutzer.
- Durch die momentane Konjunkturschwäche steigt das Interesse der Kunden an traditionellen ERP-Produkten. Daraus ergeben sich Impulse für ein Marktsegment, in dem SAP über eine im Vergleich zu den meisten Wettbewerbern deutlich größere Erfahrung verfügt und unumstrittener Marktführer ist.
- Die deutliche Verbesserung der Marktposition in strategisch wichtigen Segmenten sowie das gegen den konjunkturellen Trend erfolgreiche Jahr 2001 haben die Motivation der SAP-Mitarbeiter gestärkt.

15 % Umsatzwachstum und Erhöhung der operativen Marge erwartet

Aufgrund der strategischen Position geht SAP davon aus, trotz der voraussichtlich schwierigen Rahmenbedingungen auch im laufenden Jahr wieder stärker als der Markt wachsen zu können. Für das Gesamtjahr 2002 erwartet SAP ein Umsatzwachstum von rund 15 %. In Übereinstimmung mit der unterjährigen Umsatzverteilung in der Vergangenheit dürfte dabei der Softwarelizenzumsatz im zweiten Halbjahr stärker sein als in der ersten Hälfte.

Die um aktienbezogene Vergütungsprogramme sowie akquisitionsbezogene Aufwendungen bereinigten operativen Kosten sollen im laufenden Geschäftsjahr weniger stark steigen als die Umsatzerlöse. Hierzu soll vor allem ein vorsichtiger und

noch enger am Geschäftsverlauf orientierter Personalaufbau beitragen. Außerdem erwartet SAP, durch die neue Führungsstruktur vermehrt Kosteneinsparungspotenziale identifizieren und ausnutzen zu können.

Durch den hinter dem Umsatzwachstum zurückbleibenden Kostenanstieg soll die operative Marge (vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Akquisitionsaufwendungen) erhöht werden und bei mindestens 21 % liegen. Dabei geht SAP davon aus, dass der Umfang der Margenverbesserung im zweiten Halbjahr deutlich sichtbar wird.

Für die mittelfristige Entwicklung hat sich SAP das Ziel gesetzt, bei hinreichend positiven gesamtwirtschaftlichen und branchenkonjunkturellen Rahmenbedingungen die Wachstumsraten des Umsatzes über das für 2002 erwartete Niveau zu steigern und dabei die Profitabilität weiter zu steigern.

Werttreiber für 2002 identifiziert

Um die gesetzten Umsatz- und Erfolgsziele zu realisieren und die strategische Position weiter zu verbessern, hat SAP sowohl in seinem Lösungsangebot als auch regional und hinsichtlich der Kundengruppen Werttreiber identifiziert. Auf sie wird SAP bei ihren Anstrengungen im laufenden Geschäftsjahr einen besonderen Fokus legen.

Die Werttreiber im Lösungsangebot sind CRM, SCM, ERP, Marktplatzlösungen und Portale sowie die Plattform mySAP Technology. Dabei soll die eindeutige Marktführerschaft im Bereich ERP zumindest verteidigt sowie die im Vorjahr errungene Spitzenposition im Bereich SCM ausgebaut werden. Im Bereich CRM hat sich SAP das Ziel gesetzt, den Marktanteil weiter auszubauen und dadurch den Abstand zur Marktführerschaft weiter zu verringern. Das Geschäft mit Portalen und Marktplatzlösungen soll deutlich wachsen, und mySAP Technology soll einen wesentlichen Beitrag zur Befriedigung der zunehmenden Nachfrage nach Integration leisten.

In der Region Amerika liegt der Fokus auf den USA. Hier erwartet SAP eine Fortsetzung des positiven Trends, der im vierten Quartal des abgelaufenen Jahres eingesetzt hat. In Europa und Asien hat SAP mehrere Länder als Wachstumsmärkte identifiziert, in denen hohe Umsatzsteigerungen realisiert werden sollen.

Unter den Kundensegmenten gilt der Gruppe der kleinen und mittelgroßen Unternehmen die besondere Aufmerksamkeit der SAP. Hier will SAP die starke Stellung, die sie im deutschen und italienischen Markt bereits innehat, auch in anderen Ländern aufbauen. Dabei soll insbesondere der US-Markt angegangen werden.

Risiken der Zielerreichung

Die SAP hat sich mit dem geplanten Umsatzwachstum und der angestrebten Margenverbesserung herausfordernde Ziele für das Geschäftsjahr 2002 gesetzt. Ihnen liegen eine Vielzahl von Annahmen über die künftigen Rahmenbedingungen zugrunde. Ein Wegfall dieser Prämissen kann zu einer Reduzierung der Erwartungen führen.

Mit zahlreichen unternehmensweit installierten Maßnahmen zur Risikofrüherkennung kann SAP eine Vielzahl der bestehenden Risiken frühzeitig erkennen, analysieren und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Zu diesen Maßnahmen gehört die Erfassung, Überwachung und Steuerung der unternehmens-internen Prozesse mit Hilfe eines internen Berichtswesens, einer Vielzahl von Management- und Kontrollsystemen sowie einem unternehmenseinheitlichen Planungsprozess. Weitere Bestandteile dieses Systems stellen die Arbeit der Konzernrevision, eine umfassende Information der Öffentlichkeit sowie der Aufsichtsrat als Überwachungs- und Kontrollorgan des Vorstandes dar. Abgerundet wird dieses Instrumentarium durch die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP, die Ende des Geschäftsjahres 2001 durch den Aufsichtsrat der SAP verabschiedet wurden. Sie bilden ein Regelsystem für die Tätigkeit und Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, der Öffentlichkeitsarbeit und der Beziehungen zu den Aktionären, das nationalen und internationalen Standards zur Corporate Governance entspricht.

Mit dem beschriebenen Instrumentarium können jedoch nur die Einwirkungen erfasst werden, die im Einflussbereich der SAP liegen. Eine Ausschaltung aller Risiken ist nicht garantiert, da auf den Geschäftsverlauf eines jeden Unternehmens auch Einflussgrößen wirken, die vom Unternehmen selbst nicht kontrollierbar sind.

- Vor dem Hintergrund des unfassbaren Terroraktes vom 11. September 2001 können weitere Terroranschläge nicht ausgeschlossen werden. Sie können die Weltwirtschaft und damit auch das Investitionsverhalten der Unternehmen nachhaltig schädigen. SAP als Anbieter von Softwarelösungen und damit gleichzeitig Produzent von Investitionsgütern gehört zu den Wirtschaftszweigen, die direkt von den Auswirkungen betroffen wären.
- SAP sieht ihre mittelfristige Entwicklung aufgrund ihrer strategischen Positionierung weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen. Sollte es jedoch regional oder global zu erneuten starken Konjunktureinbrüchen kommen, kann dies in einzelnen Ländern oder gar konzernweit zu negativen Auswirkungen bei der Umsatz- und Ergebnisentwicklung führen.
- Um sich gegen mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken abzusichern, hat SAP eine Vielzahl von Versicherungen abgeschlossen. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird laufend überprüft und bei Bedarf angepasst. Hierdurch wird weitgehend sichergestellt, dass finanzielle Belastungen aus eintretenden Risiken ausgeschlossen oder zumindest begrenzt sind. Trotz der getroffenen Vorsorgemaßnahmen kann jedoch eine negative Beeinflussung der Ergebnislage der SAP durch Schadensfälle oder Ansprüche von Marktpartnern nicht vollständig ausgeschlossen werden.
- Als global operierendes Unternehmen ist die SAP gewissen Währungsrisiken ausgesetzt. Diesen wird mit einem aktiven Devisenmanagement, insbesondere in Form von derivativen Finanzinstrumenten begegnet. Ihr Einsatz dient ausschließlich zur Absicherung der von den Tochterunternehmen an die SAP AG zu leistenden Lizenzgebührenzahlungen. Die derivativen Finanzinstrumente werden unter Anwendung detaillierter Richtlinien und Beachtung der jeweiligen Risikoeinschätzung eingesetzt.
- SAP hat zahlreiche Maßnahmen zum Schutz ihrer Produktrechte ergriffen. Hierzu gehören unter anderem Urheberrechte, Patente, Marken/Warenzeichen, Lizenzen, Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie verschiedene technische Vorkehrungen. Es kann jedoch keine Garantie dafür übernommen werden, dass diese Schutzmaßnahmen ausreichend sind. So kann es für Dritte trotz der von SAP getroffenen Schutzmaßnahmen möglich sein, SAP-Produkte zu kopieren, weiterzuentwickeln oder anderweitig an Informationen zu gelangen, welche SAP als ihr geistiges Eigentum betrachtet. Darüber hinaus werden die Eigentumsrechte der SAP in den Rechtssystemen verschiedener Länder nicht in dem Maße wie in Deutschland oder den USA geschützt.
- Zu den Wettbewerbsvorteilen, die für das prognostizierte Umsatzwachstum von Bedeutung sind, gehört auch, dass SAP zu den größten Unternehmen in ihrer Branche gehört. Kommt es zu wesentlichen unerwarteten Unternehmenszusammenschlüssen, führt dies zu einer veränderten Konkurrenzsituation, die sich auf die Geschäftsentwicklung der SAP auswirken kann.
- SAP unternimmt umfangreiche Anstrengungen, um neue Produkte oder Produktversionen vor ihrer Markteinführung zu testen. Trotzdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass Produkte bei ihrer Auslieferung unbekannte Fehler enthalten. Die Beseitigung dieser Fehler kann erhebliche Ressourcen erfordern. Zudem kann nicht ausgeschlossen werden, dass Kunden Schadensersatzansprüche geltend machen, den Austausch der Software fordern oder andere Konzessionen von SAP verlangen.

- SAP trifft zahlreiche Vorkehrungen, um eine termingerechte Markteinführung ihrer Produkte sicherzustellen. Trotzdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass es zu Verzögerungen bei der Auslieferung neuer Produkte kommt. Derartige Verspätungen können die Marktakzeptanz der SAP-Software beeinträchtigen und die wirtschaftliche Entwicklung der SAP negativ beeinflussen.
- Die Tätigkeit der SAP ist auf das Internet ausgerichtet. Den typischen Risiken dieses Mediums, beispielsweise in Form von Hacker- und Virenangriffen, wird unternehmensweit mit umfangreichen Sicherheitsmaßnahmen begegnet. Sollten trotzdem in diesem Bereich signifikante Probleme auftreten, kann dies die wirtschaftliche Entwicklung der SAP beeinträchtigen.
- Zur Sicherung ihrer Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsposition tätigt die SAP Investitionen und Akquisitionen und geht strategische Allianzen und Joint Ventures ein. Diese Aktivitäten können zu signifikanten Investitionsausgaben führen. Den mit ihnen verbundenen Risiken wird durch sorgfältige Prüfungen im Vorfeld der entsprechenden Entscheidungen sowie durch einen umfangreichen Maßnahmenkatalog bei der Integration von Personal, Technologien, Betriebsabläufen und Produkten begegnet. Da es sich bei den Partnern jedoch meist um junge Unternehmen handelt, ist eine Beurteilung ihrer künftigen Entwicklung nur eingeschränkt möglich.
- Der zukünftige Erfolg der SAP ist untrennbar mit dem Engagement, der Motivation und der Qualifikation der Mitarbeiter verbunden. Durch attraktive Vergütungssysteme, Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, umfangreiche interne Qualifizierungs- und Weiterbildungsprogramme u. v. m. werden seitens der SAP fortwährend Maßnahmen ergriffen, um die Attraktivität der SAP als Arbeitgeber zu sichern. Die von der SAP für die zukünftige Entwicklung gesetzten Ziele 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 Maße gedeckt werden kann. Sollte dies jedoch nicht gelingen, sind Beeinträchtigungen der erwarteten positiven Unternehmensentwicklung nicht auszuschließen. Außerdem können erforderliche Erhöhungen der Personalkosten die operativen Ergebnisse der SAP beeinträchtigen.

Trotz der beschriebenen Risiken ist SAP zuversichtlich, die für 2002 gesetzten Ziele erreichen zu können. Dabei vertraut sie insbesondere auf ihr umfangreiches, auf die Marktanforderungen zugeschnittenes Lösungsangebot, ihre Kundenorientierung, ihre Innovationsfähigkeit sowie auf das Know-how und Engagement ihrer Mitarbeiter.

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für die Geschäftsjahre 1999 bis 2001		2001¹⁾	2001	2000²⁾	1999
(in Tausend mit Ausnahme von Angaben pro Aktie und Wechselkursangaben) Anhang		US\$	€	€	€
Softwareerlöse		2.296.919	2.580.518	2.458.725	1.932.391
Wartungserlöse		1.888.125	2.121.250	1.670.364	1.162.062
Produktlerlöse		4.185.044	4.701.768	4.129.089	3.094.453
Beratungserlöse		1.853.949	2.082.855	1.645.198	1.546.933
Schulungserlöse		414.986	466.224	400.566	394.478
Serviceerlöse		2.268.935	2.549.079	2.045.764	1.941.411
Sonstige Erlöse	(5)	80.071	89.957	89.742	74.349
Umsatzerlöse		6.534.050	7.340.804	6.264.595	5.110.213
Produktkosten		-789.901	-887.429	-721.556	-526.653
Servicekosten		-1.749.046	-1.965.000	-1.750.487	-1.625.096
Forschungs- und Entwicklungskosten		-799.533	-898.251	-969.377	-744.666
Vertriebs- und Marketingkosten		-1.599.996	-1.797.546	-1.577.330	-1.131.917
Allgemeine Verwaltungskosten		-343.570	-385.990	-417.570	-260.130
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(6)	-83.860	-94.214	-25.617	-25.571
Summe Kosten	(7)	-5.365.906	-6.028.430	-5.461.937	-4.314.033
Betriebsergebnis		1.168.144	1.312.374	802.658	796.180
Sonstige Aufwendungen und Erträge	(8)	-9.473	-10.643	-55.340	-51.008
Finanzergebnis	(9)	-207.370	-232.974	265.551	235.175
Ergebnis vor Ertragsteuern		951.301	1.068.757	1.012.869	980.347
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(10)	-423.949	-476.293	-391.807	-376.416
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn oder Verlust		-10.083	-11.328	-5.330	-2.930
Konzernergebnis		517.269	581.136	615.732	601.001
Ergebnis je Aktie	(11)	1,65	1,85	1,96	1,92
Ergebnis je Aktie – voll verwässert	(11)	1,65	1,85	1,95	1,90

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2001 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von € 1 = 0,8901 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York, zum 31. 12. 2001 umgerechnet.

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden um den Effekt der Änderung der Beteiligungsverhältnisse an der Commerce One, Inc. infolge der rückwirkenden Anwendung der Equity-Methode bereinigt.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNBILANZ

für die Geschäftsjahre 2000 und 2001 (in Tausend)		Anhang	31. 12. 2001 ²⁾ US\$	31. 12. 2001 €	31. 12. 2000 ³⁾ €
AKTIVA					
Immaterielle Vermögensgegenstände	(12)		444.473	499.352	116.093
Sachanlagen	(13)		887.476	997.052	870.676
Finanzanlagen	(14)		629.375	707.083	636.924
Anlagevermögen			1.961.324	2.203.487	1.623.693
Vorräte	(15)		4.088	4.593	5.801
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(16)		1.967.934	2.210.913	2.194.505
Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht			644	723	3.777
Sonstige Vermögensgegenstände	(17)		158.103	177.624	188.615
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			2.126.681	2.389.260	2.386.897
Wertpapiere	(18)		87.357	98.143	95.643
Liquide Mittel	(19)		770.871	866.050	1.086.721
Umlaufvermögen			2.988.997	3.358.046	3.575.062
Latente Steuern			427.022	479.747	305.460
Rechnungsabgrenzungsposten	(20)		137.364	154.324	114.756
Bilanzsumme			5.514.707	6.195.604	5.618.971
davon kurzfristige Aktiva			3.245.942	3.646.716	4.011.526

	Anhang	31. 12. 2001 ²⁾ US\$	31. 12. 2001 €	31. 12. 2000 ³⁾ €
PASSIVA				
Grundkapital ¹⁾		280.227	314.826	314.715
Eigene Aktien		- 83.858	- 94.212	0
Kapitalrücklage		144.836	162.719	35.203
Gewinnrücklagen		2.267.458	2.547.419	1.976.588
Kumuliertes übriges Comprehensive Income		159.115	178.761	190.575
Eigenkapital	(21)	2.767.778	3.109.513	2.517.081
Temporäres Eigenkapital	(22)	0	0	409.500
Anteile anderer Gesellschafter		55.903	62.805	61.151
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(24)	46.128	51.823	24.832
Übrige Rückstellungen	(25)	1.225.264	1.376.547	1.409.956
Rückstellungen		1.271.392	1.428.370	1.434.788
Anleihen	(26)	6.494	7.296	4.412
Übrige Verbindlichkeiten	(27)	1.077.211	1.210.214	826.969
Verbindlichkeiten		1.083.705	1.217.510	831.381
Rechnungsabgrenzungsposten	(28)	335.929	377.406	365.070
Bilanzsumme		5.514.707	6.195.604	5.618.971
davon kurzfristige Passiva ohne Eigenkapital		2.493.107	2.800.929	2.510.891

¹⁾ bedingtes Kapital Tsd. € 43.276 (2000: Tsd. € 44.785)

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2001 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von € 1 = 0,8901 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York, zum 31. 12. 2001 umgerechnet.

³⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden um den Effekt der Änderung der Beteiligungsverhältnisse an der Commerce One, Inc. infolge der rückwirkenden Anwendung der Equity-Methode bereinigt.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

für die Geschäftsjahre 1999 bis 2001		Beträge in Tsd. €						
	Anzahl Aktien in Tausend	Compre- hensive Income	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income	Gewinn- rücklagen	Kapital- rücklage	Eigene Aktien im Bestand	Grund- kapital	Insgesamt
31. 12. 1998¹⁾	104.564		44.357	1.263.560	243.035	0	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		343.957	1.698.229	249.364	0	267.805	2.559.355
Auswirkung des 1:3 Aktiensplitts	209.512				- 46.463		46.463	
Konzernergebnis		615.732		615.732				615.732
Übriges Comprehensive Income, netto								
Marktbewertung von Wertpapieren		- 233.868						
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung		45.207						
Minimum Pension Liability		- 3.780						
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Cash-flow Hedges		39.059						
Übriges Comprehensive Income		- 153.382	- 153.382					- 153.382
Comprehensive Income		462.350						
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	34.841			33.480
31. 12. 2000²⁾	314.715		190.575	1.976.588	35.203	0	314.715	2.517.081

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

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden um den Effekt der Änderung der Beteiligungsverhältnisse an der Commerce One, Inc. infolge der rückwirkenden Anwendung der Equity-Methode bereinigt.

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

für die Geschäftsjahre 1999 bis 2001	Beträge in Tsd. €							
	Anzahl Aktien in Tausend	Compre- hensive Income	Kumuliertes übriges Compre- hensive Income	Gewinn- rücklagen	Kapital- rücklage	Eigene Aktien im Bestand	Grund- kapital	Insgesamt
31. 12. 2000	314.715		190.575	1.976.588	35.203	0	314.715	2.517.081
Konzernergebnis		581.136		581.136				581.136
Übriges Comprehensive Income, netto								
Marktbewertung von Wertpapieren		- 24.241						
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung		41.098						
Minimum Pension Liability		- 3.142						
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Cash-flow Hedges		- 25.529						
Übriges Comprehensive Income		- 11.814	- 11.814					- 11.814
Comprehensive Income		569.322						
Ausnutzung des bedingten Kapitals durch Ausübung von Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	111				1.781		111	1.892
Dividendenzahlung				- 180.414				- 180.414
Aktienrückkauf						- 94.212		- 94.212
Auswirkung der Verkaufsoption				170.232	152.177			322.409
Übrige Veränderungen				- 123	- 26.442			- 26.565
31. 12. 2001	314.826		178.761	2.547.419	162.719	- 94.212	314.826	3.109.513

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Geschäftsjahre 1999 bis 2001 (in Tausend mit Ausnahme von Wechselkursangaben)	Anhang	2001¹⁾ US\$	2001 €	2000²⁾ €	1999 €
Konzernergebnis		517.269	581.136	615.732	601.001
Anteile anderer Gesellschafter		10.083	11.328	5.330	2.930
Konzernüberschuss		527.352	592.464	621.062	603.931
Rechnerischer Gewinn aus dem Börsengang einer Tochtergesellschaft		0	0	- 44.234	0
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		249.043	279.792	223.308	172.680
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		147.311	165.499	96.943	19.631
Aufwand aus dem Erwerb von nicht abgeschlossenen Softwareentwicklungen		4.981	5.596	0	0
Ergebnis aus dem Verkauf von Sach- und Finanzanlagevermögen		- 20.186	- 22.678	- 348.692	- 223.847
Zu- und Abschreibungen auf Finanzanlagen, saldiert		63.493	71.332	19.137	1.626
Ergebnis aus Absicherungsgeschäften		73.237	82.279	29.436	0
Veränderung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände		- 16.816	- 18.892	- 202.275	- 369.043
Veränderung von Verpflichtungen aus Aktienoptionsprogrammen		- 10.362	- 11.641	0	0
Veränderung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten		13.687	15.377	553.776	382.327
Veränderung der latenten Steuern		- 128.746	- 144.642	- 132.001	14.714
Veränderung sonstiger Aktiva		- 33.459	- 37.590	- 65.744	- 31.403
Veränderung sonstiger Passiva		10.637	11.950	- 10.743	- 41.543
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	(29)	880.172	988.846	739.973	529.073
Zugänge von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		- 336.319	- 377.844	- 285.435	- 354.228
Zugänge zum Finanzanlagevermögen		- 68.285	- 76.716	- 216.975	- 92.156
Zugänge durch Veränderung im Konsolidierungskreis		- 4.086	- 4.591	- 4.129	- 2.012
Abgänge vom Anlagevermögen		58.365	65.572	370.367	154.834
Erhöhung der -/ Beteiligung an Commerce One		- 270.623	- 304.037	- 270.442	0
Kauf von TopTier abzüglich Übernahme liquider Mittel		- 337.342	- 378.993	0	0
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate) und der Wertpapiere des Umlaufvermögens		32.561	36.581	- 38.639	- 51.455
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(30)	- 925.729	- 1.040.028	- 445.253	- 345.017
Dividendenausschüttung		- 160.587	- 180.414	- 165.780	- 165.473
Nettoeffekt aus Absicherung STAR Programm 2000		- 106.751	- 119.931	29.569	0
Zahlungen zum Rückkauf eigener Aktien		- 83.858	- 94.212	0	0
Auswirkungen der Wandelschuldverschreibungen		4.251	4.776	10.756	9.308
Sonstige Veränderung der Kapitalrücklage		- 4.167	- 4.682	8.537	- 2.978
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		301.444	338.663	100.000	0
Tilgung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		- 1.826	- 2.052	- 29.519	- 287
Absicherung STAR Programm 2001		- 60.918	- 68.440	0	0
Zahlungseingänge durch den Börsengang einer Tochtergesellschaft		0	0	87.324	0
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	(31)	- 112.412	- 126.292	40.887	- 159.430
Wechselkursbedingte Wertänderungen		- 3.665	- 4.117	- 2.159	63.979
Nettoveränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)		- 161.634	- 181.591	333.448	88.605
Bestand zum 1. Januar		928.293	1.042.909	709.461	620.856
Bestand zum 31. Dezember	(19)	766.659	861.318	1.042.909	709.461

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2001 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von 1 € = 0,8901 US\$, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York, zum 31. 12. 2001 umgerechnet.

²⁾ Die Zahlen des Jahres 2000 wurden um den Effekt der Änderung der Beteiligungsverhältnisse an der Commerce One, Inc. infolge der rückwirkenden Anwendung der Equity-Methode bereinigt.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

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.

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 (wie z. B. US-GAAP oder IAS) vorgelegt wird. Die zur Inanspruchnahme dieser Befreiung erforderlichen Erläuterungen der wichtigsten Unterschiede zwischen US-GAAP und den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen sind unter Textziffer (38) dargestellt.

Alle Beträge im Konzernabschluss sind – sofern im Einzelfall keine abweichende Währungseinheit angegeben ist – in Tausend € („Tsd. €“) angegeben. Alle Angaben, die in US-Dollar („USD“) erfolgen, basieren auf einer Umrechnung zum Kurs von € 1 = 0,8901 USD, der sog. „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York zum 31. Dezember 2001.

(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. 2000	16	60	76
Zugänge	5	14	19
Abgänge	1	3	4
31. 12. 2001	20	71	91

Acht Unternehmen, an denen die SAP zwischen 20 % und 50 % der Stimmrechte hält und auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik die SAP einen maßgeblichen Einfluss ausüben kann („assozierte Unternehmen“), werden nach der Equity-Methode einbezogen. Bei Wechsel der Bewertung einer Beteiligung von der Anschaffungskostenmethode zur Equity-Methode aufgrund einer Beteiligungsaufstockung verlangen die US-GAAP eine rückwirkende Anwendung der Equity-Methode mit einer entsprechenden Anpassung der Vorjahre. Eine solche rückwirkende Anwendung der Equity-Methode wurde bei der SAP aufgrund der Aufstockung der Beteiligung an Commerce One, Inc. („Commerce One“) im August 2001 auf über 20 % notwendig. Die Beteiligung an Commerce One wurde zuvor in Übereinstimmung mit Statement of Financial Accounting Standard Nr. 115

„Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities“ („SFAS 115“) bilanziert. Dies führte zu einer rückwirkenden Verminderung des Konzernergebnisses des Geschäftsjahrs 2000 in Höhe von Tsd. € 18.593 und eine Verminderung des Ergebnisses je Aktie (unverwässert) in Höhe von € 0,06. Veränderungen im Vergleich zu den ursprünglich für das Geschäftsjahr 2000 berichteten Werten ergaben sich ferner bei den Finanzanlagen sowie bei verschiedenen Positionen innerhalb des Konzerneigenkapitals.

Aus den Erweiterungen des Konsolidierungskreises in den Geschäftsjahren 2001 und 2000 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 94 bis 96 aufgeführt.

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

SAP CRM Consulting GmbH & Co. KG, Mannheim
 SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
 SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot
 SAP Portals Holding GmbH & Co. KG, Walldorf
 SAP Retail Solutions GmbH & Co. KG, St. Ingbert

(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 Erwerbzeitpunkt. Differenzen zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital werden zuerst den materiellen und immateriellen Vermögensgegenständen sowie Verbindlichkeiten des Tochterunternehmens zugeordnet. Die Bewertung erfolgt dabei zu Marktwerten. Der Marktwert von noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, bei denen die technische Realisierbarkeit noch nicht nachgewiesen werden kann, ist unmittelbar als Aufwand zu erfassen. Gleiches gilt für Vermögensgegenstände, die in Forschungs- und Entwicklungsprojekten eingesetzt werden oder daraus resultieren, sofern für diese zukünftig keine weitere Verwendungsmöglichkeit besteht. Verbleibende aktive Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwerte unter den immateriellen Vermögensgegenständen bilanziert. Die Bilanzierung von Anteilen an assoziierten Unternehmen nach der Equity-Methode erfolgt nach den gleichen Grundsätzen wie für voll konsolidierte Unternehmen. Allerdings werden Bilanzpositionen, die sich aus der Zuordnung des Differenzbetrags zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung und dem anteiligem Eigenkapital ergeben, zusammen mit der Beteiligung im Finanzanlagevermögen ausgewiesen. Ergebniswirksame Veränderungen von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden im Finanzergebnis erfasst.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden erforderliche Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand bzw. -ertrag in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht. Für nicht dem Konzern gehörende Anteile an voll konsolidierten Tochterunternehmen wird ein entsprechender Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter gebildet.

Schätzungen und Annahmen

Die Bewertung von Vermögensgegenständen, Verbindlichkeiten und finanziellen Verpflichtungen sowie die Ermittlung von Aufwendungen und Erträgen bei der Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt unter bestimmten Annahmen und Schätzungen. Bei der Ermittlung derartiger Schätzungen und Annahmen verwendet die Gesellschaft unter anderem historische Informationen und Plandaten um die Werthaltigkeit und Realisierbarkeit von

Finanzanlagen und anderen Vermögensgegenständen zu beurteilen. Aufgrund von Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Branchen oder den Regionen, in denen die SAP oder ihre Kunden tätig sind, können die getroffenen Schätzungen und Annahmen von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen.

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

Währungen		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs		
		Gegenwert	Gegenwert	Gegenwert	Gegenwert	Gegenwert
		von € 1	von € 1	von € 1	von € 1	von € 1
		2001	2000	2001	2000	1999
US-Dollar	USD	0,8823	0,9302	0,8929	0,9162	1,0595
Japanischer Yen	JPY	115,69	106,83	108,85	99,071	119,28
Britisches Pfund	GBP	0,6091	0,6233	0,6207	0,6087	0,6525
Kanadischer Dollar	CAD	1,4101	1,3929	1,3871	1,3716	1,5582
Australischer Dollar	AUD	1,7310	1,6770	1,7297	1,5932	1,6349

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:

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 Wartung oder sonstige zukünftige Lieferungen oder Leistungen enthalten, wird ein Teil der Softwareerlöse diesen Lieferungen und Leistungen zugerechnet. Die Aufteilung der Erlöse erfolgt nach der Restwertmethode. Danach erfolgt zunächst eine Erlösabgrenzung für die noch zu erbringenden Lieferungen oder Leistungen auf der Basis von Standardpreisen. Lediglich

der danach verbleibende Betrag wird den bereits ausgelieferten Komponenten zugerechnet und sofort als Erlös realisiert. Für Software, die über indirekte Vertriebskanäle verkauft wird, werden den Wiederverkäufern Lizenzgebühren in Höhe eines festen Prozentsatzes der SAP-Standardpreise in Rechnung gestellt. Derartige Lizenzerteile werden gemäß den vereinbarten Bedingungen zwischen dem Wiederverkäufer und seinen Kunden realisiert.

Die Realisierung von Wartungserlösen erfolgt anteilig linear über den vertraglichen Leistungszeitraum. Beratungs- und Schulungsleistungen werden nach erbrachter Leistung realisiert. Gebühren für Lizenzen, die gemeinsam mit Beratungsleistungen verkauft werden, werden realisiert, wenn die oben genannten Voraussetzungen gemäß SOP 97-2 vorliegen. Sollte eines der angeführten Kriterien nicht erfüllt sein, werden sowohl die Lizenz- als auch die Beratungsumsätze nur anteilig realisiert (Percentage of Completion Method). Zu erwartende Gutschriften und Erlösschmälerungen werden von den Umsatzerlösen gekürzt.

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 Wertberichtigungen bzw. Rückstellungen in der Periode gebildet, in der sie verursacht werden.

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“ („SFAS 86“) sind Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen zu aktivieren, die zwischen der „technologischen Verfügbarkeit“ und der „Marktreife“ der Software anfallen. Auf diesen Zeitraum entfallende Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sind im Konzern unwesentlich. Entwicklungskosten, die anfallen, bevor die „technologische Verfügbarkeit“ erreicht ist, werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung erfolgswirksam erfasst.

Werbeaufwendungen

Aufwendungen für Werbung werden im Zeitpunkt ihres Anfalls ergebniswirksam erfasst.

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird in Übereinstimmung mit Statement of Financial Accounting Standards Nr. 128 „Earnings per Share“ („SFAS 128“) ermittelt. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich durch Division des Konzernergebnisses durch die gewichtete, durchschnittliche Zahl der in Umlauf befindlichen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie ermittelt sich durch Division des Konzernergebnisses durch die gewichtete, durchschnittliche Zahl der in Umlauf befindlichen Stammaktien zuzüglich des potentiellen Verwässerungseffekts, der aus der möglichen Umwandlung von ausgegebenen Wertpapieren in Stammaktien resultiert. Die Angaben zum Ergebnis je Aktie der Vorjahre wurden angepasst infolge der unter Textziffer (21) beschriebenen 1:1 Umwandlung von Vorzugs- in Stammaktien im Jahr 2001 sowie des 1:3 Aktiensplitts im Geschäftsjahr 2000.

Immaterielles Anlagevermögen und Sachanlagevermögen

Erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und in der Regel planmäßig über 3 bis 5 Jahre linear abgeschrieben. Geschäfts- oder Firmenwerte, die aus Akquisitionen vor dem 1. Juli 2001 resultieren, werden über eine Nutzungsdauer von nicht mehr als 5 Jahren linear abgeschrieben. Nach diesem Zeitpunkt entstandene Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß dem im Abschnitt „Neue Rechnungslegungsvorschriften“ näher erläuterten SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ („SFAS 142“) nicht länger planmäßig abgeschrieben, sondern einem mindestens einmal jährlich durchzuführenden Werthaltigkeitstest unterzogen.

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet und – soweit abnutzbar – entsprechend ihrer voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Fremdkapitalzinsen, die für die Finanzierung von bestimmten Sachanlagen im Zeitraum ihrer Herstellung anfallen, werden aktiviert und beginnend mit der Fertigstellung über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Sachanlagen planmäßig abgeschrieben.

	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

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden im Regelfall linear abgeschrieben. In einzelnen Fällen findet bei Vermögensgegenständen, deren voraussichtliche Nutzungsdauer 3 Jahre überschreitet, die geometrisch-degressive Abschreibung Anwendung. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen erfolgen auf Anlagegüter, soweit sich auf Grund von Schätzungen ihrer künftigen nicht abgezinsten operativen Cashflows 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“ („SFAS 115“) 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. Liegt der Marktwert der Beteiligung nicht nur vorübergehend unterhalb des Buchwerts, wird die Wertminderung erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Wertpapieren werden nach dem Durchschnittskostenverfahren ermittelt.

Anteile an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Danach sind die Anschaffungskosten der Beteiligung fortzuschreiben um das anteilige Jahresergebnis des assoziierten Unternehmens sowie die Abschreibungen auf Vermögenswerte, die im Rahmen der Allokation des Unterschiedsbetrags aus der Kapitalkonsolidierung erfasst wurden. Geschäfts- oder Firmenwerte, die aus Akquisitionen nach dem 1. Juli 2001 resultieren, sind von der planmäßigen Abschreibung ausgenommen.

Die SAP überprüft ihre Anteile an assoziierten Unternehmen vierteljährlich auf einen außerordentlichen Wertberichtigungsbedarf. Faktoren, die in die Beurteilung, ob bei börsennotierten Anteilen eine nicht nur vorübergehende Wertminderung vorliegt, einfließen, sind zum einen wesentliche oder anhaltende Kursverluste. Berücksichtigung findet darüber hinaus die Möglichkeit, dass der Zeitwert den Buchwert in absehbarer Zeit wieder übersteigt bzw. die künftige Ertragsfähigkeit des assoziierten Unternehmens.

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 (19).

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 Verbindlichkeitsmethode angewandt. 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. Ist die Realisierung des Verlustvortrags unwahrscheinlich, wird auf die hierfür gebildete aktive latente Steuer eine Wertberichtigung gebildet.

Rechnungsabgrenzungsposten

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

Rückstellungen und Verbindlichkeiten

Rückstellungen für leistungsorientierte 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 (24) beschrieben. Verpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen werden in Höhe der fälligen, noch abzuführenden Beiträge passiviert.

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, wenn eine Verpflichtung gegenüber einem Dritten entstanden ist, deren Inanspruchnahme wahrscheinlich ist und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrags zuverlässig schätzbar ist. Bei der Bewertung der sonstigen Rückstellungen werden sowohl Einzel- als auch Gemeinkosten berücksichtigt.

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

Bilanzierung aktienbasierter Vergütungsprogramme

Die SAP bewertet ihre aktienbasierten Mitarbeitervergütungsprogramme nach der *Intrinsic Value-Methode* 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“ („LTI-Plan 2000“) ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen keine Aufwendungen, da der Wandlungspreis dem Marktwert einer SAP-Stammaktie am Ausgabebetrag 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 Pro-forma 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 (23).

Derivative Finanzinstrumente

Die SAP nutzt Devisentermingeschäfte vor allem zur Reduzierung von Währungsrisiken aus zu erwartenden Zahlungseingängen aus Transaktionen mit Tochterunternehmen in Fremdwährung. Die Prognose der zu erwartenden Zahlungsströme basiert auf den Erfahrungen der Vergangenheit.

Seit dem 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. Marktwertveränderungen von Derivaten, welche die in SFAS 133 angeführten Kriterien des Cash-flow-Hedging erfüllen und deren besicherte Grundgeschäfte noch nicht hinreichend konkretisiert sind, werden in Höhe des hedge-effektiven Anteils, nach Abzug von Steuern, als Bestandteil des Postens *Kumuliertes übriges Comprehensive Income* ausgewiesen. Die erfolgswirksame Erfassung der hedge-effektiven Gewinne oder Verluste erfolgt zeitgleich mit der Ergebniswirkung des abgesicherten Grundgeschäfts. Der hedge-ineffektive Teil der Gewinne oder Verluste aus der Marktbewertung des Derivats wird unmittelbar erfolgswirksam erfasst. Bei der Ermittlung der Effektivität von Cash-Flow Hedges zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken werden Marktwertänderungen, die auf Zeiteffekten beruhen und sich z. B. in der Differenz zwischen Kassa- und Terminkurs niederschlagen, eliminiert. Diese Wertänderungen werden sofort ergebniswirksam erfasst.

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 2001 Kreditlinien in Höhe von Tsd. € 1.216.386 von denen die SAP AG Tsd. € 430.000 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 einzelnen Komponenten des *Comprehensive Income*. Diese umfassen 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, Additional Minimum Pension Liabilities 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, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Eine Überleitung der liquiden Mittel laut Konzernbilanz zum Zahlungsmittelfonds ist unter Textziffer (19) dargestellt.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Juni 2001 hat das Financial Accounting Standard Board (FASB) Statements of Financial Accounting Standards Nr. 141, „Business Combinations“ („SFAS 141“) und Nr. 142, „Goodwill and Other Intangible Assets“ („SFAS 142“) verabschiedet.

Gemäß SFAS 141 sind alle nach dem 30. Juni 2001 initiierten Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode (Purchase Method) zu bilanzieren. Daneben verlangt SFAS 141 bei allen nach diesem Zeitpunkt abgeschlossenen Unternehmensakquisitionen eine vom Geschäfts- oder Firmenwert gesonderte Aktivierung von immateriellen Vermögensgegenständen, die auf vertraglichen oder gesetzlichen Rechten basieren oder die sich gesondert verkaufen, lizensieren, vermieten oder anderweitig verwerten lassen.

Nach SFAS 142 sind der Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer nicht mehr planmäßig abzuschreiben, sondern statt dessen mindestens einmal jährlich auf eine außerordentliche Wertminderung zu überprüfen. Für den Geschäfts- oder Firmenwert ist diese Überprüfung, die auf Marktwerten basiert, auf der Ebene von Geschäftsbereichen (Reporting Unit) durchzuführen. Ein

Geschäftsbereich im Sinne der Vorschrift ist ein operatives Segment oder eine Ebene darunter. Auch bei Anwendung der Equity-Methode entstehende Geschäfts- oder Firmenwerte sind nicht länger planmäßig abzuschreiben; die Ermittlung eines Wertberichtigungsbedarfs richtet sich in diesem Fall allerdings weiterhin nach APB Nr. 18 „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“. Alle sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände sind weiterhin planmäßig über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben. SFAS 142 ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen. Allerdings unterliegen bereits alle nach dem 1. Juli 2001 im Rahmen von Akquisitionen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer nicht mehr der planmäßigen Abschreibung.

Die SAP ist derzeit dabei, die Effekte aus der Implementierung von SFAS Nr. 141 und 142 zu quantifizieren. Ob oder in welchem Umfang sich Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben, ist zum Zeitpunkt noch unbestimmt. Zum 31. Dezember 2001 unterliegen im Konzern Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von Tsd. € 342.301 und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von Tsd. € 157.051 den Regelungen von SFAS 141 und 142. Die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte betragen im Geschäftsjahr 2001 Tsd. € 62.884 (2000: Tsd. € 33.485; 1999: Tsd. € 16.725).

Im Juni 2001 hat das FASB Statement of Financial Accounting Standards Nr. 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ („SFAS 143“) herausgegeben, das die Bilanzierung und Berichterstattung von Verpflichtungen aus der Stilllegung oder Veräußerung von Gegenständen des Sachanlagevermögens und die damit verbundenen Kosten behandelt. SFAS 143 ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen. Die SAP erwartet aus der Anwendung keine signifikanten Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im August 2001 hat das FASB Statement of Financial Accounting Standards Nr. 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ („SFAS 144“) verabschiedet. Der Standard löst SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of“ sowie die Regelungen zur Bilanzierung und Berichterstattung bei Abgang eines Unternehmensbereichs in APB Opinion 30 „Reporting the Results of Operations – Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“ ab. Durch SFAS 144 ergeben sich im Vergleich zu SFAS 121 im Hinblick auf die Erfassung und Bewertung von außerordentlichen Abschreibungen auf Gegenstände des Sachanlagevermögens, die zum Gebrauch oder zur Veräußerung bestimmt sind, keine grundlegenden Änderungen. Eine außerordentliche Abschreibung auf zum Gebrauch bestimmte Vermögensgegenstände ist nach SFAS 144 vorzunehmen, wenn der jeweilige Buchwert der Vermögensgegenstände niedriger ist als die daraus künftig zu erwartenden undiskontierten Zahlungsströme. Die Höhe der außerplanmäßigen Abschreibung entspricht weiterhin der Differenz zwischen Buchwert und Marktwert des im Wert geminderten Vermögensgegenstands. SFAS 144 ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen. Die SAP erwartet aus der Anwendung keine signifikanten Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im November 2001 hat die Emerging Issues Task Force („EITF“) EITF Nr. 01-9 „Accounting for Considerations Given by a Vendor to a Customer or a Reseller of the Vendor's Products“ („EITF 01-9“) verabschiedet. Unter den

Anwendungsbereich von EITF 01-9 fallen sowohl Lieferanten, die ihre Umsatzerlöse durch die Erbringung von Dienstleistungen erzielen, als auch solche, die ihre Umsätze aus dem Verkauf von Gütern generieren. Regelungsgegenstand der Verlautbarung sind bestimmte absatzfördernde Instrumente wie die Gewährung von Preisnachlässen, Gutscheinen, Rabatten oder kostenfreien Produkten oder Dienstleistungen. EITF 01-9 ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der SAP stehen im Einklang mit den Regelungen in EITF 01-9. Entsprechend sind infolge der Verabschiedung der Verlautbarung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der SAP zu erwarten.

(4) Akquisitionen

Im April 2001 erwarb die SAP sämtliche Aktien der TopTier Inc („TopTier“) für rund 379 Mio. € in bar. TopTier, inzwischen umbenannt in SAP Portals Inc., ist spezialisiert auf Technologien und Know How im Bereich Unternehmensportale. Die Akquisition wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Entsprechend ist das auf den Zeitraum nach dem Erwerbsstichtag entfallende Ergebnis von TopTier im Konzernabschluss der SAP enthalten.

Rund 138 Mio. € des Kaufpreises wurde immateriellen Vermögensgegenständen auf der Basis ihrer jeweiligen Marktwerte zugeordnet. Dabei handelt es sich insbesondere um Software, Mitarbeiterstamm und Markenname. Weitere rund 6 Mio. € entfielen auf noch nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Dieser Betrag wurde unmittelbar als Aufwand erfasst. Der aus der Erstkonsolidierung resultierende Geschäfts- oder Firmenwert betrug rund 278 Mio. €.

Im Kaufpreis wurden Beträge berücksichtigt, die von der SAP AG bezahlt wurden, um von TopTier ausgegebene und zur Ausübung berechnete Aktienoptionen abzugelten. Die SAP AG hat Mitarbeitern mit zum Zeitpunkt der Akquisition noch nicht ausübaren Aktienoptionen einen entsprechend Barausgleich nach dem Ablauf der im ursprünglichen Optionsplan vorgesehenen Sperrfrist zugesagt. Die Vergütung erfolgt unter der Bedingung, dass die Mitarbeiter am Ausübungszeitpunkt noch bei der SAP Portals beschäftigt sind. Entsprechende Beträge sind im Eigenkapital abgegrenzt und werden im Zeitablauf in dem Umfang aufgelöst und ergebniswirksam als Personalaufwand erfasst, in dem die Aktienoptionen die Berechtigung zur Ausübung erlangen.

Im zweiten und dritten Quartal des Geschäftsjahres 2000 erwarb die SAP AG 2,4 % bzw. 0,6 % der ausstehenden Aktien an Commerce One für einen Kaufpreis von rund 270 Mio. €. Die Bewertung der Anteile, die keiner Verkaufsbeschränkung unterlagen, erfolgte nach den für Wertpapiere der Kategorie Available-for-Sale geltenden Bilanzierungsgrundsätzen. In der Verwendung beschränkte Anteile wurden bis 12 Monate vor dem Tag der Aufhebung der Beschränkung mit den Anschaffungskosten bilanziert. An diesem Zeitpunkt erfolgte eine Umklassifizierung der Anteile in die Kategorie Available-for-Sale.

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2001 erwarb die SAP AG weitere Anteile an Commerce One und stockte damit die Beteiligung auf knapp 5% auf. Im August 2001 erlangte die SAP AG durch den Erwerb von weiteren rund 17% der ausstehenden Anteile einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit von Commerce One. Der Kaufpreis für die insgesamt in 2001 erworbenen Anteile betrug rund 304 Mio. €. Eine Beschreibung der rückwirkenden Anwendung der Equity-Methode, die aufgrund der Beteiligungsaufstockung erforderlich wurde, findet sich unter Textziffer (2). Die Verrechnung des Kaufpreises für den jeweiligen Anteilserwerb erfolgte mit dem zum entsprechenden Zeitpunkt anteiligen Eigenkapital von Commerce One. Der Unterschiedsbetrag aus der Kapitalaufrechnung wurde in Höhe von rund 44 Mio. € immateriellen Vermögensgegenständen – insbesondere Software und Technologien – und in Höhe von rund 11 Mio. € noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten zugeordnet. Ferner resultierte aus der Kapitalaufrechnung ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von rund 300 Mio. €.

Die nachfolgende Übersicht enthält einige zusammengefasste und konsolidierte Finanzzahlen der Commerce One:

Angaben in Tausend	2001 € ¹⁾	2001 US\$	2000 US\$
Umsatzerlöse	459.015	408.569	401.796
Betriebsergebnis	-2.901.549	-2.582.669	-345.564
Konzernergebnis	-2.903.156	-2.584.099	-344.947
Umlaufvermögen	383.679	341.513	512.768
Anlagevermögen	545.050	485.149	2.557.787
Bilanzsumme	928.729	826.662	3.070.555
Kurzfristige Verbindlichkeiten	206.546	183.847	266.805
Langfristige Verbindlichkeiten	21.346	19.000	4.339
Eigenkapital	700.837	623.815	2.799.411
Bilanzsumme	928.729	826.662	3.070.555

¹⁾ Die Zahlen des Jahres 2001 wurden als Zusatzinformation für den Leser zum Kurs von € 1 = 0,8901 US\$, der „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York zum 31. Dezember 2001, umgerechnet.

B. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(5) Umsatzerlöse

Aufgliederungen der Umsatzerlöse werden unter Textziffer (36) Segmentinformationen dargestellt. Die sonstigen Erlöse enthalten im Wesentlichen Erlöse aus Kundenveranstaltungen.

(6) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	- 62.884	- 33.485	- 16.725
Aufwendungen für Pauschalwertberichtigungen auf Forderungen	- 14.706	0	- 9.582
Aufwendungen für Umstrukturierung	- 13.636	0	0
Aufwendungen zur Erzielung von Mieteinkünften	- 7.737	- 5.308	0
Übrige betriebliche Aufwendungen	- 6.667	- 5.477	- 3.083
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 105.630	- 44.270	- 29.390
Erträge aus Mieteinnahmen	9.774	6.988	1.510
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	0	5.792	0
Erträge aus Schadenersatzleistungen	1.137	1.389	1.535
Übrige betriebliche Erträge	505	4.484	774
Sonstige betriebliche Erträge	11.416	18.653	3.819
	- 94.214	- 25.617	- 25.571

Die Aufwendungen für Umstrukturierung betreffen im Wesentlichen Abfindungsleistungen für in den USA beschäftigte Mitarbeiter. Die betroffenen Mitarbeiter waren zum 31. Dezember 2001 über die bestehenden Abfindungspläne informiert. Die Auszahlung wird voraussichtlich im ersten Quartal 2002 erfolgen.

(7) 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:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	22.033	18.444	15.176
Aufwendungen für bezogene Leistungen	806.550	725.097	758.238
	828.583	743.541	773.414

Die Erhöhung der Aufwendungen für bezogene Leistungen im Jahr 2001 war vor allem auf den verstärkten Einkauf von Beratungsleistungen zurückzuführen.

Personalaufwand/Mitarbeiter:

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Gehälter	2.497.261	2.450.329	1.750.770
Soziale Abgaben	313.813	275.839	226.736
Aufwendungen für Altersversorgung	97.030	86.599	54.233
	2.908.104	2.812.767	2.031.739

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für aktienorientierte Mitarbeitervergütungsprogramme enthalten, die unter Textziffer (23) näher erläutert werden.

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

	2001	2000	1999
Angestellte	27.452	23.335	20.975

(8) Sonstige Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen Aufwendungen und Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Aufwand aus Wechselkursdifferenzen	- 145.318	- 176.785	- 89.707
Mindererlöse aus Sachanlagenabgang	- 4.419	- 9.192	- 3.131
Übrige Aufwendungen	- 10.041	- 5.333	- 2.916
Sonstige Aufwendungen	- 159.778	- 191.310	- 95.754
Erträge aus Wechselkursdifferenzen	139.589	82.729	34.828
Mehrerlös aus Sachanlagenabgängen	3.465	2.745	2.066
Ertrag aufgrund des Börsenganges eines Tochterunternehmens	0	44.234	0
Übrige Erträge	6.081	6.262	7.852
Sonstige Erträge	149.135	135.970	44.746
	- 10.643	- 55.340	- 51.008

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 54 %. 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 aus.

(9) Finanzergebnis

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben, Wertpapieren sowie sonstigen Ausleihungen. Das negative Beteiligungsergebnis in den Berichtsjahren ist neben den Verlusten aus der Beteiligung an Commerce One, Inc. in Höhe von Tsd. € 161.592 in 2001 und Tsd. € 18.593 in 2000 vor allem auf den Verlust des 1997 gemeinsam mit Intel Corp. gegründeten Gemeinschaftsunternehmens Pandesic LLC in Höhe von Tsd. € 69.829 in 2000 und Tsd. € 23.354 in 1999 zurückzuführen. Von den Verlusten aus der Beteiligung an Commerce One des Geschäftsjahres 2001 entfallen insgesamt ca. Tsd. € 81.900 auf außerordentliche Abschreibungen sowie Umstrukturierungsaufwendungen. In den aus der Beteiligung an Pandesic LLC resultierenden Verlusten für 2000 sind Einmalaufwendungen in Höhe von ca. Tsd. € 23.400 enthalten, die im Zusammenhang mit der Entscheidung zur Einstellung der Geschäftstätigkeit in 2000 entstanden sind. Die gebildete Rückstellung wurde im Geschäftsjahr 2001 vollständig aufgelöst. Die Pandesic LLC hat ihre Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2001 überwiegend eingestellt.

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	55.910	69.658	34.472
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 22.244	- 10.464	- 3.265
Zinsergebnis	33.666	59.194	31.207
Beteiligungsergebnis	- 165.499	- 96.943	- 19.631
Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen	1.771	1.071	910
Abschreibung auf Finanzanlagen	- 75.586	- 19.845	- 2.239
Erträge aus dem Verkauf von börsennotierten Beteiligungen	23.632	355.139	224.912
Unrealisierte Verluste aus STAR-Hedge	- 50.901	- 29.436	0
Sonstiges Finanzergebnis	- 57	- 3.629	16
Übriges Finanzergebnis	- 101.141	303.300	223.599
	- 232.974	265.551	235.175

Weitere Erläuterungen zu den Abschreibungen auf Finanzanlagen und den unrealisierten Verlusten aus dem STAR Hedge finden sich unter den Textziffern (14) bzw. (23).

(10) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Laufende Steuern – Inland	461.890	235.679	110.071
Laufende Steuern – Ausland	170.878	279.342	226.442
	632.768	515.021	336.513
Latente Steuern – Inland	- 124.552	- 106.752	88.183
Latente Steuern – Ausland	- 31.923	- 16.462	- 48.280
	- 156.475	- 123.214	39.903
	476.293	391.807	376.416

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 30 % sowie der Körperschaftsteuersatz für thesaurierte Gewinne von 40 % auf einen einheitlichen Satz von 25 % gesenkt wurde. Als weitere Neuerung sind oder werden Veräußerungsgewinne oder -verluste aus Beteiligungen – je nach Sitz der Gesellschaft – nicht mehr steuerwirksam. Der steuermindernde Effekt dieser Gesetzesänderungen beläuft sich auf ca. 86 Mio. €. Im Geschäftsjahr 2000 ergab sich hierdurch kein wesentlicher Einfluss auf das Konzernergebnis. Der Aktivasaldo aus aktiven und passiven latenten Steuern erhöhte sich aufgrund dieser Änderungen per 31. Dezember 2000 um

13,4 Mio. €. Darin enthalten war eine Verringerung der passiven latenten Steuern, die sich im Zusammenhang mit der von der Gesellschaft erwarteten Steuerbefreiung unrealisierter Veräußerungsgewinne und -verluste ergab.

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Inland	802.375	288.827	454.745
Ausland	266.382	724.042	525.602
	1.068.757	1.012.869	980.347

Der effektive Ertragsteuersatz, bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern, beträgt im Berichtsjahr 44,6 % (2000: 38,7 %; 1999: 38,4 %). In unten stehender Tabelle wird eine Überleitung der Steuerbelastung, ausgehend vom deutschen Körperschaftsteuersatz von derzeit 25 % (in 2000 und 1999: 40 % für nicht ausgeschüttete Gewinne), zur effektiven Steuerbelastung vorgenommen. 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 14,9 % (2000: 15,0 %; 1999: 13,8 %).

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.068.757	1.012.869	980.347
Deutsche Gewerbesteuer	- 119.169	- 43.431	- 62.742
Ergebnis nach Gewerbesteuer	949.588	969.438	917.605
Körperschaftsteuer (bei Thesaurierung)	237.397	387.775	367.042
Deutsche Gewerbesteuer	119.169	43.431	62.742
Solidaritätszuschlag	13.277	6.127	1.611
Körperschaftsteuerminderung wegen Ausschüttung	0	- 28.014	- 28.331
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	51.353	- 44.954	- 28.006
Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen	- 8.334	- 3.697	- 19.938
Steuer auf nicht abziehbare Aufwendungen	60.471	24.495	11.383
Steuereffekt aus Verlusten im Geschäftsjahr	3.611	588	395
Effekte aus der Konsolidierung	4.849	- 7.598	- 3.130
Sonstiges	- 5.500	13.654	12.648
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	476.293	391.807	376.416

Der signifikante Anstieg der Steuern auf nicht abziehbare Aufwendungen ist vor allem auf die Verluste aus der Beteiligung an Commerce One zurückzuführen, die in den Konzernabschluss der SAP nach der Equity-Methode einbezogen wird.

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Aktive latente Steuern		
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	122.112	20.455
Finanzanlagevermögen	24.828	3.510
Forderungen	41.752	36.699
Verlustvorträge	123.615	40.440
Pensionsrückstellungen	14.283	4.368
STAR-Rückstellungen	0	40.832
Sonstige Rückstellungen	100.936	99.348
Rechnungsabgrenzungsposten	46.990	55.560
Sonstige	8.842	4.836
	483.358	306.048
Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern	- 3.611	- 588
Aktive latente Steuern	479.747	305.460
Passive latente Steuern		
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	55.045	8.825
Finanzanlagevermögen	21	24.835
Forderungen	1.583	688
Pensionsrückstellungen	2.695	3.482
STAR-Rückstellungen	0	10.555
Sonstige Rückstellungen	14.123	12.183
Rechnungsabgrenzungsposten	7.201	3.007
Sonstige	282	69
Passive latente Steuern	80.950	63.644
Latente Steuern netto	398.797	241.816

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Aktive latente Steuern		
kurzfristig	188.432	232.131
langfristig	291.315	73.329
	479.747	305.460
Passive latente Steuern		
kurzfristig	21.643	26.223
langfristig	59.307	37.421
	80.950	63.644

Am Jahresende bestehen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt Tsd. € 343.623 (2000: Tsd. € 112.785). Für diese Verlustvorträge bestehen im Wesentlichen Verfallzeiten zwischen 3 und 20 Jahren. Die in diesem Zusammenhang gebildeten aktiven latenten Steuern wurden um Wertberichtigungen für jene Verlustvorträge reduziert, deren Verwendung teilweise oder gänzlich unwahrscheinlich ist.

Der im Geschäftsjahr 2000 auf Japan entfallende Verlustvortrag in Höhe von Tsd. € 22.322 wurde im Geschäftsjahr 2001 vollständig verwendet. Die zuvor im Geschäftsjahr 1998 für Japan gebildete Wertberichtigung auf aktive latente Steuern 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. Dezember 2001 waren ca. Tsd. € 1.499.320 solcher nicht ausgeschütteter, permanent investierter Gewinne vorhanden.

(11) Ergebnis je Aktie

Bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen („Diluted Earnings per Share“) werden die von der Gesellschaft ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, sofern sie einen Verwässerungseffekt haben, mittels der Treasury Stock Method berücksichtigt. Für das Geschäftsjahr 2000 wurde zusätzlich der Verwässerungseffekt der unter Textziffer (23) näher erläuterten Verkaufsoption unter Anwendung der Reverse Treasury Stock Method einkalkuliert.

in Tausend mit Ausnahme des Ergebnisses je Aktie	2001	2000	1999
Konzernergebnis	€ 581.136	€ 615.732	€ 601.001
Gewichtete durchschnittliche Aktien – unverwässert	314.309	314.423	313.815
Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen	103	1.216	1.935
Verkaufsoptionen	0	98	0
Gewichtete durchschnittliche Aktien – verwässert	314.412	315.737	315.750
Ergebnis je Aktie – unverwässert	€ 1,85	€ 1,96	€ 1,92
Ergebnis je Aktie – verwässert	€ 1,85	€ 1,95	€ 1,90

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

(12) Immaterielle Vermögensgegenstände

in Tsd. €	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Geschäfts- oder Firmenwert	Insgesamt
Anschaffungskosten			
1. 1. 2001	115.680	130.928	246.608
Währungsdifferenzen	124	490	614
Veränderung Konsolidierungskreis	758	0	758
Zugänge	166.222	338.255	504.477
Abgänge	- 24.860	0	- 24.860
Umbuchungen	83	- 17.089	- 17.006
31. 12. 2001	258.007	452.584	710.591
Kumulierte Abschreibungen			
1. 1. 2001	71.332	59.183	130.515
Währungsdifferenzen	238	315	553
Veränderung Konsolidierungskreis	165	0	165
Zugänge	47.847	62.884	110.731
Abgänge	- 18.631	0	- 18.631
Umbuchungen	5	- 12.099	- 12.094
31. 12. 2001	100.956	110.283	211.239
Nettobuchwert 31. 12. 2001	157.051	342.301	499.352
Nettobuchwert 31. 12. 2000	44.348	71.745	116.093

Die Zugänge resultieren vor allem aus der unter Textziffer (4) beschriebenen Akquisition von TopTier Inc.

(13) Sachanlagen

in Tsd. €	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Insgesamt
Anschaffungskosten				
1. 1. 2001	729.757	674.018	38.448	1.442.223
Währungsdifferenzen	11.665	5.187	716	17.568
Veränderung Konsolidierungskreis	792	3.545	0	4.337
Zugänge	43.564	176.496	75.236	295.296
Abgänge	-19.297	-59.839	-6	-79.142
Umbuchungen	19.458	3.964	-23.509	-87
31. 12. 2001	785.939	803.371	90.885	1.680.195
Kumulierte Abschreibungen				
1. 1. 2001	140.378	431.169	0	571.547
Währungsdifferenzen	1.597	3.225	0	4.822
Veränderung Konsolidierungskreis	34	373	0	407
Zugänge	41.985	127.076	0	169.061
Abgänge	-9.912	-52.773	0	-62.685
Umbuchungen	-55	46	0	-9
31. 12. 2001	174.027	509.116	0	683.143
Nettobuchwert 31. 12. 2001	611.912	294.255	90.885	997.052
Nettobuchwert 31. 12. 2000	589.379	242.849	38.448	870.676

Die Zugänge bei anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung resultieren im Wesentlichen aus der Erweiterung der IT-Infrastruktur im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Zugänge bei den geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau sind überwiegend auf die Errichtung von zusätzlichen Bürogebäuden in Walldorf (Deutschland) zurückzuführen.

(14) Finanzanlagen

in Tsd. €	Anteile an assoziierten Unternehmen	Sonstige Beteiligungen	Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Insgesamt
Anschaffungskosten					
1. 1. 2001	304.354	218.652	55.862	35.285	614.153
Währungsdifferenzen	16.127	3.570	201	- 601	19.297
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	68	68
Zugänge	326.801	38.069	8.511	31.098	404.479
Abgänge	- 192.232	- 18.208	- 3.334	- 7.570	- 221.344
Umbuchungen	17.089	0	0	0	17.089
31. 12. 2001	472.139	242.083	61.240	58.280	833.742
Marktbewertung					
1. 1. 2001	0	55.310	511	0	55.821
Währungsdifferenzen	0	1.875	0	0	1.875
Veränderung durch Marktbewertung	0	- 59.912	1.457	0	- 58.455
31. 12. 2001	0	- 2.727	1.968	0	- 759
Kumulierte Abschreibungen					
1. 1. 2001	12.835	13.193	6	7.016	33.050
Währungsdifferenzen	0	1.030	0	19	1.049
Zugänge	13.508	65.294	0	4.267	83.069
Abgänge	0	- 700	0	- 1.997	- 2.697
Umbuchungen	12.099	0	0	0	12.099
Zuschreibungen	0	0	0	- 670	- 670
31. 12. 2001	38.442	78.817	6	8.635	125.900
Nettobuchwert 31. 12. 2001	433.697	160.539	63.202	49.645	707.083
Nettobuchwert 31. 12. 2000	291.519	260.769	56.367	28.269	636.924

Die Anteile an assoziierten Unternehmen umfassen im Wesentlichen die Beteiligung der SAP an Commerce One. Die Werte für das Geschäftsjahr 2000 wurden um die Effekte aus der rückwirkenden Anwendung der Equity-Methode angepasst. Die Zugänge resultieren vor allem aus dem Erwerb zusätzlicher Anteile an Commerce One. Die Höhe des Verlusts von Commerce One, den die SAP in ihrem Finanzanlagevermögen als Abgang berücksichtigt, ist abhängig von der jeweiligen Beteiligungsquote in dem Zeitraum, in dem die Verluste entstehen. Der Buchwert der Beteiligung an Commerce One betrug zum 31. Dezember 2001 425,2 Mio. € (31. Dezember 2000: 276,8 Mio. €). Die sonstigen Ausleihungen umfassen unverzinsliche Darlehen an Mitarbeiter sowie Darlehen an Dritte.

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

2001 Tsd. €	Anschaffungs- kosten	Unrealisierte Gewinne	Unrealisierte Verluste	Buchwert
Sonstige Beteiligungen	242.083	5.090	86.634	160.539
Wertpapiere mit fester Fälligkeit	51.129	1.968	0	53.097
Übrige Wertpapiere	10.111	0	6	10.105
Wertpapiere des Anlagevermögens	61.240	1.968	6	63.202
	303.323	7.058	86.640	223.741

2000 Tsd. €	Anschaffungs- kosten	Unrealisierte Gewinne	Unrealisierte Verluste	Buchwert
Sonstige Beteiligungen	218.652	67.743	25.626	260.769
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
	274.514	68.254	25.632	317.136

Im Geschäftsjahr 2001 erfasste die SAP Aufwendungen in Höhe von Tsd. € 65.294 (2000: Tsd. € 15.764) aufgrund dauerhafter Wertminderungen von als Available-for-Sale zu klassifizierenden Beteiligungen und Wertpapieren erfolgswirksam. Nicht als dauerhaft zu qualifizierende Wertminderungen wurden erfolgsneutral erfasst.

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

(15) Vorräte

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

(16) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die in der Konzernbilanz für das Geschäftsjahr 2001 ausgewiesenen Beträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von Tsd. € 110.269 gekürzt. Der entsprechende Vergleichswert des Geschäftsjahres 2000 liegt bei Tsd. € 76.223.

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Restlaufzeit bis zu einem Jahr	2.202.055	2.184.716
Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren	8.858	9.789
Restlaufzeit über 5 Jahre	0	0
	2.210.913	2.194.505

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 sind nicht fakturierte Leistungen für Festpreisberatungsprojekte enthalten.

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 in 2001 noch in den beiden Vorjahren entsprach der Umsatz mit einem einzelnen Kunden 5 % oder mehr des Gesamtumsatzes.

(17) Sonstige Vermögensgegenstände

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Steuerforderungen	38.444	40.664
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung für mitarbeiterfinanzierte Pensionen	29.679	6.263
Forderungen aus Mietkautionen	26.116	25.240
Forderungen aus Derivaten	20.162	42.330
Forderungen aus dem Verkauf von Beteiligungen	0	20.289
Übrige	63.223	53.829
Sonstige Vermögensgegenstände gesamt	177.624	188.615
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	67.407	34.560

Unter den übrigen sonstigen Vermögensgegenständen werden unter anderem anteilige Zinsen und Forderungen aus kurzfristigen Darlehen ausgewiesen.

(18) Wertpapiere

Die Position umfasst im Wesentlichen Investitionen der SAP AG in drei Spezialfonds. Nach den von der SAP vorgegebenen Anlagerichtlinien darf maximal ein Anteil von 20 % des Fondsvolumens in Aktien investiert werden; der verbleibende Teil ist in Rentenpapiere oder in Geldmarktprodukte zu investieren. 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.

KONZERNANHANG 2001

Die Wertentwicklung der Wertpapiere stellt sich wie folgt dar:

2001 Tsd. €	Anschaffungs- kosten	Unrealisierte Gewinne	Marktwert
	95.193	2.950	98.143

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

(19) Liquide Mittel

Der Posten *Liquide Mittel* setzt sich wie folgt zusammen:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Schecks, Kassenbestände, Guthaben bei Banken	296.285	209.269
Zweckgebundene Mittel	106.367	80.464
Festgelder mit Laufzeiten unter 3 Monaten	458.666	753.176
Zahlungsmittel mit Laufzeiten bis zu 3 Monaten	861.318	1.042.909
Festgelder mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr	4.278	38.911
Festgelder mit einer Restlaufzeit über einem Jahr	454	4.901
	866.050	1.086.721

Zur Sicherung der Verpflichtungen der SAP aus einem Operating Leasingverhältnis bezüglich eines Bürogebäudes der SAP America mit einem Finanzinstitut wurden bestimmte liquide Mittel mit einer Verwendungsbeschränkung belegt. Der Umfang der als Sicherheit hinterlegten zweckgebundenen Mittel erhöht sich in dem Maße, in dem sich die Leasingverpflichtung der SAP infolge von Investitionen des Finanzinstituts in die Instandsetzung des Leasingobjekts erhöht. Die Zinserträge aus den zweckgebundenen liquiden Mitteln entsprechen im Wesentlichen den Mietaufwendungen aus dem Leasingverhältnis. Siehe Textziffer (33).

(20) Rechnungsabgrenzungsposten

Unter diesem Posten werden hauptsächlich Abgrenzungen für Miete, Leasing, Wartungsaufwendungen sowie Vorauszahlungen aus Lizenzen ausgewiesen. Der Anstieg in den Geschäftsjahren 2001 und 2000 resultiert im Wesentlichen aus Lizenzvorauszahlungen.

(21) Eigenkapital

Mit Beschluss vom 3. Mai 2001 wandelte die SAP-Hauptversammlung die ausstehenden Vorzugsaktien der SAP im Verhältnis 1:1 in stimmberechtigte Stammaktien um. Die Umwandlung, die im Juni 2001 vollzogen wurde, erfolgte mittels Aufhebung der Vorzugsrechte. Die American Depositary Receipts (ADRs) der SAP, die an der New York Stock Exchange gehandelt

werden und bislang auf Vorzugsaktien basierten, basieren nunmehr auf Stammaktien.

Hauptversammlungsbeschlüsse aus Vorjahren wurden, sofern sie Vorzugsaktien betrafen, durch Beschlüsse der Hauptversammlung vom 3. Mai 2001 an die Umwandlung angepasst. Die folgenden Erläuterungen berücksichtigen dies und nehmen entsprechend auf Stammaktien Bezug.

Grundkapital

Die Anzahl der per 31. Dezember 2001 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien belief sich auf 314.825.685. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von € 1.

In der Hauptversammlung vom 5. Mai 2000 beschlossen die Aktionäre einen Aktiensplitt von 1:3. Gleichzeitig stimmten sie einer Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln zu, mittels derer der rechnerische Nennwert je Aktie auf € 1 angepasst wurde. Hieraus resultierte in 2000 eine Umgliederung in Höhe von Tsd. € 46.463 von der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital.

Seit Vollzug des 1:3 Aktiensplitts entsprechen vier ADRs einer Stammaktie.

Aufgrund der Ausübung von Wandlungsrechten aus der Wandelschuldverschreibung 1994/2004 erhöhte sich die Anzahl der Stammaktien im Geschäftsjahr 2001 um 111.030, der Nennwert des Grundkapitals stieg entsprechend um € 111.030.

Die Aktien verteilen sich per 31. Dezember 2001 auf folgende Eigentümer:

	2001 Stamm- aktien Tsd.	2001 Anteil am Grund- kapital in %	2000 Anteil am Grund- kapital in %
Dietmar Hopp (einschließlich unmittelbare Familie)	8.721	2,8	5,1
Dietmar Hopp Stiftung GmbH	28.017	8,9	8,9
Golfplatz St. Leon-Rot GmbH & Co. Beteiligungs-KG	5.161	1,6	0,0
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	31.241	9,9	9,9
Hasso Plattner Förderstiftung GmbH	6.000	1,9	1,9
Dr. h. c. Klaus Tschira (einschließlich unmittelbare Familie)	4.134	1,3	6,3
Dr. h. c. Tschira Beteiligungs GmbH & Co. KG	15.833	5,0	0,0
Klaus Tschira Stiftung gGmbH	21.155	6,7	6,7
Streubesitz	194.564	61,9	61,2
	314.826	100,0	100,0

In 2001 hat Dietmar Hopp sämtliche von ihm direkt gehaltenen Aktien auf die Golfplatz St. Leon-Rot GmbH & Co. Beteiligungs-KG, deren alleiniger Gesellschafter er ist, übertragen. Die zum 31. Dezember 2001 unter „Dietmar Hopp (einschließlich unmittelbare Familie)“ ausgewiesenen Aktien werden von direkten Angehörigen von Herrn Hopp gehalten.

Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 7. Mai 1998 ermächtigten die Aktionäre den Vorstand, das Grundkapital durch Ausgabe von Vorzugsaktien um insgesamt Tsd. € 5.113 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I). Im Zusammenhang mit der Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien hob die Hauptversammlung vom 3. Mai 2001 diese – bis dahin nicht ausgeübte – Ermächtigung auf. Gleichzeitig wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Mai 2006 um bis zu insgesamt 60 Mio. € gegen Bareinlage durch Ausgabe neuer Stammaktien zu erhöhen (neues Genehmigtes Kapital I). Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten. Von der Ermächtigung wurde im Geschäftsjahr kein Gebrauch gemacht.

In der Hauptversammlung vom 3. Mai 2001 ermächtigten die Aktionäre den Vorstand, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Mai 2006 um bis zu weitere 60 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage durch Ausgabe neuer Stammaktien zu erhöhen (neues Genehmigtes Kapital II), wobei der Vorstand bei dieser Erhöhung unter bestimmten Bedingungen berechtigt ist, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Zusammen mit dieser Ermächtigung wurde das von der Hauptversammlung am 5. Mai 2000 ursprünglich im Umfang von 25 Mio. € verabschiedete und noch auf Vorzugsaktien lautende Genehmigte Kapital II aufgehoben. Weder vom ursprünglich Genehmigten Kapital II noch vom Neuen Genehmigten Kapital II wurde im Geschäftsjahr Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

Bedingtes Kapital steht stellvertretend für Aktien, deren Emission zum Zwecke der Bedienung von Aktienoptions- oder Wandelschuldverschreibungsprogrammen genehmigt, jedoch noch nicht vollzogen wurde. Durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Mai 2001 wurden mit Wirkung zum Juni 2001 die bedingten Kapitalien IIa, IIIa und V und die Anpassung der bedingten Kapitalien II, III und IV genehmigt.

Zur Absicherung der Wandelschuldverschreibung 1994/2004 hatte die Hauptversammlung vom 22. Juni 1994 das bedingte Kapital II genehmigt. Dieses betrug zum 31. Dezember 2000 noch Tsd. € 1.035 und reduzierte sich durch Verfall bis zur Hauptversammlung im Mai 2001 um weitere Tsd. € 3. Um die noch verbleibenden Umtauschrechte aus dem Wandelschuldverschreibungsprogramm 1994/2004 mit Stammaktien bedienen zu können, wurde das bedingte Kapital IIa im Umfang von bis zu 1.032.495 Stammaktien neu geschaffen. Es verminderte sich im weiteren Verlauf des Jahres 2001 durch die Ausübung von Wandlungsrechten aus der Wandelschuldverschreibung 1994/2004 und belief sich zum 31. Dezember 2001 auf Tsd. € 921. Das bedingte Kapital II wird vorsorglich zunächst noch parallel zum bedingten Kapital IIa in derselben Höhe vorgehalten.

Zur Befriedigung von Ansprüchen aus dem LTI-Plan 2000 hatte die Hauptversammlung im Jahr 2000 das bedingte Kapital III im Umfang von 6.250.000 (nach Aktiensplit 18.750.000) Vorzugsaktien genehmigt. Bis zum 16. März 2001 wurden im Rahmen des LTI-Plans 2000 7.376.311 Rechte auf Vorzugsaktien ausgegeben. Um sie mit Stammaktien bedienen zu können, dabei jedoch auch in der Lage zu sein, solche Anspruchsteller zu befriedigen, die auf einer Lieferung in Vorzugsaktien bestehen, wurde das auf Stammaktien lautende bedingte Kapital IIIa geschaffen und das auf Vorzugsaktien lautende bedingte Kapital III in reduziertem Umfang beibehalten. Beide bedingten Kapitalien lauten jeweils auf Tsd. € 7.376. Zur Befriedigung von Ansprüchen aus dem LTI-Plan 2000, die erst nach dem

16. März 2001 entstanden sind, dient das bedingte Kapital V, das eine Erhöhung des Kapitals um maximal 9.978.199 Stammaktien vorsieht. Daneben ist die Gesellschaft auch berechtigt, zur Bedienung des LTI-Plans 2000 alternativ eine entsprechende Anzahl eigener Aktien über den Markt zu erwerben.

Die Hauptversammlung vom 5. Mai 2000 hatte den Vorstand weiterhin ermächtigt, bis zum 4. Mai 2005 Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen mit Options- bzw. Wandlungsrechten auf Vorzugsaktien zu begeben. Zur Absicherung der Options- und Wandlungsrechte wurde das bedingte Kapital IV eingerichtet, das eine Ausgabe von bis zu 25 Mio. Vorzugsaktien vorsah, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen werden konnte. Die Hauptversammlung vom 3. Mai 2001 hob sowohl diese Ermächtigung zur Begebung von Options- bzw. Wandelschuldverschreibungen als auch das ursprünglich bedingte Kapital IV auf und ersetzte sie durch eine bis 1. Mai 2006 befristete Ermächtigung zur Begebung von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen mit Options- bzw. Wandlungsrechten auf Stammaktien sowie ein neues bedingtes Kapital IV, wiederum in Höhe von 25 Mio. €. Ein Bezugsrecht der Aktionäre bleibt weiterhin ausgeschlossen.

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist dem Konzernanhang vorangestellt.

Eigene Aktien

Die Gesellschaft hat von der durch die außerordentliche Hauptversammlung vom 18. Januar 2000 genehmigten Ermächtigung zum Kauf eigener Vorzugsaktien Gebrauch gemacht und im Februar 2001 500.000 Vorzugsaktien zu einem durchschnittlichen Kurs von je € 188,42 pro Aktie zurückgekauft. Zum 31. Dezember 2001 befanden sich diese Aktien – mittlerweile in Stammaktien umgewandelt – weiterhin im Bestand der Gesellschaft. Für die eigenen Aktien sind Dividendenansprüche und Stimmrechte ausgeschlossen. Der o. g. Hauptversammlungsbeschluss zum Erwerb eigener Aktien wurde in der Hauptversammlung vom 3. Mai 2001 aufgehoben. Gleichzeitig wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2002 bis zu 30 Mio. Stammaktien der Gesellschaft zu kaufen. Die SAP ist sowohl zum Einzug als auch zur Wiederveräußerung eigener Aktien berechtigt. Ein Bestand an eigenen ADRs war zum 31. Dezember 2001 nicht vorhanden.

Kapitalrücklage

Die Erhöhung der Kapitalrücklage um Tsd. € 127.516 ist in Höhe von Tsd. € 152.177 auf die Glattstellung der unter Textziffer (23) erläuterten Verkaufsoption zurückzuführen.

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

Kumuliertes übriges Comprehensive Income

Das kumulierte übrige Comprehensive Income setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren	Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	Minimum Pension Liability	Cash-flow Hedges	Gesamt
31. 12. 2001					
Vor Steuern	759	- 186.501	14.002	0	- 171.740
Steuereinfluss	- 1.566	0	-5.455	0	- 7.021
Nettobetrag	- 807	- 186.501	8.547	0	- 178.761
31. 12. 2000					
Vor Steuern	- 42.628	- 145.403	8.783	- 37.271	- 216.519
Steuereinfluss	17.580	0	- 3.378	11.742	25.944
Nettobetrag	- 25.048	- 145.403	5.405	- 25.529	- 190.575
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 2001 aufgrund von Verkäufen aus Beteiligungen Nettogewinne in Höhe von Tsd. € 9.901 (2000: Tsd. € 174.827, 1999: Tsd. € 125.046) im Finanzergebnis, die im Vorjahr im übrigen Comprehensive Income enthalten waren. Daneben erfasste das Unternehmen Gewinne/Verluste nach Steuern aus der Saldierung von Währungsgewinnen und -verlusten aus antizipierten Cash Flow Hedges in Höhe von Tsd. € 12.483 (2000: Tsd. € - 53.161; 1999: Tsd. € - 47.323) in den sonstigen Aufwendungen und Erträgen, die ebenfalls im Vorjahr im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen waren.

Sonstiges

Die an die Aktionäre ausschüttbaren Dividenden bemessen sich gemäß dem deutschen Aktiengesetz nach dem im handelsrechtlichen Jahresabschluss der SAP AG ausgewiesenen Bilanzgewinn. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, aus dem Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2001 der SAP AG eine Dividende von € 0,58 je Aktie auszuschütten.

Für die Geschäftsjahre 2000 und 1999 wurden folgende Dividenden gezahlt:

	2000 €	1999 €
Dividende je Stammaktie	0,57	0,52
Dividende je Vorzugsaktie	0,58	0,53

(22) Temporäres Eigenkapital

Verursacht durch die unter Textziffer (23) näher erläuterte Verkaufsoption war im Geschäftsjahr 2000 eine Umgliederung von Teilen der Kapital- und Gewinnrücklagen in temporäres Eigenkapital erforderlich. Unter dieser Position war 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. Mit der Glatstellung der Verkaufsoption erfolgte eine Umgliederung des Betrags in die Gewinn- und Kapitalrücklage, wie unter Textziffer (23) erläutert.

(23) Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Die SAP verfügt über mehrere aktienorientierte Vergütungsprogramme. Im Geschäftsjahr 2001 fielen dafür Aufwendungen in Höhe von insgesamt Tsd. € 98.377 (2000: Tsd. € 440.818; 1999: Tsd. € 140.324) an. Die Aufwendungen standen im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem STAR Programm 1999.

Aktienparplan

Im Rahmen von Aktienparplänen erwirbt das Unternehmen eigene Stammaktien 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 175.764 eigene Aktien (dies entspricht 0,06 % der insgesamt zum 31. Dezember 2001 ausstehenden Aktien) zu Kursen von durchschnittlich € 144,94 je Aktie erworben. Diese wurden im Geschäftsjahr zu Kursen von durchschnittlich € 129,23 je Aktie auf Arbeitnehmer übertragen. Von ausländischen Tochtergesellschaften wurden 495.895 ADRs zu Kursen von durchschnittlich USD 34,77 je ADR erworben und zu durchschnittlich USD 29,68 je ADR über einen Treuhänder an die Mitarbeiter weitergegeben.

Aktienkursabhängige Programme

Im Februar 2001 gewährte die SAP Mitarbeitern, die nicht am Long Term Incentive Programm 2000 teilnehmen, ca. 3,4 Mio. Stock Appreciation Rights („STAR 2001“).

Der Einstiegswert für das STAR Programm 2001 („STARs 2001“) basiert auf dem Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2000 am 23. Januar 2001. Der Einstiegswert für 2001 beträgt € 193,51. Der Wert der STARs 2001 wird über einen Zeitraum von zwei Jahren gemessen und jedes Quartal ermittelt. Die Gewichtung der Wertentwicklung über die acht Quartale erfolgt wie nachstehend dargestellt:

2001	Gewichtung	2002	Gewichtung
1. Quartal	5 %	5. Quartal	10 %
2. Quartal	5 %	6. Quartal	10 %
3. Quartal	10 %	7. Quartal	10 %
4. Quartal	20 %	8. Quartal	30 %

Maßgebend für die Quartalswerte zum jeweiligen Jahresende ist der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Aktie im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse der ersten 20 Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2001 (23. Januar 2002) und für das Geschäftsjahr 2002. Für die Errechnung der übrigen Quartalswerte ist der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Aktie im Xetra-Handel der ersten fünf Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse der SAP maßgeblich. Die Quartalswerte werden unabhängig voneinander gemessen und beeinflussen sich nicht gegenseitig. Die Basis für den Auszahlungsbetrag je STAR ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Einstiegswert in Höhe von € 193,51 und dem jeweiligen Quartalswert. Der effektive Auszahlungsbetrag errechnet sich wie folgt: Die ersten 50 Euro Wertzuwachs eines STARs pro Quartal werden zu 100 %, die nächsten 50 Euro Wertzuwachs zu 50 % und der 100 Euro übersteigende Betrag wird zu 25 % berücksichtigt.

Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs 2001 erfolgt in drei Raten am 30. Juni 2002, am 31. März 2003 und am 31. Januar 2004. Die erste Rate beträgt 50 % des Auszahlungsbetrags für das erste Jahr. Diese Auszahlung wird vom Gesamtauszahlungsbetrag abgezogen und der verbleibende Rest zu je 50 % auf die beiden weiteren Auszahlungstermine verteilt. Voraussetzung für die Auszahlung von STARs 2001 – von bestimmten Ausnahmen abgesehen – ist, dass der Teilnehmer zu den Auszahlungsterminen für das STAR Programm 2001 weiterhin bei der SAP beschäftigt ist. Die unter dem STAR Programm 2001 insgesamt zu erfassenden Aufwendungen werden unter Berücksichtigung einer Fluktuationsrate anteilig über den Zeitraum von Februar 2001 (Beginn der Beobachtungsperiode) bis Januar 2004 (Ende der Auszahlungsperiode) zurückgestellt. Da keiner der Quartalswerte in 2001 über dem Einstiegspreis lag, wurden per 31. Dezember 2001 für das STAR Programm 2001 keine Rückstellungen gebildet.

Im Februar 2000 gewährte die SAP ihren zu diesem Zeitpunkt berechtigten Mitarbeitern STARs („STAR 2000“). Da sowohl der per 31. Dezember 2000 vorläufig ermittelte Endpreis für die STARs 2000 als auch der tatsächliche Endpreis unterhalb des Ausgabepreises von €274 lagen, erfolgten für das STAR 2000 Programm keine Auszahlungen.

Im Mai 1999 gewährte die SAP ihren Mitarbeitern STARs („STAR 1999“). Sie berechtigten die Begünstigten, an den während des Bemessungszeitraums von etwa 9 Monaten gemessenen Kurssteigerungen der SAP-Vorzugsaktie in Höhe von € 161,67 (unter Berücksichtigung des Aktiensplitts von 1:3) teilzunehmen. Zahlungen für diesen Plan erfolgten in drei gleichen Raten im Juli 2000, Januar 2001 und Juli 2001 grundsätzlich unter der

Voraussetzung, dass die Begünstigten am Tag der Auszahlung weiterhin Mitarbeiter der SAP waren. Die Kosten für das STAR-Programm 1999 wurden 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.

Um die Cash-flow-Risiken aus dem STAR Programm 2001 abzusichern, erwarb die SAP AG im Februar 2001 mehrere Kaufoptionen von einem renommierten Kreditinstitut. Bei Ausübung der Kaufoption würde die SAP einen Betrag erhalten, der dem Wertzuwachs von 3,2 Mio. Aktien über einen Basispreis von je € 193,51 entspricht. Mittels Ausübung der Kaufoption lassen sich somit die Auszahlungsverpflichtungen, die der SAP unter dem STAR Programm 2001 entstehen können, kompensieren. Die Hedging Strategie der SAP führt ferner dazu, dass die Aufwendungen aus dem STAR Programm 2001 durch den korrespondierenden Gewinn aus der Kaufoption gemindert werden. Die von der SAP für den Kauf der Optionen gezahlte Prämie mindert das Finanzergebnis. Die Aufteilung des Aufwands erfolgt über die Laufzeit der Option.

Zur Absicherung von Cash-flow-Risiken aus dem STAR Programm 2000 erwarb die SAP im September 2000 von einem renommierten Kreditinstitut eine Kaufoption. Diese wurde zum 31. Dezember 2000 unter dem Posten Sonstige Vermögensgegenstände ausgewiesen und zum Marktwert bewertet. Wertänderungen wurden in Abhängigkeit von der Effektivität des Absicherungsverhältnisses erfolgswirksam oder im Eigenkapital erfasst. Die Kaufoption ist im Februar 2001 verfallen.

In den Geschäftsjahren 2001 und 2000 haben die daraus resultierenden Aufwendungen in Höhe von rund 51 Mio. € bzw. 29 Mio. € das Finanzergebnis gemindert. Dieser Betrag ergibt sich durch die Verminderung des Zeitwerts der Option, der kumuliert den Anschaffungskosten der Option entspricht.

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 ausgewählte Arbeitnehmer, 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 Stammaktie der SAP AG, wobei bestimmte Sperrfristen zu beachten sind. Der Wandlungspreis entspricht dem im XETRA-Handel notierten Schlusskurs der SAP-Stammaktie am letzten Börsentag vor der Ausgabe der jeweiligen Wandelschuldverschreibung.

Jede Aktienoption berechtigt zum Bezug einer SAP-Stammaktie. 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-Stammaktie im Zeitraum zwischen dem letzten Börsentag vor der Ausgabe der Aktienoption und dem letzten Börsentag vor ihrer Ausübung die entsprechende Wertentwicklung des Goldman Sachs Technology Software Index übersteigt.

KONZERNANHANG 2001

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 Wandlungsrechten ist nicht möglich.

Die unter dem LTI-Plan 2000 gewährten Wandelschuldverschreibungen und Optionen haben sich bis zum 31. Dezember 2001 wie folgt entwickelt:

	Aktienoptionen			Wandelschuldverschreibungen	
	Anzahl der für das LTI-Programm genehmigten Aktien (in Tsd.)	Anzahl der ausstehenden Optionen (in Tsd.)	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Option €	Anzahl der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen (in Tsd.)	Durchschnittlicher Wandlungspreis je Wandelschuldverschreibung €
Bestand per 1. 1. 2000	-	-	-	-	-
Im Geschäftsjahr genehmigte Aktien	18.750	-	-	-	-
Gewährt	3.145	767	167,08	2.378	289,78
Abzug wegen Ausgabeverhältnis Wandelschuldverschreibungen/Optionen (25 % der gewährten Wandelschuldverschreibungen)	595	-	-	-	-
Ausgeübt	-	-	-	-	-
Verfallen	-	111	168,07	216	293,25
Bestand per 31. 12. 2000	15.010	656	166,91	2.162	289,43
Im Geschäftsjahr genehmigte Aktien	-	-	-	-	-
Gewährt	4.352	1.075	142,37	3.277	190,43
Abzug wegen Ausgabeverhältnis Wandelschuldverschreibungen/Optionen (25 % der gewährten Wandelschuldverschreibungen)	819	-	-	-	-
Ausgeübt	-	-	-	0	-
Verfallen	-	153	128,78	248	237,83
Bestand per 31. 12. 2001	9.839	1.578	132,73	5.191	229,40

Die folgende Aufstellung gewährt einen Überblick über am 31. Dezember 2001 ausstehende Optionen und Wandelschuldverschreibungen:

Ausstehende Optionen			
Spanne der Ausübungspreise €	Anzahl der Optionen (in Tsd.)	Durchschnittliche verbleibende Laufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Ausübungspreis €
86,85 – 97,45	12	8,40	91,09
109,67 – 116,81	571	8,08	116,74
138,53 – 158,44	995	9,11	142,40
86,85 – 158,44	1.578	8,73	132,73

Ausstehende Wandelschuldverschreibungen			
Spanne der Ausübungspreise €	Anzahl der Optionen (in Tsd.)	Durchschnittliche verbleibende Laufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Ausübungspreis €
131,81 – 183,67	82	9,43	157,67
191,25 – 247,00	3.135	9,07	192,12
290,32 – 334,67	1.974	8,09	291,58
131,81 – 334,67	5.191	8,70	229,40

Angaben zu den Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, die Mitgliedern des Vorstands zugeteilt wurden, finden sich unter Textziffer (37).

Alle ausgegebenen Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen unterliegen zum 31. Dezember 2001 der Ausübungssperre.

Im September 2000 verkaufte die Gesellschaft eine Verkaufsoption an ein renommiertes Kreditinstitut. Die Verkaufsoption, die im Februar 2001 ausgeübt wurde, verpflichtete die SAP, 1,5 Mio. SAP Vorzugsaktien zum Preis von € 273 pro Aktie zu erwerben (entspricht einem temporären Eigenkapital von 409 Mio. €). Alternativ bestand die Möglichkeit eines Barausgleichs in Höhe der Differenz zwischen dem aktuellen Aktienkurs und dem Basispreis der Verkaufsoption für 1,5 Mio. Aktien. Die Entscheidung lag allein im Ermessen der SAP. Die SAP AG entschied sich dafür, die Verkaufsoption durch Barausgleich glattzustellen.

Infolge der Ausgestaltung der Verkaufsoption war diese bilanziell als Eigenkapitalinstrument zu behandeln. Entsprechend erhöhte der ursprüngliche Marktwert der Option in Höhe von Tsd. € 29.569 zum 31. Dezember 2000 das Eigenkapital. Wertveränderungen blieben unberücksichtigt. Außerdem wurden im Geschäftsjahr 2000 in diesem Zusammenhang die Kapital- sowie die Gewinnrücklagen um Beträge vermindert, die unter der Position Temporäres Eigenkapital (siehe dazu die Erläuterungen unter Textziffer (22)) auszuweisen waren. Die Glattstellung der Verkaufsoption in 2001 erfolgte durch einen Barausgleich in Höhe von ca. 120 Mio. €, womit aus der Verkaufsoption netto ein Zahlungsmittelabfluss von ca. 90 Mio. € resultierte. Beträge, die im Geschäftsjahr 2000 als temporäres Eigenkapital zu behandeln waren, wurden im Geschäftsjahr 2001 in die Gewinnrücklagen und die Kapitalrücklage umgliedert.

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.

	2001	2000
Erwartete Dauer bis zur Ausübung (in Jahren)	4,5	4,5
Risikofreier Anlagezinssatz	4,96 %	5,36 %
Erwartete Volatilität	50 %	50 %
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	0,30 %	0,25 %

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

	2001	2000
Konzernergebnis (in Tsd. €):		
Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	581.136	615.732
Pro forma	490.221	541.908
Ergebnis je Aktie (in €):		
Unverwässert – Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	1,85	1,96
Verwässert – Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	1,85	1,95
Unverwässert – pro forma	1,56	1,72
Verwässert – pro forma	1,56	1,72

Der durchschnittliche Marktwert der im Geschäftsjahr 2001 gewährten Optionen und Wandlungsrechte betrug € 69,77 bzw. € 87,71 (2000: € 96,33 und € 120,95). Im Jahr 1999 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 2001 und 2000 ergeben, sind angesichts der Schwankungen der Annahmen, auf denen die Bestimmung des Marktwertes der Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen beruht, nicht repräsentativ für künftige Perioden.

(24) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei der SAP im In- und Ausland sowohl beitrags- als auch leistungsorientierte Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistung. Für Vorstandsmitglieder existieren leistungsorientierte individuelle Einzelzusagen.

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Pensionsverpflichtungen für inländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	6.149	7.218
Pensionsverpflichtungen für ausländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	14.358	10.485
Verpflichtungen aus mitarbeiterfinanzierten Plänen	29.679	6.263
Übrige Pensions- und ähnliche Verpflichtungen	1.637	866
	51.823	24.832

Pensionspläne im Inland (leistungsorientiert)

Die Höhe der Versorgungszusagen aus den Pensionsplänen im Inland bemisst sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter.

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Veränderung der Pensionsverpflichtungen:		
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 1. 1.	25.616	22.694
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr verdienten Ansprüche	590	1.002
Zinsaufwand	1.657	1.438
Settlement: Übertragung von Pensionsverpflichtungen auf beitragsorientierten Plan	- 503	- 267
Versicherungstechnische Verluste	125	1.477
Abgeltung	0	- 494
Rentenzahlungen	- 192	- 186
Abfindung von vertraglich unverfallbaren Ansprüchen	- 4	- 48
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31. 12.	27.289	25.616
Veränderung des Planvermögens:		
Verkehrswert des Planvermögens per 1. 1.	17.391	14.991
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	1.474	766
Arbeitgeberbeiträge	2.346	2.610
Risikoprämie/Lebensversicherung und Kosten	- 372	- 631
Rentenzahlungen	- 192	- 186
Abfindung von vertraglich unverfallbaren Ansprüchen	- 4	- 48
Übertragung von Vermögen auf beitragsorientierten Plan	- 194	- 111
Verkehrswert des Planvermögens per 31. 12.	20.449	17.391
Unterdeckung des Fonds	6.840	8.225
Nicht verrechnete versicherungstechnische Verluste	- 4.657	- 4.766
Nicht verrechnete Aufwendungen aus Planänderungen	- 1	- 2
Nicht verrechneter Übergangsaufwand	- 616	- 658
Bilanzbetrag	1.566	2.799
Der Bilanzbetrag ist in folgenden Bilanzposten enthalten:		
Rückstellungen für Pensionen	6.149	7.218
Immaterielle Vermögensgegenstände	- 37	- 41
Übriges Comprehensive Income	- 4.546	- 4.378
Bilanzbetrag	1.566	2.799

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

	2001 %	2000 %	1999 %
Zinssatz	6,6	6,5	7,8
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:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Aufwand für die im Wirtschaftsjahr verdienten Versorgungsansprüche (Service Cost)	590	1.002	4.582
Zinsaufwand (Interest Cost)	1.657	1.438	2.440
Erwartete Zinserträge aus ausgegliederten Vermögenswerten (Expected Return on Plan Assets)	- 1.303	- 1.096	- 2.013
Amortisationsbeträge, netto	456	246	741
	1.400	1.590	5.750

Pensionspläne im Ausland

Die Höhe der Versorgungszusagen aus den Pensionsplänen im Ausland bemisst sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer, dem Alter und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter.

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Veränderung der Pensionsverpflichtungen:		
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 1. 1.	68.229	38.637
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr verdienten Ansprüche	24.466	20.944
Zinsaufwand	5.446	3.246
Planänderungen	- 4.065	505
Versicherungstechnische Verluste	1.952	6.568
Rentenzahlungen	- 2.404	- 3.741
Kursdifferenzen	2.746	2.070
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31. 12.	96.370	68.229
Veränderung des Planvermögens:		
Verkehrswert des Planvermögens per 1. 1.	50.106	35.341
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	- 3.444	- 164
Arbeitgeberbeiträge	30.043	15.178
Rentenzahlungen	- 1.855	- 3.140
Kursdifferenzen	2.953	2.891
Verkehrswert des Planvermögens per 31. 12.	77.803	50.106
Unterdeckung/Überdeckung (-) des Fonds	18.567	18.123
Nicht verrechneter Übergangsaufwand	- 526	- 610
Nicht verrechnete Aufwendungen aus Planänderungen	3.766	- 462
Nicht verrechnete versicherungstechnische Verluste	- 16.905	- 12.043
Bilanzbetrag	4.902	5.008
Der Bilanzbetrag ist in folgenden Bilanzposten enthalten:		
Sonstige Forderungen	0	0
Rückstellung für Pensionen	14.358	10.485
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	- 1.072
Übriges Comprehensive Income	- 9.456	- 4.405
Bilanzbetrag	4.902	5.008

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

	2001 %	2000 %	1999 %
Zinssatz	6,6	7,5	7,8
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:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Aufwand für die im Wirtschaftsjahr verdienten Versorgungsansprüche (Service Cost)	24.466	20.944	12.283
Zinsaufwand (Interest Cost)	5.446	3.246	1.544
Erwartete Zinserträge aus ausgegliederten Vermögenswerten (Expected Return on Plan Assets)	- 4.975	- 3.358	- 1.766
Amortisationsbeträge, netto	596	517	175
	25.533	21.349	12.236

Beitragsorientierte Pläne

Neben den leistungsorientierten Pensionsplänen bestehen sowohl im In- als auch im Ausland beitragsorientierte Pläne. Die Beiträge zu solchen Plänen bemessen sich nach einem bestimmten Prozentsatz der Vergütung der jeweiligen Mitarbeiter bzw. nach den von den Mitarbeitern selbst entrichteten Beiträgen. Aus den beitragsorientierten Plänen resultierten für das Jahr 2001 Aufwendungen in Höhe von Tsd. € 70.097 (2000: Tsd. € 63.660; 1999: Tsd. € 36.248).

In Deutschland existiert darüber hinaus ein mitarbeiterfinanzierter Altersversorgungsplan, bei dem der Beitrag durch den Verzicht der Teilnehmer auf einen Anteil ihres Gehalts geleistet wird. Im Gegenzug schließt die SAP Lebensversicherungen mit einem Rückdeckungsversicherer ab, die eine bestimmte Mindestverzinsung garantieren. Die Höhe des Rückversicherungsanspruchs entspricht der Verpflichtung der SAP gegenüber den Mitarbeitern aus dem mitarbeiterfinanzierten Altersversorgungsplan. Der Ausweis des Anspruchs erfolgt unter den sonstigen Vermögensgegenständen.

(25) Übrige Rückstellungen

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Steuerrückstellungen	476.700	241.292
Sonstige Rückstellungen	899.847	1.168.664
	1.376.547	1.409.956

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

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern	540.174	457.356
Verpflichtungen aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr	184.174	189.516
Urlaubsansprüche	120.560	99.238
Schadenersatzansprüche	29.873	38.014
Jahresabschlusskosten	4.803	3.521
Garantie- und Serviceleistungen	4.600	5.184
Beiträge zu Berufsgenossenschaften	3.150	2.506
Drohende Verluste aus Devisentermingeschäften	2.973	0
Verpflichtungen aus STAR-Programm	93	366.530
Übrige Rückstellungen	9.447	6.800
	899.847	1.168.664

In den sonstigen Rückstellungen sind zum 31. Dezember 2001 Verpflichtungen in Höhe von Tsd. € 2.461 mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr (2000: Tsd. € 1.960) enthalten.

(27) Übrige Verbindlichkeiten

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

Tsd. €	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren	Restlaufzeit über 5 Jahre	Wert am 31. 12. 2001	Wert am 31. 12. 2000
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	458.266	79	0	458.345	149.008
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	34.213	0	0	34.213	21.085
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	391.208	0	0	391.208	355.547
Verbindlichkeiten aus Steuern	160.288	0	0	160.288	173.686
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	38.439	0	0	38.439	39.068
Sonstige Verbindlichkeiten	107.360	784	19.577	127.721	88.574
	1.189.774	863	19.577	1.210.214	826.969

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

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten sowohl zum 31. Dezember 2001 als auch 2000 überwiegend im Inland aufgenommene Kredite mit einem durchschnittlichen effektiven Zinssatz von 3,86 % in 2001 bzw. 4,91 % in 2000.

Im Vorjahr wurden Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr in Höhe von Tsd. € 809.040 und solche mit einer Restlaufzeit über 5 Jahre in Höhe von Tsd. € 15.176 ausgewiesen.

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.

(26) Anleihen

Die Position umfasst im Wesentlichen die im Rahmen des unter Textziffer (23) 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.

(28) Rechnungsabgrenzungsposten

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

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

Eine Überleitungsrechnung vom Zahlungsmittelfonds der Konzernkapitalflussrechnung zum Bilanzposten Liquide Mittel findet sich unter Textziffer (19).

(29) Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit

Im Jahr 2001 reduzierte der Anstieg der aktiven latenten Steuern den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit. Da die zukünftige Auflösung der aktiven latenten Steuern zu einer Verminderung der tatsächlichen Steuerverbindlichkeiten führen wird, ist daraus für künftige Perioden ein gegenteiliger Effekt zu erwarten. Daneben wurde der Zahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit durch die Verminderung der Rückstellungen, die im Wesentlichen auf die letzten beiden Auszahlungen aus dem STAR-Programm 1999 im Geschäftsjahr 2001 zurückzuführen ist, teilweise kompensiert. Im Jahr 2000 hatte die Erhöhung der Rückstellungen für das STAR-Programm 1999 zu einem gegenteiligen Effekt geführt.

Im ausgewiesenen Mittelzufluss sind Zinszahlungen in Höhe von Tsd. € 20.834 berücksichtigt (2000: Tsd. € 6.847; 1999: Tsd. € 3.511). An Ertragsteuern wurden im Geschäftsjahr unter Berücksichtigung von Steuererstattungen Tsd. € 500.098 gezahlt (2000: Tsd. € 459.629; 1999 Tsd. € 419.471).

(30) Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit

Im Geschäftsjahr 2001 wendete die SAP erhebliche Zahlungsmittel für den Erwerb von weiteren Anteilen an Commerce One und die Akquisition von TopTier auf. Zahlungsmittelabflüsse im Berichtsjahr sowie in den Vorjahren 2000 und 1999 resultieren zudem aus Investitionen in Sachanlagen, die getätigt wurden, um dem Wachstum des Unternehmens sowie der steigenden Mitarbeiteranzahl gerecht zu werden. Die mit den erheblichen Investitionen im Geschäftsjahr 2001 verbundenen Zahlungsmittelabflüsse wurden zum Teil durch Zahlungsmittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeit gedeckt.

In den Jahren 2000 und 1999 erhielt die SAP bedeutsame Zahlungsmittelzuflüsse aus dem Verkauf von marktgängigen Wertpapieren des Anlagevermögens. Diese wurden, 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 fiel. In 2000 und 1999 konnten die Investitionen aus dem Mittelzufluss der laufenden Geschäftstätigkeit finanziert werden.

(31) Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit

Die Finanzierung eines Teils der Investitionstätigkeit erfolgte im Geschäftsjahr 2001 durch die Aufnahme von Fremdkapital. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im Berichtsjahr umfasst – wie in den Vorjahren – im Wesentlichen die Auszahlung der Dividenden für das Vorjahr. Zahlungsmittelabflüsse ergaben sich ferner als Folge der Glattstellung der unter Textziffer (23) erläuterten Verkaufsoption. Zahlungsmittelzuflüsse in 2000 resultierten überwiegend aus dem Börsengang eines Tochterunternehmens sowie die Inanspruchnahme von Kreditlinien.

E. Sonstige Erläuterungen

(32) Haftungsverhältnisse

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln	11	10
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	1.304	4.530
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	210.742	206.305
Verbindlichkeiten aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	642	13.467
	212.699	224.312

Für die oben stehenden Eventualverbindlichkeiten sind keine Rückstellungen zu passivieren, da die Inanspruchnahme als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird.

(33) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen beläuft sich auf Tsd. € 771.641 (2000: Tsd. € 673.028). Darin enthalten sind Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen in Höhe von Tsd. € 660.936 (2000: Tsd. € 553.917) sowie ein Bestellobligo aus genehmigten Investitionen in Höhe von Tsd. € 102.191 (2000: Tsd. € 119.111).

Im Oktober 2000 schloss die SAP Properties, Inc. („Properties“) – eine 100%ige Tochtergesellschaft der SAP America Inc. – einen Leasingvertrag mit siebenjähriger Laufzeit mit einem renommierten Finanzinstitut ab. Bei dem Leasingobjekt handelt es sich um Bürogebäude. Neben der Nutzungsüberlassung vereinbarten die Parteien, dass die Betreuung der notwendigen Renovierung der Bürogebäude durch die Properties erfolgt. Nach den Bedingungen des Leasingvertrags hat die Properties bei dem Finanzinstitut zweckgebundene Mittel zu hinterlegen, deren Höhe sich nach den Ausgaben des Finanzinstituts für die Instandsetzung der Gebäude bestimmt (siehe hierzu Textziffer (19)). Das Leasingverhältnis ist gem. SFAS No. 13 „Accounting for Leases“ als Operating Leasing zu qualifizieren.

Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen weisen unten stehende Fälligkeiten auf:

	Tsd. €
Fällig 2002	157.914
Fällig 2003	117.203
Fällig 2004	90.488
Fällig 2005	69.144
Fällig 2006	55.698
Fällig nach 2006	170.489

Die Mietaufwendungen für das Berichtsjahr 2001 beliefen sich auf Tsd. € 208.908 (2000: Tsd. € 209.172; 1999: Tsd. € 182.064).

(34) 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 Jahr 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, ist die Geschäftsführung der Auffassung, dass der Ausgang der Verfahren keine wesentlichen nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse der Gesellschaft, ihre finanzielle Lage oder ihren Cash-flow hat.

(35) Finanzinstrumente

Marktwerte von Finanzinstrumenten

	2001 Buchwerte Tsd. €	2001 Marktwerte Tsd. €	2000 Buchwerte Tsd. €	2000 Marktwerte Tsd. €
Anteile an assoziierten Unternehmen	433.697	238.291	291.519	151.149
Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere des Anlagevermögens	223.741	223.741	317.136	317.136
Wertpapiere des Umlaufvermögens	98.143	98.143	95.643	95.643
Sonstige Ausleihungen	49.645	49.645	28.269	28.269
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-458.345	-458.345	-149.008	-149.008
Derivative Finanzinstrumente:				
Devisentermingeschäfte	-467	-467	37.890	37.890
Devisenoptionen	0	0	4.440	4.440
Aktienderivate	0	0	-2.312	-2.312
	346.414	151.008	623.577	483.207

Die SAP nutzt in ihrem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Die Marktwerte dieser 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 glattzustellen.

Anteile an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet und umfassen im Wesentlichen die Beteiligung der SAP an Commerce One. Der Marktwert der Anteile an Commerce One zum 31. Dezember 2001 betrug auf der Basis des verfügbaren Börsenkurses ca. Tsd. € 229.825. Zum 18. Januar 2002 ergab sich ein Marktwert von Tsd. € 176.234. Die Umrechnung in Euro erfolgte anhand der „Noon Buying Rate“ der Federal Reserve Bank of New York zum 31. Dezember 2001 bzw. zum 18. Januar 2002. Die SAP ist nicht der Ansicht, dass der Aktienkurs von Commerce One als Anzeichen für eine dauerhafte Wertminderung der Beteiligung zu werten ist.

Weitere Angaben zu den Marktwerten der sonstigen Beteiligungen, Wertpapiere und Ausleihungen sind unter Textziffer (14) sowie unter Textziffer (18) dargestellt.

Derivative Finanzinstrumente

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

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.

Währungssicherung

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 seit 2001 innerhalb von 30 Tagen nach Ende desjenigen Monats zu zahlen, in dem die entsprechenden Softwareumsätze realisiert wurden. Die Zahlungsfrist in den Vorjahren betrug 90 Tage. Die Abrechnung der konzerninternen Lizenzgebühren erfolgt in der Regel in der lokalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens, 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 Produktumsätze 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. 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 absichernden Perioden auf der Grundlage interner Prognosen und zu erwartender Wechselkurschwankungen bestimmter Währungen auf bis zu zwei Jahre ausgedehnt. Die SAP ist der Ansicht, dass der Einsatz von derivativen Fremdwährungsinstrumenten 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 ausgewiesen. 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.

Aktienderivate

Wie bereits unter Textziffer (23) erläutert, erwarb die SAP AG zur Absicherung der Cash-flow-Risiken aus dem STAR-Programm Optionen von renommierten Kreditinstituten. Die Bewertung der Kaufoptionen zum jeweiligen Bilanzstichtag erfolgt mit dem Marktwert, der dem Betrag entspricht, den die SAP zu diesem Zeitpunkt für den Kauf einer Kaufoption mit vergleichbaren Bedingungen aufwenden müsste.

Ferner schließt die SAP AG vereinzelt Aktienswaps mit renommierten Kreditinstituten ab. Gemäß dieser Vereinbarungen erhält bzw. leistet die SAP Ausgleichszahlungen, die den Marktwertänderungen der den Geschäften zugrunde liegenden Wertpapiere, die sich im Vergleich zum Zeitpunkt des Abschlusses des Aktienswaps ergeben, entsprechen. Gewinne und Verluste aus der Marktwertänderung der Derivate werden erfolgswirksam in den sonstigen Aufwendungen und Erträgen erfasst. Die zum 31. Dezember 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 folgende Nominalvolumina und Marktwerte auf:

	2001 Nominal- volumen Tsd. €	2001 Marktwerte Tsd. €	2000 Nominal- volumen Tsd. €	2000 Marktwerte Tsd. €
Devisentermingeschäfte				
mit Gewinnen	403.164	2.506	757.232	37.985
mit Verlusten	194.503	- 2.973	18.249	- 95
	597.667	- 467	775.481	37.890
Devisenoptionen	0	0	77.869	4.440
Aktioptionen (STAR-Hedge)	468.460	17.656	228.000	133
Aktienswaps				
mit Gewinnen	0	0	0	0
mit Verlusten	0	0	20.289	- 2.312
	0	0	20.289	- 2.312

(36) 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. Für interne Zwecke werden Finanzinformationen nach Tätigkeitsfeldern segmentiert.

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. Zusätzlich hat die SAP in 2001 erstmalig Umsatzerlöse nach Softwarelösungen erfasst. 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.

2001 Tsd. €	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
Außenumsätze	4.819.436	2.012.749	479.817	7.312.002
Konzerninterne Umsätze	480.457	445.589	118.451	1.044.497
Umsätze gesamt	5.299.893	2.458.338	598.268	8.356.499
Segmentaufwendungen	-2.875.836	-2.034.119	-419.008	-5.328.963
Segmentbeitrag	2.424.057	424.219	179.260	3.027.536
Segmentprofitabilität	45,7 %	17,3 %	30,0 %	

2000 Tsd. €	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
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 Tsd. €	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
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 %	

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. Der Anstieg der konzerninternen Umsätze im Geschäftsjahr 2001 ist im Wesentlichen auf die veränderte konzerninterne Zuordnung von Support- und Marketingaufwendungen zurückzuführen.

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

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Gesamtumsatz der Segmente	8.356.499	6.750.546	5.464.464
Eliminierung der konzerninternen Umsätze	- 1.044.497	- 564.934	- 405.165
Sonstige Außenumsätze	28.503	78.808	62.298
Sonstige Abweichungen	299	175	- 11.384
	7.340.804	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 im Wesentlichen 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 Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme 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.

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Gesamtbeitrag der Segmente	3.027.537	2.678.145	2.124.136
Beiträge der übrigen Unternehmensteile	- 1.616.697	- 1.440.777	- 1.181.840
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	- 98.377	- 440.818	- 140.324
Sonstige Abweichungen	- 89	6.108	- 5.792
Betriebsergebnis	1.312.374	802.658	796.180
Sonstige Aufwendungen und Erträge	- 10.643	- 55.340	- 51.008
Finanzergebnis	- 232.974	265.551	235.175
	1.068.757	1.012.869	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 im Wesentlichen 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. Im Rahmen der Implementierung von SFAS 142 nimmt die SAP aktuell jedoch eine Zuordnung von Vermögensgegenständen und Schulden zu den einzelnen operativen Segmenten vor.

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.

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 2001 sind 70 % der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung in Deutschland, 7 % in der Region „Übriges EMEA“, 14 % in Amerika und 9 % in der Region „Asien/Pazifik“ beschäftigt.

Tsd. €	Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden			Umsatzerlöse nach Sitz der SAP Gesellschaft		
	2001	2000	1999	2001	2000	1999
Deutschland	1.468.726	1.237.383	1.067.266	1.615.777	1.380.439	1.154.288
Übriges EMEA ¹⁾	2.317.456	1.836.550	1.407.437	2.211.982	1.710.632	1.347.150
Region EMEA	3.786.182	3.073.933	2.474.703	3.827.759	3.091.071	2.501.438
USA	2.084.140	1.848.281	1.638.277	2.102.136	1.877.879	1.630.094
Übriges Amerika	639.980	587.287	507.528	613.503	561.973	506.255
Region Amerika	2.724.120	2.435.568	2.145.805	2.715.639	2.439.852	2.136.349
Region Asien/Pazifik	830.502	755.094	489.705	797.406	733.672	472.426
	7.340.804	6.264.595	5.110.213	7.340.804	6.264.595	5.110.213

Tsd. €	Ergebnis vor Ertragsteuer			Bilanzsumme		
	2001	2000	1999	2001	2000	1999
Deutschland	802.375	288.827	454.746	2.276.865	1.965.450	1.525.095
Übriges EMEA ¹⁾	250.458	239.773	199.968	1.247.286	1.235.233	997.172
Region EMEA	1.052.833	528.600	654.714	3.524.151	3.200.683	2.522.267
USA	- 128.792	336.299	234.974	1.905.382	1.647.102	1.634.374
Übriges Amerika	53.846	70.041	75.657	355.646	356.925	333.556
Region Amerika	- 74.946	406.340	310.631	2.261.028	2.004.027	1.967.930
Region Asien/Pazifik	90.870	77.929	15.002	410.425	414.261	336.692
	1.068.757	1.012.869	980.347	6.195.604	5.618.971	4.826.889

Tsd. €	Sachanlagen			Investitionen in Sachanlagen		
	2001	2000	1999	2001	2000	1999
Deutschland	543.954	472.900	433.059	168.964	117.758	156.160
Übriges EMEA ¹⁾	158.284	136.353	137.337	54.593	30.143	35.075
Region EMEA	702.238	609.253	570.396	223.557	147.901	191.235
USA	257.757	215.916	177.433	58.396	46.874	43.690
Übriges Amerika	9.791	13.608	16.586	2.592	3.960	8.286
Region Amerika	267.548	229.524	194.019	60.988	50.834	51.976
Region Asien/Pazifik	27.266	31.899	29.861	10.751	23.215	16.099
	997.052	870.676	794.276	295.296	221.950	259.310

¹⁾ Europa/Mittlerer Osten/Afrika

	Abschreibungen auf Sachanlagen			Anzahl der Mitarbeiter per 31. Dezember		
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €	2001	2000	1999
Deutschland	86.419	75.350	67.226	12.356	10.432	8.912
Übriges EMEA ¹⁾	32.638	33.914	29.695	6.504	5.196	4.162
Region EMEA	119.057	109.264	96.921	18.860	15.628	13.074
USA	29.674	21.784	16.994	5.228	4.498	4.408
Übriges Amerika	5.934	7.592	7.598	1.522	1.579	1.597
Region Amerika	35.608	29.376	24.592	6.750	6.077	6.005
Region Asien/Pazifik	14.396	16.278	13.311	3.268	2.775	2.620
	169.061	154.918	134.824	28.878	24.480	21.699

¹⁾ Europa/Mittlerer Osten/Afrika

In den Jahren 2001 und 2000 erfolgten Umgliederungen innerhalb der ursprünglich 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:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	1999 Tsd. €
Prozessindustrie	1.524.330	1.342.149	1.027.156
Fertigungsindustrie	1.807.468	1.582.676	1.441.820
Konsumgüterindustrie und Handel	1.186.839	999.299	776.166
Service und Versorgung	1.849.741	1.578.801	1.266.563
Finanzdienste	448.229	336.028	247.484
Öffentlicher Dienst und Verwaltung	524.197	425.642	351.024
	7.340.804	6.264.595	5.110.213

In 2001 erfasste SAP erstmalig Umsatzzahlen nach Softwarelösungen. Dabei wurden sowohl die Umsätze aus Verträgen für einzelne Lösungen sowie aus Verträgen für integrierte Komplettlösungen berücksichtigt. Die Zuordnung der Umsätze aus Komplettlösungen basiert auf Erhebungen zur geplanten Verwendung der Softwarelizenzen.

	2001 Tsd. €
mySAP SCM	582.892
mySAP CRM	444.918
mySAP PLM	195.963
mySAP BI/Portals – mySAP E-Procurement/Marketplaces	415.922
mySAP Financials – mySAP Human Resources	940.823
	2.580.518

(37) Organe

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 3. Mai 2002 über die Dividende für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2001 Gesamtbezüge in Höhe von Tsd. € 560 erhalten. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen in 2001 Tsd. € 8.043. In diesem Betrag sind variable Bezüge in Höhe von Tsd. € 5.624 (inklusive des auf das Geschäftsjahr entfallenden STAR-Aufwands aus dem STAR-Programm 1999 in Höhe von Tsd. € 1.120), sowie fixe Bezüge in Höhe von Tsd. € 2.419 enthalten. Per 31. Dezember 2001 bestanden keine Kredite, Bürgschaften oder Gewährleistungen von Seiten der SAP gegenüber ihren Organmitgliedern.

Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Organmitglieder Pensionsrückstellungen in Höhe von Tsd. € 1.396.

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 (21) dargestellt. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats und Vorstands halten jeweils weniger als 1 % der Aktien der SAP.

Zum 31. Dezember 2001 entfielen auf die Mitglieder des Vorstands folgende im Rahmen des LTI-Plans 2000 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen:

Aktienoptionen	Anzahl	Erstes Ausübungsjahr	Verfallsjahr
Prof. Dr. h.c. Hasso Plattner	-	-	-
Prof. Dr. Henning Kagermann	9.251	2002	2010
	9.251	2003	2010
	9.530	2004	2010
	12.993	2003	2011
	12.994	2004	2011
	13.388	2005	2011
	67.407		
Dr. Werner Brandt	2.062	2003	2011
	2.063	2004	2011
	2.125	2005	2011
	6.250		
Prof. Dr. Claus Heinrich	6.776	2002	2010
	6.776	2003	2010
	6.980	2004	2010
	9.075	2003	2011
	9.075	2004	2011
	9.350	2005	2011
	48.032		
Gerhard Oswald	6.776	2002	2010
	6.776	2003	2010
	6.980	2004	2010
	9.075	2003	2011
	9.075	2004	2011
	9.350	2005	2011
	48.032		
Dr. Peter Zencke	6.776	2002	2010
	6.776	2003	2010
	6.980	2004	2010
	9.075	2003	2011
	9.075	2004	2011
	9.350	2005	2011
	48.032		
	217.753		

Wandelschuldverschreibungen					
	Anzahl	Ausgabepreis	Wandlungspreis	Erstes Ausübungsjahr	Verfallsjahr
Prof. Dr. h.c. Hasso Plattner	-	-	-	-	-
Prof. Dr. Henning Kagermann	7.400	1	290	2002	2010
	7.400	1	290	2003	2010
	7.625	1	290	2004	2010
	10.395	1	191	2003	2011
	10.395	1	191	2004	2011
	10.710	1	191	2005	2011
	53.925				
Dr. Werner Brandt	1.650	1	191	2003	2011
	1.650	1	191	2004	2011
	1.700	1	191	2005	2011
	5.000				
Prof. Dr. Claus Heinrich	5.420	1	290	2002	2010
	5.420	1	290	2003	2010
	5.585	1	290	2004	2010
	7.260	1	191	2003	2011
	7.260	1	191	2004	2011
	7.480	1	191	2005	2011
	38.425				
Gerhard Oswald	5.420	1	290	2002	2010
	5.420	1	290	2003	2010
	5.585	1	290	2004	2010
	7.260	1	191	2003	2011
	7.260	1	191	2004	2011
	7.480	1	191	2005	2011
	38.425				
Dr. Peter Zencke	5.420	1	290	2002	2010
	5.420	1	290	2003	2010
	5.585	1	290	2004	2010
	7.260	1	191	2003	2011
	7.260	1	191	2004	2011
	7.480	1	191	2005	2011
	38.425				
	174.200				

Vorstand

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. 12. 2001)*

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.
Aufsichtsrat der DaimlerChrysler Services AG, Berlin
Aufsichtsrat der IDS Scheer AG, Saarbrücken
Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, München

Dr. Werner Brandt

Finanzen, Administration
(ab 1. 2. 2001)

Prof. Dr. Claus E. Heinrich

Personal,
Entwicklung Branchenlösungen,
Entwicklung mySAP.com solutions

Aufsichtsrat der SVC AG Schmidt Vogel Consulting, Bielefeld (bis 9. 8. 2001)

Gerhard Oswald

Global Support,
IT-Infrastructure

Dr. Peter Zencke

Entwicklung Branchenlösungen,
Entwicklung mySAP.com solutions,
E-Business, Forschung weltweit

Aufsichtsrat der Pixelpark AG, Berlin
Aufsichtsrat der SupplyOn AG, Hallbergmoos (ab 1. 1. 2001)

* Eine Übersicht über die Mitgliedschaften bei zum SAP-Konzern gehörenden Unternehmen wird im Jahresabschluss der SAP AG, der auf Anfrage erhältlich ist, dargestellt.

Erweiterte Geschäftsleitung

Leo Apotheker

Region EMEA

Karl-Heinz Hess

Technology Development

Erwin Gunst

Region Deutschland und Schweiz (bis 31. 12. 2001)

Wolfgang Kemna

Region Amerika

Les Hayman

Region Asien/Pazifik

Dieter Matheis

Kaufmännischer Leiter (bis 1. 2. 2001)
Einkauf und Facility Management (bis 31. 12. 2001)

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. 12. 2001)

Dietmar Hopp ^{2) 4) 6) 7) 8)}

Vorsitzender

Aufsichtsrat der MLP AG, Heidelberg
Aufsichtsrat der Actris AG, Frankfurt/M.

Helga Classen ^{1) 4) 5) 6) 7)}

Stellvertretende Vorsitzende
Development Architect

Willi Burbach ^{1) 4) 5)}

Developer

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann ^{2) 3) 4) 7) 8)}

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Kronberg
Partner von Haarmann, Hemmelrath & Partner, Frankfurt/M.

Aufsichtsrat der iXOS AG, Grasbrunn
Aufsichtsrat der Häussler AG, Stuttgart
Aufsichtsrat der Depfa IT Services AG, Mainz
Aufsichtsrat der Vodafone AG, Düsseldorf
Aufsichtsrat der IBAG Immobilien und Beteiligungen AG, Berlin

Bernhard Koller ^{1) 3) 7)}

Leiter Ideenmanagement

Aufsichtsrat der LION CONSULT AG, Heddeshheim

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 Knorr Capital Partner AG, München
Board of Directors der Agile Software Corporation, San José, USA
Board of Directors der Latitude Communications, Santa Clara, USA
Verwaltungsrat der Mach HITECH AG, Zug, Schweiz

Dr. Gerhard Maier ^{1) 2) 6) 8)}

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 DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung
Lebensversicherungsverein a.G., Köln

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 gGmbH, Heidelberg

Aufsichtsrat der Lion bioscience AG, Heidelberg
Aufsichtsrat der SRH Learnlife AG, Heidelberg

¹⁾ von den Arbeitnehmern gewählt

²⁾ Mitglied des Personalausschusses

³⁾ Mitglied des Bilanzprüfungsausschusses

⁴⁾ Mitglied des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG

⁵⁾ Mitglied des Technologieausschusses

⁶⁾ Mitglied des Venture-Capital-Ausschusses

⁷⁾ Mitglied des Finanzausschusses

⁸⁾ Mitglied des Corporate Governance-Ausschusses

(38) 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.

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-Aktie 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 Geschäftsjahr 2000 verkaufte die Gesellschaft eine Verkaufsoption auf SAP Vorzugsaktien. Diese verpflichtete die Gesellschaft im Falle der Ausübung 1,5 Mio. SAP Vorzugsaktien zum Preis von € 273 pro Aktie zu erwerben. Alternativ bestand die Möglichkeit eines Barausgleichs in Höhe der Differenz zwischen dem aktuellen Aktienkurs und dem Basispreis der Verkaufsoption. Für Wertminderungen der Verkaufsoption war 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 wurden.

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. Erfolgt die Bedienung des LTI-Plans durch die Ausgabe neuer Aktien, ergeben sich keine Erfolgswirkungen. 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-Stammaktien am Tag der Gewährung entspricht. Da der Ausübungspreis für die Aktienoptionen variabel ist, werden für diese auch nach US-GAAP Aufwendungen anteilig über den Zeitraum der Sperrfrist erfasst. Die Höhe der insgesamt zu erfassenden Aufwendungen bestimmt sich nach dem inneren Wert der Aktienoptionen am jeweiligen Bilanzstichtag.

Geschäfts- oder Firmenwert und Immaterielle Vermögensgegenstände

Derivative Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immaterielle Vermögensgegenstände sind nach den Vorschriften des HGB grundsätzlich sowohl plan- als auch außerplanmäßig abzuschreiben. Wie bereits unter Textziffer (3) ausführlich beschrieben, untersagt SFAS 142 hingegen die planmäßige Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten und immateriellen Vermögensgegenständen mit unbestimmter Nutzungsdauer aus Akquisitionen nach dem 30. Juni 2001.

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. Unrealisierte Gewinne werden nicht berücksichtigt, für nicht realisierte Verluste ist eine Rückstellung zu bilden. Nach SFAS 133 sind derivative Finanzinstrumente in der Bilanz mit ihrem Marktwert anzusetzen. Sind spezifische Hedge-Kriterien erfüllt, werden Gewinne und Verluste – nach Abzug von Steuern – zunächst im Eigenkapitalposten Kumuliertes übriges Comprehensive Income erfasst und erst zusammen mit dem Gewinn oder Verlust aus der besicherten Position oder Transaktion ergebniswirksam verbucht.

Aktiensparplan

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.

Eigene Anteile

Nach dem HGB sind eigene Anteile im Umlaufvermögen auszuweisen. Sie unterliegen damit dem strengen Niederstwertprinzip und werden bei Bedarf wertberichtigt. Nach US-GAAP sind eigene Anteile vom Eigenkapital abzusetzen. Die Bewertung erfolgt mit den Anschaffungskosten. Wertberichtigungen werden nicht vorgenommen.

Walldorf, den 21. Januar 2002

SAP Aktiengesellschaft
Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung
Walldorf/Baden

Der Vorstand
Plattner Kagermann Brandt Heinrich Oswald Zencke

JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG 2001 (KURZFASSUNG)

(Aufgestellt nach den Vorschriften des deutschen HGB)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(in Tsd. €)	2001	2000
Umsatzerlöse	2.603.803	2.499.160
Bestandsveränderungen	0	- 11.697
Sonstige betriebliche Erträge	138.466	162.816
Materialaufwand	- 815.356	- 704.746
Personalaufwand	- 508.592	- 653.248
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	- 95.651	- 102.742
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 661.827	- 771.487
Finanzergebnis	340.713	105.441
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.001.556	523.497
Außerordentliche Erträge	487.400	0
Steuern	- 419.114	- 244.997
Jahresüberschuss	1.069.842	278.500

BILANZ

(in Tsd. €)	31. 12. 2001	31. 12. 2000
Immaterielle Vermögensgegenstände	24.647	33.288
Sachanlagen	463.498	412.586
Finanzanlagen	2.316.830	959.394
Anlagevermögen	2.804.975	1.405.268
Vorräte	24.045	8.527
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	999.587	759.732
Wertpapiere	166.195	94.127
Liquide Mittel	36.156	77.329
Umlaufvermögen	1.225.983	939.715
Latente Steuern	18.685	37.308
Rechnungsabgrenzungsposten	19.554	11.515
Gesamtvermögen	4.069.197	2.393.806
Eigenkapital	2.178.338	1.286.685
Rückstellungen	470.913	644.605
Verbindlichkeiten	1.416.966	459.918
Rechnungsabgrenzungsposten	2.980	2.598
Gesamtkapital	4.069.197	2.393.806

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.

Stand 31. 12. 2001

Name und Sitz der Gesellschaft

Beträge in Tausend €

Anteil am Kapital v. H.	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2001 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2001 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2001 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter zum 31. 12. 2001 ²⁾
-------------------------	--	--	--	---

I. Verbundene Unternehmen

Inland

SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf ³⁾	100	1.291.353	280.989	342.016	2.346
SAP Systems Integration AG, Dresden ⁶⁾	60	242.053	- 16.522	229.928	1.532
SAP Markets Europe GmbH, Walldorf ⁴⁾	100	113.388	- 3.937	15.798	460
SAP Retail Solutions GmbH & Co. KG, St. Ingbert ⁴⁾	100	83.635	12.519	30.087	599
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf ^{3), 4), 5)}	100	81.400	5.689	84.748	496
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt	100	46.404	4.839	5.715	198
SAP CRM Consulting GmbH & Co. KG, Mannheim ⁴⁾	100	34.507	7.537	8.744	241
SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot ⁴⁾	100	12.702	1.192	1.743	71
SAP Learning Solutions GmbH, Immenstaad	100	3.417	415	703	23
In-Q-My Technologies GmbH, Walldorf	100	4	- 6.704	- 4.065	14
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	3	3	29	0
DACOS Software Holding GmbH, St. Ingbert	100	0	6.531	7.609	0
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100	0	5	25	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100	0	3	33	0
SAP CRM Consulting Beteiligungsgesellschaft mbH, Mannheim	100	0	3	28	0
eSAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	2	27	0
SAP Portals Holding GmbH & Co. KG, Walldorf ^{3), 4)}	100	0	0	566.553	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{3), 4)}	100	0	0	27	0
sky7home GmbH, Walldorf	100	0	0	25	0
SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf ³⁾	100	0	0	0	0
Prescient Consulting GmbH, Walldorf ^{3), 4)}	100	0	- 3	15	0

Europa (ohne Inland)/Mittlerer Osten/Afrika

SAP (UK) Limited, Feltham/Großbritannien	100	443.492	32.527	89.488	753
SAP FRANCE SYSTEMES APPLICATIONS ET PROGICIELS S.A., Paris/Frankreich	100	304.090	22.190	39.065	636
SAP (Schweiz) AG Systeme, Anwendungen und Produkte der Datenverarbeitung, Biel/Schweiz	100	280.131	33.684	100.681	512
SAP Nederland B.V., 's Hertogenbosch/Niederlande	100	185.856	21.223	48.248	413
S.A.P. Italia Sistemi Applicazioni Prodotti in Data Processing S.p.A., Mailand/Italien	100	182.535	15.423	60.121	365
SAP Österreich GmbH, Wien/Österreich	100	114.778	4.717	24.642	385
SAP España Sistemas Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid/Spanien	100	102.818	3.506	30.377	280
NV SAP BELGIUM SA, Brüssel/Belgien	100	102.474	6.101	28.596	239
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm/Schweden	100	83.471	4.855	14.285	199
Systems Applications Products (Africa) (Proprietary) Limited, Woodmead/Südafrika	100	62.584	2.587	10.465	278
SAP Finland Oy, Espoo/Finnland	100	62.476	3.558	15.068	172
SAP Danmark A/S, Brøndby/Dänemark	100	61.231	2.225	11.949	191
SAP Portugal - Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Paco d'Arços/Portugal	100	57.004	6.312	17.873	122

Stand 31. 12. 2001

Name und Sitz der Gesellschaft

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Beträge in Tausend €			Anzahl Mitarbeiter zum 31. 12. 2001 ²⁾
		Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2001 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2001 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2001 ¹⁾	
SAP ČR, spol. s.r.o., Prag/Tschechische Republik	100	51.949	1.412	15.818	202
SAP Polska Sp. z.o.o., Warschau/Polen	100	34.312	- 214	9.127	155
SAP Hellas S.A. Societe Anonyme of Systems, Applications & Information Technology Products, Athen/Griechenland	100	29.786	1.433	3.410	207
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft., Budapest/Ungarn	100	27.958	1.057	9.675	141
SAP Norge AS, Lysaker/Norwegen	100	26.973	- 1.934	8.307	89
SAP Public Services (Pty) Ltd., Woodmead/Südafrika ⁴⁾	70	24.780	2.170	1.734	38
SAP Service and Support Centre (Ireland) Limited, Dublin/Irland	100	23.443	5.783	11.309	261
SAP Portals UK, Guildford/Großbritannien ^{3), 4)}	100	23.209	8.987	449	64
OOO SAP Consult C.I.S., Moskau/Russland	100	19.994	4.791	8.017	190
SAP Portals Israel, Ra'anana/Israel ^{3), 4)}	100	17.456	- 596	- 2.978	149
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava/Slowakei	100	14.273	627	3.768	42
SAP Labs France S.A., Sophia Antipolis/Frankreich	100	8.210	544	2.741	118
SAP Systems Integration (Schweiz) AG, Frauenfeld/Schweiz ⁴⁾	60	7.988	636	822	10
SAP Labs Israel Ltd. vorm. SAP-OFEK Ltd., Industrial Area Herzliya/Israel	100	6.101	299	2.773	63
CADRA S.A., Chazay D'Azergues/Frankreich ⁴⁾	100	5.021	- 766	780	53
IN-Q-MY Labs EOOD, Sofia/Bulgarien ⁴⁾	100	2.140	48	62	120
SAP Cyprus Ltd., Nicosia/Zypern ⁴⁾	100	2.039	- 315	368	24
SAP Systems Yazilim Uretim A.S., Istanbul/Türkei ³⁾	100	1.607	- 246	332	21
SAP d.o.o., Zagreb/Kroatien ³⁾	100	1.403	360	386	7
LLC SAP Consult Ukraine, Kiew/Ukraine	100	1.121	237	292	13
SAP Bulgaria Ltd., Sofia/Bulgarien ⁴⁾	100	832	- 617	- 1.976	27
Systems Application Products Limited, Lagos/Nigeria ⁴⁾	100	312	- 30	- 253	0
IthinQ.com (Pty) Ltd., Woodmead/Südafrika ⁴⁾	60	5	419	- 126	0
SAP sistemi, aplikacije in produkti za obdelavo podatkov d.o.o., Ljubljana/Slovenien ³⁾	100	0	0	25	0
SAP Portals Nederland B.V., 's-Hertogenbosch/Niederlande ^{3), 4)}	100	0	0	18	0
Ambin Properties (Pty) Ltd., Woodmead/Südafrika ^{3), 4)}	100	0	- 1	- 1	0
SAP Ireland Limited, Dublin/Irland	100	0	0	0	0
KGM 46 Investments (Pty) Limited, Woodmead/Südafrika ^{3), 4)}	100	0	0	0	0

Amerika

SAP America, Inc., Newtown Square/USA	100	1.915.913	76.573	735.258	3.552
SAP Canada Inc., North York/Kanada	100	254.773	21.227	82.775	593
SAP Public Services, Inc., Washington D.C./USA ⁴⁾	100	205.913	- 10.509	- 54.785	259
SAP Labs, Inc., Palo Alto/USA ⁴⁾	100	176.089	2.550	22.782	713
SAP Brasil Ltda., Sao Paulo/Brasilien	100	139.769	1.689	19.521	396
SAP Markets, Inc., Palo Alto/USA	100	116.702	- 137.900	- 77.822	329
SAP Global Marketing, Inc., New York/USA ³⁾	100	105.410	1.082	607	50
SAP México, S.A. de C.V., Mexico City/Mexiko	100	99.297	4.422	30.060	193
SAP ANDINA Y DEL CARIBE C.A., Caracas/Venezuela	100	83.521	5.446	19.877	159
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires/Argentinien	100	64.375	- 3.360	17.972	181

Stand 31. 12. 2001

Name und Sitz der Gesellschaft

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital v. H.	Beträge in Tausend €			Anzahl Mitarbeiter zum 31. 12. 2001 ²⁾
		Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2001 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2001 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2001 ¹⁾	
SAP Systems Integration America LLC, Atlanta/USA ^{3), 4)}	100	23.910	-1.531	9.766	117
SAP Portals Inc. USA, San Jose/USA ³⁾	100	18.456	-94.077	856.046	189
SAP International, Inc., Miami/USA ⁴⁾	100	13.968	473	456	19
SAP Properties, Inc., Newtown Square/USA ⁴⁾	100	3.153	83	119	0
SAP Systems Integration America Holding, Inc., Newtown Square/USA ^{3), 4)}	100	0	-209	4.548	0
SAP Investments, Inc., Wilmington/USA ⁴⁾	100	0	-1.907	725.643	0

Asien/Pazifik

SAP Japan Co., Ltd., Tokio/Japan	100	462.740	38.320	65.335	1.149
SAP AUSTRALIA PTY LTD, Sydney/Australien	100	112.142	-583	5.524	337
SAP Asia Pte. Ltd., Singapur	100	71.533	3.303	17.207	298
SAP Korea Limited, Seoul/Korea	100	63.765	-2.165	10.236	273
SAP MALAYSIA SDN. BHD., Kuala Lumpur/Malaysia	100	33.744	3.775	9.744	92
SAP INDIA SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING PRIVATE LIMITED, Bangalore/Indien ⁴⁾	100	31.058	6.009	23.334	137
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Taikoo Shing/Hong Kong	100	23.276	1.240	5.496	51
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Beijing/China	100	21.795	254	749	174
SAP Labs India Private Limited, Bangalore/Indien	100	19.178	1.004	5.695	521
SAP Taiwan Co. Ltd., Taipei/Taiwan	100	13.711	-2.284	10.255	64
PT SAP Indonesia vorm. PT SAP Asia, Jakarta/Indonesien	100	13.579	2.048	2.592	32
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok/Thailand	100	12.568	1.282	7.321	44
SAP NEW ZEALAND LIMITED, Auckland/Neuseeland	100	8.037	-858	2.685	30
SAP Philippines, Inc., Makati City/Philippinen	100	6.035	-1.593	-432	37
SAPMARKETS ASIA PACIFIC SOLUTIONS PTE LTD, Singapur ⁴⁾	100	1.570	-6.579	-5.870	29
SAP India (Holding) Pte. Ltd., Singapur	100	0	-15	389	0

II. Assoziierte Unternehmen

Commerce One, Inc., Pleasanton/USA	20	459.015	-2.903.156	700.837	1.896
Global Virtual Marketplace GmbH, München/Deutschland	50	480	-2.765	3.418	0
Emaro Verwaltungs AG, Walldorf/Deutschland	40	1.485	-6.779	1.492	39
ec4ec GmbH, Düsseldorf/Deutschland	20	144	-10.000	13.800	31
Industry To Industry Inc., Boston/USA	31	1.043	-8.845	2.563	20
COPA GmbH, Wesel/Deutschland ⁴⁾	25	28.300	854	2.595	230
SAP LEARNING SOLUTIONS PTE LTD, Singapur ³⁾	40	1.020	-1.041	-960	19
Pandesic LLC i.L., Santa Clara/USA	50	0	0	0	0

III. Sonstige Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsquote \geq 5 %)

ABACO P.R., Inc., Roswell/USA	MarketFirst Software, Inc., Mountain View/USA
ABC Technologies Inc., Beaverton/USA	Marketline HU, Budapest/Ungarn
Achilles Group Ltd., Oxon/Großbritannien	mysaar.com Betreibergesellschaft mbH & Co. KG, Saarbrücken/Deutschland
Catalyst International Inc., Milwaukee/USA ⁶⁾	mysaar.com Betreibergesellschaft Verwaltungs GmbH, Saarbrücken/Deutschland
cc-chemplorer Ltd., Dublin/Irland	Onventis GmbH, Stuttgart/Deutschland
CENTRADE, a.s., Prag/Tschechische Republik	opsXchange.com, Inc., San Francisco/USA
CPGmarket.com SA, Genf/Schweiz	Orbian Corp., New York/USA
DFKI GmbH, Kaiserslautern/Deutschland	Orbian Management Ltd., London/Großbritannien
e-millennium 1 GmbH & Co. KG, München/Deutschland	PowerSim Corporation, Reston/USA
Grau Datastorage AG, Schwäbisch Gmünd/Deutschland	ProSyst Software AG, Köln/Deutschland
Heiler Software AG, Stuttgart/Deutschland ⁶⁾	Realize Corp., Tokio/Japan
humanIT Human Information Technologies GmbH, Sankt Augustin/Deutschland	SALT Logistics AG, Würzburg/Deutschland
IDS Scheer AG, Saarbrücken/Deutschland ⁶⁾	Sequencia Corporation, Phoenix/USA
imc information multimedia communication GmbH, Saarbrücken/Deutschland	SupplyAccess, Inc., El Segundo/USA
Intellcorp Inc., Mountain View/USA ⁶⁾	SupplyOn AG, München/Deutschland
InterWise Ltd., Tel Aviv/Israel	TeaLeaf, Inc., San Francisco/USA
Isochron Data Corp., Austin/USA	UTILITePlace AG, Hamburg/Deutschland
lwaytrade.com (vorm. OCIXEM) – Serviços de Informação, S.A., Lissabon/Portugal	VCB Virtueller Campus Bayern GmbH, Hof (Saale)/Deutschland
Jet2Web Bizmarket e-Business Services GmbH, Wien/Österreich	Venture Capital Beteiligungs GbR, Stuttgart/Deutschland
	YellowMap AG, München/Deutschland

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

²⁾ zum Stichtag 31. 12. 2001 inkl. Geschäftsführer

³⁾ erstmals in den Konzernabschluss einbezogen

⁴⁾ mittelbar gehalten

⁵⁾ In diese Gesellschaft wurde die eSAP GmbH & Co. KG, Walldorf verschmolzen.

⁶⁾ börsennotiertes Unternehmen

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

SAP-Konzern (in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	1997	1998	1999	2000	2001
Umsatz	3.021,8	4.315,6	5.110,2	6.264,6	7.340,8
Anteil ausländischer Gesellschaften	71 %	80 %	77 %	78 %	78 %
Anteil Produktumsatz	68 %	63 %	61 %	66 %	64 %
pro Mitarbeiter (in Tsd. €)	261	249	244	268	267
Konzernergebnis	446,7	526,9	601,0	615,7	581,1
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	35 %	32 %	27 %	22 %	19 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	796,4	932,0	980,3	1.012,9	1.068,8
Umsatzrendite (Ergebnis vor Ertragsteuern in % vom Umsatz)	26 %	22 %	19 %	16 %	15 %
Bilanzsumme	2.755,2	3.445,9	4.826,9	5.619,0	6.195,6
Anlagevermögen	601,0	903,9	1.524,0	1.623,7	2.203,5
Immaterielle Vermögensgegenstände	39,9	74,6	119,9	116,1	499,4
Sachanlagen	444,6	645,4	794,3	870,7	997,0
Finanzanlagen	116,5	183,9	609,8	636,9	707,1
Umlaufvermögen (inkl. RAP und latente Steuern)	2.154,2	2.542,0	3.302,9	3.995,3	3.992,1
Vorräte	3,8	2,8	3,1	5,8	4,6
Forderungen	1.318,8	1.573,0	1.845,6	2.198,3	2.211,6
Flüssige Mittel	510,0	670,2	810,3	1.086,7	866,1
Übriges Umlaufvermögen inkl. RAP und latente Steuern	321,6	296,0	643,9	704,5	909,8
Eigenkapital (inkl. Temporäres Eigenkapital)	1.451,1	1.818,3	2.559,4	2.926,6	3.109,5
in % vom Anlagevermögen	241 %	201 %	168 %	180 %	141 %
davon Gezeichnetes Kapital	266,6	267,3	267,8	314,7	314,8
davon Sonstiges Eigenkapital	1.184,5	1.551,0	2.291,6	2.202,4	2.794,7
davon Temporäres Eigenkapital	0,0	0,0	0,0	409,5	0,0
Fremdkapital (inkl. RAP und Anteile anderer Gesellschafter)	1.304,1	1.627,6	2.267,5	2.692,6	3.086,1
Langfristiges Fremdkapital	178,1	170,0	483,6	181,5	285,2
Kurzfristiges Fremdkapital	1.126,0	1.457,6	1.783,9	2.510,9	2.800,9
Anteil an der Bilanzsumme:					
Anlagevermögen	22 %	26 %	32 %	29 %	36 %
Umlaufvermögen	78 %	74 %	68 %	71 %	64 %
Eigenkapital (= Eigenkapitalquote)	53 %	53 %	53 %	52 %	50 %
Fremdkapital	47 %	47 %	47 %	48 %	50 %
Finanzverbindlichkeiten	86,0	122,8	57,5	153,4	465,7
Langfristig	2,6	26,5	32,9	6,5	7,4
Kurzfristig	83,4	96,3	24,6	146,9	458,3
Zinsergebnis	+26,9	+31,1	+31,2	+59,2	+33,7

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

SAP-Konzern (in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	1997	1998	1999	2000	2001
Investitionen/Abschreibungen:					
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen (im Jahr 2001 inklusive Kauf von TopTier)	289,9	388,1	354,8	285,9	799,8
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	101,3	139,8	172,7	223,3	279,8
Finanzierungsquote (Abschreibungen in % der Investitionen)	35%	36%	49%	78%	35%
Cash Earnings nach DVFA/SG					
in % vom Umsatz	18%	14%	18%	10%	14%
in % der Investitionen	189%	151%	253%	217%	128%
Mitarbeiter und Personalaufwand:					
am Jahresende (Anzahl)	12.856	19.308	21.699	24.480	28.878
am Jahresende (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) ¹⁾	N/A	N/A	21.488	24.177	28.410
im Jahresdurchschnitt	11.558	17.323	20.975	23.335	27.452
Personalaufwand	1.059,9	1.547,4	2.031,7	2.812,8	2.908,1
Personalaufwand – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme	N/A	1.531,1	1.891,4	2.372,0	2.809,7
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme (in Tsd. €)	92	88	90	102	102
Entwicklungsaufwendungen					
in % vom Umsatz	12%	13%	15%	15%	12%
SAP-Aktiengesellschaft (in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)					
HGB					
Jahresüberschuss	228,7	268,7	312,2	278,5	1.069,8
Rücklagenzuweisung	78,5	102,3	146,5	98,0	534,9
Ausschüttungssumme	150,4	165,5	165,8	180,4	182,3
Dividende je Stammaktie (in €) ^{2), 3)}	0,48	0,52	0,52	0,57	0,58
Dividende je Vorzugsaktie (in €) ^{2), 3)}	0,49	0,53	0,53	0,58	N/A
Börsenkurse am Jahresende (bis 2000 Kassakurse, ab 2001 Schlusskurs in €):					
Stammaktie	92,97	122,71	162,67	124,00	146,30
Vorzugsaktie	99,57	136,26	201,83	152,00	N/A
Anzahl Aktien am Jahresende (in Tausend) ³⁾					
davon Stammaktien	182.988	183.000	183.000	183.000	314.826
davon Vorzugsaktien	129.921	130.695	131.268	131.715	N/A
Börsenkapitalisierung (in Mrd. €)					
	30,0	40,3	56,3	42,7	46,1

¹⁾ Ermittlung erst ab 1999.

²⁾ Werte pro Aktie nach 1:3 Aktiensplitt, für das Jahr 2001 vorgeschlagene Dividende.

³⁾ Werte nach 1:3 Aktiensplitt, für 2001 nur Stammaktien, da alle Vorzugsaktien in Stammaktien gewandelt wurden.

ADRESSEN UND TERMINE

Konzernzentrale:

SAP AG
Neurottstraße 16
69190 Walldorf
Deutschland

Telefon:

+49 6227 74 74 74

Telefax:

+49 6227 75 75 75

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“.

Informationen zum Inhalt:

Presse

Tel: +49 6227 74 63 11
Fax: +49 6227 74 63 31
E-mail: press@sap.com

Investor Relations

Tel: +49 6227 74 15 51
Fax: +49 6227 74 63 31
E-mail: investor@sap.com

Wichtige SAP-Finanztermine

2002

18. April
Zwischenbericht:
Januar – März 2002

3. Mai
Hauptversammlung –
Mannheim

6. Mai
Dividendenauszahlung

18. Juli
Zwischenbericht:
Januar – Juni 2002

17. Oktober
Zwischenbericht:
Januar – September 2002

2003

23. Januar
Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 2002

9. Mai
Hauptversammlung –
Mannheim

12. Mai
Dividendenauszahlung

IMPRESSUM

Verantwortlich:

SAP AG
Global Corporate Communications

Konzept und Realisation:

Addison Corporate Marketing Limited,
London

Text/Redaktion:

Hiller, Wüst & Partner, Aschaffenburg
Bill Kozel, USA

Originalfotografie:

Dan Hallman, New York
Simon Potter and Ben Jennings, London

Druck:

ColorDruck, Leimen

Copyright:

©2002 SAP AG
Neurottstraße 16
69190 Walldorf
Germany



SAP AG
Neurottstraße 16
69190 Walldorf
Deutschland