

SO FUNKTIONIERT INNOVATION



Durch Innovation den Kunden stärken

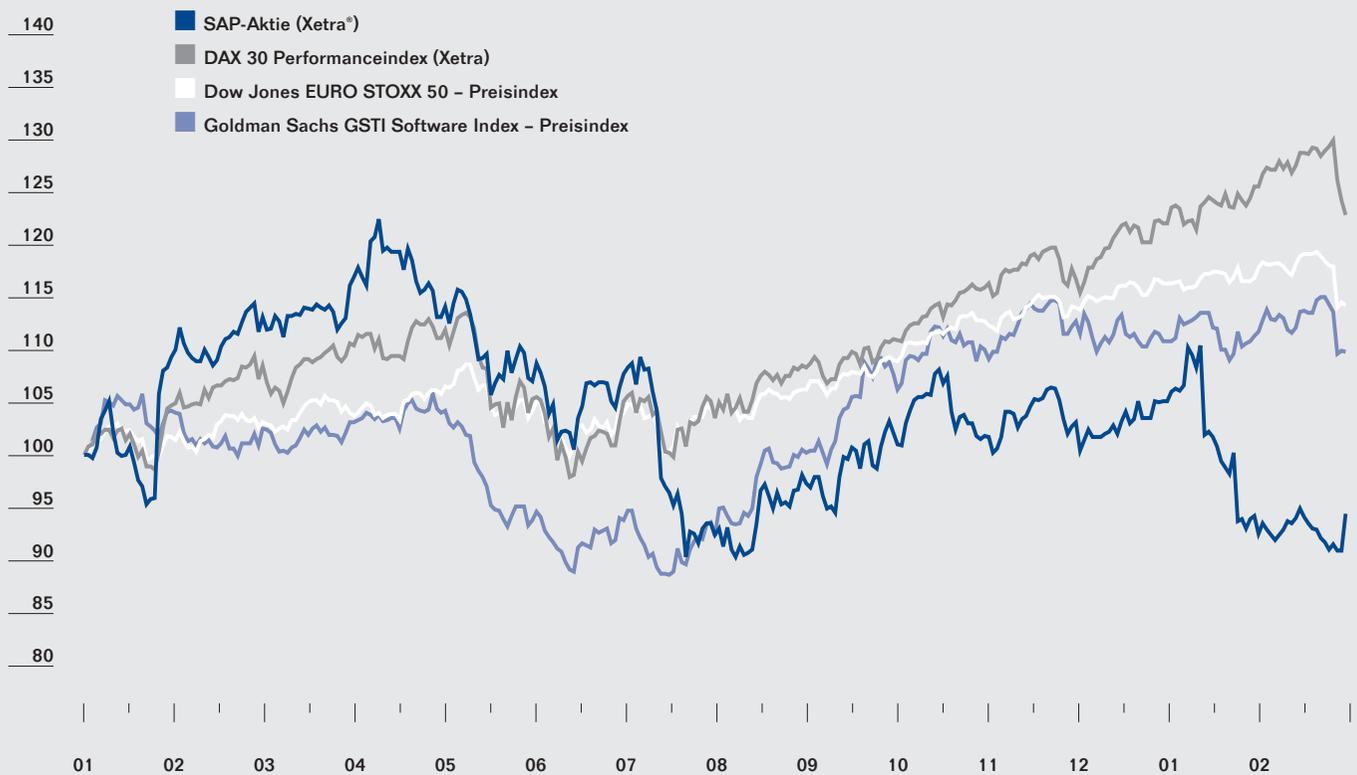
Dank hochwertiger Software, einem umfassenden Serviceangebot und herausragender Fachkompetenz baut die SAP ihren Marktanteil als führender Hersteller von Unternehmenssoftware immer weiter aus. Von kleinen Betrieben über mittelständische Unternehmen bis hin zu Großkonzernen setzen über 38.000 Kunden in mehr als 25 Branchen und 120 Ländern SAP-Anwendungen ein und legen damit das Fundament für mehr Produktivität, Flexibilität und Wachstum.

Mit unserer Hilfe gelang es unseren Kunden, die mehrfachen Paradigmenwechsel in der Informationstechnologie und ihren jeweiligen Branchen zu bewältigen und durch eine Erneuerung ihrer Geschäftsprozesse die entstandenen Herausforderungen in Wettbewerbschancen zu verwandeln. Unsere erfolgreiche Strategie des organischen Wachstums und die Zusammenarbeit mit Partnern im weltweit größten Partnernetz ermöglichen es uns, unseren globalen Kunden einen klaren und nachhaltigen Produktfahrplan zu bieten, der kontinuierliche Innovation und Investitionsicherheit gewährleistet.

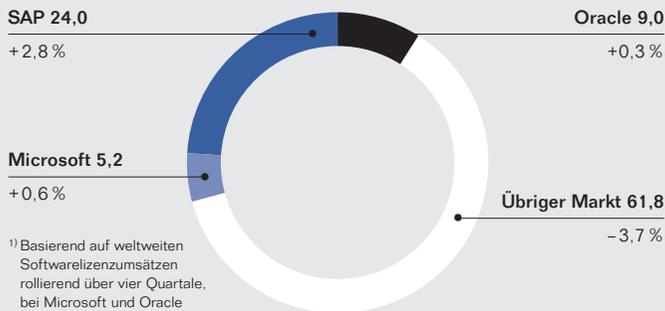
Während wir in unseren angestammten Märkten und Vertriebsregionen nach wie vor kräftige Gewinne erzielen, nutzen wir das Fachwissen und die Innovationskraft unserer 39.300 Mitarbeiter und unseres globalen Partnernetzes, um unser Produktportfolio zu erweitern und neue Märkte und Kundensegmente zu erschließen. Bereits in nächster Zukunft können unsere Kunden mit Softwareinnovationen rechnen, die auf unserer flexiblen Geschäftsprozessplattform basieren und Mitarbeitern, Entscheidungsträgern und ganzen Unternehmen ein völlig neues Maß an Handlungsstärke verleihen.

Finanzübersicht

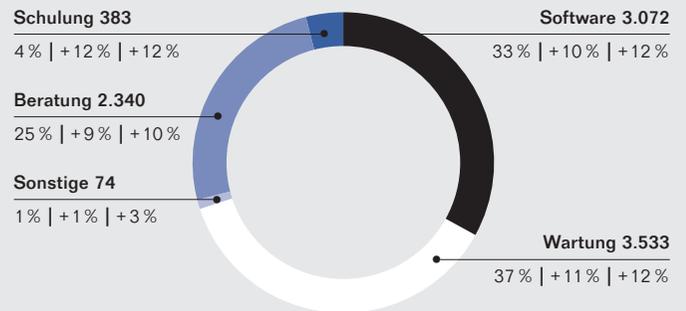
SAP-Aktie im Vergleich zum DAX®, zum Dow Jones EURO STOXX 50® und zum GSTI® Software Index 1. Januar 2006 bis 28. Februar 2007 | in Prozent



Anteil auf Basis der Anbieter von „Core Enterprise Applications“¹⁾ in Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten

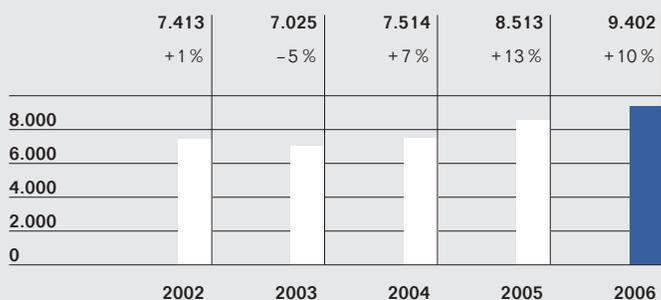


Umsatz nach Tätigkeitsbereichen in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr | Veränderung zum Vorjahr währungsbereinigt



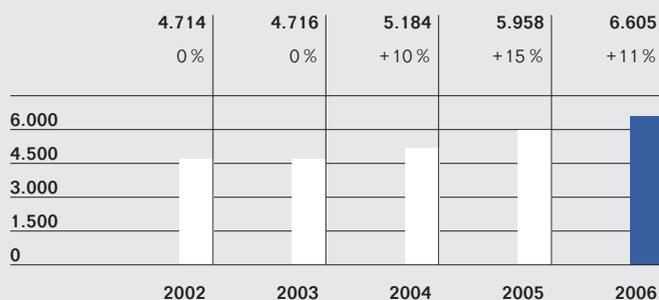
Umsatzentwicklung

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



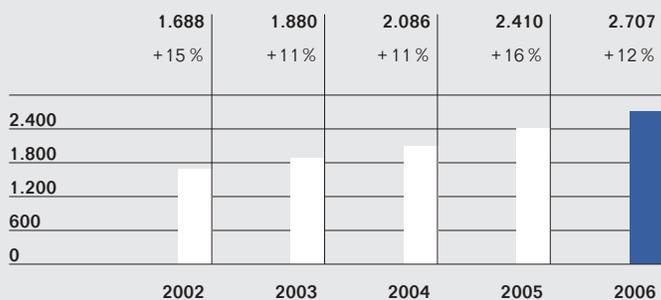
Software- und Wartungserlöse

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



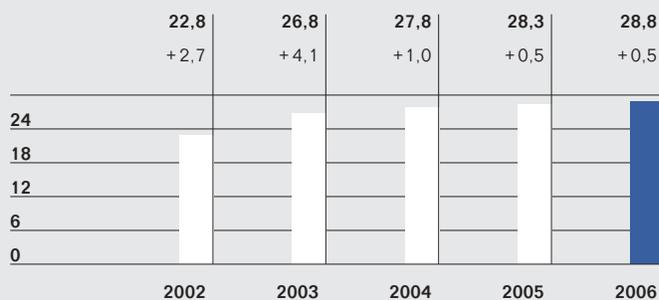
Bereinigtes Betriebsergebnis

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



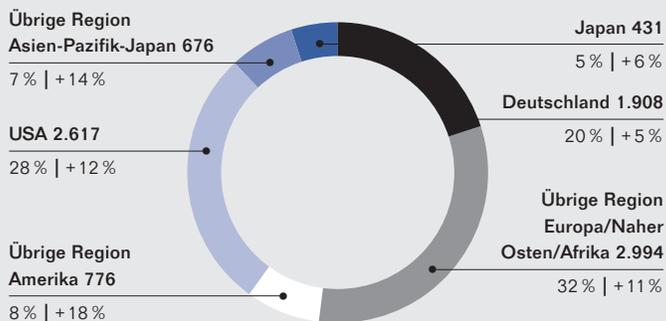
Bereinigte operative Marge

in Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten



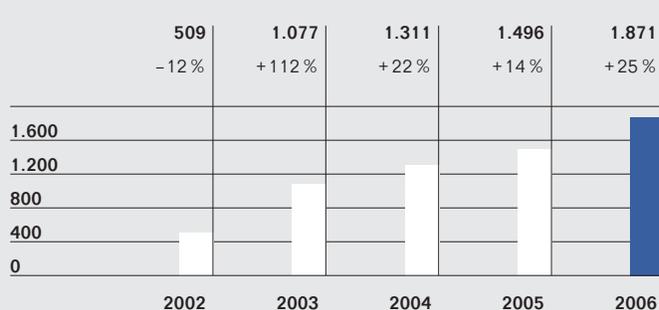
Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Konzernergebnis

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Inhalt

Brief an die Aktionäre	02	
Vorstand	04	
Märkte und Kunden	07	
Enterprise SOA	15	
Produkte und Services	21	
Branchenlösungen	23	
SAP Business Suite	24	
Lösungen für den Mittelstand	28	
Neue Produkte	29	
SAP Services	31	
Forschung und Entwicklung	33	
Mitarbeiter und Partner	35	
Mitarbeiter	37	
Partnernetz	39	
Transparenz und Führung	41	
Investor Relations	43	
Corporate Citizenship	47	
Corporate Governance	49	
Bericht des Aufsichtsrats	55	
Vergütungsbericht	65	
Finanzinformationen	81	
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	82	
Konzernlagebericht	83	
Konzernabschluss	128	
Konzernanhang	133	
Jahresabschluss der SAP AG – Kurzfassung	193	
Fünfjahresübersicht	194	
Finanzkalender	197	
Adressen und Publikationen für unsere Aktionäre	198	
Impressum	199	

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

2006 war ein bedeutsames Jahr für die SAP. Wir haben eine Reihe wichtiger Meilensteine im Hinblick auf unsere langfristigen Wachstumsziele für das Jahr 2010 erreicht. Mit der Erweiterung unseres Produktportfolios und der globalen Verfügbarkeit der ersten Geschäftsprozessplattform konnten wir unseren Innovationsgeist erfolgreich unter Beweis stellen. Eine Umsatzsteigerung von 10 % und eine Steigerung von 27 % beim bereinigten Konzernergebnis zeigen, dass sich die SAP weiterhin auf Wachstumskurs befindet und herausragende Ergebnisse erzielt.

Für das Jahr 2006 hatten wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt, die wir nicht alle umsetzen konnten. Die Steigerung unserer Softwarelizenzumsätze belief sich ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse auf 12%. Damit konnten wir zwar unser Ziel von 15% nicht erreichen, jedoch im Vergleich mit unseren Mitbewerbern ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielen. Wir konnten unsere Marktanteile in allen Regionen und auch gegenüber unseren wichtigsten Konkurrenten ausbauen.

Auch 2007 setzen wir wieder auf ein organisches Wachstum, das auf unseren eigenen Innovationen und der Entwicklung innovativer Lösungen gemeinsam mit Kunden und Geschäftspartnern fußt. Da die Innovationskraft unserer Kunden in zunehmendem Maße von der eingesetzten IT abhängt, wird es auch für SAP immer wichtiger, innovative Produkte schneller als die Mitbewerber auf den Markt zu bringen. Es hat sich gezeigt, dass wir unseren Wettbewerbsvorsprung durch die schnelle Einführung neuer Produkte am besten durch ein organisches Wachstum behaupten können. Wir arbeiten weiter an der erfolgreichen Umsetzung unseres vor drei Jahren vorgestellten Produktfahrplans und werden eine neue Softwarekategorie einführen, die im Hinblick auf das Produkt- und Geschäftsmodell in unserer Branche eine bahnbrechende Neuerung darstellt.

HÖHEPUNKTE DES JAHRES 2006

2006 war in allen Bereichen von starkem Wachstum geprägt. Bei den Lizenzumsätzen konnten wir in allen Regionen zweistellige Zuwachsraten erzielen. Unsere Profitabilität stieg um 0,5 Prozentpunkte auf eine bereinigte operative Marge von 28,8%.

Wir haben unsere Versprechen gegenüber unseren Kunden eingehalten und damit ein hohes Maß an Vertrauen gerechtfertigt. Insbesondere sind wir auf dem Weg zur Serviceorientierung unserer Software wie geplant ein gutes Stück vorangekommen. Für Kunden wird es dadurch künftig sehr viel einfacher sein, erforderliche Änderungen an ihren Geschäftsprozessen vorzunehmen. Bereits mehr als 7.300 Kunden haben unsere serviceorientierte ERP-Lösung SAP ERP lizenziert. Wir haben angekündigt, dass alle zukünftigen Funktionserweiterungen für SAP ERP 2005 bis zum Jahr 2010 in einer Reihe optionaler Erweiterungspakete, so genannter Enhancement Packages bereitgestellt werden. Auf diese Weise können Kunden ihre Systeme bequem um neueste Technologien und Prozesse von SAP ergänzen, ohne laufend komplexe Upgrades durchzuführen.

Kernstück unserer Strategie, unseren adressierbaren Markt zu verdoppeln, ist die Bereitstellung von Software für Benutzer, die bislang nicht mit SAP-Software gearbeitet haben. Anfang 2006 wurden verschiedene neue Produkte eingeführt, die durch Datenanalyse neue Einblicke in geschäftliche Zusammenhänge liefern sollen. Hierzu zählt unter anderem Duet, ein gemeinsam mit Microsoft entwickeltes Produkt, das den Zugriff auf SAP-Daten über die vertrauten Microsoft-Anwendungen ermöglicht. Mit der SAP-CRM-On-Demand-Lösung haben wir außerdem ein neues Betriebs- und Nutzungsmodell für Software eingeführt.

Wir konnten unsere Marktanteile in den einzelnen Branchen weiter ausbauen und sind in 20 von 25 Branchen, für die wir Lösungen bereitstellen, marktführend. Ausschlaggebend für das Wachstum im Jahr 2006 war eine Mischung aus guten Ergebnissen in traditionellen Branchen wie der chemischen Industrie, der Öl- und Gasindustrie sowie der Versorgungswirtschaft und in strategischen Branchen wie dem Einzelhandel und dem Finanzdienstleistungssektor.

Darüber hinaus haben wir unsere Strategie der Übernahme kleinerer Firmen, deren Technologien unser Portfolio ergänzen, fortgeführt und die drei Softwareunternehmen Khimetrics, Virsa und Frictionless Commerce sowie die Mehrheit der Anteile an den Anbietern Praxis Software Solutions und Factory Logic übernommen.

Wir haben unser weltweites Partnernetz ausgebaut. Neben neuen Partnerschaften in Asien, mit Tata Consultancy Services in Indien, der Neusoft Group in China und Fujitsu in Japan, haben wir ein Vertriebsabkommen mit

Cisco Systems für die USA und Kanada abgeschlossen. Dieses zielt auf die gemeinsame Vermarktung von Anwendungen zur Unterstützung nachhaltiger Unternehmensführung (Governance), zur Abschätzung von Unternehmensrisiken (Risk Management) und zur Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance) ab. Wir haben außerdem Industry Value Networks für fünf Branchen geschaffen. Diese Netzwerke bieten unabhängigen Softwareanbietern und Systemintegratoren die Möglichkeit, in Zusammenarbeit mit der SAP und führenden internationalen Unternehmen Lösungen für branchenspezifische Problemstellungen zu entwickeln.

Dieser Austausch bewährter Geschäftsverfahren mit Kunden und Geschäftspartnern trägt maßgeblich zu unserem Erfolg bei. Wir sind der Ansicht, dass wir die gesellschaftliche Verantwortung haben, diese bewährten Verfahren – insbesondere in den Bereichen Transparenz und nachhaltige Unternehmensführung – einem größeren Kreis von Marktteilnehmern verfügbar zu machen, beispielsweise auch den Führungskräften von morgen. Durch unsere Mitgliedschaft in verschiedenen Foren wie dem UN Global Compact und dem International Business Leaders Forum, durch unsere Mitwirkung in der Extractive Industries Transparency Initiative und durch den weiteren Ausbau unseres Hochschulprogramms University Alliances arbeiten wir aktiv an der Umsetzung dieses Ziels.

Die Berichte der in diesem Geschäftsbericht porträtierten Kunden untermauern unseren anhaltenden Erfolg. In zahlreichen Branchen, Ländern und Anwendungsbereichen bieten wir diesen Kunden Unterstützung bei der Realisierung ihrer Innovations- und Wachstumsstrategien. All dies wäre nicht möglich ohne die hervorragende Leistung unserer Mitarbeiter, die unser größtes Kapital darstellen. Deshalb haben wir auch in diesem Bereich unsere Investitionen fortgeführt und weltweit mehr als 3.400 neue Mitarbeiter eingestellt, nahezu die Hälfte von ihnen in unseren globalen Forschungs- und Entwicklungszentren.

WACHSTUMSCHANCEN

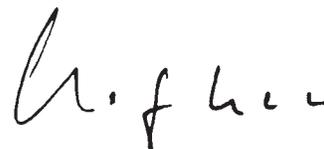
Für 2007 und die Folgejahre sehen wir ein enormes Wachstumspotenzial. Unser Ziel ist es, das Umsatzpotenzial im Bereich unserer Groß- und Mittelstandskunden zu steigern, indem die gesamte Produktpalette der SAP künftig auf der Basis unserer Geschäftsprozessplattform verfügbar sein wird. Die Plattform wird durch branchenspezifische Versionen

erweitert. Darüber hinaus werden wir unser Produktangebot für kleine und mittlere Unternehmen weiter ausbauen. Im Januar 2007 wurde eine neue Version unserer Mittelstandssoftware SAP All-in-One auf den Markt gebracht; die Veröffentlichung einer neuen Version von SAP Business One, unserem Angebot für kleinere Unternehmen, ist in Kürze geplant.

Wir zielen außerdem darauf ab, die enormen Absatzmöglichkeiten im Bereich mittelständischer Unternehmen zu nutzen, die bislang noch keine Unternehmenssoftware einsetzen. Seit drei Jahren arbeitet die SAP an der Entwicklung eines Produkts speziell für diese Zielgruppe. Wir entwickeln derzeit ein neues Geschäftsmodell, um diesen Unternehmen eine kostengünstige Lösung anbieten zu können, die sich ohne große Risiken einführen lässt und sich schnell bezahlt macht. Im Januar 2007 haben wir angekündigt, über acht Quartale 300 bis 400 Mio. € in die Entwicklung des so genannten Try-Run-Adapt-Modells (ausprobieren, einsetzen, anpassen) zu investieren, das es Unternehmen ermöglichen wird, Software schnell einzusetzen und bedarfsgerecht zu konfigurieren. Um ein möglichst geringes Investitionsrisiko für diese Unternehmen zu gewährleisten, werden derzeit alternative Lizenzmodelle wie Leasing sowie unterschiedliche Finanzierungsoptionen untersucht. Mit dem neuen Angebot sollen bis zum Jahr 2010 Umsätze in Höhe von 1 Mrd. US\$ erzielt und ab 2010 jährlich 10.000 Neukunden gewonnen werden.

DANKE

Abschließend möchte ich mich bei allen Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden bedanken, die es der SAP durch ihre tatkräftige Unterstützung ermöglichen, nachhaltige Werte für unsere Aktionäre zu schaffen.



Herzlichst
Henning Kagermann
Vorstandssprecher der SAP AG

Der Vorstand der SAP:
erfahren, visionär und
dem Erfolg der Kunden
unbedingt verpflichtet



SUCCESS

**Henning Kagermann
(Vorstandssprecher)**

kam 1982 zur SAP und ist seit 1991 Mitglied des Vorstands. Er trägt die Gesamtverantwortung für die globale Strategie und Geschäftsentwicklung der SAP. Darüber hinaus verantwortet er die Bereiche Unternehmenskommunikation, Patente, Interne Revision und das Talent-Management-Programm der SAP.



finance

Werner Brandt (Finanzvorstand)

ist seit seinem Firmeneintritt im Jahr 2001 in seiner Funktion tätig. Er zeichnet für Finanzen und Administration, Shared Services und SAP Ventures verantwortlich.



innovation

Peter Zencke

trat 1984 in die SAP ein und ist seit 1993 Mitglied des Vorstands. Sein Verantwortungsbereich umfasst Forschung, die Anwendungsplattform sowie die neue, speziell auf den Bedarf mittelständischer Firmen hin entwickelte Lösung der SAP.



solutions

Shai Agassi

kam 2001 zur SAP und ist seit 2002 Vorstandsmitglied. Er verantwortet die Bereiche Produktentwicklung, Technologie, Branchenlösungen sowie das Produkt- und Branchenmarketing.



people

Claus E. Heinrich (Arbeitsdirektor)
trat 1987 in die SAP ein und gehört seit 1996 dem Vorstand an. Er ist für Personalwesen, Qualitätsmanagement, Interne IT und die SAP-Entwicklungszentren verantwortlich.



service

Gerhard Oswald
ist seit 1981 bei der SAP und Mitglied des Vorstands seit 1996. Er verantwortet die Bereiche Globaler Service und Support, Kundenspezifische Entwicklungen und die neue, speziell auf den Bedarf mittelständischer Firmen hin entwickelte Lösung der SAP.



customers

Léo Apotheker
kam 1988 zur SAP und ist seit 2002 Vorstandsmitglied. Er ist zuständig für die Bereiche Vertrieb, Beratung, Schulung und Marketing.

Der Vorstand hat folgende Mitglieder des Senior-Management-Teams der SAP zu Corporate Officers der SAP-Gruppe ernannt: **Ernie Gunst, Martin J. Homlish, Hans-Peter Klaey, Michael Kleinemeier, Klaus Kreplin, Bill McDermott, Jim Hagemann Snabe.**

Märkte und Kunden



Kundenwünsche: unsere Richtschnur für Innovation

Die Anforderungen unserer Kunden entwickeln sich so schnell wie der technologische Fortschritt und die neuen Herausforderungen in den etablierten und aufstrebenden Märkten, die wir bedienen. Die Globalisierung und Konsolidierung innerhalb sämtlicher Märkte und Branchen und über deren Grenzen hinweg zwingen Unternehmen, ihre Geschäftsmethoden zu ändern – sei es durch den Ausbau ihrer Marktpräsenz, durch die Konzentration auf Spezialprodukte oder eine komplette Umstellung ihres Geschäftskonzepts.

Ob Global Player, regional tätiger Mittelstandsbetrieb oder ortsansässiger Kleinbetrieb: Unternehmen weltweit müssen sich schnell und flexibel auf neue Gegebenheiten einstellen können, wenn sie Erfolg haben und wachsen wollen. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, die Voraussetzungen dafür zu schaffen. Wir erfüllen die Anforderungen unserer Kunden weltweit und eröffnen ihnen damit ganz neue Möglichkeiten. 2006 hat SAP konsequent an diesem Auftrag gearbeitet.

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen, die Innovationen in Unternehmen ermöglichen und beschleunigen, erreichen wir unsere Kunden auf sämtlichen Unternehmensebenen – von der Vorstandsetage bis zum einzelnen Mitarbeiter. Durch die Zusammenarbeit innerhalb von Kunden- und Partner-Communitys haben wir unser Branchenwissen vertieft und ausgeweitet. Wir haben unsere Präsenz in etablierten und neuen Märkten weiter erhöht und nutzen die besonderen Kompetenzen und Standortkenntnisse unserer dortigen Mitarbeiter, um Produktneuheiten für Unternehmen in den umliegenden Regionen und weltweit zu schaffen. Unseren Kunden, ihren Branchen und Märkten sind wir nähergekommen. Wir glauben, dass wir durch die Umsetzung von Kundenanforderungen Innovation fördern, Wachstum ermöglichen und Mehrwert schaffen – für SAP, für unsere Kunden und Partner und letztlich für ganze Branchen und Volkswirtschaften.

KUNDENANFORDERUNGEN ALS RICHTSCHRUR FÜR PRODUKTINNOVATIONEN

Auch 2006 standen bei der Erweiterung unseres Service-, Anwendungs- und Technologieangebots die Anforderungen unserer Kunden im Vordergrund:

■ Softwareintegration

Unabhängig von der Unternehmensgröße oder Branche wollen unsere Kunden ihre SAP-Anwendungen immer neuen Benutzergruppen zugänglich machen und durch leicht abrufbare Informationen deren Produktivität und die Effizienz der Geschäftsabläufe verbessern. Wir haben diese Anforderung zu unserer zentralen Priorität gemacht. Von den verschiedenen Softwareintegrationsprojekten, die SAP 2006 mit anderen Unternehmen in Angriff nahm, stieß die Duet-Software für Microsoft Office und SAP auf das größte Echo im Markt und bei den Kunden. Mit dem Gemeinschaftsprodukt kann man schnell und einfach über die Microsoft-Office-Software mit SAP-Geschäftsprozessen und -Daten interagieren.

■ Datentransparenz

Unsere Kunden wollen ihren Mitarbeitern und Entscheidern eine bestmögliche Datengrundlage bieten, damit diese fundierte Entscheidungen treffen können. SAP kam diesem zentralen Wunsch mit über 100 analytischen Anwendungen nach, die Schlüsselbereiche wie Finanzmanagement, Personalwesen, Kundenbeziehungs- und Logistikkettenmanagement abdecken. Auch branchenspezifische Analyseanwendungen für produzierende Betriebe, den Handel und Dienstleistungsunternehmen wurden bereitgestellt.

■ Schutz für IT-Investitionen

Bei unseren fortgesetzten Bemühungen, Innovationen auf Basis der SAP NetWeaver-Plattform und Enterprise Service-Oriented Architecture (Enterprise SOA) anzubieten, berücksichtigen wir auch die Wünsche unserer Kunden, ihre vorhandenen IT-Investitionen bestmöglich nutzen zu können. Mit SAP ERP 2005 auf Basis der Enterprise SOA können unsere Kunden das Tempo ihrer Innovationen selbst bestimmen, indem sie nach und nach Erweiterungspakete installieren, ohne ihren Geschäftsbetrieb durch umfangreiche Systemupgrades wesentlich zu stören.

■ Einhaltung gesetzlicher Auflagen und Risikomanagement

Unternehmen in allen Branchen sehen sich einer wachsenden Anzahl strenger Vorschriften gegenüber, so zum Beispiel der US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act, die neue Geschäftsprozesse und IT-Systeme für die nachhaltige Unternehmensführung (Governance), die Abschätzung von Unternehmensrisiken (Risk Management) und die Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance) erforderlich machen. Aus diesem Grund haben wir unser Softwareportfolio für Governance, Risk and Compliance (GRC) erweitert. Mit leistungsstarken neuen Lösungen, die GRC zum festen Bestandteil der Unternehmens- und IT-Strategie unserer Kunden machen, kommen wir den Anforderungen der verschiedenen Branchen nach.

AUSBAU UNSERER FÜHRUNGSPPOSITION IN HAUPTUMSATZMÄRKTEN

2006 haben wir weitere Lösungen für die neuen Geschäftsanforderungen unserer Großkunden entwickelt und damit unsere führende Marktposition in diesem Segment untermauert. So haben Bestandskunden weitere Anwendungen der SAP Business Suite erworben, wie SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) oder SAP Supply Chain Management (SAP SCM). Auch branchenspezifische Module, Composite Applications, die je nach Prozessanforderungen flexibel zusammengesetzt werden, On-Demand-Software und neue Lösungen für Information Worker wie Analyseanwendungen und Duet haben das SAP-Funktionsspektrum unserer Kunden ergänzt.

Darüber hinaus haben wir unseren Kunden geholfen, ihren Einstieg in die Enterprise SOA individuell zu planen und umzusetzen. Grundlage für diesen Einstieg bildet SAP ERP, unsere marktführende Anwendung für Enterprise Resource Planning (ERP), die auf der Enterprise SOA fußt. 2006 haben 800 Kunden ihren SAP-R/3-Vertrag umgestellt, so dass jetzt insgesamt über 7.300 Kunden SAP ERP lizenzieren. Außerdem ermöglicht unsere leistungsstarke Plattform SAP NetWeaver unseren Großkunden die Integration ihrer verteilten IT-Systeme. Wir sind neue Global Enterprise Agreements (GEAs) auf Subskriptionsbasis eingegangen, die unsere Position als langfristiger strategischer Partner stärken und den Kunden bei der Umstellung auf Enterprise SOA ein hohes Maß an Flexibilität und Wachstumspotenzial eröffnen.

NEUE KUNDENSEGMENTE IM MITTELSTAND

Während wir in unseren Stammmärkten ein konstantes, zweistelliges Wachstum verzeichnen, erschließen wir gleichzeitig neue Geschäftsmöglichkeiten. Kleine und mittlere Betriebe machen über 65% unseres weltweiten Kundenstamms aus, dennoch sind große Teile dieses Marktes bislang unerschlossen. Im Jahr 2006 haben wir entscheidende Schritte unternommen, um die besonderen Anforderungen des Mittelstands gezielter zu bedienen. Mittelständische Betriebe haben in vielerlei Hinsicht die gleichen Anforderungen und Ziele wie Großunternehmen, nur stehen ihnen wesentlich knappere Ressourcen zur Verfügung. Sie müssen Innovationen schneller umsetzen und Geschäftsprozesse, Informationen und Anwendungen über Geschäftsbereiche und Partnernetzwerke hinweg eng miteinander verzahnen. Sie brauchen Software, die einfach zu bedienen ist, die automatisierte Prozesse und bewährte Geschäftsverfahren unterstützt und ihnen gleichzeitig hilft, ihre IT-Kosten zu senken.

2006 haben wir unser globales Vertriebspartnernetz – zentrale Säule unseres Mittelstandsgeschäfts – erweitert und unsere weltweiten Partnerinitiativen unter dem Dach des SAP PartnerEdge-Programms zusammengefasst. Wir haben unser Mittelstandsportfolio aus SAP- und Partnerlösungen um neue Funktionen und Lösungen für einzelne Teilbranchen ergänzt. Darüber hinaus haben wir die neue Version von SAP All-in-One erheblich erweitert, um Unternehmen vor allem im oberen Mittelstand die gleiche Flexibilität zu verleihen, die größere Unternehmen durch den Umstieg auf die neue Generation der SAP Business Suite auf Basis von Enterprise SOA erhalten.

In die neuen SAP-All-in-One-Lösungen sind die leistungsstarken Funktionen von SAP ERP eingeflossen. Die Vorteile: eine deutlich verbesserte, intuitive Benutzeroberfläche, optimierte Geschäftsszenarios, erweiterte Analyse- und Berichtsfunktionen sowie integriertes Customer Relationship Management. Die speziell an mittelständische Bedürfnisse angepassten CRM-Funktionen umfassen Kunden- und Kontaktmanagement, Aktivitätsmanagement,

Lead-Management, Kampagnenmanagement, Angebotsmanagement sowie das Management von Service Tickets für Kundenanfragen und Serviceleistungen. Ebenso wie die SAP-Anwendungen für Großunternehmen geben die neuen Lösungen von SAP All-in-One unseren Partnern und Kunden nun die Möglichkeit, Innovationen kontinuierlich ohne Unterbrechung des laufenden Betriebs und zu geringeren Kosten einzuführen. Mit integrierten Best Practices, Serviceorientierung und einem weitreichenden Funktionsspektrum für verschiedenste Branchen und Regionen schafft SAP All-in-One beste Voraussetzungen für unseren Durchbruch im Mittelstandsmarkt.

Auf der Grundlage einer neuen Plattform, die bereits für Enterprise SOA konzipiert ist („Enterprise SOA by design“), wird SAP 2007 eine neue, sofort einsetzbare Lösung für den Mittelstand auf den Markt bringen. Die überwiegende Mehrheit der mittelständischen Unternehmen erzielt Wettbewerbsvorteile durch andere Mittel als maßgeschneiderte Prozesse und IT. Um diese Unternehmen zu unterstützen und damit auch ein erhebliches neues Marktpotenzial für SAP zu erschließen, werden wir ein neues Geschäftsmodell einsetzen, in dessen Mittelpunkt eine Standardlösung mit effizienten Vertriebsprozessen steht, die sich in erster Linie an ausgewählte Branche und Regionen richtet. Mit diesem Konzept können wir Kunden insbesondere im unteren Mittelstand eine Geschäftsprozessplattform bieten, die die Vorteile von Enterprise SOA konsequent und von Beginn an nutzt. Die Lösung mit dem Projektnamen A1S wird unseren Kunden im On-Demand- oder Hosting-Betrieb zur Verfügung gestellt und trägt dadurch erheblich zur Senkung der IT-Gesamtkosten bei. Um diese bisher unberührten Marktsegmente im Mittelstand zu erschließen, haben wir erhebliche Investitionen in dieses neue Geschäftsmodell geplant, das parallel zu unserem traditionellen Geschäft bestehen wird.

CHANCEN IN ETABLIERTEN MÄRKTEN

Auch in etablierten Märkten wie den USA, dem größten Einzelmarkt für SAP und Schlüsselmotor für unser zukünftiges Wachstum, konnten wir unsere Präsenz erhöhen. Hier hatten wir ein besonders starkes Wachstum im Mittelstand und bei unserem Vertriebspartnernetz zu verzeichnen. Dadurch konnten wir unsere geografische Reichweite vergrößern und die Anforderungen einzelner Teilbranchen bedienen. In anderen wichtigen Umsatzmärkten wie Deutschland oder Großbritannien konnten wir auf unserer soliden Führungsposition aufbauen, Neukunden gewinnen sowie bestehende Verträge um Anwendungen der neuen Generation erweitern. Darüber hinaus haben wir erfolgreich Distributionsmodelle eingeführt, über die wir neue Kunden im Mittelstands- und im Großkundensegment erreichen. In Japan haben wir unseren Marktanteil gegenüber dem nächstgrößten Wettbewerber verdreifacht und unsere Spitzenposition in Schlüsselbranchen wie der Kreditwirtschaft, dem Einzelhandel und dem öffentlichen Sektor ausgebaut.

Vertriebsregionen der SAP



- Amerika
- EMEA News
- EMEA Central
- Asien-Pazifik-Japan

AUFSTREBENDE MÄRKTE ALS WACHSTUMSMOTOREN

Die aufstrebenden Märkte Brasilien, Russland, Indien und China, die so genannten BRIC-Staaten, sind leistungsstarke Wachstumsmotoren für die Weltwirtschaft, für unsere Kunden und für SAP. In diesen Regionen ziehen die IT-Investitionen weiter kräftig an, weil sich die Unternehmen für den Wettbewerb mit ihren technologisch besser ausgestatteten Mitbewerbern auf dem Weltmarkt rüsten. Als anerkannter Marktführer im Bereich Unternehmenssoftware ist SAP für viele Unternehmen der Ansprechpartner ihrer Wahl. 2006 stieg unser Softwarelizenzumsatz in diesen Ländern überdurchschnittlich stark. Gleichzeitig erschließen wir ständig neue Möglichkeiten, um unsere lokalen Partnernetzwerke und unsere Marktpräsenz weiter auszubauen.

In Brasilien, einem Land mit einem starken Mittelstand, haben wir 2006 in diesem wichtigen Marktsegment weitere neue Kunden hinzugewonnen. Mit der Eröffnung eines SAP Global Service Center, das Kunden in Latein- und Nordamerika kundenspezifische Entwicklungen und Lokalisierungsdienste bietet, konnten wir unsere Präsenz hier vergrößern. Das Zentrum wird unsere langfristigen globalen Wachstumspläne für Brasilien und die gesamte Region Amerika unterstützen.

Mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 65% bei den Softwarelizenzumsätzen in den vergangenen zehn Jahren ist SAP eines der erfolgreichsten ausländischen Unternehmen in China. Durch den Ausbau unserer Partnerschaften und Vertriebskanäle in der größten aufstrebenden Volkswirtschaft der Welt können wir unsere Marktpräsenz verstärken und ein noch größeres Wachstumspotenzial erschließen. In China besteht eine große Nachfrage nach ERP-Anwendungen – insbesondere bei der steigenden Anzahl an Kleinbetrieben und mittelständischen Unternehmen, auf die sich die Softwareentwicklung in unserem Entwicklungszentrum SAP Labs China konzentriert. Das Zentrum wurde im März 2006 neu eröffnet und ist für einen erwarteten starken Anstieg an Forschungspersonal ausgelegt. Es dient auch als regionales Technologie- und Lösungszentrum für die schnell wachsenden Märkte in ganz Asien.

Mit neu gegründeten Partnerschaften und wichtigen Vertragsabschlüssen in Schlüsselsektoren im Jahr 2006 geht SAP in Indien von weiterem Wachstum aus. Über die Hälfte der Kunden sind hier mittelständische Unternehmen oder Kleinbetriebe. Eines dieser Unternehmen wurde 2006 der 10.000. Kunde weltweit, der SAP Business One lizenzierte, unsere betriebswirtschaftliche Standardsoftware für kleine Unternehmen. Für die nächsten fünf Jahre planen wir, unsere Präsenz in dieser Region zu vergrößern, unsere Betriebsabläufe und den Kundenservice zu optimieren und den Beitrag von SAP Labs India zu den Forschungsaktivitäten der SAP mit weiteren Kräften aus der Region zu erhöhen.

Angesichts eines eindrucksvollen Wirtschaftswachstums geht man davon aus, dass Russland in den nächsten fünf Jahren die zweitgrößte europäische Volkswirtschaft sein wird. SAP hat sich vor über 14 Jahren als erstes weltweit tätiges IT-Unternehmen in Russland engagiert und sieht optimistisch in dessen wirtschaftliche Zukunft. 2006 haben wir unsere Aktivitäten im Land und in seinen Schlüsselsektoren verstärkt und lokalisierte Versionen unserer Branchenlösungen für Unternehmen der Öl- und Gasindustrie, für Finanzdienstleister und öffentliche Verwaltungen erstellt.

VERSTÄRKTES ENGAGEMENT IN ÜBER 25 BRANCHEN

Kein anderer Softwarehersteller verfügt über ein so umfassendes Branchenangebot wie SAP. Wir kennen die Anforderungen und bewährten Geschäftsverfahren unserer Branchenkunden im Detail und bieten vorkonfigurierte Anwendungen für praktisch jeden großen Branchensektor – von der Luft- und Raumfahrtindustrie bis hin zum Großhandel. Dabei berücksichtigen wir auch die besonderen Anforderungen von Teilbranchen, etwa dem Kosmetikhandel oder der Automobilzulieferindustrie.

Damit unsere Lösungsportfolios für über 25 Branchen ihre Spitzenposition behalten, nehmen wir aktiv an Branchenforen teil und pflegen enge Kontakte zu Kunden, Partnern und unabhängigen Analysten aus der Praxis. Deren Anregungen und Vorschläge fließen kontinuierlich in neue Lösungen und Erweiterungen ein.

2006 haben wir unsere Investitionen auf die Optimierung und den Ausbau unserer Lösungsportfolios für Branchen konzentriert, die die besten Wachstumsperspektiven bieten:

- **Handel:** Wir setzen uns unvermindert für die Anforderungen von Handelsunternehmen ein. Mit der Integration leistungsstarker Market-Demand-Intelligence- und Point-of-Sale-Lösungen kamen wir dem vielfach geäußerten Wunsch unserer Kunden nach einer durchgängigen Prozessintegration vom Ladengeschäft über das Backoffice bis zur Logistikkette nach. Unser Lösungsangebot für den Handel ist äußerst stabil und führend in der Branche.
- **Finanzdienstleister:** Konsolidierungstendenzen in der Branche, Online-Banking und starker Wettbewerbsdruck sind nur einige der Gründe, über innovative Geschäftsmodelle für den Finanzdienstleistungssektor nachzudenken. Die SAP hilft ihren Kunden, sich auf Änderungen einzustellen und mehr Kundennähe zu erreichen. 2006 haben wir unsere Zusammenarbeit mit der Finanzwelt durch den Aufbau eines Industry Value Network für Banken vertieft. Das Forum bringt Manager führender Finanzdienstleister und andere Branchenkenner zusammen und hilft damit SAP, die sich schnell ändernden Anforderungen der Kunden umzusetzen.

- **Öffentlicher Dienst und Verwaltung:** Unser wachsendes Lösungsportfolio und das Industry Value Network für den öffentlichen Sektor helfen Verwaltungen und Behörden, der wachsenden Nachfrage der Bürger nach einem besseren Service nachzukommen. Darüber hinaus bieten wir mit der „Public ROI“-Initiative unseren Kunden die Möglichkeit, über die reinen Finanzkennzahlen hinaus den Nutzen ihrer SAP-Investitionen für die Öffentlichkeit zu ermitteln.
- **Hightech:** Um profitabel und wettbewerbsfähig zu bleiben, gehen Unternehmen der Hightech-Branche zunehmend zu Outsourcing und Offshoring über. Damit sehen sie sich aber auch neuen Finanzvorschriften und Umweltschutzbestimmungen gegenüber. Um unser Lösungsportfolio auf die speziellen Bedürfnisse von Hightech-Unternehmen abzustimmen, arbeiten wir noch intensiver mit dem Industry Value Network für die Hightech-Branche zusammen. Gemeinsam mit Partnern entwickeln wir innovative Lösungen für die Produktionsdurchführung, die Einhaltung produktbezogener Umweltschutzaufgaben, das Preis- und das Ersatzteilemanagement.

SAFE-PASSAGE-PROGRAMM BIETET INVESTITIONSSICHERHEIT

Die Verwaltung von heterogenen IT-Landschaften ist an sich schon eine kostenintensive Aufgabe – selbst wenn Systeme ohne Anpassung ewig in Betrieb bleiben könnten. Doch die Geschäftsprozesse der Unternehmen ändern sich laufend und erfordern die aufwendige Entwicklung von Schnittstellen zwischen einzelnen Anwendungen sowie Systemupgrades, um die Kompatibilität der Systeme zu gewährleisten.

Um den Schutz ihrer Investitionen und die vollständige Integration durchgängiger Geschäftsprozesse zu gewährleisten, treffen nun mehr und mehr Kunden aus unterschiedlichen Branchen die gleiche Entscheidung wie schon über 38.000 Unternehmen weltweit vor ihnen: Sie entscheiden sich für SAP als Strategie- und IT-Partner, denn wir bieten ihnen Anwendungen auf der Grundlage einer soliden Plattform, einen klaren Produktfahrplan, der die problemlose Ergänzung neuer Funktionen ermöglicht, sowie die Integration verteilter Anwendungen auf Basis von Enterprise SOA.

Die Entscheidung, Altsysteme aus dem Betrieb zu nehmen und die Systemlandschaft zu vereinfachen, machen wir unseren Kunden durch das Programm SAP Safe Passage noch leichter. Safe Passage wurde Anfang 2005 erstmals vorgestellt. Das Programm richtet sich an Unternehmen, die die Zukunft bestimmter Produktlinien unserer Mitbewerber infrage gestellt sehen. Es bietet Kunden den Zugriff auf SAP-Lösungen, Integrationsfunktionen durch die Plattform SAP NetWeaver sowie Migrations- und Supportservices einschließlich der Wartung durch die SAP-Tochter TomorrowNow. Darüber hinaus erhalten Safe-Passage-Kunden Zugang zu unserem Partnernetzwerk.

2006 konnten wir die Anzahl der Neukunden des Safe-Passage-Programms weiter steigern. Angesichts der Zusammenschlüsse in der Softwarebranche und der daraus resultierenden Risiken für bestimmte Produktlinien haben sich in nur zwei Jahren rund 485 Unternehmen für Safe Passage entschieden.

Enterprise Service- Oriented Architecture



Enterprise Service-Oriented Architecture: Fundament für Geschäftsinnovation

Gemeinsam mit Kunden die Herausforderungen der fortschreitenden Informationstechnologie zu meistern und ihre Vorteile zu nutzen – das ist die erwiesene Stärke der SAP. Seit 35 Jahren stehen wir an der Spitze der IT-Innovation für die Geschäftswelt, stets zur rechten Zeit mit den richtigen Produkten. Heute helfen wir Unternehmen, den bevorstehenden Paradigmenwechsel in der Art, wie Unternehmenssoftware aufgebaut, implementiert und vernetzt wird, unter betriebswirtschaftlichen Aspekten anzugehen.

ERFOLGSBILANZ ALS BRANCHENFÜHRER UND INNOVATOR

Wir fanden schon immer: Wenn Unternehmen sich den Fortschritt der Informationstechnologie zu Nutze machen wollen, dann nicht als Selbstzweck, sondern um damit ein betriebswirtschaftliches Ziel zu verfolgen. Mit unserem für Großrechner entwickelten System SAP R/2 ließen sich in den 1970er und 1980er Jahren zum ersten Mal komfortabel Geschäftsinformationen erschließen. In den 1990er Jahren folgte SAP R/3 mit seiner Client-Server-Architektur, die es möglich machte, die Datenverarbeitung eines Unternehmens auf vernetzte Rechner zu verteilen. Damals legten wir mit einer neuen Generation von Geschäftsanwendungen die Grundlage für unsere heutige Position als Marktführer. Ende der 1990er Jahre gewannen das Internet und E-Business an Bedeutung. Wir begleiteten diese Entwicklung mit innovativen Lösungen, die es unseren Kunden ermöglichen, Zulieferer, Abnehmer und andere Geschäftspartner in ihre IT-Systeme einzubinden.

DER NÄCHSTE GROSSE IT-TREND

Gegenwärtig findet das Konzept einer serviceorientierten Architektur (SOA) großen Zuspruch in der IT-Welt – ein Konzept, das die Softwareindustrie voraussichtlich ebenso einschneidend verändern wird wie vor 15 Jahren der Übergang zur Client-Server-Architektur. Aufgrund der Definition technischer Standards ermöglicht SOA den effektiven Austausch von Geschäftsdaten zwischen den unterschiedlichen Softwareapplikationen eines Unternehmens und seiner Geschäftspartner. Auf diese Weise trägt die Architektur zur Dämpfung der Kosten für die Einrichtung und Pflege von Schnittstellen für den Datenaustausch bei, die das Budget der Chief Information Officers (CIO) stark belastet haben.

Doch auch wenn den CIOs damit eine ihrer Hauptsorgen genommen ist: Eine SOA für sich genommen reicht nicht aus, um die unzähligen Herausforderungen zu bewältigen, die sich für Unternehmen aus Globalisierung, verschärftem Wettbewerb, ständig neuen Marktverhältnissen und anhaltendem Kostendruck ergeben. Die Geschäftsleitung wird die Einführung einer solchen Architektur daher nur befürworten, wenn auch der betriebswirtschaftliche Gesamtnutzen klar auf der Hand liegt: Die vorhandenen Systeme sollen gewinnbringender genutzt werden, während sie die geschäftlichen Anforderungen besser erfüllen.

ERWEITERUNG DER SOA UM BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ELEMENTE

Mit unserem betriebswirtschaftlichen Ansatz einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA) haben wir das Konzept einen Schritt weitergeführt und neben den technischen Verbindungen zwischen IT-Systemen den Schwerpunkt auf die Unterstützung flexibler Geschäftsprozesse gelegt. Im Mittelpunkt dieses Konzepts stehen, bisher und in Zukunft, die Entwicklung einer einheitlichen „Sprache“ zur Geschäftsabwicklung und die konsequente Nutzung offener Standards.

■ Entwicklung einer einheitlichen Sprache zur Geschäftsabwicklung

Der erste Schritt in Richtung Enterprise SOA besteht in der Entwicklung einer „Lingua franca“ für die Geschäftswelt – Geschäftsprozessdefinitionen, die länder- und unternehmensübergreifend in derselben Form verwendet werden können. Das Prinzip, das SAP dabei anwendet, ist vergleichbar mit dem der Mobiltelefonie: Trotz proprietärer Technik im Inneren ihrer Telefone halten sich alle Hersteller an dieselben universellen Standards zur digitalen Sprachübermittlung. Die technische Kommunikationsbarriere ist damit überwunden, es bleibt jedoch die geschäftliche: Ein Geschäft kann nur zustande kommen, wenn beide Gesprächsteilnehmer dieselbe Sprache sprechen.

■ Nutzung offener Standards und gemeinsame Innovation

Zur Verwirklichung des Konzepts der Enterprise SOA entwickelt SAP gemeinsam mit Kunden und Partnern auf Basis offener Standards Anwendungen, die unternehmensweit für die Abwicklung unterschiedlicher Geschäftsprozesse in Form von „Services“ bereitgestellt werden. Einheitliche technische Standards sorgen dafür, dass die betreffenden Geschäftsprozesse genauso reibungslos ablaufen wie das Telefongespräch zwischen zwei Teilnehmern, die dieselbe Sprache sprechen. Zusammen mit Kunden, Partnern und Entwicklern in unserem Netzwerk haben wir die gängigsten Geschäftsprozesse als Enterprise Services definiert, getestet und weiterentwickelt. Inzwischen stellt SAP über 1.000 vordefinierte Enterprise Services zur Verfügung.

IT-INNOVATION NACH BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN VORGABEN

Unternehmen müssen die Abwicklung von Standardgeschäftsprozessen kostengünstiger und effizienter gestalten, sich aber gleichzeitig durch innovative Prozesse von der Konkurrenz abheben. Um diese Anforderungen sowohl in technischer als auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht erfüllen zu können, benötigen sie eine die gesamte IT-Landschaft abdeckende Architektur, die auf einer offenen Plattform steht und damit eine flexible Anpassung der Geschäftsprozesse ermöglicht.

Mit unserem Konzept der Enterprise SOA tragen wir dazu bei, IT- und Geschäftsperspektive in Deckungsgleichheit zu bringen. Das Konzept hat zwei entscheidende Vorteile:

■ Höhere Flexibilität

Eine Enterprise SOA gibt Unternehmen die Flexibilität, Geschäftsprozesse zu gestalten, die über Betriebsabläufe im eigenen Unternehmen hinausreichen und geteilte Arbeitsabläufe in weit verzweigten Partnernetzen unterstützen.

■ Ausschöpfung bisheriger Investitionen

Angesichts knapper IT-Budgets ist die Neugestaltung kompletter Systemlandschaften nicht immer machbar. Der SOA-Ansatz der SAP erlaubt Unternehmen, ihre IT-Systeme schrittweise in dem Maß zu ergänzen, wie dies zur Umsetzung neuer Geschäftsprozesse nötig ist.

Enterprise SOA ist kein Produkt, sondern eine neue Betrachtungsweise von Geschäftsprozessen und der zugrunde liegenden Softwarearchitektur. Gemäß dem Grundgedanken jeder SOA, der Verwendung von Web-Services, entwickelt SAP derzeit eine Serie von Enterprise Services – den Anwendungsbausteinen von Geschäftsprozessen. Enterprise SOA ermöglicht es Unternehmen, einzelne Elemente vorhandener Anwendungen wiederzuverwenden und nach Bedarf neu zusammenzustellen. Der Vorteil: Mehrwert durch kostengünstige Realisierung von Prozessänderungen sowie bessere Möglichkeiten zur Entwicklung von individuellen Geschäftsmodellen.

ENTERPRISE SOA: VISION UND UMSETZUNG

Mit der Markteinführung von SAP NetWeaver im Januar 2003 haben wir den Grundstein für die Umsetzung unseres Enterprise-SOA-Konzepts gelegt. Die Plattform bildet die technische Grundlage dieses Konzepts, und auf ihr setzen sämtliche Anwendungen der SAP Business Suite auf. Mit den neuen Versionen dieser Produkte steht unseren Kunden ein skalierbares Fundament für innovative Geschäftsprozesse zur Verfügung. Dadurch genießen sie schon heute spürbare Vorteile:

■ Freisetzung von Innovationskräften

Die auf offenen Standards basierende Plattform SAP NetWeaver ist Arbeitsgrundlage für mehrere hunderttausend Softwareentwickler – traditionelle SAP-Programmierer ebenso wie Java- und .NET-Spezialisten. Damit haben wir die Entwicklung innovativer Lösungen für SAP-Kunden auf einen breiteren Kreis ausgedehnt – seien es einzelne Entwickler, Beratungshäuser oder Softwareanbieter.

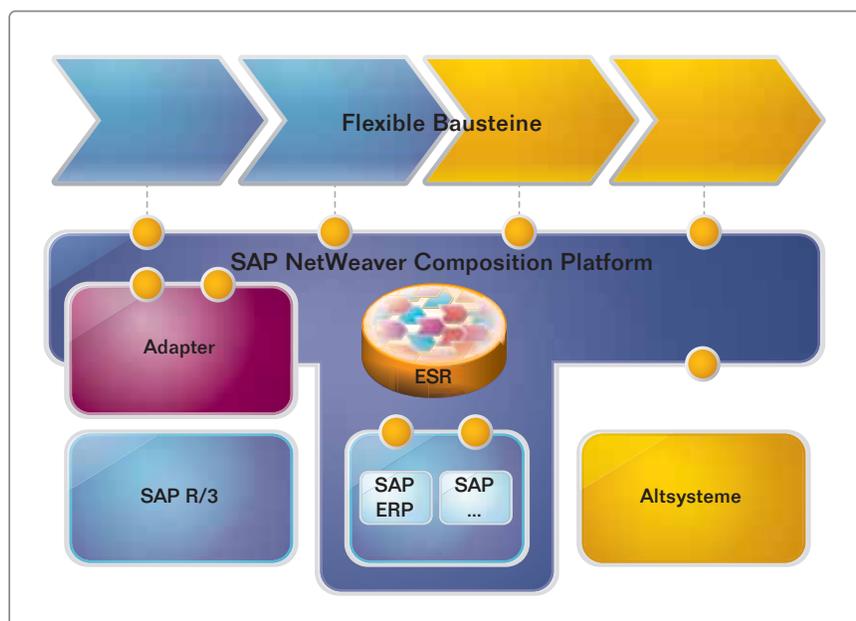
■ Schutz bisheriger Investitionen

SAP NetWeaver ermöglicht Unternehmen einen gleitenden Übergang zur Enterprise SOA. Statt eines radikalen Neubeginns mit den damit verbundenen Kosten und Betriebsunterbrechungen können SAP-Kunden das Konzept im Zuge des regulären Ausbaus ihrer Softwarelandschaft umsetzen.

■ Echte Geschäftsprozessplattform

Mit der neuesten Version von SAP NetWeaver und den in der SAP Business Suite enthaltenen leistungsstarken Funktionen und Enterprise Services sowie den zusammengesetzten Anwendungen der Produktlinie SAP xApps haben wir als bislang erster und einziger Softwareanbieter das erschaffen, was vom Marktforschungsunternehmen Gartner als Geschäftsprozessplattform bezeichnet wurde. Damit sind wir unserer Konkurrenz deutlich voraus.

Enterprise SOA: Vorteile für Unternehmen



■ Neue Prozesse für neue Aufgaben

Unternehmen müssen heutzutage Aufgaben bewältigen, an die vor zehn Jahren noch nicht einmal gedacht wurde. Die zusammengesetzten Anwendungen der Produktlinie SAP xApps füllen funktionale Lücken in der Systemlandschaft, wie sie sich in einer schnelllebigen Geschäftswelt immer wieder auftun, indem sie Funktionen vorhandener Software neu kombinieren. Ganz gleich, ob veränderte Organisationsstrukturen nach einer Fusion oder Übernahme abgebildet werden sollen oder ob neue Emissionsrichtlinien oder Zollvorschriften die Implementierung entsprechender Kontrollprozesse erforderlich machen: Mit SAP xApps können Unternehmen diese Anforderungen ebenso schnell erfüllen, wie sie entstehen – über technische und administrative Grenzen hinweg und unter Weiternutzung der Systeme, in die sie bislang investiert haben.

SAP xApps werden von SAP und Partnern auf der Grundlage von SAP NetWeaver und nach den Anforderungen von Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen entwickelt – damit diese Unternehmen die Vorteile der Enterprise SOA und unserer Strategie der gemeinsamen Innovation in vollem Umfang ausschöpfen können.

STARKES ANGEBOT FÜR ENGAGIERTE PARTNER

Die Möglichkeit, neue Geschäftsprozesse nach dem Konzept der Enterprise SOA zusammenzustellen, birgt ein erhebliches Potenzial für Kunden, Systemintegratoren und die über 1.000 unabhängigen Softwarehersteller, die bereits mehr als 1.500 geprüfte und zertifizierte „Powered by SAP NetWeaver“-Lösungen entwickelt haben. Im Jahr 2006 haben wir unser Angebot an Mitgestaltungsmöglichkeiten für diese Zielgruppe – die über 600.000 Mitglieder im SAP Developer Network eingeschlossen – um verschiedene Foren und Arbeitskreise erweitert: Die „Business Process Expert Community“, das erste offene Diskussionsforum für Geschäftsprozessexperten, befasst sich mit der Optimierung von Prozessen, während die „Enterprise Services Community“ Services zur Bewältigung neuer Geschäftsanforderungen definiert. In den branchenspezifischen

„Industry Value Networks“ schließlich treffen Partner und führende Branchenvertreter zusammen, um Geschäftsprozesse in Branchen wie Kreditwirtschaft und Handel sowie im öffentlichen Dienst zu verbessern.

ENTERPRISE SOA: DIE VISION WIRD WIRKLICHKEIT

Mit SAP NetWeaver legen SAP-Kunden und -Partner schon heute den Grundstein, um die Vorteile der Enterprise SOA auszuschöpfen. Sobald sich das Konzept der serviceorientierten Architektur als Standard etabliert hat, werden Unternehmen, die unserem betriebswirtschaftlich orientierten Ansatz gefolgt sind, profitieren. Denn sie sind gut aufgestellt und können ihre IT-Systeme nachhaltig optimal nutzen, ihre Geschäftsprozesse schnell an die Marktbedingungen anpassen und neue Geschäftsmodelle umsetzen, mit denen sie sich vom Wettbewerb abheben. Mit ihrer Idee von der Enterprise SOA hat die SAP das erste SOA-Konzept vorgelegt, das vor allem eins bedeutet: wirtschaftlichen Mehrwert.

SAP NETWEAVER-FONDS

Mit der Einrichtung des SAP NetWeaver-Fonds, der ein Volumen von 125 Mio. US\$ aufweist, haben wir 2006 unser Investitionsprogramm erweitert. Mit diesem Fonds soll das Netz unabhängiger Softwareanbieter unterstützt werden, die auf der Grundlage der Plattform SAP NetWeaver ergänzende Lösungen entwickeln. Von der Förderung profitierten 2006 ArisGlobal Holdings LLC, Hersteller von Kommunikations- und Softwarelösungen für die Pharmaindustrie, Questra Corporation, Anbieter von Lösungen für intelligentes Gerätemanagement, sowie Visiprise, Hersteller von Lösungen für integrierte Fertigungsprozesse. Durch die Investition in Unternehmen, die Lösungen auf der Basis von SAP NetWeaver entwickeln, wird der Fonds auch in Zukunft gezielt die Innovationen fördern. Unsere Kunden profitieren so von einem Produktangebot, das ihren Anforderungen und den Marktgegebenheiten Rechnung trägt.

Produkte und Services



Branchenlösungen: Branche für Branche Innovation

Jeder Wirtschaftszweig hat besondere Anforderungen und Prozesse – denen SAP mit über 25 speziellen Lösungsportfolios Rechnung trägt. Diese Portfolios, die auch Anwendungen der SAP Business Suite umfassen, spiegeln unsere tiefgreifende Erfahrung mit den jeweiligen Branchen und ihren Besonderheiten wider. Bei der laufenden Optimierung unserer Branchenlösungen berücksichtigen wir sowohl den aktuellen Bedarf in dem jeweiligen Markt als auch die Erkenntnisse, die wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden gewinnen.

Jedes unserer Lösungsportfolios umfasst integrierte Best Practices – leistungsstarke Anwendungen und Prozesse, die unseren Kunden helfen, die ganz speziellen Aufgaben und Entwicklungen in ihrer Branche zu bewältigen. In die SAP Best Practices fließen die betriebswirtschaftliche Erfahrung der SAP aus mehr als drei Jahrzehnten und die bewährten Geschäftsverfahren unserer erfolgreichsten Kunden und Partner ein. Dieses Wissen hilft Unternehmen jeder Größe, ihre Produktivität steigern, die Kosten zu senken und das Risiko zu minimieren – und damit in kürzester Zeit von ihrer Lösung zu profitieren.

Damit wir unser Branchenwissen kontinuierlich vertiefen können, arbeiten wir innerhalb von Branchenforen eng mit unseren Kunden zusammen. Dies hilft uns, neue Anforderungen und Trends in den jeweiligen Bereichen zu erkennen, die wiederum Einfluss auf unsere Softwareentwicklung nehmen. Unsere Strategie der gemeinsamen Innovation haben wir im Jahr 2006 noch einmal untermauert, indem wir Industry Value Networks für verschiedene Wirtschaftszweige, von der Kreditwirtschaft über die Chemieindustrie bis zum Handel, gegründet haben. Dort kommen Vertreter von SAP, Partnerunternehmen und Branchenführern zusammen, um die dringlichsten Geschäftsprobleme in ihrer jeweiligen Branche durch die Schaffung und kontinuierliche Optimierung durchgängiger Prozesse zu lösen.

Unsere maßgeschneiderten Lösungsportfolios für über 25 Branchen werden von erfahrenen, auf dem jeweiligen Gebiet spezialisierten Experten betreut.

Fertigungsindustrie

- SAP for Aerospace & Defense
- SAP for Automotive
- SAP for Engineering, Construction & Operations
- SAP for High Tech
- SAP for Industrial Machinery & Components

Prozessindustrie

- SAP for Chemicals
- SAP for Mill Products
- SAP for Oil & Gas
- SAP for Mining

Konsumgüterindustrie und Handel

- SAP for Consumer Products
- SAP for Retail
- SAP for Wholesale Distribution
- SAP for Life Sciences

Service und Versorgung

- SAP for Media
- SAP for Logistics Service Providers
- SAP for Postal Services
- SAP for Railways
- SAP for Telecommunication
- SAP for Utilities
- SAP for Professional Services

Finanzdienstleister

- SAP for Banking
- SAP for Insurance

Öffentlicher Dienst und Verwaltung

- SAP for Healthcare
- SAP for Higher Education & Research
- SAP for Public Sector
- SAP for Defense and Security

SAP Business Suite: Vorsprung durch Innovation und Integration

Im Zentrum unseres Produktangebots steht die SAP Business Suite mit Anwendungen für universelle Geschäftsprozesse in allen Branchen – von Finanzbuchhaltung und Personalwesen über Produktion, Serviceerbringung und Logistik bis hin zur Pflege der Geschäftsbeziehungen mit Kunden, Lieferanten und Partnern. Jede der Anwendungen für sich ist Weltklasse, beruht auf bewährten Geschäftsverfahren und bietet ein branchentypisches Funktionspektrum.

Zusammengenommen lässt sich mit ihnen das erreichen, was führende Unternehmen auf der ganzen Welt ausmacht: durchgängige Prozessintegration in allen Geschäftsbereichen der globalen Organisation. Mit der Plattform SAP NetWeaver als technischer Grundlage setzen die Anwendungen der SAP Business Suite Maßstäbe für die Art und Weise, wie Software künftig entwickelt und implementiert wird – und bilden damit das Fundament für Unternehmenswachstum und Innovation.

Als Fundament für die Enterprise Service-Oriented Architecture (Enterprise SOA) unterstützt die Technologieplattform SAP NetWeaver Anwendungen, Informationen und Enterprise Services und gewährleistet, dass erfolgskritische Geschäftsprozesse zuverlässig ablaufen und skalierbar sind. SAP NetWeaver bietet Kunden eine stabile IT-Umgebung und gleichzeitig einen hohen Grad an Flexibilität, um auf neue Geschäftsanforderungen zu reagieren – durch die Anpassung vorhandener Systeme oder die schnelle Zusammenstellung neuer Lösungen.

SAP ERP: GESCHÄFTSPROZESSE KONTINUIERLICH ERNEUERN

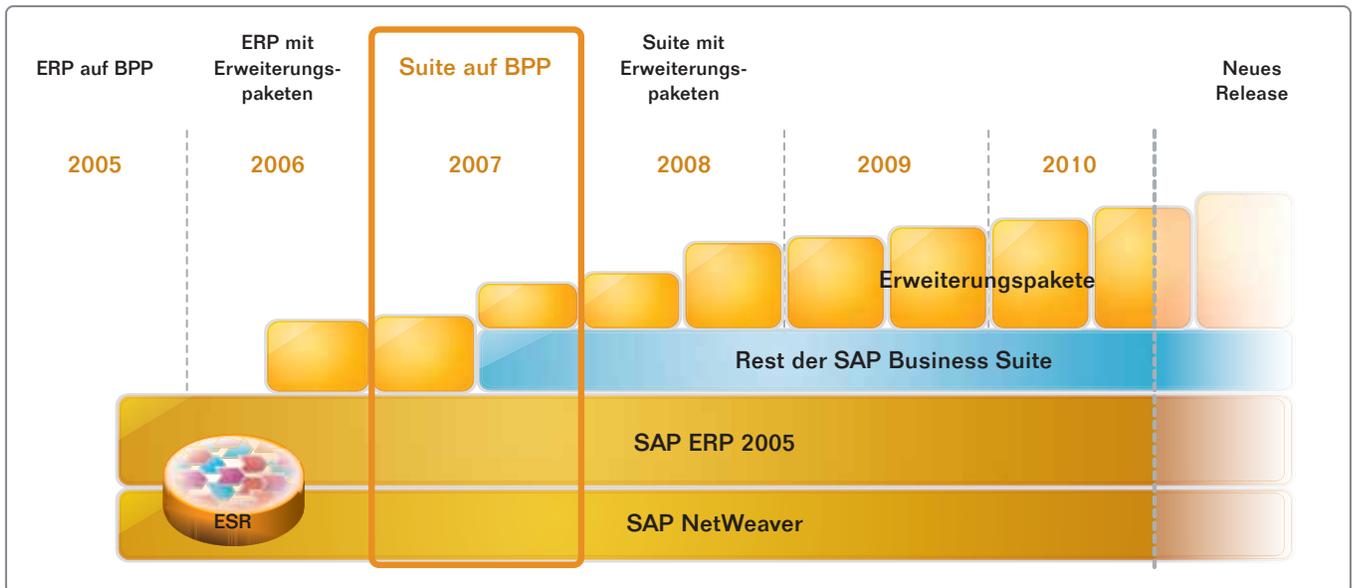
SAP ERP ist die marktführende Standardsoftware zur Steuerung und Optimierung von betriebswirtschaftlichen Kernprozessen (Enterprise Resource Planning, ERP). Mit ihr können Unternehmen beispielsweise Prozesse in Personalwirtschaft und Finanzwesen abwickeln, operative Abläufe kontrollieren, unternehmensweit für Transparenz sorgen, Kosten kontrollieren und Geschäftsrisiken abschätzen und mindern. Über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinaus können auch Kunden, Partner oder Zulieferer in diese Prozesse eingebunden werden. Das Kernstück der SAP Business Suite ist Resultat einer beispiellosen Erfolgsgeschichte in der Softwareindustrie und entwickelt sich gerade zur weltweit ersten Geschäftsprozessplattform, auf deren Grundlage Konzerne und größere Mittelständler ihre Organisationsstrukturen, Prozesse und Geschäftsmodelle an die ständig neuen Wirtschaftsbedingungen in ihren Branchen und Märkten anpassen können. Die im Mai 2006 vorgestellte Version SAP ERP 2005 ist bestimmend für unseren Produktfahrplan der nächsten Jahre und wird von unseren Kunden derzeit schneller angenommen als jede bisherige Version unserer ERP-Software.

Erweiterungspakete, die Kunden nach Bedarf und zum selbst gewählten Zeitpunkt implementieren können, sorgen dafür, dass das ERP-System stets aktuellen Anforderungen entspricht. So können Kunden neue Produkt- oder Branchenfunktionen einfacher und schneller einsetzen, ohne dabei den laufenden Betrieb zu unterbrechen. Das erste dieser so genannten Enhancement Packages, von denen zwei bis drei pro Jahr geplant sind, haben wir im September 2006 ausgeliefert. Dank dieser neuen Releasestrategie bleibt SAP ERP 2005 als zentrale ERP-Anwendung bis zum Jahr 2010 erhalten. Unseren Kunden ersparen wir damit technisch aufwendige Releasewechsel und bereiten ihnen gleichzeitig den Weg zur serviceorientierten Architektur (SOA), deren Grundprinzip es ist, Softwarefunktionen in Form von „Services“ zu realisieren, die sich schnell und flexibel zur Unterstützung neuer Geschäftsprozesse kombinieren lassen.

INNOVATION IN DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE TRAGEN

Die übrigen Anwendungen der SAP Business Suite sind eng mit den Kernfunktionen von SAP ERP verknüpft. So können Unternehmen Geschäftsprozesse einrichten, die sich durch ihre gesamte Wertschöpfungskette ziehen, und Anwendungen so zusammenstellen, dass sie die in ihrer Branche typischen und bewährten Abläufe unterstützen.

Der entscheidende Vorteil von Enterprise SOA: Kunden bestimmen selbst, in welchem Tempo sie Innovationen einführen



■ SAP CRM: nachhaltig profitable Kundenbeziehungen entwickeln

Unsere Position als führender Anbieter von Anwendungen zur Kundenpflege (Customer Relationship Management, CRM) haben wir im Geschäftsjahr 2006 weiter gefestigt. Die CRM-Anwendungen der SAP helfen Unternehmen, Kunden zu gewinnen und zu binden, ihre Markt- und Kundenkenntnis zu vertiefen und Kundenorientierung zum Leitgedanken der gesamten Organisation zu machen. Sie gehen in der Breite und Tiefe ihrer Funktionen weit über die Angebote unserer Mitbewerber hinaus und decken unterschiedlichste Branchenprozesse ab: vom Kundenservice bei Hightech-Unternehmen über den Mehrkanalvertrieb im Einzelhandel bis hin zur Sozialfürsorge und -versicherung durch die öffentliche Hand.

Dabei haben wir nicht nur völlig neue Einsatzgebiete für CRM-Anwendungen erschlossen, sondern auch die Art und Weise revolutioniert, wie diese Software bereitgestellt wird. Mit SAP CRM 2006s („s“ für „service-enabled“) haben wir die erste „hybride“ CRM-Lösung der Branche geschaffen, die sowohl die bedarfsgerechte Nutzung über das Internet (On-Demand) als auch die lokale Implementierung beim Kunden (On-Premise) unterstützt. So haben Unternehmen über das On-Demand-Modell zunächst Zugriff auf die CRM-Funktionen, die sie am dringendsten benötigen. Wenn es die Geschäftsentwicklung erfordert, können sie später bequem und ohne Unterbrechung zur Vor-Ort-Installation wechseln und die Software mit anderen Unternehmensanwendungen verknüpfen.

■ SAP SRM: Lieferantenmanagement strategisch angehen

Wer trotz des verschärften, globalen Wettbewerbs und stagnierender oder gar rückläufiger Umsätze seine Rentabilität steigern will, muss Kosten im Einkauf von Gütern und Dienstleistungen sparen. SAP hilft Kunden, ihr Lieferantenmanagement (Supplier Relationship Management, SRM) in ein strategisches Instrument zur Stärkung der Wettbewerbsposition zu verwandeln. Mit SAP SRM können Kunden die Zusammenarbeit mit ihren Zulieferern intensivieren und Beschaffungsvorgänge mit anderen Unternehmensanwendungen verknüpfen, um die Transparenz zu steigern und Kosten zu senken.

Durch die Übernahme des SRM-Spezialisten Frictionless Commerce im Jahr 2006 konnten wir unsere Beschaffungslösung um eine On-Demand-Option erweitern. Dadurch haben Unternehmen einen schnellen Zugriff auf gezielte Funktionen zur Analyse ihres Einkaufsverhaltens, Erstellung von Lieferantenprofilen, Bewertung von Lieferantenleistungen sowie zur Bezugsquellenfindung und Vertragsverwaltung.

■ SAP SCM: Angebot und Nachfrage in Einklang bringen

SAP SCM macht aus traditionellen, linearen Logistikketten adaptive Logistiknetzwerke, deren Mitglieder besser in der Lage sind, sich an neue Marktbedingungen anzupassen und immer kürzere, weniger vorhersagbare Produktlebenszyklen zu bewältigen. Mit der SAP-Anwendung zur Logistikabwicklung (Supply Chain Management, SCM) können Unternehmen ihr weltweites operatives Geschäft flexibler gestalten und Kunden und Lieferanten in Echtzeit mit Logistikdaten beliefern.

Darüber hinaus unterstützt SAP SCM innovative Technologien, etwa die Verfolgung von Warentransporten mittels Funkerkennung (Radio Frequency Identification, RFID), bietet umfangreiche Funktionen zur Frachtraumoptimierung und Tourenplanung im Transportmanagement und legt mit leistungsstarken Analysewerkzeugen die Grundlage für fundierte Entscheidungen im gesamten Logistiknetz. Die enge Verzahnung mit SAP ERP und SAP CRM hilft Unternehmen, Logistikprozesse in Einklang mit ihren Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu bringen und auf diese Weise sicherzustellen, dass die richtigen Produkte zur rechten Zeit dort verfügbar sind, wo sie benötigt werden.

■ SAP PLM: Datentransparenz im gesamten Produktionsprozess schaffen

Unternehmen müssen neue Produkte heute schneller denn je auf den Markt bringen und ein effizientes und kostenbewusstes Anlagenmanagement betreiben. Daher sind integrierte Prozesse und Informationen über den gesamten Lebenszyklus von Produkten und Anlagen (Product Lifecycle Management, PLM) einer der Eckpfeiler jedes erfolgreichen Fertigungsunternehmens. Die Anwendung SAP PLM fasst alle produktrelevanten Informationen, die ein Hersteller zur Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und in der Fertigung benötigt, an zentraler Stelle zusammen.

Mit SAP PLM können Unternehmen besser nachvollziehen, wie sich Änderungen an Produktkonfiguration und Produktionsweise auf Termine, Kosten und Ressourcenauslastung auswirken. Ein höheres Maß an strategischer und operativer Kontrolle ist die Folge. Die Anwendung bietet Analysefunktionen zur Entscheidungsunterstützung und erleichtert die Projektzusammenarbeit über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinaus. Darüber hinaus unterstützt sie integrierte Produktentwicklungs- und Produktionsprozesse – von der ersten Produktidee über die Produktentwicklung und -einführung, das Qualitäts- und Anlagenmanagement bis hin zu Maßnahmen im Bereich Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz und zum laufenden Service.

Lösungen für den Mittelstand: Innovations- und Wachstumstreiber

SAP ist der führende Anbieter betriebswirtschaftlicher Softwarelösungen für kleine und mittelgroße Unternehmen. In diesem Marktsegment, zu dem 65 % unserer Kunden zählen, wollen wir einen bedeutenden Teil unseres bis 2010 anvisierten Umsatzwachstums erzielen. Die Erweiterung unseres Portfolios von Mittelstandslösungen und die Stärkung unseres weltweiten Partnernetzes spielen hierbei eine wichtige Rolle. Als Konsequenz haben wir einen neuen Geschäftsbereich gebildet, der uns erlaubt, diese wichtige Kundengruppe noch besser zu bedienen und bei ihrem Wachstum zu unterstützen.

SAP ALL-IN-ONE – LÖSUNGEN FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Die von SAP und Partnern entwickelten Lösungen der Produktlinie SAP All-in-One mit ihrer integrierten Branchenspezialisierung haben sich für die Geschäftsabläufe von größeren Mittelständlern bewährt. Sie sind schnell einsatzbereit und lassen sich, auch kurzfristig, flexibel an individuelle Anforderungen anpassen – bei vorhersehbaren Gesamtbetriebskosten. So gewinnen wachsende Unternehmen ein völlig neues Maß an Beweglichkeit. Knapp 900 zertifizierte Partner haben auf Basis von SAP Best Practices bislang nahezu 550 teils hoch spezialisierte SAP-All-in-One-Angebote beigesteuert.

Im Januar 2007 kündigte SAP die nächste Entwicklungsstufe von SAP All-in-One an. Die neuen Lösungen, die von SAP-Partnern auf den Markt gebracht werden, enthalten Funktionen von SAP ERP, die für den oberen Mittelstand optimiert wurden. Eine vereinfachte Benutzeroberfläche mit intuitiven, rollenspezifischen Navigationsmöglichkeiten sorgt dafür, dass Anwender die Software schneller erlernen und produktiver mit ihr arbeiten können. Dank vorgefertigter Geschäftsszenarios können Firmen schneller auf veränderte Anforderungen reagieren. Zudem umfassen die neuen Lösungen verbesserte Funktionen zur Auswertung und Analyse der Unternehmensleistung, optimierte Anwendungen für das Customer Relationship Management sowie Beschleunigungswerkzeuge, die eine schnellere und besser planbare Implementierung erlauben.

Außerdem plant SAP eine neue Lösung, die als Geschäftsprozessplattform speziell für den unteren Mittelstand dienen soll. Um auch weiter gehenden Anforderungen von Kunden in diesem vielschichtigen Segment Rechnung zu tragen, kann die Lösung unter dem Projektnamen AIS bedarfsabhängig über das Internet genutzt werden und enthält vordefinierte Geschäftsprozesse, die mit wenigen Handgriffen an eigene Vorgaben angepasst werden können. E-Learning-Angebote sowie Service und Support sollen integraler Bestandteil der Lösung sein.

SAP BUSINESS ONE – DIE LÖSUNG FÜR KLEINERE UNTERNEHMEN

SAP Business One ist eine betriebswirtschaftliche Anwendung, mit der sich zentrale Geschäftsprozesse wie Finanzbuchhaltung, Einkauf, Produktion, Vertrieb, Verwaltung, Berichtswesen oder Kundenbetreuung über ein einziges integriertes System steuern lassen. Die Software, von der weltweit rund 300 branchen- und prozessspezifische Speziallösungen und Ergänzungen verfügbar sind, wird von über 1.380 SAP-Partnern betreut. Sie unterstützt kleinere Unternehmen bei der Expansion ihres Geschäfts, verleiht ihnen größere Flexibilität und erlaubt ihnen, eigene Prozesse an die ihrer Kunden und Lieferanten anzubinden.

Vertrieb und Kundenbetreuung via Internet gehören zu den Softwarefunktionen, an denen kleinere Unternehmen weltweit am stärksten interessiert sind. Die Übernahme von Praxis Software Solutions – Spezialist für E-Commerce und webbasiertes Customer Relationship Management (CRM) – hat es uns ermöglicht, entsprechende Funktionen in SAP Business One zu integrieren. Die Einrichtung von Webshops oder die Kundenbetreuung über das Internet werden für SAP-Kunden damit künftig zum Kinderspiel.

SAP FINANCING MACHT IT-PRODUKTE BEZAHLBAR

Da der Erwerb und Betrieb von Unternehmenssoftware bedeutende Investitionen erfordert, bietet SAP mittelständischen Unternehmen – in Kooperation mit der Siemens Financial Services GmbH – auch Finanzierungslösungen an.

Neue Produkte: praxisnahe Lösungen für die Anforderungen von Unternehmen

Die Ergebnisse unserer Forschungsaktivitäten sind 2006 in verschiedene neue Produkte eingeflossen, die zum einen Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Kunden bieten, zum anderen jedoch die Nutzung von Zukunftschancen ermöglichen. Eine Reihe wegweisender Initiativen zielt auf die Anforderungen der so genannten Information Worker ab. Dies sind Mitarbeiter im gesamten Unternehmen – von Verwaltungsangestellten über Finanzanalysten bis hin zu Entscheidungsträgern –, die Software und Technologie zur Ausführung von Prozessen, Produktivitätssteigerung und Kommunikation nutzen. Ihnen soll ein einfacher Zugriff auf Informationen und die effiziente Verwendung von Unternehmensdaten ermöglicht werden.

■ Duet Software

Zu den Meilensteinen des Jahres 2006 zählte die Einführung der Software Duet für Microsoft Office und SAP, die ursprünglich unter dem Namen Mendocino entwickelt worden war. Mit dieser gemeinsamen Entwicklung von Microsoft und SAP können Nutzer über ihre Microsoft-Office-Anwendungen schnell und einfach auf Geschäftsprozesse und Daten in den SAP-Systemen zugreifen. Duet basiert auf der serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA) und verknüpft Backofficesysteme auf intelligente Weise mit Desktopanwendungen. Die Duet-Software verhilft Informationsarbeitern zu mehr Effizienz, indem sie über ihre Desktopprogramme von Microsoft direkt auf alle SAP-Daten ihres Unternehmens zugreifen können. Für 2007 sind weitere Geschäftsszenarios für Duet geplant, unter anderem auch die Unterstützung für die Einkaufsabwicklung und Personalbeschaffung.

■ Analytics

2006 stellten wir Business-Intelligence-(BI-) und Analyseanwendungen bereit, die Mitarbeitern und Entscheidungsträgern das schnelle und bequeme Abrufen von relevanten Informationen aus dem gesamten Unternehmen ermöglichen. Mehr als 100 analytische Anwendungen liefern Nutzern zeitnahe, aussagekräftige Berichte und Auswertungen und bilden so die Grundlage für fundierte Entscheidungen und strategische Aktivitäten. Dank einer intuitiv bedienbaren Oberfläche können die Anwender die vielfältigen Funktionen der Analyseanwendungen innerhalb kürzester Zeit produktiv nutzen und Analyse-Dashboards an ihre Bedürfnisse anpassen oder eigene Dashboards erstellen. Gemeinsam mit Intel wurde der SAP NetWeaver BI Accelerator entwickelt, ein innovatives Analysewerkzeug, das die Analyse wichtiger Geschäftsinformationen im Vergleich zu anderen Werkzeugen nachweislich um den Faktor 200 beschleunigt. Mit dem BI Accelerator steht erstmals ein Produkt zur Verfügung, das Daten sowohl schnell als auch flexibel analysiert und damit schnellere Entscheidungsprozesse ermöglicht, die sich unmittelbar in höheren Umsätzen und geringeren Kosten niederschlagen.

■ Lösungen für Governance, Risk and Compliance (GRC)

Effektive Prozesse im Bereich nachhaltige Unternehmensführung (Governance), Abschätzung von Unternehmensrisiken (Risk Management) und Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance) erfordern nahtlos integrierte Lösungen auf der Basis einer einheitlichen Plattform. Ein eigener Geschäftsbereich ist bei SAP für die Entwicklung innovativer GRC-Anwendungen zuständig, aus denen die erste auf dem Markt erhältliche Komplettlösung für Governance, Risk and Compliance entstanden ist. Die SAP-Lösungen für GRC ermöglichen den Kunden einen ganzheitlichen Ansatz und tragen so dazu bei, Risiken zu mindern, Kosten zu senken und zugleich die Transparenz, betriebliche Prognosen, Kontrollmöglichkeiten und die Unternehmensleistung zu verbessern.

Durch die Übernahme von Virsa, dem führenden Anbieter von Compliance-Lösungen, konnte die SAP ihr vorhandenes Angebot um Lösungen erweitern, die speziell auf die Einhaltung des Sarbanes-Oxley Act, von internationalen Handelsvorschriften, Emissionsrichtlinien sowie Auflagen in den Bereichen Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz zugeschnitten sind. Im Rahmen einer Vertriebskooperation mit Cisco Systems in den USA und Kanada sollen außerdem Lösungen für GRC-Geschäftsprozesse und IT-Kontrollen bereitgestellt werden, die die gesamte Hardware- und Softwareinfrastruktur abdecken.

■ SAP CRM On-Demand

Anfang 2006 setzten wir neue Maßstäbe in Sachen Innovation und brachten mit der neuen Version von SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) die erste CRM-Lösung auf den Markt, die sowohl die Nutzung über das Internet (On-Demand) als auch die lokale Implementierung beim Kunden (On-Premise) unterstützt. Die On-Demand-Option bietet Unternehmen die erforderliche Flexibilität, erstklassige CRM-Funktionen ganz nach Bedarf zu nutzen. Sie profitieren so von einer benutzerfreundlichen Lösung für alle kundennahen Abläufe, die in einem nutzungsabhängigen Abrechnungsmodell direkt über das Internet bereitgestellt wird. Steigen die Anforderungen des Unternehmens, so ist jederzeit ein Übergang vom On-Demand-Betrieb zu einer lokalen Implementierung von SAP CRM oder einer Kombination der beiden Modelle möglich, wodurch sich Datenverluste oder Unterbrechungen des Systembetriebs vermeiden lassen.

Die On-Demand-Lösung beinhaltet zunächst Funktionen für den Vertrieb, insbesondere für die Verwaltung von Kunden, Kontakten und Absatzchancen. Im Laufe des Jahres wurden weitere On-Demand-Produkte eingeführt, beispielsweise eine Marketinglösung für eine gezieltere Kundensegmentierung und Kundenansprache sowie das Verfolgen von Interessenten mit großem Umsatzpotenzial. Eine weitere Lösung unterstützt Servicemanager bei der Bearbeitung von Kundenanfragen, der Einhaltung von Servicelevel-Vereinbarungen und der Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Kundentreue.

SAP Services: für maximalen Kundenerfolg

SAP Services vereint Spezialisten der SAP und ihrer Partner, die ein gemeinsames Ziel verfolgen: den Erfolg unserer Kunden. Eine breite Palette an Serviceangeboten sowie bewährte Methoden und Werkzeuge stärken das Innovationspotenzial im Kundenunternehmen. Kunden weltweit sind so in der Lage, ihre IT- und Geschäftsstrategie aufeinander abzustimmen und ihre Software zu geringen Gesamtkosten schnell einzusetzen. Auch bei Spitzenbelastungen können sie auf einen reibungslosen Betrieb vertrauen. So wird gewährleistet, dass die Informationstechnologie Innovationen beschleunigt und das Erreichen der Unternehmensziele unterstützt.

SAP Services bietet Know-how, Werkzeuge und Services für jede Phase im Softwarelebenszyklus:

- **Planung:** Durch die Konzipierung von flexiblen, zukunftsfähigen IT-Landschaften auf Basis der Enterprise SOA ermöglicht die SAP ihren Kunden die kontinuierliche Anpassung und Erneuerung von Geschäftsprozessen.
- **Realisierung:** SAP sichert den Projekterfolg durch aktive Risikominimierung und kompetentes Projektmanagement mit dem Ziel, Lösungen termingerecht und ohne Überschreitung des Budgets produktiv zu setzen.
- **Betrieb:** Kunden können den Nutzen ihrer Lösungen im Produktivbetrieb schrittweise verbessern und die Gesamtkosten senken, um so eine Optimierung der Systemlandschaft zu erreichen. SAP gewährleistet hierfür umfassenden Lösungssupport.

Die über 17.000 Mitarbeiter von SAP Services tragen zur kontinuierlichen Verbesserung des Angebots für die weltweit über 38.000 Kunden bei. Bewährte Methoden, Best Practices und Inhalte stellen wir unseren Kunden und Partnern über den SAP Solution Manager zur Verfügung.

SAP Global Support Centers



- São Leopoldo/São Paulo, Brasilien
- Dalian/Shanghai, China
- Bangalore/Gurgaon, Indien
- Dublin, Irland
- Kuala Lumpur, Malaysia
- Madrid, Spanien
- Wien, Österreich/Budapest, Ungarn

SERVICEORGANISATIONEN

- **SAP Active Global Support** bietet Kunden rund um die Uhr Sicherheit beim Betrieb ihrer SAP-Lösungen. SAP garantiert den Schutz der IT-Investitionen und sorgt für Planungssicherheit durch ein umfassendes Portfolio von Supportleistungen und Premium-Wartungsservices.
- **SAP Consulting** hilft Kunden durch intensive Beratung, ihre SAP-Lösungen bestmöglich zu nutzen, und setzt dabei auf umfangreiche Praxiserfahrung, bewährte Methoden und Best Practices.
- **SAP Custom Development** unterstützt Kunden bei allen individuellen Erweiterungen ihrer SAP-Lösungen, ganz nach ihren jeweiligen Geschäftsanforderungen.
- **SAP Education** stellt sicher, dass alle Mitarbeiter im Kundenunternehmen die SAP-Lösungen sicher und vollständig beherrschen, so dass unsere Kunden maximalen Nutzen aus ihrer SAP-Lösung ziehen.
- **SAP Managed Services** betreibt SAP-Lösungen im Hosting-Verfahren. Unsere Kunden können so das gesamte Leistungsspektrum der SAP-Software nutzen und gleichzeitig die IT-Gesamtkosten und das Betriebsrisiko senken.
- **SAP Business Process Outsourcing** richtet sich an Dienstleister im Bereich Business Process Outsourcing (BPO), die für andere Unternehmen die Abwicklung ganzer Geschäftsprozesse übernehmen. Auf Basis von SAP-Software können sie führende Dienstleistungen anbieten, die die Outsourcingstrategien ihrer Kunden unterstützen.
- **SME & Partner Services** unterstützen unsere Partner durch Wissenstransfer, technische Beratung und Services sowie Integrations- und Zertifizierungsangebote speziell für den Mittelstandsmarkt.
- **SAP Ramp-Up** bietet Kunden die Möglichkeit, durch Teilnahme an einem Ramp-up-Programm als Erste innovative SAP-Lösungen zu implementieren und zu nutzen, bevor diese allgemein verfügbar sind.

SAP SERVICES KURZ GEFASST:

- 38.000 Kunden mit mehr als 121.000 Installationen in über 120 Ländern und 31 Sprachen
- Supportleistungen für alle Branchen, Lösungen und Lebenszyklusphasen
- 6 Global Support Centers
- Standorte in über 50 Ländern
- 77 Schulungszentren
- über 6.000 Service- und Supportmitarbeiter
- 11.000 Mitarbeiter im Bereich SAP-Schulung und -Beratung
- über 200.000 geschulte Mitarbeiter bei Partnerunternehmen
- über 21.000 zertifizierte Berater bei Partnerunternehmen
- 9 Custom Development Centers in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien
- über 30 Jahre Erfahrung
- Unterstützung rund um die Uhr – an 7 Tagen in der Woche

Forschung und Entwicklung: Investitionen in zukunftssträchtige Innovationen

2006 investierte SAP 1,3 Mrd. € in die Entwicklung von Lösungen, die es unseren Kunden ermöglichen, mit flexiblen Geschäftsprozessen und anpassungsfähigen Geschäftsmodellen auf neue Anforderungen, Chancen und Risiken zu reagieren. Unser weltweites Forschungs- und Entwicklungsnetz, das SAP-Forschungszentren und SAP Labs umfasst, bereitet den Weg für zukunftsorientierte Lösungen. Darüber hinaus investieren wir in Unternehmen, die neue Lösungen auf der Grundlage der Plattform SAP NetWeaver entwickeln und damit Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Innerhalb der SAP unterstützen wir die Realisierung von Ideen unserer Mitarbeiter, die erhebliches Geschäftspotenzial bergen.

GLOBALE ENTWICKLUNGSORGANISATION

SAP hat sich bewusst dafür entschieden, die Softwareentwicklung – also die Erstellung und Aktualisierung unserer Software – auf weltweite Standorte in strategisch wichtigen Märkten zu verteilen. Die Entwicklungszentren, so genannte SAP Labs, befinden sich in Bulgarien, China, Deutschland, Frankreich, Israel, Indien, Kanada, Ungarn und den USA. Nach dem Motto „global denken und lokal handeln“ kann SAP mit diesem Ansatz einen deutlichen und nachhaltigen Wettbewerbsvorteil erzielen.

Die globale Verteilung der Labs bietet uns die Chance, hervorragende Mitarbeiter aus verschiedenen Kulturkreisen und mit unterschiedlichsten Fachkenntnissen zu gewinnen, und schafft die Voraussetzung für eine intelligente und effiziente Ressourcennutzung.

Mit dem globalen SAP Labs-Netzwerk haben wir das Geschäftsmodell für die Entwicklung von Unternehmenssoftware neu definiert. Die Labs sind strukturell darauf ausgerichtet, die Innovation zu beschleunigen und die Produktivität zu steigern. Durch ihre hohe Flexibilität können wir zügig auf neue Kunden- und Marktanforderungen reagieren. Die weltweite Präsenz unserer Entwicklungsorganisation ermöglicht es uns außerdem, enger mit den Unternehmen in unserem Partnernetz zusammenzuarbeiten und gemeinsam innovative Produkte und Services zu entwickeln. Und das ist letztlich die Basis für die schnellere Marktakzeptanz der SAP NetWeaver-Plattform.

VISIONÄRE IDEEN FÜR INNOVATIVE LÖSUNGEN

SAP Research ist die Forschungsabteilung der SAP. In elf internationalen Forschungszentren widmen sich hoch qualifizierte Teams in ihrer Funktion als „IT-Trendscouts“ der Erforschung neuer Technologien, die noch nicht in die Produktentwicklung eingeflossen sind. Gemeinsam mit Partnern, Kunden, renommierten Universitäten und den internen Produktentwicklungsgruppen bei SAP setzen die Forscher wegweisende Ideen in Prototypen und Pilotlösungen mit Blick auf den größtmöglichen Kundennutzen um. In speziellen Leuchtturmprojekten werden einzelne Kunden auch frühzeitig in innovative Forschungsprojekte eingebunden.

SAP Research analysiert ständig aktuelle Entwicklungen in den Bereichen Technologie, Gesellschaft und Geschäftswelt und stimmt die verschiedenen Forschungsschwerpunkte auf diese Ergebnisse ab.

Das globale Forschungs- und Entwicklungsnetz der SAP



Development Labs

- Bulgarien
- China
- Deutschland
- Frankreich
- Indien
- Israel
- Kanada
- Ungarn
- USA

Research Centers

- Australien
- China
- Deutschland
- Frankreich
- Kanada
- Nordirland
- Schweiz
- Südafrika
- USA

Zu den herausragenden Themen des Jahres 2006 zählte die Interoperabilität von Produkten und Technologien. So war SAP Research am Aufbau des „Enterprise Interoperability Center“ (EIC) beteiligt, eines europäischen Forschungsprojekts, dem hochrangige Unternehmen und Institutionen wie IBM, die International Alliance for Interoperability und die Universität St. Gallen angehören.

Mit der Enterprise Services Community for SensorNets hat SAP ein Fachforum ins Leben gerufen, an dem führende Unternehmen wie IBM, Intel, Sun Microsystems, Siemens und ABB sowie ausgewählte Start-up-Unternehmen teilnehmen. In einem weiteren, mit EU-Mitteln geförderten Projekt untersucht SAP Research, wie RFID (Funkerkennung) und Sensortechnologien zur Verbesserung der Verwaltung von Chemikalienbeständen und der Betriebssicherheit beitragen können. Die verschiedenen Forschungsaktivitäten befassen sich aber auch mit neuen Geschäftsmodellen wie dem „Internet der Services“, das die Möglichkeit eröffnet, eine neue „Serviceindustrie“ zu etablieren, in der Unternehmen Dienstleistungen bereitstellen, vertreiben und anpassen können.

SAP INSPIRE

Ein wichtiger Innovationsimpuls geht von dem Mitarbeiterprogramm SAP Inspire aus, das die Kreativität und den Unternehmergeist innerhalb der SAP fördert, indem zukunftsweisende Ideen der Mitarbeiter bis zur Produktreife begleitet werden. Mit Unterstützung von SAP Inspire entwickelte eine Gruppe von Forschern beispielsweise einen Prototyp für eine Softwarelösung, die in der Lage ist, Urheberrechtsverletzungen und auf dem grauen oder schwarzen Markt angebotene Produktfälschungen zu identifizieren und den entsprechenden Unternehmen zu melden. Das Produkt bietet ein enormes Absatzpotenzial in zahlreichen Bereichen, von der Medienbranche bis hin zur Pharmaindustrie.

SAP VENTURES

Seit 1996 investiert SAP Ventures in Unternehmen, die zukunftssträchtige Technologien und Anwendungen entwickeln. SAP Ventures trifft seine Entscheidungen unabhängig von der Gesamtstrategie der SAP und hat dadurch die Freiheit, in völlig neue Bereiche zu investieren, die eine hohe Rentabilität versprechen. SAP Ventures schafft die Rahmenbedingungen für einen fruchtbaren Austausch zwischen innovativen Start-up-Unternehmen und unserem Partner- und Kundennetz, von dem die Beteiligungsgesellschaften und SAP gleichermaßen profitieren. SAP Ventures investierte 2006 unter anderem in MySQL, Inc., Sonoa System, Inc., Reva Systems, Virtual Iron Software, Inc., Vendavo, Metallelect Corporation und die DACOS Software GmbH.

Mitarbeiter und Partner



Unsere Mitarbeiter: Garanten für Höchstleistungen

Um Innovation und Wertschöpfung für ihre Kunden zu realisieren, holt sich die SAP Spitztalente aus aller Welt. Unseren mehr als 39.300 Mitarbeitern bieten wir ein Betriebsklima, das den offenen Ideenaustausch fördert. Das „Great Place to Work Institute“ hat die SAP nicht nur zum wiederholten Mal zum besten Arbeitgeber Deutschlands gekürt, sondern auch die Personalpolitik unserer Landesgesellschaften SAP Mexico, SAP Chile und SAP Andean and Caribbean gewürdigt.

ENGAGEMENT

Der Kunde steht im Zentrum unseres Handelns. Unser Ziel ist, ihn bei der Optimierung seiner Geschäftsabläufe mit Rat und Tat zu begleiten. Um dies zu erreichen, haben unsere Mitarbeiter das ganze Jahr über die Gelegenheit, Kontakte zu Kunden und Partnern zu knüpfen, Informationen mit ihnen auszutauschen und sich Seite an Seite mit ihnen fortzubilden – etwa in den Workshops und Fachvorträgen der SAP TechEd, unserer jährlichen Technologiekonferenz. Oder auf der Kundenveranstaltung SAPPHERE, wo unsere Fach- und Führungskräfte aus erster Hand erfahren, wie SAP-Lösungen in Unternehmen jeder Größenordnung zu Innovation und Gewinnwachstum beitragen können.

VIELFALT UND KULTURELLER REICHTUM

Weil gute Ideen in einem aufgeschlossenen, toleranten Umfeld am besten gedeihen, setzt die SAP – mit Mitarbeitern aus über 100 Ländern – auf personelle Vielfalt und Betriebsstrukturen, die offen für Neues sind. Gerade aus den Unterschieden, so glauben wir, erwächst nicht nur Innovationskraft, sondern auch ein tieferes Verständnis für die Anliegen unserer Kunden. Deshalb fördern wir aktiv die personelle Vielfalt im Hinblick auf kulturelle und ethnische Herkunft, Rasse, Geschlecht, Nationalität, Alter, Behinderung, Personen- und Bildungsstand, sexuelle Orientierung sowie Glauben und Weltanschauung. Unser „Global Diversity Office“ achtet darauf, dass dies so bleibt – und dass der Beitrag jedes Mitarbeiters zum Geschäftserfolg der SAP seine Anerkennung findet. Im vergangenen Jahr etwa wurden für über 2.600 Führungskräfte, die multinationale Teams leiten,

Schulungen in interkultureller Kompetenz abgehalten. Darüber hinaus fanden mehrere geschlechterspezifische Workshops statt, in denen Männer und Frauen die jeweiligen Unterschiede zum anderen Geschlecht besser verstehen und schätzen lernten. Fast 90% der männlichen und weiblichen Teilnehmer gaben anschließend begeisterte Rückmeldungen.

FLEXIBLES ARBEITSUMFELD

Da wir Wert darauf legen, Spitzenbegabung im Unternehmen zu halten, bieten wir unserer Belegschaft ein flexibles Arbeitsumfeld, in dem Leistung sich lohnt. Jeder Mitarbeiter bringt andere Ziele, Hoffnungen und Erwartungen mit: Den einen reizt die Managementkarriere, den anderen die Fachlaufbahn. Beides fördern wir, damit jeder Einzelne sein Potenzial frei entfalten kann. Durch eine regelmäßige Leistungsbeurteilung und systematische Talentförderung ebnen wir Fach-, Projekt- und Führungskarrieren den Weg. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Mitarbeiter durch gezielte Maßnahmen bei der internen Suche nach dem passenden Arbeitsplatz.

ANSPORN UND ANERKENNUNG

Die Motivation unserer Mitarbeiter beeinflusst die Qualität unserer Produkte und damit die Zufriedenheit unserer Kunden. Deshalb gilt es, diese Einsatzbereitschaft in allen Geschäftsbereichen auf höchstem Niveau zu halten. Hochleistung belohnt SAP durch verschiedene Anreize, wie erfolgsabhängige Vergütung, Aktienoptionen, Boni und andere Geld- und Sachprämien.

IDENTIFIKATION MIT DEM UNTERNEHMEN

Stärker als von der Geschäftsentwicklung oder von den Produkten hängen Renommee und Wettbewerbsvorsprung der SAP von den Mitarbeitern ab. Ihr Engagement und Innovationsgeist haben uns zu dem gemacht, was wir sind: der weltweit größte Anbieter von Unternehmenssoftware.

Wie stark sich unsere Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren, zeigen die Ergebnisse der weltweiten Personalumfrage des Jahres 2006:

- 91% sind von den Produkten und Dienstleistungen der SAP überzeugt.
- 90% stehen hinter den Zielen der SAP.
- 86% sind stolz darauf, bei SAP zu arbeiten.
- 79% empfehlen die SAP als attraktiven Arbeitgeber.

INTERNATIONAL AUSGEZEICHNET

Dass wir ein attraktiver Arbeitgeber sind, zeigt nicht nur die erneut hohe Anzahl von Bewerbungen im Jahr 2006, sondern wird uns auch durch zahlreiche externe Auszeichnungen bestätigt. Das „Great Place to Work Institute“ kürte die SAP zum besten deutschen Arbeitgeber in der Kategorie „Fairness“. Auch in der Rangliste der „100 Best Workplaces in Europe“ sind wir 2006 erneut vertreten. Und zum zweiten Mal in Folge zeichnete das Wirtschaftsmagazin Capital im Jahr 2006 die SAP als Deutschlands besten Arbeitgeber in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern“ aus. Im internationalen Vergleich konnte SAP in der Rangliste „America’s Most Admired Software Companies“ des Magazins Fortune Platz drei in der Kategorie Computer- und Softwareunternehmen erzielen. Die SAP-Niederlassungen SAP Mexico, SAP Chile sowie SAP Andean and Caribbean erhielten 2006 nicht nur die Auszeichnung „Great Place To Work“, sondern gehören zum vierten Mal in Folge zu den jeweils zehn besten Arbeitgebern in ihrer Region.

AUSNAHMETALENTE

Um Spitzeninnovation hervorzubringen, stellen wir Spitzen Talente ein. Seit der Gründung der SAP bildet ein hohes Maß an persönlichem Gestaltungsspielraum ein Kernelement unserer Firmenkultur. Unser Geschäftserfolg beruht auf dem Engagement und der Eigeninitiative unserer Kolleginnen und Kollegen, die sich selbst Ziele setzen und diese im Interesse des Unternehmens konsequent verfolgen – von der beruflichen Fortbildung bis zur langfristigen Karriereplanung. Wir fordern viel von unseren Mitarbeitern, fördern sie aber auch entsprechend, sei es durch besondere Arbeitgeberleistungen oder durch Zugang zu privilegierten Informationen, Anwendungen und Ressourcen.

FREIER INFORMATIONSFLUSS

Wir haben bei SAP die Voraussetzungen geschaffen, damit neue Ideen, Meinungen und Ansichten im Unternehmen möglichst frei und ungehindert zirkulieren können. Den Informationsfluss an unsere Mitarbeiter gewährleisten wir durch unsere weltweite Politik der offenen Türen, das Firmenfernsehen SAP TV, unser Intranet, regelmäßige E-Mails des Vorstands sowie Betriebsversammlungen. Darüber hinaus bieten wir unserer Belegschaft die Möglichkeit, sich in Kleingruppen mit Führungskräften zum Arbeitsfrühstück zu verabreden, um sich aus erster Hand über Geschäftsziele und -strategie zu informieren. Denn nur Mitarbeiter, die unsere Strategie und unsere Wertmaßstäbe verinnerlicht haben, können ihr Talent in die richtigen Bahnen lenken und zu Innovation, Nachhaltigkeit und Wertschöpfung beitragen.



Partnernetz der SAP: gemeinsame Innovation zum Gewinn unserer Kunden

Mit unserem globalen Partnernetz – dem größten der Branche – verfolgen wir eine Strategie der gemeinsamen Innovation, die es uns erlaubt, die Breite und Tiefe der Produkte und Dienstleistungen exponentiell zu vergrößern. Sämtliche Leistungen für unsere Partner bieten wir gebündelt über unser Programm SAP PartnerEdge an, das die Grundlage für eine beiderseits gewinnbringende Zusammenarbeit schafft: Wir profitieren von der Kompetenz und Stärke unserer Partner, während wir ihnen alle nötigen Ressourcen zur Verfügung stellen, um erfolgreich SAP-Software zu vertreiben, ergänzende Produkte zu entwickeln oder Dienstleistungen anzubieten.

Die umfassende Unterstützung, die wir unseren Kunden und Partnern zuteilwerden lassen, wirkt sich bei beiden Interessengruppen positiv aus. Um gemeinsame Innovation möglich zu machen, bieten wir den Partnern Zugriff auf die Informationen und Entwicklungswerkzeuge, die sie für eine erfolgreiche Arbeit benötigen. Zudem haben wir eine organisatorische Infrastruktur geschaffen, die ihnen die Erschließung neuer Verkaufschancen erleichtert und beste Voraussetzungen zur Entwicklung innovativer Lösungen bietet. Unseren Kunden geben wir die Gelegenheit, in Communityforen aktuelle Geschäftsprobleme zu diskutieren und an der Gestaltung von Geschäftsprozessen und der zugrunde liegenden Software mitzuwirken, mit denen sich die Branchenführer von morgen von ihren Wettbewerbern absetzen können.

Unsere Partnerstrategie ermöglicht es uns, die spezifischen Anforderungen von Kunden aus über zwei Dutzend Wirtschaftszweigen und unzähligen Teilbranchen zu erfüllen. Gleichzeitig sorgt sie auch dafür, dass die SAP und ihr Umfeld stetig wachsen und zusätzliche Partnerlösungen und -services auf Basis der SAP-Plattform entstehen. Fast 2.300 Vertriebspartner kümmern sich um die besonderen Belange von über 20.000 mittelständischen Unternehmen. Rund 1.500 Partnerlösungen wurden von 1.000 unabhängigen Softwareanbietern auf der ganzen Welt auf Basis der Plattform SAP NetWeaver entwickelt. Diese Partner und Lösungen erschließen einem breiteren Kundenkreis die

Nutzung von SAP-Software und erfüllen teils hoch spezialisierte Kunden- und Branchenanforderungen – eine Leistung, die kein Softwarehersteller dieser Welt aus eigener Kraft erbringen könnte.

PARTNER SETZEN DAS „PRINZIP INNOVATION“ IN SOFTWARE UND DIENSTLEISTUNG UM

Das Partnernetz der SAP besteht aus Unternehmen jeder Größe – vom regionalen Softwarehändler bis zum globalen Hardware- oder Servicepartner. Wir unterscheiden folgende drei Hauptkategorien:

- **Partner, die SAP-Lösungen ergänzen:** Unabhängige Softwareanbieter und Systemintegratoren erstellen Lösungen auf Basis von SAP-Technologie und bereichern unser Angebot durch ihre Branchenerfahrung und die genaue Kenntnis lokaler Märkte. Technologiepartner bieten ein breites Spektrum von Produkten zur Unterstützung von SAP-Lösungen an, zum Beispiel Hardware, Betriebssysteme, Netzwerktechnik, Datenbanken und Speichersysteme.
- **Partner, die SAP-Lösungen vertreiben:** Wiederverkäufer, Distributoren, Originalteilehersteller und andere Vertriebspartner verkaufen Lösungen, die auf die individuellen Geschäftsanforderungen von Kunden aus einer Vielzahl von Branchen und Teilbranchen abgestimmt sind. Durch ihren Beitrag erreichen wir einen noch breiteren Markt.
- **Partner, die Services anbieten:** Systemintegratoren, Outsourcingdienstleister, Hosting- und Schulungspartner gewährleisten, dass innovative SAP-Produkte genau nach den Nutzungsanforderungen der Kunden bereitgestellt werden, dass sie schnell produktiv sind und sich rasch amortisieren.

SAP UNTERSTÜTZT PARTNER DURCH INFORMATIONEN, RESSOURCEN UND ERSCHLISSUNG NEUER GESCHÄFTSFELDER

Die für die unterschiedlichen Anwendungen und Branchen zuständigen SAP-Geschäftsbereiche arbeiten eng mit unseren Partnerunternehmen zusammen, informieren sie über unsere aktuelle und geplante Produktstrategie und helfen ihnen, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Diese intensive Form der Kooperation ermöglicht zudem eine engere Beziehung der Partner zu unseren Kundenbetreuern und den Kunden selbst. Durch SAP PartnerEdge haben wir die vielfältigen Angebote für unsere Partner in einem leistungsstarken Programm gebündelt. Im Rahmen des Programms erhalten die Partner unter anderem Zugang zu Schulungsangeboten, Marketing- und Vertriebsressourcen, mit denen sie nachhaltig zur Kundenzufriedenheit beitragen können.

DISKUSSIONSFÖREN UND ARBEITSGRUPPEN VEREINEN PARTNER, KUNDEN UND SAP-MITARBEITER

Unsere Kunden sind nicht nur Nutznießer der Innovationsgemeinschaft SAP und Partner, sondern tragen durch ihren Beitrag auch aktiv dazu bei, Geschäftsprozesse nach den Anforderungen ihrer Branche zu gestalten. In unseren Communityforen treffen Branchenspezialisten auf IT-Experten, Vertreter international führender Konzerne auf freie Softwareentwickler, Kunden und Partner auf SAP-Mitarbeiter – um zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsam an Projekten zu arbeiten. Im Einzelnen bestehen unter anderem folgende Mitwirkungsmöglichkeiten:

- **Enterprise Services Community:** Dieses branchenübergreifende Programm soll Akzeptanz und Umsetzung von Enterprise SOA fördern. Partner und Kunden können hier aktiv an der Definition von Enterprise Services mitwirken. Die Community fördert den Ideenaustausch und die Zusammenarbeit unter den beteiligten Unternehmen und ermöglicht es so, zentrale Geschäftsanforderungen zu diskutieren und Best Practices auszutauschen.
- **Industry Value Networks:** In den für die unterschiedlichsten Branchen von der Kreditwirtschaft über die Chemieindustrie bis zum Handel eingerichteten Brancheforen finden SAP, Partner und führende Vertreter des jeweiligen Wirtschaftszweigs zusammen, um die dringlichsten betriebswirtschaftlichen Probleme durch die Entwicklung und laufende Verbesserung durchgängiger Geschäftsprozesse zu lösen.
- **SAP Developer Network:** Unser mehr als 600.000 Mitglieder zählendes Entwicklerforum ist die zentrale Anlaufstelle der SAP-Welt für Softwareentwickler, Berater, IT-Architekten und Technologieexperten. Vertreter dieser Zielgruppen können dort Ideen austauschen, Möglichkeiten zur Zusammenarbeit sondieren und die Lösungsentwicklung auf Basis von SAP NetWeaver diskutieren. So tragen sie kontinuierlich zur Vergrößerung des Wissenspools bei, der von Kunden, Partnern, Softwareanbietern und Systemintegratoren gleichermaßen genutzt wird.
- **Business Process Expert Community:** Das erste offene Forum für Geschäftsprozessexperten zählt rund 60.000 Mitglieder. Mitarbeiter von Kunden und Partnern haben dort die Möglichkeit, in aufgaben- und branchenspezifischen Gruppen innovative Prozesse zu gestalten, SAP-Ressourcen zu nutzen und sich darüber auszutauschen, wie sie mit Enterprise SOA die Flexibilität ihres Unternehmens erhöhen können.

Transparenz und Führung



Investor Relations: offene und transparente Kommunikation

Investoren interessierten sich im Geschäftsjahr 2006 vor allem für die strategische Bedeutung der Enterprise Service-Oriented Architecture sowie deren Auswirkung auf den weiteren Erfolg der SAP. Auf zahlreichen Veranstaltungen und in Einzelgesprächen erläuterten wir darüber hinaus die weltweite Vertriebsstrategie, die Produktinitiative Duet, die Position der SAP im Mittelstandsmarkt sowie die Erweiterung unseres Produktportfolios für mittelständische Unternehmen.

GUTE STIMMUNG AN DEN AKTIENMÄRKTEN

Das gute konjunkturelle Umfeld des Jahres 2006 hat sich positiv auf die Kapitalmärkte ausgewirkt. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte profitierten die Aktienkurse von sinkenden Öl- und Rohstoffpreisen. Der Dow-Jones-Index kletterte im Jahresverlauf um 16% und erreichte mit 12.511 Punkten am 27. Dezember 2006 einen neuen historischen Höchststand. Der EURO STOXX 50, der die 50 wichtigsten Aktienwerte im europäischen Währungsraum abbildet, zeigte mit einem Plus von 15% eine ähnlich gute Performance. Der deutsche Leitindex DAX übersprang Mitte Dezember die Schwelle von 6.500 Punkten und markierte damit seinen höchsten Stand seit Februar 2001. Der Jahreschlussstand von 6.597 Punkten entspricht einem Plus von 22% gegenüber dem Vorjahr. Schlusslicht im weltweiten Börsenvergleich war der japanische Nikkei-Index, der im Betrachtungszeitraum nur 6,9% zulegte. Der Goldman Sachs Technology Index (GSTI) Software Index gewann von Januar bis Dezember 2006 knapp 7%.

SAP-AKTIE GEWINNT 5,1 %

Der Kurs der SAP-Aktie profitierte zu Jahresbeginn 2006 vom freundlichen Börsenklima und legte wegen der sehr positiven Unternehmensentwicklung sogar stärker zu als der Gesamtmarkt. So stieg der Kurs bis Anfang April gegenüber Jahresende 2005 um mehr als 20% auf über 187 € und überflügelte damit den DAX deutlich. Im Frühjahr 2006 erhielten die Märkte jedoch einen kräftigen Dämpfer. Gleichzeitig lasteten im Frühjahr 2006 auf den Aktienmärkten die politischen Spannungen zwischen den USA

und Iran, Ängste vor weiteren Zinsschritten der Europäischen Zentralbank und Inflations Sorgen wegen gestiegener Rohstoffpreise. Gute Quartalszahlen der Unternehmen und hohe Dividendenausschüttungen beruhigten aber den Markt bis Mitte Juni wieder.

Diesen Turbulenzen konnte sich auch die SAP-Aktie nicht entziehen: Ihr Kurs fiel bis zum 14. Juni auf 154 €. Das Ergebnis bei den Softwarelizenzen im zweiten Quartal, das unter den Markterwartungen lag, drückte das Papier auf etwa 138 €, der tiefste Stand im Jahr 2006. Erst mit der Wiederbelebung der Aktienmärkte im August 2006 erholte sich die SAP-Aktie.

Im zweiten Halbjahr folgte der Kurs der Entwicklung des Leitindex DAX, wenngleich auch auf einem niedrigeren Niveau. Während der Index von August bis Dezember um 16% zulegte, gewannen SAP-Titel immerhin mehr als 12%. Mit dieser Entwicklung stieg der Aktienkurs der SAP 2006 um 5,1% auf 40,26 € (bzw. rechnerisch auf 161,04 € vor Erhöhung des Grundkapitals). Der Marktwert aller ausstehenden Aktien, die so genannte Marktkapitalisierung, erhöhte sich auf 51,0 Mrd. € zum Jahresende 2006.

Stammdaten der Aktie/ADRs

Listings	
Deutschland	Berlin-Bremen, Frankfurt, Stuttgart
USA (ADRs)	New York Stock Exchange
Börsenkürzel und Tickersymbole	
WKN/ISIN	716460/DE0007164600
NYSE (ADRs)	803054204 (CUSIP)
Reuters	SAPG.F oder .DE
Bloomberg	SAP GR
Quotron	SAGR.EU.
Indizes in %	Gewicht zum 31. 12. 2006
DAX 30	5,19
Prime All Share	4,15
Dow Jones STOXX 50®	1,07
Dow Jones EURO STOXX 50	1,63

WIEDERHOLTER ANSTIEG DER DIVIDENDE

SAP wird erneut die Aktionäre über eine Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Für das Geschäftsjahr 2006 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 0,46 € vor. Dies entspricht einer Steigerung um 27% bzw. 0,10 € je Aktie gegenüber dem Vorjahr und einer Ausschüttungssumme in Höhe von 560 Mio. €. Die Ausschüttungsquote, das Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, beträgt wie im Vorjahr die von uns anvisierte Höhe von 30% des Konzernergebnisses.

SAP-ADR PROFITIERT VOM SCHWACHEN US-DOLLAR

Aufgrund der Schwäche des US-Dollar gegenüber dem Euro legte der Kurs der SAP-Anteilsscheine (American Depositary Receipts, ADRs) an der New Yorker Börse stärker zu als die zugrunde liegenden Stammaktien. Auf der Basis einer Schlussnotierung von 44,72 US\$ am 30. Dezember 2005 verzeichneten sie bis Jahresende 2006 einen Anstieg um 18,7% auf 53,10 US\$ und erreichten damit eine bessere Performance als der Dow-Jones-Index. Ein SAP-ADR repräsentiert gegenwärtig eine SAP-Aktie.

ERHÖHUNG DES GRUNDKAPITALS VERVIERFACHT AKTIENZAHL

Bislang war die SAP-Aktie im repräsentativen Börsenindex DAX der optisch „teuerste“ Titel mit dem höchsten Kursniveau. Um den Preis der SAP-Aktie rechnerisch zu verringern und damit das Papier insbesondere für Privatanleger attraktiver zu machen, beschloss die Hauptversammlung am 9. Mai 2006, das Grundkapital aus Gesellschaftsmitteln aufzustocken. Zu diesem Zweck wandelten wir Rücklagen der Gesellschaft in Grundkapital um. Im Zuge der Berichtigung erhielt jeder Aktionär für eine bestehende Aktie drei neue Aktien, so genannte Gratisaktien. Der Unternehmenswert und das Beteiligungsverhältnis der Aktionäre haben sich durch die Kapitalmaßnahme nicht verändert. Die Umstellung an der Börse erfolgte vom 20. auf den 21. Dezember 2006. Nach der Erhöhung des Grundkapitals beträgt das Verhältnis zwischen Aktie und ADR eins zu eins.

AKTIENRÜCKKÄUFE FORTGESETZT

Im Jahresverlauf 2006 hat SAP 28,05 Millionen Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 40,97 € zurückgekauft (Gesamtbetrag: 1.149 Mio. €). Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte dem Anhang dieses Geschäftsberichts.

Investition in SAP-Stammaktien WKN 716460/ISIN DE0007164600

Anlagebetrag: 10.000 €

	31.12.1996	31.12.2001	31.12.2005
Anlagebeginn			
Anlagezeitraum	10 Jahre	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in € Ende 2006 ¹⁾	47.484	11.389	10.602
Durchschnittliche Rendite pro Jahr in %	16,9	2,6	6,0
Vergleichbare Rendite in %			
des DAX 30 Performance – Total-Return-Index	8,6	5,0	22,0
des REX General Bond – Total-Return-Index	5,2	4,8	0,3
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	6,2	- 3,6	1,6
des GSTI Software Index – Preisindex	4,4	- 7,4	- 0,8

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge
Quelle: Datastream

FREEFLOAT WEITER ERHÖHT

Der Anteil der Aktien, die sich im so genannten Streubesitz („Freefloat“) befinden, hat sich 2006 weiter erhöht. So erreichte der Streubesitz gemäß der Definition der Deutschen Börse einschließlich der Aktien im eigenen Bestand am 18. Dezember 2006 eine Quote von 69,8%. Nur noch 30,2% (2005: 32,2%) der Aktien befanden sich im Besitz von drei Gründungsaktionären und der von ihnen gegründeten Stiftungen und Beteiligungsgesellschaften. Wie in den Vorjahren hält die nächstfolgende Investorengruppe, institutionelle und private Anleger in den USA, rund 25,2% unserer Aktien, gefolgt von den institutionellen Investoren in Kontinentaleuropa ohne Deutschland sowie den institutionellen deutschen Anlegern mit jeweils 16,8%. Institutionelle Investoren in Großbritannien und Irland hielten zum Jahresende 11,9% des Streubesitzes und Investoren aus der übrigen Welt 2,2%. Die restlichen Anteile lagen in Privatbesitz oder konnten nicht identifiziert werden (21,5%).

MITARBEITER PARTIZIPIEREN AM ERFOLG

Auch im Jahr 2006 partizipierten unsere Mitarbeiter und Führungskräfte am Erfolg des Unternehmens. Nähere Informationen über die verschiedenen Beteiligungsprogramme befinden sich im Konzernanhang.

INTENSIVE KOMMUNIKATION MIT INVESTOREN

Im kontinuierlichen Dialog mit den Anteilseignern stellten sich Vorstände und führende Mitarbeiter höchsten Ansprüchen an Transparenz und Offenheit. In mehr als 400 Einzelgesprächen bei SAP, auf Roadshows (Reisen zu den Investoren in der ganzen Welt) und am Rande von Investorenveranstaltungen beantworteten wir institutionellen Investoren und Analysten Fragen über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Hinzu kamen die Telefon- und Analystenkonferenzen im Rahmen der Veröffentlichung der Quartalsergebnisse. Wesentliche Bestandteile unserer Kapitalmarktkommunikation waren auch die Investorenpräsentationen bei den SAPPHIRE-Kundenkonferenzen in Orlando und Paris sowie der „SAP Investor Day“ in Las Vegas. Schwerpunkte dieser Veranstaltungen waren die Themen Enterprise Service-Oriented Architecture, die weltweite Vertriebs- und Partnerstrategie, die gemeinsam mit Microsoft entwickelte Lösung Duet und der Mittelstand, aber auch Business Intelligence sowie unsere Lösungen für Governance, Risk and Compliance.

Investition in SAP-ADRs 803054204 (CUSIP)

Anlagebetrag: 10.000 US\$

Anlagebeginn	31.12.2001	31.12.2005
Anlagezeitraum	5 Jahre	1 Jahr
Depotwert in US\$ Ende 2006 ¹⁾	17.072	11.858
Durchschnittliche Rendite pro Jahr in %	11,3	18,6
Vergleichbare Rendite in %		
des S&P 500 Composite – Total-Return-Index	4,3	13,6

¹⁾ Annahme: Reinvestition aller Erträge
Quelle: Datastream

PRIVATANLEGERBETREUUNG VERSTÄRKT

SAP legt großen Wert auf die gleiche Behandlung aller Anleger. Aus diesem Grund übertragen wir alle wichtigen Veranstaltungen, in denen unsere Vorstandsmitglieder das Unternehmen vor Finanzanalysten und institutionellen Investoren präsentieren, zeitgleich im Internet und stellen die Präsentationsunterlagen zur Verfügung. Im Internet finden Anleger zudem ein breites Angebot an Informationen über die SAP und die SAP-Aktie, das wir kontinuierlich erweitern.

Wichtige Teile unserer Kommunikation speziell mit Privatanlegern sind das quartalsweise erscheinende Aktionärsmagazin SAP INVESTOR, der monatlich erscheinende E-Mail-Newsletter für Aktionäre, das Aktionärstelefon sowie die zentrale E-Mail-Adresse investor@sap.com. Hinzu kommen Präsentationen des Investor-Relations-Teams auf Börsentagen und Anlegermessen in Deutschland und vor allem in den USA. Hier präsentierte sich SAP auf mehreren Veranstaltungen von Better Investing (National Association of Investors Corporation) und den Finanzmessen „Money Show“ vor amerikanischen Privatanlegern. Darüber hinaus sprachen wir verstärkt mit Finanzberatern großer und kleiner Wertpapierhäuser und führten quartalsweise Telefonkonferenzen mit Privatkundenbetreuern, so genannte Squawk Boxes, durch.

IR-ARBEIT INTERNATIONAL AUSGEZEICHNET

Auch 2006 wurde die Investor-Relations-Arbeit der SAP mehrfach ausgezeichnet:

- Das Finanzmagazin Capital verlieh zum zehnten Mal seinen IR-Preis. SAP erreichte in der Kategorie EURO STOXX mit der höchsten jemals vergebenen Punktzahl den ersten Platz.
- Befragt durch das Institutional Investor Magazine setzten sowohl Buyside- als auch Sellside-Analysten SAP unter den europäischen Softwareunternehmen jeweils auf Platz eins für „Best IR“, „Best CEO“ und „Best CFO“.
- Das IR Magazine zeichnete SAP mit dem zweiten Platz in der Kategorie „Beste Investor Relations in den USA für ein kontinentaleuropäisches Unternehmen“ aus.
- Für die regelmäßige Übertragung von Investorenveranstaltungen im Internet verlieh das IR Magazine SAP erneut die Auszeichnung für „Best Use of Virtual Conferencing“ unter allen kontinentaleuropäischen Unternehmen.
- In der Thomson-Extel-Umfrage erreichten wir für unsere Finanzkommunikation unter allen europäischen Unternehmen zum ersten Mal Platz eins.
- Bei der Verleihung des Preises „Beste Investor Relations Deutschland“, erstmals durchgeführt von Thomson Extel und dem Deutschen Investor Relations Kreis (DIRK), erreichte SAP Platz eins unter den DAX-30-Unternehmen.

Cash Earnings nach DVFA/SG

	2006	2005
	Mio. €	Mio. €
Konzernergebnis	1.871,4	1.496,4
Anteile anderer Gesellschafter	1,8	2,9
Konzernüberschuss	1.873,2	1.499,3
Abschreibungen	218,8	220,1
Zuschreibungen	- 4,2	- 3,1
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	53,8	45,6
Latente Steueraufwendungen/-erträge	- 2,1	16,1
Andere, nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge von wesentlicher Bedeutung	- 44,8	5,1
Cash Earnings nach DVFA/SG	2.094,7	1.783,1
Cash Earnings je Aktie nach DVFA/SG in €	1,65	1,41

Corporate Citizenship: innovative Lösungen für die Gesellschaft

Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stärker in den Blickpunkt des öffentlichen Interesses gerückt. Die Wirtschaft ist gefordert, über die Mechanismen des Marktes am Ausgleich zwischen sozialen, ökonomischen und ökologischen Belangen mitzuwirken. Angesichts der besonderen Kompetenz der SAP im Einsatz von IT für eine effektivere Ressourcennutzung überrascht es nicht, dass die Allgemeinheit von uns einen innovativen Beitrag zur globalen Nachhaltigkeit erwartet. Dies gilt nicht zuletzt für unsere heutigen und künftigen Mitarbeiter, für die das soziale und gesellschaftliche Engagement ihres Arbeitgebers einen wichtigen Stellenwert hat.

Den Eckpfeiler unseres Corporate-Citizenship-Programms bildet nach wie vor das University Alliances Program, mit dem wir mehr als 100.000 Studierende an gut 680 Bildungseinrichtungen weltweit erreichen. Im Rahmen des Hochschulprogramms können Studenten und Dozenten jeweils auf dem neuesten Stand mit SAP NetWeaver arbeiten und dabei ihre Kenntnisse betriebswirtschaftlicher Software und Prozesse vertiefen. Umgesetzt wird das Programm von Hochschul-Kompetenzzentren, die unter anderem Schulungen für Lehrkräfte, Workshops, technische Unterstützung des Lehrangebots sowie anwendungsspezifische Helpdesks bieten. Kurzfristig werden den Studenten dadurch ein praxisnahes Lernen sowie ein besserer Start in ihre berufliche Laufbahn ermöglicht. Wichtiger noch: Auf lange Sicht leistet die SAP mit ihrer Förderung der technischen Bildung auch einen gesellschaftlichen Beitrag, denn Wissen ebnet Innovationen den Weg – und damit dem globalen Wirtschaftswachstum von morgen.

SPIELERISCHES ERPROBEN VON KREATIVITÄT

Das Verantwortungsbewusstsein der SAP als Unternehmen spiegelt sich auch im Engagement unserer Mitarbeiter wider. So beteiligen sich Kollegen aus der ganzen Welt an der Betreuung der jugendlichen Teams der „FIRST LEGO League“. Dieser Roboterwettbewerb spornt Kinder und Jugendliche an, sich spielerisch für Wissenschaft und Technik zu begeistern und ihre Kreativität zu erproben. Im Jahr 2006 nahmen 87 SAP-Teams aus 23 Ländern am Wettbewerb teil, der unter dem Motto „Nano Quest – Exploring Existing Sciences at the Molecular Level“ stand. 170 Kollegen unterstützten insgesamt 700 Kinder und Jugendliche, darunter ein virtuelles deutsch-polnisches Team, dessen Mitglieder sich erstmals während der Regionallrunde in der Walldorfer SAP-Zentrale trafen.

WELTWEITER EINSATZ FÜR DIE GEMEINSCHAFT

Mit ihrem Einsatz in Initiativen wie der FIRST LEGO League tragen Mitarbeiter der SAP zum Gemeinschaftsleben bei und unterstützen überall auf der Welt einen effizienten Wissenstransfer. Doch ihr Engagement beschränkt sich keineswegs auf die Weitergabe von Wissen:

- In einem von SAP Americas organisierten Projektmonat waren 2.826 Kollegen aus 35 Städten in fünf nord- und südamerikanischen Ländern zusammen 15.000 Stunden (fast fünf Arbeitsjahre) ehrenamtlich tätig. Die Projekte reichten vom Hausbau in Dallas und Atlanta über das Anlegen von Spielplätzen in Philadelphia und Chicago bis zur Produktion wissenschaftlicher Baukästen und Lernspiele für Schüler im Raum San Francisco.
- Am ersten deutschen SAP-Projekttag arbeiteten 160 SAPler insgesamt 1.120 Stunden an 13 Projekten im Rhein-Neckar-Dreieck ehrenamtlich mit. Dazu gehörten die Renovierung einer Kindertagesstätte in Mannheim, die Instandsetzung eines Abenteuerspielplatzes in Ludwigshafen sowie der Umbau von Räumen für eine Wohngemeinschaft von Behinderten und Nichtbehinderten in Heidelberg.

TRANSPARENZ UND NACHHALTIGKEIT

Das lokale Engagement unserer Mitarbeiter auf der ganzen Welt ist gelebte SAP-Philosophie. Internationale Zusammenarbeit und die Weitergabe bewährten Praxiswissens ebnen den Weg für den Wandel – auch in der Gesellschaft. Doch bei allen Bemühungen, Geschäftsabläufe zu rationalisieren und in Zeiten der beschleunigten Globalisierung wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich Unternehmen an die Grundsätze der verantwortungsvollen Unternehmensführung halten. Dieses Kredo bestimmt unser Geschäftsverhalten, und das wird am Kapitalmarkt honoriert. Mit Stolz verweisen wir darauf, dass wir auch 2006 wieder die Ethik- bzw. Nachhaltigkeitskriterien des FTSE4Good und des Dow-Jones-Sustainability-Index erfüllt haben. Gleichzeitig setzen wir auch mit unseren Produkten ein Zeichen: Mit SAP-Lösungen für Governance, Risk and Compliance (GRC) helfen wir unseren Kunden, GRC zu einem integralen Bestandteil ihrer Geschäfts- und IT-Strategien zu machen. Auch im eigenen Unternehmen setzen wir GRC-Software ein, um die Transparenz zu erhöhen und die lückenlose Einhaltung gesetzlicher Auflagen zu gewährleisten. Darüber hinaus haben wir eine eigene GRC-Einheit im Unternehmen eingerichtet.

HUMANITÄRE HILFE

Der Austausch von Verfahren und Ideen ist ein Kernstück unseres sozialen Engagements. So hat SAP den so genannten Globalen Pakt (Global Compact) der Vereinten Nationen unterzeichnet und beteiligt sich an „Econsense“, dem Think-tank für gesellschaftliche Unternehmensverantwortung, sowie am „International Business Leaders Forum“ (IBLF).

Doch wenn es darum geht, die ungelösten Probleme der Gegenwart zu verstehen, sollte man sie am besten in eigener Anschauung erleben. Ende 2006 reiste eine hochrangige SAP-Delegation zu einem Projekt des Welternährungsprogramms nach Mekele in Äthiopien, um aus erster Hand zu erfahren, wie wir einem unserer prominentesten Kunden bei dessen humanitärer Mission helfen können. Ergebnis: Für 2007 haben wir uns vorgenommen, das Welternährungsprogramm mit mehreren gemeinnützigen Initiativen zu unterstützen.

ERFOLG DURCH GEMEINSAME INNOVATION

Wir vertreten die Auffassung, dass sich gesellschaftlicher Fortschritt genauso wie wirtschaftlicher Fortschritt am besten durch gemeinsames innovatives Handeln vorantreiben lässt. Ein Beispiel dafür ist EITI (Extractive Industries Transparency Initiative), eine innovative Gemeinschaftsinitiative von Behörden, Unternehmen und Zivilgesellschaften in rohstoffproduzierenden Ländern, die das Ziel hat, die Erlöse aus dem Abbau von Bodenschätzen offenzulegen und somit einen Beitrag zum Kampf gegen die Armut zu leisten. Als die G-8-Staaten – sieben führende Industrieländer und Russland – auf ihrem Gipfeltreffen in Gleneagles um mehr technische Hilfe insbesondere für afrikanische Staaten warben, die sich an EITI beteiligen wollen, bot der GRC-Geschäftsbereich der SAP in Abstimmung mit der deutschen Regierung technische Unterstützung an.



Corporate-Governance-Bericht der SAP nach Ziffer 3.10 Deutscher Corporate Governance Kodex

SAP hat als eines der ersten Unternehmen in Deutschland die Notwendigkeit erkannt, Corporate Governance in seinem Unternehmensalltag zu verwirklichen, und bereits im Jahr 2001 noch vor Erlass des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) eigene Corporate-Governance-Grundsätze festgelegt. Diese Grundsätze orientieren sich nicht nur an nationalen Standards, sondern auch an international anerkannten Regularien für eine transparente und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden über die Corporate Governance der SAP im Geschäftsjahr 2006 gemäß Ziffer 3.10 DCGK.

Corporate Governance umfasst die Gesamtheit aller internationalen und nationalen Werte und Grundsätze für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung, die sowohl für die Leitungs- und Überwachungsorgane als auch für die Mitarbeiter der Unternehmen gelten. Corporate Governance ist dabei nicht als starres System von Regeln und Vorschriften zu verstehen, sondern im Gegenteil als ein ständiger Prozess, bei dem sich Werte und Grundsätze ständig entsprechend aktuellen Anforderungen weiterentwickeln.

CORPORATE GOVERNANCE BEI SAP

Die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP werden seit ihrer erstmaligen Veröffentlichung kontinuierlich an nationale und internationale Neuerungen angepasst, soweit diese auf SAP anwendbar sind. Auch im Jahr 2006 haben wir unsere Corporate-Governance-Grundsätze weiterentwickelt und auf die im Juni 2006 beschlossenen Änderungen des DCGK abgestimmt. Die SAP erfüllt darüber hinaus weitere Bestimmungen, die für sie als an der New York Stock Exchange (NYSE) notiertes deutsches Unternehmen gelten. Dazu gehören Bestimmungen der Corporate Governance Standards der NYSE und des Sarbanes-Oxley Act.

CORPORATE-GOVERNANCE-GRUNDSÄTZE IM JAHR 2006

Die SAP hat ihre Corporate-Governance-Grundsätze aufgrund der Änderungen des DCGK zuletzt im Oktober 2006 angepasst. Dabei haben wir alle neu hinzugekommenen Empfehlungen ebenso wie eine weitere Anregung des DCGK übernommen.

EMPFEHLUNGEN

Die im Jahr 2006 neu in den DCGK aufgenommenen Empfehlungen betreffen im Wesentlichen die Veröffentlichung der gesetzlich geforderten Angaben zur Vorstandsvergütung in einem Vergütungsbericht, den diesbezüglichen Inhalt des Vergütungsberichts sowie die Veröffentlichung von Angaben zu den Vergütungen und Vorteilen, die den Aufsichtsratsmitgliedern gewährt wurden. Diesen Erfordernissen haben wir bereits in der Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2005 erstmals entsprochen. Der Vergütungsbericht bildet auch in diesem Geschäftsbericht wiederum einen Teil des Corporate-Governance-Berichts, womit wir die bisherige Praxis fortführen. Die SAP hat die Empfehlungen gemäß Ziffer 4.2.5 und Ziffer 5.4.7 Absatz 3 DCGK zu Art und Umfang der Veröffentlichung der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung in ihre Corporate-Governance-Grundsätze aufgenommen. Wie in den vergangenen Jahren enthält der diesjährige Vergütungsbericht damit alle handelsrechtlich geforderten Angaben zur Vergütung und darüber hinaus auch alle Angaben zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte, die nach der neuen Fassung des DCGK zu erteilen sind.

ANREGUNGEN

Wir begrüßen die im Juni 2006 neu hinzugekommene Anregung des DCGK gemäß Ziffer 2.2.4, wonach sich der Versammlungsleiter davon leiten lassen sollte, dass eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet ist. Die Anregung trägt dem Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre an einer angemessenen und effizienten Gestaltung der Hauptversammlung Rechnung. Wir haben daher im Oktober 2006 eine entsprechende Regelung in unsere Grundsätze aufgenommen.

Im Übrigen setzen wir lediglich zwei der Anregungen des DCGK nicht um:

- Die Bestellung der Aufsichtsratsmitglieder zu unterschiedlichen Zeitpunkten gemäß Ziffer 5.4.6 DCGK befolgen wir nicht. Es findet bei der SAP grundsätzlich eine gleichzeitige Wahl aller Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat für eine einheitliche Amtsperiode statt. Scheidet ein Aufsichtsratsmitglied vor Ablauf der regulären Amtszeit aus, erfolgen Nachwahlen unter Anpassung der jeweiligen Bestellungsperiode. Dies ist im Hinblick auf eine effiziente und ganzheitliche Gestaltung der Bestellung und Zusammenarbeit aller Aufsichtsratsmitglieder sinnvoll.
- Von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg gemäß Ziffer 5.4.7 Absatz 2 DCGK bezieht, hat SAP abgesehen. SAP hat Zweifel, ob der langfristige Unternehmenserfolg für die Aufsichtsratsvergütung die richtige Grundlage ist und die Aufsichtsräte zu einer besseren Motivationslage im Hinblick auf das Unternehmen führt. Bei der SAP ist daher die variable Vergütung an die Dividende gekoppelt und in der Satzung geregelt. Unserer Ansicht nach wird auf diese Art und Weise eine transparente und angemessene Vergütung der Aufsichtsräte gewährleistet, die den gesetzlichen Zuständigkeiten der Aufsichtsräte entspricht.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNGEN GEMÄSS § 161 AKTIENGESETZ IM JAHR 2006

Vorstand und Aufsichtsrat der SAP haben ihre Entsprechenserklärung am 27. Oktober 2006 abgegeben. Veröffentlichte SAP im Jahr 2005 noch fünf Abweichungen vom DCGK, so haben wir in der Entsprechenserklärung vom Oktober 2006 lediglich vier Abweichungen offengelegt, da wir erstmals eine gemäß Ziffer 5.4.2 DCGK entsprechende Regelung zur Gestaltung der Aufsichtsratswahlen als Einzelwahlen in unsere Corporate-Governance-Grundsätze aufgenommen haben. Bisher wurden die Aufsichtsratswahlen im Interesse einer zügigen Abwicklung der Hauptversammlung als Blockwahlen durchgeführt. Mit dem Einsatz von Sammelstimmkarten, die erstmals in der ordentlichen Hauptversammlung 2006 eingesetzt wurden, kann aber künftig dem Interesse an einer angemessenen Hauptversammlungsdauer auch bei Durchführung von Einzelwahlen Rechnung getragen werden. Dementsprechend haben Vorstand und Aufsichtsrat der SAP auf der Grundlage der neuen Fassung des DCGK am 27. Oktober 2006 erklärt, den Empfehlungen des DCGK bis auf die folgenden Ausnahmen zu entsprechen:

- keine Festlegung von Altersgrenzen für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder
- keine Vereinbarung eines Selbstbehalts beim Abschluss von D&O-Versicherungen
- Wechsel von Vorstandsvorsitzendem oder Vorstandsmitglied in den Aufsichtsratsvorsitz oder den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses
- keine Berücksichtigung der persönlichen Leistung bei der Bemessung der variablen Vergütung des Vorstandsmitglieds
- keine Berücksichtigung der Ausschusstätigkeit in der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Die Nichtberücksichtigung der Ausschusstätigkeit in der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wurde in die Entsprechenserklärung vom Oktober 2006 aufgenommen, obwohl Vorstand und Aufsichtsrat bereits in der Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 eine entsprechende Änderung der Vergütungsregelung und die dazu erforderliche Satzungsänderung vorgeschlagen hatten und eine Beschlussfassung durch die Hauptversammlung erfolgt war. Aufgrund von Beschlussmängelklagen wurde die Satzungsänderung jedoch erst im Dezember 2006 und damit nach Veröffentlichung der Entsprechenserklärung im Oktober 2006 wirksam. Mithin entspricht SAP jetzt zusätzlich auch dieser Empfehlung des DCGK.

Die bestehenden Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK erfolgen aus den nachstehend angeführten Gründen:

In der vom DCGK empfohlenen Festlegung einer Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder sieht SAP eine unangebrachte Einschränkung des Rechts der Aktionäre, die Mitglieder des Aufsichtsrats zu wählen. Die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP enthalten daher keine solche Altersgrenze. Ebenso regeln unsere Corporate-Governance-Grundsätze abweichend von der Empfehlung des DCGK keine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder, da dies den Aufsichtsrat pauschal in seiner Auswahl geeigneter Vorstandsmitglieder einschränken würde.

Der DCGK empfiehlt, in Haftpflichtversicherungen, die ein Unternehmen für seine Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder abschließt (so genannte Directors and Officers Liability Insurances, D&O-Versicherungen), einen angemessenen Selbstbehalt vorzusehen. Wir sind grundsätzlich nicht der Ansicht, dass die Motivation und Verantwortung, mit der die Mitglieder des SAP-Vorstands und des SAP-Aufsichtsrats ihre Aufgabe wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt verbessert werden können. Die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP regeln daher keinen Selbstbehalt und wir planen keine Änderung unserer aktuellen D&O-Versicherungsverträge.

Der DCGK sieht vor, dass der Wechsel des bisherigen Vorstandsvorsitzenden oder eines Vorstandsmitglieds in den Aufsichtsratsvorsitz oder den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses nicht die Regel sein soll. SAP kann nicht ausschließen, dass es auch in Zukunft derartige Mandatswechsel geben wird. Ob dies in der Regel so sein wird, kann aus heutiger Sicht nicht beurteilt werden. Zudem ist die Besetzung des Amtes des Aufsichtsratsvorsitzenden oder eines Ausschussvorsitzenden eine Entscheidung der Mitglieder des Aufsichtsrats, die sich allein an der konkreten Qualifikation der zur Wahl stehenden Personen orientieren sollte. Da sich die bisherige Praxis des Wechsels eines Vorstands oder des Vorstandssprechers in den Aufsichtsratsvorsitz bei SAP bewährt hat, haben wir keine der Empfehlung des DCGK entsprechende Regelung in unsere Corporate-Governance-Grundsätze aufgenommen.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder berücksichtigt deren individuelle Leistungen und Aufgaben. Eine Vereinbarung von Individualzielen bei der Bemessung der variablen Vergütung für Vorstände ist jedoch zum jetzigen Zeitpunkt nicht geplant, da die Verantwortungsbereiche der einzelnen Vorstandsmitglieder innerhalb des Unternehmens derart miteinander verzahnt sind, dass die Definition von Unternehmenszielen für die jeweiligen Kompetenzbereiche erheblich erschwert oder unmöglich wäre. Wir befürworten vielmehr die Gesamtverantwortung des Vorstands für das Unternehmen und sehen darin eine wesentliche Grundlage für den Unternehmenserfolg. Aus den vorgenannten Gründen enthalten daher weder die Satzung noch die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP eine entsprechende Regelung über die Berücksichtigung der persönlichen Leistung des einzelnen Vorstandsmitglieds als Kriterium für die Angemessenheit der Vorstandsvergütung.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Mit unseren Geschäftsgrundsätzen für Mitarbeiter und Vorstände haben wir den Anspruch, den wir an das Verhalten unserer Mitarbeiter und Vorstände stellen, verdeutlicht und gleichzeitig die wesentlichen Prinzipien unseres Geschäftsverhaltens gegenüber Kunden, Partnern und Aktionären bekannt gemacht. SAP versteht die Geschäftsgrundsätze als Maßstab für die Zusammenarbeit und das Miteinander mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Aktionären und Wettbewerbern. Mit der Umsetzung dieser Richtlinien im geschäftlichen Alltag bekennen wir uns zugleich zum Engagement gegen jede Form von unlauterem Wettbewerb, Korruption und Irreführung.

RISIKOMANAGEMENT BEI SAP

SAP unterliegt gemäß den einschlägigen Regelungen des Aktien- und Handelsrechts besonderen Anforderungen an ein unternehmensinternes Risikomanagement. Daher reicht unser weltweites Risikomanagement von der Risikoplanung über die Risikoermittlung, -analyse, -bearbeitung bis hin zur Risikobehbung. Darüber hinaus dokumentieren wir unternehmensweit einheitlich die SAP-internen Kontrollmechanismen und bewerten regelmäßig deren Effektivität.

Des Weiteren finden auf SAP als an der US-amerikanischen Börse notiertes Unternehmen die Regularien des Sarbanes-Oxley Act Anwendung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir daher erstmals eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den komplexen Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act erfolgreich abgeschlossen.

Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) als Konzernabschlussprüfer der SAP hat sowohl die Einschätzung des Vorstands zur Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems zur Finanzberichterstattung als auch die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems zur Finanzberichterstattung zum 31. Dezember 2006 geprüft und hierzu einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Im Rahmen unseres internen Zertifizierungssystems bestätigt das Management unserer Tochtergesellschaften unter anderem die Korrektheit seiner Finanzberichterstattung. Dabei wird insbesondere bestätigt, dass die Finanzdaten (in allen wesentlichen Belangen) ein angemessenes Bild der Vermögens- und Finanzlage, der Ertragslage und der Zahlungsströme der berichtenden Einheit vermitteln. Außerdem muss bestätigt werden, dass das jeweilige Management die eigenen Kontrollsysteme der externen Berichterstattung („Disclosure Controls and Procedures“) überprüft hat und zu dem Ergebnis gekommen ist, dass diese Systeme zum Ende der jeweiligen Berichtsperiode funktionsfähig waren. Diese Bestätigung bildet zusammen mit Ordnungsmäßigkeitsbestätigungen von Vorstandsmitgliedern und Regionalverantwortlichen die Grundlage für die so genannten „Certifications“, die nach den Vorschriften des Sarbanes-Oxley Act vom Vorstandsvorsitzenden und vom Finanzvorstand zu unterzeichnen und mit dem Jahresbericht Form 20-F bei der Securities and Exchange Commission (SEC) einzureichen sind. In den „Certifications“ bestätigen Vorstandssprecher und Finanzvorstand der SAP, dass die Angaben im Jahresbericht 20-F korrekt sind und die Abschlüsse (in allen wesentlichen Belangen) für SAP ein angemessenes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln. Sie bestätigen außerdem, dass die Funktionsfähigkeit der „Disclosure Controls and Procedures“ bewertet und im Jahresbericht 20-F über das Ergebnis dieser Bewertung sowie über eventuell aufgetretene wesentliche Veränderungen derselben berichtet wurde. Unterstützt werden die vorgenannten Prozesse durch eine eigens von der SAP entwickelte Standardsoftware, das so genannte Management of Internal Controls Tool (MIC). Zu den bei der SAP vorhandenen Kontrollmechanismen zählen über die zuvor dargestellten Prozesse hinaus ein konzernweit einheitliches Berichtswesen und nicht zuletzt die Tätigkeit der Konzernrevision, des Disclosure Committee und des Aufsichtsrats.

UMSETZUNG INTERNATIONALER CORPORATE-GOVERNANCE-REGELN

Aufgrund der Notierung an der NYSE unterliegt SAP bestimmten amerikanischen Kapitalmarktgesetzen sowie besonderen Regeln der amerikanischen Börsenaufsicht SEC und der NYSE.

Neben den oben genannten Anforderungen gemäß Section 404 und den weiteren Anforderungen des Sarbanes-Oxley Act erfüllen wir die in Section 303A.06 NYSE Listed Company Manual geregelten Bestimmungen für „Foreign Private Issuers“. Diese Bestimmungen beziehen sich auf die Einrichtung und Zusammensetzung eines Bilanzprüfungsausschusses (Audit Committee) und damit zusammenhängende Berichtspflichten der SAP gegenüber der NYSE.

Wie bereits in den vergangenen beiden Jahren hat SAP entsprechend den Corporate-Governance-Standards der NYSE offengelegt, inwiefern die deutschen Corporate-Governance-Vorschriften sich von den Regelungen unterscheiden, die für an der NYSE notierte US-Unternehmen gelten. Der Bericht über die wesentlichen Abweichungen von den Corporate-Governance-Regeln der NYSE ist auf den Internetseiten der SAP unter www.sap.com/corpgovernance und www.sap.de/corpgovernance veröffentlicht.

TRANSPARENZ, KOMMUNIKATION UND SERVICE FÜR AKTIONÄRE

Aktionäre der SAP können sich auf unserer Internetseite rechtzeitig und umfassend über unser Unternehmen informieren und aktuelle und historische Unternehmensdaten abrufen. Die SAP veröffentlicht hier unter anderem regelmäßig die gesamte Finanzberichterstattung, wesentliche Informationen über die Organe der Gesellschaft, ihre Corporate-Governance-Dokumentation sowie Fragen- und Antwortenkataloge zu aktuellen wirtschaftlichen Maßnahmen der SAP, ad-hoc-pflichtige Informationen, Pressemitteilungen sowie gemäß § 15a WpHG zu meldende Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings).

Wir bieten unseren Aktionären zudem die Möglichkeit, über das Internet an der Hauptversammlung der SAP teilzunehmen. Weiterhin können Aktionäre auf der Hauptversammlung ihr Stimmrecht durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder aber durch einen weisungsgebundenen, von der Gesellschaft bestellten Vertreter ausüben lassen. Die gesamte Dokumentation zur Hauptversammlung ist auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/AGM und www.sap.de/hauptversammlung für jeden Aktionär rechtzeitig verfügbar.

RECHNUNGSLEGUNG

KPMG ist der von der Hauptversammlung der SAP im Mai 2006 gewählte Abschlussprüfer. Die Rechnungslegung der SAP erfolgt nach HGB und US-GAAP. Den Einzelabschluss der SAP AG stellen wir dabei gemäß den Vorschriften des HGB auf, den Konzernabschluss nach US-GAAP. Die Aufstellung von Jahres- und Konzernabschluss liegt in der Verantwortung des Vorstands. Der Jahres- und der Konzernabschluss werden vom Aufsichtsrat gebilligt.

Aufgrund der Neuregelung der handelsgesetzlichen Vorschriften zur Konzernrechnungslegung durch das Bilanzrechtsreformgesetz vom 4. Dezember 2004 und in Einklang mit der Übergangsregelung des Art. 58 EGHGB wird SAP erstmals für das zum 1. Januar 2007 beginnende Geschäftsjahr einen Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellen. Zusätzlich erstellen wir auch weiterhin einen Konzernabschluss nach US-GAAP.

ANGABEN ZUR VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT IM CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT GEMÄSS ZIFFER 3.10 DCGK

Die Empfehlungen des DCGK sehen vor, dass verschiedene Angaben zur Vergütung und zum Aktienbesitz der Vorstände und Aufsichtsräte, zu Directors' Dealings sowie zu Aktienoptionen und ähnlichen Anreizsystemen im Corporate-Governance-Bericht bzw. im Vergütungsbericht als Teil des Corporate-Governance-Berichts aufgeführt werden. Im nachfolgenden Vergütungsbericht sind diese Angaben ebenso wie die nach den gesetzlichen Regelungen erforderlichen Angaben zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte vollständig enthalten. Der Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts und bildet zugleich einen Teil dieses Corporate-Governance-Berichts. Der Aufsichtsrat hat den Konzernlagebericht, einschließlich des Vergütungsberichts, gebilligt und sich den Inhalt des Vergütungsberichts für die Zwecke der nach dem DCGK erforderlichen Berichterstattung zu Fragen der Corporate Governance und der Vergütung in vollem Umfang zu eigen gemacht.

Bericht des Aufsichtsrats



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2006 war ein gutes Geschäftsjahr für SAP mit soliden Wachstumsraten bei den Produktumsätzen und einem damit verbundenen signifikanten Marktanteilsgewinn. Dieser Erfolg beruht maßgeblich auf unserer Strategie des organischen Wachstums, ergänzt um gezielte Zukäufe zur Erweiterung unseres Lösungsportfolios, sowie der intensiven Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Das Ergebnis dieser vom Vorstand konsequent verfolgten und vom Aufsichtsrat unterstützten und regelmäßig überprüften Geschäftspolitik sind eine außergewöhnlich hohe Kundenzufriedenheit und der weitere Ausbau unseres Marktanteils unter den Anbietern von Software für betriebswirtschaftliche Kernprozesse.

Ein intensiver und kooperativer Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand ist die Basis für die effiziente Gestaltung und Durchführung der Tätigkeit des Aufsichtsrats. Die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat erläutern wir deshalb zu Anfang dieses Berichts. Daneben stehen die wesentlichen Beratungsthemen im Gesamtaufichtsrat, die Arbeit in den Ausschüssen, die Umsetzung der Corporate-Governance-Grundsätze der SAP und die Jahres- und Konzernabschlussprüfung im Vordergrund dieses Berichts. Ergänzend erläutern wir aufgrund geänderter gesetzlicher Vorschriften erstmals verschiedene Angaben des Lageberichts und des Konzernlageberichts.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2006 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und seine Geschäftsführung überprüft und überwacht. Er unterzog insbesondere das Risikomanagement einer Überprüfung und ist der Auffassung, dass dieses den hierfür notwendigen Anforderungen in vollem Umfang entspricht. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich über die strategische Ausrichtung des Unternehmens abgestimmt und in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung erörtert. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.



Hasso Plattner, Aufsichtsratsvorsitzender

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend. Die Berichte behandelten vor allem die Planung, die Geschäftsentwicklung und -lage der SAP, einschließlich der Risikolage, das Risikomanagement sowie Geschäfte von besonderer Bedeutung für das Unternehmen. Der Vorstand ging dabei auch auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen ein und erläuterte die Abweichungen.

Gegenstände und Umfang der Berichterstattung des Vorstands wurden den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen gerecht. Neben den erstatteten Berichten ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand ergänzende Informationen erteilen. Insbesondere stand der Vorstand in den Sitzungen des Aufsichtsrats zur Erörterung und zur Beantwortung der vom Aufsichtsrat gestellten Fragen zur Verfügung. Geschäfte, zu denen die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich ist, wurden mit dem Vorstand behandelt und eingehend geprüft, wobei regelmäßig der Nutzen und die Auswirkungen des jeweiligen Geschäfts im Mittelpunkt standen. Der Aufsichtsrat stimmte allen ihm zur Zustimmung vorgelegten Geschäften zu.

Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde auch zwischen den Sitzungsterminen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse ausführlich informiert. So wurden die Strategie, die aktuelle Geschäftsentwicklung und -lage und das Risikomanagement der SAP sowie wesentliche Einzelthemen und Entscheidungen in regelmäßigen Gesprächen zwischen dem Sprecher des Vorstands und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats erörtert. Über wichtige Ereignisse, die von wesentlicher Bedeutung für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der SAP waren, wurde der Vorsitzende des Aufsichtsrats unverzüglich durch den Sprecher des Vorstands informiert.

Der Aufsichtsrat beriet zudem wie in jedem Geschäftsjahr auf Vorschlag des Personalausschusses über das Vergütungssystem für die Vorstände.

I. SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat tagte im Geschäftsjahr 2006 in vier ordentlichen Sitzungen. In deren Rahmen erfolgten auch die Beschlussfassungen durch den Gesamtaufichtsrat mit Ausnahme von zwei Beschlüssen, die im Umlaufverfahren gefasst wurden. Im Mittelpunkt der Sitzungen standen die folgenden Themen:

In der Sitzung am 6. Februar 2006 erörterte der Aufsichtsrat die Finanzergebnisse des vierten Quartals und des Gesamtjahres 2005 sowie die Geschäftsentwicklung und die Umsetzung der Unternehmensstrategie im Jahr 2005. Gleichzeitig diskutierte er die vom Vorstand näher erläuterte Strategie für das Geschäftsjahr 2006 und behandelte eingehend die Jahresplanung, insbesondere die weitere Investitions- und Liquiditätsplanung. Der Aufsichtsrat befasste sich außerdem mit verschiedenen zustimmungspflichtigen Geschäften und stimmte diesen zu. Ferner verabschiedete er eine Geschäftsordnung für den Bilanzprüfungsausschuss. Der Corporate-Governance-Beauftragte und der Compliance-Beauftragte erstatteten jeweils ihren jährlichen Bericht an den Aufsichtsrat. Darin wurden keine Verletzungen der jeweils geltenden Regelungen und keine besonderen Vorkommnisse festgestellt. Der Aufsichtsrat wurde zudem noch einmal zusammenfassend über die im Jahr 2005 getätigten Beteiligungserwerbe informiert. Der Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss und der Bilanzprüfungsausschuss berichteten über die zuletzt in ihren Sitzungen behandelten Themen.

In seiner Sitzung am 16. März 2006 beschäftigte sich der Aufsichtsrat vor allem mit dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss sowie dem Lagebericht und dem Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2005, dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des im Geschäftsjahr 2005 erzielten Bilanzgewinns und mit dem Ergebnis der von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG) durchgeführten Abschlussprüfung. Allen Mitgliedern des Aufsichtsrats waren zuvor die genannten Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers rechtzeitig zugesandt worden. In der Sitzung berichtete der Bilanzprüfungsausschuss – unter anderem – über seine Befassung mit den Abschlussunterlagen und empfahl dem Aufsichtsrat deren Billigung. An der Sitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete eingehend über die Prüfungsergebnisse. Die Prüfungsergebnisse wurden mit dem Aufsichtsrat diskutiert, was die Beantwortung von Fragen durch den Abschlussprüfer einschloss. Dabei konnte sich der Aufsichtsrat davon überzeugen, dass die Prüfung ordnungsgemäß erfolgt war. Der Aufsichtsrat erteilte dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwände gegen den Jahresabschluss und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2005 und billigte die Abschlüsse. Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands schloss er sich nach dessen Prüfung an. Darüber hinaus beschäftigte sich der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 16. März 2006 mit der Änderung der Aufsichtsratsvergütung. Er verabschiedete die Tagesordnung für die Hauptversammlung im Mai 2006 mit den erforderlichen Beschlussvorschlägen und stimmte insbesondere über den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers ab. Weiterer Gegenstand dieser Sitzung war die Berichterstattung über den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2006 sowie die Bestrebungen einiger Mitarbeiter der SAP, einen Betriebsrat zu gründen. Der Aufsichtsrat erteilte seine Genehmigung zu verschiedenen zwischen SAP und einzelnen Mitgliedern des Vorstands

und Aufsichtsrats geschlossenen Rechtsgeschäften. Weiterhin stimmte er dem Erwerb aller Gesellschaftsanteile an der Gesellschaft Virsa Systems, Inc. durch die SAP AG zu. Der Präsidialausschuss, der Personalausschuss und der Technologieausschuss berichteten über ihre Arbeit in den jeweils zuletzt durchgeführten Ausschusssitzungen.

Schwerpunkte der Sitzung am 28. Juli 2006 waren der Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2006, die Beurteilung des gesamten ersten Halbjahres sowie die Prognose für die zweite Jahreshälfte und die weitere Planung. Zudem behandelte der Aufsichtsrat die Betriebsratswahl im Juli 2006, die für die Konstituierung des Betriebsrats und die künftige Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat zu treffenden Maßnahmen im Personalbereich sowie die in diesem Zusammenhang zu erwartenden Kosten. Der Aufsichtsrat erörterte auch die Ergebnisse der Umfragen über die Zufriedenheit der Mitarbeiter (SAP Employee Survey 2006). Des Weiteren wurde der aktuelle Status der gerichtlichen Verfahren gegen die auf den ordentlichen Hauptversammlungen im Jahr 2006 bei der SAP AG und der SAP Systems Integration AG gefassten Beschlüsse dargestellt. Darüber hinaus wurde über Fragen der Liquiditätsentwicklung und Anlagepolitik informiert und eine Änderung des Katalogs derjenigen Geschäfte beschlossen, die einer Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen. Der Finanz- und Investitionsausschuss, der Bilanzprüfungsausschuss und der Technologieausschuss berichteten über ihre Arbeit in den im Vorfeld zu dieser Aufsichtsratssitzung durchgeführten Ausschusssitzungen.

Themen der Aufsichtsratssitzung am 27. Oktober 2006 waren der Geschäftsverlauf im dritten Quartal, die Prognose für das vierte Quartal 2006, die Produktstrategie der SAP, der weitere Fortgang der gerichtlichen Verfahren bezüglich der Hauptversammlungsbeschlüsse der SAP AG, infrastrukturelle Maßnahmen, die jährliche Evaluierung der Aufsichtsratsaktivität, die Feststellung der Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder sowie die Beschlussfassung über den Inhalt der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG und die weitere Anpassung der Corporate-Governance-Grundsätze der SAP aufgrund der Änderung des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) im Juni 2006. Der Finanz- und Investitionsausschuss, der Bilanzprüfungsausschuss, der Technologieausschuss und der Personalausschuss berichteten dem Aufsichtsrat über ihre Arbeit in den vorhergehenden Ausschusssitzungen.

II. DIE ARBEIT IN DEN AUSSCHÜSSEN DES SAP-AUFSICHTSRATS

Auch im vergangenen Geschäftsjahr haben die Ausschüsse den Aufsichtsrat durch ihre Arbeit effektiv unterstützt. Tätig waren der Präsidialausschuss, der Personalausschuss, der Finanz- und Investitionsausschuss, der Bilanzprüfungsausschuss sowie der Technologieausschuss.

Bei den Aufgaben und bei der personellen Zusammensetzung der Ausschüsse ergaben sich gegenüber dem Geschäftsjahr 2005 keine Veränderungen.

Zu den Aufgaben des sechsköpfigen **Präsidialausschusses** gehören unter anderem die Koordination der Aufsichtsratsarbeit, die Befassung mit Themen aus dem Bereich Corporate Governance sowie die Begebung von Aktienoptionen an Mitarbeiter. Vorsitzender des Präsidialausschusses ist Hasso Plattner. Der aus drei Mitgliedern bestehende **Personalausschuss**, dem ebenfalls Hasso Plattner vorsitzt, bereitet die dem Aufsichtsrat obliegenden Personalentscheidungen vor, insbesondere im Hinblick auf Vergütung sowie Abschluss, Änderung und Aufhebung der Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder. Der vierköpfige **Finanz- und Investitionsausschuss** ist zuständig für Finanzierungsfragen sowie Akquisitionen und Minderheitsbeteiligungen. Vorsitzender des Finanz- und Investitionsausschusses ist August-Wilhelm Scheer. Der **Bilanzprüfungsausschuss (Audit Committee)** ist für Fragen der Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie für das Risikomanagement zuständig. Er besteht aus vier Mitgliedern, von denen Erhard Schipporeit den Vorsitz innehat. Der aus sechs Aufsichtsräten zusammengesetzte **Technologieausschuss** beobachtet die aktuelle technologische Entwicklung und berät den Aufsichtsrat speziell bei Entscheidungen, die technologische Detailkenntnisse erfordern. Er steht unter dem Vorsitz von Hasso Plattner. Der daneben bestehende **Vermittlungsausschuss** ist gesetzlich vorgeschrieben und lediglich zuständig für die Erarbeitung von Personalvorschlägen, falls die für die Bestellung bzw. Abberufung von Vorstandsmitgliedern nötige Zweidrittelmehrheit nicht erreicht wird. Sein Zusammentreten war bei der SAP bisher nie erforderlich.

Weitere Informationen zu den bestehenden Ausschüssen, insbesondere zu den Ausschussmitgliedern, können auf der Internetseite der SAP unter www.sap.com/germany/company/governance/supervisory/index.epx abgerufen werden.

Im Einzelnen befassten sich die Ausschüsse 2006 vor allem mit folgenden Themen:

- **Der Präsidialausschuss** entschied über die Zustimmung zur Begebung von Aktienoptionen an Mitarbeiter und zur Verwendung eigener Aktien der SAP für die Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten aus Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen, die Mitarbeitern im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden. Der Präsidialausschuss tagte im Jahr 2006 ein Mal.
- **Der Personalausschuss** trat im vergangenen Geschäftsjahr zu drei Sitzungen zusammen. Gegenstand der Sitzungen waren unter anderem die Schaffung eines neuen Incentiveprogramms (Incentive Plan 2010) für die Vorstände der SAP, die Zuteilung von Aktienoptionen an Vorstände, die Festlegung der Gehälter der Vorstände und die Nachfolgeplanung.
- **Der Finanz- und Investitionsausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2006 zwei Mal, davon einmal gemeinsam mit dem Technologieausschuss. Dabei erörterte er verschiedene Akquisitionen und Minderheitsbeteiligungen, wie zum Beispiel die Akquisition der Beteiligungen an den Gesellschaften Virsa Systems, Inc., und Frictionless Commerce, Inc. Der Ausschuss befasste sich zudem mit der Einrichtung eines Fonds zur Investition in Unternehmen im SAP NetWeaver-Umfeld (SAP NetWeaver-Fund).

- **Der Bilanzprüfungsausschuss** tagte im Berichtsjahr vier Mal. Er befasste sich insbesondere mit dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss sowie dem Lagebericht und dem Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2005, dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns, der Weiterentwicklung des Risikomanagements im SAP-Konzern und der Prüfung des internen Kontrollsystems gemäß Section 404 des Sarbanes-Oxley Act. Er diskutierte die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2005 und die Quartalsergebnisse sowie die Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung 2005 und der prüferischen Durchsicht der Quartalsergebnisse, bereitete den Vorschlag des Aufsichtsrats zur Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2006 an die Hauptversammlung vor und legte Prüfungsschwerpunkte fest. Er befand darüber hinaus über die Höhe der Prüfungsgebühren sowie deren Verteilung auf die zu prüfenden Gesellschaften. Der Abschlussprüfer nahm an allen Sitzungen des Bilanzprüfungsausschusses teil und berichtete ausführlich über seine Prüfungstätigkeit bzw. die prüferische Durchsicht der Quartalsergebnisse. Des Weiteren wurde die Änderung der Richtlinie für die Beauftragung der Abschlussprüfer im SAP-Konzern mit Prüfungsleistungen und Nicht-Prüfungsleistungen erörtert und beschlossen.
- **Der Technologieausschuss** tagte im Geschäftsjahr 2006 in drei Sitzungen, von denen eine als Telefonkonferenz durchgeführt wurde. Gegenstand der Beratungen waren die wichtigsten Entwicklungen der Softwarebranche in den nächsten Jahren und die grundlegende Strategie der SAP bezüglich ihres Produkt- und Lösungsportfolios. Die Ergebnisse der Arbeit der zentralen Softwarearchitekturgruppe und der Entwicklungsstand der SAP-Anwendungen wurden erörtert. In einer gemeinsamen Sitzung mit dem Finanz- und Investitionsausschuss wurden die Möglichkeiten zur sinnvollen Vervollständigung des Produkt- und Lösungsportfolios der SAP behandelt.

Durch die kontinuierliche Berichterstattung der Ausschüsse an den Gesamtaufichtsrat konnten eine umfassende Zusammenarbeit und ein intensiver Informationsaustausch zwischen den Ausschüssen und dem Gesamtaufichtsrat gewährleistet werden.

III. CORPORATE GOVERNANCE

SAP versteht Corporate Governance als einen ständigen Entwicklungsprozess. Der Aufsichtsrat beschäftigte sich daher auch in diesem Geschäftsjahr mit der Erweiterung der Corporate-Governance-Grundsätze der SAP aufgrund neuester nationaler und internationaler Entwicklungen. Im Vordergrund standen dabei die jüngsten Änderungen des DCGK im Juni 2006. Dabei wurden alle neu in den Kodex aufgenommenen Empfehlungen sowie die neu aufgenommene Anregung in die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP übernommen. Seit Oktober 2006 entspricht SAP der Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.2 DCGK, wonach Aufsichtsratswahlen als Einzelwahlen durchgeführt werden sollen. Nachdem die in der Hauptversammlung 2006 beschlossene Änderung der Aufsichtsratsvergütung und die insofern notwendige Satzungsänderung im Dezember 2006 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam wurden (siehe Abschnitt V.), entspricht SAP zusätzlich der Empfehlung in Ziffer 5.4.7 DCGK. Danach sollen der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat sowie die Mitgliedschaft in Aufsichtsratsausschüssen in der Vergütung der Aufsichtsräte berücksichtigt werden.

Der Corporate-Governance-Beauftragte der SAP überwachte die Einhaltung der Corporate-Governance-Grundsätze und berichtete dem Aufsichtsrat hierüber umfassend.

Über das Thema Umsetzung der Corporate-Governance-Grundsätze der SAP berichten Vorstand und Aufsichtsrat in ihrem Corporate-Governance-Bericht gemäß Ziffer 3.10 DCGK.

IV. ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN IM LAGE- UND KONZERNLAGEBERICHT

Am 14. Juli 2006 ist das Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz in Kraft getreten. Damit verbunden waren Änderungen des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes. Die SAP AG ist danach verpflichtet, erstmals im Lagebericht und im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2006 bestimmte, gegebenenfalls übernahmerelevante Angaben zu machen. Diese Angaben werden im Folgenden zusammengefasst wiedergegeben und soweit erforderlich erläutert:

Das Grundkapital der Gesellschaft ist in auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 € eingeteilt. Jede dieser Aktien gewährt eine Stimme. Abgesehen von den gesetzlichen Beschränkungen, denen die SAP AG hinsichtlich der von ihr gehaltenen eigenen Aktien unterliegt, sind dem Vorstand weder in Bezug auf das Stimmrecht noch in Bezug auf die Übertragung der Aktien irgendwelche Beschränkungen bekannt. Auch dem Aufsichtsrat sind solche Beschränkungen nicht bekannt. Sonderrechte für einzelne Aktionäre bestehen nicht. Hinsichtlich der Mitarbeiter, die am Kapital beteiligt sind, findet eine Stimmrechtskontrolle (wie etwa eine unmittelbare Ausübung der Stimmrechte durch eine Beteiligungsgesellschaft oder eine besondere Stimmrechtsvertretung) nicht statt. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass rund 5,95% des Grundkapitals der SAP AG von der Deutsche Bank Trust Company Americas treuhänderisch zur Ermöglichung eines Handels mit American Depositary Receipts (ADRs) an der New York Stock Exchange gehalten werden, wobei jeweils ein ADR eine Stückaktie vertritt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende und Gründeraktionär Hasso Plattner hält direkt und indirekt über von ihm beherrschte Gesellschaften einen Anteil von mehr als 10,241% des Grundkapitals der Gesellschaft. Der Anteil des Gründeraktionärs Klaus Tschira beträgt 10,477%. Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands

sowie für die Änderung der Satzung richten sich nach den einschlägigen Regelungen des Aktiengesetzes. Die Satzung bestimmt entsprechend der gesetzlichen Regelung, dass der Vorstand aus mindestens zwei Personen bestehen muss, und ergänzt das Gesetz dahingehend, dass der Aufsichtsrat einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen kann.

Die Satzung der SAP AG enthält zwei genehmigte Kapitalien, auf deren Grundlage der Vorstand bis zum 11. Mai 2010 das Grundkapital um insgesamt bis zu 120 Mio. € erhöhen kann (Genehmigte Kapitalien I und II), sowie zwei genehmigte Kapitalien, auf deren Grundlage der Vorstand bis zum 8. Mai 2011 das Grundkapital um insgesamt bis zu 360 Mio. € erhöhen kann (Genehmigte Kapitalien Ia und IIa). Daneben besteht ein genehmigtes Kapital in Höhe von 15 Mio. € (Genehmigtes Kapital III), das zum 1. Mai 2007 ausläuft. Der Vorstand kann des Weiteren aufgrund von – auf zusammen knapp 10% des Grundkapitals beschränkten – Hauptversammlungsermächtigungen eigene Aktien zurück-erwerben und wiederveräußern. Zwar wurden gegen die in der letzten Hauptversammlung gefassten Ermächtigungsbeschlüsse von Aktionären Beschlussmängelklagen erhoben (siehe Abschnitt V.), der Aufsichtsrat sieht aber, ebenso wie der Vorstand, keine Nichtigkeits- oder Anfechtungsgründe und erwartet daher, dass die Klagen, die in erster Instanz bereits abgewiesen worden sind, keinen Erfolg haben werden. Die SAP AG hielt zum 31. Dezember 2006 49,25 Millionen eigene Aktien, die sie auf Grundlage entsprechender Ermächtigungen der Hauptversammlung erworben hat. Der Vorstand ist darüber hinaus befugt, Wandel- und Options-schuldverschreibungen mit Wandlungs- und Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von bis zu 100 Mio. € auszugeben, die durch entsprechende bedingte Kapitalien abgesichert sind. Die vorstehenden dem Vorstand eingeräumten Befugnisse zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien und zur Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten auf Aktien sind nach Überzeugung des Aufsichtsrats angemessen und bei mit SAP vergleichbaren Unternehmen weitgehend üblich.

Sie gewähren dem Vorstand notwendige Flexibilität und eröffnen ihm insbesondere die Möglichkeit, SAP-Aktien als Gegenleistung beim Beteiligungserwerb einzusetzen, Finanzmittel am Kapitalmarkt kurzfristig und zu günstigen Konditionen aufzunehmen oder unterjährig Liquidität an die Aktionäre zurückzuführen. Ergänzend ist darauf hinzuweisen, dass die Gesellschaft über bedingte Kapitalien zur Bedienung von Wandlungs- und Bezugsrechten verfügt, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden. Zum 31. Dezember 2006 bestanden hieraus noch 14,87 Millionen Wandlungs- und Bezugsrechte. Nach der Eintragung der von der Hauptversammlung im Mai 2006 beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gewährt jede dieser Optionen oder Wandelschuldverschreibungen nunmehr das Recht auf die Ausgabe von vier Aktien. Zur Erfüllung der Wandlungs- und Bezugsrechte können neue Aktien aus bedingtem Kapital in einer der Anzahl der ausstehenden Wandlungs- und Bezugsrechte entsprechenden Stückzahl ausgegeben werden. Es besteht allerdings auch die Möglichkeit, diese Rechte alternativ mit eigenen Aktien zu bedienen. Die Satzung der SAP AG enthält keine Bestimmung, die dem Vorstand speziell für den Fall einer Übernahmesituation besondere Befugnisse einräumt.

Zur Stärkung ihrer finanziellen Flexibilität hat die SAP AG mit einer Gruppe von internationalen Banken eine syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € vereinbart, die bislang nicht in Anspruch genommen wurde. Der Vertrag enthält eine so genannte Change-of-Control-Klausel, die im Falle des Erwerbs der Stimmenmehrheit an der SAP AG durch eine Person oder gemeinsam handelnde Personen eine zeitnahe bankenseitige Aufhebung der Kreditlinie und Rückforderung etwaiger ausstehender Verbindlichkeiten ermöglicht. Die Klausel ist marktüblich. Bei den zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken bestehenden bilateralen Kreditlinien, die per 31. Dezember 2006 einen Umfang von rund 600 Mio. € haben, wurde die Möglichkeit der Kündigung durch die Banken für den Fall vereinbart, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gesellschaft wesentlich verschlechtern (so genannte Material-Adverse-Change-Klauseln). Die betreffenden Klauseln sind ebenfalls marktüblich. Die bilateralen Kreditlinien wurden in der

Vergangenheit nur in Einzelfällen für wenige Tage in Anspruch genommen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP AG hätte eine Kündigung der vorgenannten Kreditlinien jedenfalls kurzfristig keine wesentliche Auswirkung.

Die SAP AG befindet sich zudem in Kooperationen mit anderen Unternehmen, um gemeinsam neue Softwareprodukte zu entwickeln und zu vermarkten. Die gemeinsamen Entwicklungs- und Vermarktungsaktivitäten sind dabei in entsprechenden Verträgen mit den Kooperationspartnern geregelt. Einige dieser Verträge enthalten Klauseln, wonach im Falle des Kontrollwechsels bei einer der Parteien die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags erforderlich ist bzw. Kündigungsrechte der anderen Partei hinsichtlich der Kooperation entstehen. Die meisten dieser Verträge wurden lange vor Mitte 2006 abgeschlossen und die aus ihnen resultierenden Leistungspflichten sind zum Großteil bereits erfüllt worden.

Die seit dem 1. Januar 2006 für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Anstellungsverträge sehen unter anderem ein beiderseitiges Kündigungsrecht für den Fall eines Kontrollwechsels (Change of Control) vor. Dabei hat die SAP AG bei der Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrags eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessen abgezinsten Zielgehalts für die Restlaufzeit des Vertrags zu zahlen. Ein relevanter Change of Control liegt vor bei Entstehen einer Verpflichtung zur Abgabe eines Übernahmeangebots nach den Vorschriften des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes an die Aktionäre der SAP AG, bei einer Verschmelzung der SAP AG mit einem anderen Unternehmen, bei der die SAP AG der untergehende Rechtsträger ist, sowie bei Abschluss eines Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrags mit der SAP AG als abhängigem Unternehmen. Die Vereinbarung entsprechender Change-of-Control-Klauseln in Vorstandsverträgen ist national und international zunehmend üblich.

Hinsichtlich weiterer Einzelheiten ist auf die Angaben im Lagebericht und im Konzernlagebericht zu verweisen.

V. KLAGEN VON AKTIONÄREN GEGEN BESCHLÜSSE DER HAUPTVERSAMMLUNG

Gegen einzelne Beschlüsse der ordentlichen Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 wurden von Aktionären Beschlussmängelklagen erhoben. Angegriffen wurden neben der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln die Entlastungsbeschlüsse, die Änderung der Aufsichtsratsvergütung, die Ermächtigungen zu Erwerb und Verwendung eigener Aktien sowie die Ermächtigung zum Einsatz von Eigenkapitalderivaten beim Aktienrückwerb. Die Klagen wurden in der ersten Instanz vom Landgericht Heidelberg bereits abgewiesen. Gegen das Urteil haben die Kläger beim Oberlandesgericht Karlsruhe Berufung eingelegt. Der Aufsichtsrat kann, ebenso wie der Vorstand, Nichtigkeits- und Anfechtungsgründe nicht erkennen und verteidigt deshalb gemeinsam mit dem Vorstand die von der Hauptversammlung gefassten Beschlüsse. Um eine Eintragung und damit ein Wirksamwerden der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln bereits vor einer letztinstanzlichen gerichtlichen Entscheidung über die Beschlussmängelklagen zu ermöglichen, hatte die Gesellschaft ein so genanntes Freigabeverfahren eingeleitet. Der Antrag auf Freigabe wurde vom Landgericht Heidelberg mit Beschluss vom 20. September 2006 positiv beschieden. Die hiergegen von den Klägern eingelegte Beschwerde wurde durch das Oberlandesgericht Karlsruhe mit Beschluss vom 7. Dezember 2006 zurückgewiesen. Damit wurde die Freigabeentscheidung rechtskräftig. Die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln sowie weitere Satzungsänderungen, die die Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 beschlossen hatte, wurden daraufhin am 15. Dezember 2006 ins Handelsregister eingetragen und somit wirksam. Wirksam wurde damit auch die Änderung der Aufsichtsratsvergütung (siehe Abschnitt III.).

VI. JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS

Die Rechnungslegung der SAP AG wurde auch im Geschäftsjahr 2006 durch die KPMG geprüft. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde von der Hauptversammlung am 9. Mai 2006 zum Abschlussprüfer gewählt. Bevor der Aufsichtsrat der Hauptversammlung die KPMG als Abschlussprüfer vorschlug, hatte die KPMG gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen könnten.

Die KPMG hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht unter Einbeziehung der Buchführung geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Zudem hat die KPMG bestätigt, dass der Konzernabschluss nach US-GAAP erstellt wurde und der Befreiungstatbestand gemäß Art. 58 EGHGB, § 292a HGB gegeben war.

Allen Mitgliedern des Bilanzprüfungsausschusses und des Aufsichtsrats wurden die genannten Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte der KPMG sowie der Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig zugesandt.

An der Sitzung des Bilanzprüfungsausschusses am 20. März 2007 und an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 21. März 2007 nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete eingehend über die Prüfungsergebnisse. Die Prüfungsergebnisse wurden vom Abschlussprüfer mit dem Aufsichtsrat diskutiert, was auch eine eingehende Befragung des Abschlussprüfers mit einschloss. Dabei konnte sich der Aufsichtsrat davon überzeugen, dass die Prüfung durch die KPMG ordnungsgemäß durchgeführt wurde.

Der Aufsichtsrat hat daraufhin dem Ergebnis der Abschlussprüfung seine Zustimmung erteilt und, da auch nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung Einwände nicht zu erheben waren, den Jahresabschluss und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht der SAP AG gebilligt. Damit war der Jahresabschluss festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat geprüft und sich diesem angeschlossen.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Unternehmensleitungen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte und erfolgreiche Arbeit. Ein besonderer Dank gilt dabei auch unseren Kunden und Partnern, die ebenfalls einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens geleistet haben.

Vergütungsbericht



Vergütungsbericht¹⁾

Der Vergütungsbericht der SAP erläutert die Grundlagen für die Festlegung der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Höhe und Struktur. Darüber hinaus werden Angaben zu den von Vorstandsmitgliedern gehaltenen aktienbasierten Vergütungsinstrumenten sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat und zu den gemäß Wertpapierhandelsgesetz offen zu legenden Transaktionen mit Aktien der SAP gemacht.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Vergütungsstruktur

Die Gesamtstruktur der Vorstandsvergütung wird vom Personalausschuss des Aufsichtsrats der SAP AG festgelegt, dem derzeit der Aufsichtsratsvorsitzende Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner und die Herren Prof. Dr. Wilhelm Haarmann und Dr. Gerhard Maier angehören.

Die Festlegung der Vergütung des SAP-Vorstands orientiert sich an der Größe und der globalen Ausrichtung des Unternehmens sowie an seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage. Darüber hinaus ist sie so bemessen, dass sie international wettbewerbsfähig ist und somit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Umfeld bietet.

Die Gesamtvergütung des Vorstands ist leistungsorientiert. Sie setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einer erfolgsunabhängigen Vergütung (Gehalt), einer erfolgsbezogenen Vergütung (Tantieme) und einer Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (aktienbasierte Vergütung). Einmalig im Geschäftsjahr 2006 hat der Aufsichtsrat dem Vorstand neben der regelmäßigen aktienbasierten Vergütung eine zusätzliche aktienbasierte Vergütung (Wertsteigerungsrechte) im Rahmen des „Incentive Plan 2010“ zugeteilt. Diese kommt jedoch nicht zur Auszahlung, wenn die Marktkapitalisierung der SAP in einem Zeitraum von fünf Jahren nicht um mindestens 50% steigt.

Für die erfolgsunabhängige Vergütung und die Zielantieme wird ein so genanntes Jahreszielgehalt festgelegt. Das Jahreszielgehalt wird jährlich überprüft, Grundlage dieser Überprüfung bilden die wirtschaftliche Entwicklung der SAP sowie die Vorstandsbezüge vergleichbarer internationaler Unternehmen. Der Zielwert für die erfolgsbezogene Vergütung wird vom Personalausschuss festgelegt und basiert auf den Budgetvorgaben für das jeweilige Geschäftsjahr. Die Zahl der an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienorientierte Vergütung ausgegebenen Aktienoptionen und Wertsteigerungsrechte legte der Personalausschuss in seiner Sitzung vom 3. Februar 2006 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen und der Wertsteigerungsrechte fest.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung gelten folgende Kriterien:

- Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausbezahlt.
- Die Höhe der Tantieme ist für das Geschäftsjahr 2006 vom Erreichen des Gesamtunternehmensziels „bereinigtes Betriebsergebnis der SAP-Gruppe (vor aktienorientierten Vergütungsprogrammen und Akquisitionskosten)“ sowie vom Wachstum der Softwareumsatzerlöse abhängig. Sie wurde in der Sitzung des Personalausschusses des Aufsichtsrats vom 14. Februar 2007 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Mai 2007.
- Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung erfolgt durch Ausgabe von Aktienoptionen nach den Bedingungen des von der Hauptversammlung der SAP am 3. Mai 2002 verabschiedeten SAP-SOP-Plans 2002. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben des SAP SOP 2002 finden sich unter Textziffer (29) des Konzernanhangs. Seit Februar 2004 beinhalten Optionen, die dem Vorstand im Rahmen des SAP SOP 2002 gewährt wurden, eine Beschränkung, wonach der Aufsichtsrat eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass durch Ausübung der Rechte dem Inhaber ein ungerechtfertigter Gewinn zufällt, der zusammen mit dem Gewinn vorhergehender Ausübungen desselben Ausgabetermins doppelt

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

so hoch ist wie das Produkt aus (i) der Anzahl der erhaltenen Bezugsrechte des Optionsinhabers und (ii) dem Ausübungspreis. Die Feststellung eines solchen Gewinns erfolgt anhand der Summe der Differenzen des jeweiligen Schlusskurses der Aktie am Ausübungstag und dem Ausübungspreis für jedes ausgeübte Bezugsrecht. Für den Fall, dass diese Beschränkung angewendet wird, übernimmt SAP sämtliche dem Berechtigten in diesem Zusammenhang durch Gebühren, Steuern oder sonstige Abgaben eventuell entstandenen Kosten. Die Bezugsrechte sollen nur dann begrenzt werden, wenn der Aufsichtsrat entscheidet, dass die ungerechtfertigten Gewinne aus wesentlichen, außerordentlichen und unvorhersehbaren Entwicklungen resultieren, für die der Vorstand nicht verantwortlich ist.

- Die im Geschäftsjahr 2006 einmalig zusätzlich gewährte aktienbasierte Vergütung besteht aus Wertsteigerungsrechten im Rahmen des aktienbasierten Vergütungsprogramms „Incentive Plan 2010“. Dieser Plan soll mit einem einmaligen Anreiz über bis zu fünf Jahre über das bereits bestehende Niveau hinaus zu Innovationen anregen und sicherstellen, dass der Vorstand sein Handeln an einem langfristig ausgerichteten Ziel orientiert. Der Incentive Plan 2010 ist ein aktienkursorientiertes Vergütungsprogramm, das eine deutliche Steigerung des Unternehmenswertes der SAP honoriert. Der Vorstand erhält Zahlungen im Rahmen des Programms nur dann, wenn die über die letzten sechs Monate eines Jahres gemessene durchschnittliche Marktkapitalisierung der SAP gegenüber der durchschnittlichen Marktkapitalisierung zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2005 bis spätestens Ende 2010 um mindestens 50 % steigt und sich gleichzeitig die Aktie

der SAP besser als der Goldman Sachs Technology Index (GSTI Software Index) entwickelt. Die Zahlungen sind wie folgt gestaffelt:

- Der Vorstand erhält keine Zahlungen, wenn der Anstieg der Marktkapitalisierung unter 50 % liegt.
- Bei einem Anstieg der Marktkapitalisierung von mehr als 50 %, aber weniger als 100 % erfolgt die Zielerreichungsermittlung progressiv.
- Der Vorstand erhält 100 Mio. €, wenn sich die Marktkapitalisierung der SAP im Betrachtungszeitraum mindestens verdoppelt.

Die dem Vorstand im Rahmen dieses Programms zugeteilten Wertsteigerungsrechte verfallen am 31. Dezember 2010. Wird das Ziel einer 100%igen Steigerung der Marktkapitalisierung bei gleichzeitig den GSTI Software Index übertreffender Aktienkursentwicklung vor diesem Datum erreicht, endet die Laufzeit vorzeitig. Leistungen im Rahmen des Programms erfolgen ausschließlich in bar, das heißt, es werden keine SAP-Aktien ausgegeben. Die Ausübung der Wertsteigerungsrechte ist ausgeschlossen, soweit der Berechtigte durch die Ausübung einen Gewinn erzielen würde, der aufgrund nicht unmaßgeblich außerordentlicher, nicht vorhergesehener und nicht vom Vorstand zu verantwortender Entwicklungen bedingt ist (sog. Windfall Profits). Die Entscheidung hierüber – sowie über eine angemessene Herabsetzung der Zahlungen im Rahmen des Programms – liegt im alleinigen Ermessen des Personalausschusses des Aufsichtsrats der SAP. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben dieses Plans finden sich unter Textziffer (29) des Konzernanhangs.

Vergütungshöhe

Für das Geschäftsjahr 2006 ergab sich für die einzelnen Mitglieder des Vorstands folgende Vergütung:

	2006						2005	
	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung	Regelmäßige Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Gesamt vor einmaliger Komponente	Einmalige Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	Gesamt	
	Gehalt	Sonstiges ¹⁾						Aktienbasierte Vergütung (SAP SOP 2002) ²⁾
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	710,7	17,0	2.673,7	949,0	4.350,4	4.680,1	9.030,5	6.084,8
Shai Agassi	474,4	59,5	1.782,5	632,7	2.949,1	3.120,1	6.069,2	4.001,1
Léo Apotheker	473,8	0,3	1.782,5	632,7	2.889,3	3.120,1	6.009,4	3.901,1
Dr. Werner Brandt	432,6	41,3	1.627,5	577,7	2.679,1	1.560,0	4.239,1	3.942,2
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	432,6	20,0	1.627,5	577,7	2.657,8	1.560,0	4.217,8	3.920,9
Gerhard Oswald	432,6	14,8	1.627,5	577,7	2.652,6	1.560,0	4.212,6	3.915,1
Dr. Peter Zencke	432,6	27,7	1.627,5	577,7	2.665,5	1.560,0	4.225,5	3.922,8
					20.843,8		38.004,1	29.688,0

¹⁾ Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Vergütung aus konzerninternen Aufsichtsratsmandaten

²⁾ Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

Die in der obigen Tabelle für die regelmäßige aktienbasierte Vergütung und die einmalige aktienbasierte Vergütung angegebenen Werte resultieren aus den folgenden im Geschäftsjahr erfolgten Zuteilungen von Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 sowie Wertsteigerungsrechten im Rahmen des Incentive Plan 2010:

	2006				
	Regelmäßige aktienbasierte Vergütung		Einmalige aktienbasierte Vergütung		Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung (in Tsd. €)
	SAP SOP 2002		Incentive Plan 2010		
	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	35.851	26,47	188.182	24,87	
Shai Agassi	23.901	26,47	125.455	24,87	3.752,7
Léo Apotheker	23.901	26,47	125.455	24,87	3.752,7
Dr. Werner Brandt	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
Gerhard Oswald	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
Dr. Peter Zencke	21.823	26,47	62.727	24,87	2.137,7
	170.945		690.000		21.685,3

	2005				
	Regelmäßige aktienbasierte Vergütung		Einmalige aktienbasierte Vergütung		Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung (in Tsd. €)
	SAP SOP 2002		Incentive Plan 2010		
	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	66.955	20,08	-	-	
Shai Agassi	37.495	20,08	-	-	752,9
Léo Apotheker	37.495	20,08	-	-	752,9
Dr. Werner Brandt	37.495	20,08	-	-	752,9
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	37.495	20,08	-	-	752,9
Gerhard Oswald	37.495	20,08	-	-	752,9
Dr. Peter Zencke	37.495	20,08	-	-	752,9
	291.925				5.861,9

Die Marktwerte der im Geschäftsjahr an die Vorstandsmitglieder ausgegebenen Aktienoptionen und Wertsteigerungsrechte haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	Marktwert je Stück zum Zuteilungs- zeitpunkt	Marktwert je Stück zum 31.12.2006
	€	€
Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 (Zuteilung vom 6. Februar 2006)	26,47	18,23
Wertsteigerungsrechte im Rahmen des Incentive Plan 2010 (Zuteilung vom 6. März 2006)	24,87	14,02

ZUSAGEN AN DEN VORSTAND FÜR DEN FALL DER TÄTIGKEITSBEENDIGUNG

Altersversorgung

Vorstandsmitglieder erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht haben und ihre Tätigkeit als Vorstandsmitglied beendet haben (Altersrente) oder bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vor Erreichen des normalen Pensionierungsalters (Invalidenrente). Außerdem wird bei Tod des ehemaligen Vorstandsmitglieds eine Witwenrente gezahlt. Die Invalidenrente beträgt 100% der erreichten Altersrente und wird maximal bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres gezahlt. Die Witwenrente beträgt 60% der gezahlten Rente oder der Anwartschaft auf Invalidenrente zum Zeitpunkt des Todes. Auf die zugesagten Leistungen besteht ein Rechtsanspruch gegen die Gesellschaft.

Die Höhe der Leistungen ist für die aktiven Vorstandsmitglieder individuell zugesagt worden. Bei vorzeitiger Beendigung des Dienstverhältnisses wird der Rentenanspruch anteilig im Verhältnis der erreichten Betriebszugehörigkeit (Diensteintritt bis Dienstaustritt) zur maximal möglichen Betriebszugehörigkeit ermittelt.

Zum 1. Januar 2000 führte die SAP AG ein beitragsorientiertes Versorgungssystem ein. Dabei wurde für den Vorstand die bis dahin bestehende leistungsorientierte Altersversorgung abgelöst. Die bis zum 31. Dezember 1999 erworbenen Leistungsansprüche bleiben erhalten. Damit ergeben sich die Leistungen zum einen aus der bis zum 31. Dezember 1999 auf Basis der bisherigen leistungsorientierten Zusage ermittelten erworbenen Anwartschaft sowie zum anderen aus einem gehaltsabhängigen Versorgungsbeitrag für die Zeit ab dem 1. Januar 2000. Dieser Versorgungsbeitrag beträgt 4% der anrechenbaren Bezüge bis zur anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze zuzüglich 14% der anrechenbaren Bezüge oberhalb der anrechenbaren Beitragsbemessungsgrenze. Als anrechenbare Bezüge gelten 90% des Jahreszielgehaltes. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Für die Vorstandsmitglieder Léo Apotheker und Shai Agassi wurden abweichende Vereinbarungen getroffen. Der Versorgungsbeitrag für Léo Apotheker, dem nur Altersrentenleistungen zugesagt sind, berücksichtigt dessen Mitgliedschaft in der französischen Sozialversicherung. Shai Agassi erhält die Versorgungsbeiträge jährlich ausgezahlt und hat daher keine Versorgungsansprüche. Die jährliche Zahlung ist in der angegebenen Vorstandsvergütung enthalten.

Die folgende Übersicht zeigt die Veränderung der dynamischen Pensionsverpflichtung („Projected Benefit Obligation“ – PBO) insgesamt sowie der Rückstellungen für die gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehenden Pensionsverpflichtungen insgesamt.

	Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstands-sprecher)	Léo Apotheker	Dr. Werner Brandt	Prof. Dr. Claus E. Heinrich	Gerhard Oswald	Dr. Peter Zencke	Summe
	€	€	€	€	€	€	€
PBO per 01.01.2006	5.592.058	462.069	529.437	3.252.434	3.525.780	4.127.569	17.489.347
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2006	3.952.372	579.113	313.834	1.512.327	1.732.440	2.559.739	10.649.825
Rückstellung per 1.1.2006	1.639.686	- 117.044	215.603	1.740.107	1.793.340	1.567.830	6.839.522
Veränderung PBO in 2006	- 257.394	- 16.752	63.897	- 237.154	- 241.536	- 251.614	- 940.553
Veränderung Plan Assets in 2006	630.102	24.274	94.352	251.077	282.635	387.276	1.669.716
PBO per 31.12.2006	5.334.664	445.317	593.334	3.015.280	3.284.244	3.875.955	16.548.794
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2006	4.582.474	603.387	408.186	1.763.404	2.015.075	2.947.015	12.319.541
Rückstellung per 31.12.2006	752.190	- 158.070	185.148	1.251.876	1.269.169	928.940	4.229.253

Die folgende Übersicht zeigt den jährlichen Rentenanspruch, den die Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2006 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen erhalten würden:

	Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstands-sprecher)	Léo Apotheker	Dr. Werner Brandt	Prof. Dr. Claus E. Heinrich	Gerhard Oswald	Dr. Peter Zencke
	€	€	€	€	€	€
Erreichte jährliche Altersrente mit Alter 60 Stand per 31.12.2006	289.827	45.487	34.364	165.487	184.553	207.188

Für diese Ansprüche besteht eine sofortige vertragliche Unverfallbarkeit. Die tatsächlichen Renten mit 60 Jahren werden bei Fortdauer der Vorstandstätigkeit insbesondere durch künftige Finanzierungsbeiträge höher ausfallen als in der Übersicht dargestellt.

An ausgeschiedene Vorstandsmitglieder erfolgten im Geschäftsjahr 2006 Pensionszahlungen in Höhe von 725 Tsd. € (2005: 474 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 12.541 Tsd. € (2005: 12.830 Tsd. €).

Vorzeitige Beendigung des Arbeitsvertrages

Die ab dem 1. Januar 2006 für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP AG im Fall der vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrages eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessenen abgezinsten Zielgehalts für die gesamte Restlaufzeit des Vertrages zahlt. Der Abfindungsanspruch besteht nicht, sofern das Vorstandsmitglied das Ausscheiden aus den Diensten der SAP zu vertreten hat.

Bei Erlöschen bzw. Entfallen des Amtes des Vorstandsmitglieds als Vorstand aufgrund oder infolge einer Umwandlungs- und/oder Umstrukturierungsmaßnahme oder im Fall eines „Change of Control“ hat die SAP AG und jedes Vorstandsmitglied innerhalb einer Frist von acht Wochen nach Eintreten des Ereignisses das Recht zur Kündigung des Anstellungsvertrages mit einer Frist von sechs Monaten. Ein „Change of Control“ liegt vor bei Entstehen einer Übernahmeverpflichtung nach WpÜG gegenüber den Aktionären der SAP AG, bei einer Verschmelzung der SAP AG mit einem anderen Unternehmen, bei der die SAP AG der untergehende Rechtsträger ist oder bei Abschluss eines Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrages mit der SAP AG als abhängigem Unternehmen. Ein weiterer Grund für die vorzeitige Beendigung des Vertrages ist der Widerruf der Bestellung des Vorstandsmitglieds als Vorstand der SAP AG im Zusammenhang mit einem Change of Control.

Für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes von zwölf Monaten erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50% seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen. Die Entschädigung wird auf etwaige Leistungen der Gesellschaft aus der Altersversorgung bzw. auf den möglichen Abfindungsbetrag angerechnet.

VOM VORSTAND GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Vorstands halten Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 bzw. aus dem LTI-Plan 2000, die ihnen in den Vorjahren zugeteilt wurden. Detaillierte Angaben zu Struktur und Bedingungen beider Pläne finden sich unter Textziffer (29) des Konzernanhangs.

SAP SOP 2002

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2002 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2006 hielten.

Der Ausübungspreis für Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 entspricht 110% des Basispreises für eine Stammaktie der SAP AG. Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs der SAP-Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der SAP-Aktie im Xetra-Handel (oder Nachfolgesystem). Ausübungspreis ist aber mindestens der Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Aktienoptionen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002							
Ausübungs- preise je Aktie in €	Am 31. 12. 2006 ausübbar		Am 31. 12. 2006 noch nicht ausübbar		Gesamt		
	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	22,59	320.000	1,16	-	-	320.000	1,16
	37,50	200.000	2,13	-	-	200.000	2,13
	33,55	-	-	267.820	3,11	267.820	3,11
	46,48	-	-	143.404	4,10	143.404	4,10
Shai Agassi	22,59	120.000	1,16	-	-	120.000	1,16
	24,78	120.000	1,33	-	-	120.000	1,33
	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	95.604	4,10	95.604	4,10
Léo Apotheker	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	95.604	4,10	95.604	4,10
Dr. Werner Brandt	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	22,59	180.000	1,16	-	-	180.000	1,16
	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
Gerhard Oswald	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
Dr. Peter Zencke	22,59	180.000	1,16	-	-	180.000	1,16
	37,50	112.000	2,13	-	-	112.000	2,13
	33,55	-	-	149.980	3,11	149.980	3,11
	46,48	-	-	87.292	4,10	87.292	4,10
		1.680.000		1.851.480		3.531.480	

Die Mitglieder des Vorstands haben folgende in Vorjahren zugeweilte Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 ausgeübt:

Ausgeübte Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002				
	Aktienoptionen 2006		Aktienoptionen 2005	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €
Léo Apotheker	30.000	90,37	-	-
Dr. Werner Brandt	-	-	30.000	90,37
Gerhard Oswald	28.000	149,99	45.000	90,37
	58.000		75.000	

LTI-Plan 2000

Der LTI-Plan 2000 räumt den Berechtigten ein Wahlrecht zwischen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen ein. Der wesentliche Unterschied besteht in der Bestimmung des Ausübungs- oder Wandlungspreises. Während der Wandlungspreis für die Wandelschuldverschreibungen dem Schlusskurs der SAP-Aktie vor dem Ausgabetag entspricht, richtet sich der Ausübungspreis für die Aktienoptionen danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie die Wertentwicklung des GSTI Software Index übersteigt und ist somit variabel.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aktienoptionen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2006 hielten.

Die Ausübungspreise für Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Ausübung einer Aktienoption zum 31. Dezember 2006 vom Vorstandsmitglied

zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind variabel. Ihre Veränderung im Zeitablauf hängt davon ab, wie sich der Wert der SAP-Aktie im Vergleich zum GSTI Software Index entwickelt. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 berechtigt jede Aktienoption nunmehr zum Bezug von vier Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Aktienoptionen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Aktienoptionen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Option angegeben. Die Zahl der Aktienoptionen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Aktienoption entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

	Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000						
	Ausübungs- preise je Aktie in €	Am 31.12.2006 ausübbar		Am 31.12.2006 noch nicht ausübbar		Gesamt	
		Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	19,35	112.128	3,14	-	-	112.128	3,14
	23,51	157.500	4,14	-	-	157.500	4,14
Léo Apotheker	29,05	87.500	5,14	-	-	87.500	5,14
Dr. Peter Zencke	19,35	27.924	3,14	-	-	27.924	3,14
	23,51	73.700	4,14	-	-	73.700	4,14
		458.752				458.752	

Die nachstehende Tabelle zeigt die Wandelschuldverschreibungen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2006 hielten. Die Ausübungspreise für Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Wandlung der Schuldverschreibung vom Vorstandsmitglied zu bezahlen wären. Die Ausübungspreise sind fix und entsprechen dem Aktienkurs der SAP-Aktie am letzten Börsentag vor Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen. Infolge der am 21. Dezember 2006 umgesetzten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der damit verbundenen Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 berechtigt jede Wandelschuldverschreibung nunmehr zum Bezug von vier

Aktien. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit mit dem Kursniveau der SAP-Aktie nach Umsetzung der Kapitalerhöhung wird in der folgenden Übersicht nicht die Zahl der Wandelschuldverschreibungen, sondern die Zahl der Aktien angegeben, zu deren Bezug die Wandelschuldverschreibungen berechtigen. Die angegebenen Ausübungspreise sind dementsprechend je Aktie und nicht je Wandelschuldverschreibung angegeben. Die Zahl der Wandelschuldverschreibungen entspricht einem Viertel der angegebenen Aktienzahl, die Ausübungspreise je Wandelschuldverschreibung entsprechen dem Vierfachen der angegebenen Ausübungspreise je Aktie.

	Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000						
	Ausübungs- preise je Aktie in €	Am 31. 12. 2006 ausübbar		Am 31. 12. 2006 noch nicht ausübbar		Gesamt	
		Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	72,58	89.700	3,14	-	-	89.700	3,14
	47,81	126.000	4,14	-	-	126.000	4,14
	37,88	360.000	5,14	-	-	360.000	5,14
Léo Apotheker	83,67	95.400	3,19	-	-	95.400	3,19
	47,81	120.000	4,14	-	-	120.000	4,14
	37,88	70.000	5,14	-	-	70.000	5,14
Dr. Werner Brandt	47,81	20.000	4,14	-	-	20.000	4,14
	37,88	120.000	5,14	-	-	120.000	5,14
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	72,58	65.700	3,14	-	-	65.700	3,14
	47,81	88.000	4,14	-	-	88.000	4,14
	37,88	200.000	5,14	-	-	200.000	5,14
Gerhard Oswald	72,58	65.700	3,14	-	-	65.700	3,14
	47,81	88.000	4,14	-	-	88.000	4,14
Dr. Peter Zencke	72,58	65.700	3,14	-	-	65.700	3,14
	47,81	88.000	4,14	-	-	88.000	4,14
	37,88	200.000	5,14	-	-	200.000	5,14
		1.862.200				1.862.200	

Die Mitglieder des SAP-Vorstands haben folgende, in Vorjahren zugeteilte Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000 der SAP ausgeübt:

	Ausgeübte Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000			
	Aktienoptionen 2006		Aktienoptionen 2005	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl	Durchschnittlicher Wandlungspreis in €
Dr. Werner Brandt	-	-	2.125	88,12
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	48.032	74,07	-	-
Gerhard Oswald	10.625	116,04	19.663	99,00
	58.657		21.788	

	Ausgeübte Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000			
	Wandelschuldverschreibungen 2006		Wandelschuldverschreibungen 2005	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in €	Anzahl	Durchschnittlicher Wandlungspreis in €
Gerhard Oswald	25.000	151,50	-	-
	25.000		-	-

AKTIENBESITZ DES VORSTANDS

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1% am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2006 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 287.384 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Vorstands 125.384 SAP-Aktien (31.346 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2006 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands bzw. von bestimmten diesen nahe stehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien und ADRs				
Meldepflichtige Person	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück in €
Léo Apotheker	15. November 2006	Ausübung von Bezugsrechten	30.000	90,37
Dr. Werner Brandt	17. Juli 2006	Kauf von Aktien	500	147,48
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	12. Juni 2006	Ausübung von Bezugsrechten	20.532	65,9461
	12. Juni 2006	Ausübung von Bezugsrechten	27.500	80,1342
	12. Juni 2006	Verkauf von Aktien	48.032	157,1696
Gerhard Oswald	10. März 2006	Ausübung von Bezugsrechten	25.000	151,50
	10. März 2006	Ausübung von Bezugsrechten	28.000	149,99
	10. März 2006	Ausübung von Bezugsrechten	10.625	116,0380
	10. März 2006	Verkauf von Aktien	63.625	172,54184

SONSTIGE ANGABEN ZUM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2006 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder ging zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

Die Mitglieder von Organen der SAP AG sowie alle Organe der verbundenen Unternehmen im In- und Ausland werden von der SAP AG bzw. den verbundenen Unternehmen von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Sie wird jeweils auf ein Jahr abgeschlossen und jährlich verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass der Personenkreis bei Ausübung seiner Führungstätigkeit für Vermögensschäden in Anspruch genommen wird. Die Organmitglieder müssen keinen Selbstbehalt im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex, Ziffer 3.8 Abs. 2, tragen. SAP ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und Verantwortung der Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates für ihre Aufgaben verbessert. Aus diesem Grund erachtet die SAP einen Selbstbehalt für den genannten Personenkreis als nicht notwendig.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Aufsichtsrats der SAP ist in § 16 der Satzung der SAP AG geregelt. Sie wurde durch den Beschluss der SAP-Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 neu gefasst, um sie insgesamt an das Niveau in anderen DAX-30-Unternehmen anzupassen. Hierbei wurden die feste Vergütung sowie die Höchstgrenze für die Gesamtvergütung der Aufsichtsratsmitglieder angehoben. Darüber hinaus wurde die Aufsichtsratsvergütung an die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex angepasst und berücksichtigt nunmehr auch den Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen des Aufsichtsrats.

Entsprechend der neuen Vergütungsregelung erhalten die Aufsichtsratsmitglieder neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die aus einem festen und einem variablen Bestandteil besteht. Dabei ist die Höhe der variablen Vergütung von der ausgeschütteten Dividende abhängig.

Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 75.000 €, für seinen Stellvertreter 50.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 37.500 €. Für die Mitgliedschaft in einem Ausschuss des Aufsichtsrats erhalten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich eine feste Vergütung von 2.500 €, soweit der jeweilige Ausschuss im Geschäftsjahr getagt hat; der Vorsitzende eines Ausschusses erhält 5.000 €. Die feste Vergütung ist nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar.

Die variable Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 8.000 €, für seinen Stellvertreter 6.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 4.000 € für jede 0,01 € ausgeschüttete Dividende je Aktie, die 0,25 € Dividende je Aktie übersteigt.

Die Gesamtvergütung ohne Ausschussvergütung beträgt jedoch höchstens für den Vorsitzenden 200.000 €, für seinen Stellvertreter 150.000 € und für die übrigen Aufsichtsratsmitglieder 100.000 €.

Aufsichtsratsmitglieder, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit ein Zwölftel der Vergütung. Entsprechendes gilt für die erhöhte Vergütung für den Vorsitzenden und den Stellvertreter sowie für die Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaft in einem Ausschuss.

Vergütungshöhe

Vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2006 folgende Vergütungen erhalten:

	2006				2005		
	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Gesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	75,0	125,0	15,0	215,0	50,0	50,0	100,0
Helga Classen (stellvertretende Vorsitzende)	50,0	100,0	2,5	152,5	37,5	37,5	75,0
Willi Burbach	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	37,5	62,5	7,5	107,5	25,0	25,0	50,0
Dietmar Hopp (bis 12. Mai 2005)	0,0	0,0	0,0	0,0	10,4	10,4	20,8
Bernhard Koller	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Christiane Kuntz-Mayr	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	25,0	50,0
Lars Lamadé	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Dr. Gerhard Maier	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	25,0	50,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	37,5	62,5	0,0	100,0	25,0	25,0	50,0
Pekka Ala-Pietilä	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Prof. Dr. Dr. h. c. August-Wilhelm Scheer	37,5	62,5	7,5	107,5	25,0	25,0	50,0
Dr. Barbara Schennerlein	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Dr. Erhard Schipporeit (ab 12. Mai 2005)	37,5	62,5	5,0	105,0	16,7	16,7	33,3
Stefan Schulz	37,5	62,5	5,0	105,0	25,0	25,0	50,0
Dr. Dieter Spöri	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
Dr. h. c. Klaus Tschira	37,5	62,5	2,5	102,5	25,0	25,0	50,0
	650,0	1.100,0	70,0	1.820,0	439,6	439,6	879,2

Zusätzlich erstattet SAP den Mitgliedern des Aufsichtsrats die auf die Aufsichtsratsvergütung entfallende Umsatzsteuer und den Ersatz ihrer Auslagen.

VOM AUFSICHTSRAT GEHALTENE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit keine Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit unabhängig.

AKTIENBESITZ DES AUFSICHTSRATS

Eine Übersicht der SAP-Aktien, die vom Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner, vom Aufsichtsratsmitglied Klaus Tschira sowie von den Gesellschaften, an denen sie mehrheitlich beteiligt sind, am 31. Dezember 2006 gehalten wurden, ist unter Textziffer (23) des Konzernanhangs dargestellt. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2006 als auch zum Vorjahresende

jeweils weniger als 1% der Aktien der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2006 262.623.884 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 281.584.104 SAP-Aktien (70.396.026 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln).

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2006 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats bzw. von bestimmten, diesen nahe stehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien und ADRs				
Meldepflichtige Person	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück in €
Klaus Tschira	14. Dezember 2006	Übertragung eines Anspruchs aus Wertpapierdarlehen auf Rückübertragung	1.500.000	k. A.
	14. Dezember 2006	Vorzeitige Auflösung eines Derivates ¹⁾	1.125.000	127,65
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	28. November 2006	Verkauf von Aktien	1.350.000	155,95
	2. März 2006	Verkauf von Aktien	1.460.000	172,82
	2. März 2006	Rückführung Wertpapierdarlehen	500.000	k. A.
	10. Februar 2006	Erwerb von Aktien im Wege eines Wertpapierdarlehens	90.000	variabel ²⁾

¹⁾ Derivat diente zur Absicherung des Rückübertragungsanspruchs aus dem Wertpapierdarlehen

²⁾ Anfänglich 0,35% von 167,00 € pro Jahr zuzüglich Zahlung eines Betrages in Höhe von 140% etwa empfangener Barausschüttungen auf die Darlehensaktien mit einem Geschäftsvolumen von anfänglich 52.605,00 €.

SONSTIGE ANGABEN ZUM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2006 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Aufsichtsratsmitglieder oder ging zu Gunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse ein.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Hasso Plattner, hat nach seinem Wechsel in den Aufsichtsrat im Mai 2003 einen Beratungsvertrag mit der SAP abgeschlossen. Dieser Beratungsvertrag sieht keine Vergütungen vor. SAP entstanden daher aus diesem Vertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der SAP AG von Ansprüchen Dritter im gesetzlich zulässigen Rahmen freigestellt. Zu diesem Zweck unterhält die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und leitende Angestellte der SAP (D&O-Versicherung). Weitere Informationen zu dieser Versicherung finden sich unter ‚Sonstige Angaben zum Vorstand‘ als Bestandteil dieses Vergütungsberichts.

Finanzinformationen

Unseren Konzernabschluss erstellen wir seit 1999 nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften US-GAAP. Dadurch ist unsere Rechnungslegung mit der unserer internationalen Mitbewerber unmittelbar vergleichbar. Neben den zahlreichen Erläuterungen, die nach US-GAAP erforderlich sind, weist unser Konzernanhang eine Vielzahl freiwilliger Zusatzangaben aus. Unser Lagebericht entspricht den Anforderungen des deutschen Handelsgesetzbuchs und enthält ebenfalls über das vorgeschriebene Maß hinaus freiwillige Informationen. Dies ist unser Beitrag zu mehr Transparenz, einer berechtigten Forderung der internationalen Kapitalmärkte.

82 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

83 KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNABSCHLUSS

128 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

129 Konzernbilanz

130 Entwicklung des Konzerneigenkapitals

132 Konzernkapitalflussrechnung

133 Konzernanhang

193 JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG – KURZFASSUNG

194 FÜNFJAHRESÜBERSICHT

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SAP AG, Walldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America (US-GAAP) und des Konzernlageberichts nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie der Auditing Standards Generally Accepted in the United States of America (US-GAAS) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen

Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Mannheim, den 9. März 2007

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schindler
Wirtschaftsprüfer

Walter
Wirtschaftsprüfer



KONZERNLAGEBERICHT

ALLGEMEINE GRUNDLAGEN

DER SAP-KONZERN

SAP wurde 1972 gegründet und ist heute einer der weltweit führenden Anbieter von Unternehmenssoftware. Gemessen an der Marktkapitalisierung sind wir das weltweit drittgrößte unabhängige Softwareunternehmen. SAP hat über 38.000 Kunden in über 120 Ländern und beschäftigt mehr als 39.300 Mitarbeiter an Vertriebs- und Entwicklungsstandorten in über 50 Ländern in den Regionen Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA), Amerika und Asien-Pazifik-Japan. Der Hauptsitz der SAP ist Walldorf, Deutschland.

Unser Kerngeschäft ist die Lizenzierung von Nutzungsrechten an den SAP-Softwarelösungen, die weltweit über 11.000 Entwickler herstellen. Mit diesen Lösungen sind Unternehmen in der Lage, ihre Geschäftsprozesse erfolgreich zu gestalten und die betriebliche Wertschöpfung nachhaltig zu verbessern. Unser Lösungsportfolio umfasste im Berichtsjahr insbesondere die Plattform SAP NetWeaver sowie die folgenden Softwareanwendungen:

- die SAP Business Suite, die Lösungen zur Unterstützung betrieblicher Prozesse vom Einkauf über die Produktion, die Lagerhaltung und den Vertrieb bis hin zu allen administrativen Bereichen und der Kundenbetreuung beinhaltet,
- die Standardlösungen SAP All-in-One und SAP Business One für kleine und mittelgroße Kunden,
- branchenspezifische Lösungen für mehr als 25 Branchen in den Bereichen Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen, Konsumgüter und Handel, Öffentlicher Dienst und Verwaltung, Prozessindustrie sowie Service und Versorgung.

Außerdem bieten wir auf unsere Softwarelösungen abgestimmte Wartungsleistungen, Beratungsleistungen und Schulungen an. Sowohl bei der Entwicklung als auch bei der Vermarktung unseres Lösungsportfolios arbeiten wir intensiv mit Partnern zusammen.

Grafiken und Schaubilder dienen der Veranschaulichung und sind nicht Teil des geprüften Lageberichts.

Die im Konzernlagebericht dargestellten Beträge je Aktie berücksichtigen die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der im Geschäftsjahr 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (siehe Textziffer 23 im Konzernanhang). Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst worden.

Der Vergütungsbericht, der integraler Bestandteil dieses Konzernlageberichts ist, ist im Vorderteil dieses Geschäftsberichts abgedruckt.

VORAUSSCHAUENDE AUSSAGEN

Dieser Lagebericht enthält zukunftsorientierte Aussagen. Diese beruhen auf unseren Ansichten und Annahmen, die ihrerseits auf verfügbaren Informationen basieren. 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. Diese zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus den aktuellen Erwartungen sowie unseren darauf basierenden Annahmen, die wir unter anderem bezüglich der allgemeinen wirtschaftlichen und branchenbezogenen Entwicklung, der Möglichkeit zur Einstellung und Bindung von Mitarbeitern, des Wettbewerbs in der Softwarebranche, der Umsetzung der Unternehmensstrategie, der Entwicklung und Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen, der Möglichkeit zur Nutzung von geistigem Eigentum, der regulativen und politischen Umweltbedingungen, der Anpassung an den technischen Fortschritt, der Marktakzeptanz unserer Produkte und Dienstleistungen, der Terrorgefahren und Kriegsrisiken, der Integration erworbener Unternehmen, der Erfüllung von Kundenerwartungen und anderer Risiken und Unsicherheiten getroffen haben. Diese Risiken und Unsicherheiten sind im Abschnitt *Risikofaktoren und Risikomanagement* beschrieben. Wörter wie „erwarten“, „glauben“, „rechnen mit“, „fortführen“, „schätzen“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „zuversichtlich sein“, „davon ausgehen“, „planen“, „vorhersagen“, „sollen“, „sollten“, „können“ und „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen anzeigen. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, die unsere zukünftigen Ergebnisse beeinflussen könnten, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 2005 sowie im Jahresbericht „Form 20-F“ für das Jahr 2006, der vor dem 30. Juni 2007 vorliegen wird. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken. Wir übernehmen keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund von neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder anderen Gründen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

WERTORIENTIERTE STEUERUNG

Das im SAP-Konzern eingesetzte Steuerungsinstrumentarium unterstützt das oberste Unternehmensziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und das hieraus abgeleitete Ziel eines profitablen Umsatzwachstums. Hierzu steuern wir das operative und das nicht operative Geschäft mit unterschiedlichen wertorientierten Kenngrößen und ergänzen diese aus Konzernsicht mit einer zentralen übergreifenden Steuerungsgröße.

Um das operative Geschäft zu steuern, haben wir im Berichtsjahr hauptsächlich die Kenngröße Wachstum der Summe aus Software- und Wartungserlösen, das diesem Wachstum zugrunde liegende Softwareumsatzwachstum und die bereinigte operative Marge herangezogen. Diese Steuerungsgrößen wurden aufeinander abgestimmt, um profitables Wachstum zu erreichen.

- Umsatztreiber ist das Softwareerlöswachstum, von dem weitere Umsatzarten abhängen. Softwareerlöse erzielen wir überwiegend aus dem einmaligen Verkauf von Lizenzen für die Nutzung von Softwareprodukten. Diese Softwarelizenzen sind in der Regel die Basis für den Verkauf von Wartungsleistungen, die nach Verkauf der Softwarelizenz regelmäßig anfallende Wartungsumsätze generieren. Zu den Wartungsleistungen gehören neben dem Kundensupport und der regelmäßigen Wartung der Software auch neue Softwareversionen oder Aktualisierungen. Insbesondere die Softwareerlöse ziehen weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.
- Anhand der Kenngröße bereinigte operative Marge haben wir schließlich die effiziente Gestaltung sämtlicher Leistungsprozesse und die Ertragskraft der Kerngeschäftsfelder (Software, Wartung, Beratung und Schulung) der SAP gemessen. Um die bereinigte operative Marge zu ermitteln, wird das bereinigte Betriebsergebnis ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Umsatzerlösen gesetzt. Die Berechnung ist im nächsten Abschnitt beschrieben.

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

- Das Finanzergebnis gibt Auskunft über die Verzinsung der liquiden Mittel und Kapitalanlagen. Im Mittelpunkt der Steuerung stehen der Cashflow, der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren sowie der durchschnittliche Zinssatz, zu dem die Geld- und Kapitalanlagen angelegt werden. Daneben spielt das Management des Umlaufvermögens (Working Capital Management) durch die Reduzierung der Außenstandsdauer der Forderungen („Days of Outstanding“, DSO) eine Rolle.

- Die Konzernsteuerquote entspricht dem Verhältnis des nach US-GAAP ermittelten Ertragsteueraufwands zum Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen.

Die Kennziffer Ergebnis je Aktie umfasst sämtliche operativen und nicht operativen Erfolgsbestandteile und bildet die Gesamtleistung des Konzerns ab. Diese Kennziffer basiert auf dem Konzernergebnis und setzt dieses ins Verhältnis zur durchschnittlichen Zahl an ausstehenden SAP-Aktien. Neben dem operativen und nicht operativen Geschäft der SAP wird das Ergebnis je Aktie durch die Anzahl der ausstehenden Aktien beeinflusst. Wir führen aufgrund einer von der SAP-Hauptversammlung gegebenen Rückkaufermächtigung Aktienrückkäufe durch. Wir sehen die Aktienrückkäufe als eine attraktive Möglichkeit, neben der Dividende weitere Mittel an unsere Aktionäre zurückzuführen.

Die integrierte Betrachtung der beschriebenen Steuerungsgrößen sowie sie begleitende Analysen bilden die Informationsbasis für die wertorientierte Steuerung der SAP. Mithilfe von Planungs- und Kontrollprozessen wird die Bereitstellung dieser Kenngrößen sowie die Informationsversorgung der Entscheidungsträger sichergestellt.

Ausgangspunkt der Planungs- und Kontrollprozesse ist die strategische Planung der SAP. Aus ihr leiten wir eine Mehrjahresplanung ab: Auf einer stark verdichteten Ebene ermitteln wir die künftigen Wachstums- und Profitabilitätstreiber der SAP. Gleichzeitig stellen wir die Bereiche heraus, in die nachhaltig investiert werden soll. Anschließend verfeinern wir die Mehrjahresplanung für Entwicklungsbereiche sowie kundennahe und unterstützende Funktionen und brechen sie vertriebsseitig auf Regionen herunter. Über detaillierte Jahresplanungen legen wir das Budget fest, das für das Erreichen der gesetzten Ziele zur Verfügung steht. Forecast-Prozesse auf Quartalsbasis mit der Möglichkeit von Ad-hoc-Anpassungen runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir den Zielerreichungsgrad der Strategieumsetzung quantifizieren und etwaige Planabweichungen identifizieren. Durch kontinuierliche Überprüfungen der betroffenen Unternehmenseinheiten analysieren wir diese Entwicklungen und definieren den Handlungsbedarf.

Integrierte Planungs- und Informationssysteme bilden unsere Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse durchgängig ab. Sie ermöglichen uns, aufschlussreiche Auswertungen über verschiedene Organisationseinheiten hinweg vorzunehmen, die die Entscheidungsfindung unterstützen. Beispielsweise können wir Profitabilitätsunterschiede zwischen Tochtergesellschaften genau analysieren oder die Auswirkung von Umsatzwachstum auf den Ergebnisbeitrag untersuchen.

BEREINIGTE KENNZAHLEN

Dieser Konzernlagebericht enthält bereinigte Kennzahlen. Hierzu gehören insbesondere die Kennzahlen bereinigtes Betriebsergebnis, bereinigte operative Marge und bereinigte operative Aufwendungen, bereinigtes Konzernergebnis und bereinigtes Ergebnis je Aktie, Cash Earnings nach DVFA/SG, Free Cashflow sowie Angaben zu währungsberinigten Veränderungen von Umsätzen und Betriebsergebnis. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von US-GAAP-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher keine US-GAAP-Kennzahlen. Wie nachfolgend erläutert, können sich diese bereinigten Kennzahlen von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Betriebsergebnis, operativer Marge, Konzernergebnis, Cashflow oder anderen US-GAAP-Kennzahlen gesehen werden. Wir leiten jede unserer bereinigten Kennzahlen auf die jeweils nächste, durch US-GAAP-Rechnungslegungsstandards definierte Kennzahl über.

Bereinigtes Betriebsergebnis, bereinigte operative Marge, bereinigte operative Aufwendungen, bereinigtes Konzernergebnis und bereinigtes Ergebnis je Aktie

Vergangenheits- und zukunftsorientierte Angaben zu nicht auf US-GAAP basierenden Kennzahlen, die für unsere Unternehmensführung von wesentlicher Bedeutung sind, stellen unserer Ansicht nach eine für den Kapitalmarkt wichtige Zusatzinformation zu nach US-GAAP erstellten Finanzinformationen dar. Wir haben ein integriertes Steuerungssystem, bei dem Planung und Prognosen, Berichterstattung, Vergütung und externe Kommunikation auf konsistenten Informationen basieren, implementiert. Durch diesen Steuerungsansatz messen wir sowohl die Unternehmensleitung als auch die Mitarbeiter nur an den Finanzgrößen, die sie tatsächlich beeinflussen können. Ergebnisbestandteile, die nicht im Einflussbereich des Unternehmens liegen, bleiben bei dieser Erfolgsmessung unberücksichtigt. Wir haben hierbei zwei nicht direkt durch die Unternehmensführung und die Mitarbeiter beeinflussbare operative Kostenblöcke identifiziert: Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen. Unternehmensleitung und Mitarbeiter können die Ausgaben für aktienorientierte Vergütungsprogramme nicht direkt beeinflussen, da der Marktwert der SAP-Aktie, der sich direkt auf den Aufwand für aktienorientierte Vergütungsprogramme auswirkt, wesentlich durch Faktoren beeinflusst wird, die außerhalb der Unternehmenskontrolle liegen. Dazu gehören die allgemeine Entwicklung der Aktienmärkte und die Volatilität der Aktienkurse von anderen Unternehmen in unserer Branche. Da

ein wesentlicher Anteil unserer aktienorientierten Vergütungsprogramme auf Programmen mit Barzahlung basiert (die als Verbindlichkeiten erfasst werden), schwanken unsere Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme – sofern sie nicht durch Derivate abgesichert sind – mit den Kursbewegungen der SAP-Aktie. Die akquisitionsbedingten Aufwendungen enthalten zwar bekannte wiederkehrende Aufwendungen für Akquisitionen aus Vorjahren. Ihr Gesamtbetrag in einer Periode ist trotzdem unsicher und nicht planbar, da die Aufwendungen aus den Akquisitionen der laufenden Periode erst dann genau bestimmbar sind, wenn eine endgültige Kaufpreisallokation vorliegt. In analoger Vorgehensweise werden außerplanmäßige Abschreibungen aufgrund voraussichtlich dauerhafter Wertminderungen von Minderheitsbeteiligungen ebenfalls nicht im bereinigten Konzernergebnis erfasst, da sie außerhalb des Einflussbereichs unseres Managements liegen.

Bei der Ermittlung der bereinigten operativen Aufwendungen, des bereinigten Betriebsergebnisses, der bereinigten operativen Marge, des bereinigten Konzernergebnisses, des bereinigten Ergebnisses je Aktie und anderer verwandter bereinigter Kennzahlen bleiben die folgenden Aufwendungen unberücksichtigt:

- Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme umfassen die Aufwendungen für die von uns eingesetzten aktienorientierten Vergütungsprogramme gemäß US-GAAP sowie Aufwendungen für die Ablösung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen im Zusammenhang mit Verschmelzungen oder Akquisitionen.
- Akquisitionsbedingte Aufwendungen enthalten Abschreibungen auf in Akquisitionen von Unternehmen oder geistigem Eigentum erworbene identifizierbare immaterielle Vermögensgegenstände.
- Außerplanmäßige Abschreibungen enthalten voraussichtlich dauerhafte Wertminderungen auf Minderheitsbeteiligungen.

Die bereinigten operativen Aufwendungen und das bereinigte Betriebsergebnis weichen wie folgt von den entsprechenden nicht bereinigten US-GAAP-Kennzahlen ab:

	US-GAAP- Wert	Bereinigungen		Bereinigter Wert
		Auf- wendungen für aktien- orientierte Vergütungs- programme	Akquisi- tions- bedingte Auf- wendungen	
		Mio. €	Mio. €	
2006				
Software- und Wartungskosten	1.100	9	25	1.066
Servicekosten	2.078	16	1	2.061
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.335	33	15	1.287
Vertriebs- und Marketingkosten	1.915	19	2	1.894
Allgemeine Verwaltungskosten	465	22	0	443
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 56	0	0	- 56
Summe Kosten	6.837	99	43	6.695
Betriebsergebnis	2.565	99	43	2.707
2005				
Software- und Wartungskosten	993	4	25	964
Servicekosten	1.925	12	1	1.912
Forschungs- und Entwicklungskosten	1.089	11	7	1.071
Vertriebs- und Marketingkosten	1.746	9	1	1.736
Allgemeine Verwaltungskosten	435	9	0	426
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 6	0	0	- 6
Summe Kosten	6.182	45	34	6.103
Betriebsergebnis	2.331	45	34	2.410
2004				
Software- und Wartungskosten	916	2	21	893
Servicekosten	1.784	19	6	1.759
Forschungs- und Entwicklungskosten	908	6	2	900
Vertriebs- und Marketingkosten	1.524	8	1	1.515
Allgemeine Verwaltungskosten	366	3	0	363
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 2	0	0	- 2
Summe Kosten	5.496	38	30	5.428
Betriebsergebnis	2.018	38	30	2.086

Das bereinigte Konzernergebnis und das bereinigte Ergebnis je Aktie weichen wie folgt von den entsprechenden nicht bereinigten US-GAAP-Kennzahlen ab:

	US-GAAP- Wert	Bereinigungen (nach Steuern)			Bereinigter Wert
		Auf- wendungen für aktien- orientierte Vergütungs- programme	Akquisi- tions- bedingte Auf- wendungen	Wertmin- derungen auf Betei- ligungen	
		Mio. €	Mio. €	Mio. €	
2006					
Konzern- ergebnis in Mio. €	1.871	71	27	1	1.970
Ergebnis je Aktie in €	1,53	0,06	0,02	0,00	1,61
2005					
Konzern- ergebnis in Mio. €	1.496	31	21	4	1.552
Ergebnis je Aktie in €	1,21	0,02	0,02	0	1,25
2004					
Konzern- ergebnis in Mio. €	1.311	24	18	5	1.358
Ergebnis je Aktie in €	1,05	0,02	0,02	0,00	1,09

Die hier angegebenen bereinigten operativen Kennzahlen werden auch in unserer internen Steuerung verwendet. Zudem war das bereinigte Betriebsergebnis im Berichtsjahr neben dem Softwareumsatzwachstum der wichtigste Maßstab für unsere erfolgsabhängige Managementvergütung.

Zielvorgaben für das kommende Geschäftsjahr und für längere Zeithorizonte haben wir in der Vergangenheit ebenfalls auf Basis von bereinigten Kennzahlen definiert, die nicht auf US-GAAP-Daten beruhen. So bezogen sich Zielvorgaben für unsere operative Leistung auf das um Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigte Betriebsergebnis. Hierdurch erfassten wir in diesen Zielvorgaben nur die betrieblichen Leistungen, die das Management direkt

beeinflussen kann und für die wir verlässliche Prognosezahlen ermitteln können. Ferner vermieden wir durch die Angabe von Zielvorgaben auf der Basis von bereinigten operativen Kennzahlen häufige Anpassungen der veröffentlichten Zielvorgaben, hervorgerufen durch die Veränderungen der akquisitionsbedingten Aufwendungen, durch die nicht wiederkehrenden außerplanmäßigen Abschreibungen und durch diejenigen Kosten für aktienbasierte Vergütungsprogramme, die mit dem Kurs der SAP-Aktie schwanken. Wir haben bis einschließlich 2006 keine Zielvorgaben für die nach US-GAAP ermittelten Kennzahlen operative Marge und Ergebnis je Aktie veröffentlicht, da diese Kennzahlen Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme, außerplanmäßige Abschreibungen und akquisitionsbedingte Aufwendungen enthalten.

Unsere bereinigten Ergebniskennzahlen sind nur begrenzt aussagekräftig, insbesondere da sie aus der Eliminierung bestimmter Kostenelemente resultieren, die für uns wesentlich sein können. Daher beurteilen wir unsere vergangene Ertragsentwicklung sowohl anhand bereinigter als auch anhand US-GAAP-basierter Ergebniskennzahlen. Hierzu analysieren wir auch regelmäßig die Differenzen zwischen den bereinigten Ergebniskennzahlen und den entsprechenden nicht bereinigten US-GAAP-Ergebniskennzahlen. Eine entsprechende Vorgehensweise empfehlen wir auch den Lesern dieses Berichts. Dabei sind die bereinigten Ergebniskennzahlen nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Betriebsergebnis, operativer Marge, Konzernergebnis, Cashflow oder anderen gemäß US-GAAP ermittelten Größen anzusehen.

Währungsbereinigte Veränderungen

Informationen über das Umsatzwachstum der SAP erachten wir als eine der zentralen Größen für unsere Investoren. Über dieses Wachstum geben Umsatzgrößen auf Basis von US-GAAP zwar Aufschluss, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch das Mengenwachstum als auch durch Währungs-

effekte beeinflusst. Da wir keine mengenmäßig standardisierten Produkte und Dienstleistungen verkaufen, können wir nicht durch Angaben zur Anzahl der verkauften Produkt- und Dienstleistungseinheiten über das mengenmäßige Umsatzwachstum informieren. Um trotzdem entscheidungsrelevante Informationen zur Beurteilung der Komponenten des Umsatzwachstums zu vermitteln, geben wir das um Währungseffekte bereinigte Umsatzwachstum an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben würden, wenn die in den Konzernabschluss einbezogenen Fremdwährungsabschlüsse nicht mit den Durchschnittskursen des aktuellen Berichtsjahres, sondern mit den entsprechenden Durchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet werden.

Währungsbereinigte Veränderungskennzahlen sollen nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatz zu den Veränderungen von Aufwendungen, Erträgen, Ergebnis oder anderen Finanzkennzahlen gemäß US-GAAP verstanden werden.

Informationen zu währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen sind mit Einschränkungen verbunden, insbesondere da die eliminierten Währungseffekte einen wesentlichen Bestandteil unseres Umsatzes und unserer Kosten bilden und unsere Ertragskraft wesentlich beeinflussen können. Daher beschränken wir die Verwendung der währungsbedingten Veränderungsdaten auf die Analyse der Mengenveränderung als ein Element der Gesamtveränderung einer Finanzkennzahl. Wir beurteilen unser Wachstum und unsere Ertragskraft nicht ohne Berücksichtigung sowohl der währungsbereinigten Veränderungen als auch der Veränderungen von Umsatz, Aufwendungen, Ergebnissen und anderen Kennzahlen, wie sich diese auf Basis von US-GAAP ergeben. Eine vergleichbare Vorgehensweise empfehlen wir den Lesern dieses Berichts. Dabei sind währungsbereinigte Veränderungen nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Aufwendungen und Konzernergebnis oder anderen US-GAAP-Kennzahlen anzusehen.

Die Angaben zu den währungsbereinigten Veränderungen von Umsätzen und Betriebsergebnis weichen wie folgt von den entsprechenden nicht währungsbereinigten Veränderungen ab:

	Veränderung 2006 gegenüber 2005 – US-GAAP-Wert	Veränderung 2006 gegenüber 2005 – währungs-bereinigter Wert	Währungseffekt
	%	%	%
Softwareerlöse	10	12	- 2
Wartungserlöse	11	12	- 1
Erlöse aus Lizenzen und Wartung	11	12	- 1
Beratungserlöse	9	10	- 1
Schulungserlöse	12	12	0
Serviceerlöse	10	10	0
Sonstige Erlöse	1	3	- 2
Umsatzerlöse	10	11	- 1
Softwareerlöse nach Regionen:			
Deutschland ¹⁾	7	7	0
Übrige Region EMEA ¹⁾	12	12	0
Region EMEA ¹⁾	10	10	0
USA ¹⁾	9	13	- 4
Übrige Region Amerika ¹⁾	25	22	+ 3
Region Amerika ¹⁾	12	15	- 3
Japan ¹⁾	7	17	- 10
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan ¹⁾	7	9	- 2
Region Asien-Pazifik-Japan ¹⁾	7	12	- 5
Softwareerlöse	10	12	- 2
Umsatzerlöse nach Regionen:			
Deutschland ¹⁾	5	5	0
Übrige Region EMEA ¹⁾	11	11	0
Region EMEA ¹⁾	9	9	0
USA ¹⁾	12	14	- 2
Übrige Region Amerika ¹⁾	18	16	+ 2
Region Amerika ¹⁾	13	14	- 1
Japan ¹⁾	6	14	- 8
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan ¹⁾	14	16	- 2
Region Asien-Pazifik-Japan ¹⁾	11	15	- 4
Umsatzerlöse	10	11	- 1
Betriebsergebnis	10	11	- 1

¹⁾ Nach dem Sitz des Kunden

Cash Earnings nach DVFA/SG

Die Kennzahl Cash Earnings nach DVFA/SG ist eine von der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management standardisierte, um Sondereinflüsse bereinigte Cashflow-Größe, die finanzwirtschaftliche Vergleiche zwischen Unternehmen erleichtern soll.

Die Kennzahl Cash Earnings nach DVFA/SG ist nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatz zum Cashflow laut Kapitalflussrechnung, zu anderen Liquiditätskennzahlen sowie sonstigen gemäß US-GAAP ermittelten Kennziffern aufzufassen. Die Ermittlung der Kennzahl stellen wir im Kapitel *Investor Relations* dar.

Free Cashflow

Free Cashflow ist unserer Ansicht nach eine allgemein anerkannte, ergänzende Kennzahl zur Messung der Liquidität. Der Free Cashflow entspricht der Finanzmittelveränderung eines Unternehmens nach Abzug aller Auszahlungen, die für Erhaltung und Erweiterung getätigt wurden. Wir berechnen den Free Cashflow als den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich sämtlicher Zugänge ins Sachanlagevermögen. Ausgenommen sind Zugänge aus Akquisitionen.

Der Free Cashflow ist nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatz zum Cashflow gemäß Kapitalflussrechnung, zu anderen Liquiditätskennzahlen sowie sonstigen gemäß US-GAAP ermittelten Kennziffern aufzufassen.

Der Free Cashflow weicht wie folgt vom Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit gemäß Kapitalflussrechnung ab:

	2006	2005	2004
	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1.847	1.608	1.845
Zugänge ins Sachanlagevermögen ohne Zugänge aus Akquisitionen	- 367	- 262	- 193
Free Cashflow	1.480	1.346	1.652

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft hat sich nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Jahresverlauf 2006 anhaltend positiv entwickelt und hat sogar die Erwartungen übertroffen, wie der IWF in seinem jüngsten World Economic Outlook vom September 2006 feststellt. Die Produktion der Unternehmen sei im ersten Halbjahr 2006 deutlich gestiegen. Darüber hinaus deuteten alle Indikatoren auf ein weiteres signifikantes Wachstum der Weltwirtschaft auch im dritten und vierten Quartal 2006 hin. Vor diesem Hintergrund prognostiziert der IWF für das Gesamtjahr 2006 einen Anstieg der internationalen Wirtschaftsleistung, also der Summe aller Bruttoinlandsprodukte (BIP) weltweit, um 5,1% gegenüber dem Vorjahr.

In den USA, so der IWF, folgte dem kräftigen Wachstum zu Beginn des Berichtsjahres ein merkliches Abflauen der Konjunktur im zweiten Quartal als Folge einer Abschwächung am Immobilienmarkt. In welchem Ausmaß die US-Volkswirtschaft von dieser Entwicklung auch in den Monaten Juli bis Dezember 2006 betroffen war, sei nicht exakt erkennbar und hänge davon ab, wie robust sich der Unternehmenssektor gegenüber den hohen Rohstoffpreisen behauptet habe. Dennoch zeigt sich der IWF recht optimistisch hinsichtlich der Stärke der amerikanischen Wirtschaft und geht für die USA unverändert von einem BIP-Anstieg im Jahr 2006 in Höhe von 3,4% aus, nach 3,2% in der Vorperiode. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) misst der konjunkturellen Verlangsamung im zweiten Halbjahr größere Bedeutung zu und sieht die Gefahr einer Korrektur; gleichwohl rechnet auch die OECD für 2006 mit einem Wirtschaftswachstum in den USA in Höhe von 3,3%.

Die Volkswirtschaften der Eurozone werden nach Einschätzung des IWF zunehmend stärker. So sei das BIP im gemeinsamen europäischen Währungsraum im Jahr 2006 mit voraussichtlich 2,4% stärker gestiegen als erwartet. In jedem Falle aber dürfte dieses Plus deutlich über der Zuwachsrate des Jahres 2005 in Höhe von 1,3% liegen. Die OECD rechnet für die Eurozone sogar mit einem Wachstum von 2,6%. Die Basis für den positiven Trend in Europa bildet vor allem die erfreuliche Entwicklung in Deutschland, der wichtigsten Volkswirtschaft des Euro-Währungsraums. Dort belebe sich die Konjunktur, so dass das BIP nach Prognose des IWF im Jahr 2006 um 2,0% gestiegen sei. 2005 lag das deutsche Wirtschaftswachstum bei 0,9%.

Sehr dynamisch präsentieren sich weiterhin einige der aufstrebenden Volkswirtschaften in den so genannten Schwellenländern. So rechnet der IWF für China und Indien mit Zuwachsraten von 10,0% beziehungsweise 8,3%

im Jahr 2006. Die Expansion der japanischen Wirtschaft dauert laut Internationalem Währungsfonds an und zeigt Nachhaltigkeit. Der BIP-Anstieg habe im Jahr 2006 bei 2,7% gelegen (2005: 2,6%). Auch Zentral- und Osteuropa entwickelten sich unverändert positiv. Das BIP dieser Region dürfte sich nach Einschätzung des IWF im Jahr 2006 um 5,3% erhöht haben (2005: 5,4%). Russlands Wirtschaft habe dabei auch 2006 an die positive Entwicklung der Vorjahre angeknüpft und sei um 6,5% gewachsen (2005: 6,4%).

Das Volumen des Welthandels hat nach Prognose des Internationalen Währungsfonds im Jahr 2006 insgesamt um 8,9% zugenommen (2005: 7,4%). Besonders die Schwellenländer verzeichneten bei den Importen einen Zuwachs um 13%. Die OECD geht für den Welthandel insgesamt von einem Zuwachs im vergangenen Jahr in Höhe von 9,6% aus.

BRANCHE: WACHSTUMSTREND IM IT-MARKT INTAKT

Der Markt für Informationstechnologie (IT) hat sich nach Einschätzung des renommierten US-amerikanischen Marktforschungsunternehmens IDC im Jahresverlauf 2006 positiv entwickelt, wenngleich die Nachfrage seit dem zweiten Quartal ein wenig an Schwung verloren hat. Stabile gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen begründeten einen Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben im vergangenen Jahr von voraussichtlich 6,3% gegenüber 2005 auf rund 1.160 Mrd. US\$. Der IT-Markt umfasst dabei laut IDC die Segmente Hardware (447 Mrd. US\$), Software (Packaged Software, 244 Mrd. US\$, darin enthalten sind die Ausgaben für Systeminfrastruktursoftware, Anwendungsentwicklung und Anwendungssoftware) sowie Dienstleistungen (Services, 469 Mrd. US\$).

Im Softwaremarkt verzeichnete besonders das Segment Systeminfrastruktursoftware überdurchschnittliche Zuwachsraten. Auch das Volumen des Marktsegments Anwendungssoftware, in dem wir hauptsächlich tätig sind, nahm deutlich zu. Das IDC rechnet mit einem Umsatzanstieg bei Anwendungen von 7,3% im Jahr 2006, während der Markt für Packaged Software insgesamt um 8,0% gewachsen sei. Das ebenfalls auf die IT-Branche spezialisierte Forschungsinstitut Gartner kalkuliert für den Softwaremarkt einen ähnlichen Zuwachs (7,3% im Jahr 2006) und prognostiziert für das Gesamtjahr 2006 für Anwendungssoftware ein Plus in Höhe von 7,0%.

Der von uns derzeit adressierbare Markt für Core Enterprise Applications hatte im Jahr 2006 nach unseren eigenen Berechnungen auf der Basis von IDC-Daten ein Volumen von rund 33 Mrd. US\$ und ist damit um rund 6,9% gewachsen. Dieser Markt umfasst insbesondere die Erlöse aus Lizenzverkauf und Wartung von ERP-, CRM-,

SCM- und Manufacturing-(Produktions-)Software. Dabei nahm der Markt bei den kleineren Unternehmen mit 100 bis 999 Mitarbeitern etwas stärker zu (7,3%) als bei mittelgroßen Unternehmen mit bis zu 2.500 Mitarbeitern (6,9%) und großen Unternehmen mit über 2.500 Mitarbeitern (6,5%).

In Nordamerika wuchs der IT-Markt 2006 um 6,0%, wobei sich laut IDC das Segment für Infrastruktursoftware mit einem Plus von voraussichtlich rund 10,2% im Jahr 2006 besonders lebhaft entwickelt hat. Dieser sich sogar noch verstärkende Trend basiert auf dem Bedürfnis der Unternehmen nach mehr IT-Sicherheit, nach Optimierung der Infrastruktur, nach leistungsfähigeren Managementinstrumenten sowie nach Techniken zur Systemintegration. Dynamisch sei auch das Geschäft mit Anwendungssoftware mit einem Zuwachs um 7,3% im Gesamtjahr 2006. Hintergrund sei das steigende Interesse der Unternehmen an so genannten strategischen Lösungen, wie etwa im Bereich Business Intelligence.

Schwächer als noch im Frühjahr 2006 von IDC in Aussicht gestellt, entwickelte sich der IT-Markt in Westeuropa. So wurden die Erwartungen für das Umsatzwachstum in dieser Region für das Gesamtjahr von 6,9% auf 4,0% reduziert. Das IDC begründet diese Reduzierung mit einer Verschiebung der ursprünglich geplanten Investitionen auf das Jahr 2007. Überdurchschnittlich gut zeigte sich die Nachfrage nach Packaged Software und IT-Services mit einem Plus von 6,7% beziehungsweise 5,0% in Westeuropa. Alle Teilsegmente erfreuten sich dabei guter Nachfrage.

In Deutschland stieg das IT-Geschäft 2006 laut IDC um insgesamt 2,9% an. Mit einem Wachstum von 6,1% nahmen dabei die Ausgaben für Packaged Software deutlich stärker zu. Auch die Steigerungsrate bei Softwareanwendungen lag für das Jahr 2006 mit 5,4% ähnlich hoch. Ebenfalls eine gute Stimmung am deutschen IT-Markt stellte der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) in seinem Branchenbarometer im Spätherbst des Jahres 2006 fest. So rechneten rund 70% der vom BITKOM befragten IT-Unternehmen für 2007 mit steigenden Umsätzen. Besonders optimistisch zeigten sich dabei unverändert Softwareanbieter und IT-Dienstleister. Es sei der anhaltende Trend zu registrieren, dass die Wirtschaft kräftig in Informationstechnologie investiere, wobei Projekte zur Effizienzsteigerung der betrieblichen Prozesse im Vordergrund stünden.

Der zentral- und osteuropäische IT-Markt, der hinsichtlich des Volumens nur rund 10% des westeuropäischen verkörpert, präsentierte sich laut IDC sehr dynamisch. So sollen in dieser Region die IT-Ausgaben im Jahr 2006 um 15,5% zugenommen haben. Motor ist hier in erster Linie Russland, wo die Nachfrage im Jahr 2006 um 18% angezogen hat.

Die Dynamik des IT-Geschäfts mit einer Wachstumsrate von 6,7% im Jahr 2006 in der asiatisch-pazifischen Region werde, so IDC, vor allem von der positiven Entwicklung in China und Indien beeinflusst. Auch in Japan zeichnet sich eine leichte Belebung des Geschäfts ab. So revidierte das IDC seine Jahresprognose 2006 für die Nachfrageveränderung im japanischen IT-Geschäft von plus 1,4% auf immerhin 1,5%.

Unsicherheit für die kommenden Monate sieht das IDC bei seinen Prognosen aufgrund des von Volkswirten geäußerten schwindenden Zutrauens in die Stärke der Wirtschaftsentwicklung in den USA als größtem Einzelmarkt für Informationstechnologie.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

MISSION UND STRATEGIE

Trends und generelle Richtung

Die unterschiedlichsten Wirtschaftstrends führen dazu, dass sich Kundenanforderungen ständig wandeln. Zu diesen Trends zählen steigende Anforderungen der Konsumenten, die immer stärker bestimmen, wie Produkte oder Dienstleistungen auszusehen haben. Dies führt zu einem zweiten Megatrend: der oft raschen und radikalen Umstellung von Geschäftsmodellen. Hinzu kommen der einfachere Zugang zu Kapital weltweit, die sich aufgrund der Globalisierung verändernde Arbeitsumgebung des Einzelnen, verschärfte gesetzliche Bestimmungen und Regulierungen und nicht zuletzt die zunehmend wichtige Rolle der Informationstechnologie als Wegbereiter für neue Geschäftsmodelle.

Dieser schnelle, mehrdimensionale Wandel bringt eine höhere Komplexität mit sich, die nur durch eine Einbettung von Informationstechnologie in sämtliche Geschäftsabläufe zu bewältigen ist. Unternehmen erkennen, dass IT eine entscheidende Rolle dabei spielt, die Komplexität zu reduzieren und zu kontrollieren. IT nimmt dabei eine neue Rolle als strategischer Wachstumstreiber im Unternehmen ein – entgegen der bislang vorherrschenden Ansicht, dass sie im Wesentlichen einer besseren Kosteneffizienz diene. In Zukunft wird IT ein strategischer Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen sein sowie ein Katalysator für fortlaufende Innovation und optimale operative Abläufe.

Daher bleibt unser Ziel: Wir werden unsere Position als unbestrittener Marktführer für Geschäftslösungen auf den entstehenden Markt für Geschäftsprozessplattformen ausdehnen, Geschäftsprozessinnovation durch Informationstechnologie für Unternehmen und Branchen weltweit beschleunigen und so einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Gesamtwirtschaft leisten.

Vor dem Hintergrund der großen Veränderungen ist es unser oberstes Ziel, Produkte und Services anzubieten, die unsere Kunden in die Lage versetzen,

- innovativ zu sein,
- die Unternehmensstrategie umzusetzen,
- die Produktivität der Mitarbeiter zu erhöhen,
- gesetzliche Bestimmungen und Regularien einzuhalten.

Durch den Mehrwert, den wir unseren Kunden bringen, schaffen wir das Fundament für weiteres profitables Wachstum. Zum einen werden wir unser traditionelles Kerngeschäft weiter ausbauen, zum anderen zugleich ein neues Geschäftsfeld im (unteren) Mittelstand aufbauen.

Ausbau des traditionellen Kerngeschäfts

Unsere gewachsene und starke Kundenbasis besteht aus globalen Großunternehmen, aber auch aus Firmen aus dem (oberen) Mittelstand (zwischen 1.000 und 2.500 Mitarbeiter). Diese Firmen nutzen die SAP Business Suite, inklusive SAP ERP, sowie SAP All-in-One, um grundlegende Geschäftsabläufe zu automatisieren und ihre Unternehmensführung und -steuerung zu optimieren.

Wir überführen die SAP Business Suite sowie SAP All-in-One in eine serviceorientierte Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise Service-Oriented Architecture). Basierend auf SAP NetWeaver stellen diese Lösungen für Kunden und Partner eine Geschäftsprozessplattform dar, um Anwendungen, Geschäftsprozesse sowie Geschäftsmodelle in einer evolutionären Weise flexibel weiterzuentwickeln.

Für SAP bildet die Geschäftsprozessplattform die Basis für weiteres Wachstum. Partner, die ihre Produkte auf der SAP NetWeaver-Plattform aufbauen, helfen uns dabei, weitere Kunden zu gewinnen und Marktsegmente zu erschließen. Zusammen mit Partnern werden wir unser Lösungsangebot weiter auf Branchenspezifika ausrichten. Wir sehen weiteres Wachstumspotenzial in allen Regionen, mit überdurchschnittlichem Potenzial speziell in Amerika und Asien.

Unsere Kunden werden SAP-Systeme noch stärker nutzen, um Daten zu analysieren, Trends zu erkennen und Entscheidungen vorzubereiten. Dabei wird die Verbindung zwischen strukturierten Informationen in SAP-Systemen und unstrukturierten Informationen in der alltäglichen Arbeitsumgebung dazu führen, dass die Mitarbeiter noch produktiver arbeiten.

Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im Mittelstand

Wir bedienen Kunden im oberen Mittelstand (zwischen 1.000 und 2.500 Mitarbeiter) bereits erfolgreich mit SAP All-in-One. Firmen im unteren Mittelstand (zwischen 100 und 1.000 Mitarbeiter) stellen jedoch andere, spezifische Anforderungen an Softwarelösungen. Für sie hat die schnelle

Nutzung der IT-Lösungen bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten tendenziell einen höheren Stellenwert als die Reichhaltigkeit an Funktionalitäten. Viele dieser Firmen sehen ihre Anforderungen weder von traditionellen Softwareangeboten noch von bestehenden On-Demand-Lösungen erfüllt.

SAP wird dieses Marktsegment mit einem komplett neuen Ansatz für Geschäftssoftware erschließen. Die neue SAP-Lösung (Projektname A1S) nutzt die Vorteile einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise Service-Oriented Architecture) konsequent und von Beginn an. Die neue Lösung bietet Kunden im unteren Mittelstand zahlreiche Innovationen, die eine schnelle und mit geringen Risiken verbundene Implementierung, eine hohe Anpassungsfähigkeit sowie eine einfache Nutzung ermöglichen. Kunden wird die Lösung in einem so genannten Try-Run-Adapt-Modell (ausprobieren, einsetzen, anpassen) angeboten. Dabei bieten wir eine Testversion dieser Lösung an, so dass Kunden eine umfassende, personalisierte Version von A1S ausprobieren können, bevor sie sich zum Kauf entscheiden.

Diese Kombination aus einem völlig neuen Produktkonzept und einem innovativen Geschäftsmodell bietet für SAP neues Umsatzpotenzial in diesem größtenteils noch unerschlossenen Markt. Wir werden insbesondere in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter investieren, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind. Dies wird uns den Aufbau eines profitablen Volumengeschäfts ermöglichen.

Wachstumsstrategie

Auch weiterhin zielt unsere Strategie darauf ab, die Softwareerlöse (inklusive der Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse) sowie die Supporterlöse zu erhöhen. Unser Wachstumspotenzial werden wir durch folgende Faktoren realisieren:

- Organisches Wachstum: Wir verfolgen unsere Wachstumsstrategie im Wesentlichen durch die organische Entwicklung unseres Produktportfolios.
- Co-Innovation: Durch die Erweiterung unseres Partnernetzes unterstützen wir einerseits die Entwicklung von Lösungen auf Basis von SAP NetWeaver, um Innovationen zu beschleunigen, und nutzen andererseits zusätzliche Vertriebsressourcen, um unterschiedliche Markt- und Kundensegmente anzusprechen.
- Gezielte Übernahmen: Gezielte strategische Übernahmen werden unser breites branchenspezifisches und -übergreifendes Lösungsangebot um Technologien und Funktionen ergänzen, die die besonderen Anforderungen unserer Kunden erfüllen.

WESENTLICHE MASSNAHMEN UND EREIGNISSE

Profitabilitätsziele für 2006 übertroffen, Umsatzziele verfehlt

Wir erzielten 2006 in einem unverändert anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld erneut ein deutliches Umsatzwachstum und steigerten zugleich unsere Profitabilität, gemessen anhand der bereinigten operativen Marge. Hierzu trugen alle Regionen bei, wobei insbesondere die so genannten BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) überdurchschnittliche Wachstumsraten aufwiesen.

- Die zu Jahresbeginn veröffentlichten Zielwerte für Software- und Wartungsumsatz (bisher unter dem Begriff Produktumsatz zusammengefasst) als auch für den Softwareumsatz erreichten wir zwar nicht ganz. Mit zweistelligen Wachstumsraten verzeichneten wir jedoch ein solides Unternehmenswachstum, durch das wir unsere Position gegenüber unseren Wettbewerbern weiter stärken konnten. Der Software- und Wartungsumsatz stieg im Gesamtjahr 2006 um 11% gegenüber dem Vorjahr auf 6,6 Mrd. € (2005: 6,0 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg der Software- und Wartungsumsatz um 12%. Damit verfehlten wir unseren währungsberinigten Zielkorridor, den wir zu Jahresbeginn mit 13% bis 15% angegeben hatten.

Unsere Prognose für den Anstieg der Summe aus Software- und Wartungsumsatz zwischen 13% und 15% im Berichtsjahr basierte auf einem angenommenen Wachstum unserer Softwareerlöse von 15% bis 17% gegenüber dem Vorjahr sowie auf einem erwarteten US-Dollar-Euro-Wechselkurs von 1,23 US\$ je 1 €. Der Softwarelizenzumsatz erhöhte sich lediglich um 10% gegenüber dem Vorjahr auf 3,1 Mrd. €. Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg der Softwarelizenzumsatz um 12%.

Positiv bemerkbar machte sich die steigende Nachfrage unserer Großkunden nach einer Fortsetzung ihrer strategischen Partnerschaft mit der SAP im Rahmen so genannter Global Enterprise Agreements. Vier dieser Verträge schlossen wir im Geschäftsjahr 2006 ab. In diesen Fällen kommt es aufgrund der Regeln der US-GAAP ab dem Abschluss des Vertrags zu einer ratiellen Realisierung des Umsatzes über mehrere Jahre.

Der Gesamtumsatz erhöhte sich um 10% gegenüber dem Vorjahr auf 9,4 Mrd. € (2005: 8,5 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse wuchs der Gesamtumsatz um 11%.

- Die bereinigte operative Marge erhöhte sich um 0,5 Prozentpunkte auf 28,8%. Somit erreichten wir das untere Ende der zu Beginn des Geschäftsjahres angenommenen Wachstumsspanne von 0,5 bis 1,0 Prozentpunkten.

- Das bereinigte Konzernergebnis erhöhte sich um 27% auf 2,0 Mrd. € (2005: 1,6 Mrd. €) oder auf 1,61 € je Aktie (2005: 1,25 € je Aktie). Das bereinigte Konzernergebnis und das bereinigte Ergebnis je Aktie wurden positiv beeinflusst um 85 Mio. € oder 0,07 € je Aktie aufgrund einer niedrigeren effektiven Steuerrate durch Einmaleffekte im zweiten und vierten Quartal, die aus verschiedenen Einigungen mit den Finanzbehörden in verschiedenen Ländern zu unterschiedlichen Themen resultiert. Somit konnten wir unsere eigene Prognose für das bereinigte Ergebnis je Aktie, über der Spanne von 1,45 € bis 1,50 € je Aktie zu liegen, deutlich übertreffen.
- In allen drei Vertriebsregionen wuchsen unsere Softwareerlöse (zugeordnet nach dem Sitz des Kunden) währungsberinigt im zweistelligen Prozentbereich. Dies ist das erste Mal seit dem Jahr 2000, dass wir solche ausgeglichenen regionalen Wachstumsraten erzielten. Während die Softwareerlöse in der Region Amerika währungsberinigt um 15% wuchsen, verzeichneten wir in Asien Pazifik Japan und EMEA einen währungsberinigten Anstieg von 12% beziehungsweise 10%. Gegenüber dem Vorjahr vermeldeten wir auch für Japan (17%) und für Deutschland (7%) ein deutliches währungsberinigtes Wachstum der Softwareerlöse.
- Im Verlauf des Jahres haben wir entsprechend unseren Ankündigungen zahlreiche innovative und weiterentwickelte Produkte auf den Markt gebracht, einschließlich der SAP-CRM-On-Demand-Lösung, Duet Software for Microsoft Office and SAP (Duet), der zusammengesetzten Anwendung xApp Analytics (einer so genannten Composite Application) und der serviceorientierten SAP ERP-Lösung. Insbesondere die Nachfrage nach SAP ERP ist hoch, zum Jahresende setzten mehr als 4.000 Kunden die Anwendung produktiv ein.
- Mit unserem Geschäftsmodell für das Volumengeschäft mit mittelständischen Unternehmen waren wir auch 2006 erfolgreich und konnten unsere führende Marktposition festigen. Die Zahl unserer Partner und Kunden im indirekten Vertriebskanal ist stark gestiegen: Unser Mittelstandsprodukt SAP All-in-One nutzen rund 9.500 Kunden, was einem Anstieg von 23% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zudem kletterte die Anzahl unserer Vertriebspartner für dieses Produkt gegenüber dem Geschäftsjahr 2005 um 29% auf 940. Auch für SAP Business One, unser Produkt für kleine Unternehmen, erhöhten wir die Anzahl der Partner um 21% auf 1.300. Unsere Partner für Business One bedienten zum Jahresende 12.800 Kunden, was einer Erhöhung um 41% im Vorjahresvergleich entspricht.

- Im Berichtsjahr haben wir mit einem Anstieg von 2,8 Prozentpunkten erneut weitere Anteile unter den Anbietern von Core Enterprise Applications hinzugewonnen. Unser weltweiter Anteil auf der Basis des Softwareumsatzes unter diesen Anbietern erreichte 24% zum Ende des Jahres 2006. Damit sind wir nach wie vor mehr als doppelt so groß wie der nächstgrößte Mitbewerber. Den Gesamtsoftwarelizenzumsatz aller Anbieter von Core Enterprise Applications beziffern wir basierend auf Angaben von Branchenanalysten auf rund 16 Mrd. US\$.

Lösungs- und Serviceportfolio konsequent erweitert

Bis zum Ende des vergangenen Jahrzehnts waren die Nutzer von IT in der Lage, ihre Unternehmensprozesse durch den Einsatz verschiedener Hardware- und Softwaresysteme zu steuern. Immer kürzere Innovationszyklen und sich verändernde Rahmenbedingungen zwingen die Unternehmen seit einigen Jahren, ihre Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse immer schneller und häufiger an neue Gegebenheiten anzupassen. Die bisherige IT ist nur noch eingeschränkt in der Lage, diese Veränderungen mit der Geschwindigkeit und Effizienz zu unterstützen, die das geschäftliche Umfeld verlangt. Wir haben daher bereits 2003 damit begonnen, unser Lösungsportfolio an die neuen Anforderungen anzupassen und einen Fahrplan für eine neue flexible Softwarearchitektur zu erarbeiten – die Enterprise Service-Oriented Architecture (Enterprise SOA).

Ein wesentlicher Vorteil von Enterprise SOA ist die Möglichkeit, komplexe Geschäftsprozesse unter Nutzung mehrfach verwendbarer Anwendungsbausteine, der Enterprise Services, abzubilden. Somit können Unternehmen ihre Geschäftsprozesse flexibel und marktgerecht verändern und zügig neue Anwendungen zusammenstellen. Plattform für die Realisierung der Enterprise SOA ist SAP NetWeaver.

Die im Geschäftsjahr 2006 ausgelieferte neue Version von SAP ERP erschließt erstmals das Potenzial der Enterprise SOA. Mit SAP ERP erhalten unsere Kunden sowohl eine zuverlässige ERP-Umgebung als auch die Möglichkeit, diesen Kern flexibel mithilfe von Enterprise Services um innovative Geschäftsprozesse zu erweitern. SAP stellt inzwischen über 1.000 vordefinierte Enterprise Services auf Basis von SAP NetWeaver zur Verfügung.

Neben der neuesten Version von SAP ERP haben wir im Jahr 2006 neue Lösungen für Mitarbeiter in Verwaltung und Vertrieb von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, so genannte Information Worker, auf den Markt gebracht. Hierzu zählen die gemeinsam mit Microsoft entwickelte Software Duet, Anwendungen zur Entscheidungsunterstützung (SAP xApp Analytics) sowie zur Erhöhung der Produktivität (SAP xApp Personal Productivity) und die On-Demand-Lösung für das Kundenbeziehungsmanagement (SAP-CRM-On-Demand-Lösung). Die Zahl der aus

mehreren Lösungen zusammengesetzten SAP xApps ist im Berichtsjahr erneut gewachsen. Mit ihrer Unterstützung sollen Unternehmen rascher auf veränderte Geschäftsbedingungen reagieren und Innovationen vorantreiben können. Ende des Jahres 2006 standen über 150 SAP xApps zur Verfügung.

Auch erweiterten wir das Lösungsangebot für mittelständische Unternehmen: Gemeinsam mit Partnern stellten wir unseren Kunden rund 600 verschiedene SAP-All-in-One-Lösungen zur Verfügung, die bereits rund 9.500 Kunden in über 50 Ländern einsetzen. Wir erweiterten die Lösung SAP Business One um zusätzliche Funktionen in den Bereichen E-Commerce und Customer Relationship Management (CRM). SAP Business One ist ganz auf die Bedürfnisse kleiner Unternehmen in einem dynamischen Geschäftsumfeld ausgerichtet. Die Lösung deckt alle für eine erfolgreiche Geschäftsführung nötigen Aufgabenbereiche ab, wie zum Beispiel Buchhaltung, Berichtswesen, Vertrieb, Distribution, Einkauf und Lagerhaltung. SAP-All-in-One-Lösungen sind für die branchenspezifischen Anforderungen mittelständischer Betriebe maßgeschneidert. Sie basieren auf der SAP Business Suite, sind vorkonfiguriert, schnell zu implementieren sowie kostengünstig.

Wir haben mit Blick auf den Mittelstand auch die Leistungen für das Entwicklernetzwerk rund um SAP All-in-One sowie SAP Business One vergrößert und sie eng mit dem SAP-PartnerEdge-Programm, unserem mehrstufigen Partnerprogramm für das weltweite Vertriebs- und Entwicklungspartnernetzwerk, verknüpft. Zu den verbesserten Leistungen zählen unter anderem ein neues, stark an Erfolg und Profitabilität ausgerichtetes Partnerbewertungssystem sowie neue Werkzeuge, die die Integration, Zertifizierung und das Testen der Lösungen beschleunigen. Dadurch wird die Branchen- und Prozesskompetenz der Partner optimal mit den Funktionen von Lösungen für mittelständische Unternehmen kombiniert.

Angesichts der strukturellen Veränderungen bei einigen unserer Mitbewerber in den vergangenen Jahren und den damit verbundenen Unsicherheiten haben wir für deren Kunden unser Safe-Passage-Programm deutlich erweitert. Safe Passage ist ein umfassendes Angebot für Oracle-Kunden jeder Größe, die diese Unsicherheiten in Bezug auf die Produktlinien von Oracle sowie die von Oracle übernommenen Unternehmen J.D. Edwards, PeopleSoft, Retek und Siebel Systems vermeiden wollen. Das Programm umfasst den direkten Zugang zu den marktführenden ERP- und anderen Lösungen von SAP, den Schutz getätigter Investitionen in Lösungen dieser Anbieter, Finanzierungsoptionen durch SAP, sofortige Integrationsmöglichkeiten durch die Plattform SAP NetWeaver sowie Migrationsservices. Wartung und Softwaresupport für die verschiedenen Lösungen dieser Anbieter sind über die SAP-Tochter TomorrowNow

sowie unser Partnernetzwerk für kleinere und mittlere Unternehmen verfügbar. Seit September 2006 haben wir das Safe-Passage-Programm in der Region EMEA auch auf Kunden des ehemals selbstständigen Softwareherstellers Baan ausgeweitet. Innerhalb von nur zwei Jahren entschieden sich rund 485 Kunden bis zum Ende des Geschäftsjahres 2006 im Rahmen des Safe-Passage-Programms für SAP-Lösungen. Hierzu zählen Alcatel del Chacao, Dubai Aluminium Company Limited, La Caixa, Oncology Therapeutics Network sowie Philadelphia Media Holdings, LLC.

Ende Januar 2006 haben wir mit SAP Premium Support ein neues Serviceangebot vorgestellt, das den Mehrwert von SAP-Lösungen signifikant steigern kann. SAP Premium Support bietet unseren Kunden einen weltweit schnelleren Zugriff auf SAP-Expertenwissen, individuelle Betreuung sowie zusätzliche Möglichkeiten, ihre Betriebskosten zu senken. Das neue Serviceangebot ist Ergebnis einer Befragung unserer Bestands- und Neukunden. Dabei wurde ein wachsendes Interesse an mehr Serviceleistungen deutlich. Zudem wünschen viele Kunden eine noch engere Zusammenarbeit mit SAP während des gesamten Lebenszyklus einer Softwarelösung im Unternehmen. Der Leistungsumfang von SAP Premium Support liegt zwischen SAP Standard Support und SAP MaxAttention, dem umfassenden Serviceangebot für weltweit agierende Großunternehmen.

Im Juli 2006 kündigten wir zudem Erweiterungen für den SAP Solution Manager, unsere durchgängige Lösung für ein unternehmensweites Applikationsmanagement, an. Die neuen Funktionen ermöglichen die verbesserte Steuerung, Überwachung und Transparenz aller Serviceprozesse rund um die SAP-Landschaft im Unternehmen. Die erweiterte Version des SAP Solution Manager unterstützt zudem das Applikationsmanagement bei der Einführung serviceorientierter Architekturen für Geschäftsanwendungen und berücksichtigt so zukünftige Unternehmensanforderungen. Mit dem SAP Solution Manager lassen sich die Kosten für Implementierung, Betrieb und Wartung von SAP-Anwendungen signifikant reduzieren.

Partnernetzwerk weiter ausgebaut

Im Jahr 2006 haben wir unter anderem folgende zukunftsweisende Partnerschaften geschlossen:

- Wir haben die Partnerschaft mit dem indischen IT-Dienstleister Tata Consultancy Services (TCS) im Frühjahr 2006 erweitert; gleichzeitig wird Tata erster asiatischer Global Services Partner der SAP. Durch die engere Zusammenarbeit mit TCS wollen wir Firmen jeder Größe bei der Implementierung serviceorientierter Softwarearchitekturen besser unterstützen.

- Im Mai 2006 haben wir die Unterzeichnung mehrerer Vereinbarungen mit der Neusoft Group bekannt gegeben, einer der führenden Firmen in China für IT-Services und IT-Schulungen. Danach wird Neusoft sein Schulungsangebot für SAP-Software künftig deutlich erweitern und uns dabei helfen, einen noch besseren Zugang zum stark wachsenden chinesischen Markt zu bekommen.
- Im September 2006 haben wir gemeinsam mit Cisco Systems, Inc. eine neue Vertriebskooperation für die USA und Kanada angekündigt. Diese umfasst Lösungen zur Unterstützung nachhaltiger Unternehmensführung (Governance), zur Abschätzung von Unternehmensrisiken (Risk Management) und zur Einhaltung gesetzlicher Auflagen (Compliance). Durch den Zugang zur „Service-Oriented Network Architecture“ (SONA) von Cisco sollen unsere Anwendungen für Governance Risk and Compliance (GRC) noch effizienter werden.
- Mit Fujitsu werden wir künftig auch im Servicebereich zusammenarbeiten. Dies teilten beide Unternehmen im Oktober 2006 mit. Gemeinsames Ziel ist es, Unternehmen bei der Einführung flexibler, serviceorientierter IT-Infrastrukturen zu unterstützen. Fujitsu wird im Rahmen der Zusammenarbeit SAP Global Services Partner und ist damit das erste japanische Unternehmen, das diesen Status erhält. SAP und Fujitsu werden die SAP-Geschäftsanwendungen auf der Basis der zuverlässigen Technologieplattformen und unterstützenden Beratungsleistungen von Fujitsu gemeinsam anbieten.

Übernahmen zur Stärkung des Portfolios

Auch im Geschäftsjahr 2006 setzten wir wie angekündigt auf organisches Wachstum, ergänzt um ausgewählte kleinere Akquisitionen zur Erweiterung unseres Produktangebots. Wir akquirierten drei Unternehmen durch Aktienwerb. Von zwei weiteren Unternehmen erwarben wir die wesentlichen Wirtschaftsgüter.

- Anfang 2006 schlossen wir den Kauf des bis dahin in Privatbesitz befindlichen US-amerikanischen Unternehmens Khimetrics, Inc. ab. Die Customer-Demand-Management-Lösungen von Khimetrics unterstützen Handelsunternehmen dabei, eine optimale Preisgestaltung und Positionierung ihrer Produkte zu erzielen und damit die Nachfrage zu steuern, die Gewinnmarge zu verbessern sowie präzise Absatz- und Ertragsprognosen zu erstellen. Durch die Khimetrics-Übernahme haben wir unser Produktangebot für Handelsunternehmen um Analysefunktionen erweitert, die eine Überwachung der Nachfrage-, Preis- und Gewinnentwicklung ermöglichen. Bereits 2005 hatten wir Triversity übernommen, einen Anbieter von Point-of-Sale-Lösungen und Software für Filialbestandsführung, Kundenbeziehungsmanagement und Kundenservice.

- Im Mai 2006 übernahmen wir Virsa Systems, Inc. Das Unternehmen, das sich ebenfalls in Privatbesitz befand, hatte zum Zeitpunkt der Akquisition rund 250 Mitarbeiter und 300 Kunden mit 2,5 Millionen Endnutzern weltweit. Virsa ist führend bei so genannten Compliance-Lösungen, die in Echtzeit die Durchführung und Überwachung von Kontrollen in Bezug auf eine ordnungsgemäße Unternehmensführung ermöglichen und dabei sämtliche Unternehmens- und Altsysteme abdecken. Mit Virsa-Lösungen können Unternehmen die Anforderungen von nationalen und internationalen Vorschriften besser erfüllen, wie etwa aus dem Sarbanes-Oxley Act, Basel II oder den Auflagen der amerikanischen Verbraucherschutzbehörde FDA für Pharmaunternehmen. Durch die Übernahme von Virsa haben wir unser Produktangebot um Komplettlösungen für Governance, Risk and Compliance Management (GRC) erweitert und bieten unseren Kunden damit eine ganzheitliche Alternative zu den in diesem schnell wachsenden Marktsegment erhältlichen Insellösungen.
- Im Juni des Jahres kauften wir aus Privatbesitz das Unternehmen Frictionless Commerce, Inc., ein Anbieter von Software für elektronisches Beschaffungswesen (E-Sourcing). Zu den Kunden des Softwareherstellers aus Cambridge, Massachusetts, zählen Großunternehmen und Mittelständler aus den verschiedenen Wirtschaftszweigen, darunter die Finanz- und Versicherungsbranche, die Beratungsbranche, die Konsumgüter- und Fertigungsindustrie, Biowissenschaften, die Telekommunikationsbranche und die Versorgungswirtschaft. Die Übernahme ermöglicht es uns, die E-Sourcing-Funktionen von Frictionless mit unseren eigenen bewährten Geschäftsanwendungen zu verbinden. Frictionless-Software unterstützt große und mittelständische Unternehmen bei der Ausgabenanalyse, Erstellung von Lieferantenprofilen und Bewertung von Lieferantenleistungen, Bezugsquellenfindung und Vertragsverwaltung.
- Ebenfalls im Juni übernahmen wir die Wirtschaftsgüter des in Minneapolis im US-Bundesstaat Minnesota beheimateten mehrjährigen Vertriebspartners, der auf SAP Business One spezialisiert war, Praxis Software Solutions, Inc. Der Hersteller war auf E-Commerce-Software für den Betrieb von Online-Shops und CRM-Anwendungen für kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. SAP wird die übernommenen Mitarbeiter in den Geschäftsbereich SAP Business One eingliedern. Das Unternehmen mit mehr als 100 Kunden gewann zwei Jahre in Folge die Auszeichnung „SAP Business One Partner of the Year“ und den SAP Pinnacle Award. Bei dem SAP Pinnacle Award handelt es sich um eine Auszeichnung für Partner der SAP, die ihren Kunden Produkte, Lösungen und Dienst-

leistungen von hoher Qualität bieten und damit die Partnerschaft und das gemeinsame Geschäft mit SAP besonders erfolgreich vorantreiben.

- Im Dezember erwarben wir die Wirtschaftsgüter des in Austin, Texas, beheimateten Unternehmens Factory Logic, Inc., eines Anbieters von Software für schlanke Fertigungsprozesse durch Produktionsglättung und bedarfsgesteuerte Produktion. Die Übernahme stärkt unsere Strategie, Unternehmenslösungen zur Integration des Fertigungsbetriebs anzubieten.

Einrichtung eines Fonds zur Unterstützung innovativer Anwendungsentwicklung

Im Mai 2006 gaben wir die Einrichtung eines globalen Fonds in Höhe von 125 Mio. US\$ bekannt, mit dem wir die Entwicklung der nächsten Anwendungsgeneration auf Basis der Plattform SAP NetWeaver durch unabhängige Softwarehersteller (Independent Software Vendors, ISVs) in unserem Partnernetz fördern wollen. Mehr als 1.000 dieser ISVs betreiben Entwicklungsprojekte auf der Grundlage unserer Technologieplattform; mehr als 1.500 Lösungen mit dem Prädikat „Powered by SAP NetWeaver“ entstanden bereits auf diese Weise. Schwerpunkt des SAP NetWeaver Fund sind strategische Minderheitsbeteiligungen an ausgewählten Unternehmen, die innerhalb des SAP-Partnernetzes innovative Lösungen für die Enterprise SOA entwickeln.

Es zeigt sich bereits, dass der Markt unsere Partnerstrategie und die Positionierung von SAP NetWeaver als richtungweisende Innovationsplattform gut annimmt. Der schnelle Fortschritt unabhängiger Softwarehersteller bei der Entwicklung neuartiger Lösungen auf Basis dieser Plattform hat uns veranlasst, den Markt durch die Bereitstellung finanzieller Ressourcen weiter anzuregen. Wir erhalten dadurch die Gelegenheit, uns durch gezielte Investitionen als Hauptfinanzgeber junger, vielversprechender Unternehmen zu positionieren, die sich entscheiden, ihre Produkte auf die Plattform SAP NetWeaver aufzusetzen.

Die ersten Unternehmen, an denen wir mit Mitteln aus dem Fonds Minderheitsbeteiligungen erworben haben, sind:

- Questra, Anbieter von Software für intelligentes Geräte-management
- ArisGlobal, Anbieter von Lösungen zur Gewährleistung der Arzneimittelsicherheit und zur Unterstützung von Zulassungsverfahren, klinischen Studien und der medizinischen Kommunikation bei Pharma- und Biotechnologieunternehmen, Medizingeräteherstellern und klinischen Forschungseinrichtungen
- Visiprise, Hersteller von Lösungen für integrierte Fertigungsprozesse.

Daneben werden wir auch in Zukunft über unseren Risikokapitalbereich SAP Ventures in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und Erfolg versprechenden Produkten investieren. Die Minderheitsbeteiligungen an diesen Unternehmen sollen sich einerseits angemessen für die SAP rentieren, gleichzeitig aber technische Neuerungen fördern, die die SAP, ihre Kunden und den IT-Markt insgesamt voranbringen.

Finanzstärke ermöglicht erneut Kapitalmaßnahmen

Die positive wirtschaftliche und finanzielle Lage der SAP erlaubte uns, auch im Geschäftsjahr 2006 Kapitalmaßnahmen im Sinne unserer Aktionäre durchzuführen:

- Im Dezember 2006 haben wir die von der Hauptversammlung am 9. Mai 2006 beschlossene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln erfolgreich umgesetzt. Aktionäre der SAP AG erhielten für jede bestehende Aktie zusätzlich drei neue Aktien („Gratisaktien“). Insgesamt haben wir rund 950 Millionen Gratisaktien ausgegeben. Die neuen Aktien sind vom Beginn des Geschäftsjahres 2006 an gewinnberechtigt. Zum 31. Dezember 2006 belief sich die Anzahl der ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien der SAP AG auf 1.267.537.248 Aktien.

Durch diese Maßnahme veränderte sich das Eigenkapital der SAP AG strukturell. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf Textziffer 23 des *Konzernanhangs*.

Mit der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln hat sich der Preis der SAP-Aktie rechnerisch verringert, wodurch sie insbesondere für einen noch größeren Kreis von Privatanlegern attraktiv geworden ist.

- Im Jahresverlauf 2006 kauften wir etwa 28,05 Millionen Aktien (ca. 7,01 Millionen vor Kapitalerhöhung) zu einem durchschnittlichen Kurs von rund 41 € je Aktie (ca. 164 € je Aktie vor Kapitalerhöhung) zurück und hatten zum 31. Dezember 2006 über 49,25 Millionen eigene Aktien (12,31 Millionen vor Kapitalerhöhung) im Bestand.

Vergrößerung der regionalen Präsenz

Im Verlauf des Jahres 2006 verbesserten wir die Organisationsstruktur der SAP weiter, vor allem die Vertriebs- sowie die Forschungs- und Entwicklungsorganisation.

Um die Nachfrage unserer Kunden auf lokalen Märkten besser bedienen zu können, haben wir eine neue Tochtergesellschaft in Serbien gegründet und Vertriebsrepräsentanzen in Pakistan und Vietnam eröffnet. Die Vertriebsregionen Nordamerika und Lateinamerika haben wir zu Jahresbeginn zur Gesamtregion SAP Americas zusammengeführt. Hierdurch können wir die Ressourcen beider Regionen besser nutzen und Synergien schaffen, was dieser Region bei der Fortsetzung ihres starken Wachstums helfen soll.

Im März 2006 haben wir unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Schanghai deutlich intensiviert und sind deshalb mit unserem SAP Labs China in größere Räumlichkeiten umgezogen. Die Zahl der heute über 400 Entwickler in Schanghai soll in den kommenden zwei Jahren weiter deutlich erhöht werden. Die Entwicklungsleistungen des SAP Labs China konzentrieren sich auf Softwareprodukte für den Mittelstand. Der Standort Schanghai ist Teil des weltweiten SAP-Entwicklungsnetzwerks, das aus den Standorten Bulgarien, China, Deutschland, Frankreich, Indien, Israel, Japan, Kanada, Ungarn sowie den USA besteht.

Um die eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zu unterstützen, kooperieren wir mit zahlreichen Universitäten und Forschungsinstituten. In diesem Rahmen haben wir mit der Technischen Universität Darmstadt im Frühjahr 2006 auf dem Universitätsgelände ein neues Forschungszentrum eröffnet, das „Engineering Center Darmstadt“. Damit haben wir nach Dresden und Karlsruhe ein weiteres campusnahes Forschungszentrum in Deutschland in Betrieb genommen. Ziel des Zentrums ist es, unsere technologische Vorreiterrolle durch anwendungsorientierte Forschung zu sichern und zu verstärken.

Mit der Einweihung unseres neuen Global Service Center in São Leopoldo im Mai haben wir unsere Präsenz in Brasilien verstärkt. Dieser neue Standort gehört zu einem weltweiten Netzwerk von Global Service Centers, von denen sich die größten in China, Deutschland, Indien, Japan und Ungarn befinden. Das Global Service Center in São Leopoldo wird als erster SAP-Standort dieser Art in Lateinamerika einen entscheidenden Beitrag zur Entwicklung von SAP-Produkten leisten und sich auf die Anforderungen der Kunden aus dieser Region spezialisieren.

Ebenfalls im Mai gaben wir die Gründung eines neuen Geschäftsbereichs für Governance, Risk and Compliance Management (GRC) bekannt. Ziel ist es, auf Basis des bestehenden Softwareportfolios für Compliance sowie der Produkte aus der Virsa-Übernahme durchgängige Lösungen für die Einhaltung gesetzlicher Richtlinien und das Risikomanagement zu schaffen. Im Gegensatz zu gängigen Produkten, die nur Teilaspekte abdecken, verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz, um gesetzlich geforderte Kontrollen und Instrumente für nachhaltige Unternehmensführung fest in den IT-Strategien der Unternehmen zu verankern. Die Lösungen unterstützen die Einhaltung von börsenrechtlichen Auflagen wie dem Sarbanes-Oxley Act, branchenspezifischen Anforderungen wie Emissionsrichtlinien für die Energiewirtschaft oder Basel II für den Bankensektor, aber auch von branchenübergreifenden Auflagen, etwa die Einhaltung internationaler Handelsbestimmungen mit SAP Global Trade Services.

Indien soll unsere strategische Basis für die Region Asien-Pazifik-Japan werden. Im Zuge dieser Initiative weihten wir im August eine neue Niederlassung in Gurgaon ein. Darüber hinaus haben wir in Indien neue Centers of Excellence eröffnet, die die speziellen Anforderungen unserer Kunden in Indien bedienen. Wir planen, den Standort Indien in den nächsten fünf Jahren durch bedeutende Investitionen zu erweitern.

Im November 2006 haben wir einen globalen Geschäftsbereich für SAP-Mittelstandssoftware mit einem President for Global Small and Midsize Enterprise an der Spitze geschaffen. Der Bereich bündelt weltweit den Vertrieb, das Marketing und das operative Geschäft. Die neue Funktion beinhaltet vor allem auch die Kooperation mit den globalen und regionalen Marketing- und Vertriebs-teams unserer Mittelstandsorganisation, um die spezifischen Anforderungen dieses Kundensegments optimal zu bedienen.

Um das Angebot an Branchenlösungen für mittelständische Kunden schneller auszubauen, richteten wir an den Standorten Barcelona, London, Newtown Square, Prag, Singapur und Walldorf regionale Solution Centers ein. Damit wollen wir unsere Expertise und die unserer Partner in strategisch positionierten Einheiten bündeln. Die Solution Centers arbeiten an der Entwicklung und Auswahl von Branchenlösungen.

Wichtige Kundenverträge; Kundenzahl steigt auf 38.000

Wir haben im Geschäftsjahr 2006 über 6.000 Neukunden gewonnen und damit unsere Kundenzahl auf über 38.000 erhöht. Der Jahresverlauf 2006 war dabei unter anderem gekennzeichnet von einem schnellen und erfolgreichen Wechsel der Kunden von SAP R/3 zu SAP ERP, der betriebswirtschaftlichen SAP-Standardsoftware für die Unternehmenssteuerung. Der steigende Verbreitungsgrad von SAP ERP unterstreicht unsere Führungsrolle im Bereich der ERP-Anwendungen. Auch der Mittelstand entwickelte sich immer stärker zu einem Wachstumstreiber für SAP. Mehr als 22.000 unserer Kunden ordnen wir diesem Segment zu.

2006 schlossen wir mit einer Reihe namhafter großer und mittelständischer Kunden Verträge ab, unter anderem mit folgenden Kunden:

- Die französische Regierung modernisiert seit dem vergangenen Jahr ihre Verwaltungssysteme mit Anwendungen aus dem Branchenportfolio SAP for Public Sector und der Plattform SAP NetWeaver. Bis zum Jahr 2009 sollen sämtliche Ministerien und insgesamt 25.000 Nutzer damit ausgestattet sein.

- Der US-Bundesstaat North Carolina wird seine Personalverwaltung und die Gehaltsabrechnungen mit SAP ERP modernisieren und will damit die entsprechenden Abläufe erheblich effizienter gestalten.
- Die Pennsylvania Turnpike Commission (PTC), Betreiber eines über 850 Kilometer langen, mautpflichtigen Fernstraßennetzes im US-Bundesstaat Pennsylvania, entschied sich für Duet, das den Leistungsumfang von Microsoft Office und SAP miteinander verbindet. Die von uns und Microsoft gemeinsam entwickelte Anwendung Duet erhöht die Effizienz der Geschäftsabläufe und vereint den hohen Anwendernutzen beider Technologien.
- Die niederländische ABN AMRO, eine der international führenden Banken, intensiviert ihre Zusammenarbeit mit SAP: ABN AMRO wird branchenspezifische SAP-Software für ihr weltweites Liquiditätsmanagement einsetzen, um die Verwaltung ihrer Kunden- und Kontoinformationen zu optimieren. Mit der Branchenlösung SAP for Banking wird ABN AMRO zudem künftig die Kontenverwaltung und das Informationsmanagement der Finanzdaten abwickeln.
- Die Belarusbank, größte Bank in Weißrussland, konsolidiert ihre Geschäftsabläufe mit der Branchenlösung SAP for Banking und unterstützt so ihre Wachstumsstrategie.
- Wumart, eine der größten privaten Handelsketten Chinas, entscheidet sich für SAP ERP und das Lösungsportfolio SAP for Retail, um den Wachstumskurs des Unternehmens zu unterstützen. Mit dem Einsatz von SAP ist Wumart die erste Handelskette in China, die sich für die IT-Systeme eines internationalen Softwareanbieters entschieden hat. Als großes Handelsunternehmen erweitert Wumart das SAP-Kundenportfolio in China, das außerdem führende Unternehmen aus den Branchen Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen und Petrochemie umfasst.
- Die US-amerikanische Textilkette Chico's FAS mit 907 Läden in 47 US-Bundesstaaten unterstützt mit der Branchenlösung SAP for Retail ihre Expansionsstrategie. Das SAP-Lösungsportfolio mit integrierten Anwendungen für Vertriebs- und Warenmanagement, Finanzwesen, Beschaffung, Lieferketten- und Produktlebenszyklus-Management bietet dem Handelsunternehmen einen umfassenden Überblick über alle relevanten Geschäftskennzahlen in Echtzeit.

- Der italienische Automobilhersteller Fiat Auto führt auf Basis der im Unternehmen eingesetzten Anwendung SAP ERP die Branchenlösung SAP for Automotive ein, um die strategische Neuausrichtung seines operativen Geschäfts zu unterstützen. Damit werden vorhandene Altsysteme über die SAP NetWeaver-Plattform integriert und überflüssige Dateneingaben im Informationsaustausch mit rund 20.000 Lieferanten beseitigt. Fiat kann so durchgängige und weltweit standardisierte Geschäftsprozesse umsetzen.
- Rajiv Plastics, Indien, hat sich für SAP Business One entschieden, um seine bisherigen, inzwischen veralteten, isolierten Lösungen an den Vertriebsstandorten Bombay und Silvasa zu ersetzen. Diese Anwendungen hatten den gesamten Informationsfluss verlangsamt und damit schnelle und effiziente Entscheidungsfindungen signifikant behindert. HP, einer der SAP-Partner in Indien, lieferte und implementierte die Lösung.
- Die Einzelhandelsgruppe Beall's mit Sitz im US-Bundesstaat Florida – mit über 600 Filialen eines der größten Handelsunternehmen in den USA – wird mit der Branchenlösung SAP for Retail ihre Wachstumsstrategie unterstützen. Das SAP-Softwareportfolio soll durchgängige Geschäftsprozesse auf einer einheitlichen, erweiterbaren IT-Plattform ermöglichen und sämtliche Filialen und Outlet-Stores mit der Zentrale verbinden.
- Mit Kenneth Cole Productions, einem führenden Anbieter von Bekleidung, Schuhen und Modeaccessoires, entschied sich im Januar 2006 ein weltweit agierender Mittelständler für die Branchenlösung SAP for Retail. Die SAP-Software ermöglicht den Überblick über die weit verzweigten Produktions- und Verkaufsaktivitäten, unterstützt Vertriebskanäle einschließlich des Internets, optimiert das Lagermanagement und verbessert den Kundenservice.
- Die Universitätsklinik Jena, mit 1.375 Betten und jährlich rund 45.000 stationären Patienten das größte Krankenhaus Thüringens, setzt künftig eine Radio-Frequency-Identification-Lösung (RFID-Lösung) von SAP und Intel Solution Services ein, um die Versorgung ihrer Patienten mit Arzneimitteln zu optimieren. Patienten werden fortan mit Medikamenten versorgt, deren Transport mittels RFID von der Klinikapotheke bis zur Verabreichung an den Patienten verfolgt und dokumentiert wird.
- Seit Sommer vergangenen Jahres strukturiert der weltweit drittgrößte PC-Hersteller Lenovo mit Sitz in den USA seine zentralen Geschäftsprozesse mithilfe der Branchenlösung SAP for High Tech um. Im Mittelpunkt stehen dabei die Integration der weltweiten Lieferkette, das Kundenbeziehungsmanagement und die Optimierung bestehender Enterprise-Resource-Planning-Prozesse auf Basis von SAP NetWeaver.
- Ein weiterer wichtiger Meilenstein war die Unterzeichnung eines Global Enterprise Agreement mit Unilever. Unilever ist das erste Unternehmen aus der Konsumgüterbranche, das eine solche Vereinbarung mit SAP abgeschlossen hat. Durch diesen Vertrag wird SAP-Software zur strategischen Plattform im Zentrum der Zielarchitektur von Unilever. Wir übernehmen so eine zentrale Rolle als IT-Partner bei der Weiterentwicklung des Unilever-Geschäftsmodells.
- Wir haben den seit 2005 bestehenden weltweiten Rahmenvertrag mit Vodafone erweitert. Der führende Anbieter von Mobilkommunikation wird künftig betriebswirtschaftliche Anwendungen und Services auf Basis der Unternehmenssoftware SAP ERP und der SAP NetWeaver-Plattform in seinen weltweit agierenden Betriebsgesellschaften einsetzen. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft werden die SAP-Lösungen Vodafone und seine Betriebsgesellschaften dabei unterstützen, die strategischen Ziele Kostenreduktion und verbesserte Unternehmensleistung zu erreichen.

Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen gut angenommen

Die Einführung von Anwendungssoftware in Unternehmen ist oftmals mit erheblichen Investitionen verbunden. Um Unternehmen solche Investitionen zu erleichtern, haben wir im Oktober 2005 mit unserem strategischen Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS) ein Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen unter dem Namen SAP Financing initiiert.

Bereits im ersten Jahr hat sich gezeigt, dass wir hiermit eine Dienstleistung eingeführt haben, die der Markt in bereits über 44 Ländern angenommen hat. Sowohl SAP als auch unsere Partner bieten Kunden diesen Service an. Über 60% der Finanzierungen wurden dabei mit mittelständischen Unternehmen – der Hauptzielgruppe von SAP Financing – abgeschlossen.

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

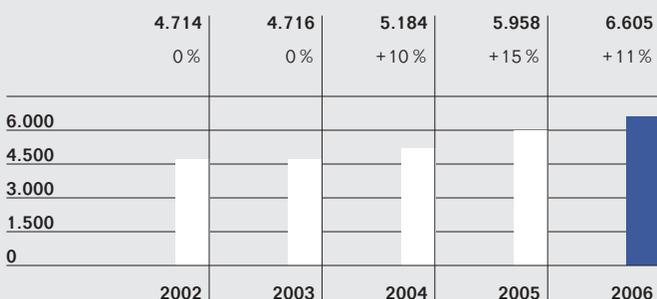
UMSATZENTWICKLUNG

Software- und Wartungsumsatz wächst zweistellig

Zu Jahresbeginn 2006 setzten wir uns das ambitionierte Ziel, die Summe aus Software- und Wartungsumsätzen im Berichtsjahr um 13% bis 15% gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Diese Wachstumserwartung basierte auf einem prognostizierten Anstieg der Softwareerlöse in der Spanne von 15% bis 17% gegenüber dem Vorjahr sowie auf einem erwarteten US-Dollar-Euro-Wechselkurs von 1,23 US\$ je 1 €. Im Jahresverlauf gaben wir zusätzlich an, dass es weniger wahrscheinlich ist, dass das Softwareumsatzwachstum sowie das Wachstum der Summe aus Software- und Wartungsumsätzen das obere Ende der im Ausblick angegebenen Spannen erreichen werden. Mit einer Steigerung der Summe aus Software- und Wartungsumsätzen um währungsbereinigt 12% (nominal 11%) auf 6.605 Mio. € (2005: 5.958 Mio. €; 2004: 5.184 Mio. €) und einem Softwareumsatzanstieg von währungsbereinigt 12% (nominal 10%) auf 3.072 Mio. € (2005: 2.783 Mio. €; 2004: 2.361 Mio. €) erreichten wir diese selbst gesetzten Umsatzziele nicht. Allerdings erzielten wir mit einem soliden Umsatzanstieg sowohl bei der Summe aus Software- und Wartungsumsätzen als auch bei den Softwareerlösen im dritten Jahr in Folge zweistellige Wachstumsraten.

Software- und Wartungserlöse

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



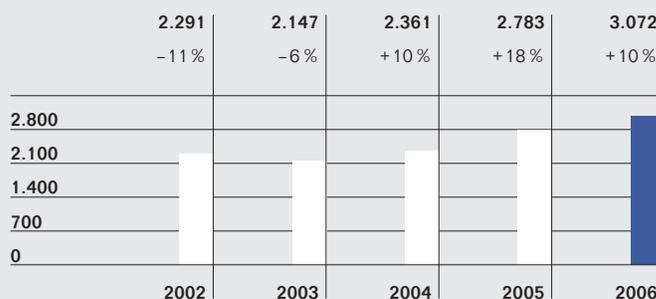
Um die eigene Marktposition einzuschätzen, berechnen wir den weltweiten Anteil der SAP am Gesamtlicenzumsatz der Anbieter von Core Enterprise Applications. Gestützt auf Angaben von Branchenanalysten beziffern wir diesen Umsatz auf rund 16 Mrd. US\$. Unser weltweiter Anteil wuchs im Geschäftsjahr 2006 um 2,8 Prozentpunkte auf 24%. In den USA lag der vergleichbare Marktanteil Ende 2006 bei 13% (2005: 11%). Diesen Ausbau unserer Marktposition sowie unser gesundes zweistelliges Wachstum sehen wir als Bestätigung unserer Strategie, mit einer klaren und

innovativen Produktstrategie, einer fundierten Branchenkenntnis und einem überlegenen Lösungsangebot das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und in langfristige Geschäftsbeziehungen umzuwandeln.

Trotz unserer immer größer werdenden Kundenbasis erzielten wir im Berichtsjahr auf Basis der Vertragsanzahl im Auftragseingang 31% der Softwareerlöse aus Verträgen mit Neukunden (2005: 33%; 2004: 32%). Die Gesamtzahl der Vertragsabschlüsse für Softwarelizenzen mit einem Wert über 10 Tsd. € stieg um 17% auf 10.288 Verträge (2005: 8.820 Verträge; 2004: 7.216 Verträge). Damit setzte sich bei einer Erhöhung unseres Auftragseingangs um 14% der bereits in den Vorjahren feststellbare Trend zu einer größeren Anzahl an Verträgen und kleineren Vertragsvolumina fort.

Softwareerlöse

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Wartungsumsatz steigt um 11%, Serviceerlöse um 10%

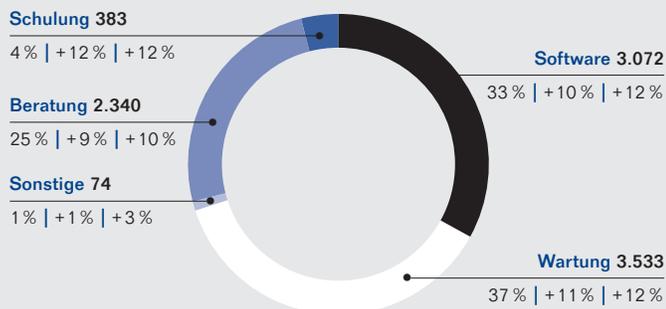
Unsere Wartungserlöse wuchsen im Berichtsjahr um 11% auf 3.533 Mio. € (2005: 3.175 Mio. €; 2004: 2.823 Mio. €). Der währungsbereinigte Anstieg betrug 12%. Dabei führten wir erfolgreich so genannte Global Enterprise Agreements am Markt ein. Solche als Subskriptionen gestalteten und Software sowie Wartung umfassenden Kundenverträge haben wir im Berichtsjahr mit einem Volumen von etwa 400 Mio. € abgeschlossen, wobei dieses Volumen über einen Zeitraum von mehreren Jahren als Umsatz realisiert wird. Damit betrug die Summe aus Software- und Wartungsumsätzen wie im Vorjahr 70% des Gesamtumsatzes, was im Rahmen unserer Planung lag.

Im Beratungsgeschäft konzentrierten wir uns erneut stärker auf Profitabilität als auf Wachstum. Dennoch stiegen die Beratungserlöse bei weiterhin hohem Preisdruck im Beratungsmarkt dank einer weiter verbesserten Auslastung mit 9% (währungsbereinigt 10%) ebenso stark wie im Vorjahr. Unser Schulungssegment profitierte wie schon 2005 von der organisatorischen Zusammenführung mit dem Beratungsbereich, die eine bereichsübergreifende Kundenansprache erleichtert. Die Schulungsumsätze erhöhten sich im Berichtsjahr um 12% (währungsbereinigt 12%), womit

wir im zweiten Jahr in Folge ein zweistelliges Wachstum erreichten. Die Serviceerlöse – die Summe aus Beratungs- und Schulungserlösen – stiegen damit um 10% (währungsbereinigt 10%) auf 2.723 Mio. € (2005: 2.482 Mio. €; 2004: 2.273 Mio. €).

Umsatz nach Tätigkeitsbereichen

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr | Veränderung zum Vorjahr währungsbereinigt

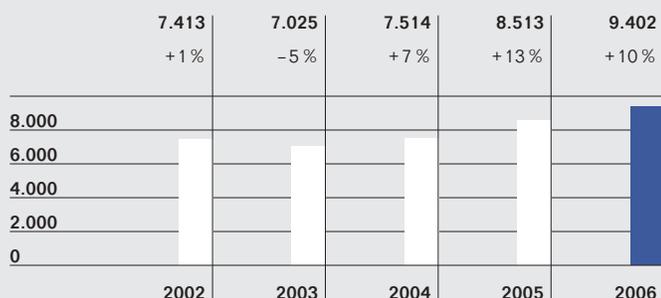


Zweistelliges Wachstum der Gesamtumsätze

Durch die zweistelligen Wachstumsraten in fast allen Tätigkeitsbereichen erhöhte sich auch unser Gesamtumsatz um 10% (währungsbereinigt 11%) auf 9.402 Mio. € (2005: 8.513 Mio. €; 2004: 7.514 Mio. €). 2006 ist damit unser zweites Jahr in Folge mit einem zweistelligen Zuwachs im Gesamtumsatz.

Umsatzentwicklung

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Steigerung des Umsatzes in allen Regionen

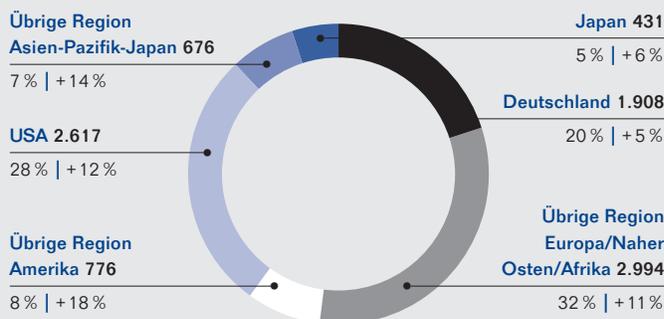
Zu Jahresbeginn 2006 prognostizierten wir, dass die Regionen Amerika und Asien-Pazifik-Japan die Wachstumstreiber des Berichtsjahres sein werden. Diesem Anspruch wurden beide Regionen gerecht. So erzielte die Region Amerika ein Wachstum der Softwareerlöse um 12% (währungsbereinigt 15%) auf 1.150 Mio. € (2005: 1.027 Mio. €; 2004: 780 Mio. €). Die Gesamterlöse in dieser Region stiegen 2006 um 13%

(währungsbereinigt 14%) auf 3.393 Mio. € (2005: 3.000 Mio. €; 2004: 2.424 Mio. €). Zu diesem Anstieg trug das Geschäft in den USA am stärksten bei. Die Softwareerlöse in den USA stiegen im Berichtsjahr um 9% (währungsbereinigt 13%) auf 892 Mio. € (2005: 820 Mio. €; 2004: 625 Mio. €), die Gesamterlöse um 12% (währungsbereinigt 14%) auf 2.617 Mio. € (2005: 2.343 Mio. €; 2004: 1.894 Mio. €). Auch Lateinamerika erreichte bei den Softwareerlösen zweistellige Wachstumsraten. Dabei zeigte Brasilien mit einem Anstieg von über 50% ein besonders erfreuliches Wachstum.

Die Softwareerlöse in der Region Asien-Pazifik-Japan wuchsen 2006 um 7% (währungsbereinigt 12%) auf 388 Mio. € (2005: 363 Mio. €; 2004: 289 Mio. €). Der Gesamtumsatz dieser Region lag mit 1.107 Mio. € um 11% (währungsbereinigt 15%) über dem Vorjahreswert von 1.000 Mio. € (2004: 867 Mio. €). Besonders erfreulich war dabei die Entwicklung in den Zukunftsmärkten China und Indien mit deutlich über den Konzernwerten liegenden Wachstumsraten im Software- und Gesamtumsatz. In Japan setzte sich unsere im Vorjahr begonnene Erholung fort und führte zu einem Anstieg der Softwareerlöse um 7% (währungsbereinigt 17%) auf 131 Mio. € (2005: 122 Mio. €; 2004: 115 Mio. €). Der Gesamtumsatz in Japan wuchs um 6% (währungsbereinigt 14%) auf 431 Mio. € (2005: 406 Mio. €; 2004: 387 Mio. €).

Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Trotz unserer etablierten Marktposition erreichten wir auch in der Region EMEA einen soliden Anstieg des Umsatzes. Dabei lag die Wachstumsrate der Softwareerlöse im Berichtsjahr mit 10% über dem entsprechenden Zuwachs im Vorjahr. Währungsbereinigt lag der Anstieg ebenfalls bei 10%. Hierbei erzielte vor allem Russland mit über 50% überdurchschnittliche Wachstumsraten. Die 2006 in der Region EMEA erzielten Softwareerlöse betragen damit 1.534 Mio. € (2005: 1.393 Mio. €; 2004: 1.292 Mio. €). Der Gesamtumsatz in der Region EMEA betrug 4.902 Mio. € und lag damit um 9% (währungsbereinigt 9%) höher als der Vorjahreswert von 4.513 Mio. € (2004: 4.223 Mio. €). Die Softwareerlöse in Deutschland stiegen um 7% auf 565 Mio. €

(2005: 527 Mio. €; 2004: 525 Mio. €) und übertrafen damit unsere Erwartungen. Den Gesamtumsatz in Deutschland steigerten wir um 5% auf 1.908 Mio. € (2005: 1.810 Mio. €; 2004: 1.780 Mio. €).

BETRIEBSERGEBNIS UND OPERATIVE MARGE

Bereinigte operative Marge erneut verbessert

Zum Jahresbeginn 2006 nannten wir als Profitabilitätsziel einen Anstieg der bereinigten operativen Marge – also des Verhältnisses von bereinigtem Betriebsergebnis zu den Umsatzerlösen – um 0,5 bis 1,0 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahresverlauf gaben wir zusätzlich an, dass es weniger wahrscheinlich ist, dass wir das obere Ende dieser Spanne erreichen werden. Mit einer Erhöhung der bereinigten operativen Marge von 28,3% auf 28,8% (2004: 27,8%) erreichten wir dieses Ziel. Die nach US-GAAP ermittelte operative Marge unter Einbezug der Kosten für aktienorientierte Vergütungsprogramme und akquisitionsbedingte Aufwendungen sank 2006 leicht um 0,1 Prozentpunkte von 27,4% auf 27,3% (2004: 26,9%). Grund hierfür war unter anderem, dass sich die Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme infolge neuer US-GAAP-Regeln von 45 Mio. € im Vorjahr auf 99 Mio. € (2004: 38 Mio. €) mehr als verdoppelten.

Bereinigte operative Marge

in % | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten



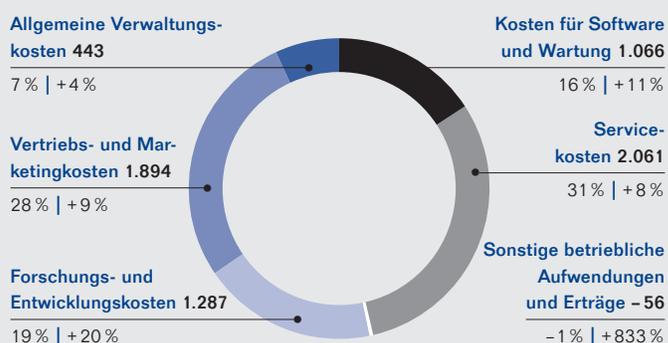
Die operativen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2006 betragen 6.837 Mio. € nach 6.182 Mio. € im Vorjahr (2004: 5.496 Mio. €). Der Anstieg im Berichtsjahr von 11% resultierte insbesondere aus den gestiegenen Personalkosten als Konsequenz der Erhöhung der Zahl der Mitarbeiter um 3.482 Vollzeitbeschäftigte sowie aus dem verstärkten Zukauf externer Dienstleistungen und aus den gestiegenen Reisekosten aufgrund erhöhter Geschäftstätigkeit. Hinzu kamen sowohl aufwandserhöhende als auch aufwandsmindernde Sondereffekte, so zum Beispiel der Aufwand aus verschiedenen Patentrechtsstreitigkeiten sowie ein Ertrag aus der Verminderung der Wertberichtigungen auf Forderungen.

Parallel zum zweistelligen Wachstum der Summe aus Software- und Wartungsumsätzen erhöhten sich die Kosten für Software und Wartung aufgrund zusätzlich erworbener Drittlizenzen und einer weiteren Verstärkung der Supportkapazitäten um 11% auf 1.100 Mio. € (2005: 993 Mio. €; 2004: 916 Mio. €). Die bereinigten Kosten für Software und Wartung stiegen ebenfalls um 11% auf 1.066 Mio. € (2005: 964 Mio. €; 2004: 893 Mio. €). Damit betrug die Software- und Wartungsmarge wie im Vorjahr 83,3% (2004: 82,3%).

Die Servicekosten betrugen im Berichtsjahr 2.078 Mio. € (2005: 1.925 Mio. €; 2004: 1.783 Mio. €) und stiegen somit um 8%. Der entsprechende bereinigte Wert lag bei 2.061 Mio. € (2005: 1.912 Mio. €; 2004: 1.759 Mio. €), was ebenfalls einem Anstieg von 8% entspricht. Der Anstieg der Kosten ist zurückzuführen auf die Einstellung neuer Mitarbeiter im Servicebereich und die befristete Inanspruchnahme externer Dienstleister. Im zweiten Jahr hintereinander steigerten wir deutlich die Servicemarge durch eine höhere Auslastung in der Beratung und die erneut positive Entwicklung im Schulungsbereich von 22,4% auf 23,7% (2004: 21,5%).

Struktur der bereinigten operativen Kosten

in Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erhöhten sich im Berichtsjahr um 23% auf 1.335 Mio. € (2005: 1.089 Mio. €; 2004: 908 Mio. €). Gründe hierfür waren vor allem der weitere Ausbau unserer Entwicklungskapazitäten durch eine Erhöhung der Mitarbeiterzahl im Entwicklungsbereich sowie die verstärkte Nutzung der Dienstleistungen von Dritten. Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich um 20% auf 1.287 Mio. € (2005: 1.071 Mio. €; 2004: 900 Mio. €).

Mit einer Erhöhung um 10% auf 1.915 Mio. € (2005: 1.746 Mio. €; 2004: 1.524 Mio. €) entsprach der Anstieg der Kosten für Vertrieb und Marketing dem Anstieg der Umsatzerlöse trotz zusätzlicher Investitionen in das Volumengeschäft und einer weiteren Verstärkung des Vertriebs. Die

bereinigten Kosten für Vertrieb und Marketing wuchsen um 9% und erreichten einen Wert von 1.894 Mio. € (2005: 1.736 Mio. €; 2004: 1.515 Mio. €).

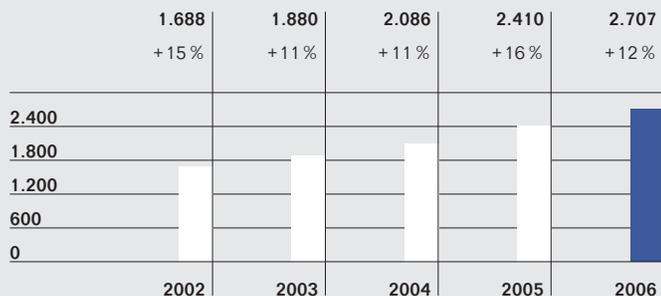
Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen im Berichtsjahr unterproportional um 7% auf 465 Mio. € (2005: 435 Mio. €; 2004: 366 Mio. €). Ursächlich hierfür war neben einem Anstieg der variablen Vergütungen unter anderem der weitere Aufbau von Shared Service Centers, die künftig die Effizienz weiter steigern sollen. Trotz dieses Anstiegs blieb der Anteil dieser Kostengruppe am Umsatz mit 5% konstant. Auf bereinigter Basis ergibt sich ein Wert von 443 Mio. €, was einem Anstieg von 4% entspricht (2005: 426 Mio. €; 2004: 363 Mio. €).

Betriebsergebnis steigt um 10 %

Unser Betriebsergebnis erhöhte sich um 10% auf 2.565 Mio. € (2005: 2.331 Mio. €; 2004: 2.018 Mio. €) und stieg damit ebenso stark wie der Gesamtumsatz. Das bereinigte Betriebsergebnis kletterte um 12% auf 2.707 Mio. € (2005: 2.410 Mio. €; 2004: 2.086 Mio. €).

Bereinigtes Betriebsergebnis

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



FINANZERGEBNIS

Finanzergebnis gestiegen

Im Geschäftsjahr 2006 stieg aufgrund eines höheren Zinsniveaus das Zinsergebnis um 33% auf 120 Mio. € (2005: 90 Mio. €; 2004: 56 Mio. €). Außerdem führte die Einführung der neuen Bilanzierungsregeln für aktienorientierte Vergütungen zu einer anderen Abbildung des Hedging des STAR-Programms. Hierdurch verblieb im Finanzergebnis ein unrealisierter Gewinn aus dem STAR-Hedge von 7 Mio. €, nachdem im Vorjahr bedingt durch die Auswirkungen des STAR-Hedge noch ein Verlust von 66 Mio. € (2004: -15 Mio. €) auszuweisen war. Vor allem durch diese Effekte erhöhte sich das Finanzergebnis deutlich. Obwohl wir im Berichtsjahr

unsere Investitionen in Kapitalanlagen mit einer niedrigeren Vorsteuer-, aber einer höheren Nachsteuerrendite weiter verstärkten, stieg das Finanzergebnis aufgrund des besseren Zinsergebnisses und der Effekte aus dem STAR-Hedge deutlich von 11 Mio. € im Vorjahr auf 122 Mio. € (2004: 41 Mio. €).

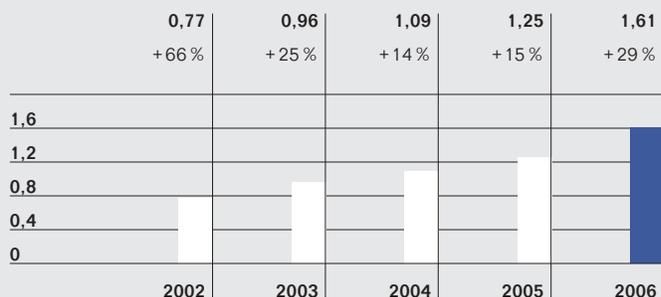
VORSTEUERERGEBNIS, ERTRAGSTEUERN UND KONZERNERGEBNIS

Vorsteuerergebnis und Konzernergebnis steigen zweistellig

Aufgrund des höheren Finanzergebnisses fiel der Anstieg unseres Ergebnisses vor Ertragsteuern im Berichtsjahr mit 16% stärker aus als der Zuwachs beim Betriebsergebnis. Gleichzeitig wurde die Ertragsteuerquote auf 30% (2005: 35,3%; 2004: 36,5%) reduziert durch gestiegene Investitionen in steuerfreie und niedrig besteuerte Beteiligungen und Finanzanlagen, durch einen gesunkenen Gewerbesteuersatz und durch Einmaleffekte, die aus dem Abschluss von Betriebsprüfungen in verschiedenen Ländern und aus der Einigung mit Finanzbehörden zu bestimmten steuerlichen Themen resultieren. Somit wuchs das Konzernergebnis um 25% und betrug 1.871 Mio. € (2005: 1.496 Mio. €; 2004: 1.311 Mio. €). Aus dem Konzernergebnis abgeleitet ergibt sich das Ergebnis je Aktie, eine der Schlüsselgrößen für Investoren, das unter Berücksichtigung der Ausgabe von Gratisaktien im Berichtsjahr mit 1,53 € über dem Vorjahreswert von 1,21 € lag (2004: 1,05 €).

Bereinigtes Ergebnis je Aktie

in € | Veränderung zum Vorjahr



Das bereinigte Konzernergebnis betrug im Berichtsjahr 1.970 Mio. €, was einer Steigerung von 27% entspricht (2005: 1.552 Mio. €; 2004: 1.358 Mio. €). Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg von 1,25 € auf 1,61 € (2004: 1,09 €). Als eigenes Ziel gaben wir zu Jahresanfang ein bereinigtes Ergebnis je Aktie zwischen 1,45 € und 1,50 € an und veröffentlichten im Jahresverlauf die Erwartung, dass das bereinigte Ergebnis je Aktie leicht über der ursprünglich angegebenen Spanne liegen wird.

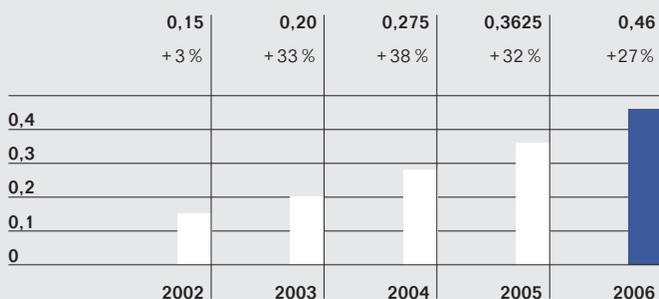
DIVIDENDE

Dividende steigt erneut

Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 und den erzielten Ergebnissteigerungen beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine im Vergleich zum Vorjahr um 27% erhöhte Dividende von 0,46 € (2005: 0,3625 €; 2004: 0,275 €) zu zahlen. Damit sollen 30% des erzielten Konzernergebnisses an die Aktionäre ausgeschüttet werden, womit die Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, in Höhe von 30% gegenüber dem Vorjahreswert konstant geblieben ist (2004: 26%).

Dividende je Aktie

in € | Veränderung zum Vorjahr



Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2006 560 Mio. €. Die tatsächliche Gesamtausschüttung wird jedoch voraussichtlich von diesem Betrag abweichen, da sich der Bestand an eigenen Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung wahrscheinlich noch ändert. Außerdem kann sich durch die Bedienung der aktienbasierten Vergütungsprogramme auch das Grundkapital noch ändern. Die Ausschüttung tritt neben die Aktienrückkäufe, mittels derer wir im Geschäftsjahr 2006 weitere 447 Mio. € an unsere Aktionäre zurückführten.

ENTWICKLUNG DER FINANZLAGE

CASHFLOW-ENTWICKLUNG UND LIQUIDITÄTSLAGE

Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit steigt um 15 %

Die gesunde Ertragsentwicklung der SAP im Geschäftsjahr 2006 wirkte sich auch positiv auf den Cashflow aus. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich aufgrund der mit dem Konzernergebnis verbundenen gestiegenen Nettoeinzahlungen nach einem Rückgang im Vorjahr (2005: 1.608 Mio. €; 2004: 1.845 Mio. €) um 15% auf 1.847 Mio. €.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtsjahr auf 134 Mio. € und lag erneut deutlich unter dem Vorjahreswert (2005: 583 Mio. €; 2004: 748 Mio. €). Einerseits erhöhten sich gegenüber 2005 die Zugänge von Sachanlagen durch die fortgeführte Bautätigkeit am Hauptsitz der SAP sowie an unseren Standorten in den USA und Indien ebenso wie die Auszahlungen für Akquisitionen. Andererseits ergab sich im Berichtsjahr ein Mittelzufluss aus der Nettoposition der Wertpapiere und sonstigen Finanz- und Geldanlagen infolge einer teilweisen Auflösung dieser Anlagen sowie der Umschichtung zwischen diesen Anlagen und den Zahlungsmitteläquivalenten. Aus Finanzierungstätigkeit flossen im Berichtsjahr 1.375 Mio. € (2005: 555 Mio. €; 2004: 388 Mio. €) ab. Dies bedeutet einen Anstieg von 148% gegenüber 2005. Ursache hierfür waren eine gegenüber dem Vorjahr um 31% erhöhte Dividendenzahlung von insgesamt 447,2 Mio. € (2005: 340,4 Mio. €; 2004: 248,7 Mio. €) sowie um 153% gestiegene Auszahlungen für den Rückkauf eigener Aktien in Höhe von insgesamt 1.149 Mio. € (2005: 454 Mio. €; 2004: 175 Mio. €).

Konzernliquidität sinkt um 13 %

Der Zahlungsmittelbestand betrug am Ende des Geschäftsjahres 2.399 Mio. € (2005: 2.064 Mio. €; 2004: 1.506 Mio. €) und wuchs somit um 16%. Addiert man zum Zahlungsmittelbestand noch die Kurzfristigen Wertpapiere und sonstigen Geldanlagen, ergibt sich die Konzernliquidität in Höhe von 3.330 Mio. € (2005: 3.846 Mio. €).

Um finanziell flexibler zu sein, haben wir im November 2004 eine syndizierte Kreditfazilität in Höhe von 1 Mrd. € mit einer internationalen Bankengruppe aufgelegt. Diese Kreditlinie vereinbarten wir ergänzend zu den bestehenden Kreditlinien und erweiterten somit unsere Konzernliquidität. Im Berichtsjahr nahmen wir die Kreditlinie nicht in Anspruch und sehen dies auch weiterhin nicht vor.

Neben dieser Kreditfazilität verfügte die SAP AG zum Bilanzstichtag 2006 über bilaterale Kreditlinien in Höhe von etwa 599 Mio. € (2005: 553 Mio. €; 2004: 622 Mio. €). Eine

Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2006, 2005 und 2004 jeweils nicht vor. Mehrere Tochterunternehmen im SAP-Konzern verfügen über Kreditlinien in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 109 Mio. € (2005: 218 Mio. €; 2004: 204 Mio. €), die zumeist durch Garantien der SAP AG abgesichert sind. Die Kreditlinien dieser Tochterunternehmen wurden zum Bilanzstichtag mit 26 Mio. € (2005: 24 Mio. €; 2004: 28 Mio. €) in Anspruch genommen.

SAP verfügt derzeit über kein Kreditrating durch Rating-Agenturen. Aufgrund der geringen Fremdkapitalquote des Konzerns in Höhe von 35 % (2005: 36 %; 2004: 39 %) bliebe eine durch ein Rating erzielbare Änderung der Kreditkonditionen voraussichtlich ohne wesentliche Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns. Das Fremdkapital der SAP besteht zu 7 % aus Pensionsrückstellungen (2005: 6 %; 2004: 5 %), zu 49 % aus sonstigen Rückstellungen (2005: 56 %; 2004: 59 %) und zu 30 % aus Verbindlichkeiten (2005: 26 %; 2004: 25 %).

FINANZMANAGEMENT

Globales Finanzmanagement wird zentral gesteuert

Wir verfügen über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Wahrungsmangement.

Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquiditat sicherzustellen. Hierzu nehmen die SAP-Gesellschaften an einem zentralen Cash-Management teil. Die liquiden Mittel werden konzernweit zusammengefasst, überwacht und nach einheitlichen Grundsätzen investiert. Mit einem hohen Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren als strategischer Liquiditätsreserve verbessern wir unsere Flexibilität, Sicherheit und Unabhängigkeit. ber die bereits angesprochene syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € sowie weitere bilaterale Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditatspotenziale nutzen.

Ein liquiditäts- und risikoorientiertes Zinsmanagement in Verbindung mit einer konservativen Anlagestrategie steht im Vordergrund des globalen Finanzmanagements. Die Liquiditätsreserve steht uns überwiegend kurzfristig zur Verfügung. Geld- und kapitalmarktbedingte Schwankungen der Zinssätze beeinflussen unser Zinsergebnis.

Auch das Währungsmanagement erfolgt zentral, wobei wir das Wahrungsexposure (offene, das heißt nicht kursgesicherte Positionen) auf der Basis von Bilanzpositionen und erwarteten Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen täglich ermitteln und bei Bedarf durch geeignete derivative Finanzinstrumente absichern. Wir setzen derivative Finanzinstrumente nicht zu spekulativen Zwecken ein.

Risikominimierung durch Finanzinstrumente

Unsere Vertriebsgesellschaften entrichten monatlich an den Lizenzgeber, das Mutterunternehmen SAP AG, eine Lizenzgebühr, die sich an den erwirtschafteten Software- und Wartungsumsätzen bemisst. Um Währungsschwankungen dieser meist in lokaler Währung erfolgenden Zahlungen zu kompensieren, schließen wir Devisentermingeschäfte ab, die in der Regel eine Laufzeit von bis zu zwölf Monaten haben. Alle von uns abgeschlossenen Wahrungssicherungsgeschafte beziehen sich ausnahmslos auf entsprechende Grundgeschäfte.

Das Vergütungssystem der SAP sieht neben dem Festgehalt auch variable, am Aktienkurs orientierte Vergütungsbestandteile vor. In diesem Zusammenhang bieten wir das Stock-Appreciation-Rights-(STAR)-Programm an, das den über einen definierten Zeitraum erzielten Gegenwert von Kurssteigerungen an unsere Mitarbeiter weitergibt. Um das entsprechende Kursrisiko abzusichern, bedienen wir uns derivativer Finanzinstrumente, die von unabhängigen Kreditinstituten zur Verfügung gestellt werden. Dabei unterliegen sämtliche Vertragsabschlüsse mit Kreditinstituten intern festgelegten Anforderungen an die Bonität der jeweiligen Kreditinstitute. Detaillierte Informationen zum Einsatz von Sicherungsinstrumenten befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss.

Den Einsatz von (derivativen) Finanzinstrumenten sowie weitere Regelungen und Prozesse im Bereich des Finanzrisikomanagements haben wir in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften der SAP-Gruppe gültigen Treasury-Richtlinie zusammengefasst.

Geringer Verschuldungsgrad

Unser Verschuldungsgrad, also der Quotient aus Fremdkapital und Bilanzsumme, sank 2006 von 36 % im Vorjahr auf 35 % (2004: 39 %). Unsere überwiegend eigenkapitalbasierte Finanzierung schlägt sich unter anderem darin nieder, dass die Bankverbindlichkeiten zum Ende des Berichtsjahres lediglich 0,28 % der Bilanzsumme betragen (2005: 0,27 %; 2004: 0,37 %). Die Eigenkapitalkosten des Konzerns sind im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant geblieben.

Der durchschnittliche Zinssatz für verschiedene Bankkredite mit Festzinsvereinbarungen betrug zum 31. Dezember 2006 8,08 % (2005: 7,22 %; 2004: 6,14 %). Hierbei handelt es sich überwiegend um kurzfristige Darlehen, die Tochterunternehmen in verschiedenen Fremdwährungen aufgenommen haben, in denen ein unterschiedliches Zinsniveau herrscht.

ENTWICKLUNG DER VERMÖGENSLAGE

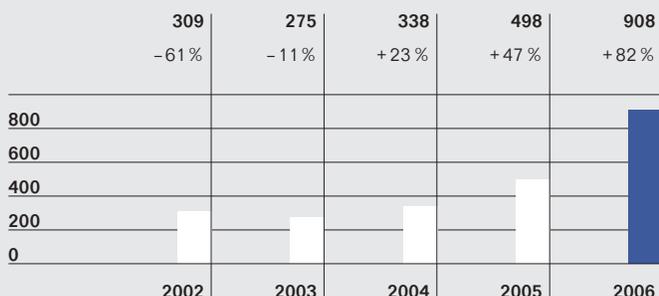
VERMÖGENSWACHSTUM UND BILANZSTRUKTUR

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir unsere Bilanz auf das Bilanzformat „Classified Balance Sheet“ umgestellt. Danach gliedern sich nun die Bilanzpositionen nach ihrem erwarteten Abgang bzw. ihrer erwarteten Realisierung in kurzfristige und langfristige Positionen. Für weitere Angaben zur Umstellung des Bilanzformats verweisen wir auf den Anhang im Konzernabschluss (Textziffer 1).

Wir steigerten unsere Bilanzsumme im Jahr 2006 von 9.040 Mio. € im Vorjahr (2004: 7.585 Mio. €) um 5% auf 9.503 Mio. €. Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken leicht im Berichtsjahr, insbesondere bedingt durch den Rückgang liquider Mittel. Gleichzeitig stiegen die langfristigen Vermögenswerte durch den Erwerb immaterieller Vermögenswerte von Dritten sowie im Rahmen von Akquisitionen. Insgesamt wuchsen die langfristigen Vermögenswerte um 26% auf 3.179 Mio. € (2005: 2.520 Mio. €; 2004: 2.735 Mio. €).

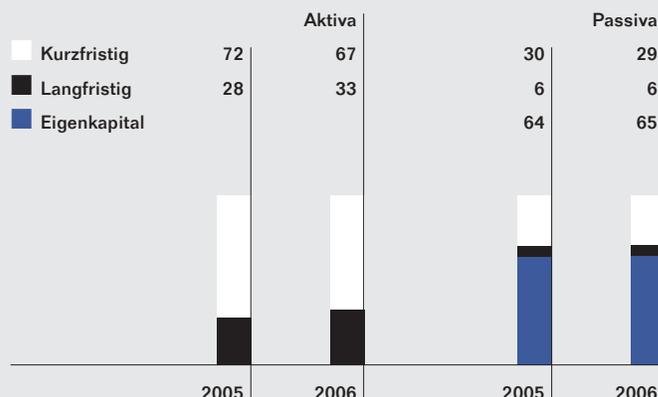
Investitionen

in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Die Außenstandsdauer der Forderungen („Days of Sales Outstanding“, DSO), die wir rollierend auf Zwölfmonatsbasis ermitteln, betrug unverändert zum Vorjahr 68 Tage (2004: 71 Tage).

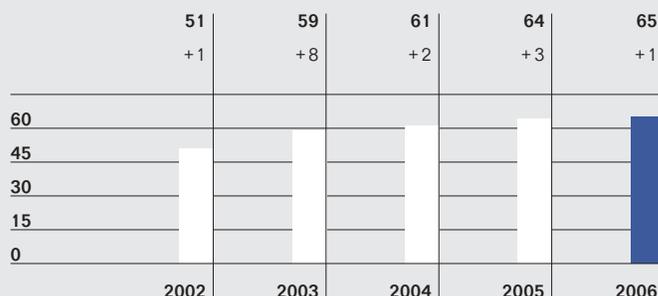
Konzernbilanzstruktur in Prozent



Das gewachsene Konzernergebnis festigte unsere Eigenkapitalbasis, die um 354 Mio. € gestiegen ist. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr von 64% auf 65% (2004: 61%).

Eigenkapitalquote

in Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten



NICHT BILANZIERTE VERMÖGENSWERTE

Marktwert des SAP-Eigenkapitals deutlich über dem Buchwert

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. Das Ausmaß verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP AG, die zum Bilanzstichtag 2006 51,0 Mrd. € (2005: 48,5 Mrd. €) betrug, und ihrem bilanziellen Eigenkapital in Höhe von 6,1 Mrd. € (2005: 5,8 Mrd. €). Diese Differenz ist insbesondere durch solche immateriellen Vermögenswerte zu erklären, die nach geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht oder nicht mit ihren Zeitwerten bilanziert werden dürfen. Hierzu gehören beispiels-

weise unser Kundenkapital (SAP-eigener Kundenstamm und Kundenbeziehungen), unsere Mitarbeiter und ihr Know-how, das SAP-Partnernetzwerk, unsere selbst entwickelte Software, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die von SAP entwickelten Marken, allen voran die Marke SAP, sowie die Unternehmensorganisation.

Wir intensivierten im Berichtsjahr unternehmensweit unsere Marketingaktivitäten, um aktuelle und potenzielle Kunden sowie die Öffentlichkeit noch besser von den besonderen Vorzügen unseres Lösungsangebots zu überzeugen und gleichzeitig den Wert der Marke SAP zu steigern. Der Erfolg dieser Maßnahmen äußerte sich unter anderem in einem erhöhten Bekanntheitsgrad. Der Wert der Marke SAP rangiert nach einer Untersuchung von Interbrand und der Zeitschrift *BusinessWeek* in der Rangliste der weltweit wertvollsten Marken (Top 100 Global Brands Scoreboard) 2006 auf Rang 34 (2005: 36). Unter den Softwareunternehmen verzeichneten wir die höchste Steigerung des Markenwertes. Interbrand bewertete die Marke SAP mit 10 Mrd. US\$ (2005: 9 Mrd. US\$). Im Vergleich mit anderen deutschen Markenwerten belegten wir damit hinter den Marken Mercedes-Benz und BMW Rang 3.

Die erstmalige Aufnahme in die Rangliste „America’s Most Admired Companies“ des US-amerikanischen Magazins *Fortune* bestätigt diese positive Bewertung. Auf Anhieb erreichten wir Platz drei in der Kategorie „Computer Software“. Dies unterstreicht unser weltweites Ansehen als „Best-Run Business“.

Auch unser Innovationskapital bewertete *BusinessWeek* im Berichtsjahr positiv. Erstmals erreichten wir 2006 Platz 90 unter den 100 innovativsten Unternehmen und kamen damit auf Platz sieben in der Gruppe der Technologie-/IT-Unternehmen.

Wertsteigerung bei weiteren immateriellen Vermögenswerten

Auch das Kundenkapital entwickelte sich positiv: Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir zahlreiche Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und vertieften bestehende Kundenverbindungen. Gemeinsam mit externen Dienstleistern messen wir regelmäßig die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden. Die Ergebnisse dieser Umfragen zeigen für das Berichtsjahr eine weitere Verbesserung sowohl der Kundenzufriedenheit als auch der Kundenloyalität.

Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software erläutern wir in den folgenden Ausführungen zu den Mitarbeitern und zu Forschung und Entwicklung. Mit dem bereits erläuterten weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften steigerten wir den Wert unseres Partnernetzwerks.

Wie zu Beginn dieses Konzernlageberichts dargestellt, verbesserten wir im Berichtsjahr auch unsere Unternehmensorganisation und setzten damit den im Geschäftsjahr 2005 eingeschlagenen Weg zu einer „Best-Run Company“ weiter fort. Durch intensive Kommunikation im Unternehmen verankerten wir unsere Strategie bei allen Mitarbeitern auf allen Ebenen und setzten uns weiter intensiv mit unserer Unternehmenskultur und unseren Werten auseinander.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE ZUM JAHRESENDE

SAP weiterhin in gesunder Verfassung

Nicht zuletzt aufgrund der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2006 präsentiert sich SAP zum Ende des Berichtsjahres weiterhin in einer wirtschaftlich gesunden Verfassung. Hierzu tragen insbesondere das weitreichende und innovative Lösungsportfolio, hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die starke Marktstellung, effiziente Unternehmensprozesse und die robuste Profitabilitäts- und Liquiditätssituation bei.

MITARBEITER

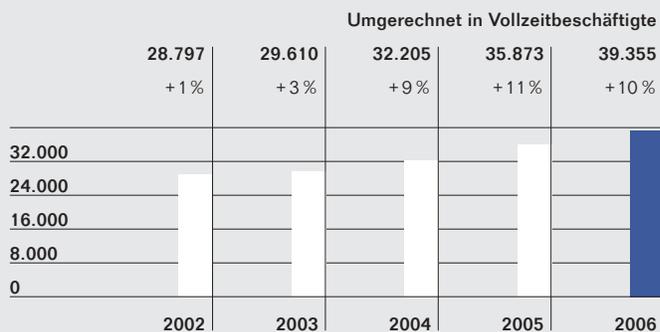
MITARBEITERZUWACHS

Geschäftserfolg lässt Mitarbeiterzahl weiter steigen

SAP stellte im Jahresverlauf 2006 – parallel zur geschäftlichen Entwicklung – zahlreiche hoch qualifizierte Mitarbeiter ein, um den bisherigen Unternehmenserfolg zu sichern und die Grundlage für weiteres Wachstum zu legen. Unser Ausblick für das Jahr 2006 basierte auf rund 3.500 neuen Stellen, von denen im Jahresverlauf tatsächlich 3.482 besetzt wurden. Ende des Jahres 2006 beschäftigten wir auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 39.355 Mitarbeiter weltweit (2005: 35.873; 2004: 32.205), davon 14.214 in Deutschland (2005: 13.916; 2004: 13.525).

Mitarbeiterzahl zum Jahresende

Veränderung zum Vorjahr



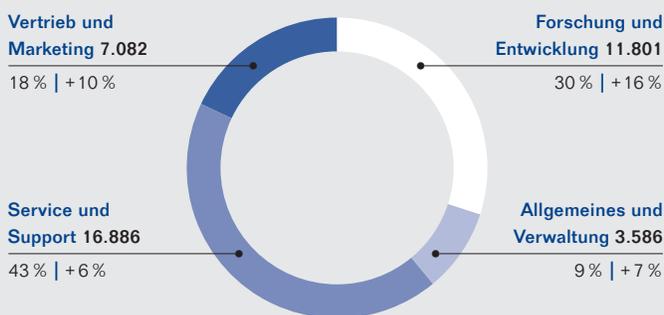
Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter, von denen rund 30% Frauen sind, liegt bei etwa 37 Jahren, die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit beläuft sich auf rund 5,3 Jahre.

Um die Darstellung unserer Mitarbeiterzahlen besser an der Darstellung der Kostenbereiche in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung auszurichten sowie die Transparenz in der Berichterstattung zu erhöhen, haben wir uns entschlossen, die Berichterstattung der Mitarbeiterzahlen intern und extern zu ändern. Dieser Schritt beeinflusst nicht die Gesamtzahl der Mitarbeiter, sondern nur die Zahl der Mitarbeiter innerhalb der einzelnen Bereiche. Bis zum 31. Dezember 2005 gruppierte die SAP ihre Mitarbeiter für die interne und externe Berichterstattung nach Geschäftsbereichen (so genannten Business Areas) und Funktionen. Die neue Darstellung gilt seit dem 1. Januar 2006. Die Mitarbeiterzahlen der Vorjahre sind an die veränderte Darstellung angepasst.

Demzufolge wuchs der Produktbereich, dem wir die Mitarbeiter aus Support und kundenspezifischer Entwicklung zurechnen: Bedingt durch die Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten stieg hier die Beschäftigtenzahl weltweit um 20% auf 5.368 (2005: 4.460; 2004: 3.647). Im Bereich Forschung und Entwicklung erhöhten wir die Anzahl der Mitarbeiter um 16% auf nunmehr 11.801 (2005: 10.215; 2004: 8.744). Die Mitarbeiterzahl im Bereich Service stieg zum Ende des Geschäftsjahres 2006 um 1% auf 11.518 (2005: 11.430; 2004: 11.114). Im Bereich Vertrieb und Marketing waren zum Stichtag 7.082 Mitarbeiter tätig (2005: 6.426; 2004: 5.721). Dies entspricht einem Zuwachs von 10%. Der Bereich Allgemeine Verwaltung umfasste zum Ende des Berichtsjahres 2.472 Vollzeitstellen (2005: 2.261; 2004: 1.937), was einem Zuwachs von 9% entspricht. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir unsere IT-Mitarbeiter und den Bereich Gebäudeverwaltung zählen, verzeichneten wir einen Zuwachs von 3% auf 1.114 (2005: 1.081; 2004: 1.042).

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

in Vollzeitbeschäftigten | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Die meisten Mitarbeiter (57%) sind in der Region EMEA beschäftigt, 23% der Mitarbeiter in der Region Amerika und 20% in der Region Asien-Pazifik-Japan. In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 16%, in der Region EMEA um 3% und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 26%. Von den 1.272 neuen Vollzeitbeschäftigten in der Region Amerika entfallen 402 auf Akquisitionen. In der Region EMEA stellten wir 631 Vollzeitbeschäftigte ein. Von den 1.579 neuen Mitarbeitern im asiatisch-pazifischen Raum stellten wir den überwiegenden Teil in Indien (1.133) und China (374) ein.

Unsere Mitarbeiter stammen aus über 100 Ländern. Wir bekennen uns zur gelebten Vielfalt im Konzern und nutzen das damit verbundene Potenzial. Deshalb fördern wir aktiv die Vielfalt unter anderem im Hinblick auf kulturelle und ethnische Herkunft, Rasse, Geschlecht, Nationalität und Alter. Unser Global Diversity Office achtet darauf, dass dies so bleibt – und dass der Beitrag jedes Mitarbeiters zum Geschäftserfolg der SAP seine Anerkennung findet. Im vergangenen Jahr etwa nahmen über 2.600 Führungskräfte, die multinationale Teams leiten, an Schulungen in interkultureller Kompetenz teil. Darüber hinaus boten wir mehrere geschlechterspezifische Workshops an, in denen Männer und Frauen die gegenseitigen Unterschiede besser verstehen und schätzen lernten. Fast 90% der männlichen und weiblichen Teilnehmer äußerten sich sehr zufrieden.

Globales Employee Sounding Board und Betriebsräte in Deutschland gegründet

Im April 2006 haben wir ein globales Employee Sounding Board gegründet. Dort sind Arbeitnehmer ohne Führungsverantwortung als Vertreter aller Regionen benannt, die dem Vorstand der SAP AG unmittelbares Feedback zu globalen Fragestellungen geben. Sie besprechen Anregungen und Sachverhalte, die für das Gesamtunternehmen von Bedeutung sind. Im Regelfall sind die Vertreter in diesem Gremium Mitglied lokaler Repräsentationsorgane der Arbeitnehmer.

Seit Juli 2006 gibt es in der SAP AG und SAP Hosting AG & Co. KG erstmals einen standortübergreifenden Betriebsrat für alle deutschen Standorte. Der Betriebsrat besteht aus 37 Mitgliedern. Unsere deutsche Vertriebsgesellschaft SAP Deutschland AG & Co. KG verfügt ebenfalls seit Dezember 2006 über einen Betriebsrat mit 23 Mitgliedern, der alle Standorte vertritt. Obwohl sich diese Betriebsräte erstmals formiert haben, ist die Wahl eines Betriebsrats für ein deutsches Unternehmen im Allgemeinen üblich. Im Vergleich zu der bisherigen Lage könnten sich künftig durch die neuen Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats Entscheidungsprozesse in Personalfragen bei den betroffenen Gesellschaften verschieben und daraus unter Umständen höhere Kosten für Umstrukturierungsmaßnahmen resultieren.

Jedoch erwarten wir weder wesentliche Auswirkungen auf unseren Handlungsspielraum noch auf das Geschäftsergebnis unserer Gesellschaften.

Shared Services erweitert

Die bereits seit einigen Jahren eingerichteten Shared Service Centers (SSC) in den Regionen Asien-Pazifik-Japan und Amerika und seit 2004 auch in der Region EMEA sorgen weltweit für eine effiziente Abwicklung interner Finanz-, Verwaltungs-, Personal- und Vertriebsprozesse. 21 europäische Konzerntöchter aus 19 Ländern verlagerten 2005 und 2006 transaktionale Aufgaben aus diesen Unternehmensbereichen in das SSC in Prag.

Unser Shared-Service-Konzept bestätigen nicht nur die vielen Kunden- und Interessentenbesuche, sondern auch unabhängige Organisationen. So erhielt das SSC der Region Asien-Pazifik-Japan in Singapur auch 2006 eine Auszeichnung von der Organisation „International Quality and Productivity Center“ (IQPC) für herausragende Effizienz und Aufbauleistungen.

SAP ALS ARBEITGEBER

SAP erneut als bester Arbeitgeber Deutschlands ausgezeichnet

Für uns ist die weltweit erneut hohe Anzahl von Bewerbungen auf Arbeitsplätze bei SAP im Jahr 2006 ein deutliches Zeichen, dass wir ein attraktiver Arbeitgeber sind. Diese Einschätzung bestätigen auch externe Auszeichnungen. So errangen wir Anfang Februar 2006 in der Kategorie der Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern zum zweiten Mal in Folge die Auszeichnung als bester Arbeitgeber Deutschlands. Die Auszeichnung erfolgte aufgrund eines Unternehmensrankings, das auf Basis von Mitarbeiterbefragungen erstellt wurde – das Votum der eigenen Mitarbeiter war also entscheidend für eine Platzierung, nicht die Bewertung durch eine Jury. Insgesamt nahmen über 165 Firmen unterschiedlicher Größe und aus allen Branchen an der Ausscheidung teil. Die Mitarbeiterbefragung erfolgte nach einer eigens entwickelten, standardisierten und international eingesetzten Methode durch das Great Place to Work Institute. 500 unserer Mitarbeiter wurden anonym in den Kategorien Fairness, Teamgeist, Glaubwürdigkeit, Stolz und Respekt zu ihrem Arbeitgeber befragt. Das Ranking belegt die hohe Bedeutung der Unternehmenswerte für unsere Mitarbeiter. Die zentralen Werte Kundenorientierung, Innovation, Qualitätsbewusstsein und erstklassige Produkte sowie ein hohes Maß an Eigenverantwortung sind dabei entscheidende Kriterien für einen *Great Place to Work*. Die Klassifizierung deckt das gesamte Spektrum relevanter Arbeitsaspekte und innerbetrieblicher Beziehungen ab. Ergänzt wurde die Mitarbeiterbefragung durch ein ausführ-

liches Kultur-Audit. Darüber hinaus erhielten wir Sonderpreise in den Kategorien Chancengleichheit der Geschlechter sowie Diversity.

Beim Landeswettbewerb „Gleiche Chancen für Frauen und Männer im Betrieb“ des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg erreichte SAP Rang drei.

Die Identifikation unserer Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen kam auch in unserer weltweiten Personalumfrage zum Ausdruck:

- 91 % der teilnehmenden SAP-Mitarbeiter sind von den Produkten und Dienstleistungen der SAP überzeugt.
- 90 % stehen hinter den Zielen der SAP.
- 86 % sind stolz darauf, bei SAP zu arbeiten.
- 79 % empfehlen die SAP als attraktiven Arbeitgeber.

In der Studie „Imageprofile 2006“ der deutschen Wirtschaftszeitschrift *manager magazin* erreichten wir den ersten Rang in der Kategorie „Computer- und Softwareunternehmen in Deutschland“. Bereits 2004 belegten wir hierbei den ersten Platz in dieser Kategorie. Im Gesamtranking der führenden Unternehmen in Deutschland verbesserte sich SAP unter 177 Unternehmen auf Platz acht (2004: 13).

Zudem wurde SAP bei der Trendence-Umfrage „Absolventenbarometer“ – der wichtigsten und größten Studentenumfrage in Deutschland – zu einem der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands insgesamt gewählt. Unter den IT-Unternehmen erreichten wir Platz zwei.

Auch in der Rangliste der 100 *Best Workplaces in Europe* waren wir 2006 erneut vertreten. An kleineren Standorten weltweit ist SAP ebenfalls als bevorzugter Arbeitgeber anerkannt. Unsere drei SAP-Tochtergesellschaften, SAP Mexiko, SAP Chile und SAP Andina y del Caribe, erhielten nicht nur die Auszeichnung *Great Place To Work*, sondern gehören zu den jeweils zehn besten Arbeitgebern in ihrer Region. Ebenfalls Ehrungen im Rahmen des *Great Place to Work Award* erhielten unsere Vertriebsgesellschaft SAP Deutschland und unsere Tochtergesellschaft SAP India.

SAP Labs India wurde mit dem „Recruiting and Staffing Best in Class Award“ des Bharati Vidyapeeth's Institute of Management Studies & Research ausgezeichnet. Die Entscheidung beruht auf dem Urteil einer Jury aus Personalbeschaffungsfachleuten.

Unser Unternehmenserfolg basiert auf unseren Mitarbeitern. Neben ihrer Innovationskraft und ihrem Engagement ist der Ausbildungsstand von zentraler Bedeutung. Die meisten unserer Mitarbeiter verfügen über eine Hochschulausbildung in naturwissenschaftlichen, technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Fächern. Um das hohe Qualifikationsniveau zu halten, haben wir auch 2006 konsequent in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter investiert.

Mit dem Ziel, qualifizierte IT-Nachwuchskräfte für den Standort Deutschland und dabei insbesondere für unsere Zentrale in Walldorf zu gewinnen, haben wir im Rahmen

unserer umfangreichen, globalen „Employer of Choice“-Kampagne im November 2006 eine Aktion an deutschen Universitäten gestartet. In einem intensiven Auswahlverfahren werden die 100 besten IT- und Wirtschaftsabsolventen für unser „SAP Future Team“ ermittelt. Unterschiedliche Maßnahmen, wie Mailing-Aktionen, Roadshows und Infotage am Campus einzelner Hochschulen, begleiten die Aktion. Die in Deutschland gestartete Initiative ist Teil einer europaweit angelegten Kampagne, die an verschiedenen Hochschulen und Universitäten in Europa durchgeführt werden soll.

Aktienorientierte Vergütungen zur Motivation unserer Mitarbeiter

Nur hervorragende Mitarbeiter können die hochwertigen Leistungen erbringen, die unsere Kunden verlangen. Um solche Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, bedarf es wettbewerbsfähiger Arbeitsbedingungen. Deshalb bietet die SAP ihren Mitarbeitern neben einer angemessenen Vergütung auch zahlreiche Zusatzleistungen an. Dazu gehört eine klare Beteiligung am Unternehmenserfolg.

2006 erhielten rund 21.000 SAP-Mitarbeiter STARS, das sind leistungsabhängig vergebene Stock Appreciation Rights (Wertsteigerungsrechte), deren Wert sich nach der Kursentwicklung der SAP-Aktie richtet. Außerdem erhielten 2.012 Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger 1,84 Millionen Aktienoptionen mit einer Laufzeit von fünf Jahren.

Mit Aktienkaufprogrammen in 32 Ländern geben wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, vergünstigt SAP-Aktien zu erwerben, und fördern damit das unternehmerische Handeln im Unternehmen.

Incentive Plan 2010

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir den Incentive Plan 2010 als zusätzlichen wichtigen Baustein im SAP-Vergütungsmodell eingeführt. Das Programm ist ein aktienkursorientiertes Anreizsystem für den Vorstand der SAP AG und ausgewählte Mitarbeiter zur Erbringung außergewöhnlicher Leistungen, um die anspruchsvollen Unternehmensziele für die kommenden Jahre zu erreichen. Nur wenn sich der Börsenwert der SAP AG bis Ende 2010 verdoppelt und gleichzeitig die Entwicklung des Goldman Sachs Technology Index (GSTI Software Index) übertroffen wird, erhalten die Teilnehmer den vollen im Incentive Plan 2010 vorgesehenen Bonus. Die Wertsteigerungsrechte des Programms verfallen am 31. Dezember 2010. Der Vorstand der SAP AG, ausgewählte Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger können als Gruppe jeweils einen Gesamtbetrag von 100 Mio. € erhalten, wenn sich die durchschnittliche Marktkapitalisierung der SAP AG vom zweiten Halbjahr 2005 bis spätestens Ende 2010 verdoppelt. Eine mögliche Zahlung erfolgt in bar und nicht durch Ausgabe zusätzlicher Aktien.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

RESSOURCENEINSATZ IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

14 % des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert

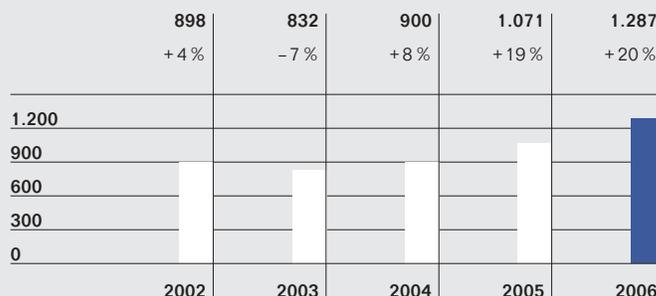
Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere derzeit führende Stellung im Markt für betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware mittelfristig nur erhalten und festigen können, wenn wir unser Produktportfolio permanent weiterentwickeln. Im Mittelpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten standen 2006 die Auslieferung von Softwarelösungen entlang der Enterprise-SOA-Roadmap, die Markteinführung neuer Lösungen für Information Worker und die Erweiterung des Lösungsportfolios für mittelständische Unternehmen.

Die bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich 2006 um 20% auf 1.287 Mio. € (2005: 1.071 Mio. €; 2004: 900 Mio. €). Die F&E-Quote, also der Anteil der bereinigten Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2006 14% nach 13% im Vorjahr (2004: 12%).

Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Struktur unserer Mitarbeiter wider. Im Jahr 2006 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 11.801 Mitarbeiter in der Entwicklung (2005: 10.215; 2004: 8.744). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 30% aller Mitarbeiter konzernweit und einer Steigerung von 16% gegenüber der Zahl der Entwicklungsmitarbeiter des Vorjahres. Von den Entwicklungsmitarbeitern beschäftigten wir 52% (2005: 57%; 2004: 64%) in Deutschland, 22% (2005: 18%; 2004: 12%) in unseren stark wachsenden Entwicklungszentren in China und Indien und 26% (2005: 25%; 2004: 24%) an unseren übrigen Entwicklungsstandorten.

Neben den Personalkosten umfassen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung insbesondere den Aufwand für zugekaufte Entwicklungsleistungen.

Bereinigte Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



ENTWICKLUNGSERGEBNISSE

Lösungsportfolio umfassend ausgebaut

Ein wesentlicher Meilenstein im Jahr 2006 war die Auslieferung der neuen Version von SAP ERP, die als Geschäftsprozessplattform die Basis für alle Erweiterungspakete bis zum Jahr 2010 darstellt. Außerdem haben wir unsere Lösungen im Bereich CRM, SCM und Global Trade Services erweitert und weiterentwickelt. Die Markteinführung des von Microsoft und SAP gemeinsam entwickelten Produkts Duet vergrößert unser Angebot für breite Anwendergruppen erheblich. Schließlich haben wir unsere Präsenz im Mittelstand auch in Zusammenarbeit mit unseren Partnern ausgebaut.

SAP ERP 2005 – die Geschäftsprozessplattform

SAP hat im Jahr 2006 SAP ERP und weitere wesentliche Teile der SAP Business Suite in eine serviceorientierte Architektur überführt. Damit stellt SAP eine Geschäftsprozessplattform zur Verfügung, die Kunden und Partner nutzen werden, um ihre Anwendungen, ihre Geschäftsprozesse sowie ihr Geschäftsmodell flexibel weiterzuentwickeln.

Seit Mai 2006 bieten wir als erster Softwarehersteller weltweit standardbasierte, vorkonfigurierte Enterprise Services – Web-Services mit Geschäftslogik – an. Mit den Integrations- und Modellierungsfunktionen von SAP NetWeaver sind Unternehmen in der Lage, diese Enterprise Services zu kombinieren, um so flexible und innovative Geschäftsprozesse zu entwickeln. Der neue Enterprise Services Workplace im SAP Software Developer Network erlaubt allen Kunden und Partnern jederzeit Zugriff auf alle Enterprise Services der SAP.

Mit der neuen Version von SAP ERP haben wir außerdem zahlreiche Funktionserweiterungen auf den Markt gebracht. Darüber hinaus bietet SAP ERP einen kostengünstigen und risikoarmen Entwicklungspfad zu einem serviceorientierten Anwendungsportfolio für die Unternehmenssteuerung. Gleichzeitig präsentierten wir unter dem Namen „Project Muse“ die erste Version einer neuen, modernisierten Benutzeroberfläche.

Im Herbst 2006 haben wir zudem unsere neue Release-Strategie für SAP ERP vorgestellt. Bis zum Jahr 2010 werden alle neuen Funktionen der ERP-Standardsoftware als Serie optionaler Erweiterungspakete (Enhancement Packages) zur Verfügung gestellt. Diese Release-Strategie gibt ein klares Signal an unser Partnernetz: Unsere Partner und Kunden können auf einer für mehrere Jahre stabilen Plattform aufbauen und dennoch von den Innovationen der SAP profitieren.

Mit der vollständigen Kompatibilität unserer Plattform SAP NetWeaver mit der Java Platform Enterprise Edition 5 haben wir im Berichtsjahr auch unsere Open-Standards-Strategie untermauert und die Anwendungsentwicklung für Kunden und Partner weiter vereinfacht. Die SAP NetWeaver-Plattform unterstützt Java-Technologie bereits seit dem Jahr 2003. Durch die Kompatibilität mit dieser Plattform lassen sich auf Basis von SAP NetWeaver stabile Java-Anwendungen entwickeln, die den jüngsten technologischen Standards entsprechen. Das vereinfacht und beschleunigt Entwicklungsprojekte. Die Plattform unterstreicht die Bedeutung der offenen Standards für die SAP.

Meilensteine im Customer Relationship Management

Ein wichtiger neuer Baustein in unserem Lösungsportfolio ist die SAP-CRM-On-Demand-Lösung, die wir zu Beginn des Jahres 2006 ankündigten. Mit dieser Erweiterung unserer marktführenden Anwendung SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) können große Unternehmen und Firmen im oberen Mittelstand den Vertrieb, das Marketing und den Kundenservice auf Basis einer bedienerfreundlichen Anwendung über das Internet organisieren.

Unser erstes Produkt des On-Demand-Angebots, die SAP-Sales-On-Demand-Lösung für das Kunden-, Kontakt- und Pipeline-Management, stellten wir im Februar 2006 vor. Weiterhin haben wir unsere SAP-CRM-On-Demand-Lösung um eine SAP-Marketing-On-Demand-Lösung sowie um Funktionen für einen optimierten Kundenservice erweitert.

Im Mai 2006 haben wir außerdem unser erweitertes CRM-Anwendungsportfolio vorgestellt, das den nahtlosen Übergang zwischen internetbasiertem und lokalem Betrieb – On-Demand und On-Premise – sowie eine Kombination aus beiden Betriebsmodellen ermöglicht. SAP CRM 2006s („s“ für „service-enabled“) erlaubt den Einsatz von Web-Services und wartet außerdem mit einer besonders bedienerfreundlichen Oberfläche sowie neuen Branchenfunktionen auf. SAP CRM 2006s bildet den Eckpfeiler der neuen CRM-Roadmap, die vorsieht, das gesamte CRM-Portfolio bis 2007 in das Hybrid-Modell zu überführen. Die neue CRM-Version haben wir im Sommer 2006 an erste Kunden ausgeliefert.

Zunehmende Differenzierung des Angebots im Bereich SAP SCM und SAP GTS

Seit März 2006 stellen wir unseren Kunden eine erweiterte Version unserer Lösung für das Management der Lieferkette zur Verfügung. SAP Supply Chain Management (SAP SCM) ermöglicht die Transformation herkömmlicher, linearer Lieferketten zu flexiblen und dynamischen Logistiknetzwerken, die alle Partner miteinander verbinden.

In der aktuellen Version bietet SAP SCM zudem neue branchenspezifische Funktionen, erlaubt den Aufbau von bedarfsgesteuerten Lieferantennetzwerken und verbindet Service- und Produktwertschöpfungsketten miteinander. Mehr als 13.600 Kunden jeder Größe und Branche nutzen bereits SAP SCM, und über 1.800 setzen SAP-Werkzeuge zur Planung, Optimierung und Zusammenarbeit in Verbindung mit ihren eigenen Logistiksystemen ein.

Mitte 2006 haben wir dem Markt auch die neue Version der Außenhandelslösung SAP Global Trade Services (SAP GTS) vorgestellt. Diese Anwendung standardisiert komplexe Im- und Exportprozesse und unterstützt somit die Erfüllung der zahlreichen gesetzlichen Anforderungen in der Zollabwicklung und im Außenhandel.

Lösungen für den Information Worker

Im Juni des Berichtsjahrs haben wir – wie bereits im Jahr 2005 unter dem Projektnamen „Mendocino“ angekündigt – gemeinsam mit Microsoft das neue Produkt Duet ausgeliefert. Duet ermöglicht eine schnelle und einfache Integration von Microsoft Office und SAP-Lösungen. Mit Duet erhalten Anwender Zugriff auf ausgewählte SAP-Geschäftsprozesse und -daten, ohne die vertraute Microsoft-Office-Umgebung zu verlassen.

Dieser neue, flexible Zugang zu SAP-Anwendungen erhöht die unternehmerische Effizienz, sorgt für die Einhaltung von vorgegebenen Prozessen und liefert sichere Entscheidungsgrundlagen. Rund 100 gemeinsame Pilotkunden und Partner haben das Produkt seit Ende 2005 erfolgreich getestet. Zusammen mit Microsoft planen wir, das Funktionsspektrum von Duet im Laufe des Jahres 2007 zu vergrößern und weitere Geschäftsszenarios zur Verfügung zu stellen. Beide Unternehmen verkaufen Duet und leisten entsprechenden Kundenservice.

Wachsendes Mittelstandsangebot

Im Juli 2006 haben wir die Einführung von E-Commerce und webbasierten Ressourcen für SAP Business One, die Softwarelösung für kleinere mittelständische Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern, angekündigt. Damit erhalten Business-One-Kunden in einem einfach bedienbaren Softwarepaket alle Funktionen für eine einheitliche Darstellung aller geschäftskritischen Informationen aus Vertrieb, Finanzwesen, Fertigung, Berichtswesen sowie zu Prozessen rund um den Kunden.

Das SAP-Business-One-E-Commerce-Paket bietet umfassende Funktionen zur Gestaltung von Online-Auftritten, darunter Designfunktionen, verschiedene Gestaltungsmaschinen, einen elektronischen Warenkorb und einen Online-Kundenservice. Das neue Online-CRM-Paket, das die in SAP Business One enthaltenen CRM-Funktionen um eine webbasierte Benutzeroberfläche ergänzt, bietet Funktionen für

Kampagnenmanagement und die Erkennung von neuen Geschäftschancen; es ergänzt damit die Prozesse für die Vertriebsautomatisierung und den Kundenservice von SAP Business One. Diese Ergänzungen stammen aus der bereits erwähnten Übernahme von Praxis Software Solutions.

Im Herbst des Berichtsjahres haben wir gemeinsam mit Partnern Branchenlösungen, wie zum Beispiel für den Maschinen- und Anlagenbau, die Automobilzuliefererbranche, den Handel und die Konsumgüter- oder Chemieindustrie, vorgestellt. Diese Lösungen auf der Basis von SAP All-in-One und SAP Business One zeichnen sich durch eine einfache und kostengünstige Implementierung aus.

Wesentliche Erweiterungen unseres Partner-Zertifizierungsprogramms für SAP Business One haben wir im Oktober 2006 angekündigt. Unabhängige Softwarehersteller (Independent Software Vendors, ISVs) können ihre Lösungen dank neuer Werkzeuge nun einfacher zertifizieren lassen und erhalten im Rahmen des Programms zusätzliche Leistungen. Zahlreiche deutsche und internationale ISVs haben bereits Zusatzlösungen für SAP Business One entwickelt und im Rahmen des Programms zertifiziert. Über das Partner-to-Partner-Netzwerk von SAP PartnerEdge können ISVs und Value Added Resellers (VARs) gezielt zusammenarbeiten, um spezifische Kundenanforderungen branchenübergreifend zu erfüllen.

CORPORATE GOVERNANCE

Corporate-Governance-Grundsätze erweitert

Wir haben unsere Corporate-Governance-Grundsätze aufgrund der Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) zuletzt im Oktober 2006 angepasst. Dabei haben wir alle neu hinzugekommenen Empfehlungen ebenso wie eine weitere Anregung des DCGK in die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP übernommen.

Empfehlungen

Aus der von Vorstand und Aufsichtsrat am 27. Oktober 2006 abgegebenen Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir vier Empfehlungen des DCGK nicht entsprechen. Seit Oktober 2006 setzen wir auch die Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.3 DCGK um, wonach Aufsichtsratswahlen als Einzelwahlen durchgeführt werden sollen. Seitdem die in der Hauptversammlung 2006 beschlossene Änderung der Aufsichtsratsvergütung und die insofern notwendige Satzungsänderung im Dezember 2006 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam sind, entsprechen wir zusätzlich auch der Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.7 DCGK. Danach sollen der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat sowie die Mitgliedschaft in Aufsichtsratsausschüssen in der Vergütung der Aufsichtsräte berücksichtigt werden.

Ferner wurden – wie oben bereits erwähnt – 2006 neue Empfehlungen in den DCGK aufgenommen. Diese betreffen im Wesentlichen die Veröffentlichung der gesetzlich geforderten Angaben zur Vorstandsvergütung in einem Vergütungsbericht, den diesbezüglichen Inhalt des Vergütungsberichts sowie die Veröffentlichung von Angaben zu den Vergütungen und Vorteilen, die den Aufsichtsratsmitgliedern gewährt wurden. Diesen Erfordernissen haben wir bereits im Geschäftsjahr 2005 erstmals entsprochen. Der Vergütungsbericht bildet wie auch in den Vorjahren in diesem Geschäftsbericht wiederum einen Teil des Corporate-Governance-Berichts. Wir haben die Empfehlungen des DCGK zu Art und Umfang der Veröffentlichung der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung in unsere Corporate-Governance-Grundsätze aufgenommen. Dementsprechend enthält der diesjährige Vergütungsbericht neben den gesetzlich geforderten Angaben zur Vergütung auch alle Angaben zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte gemäß den Anforderungen nach der neuen Fassung des DCGK.

Anregungen

Wir begrüßen die im Juni 2006 neu hinzugekommene Anregung des DCGK, wonach sich der Versammlungsleiter davon leiten lassen sollte, dass eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet ist. Die Anregung trägt dem Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre an einer angemessenen und effizienten Gestaltung der Hauptversammlung Rechnung. Wir haben daher im Oktober 2006 eine entsprechende Regelung in unsere Grundsätze aufgenommen.

Zwei der Anregungen des DCGK folgen wir nicht:

- Die Bestellung der Aufsichtsratsmitglieder zu unterschiedlichen Zeitpunkten befolgen wir nicht. Es findet bei der SAP grundsätzlich eine gleichzeitige Wahl aller Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat für eine einheitliche Amtsperiode statt. Scheidet ein Aufsichtsratsmitglied vor Ablauf der regulären Amtszeit aus, erfolgen Nachwahlen unter Anpassung der jeweiligen Bestellungsperiode. Dies ist im Hinblick auf eine effiziente und ganzheitliche Gestaltung der Bestellung und der Zusammenarbeit aller Aufsichtsratsmitglieder sinnvoll.
- Von der Festlegung einer erfolgsorientierten Vergütung für Aufsichtsräte, die sich auf den langfristigen Unternehmenserfolg gemäß Ziffer 5.4.7 Absatz 2 DCGK bezieht, hat SAP abgesehen. SAP hat Zweifel, ob der langfristige Unternehmenserfolg für die Aufsichtsratsvergütung die richtige Grundlage ist und die Aufsichtsräte zu einer besseren Motivationslage im Hinblick auf das Unternehmen führt. Bei der SAP ist daher die variable Vergütung an die Dividende gekoppelt und in der Satzung geregelt. Unserer Ansicht nach wird auf diese Art und Weise eine

transparente und angemessene Vergütung der Aufsichtsräte gewährleistet, die den gesetzlichen Zuständigkeiten der Aufsichtsräte nicht widerspricht.

Internationale Vorgaben

Durch die Notierung der SAP an der New Yorker Börse (New York Stock Exchange, NYSE) unterliegt SAP bestimmten US-amerikanischen Kapitalmarktgesetzen sowie besonderen Regeln der US-amerikanischen Börsenaufsicht Securities and Exchange Commission und der NYSE selbst. Daher führten wir auch in diesem Geschäftsjahr die Umsetzung der für SAP einschlägigen Corporate-Governance-Grundsätze fort. Hervorzuheben ist dabei die Umsetzung der Anforderungen der Corporate-Governance-Standards der NYSE im Hinblick auf die Errichtung und die Besetzung des Bilanzprüfungsausschusses (Audit Committee) und die Vorbereitung auf die Prüfung des internen Kontrollsystems gemäß Section 404 Sarbanes-Oxley Act.

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN GEMÄSS § 315 ABS. 4 HGB MIT ERLÄUTERUNGEN

Als Konzern mit einem Mutterunternehmen, das einen organisierten Markt im Sinne des §2 Abs. 7 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes durch von ihm ausgegebene stimmberechtigte Aktien in Anspruch nimmt, müssen wir im Konzernlagebericht gemäß §315 Abs. 4 Nr. 1-9 HGB nachfolgende Punkte angeben. Dabei enthalten die Ausführungen auch Erläuterungen zu den Pflichtangaben:

- Das Grundkapital der SAP AG beträgt 1.267.537.248 € und ist eingeteilt in 1.267.537.248 Stück nennwertlose Stammaktien. SAP-Aktien sind Stückaktien, die auf den Inhaber lauten. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €. Eine Stammaktie gewährt jeweils eine Stimme. In den USA sind unsere Aktien in Form von American Depositary Receipts (ADRs) notiert. ADRs sind Hinterlegungsscheine nicht amerikanischer Aktien, die an den US-Börsen anstelle der Originalaktien gehandelt werden. Bis zum 15. Dezember 2006 entsprachen jeweils vier SAP-ADRs einer SAP-Stammaktie.

Die Hauptversammlung der SAP hat am 9. Mai 2006 eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. Mit Eintragung dieser Kapitalerhöhung in das Handelsregister vervierfachte sich die Zahl der SAP-Aktien. Damit repräsentiert nunmehr ein SAP-ADR eine SAP-Aktie.

- SAP-Aktien sind nicht vinkuliert. Uns sind auch keine sonstigen Beschränkungen in Bezug auf das Stimmrecht oder in Bezug auf die Übertragung von SAP-Aktien bekannt.

Die SAP selbst hielt zum Bilanzstichtag 49.250.676 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimmrechte zu.

- Die beiden Gründeraktionäre und Aufsichtsratsmitglieder Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner und Dr. h. c. Klaus Tschira halten durch direkte und – über von ihnen beherrschte Gesellschaften bzw. Stiftungen – indirekte Beteiligungen jeweils einen Anteil von 10,241 % und von 10,477 % am Grundkapital der SAP AG. Für weitere Angaben zur Eigentümerstruktur der SAP AG verweisen wir auf den Anhang im Konzernabschluss (Textziffer 23). Sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind uns nicht bekannt. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass rund 5,95 % des Grundkapitals der SAP AG von der Deutsche Bank Trust Company Americas treuhänderisch zur Ermöglichung eines Handels mit American Depositary Receipts (ADRs) an der NYSE gehalten werden.
- Kein SAP-Aktionär ist durch die Satzung der SAP ermächtigt, Mitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden. Auch ansonsten verfügt kein Aktionär über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.
- Arbeitnehmersvertreter in unserem Aufsichtsrat dürfen bei Abstimmungen über ihre Entlastung Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien nicht ausüben. Darüber hinaus existieren keine Stimmrechtsbeschränkungen für SAP-Aktien, die von unseren Mitarbeitern gehalten werden.
- Die Voraussetzungen für die Ernennung und Abberufung des Vorstands sowie die Änderung der Satzung richten sich nach den einschlägigen Regelungen des Aktiengesetzes. Gemäß der Satzung der SAP besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat für eine Zeit von nicht mehr als fünf Jahren bestellt werden. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Mitglieder des Vorstands einen Vorstandsvorsitzenden und einen oder mehrere stellvertretende Vorstandsvorsitzende ernennen. Weiterhin stellt unsere Satzung klar, dass unser Aufsichtsrat stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen kann, die den übrigen Vorstandsmitgliedern bei der Vertretung der SAP AG nach außen gleichstehen. Die Bestellung zum Vorstand kann gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat widerrufen werden, wenn in Bezug auf das Vorstandsmitglied ein wichtiger Grund, etwa eine grobe Pflichtverletzung, vorliegt. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so kann gemäß § 85 AktG in dringenden Fällen eine gerichtliche Bestellung erfolgen.

Die Änderung unserer Satzung erfolgt gemäß §§ 179, 133 AktG durch einen Beschluss der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals. Die Satzung enthält keine hiervon abweichende Regelung.

- Nach unserer Satzung ist unser Vorstand berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital im Rahmen bestehender genehmigter Kapitalien zu erhöhen. Zum 31. Dezember 2006 bestanden fünf genehmigte Kapitalien über insgesamt 495 Mio. €. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss (Textziffer 23).

Am 9. Mai 2006 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2007 SAP-Aktien mit einem auf diese entfallenden anteiligen Betrag am Grundkapital von zunächst insgesamt bis zu 30 Mio. € und nach Wirksamwerden der ebenfalls dort beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 15. Dezember 2006 von insgesamt bis zu 120 Mio. € zu erwerben. Diese Ermächtigung ist mit der Maßgabe verbunden, dass auf die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen SAP-Aktien, die die SAP bereits erworben hat oder noch besitzt oder die ihr zuzurechnen sind, nicht mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Daneben kann SAP in bestimmten gesetzlich geregelten Fällen Aktien zurück-erwerben. Hierzu gehören unter anderem der Erwerb zum Zweck, einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden von SAP abzuwenden, und der Erwerb zum Angebot an Mitarbeiter. Zu weiteren Details verweisen wir auf § 71 Abs. 1 Nr. 1 bis 5 des deutschen Aktiengesetzes.

SAP hielt zum 31. Dezember 2006 49.250.676 eigene Aktien. Unser Vorstand ist berechtigt, die eigenen Aktien wiederzueräußern oder sie einzuziehen. Der Vorstand ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG unter bestimmten Bedingungen insbesondere auch berechtigt, mit Zustimmung unseres Aufsichtsrats die eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zu veräußern.

Unser Vorstand ist außerdem befugt, Wandel- und Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- bzw. Bezugsrechten auf SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu 100 Mio. € auszugeben, die durch entsprechende bedingte Kapitalien gesichert sind. Die vorstehenden dem Vorstand eingeräumten Befugnisse zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien und zur Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten auf Aktien sind bei mit SAP vergleichbaren Unternehmen weitgehend üblich. Sie gewähren dem Vorstand notwendige Flexibilität und eröffnen ihm insbesondere die Möglichkeit, SAP-Aktien als Gegenleistung beim Beteiligungserwerb einzusetzen, Finanzmittel am Kapitalmarkt kurzfristig und zu günstigen Konditionen aufzunehmen oder unterjährig Liquidität an die Aktionäre zurückzuführen. Darüber hinaus bestehen weitere bedingte Kapitalien, die der Erfüllung von Wandlungs- und Bezugsrechten dienen, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen gewährt wurden oder noch bis zum 30. April 2007 gewährt werden. Die

hierzu beschlossenen Bedingten Kapitalien beliefen sich zum 31. Dezember 2006 noch auf insgesamt 110.078.708 €. Zum 31. Dezember 2006 waren insgesamt 14.867.572 Wandlungs- und Bezugsrechte an Teilnehmer der aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegeben, die nach Wirksamwerden der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 15. Dezember 2006 jeweils zum Bezug von vier neuen Aktien aus Bedingtem Kapital berechtigen. SAP ist allerdings berechtigt, diese Rechte alternativ mit eigenen Aktien zu bedienen. Bis zum 30. April 2007 sind unser Vorstand und, soweit Mitglieder des Vorstands betroffen sind, unser Aufsichtsrat ermächtigt, im Rahmen des aktienorientierten Vergütungsprogramms „SAP Stock Option Plan 2002“ Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG aus dem hierfür geschaffenen Bedingten Kapital auszugeben. Insoweit können bis zum 30. April 2007 noch bis zu 8.415.709 Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf jeweils vier Aktien der SAP AG mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1 € ausgegeben werden.

Unsere Satzung enthält keine Bestimmung, die dem Vorstand speziell für den Fall einer Übernahmesituation besondere Befugnisse einräumt.

- Die SAP AG ist Vertragspartner der folgenden wesentlichen Vereinbarungen, an die Bedingungen im Falle eines Kontrollwechsels durch ein Übernahmeangebot geknüpft sind:
 - Um finanziell flexibler zu sein, vereinbarte die SAP AG im Jahr 2004 mit einer Gruppe von internationalen Banken eine syndizierte Kreditfazilität in Höhe von 1 Mrd. €, die bislang nicht in Anspruch genommen wurde. Der Vertrag enthält eine so genannte Change-of-Control-Klausel. Diese verpflichtet die SAP AG, den Banken anzuzeigen, falls sie erfährt, dass eine Person oder gemeinsam handelnde Personen im Sinne des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes direkt oder indirekt mehr als 50% der stimmberechtigten Aktien erworben haben. Nach Erhalt der Anzeige besteht bankenseitig das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Verbindlichkeiten zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen. Vorbehaltlich einer Fortsetzungsvereinbarung werden die Aufhebung der Kreditlinie und der Eintritt der Rückzahlungsverpflichtung zu einem näher geregelten Zeitpunkt wirksam. Dieser liegt, sofern die SAP AG bestimmte Maßnahmen ergreift, frühestens 30 Tage, höchstens aber 80 Tage nach dem Tag, an dem der Kontrollwechsel den Banken

angezeigt wurde. In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2006 einen Umfang von insgesamt 599 Mio. € hatten, haben wir im Rahmen von so genannten Material-Adverse-Change-Klauseln die Möglichkeit der Kündigung für den Fall vereinbart, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gesellschaft wesentlich verschlechtern. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass es im Zusammenhang mit einem Kontrollwechsel im Einzelfall zu einer solchen Verschlechterung kommt. Die betreffenden Klauseln sind marktüblich. Die bilateralen Kreditlinien wurden in der Vergangenheit nur in Einzelfällen für wenige Tage in Anspruch genommen. Bei der gegebenen Liquiditätssituation der SAP AG hätte eine Kündigung der vorgenannten Kreditlinien jedenfalls kurzfristig keine wesentliche Auswirkung.

- Die SAP AG hat verschiedene Kooperationen mit anderen Unternehmen abgeschlossen, um gemeinsam neue Softwareprodukte zu entwickeln und zu vermarkten. Diese gemeinsamen Entwicklungs- und Vermarktungsaktivitäten sind in entsprechenden Verträgen mit den Kooperationspartnern fixiert. Einige dieser Verträge enthalten Klauseln, wonach im Falle des Kontrollwechsels bei einer der Parteien, zum Beispiel wenn die SAP AG von einem anderen Unternehmen übernommen würde, die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags erforderlich ist oder Kündigungsrechte der anderen Partei hinsichtlich der Kooperation entstehen. Die meisten dieser Verträge wurden vor Mitte 2006 abgeschlossen, und die aus ihnen resultierenden Verpflichtungen sind zum Großteil bereits erfüllt.
- Es bestehen Vereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands zur Entschädigung im Fall eines Kontrollwechsels. Diese Vereinbarungen, die national und international zunehmend üblich sind, sind im *Vergütungsbericht* beschrieben, der integraler Bestandteil dieses Lageberichts ist. Vergleichbare Entschädigungsvereinbarungen mit Mitarbeitern bestehen nicht.

RISIKOFAKTOREN UND RISIKOMANAGEMENT

Das Risikomanagement

Als weltweit agierendes Unternehmen sind wir im Rahmen unserer breit gefächerten Geschäftstätigkeiten verschiedenen Risiken ausgesetzt. Wir definieren Risiken im weitesten Sinne als die Gefahr, unsere finanziellen, operativen oder strategischen Ziele nicht wie geplant zu erreichen. Um den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern, ist es daher unerlässlich, die Risiken effektiv zu identifizieren, zu analysieren und durch geeignete Steuerungsmaßnahmen zu beseitigen oder zu begrenzen.

Wir verfügen über ein umfassendes Risikomanagement-System, mit dem wir Risiken frühzeitig erkennen und analysieren und entsprechende Maßnahmen ergreifen können. Dieses System ist als integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse unternehmensweit implementiert, umfasst eine Vielzahl von Kontrollmechanismen und ist ein wesentliches Element der unternehmerischen Entscheidungsprozesse. Hierzu gehören unter anderem die Erfassung, Überwachung und Steuerung der internen Unternehmensprozesse und Geschäftsrisiken, diverse Management- und Kontrollsysteme, ein konzernweit einheitlicher Planungsprozess sowie eine umfassende Risikoberichterstattung. Zur Sicherstellung der Effektivität des Risikomanagements, der Transparenz und der Aggregation von Risiken im Rahmen der Berichterstattung entschieden wir uns für einen unternehmensweit einheitlichen und integrierten Ansatz zum Management von Unternehmensrisiken und etablierten eine globale Risikomanagement-Organisation mit direkter Berichtslinie zum Finanzvorstand. Die globale Risikomanagement-Organisation hat den Auftrag,

- kontinuierlich die Risiken aller wesentlichen Geschäftstätigkeiten mittels eines einheitlichen methodischen Ansatzes zu identifizieren und zu bewerten,
- die Umsetzung der festgelegten Gegensteuerungsmaßnahmen zu überwachen,
- dem Management/dem Vorstand regelmäßig über Risiken zu berichten,
- eine risikoangepasste globale Versicherungsstrategie als ein Mittel zur Risikobewältigung zu entwickeln und fortlaufend zu betreuen sowie
- die Einhaltung der Vorschriften zur Einrichtung und Überwachung eines effektiven internen Kontrollsystems über die Finanzberichterstattung gemäß Section 404 des Sarbanes-Oxley Act zu sichern.

Basierend auf seinen Kontrollhandlungen geht das Management davon aus, dass das interne Kontrollsystem der SAP die Anforderungen des Sarbanes-Oxley Act erfüllt. Eine abschließende Beurteilung ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts nicht möglich, da der entsprechende Prüfungsprozess noch nicht beendet ist.

Die zentralen Geschäftsprozesse und die darin enthaltenen Kontrollen der wichtigsten Konzerngesellschaften dokumentierten wir entsprechend der Anforderung. Die Konzernrevision sowie Prozessexperten beurteilen fortwährend die Prozesse und deren Dokumentation. Sie testen ebenfalls die Prozesskontrollen hinsichtlich ihrer Konzeption und Effektivität. Auch der konzernweit gültige Verhaltenskodex für Mitarbeiter (Code of Business Conduct) sowie die Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat sind beispielsweise Bestandteil dieses Risikomanagement-Systems.

Unser Risikomanagement-System basiert auf einem einheitlichen Risikomanagement-Konzept, dem so genannten Global Risk Management Framework. Wir entwickelten und implementierten dieses Framework, das die Einhaltung der Anforderungen des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act sicherstellt, gemäß internationalen Empfehlungen. Das Global Risk Management Framework besteht aus fünf Hauptbestandteilen:

- einer unternehmensweiten, vom Vorstand erlassenen Risikomanagement-Richtlinie,
- der in drei Ebenen (Konzern, divisional/regional und lokal) in allen Geschäftsbereichen einheitlich aufgebauten Risikomanagement-Organisation,
- einem unternehmensweit einheitlichen Risikomanagement-Prozessmodell,
- einer SAP-weit implementierten Software für die Unterstützung der Risikomanagement-Prozesse und
- einer unternehmensweiten, kaskadierenden Risikoberichterstattung.

Konzernweit einheitliche Risikobewertung

Im Rahmen der Risikobewertung betrachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Schadenshöhe der Risiken. Dabei setzen wir sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein, die unternehmensweit einheitlich gestaltet sind und damit eine Vergleichbarkeit der Risikobewertungen über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg ermöglichen. Entsprechend dem Ergebnis aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe geben wir, basierend auf der konzernweit einheitlichen Risikobewertungsmatrix, eine Einschätzung des Risikos in „hoch“, „mittel“ und „gering“ ab. Zusätzlich verwenden wir zum Beispiel stochastische Risikoberechnungsverfahren wie Value at Risk (VaR), um kontinuierlich das Risikoprofil im Bereich von Fremdwährungsrisiken, Klageansprüchen und Kundeneskalationen zu ermitteln. Simulationstechniken wie die Monte-Carlo-Analyse finden im Rahmen der Contingency-Berechnung für Projektangebote Anwendung.

In anderen Bereichen, die einer quantitativen Beurteilung schwerer zugänglich sind, führen wir auf der Basis der oben genannten einheitlichen Risikobewertungsmatrix qualitative Risikobewertungen durch. Hierbei schätzen wir

die Einzelrisiken auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihre Auswirkung auf Basis eines Bewertungshorizonts von drei Jahren ein und ermitteln eine Risikopriorisierung.

Eine Steuerung von Risiken durch den Abschluss von Versicherungen erfolgt nur dann, wenn wir dies im Hinblick auf den wirtschaftlichen Nutzen als sinnvoll erachten.

SAP-Softwarelösung im Einsatz bei der SAP

Um Transparenz über alle im Unternehmensverbund vorhandenen Risiken zu schaffen und zusätzlich das Management der Risiken sowie das Berichtswesen zu erleichtern, haben wir eine eigene Risikomanagement-Software entwickelt. Alle identifizierten Risiken werden in unserer eigenen Lösung SAP Operational Risk Management (SAP ORM) festgehalten und nachverfolgt. Im Rahmen der vierteljährlichen Risikoberichterstattung konsolidieren und aggregieren wir die in SAP ORM gespeicherten Risikomanagement-Informationen und erstatten dem Vorstand darüber Bericht. Zusätzlich besteht eine Ad-hoc-Berichtspflicht an den Vorstand sowie den Aufsichtsratsvorsitzenden bei Identifikation eines Einzelrisikos mit einem erwarteten Verlust von mehr als 100 Mio. €. Risiken mit einem erwarteten Verlust von mehr als 150 Mio. € klassifiziert SAP als bestandsgefährdend.

Die Risikomanagement-Richtlinie sowie das Risikomanagement-Prozessmodell der SAP überprüfen wir jährlich und passen sie bei Bedarf an. Die Einhaltung der Risikomanagement-Richtlinie wird durch zielgerichtete Prüfungen der Konzernrevision kontrolliert. Die interne Revision überprüft regelmäßig die Sicherheit des Risikomanagement-Systems und die Effizienz der Risikomanagement-Prozesse und berichtet dem Vorstand über die Ergebnisse.

Außerdem prüft unser Abschlussprüfer jährlich die grundsätzliche Eignung des Risikomanagement-Systems zur frühzeitigen Erkennung bestandsgefährdender Risiken im Sinne des §91 Abs. 2 AktG.

Die durch das Risikomanagement-System ermittelten und verfolgten signifikanten Unternehmensrisiken führen wir im Folgenden unter der Risikokategorie auf, der sie gemäß der Struktur unseres internen Risikomanagement-Berichtsystems zuzuordnen sind:

ÖKONOMISCHE RISIKEN

- Der Kauf und die Einführung von SAP-Produkten sind für viele unserer Kunden mit einer beträchtlichen Investition verbunden und unterliegen damit einem Investitionsentscheidungsprozess. Unsicherheiten, ausgelöst durch Veränderungen der politischen, rechtlichen oder gesellschaftlichen Situation, können sich negativ auf unsere Geschäfte und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken, indem sich sowohl die generelle Investitionsbereitschaft beim Kauf und bei der Implementierung von SAP-Produkten verringert als auch die zeitliche Planung solcher Investitionen verzögert. Besondere Gefahren gehen in diesem Zusammenhang von den Ländern aus, in denen historisch betrachtet eine gewisse rechtliche und politische Instabilität besteht. Unsere internationale Ausrichtung und die Tatsache, dass wir unsere Produkte auf allen wesentlichen Märkten der Welt anbieten, geben uns die Flexibilität zum Ausgleich regionaler wirtschaftlicher Schwierigkeiten durch eine Kompensation auf anderen Märkten. Eine signifikante Beeinflussung unseres Ergebnisses durch eine Eintrübung der allgemeinen weltwirtschaftlichen Lage erscheint damit als unwahrscheinlich.
- Terrorangriffe wie in den USA, Großbritannien und auch in Asien, bewaffnete Konflikte wie im Nahen Osten, Naturkatastrophen wie die Waldbrände in den USA und Erdbeben in Indonesien oder Krankheitsepidemien wie die Vogelgrippe können politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Unsicherheiten zur Folge haben. Diese können sich wiederum negativ auf die lokale, regionale, aber auch die weltweite Wirtschaft auswirken und sowohl unsere Investitionsentscheidungen als auch die Investitionsbereitschaft unserer Kunden beeinträchtigen. Die durch solche Ereignisse in den vergangenen Jahren eingetretenen Konjunkturintrübungen waren jedoch grundsätzlich kurzfristiger Natur und haben keine insgesamt negative Konjunktorentwicklung erzeugt, die sich auf unseren Geschäftserfolg nachhaltig ausgewirkt hätte. Aus unserer Sicht ist damit von den aufgeführten Risiken im Moment lediglich das Szenario der weltweiten Verbreitung des Vogelgrippe-Virus unter Menschen als eine, jedoch eher langfristige, Bedrohung für die geplante Ergebnisentwicklung einzustufen. Einem Bericht und Schätzungen zufolge, die aus dem diesjährigen Treffen der Weltbank und des IWF resultierten, könnte eine durch den mutierten Virus ausgelöste globale Seuche nicht nur den Tod von Millionen Menschen zur Folge haben, sondern zusätzlich weltweit wirtschaftliche Schäden in Höhe von mehr als 3% des globalen Bruttosozialprodukts, das heißt bis zu 1,6 Billionen €, verursachen. Um mögliche Schäden, unter anderem im Falle eines Virusausbruchs,

zu minimieren, implementieren wir ein weltweites Business-Continuity-Management-System, das die Funktionsfähigkeit unserer Kernprozesse in Krisensituationen sicherstellen soll.

- Unsere Produkte und Dienstleistungen vermarkten wir gegenwärtig weltweit in mehr als 120 Ländern. Die Geschäftstätigkeit in diesen Ländern ist mit den für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Dazu zählen insbesondere, wie bereits oben genannt, die allgemeine wirtschaftliche oder politische Situation der einzelnen Länder, das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme sowie gesetzliche Hürden wie Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Rechtsvorschriften für die Nutzung des Internets oder Richtlinien über die Entwicklung oder Bereitstellung von Software und/oder Dienstleistungen. In Brasilien, Russland, Indien und China bestehen nach wie vor noch vereinzelt regulatorische Hemmnisse für einen ungehinderten internationalen Waren- und Geschäftsverkehr, zum Beispiel in Form von Sondersteuern auf grenzüberschreitende Lizenzflüsse oder Einfuhrbeschränkungen. Wir wirken diesen Risiken durch eine Reihe von Maßnahmen entgegen, die von einem regelmäßigen Dialog mit den Behörden der Gastländer bis zur Einleitung gerichtlicher Verfahren reichen können. Eine moderate Beeinflussung unserer geplanten Ergebnisentwicklung durch regulatorische Einschränkungen ist dennoch nicht auszuschließen. Für die Mehrzahl unserer wesentlichen Zielmärkte, insbesondere die Märkte der EU und Nordamerikas, schätzen wir diese Risiken aufgrund einer mittlerweile fortgeschrittenen Konvergenz der Rechts- und Steuerordnungen als unwahrscheinlich und in ihren Auswirkungen gering ein.

MARKTRISIKEN

- Der gesamte IT-Sektor, einschließlich der Softwarebranche, durchlebte in den letzten Jahren infolge von Unternehmenszusammenschlüssen eine Phase der Konsolidierung. Hiervon waren auch größere Unternehmen betroffen, wie bereits 2005 die Übernahmen unserer Konkurrenten PeopleSoft und Siebel durch Oracle gezeigt haben. Großunternehmen wie IBM und Microsoft versuchen weiter, in unseren Kernmarkt vorzudringen, und stellen damit für uns eine wachsende Konkurrenz dar. Unsere Wettbewerber arbeiten derzeit untereinander oder mit Drittanbietern zusammen oder könnten solche Kooperationsbeziehungen in Zukunft aufbauen, um ihre Produkte auf die Anforderungen der Kunden abzustimmen. Hieraus können neue Bündnisse zwischen Konkurrenten entstehen, die binnen kurzer Zeit Marktanteile zu unseren Lasten gewinnen. Als mögliche Folge können Umsatzeinbußen aufgrund der Unsicherheit der Kunden und eines erheblich verschärften Wettbewerbs durch neue oder stärkere Mitbewerber genannt werden. Demgegenüber sind wir davon überzeugt, dass unsere Strategie des organischen Wachstums insbesondere der aggressiven Akquisitionsstrategie von Oracle überlegen ist. Wir halten daher eine signifikante Beeinträchtigung unseres erwarteten Geschäftsergebnisses durch spürbare Marktanteilszuwächse unserer direkten Konkurrenten zu unseren Lasten derzeit für unwahrscheinlich. Vielmehr sehen wir in der derzeitigen Konsolidierungsphase in der IT-Branche eine Chance zu einer weiteren Stärkung unserer Marktposition. Diese Annahme beruht insbesondere auf einer erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie für das Volumengeschäft. Wir können jedoch nicht ausschließen, dass unsere Mitbewerber Kunden verstärkt extreme Preisnachlässe gewähren, die unsere Gewinnsituation signifikant beeinträchtigen.
- Die anhaltende Tendenz zur Ausgliederung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing, BPO) und der damit verbundene Markteintritt von Systemintegratoren, Beratungsfirmen, Telekommunikationsfirmen, Anbietern von Computerhardware und anderen IT-Dienstleistern kann zu einer Verstärkung des Wettbewerbs führen. Die wahrgenommene Wertschöpfung durch SAP-Produkte kann bei den Endkunden in dem Maße schwinden, in dem BPO-Anbieter ihre Dienstleistungen mit SAP-Anwendungen bündeln. Da der Großteil unserer erzielten Erlöse gegenwärtig aus Lizenzverträgen stammt, die direkt mit Endkunden abgeschlossen werden, könnte sich ein verstärkter Trend zur Auslagerung von Geschäftsprozessen negativ auf unsere Umsatzerlöse und Ergebnisse auswirken. Darüber hinaus kann die Bereitstellung von Anwendungen durch Application Service Provider (ASP) zu einem Preisdruck bei SAP-Produkten führen oder den Verkauf von SAP-Produkten anderweitig negativ beeinflussen. Wir begegnen diesen Risiken aktiv, indem wir ein strukturiertes BPO-Partnerprogramm mit wachsendem Geschäftserfolg sowie ein eigenes On-Demand-Geschäftsmodell und -Produktangebot im CRM-Segment entwickelt haben. Unter Berücksichtigung dieser Maßnahmen schätzen wir für die absehbare Zukunft das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung unserer Umsätze und Ergebnisse durch konkurrierende BPO- bzw. ASP-Anbieter nach wie vor als unwahrscheinlich ein.
- Einen erheblichen Anteil unserer Umsatzerlöse generieren wir aus unserer großen Bestandskundenbasis. Sollten unsere Bestandskunden sich entscheiden, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern, keine neuen Lizenz- oder sonstigen Verträge für weitere Produkte oder Dienstleistungen abzuschließen oder den Umfang ihrer Wartungsverträge herunterzustufen, können unsere Umsätze und Ergebnisse dadurch signifikant beeinträchtigt werden.

Auf Grundlage unserer sehr soliden Geschäftsentwicklung im Bestandskundengeschäft in den vergangenen Geschäftsjahren und unserer sowohl bei Analysten als auch Kunden anerkannten, zukunftsweisenden Technologiestrategie erscheint dies jedoch unwahrscheinlich. Außerdem bietet ein steigender Umsatzanteil im Neukundengeschäft neue Absatzchancen und damit teilweise Substitutionsmöglichkeiten.

RISIKEN DER STRATEGISCHEN PLANUNG

- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist der weitere Ausbau unserer Marktführerschaft im Mittelstand durch eine gezielte Bedienung der Anforderungen der Mittelstandskunden. Die damit verbundene Ausdehnung unseres Partnernetzwerks, die Entwicklung neuer, innovativer Produkte und Geschäftsmodelle für den Mittelstand sowie die reibungslose Abwicklung des Volumengeschäfts sind für uns von größter Bedeutung. Die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte, die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle ebenso wie sonstige Maßnahmen zur Ausdehnung des Marktanteils sind immer mit Risiken behaftet (vergleiche auch *Produkttrisiken*), die sich negativ auf die Finanz- und Ertragslage auswirken können. In den vergangenen Jahren haben wir bewiesen, dass wir Risiken im Zusammenhang mit neuen Produkten und innovativen Ansätzen erfolgreich entgegenwirken und unsere Marktführerschaft weiter ausbauen konnten. Zusätzlich sind wir überzeugt, dass wir die Anforderungen unserer Kunden durch schnelleren Nutzen aus der Anwendung unserer Produkte bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten abdecken können. Deshalb schätzen wir das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch die geplanten Produktinnovationen und neuen Geschäftsmodelle als unwahrscheinlich ein.
- Um die Kompatibilität bestimmter Produkte führender Anbieter von Computersoftware und -hardware sowie Technologiedienstleister mit den SAP-Produkten sicherzustellen, haben wir mit zahlreichen dieser Hersteller Kooperationsabkommen abgeschlossen. Über Partnerschaften mit Drittanbietern von Hardware und Software, Systemintegratoren und Beratungsunternehmen haben wir zusätzlich unser Dienstleistungsangebot erweitert. Die meisten dieser Vereinbarungen und Bündnisse sind relativ kurz befristet und nicht exklusiv. Außerdem haben wir Beziehungen für den Weiterverkauf bestimmter SAP-Software durch Drittanbieter etabliert. Diese Drittanbieter und Geschäftspartner unterhalten größtenteils ähnliche Vereinbarungen mit unseren Konkurrenten und zählen teilweise auch selbst zu unseren Konkurrenten. Falls diese

Partner bei Auslaufen bestehender Vereinbarungen oder Partnerschaften die Zusammenarbeit mit uns nicht fortsetzen, könnte die Vermarktung von und die Nachfrage nach SAP-Software beeinträchtigt werden. Die Abschätzbarkeit dieses Risikos hat sich jedoch im Zuge der Konsolidierung der Unternehmenssoftwarebranche in den vergangenen Jahren erhöht. Wir halten einen Risikoeintritt, der die erwartete Ergebnisentwicklung signifikant beeinflusst, für unwahrscheinlich, da Kooperationsvereinbarungen mit uns sowohl für die großen Systemintegrationshäuser als auch für IT-Infrastrukturunternehmen wie IBM oder Microsoft auch bei bestehender Konkurrenzsituation eine effiziente und attraktive Möglichkeit zur Steigerung ihres eigenen Geschäftserfolgs im Unternehmenssektor bieten. Dies gilt aus unserer Sicht auch für die bestehende Vereinbarung mit Oracle hinsichtlich des Vertriebs von Oracle-Datenbanklizenzen durch uns, da wir für Oracle der weltweit wichtigste Datenbank-Weiterverkäufer sind.

PERSONALWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

- Seit Juli 2006 wurde erstmals in der SAP AG und SAP Hosting AG & Co. KG und seit Dezember 2006 in der SAP Deutschland AG & Co. KG ein standortübergreifender Betriebsrat eingesetzt. Damit hat sich die Zahl der Betriebsräte im SAP-Konzern signifikant erhöht. In diesem Zusammenhang verstärken sich durch die Mitbestimmungsrechte der Betriebsräte die Risiken, dass sich Entscheidungsprozesse in den betroffenen Gesellschaften bei Personalfragen, wie beispielsweise bei Reorganisationen, verzögern und dadurch höhere Kosten für erforderliche Umstrukturierungsmaßnahmen anfallen. Das Risiko von wesentlichen Auswirkungen auf unseren Handlungsspielraum und auf das geplante Geschäftsergebnis unserer Gesellschaften erachten wir jedoch als gering.
- Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte bilden die Grundlage für die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte, die Vermarktung und Bereitstellung von Dienstleistungen für vorhandene Produkte, die erfolgreiche Führung der Geschäftsabläufe der SAP und damit den wirtschaftlichen Erfolg. Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, aber auch neue hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen ist für uns von größter Bedeutung. Sollte eine Vielzahl dieser Mitarbeiter in kurzem Abstand das Unternehmen verlassen und wir keinen entsprechenden Ersatz finden können, könnten unsere Geschäfte beeinträchtigt werden. Die Arbeitsverträge der meisten unserer Angestellten enthalten mit Ausnahme von ausgewählten Führungskräften derzeit keine Wettbewerbsklausel für den Fall der Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit SAP und beinhalten außerhalb

Deutschlands meist relativ kurze Kündigungsfristen. Vor dem Hintergrund eines verstärkten Wettbewerbs um hoch qualifizierte Arbeitskräfte in der IT-Branche gibt es trotz unserer attraktiven Zusatzleistungen keine Garantie dafür, dass wir in der Lage sind, entscheidende Leistungsträger langfristig an uns zu binden. Allerdings wurde unsere hohe Attraktivität als Arbeitgeber wie bereits in früheren Jahren auch im Berichtsjahr erneut in Umfragen bestätigt. Zusätzlich ist die Fluktuationsrate an den meisten SAP-Standorten sehr niedrig, und wir gewannen 2006 wie bereits im Vorjahr zahlreiche erfahrene Top-Manager mit langjähriger Führungserfahrung von Konkurrenzunternehmen hinzu. Deshalb sehen wir aufgrund unserer Attraktivität als Arbeitgeber auch für 2007 wieder ausgezeichnete Chancen, hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Qualifizierungsangebote, Weiterbildungsmaßnahmen, konsequente Nachfolgeplanung und Zusatzleistungen wie leistungsbezogene Vergütungssysteme, die arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung und langfristig angelegte Anreizprogramme sind nur einige Beispiele, wie wir diesem Risiko zusätzlich entgegenwirken. Daher schätzen wir das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung durch den Verlust von Führungskräften und Mitarbeitern derzeit als unwahrscheinlich ein.

ORGANISATIONS- UND GOVERNANCE-RISIKEN

Als in Deutschland ansässige und an einer US-amerikanischen Börse notierte Aktiengesellschaft unterliegt SAP den Rechtsvorschriften zur Unternehmensführung sowohl des deutschen als auch des US-amerikanischen Rechtssystems. Die geltenden Bestimmungen wurden in den vergangenen Jahren insbesondere im Zuge des 2002 in den USA erlassenen Sarbanes-Oxley Act noch maßgeblich verschärft. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir erstmals eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den komplexen Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act vorgenommen. Der Prüfungsprozess war zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts noch nicht abgeschlossen. Wir gehen jedoch von einem erfolgreichen Abschluss der Prüfung aus. Dennoch kann es trotz größter Bemühungen unsererseits keine Gewähr dafür geben, dass es nicht zu Mängeln bei der Einhaltung bestimmter Vorschriften kommt, wie zum Beispiel durch betrügerisches oder nachlässiges Verhalten einzelner Mitarbeiter. Wir erachten den Eintritt von wesentlichen Fällen dieser Art aufgrund einer Vielzahl unternehmensinterner Kontrollen für unwahrscheinlich. Auftretende Fälle

könnten sich jedoch in erheblichem Maße negativ auf unser Ansehen und damit auf unsere Geschäfts- und Aktienkursentwicklung auswirken, auch wenn eine exakte Quantifizierung des Risikos aufgrund der Vielzahl an möglichen Verstößen mit unterschiedlichem Ausmaß schwierig ist.

KOMMUNIKATIONS- UND INFORMATIONSRIKEN

■ Wir haben in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um dem Risiko entgegenzuwirken, dass interne, vertrauliche Mitteilungen und Informationen zu brisanten Themen, beispielsweise über künftige Strategien, Technologien und Produkte, fälschlicherweise oder verfrüht in die Öffentlichkeit getragen werden. Hierzu zählen unter anderem unternehmensweit verbindliche Sicherheitsstandards und Richtlinien zur internen und externen Kommunikation, datentechnische Vorkehrungen zur Unterbindung der Weiterleitung vertraulicher interner Inhalte über externe Kommunikationsnetzwerke sowie die Ausgabe besonders verschlüsselter Hardware an Mitarbeiter mit regelmäßigem Umgang mit vertraulichen Informationen. Dennoch gibt es keine Garantien dafür, dass diese Schutzmechanismen in jedem Fall greifen. So könnte unsere Marktposition beispielsweise durch die Veröffentlichung vertraulicher Informationen über die künftige Ausrichtung der Produktentwicklung signifikant geschädigt werden. Aufgrund der weitreichenden Maßnahmen, die wir regelmäßig überprüfen, schätzen wir den Eintritt des genannten Risikos als unwahrscheinlich ein.

FINANZRISIKEN

Seit dem 1. Januar 1999 ist der Euro unsere Bilanz- und Konzernwährung. Ein beträchtlicher Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Daher können sich die periodischen Schwankungen einzelner Währungen erheblich auf die Umsatzerlöse und Ergebnisse der SAP auswirken. Die Aufwertung des Euro im Verhältnis zu anderen Währungen wirkt sich dabei im Allgemeinen negativ, eine Abwertung des Euro positiv aus. Dementsprechend wirkte sich die relative Kurssteigerung des Euro im Vergleich zu Fremdwährungen wie dem US-Dollar und dem japanischen Yen 2006 negativ auf unser Geschäftsergebnis aus.

Wir überwachen potenzielle Währungsschwankungsrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie über den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Durch verschiedene Maßnahmen haben wir das Wechselkursrisiko weitgehend bei der SAP AG in Deutschland zentralisiert. Für die SAP AG quantifizieren wir unter Berücksichtigung der genannten Risikosteuerungsinstrumente die

Risikopositionen aus Wechselkursen der für sie wesentlichen Fremdwährungen (insbesondere US-Dollar, britisches Pfund, japanischer Yen, Schweizer Franken, kanadischer Dollar, australischer Dollar) regelmäßig mit dem Risikomaß Value at Risk. Wir ermitteln hierbei den möglichen Ergebnisverlust aus Fremdwährungseinflüssen, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 99% innerhalb von zehn Tagen nicht überschritten wird. Die nachfolgende Tabelle zeigt den ermittelten Value-at-Risk-Wert auf Basis des nicht gesicherten Währungsexposures (verbleibende offene Position unter Berücksichtigung der abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte) zum Geschäftsjahresende sowie im Jahresdurchschnitt der Geschäftsjahre 2005 und 2006. Die Berechnungen der Jahresdurchschnitte basieren auf Zahlen zu den Quartalsenden. Der Value-at-Risk-Wert des nicht gesicherten Währungsexposures nahm im Jahresdurchschnitt und zum Jahresende 2006 verglichen mit dem Vorjahr ab. Dies ist insbesondere auf die gesunkene Wechselkursvolatilität zurückzuführen. Außerdem war das ungesicherte Währungsexposure zum Jahresende geringer als zum Vorjahreszeitpunkt.

	29. 12.	Jahres- durchschnitt	30. 12.	Jahres- durchschnitt
	2006	2006	2005	2005
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Value at Risk	3,8	8,5	11,1	9,7

- Schwankungen und Rückgänge in unserem Lizenzgeschäft können sich auf Service- und Wartungserlöse auswirken, die in der Regel der Entwicklung der Lizenzumsätze in zeitlichem Abstand folgen. Ein deutliches Absinken des prozentualen Anteils der Softwareerlöse am Gesamterlös kann sich daher signifikant negativ auf die Geschäfte und damit auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Demgemäß legen wir in unserer Unternehmensstrategie einen Schwerpunkt auf das Wachstum des Softwarelizenzgeschäfts gegenüber anderen Umsatzformen und steigerten in den vergangenen Geschäftsjahren entsprechend den prozentualen Anteil des Softwarelizenzgeschäfts am Gesamtumsatz. In diesem Zusammenhang sind wir zuversichtlich, diesen Trend auch im kommenden Geschäftsjahr fortsetzen zu können.
- Zum Ausgleich der Aufwendungen des aktienbasierten Vergütungsprogramms STAR setzen wir derivative Instrumente ein. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass die aus der Absicherung des STAR-Plans anfallenden Kosten die Vorteile, die aus der Absicherung des STAR-Plans resultieren, überwiegen.

PROJEKTRISIKEN

- Die Implementierung von SAP-Software ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens des Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, auf die wir oftmals keinen Einfluss haben. Langwierige Installationsprozesse, Engpässe bei der Verfügbarkeit qualifizierter Berater oder Projektkosten, die über vereinbarte Festpreise für die Installation hinaus anfallen und Kundenregressforderungen oder Imageschäden nach sich ziehen, können nicht immer ausgeschlossen werden. Auch in dieser Risikokategorie verzeichnen wir jedoch bereits seit einigen Jahren aus unterschiedlichsten Gründen einen positiven Trend. Unsere Kunden setzen unter anderem verstärkt auf einen modularen Projektansatz zur Optimierung ihrer IT-Landschaft. Hierbei treten sequenziell integrierte Einzelprojekte mit vergleichsweise niedrigem Risikoprofil zur Abdeckung spezifischer Verbesserungspotenziale an die Stelle von hochkomplexen und dadurch risikobehafteten umfangreichen Projekten zur Implementierung flächendeckender IT-Lösungen „auf einen Schlag“. Im Berichtsjahr 2006 nutzten wir für die Projekte ein nahtlos in die SAP-Projektmanagementmethode integriertes Risikomanagement. Die Risiko-steuerung und Risikominimierung in Kundenprojekten ist somit optimal in unser Gesamtrisikomanagementsystem integriert.

Im Berichtsjahr reduzierten wir erneut die Gesamtaufwendungen für Eskalationen. Damit setzte sich der positive Trend auch 2006 fort. Die Zahl der gegen uns gerichteten Klageverfahren aus dem operativen Geschäft blieb im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen konstant. Unserer Überzeugung nach sind die verbliebenen Einzelrisiken durch entsprechende Aufnahme in unsere Finanzplanung, insbesondere durch die Bildung von Rückstellungen, ausreichend berücksichtigt. Zusätzlich haben wir uns gegen eine Reihe typischer Haftungsszenarien aus identifizierten Projektrisiken in adäquater Höhe versichert. Eine signifikante Beeinträchtigung der erwarteten Geschäfts- und Ergebnisentwicklung durch Kundenprojektrisiken ist daher aus unserer Sicht unwahrscheinlich.

PRODUKTRISIKEN

- Um neue und erweiterte Produkte zur vollen Zufriedenheit der Kunden zu entwickeln, sind teilweise lange Entwicklungs- und Testzeiten erforderlich. Dabei unterliegen wir verschiedenen Risiken: Beispielsweise können sich geplante Markteinführungen verzögern, Marktanforderungen nicht komplett erfüllt oder Produkte unseren hohen Qualitätsanforderungen nicht vollkommen gerecht werden. Auch könnten neue Produkte oder Produkterweiterungen beim ersten Release noch nicht erkannte Fehler enthalten. Um solchen Risiken vorzubeugen, implementierten wir bereits vor einigen Jahren den Produkt-Innovations-Lebenszyklus-Prozess, der an mehreren Stellen strenge Qualitätskontrollen vorsieht. Zusätzlich ergreifen wir im ersten Jahr nach Markteinführung einer neuen Softwareversion Maßnahmen, etwaig aufgetretene Mängel in enger Kooperation mit den ersten Käufern des Produkts umgehend zu beheben. Es besteht dennoch keine Gewähr, dass stets alle Mängel zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden behoben werden können. Aus diesem Grund ist es denkbar, dass Kunden in einigen Fällen die Rückerstattung geleisteter Beträge, Schadenersatz, Austausch der SAP-Software oder sonstige Zugeständnisse verlangen. SAP-Software wird vorrangig im Rahmen von Anwendungen und Prozessen eingesetzt, die für die Geschäftsabläufe beim Kunden von zentraler Bedeutung sind. Hierdurch erhöht sich das beschriebene Risiko bei tatsächlichen oder angeblichen Mängeln unserer Produkte und Dienstleistungen. Unsere Vertragstexte enthalten in der Regel Bestimmungen, die darauf ausgerichtet sind, Gewährleistungsrisiken zu begrenzen. Diese Bestimmungen können jedoch weder alle Eventualitäten abdecken, noch können wir ihre Gültigkeit im Rahmen der jeweils geltenden Rechtsordnung stets zweifelsfrei sicherstellen. Solche Vorfälle können sich negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf unser Ansehen auswirken. Wir wirken den beschriebenen Risiken jedoch durch ein umfangreiches Projektmanagement und Projektmonitoring, strenge und regelmäßige nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie Programm-Risikobeurteilungen im Rahmen unserer Produktentwicklung entgegen. Die hierdurch im Allgemeinen erzielte hohe Qualität unserer Produkte wird durch den bereits unter der Risikokategorie *Projektrisiken* beschriebenen geringen Umfang an Aufwendungen für Kunden eskalationen und Klageansprüche aus dem operativen Geschäft sowie konstant hohe Kundenzufriedenheitswerte in den von uns regelmäßig durchgeführten Kundenbefragungen bestätigt. Eine signifikante Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch Produktmängelansprüche von unseren Kunden schätzen wir daher als unwahrscheinlich ein.
- Unsere Produkte enthalten Funktionen, die den Schutz und die Sicherheit der Kundendaten gewährleisten sollen. Jedoch lässt sich ein Trend verzeichnen, nach dem zunehmend Informationssysteme und Softwareanwendungen aus krimineller Tendenz und persönlicher Bereicherungsabsicht angegriffen werden. Im gleichen Zuge werden immer mehr Anwendungen zur Vereinfachung von unternehmensübergreifenden Prozessen über das Internet bereitgestellt. Ungeachtet unserer Sicherheitsfunktionen könnten ein unbefugter Zugriff auf SAP-Produkte und andere durch Internetbenutzer verursachte Probleme vorkommen, wie der Missbrauch vertraulicher Informationen durch Hacker, denen es gelingt, die Sicherheitsvorkehrungen unserer Kunden zu umgehen. Angriffe durch kriminell motivierte Hacker und ähnliche Störungen können die Sicherheit der von unseren Kunden gespeicherten und übertragenen Daten gefährden und im Schadensfall zu bedeutsamen Regressforderungen gegenüber SAP führen. Wir begegnen diesem Risiko mit einem mehrstufigen Ansatz. Zum einen beinhaltet unser Entwicklungsprozess Maßnahmen zur Vermeidung von Sicherheitsproblemen, die bis zur Auslieferung mehrmals überprüft werden. Zum anderen liefern wir alle unsere Anwendungen mit einem Sicherheitskonzept aus, das eine bestmögliche Integration in die Sicherheitsarchitektur des Kunden unter Ausnutzung der von SAP mitgelieferten Sicherheitsfunktionen ermöglichen soll. Sollte dennoch wider Erwarten ein Sicherheitsproblem innerhalb der SAP-Software bekannt werden, so wird den Kunden schnellstmöglich eine Lösung bereitgestellt. Da unsere Technologien bislang nicht in wesentlichem Umfang Sicherheitsattacken ausgesetzt waren, wird der Eintritt dieses Risikos unter Berücksichtigung der umfangreichen von SAP bereitgestellten Sicherheitsfunktionen als sehr unwahrscheinlich angesehen.
- Bislang haben wir zahlreiche Technologien von Drittanbietern lizenziert und sie in unser Portfolio integriert. Es lässt sich nicht ausschließen, dass die Lizenzen für einzelne dieser Technologien entgegen unserem Interesse beendet werden oder wir im Einzelfall nicht in der Lage sind, für unsere Produkte vorteilhafte Lizenzen für Drittanbieter-Software zu erhalten. Dies kann zu kurzfristigen Substitutionsproblemen und zu bedeutsam erhöhten Entwicklungsaufwendungen unsererseits führen.

- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie, die der Technologie- und Geschäftsprozessplattform SAP NetWeaver auf dem Markt zum Durchbruch verhelfen soll, besteht darin, unsere Plattform zertifizierten Drittanbietern als Entwicklungsgrundlage für eigene Anwendungen anzubieten. Wenn dies nicht gelingt, könnte der angestrebte Durchbruch von SAP NetWeaver auf dem Markt verhindert werden. Es besteht auch das Risiko, dass die Mängel minderwertiger Lösungen von Drittanbietern auf uns zurückfallen, unser Ansehen schädigen und sich indirekt negativ auf unsere Geschäfte auswirken. Darüber hinaus könnte die erhöhte Flexibilität von SAP NetWeaver, die die Verwendung von Daten ohne Bezug zu SAP-Software ermöglichen soll, genau wie bei anderen offenen Plattformen eine rückläufige Entwicklung der Kundennachfrage für bestimmte andere SAP-Software nach sich ziehen. Diesem Risiko begegnen wir durch einen ausführlichen, von jedem Drittanbieter zu durchlaufenden Zertifizierungsprozess, der eine gleichbleibend hohe Qualität zertifizierter Drittanbieter sichern soll.

SONSTIGE BETRIEBSRISIKEN

- Unser geistiges Eigentum schützen wir durch zahlreiche Maßnahmen. Dazu gehören die Anmeldung von Patenten und Marken, rechtliches Vorgehen gegen Patent-, Urheberrechts- und Markenverletzungen, der Abschluss von Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie technische Vorkehrungen gegen den Missbrauch durch Dritte. Es lässt sich jedoch nicht ausschließen, dass diese Maßnahmen keinen ausreichenden Schutz bieten und durch einen nicht effektiv gerichtlich verfolgbareren Missbrauch unseres geistigen Eigentums signifikante Schäden entstehen. So gewährleisten beispielsweise die Rechtsordnungen einer Reihe von Ländern, in denen wir unsere Software vertreiben, vor unerlaubtem Kopieren von Software kein Schutzniveau, das mit dem Urheberrechtsschutz in den USA und in Deutschland vergleichbar ist.
- Im Rahmen unseres Patentprogramms sind wir bereits im Besitz von zahlreichen Patenten und haben diverse Patente für Erfindungen, die wir für uns beanspruchen, angemeldet. Darüber hinaus betten wir in bestimmten Fällen „Open Source“-Softwarekomponenten in unsere Lösungen ein. Durch die Einführung strikter Genehmigungsprozesse, die unter anderem die eingehende Prüfung entsprechender Lizenzbedingungen umfassen, sichern wir den Einsatz solcher Komponenten ab. Dennoch gibt es keine Garantie dafür, dass wir künftig nicht durch die Patente Dritter von der Nutzung bestimmter Technologien einschließlich „Open Source“-Softwarekomponenten ausgeschlossen werden oder dass wir zur Nutzung dieser Technologien nicht auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen oder hohe Lizenzgebühren zahlen müssen. Dritte könnten uns auf die Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum auch dann verklagen, wenn wir uns keiner Verletzung der Urheberrechte Dritter bewusst sind.
- Während des Berichtsjahres wurden mehrere Klagen wegen Patentverletzung gegen SAP eingereicht. So reichten im Zeitraum von September 2006 bis Oktober 2006 die Unternehmen i2 Technologies US, Inc. und i2 Technologies, Inc. mit Sitz in den USA sowie Sky Technologies, LLC Klagen gegen SAP in den USA ein. Im Januar 2007 reichte die deutsche CSB-Systems eine Klage gegen SAP in Deutschland ein. Wir bestreiten die Vorwürfe entschieden und halten die Beschuldigungen für ungerechtfertigt. Daher sind wir der Meinung, dass diese Vorgänge auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow keinen wesentlichen Einfluss haben werden. Dennoch ist der endgültige Ausgang aller laufenden Verfahren nicht mit Sicherheit vorhersehbar. Zusätzlich beinhaltet jedes Gerichtsverfahren potenzielle Risiken und potenziell signifikante Prozesskosten. Deshalb können wir nicht mit Sicherheit vollkommen ausschließen, dass diese Vorgänge die Geschäftstätigkeit, die Vermögens- und Ertragslage sowie den Cashflow der SAP erheblich negativ beeinflussen. Da wie zuvor erwähnt ein wesentlicher Schaden dennoch für SAP weder wahrscheinlich noch schätzbar ist, bildeten wir zum Ende des Geschäftsjahrs 2006 auch keine Rückstellungen. Wir halten es für wahrscheinlich, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein. Die rechtliche Auseinandersetzung mit weiteren begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann zu einem hohen Zeitaufwand, kostenintensiven Gerichtsverfahren oder Verzögerungen bei der Auslieferung unserer Produkte führen. Sie kann auch zur Folge haben, dass der Vertrieb unserer Produkte gerichtlich untersagt wird, wichtige Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt werden müssen oder dass wir auf Lizenzvereinbarungen eingehen und entsprechende Lizenzgebühren zahlen müssen, die unsere Ergebnisentwicklung signifikant belasten. Es kann sogar sein, dass solche Lizenzvereinbarungen nicht zu Bedingungen abgeschlossen werden können, die für uns akzeptabel sind.
- Darüber hinaus sind wir dem Risiko von Klagen und Gerichtsverfahren im Rahmen unserer sonstigen Geschäftsaktivitäten ausgesetzt. So hat beispielsweise im Oktober 2006 ein Unternehmen mit Sitz in Südafrika unser Management darüber informiert, dass es bei dem High Court in Südafrika eine Klage gegen SAP eingereicht hat. Mit der Klage macht dieses Unternehmen wegen eines behaupteten Bruchs eines Vertriebsvertrags mit SAP einen Schadensersatz in dreistelliger Millionenhöhe

(in Euro) und eine Unterlassung des Vertragsbruchs geltend. Die Klage ist der SAP noch nicht nach internationalem Recht förmlich zugestellt worden. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang dieser Klagen keine wesentliche Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und Cashflows haben wird. Allerdings sind diese Rechtsstreitigkeiten mit Unsicherheiten behaftet und unsere gegenwärtige Beurteilung kann sich in der Zukunft ändern.

- Unsere Systeme sowie die unserer Kunden oder Lieferanten können von Computerviren befallen werden. Dadurch kann das Netzwerk der SAP oder der Zugriff auf dieses Netzwerk für Kunden oder Lieferanten unterbrochen werden. Infolge solcher Sicherheitsverletzungen könnten wir bedeutsame Schäden durch Wiederherstellungsaufwendungen, Produktivitätsausfälle sowie Kundenregressforderungen erleiden. Der Eintritt dieses Risikos ist jedoch aufgrund einer Vielzahl getroffener Abwehrmaßnahmen, wie der Einsatz modernster Firewall-technologien, Virenabwehrsoftware und Verfahren zur Abschottung unseres Netzwerks bei Viruswellen, sehr unwahrscheinlich. So waren unsere wesentlichen EDV-Systeme im Geschäftsjahr 2006 durchschnittlich zu 99,85% verfügbar.
- Um unser Geschäft zu erweitern, haben wir in der Vergangenheit sowohl Unternehmen als auch Produkte und Technologien zugekauft. Derartige Erwerbe planen wir auch für die Zukunft. Hierbei setzen wir insbesondere auf die Übernahme von Unternehmen zur gezielten Ergänzung unseres Produktportfolios, wie beispielsweise bei der Akquisition von Virsa Systems, Inc. Zu den für derartige Transaktionen typischen Risiken gehören Probleme bei der Integration des übernommenen Unternehmens und der betreffenden Technologien oder Produkte in unsere vorhandenen Technologien und Produkte, eine mögliche Unterbrechung der laufenden Geschäftstätigkeit, Probleme beim Erhalt wichtiger Fach- und Führungskräfte, die unwissentliche Übernahme wesentlicher Verpflichtungen des übernommenen Unternehmens, mögliche negative Auswirkungen auf die Beziehungen zu Partnerunternehmen, Drittanbietern von Produkten und Technologien oder zu Kunden sowie gesetzliche und hier insbesondere kartellrechtliche Beschränkungen. Wir begegnen diesen Risiken durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. Diese reichen von einer ausführlichen technischen, finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Due-Diligence-Prüfung des Akquisitionsobjekts über eine vor Abschluss jedes Erwerbs durchgeführte ganzheitliche Risikobewertung zur Ermittlung wesentlicher Transaktions- und Integrationsrisiken bis hin zu einer detaillierten standardisierten Integrationsplanung und deren Durchführung durch spezielle Integrations-

teams. Angesichts der überschaubaren Größe der von uns bislang erworbenen Unternehmen halten wir die beschriebenen Risiken daher für beherrschbar und eine durch sie ausgelöste signifikante negative Beeinflussung der erwarteten Ergebnisentwicklung für unwahrscheinlich.

- Wie bereits in der Vergangenheit planen wir auch in der Zukunft, uns im Rahmen von Venture-Capital-Aktivitäten an Technologieunternehmen zu beteiligen. Gegenwärtig arbeiten viele dieser Unternehmen noch mit Verlusten und benötigen Kapitalzuführungen durch ihre Investoren. Änderungen des geplanten Geschäftsverlaufs dieser Beteiligungsunternehmen können sich daher negativ auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken oder die Möglichkeiten eines späteren lukrativen Verkaufs der Beteiligungen beeinträchtigen. Darüber hinaus sind Verluste aus Unternehmensbeteiligungen nach deutschem Steuerrecht nur eingeschränkt steuerlich absetzbar, woraus sich negative Auswirkungen auf unsere Steuerquote ergeben können. Das beschriebene Risiko ist jedoch aufgrund des beschränkten Umfangs unserer Venture-Capital-Aktivitäten begrenzt und eine signifikante Auswirkung auf die geplante Ergebnisentwicklung damit unwahrscheinlich.

GESAMTRISIKOPROFIL

Unsere Hauptrisiken lagen gemäß der prozentualen Verteilung des Gesamtrisikoprofils 2006 wie bereits im Vorjahr unverändert in den Risikokategorien Projekt- und Produkt- Risiken. Die Risiken der strategischen Planung lagen im Berichtsjahr gleichauf mit den sonstigen Betriebsrisiken an dritter Stelle. Zusammen mit den personalwirtschaftlichen Risiken und Marktrisiken stellen die zuvor erwähnten Risikokategorien 84% des relativen Anteils am Gesamtrisikoprofil dar. Alle anderen Risikokategorien sind im Vergleich derzeit für SAP von untergeordneter Bedeutung.

Keines der im Rahmen unseres Risikomanagement-Systems identifizierten quantifizierbaren Risiken erreichte im Berichtszeitraum den bei SAP festgelegten Schwellenwert für das Vorliegen eines bestandsgefährdenden Risikos (150 Mio. € erwarteter Verlust). Die von uns im Rahmen des kontinuierlichen, operativen Risikomanagement-Prozesses identifizierten quantifizierbaren Risiken führen den positiven Trend der vergangenen Periode fort. Die Anteile der Risiken mit der Skalierung „Hohes Risiko“ und „Mittleres Risiko“ gemäß der bei uns eingesetzten Risikomatrix reduzierten sich weiterhin stetig. Die Risiken des Bereichs „Hohes Risiko“ lagen zum Ende des vierten Quartals auf einem Niveau von weniger als 5% (2005: 6%), die Risiken im

Bereich „Mittleres Risiko“ sanken im Jahreszeitraum auf 21 % (2005: 24 %). Daraus resultierend stieg der Anteil der Risiken der Skalierung „Geringes Risiko“ im Zeitraum vom ersten zum vierten Quartal auf einen Wert von 74 % (2005: 70 %). Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend identifizierten Risiken daher weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Im Gegenteil entwickelte sich das Gesamtrisikoprofil des Unternehmens im Verlauf des Geschäftsjahres 2006 günstig: Aus unserer Sicht überwiegen die nachstehend beschriebenen Geschäftschancen der SAP deutlich. Angesichts unseres Risikoprofils sind wir zuversichtlich, den sich aus den genannten Risiken ergebenden Herausforderungen aufgrund unserer führenden Stellung im Markt, unserer technologischen Innovationskraft, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung auch im Jahr 2007 erfolgreich begegnen zu können.

MASSNAHMEN UND EREIGNISSE NACH GESCHÄFTS-JAHRESENDE

In den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2007 traten keine Ereignisse ein, die für uns von so wesentlicher Bedeutung sind, dass sie zu einer gegenüber dem Jahresende 2006 veränderten Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SAP führen würden. Es sind jedoch Ereignisse eingetreten, die die positive Entwicklung der SAP unterstreichen:

- Im Wettbewerb Great Place to Work wurde SAP im Februar erneut zu Deutschlands bestem Arbeitgeber gekürt. Damit erreichten wir in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern“ zum dritten Mal in Folge den Spitzenplatz. Darüber hinaus wurden wir mit dem Sonderpreis für „Gesundheit“ und damit für unser Gesundheitsmanagement-Programm ausgezeichnet.
- Der Aufsichtsrat hat Henning Kagermann als Vorstandssprecher der SAP AG erneut das Vertrauen ausgesprochen und damit auch seine außerordentlichen Leistungen für den erfolgreichen, organischen Wachstumskurs der SAP in den letzten Jahren gewürdigt. Der Aufsichtsrat beschloss die Verlängerung der Amtszeit bis zum 31. Mai 2009. Henning Kagermann hat dieser Verlängerung zugestimmt.

Zudem haben wir verschiedene Maßnahmen ergriffen, die eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung fördern sollen.

Weiterer Ausbau unseres traditionellen Kerngeschäfts im oberen Mittelstand

Im Januar 2007 haben wir eine neue Version der SAP-All-in-One-Lösung angekündigt. Sie basiert auf dem neuesten Stand von SAP ERP 2005 und SAP NetWeaver. Die neue Lösung bietet signifikante Verbesserungen wie höhere Flexibilität, einfachere Bedienbarkeit und schnellere Einführung und ermöglicht es damit nun auch mittelständischen Kunden und SAP-Partnern, die Vorzüge einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise Service-Oriented Architecture) in evolutionärer Weise zu nutzen. Vorkonfigurierte Geschäftsszenarien, neue Funktionen für betriebswirtschaftliche Auswertungen und Berichte sowie ein integriertes, verbessertes Kundenbeziehungsmanagement (CRM) zeichnen das Angebot zusätzlich aus.

Gleichzeitig mit der Ankündigung der neuen Version haben wir unserem weltweiten Partnernetzwerk auch Programme und Werkzeuge zur Verfügung gestellt, mit denen vorhandene Anwendungen der Reihe SAP All-in-One migriert und neue Lösungen entwickelt werden können. Die neuen Versionen von SAP All-in-One vertreiben wir sowohl direkt als auch über unser Partnernetzwerk. Wie bereits für SAP ERP 2005 angekündigt, sind nun auch mittelständische Kunden und Partner in der Lage, zukünftige Softwareinnovationen durch so genannte „Enhancement Packages“ kontinuierlich, ohne Unterbrechung der Geschäftsabläufe und zu geringeren Kosten einzuführen.

SAP Best Practices

Im weiteren Verlauf des Jahres werden wir Verbesserungen der bewährten SAP Best Practices zur Verfügung stellen. Dazu zählen neue, vorkonfigurierte, branchenspezifische und branchenübergreifende Geschäftsszenarien – sowie deren umfassende Dokumentation – und Werkzeuge für die schnellere Implementierung sowie zusätzliche Angebote für Regionen oder Branchen, wie die Medien- oder Telekommunikationswirtschaft. SAP Best Practices basieren auf unserer jahrzehntelangen Erfahrung und der unserer Partner mit den Anforderungen führender Unternehmen aller Branchen und Größen.

Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand

Ebenfalls im Januar haben wir weitere Einzelheiten zu unserem komplett neuen Ansatz für Geschäftssoftware im unteren Mittelstand veröffentlicht. Die neue Softwarelösung mit dem Projektnamen A1S nutzt die Vorteile einer serviceorientierten Architektur (Enterprise SOA) konsequent und von Beginn an. Kunden und Partner können A1S nutzen, um vordefinierte Geschäftsprozesse zügig an eigene Anforderungen anzupassen. Hierzu werden wir ein so genanntes Try-Run-Adapt-Modell (ausprobieren, einsetzen, anpassen) anbieten.

Firmen im unteren Mittelstand können damit auf eine Lösung setzen, die schnellen Nutzen bei minimalem Risiko und vorhersagbaren Kosten bietet. E-Learning-Angebote sowie Service und Support werden integraler Bestandteil der Lösung sein, die sowohl im Hosting-Verfahren als auch im On-Demand-Betrieb eingesetzt werden kann. Für die Vermarktung wird SAP verstärkt die Möglichkeiten des Internet- und Telefonvertriebs nutzen.

Diese Kombination aus einem komplett neuen Produktkonzept und einem innovativen Vertriebsmodell öffnet für uns neues Umsatzpotenzial. SAP investiert neben der eigentlichen Produktentwicklung insbesondere in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind.

Neue Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung

Wir haben beginnend mit dem ersten Quartal 2007 die Struktur unserer Gewinn- und Verlustrechnung angepasst, um potenzielle neue Umsatzströme transparenter darstellen zu können. Als zusätzliche Zeile innerhalb der Software- und Wartungserlöse haben wir den Posten „Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse“ hinzugefügt. Dieser neue Posten beinhaltet Subskriptionserlöse, Softwaremietererlöse und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Subskriptionserlöse werden vereinnahmt aus Verträgen, die sowohl Software- als auch Wartungsumsätze beinhalten. Im Rahmen solcher Verträge haben unsere Kunden Zugang zu aktuellen und nicht spezifizierten zukünftigen Produkten. Hierfür entrichten unsere Kunden eine feste monatliche Gebühr über eine bestimmte Periode (in der Regel fünf Jahre). Softwaremietererlöse entstehen aus Softwaremietverträgen, die ebenfalls Software- und Wartungsumsätze beinhalten, wobei Kunden lediglich Zugang zu aktuell verfügbaren Produkten erhalten. Zu den sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen zählen wir Erlöse aus unserem On-Demand-Angebot, zum Beispiel aus der SAP-CRM-On-Demand-Lösung, zukünftige Erlöse aus unserem neuen Mittelstandsprodukt, sofern wir es Kunden im On-Demand-Betrieb zur Verfügung stellen werden, Erlöse aus Hosting-Verträgen, bei denen unsere Kunden kein einfaches Kündigungsrecht haben, sowie softwarebezogene Umsatzbeteiligungen, zum Beispiel aus Entwicklungskooperationen.

Zusätzlich benannten wir den bisherigen Posten Software- und Wartungserlöse in Software- und softwarebezogene Serviceerlöse um. Aus diesem Grund entsprechen die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Summe aus Softwareerlösen, Wartungserlösen und Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen. Die gesamten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse betragen 6,605 Mrd. € im Jahr 2006.

Der folgende Ausblick für 2007 basiert auf dieser Anpassung der Gewinn- und Verlustrechnung. Zudem basiert der Ausblick für die operative Marge anders als in den Vorjahren nicht mehr auf bereinigten, sondern auf nach US-GAAP ermittelten Werten.

AUSBLICK

VORAUSSICHTLICHE WELTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Verlangsamung des Wirtschaftswachstums

Der gegenwärtige Weltkonjunkturaufschwung soll nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Jahr 2007 andauern, wenn auch nicht mehr mit der Dynamik des Jahres 2006. So soll der Zuwachs der weltweiten Wirtschaftsleistung (BIP) 2007 mit 4,9% um 0,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert liegen.

Die US-Wirtschaft wächst 2007 nach der IWF-Prognose nur noch um 2,9%, der gesamtwirtschaftliche Ausstoß in der Eurozone dürfte danach lediglich um 2,0% zunehmen, in Deutschland um 1,3%. Japan soll ebenso einen Rückgang der Wachstumsrate auf 2,1% verzeichnen. Einzig in den Schwellenländern sieht der Internationale Währungsfonds für 2007 unverändert hohes Wachstum, so zum Beispiel in Russland mit 6,5% und in China mit 10,0%.

Die OECD geht für ihre Mitgliedsstaaten für 2007 von einem realen BIP-Wachstum von 2,5% und für 2008 von 2,7% aus. Für die USA erwartet die OECD 2,4% (2008: 2,7%), für die Eurozone 2,2% (2008: 2,3%) Wachstum.

Als Risikofaktoren für diese Entwicklung könnten nach dem IWF zum Jahreswechsel 2006/2007 hin sich verstärkende Inflationstendenzen, ungünstigere Konstellationen an den Finanzmärkten und ein Anstieg des Erdölpreises die weitere Expansion der Weltwirtschaft beeinträchtigen. Im Jahresverlauf 2006 spielte bei der Beurteilung durch die Volkswirte insbesondere der als Folge des weltweiten Wirtschaftswachstums, der hohen Erdölnotierungen und der deutlich gestiegenen Rohstoffpreise aufkommende Inflationsdruck eine wichtige Rolle. Da allerdings vielerorts die Produktionskapazitäten erhöht wurden, stiegen die Preise nur moderat. Dennoch haben die Zentralbanken in den großen Volkswirtschaften wie den USA, der Eurozone und Japan im Sommer des Jahres 2006 die Leitzinsen angehoben, um Inflationsgefahren schon im Vorfeld zu begegnen. Dies sollte nach Einschätzung des IWF das Risikopotenzial in vertretbarem Maß halten.

POSITIVE BRANCHENAUSSICHTEN

Auf der Grundlage eines weiteren globalen Wirtschaftswachstums sehen die Experten von IDC den IT-Sektor auch für die Jahre 2007 und 2008 positiv. So rechnen sie mit einem Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben in den Jahren 2007 und 2008 um jeweils 6,6%. Das Wachstum dürfte von Westeuropa (2007: 5,3%; 2008: 6,3%), Nordamerika (2007: 6,1%; 2008: 5,8%) und der Region Asien-Pazifik (2007: 6,4%; 2008: 5,8%) ähnlich stark getragen werden. Für Japan wird mit moderaten Wachstumsraten von 2,4% im Jahr 2007 und 1,7% im Jahr 2008 gerechnet. Überproportional sollen mit 14,0% und 13,6% in den Jahren 2007 und 2008 die zentral- und ost-europäischen IT-Ausgaben zulegen.

Die für unser Geschäft bedeutsamen Investitionen in Anwendungssoftware dürften nach Aussage von IDC weltweit sogar noch stärker zunehmen als der IT-Markt insgesamt. So prognostizieren die Experten für 2007 und 2008 einen Anstieg der Ausgaben in diesem Bereich von 7,2% beziehungsweise 7,1%. Dabei soll sich das Wachstum bei der Packaged Software in allen Regionen weltweit überproportional stark zu den Gesamtausgaben für Informationstechnologie entwickeln.

Bis 2010 erwartet das IDC ein Wachstum des IT-Marktes auf rund 1.476 Mrd. US\$. Von diesem Markt wird die SAP im Jahr 2010 mit ihren heutigen und den für die nächsten Jahre geplanten neuen Produkten ein Marktsegment von über 70 Mrd. US\$ bedienen können.

Ausgehend von einer IDC-Studie zum ERP-Markt gehen wir davon aus, dass insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen bis zum Jahr 2010 die Wachstumstreiber sein werden. Am erfolgreichsten werden laut IDC somit diejenigen ERP-Anbieter sein, die über verschiedene ERP-Produktlinien für kleine, mittelgroße und große Unternehmen verfügen und dazu hervorragende Vertriebspartner- und Supportprogramme besitzen.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER SAP

Strategische Perspektiven

Wir haben uns auch für die kommenden Geschäftsjahre das Ziel gesetzt, bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen weiter zweistellig zu wachsen. Die SAP wird hierzu ihre Marktstellung im traditionellen Kerngeschäft weiter ausbauen und ein neues Geschäftsfeld im unteren Mittelstand aufbauen.

Ausbau unseres traditionellen Kerngeschäfts

Unser traditionelles Kerngeschäft mit globalen Großunternehmen und Firmen des oberen Mittelstands bietet wesentliche Wachstumschancen. Enterprise SOA ist die Grundlage der Geschäftsprozessplattform, die unseren Kunden Wettbewerbsvorteile durch Flexibilität und Effizienz für Geschäftsmodelle und Prozesse erschließt. Zusammen mit unseren Partnern bieten wir ein leistungsfähiges „Ecosystem“, mit dessen Hilfe unsere Kunden die Vorteile des Plattformansatzes realisieren können. Unsere Kunden sehen diese Vorteile und gehen daher zunehmend langfristige strategische Partnerschaften auf Basis von subskriptionsbasierten Global Enterprise Agreements mit uns ein.

Wir werden unsere Marktführerschaft bei den Core Enterprise Applications mit zusätzlichen Modulen der SAP Business Suite ausbauen, Schwerpunktbranchen (Handel, Finanzdienstleistungen, Öffentlicher Sektor und Hightech) mit Branchenlösungen gezielt ansprechen und mit Partnern insbesondere den oberen Mittelstand bearbeiten. Zudem wollen wir den Information Worker mit einem attraktiven Angebot an analytischen Anwendungen, zum Beispiel SAP xApp Analytics und der gemeinsam mit Microsoft entwickelten Software Duet, für uns gewinnen. Damit können unsere Kunden erheblichen zusätzlichen Mehrwert aus bereits getätigten Investitionen erzielen.

Unsere Marktstellung als weltweit erfolgreichster Hersteller für Unternehmenssoftware wollen wir durch regional noch ausgeglichene Ergebnisbeiträge und eine weitere Steigerung der Umsatzbeiträge unserer Kernmärkte, aber auch der Wachstumsmärkte, wie etwa in den BRIC-Ländern, weiter festigen.

Zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten liefern neue Betriebsmodelle wie On-Demand, unsere Geschäftsprozessplattform mit ihren flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten sowie unsere Integrationsplattform SAP NetWeaver. Die Migration unserer Kunden von SAP R/3 zu SAP ERP 2005 sowie unser Safe-Passage-Programm für den problemlosen Wechsel zu SAP untermauern unsere starke Position in einer Branche, die sich zunehmend konsolidiert. Unsere gemeinsam mit Partnern angebotene Lösung SAP All-in-One auf Basis von SAP ERP 2005 sichert schließlich unsere führende Position im oberen Mittelstand ab.

Ausbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand

Um die Anforderungen von Firmen im unteren Mittelstand besser abdecken zu können, werden wir, wie im Januar 2007 angekündigt, für dieses Kundensegment basierend auf einem neuen Produkt mit dem Projektnamen A1S ein neues Geschäftsmodell einführen. A1S beruht von Beginn an ebenfalls auf der serviceorientierten Architektur (Enterprise SOA).

Neben dem eigentlichen Produkt werden wir auch neue Modelle für den Vertrieb, kundenseitige Tests, Implementierung und Support für dieses Kundensegment anbieten. Dazu werden wir, wie angekündigt, in den beiden kommenden Jahren unsere Investitionen in diese Bereiche deutlich erhöhen. Zusammen mit jetzigen und neuen Partnern wollen wir diesen Markt erfolgreich bearbeiten.

Diese Kombination aus einem bislang weitgehend unberührten Markt, unserem neuen Produkt und unserem innovativen Geschäftsmodell bietet erhebliche Wachstumsmöglichkeiten. Wir schätzen das Marktvolumen hier auf 15 Mrd. US\$.

Im Markt der Kunden mit weniger als 100 Mitarbeitern runden wir unser Angebot durch die Version von SAP Business One ab, die im ersten Halbjahr 2007 ausgeliefert wird.

Organisches Wachstum

Integraler Bestandteil unserer Strategie bleibt der eingeschlagene Weg des im Wesentlichen organischen Wachstums. Aus diesem Grund werden wir neben Investitionen in Infrastruktur, Vertrieb und Marketing auch unsere Investitionen in die Entwicklung unserer Produkte fortführen. Darüber hinaus erlaubt es unsere Plattformstrategie, das Innovationspotenzial unserer Partner zu nutzen und unseren Kunden zur Verfügung zu stellen. Einzelne Akquisitionen werden uns helfen, strategische Felder besser abzudecken. Die für das Jahr 2007 geplanten Sachinvestitionen wollen wir vollständig aus dem operativen Cashflow decken.

Operative Ziele 2007: Profitables Wachstum

2007 wollen wir unsere Enterprise-SOA-Roadmap mit der Auslieferung der serviceorientierten Version der kompletten SAP Business Suite und der etablierten Mittelstandslösung SAP All-in-One abschließen. Zudem werden wir ein völlig neues Produkt (Projektname A1S) für Firmen im unteren Mittelstand anbieten, das einfach auszuprobieren, einzusetzen und anzupassen ist.

Für das Gesamtjahr 2007 geben wir folgenden Ausblick, dem eine erwartete Steuerrate von 32,5% bis 33,0% zugrunde liegt:

- Wir erwarten für 2007 bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen ein Wachstum ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne von 12% bis 14% gegenüber dem Vorjahr. 2006 betrug das Wachstum ohne Berücksichtigung von Wechselkurseinflüssen 12%. Dabei gehen wir davon aus, dass rund 2% bis 4% der gesamten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse auf Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse entfallen.
- Um neues Umsatzpotenzial im unteren Mittelstand in den folgenden Jahren zu erschließen, werden wir über

den Zeitraum von acht Quartalen rund 300 bis 400 Mio. € zusätzlich in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter investieren, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind. Abhängig vom konkreten Zeitpunkt dieser zusätzlichen Investitionen bedeutet dies, dass SAP rund 1 bis 2 Prozentpunkte der Marge im Jahr 2007 in zusätzliche zukünftige Wachstumschancen reinvestiert. Daher gehen wir davon aus, dass die operative Marge für 2007 in einer Spanne von 26,0% bis 27,0% liegen wird. 2006 betrug die operative Marge 27,3%.

- Wir planen, 2007 rund 3.500 Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) einzustellen, wovon voraussichtlich 5% bis 10% auf Deutschland entfallen werden.
- Wir werden auch im Jahr 2007 Aktien zurückkaufen und unsere Aktionäre – die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt – durch eine Dividende, die einer Ausschüttungsquote von 30% entspricht, am Unternehmenserfolg beteiligen.

Die für das Jahr 2007 geplanten Sachinvestitionen, die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem die Fertigstellung neuer Bürogebäude an verschiedenen Standorten. Sowohl die Liquidität als auch die gesunde Finanzlage sollen weiter gestärkt werden.

Dieser Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen zur konjunkturellen Entwicklung sowie darauf, dass das Kaufverhalten unserer Kunden sich im Rahmen der gewöhnlichen Saisonalität bewegt; somit soll das vierte Quartal wieder am umsatzstärksten werden.

Perspektiven bis 2010

Auch mittelfristig erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung und weiter steigende Umsätze. Durch den Abschluss unserer Enterprise-SOA-Roadmap und die Einführung unseres neuen Geschäftsmodells im unteren Mittelstand ergeben sich für uns Möglichkeiten, weitere Märkte zu erschließen. Das Gesamtvolumen von Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen der Märkte, in denen wir tätig sind, wird so von derzeit etwa 30 Mrd. US\$ auf über 70 Mrd. US\$ im Jahr 2010 wachsen.

Wir streben an, 2010 etwa 50% des Auftragseingangs mit neuen, derzeit noch nicht verfügbaren Produkten zu erwirtschaften, die Kundenzahl auf etwa 100.000 zu erhöhen und 40% bis 45% des Auftragseingangs bei Kunden aus dem Mittelstand zu erzielen.

In unserem neuen Geschäftsfeld sehen wir im Jahr 2010 eine Marktchance in Höhe von 1 Mrd. US\$ und erwarten pro Jahr rund 10.000 neue Kunden. Wir gehen davon aus, dass die Marge des neuen Geschäftsfelds die des etablierten Geschäftsfelds ab 2010 übertreffen wird. In unserem etablierten Geschäftsfeld erwarten wir eine Fortsetzung unseres zweistelligen Wachstums.

KONZERNABSCHLUSS

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG für die Geschäftsjahre 2004 bis 2006

	Anhang	2006	2005	2004
		Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Softwareerlöse		3.071.291	2.782.751	2.361.012
Wartungserlöse		3.533.282	3.175.642	2.823.189
Erlöse Lizenzen und Wartung		6.604.573	5.958.393	5.184.201
Beratungserlöse		2.340.268	2.138.941	1.970.606
Schulungserlöse		382.830	342.466	302.443
Serviceerlöse		2.723.098	2.481.407	2.273.049
Sonstige Erlöse		74.452	72.629	57.243
Umsatzerlöse	(5)	9.402.123	8.512.429	7.514.493
Kosten Lizenzen und Wartung		- 1.099.966	- 993.227	- 916.278
Servicekosten		- 2.078.011	- 1.924.614	- 1.783.453
Forschungs- und Entwicklungskosten		- 1.334.815	- 1.088.632	- 908.056
Vertriebs- und Marketingkosten	(6)	- 1.915.441	- 1.746.221	- 1.523.662
Allgemeine Verwaltungskosten		- 464.966	- 435.185	- 366.425
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(7)	56.470	6.182	1.762
Summe operative Aufwendungen		- 6.836.729	- 6.181.697	- 5.496.112
Betriebsergebnis		2.565.394	2.330.732	2.018.381
Sonstige Aufwendungen und Erträge	(9)	- 12.303	- 25.161	13.274
Finanzergebnis	(10)	121.708	10.785	40.987
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen		2.674.799	2.316.356	2.072.642
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(11)	- 801.612	- 817.053	- 757.269
Auf Anteile im Fremdbesitz entfallender Gewinn		- 1.810	- 2.896	- 4.852
Konzernergebnis		1.871.377	1.496.407	1.310.521
Ergebnis je Aktie in €	(12)	1,53	1,21	1,05
Ergebnis je Aktie – voll verwässert in €	(12)	1,52	1,20	1,05

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNBILANZ

für die Geschäftsjahre 2005 und 2006

Aktiva	Anhang	31. 12. 2006	31. 12. 2005
		Tsd. €	Tsd. €
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(13)	2.398.731	2.064.074
Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	(13)	930.950	1.782.318
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(14)	2.440.188	2.249.482
Vorräte	(15)	3.977	19.377
Sonstige Vermögensgegenstände	(16)	367.332	211.565
Latente Ertragsteuern	(11)	107.515	129.336
Aktive Rechnungsabgrenzung	(17)	75.386	63.708
Kurzfristige Vermögenswerte		6.324.079	6.519.860
Geschäfts- oder Firmenwert	(18)	987.586	626.546
Immaterielle Vermögensgegenstände	(18)	262.582	139.697
Sachanlagen, netto	(19)	1.206.195	1.094.965
Finanzanlagen	(13)	94.981	62.614
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(14)	2.675	1.545
Sonstige Vermögensgegenstände	(16)	533.289	472.562
Latente Ertragsteuern	(11)	68.489	98.238
Aktive Rechnungsabgrenzung	(17)	22.862	23.877
Langfristige Vermögenswerte		3.178.659	2.520.044
Bilanzsumme		9.502.738	9.039.904

Passiva	Anhang	31. 12. 2006	31. 12. 2005
		Tsd. €	Tsd. €
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	610.033	546.447
Ertragsteuerverbindlichkeiten		260.627	365.319
Sonstige Verbindlichkeiten	(20)	1.298.267	1.280.271
Rückstellungen	(21)	163.241	159.642
Latente Ertragsteuern	(11)	35.940	44.326
Passive Rechnungsabgrenzung	(22)	405.153	346.966
Kurzfristige Verbindlichkeiten		2.773.261	2.742.971
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	34.346	40.359
Ertragsteuerverbindlichkeiten		67.051	41.320
Sonstige Verbindlichkeiten	(20)	72.857	56.310
Rückstellungen	(21)	338.459	284.611
Latente Ertragsteuern	(11)	16.422	27.020
Passive Rechnungsabgrenzung	(22)	55.032	57.460
Verbindlichkeiten		3.357.428	3.250.051
Minderheitenanteile		9.455	7.615
Grundkapital		1.267.537	316.458
Genehmigtes Kapital: 495 Mio. Aktien per 31. Dezember 2006 und 135 Mio. Aktien per 31. Dezember 2005 Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien: 1.268 Mio. per 31. Dezember 2006 und 316 Mio. per 31. Dezember 2005			
Eigene Aktien		- 1.741.810	- 775.318
Kapitalrücklage		352.642	372.767
Gewinnrücklagen		6.594.809	5.986.186
Kumuliertes Übriges Comprehensive Loss		- 337.323	- 117.855
Eigenkapital	(23)	6.135.855	5.782.238
Bilanzsumme		9.502.738	9.039.904

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS für die Geschäftsjahre 2004 bis 2006

	Anzahl Aktien	Grundkapital	Kapitalrücklage	Gewinn- rücklagen	
	Tsd.	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
31.12.2003	315.414	315.414	296.555	3.761.086	
Konzernergebnis				1.310.521	
Übriges Comprehensive Income/Loss, netto					
Comprehensive Income/Loss, insgesamt					
Aktienorientierte Vergütungsprogramme			186		
Dividendenzahlung				- 248.716	
Eigene Aktien			8.881		
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	590	590	21.389		
Übrige Veränderungen			- 4.351	7.265	
31.12.2004	316.004	316.004	322.660	4.830.156	
Konzernergebnis				1.496.407	
Übriges Comprehensive Income/Loss, netto					
Comprehensive Income/Loss, insgesamt					
Aktienorientierte Vergütungsprogramme			- 36.356		
Dividendenzahlung				- 340.425	
Eigene Aktien			48.136		
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	454	454	42.294		
Übrige Veränderungen			- 3.967	48	
31.12.2005	316.458	316.458	372.767	5.986.186	
Konzernergebnis				1.871.377	
Übriges Comprehensive Income/Loss, netto					
Comprehensive Income/Loss, insgesamt					
Aktienorientierte Vergütungsprogramme			17.611		
Dividendenzahlung				- 447.219	
Eigene Aktien			44.434		
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	426	426	48.940		
Kapitalerhöhung	950.653	950.653	- 134.768	- 815.885	
Übrige Veränderungen			3.658	350	
Anpassung aus der Erstanwendung des SFAS 158					
31.12.2006	1.267.537	1.267.537	352.642	6.594.809	

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Kumuliertes Übriges Comprehensive Income/Loss								Eigene Aktien im Bestand	Insgesamt
Unterschied aus der Währungs- umrechnung	Markt- bewertung von Wertpapieren	Unrealisierte Pensions- aufwendungen	Unrealisierte Gewinne/ Verluste aus Cashflow- Hedges	Unrealisierte Gewinne aus STAR-Hedges	Währungs- effekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen				
Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €		
- 251.673	15.979	- 3.722	13.441	23.996	0	- 461.631	3.709.445		
							1.310.521		
- 70.723	- 7.678	- 7.019	- 131	- 15.398	- 2.473		- 103.422		
							1.207.099		
							186		
							- 248.716		
						- 107.535	- 98.654		
							21.979		
							2.914		
- 322.396	8.301	- 10.741	13.310	8.598	- 2.473	- 569.166	4.594.253		
							1.496.407		
120.136	2.867	766	- 22.273	42.814	43.236		187.546		
							1.683.953		
							- 36.356		
							- 340.425		
						- 206.152	- 158.016		
							42.748		
							- 3.919		
- 202.260	11.168	- 9.975	- 8.963	51.412	40.763	- 775.318	5.782.238		
							1.871.377		
- 148.568	- 6.692		19.546	- 47.966	- 26.022		- 209.702		
							1.661.675		
							17.611		
							- 447.219		
						- 966.492	- 922.058		
							49.366		
							0		
							4.008		
		- 9.766					- 9.766		
- 350.828	4.476	- 19.741	10.583	3.446	14.741	- 1.741.810	6.135.855		

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Geschäftsjahre 2004 bis 2006

	Anhang	2006	2005	2004
		Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Konzernergebnis		1.871.377	1.496.407	1.310.521
Anteile anderer Gesellschafter		1.810	2.896	4.852
Konzernergebnis vor Minderheitenanteilen		1.873.187	1.499.303	1.315.373
Überleitung von Konzernergebnis vor Minderheitenanteilen auf Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:				
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		214.243	203.545	209.669
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	(10)	672	- 610	342
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen		- 2.114	- 4.726	549
Ergebnis aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen		- 298	- 1.075	- 14.034
Zu- und Abschreibungen auf Finanzielle Vermögensgegenstände		383	13.519	17.800
Effekte aus STAR-Hedging		- 79.482	7.399	- 7.428
Aktienorientierte Vergütungsprogramme inklusive Steuervorteile		81.804	50.096	18.828
Überschüssige Steuervorteile aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen		- 2.869	0	0
Veränderung der Forderungen		- 270.228	- 321.926	- 158.385
Veränderung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten		132.655	165.474	433.545
Veränderung der Latenten Ertragsteuern		- 2.124	- 16.064	19.205
Veränderung sonstiger Vermögensgegenstände		- 218.895	- 63.869	- 9.958
Veränderung Rechnungsabgrenzungsposten		119.881	76.834	19.821
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	(24)	1.846.815	1.607.900	1.845.327
Beteiligungsaufstockung bei Tochterunternehmen		0	- 59.964	- 168.103
Erwerb konsolidierter Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		- 504.287	- 176.849	- 19.181
Zugänge von Immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		- 366.735	- 261.762	- 192.682
Abgänge von Immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		29.004	17.243	21.381
Zugänge von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen		- 2.055.315	- 4.484.582	- 3.540.598
Abgänge von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen		2.765.324	4.386.854	3.155.661
Zugänge von sonstigen Finanziellen Vermögensgegenständen		- 16.967	- 17.104	- 30.759
Abgänge von sonstigen Finanziellen Vermögensgegenständen		15.154	12.709	25.959
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		- 133.822	- 583.455	- 748.322
Dividendenausschüttung		- 447.219	- 340.425	- 248.716
Erwerb Eigener Aktien		- 1.149.185	- 454.357	- 175.018
Ausgabe Eigener Aktien		165.105	205.695	55.856
Ausgabe neuer Aktien (aktienorientierte Vergütungsprogramme)		49.366	42.748	15.395
Überschüssige Steuervorteile aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen		2.869	0	0
Auszahlungen von Anleihen		- 514	- 350	- 2.806
Einzahlungen aus Wandelschuldverschreibungen		0	0	6.754
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		43.761	338.558	107.807
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		- 43.206	- 339.171	- 104.389
Einzahlungen aus der Ausübung derivativer Eigenkapitalinstrumente (STAR-Absicherung)		57.376	39.278	0
Erwerb von derivativen Eigenkapitalinstrumenten (STAR-Absicherung)		- 53.256	- 46.864	- 43.041
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit		- 1.374.903	- 554.888	- 388.158
Wechselkursbedingte Wertänderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		- 3.433	88.724	- 41.791
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		334.657	558.281	667.056
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar		2.064.074	1.505.793	838.737
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	(13)	2.398.731	2.064.074	1.505.793

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERNANHANG 2006

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNABSCHLUSSES

(1) ALLGEMEINE GRUNDLAGEN

Der Konzernabschluss der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen, im Folgenden als „wir“, „die Gesellschaft“, „SAP“ oder „das Unternehmen“ bezeichnet, wurde nach den Vorschriften der US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) aufgestellt.

Wir sind ein internationales Unternehmen mit Sitz in Walldorf, Deutschland. Wir entwickeln, vermarkten und vertreiben verschiedene Softwarelösungen, darunter insbesondere betriebswirtschaftliche Softwarelösungen (Enterprise Application Software) für Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, Bildungseinrichtungen und andere Organisationen. Wir bieten zudem Wartung sowie Beratungs-, Schulungs- und sonstige Dienstleistungen für unsere Softwarelösungen an (siehe auch Textziffer (30)).

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir unsere Bilanz auf das Bilanzformat „Classified Balance Sheet“ umgestellt und die Konzernbilanz des Vorjahres entsprechend angepasst. Vermögensgegenstände werden als kurzfristig klassifiziert, sofern wir erwarten, sie innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag in Zahlungsmittel umzuwandeln, zu verkaufen oder zu verbrauchen. Verbindlichkeiten sind kurzfristig, wenn wir erwarten, sie unter Verwendung kurzfristiger Vermögensgegenstände zu begleichen oder sie durch die Schaffung neuer kurzfristiger Verbindlichkeiten mit dem gleichen Zeithorizont aufzulösen. Das Bilanzformat der Vorjahre richtete sich nach der Liquidität, unabhängig von der erwarteten Realisation oder dem erwarteten Abfluss der Vermögensgegenstände oder der Verbindlichkeiten. Zur Anpassung an die neue Bilanz nahmen wir entsprechende Änderungen an der Darstellung der Konzernkapitalflussrechnung und innerhalb verschiedener Anhangangaben zum Konzernabschluss vor. Dementsprechend können die

in diesem Konzernabschluss dargestellten Informationen von der ursprünglichen Darstellung aus dem Konzernabschluss des Vorjahres abweichen.

Zusätzlich zu den Änderungen zur Anpassung an die neue Bilanzstruktur haben wir bestimmte Vorjahresangaben an die aktuelle Darstellung angepasst.

Alle Beträge im Konzernabschluss sind – sofern im Einzelfall keine abweichende Währungseinheit angegeben ist – in Tausend Euro („Tsd. €“) angegeben.

Wir agieren in einem dynamischen und sich schnell verändernden Geschäftsumfeld und sind damit Risiken und Unwägbarkeiten ausgesetzt, die nicht in unserem Einflussbereich liegen. Der größte Teil der Umsatzerlöse aus der Lizenzierung von Software und aus Dienstleistungen wird in Deutschland, den USA, Großbritannien und Japan erzielt (siehe Textziffer (30)). Eine dauerhaft schwache Wirtschaftsentwicklung in diesen oder auch anderen Ländern kann sich deshalb nachteilig auf unsere künftigen Umsatzerlöse und operativen Ergebnisse auswirken. Darüber hinaus tätigen wir in bedeutendem Umfang Vertragsabschlüsse in ausländischer Währung. Das daraus resultierende Fremdwährungsrisiko unterliegt einer ständigen Überwachung und ist Gegenstand unseres konzernweiten Fremdwährungsmanagements, im Rahmen dessen verschiedene Finanzinstrumente zum Einsatz kommen. Auswirkungen auf unser operatives Ergebnis und unsere Finanzlage durch Fremdwährungsschwankungen, insbesondere in den Währungen US-Dollar, britisches Pfund, japanischer Yen, Schweizer Franken, kanadischer Dollar und brasilianischer Real, sind jedoch nicht vollständig auszuschließen.

(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 Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden eliminiert.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in folgender Tabelle dargestellt.

Voll konsolidierte Tochterunternehmen

	Inland	Ausland	Gesamt
31.12.2005	17	86	103
Zugänge	5	14	19
Abgänge	- 1	- 6	- 7
31.12.2006	21	94	115

Aus der Veränderung des Konsolidierungskreises im Geschäftsjahr 2006 ergaben sich keine wesentlichen Effekte, die eine Vergleichbarkeit mit den Konzernabschlüssen der Vorjahre beeinträchtigen. Die Zugänge beruhen auf Neugründungen (neun Unternehmen) und Unternehmenserwerben (zehn Unternehmen). Der Abgang aus dem Konsolidierungskreis resultiert aus dem Zusammenschluss von Tochterunternehmen.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden fünf Unternehmen, auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik wir zwar keinen beherrschenden, aber einen maßgeblichen Einfluss ausüben können („assozierte Unternehmen“), nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen (2005: drei Unternehmen).

(3) BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Schätzungen und Annahmen

Die Bewertung von Vermögensgegenständen, Verbindlichkeiten und finanziellen Verpflichtungen sowie die Ermittlung von Aufwendungen und Erträgen bei der Erstellung des Konzernabschlusses erfolgen unter bestimmten Annahmen und Schätzungen. Bei der Ermittlung derartiger Schätzungen und Annahmen verwenden wir unter anderem historische Informationen und Plandaten, um Erlöse und Kosten sowie die Bewertung von Forderungen, Finanzanlagen, anderen Vermögensgegenständen und Steuerpositionen zu beurteilen. Aufgrund von Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Branchen oder Regionen, in denen wir oder unsere Kunden tätig sind, können die von uns ursprünglich getroffenen Schätzungen und Annahmen insbesondere im Hinblick auf die Beurteilung der Höhe von Umsatz und Kosten, der Bewertung und Einbringlichkeit von Forderungen, Beteiligungen und anderen Vermögensgegenständen und Steuerforderungen von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen.

Unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist verschiedenen Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt. Faktoren, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen und damit Ursache für eine Abweichung von den Erwartungen sein können, sind unter anderem ungünstige Entwicklungen der weltwirtschaftlichen Lage, die zunehmende Konsolidierung und Wettbewerbsintensität in der Softwarebranche, Nachfragerückgänge in den wichtigsten Absatzmärkten in Europa, den USA und Asien sowie Währungskursentwicklungen.

Währungsumrechnung

Vermögensgegenstände und Schulden unserer ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung mit den Mittelkursen zum Bilanzstichtag in Euro umgerechnet, die Aufwendungen und Erträge dagegen mit den Jahresdurchschnittskursen der jeweiligen Perioden. Aus der Währungsumrechnung resultierende Unterschiedsbeträge werden erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals im Übrigen Comprehensive Income/Loss erfasst.

In den Einzelabschlüssen der einbezogenen Unternehmen werden Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährung zum Stichtagskurs bewertet. Die sich daraus ergebenden Währungseffekte werden innerhalb der Sonstigen Aufwendungen und Erträge ergebniswirksam erfasst.

Der Mittelzu- bzw. -abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit wird mit den Periodendurchschnittskursen in Euro umgerechnet, der Mittelzu- bzw. -abfluss aus Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit dagegen mit dem tatsächlichen Umrechnungskurs zum Zeitpunkt der jeweiligen Transaktion. Die durch Währungsschwankungen bedingten zahlungsmittelwirksamen Effekte werden in der Konzernkapitalflussrechnung separat ausgewiesen.

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

Währungen

		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs		
		2006	2005	2006	2005	2004
		Gegenwert von 1 €	Gegenwert von 1 €	Gegenwert von 1 €	Gegenwert von 1 €	Gegenwert von 1 €
US-Dollar	USD	1,3170	1,1797	1,2611	1,2360	1,2490
Britisches Pfund	GBP	0,6715	0,6853	0,6800	0,6827	0,6795
Japanischer Yen	JPY	156,93	138,90	147,02	137,08	134,73
Schweizer Franken	CHF	1,6069	1,5551	1,5757	1,5478	1,5421
Kanadischer Dollar	CAD	1,5281	1,3725	1,4296	1,4908	1,6163
Brasilianischer Real	BRL	2,8202	2,7691	2,7313	2,9240	3,6361

Umsatzrealisierung

Unsere Erlöse stammen aus dem Vertrieb von Softwarelizenzen sowie von Wartungs-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Leistungen. In Mehrkomponentenverträgen bieten wir Wartungs-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- oder sonstige Leistungen zusammen mit dem Nutzungsrecht an der Software an.

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 (AICPA) unter Berücksichtigung der zugehörigen Ergänzungen. Sofern ein Mehrkomponentenvertrag vorliegt, erfolgt die Umsatzrealisierung nach der Residualmethode. Dabei werden für noch zu erbringende Wartungs-, Beratungs- oder sonstige Leistungen die in der Zukunft zu realisierenden Umsätze auf Basis von Standardpreisen ermittelt, vom Gesamtvertragswert abgezogen und bei Leistungserbringung realisiert. Die Standardpreise entsprechen Marktwerten, zu denen die Lieferungen und Leistungen auch einzeln von uns angeboten werden. Für Lieferungen und Leistungen, die bislang nicht einzeln von uns angeboten wurden, wird ein von der Geschäftsführung festgesetzter Standardpreis verwendet, sofern es wahrscheinlich ist, dass sich dieser Preis nicht ändern wird. Wir grenzen den so ermittelten Umsatz für noch nicht erbrachte Leistungen ab und realisieren den verbleibenden Restbetrag des vertraglich vereinbarten Gesamtentgelts als Umsatz, der den bereits erbrachten Leistungen zugerechnet werden kann, sofern die übrigen Bedingungen des SOP 97-2 erfüllt sind.

Nach SOP 97-2 ist der Umsatz aus Softwarelizenzen sofort zu realisieren, sofern keine wesentliche Modifikation oder sonstige wesentliche Anpassung der Software nötig ist und alle der folgenden vier Bedingungen erfüllt sind:

1. Ein Vertrag ist wirksam zustande gekommen.
2. Die Auslieferung der Software ist erfolgt.
3. Die Lizenzgebühr steht fest.
4. Der Zahlungseingang ist wahrscheinlich.

Wenn die Lizenzgebühr bei Vertragsabschluss noch nicht endgültig feststeht, wird der Umsatz erst realisiert, wenn die Lizenzgebühr fällig wird. Falls der Zahlungseingang bei Vertragsabschluss nicht hinreichend wahrscheinlich ist, erfolgt die Umsatzrealisierung erst bei Zahlungseingang. Grundsätzlich enthalten unsere Softwarelizenzvereinbarungen keine Abnahmebestimmungen. Ist im Softwarevertrag ausnahmsweise eine Abnahme der Software oder einer sonstigen Leistung durch den Kunden vereinbart, werden Umsätze erst dann realisiert, wenn entweder die Abnahme erfolgt oder die Abnahmefrist ausgelaufen ist.

Standardmäßig verkaufen oder lizenzieren wir unsere Software unbefristet. In einzelnen Vertragsverhältnissen räumen wir unseren Kunden ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an der Software ein. Sofern ein Vertrag mit kurzer Laufzeit auch eine Wartungsvereinbarung vorsieht, werden sowohl die Wartungs- als auch die Lizenz Erlöse ratiertlich über die Vertragsdauer realisiert. Die gleiche Vorgehensweise wird bei Verträgen mit längeren Laufzeiten angewendet, sofern die Verträge keine substantielle Erneuerungsrate für die Verlängerung der Wartungsvereinbarung enthalten. Ist eine solche substantielle Erneuerungsrate vereinbart, wird der Softwareerlös, der sich nach der Residualmethode ergibt, nicht über die Vertragsdauer realisiert, sondern sobald die Kriterien gemäß SOP 97-2 vorliegen. Die Erlöse aus zeitlich begrenzten Vertragsverhältnissen sind nicht signifikant.

Wenn eine Vereinbarung mit dem Kunden das Recht zum künftigen Erhalt weiterer, noch nicht gelieferter, unspezifischer Softwareprodukte beinhaltet, wird der gesamte Vertrag als Subskription behandelt. Die Umsatzrealisierung erfolgt bei einem solchen Vertrag ratiertlich über die Laufzeit der Vereinbarung, sobald die erste Leistung erbracht worden ist. In keiner der in diesem Konzernabschluss dargestellten Perioden haben diese Umsatzerlöse einen wesentlichen Umfang.

Umsätze aus Software, die über indirekte Vertriebskanäle verkauft wird, realisieren wir erst zu dem Zeitpunkt, zu dem uns ein Nachweis für einen Lizenzvertrag mit dem Endkunden vorliegt. Solange ein solcher Nachweis nicht vorliegt oder sofern wir Kenntnis erlangen, dass der Vermittler oder Partner dem Kunden ein Rückgabe- oder ähnliches Recht eingeräumt hat, werden die Umsätze abgegrenzt und erst realisiert, wenn ein Nachweis für einen Endkundenvertrag vorliegt oder das Rückgaberecht erloschen ist. Der Grund hierfür ist, dass wir in der Vergangenheit solche Rückgaben trotz fehlender vertraglicher Verpflichtung akzeptiert haben.

In Mehrkomponentenverträgen erfolgt die Umsatzrealisierung von Beratungs-, Schulungs- oder anderen Leistungen unabhängig von der Realisierung der Softwareumsätze, sofern diese Leistungen für die Funktionen der Software als nicht wesentlich anzusehen sind.

Die Realisierung von Wartungserlösen erfolgt anteilig linear über den vertraglichen Leistungszeitraum. Zeigt die Historie bei einzelnen Kunden, dass die Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem Wartungsvertrag unsicher ist, erfolgt eine Ertragsrealisierung erst bei Zahlungseingang. Die Aufteilung von Mietraten und Subskriptionen in Software- und Wartungserlöse erfolgt anhand des geschätzten Marktwertes der Wartungsleistung.

Erlöse aus Beratungs-, Schulungs- und anderen Leistungen werden realisiert, sobald sie erbracht wurden. Die Realisierung von Beratungsleistungen erfolgt auf der Basis von geleisteten und bewerteten Zeiteinheiten und erstattungsfähigen Auslagen oder nach dem effektiven Projektfortschritt („Proportional Performance Method“). Bei unseren Beratungsleistungen handelt es sich in der Regel um die Unterstützung bei der Implementierung der SAP-Standardsoftware, die üblicherweise keine gravierende Modifikation oder sonstige Änderung der Standardfunktionen umfasst.

Bei Vereinbarungen, die gravierende Modifikationen oder sonstige Änderungen der Software beinhalten oder bei denen diese Leistungen nicht durch einen Drittanbieter erbracht werden könnten, weshalb sie als wesentlich für die Software angesehen werden, erfolgt die Umsatzrealisierung abhängig von der vereinbarten Preisstruktur entweder auf Basis von geleisteten und bewerteten Zeiteinheiten und erstattungsfähigen Auslagen oder nach der Methode der Teilgewinnrealisierung („Percentage of Completion Method of Accounting“). Als Berechnungsmethode dient dabei das Verhältnis der angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten, die zur Vertragserfüllung aufgebracht werden müssen. Wenn wir nicht über ausreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrages zu schätzen, wird der Erlös nach Projektende und, sofern vereinbart, nach Abnahme durch den Kunden realisiert. Falls der Vertrag Komponenten beinhaltet, die originär nicht nach der „Percentage of Completion Method“ zu bilanzieren sind (zum Beispiel Wartung und Hosting), werden diese Elemente getrennt abgebildet. Voraussetzung ist jedoch, dass die Komponenten einen eigenständigen Wert haben und Standardpreise hierfür existieren. Sobald bei einem Vertrag auf Festpreisbasis die geschätzten Gesamtkosten die Umsätze übersteigen, werden für die drohenden Verluste Rückstellungen auf Basis der Vollkosten der die Leistung erbringenden Einheit gebildet.

Insbesondere um branchenspezifische Standardsoftwarelösungen zur Verfügung stellen zu können, haben wir mit einigen Kunden Vereinbarungen über gemeinsame Entwicklungsprojekte getroffen. Dadurch können die speziellen Anforderungen und Erfahrungen der Kunden in der Softwareentwicklung berücksichtigt werden. In diesen Vereinbarungen stellen die Kunden neben der Zahlung der vertraglich vereinbarten Vergütung in der Regel Projektmitarbeiter und Fachwissen zur Verfügung und erhalten im Gegenzug Nutzungsrechte für die zukünftige Softwarelösung. Wir realisieren Erlöse aus solchen Vereinbarungen nach der „Percentage of Completion Method“. Wenn wir nicht über ausreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrages zu schätzen, wird der Erlös

nach Projektende und, sofern vorhanden, nach Abnahme durch den Kunden realisiert.

Annahmen, Risiken und Unsicherheiten, die mit der Anwendung der „Percentage of Completion Method“ oder der „Proportional Performance Method“ einhergehen, haben Auswirkungen auf die Höhe und die zeitliche Verteilung der ausgewiesenen Umsätze und Aufwendungen. Zahlreiche interne und externe Faktoren können unter anderem die Schätzungen der direkten Kosten und des Auslastungsgrads beeinflussen.

Erlöse aus Hostingdienstleistungen werden rätierlich über die Vertragsdauer vereinnahmt. Sie werden als Serviceerlöse klassifiziert und sind in allen dargestellten Perioden nur von untergeordneter Bedeutung.

Auslagen, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, sind in den ausgewiesenen Wartungs-, Beratungs- und Schulungsumsätzen enthalten.

Forschung und Entwicklung

Sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten erfassen wir zum Zeitpunkt ihres Anfallens als Aufwand. Die „technologische Verfügbarkeit“ unserer Software ist erst kurz vor der „Marktreife“ erreicht. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, die nach dem Erreichen der technologischen Verfügbarkeit entstehen, waren unwesentlich.

Werbeaufwendungen

Aufwendungen für Werbung erfassen wir zum Zeitpunkt ihres Anfallens ergebniswirksam. Leistungen an unsere Vertriebspartner, die den Partnern qualifizierte und genehmigte Marketingtätigkeiten ermöglichen, werden mit dem Umsatz verrechnet, es sei denn, wir erhalten einen eigenständigen identifizierbaren Vorteil für unsere Leistung, dessen Marktwert in angemessener Weise bestimmt werden kann.

Mietaufwendungen

Wir mieten Sachanlagevermögen, hauptsächlich Gebäude und Fahrzeuge, wobei das wirtschaftliche Eigentum der Vermögensgegenstände beim Vermieter verbleibt. Die Mietraten werden linear über die Vertragslaufzeit verteilt. Hierbei berücksichtigen wir auch bei Inkrafttreten des Vertrags bestehende Vereinbarungen über eine Verlängerung, sofern deren Umsetzung wahrscheinlich ist. Anreize für die Vereinbarung eines Mietverhältnisses, wie zum Beispiel die Übernahme bestimmter Kostenelemente des Mieters durch den Vermieter oder die Vereinbarung von mietfreien Zeiten, werden passivisch abgegrenzt und über die Laufzeit des Mietverhältnisses verteilt. Gleiches gilt bei vertraglich im Voraus vereinbarten Mietsteigerungen.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich mittels Division des Konzernergebnisses durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie berücksichtigt zusätzlich den potenziellen Verwässerungseffekt, der aus der möglichen Umwandlung aller ausgegebenen, mit Rechten auf Aktien versehenen und „im Geld“ befindlichen Wertpapiere in Stammaktien resultieren würde.

Geschäftswerte und anderes immaterielles Anlagevermögen

Wir bilanzieren den Erwerb von Unternehmen nach der Erwerbsmethode. Dabei werden Differenzen zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital zuerst den materiellen und Immateriellen Vermögensgegenständen und Schulden des Tochterunternehmens zugeordnet. Eine Zuordnung zu Immateriellen Vermögensgegenständen erfolgt, sofern ein vom Geschäfts- oder Firmenwert eigenständiger Ausweis gefordert ist. Die Bewertung erfolgt zu Marktwerten. Verbleibende aktive Unterschiedsbeträge aktivieren wir als Geschäfts- oder Firmenwerte.

Erworbene Immaterielle Vermögensgegenstände mit einer schätzbaren Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis zwölf Jahren linear abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen, wenn infolge veränderter Umstände eine voraussichtlich dauernde Wertminderung vorliegt. Sämtliche von uns aktivierten Immateriellen Vermögensgegenstände, mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten, verfügen über eine begrenzte Nutzungsdauer und unterliegen deshalb einer planmäßigen Abschreibung.

Der Marktwert von noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die im Zuge eines Unternehmenserwerbs übernommen wurden, wird unmittelbar als Aufwand erfasst, sofern weder die technische Realisierbarkeit bereits nachgewiesen werden kann, noch eine zukünftige Verwendungsmöglichkeit besteht.

Der Geschäfts- oder Firmenwert unterliegt nicht der planmäßigen Abschreibung, sondern wird mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit überprüft. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, sofern Ereignisse oder Marktentwicklungen anzeigen, dass der Marktwert einer Berichtseinheit unter ihren Buchwert gefallen sein könnte. Im Geschäftsjahr 2006 änderten wir das Datum für den jährlichen Goodwill-Impairment-Test, um die Ableitung des Cashflows für die Bewertung mit unserer internen Unternehmensplanung zu harmonisieren. Zwischen den einzelnen Impairment-Tests lagen zu keinem Zeitpunkt mehr als zwölf Monate. Die Änderung hatte keine Auswirkungen auf Positionen des Konzernabschlusses.

Sachanlagevermögen

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet – zuzüglich des Zeitwertes der möglicherweise im Abgangszeitpunkt zu erwartenden Aufwendungen („Asset Retirement Cost“), sofern diese verlässlich geschätzt werden können, und abzüglich der kumulierten Abschreibungen. 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. Im Jahr 2006 sowie in den vergangenen Perioden ist der Betrag der aktivierten Fremdkapitalzinsen von untergeordneter Bedeutung.

Gegenstände des Sachanlagevermögens werden im Regelfall linear abgeschrieben. In einzelnen Fällen wird bei Vermögensgegenständen, deren voraussichtliche Nutzungsdauer drei Jahre überschreitet, die geometrisch-degressive Abschreibung angewendet. Grundbesitz wird nicht 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

Die Abschreibung von Mietereinbauten erfolgt über die voraussichtliche Nutzungsdauer oder die Laufzeit des Mietvertrags, je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist. Bei der Bestimmung der Mietvertragsdauer werden Mietverlängerungsoptionen berücksichtigt, sofern ihre Ausübung wahrscheinlich ist.

Wertminderungen des Anlagevermögens

Wir überprüfen die Werthaltigkeit unserer langfristigen Vermögensgegenstände – darunter fallen das Sachanlagevermögen sowie erworbene Immaterielle Vermögensgegenstände außer Geschäfts- oder Firmenwerten –, wenn aufgrund besonderer Ereignisse oder der Veränderung von Rahmenbedingungen die Möglichkeit besteht, dass der Buchwert eines Vermögensgegenstands oder einer Gruppe von Vermögensgegenständen niedriger ist als die daraus zu erwartenden künftigen Zahlungsströme. Wird für solche

Vermögensgegenstände eine außerplanmäßige Abschreibung als notwendig erachtet, wird sie in Höhe der Differenz zwischen Buchwert und niedrigerem Marktwert vorgenommen. Langfristige Vermögensgegenstände, die zur Veräußerung bestimmt sind, bewerten wir entweder mit ihrem Buchwert oder dem niedrigeren Marktwert abzüglich voraussichtlicher Veräußerungskosten. In den Berichtsjahren wurde keine außerplanmäßige Abschreibung auf langfristige Vermögensgegenstände vorgenommen.

Zahlungsmittel

Zahlungsmittel umfassen Bankeinlagen und liquiditätsnahe Vermögensgegenstände, deren Restlaufzeit zum Zeitpunkt der Anschaffung bzw. Anlage weniger als drei Monate beträgt.

Geld- und Finanzanlagen

Finanzanlagen mit einer Ursprungslaufzeit von mehr als drei Monaten und einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten werden als kurzfristig betrachtet. Finanzanlagen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden ebenfalls als kurzfristig angesehen, wenn sie sehr kurzfristig liquidiert werden können und zur Anlage von Zahlungsmitteln dienen, die dem laufenden Geschäftsprozess zur Verfügung stehen. Hierbei handelt es sich um eine Änderung in der Rechnungslegung gegenüber Vorjahren, da in der Vergangenheit Finanzanlagen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr trotz kurzfristiger Liquidierbarkeit als langfristig klassifiziert waren. Diese neue Vorgehensweise reflektiert besser, dass es sich um Zahlungsmittel handelt, die dem laufenden Geschäftsprozess zur Verfügung stehen. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst, um dieser neuen Zuordnung gerecht zu werden. Hieraus ergab sich, dass Finanzanlagen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von 416 Mio. € umgegliedert wurden. Entsprechend stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte um 416 Mio. € (6,6%).

Marktgängige Schuldtitel sowie börsennotierte, nicht nach der Equity-Methode bewertete Beteiligungen klassifizieren wir im Fall des voraussichtlichen Haltens bis zur Fälligkeit als Held-to-Maturity-Wertpapiere sowie in allen übrigen Fällen als Available-for-Sale-Wertpapiere. Available-for-Sale-Wertpapiere bewerten wir zu Marktpreisen, sofern diese verfügbar sind. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Marktbewertung von Available-for-Sale-Wertpapieren weisen wir bis zu deren Verkauf, unter Berücksichtigung von Steuern, als Bestandteil des Kumulierten Übrigen Comprehensive Income/Loss im Eigenkapital aus. Wir verfügen über keine mit Handelsabsicht gehaltenen markt-gängigen Wertpapiere („Trading-Wertpapiere“).

Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, bei denen keine Möglichkeit zur maßgeblichen Einflussnahme besteht, bewerten wir zu Anschaffungskosten. Liegt der Marktwert der Beteiligung nicht nur vorübergehend unterhalb des Buchwertes, erfassen wir die Wertminderung erfolgswirksam im Finanzergebnis. Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Wertpapieren ermitteln wir nach dem Durchschnittskostenverfahren.

Anteile an assoziierten Unternehmen bewerten wir nach der Equity-Methode. Danach sind die Anschaffungskosten der Beteiligung um das anteilige Jahresergebnis des assoziierten Unternehmens sowie um die Abschreibungen auf Vermögenswerte fortzuschreiben, die im Rahmen der Allokation des Unterschiedsbetrags aus der Kapitalkonsolidierung erfasst wurden. Der Überschuss der Anschaffungskosten für Anteile an einem „at equity“ einbezogenen Unternehmen über dessen anteiligem bilanziellem Nettovermögen im Erwerbszeitpunkt wird zunächst Marktwertanpassungen beim übernommenen Vermögen zugeordnet. Einen verbleibenden Restbetrag setzen wir als nicht planmäßig abzuschreibenden Geschäfts- oder Firmenwert an. Wir nehmen eine außerordentliche Abschreibung vor, wenn der Marktwert einer Beteiligung den Buchwert nicht nur vorübergehend unterschreitet.

Alle börsennotierten Beteiligungen und Schuldtitel, alle zu fortgeführten Anschaffungskosten abzubildenden Kapitalanlagen sowie alle nach der Equity-Methode bilanzierten Sachverhalte überprüfen wir zumindest auf jährlicher Basis – oder früher – auf ihre Werthaltigkeit, wenn wir Kenntnis davon erlangen, dass der Buchwert nicht erzielbar sein könnte. Bei der Entscheidung, ob die Wertminderung einer Anlage als dauerhaft einzustufen ist, berücksichtigen wir sowohl die Fähigkeit und Absicht, die Anlage bis zur Erholung des Marktwertes zu halten, als auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Marktwert den Buchwert der Anlage wieder erreicht. Diese Einschätzung erfolgt unter Würdigung von Ursache, Ausmaß und Dauer des Sinkens des Marktwertes, Wertveränderungen nach Ende des Geschäftsjahres und der prognostizierten Wertentwicklung der Beteiligung. Falls wir ein Sinken des beizulegenden Zeitwertes unter den Buchwert als nicht nur vorübergehend einschätzen, erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung auf den beizulegenden Zeitwert, der dann für zukünftige Perioden als neue Kostenbasis gilt.

Dividenden und Zinsen erfassen wir, wenn sie realisiert sind.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags abzüglich Wertberichtigungen aus. In diesem Posten sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis sowie auf Zeit- und Materialbasis enthalten. Wertberichtigungen auf Forderungen basieren auf bestmöglichen Schätzungen von potenziellen Forderungsausfällen. Die Höhe der Wertberichtigung bestimmen wir auf Basis eines zweistufigen Ansatzes: Zunächst bilden wir individuelle Wertberichtigungen für Kunden mit unzureichender Bonität. Für alle übrigen Forderungen bilden wir Wertberichtigungen auf Basis homogener Forderungsklassen anhand des mit ihnen verbundenen Ausfallrisikos, das sich nach dem Alter der Forderungen und den in der Vergangenheit festgestellten Forderungsausfällen richtet. Forderungen buchen wir gegen Wertberichtigungen aus, wenn sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft und diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Unverzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr zinsen wir mit dem jeweiligen landesüblichen Marktzinssatz ab.

Nach dem Abschluss einer umfassenden Untersuchung unserer historischen Forderungsausfälle haben wir unsere Annahmen für Wertberichtigungen im Jahr 2006 angepasst, um die Werthaltigkeit innerhalb der Forderungsklassen besser zu reflektieren. Die Auswirkung dieser Schätzungsänderung auf das Betriebsergebnis, das Konzernergebnis und das Ergebnis je Aktie erläutern wir in Textziffer (7).

Sonstige Vermögensgegenstände

Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Ausleihungen an Betriebsangehörige und an Dritte zinsen wir auf den Barwert ab. Die Darlehen überprüfen wir im Falle eines Zahlungsverzugs individuell auf ihre Werthaltigkeit. Gleiches gilt, wenn wir von einer Verschlechterung der Finanzlage des Darlehensnehmers Kenntnis erlangen, die das Entstehen von Zahlungsschwierigkeiten wahrscheinlich macht. Wir schreiben außerplanmäßig auf den geschätzten beizulegenden Wert eines Darlehens ab, wenn wir die vertragsgemäße Rückzahlung als unwahrscheinlich einstufen.

Die unter den Sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesenen Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen für Pensionen und aktivierte Zuwendungen an den Pensionsfonds setzen wir mit dem versicherungsmathematischen Aktivwert einschließlich Prämienzahlungen und garantierter Zinsen an.

Das sonstige Umlaufvermögen setzen wir zu Anschaffungskosten an, die aufgrund ihrer Kurzfristigkeit oder der Berücksichtigung von Zinsen dem Marktwert entsprechen.

Vorräte

Vorräte setzen wir zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert an. Die Herstellungskosten umfassen neben Fertigungslöhnen und Materialeinzelkosten auch Material- und Fertigungsgemeinkosten.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Wartungs- und Lizenzverträgen. Die Auflösung und Erfassung als Aufwand erfolgt in der Periode, in der der Vertragspartner die Leistung erbringt.

Ertragsteuern

Latente Steuern bilden wir nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode („Asset and Liability Method“). Wir setzen aktive und passive latente Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen für Vermögensgegenstände und Schulden in der US-GAAP-Bilanz und den entsprechenden steuerlichen Wertansätzen an. Latente Steuern bilden wir darüber hinaus auf steuerliche Verlustvorträge.

Aktive und passive latente Steuern berechnen wir unter Zugrundelegung der gesetzlich verabschiedeten Steuersätze für die zukünftigen Geschäftsjahre, in denen wir mit einer Umkehrung der temporären Differenzen rechnen. Die Auswirkung einer Steuersatzänderung auf aktive und passive latente Steuern erfassen wir in dem Berichtszeitraum erfolgswirksam, in dem die Steuersatzänderung gesetzlich verabschiedet wird.

Aktive latente Steuern werden wertberichtet, wenn die Realisierung der entsprechenden Forderung unwahrscheinlich ist.

Zinsen auf Ertragsteuern sowie Säumnis- und Verspätungszuschläge berücksichtigen wir als Steueraufwand.

Rückstellungen

Rückstellungen bilden wir, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Betrags zuverlässig schätzbar ist. Die Höhe der Rückstellung passen wir regelmäßig an, wenn uns neue Erkenntnisse oder veränderte Rahmenbedingungen vorliegen.

Unsere Softwareverträge enthalten normalerweise allgemeine Garantiebestimmungen, die die Umsetzung der von uns angegebenen Spezifikationen durch die Software für sechs bis zwölf Monate garantiert. Rückstellungen für

Gewährleistungen bilden wir zum Zeitpunkt des Verkaufs unserer Software, soweit solche Garantiebestimmungen bestehen. Die Bewertung erfolgt vorrangig auf historischen Erfahrungswerten.

Rückstellungen und Verbindlichkeiten für Pensionspläne

Rückstellungen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen ermitteln wir auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens („Projected Unit Credit Method“) nach SFAS 158, *Employers' Accounting for Defined Benefit Pension and Other Postretirement Plans – an amendment of FASB Statements No. 87, 88, 106, and 132(R)* (SFAS 158), und SFAS 87, *Employers' Accounting for Pensions* (SFAS 87). Die Rechnungsgrundlagen, die der Ermittlung der Pensionsverpflichtung sowie des Pensionsaufwands zugrunde liegen, führen wir unter Textziffer (21) auf. SFAS 158 verlangt den Ausweis eines Vermögensgegenstands oder einer Verbindlichkeit für den über- oder unterfinanzierten Status aller leistungsorientierten Pensionspläne. Durch unvorhergesehene Änderungen der Pensionsverpflichtung oder der Planvermögenswerte sowie durch Änderungen der Rechnungsgrundlagen können versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sowie Planvermögensgewinne und -verluste entstehen, die wir nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigen. Diese aufgelaufenen und noch nicht erfolgswirksam erfassten Gewinne und Verluste sind in dem Umfang erfolgswirksam zu realisieren, in dem sie am Anfang des Geschäftsjahres einen Korridor überschreiten, der durch 10% des höheren Wertes von Pensionsverpflichtung und Planvermögen bestimmt ist. Der Mindestbetrag, der im laufenden Geschäftsjahr zu erfassen ist, errechnet sich aus dem ermittelten Überschuss dividiert durch die erwartete künftige Dienstzeit der aktiven Mitarbeiter. Sofern nicht verrechnete Nettogewinne und -verluste den höheren der beiden Werte dynamische Pensionsverpflichtung unter Berücksichtigung künftiger Gehaltssteigerungen (PBO) und Marktwert des Planvermögens nicht um mehr als 10% überschreiten, erfassen wir diese nicht verrechneten Nettogewinne und -verluste als separate Komponente im Übrigen Comprehensive Income/Loss nach Steuern.

Verpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen passivieren wir in Höhe der fälligen, noch abzuführenden Beiträge.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich erhaltene Wartungsvorauszahlungen und Abgrenzungen von Softwareerlösen. Je nach Grund für die Abgrenzung des Softwareumsatzes erfolgt die Auflösung als Software-, Wartungs- oder sonstiger Serviceerlös. Diese Rechnungsabgrenzungsposten lösen wir auf, wenn die Kriterien zur Umsatzrealisierung erfüllt sind. Rechnungsabgrenzungsposten, deren Realisierung innerhalb von zwölf Monaten erwartet wird, klassifizieren wir als kurzfristig.

Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 wenden wir die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften des SFAS 123R, *Share Based Payment* (SFAS 123R), an, wobei wir für den Übergang auf die neue Vorschrift die modifizierte Version der prospektiven Methode („Modified Prospective Transition Method“) nutzen. Nach SFAS 123R werden Rechte mit Eigenkapitalcharakter zum Ausgabetag mit ihrem Marktwert bewertet. Eine Folgebewertung in nachfolgenden Perioden findet nicht statt. Rechte mit Fremdkapitalcharakter werden bis zu ihrer Bedienung zu jedem Bilanzstichtag mit dem aktuellen Marktwert bewertet.

Wir bilanzierten unsere aktienorientierten Vergütungsprogramme bis zum 31. Dezember 2005 in Übereinstimmung mit Accounting Principles Board Opinion 25, *Accounting for Stock Issued to Employees* (APB 25), nach der Methode des inneren Wertes der Bezugsrechte. Die Erfassung von Personalaufwand für aktienorientierte Vergütungsprogramme setzt nach APB 25 voraus, dass am Tag der Gewährung der Bezugsrechte der Aktienkurs den festgesetzten Ausübungspreis übersteigt oder der Ausübungspreis bei der Begebung nicht feststeht. SFAS 123, *Accounting for Stock-Based Compensation* (SFAS 123), und SFAS 148, *Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure – an amendment of FASB Statement No. 123* (SFAS 148), enthalten Vorschriften zur Bilanzierung und Erläuterung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen, die auf einer Bewertung von Bezugsrechten zum Marktwert beruhen. Wir machten bis Ende 2005 von dem in SFAS 123 bereitgestellten Wahlrecht Gebrauch und bilanzierten unsere aktienorientierten Vergütungsprogramme in Übereinstimmung mit APB 25. Zusätzlich stellen wir für Zeiträume vor Anwendung des SFAS 123R zum 1. Januar 2006 die nach SFAS 123 geforderte Zusatzangaben bereit. Gemäß den Anforderungen von SFAS 123 zeigt die nachfolgende Tabelle die Auswirkungen auf das Konzernergebnis und das Ergebnis je Aktie, die sich ergeben hätten, wenn wir für die Perioden vor dem 1. Januar 2006 unsere ausstehenden Bezugsrechte nach der in SFAS 123 geregelten Marktwertmethode bilanziert hätten:

Konzernergebnis

	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €
Gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	1.496.407	1.310.521
Plus Aufwand aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen nach Steuern gemäß APB 25	31.130	23.445
Minus Aufwand aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen nach Steuern gemäß SFAS 123	138.468	181.323
Bereinigt	1.389.069	1.152.643

Ergebnis je Aktie

	2005	2004
	€	€
Unverwässert – gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	1,21	1,05
Verwässert – gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	1,20	1,05
Unverwässert – bereinigt	1,12	0,93
Verwässert – bereinigt	1,12	0,92

Der Effekt aus der Umbewertung der zum inneren Wert bewerteten Rechte mit Fremdkapitalcharakter (STAR 2003, STAR 2004, STAR 2005) auf ihren Marktwert war nicht materiell, da die Differenz zwischen dem Marktwert und dem inneren Wert der ausstehenden STARs zum 31. Dezember 2005 unwesentlich war. Unter Textziffer (29) geben wir weitere Informationen zu unseren aktienorientierten Vergütungsprogrammen.

Derivative Finanzinstrumente

Wir nutzen Devisentermingeschäfte vor allem, um Währungsrisiken aus zu erwartenden Zahlungseingängen aus Fremdwährungstransaktionen mit Tochterunternehmen zu reduzieren. Ferner setzen wir Aktienoptionen zur Absicherung der Cashflow-Risiken aus aktienkursbasierten Vergütungsprogrammen (STAR) ein (siehe Textziffer (28)).

Entsprechend SFAS 133, *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities* (SFAS 133), und den zugehörigen Ergänzungen setzen wir derivative Finanzinstrumente in der Bilanz mit ihrem Marktwert an. Marktwertveränderungen von Derivaten, die die in SFAS 133 angeführten Kriterien des Cashflow-Hedgings erfüllen und deren besicherte Grundgeschäfte noch nicht hinreichend konkretisiert sind,

weisen wir in Höhe des Hedge-effektiven Anteils, nach Abzug von Steuern, als Bestandteil des Postens Kumuliertes Übriges Comprehensive Income/Loss aus. Die erfolgswirksame Erfassung der Hedge-effektiven Gewinne oder Verluste erfolgt zeitgleich mit der Ergebniswirkung des abgesicherten Grundgeschäfts. Den Hedge-ineffektiven Teil der Gewinne oder Verluste aus der Marktbewertung des Derivats erfassen wir unmittelbar erfolgswirksam. Bei der Ermittlung der Effektivität von Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken eliminieren wir Marktwertänderungen, die auf Zeiteffekten beruhen und sich zum Beispiel in der Differenz zwischen Kassa- und Terminkurs niederschlagen. Diese Wertänderungen werden sofort ergebniswirksam erfasst. Finanzinstrumente zur Absicherung von zukünftigen Zahlungsströmen in Fremdwährung, die die Voraussetzungen zur Anwendung von Cashflow-Hedging nach SFAS 133 nicht erfüllen, bewerten wir in jeder Berichtsperiode zu Marktwerten. Daraus resultierende unrealisierte Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam erfasst.

Eigene Aktien

Eigene Aktien bewerten wir mit ihren Anschaffungskosten und weisen sie im Eigenkapital gesondert aus. Gewinne und Verluste aus einer späteren Weitergabe erfassen wir – nach Ertragsteuern – zugunsten oder zulasten der Kapitalrücklage.

Comprehensive Income/Loss

Das Comprehensive Income/Loss umfasst neben dem Konzernergebnis das Übrige Comprehensive Income, das alle erfolgsneutralen Veränderungen des Eigenkapitals erfasst, die nicht im Zusammenhang mit Transaktionen mit unseren Aktionären stehen.

Im Posten Übriges Comprehensive Income weisen wir Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung, erfolgsneutral erfasste Änderungen von Pensionsverpflichtungen, unrealisierte Gewinne und Verluste aus Cashflow- und STAR-Hedges sowie aus der Marktbewertung von Available-for-Sale-Wertpapieren und Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen aus. Sowohl das Übrige Comprehensive Income als auch das gesamte Comprehensive Income stellen wir in der Entwicklung des Konzernigenkapitals dar.

Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Im Juni 2006 hat das Financial Accounting Standards Board (FASB) die FASB Interpretation (FIN) 48, *Accounting for Uncertainty in Income Taxes – an interpretation of FASB Statement 109* (FIN 48), verabschiedet, die konkrete Interpretationsvorgaben für den Begriff „more-likely-than-not“ und zur Bewertung von unsicheren Steuerpositionen im Jahresabschluss gibt, die in der Steuererklärung angesetzt wurden oder voraussichtlich angesetzt werden. Als Ansatzkriterium „more-likely-than-not“ definiert FIN 48, dass ein Steuerertrag aus einer unsicheren Steuerposition nur dann realisiert werden darf, wenn die Wahrscheinlichkeit größer als 50% ist, dass die zuständige Steuerbehörde in Kenntnis aller relevanten Informationen des Sachverhalts die Steuerposition akzeptiert. Eine unsichere Steuerposition, die die Bilanzierungsgrenze der 50%igen Eintrittswahrscheinlichkeit erfüllt, ist mit dem höchsten Betrag anzusetzen, der mit einer mindestens 50%igen Wahrscheinlichkeit von der Steuerbehörde tatsächlich anerkannt wird. Ferner enthält FIN 48 Regelungen zur Ausbuchung und Klassifizierung von Steuern, zu Zinsen und Strafgebühren sowie zur Zwischenberichterstattung. Darüber hinaus sind nach den Ausweisvorschriften von FIN 48 zusätzliche Informationen über die Unsicherheit bezüglich der Steuervermögensgegenstände und -verbindlichkeiten anzugeben. FIN 48 ist für die Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2006 beginnen, anzuwenden. Der kumulative Effekt aus der Anwendung von FIN 48 ist durch eine Anpassung der Gewinnrücklage abzubilden. Wir werden FIN 48 für das Geschäftsjahr 2007 anwenden. Aufgrund unserer bisherigen Analysen sind wir der Auffassung, dass sich aus der Anwendung von FIN 48 keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben werden.

Im September 2006 hat das FASB den Standard SFAS 157, *Fair Value Measurements* (SFAS 157), verabschiedet, wodurch der Marktwert als einheitlicher Bewertungsmaßstab definiert wird, Anwendungsleitlinien zur Marktwertbewertung aufgestellt und die Angabepflichten zur Marktwertbewertung erweitert werden. SFAS 157 ist zwingend anzuwenden für Jahresabschlüsse bzw. Zwischenberichte für Geschäftsjahre, die nach dem 15. November 2007 beginnen.

Die Vorschriften des SFAS 157 finden prospektive Anwendung beginnend mit dem Geschäftsjahr, indem sie erstmals umgesetzt werden. Davon wird nur in einigen Ausnahmen durch eine begrenzte Form der rückwirkenden Anwendung abgewichen. Wir sind verpflichtet, SFAS 157 für das Geschäftsjahr 2008 anzuwenden. Momentan prüfen wir mögliche Auswirkungen, die sich aus der Anwendung von SFAS 157 auf den Konzernabschluss ergeben. Basierend auf unseren bisherigen Analysen erwarten wir, dass SFAS 157 keinen wesentlichen Einfluss auf unseren Konzernabschluss haben wird.

Im Februar 2007 hat das FASB den Standard SFAS 159, *The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities, Including an amendment of FASB Statement No. 115* (SFAS 159), verabschiedet, wodurch den Unternehmen ermöglicht wird, wahlweise bestimmte finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Zeitwert zu bewerten. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Bewertung zu Zeitwerten werden erfolgswirksam erfasst und ausgewiesen. Die folgenden Vermögensgegenstände und Schulden fallen in den Anwendungsbereich von SFAS 159:

- finanzielle Vermögenswerte und Finanzschulden (mit bestimmten Ausnahmen)
- feste Verpflichtungen, soweit sich diese auf Finanzinstrumente beziehen, die sonst bei Vertragsabschluss nicht bilanziert worden wären
- bestimmte nicht finanzielle Versicherungsverträge
- Finanzinstrumente, die durch die Abspaltung eines eingebetteten nicht finanziellen Derivats aus einem nicht finanziellen hybriden Instrument entstehen.

SFAS 159 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die nach November 2007 beginnen. Eine frühere Anwendung ist unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt. Wir erwarten keine wesentliche Auswirkung durch die Anwendung des SFAS 159, da die Vermögensgegenstände und Schulden, für die eine Bewertung zum Zeitwert möglich wäre, für uns nicht wesentlich sind.

(4) AKQUISITIONEN

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir die ausstehenden Aktien von drei Unternehmen erworben sowie die einzelnen Wirtschaftsgüter („Asset Deal“) zweier Unternehmen. Die operativen Ergebnisse der erworbenen Unternehmen sind ab dem jeweiligen Akquisitionsdatum in unseren Ergebnissen enthalten. Alle Transaktionen waren einzeln und insgesamt betrachtet unwesentlich. Die erworbenen Unternehmen entwickelten und verkauften Software. Der gesamte Kaufpreis dieser Akquisitionen wurde bar beglichen. Er betrug nach Abzug der erworbenen Barmittel 492 Mio. € und wurde wie folgt aufgeteilt: 133 Mio. € auf identifizierbare Immaterielle Vermögensgegenstände mit einer erwarteten Nutzungsdauer zwischen zwei und elf Jahren; 1,5 Mio. € auf in der Entwicklung befindliche Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt vollständig abgeschrieben wurden, weil die erworbenen Technologien keinen alternativen Zukunftsnutzen hatten; –36 Mio. € auf Schulden abzüglich Vermögensgegenstände. Die verbleibenden 393 Mio. € entfielen auf den Geschäfts- oder Firmenwert. Hiervon werden voraussichtlich 1,3 Mio. € in voller Höhe steuerlich absetzbar sein. Der im Jahr 2006 aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert wurde unseren Segmenten Produkt, Beratung und Schulung in Höhe von 337 Mio. €, 39 Mio. € bzw. 17 Mio. € zugerechnet. Der Gesamtbetrag der Kaufpreise für die im Geschäftsjahr 2006 erfolgten Akquisitionen kann um ungefähr 4,5 Mio. € steigen, sofern bestimmte bedingte Kaufpreisverpflichtungen in Form von sogenannten Earn-out-Klauseln und -Meilensteinen bei den erworbenen Unternehmen zukünftig vorliegen.

Neben diesen Akquisitionen, die Unternehmenszusammenschlüsse im Sinne des SFAS 141, *Business Combinations* (SFAS 141), darstellen, haben wir im Geschäftsjahr 2006 Software/Geistiges Eigentum von Dritten in Höhe von 2,5 Mio. € erworben.

Ferner haben wir im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen aus früheren Jahren 12 Mio. € für erreichte Meilensteine und Earn-out-Bedingungen bezahlt, die als Goodwill aktiviert wurden.

Von der Summe der Kaufpreise aller beschriebenen Transaktionen entfielen die folgenden Beträge auf erworbene identifizierbare Immaterielle Vermögensgegenstände:

Identifizierbare Immaterielle Vermögensgegenstände	Geschätzte Nutzungsdauer	
	Mio. €	Jahre
Kundenverträge	17,1	2–11
Geistige Eigentumsrechte	118,3	5–10
Nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte	1,5	Zum Erwerbszeitpunkt als Aufwand erfasst
Gesamt	136,9	

Während des Geschäftsjahres 2005 führten wir diverse Akquisitionen durch, die sowohl einzeln als auch insgesamt betrachtet von untergeordneter Bedeutung waren. Die Akquisitionen haben wir nach der Erwerbsmethode bilanziert und ab dem Erwerbszeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen. Die kumulierten Anschaffungskosten der Zugänge im Jahr 2005 betragen inklusive der im Jahr 2005 akquirierten Aktien von unserer Tochtergesellschaft SAP Systems Integration AG („SAP SI“) 236,8 Mio. €. Wir haben sie wie folgt aufgeteilt: 92,8 Mio. € auf identifizierbare Immaterielle Vermögensgegenstände mit einer erwarteten Nutzungsdauer zwischen zwei und zwölf Jahren; 0,3 Mio. € auf in der Entwicklung befindliche Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die zum Erwerbszeitpunkt vollständig abgeschrieben wurden, weil die erworbenen Technologien keinen alternativen Zukunftsnutzen hatten; 14,5 Mio. € auf Minderheitenanteile; –14,1 Mio. € auf Aktiva abzüglich Schulden. Die verbleibenden 143,3 Mio. € erfassten wir als Geschäfts- oder Firmenwert. Der im Jahr 2005 aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert entfiel auf die Segmente Produkt, Beratung und Schulung in Höhe von 84,2 Mio. €, 12,9 Mio. € und 2,0 Mio. €.

Im Jahr 2005 akquirierten wir 4,9% der ausstehenden Aktien unserer Tochtergesellschaft SAP SI. Den Erwerb der Aktien behandelten wir als Unternehmenszusammenschluss. Der in bar bezahlte Gesamtkaufpreis der zugekauften Aktien der SAP SI betrug 60,0 Mio. € (2004: 168,1 Mio. €). Wir erfassten 44,2 Mio. € dieses Gesamtkaufpreises als Geschäfts- oder Firmenwert des Segments Beratung, 14,5 Mio. € als Minderheitenanteile und 1,3 Mio. € als identifizierbare Immaterielle Vermögensgegenstände. Der aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Momentan hält SAP eine Beteiligung von 96,5% an der SAP SI. Anfang Februar 2006 teilte die SAP AG als Hauptaktionärin der SAP SI mit, dass die Übertragung der Aktien der übrigen Aktionäre der SAP SI AG (Minderheitsaktionäre) auf die SAP AG als Hauptaktionärin gemäß § 327a Abs. 1 AktG („Squeeze-out“) gegen eine Barabfindung in Höhe von 38,83 € je Aktie erfolgen soll. Zur Umsetzung des bekanntgegebenen Squeeze-outs hat die Hauptversammlung der SAP SI diesen genehmigt. Hiergegen haben einige Minderheitsaktionäre Klage erhoben, in der sie die Gültigkeit der in der Hauptversammlung der SAP SI getroffenen Entscheidungen anfechten. Solange der Squeeze-out noch nicht gerichtlich bestätigt ist, können wir den Squeeze-out nicht durchführen und die noch verbliebenen ausstehenden Aktien der SAP SI nicht erwerben.

B. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(5) UMSATZERLÖSE

Softwareerlöse resultieren aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden erzielen. Wartungserlöse verkörpern den Umsatz, den wir durch Kundensupport und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen generieren. SAP verkauft Kundensupport sowie nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen nicht separat. Dementsprechend unterscheiden wir auch innerhalb der Software- und Wartungserlöse bzw. innerhalb der Software- und Wartungskosten nicht zwischen den Komponenten Kundensupport und nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Serviceerlöse setzen sich aus Beratungs- und Schulungserlösen zusammen. Beratungserlöse umfassen hauptsächlich Implementierungsunterstützung, die sich auf die Installation und die Konfiguration unserer Softwareprodukte bezieht. Schulungserlöse umfassen Ausbildungsveranstaltungen für Kunden und Partner zur Nutzung der SAP-Softwareprodukte und zu verwandten Themen.

Sonstige Erlöse resultieren primär aus Marketingveranstaltungen.

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir unter Textziffer (30) dar.

(6) VERTRIEBS- UND MARKETINGKOSTEN

Die Vertriebs- und Marketingkosten enthalten Aufwendungen für Werbung in Höhe von 174 Mio. € (2005: 185 Mio. €; 2004: 170 Mio. €).

(7) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

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

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen	0	- 3.409	- 1.791
Aufwendungen für Abfindungen im Rahmen von Restrukturierung	- 302	- 899	- 5.796
Aufwendungen für unbenutzte Mietfläche im Rahmen von Restrukturierung	- 274	- 832	- 1.210
Aufwendungen zur Erzielung von Mieteinkünften	0	0	- 1.517
Übrige betriebliche Aufwendungen	- 38	- 2.783	- 2.834
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 614	- 7.923	- 13.148
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	43.004	0	0
Erträge aus Mieteinnahmen	5.222	6.811	7.135
Erträge aus Schadenersatzleistungen	1.751	1.618	4.318
Übrige betriebliche Erträge	7.107	5.676	3.457
Sonstige betriebliche Erträge	57.084	14.105	14.910
	56.470	6.182	1.762

Die Wertberichtigungen auf Forderungen ermitteln wir mithilfe eines systematischen, monatlich durchgeführten Verfahrens auf Basis der ausstehenden Forderungen. Zuführungen zur Einzelwertberichtigung auf Forderungen sind in den Kosten des jeweiligen Funktionsbereichs enthalten. Diese Kosten betragen 2006 2,6 Mio. € (2005: 9 Mio. €; 2004: 0 Mio. €).

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir, wie unter Textziffer (3) beschrieben, unsere Schätzparameter für Wertberichtigungen revidiert. Die Erträge aus der Auflösung der Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 43 Mio. € resultieren primär aus dieser Schätzungsänderung. Sie führte zu einem Anstieg des Betriebsergebnisses um 45,4 Mio. € (1,8%), des Konzernergebnisses um 28,1 Mio. € (1,5%) und des Ergebnisses je Aktie um 0,02 € (1,5%).

Weitere Informationen zu unseren Restrukturierungsaktivitäten sind in Textziffer (21b) enthalten.

(8) AUFWENDUNGEN NACH FUNKTIONSBEREICHEN

Wir erhalten an Bedingungen geknüpfte Zuwendungen in Höhe von 36,7 Mio. € für Softwareforschungs- und Entwicklungsprojekte (25,2 Mio. €), Personalbeschaffung und -schulung (1,9 Mio. €) und Steuerzahlungen (9,6 Mio. €). Die bedingten Zuwendungen werden entsprechend den entstandenen Kosten in den jeweiligen Funktionsbereichen als Ertrag vereinnahmt.

Nachstehend werden Aufwendungen, die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach Funktionsbereichen dargestellt sind, zusätzlich nach wesentlichen Aufwandsarten aufgeschlüsselt.

Materialaufwand

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

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	31.599	30.030	27.124
Aufwendungen für bezogene Leistungen	879.064	827.831	722.727
	910.663	857.861	749.851

Personalaufwand/Mitarbeiter

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

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Gehälter	3.290.044	2.882.828	2.513.791
Soziale Abgaben	417.001	379.240	350.052
Aufwendungen für Altersversorgung	126.037	109.479	104.175
	3.833.082	3.371.547	2.968.018

Im Personalaufwand für die Geschäftsjahre 2006, 2005 und 2004 sind Aufwendungen für aktienorientierte Mitarbeitervergütungsprogramme enthalten, die unter Textziffer (29) näher erläutert werden.

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	2006	2005	2004
Mitarbeiter, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte	38.053	34.550	31.224

Bei SAP in Teilzeit beschäftigte Studenten der Berufsakademie sowie Mitarbeiter, die zwar bei uns beschäftigt, aber aus verschiedenen Gründen beurlaubt oder freigestellt sind, sind in den genannten Zahlen nicht enthalten. Des Weiteren sind Aushilfskräfte nicht in den genannten Zahlen enthalten. Die Anzahl dieser Aushilfskräfte ist jedoch nicht wesentlich.

(9) SONSTIGE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

Die Sonstigen Aufwendungen und Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Aufwand aus Wechselkursdifferenzen	- 254.971	- 116.628	- 140.881
Buchverlust aus Sachanlagenabgang	- 5.139	- 2.915	- 6.696
Übrige Aufwendungen	- 14.715	- 16.406	- 8.830
Sonstige Aufwendungen	- 274.825	- 135.949	- 156.407
Erträge aus Wechselkursdifferenzen	250.668	77.987	152.831
Buchgewinn aus Sachanlagenabgang	7.253	7.641	6.147
Übrige Erträge	4.601	25.160	10.703
Sonstige Erträge	262.522	110.788	169.681
	- 12.303	- 25.161	13.274

(10) FINANZERGEBNIS

Das Nettofinanzergebnis für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember setzt sich wie folgt zusammen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Zinsen und ähnliche Erträge	124.026	93.778	63.880
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 4.218	- 3.859	- 8.122
Zinsergebnis	119.808	89.919	55.758
Beteiligungsergebnis	- 578	855	1.842
- davon aus assoziierten Unternehmen	- 672	610	- 342
Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen	157.303	64.791	2.865
Wertminderungen auf Beteiligungen	- 1.186	- 4.026	- 5.074
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 3.391	- 12.559	- 15.329
Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen	298	1.075	14.034
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge	7.330	- 66.166	- 14.558
Sonstiges Finanzergebnis	- 157.876	- 63.104	1.449
Übriges Finanzergebnis	2.478	- 79.989	- 16.613
	121.708	10.785	40.987

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben, Wertpapieren sowie sonstigen kurz- und langfristigen Ausleihungen. Wir entscheiden bei Kapitalanlagen im Einzelfall, ob Sicherheiten zu stellen sind. Bei bestimmten gesicherten Kapitalanlagen leiten wir alle erhaltenen Erträge aus den Sicherheiten (2006: 156 Mio. €; 2005: 62,6 Mio. €; 2004: 0 Mio. €) an den Sicherungssteller weiter. In nebenstehender Tabelle ist der Erhalt dieser Erträge im Posten Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen und der Aufwand aus der Weiterleitung im Posten Sonstiges Finanzergebnis enthalten. Zinserträge aus diesen Kapitalanlagen enthält der Posten Zinsen und ähnliche Erträge.

Weitere Erläuterungen zu den Abschreibungen auf Finanzanlagen und den unrealisierten Verlusten aus dem STAR-Hedge geben wir in Textziffern (13) und (29) an.

(11) STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Der Ertragsteueraufwand setzt sich zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres wie folgt zusammen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Laufende Steuern – Inland	426.328	514.836	470.473
Laufende Steuern – Ausland	377.408	318.281	267.591
	803.736	833.117	738.064
Latente Steuern – Inland	- 357	15.317	22.120
Latente Steuern – Ausland	- 1.767	- 31.381	- 2.915
	- 2.124	- 16.064	19.205
	801.612	817.053	757.269

In den Jahren 2006, 2005 und 2004 verabschiedete der deutsche Gesetzgeber einige neue Gesetze mit geringfügigen Folgen für die Unternehmensbesteuerung. Diese neuen Gesetze beinhalteten keine wesentlichen für uns relevanten Änderungen und hatten auf den Steueraufwand für die Jahre 2004 bis 2006 keine materiellen Auswirkungen.

Das Einkommen vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen teilt sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Inland	1.519.182	1.454.675	1.352.200
Ausland	1.155.617	861.681	720.442
	2.674.799	2.316.356	2.072.642

Der effektive Ertragsteuersatz beträgt im Berichtsjahr 30,0% (2005: 35,3%; 2004: 36,5%). In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung der erwarteten Steuerbelastung, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 35,66% (2005: 36,32%; 2004: 36,20%), zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Dieser kombinierte Ertragsteuersatz setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer (nach Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer) in Höhe von 21,85% (2005: 21,62%; 2004: 21,66%) zuzüglich 5,5% Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 12,61% (2005: 13,51%; 2004: 13,35%).

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.674.799	2.316.356	2.072.642
Erwartete Ertragsteuern 35,66% im Jahr 2006 (36,32% im Jahr 2005, 36,20% im Jahr 2004)	953.833	841.300	750.296
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	- 25.708	- 5.717	- 7.800
Steuer auf nicht abziesbare Aufwendungen	17.644	12.776	12.631
Ertragsteueraufwand für Vorjahre	- 80.069	- 5.787	11.422
Steuereffekt auf Beteiligungen und Finanzanlagen	- 71.540	- 34.626	- 7.795
Sonstiges	7.452	9.107	- 1.485
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	801.612	817.053	757.269

Die folgende Tabelle zeigt die aktiven und passiven latenten Steuern für die einzelnen Bilanzpositionen jeweils zum 31. Dezember:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Aktive Latente Steuern		
Immaterielle Vermögensgegenstände	15.216	12.276
Sachanlagen	8.027	7.785
Finanzanlagevermögen	23.762	30.131
Forderungen	11.614	27.982
Verlustvorräte	8.574	9.427
Pensionsrückstellungen	45.121	39.739
Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	34.004	27.858
Sonstige Rückstellungen	121.697	135.145
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	33.246	38.789
Sonstige	4.021	4.015
	305.282	333.147
Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern	- 9.502	- 6.927
Aktive latente Steuern	295.780	326.220
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögensgegenstände	37.578	22.164
Sachanlagen	23.720	13.600
Finanzanlagevermögen	22.579	34.620
Forderungen	34.529	36.411
Pensionsrückstellungen	17.411	13.034
Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	7.384	198
Sonstige Rückstellungen	5.115	8.626
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	4.844	7.415
Sonstige	18.978	33.924
Passive latente Steuern	172.138	169.992
Latente Steuern, netto	123.642	156.228

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der aktiven latenten Steuern durch das Management erfolgt anhand der Einschätzung, ob es wahrscheinlich („more-likely-than-not“) ist, dass eine aktive latente Steuer zukünftig realisiert werden kann. Letztendlich ist diese Werthaltigkeit davon abhängig, ob in den Zeiträumen, in denen sich die entsprechenden temporären Differenzen umkehren, ausreichend zu versteuerndes Einkommen erzielt wird. Unter Zugrundelegung der in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommen und der zukünftigen Planungen geht das Management davon aus, dass die aktiven latenten Steuern, die nach Berücksichtigung der zum 31. Dezember 2006

gebildeten Wertberichtigungen verbleiben, werthaltig sind. Sollte sich das erwartete, zu versteuernde Einkommen für den Vortragszeitraum in naher Zukunft mindern, würde dies zu einer entsprechenden Minderung der aktiven latenten Steuern führen.

Zum 31. Dezember 2006 bestehen bei ausländischen Konzerngesellschaften steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 47.717 Tsd. € (2005: 52.694 Tsd. €), die gegen zukünftiges zu versteuerndes Einkommen verrechnet werden können. Davon sind 17.851 Tsd. € Verlustvorträge für US-State-Tax-Zwecke, von denen 13.318 Tsd. € zwischen 2022 und 2026 und der verbleibende Betrag innerhalb der nächsten 15 Jahre verfallen werden, wenn sie bis zu diesem Zeitpunkt nicht genutzt werden. Weitere 6.002 Tsd. € verfallen, wenn sie nicht innerhalb von ein bis sieben Jahren genutzt werden. Von diesem Betrag verfallen 1.749 Tsd. € innerhalb von ein bis zwei Jahren und 4.253 Tsd. € innerhalb von drei bis sieben Jahren. Die verbleibenden 23.864 Tsd. € können zeitlich unbegrenzt genutzt werden.

Auf die aktiven latenten Steuern wurden zum 31. Dezember 2006 bzw. 2005 Wertberichtigungen in Höhe von 9.502 Tsd. € bzw. 6.927 Tsd. € erfasst, um die aktiven latenten Steuern entsprechend den Erwartungen der Realisierbarkeit darzustellen.

Für zukünftige Steuerbelastungen aus geplanten Gewinnausschüttungen von ausländischen Tochtergesellschaften bestehen passive latente Steuern in Höhe von 8.587 Tsd. € (2005: 3.935 Tsd. €). Diese basieren auf

geplanten Ausschüttungen in Höhe von 297.000 Tsd. € (2005: 217.000 Tsd. €). Zum 31. Dezember 2006 verfügt die Gesellschaft über weitere in ausländischen Tochtergesellschaften thesaurierte Gewinne in Höhe von ca. 2.938 Mio. € (2005: 2.371 Mio. €), die dauerhaft im Ausland investiert bleiben sollen und für die deshalb keine passiven latenten Steuern gebildet wurden. Aus Praktikabilitätsgründen wurde auf die schwierige und mit Unsicherheiten behaftete Berechnung von Steuereffekten hierauf verzichtet.

Unter Berücksichtigung der Steuern, die wir gegen bestimmte Eigenkapitalpositionen verrechnet haben, setzen sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2006, 2005 und 2004 wie folgt zusammen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	801.612	817.053	757.269
Kapitalrücklage für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	- 10.822	- 23.035	- 15.752
Übriges Comprehensive Income/Loss	- 16.522	7.792	- 11.262
	774.268	801.810	730.255

Angaben zu den Steuereffekten auf die einzelnen Komponenten des Übrigen Comprehensive Income/Loss machen wir unter Textziffer (23).

(12) ERGEBNIS JE AKTIE

Bei der Ermittlung der verwässerten Ergebnis-je-Aktie-Kennzahlen berücksichtigen wir unsere im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, sofern sie einen Verwässerungseffekt haben, mittels der Treasury-Stock-Methode. Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, die zum Bezug von 23,6 Mio., 25,2 Mio. bzw. 37,6 Mio. SAP-Aktien berechtigen und im Zusammenhang mit dem LTI-Plan 2000 oder dem Stock Option Plan 2002 gewährt wurden, haben wir nicht in die Berechnung der Ergebnisse je Aktie (verwässert) für die Berichtsperioden 2006, 2005 und 2004 einbezogen, da die Ausübungspreise der Optionen über den durchschnittlichen Börsenkursen der SAP-Aktie in diesen Perioden lagen. Informationen zur Anzahl der Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, die zum Geschäftsjahresende ausstehen, stellen wir unter Textziffer (29) dar.

(in Tsd., Ausnahme Ergebnis je Aktie)	2006	2005	2004
Konzernergebnis	1.871.377 €	1.496.407 €	1.310.521 €
Gewichtete durchschnittliche Aktien – unverwässert	1.226.263	1.239.264	1.243.209
Aktienoptionen	5.387	4.078	5.414
Gewichtete durchschnittliche Aktien – verwässert	1.231.650	1.243.342	1.248.623
Ergebnis je Aktie – unverwässert	1,53 €	1,21 €	1,05 €
Ergebnis je Aktie – verwässert	1,52 €	1,20 €	1,05 €

Die in der Tabelle dargestellten Beträge für alle dargestellten Perioden berücksichtigen die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der Kapitalerhöhung (siehe Textziffer (23)). Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst worden.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

(13) ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE SOWIE GELD- UND FINANZANLAGEN

Die Posten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Finanzanlagen setzen sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		Wertpapiere und sonstige Geldanlagen		Finanzanlagen	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Schecks, Kassenbestände	477.820	455.523				
Geldmarktfonds/Fondsanteile	203.788	381.909		335	11.898	11.914
Festgelder	1.598.522	1.226.642	19.028	910.851		
Geldmarktpapiere	118.601					
Auktionsbasierte Geldmarktpapiere			154.822			
Variabel verzinsliche Anleihen („Variable rate demand notes“)			33.721	238.648		
Sonstige Schuldtitel (Available-for-Sale)			715.677	625.162	246	5.275
Börsennotierte Beteiligungen (Available-for-Sale)			4.537	6.594	9.901	16.486
Nicht börsennotierte Beteiligungen			3.165	728	54.579	27.532
Anteile an assoziierten Unternehmen					18.357	1.407
	2.398.731	2.064.074	930.950	1.782.318	94.981	62.614

Die zum Jahresende geschätzten Marktwerte der auktionenbasierten Geldmarktpapiere, variabel verzinslichen Anleihen „variable rate demand notes“ und Schuldtitel (ohne Fonds) führen wir unten, geordnet nach der Vertragslaufzeit, auf. Die erwartete Laufzeit kann sich von der Vertragslaufzeit unterscheiden, da die Schuldner das Recht haben können, ihre Verbindlichkeiten vor Fälligkeit mit oder ohne zusätzliche Gebühr zu begleichen.

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	456.304	204.041
Restlaufzeit zwischen 1 und 2 Jahren	447.916	421.121
Restlaufzeit länger als 2 Jahre	246	243.923
Auktionsbasierte Geldmarktpapiere, variabel verzinsliche Anleihen („Variable rate demand notes“), sonstige Schuldtitel, insgesamt	904.466	869.085

Finanzanlagevermögen und marktgängige Wertpapiere

Die Erlöse aus dem Verkauf von Available-for-Sale-Wertpapieren belaufen sich für das Geschäftsjahr 2006 auf 199 Mio. € (2005: 0 €; 2004: 67,7 Mio. €). Der Bruttogewinn aus dem Verkauf von Available-for-Sale-Wertpapieren beläuft sich für das Geschäftsjahr 2006 auf 0,2 Mio. € (2005: 0 €, 2004: 13,7 Mio. €). Die Verluste aus dem Verkauf von Available-for-Sale-Wertpapieren belaufen sich für das Geschäftsjahr 2006 auf 1,8 Mio. € (2005: 0 €; 2004: 0 €).

Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere

Die Werte der börsennotierten Beteiligungen und Wertpapiere stellen sich wie folgt dar:

	Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere, die nicht in einer Verlustposition sind		Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere in einer Verlustposition					
			Für weniger als 12 Monate		Für mehr als 12 Monate		Insgesamt	
	Marktwert	Unrealisierte Gewinne	Marktwert	Unrealisierte Verluste	Marktwert	Unrealisierte Verluste	Marktwert	Unrealisierte Verluste
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
2006								
Börsennotierte Beteiligungen (Available-for-Sale)	11.440	5.939	2.998	391			2.998	391
Börsennotierte Schuldtitel (Available-for-Sale)	226.415	720	451.819	1.145	226.232	1.084	678.051	2.229
Fondsanteile			11.898	78			11.898	78
2005								
Börsennotierte Beteiligungen (Available-for-Sale)	23.080	13.787						
Börsennotierte Schuldtitel (Available-for-Sale)	412.959	2	456.126	3.643			456.126	3.643
Fondsanteile	2.329	19	9.920	79			9.920	79

Für das Geschäftsjahr 2006 haben wir voraussichtlich dauerhafte Wertminderungen in Höhe von 0 Mio. € (2005: 0,3 Mio. €; 2004: 0 Mio. €) erfasst.

Zum 31. Dezember 2006 beträgt der Buchwert aller nicht börsennotierten Beteiligungen („at cost“) 54,6 Mio. € (2005: 27,5 Mio. €). Nicht börsennotierte Beteiligungen („at cost“), die hauptsächlich Beteiligungen an Venture-Capital-Gesellschaften enthalten, sind nicht in der oben dargestellten Übersicht enthalten, da für sie in der Regel kein jederzeit bestimmbarer Marktwert existiert. Dauerhafte Wertminderungen von nicht börsennotierten Beteiligungen („at cost“) führen zu einer Abschreibung der Beteiligungen und zu einer neuen Festsetzung der Kostenbasis. Im Geschäftsjahr 2006 betragen die Abschreibungen aufgrund dauerhafter Wertminderungen von nicht börsennotierten Beteiligungen

(„at cost“) 1,2 Mio. € (2005: 3,7 Mio. €; 2004: 5,1 Mio. €). Der Bestand an börsennotierten Schuldtiteln zum 31. Dezember 2006 besteht aus hochwertigen Schuldverschreibungen („Investment Grade“). Die jeweiligen außerplanmäßigen Abschreibungen aufgrund einer nicht nur vorübergehenden Wertminderung im Geschäftsjahr 2006 sind auf veränderte Marktzinssätze und nicht auf Änderungen der Bonität des Emittenten zurückzuführen. Bei der Entscheidung, ob die Wertminderung einer Anlage als dauerhaft einzustufen ist, berücksichtigen wir sowohl die Fähigkeit und Absicht, die Anlage bis zur Erholung des Marktwertes zu halten, als auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Marktwert den Buchwert der Anlage wieder erreicht.

(14) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen für bereits erbrachte, jedoch noch nicht fakturierte Lieferungen und Leistungen in Höhe von 145.442 Tsd. € (2005: 144.567 Tsd. €) enthalten.

Die in der Konzernbilanz für das Geschäftsjahr 2006 ausgewiesenen Beträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von 24.897 Tsd. € (2005: 72.889 Tsd. €) und Wertberichtigungen für noch nicht ausgestellte Gutschriften

in Höhe von 37.361 Tsd. € (2005: 35.763 Tsd. €) gekürzt. Weitere Angaben in Bezug auf die Schätzungsänderung bei der Wertberichtigung für Ausfallrisiken sind in den Textziffern (3) und (7) dargestellt. Da der Gesamtbetrag aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten nicht wesentlich ist, haben wir die langfristigen Forderungen nicht auf den Barwert diskontiert, da der sich ergebende Abzinsungsbetrag ebenfalls nicht signifikant wäre.

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Forderungen per 31. Dezember wie folgt:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Kurzfristig	2.440.188	2.249.482
Langfristig	2.675	1.545
	2.442.863	2.251.027

Aufgrund der breiten Kundenbasis und der Streuung über eine Vielzahl von Branchen und Ländern weltweit ist die Gefahr der Konzentration des Geschäfts und ein daraus resultierendes Ausfallrisiko für uns als gering einzuschätzen. Weder auf den Forderungsbestand gegenüber einem einzelnen Kunden noch auf den Umsatz mit einem einzelnen Kunden entfielen im Jahr 2006 und in den beiden Vorjahren 5% oder mehr des Gesamtumsatzes bzw. der Gesamtforderungen.

Wir verkaufen keine Forderungsportfolios an Dritte und nutzen keine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als Kreditsicherheiten.

(15) VORRÄTE

Diese Position umfasst hauptsächlich Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen.

(16) SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

	2006			2005		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
	Tsd. €					
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung für mitarbeiterfinanzierte Pensionen und Altersteilzeit	0	278.061	278.061	0	210.966	210.966
Marktwert STAR-Hedge und sonstige Derivate	117.102	87.332	204.434	57.490	117.766	175.256
Ertragsteuererstattungsansprüche	160.543	12.268	172.811	72.025	4.430	76.455
Sonstige Forderungen	41.319	40.724	82.043	35.227	30.437	65.664
Ausleihungen an Mitarbeiter	8.337	42.169	50.506	5.773	42.215	47.988
Aktiviere Zuwendungen an den Pensionsfonds	0	45.663	45.663	0	38.595	38.595
Forderungen aus Mietkautionen	0	26.388	26.388	0	27.364	27.364
Ausleihungen an Dritte	538	341	879	488	438	926
Übrige	39.493	343	39.836	40.562	351	40.913
Finanzielle Vermögensgegenstände und Sonstige Vermögensgegenstände, gesamt	367.332	533.289	900.621	211.565	472.562	684.127

Weitere Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden sich unter Textziffer (28). Die Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen resultieren überwiegend aus mitarbeiterfinanzierten Pensionsplänen, die unter Textziffer (21a) erläutert werden. Die korrespondierende Rückstellung zu den Ansprüchen aus Rückdeckungsversicherungen, die im Zusammenhang mit der Altersteilzeitregelung sowie Arbeitszeitkonten stehen, wird unter den

personalbezogenen Verpflichtungen (Textziffer (21b)) ausgewiesen.

Bei den Ausleihungen an Mitarbeiter handelt es sich im Wesentlichen um un- oder niedrigverzinsliche Baudarlehen in Höhe eines Gesamtbetrags von 61,8 Mio. € (2005: 59 Mio. €). Der Effekt aus der Diskontierung der Darlehen an Mitarbeiter auf den Barwert mit dem jeweiligen Marktzins zum Zeitpunkt der Darlehensgewährung beläuft sich auf 11,3 Mio. € (2005: 11 Mio. €). Der Effekt aus der

entsprechenden Aufzinsung beträgt 3,1 Mio. € (2005: 2,6 Mio. €). Weder Mitarbeitern noch Organmitgliedern haben wir Darlehen im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen oder der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen gewährt.

Unter den übrigen Sonstigen Vermögensgegenständen sind unter anderem anteilige Zinsen, Steuererstattungsansprüche, Forderungen aus kurzfristigen Darlehen und andere Positionen, deren Einzelbeträge unwesentlich sind, ausgewiesen.

(17) RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Dieser Posten umfasst hauptsächlich Abgrenzungen für Miete, Leasing, Wartungsaufwendungen sowie Vorauszahlungen aus Lizenzen. Von den insgesamt ausgewiesenen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten haben 23 Mio. € (2005: 24 Mio. €) eine Laufzeit von mehr als einem Jahr.

(18) GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT/IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

	Lizenzen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Geschäfts- oder Firmenwert	Insgesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Historische Anschaffungskosten			
1. 1. 2006	379.745	726.640	1.106.385
Währungsdifferenzen	- 17.037	- 49.872	- 66.909
Veränderung Konsolidierungskreis	908	0	908
Zugänge	189.088	407.407	596.495
Abgänge	- 99.333	0	- 99.333
Umbuchungen	911	0	911
31. 12. 2006	454.282	1.084.175	1.538.457
Kumulierte Abschreibungen			
1. 1. 2006	240.048	100.094	340.142
Währungsdifferenzen	- 8.894	- 3.505	- 12.399
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0
Zugänge	58.708	0	58.708
Abgänge	- 98.167	0	- 98.167
Umbuchungen	5	0	5
31. 12. 2006	191.700	96.589	288.289
Nettobuchwert 31. 12. 2006	262.582	987.586	1.250.168
Nettobuchwert 31. 12. 2005	139.697	626.546	766.243

Die Zugänge zum Geschäfts- oder Firmenwert resultieren aus unseren Unternehmenserwerben im Jahr 2006 (393 Mio. €), bedingten Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen in vorherigen Perioden (12 Mio. €) und Anpassungen im Rahmen der Erwerbsmethode einschließlich der Auflösung von unsicheren Steuerpositionen (2 Mio. €). Weitere Erläuterungen zu den Akquisitionen ergeben sich aus Textziffer (4).

Alle Immateriellen Vermögensgegenstände – mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes – sind Gegenstand einer planmäßigen Abschreibung. Sie teilen sich in folgende drei Anlageklassen auf:

	Software- und Datenbank- lizenzen	Erworbene Technologie	Übrige	Lizenzen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
31. 12. 2006				
Historische Anschaffungskosten	200.603	214.076	39.603	454.282
- davon Zugänge im Jahr 2006	52.148	118.347	18.593	189.088
Kumulierte Abschreibungen	127.468	50.465	13.767	191.700
- davon Abschreibungen im Jahr 2006	15.627	34.860	8.221	58.708
Nettobuchwert	73.135	163.611	25.836	262.582
Gewichtete durchschnittliche Abschreibungsdauer in Jahren	3,0	9,0	7,5	
31. 12. 2005				
Historische Anschaffungskosten	160.425	194.217	25.103	379.745
Kumulierte Abschreibungen	124.432	108.738	6.878	240.048
Nettobuchwert	35.993	85.479	18.225	139.697

Software- und Datenbanklizenzen dienen überwiegend dem internen Gebrauch; Erworbene Technologie fließt hauptsächlich in unsere Produkte ein. Die Abschreibungen auf die Erworbene Technologie betragen im Jahr 2006 35 Mio. € (2005: 30 Mio. €; 2004: 29 Mio. €). Die Zugänge in den Positionen Software- und Datenbanklizenzen resultieren aus einzelnen Erwerben von Dritten, wobei die Zugänge in den Positionen Erworbene Technologie und übrige Immaterielle Vermögensgegenstände in erster Linie aus Akquisitionen hervorgegangen sind (siehe Textziffer (4)).

Bei den übrigen Immateriellen Vermögensgegenständen handelt es sich vor allem um erworbene Markenrechte und Kundenverträge sowie noch nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die unmittelbar ergebniswirksam erfasst werden. Weitere Informationen enthält Textziffer (4).

Die folgende Tabelle enthält den geschätzten Abschreibungsaufwand für Lizenzen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte zum 31. Dezember der nächsten fünf Jahre:

	Tsd. €
2007	58.400
2008	50.952
2009	45.006
2010	34.961
2011	21.955
Nach 2011	51.308

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes wurde den folgenden Segmenten zugeordnet. Erläuterungen zur Abgrenzung der Segmente finden sich unter Textziffer (30).

Segment	31. 12. 2006	Davon Zugänge im Jahr 2006	31. 12. 2005	Davon Zugänge im Jahr 2005
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Produkt	618.397	350.444	308.647	84.185
Beratung	340.338	39.725	304.934	56.995
Schulung	28.851	17.238	12.965	2.066
	987.586	407.407	626.546	143.246

(19) SACHANLAGEN

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten einschl. Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Insgesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Historische Anschaffungskosten				
1. 1. 2006	954.983	1.046.357	43.470	2.044.810
Währungsdifferenzen	- 23.617	- 18.879	- 628	- 43.124
Veränderung Konsolidierungskreis	389	4.207	0	4.596
Zugänge	33.178	186.792	91.835	311.805
Abgänge	- 11.987	- 121.586	0	- 133.573
Umbuchungen	22.606	1.910	- 25.427	- 911
31. 12. 2006	975.552	1.098.801	109.250	2.183.603
Kumulierte Abschreibungen				
1. 1. 2006	287.336	662.509	0	949.845
Währungsdifferenzen	- 7.877	- 12.241	0	- 20.118
Veränderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Zugänge	27.774	127.761	0	155.535
Abgänge	- 10.956	- 96.893	0	- 107.849
Umbuchungen	0	- 5	0	- 5
31. 12. 2006	296.277	681.131	0	977.408
Nettobuchwert 31. 12. 2006	679.275	417.670	109.250	1.206.195
Nettobuchwert 31. 12. 2005	667.647	383.848	43.470	1.094.965

Die Zu- und Abgänge unter Anderen Anlagen resultieren im Wesentlichen aus der Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur und des Fahrzeugbestands im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Die Zugänge unter den Geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau resultieren im Wesentlichen aus der Bautätigkeit am Hauptsitz der SAP sowie an unseren Standorten in den USA und Indien.

In allen dargestellten Geschäftsjahren waren die aktivierten Fremdkapitalkosten nicht wesentlich.

Während des Geschäftsjahres 2006 betrug der Abschreibungsaufwand bei den Sachanlagen 156 Mio. € (2005: 158 Mio. €; 2004: 164 Mio. €). Der Großteil des Abschreibungsaufwands bezieht sich in allen angegebenen Jahren auf Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung.

(20) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern wir die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten wie folgt:

	Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren	Restlaufzeit über 5 Jahre	Wert am 31. 12. 2006	Wert am 31. 12. 2005
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	948.628	0	50.513	999.141	926.546
Verbindlichkeiten aus bezogenen Leistungen	580.966	403	0	581.369	516.881
Verbindlichkeiten aus Steuern	220.236	0	0	220.236	232.700
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	29.067	33.943	0	63.010	69.925
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	24.556	0	1.614	26.170	24.300
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	18.128	1.204	0	19.332	52.548
Übrige Verbindlichkeiten	86.719	12.301	7.225	106.245	100.487
	1.908.300	47.851	59.352	2.015.503	1.923.387

Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der durchschnittliche effektive Zinssatz für Bankdarlehen betrug für das Jahr 2006 8,08% (2005: 7,22%; 2004: 6,14%).

Am 5. November 2004 schloss die SAP AG eine Vereinbarung über eine revolvingende syndizierte Kreditlinie über 1 Mrd. € mit einer anfänglichen Laufzeit von fünf Jahren ab. Die Inanspruchnahme der Kreditlinie ist nicht an die Einhaltung von Zusatz- oder Nebenvereinbarungen in Form von Finanzkennzahlen geknüpft. Die Zinssätze im Fall der Inanspruchnahme belaufen sich auf EURIBOR oder LIBOR für die jeweilige Währung zuzüglich einer Marge von 0,20% bis 0,25% pro Jahr in Abhängigkeit von dem in Anspruch genommenen Betrag. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 0,07% pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2006 und 2005 nicht vor.

Zusätzlich verfügt die SAP AG zum 31. Dezember 2006 über Kreditlinien in Höhe von 599.400 Tsd. € (2005: 553.400 Tsd. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2006 und 2005 nicht vor.

Einige ausländische Tochtergesellschaften verfügen über durch Garantien der SAP AG abgesicherte Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem bestimmten Betrag kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen. Zum 31. Dezember 2006 bestanden für diese Tochtergesellschaften Kreditlinien in Höhe von insgesamt 109.306 Tsd. € (2005: 217.712 Tsd. €), von denen 26.170 Tsd. € (2005: 24.300 Tsd. €) in Anspruch genommen wurden.

(21) RÜCKSTELLUNGEN

Nach ihrer Restlaufzeit gliedern sich die Rückstellungen wie folgt:

	2006			2005		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
	Tsd. €					
Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (21a))	991	230.648	231.639	0	183.619	183.619
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (21b))	162.250	107.811	270.061	159.642	100.992	260.634
	163.241	338.459	501.700	159.642	284.611	444.253

a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei uns im In- und Ausland sowohl beitrags- als auch leistungsorientierte Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen. Für unsere Vorstandsmitglieder existieren individuelle Einzelzusagen. Der Bewertungsstichtag der deutschen und ausländischen Pensionspläne ist der 31. Dezember.

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

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Pensionsverpflichtungen für inländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	8.174	13.410
Pensionsverpflichtungen für ausländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	32.630	19.280
Sonstige nicht in der Fußnote erfasste leistungsorientierte Pläne	285	4.806
Summe leistungsorientierter Pläne	41.089	37.496
Verpflichtungen aus mitarbeiterfinanzierten Plänen	190.550	146.123
Summe Pensionspläne	231.639	183.619

Der Anstieg der Rückstellungen für Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen resultiert hauptsächlich aus dem Anstieg der Verpflichtungen aus mitarbeiterfinanzierten Pensionsplänen. Die unter den Sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesenen Rückversicherungsansprüche sind entsprechend gestiegen. Weitere Informationen zu den mitarbeiterfinanzierten Pensionsplänen befinden sich weiter unten.

Die übrigen Pensions- und ähnlichen Verpflichtungen umfassen pensionsähnliche Verpflichtungen. Pensionspläne, die nicht in den Anwendungsbereich des SFAS 158 oder SFAS 87 fallen, sind in die übrigen Personalrückstellungen umgegliedert worden. Zudem wurden in 2006 kleinere ausländische Pensionspläne in die folgenden Ausführungen einbezogen.

Wir haben zum 31. Dezember 2006 die Bilanzierungsvorschriften des Standards SFAS 158 eingeführt. Nach Maßgabe von SFAS 158 muss der Arbeitgeber in der Konzernbilanz den Finanzierungsstatus eines leistungsorientierten Pensionsplans ausweisen, der sich aus der Differenz zwischen dem Marktwert des Fondsvermögens und dem Anwartschaftsbarwert unter Berücksichtigung künftiger Gehaltssteigerungen („Projected Benefit Obligation“) ergibt. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sowie der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand, die während der Periode entstanden sind und nicht bereits im Rahmen

des Gesamtaufwands für die Pensionspläne berücksichtigt wurden, sind im Übrigen Comprehensive Income nach Steuern zu erfassen. SFAS 158 ist prospektiv anzuwenden. Mit der Anwendung des SFAS 158 wurden die „Minimum Pension Liabilities“ und damit im Zusammenhang stehende andere Immaterielle Vermögensgegenstände ausgebucht. Die Auswirkung der Anwendung von SFAS 158 auf einzelne Bilanzpositionen zum 31. Dezember 2006 ist nachfolgend aufgezeigt:

	Vor Anwendung des SFAS 158	Anpassungen	Nach Anwendung des SFAS 158
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Immaterielle Vermögensgegenstände	262.155	427	262.582
Latente Steuervermögensgegenstände (langfristig)	66.164	2.325	68.489
Pensionsrückstellungen	- 28.621	- 12.468	- 41.089
Latente Steuerverpflichtungen	- 16.372	- 50	- 16.422
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income	327.557	9.766	337.323

Die Konzernbilanz umfasst per 31. Dezember 2006 und 2005 folgende wesentliche Komponenten in Bezug auf leistungsorientierte Pensionspläne:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Vorausbezahlte Pensionen/Versicherungspolizen	45.663	38.595
- davon wesentliche Pensionszusagen	45.221	37.594
- davon unwesentliche Pensionszusagen (nicht in den weiteren Details enthalten)	442	1.001
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income	27.701	15.660
- davon wesentliche Pensionszusagen	28.214	15.517
- davon unwesentliche Pensionszusagen (nicht in den weiteren Details enthalten)	- 513	143
Abzüglich Einkommensteuereffekt (Latente Einkommensteuer saldiert um latente Steuerverbindlichkeit)	7.960	5.685
- davon wesentliche Pensionszusagen	7.994	5.633
- davon unwesentliche Pensionszusagen (nicht in den weiteren Details enthalten)	- 34	52
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income nach Steuern	19.741	9.975
- davon wesentliche Pensionszusagen	20.220	9.884
- davon unwesentliche Pensionszusagen (nicht in den weiteren Details enthalten)	- 479	91
Pensionsrückstellungen	- 41.089	- 33.876
- davon wesentliche Pensionszusagen	- 40.804	- 32.690
- davon unwesentliche Pensionszusagen (nicht in den weiteren Details enthalten)	- 285	- 1.186

Leistungsorientierte Pensionspläne im Inland

Die Höhe der Versorgungszusagen für unsere inländischen Pensionspläne bemessen sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter.

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

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Veränderung der Pensionsverpflichtungen		
Dynamische Pensionsverpflichtungen („Projected Benefit Obligation“ – PBO) per 1. 1.	42.745	33.236
Neu in die Pensionsfußnote aufgenommene Pläne	715	0
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	394	300
Zinsaufwand	1.719	1.640
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 3.695	8.361
Rentenzahlungen	- 999	- 792
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31. 12.	40.879	42.745
Veränderung des Planvermögens		
Verkehrswert des Planvermögens per 1. 1.	28.722	27.536
Neu in die Pensionsfußnote aufgenommene Pläne	163	0
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	1.597	295
Arbeitgeberbeiträge	3.222	1.683
Rentenzahlungen	- 999	- 740
Übertragung von Vermögen auf beitragsorientierten Plan	0	- 52
Verkehrswert des Planvermögens per 31. 12.	32.705	28.722
Unterdeckung des Fonds	- 8.174	- 14.023
Der Bilanzbetrag ist in folgenden Bilanzposten enthalten:		
Vorausbezahlte Pensionen	0	6
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	- 8.174	- 13.410
Bilanzbetrag	- 8.174	- 13.404

Da SFAS 158 lediglich die prospektive Anwendung verlangt, haben wir in unserer Konzernbilanz den unterfinanzierten Status unserer deutschen leistungsorientierten Pensionspläne zum 31. Dezember 2006 erfasst. Die Vergleichszahlen für 2005 haben wir in Übereinstimmung mit SFAS 87 erfasst.

Bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen für die Pensionspläne in Deutschland haben wir folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

	2006	2005	2004
	%	%	%
Abzinsungsfaktor	4,5	4,0	5,0
Gehaltstrend	2-5	2-7	2-7

Der Gesamtaufwand für unsere deutschen Pensionspläne setzt sich wie folgt zusammen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Aufwand für die im Wirtschaftsjahr erdienten Versorgungsansprüche („Service Cost“)	394	300	301
Zinsaufwand („Interest Cost“)	1.719	1.640	1.587
Erwartete Zinserträge aus ausgegliederten Vermögenswerten („Expected Return on Plan Assets“)	- 1.274	- 1.572	- 1.638
Amortisation nicht verrechneter Übergangsaufwand	42	42	42
Amortisation noch nicht verrechneter Planänderungen	0	762	503
Amortisation nicht verrechneter versicherungsmathematischer Verluste	2.306	0	0
Periodenbezogener Nettopensionsaufwand	3.187	1.172	795

Die im Übrigen Comprehensive Income erfassten Beträge ergeben sich wie folgt:

	2006
	Tsd. €
Amortisation nicht verrechneter Übergangsaufwendungen	406
Amortisation nicht verrechneter versicherungsmathematischer Verluste	10.131
	10.537

Die nachstehend aufgeführten Annahmen (gewichteter Durchschnitt) haben wir für die Berechnung des Nettopensionsaufwands für unsere inländischen Pläne in den Jahren 2006, 2005 und 2004 zugrunde gelegt:

	2006	2005	2004
	%	%	%
Abzinsungsfaktor	4,0	5,0	5,3
Erwartete Rendite des Planvermögens	4,25	5,5	6,0
Gehaltstrend	2-5	2-7	2-7

Wir verwenden die Beiträge zu den inländischen Pensionsplänen ausschließlich zum Abschluss von beständigen Rückdeckungsversicherungen. Die erwartete Rendite des Planvermögens spiegelt somit die erwartete Verzinsung dieser Versicherungen wider. Die verwendeten Zinssätze leiten wir von Anleihen mit sehr guter Bonität und mit entsprechender Laufzeit ab.

Leistungsorientierte 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 Planvermögens für die ausländischen leistungsorientierten Pläne stellt sich wie folgt dar:

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Veränderung der Pensionsverpflichtungen		
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 1. 1.	256.658	189.838
Neu in die Pensionsfußnote aufgenommene Pläne	5.061	0
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	35.911	29.872
Zinsaufwand	10.358	9.021
Arbeitnehmerbeiträge	3.271	2.965
Versicherungsmathematische Verluste/Gewinne	- 4.925	15.064
Rentenzahlungen	- 7.338	- 7.853
Kursdifferenzen	- 24.687	17.751
Andere Änderungen	740	0
Dynamische Pensionsverpflichtungen (PBO) per 31. 12.	275.049	256.658
Veränderung des Planvermögens		
Verkehrswert des Planvermögens per 1. 1.	241.642	185.628
Neu in die Pensionsfußnote aufgenommene Pläne	4.700	0
Tatsächliche Erträge auf das Planvermögen	26.702	18.087
Arbeitgeberbeiträge	41.874	20.385
Arbeitnehmerbeiträge	3.271	2.965
Rentenzahlungen	- 7.158	- 6.554
Kursdifferenzen	- 23.391	21.131
Andere Änderungen	0	0
Verkehrswert des Planvermögens per 31. 12.	287.640	241.642
Unterdeckung des Fonds	12.591	- 15.016
Der Bilanzbetrag ist in folgenden Bilanzposten enthalten:		
Vorausbezahlte Pensionen	45.221	37.588
Rückstellung für Pensionen (kurzfristig)	- 991	0
Rückstellung für Pensionen (langfristig)	- 31.639	- 19.280
Bilanzbetrag	12.591	18.308

Da SFAS 158 lediglich die prospektive Anwendung verlangt, haben wir in unserer Konzernbilanz den unterfinanzierten Status unserer ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne zum 31. Dezember 2006 erfasst. Die Vergleichszahlen für 2005 haben wir in Übereinstimmung mit SFAS 87 erfasst.

Planübertragungen, Planabfindungen oder Plankürzungen hatten in den Geschäftsjahren 2006 und 2005 keinen Einfluss auf die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Planvermögens für die ausländischen Pläne.

Die Annahmen zu Abzinsungsfaktor, Gehalts- und Rententrend sowie zur langfristigen Rendite des Planvermögens variieren unter anderem in Abhängigkeit von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Landes, in dem der Pensionsplan besteht. Bei der Ermittlung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen für unsere Pensionspläne im Ausland haben wir folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

	2006	2005	2004
	%	%	%
Abzinsungsfaktor	4,4	4,2	4,5
Gehaltstrend	4,6	4,9	4,9

Der Gesamtaufwand für unsere Pensionspläne im Ausland setzt sich jeweils zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Aufwand für die im Wirtschaftsjahr verdienten Versorgungsansprüche („Service Cost“)	35.911	29.872	30.220
Zinsaufwand („Interest Cost“)	10.358	9.021	7.817
Erwartete Zinserträge aus ausgegliederten Vermögenswerten („Expected Return on Plan Assets“)	- 17.000	- 14.270	- 11.959
Amortisation nicht verrechneter Übergangsaufwendungen	189	175	176
Amortisation noch nicht verrechneter Planänderungen	- 139	- 141	- 139
Amortisation nicht verrechneter versicherungsmathematischer Verluste	808	150	812
Sonstige	253	0	0
Periodenbezogener Nettopensionsaufwand	30.380	24.807	26.927

Die im Übrigen Comprehensive Income erfassten Beträge ergeben sich wie folgt:

	2006
	Tsd. €
Nicht verrechnete Übergangsaufwendungen	1.690
Noch nicht verrechnete Planänderungen	- 356
Nicht verrechnete versicherungsmathematischer Verluste	16.343
	17.677

Die nachstehend aufgeführten Annahmen (gewichteter Durchschnitt) haben wir für die Berechnung des Nettopensionsaufwands unserer Pensionspläne im Ausland zugrunde gelegt:

	2006	2005	2004
	%	%	%
Abzinsungsfaktor	4,1	4,5	4,7
Erwartete Rendite des Planvermögens	6,9	6,9	6,9
Gehaltstrend	4,5	5,0	4,7

Die erwartete Rendite des Planvermögens basiert auf dem gewichteten Durchschnitt der langfristigen Ertrags Erwartungen für jede einzelne Vermögenskategorie des Gesamtportfolios. Zur Abschätzung der langfristigen Ertrags Erwartungen berücksichtigen wir verschiedene Faktoren wie beispielsweise die historischen Renditeentwicklungen und die erwartete Inflation. Die historischen Renditeentwicklungen und andere relevante finanzielle Faktoren werden auf Angemessenheit und Plausibilität untersucht und gegebenenfalls um Sondereffekte bereinigt. So erfolgt zum Beispiel eine Korrektur in Bezug auf die überhöhten Aktienrenditen Ende der 90er Jahre. Die verwendeten Zinssätze werden aus verfügbaren Zinssätzen hochwertiger Anleihen mit entsprechender Laufzeit abgeleitet. Die Portfoliostruktur des Planvermögens am 31. Dezember 2006 sowie die Ziel-Portfoliostruktur für das Geschäftsjahr 2007 ergeben sich wie folgt:

Vermögenskategorie	Ziel-Portfoliostruktur 2007	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag (2006)	Ziel-Portfoliostruktur 2006	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag (2005)
	%	%	%	%
Aktien	54,7	57,4	53,8	57,2
Festverzinsliche Wertpapiere	41,0	40,8	37,2	31,8
Immobilien	3,2	1,4	2,9	0,4
Rückdeckungsversicherungen	0,0	0,0	5,5	3,7
Andere	1,1	0,4	0,6	6,9
	100,0	100,0	100,0	100,0

Die Anlagestrategien bei den ausländischen Pensionsplänen variieren in Abhängigkeit von den individuellen Rahmenbedingungen des Landes, in dem der Pensionsplan besteht. Grundsätzlich verfolgen alle großen ausländischen Pensionspläne eine langfristige Anlagestrategie. Unsere Anlagegrundsätze sehen Investitionen in ein risikodiversifiziertes Portfolio aus verschiedenen Anlageformen innerhalb der oben genannten Ziel-Portfoliostruktur vor.

Zusatzinformationen zur Unterdeckung der Pensionsverpflichtungen

Die dynamische Pensionsverpflichtung ohne Berücksichtigung künftiger Gehaltssteigerungen („Accumulated Benefit Obligation“ – ABO) betrug zum 31. Dezember 2006 für unsere inländischen Pläne 40.394 Tsd. € (2005: 42.147 Tsd. €) und für die ausländischen Pläne 257.261 Tsd. € (2005: 228.647 Tsd. €). Die dynamische Pensionsverpflichtung unter Berücksichtigung künftiger Gehaltssteigerungen („Projected Benefit Obligation“ – PBO), ohne Berücksichtigung künftiger Gehaltssteigerungen (ABO) und der Verkehrswert des Planvermögens stellen sich für Pensionspläne, bei denen die ABO den Wert des Planvermögens übersteigt, wie folgt dar:

	PBO	ABO	Verkehrswert des Planvermögens	Unterdeckung der ABO
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
31.12.2006				
Inland	40.879	40.394	32.705	7.689
Ausland	109.196	101.270	77.768	23.502
Gesamt	150.075	141.664	110.473	31.191
31.12.2005				
Inland	42.745	42.147	28.722	13.425
Ausland	21.578	16.686	0	16.686
Gesamt	64.323	58.833	28.722	30.111

Zusätzliche Informationen zur geschätzten erfolgswirksamen Erfassung von periodenbezogenem Nettopensionsaufwand und anderen im Übrigen Comprehensive Income erfassten Beträgen

Wir schätzen die Amortisierung von noch nicht verrechneten Planänderungen („Prior service cost“) und noch nicht ergebniswirksam erfasstem Übergangsaufwand aus der Erstanwendung von SFAS 87 für die leistungsorientierten Pensionspläne vom Kumulierten Übrigen Comprehensive Income in den periodenbezogenen Nettopensionsaufwand innerhalb des nächsten Geschäftsjahres wie folgt:

	2007
	Tsd. €
Geschätzte Amortisation für 2007 für im Übrigen Comprehensive Income erfasste unrealisierte Pensionsaufwendungen	
Amortisation nicht verrechneter Übergangsaufwendungen	106
Amortisation noch nicht verrechneter Planänderungen	- 58
Amortisation nicht verrechneter versicherungsmathematischer Verluste	1.619
	1.667

Erwartete Dotierung der Pensionspläne und Pensionszahlungen

Die erwarteten Beitragszahlungen für 2007 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 1.815 Tsd. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 45.576 Tsd. €. Die Beiträge haben wir durch Barmittel beglichen.

Die in den nächsten zehn Geschäftsjahren erwarteten zukünftigen Pensionszahlungen stellen wir in der folgenden Tabelle dar:

	Inland	Ausland	Gesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
2007	1.184	9.313	10.497
2008	1.392	11.121	12.513
2009	1.419	12.676	14.095
2010	1.610	14.115	15.725
2011	1.691	16.147	17.838
2012-2016	10.540	112.413	122.953

Beitragsorientierte Pläne

Neben den leistungsorientierten Pensionsplänen bestehen sowohl im In- als auch im Ausland beitragsorientierte Pläne. Die Beiträge zu solchen Plänen bemessen wir nach einem bestimmten Prozentsatz der Vergütung der jeweiligen Mitarbeiter oder nach den von den Mitarbeitern selbst entrichteten Beiträgen. Aus den beitragsorientierten Plänen ergaben sich für das Jahr 2006 Aufwendungen für den Arbeitgeberanteil in Höhe von 92.427 Tsd. € (2005: 82.128 Tsd. €, 2004: 76.453 Tsd. €).

Mitarbeiterfinanzierte Pläne

In Deutschland unterhalten wir darüber hinaus einen mitarbeiterfinanzierten Altersversorgungsplan, bei dem der Beitrag durch den Verzicht der Teilnehmer auf einen Anteil ihres Gehalts geleistet wird. Im Gegenzug schließen wir Lebensversicherungen mit einem Rückdeckungsversicherer ab, die eine bestimmte Mindestverzinsung garantieren. Die Höhe des Rückversicherungsanspruchs entspricht unserer Verpflichtung gegenüber den Mitarbeitern aus dem mitarbeiterfinanzierten Altersversorgungsplan (2006: 190.550 Tsd. €; 2005: 146.123 Tsd. €). Der Ausweis des Anspruchs erfolgt unter den Sonstigen Vermögensgegenständen (siehe Textziffer (16)).

(b) Sonstige Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2006			2005		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
	Tsd. €					
STAR-Verpflichtungen	82.534	50.792	133.326	73.966	48.274	122.240
Personalbezogene Verpflichtungen	46.553	46.726	93.279	33.869	41.636	75.505
Kundenbezogene Verpflichtungen	26.141	0	26.141	43.404	0	43.404
Restrukturierungsverpflichtungen	1.951	3.527	5.478	3.997	5.528	9.525
Garantieverpflichtungen	2.700	0	2.700	2.900	0	2.900
Übrige Verpflichtungen	2.371	6.766	9.137	1.506	5.554	7.060
	162.250	107.811	270.061	159.642	100.992	260.634

Die personalbezogenen Verpflichtungen resultieren vor allem aus Rückstellungen für Zeitguthaben, Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Jubiläumsrückstellungen, Altersteilzeitrückstellungen und Rückstellungen für gesetzlich oder vertraglich bestimmte Abfindungszahlungen.

Rückstellungen für Garantieverpflichtungen betreffen Leistungen, die zukünftig im Rahmen der Gewährleistungszeit zu erbringen sind, oder kleinere Beträge, die aufgrund unserer Wartungsverträge anfallen. Wir gewähren in der Regel für unsere Software eine Gewährleistung für einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten und klassifizieren diese Schulden daher als kurzfristig. Die Bewertung der Garantieverpflichtungen erfolgt mit den durchschnittlichen Kosten, die im Rahmen der Erfüllung unserer Gewährleistungsverpflichtungen entstehen und die wir auf der Basis von Erfahrungswerten ermitteln. Die Veränderungen der Garantieverpflichtung für 2006, 2005 und 2004 werden im Folgenden zusammengefasst:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
1.1.	2.900	3.852	7.600
Zugänge	2.700	2.849	3.852
Inanspruchnahmen	2.900	2.737	4.366
Auflösung	0	1.064	3.234
31.12.	2.700	2.900	3.852

Die Rückstellungen für Restrukturierungen umfassen Aufwendungen für unbenutzte Mietfläche und Aufwendungen für Abfindungen. Die Aufwendungen für unbenutzte Mietfläche und Abfindungen im Rahmen von Restrukturierungen weisen wir in den Sonstigen betrieblichen Erträgen aus.

Die Entwicklung der zugehörigen Rückstellungen stellt sich wie folgt dar:

	Unbenutzte Mietfläche im Rahmen von Restrukturierungen	Abfindungszahlungen im Rahmen von Restrukturierungen	Gesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
1.1.2004	17.691	3.529	21.220
Zuführung	2.625	6.972	9.597
Inanspruchnahme	- 7.557	- 3.668	- 11.225
Auflösung	- 1.415	- 1.176	- 2.591
Währungseffekte	- 779	13	- 766
31.12.2004	10.565	5.670	16.235
- davon kurzfristig	4.404	4.846	9.250
- davon langfristig	6.161	824	6.985
1.1.2005	10.565	5.670	16.235
Zuführung	2.379	4.203	6.582
Inanspruchnahme	- 4.404	- 4.846	- 9.250
Auflösung	- 1.547	- 3.304	- 4.851
Währungseffekte	833	- 24	809
31.12.2005	7.826	1.699	9.525
- davon kurzfristig	2.418	1.579	3.997
- davon langfristig	5.408	120	5.528
1.1.2006	7.826	1.699	9.525
Zuführung	2.589	2.161	4.750
Inanspruchnahme	- 2.770	- 1.492	- 4.262
Auflösung	- 2.315	- 1.859	- 4.174
Währungseffekte	- 341	- 20	- 361
31.12.2006	4.989	489	5.478
- davon kurzfristig	1.919	32	1.951
- davon langfristig	3.070	457	3.527

Für einmalige Abfindungsleistungen bilden wir Rückstellungen zum Zeitpunkt, zu dem der Eintritt der Verpflichtung wahrscheinlich wird und der Erfüllungsbetrag verlässlich geschätzt werden kann. In den Jahren 2006, 2005 und 2004 bilanzierten wir die Mehrzahl der Abfindungsleistungen gemäß SFAS 146, *Accounting for Costs Associated with Exit on Disposal Activities* (SFAS 146), da es sich mehrheitlich um einmalige Abfindungspläne handelte.

(22) RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Dieser Posten umfasst hauptsächlich erhaltene Wartungsvorauszahlungen und Abgrenzungen von Softwareerlösen. Je nach Verursachung erfolgt die Auflösung der Abgrenzungen von Softwareerlösen durch Realisierung als Software-, Wartungs- oder Serviceumsatz. Für den kurzfristigen Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten erwarten wir eine

Rückstellungen für unbenutzte Mietflächen resultieren überwiegend aus künftigen Mietzahlungen für unbenutzte Mietflächen. Diese Rückstellungen sind bedingt durch langfristige Mietverträge für Büroflächen, für die wir künftig keine Verwendung haben.

Auflösung innerhalb der nächsten zwölf Monate. Eine Auflösung der Rechnungsabgrenzungsposten kann zu dem Zeitpunkt erfolgen, zu dem die grundlegenden Voraussetzungen der Umsatzrealisierung erfüllt sind (siehe Textziffer (3)).

(23) EIGENKAPITAL

Grundkapital

Die Anzahl der per 31. Dezember 2006 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien (einschließlich Eigene Aktien) belief sich auf 1.267.537.248 (2005: 316.457.821). Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €.

Aufgrund der Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten, die im Rahmen unserer verschiedenen aktienorientierten Vergütungsprogramme gewährt wurden, erhöhte sich die Anzahl der Stammaktien im Geschäftsjahr 2006 um 426.491 (2005: 454.221). Der Nennwert des Grundkapitals stieg entsprechend um 426.491 € (2005: 454.221 €). Zudem stieg die Anzahl der Stammaktien um 950.652.936 durch die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln. Diese Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Mai 2006 wurde mit Wirkung zum 15. Dezember 2006 durch Eintragung in das Handelsregister wirksam. Die Kapitalerhöhung haben wir am 21. Dezember umgesetzt. Somit erhielt jeder Aktionär der SAP AG drei Gratisaktien für eine bestehende Aktie. Die neuen Aktien sind für 2006 dividendenberechtigt.

Unsere Aktien verteilten sich per 31. Dezember 2006 auf folgende Eigentümer:

	Stammaktien	Anteil am Grundkapital	Stammaktien	Anteil am Grundkapital
	2006	2006	2005	2005
	Tsd.	%	Tsd.	%
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	113.719	9,0	31.650	10,0
Dietmar Hopp Stiftung GmbH	109.869	8,7	27.467	8,7
Klaus Tschira Stiftung gGmbH	67.472	5,3	17.641	5,6
Dr. h. c. Tschira Beteiligungs GmbH & Co. KG	63.331	5,0	15.833	5,0
Hasso Plattner Förderstiftung gGmbH	16.062	1,2	4.763	1,5
DH-Besitzgesellschaft mbH & Co. KG ¹⁾	10.200	0,8	4.061	1,3
Dr. h. c. Tschira und Ehefrau	2.000	0,2	500	0,2
Eigene Aktien	49.251	3,9	6.679	2,1
Streubesitz	835.633	65,9	207.864	65,6
	1.267.537	100,0	316.458	100,0

¹⁾ Dietmar Hopp hält alle Anteile an der DH-Besitzgesellschaft mbH & Co. KG.

Genehmigtes Kapital

Gemäß der Satzung der SAP AG ist der Vorstand berechtigt, das Grundkapital durch die Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 60 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 11. Mai 2010 (Genehmigtes Kapital I). Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu insgesamt 180 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 8. Mai 2011 (Genehmigtes Kapital Ia). Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu 60 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 11. Mai 2010 (Genehmigtes Kapital II). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand unter bestimmten Bedingungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.
- Um bis zu 180 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis zum 8. Mai 2011 (Genehmigtes Kapital IIa). Bei dieser Erhöhung ist der Vorstand unter bestimmten Bedingungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.
- Um bis zu insgesamt 15 Mio. € gegen Bareinlage durch Ausgabe neuer Stammaktien bis zum 1. Mai 2007 (Genehmigtes Kapital III). Die neuen Aktien können nur von einem Kreditinstitut und ausschließlich in dem Umfang übernommen werden, in dem das Kreditinstitut Wandlungs- und Bezugsrechte, die im Rahmen des LTI-Plans 2000 begeben werden, oder Bezugsrechte, die im Rahmen des SAP Stock Option Plan 2002 („SAP SOP 2002“) begeben werden, mit befreiender Wirkung für die SAP AG erfüllt. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Der Vorstand darf von dieser Ermächtigung nur insoweit Gebrauch machen, wie der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf die aus diesem Genehmigten Kapital III ausgegebenen neuen Aktien entfällt, 10% des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Genehmigung der Kapitalerhöhung nicht überschreitet.

Von der Ermächtigung des Vorstands zur Kapitalerhöhung durch Genehmigtes Kapital haben wir im Geschäftsjahr 2006 keinen Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der SAP AG ist Gegenstand einer bedingten Erhöhung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Optionsscheinen oder Wandlungsrechten, die von der SAP AG im Rahmen verschiedener aktienorientierter Vergütungsprogramme ausgegeben wurden (siehe Textziffer (29)), von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen. Die nachstehende Tabelle zeigt die Veränderung des Bedingten Kapitals in den Geschäftsjahren 2006 und 2005:

	Bedingtes Kapital
	Tsd. €
31.12.2004	55.247
Ausübung	- 454
Erhöhung	0
Herabsetzung/Aufhebung	- 1.863
31.12.2005	52.930
Ausübung	- 426
Erhöhung	100.000
Erhöhung infolge der Kapitalerhöhung	82.575
Herabsetzung/Aufhebung	- 25.000
31.12.2006	210.079

Der Anstieg des Bedingten Kapitals im Jahr 2006 in Höhe von 82.575 Tsd. € resultiert aus der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der oben erläuterten Kapitalerhöhung und führt zu einem Anstieg des Bedingten Kapitals im gleichen Verhältnis.

Eigene Aktien

Am 9. Mai 2006 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2007 insgesamt bis zu 30 Mio. Aktien und nach der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln bis zu 120 Mio. Aktien der SAP AG zu erwerben mit der Maßgabe, dass die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die diese bereits erworben hat oder noch besitzt, nicht mehr als 10% des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Obwohl Eigene Aktien rechtlich als ausstehend anzusehen sind, entstehen aus ihnen keine Dividenden- oder Stimmrechte. Wir sind berechtigt, die Eigenen Aktien wieder zu veräußern, einzuziehen oder zur Bedienung von Bezugsrechten zu verwenden, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen vergeben wurden. Darüber hinaus sind wir berechtigt, Eigene Aktien im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen zu verwenden. Einzelne Minderheitsaktionäre haben beim Landgericht Heidelberg Klage eingereicht, um diesen Beschluss für unwirksam erklären zu lassen. Wir sehen jedoch keine Anspruchsgrundlage für die Klage und kaufen daher weiterhin Eigene Aktien basierend auf der Bevollmächtigung. Diese Ansicht wird durch die juristischen Berater unseres Unternehmens und durch das Urteil des Amtsgerichts Heidelberg unterstützt, das die Klage abgewiesen hat. Die klagenden Minderheitsaktionäre haben gegen die Entscheidung beim Landgericht Karlsruhe Berufung eingelegt.

Zum 31. Dezember 2006 befanden sich 49.251 Tsd. (2005: 6.679 Tsd.) Eigene Aktien in unserem Bestand, auf die ein Anteil am Grundkapital in Höhe von 49.251 Tsd. € (2005: 6.679 Tsd. €) oder 3,9% (2005: 2,1%) entfällt. Im Geschäfts-

jahr 2006 haben wir 7.012 Tsd. (2005: 3.394 Tsd.) Aktien zu einem Kurs von durchschnittlich 163,88 € (2005: 130,01 €) pro Aktie erworben. Sämtliche Aktien haben wir vor der oben beschriebenen Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei erworben. Insofern entsprechen die erworbenen Aktien 28.048 Tsd. Aktien bzw. einem Anteil von 2,2% am Grundkapital. 2006 gaben wir 1.378 Tsd. Aktien an Mitarbeiter zu einem durchschnittlichen Preis von 119,33 € (2005: 110,20 €) je Aktie ab. Sämtliche Aktien wurden vor der oben beschriebenen Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei übertragen (siehe Textziffer (29)). Unsere Eigenen Aktien stiegen um 36.938 Tsd. Stück durch die oben beschriebene Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei.

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir keine American Depositary Receipts („ADRs“) erworben. Jedes ADR repräsentiert eine Stammaktie; vor der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der oben beschriebenen Kapitalerhöhung repräsentierte jede ADR ein Viertel einer Stammaktie. Von ausländischen Tochtergesellschaften wurden im Geschäftsjahr 2005 390 Tsd. ADRs zu Kursen von durchschnittlich 41,83 US\$ je ADR erworben und zu durchschnittlich 35,33 US\$ je ADR über einen Treuhänder an die Mitarbeiter weitergegeben. Per 31. Dezember 2006 und 31. Dezember 2005 hatten wir keine ADRs im Bestand der Gesellschaft.

Kumuliertes Übriges Comprehensive Income/Loss

Die Veränderung der Bestandteile des Kumulierten Übrigen Comprehensive Income/Loss ergeben sich wie folgt:

	2006			2005			2004		
	Vor Steuern	Steuer-effekt	Netto	Vor Steuern	Steuer-effekt	Netto	Vor Steuern	Steuer-effekt	Netto
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Kumulierte unrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren zum 1. 1.			11.168			8.301			15.979
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren									
In der Periode aufgelaufene unrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren	- 7.637	- 137	- 7.774	1.571	1.153	2.724	- 699	774	75
Ergebniswirksame Umbuchungen realisierter Gewinne/Verluste	1.587	- 505	1.082	220	- 77	143	- 8.020	267	- 7.753
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren, netto	- 6.050	- 642	- 6.692	1.791	1.076	2.867	- 8.719	1.041	- 7.678
Kumulierte unrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren zum 31. 12.			4.476			11.168			8.301
Kumulierter Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung zum 1. 1.			- 202.260			- 322.396			- 251.673
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	- 148.568	0	- 148.568	120.136	0	120.136	- 70.723	0	- 70.723
Kumulierter Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung zum 31. 12.			- 350.828			- 202.260			- 322.396
Kumulierte Minimum Pension Liability zum 1. 1.			- 9.975			- 10.741			- 3.722
Anpassungen der Minimum Pension Liability				- 737	1.503	766	- 9.089	2.070	- 7.019
Kumulierte Minimum Pension Liability zum 31. 12.			- 9.975			- 9.975			- 10.741
Kumulierte unrealisierte Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges zum 1. 1.			- 8.963			13.310			13.441
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges									
In der Periode aufgelaufene unrealisierte Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges	40.543	- 14.567	25.976	- 30.323	10.992	- 19.331	11.691	- 1.681	10.010
Ergebniswirksame Umbuchungen realisierter Gewinne/Verluste	- 10.035	3.605	- 6.430	- 4.614	1.672	- 2.942	- 11.844	1.703	- 10.141
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges, netto	30.508	- 10.962	19.546	- 34.937	12.664	- 22.273	- 153	22	- 131
Kumulierte unrealisierte Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges zum 31. 12.			10.583			- 8.963			13.310

	2006			2005			2004		
	Vor Steuern	Steuer- effekt	Netto	Vor Steuern	Steuer- effekt	Netto	Vor Steuern	Steuer- effekt	Netto
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Kumulierte unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge zum 1. 1.			51.412			8.598			23.996
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge:									
In der Periode aufgelaufene unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge	48.139	- 16.754	31.385	78.376	- 27.417	50.959	- 1.094	378	- 716
Ergebniswirksame Umbuchungen realisierter Gewinne/Verluste	- 121.711	42.360	- 79.351	- 12.527	4.382	- 8.145	- 22.433	7.751	- 14.682
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge, netto	- 73.572	25.606	- 47.966	65.849	- 23.035	42.814	- 23.527	8.129	- 15.398
Kumulierte unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge zum 31. 12.			3.446			51.412			8.598
Kumulierte Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen zum 1. 1.			40.763			- 2.473			0
Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen	- 26.022	0	- 26.022	43.236	0	43.236	- 2.473	0	- 2.473
Kumulierte Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen zum 31. 12.			14.741			40.763			- 2.473
Übriges Comprehensive Income/Loss	- 223.704	14.002	- 209.702	195.338	- 7.792	187.546	- 114.684	11.262	- 103.422
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income/Loss zum 1. 1.			- 117.855			- 305.401			- 201.979
Anpassungseffekt aus der Erstanwendung des SFAS 158									
Minimum Pension Liability Effekt	15.660	- 5.685	9.975						
Komponenten nicht realisierter Pensionsaufwendungen									
- unrealisierter Übergangsaufwand	- 1.698								
- unrealisierte Aufwendungen aus Planänderungen	346								
- unrealisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 26.349								
Unrealisierte Pensionsverpflichtungen	- 27.701	7.960	- 19.741						
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income/Loss zum 31. 12.			- 337.323			- 117.855			- 305.401

Sonstiges

Die an die Aktionäre ausschüttbaren Dividenden bemessen sich gemäß dem deutschen Aktiengesetz nach dem im handelsrechtlichen Jahresabschluss der SAP AG ausgewiesenen Bilanzgewinn. Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2006 der SAP AG eine Dividende von 0,46 € je Aktie auszuschütten. Für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 haben wir in den jeweiligen Folgejahren Dividenden wie nachstehend gezahlt:

	2005	2004
	€	€
Dividende je Stammaktie	0,36	0,28

Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 angegebenen Dividenden um den Effekt aus der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln angepasst.

D. SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

(24) ZUSATZINFORMATIONEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Im ausgewiesenen Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit sind Zinszahlungen in Höhe von 3.809 Tsd. € berücksichtigt (2005: 3.830 Tsd. €; 2004: 5.503 Tsd. €). An Ertragsteuern wurden im Geschäftsjahr 2006 unter Berücksichtigung von Steuererstattungen 866.322 Tsd. € gezahlt (2005: 975.565 Tsd. €; 2004: 481.557 Tsd. €).

(25) HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Die Nutzungsvereinbarungen für unsere Software beinhalten in der Regel eine Klausel zum Schutz unserer Kunden vor Ansprüchen Dritter, die mit der Behauptung geltend gemacht werden, dass unsere Software das geistige Eigentum Dritter verletzen. Bislang haben wir weder einen wesentlichen Verlust aufgrund solcher Entschädigungsleistungen erlitten noch wesentliche Rückstellungen in unserem Konzernabschluss hierfür passiviert.

Wir räumen in einzelnen Fällen Funktions- oder Leistungsgarantien im Rahmen von gewöhnlichen Beratungs- oder Entwicklungsverträgen ein. Ferner enthalten

unsere Softwareverträge normalerweise Gewährleistungsklauseln, die besagen, dass die Software im Einklang mit dokumentierten Spezifikationen arbeitet. Diese Klauseln haben eine Gültigkeit für die folgenden sechs bis zwölf Monate ab Lieferung. Die Gewährleistungsverpflichtung wird auf Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit gebildet und ist in den Rückstellungen enthalten (Textziffer (21b)).

Zum 31. Dezember 2006 und 2005 bestehen keine Kreditgarantien für Finanzverpflichtungen Dritter oder Vertragserfüllungsgarantien für Leistungen Dritter.

(26) SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen beläuft sich zum 31. Dezember 2006 auf 848.638 Tsd. € (2005: 805.089 Tsd. €). Er setzt sich im Wesentlichen zusammen aus Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Leasingverträge in Höhe von 656.815 Tsd. € (2005: 687.487 Tsd. €) sowie einem Bestellobligo für genehmigte Investitionen in Höhe von 74.044 Tsd. € (2005: 78.783 Tsd. €). Gegenstand der Miet-, Pacht und Leasingverträge sind hauptsächlich Bürogebäude, Fahrzeuge und Büroausstattung. In der Vergangenheit sind wir den Kaufverpflichtungen aus unserem Bestellobligo in den meisten Fällen nachgekommen. Finanzielle Verpflichtungen, die sich aus leistungsorientierten Pensionsplänen ergeben, sind unter Textziffer (21a) aufgeführt.

Die zum 31. Dezember 2006 bestehenden Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen weisen unten stehende Fälligkeiten auf:

	Tsd. €
Fällig 2007	148.958
Fällig 2008	114.127
Fällig 2009	90.763
Fällig 2010	72.375
Fällig 2011	61.935
Fällig nach 2011	168.657

Die Mietaufwendungen für das Berichtsjahr 2006 beliefen sich auf 182.054 Tsd. € (2005: 164.544 Tsd. €; 2004: 153.418 Tsd. €).

(27) SCHWEBENDE RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENERSATZANSPRÜCHE

Im September 2006 reichten i2 Technologies US Inc., und i2 Technologies, Inc., mit Sitz in den USA (nachfolgend zusammen „i2“) eine Klage gegen uns in den Vereinigten Staaten ein. i2 behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche in sieben Patenten von i2 verletzen. i2 hat die SAP auf Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung verklagt. Wir haben unsere Klageerwiderung im Dezember 2006 eingereicht. Ein Datum für die Gerichtsverhandlung wurde noch nicht festgesetzt.

Im Oktober 2006 reichte Sky Technologies LLC., mit Sitz in den USA („Sky“) eine Klage gegen uns und Oracle in den Vereinigten Staaten ein. Sky behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche seiner fünf Patente verletzen. Die Klage lautet auf die Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung. Wir haben unsere Klageerwiderung im Januar 2007 eingereicht. Die Gerichtsverhandlung ist für Oktober 2008 terminiert.

Im Januar 2007 reichte die deutsche CSB-Systems AG („CSB“) eine Klage gegen uns in Deutschland ein. CSB behauptet, dass Produkte und Leistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines deutschen Patentes der CSB verletzen. Die Klage lautet auf die Zahlung eines vorläufigen Schadenersatzes in Höhe von 1 Mio. € und eine dauerhafte Unterlassung. CSB kann die Schadenersatzforderung im Rahmen des Verfahrens erhöhen. Die Gerichtsverhandlung ist für Februar 2008 terminiert.

Wir bestreiten alle beschriebenen Vorwürfe entschieden und sind nicht der Ansicht, dass die Vorgänge einen wesentlichen Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow haben werden. Da ein wesentlicher Schaden für SAP weder wahrscheinlich noch schätzbar ist, haben wir zum 31. Dezember 2006 keine Rückstellungen für diese Vorgänge gebildet. Andererseits beinhaltet jedes Gerichtsverfahren potenzielle Risiken und potenziell signifikante Prozesskosten. Deshalb kann nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden, dass diese Vorgänge auf die Geschäftstätigkeit, die Vermögenslage, die Ertragslage und unseren Cashflow erheblichen negativen Einfluss haben werden. Angesichts der mit den Vorgängen verbundenen Unsicherheiten können wir derzeit keine Aussage zur Höhe des möglichen Verlustes machen, der sich bei einem negativen Ausgang dieser Vorgänge einstellen würde.

Im August 2005 reichte die US-amerikanische AMC Technologies, Inc., („AMC“) in den USA eine Klage gegen SAP ein. AMC behauptet, dass wir eine vertragliche Vereinbarung mit der AMC verletzt haben und dass eine bestimmte SAP-Technologie gegen Urheberrecht der AMC verstößt und unberechtigterweise AMC-Technologie beinhaltet.

Mit ihrer Klage machte die AMC einen nicht konkretisierten Schadenersatz und einen Unterlassungsanspruch geltend. SAP und AMC haben den Rechtsstreit einvernehmlich beigelegt. Der dabei von der SAP zu zahlende Betrag hatte nur eine unwesentliche Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und den Cashflow der SAP.

Im Mai 2006 reichte Triton IP, LLC., („Triton IP“) mit Sitz in den USA eine Klage gegen mehrere Gesellschaften, darunter SAP, Microsoft und Oracle, in den Vereinigten Staaten ein. Triton IP behauptet, dass einige Produkte der SAP ein amerikanisches Patent von Triton IP verletzen. Triton IP hat uns auf Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung verklagt. Wir haben unsere Klageerwiderung am 7. August 2006 bei Gericht eingereicht. Zwischenzeitlich haben SAP und Triton IP den Rechtsstreit außergerichtlich beendet. Der dabei von uns zu zahlende Betrag hatte nur eine unwesentliche Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und den Cashflow der SAP.

Im April 2005 reichte ePlus Inc., („ePlus“) mit Sitz in den USA eine Klage gegen die SAP in den Vereinigten Staaten ein. ePlus behauptet, dass einige Produkte, Verfahren und Leistungen von uns drei ihrer amerikanischen Patente verletzen. ePlus hat uns auf Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes, eine dauerhafte Unterlassung und einen bis zu verdreifachenden Schadenersatz wegen angeblich vorsätzlichen Handelns verklagt. Der Prozess, der im März und April 2006 stattfand, führte zu keinem Ergebnis, da die Jury nicht zu einem Urteil kam. Der Rechtsstreit wurde im August 2006 einem Gericht ohne Jurybeteiligung zur Entscheidung vorgelegt. Anschließend haben wir und ePlus vom Gericht begleitete Vergleichsgespräche begonnen. In Folge dessen haben wir und ePlus den Rechtsstreit einvernehmlich beigelegt. Der in Folge von uns zu zahlende Betrag hatte nur eine unwesentliche Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow.

Im Oktober 2006 hat die Systems Applications Consultants (PTY) Limited mit Sitz in Südafrika („Securinfo“) das Management der SAP darüber informiert, dass sie bei dem High Court in Südafrika eine Klage gegen SAP eingereicht hat. Mit der Klage macht Securinfo wegen eines behaupteten Bruches eines Vertriebsvertrags zwischen SAP und Securinfo einen Schadenersatz in Höhe von rund 496 Mio. € und eine Unterlassung des Vertragsbruches geltend. Die Klage ist uns noch nicht nach internationalem Recht förmlich zugestellt worden. Wir bestreiten die von Securinfo vorgebrachten Vorwürfe entschieden und sind nicht der Ansicht, dass dieser Vorgang einen wesentlichen Einfluss auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage,

Ertragslage und unseren Cashflow haben wird. Da ein wesentlicher Schaden für SAP nicht wahrscheinlich ist, haben wir zum 31. Dezember 2006 keine Rückstellung für diesen Vorgang gebildet. Andererseits beinhaltet jedes Gerichtsverfahren potenzielle Risiken und potenziell signifikante Prozesskosten. Deshalb kann nicht mit Sicherheit ausgeschlossen werden, dass diese Vorgänge auf die Geschäftstätigkeit, die Vermögenslage, die Ertragslage und den Cashflow der SAP erheblichen negativen Einfluss haben werden. Wir glauben derzeit, dass selbst ein für SAP negativer Ausgang des Vorgangs für unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage oder unseren Cashflow unwesentlich wäre und zu keinem Verlust führen würde, der auch nur annähernd in Höhe von Secureinfos Forderung ausfallen würde.

Darüber hinaus sind wir im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten mit einer Vielfalt von Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Wir bilden für solche Fälle Rückstellungen, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten wahrscheinlich entstanden ist und die Höhe des entsprechenden Aufwands zuverlässig schätzbar ist. Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang dieser Klagen, sowohl einzeln als auch insgesamt, keine wesentliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow haben wird. Allerdings sind diese Rechtsstreitigkeiten mit Unsicherheiten behaftet und unsere gegenwärtige Beurteilung kann sich in der Zukunft ändern.

(28) FINANZINSTRUMENTE

Marktwerte von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente der SAP stellen sich wie folgt dar:

	Buchwerte	Marktwerte	Buchwerte	Marktwerte
	2006	2006	2005	2005
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Vermögensgegenstände				
Finanzanlagevermögen und Wertpapiere	1.006.903	1.006.903	934.081	934.081
Sonstige Ausleihungen	51.385	51.385	48.915	48.915
Devisentermingeschäfte	33.549	33.549	6.143	6.143
Aktioptionen (STAR-Hedge)	170.885	170.885	169.113	169.113
Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 26.170	- 26.170	- 24.300	- 24.300
Devisentermingeschäfte	- 11.708	- 11.708	- 43.919	- 43.919

Die Marktwerte dieser Finanzinstrumente werden wie folgt bestimmt:

- Finanzanlagen und Wertpapiere: Die Marktwerte basieren auf den jeweiligen Börsenkursen.
- Ausleihungen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: Die Marktwerte entsprechen den Buchwerten. Un- oder niedrigverzinsliche Darlehen gegenüber Arbeitnehmern werden mit dem aktuellen Marktzins diskontiert.

- Derivative Finanzinstrumente: Die Marktwerte spiegeln die geschätzten Beträge wider, die wir zahlen müssten oder erhalten würden, um die laufenden Verträge am Bilanzstichtag glattzustellen.

Weitere Angaben zu den Marktwerten der sonstigen Beteiligungen, Wertpapiere und Ausleihungen sind unter Textziffer (13) dargestellt.

Kreditrisiko

Durch den Einsatz von Finanzinstrumenten sind wir einem Kreditrisiko ausgesetzt, das durch Nichterfüllung von vertraglichen Vereinbarungen seitens des Kontrahenten entsteht. Wir begrenzen dieses Risiko durch Diversifikation der Kontrahenten und durch die Festsetzung von Kontrahentenlimits, die vorwiegend auf externen Ratings der Kontrahenten basieren. Vertragsabschlüsse werden ausschließlich mit Kreditinstituten mit einwandfreier Bonität getätigt. Für uns besteht kein signifikantes Risiko aus der Abhängigkeit von einzelnen Kontrahenten. Diese Herangehensweise ist durch eine detaillierte Richtlinie zur Steuerung des Finanzrisikos gewährleistet.

Derivative Finanzinstrumente

Um das Risiko aus Währungsschwankungen und das Risiko aus künftigen Cashflows, die im Zusammenhang mit dem STAR-Programm stehen, zu begrenzen, nutzen wir derivative Finanzinstrumente. Wir haben eine interne Richtlinie für die Nutzung der derivativen Finanzinstrumente erstellt. Nachfolgend werden unsere Risikomanagementstrategien zusammengefasst vorgestellt.

Währungssicherung

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus der Änderung der Wechselkurse ausgesetzt. Hiervon betroffen sind Forderungen, Verbindlichkeiten, Schulden und andere Bilanzpositionen in Fremdwährung sowie künftige Cashflows in Fremdwährung, die aus antizipierten Transaktionen inklusive konzerninterner Transaktionen resultieren.

Wir begegnen diesem Risiko, sofern es Bilanzposten betrifft, konzernweit in erster Linie mithilfe von Devisentermingeschäften. Die verwendeten derivativen Finanzinstrumente weisen wir normalerweise nicht als Accounting-Hedge aus.

Auch die antizipierten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung, die aus der konzerninternen Lizenzzahlung resultieren, führen zu einem Wechselkursrisiko. 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 Gebiets berechtigt sind. Diese Verträge sehen grundsätzlich als Lizenzgebühr einen Prozentsatz der den Kunden in Rechnung gestellten Software- und Wartungsentgelte vor. Dieses Entgelt ist von den Tochterunternehmen an die SAP AG innerhalb von 30 Tagen nach Ende des Monats zu zahlen, in dem die entsprechenden Umsätze realisiert wurden. 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. Dies führt zu einem Wechselkursrisiko, da den Abrechnungen und entsprechenden Zahlungsströmen, die in lokaler Währung der Tochterunternehmen erfolgen, der Euro als funktionale Währung der SAP AG gegenübersteht.

Um die erwarteten Zahlungen der Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz. Abgesichert werden insbesondere erwartete Zahlungsströme aus den Ländern mit Fremdwährung, in denen wir überwiegend tätig sind. Hierzu gehören die USA, Großbritannien, Japan, die Schweiz, Kanada und Australien. Die Laufzeiten der eingesetzten Devisentermingeschäfte und -optionen betragen üblicherweise zwölf Monate oder weniger. Sie werden gegebenenfalls entsprechend den zugrunde liegenden Geschäften verlängert, um eine ständige Deckung der zu erwartenden Zahlungsströme bis zum Zahlungsseingang zu gewährleisten.

Wir sind der Ansicht, dass der Einsatz von derivativen Fremdwährungsinstrumenten die vorstehend beschriebenen, aus unserer Geschäftstätigkeit auf internationalen Märkten erwachsenen Risiken reduziert, und bedienen uns derartiger Instrumente ausschließlich zur Risikoabsicherung und nicht zu Spekulationszwecken.

Währungssicherungskontrakte werden in der Konzernbilanz zum Marktwert angesetzt. Die Veränderungen der Marktwerte solcher Derivate, die die Kriterien des Cashflow-Hedgings 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 bis zur vorzeitigen Glattstellung der Derivate direkt als Sonstige Aufwendungen und Erträge realisiert.

In den Geschäftsjahren 2006, 2005 und 2004 ergaben sich keine Gewinne oder Verluste daraus, dass Cashflow-Hedges beendet wurden, da der Eintritt der abgesicherten Transaktion als unwahrscheinlich anzunehmen war. Im Jahr 2007 werden voraussichtlich 10.583 Tsd. € an Nettogewinnen, die zum Stichtag im Übrigen Comprehensive Income ausgewiesen werden, in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen sein. Alle Währungssicherungskontrakte, die zum 31. Dezember 2006 gehalten werden, haben eine maximale Laufzeit von zwölf Monaten.

Währungssicherungskontrakte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus erwarteten Zahlungsströmen, die sich nicht für eine Bilanzierung als Cashflow-Hedge qualifizieren, bilanzieren wir am jeweiligen Bilanzstichtag mit dem Marktwert. Veränderungen des Marktwertes werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

STAR-Hedge

Um die Cashflow-Risiken aus unseren STAR-Programmen abzusichern (siehe Erläuterungen unter Textziffer (29)), erwerben wir derivative Finanzinstrumente von unabhängigen Kreditinstituten.

Zum 31. Dezember 2006 und 2005 dienten die folgenden Finanzinstrumente der Absicherung von Cashflow-Risiken aus den STAR-Programmen 2006, 2005 und 2004. Um Vergleichbarkeit zu erreichen, wurden die Zahlen des Jahres 2005 um die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Jahr 2006 bereinigt.

2006 Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2006		
Kauf/ Verkauf	Anzahl	Ausübungs- preis
Kauf	12.000.000	42,12
Verkauf	6.000.000	54,62
Verkauf	3.000.000	67,12
Marktwert zum 31.12.2006: 20.479 Tsd. €		
2006 Absicherung von 15,2 Mio. STARs 2005		
Kauf/ Verkauf	Anzahl	Ausübungs- preis
Kauf	15.200.000	30,47
Verkauf	7.600.000	42,97
Verkauf	3.800.000	55,47
Marktwert zum 31.12.2006: 132.334 Tsd. €		
2006 Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2004		
Kauf/ Verkauf	Anzahl	Ausübungs- preis
Kauf	12.000.000	33,59
Verkauf	6.000.000	46,09
Verkauf	3.000.000	58,59
Marktwert zum 31.12.2006: 18.073 Tsd. €		

2005 Absicherung von 15,2 Mio. STARs 2005		
Kauf/ Verkauf	Anzahl	Ausübungs- preis
Kauf	15.200.000	30,47
Verkauf	7.600.000	42,97
Verkauf	3.800.000	55,47
Marktwert zum 31.12.2005: 107.358 Tsd. €		
2005 Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2004		
Kauf/ Verkauf	Anzahl	Ausübungs- preis
Kauf	12.000.000	33,59
Verkauf	6.000.000	46,09
Verkauf	3.000.000	58,59
Marktwert zum 31.12.2005: 22.453 Tsd. €		
2005 Absicherung von 8,0 Mio. STARs 2003		
Kauf/ Verkauf	Anzahl	Ausübungs- preis
Kauf	8.000.000	21,23
Verkauf	4.000.000	33,73
Verkauf	2.000.000	46,23
Marktwert zum 31.12.2005: 39.302 Tsd. €		

In den Optionsbedingungen werden die acht Bewertungszeitpunkte der STAR-Programme mit ihren jeweiligen Gewichtungsfaktoren berücksichtigt. Ausführliche Erläuterungen hierzu finden sich unter Textziffer (29). Die Anzahl der Optionen, die an dem jeweiligen Bewertungszeitpunkt verfallen, richtet sich nach dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Gewichtungsfaktor. Die Glattstellung sowohl der erworbenen als auch der veräußerten Optionen richtet sich nach den Terminen für die Auszahlung an die Mitarbeiter gemäß den Bedingungen des jeweiligen STAR-Programms. In der Gesamtbetrachtung ergibt sich der folgende effektive Auszahlungsbetrag pro Option der Bank an uns: Die ersten 12,50 € Wertzuwachs werden zu 100%, die nächsten 12,50 € zu 50% und der 25 € übersteigende Betrag zu 25% vergütet. Die Optionsbedingungen sehen eine zwingende Glattstellung durch Barausgleich vor. Die Finanzinstrumente weisen wir zum Marktwert unter den Sonstigen Vermögensgegenständen aus.

Seit Einführung des SFAS 123R zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 beurteilen wir die Effektivität des STAR-Hedges auf Basis der Veränderung des Marktwertes für alle neu ausgegebenen STARs. Veränderungen des Marktwertes werden – unter Berücksichtigung von Steuereffekten – im Übrigen Comprehensive Income erfasst und vermindern den in künftigen Perioden zu erfassenden Personalaufwand.

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir einen Nettogewinn für den STAR-Hedge in Höhe von 7 Mio. € (2005: Nettoverlust in Höhe von 66 Mio. €; 2004: Nettoverlust in Höhe von 15 Mio. €) im Finanzergebnis erfasst. Der Personalaufwand wurde im Jahr 2006 um 72 Mio. € (2005: 59 Mio. €; 2004: 22 Mio. €) reduziert; das Übrige Comprehensive Income verringerte sich – nach Berücksichtigung von Steuereffekten – um 48 Mio. € (2005: Anstieg um 43 Mio. €; 2004: Verringerung um 15 Mio. €). Weitere Informationen enthält Textziffer (23).

Für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 wurden keine Gewinne und Verluste aus dem Kumulierten Übrigen Comprehensive Income umgegliedert, die daraus resultierten, dass ein STAR-Hedge wegen wahrscheinlichen Nicht-Eintretens der geplanten Transaktionen beendet wurde, da das Nichteintreten der geplanten Transaktion wahrscheinlich war. Nach unseren Schätzungen werden 9.016 Tsd. € des Nettogewinns, der zum 31. Dezember 2006 im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income enthalten ist, im nächsten Geschäftsjahr in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

(29) AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNGSPROGRAMME

Der Gesamtaufwand für aktienorientierte Vergütungsprogramme beträgt im Geschäftsjahr 2006 99 Mio. € (2005: 45 Mio. €; 2004: 37 Mio. €). Der korrespondierende Steuer-effekt belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf 13 Mio. € (2005: 14 Mio. €; 2004: 14 Mio. €). Wir haben keine Aufwendungen aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen als Teil der Vorräte oder des Anlagevermögens aktiviert. Der im Geschäftsjahr 2006 erfasste Personalaufwand für aktienorientierte Vergütungsprogramme ist infolge der Anwendung der Bilanzierungsvorschrift SFAS 123R nicht mit dem der Vorjahre vergleichbar. Die neue Bilanzierung erfolgt zu Marktwerten. Für die Anwendung der neuen Vorschrift nutzen wir die modifizierte Version der prospektiven Methode („Modified Prospective Transition Method“). Weitere Informationen dazu finden sich unter Textziffer (3).

Aktiensparplan

Im Rahmen von Aktiensparplänen erwerben wir eigene Stammaktien, um diese an unsere Mitarbeiter weiterzugeben. Die Zuschüsse im Rahmen dieser Programme belaufen sich auf maximal 15% des Aktienkurses; sie werden seit Januar 2006 als Personalaufwand erfasst.

STAR-Programme

Im März 2006 sowie im Februar 2005 und 2004 gewährten wir unseren Mitarbeitern, die nicht am LTI-Plan 2000 oder SAP SOP 2002 teilnehmen, etwa 14,1 Mio. (2005: 19 Mio.; 2004: 14,1 Mio.) Stock Appreciation Rights („STAR 2006“, „STAR 2005“ und „STAR 2004“). Die Einstiegswerte für den STAR 2006, STAR 2005 und den STAR 2004 basieren auf dem Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2005, 2004 bzw. 2003. Sie betragen für den STAR 2006 42,12 €, für den STAR 2005 30,47 € und für den STAR 2004 33,59 €. Sowohl die Anzahl der ausgegebenen STARs als auch die Einstiegswerte spiegeln den Effekt aus der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei wider. Der Wert der STARs wird über einen Zeitraum von zwei Jahren gemessen und für jedes Quartal ermittelt. Die Gewichtung der Wertentwicklung über die acht Quartale erfolgt wie nachstehend dargestellt:

Gewichtungsfaktor Quartalsende							
31. März	30. Juni	30. Sept.	31. Dez.	31. März	30. Juni	30. Sept.	31. Dez.
5 %	5 %	10 %	20 %	10 %	10 %	10 %	30 %

Maßgebend für den Wert des vierten Quartals 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 Jahresergebnisse. 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 und dem jeweiligen Quartalswert. Der effektive Auszahlungsbetrag errechnet sich wie folgt: Die ersten 12,50 € Wertzuwachs eines STARs pro Quartal werden zu 100%, die nächsten 12,50 € Wertzuwachs zu 50% und der 25 € übersteigende Betrag wird zu 25% berücksichtigt. Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs 2006 erfolgt in zwei gleichen Raten am 31. März 2008 und am 31. Januar 2009. Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs 2005 erfolgt am 31. März 2007 und am 31. Januar 2008 in ebenfalls zwei gleichen Raten. Voraussetzung für die Auszahlung von STARs ist grundsätzlich, dass der Teilnehmer zu den Auszahlungsterminen für das jeweilige STAR-Programm weiterhin bei der SAP beschäftigt ist.

Da die STAR-Programme nicht durch Aktien, sondern durch Barauszahlung bedient werden, bilden wir auf Basis der Marktwerte zum Stichtag für diese Pläne Rückstellungen. Die Marktwerte der STARs entsprechen den Marktwerten der Derivate, die wir zum Hedging der Personalaufwendungen aus den STAR-Programmen einsetzen. Die Marktwerte der Derivate basieren auf Bewertungen der jeweiligen Banken, mit denen wir die Derivate halten, und spiegeln somit die allgemeinen Markterwartungen wider. Personalaufwendungen werden über den Zeitraum von der Gewährung der STARs bis zum letzten Auszahlungszeitpunkt erfasst und an Marktwertveränderungen der STARs während des Bemessungszeitraums angepasst.

Die Rückstellung (siehe Textziffer (21b)) für die STAR-Programme 2006, 2005 und 2004 beträgt zum 31. Dezember 2006 133 Mio. € (2005: 122 Mio. €). Sie wird unter den Rückstellungen ausgewiesen. Als Ergebnis des unter Textziffer (29) erläuterten STAR-Hedges betrug der im Geschäftsjahr 2006 erfasste Personalaufwand 28 Mio. € (2005: 21 Mio. €; 2004: 38 Mio. €).

2006 zahlten wir an die Mitarbeiter 63 Mio. € für den STAR 2003 und 19 Mio. € für den STAR 2004.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die noch ausstehenden Bezugsrechte aus den STAR-Programmen ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Der innere Wert hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung ab und kann daher nicht vorhergesehen werden. Der Auszahlungsbetrag wird über einen Zeitraum von 2,1 Jahren bezüglich des STAR 2006, von 1,1 Jahren bezüglich des STAR 2005 und von 0,1 Jahren bezüglich des STAR 2004 erfasst.

Incentive Plan 2010

Im Rahmen des Incentive Plan 2010 gewährte unser Unternehmen im März 2006 unseren Vorstandsmitgliedern 690 Tsd. Wertsteigerungsrechte. Der Plan führt zu einer maximalen Ausschüttung von ungefähr 100 Mio. €, sofern die SAP-Aktie ihren Wert bis zum 31. Dezember 2010 verdoppelt. Die Rechte, die den Vorstandsmitgliedern im Rahmen dieses Plans gewährt wurden, werden automatisch ausgeübt, sofern die Voraussetzungen für die Ausübung erfüllt sind. Der Einstiegswert der Rechte beträgt 44.794.067.259 €, errechnet aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs der SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2005 von 144,60 € (vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember) mal 309.779.165 Aktien (ausgegebene Aktien exklusive Eigener Aktien, vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember).

Der Ausübungspreis der Rechte ergibt sich aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs einer SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember eines jeden Jahres multipliziert mit der durchschnittlichen Anzahl der ausstehenden Aktien der SAP AG abzüglich der durchschnittlichen Anzahl der Eigenen Aktien in der betrachteten Periode. Der Ausübungspreis wird jährlich, jeweils im ersten Monat nach dem Zeitraum, für den die Bewertung erfolgt, berechnet, erstmals 2006 und letztmals 2010.

Die Rechte werden nur ausgeübt, wenn die SAP-Aktie im Zeitraum von der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember 2010 bzw. bis zum 31. Dezember des Jahres, in dem die letztmalige Bewertung erfolgt, oberhalb des Goldman Sachs Software Index liegt. Zudem muss der Ausübungspreis in den Jahren 2006 bis 2009 mindestens 200% des Einstiegswertes betragen, um vorzeitig ausübbar zu sein.

Die Rechte beinhalten zudem eine Beschränkung, wonach der Personalausschuss des Aufsichtsrats eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass durch die Ausübung der Rechte dem Inhaber ein ungerechtfertigter Gewinn zufällt.

Wenn der Ausübungspreis mehr als 200% des Einstiegswertes beträgt, erfolgt eine Auszahlung von 144,60 € je Bezugsrecht.

Wenn der Anstieg zwischen dem Einstiegswert und dem Ausübungspreis geringer ist, wird die Auszahlung je Bezugsrecht stufenweise wie folgt berechnet:

Anstieg des Aktienkurses	Berechnung der Auszahlung je Prozentpunkt des Anstiegs	Maximaler Auszahlungsbetrag in Bezug auf den Einstiegswert	Maximale Auszahlung je Bezugsrecht
%		%	€
0-50	0,00	0	0,00
> 50-80	0,67	20	28,92
> 80-90	3,00	30	43,38
> 90-99,99	5,00	50	72,30
Gesamt		100	144,60

Im Falle der Ausübung erhalten die Begünstigten die Zahlung zwölf Monate nachdem der Personalausschuss den Ausübungspreis festgelegt hat.

Da das Programm Incentive Plan 2010 nicht durch Aktien bedient wird, sondern durch Barauszahlung, bilden wir für diese Pläne Rückstellungen. Die Höhe der Rückstellung bemisst sich nach dem Marktwert der jeweiligen Rechte zum Berichtszeitpunkt. Personalaufwendungen werden über den Zeitraum von der Gewährung der Rechte bis zum letzten Auszahlungszeitpunkt erfasst und an Marktwertveränderungen des Incentive Plan 2010 während des Bemessungszeitraums angepasst.

Der Marktwert der Rechte wird auf Basis des Monte-Carlo-Modells bestimmt. Für die Ermittlung der Marktwerte zum 31. Dezember wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	%
Risikofreier Anlagezinssatz	3,85-3,91 (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	23,4
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	1,15

Die Rückstellung für das Programm Incentive Plan 2010 beträgt zum 31. Dezember 2006 2 Mio. €.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die noch ausstehenden Bezugsrechte aus dem Incentive Plan 2010 ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Der innere Wert hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung ab und kann daher nicht vorhergesehen werden. Der Auszahlungsbetrag wird über einen Zeitraum von vier Jahren erfasst.

Stock Option Plan 2002

In der Hauptversammlung am 3. Mai 2002 wurde der Vorstand zur Auflage des SAP SOP 2002 ermächtigt, mit dem Mitgliedern des Vorstands der SAP AG, Mitgliedern der Geschäftsführung von Tochterunternehmen und weiteren ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern der SAP AG und ihrer Konzerngesellschaften die Möglichkeit eingeräumt werden soll, Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP zu erwerben. Der SAP SOP 2002 löst den bisherigen LTI-Plan 2000 der SAP AG ab. Im Rahmen des SAP SOP 2002 ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 30. April 2007 bis zu 19.015.415 Aktienoptionen auszugeben.

Jede Aktienoption gewährt dem Inhaber das Recht auf den Bezug von vier Aktien der SAP AG gegen Zahlung des Ausübungspreises. Der Ausübungspreis für eine Aktie entspricht 110 % des Basispreises. Der Basispreis ist der durchschnittliche Börsenkurs unserer Aktie an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise unserer Aktie im Xetra-Handel. Der Ausübungspreis entspricht mindestens dem Schlussauktionspreis am Tag vor der Ausgabe der jeweiligen Aktienoption. Die Aktienoptionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren. Die Bezugsrechte können erstmals nach Ablauf einer Sperrfrist ausgeübt werden. Die Sperrfrist endet nach Ablauf von zwei Jahren nach Ausgabe der jeweiligen Aktienoptionen.

Optionen, die dem Vorstand im Rahmen des SAP SOP 2002 ab Februar 2004 gewährt wurden, beinhalten eine Beschränkung, wonach der Aufsichtsrat eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass durch Ausübung der Optionen dem Inhaber ein ungerechtfertigter Gewinn zufällt, der zusammen mit dem Gewinn vorhergehender Ausübungen desselben Ausgabetermins doppelt so hoch ist wie das Produkt aus (i) der Anzahl der erhaltenen Bezugsrechte des Optionsinhabers und (ii) dem Ausübungspreis. Die Feststellung eines solchen Gewinns erfolgt anhand der Summe der Differenzen des jeweiligen Schlusskurses der Aktie am Ausübungstag und des Ausübungspreises für jedes ausgeübte Bezugsrecht. Für den Fall, dass diese Beschränkung angewendet wird, übernimmt die SAP AG sämtliche dem Berechtigten in diesem Zusammenhang durch Gebühren, Steuern oder sonstige Abzüge entstandenen Kosten. Die Bezugsrechte sollen nur dann begrenzt werden, wenn der Aufsichtsrat entscheidet, dass die ungerechtfertigten Gewinne aus wesentlichen, außerordentlichen und unvorhersehbaren Entwicklungen resultieren, für die der Vorstand nicht verantwortlich ist.

Der Marktwert der im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen Options- und Wandlungsrechte wird zum Gewährungszeitpunkt auf Basis des Black-Scholes-Optionspreismodells bestimmt. Für Optionen, die zwischen 2005 und 2006 gewährt wurden, nutzen wir eine erwartete Laufzeit von 3,5 Jahren. Diese Annahme wurde in Einklang mit der Vorgehensweise gemäß *Staff Accounting Bulletin No. 107* („SAB 107“) getroffen. Nach der sogenannten vereinfachten Methode ist es zulässig, den mittleren Zeitpunkt aus dem Bemessungszeitraum und der ursprünglichen Vertragslaufzeit als Schätzgröße für die erwartete Optionslaufzeit heranzuziehen, sofern keine zuverlässigen Vergangenheitsdaten verfügbar sind. Bevor die Regelung des SAB 107 herausgegeben wurde, haben wir für die zwischen 2002 und 2004 gewährten Optionen eine erwartete Laufzeit von 2,5 Jahren unterstellt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktie gehandelten Optionen in den Jahren 2006 und 2005 sowie auf Vergangenheitswerten von zwischen 2002 und 2004 gewährten Optionen.

Der Berechnung des Marktwertes der im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen Options- und Wandlungsrechte wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

	2006	2005	2004
Erwartete Dauer bis zur Ausübung	3,5 Jahre	3,5 Jahre	2,5 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	3,10 %	2,82 %	2,65 %
Erwartete Volatilität	24 %	24 %	57 %
Durchschnittlich erwartete Dividendenrendite	0,87 %	0,65 %	0,45 %

Die unter dem SAP SOP 2002 gewährten Optionen haben sich bis zum 31. Dezember 2006 wie folgt entwickelt:

	Anzahl der ausstehenden Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Option	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Aggregierter innerer Wert
	Tsd.	€	Jahre	Tsd. €
Bestand per 31. 12. 2005	6.669	127,02		
Gewährt	1.841	185,93	-	-
Ausgeübt	- 900	114,23	-	-
Verfallen	- 164	152,77	-	-
Bestand per 31. 12. 2006	7.446	142,57	2,8	181.846
Vollständig erdiente Optionen zum 31. 12. 2006	2.905	123,95	1,7	107.763

Der gewichtete durchschnittliche Marktwert zum Ausgabzeitpunkt der gewährten Optionen betrug im Jahr 2006 26,47 € (2005: 20,08 €; 2004: 43,61 €). Der innere Wert der ausgeübten Optionen insgesamt betrug für das Geschäftsjahr 2006 27 Mio. € (2005: 23 Mio. €; 2004: 0 Mio. €).

Einen Überblick über den Status der zum 31. Dezember 2006 nicht vollständig erdienten Optionen und die Veränderungen während des Geschäftsjahres 2006 zeigen wir nachstehend:

	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Marktwert zum Gewährungszeitpunkt
	Tsd. €	€
Nicht erdient zum Beginn der Periode	4.846	29,81
Gewährt	1.842	26,47
Erdient	- 2.000	43,61
Verfallen	- 147	23,21
Nicht erdient am Periodenende	4.541	22,59

Zum 31. Dezember 2006 bestanden insgesamt 29 Mio. € nicht ergebniswirksam erfasste Kosten, die sich auf nicht erdiente Optionen beziehen, die unter dem Programm Stock Option Plan 2002 gewährt wurden. Es wird erwartet, dass die Kosten über eine Periode von einem Jahr ergebniswirksam erfasst werden.

Long-Term Incentive Plan 2000

Am 18. Januar 2000 haben die Aktionäre der SAP AG der Einführung des LTI-Plans 2000 zugestimmt. Hierbei handelte 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 entschieden hat, erhielt im Vergleich zum Bezug von Wandelschuldverschreibungen die 1,25-fache Stückzahl an Aktienoptionen. Jede Wandelschuldverschreibung hat einen Nominalwert von 1 € und eine Laufzeit von maximal zehn Jahren. Sie berechtigt zum Bezug von vier Stammaktien der SAP AG, wobei bestimmte Sperrfristen zu beachten sind. Der Wandlungspreis entspricht dem im Xetra-Handel notierten Schlusskurs der SAP-Stammaktie am letzten Börsentag vor der Ausgabe der jeweiligen Wandelschuldverschreibung.

Jede Aktienoption berechtigt zum Bezug einer SAP-Aktie. Sie kann innerhalb eines Zeitraums von maximal zehn Jahren ausgeübt werden, wobei die gleichen Sperrfristen gelten wie für die Wandelschuldverschreibungen. Der Ausübungspreis richtet sich danach, inwieweit die Wertentwicklung der SAP-Aktie im Zeitraum zwischen dem letzten Börsentag vor der Ausgabe der Aktienoption und dem letzten Börsentag vor ihrer Ausübung die entsprechende Wertentwicklung des Goldman Sachs Software Index übersteigt.

Vom Zeitpunkt der Gewährung an können 33% der Optionen bzw. Wandelschuldverschreibungen nach zwei Jahren, weitere 33% nach drei Jahren und die restlichen 34% nach vier Jahren ausgeübt werden. Eine erneute Zuteilung verfallener Optionen und Wandlungsrechte ist nicht möglich.

Bis zum 14. März 2002 sind im Rahmen des LTI-Plans 2000 12.305.271 Wandlungs- und Bezugsrechte ausgegeben worden. Die Ermächtigung zur weiteren Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten wurde in der Hauptversammlung vom 3. Mai 2002 aufgehoben.

Die unter dem LTI-Plan 2000 gewährten Wandelschuldverschreibungen und Optionen haben sich wie folgt entwickelt:

	Anzahl der ausstehenden Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Option	Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Aggregierter innerer Wert
	Tsd.	€	Jahre	Tsd. €
Aktienoptionen				
Bestand per 31. 12. 2005	1.467	107,44		
Gewährt	-	-		
Ausgeübt	- 435	108,00		
Verfallen	- 22	105,04		
Bestand per 31. 12. 2006	1.010	106,15	4,7	55.465,24
Wandelschuldverschreibungen				
Bestand per 31. 12. 2005	6.925	200,31		
Gewährt	-	-		
Ausgeübt	- 334	151,54		
Verfallen	- 180	149,93		
Bestand per 31. 12. 2006	6.411	202,20	4,2	21.569,64

Sämtliche ausstehenden Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen können noch ausgeübt werden.

Im Geschäftsjahr 2006 haben wir Personalaufwand für das Programm LTI-Plan 2000 in Höhe von 11 Mio. € basierend auf dem Marktwert gemäß SFAS 123R erfasst. Der in den Vorjahren erfasste Personalaufwand ist nicht vergleichbar, da dieser auf dem inneren Wert der Bezugsrechte in Übereinstimmung mit APB 25 (Textziffer (3)) basiert.

Im Jahr 2005 betragen die Aufwendungen aus dem LTI-Plan 2000 21 Mio. €. Aufgrund der relativen Kursentwicklung unserer Aktie zum Goldman Sachs Software Index ergab sich im Geschäftsjahr 2004 ein Ertrag in Höhe von 1 Mio. €.

Der innere Wert der im Jahr 2006 ausgeübten Aktienoptionen betrug 46 Mio. € (2005: 78 Mio. €; 2004: 23 Mio. €). Der innere Wert der im Jahr 2006 ausgeübten Wandelschuldverschreibungen betrug 6 Mio. € (2005: 0 Mio. €; 2004: 0 Mio. €).

(30) SEGMENTINFORMATION

SFAS 131, *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information* (SFAS 131), enthält Regelungen zur Berichterstattung über die operativen Segmente eines Unternehmens. Nach SFAS 131 sind als Segmentinformationen die Daten zu vermitteln, die unternehmensintern die Grundlage der Leistungsbeurteilung und Ressourcenallokation bilden.

In unserem internen Berichtswesen bilden wir die Unternehmenstätigkeit differenziert ab. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt unser 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, nehmen wir die Abgrenzung der operativen Segmente nach den Tätigkeitsbereichen vor. Mit den Bereichen Produkt, Beratung und Schulung haben wir drei operative Segmente.

Die Aktivitäten im Berichtssegment Produkt erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung der Software, Entwicklungsprojekte sowie auf die Wartung, die ihrerseits die technische Hilfe, die Unterstützung bei Problemlösungen, die Bereitstellung von Dokumentation sowie die Auslieferung neuer Programmstände umfasst.

Das Segment Beratung umfasst die Unterstützung von Kunden bei der Implementierung von SAP-Softwareprodukten sowie in den Bereichen Projektplanung, Einsatz- und Machbarkeitsstudien, Analysen, Organisationsberatung, Systemanpassung und -optimierung, Releasewechsel und Schnittstellenimplementierung.

Das Segment Schulung führt Ausbildungsveranstaltungen zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen für Kunden und Partner durch. Die Ausbildungsaktivitäten umfassen Standardschulungen in unseren Schulungsräumen, individuelle Schulungsprogramme, Anwenderschulungsprojekte sowie E-Learning.

Die Rechnungslegungsmethoden, die in der internen Berichterstattung über die Tätigkeitsbereiche angewendet werden, entsprechen den unter Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Lediglich bei der Währungsumrechnung und den Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme bestehen Unterschiede. Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme, die in der nachfolgenden Überleitungsrechnung aufgeführt sind, umfassen Aufwendungen aus der Ablösung von aktienorientierten Vergütungsprogrammen. Die Unterschiede in der Währungsumrechnung führen zu geringen Abweichungen zwischen den Daten des internen Berichtswesens und den entsprechenden Angaben der externen Rechnungslegung.

Für Zwecke der internen Berichterstattung an den Vorstand werden konzerninterne Leistungen, die auf Basis von Kostensätzen verrechnet werden, als Reduzierung der Kosten und nicht als interne Umsätze erfasst.

Die nachstehende Tabelle präsentiert Segmentumsatz und Segmentbeitrag:

	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
2006				
Außenumsätze	6.652.370	2.300.056	440.257	9.392.683
Abschreibungen	- 83.542	- 23.078	- 6.558	- 113.178
Sonstige Segmentaufwendungen	- 2.544.717	- 1.679.488	- 266.164	- 4.490.369
Segmentbeitrag	4.024.111	597.490	167.535	4.789.136
Segmentprofitabilität	60,5 %	26,0 %	38,1 %	
2005				
Außenumsätze	6.044.338	2.078.091	380.209	8.502.638
Abschreibungen	- 81.723	- 24.055	- 7.054	- 112.832
Sonstige Segmentaufwendungen	- 2.370.747	- 1.594.979	- 240.914	- 4.206.640
Segmentbeitrag	3.591.868	459.057	132.241	4.183.166
Segmentprofitabilität	59,4 %	22,1 %	34,8 %	
2004				
Außenumsätze	5.292.941	1.910.292	306.591	7.509.824
Abschreibungen	- 84.166	- 24.885	- 8.047	- 117.098
Sonstige Segmentaufwendungen	- 1.973.933	- 1.459.108	- 200.954	- 3.633.995
Segmentbeitrag	3.234.842	426.299	97.590	3.758.731
Segmentprofitabilität	61,1 %	22,3 %	31,8 %	

Umsätze

Die Außenumsätze im Rahmen der Segmentberichterstattung klassifizieren wir nicht in gleicher Weise wie die Umsätze im Rahmen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung. Die Unterschiede zwischen den Werten ergeben sich, da wir im internen Berichtswesen Umsätze dem Bereich zuordnen, in dem die Verantwortung für das entsprechende Projekt liegt. Dagegen basieren die Werte der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung auf einer Zuordnung nach der Art der Tätigkeit, unabhängig davon, welches Segment die Leistung erbracht hat.

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung von der Summe der Segmentumsätze auf die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatzerlöse.

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Gesamtumsatz der Segmente	9.392.683	8.502.638	7.509.824
Sonstige Außenumsätze	9.033	10.349	4.474
Sonstige Abweichungen	407	- 558	195
Summe Umsatzerlöse	9.402.123	8.512.429	7.514.493

Die sonstigen Außenumsätze stammen aus Leistungen, die von anderen Unternehmensbereichen als den Berichtsegmenten erbracht wurden. Die sonstigen Abweichungen umfassen überwiegend Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentbeitrag

Die dargestellten Segmentbeiträge berücksichtigen lediglich die Aufwendungen, die den Segmenten direkt zurechenbar sind. Dazu gehören die Produktkosten, die Servicekosten und die Vertriebs- und Marketingkosten. Sie stellen nicht den tatsächlichen Gewinn der Segmente dar. Den Segmenten nicht direkt zurechenbare Aufwendungen, wie Aufwendungen für Verwaltung, Forschung und Entwicklung sowie andere Corporate-Aufwendungen, werden nicht auf die Segmente umgelegt und sind deshalb im Segmentbeitrag nicht enthalten. Das Gleiche gilt für Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme sowie akquisitionsbedingte Aufwendungen. Obwohl wir den Umsatz aus Softwareentwicklungsverträgen den operativen Segmenten in erster Linie als Softwareumsatz zurechnen, berücksichtigen wir nicht die Kosten aus solchen Softwareentwicklungsverträgen bei der Bestimmung des Segmentgewinns, da in unserer internen Berichterstattung an den Vorstand diese Kosten ebenfalls unberücksichtigt bleiben. Die für die einzelnen Segmente angegebenen planmäßigen Abschreibungen umfassen die den Segmenten direkt belasteten Beträge sowie die auf Abschreibungen entfallenden Anteile der Aufwendungen für Gebäude und IT, die wir den einzelnen

Segmenten auf Basis von Mitarbeiterzahlen, genutzter Fläche oder anderen Schlüsselgrößen zurechnen. Die in Textziffer (7) beschriebene Änderung der Schätzparameter für Wertberichtigungen wirkte sich mit 30,4 Mio. € auf das Segment Produkt, mit 13,1 Mio. € auf das Segment Beratung und mit 1,9 Mio. € auf das Segment Schulung aus.

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung von der Summe der Segmentbeiträge auf das in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen.

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Gesamtbeitrag der Segmente	4.789.136	4.183.166	3.758.731
Beiträge der übrigen Unternehmensteile	- 2.082.073	- 1.773.325	- 1.672.252
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	- 43.090	- 33.664	- 30.221
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	- 99.449	- 45.042	- 38.126
Sonstige Abweichungen	870	- 403	249
Betriebsergebnis	2.565.394	2.330.732	2.018.381
Sonstige Aufwendungen und Erträge	- 12.303	- 25.161	13.274
Finanzergebnis	121.708	10.785	40.987
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	2.674.799	2.316.356	2.072.642

Die Beiträge der übrigen Unternehmensteile bestehen aus allgemeinen Aufwendungen und Verwaltungsaufwand sowie Aufwendungen für Forschung und Entwicklung – darin sind Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Höhe von 64.079 Tsd. € (2005: 82.325 Tsd. €; 2004: 111.966 Tsd. €) enthalten, die im Rahmen von Softwareentwicklungsverträgen mit Kunden anfallen. Die sonstigen Abweichungen beinhalten vor allem Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentprofitabilität

Die Segmentprofitabilität entspricht dem Verhältnis zwischen Segmentbeitrag und externem Segmentumsatz eines Segments.

Segmentvermögen

Da wir Informationen über die Zuordnung von Vermögen und Investitionen zu Berichtsegmenten vom Vorstand gegenwärtig nicht als Entscheidungsgrundlage verwenden, ermitteln wir diese nicht in unserem Berichtswesen. Die Aufteilung des Goodwills auf die Segmente zeigen wir in Textziffer (18).

Geografische Angaben

Die nachstehenden Tabellen zeigen verschiedene Angaben des Konzernabschlusses nach Regionen.

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kunden basiert auf dem Sitz des Kunden, während die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen gemäß dem Sitz unseres für den Umsatz verantwortlichen Tochterunternehmens erfolgt.

	Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden			Umsatzerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	1.907.428	1.810.342	1.780.128	2.030.432	1.906.018	1.875.081
Übrige Region EMEA ¹⁾	2.994.281	2.702.429	2.443.383	2.959.511	2.670.304	2.411.294
Region EMEA	4.901.709	4.512.771	4.223.511	4.989.943	4.576.322	4.286.375
USA	2.616.923	2.342.808	1.893.746	2.596.586	2.343.466	1.880.247
Übrige Region Amerika	776.336	656.789	530.043	753.108	653.938	513.586
Region Amerika	3.393.259	2.999.597	2.423.789	3.349.694	2.997.404	2.393.833
Japan	431.253	406.173	387.443	429.118	402.226	385.013
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	675.902	593.888	479.750	633.368	536.477	449.272
Region Asien-Pazifik-Japan	1.107.155	1.000.061	867.193	1.062.486	938.703	834.285
	9.402.123	8.512.429	7.514.493	9.402.123	8.512.429	7.514.493

	Ergebnis vor Ertragsteuern ²⁾			Bilanzsumme		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	2.041.868	2.001.816	1.528.052	3.866.193	4.202.554	3.567.090
Übrige Region EMEA ¹⁾	505.915	345.573	335.768	1.556.075	1.368.949	1.376.879
Region EMEA	2.547.783	2.347.389	1.863.820	5.422.268	5.571.503	4.943.969
USA	470.261	417.124	265.344	2.919.074	2.361.033	1.866.987
Übrige Region Amerika	80.808	68.821	21.593	517.900	528.741	288.370
Region Amerika	551.069	485.945	286.937	3.436.974	2.889.774	2.155.357
Japan	56.364	39.176	38.752	147.735	153.137	151.712
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	140.664	93.717	62.027	497.867	448.328	334.434
Region Asien-Pazifik-Japan	197.028	132.893	100.779	645.602	601.465	486.146
	3.295.880	2.966.227	2.251.536	9.504.844	9.062.742	7.585.472

	Sachanlagen			Investitionen in Sachanlagen		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Deutschland	858.354	764.175	702.500	205.657	170.358	117.187
Übrige Region EMEA ¹⁾	132.804	129.427	128.347	34.248	27.586	27.003
Region EMEA	991.158	893.602	830.847	239.905	197.944	144.190
USA	152.356	154.650	132.590	33.653	22.030	11.689
Übrige Region Amerika	9.640	8.531	5.371	6.741	4.568	3.226
Region Amerika	161.996	163.181	137.961	40.394	26.598	14.915
Japan	4.147	4.383	5.377	2.240	1.981	1.959
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	48.894	33.799	24.898	29.266	14.157	10.924
Region Asien-Pazifik-Japan	53.041	38.182	30.275	31.506	16.138	12.883
	1.206.195	1.094.965	999.083	311.805	240.680	171.988

¹⁾ Europa, Naher Osten, Afrika

²⁾ Werte der Einzelabschlüsse

	Abschreibungen auf Sachanlagen			Anzahl der Mitarbeiter per 31. Dezember, umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €			
Deutschland	93.866	101.097	109.714	14.214	13.916	13.525
Übrige Region EMEA ¹⁾	24.790	24.916	24.862	8.146	7.813	7.133
Region EMEA	118.656	126.013	134.576	22.360	21.729	20.658
USA	20.457	18.001	18.211	6.958	6.019	5.143
Übrige Region Amerika	3.785	2.798	1.985	2.267	1.934	1.541
Region Amerika	24.242	20.799	20.196	9.225	7.953	6.684
Japan	1.925	2.958	3.778	1.236	1.264	1.340
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	10.712	7.936	5.916	6.534	4.927	3.523
Region Asien-Pazifik-Japan	12.637	10.894	9.694	7.770	6.191	4.863
	155.535	157.706	164.466	39.355	35.873	32.205

¹⁾ Europa, Naher Osten, Afrika

Da die Rechte an den im Konzern entwickelten Softwareprodukten hauptsächlich der SAP AG zustehen, sind im Wesentlichen alle Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen Deutschland zuzurechnen. Zum 31. Dezember 2006 beschäftigen wir 51,8% unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung in Deutschland, 11,8% in der übrigen Region EMEA, 10,4% in den USA, 2,6% in der übrigen Region Amerika und 23,4% in der Region Asien-Pazifik-Japan.

Die Aufgliederung der gesamten Umsatzerlöse und der Softwareerlöse nach sechs Wirtschaftssektoren ist wie folgt:

	Gesamtumsatz nach Wirtschaftssektoren			Softwareumsatz nach Wirtschaftssektoren ¹⁾		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Prozessindustrie	1.996.408	1.765.909	1.469.136	731.300	659.346	489.024
Fertigungsindustrie	2.180.924	1.986.113	1.807.871	718.171	638.441	550.444
Konsumgüterindustrie und Handel	1.666.666	1.457.006	1.349.825	538.949	463.504	426.547
Service und Versorgung	2.134.471	1.946.026	1.673.901	628.289	552.120	455.054
Finanzdienstleister	590.861	543.360	519.115	183.516	179.046	197.511
Öffentlicher Dienst und Verwaltung	832.793	814.015	694.645	271.066	290.294	242.432
	9.402.123	8.512.429	7.514.493	3.071.291	2.782.751	2.361.012

¹⁾ basierend auf aktueller Kundenzuordnung

(31) ORGANE**Vorstand**

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2006)¹⁾

Prof. Dr. Henning Kagermann

Vorstandssprecher

Gesamtverantwortung für die Strategie und Unternehmensentwicklung, Unternehmenskommunikation, Patente, Interne Revision, Management von Spitzentalenten

Aufsichtsrat der Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, München
Aufsichtsrat der DaimlerChrysler Financial Services AG, Berlin (bis 31. Juli 2006)

Shai Agassi

Produktentwicklung und Technologie, Branchenlösungen, Produkt- und Branchenmarketing

Léo Apotheker

Vertrieb, Beratung und Schulung, Marketing

Verwaltungsrat der AXA, Paris, Frankreich
Aufsichtsrat der Ginger Group, Paris, Frankreich
(bis 12. Januar 2007)

Dr. Werner Brandt

Finanzvorstand

Finanzen und Administration, Shared Services, SAP Ventures

Aufsichtsrat der LSG Lufthansa Service Holding AG, Neu-Isenburg

Prof. Dr. Claus E. Heinrich

Arbeitsdirektor

Personalwesen, Qualitätsmanagement, Interne IT, SAP-Entwicklungszentren

Gerhard Oswald

Globaler Service und Support, Kundenspezifische Entwicklungen, die neue, speziell auf den Bedarf mittelständischer Firmen hin entwickelte Lösung der SAP

Dr. Peter Zencke

Forschung, Anwendungsplattform, die neue, speziell auf den Bedarf mittelständischer Firmen hin entwickelte Lösung der SAP

Aufsichtsrat der SupplyOn AG, Hallbergmoos

¹⁾ Eine Übersicht über die Mitgliedschaften bei zum SAP-Konzern gehörenden Unternehmen wird im Jahresabschluss der SAP AG dargestellt, der auf Anfrage erhältlich ist.

Aufsichtsrat

Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2006)

Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner^{2), 4), 5), 7)}

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Helga Classen^{1), 4), 7)}

Stellvertretende Vorsitzende

Vorsitzende des Betriebsrates der SAP AG und der SAP Hosting AG & Co. KG

Pekka Ala-Pietilä⁵⁾

Executive Advisor to the CEO of Nokia Corporation, Espoo, Finnland (bis 31. Januar 2006)
Co-founder and CEO Blyk Ltd., London, Großbritannien (seit 12. April 2006)

Board of Directors der Pöyry Plc, Vantaa, Finnland (seit 7. März 2006)
Board of Directors der CVON Group Limited (UK), London, Großbritannien (seit 28. März 2006)
Board of Directors der CVON Limited (UK), London, Großbritannien (seit 28. März 2006)
Board of Directors der CVON Innovations Limited (UK), London, Großbritannien (seit 10. Juli 2006)
Board of Directors der Blyk Services Oy (Finnland), Helsinki, Finnland (seit 12. Mai 2006)

Willi Burbach^{1), 4), 5)}

Developer

Prof. Dr. Wilhelm Haarmann^{2), 6), 7)}

Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Frankfurt am Main

Aufsichtsrat der Aareon AG (vormals Depfa IT Services), Mainz
Aufsichtsrat der Vodafone Deutschland GmbH, Düsseldorf

Bernhard Koller^{1), 3)}

Leiter Ideenmanagement

Christiane Kuntz-Mayr^{1), 5), 7)}

Development Architect

Lars Lamadé^{1), 6)}

Project Manager Service & Support

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

Development Project Manager

Dr. h. c. Hartmut Mehdorn⁴⁾

Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Bahn AG, Berlin

Aufsichtsrat der DB Netz AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherungsverein a.G., Köln
Aufsichtsrat der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Sach- und HUK-Versicherungsverein a.G., Köln
Aufsichtsrat der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der DB Magnetbahn GmbH, München (seit 27. März 2006)

Prof. Dr. Dr. h. c. mult. August-Wilhelm Scheer^{5), 6)}

Hochschullehrer an der Universität Saarbrücken

Aufsichtsrat der IDS Scheer AG, Saarbrücken
Aufsichtsrat der imc information multimedia communication AG, Saarbrücken
Stiftungsrat der Hasso-Plattner-Stiftung für Software-systemtechnik, Potsdam
Aufsichtsrat der Saarbrücker Zeitung Verlag und Druckerei GmbH, Saarbrücken
Mitglied des Senats der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V., München

Dr. Barbara Schennerlein^{1), 7)}

Principal Consultant

Dr. Erhard Schipporeit³⁾

Ehemaliges Mitglied des Vorstands der E.ON AG, Düsseldorf
Unternehmensberater

Aufsichtsrat der Commerzbank AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der Talanx AG, Hannover
Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG, Frankfurt am Main
Aufsichtsrat der HDI V.a.G., Hannover
Aufsichtsrat der Degussa AG, Düsseldorf
(bis 31. Dezember 2006)
Aufsichtsrat der E.ON Ruhrgas AG, Essen
(bis 31. Dezember 2006)
Aufsichtsrat der E.ON IS GmbH, Hannover
(bis 31. Dezember 2006)
Aufsichtsrat der E.ON Risk Consulting GmbH, Düsseldorf
(bis 31. Dezember 2006)
Aufsichtsrat der E.ON Audit Services, Düsseldorf
(bis 31. Dezember 2006)
Aufsichtsrat der E.ON UK plc, Coventry, Großbritannien
(bis 31. Dezember 2006)
Aufsichtsrat der E.ON US Investment Corp., Delaware, USA
(bis 31. Dezember 2006)

Stefan Schulz^{1), 3), 5)}

Development Project Manager

Dr. Dieter Spöri⁷⁾

Leiter der Konzernrepräsentanz für Bundesangelegenheiten der DaimlerChrysler AG, Berlin

Beirat der Contraf Nicotex Tobacco GmbH, Heilbronn

Dr. h. c. Klaus Tschira³⁾

Geschäftsführer der Klaus Tschira Stiftung gGmbH, Heidelberg

Aufsichtsrat der SRH Learnlife AG, Heidelberg
Mitglied des Senats der Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften e.V., München

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 Finanz- und Investitionsausschusses

⁷⁾ Mitglied des Präsidialausschusses

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2006 38.004 Tsd. € (2005: 29.688 Tsd. €). In diesem Betrag sind erfolgsunabhängige Vergütungen in Höhe von 3.570 Tsd. € (2005: 3.306 Tsd. €) und erfolgsbezogene Vergütungen in Höhe von 12.749 Tsd. € (2005: 20.520 Tsd. €) sowie die regelmäßige aktienbasierte Vergütung in Höhe von 4.525 Tsd. € (2005: 5.862 Tsd. €) und eine zusätzliche einmalige aktienbasierte Vergütung in Höhe von 17.160 Tsd. € enthalten. Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung entspricht dem Zeitwert der 170.945 (2005: 291.925) Aktienoptionen und die zusätzliche einmalige aktienbasierte Vergütung entspricht dem Zeitwert der 690.000 Wertsteigerungsrechte, die jeweils im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden.

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 über die Dividende für seine Tätigkeit Gesamtbezüge in Höhe von 1.820 Tsd. € (2005: 879,2 Tsd. €) erhalten. In diesem Betrag sind fixe Bezüge in Höhe von 650 Tsd. € (2005: 439,6 Tsd. €), variable Bezüge in Höhe von 1.100 Tsd. € (2005: 439,6 Tsd. €) und Ausschussvergütungen in Höhe von 70 Tsd. € (2005: 0 €) enthalten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsrats Tätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen aktienbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat Aktienoptionen oder andere aktienbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leis-

tungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsrats Tätigkeit unabhängig.

Im Geschäftsjahr 2006 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von 725 Tsd. € (2005: 474 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 12.541 Tsd. € (2005: 12.830 Tsd. €).

Weder im Geschäftsjahr 2006 noch in den Jahren 2005 und 2004 gewährten wir Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Organmitglieder. Wir gingen zugunsten dieser Personen auch keine Haftungsverhältnisse ein.

Zum 31. Dezember 2006 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 287.384 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Vorstands 125.384 SAP-Aktien (31.346 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln). Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2006 insgesamt 262.623.884 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 281.584.104 (70.396.026 vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln).

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat vermittelt die SAP in ihrem Vergütungsbericht, der Bestandteil des Konzernlageberichtes und des Jahresberichtes Form 20-F ist und auf der Internetseite der SAP abrufbar ist.

(32) TRANSAKTIONEN MIT NAHE STEHENDEN PERSONEN

Einige Mitglieder des Vorstands sowie des Aufsichtsrats der SAP AG sind oder waren in verantwortungsvollen und einflussreichen Positionen in anderen Unternehmen tätig (siehe Textziffer (31)), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Software und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

August-Wilhelm Scheer ist Hauptgesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzender der IDS Scheer AG, eines im Software- und IT-Dienstleistungsmarkt tätigen Unternehmens. Bis Anfang 2004 hielt SAP eine Beteiligung an IDS Scheer, die sich zum 31. Dezember 2003 auf rund 2,5% des Grundkapitals der IDS Scheer AG belief und die im Februar 2004 veräußert wurde. IDS Scheer und SAP unterhalten gewöhnliche Geschäftsbeziehungen, im Rahmen derer IDS Scheer hauptsächlich Software an SAP verkauft und Dienstleistungen zu Konditionen wie mit fremden Dritten für SAP erbringt.

Nach seinem Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat der SAP AG im Mai 2003 schloss Hasso Plattner einen Beratungsvertrag mit der SAP. Der Beratungsvertrag sieht keine Vergütung vor. Uns entstanden daher im

Geschäftsjahr 2005 aus diesem Beratungsvertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen.

Hasso Plattner ist alleiniger Gesellschafter der H.P. Beteiligungs GmbH, die wiederum 90% an der Bramasol, Inc., Palo Alto, USA, hält. Bramasol ist ein SAP-Partner, mit dem wir im Geschäftsjahr 2006 Umsätze in Höhe von umgerechnet 1,5 Mio. € (2005: 2,0 Mio. €; 2004: 1,9 Mio. €) erzielt haben. SAP hat von Bramasol Leistungen in Höhe von umgerechnet 0,01 Mio. € (2005: 0,06 Mio. €; 2004: 0,06 Mio. €) bezogen.

Im März 2005 schlossen wir Verträge mit der Besitzgesellschaft der Multifunktionsarena Mannheim mbH & Co. KG, die sich im Besitz der Familie von Dietmar Hopp befindet. Gemäß diesen Verträgen erhielt die Multifunktionshalle in Mannheim den Namen „SAP Arena“. Dies geht einher mit der Berechtigung zur Nutzung des SAP-Logos für bestimmte Zwecke. Wir haben das Recht erhalten, für uns reservierte Sitzplätze in der Arena zu nutzen sowie bestimmte Veranstaltungen in der Arena abzuhalten. Für SAP entstehen gemäß diesen Verträgen nur unerhebliche Nutzungsgebühren.

Wilhelm Haarmann übte seine Praxis bis zum 1. Januar 2006 als Partner der ehemaligen Kanzlei Haarmann Hemmelrath in deren Frankfurter Büro aus. Seit dem 1. Januar 2006 übt er seine Praxis in der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt aus. Die Entgelte für die Leistungen der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft im Geschäftsjahr 2006 betragen 0,07 Mio. €. Haarmann Hemmelrath (HH) war eine internationale Beratungsgruppe, die gelegentlich steuerlich und rechtlich beratend sowie gutachterlich für die SAP tätig war. Die Entgelte für diese Leistungen betragen im Jahr 2005 0,3 Mio. € und im Jahr 2004 1,6 Mio. €. Wir sind darüber informiert worden, dass die Umsätze, die HH mit der SAP generiert hat, etwa 1 % des Gesamtumsatzes von HH in den Jahren 2005 und 2004 ausmachten. Darüber hinaus war HH Kunde der SAP. Die Zahlungen, die seitens HH an SAP für Produkte und Dienstleistungen erfolgt sind, betragen 3 Tsd. € für 2005 und 2 Tsd. € für 2004.

Weder im Geschäftsjahr 2006 noch in den Jahren 2005 und 2004 hat SAP Darlehen an Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vergeben. In den genannten Jahren fanden auch keine Transaktionen von wesentlicher Bedeutung zwischen der SAP und ihren Hauptaktionären, die unter Textziffer (23) aufgeführt sind, statt.

Wie unter Textziffer (16) des Konzernanhangs erläutert, betragen die Ausleihungen der SAP an solche Mitarbeiter, die keine Organe sind, insgesamt 50,5 Mio. € zum 31. Dezember 2006 bzw. 48,0 Mio. € zum 31. Dezember 2005 und 42,8 Mio. € zum 31. Dezember 2004. Bei den Ausleihungen an Mitarbeiter handelt es sich im Wesentlichen um un- oder niedrig verzinsliche Baudarlehen. Die Abzinsung zum Zwecke der Finanzberichterstattung erfolgt zu aktuellen Marktpreisen. SAP verzeichnet bei Mitarbeiterdarlehen nur unerhebliche Zahlungsver säumnisse. Weder Mitarbeitern noch dem Vorstand haben wir Darlehen im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen gewährt.

(33) HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 9. Mai 2006 die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main/Berlin (KPMG Deutschland), zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2006 gewählt. Für im jeweiligen Geschäftsjahr erbrachte Prüfungsleistungen und berechnete weitere Leistungen der KPMG Deutschland und anderer Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbundes sind im SAP-Konzern folgende Honorare angefallen:

	2006	2005	2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Prüfungshonorare	7.435	5.234	4.328
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	641	1.090	888
Honorare für Steuerberatungsleistungen	57	154	1.198
Honorare für sonstige Leistungen	375	196	38
	8.508	6.674	6.452

Die Prüfungshonorare umfassen die Honorare, die von KPMG für die Prüfung des Konzernabschlusses und der Jahresabschlüsse der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen in Rechnung gestellt wurden. Prüfungsnahe Leistungen umfassen Bilanzierungshinweise zu durchgeführten und geplanten Transaktionen und andere Nichtprüfungsleistungen, die in engem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung stehen. Steuerberatungsleistungen umfassen die Unterstützung bei der Erstellung von Steuererklärungen sowie die Steuerberatung im Zusammenhang mit Konzernumstrukturierungen, Verrechnungspreisen und anderen durchgeführten und geplanten Transaktionen sowie mitarbeiterbezogenen Steuerthemen. Zu den sonstigen Leistungen gehören unter anderen Schulungsleistungen.

Für Leistungen der KPMG Deutschland haben wir im Geschäftsjahr 2006 insgesamt einen Aufwand von 2.853 Tsd. € (2005: 2.490 Tsd. €) erfasst. Hiervon entfallen 2.453 Tsd. € (2005: 1.778 Tsd. €) auf Abschlussprüfungen, 27 Tsd. € (2005: 62 Tsd. €) auf Steuerberatungsleistungen und 373 Tsd. € (2005: 650 Tsd. €) auf sonstige Leistungen.

E. SONSTIGE PFLICHTANGABEN NACH DEUTSCHEM RECHT

(34) FREISTELLUNGEN VON DER FINANZBERICHTERSTATTUNG

Folgende in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen sind gemäß § 264 Absatz 3 HGB oder § 264b HGB von bestimmten Rechnungslegungsvorschriften befreit, unter anderem von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und Lageberichts:

- SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
- SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot
- Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt
- SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau
- SAP Projektverwaltungs und Beteiligungs GmbH, Walldorf
- SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf
- SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf
- SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf
- SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltungs GmbH, Walldorf

(35) DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im Februar 2002 veröffentlichte die deutsche Bundesregierung den Deutschen Corporate Governance Kodex, der neben gesetzlichen Vorschriften eine Reihe von Empfehlungen und Anregungen enthält. Allein die Vorschriften müssen deutsche Unternehmen zwingend anwenden. Hinsichtlich der Empfehlungen sieht das deutsche Aktiengesetz (§ 161) lediglich vor, dass börsennotierte Unternehmen jährlich eine Erklärung zur Beachtung veröffentlichen müssen. Von Anregungen können die Unternehmen ohne Erklärungspflicht abweichen.

Die Vorstände und Aufsichtsräte sowohl der SAP AG als auch ihres börsennotierten Tochterunternehmens SAP Systems Integration AG (SAP SI) haben in den Geschäftsjahren 2006, 2005 und 2004 derartige Erklärungen abgegeben. Die Erklärungen sind auf den Internetseiten der beiden Gesellschaften abrufbar.

(36) WESENTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEUTSCHER UND US-AMERIKANISCHER RECHNUNGSLEGUNG

Vorbemerkung

Grundsätzlich ist SAP als deutsches Mutterunternehmen verpflichtet, einen Konzernabschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufzustellen. Artikel 58 Absatz 5 EGHGB und § 292a HGB befreien jedoch von dieser Pflicht, wenn ein Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP oder IFRS) aufgestellt und offengelegt 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 US-GAAP in erster Linie auf die Versorgung der Investoren mit entscheidungsnützlichen Informationen abzielt, ist die HGB-Rechnungslegung von einer stärkeren Betonung des Gläubigerschutzes und des Vorsichtsprinzips geprägt.

Umsatzrealisierung

Nach HGB ist die Umsatzrealisierung von den gewährten Zahlungszielen grundsätzlich unabhängig. Dagegen gelten nach SOP 97-2 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 schließen wir gleichzeitig mit dem Lizenzvertrag einen Softwarewartungsvertrag mit unserem Kunden ab. Die Wartungsgebühr berechnen wir üblicherweise als Standardprozentsatz des entsprechenden Lizenz Erlöses. Haben wir 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 Marktwertes der gebührenfreien Serviceleistung oder in Höhe der Abweichung vom Standardprozentsatz zu mindern und der Softwarewartungserlös im Zeitraum der betroffenen Servicezeit entsprechend zu erhöhen.

STAR-Programm

Nach deutschem Recht ist der anfallende Personalaufwand über den Zeitraum von der Gewährung des STAR-Plans bis zum Ende des Bemessungszeitraums zu erfassen. Dagegen ist nach US-GAAP der Aufwand über die Periode von der Gewährung des STAR-Plans bis zum Zeitpunkt der Auszahlung der letzten Rate zu verteilen.

LTI-Plan 2000/SAP SOP 2002

Sofern zur Bedienung der Pläne eigene, am Markt erworbene Aktien verwendet werden, ist nach HGB eine Rückstellung zu bilden. Ihre Höhe richtet sich nach dem inneren Wert der Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen am Bilanzstichtag, der entsprechend dem Ablauf der Sperrfrist zeitanteilig zu berücksichtigen ist. Erfolgt die Bedienung der Pläne durch die Ausgabe neuer Aktien, ergeben sich keine Erfolgswirkungen.

Nach US-GAAP erfassen wir den Aufwand für die unter dem SAP SOP 2002 ausgegebenen Aktienoptionen und die unter dem LTI-Plan 2000 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen während des Bemessungszeitraums basierend auf dem Marktwert zum Ausgabebetrag.

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. SFAS 142 untersagt hingegen die planmäßige Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten und Immateriellen Vermögensgegenständen mit unbestimmter Nutzungsdauer aus Akquisitionen.

Beteiligungen und Wertpapiere

Marktgängige Beteiligungen und Wertpapiere sind nach den deutschen Bilanzierungsvorschriften mit den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag zu bewerten. Unrealisierte Verluste erfassen wir erfolgswirksam. Nach US-GAAP teilen wir für Beteiligungen und Wertpapiere eine Einteilung in drei Kategorien ein: 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 uns gehaltenen Beteiligungen und Wertpapiere klassifizieren wir als Available-for-Sale Securities und bewerten sie daher nach US-GAAP zum Marktwert am Bilanzstichtag. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Available-for-Sale Securities erfassen wir erfolgsneutral unter Berücksichtigung Latenter Steuern im Eigenkapitalposten Kumuliertes Übriges Comprehensive Income. Lediglich im Fall einer nicht nur vorübergehenden Wertminderung nehmen wir erfolgswirksame Abschreibungen vor.

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.

Eigene Anteile

Nach HGB sind Eigene Anteile im Umlaufvermögen auszuweisen. Sie unterliegen damit dem strengen Niederstwertprinzip und werden bei Bedarf wertberichtigt. Bei Wegfall der Gründe für eine Wertberichtigung sind Zuschreibungen vorzunehmen. Nach US-GAAP sind Eigene Anteile vom Eigenkapital abzusetzen. Die Bewertung erfolgt mit den Anschaffungskosten. Wertberichtigungen nehmen wir nicht vor.

(37) ANTEILSBESITZ**Stand 31. 12. 2006**

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Verbundene Unternehmen					
Inland					
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf	100	1.997.142	495.912	986.055	3.263
SAP Systems Integration AG, Dresden ^{4), 5)}	97	338.765	51.013	385.324	1.618
SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot ⁶⁾	100	72.874	4.452	10.299	226
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt ⁷⁾	100	61.626	5.785	12.245	198
SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau	100	8.558	403	403	0
Virsa Deutschland GmbH, Walldorf ^{3), 4)}	100	185	- 138	- 120	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	3	2	38	0
SAP Projektverwaltungs und Beteiligungs GmbH, Walldorf ^{4), 7)}	100	0	26.902	355.849	0
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{3), 4), 7)}	100	0	8.802	490.414	0
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf ⁴⁾	100	0	2.221	116.696	0
SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf	100	0	22	106	0
SAP Investment- und Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	0	35	0
eSAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	0	28	0
SAP Hosting Beteiligungs GmbH, St. Leon-Rot	100	0	0	26	0
SAP Foreign Holdings GmbH, Walldorf	100	0	0	26	0
SAP Vierte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ³⁾	100	0	0	25	0
SAP Consulting Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	- 1	26	0
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{3), 7)}	100	0	- 1	24	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf ⁴⁾	100	0	- 3	639.600	0
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf ^{3), 7)}	100	0	- 37	804.813	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100	0	- 416	15.623	0
Europa (ohne Inland)/Nahe Osten/Afrika					
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100	505.175	64.137	114.949	675
SAP France S.A., Paris, Frankreich	100	406.557	26.831	60.446	573
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100	389.327	66.622	89.020	562
S.A.P. ITALIA Sistemi Applicazioni Prodotti in data processing S.p.A., Mailand, Italien ⁴⁾	100	250.421	19.172	129.268	404
S.A.P. Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, Niederlande ⁴⁾	100	248.169	30.765	153.231	387
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100	167.845	13.763	45.778	459
SAP España Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien ⁴⁾	100	155.892	16.397	86.563	342
Limited Liability Company „SAP CIS“, Moskau, Russland	100	153.549	21.549	58.933	420
SYSTEMS APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (NV SAP BELGIUM SA), Brüssel, Belgien ⁴⁾	100	138.491	6.135	41.969	243
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100	110.324	13.454	21.819	163
Systems Applications Products (Africa) (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika	100	103.135	9.232	10.842	284

Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP ČR, spol. s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100	95.702	15.460	37.264	186
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100	86.738	4.272	12.566	108
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100	72.626	7.937	19.612	95
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100	58.383	4.156	14.235	94
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Paço de Arcos, Portugal	100	53.822	4.599	29.331	150
SAP SSC (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100	51.088	1.792	20.492	731
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel ⁴⁾	100	47.429	10.367	22.011	271
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft, Budapest, Ungarn	100	44.675	1.252	12.884	370
SAP Public Services (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	70	43.593	3.852	16.730	42
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100	43.172	3.381	14.393	133
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100	34.453	515	3.642	334
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100	29.330	2.807	17.676	115
SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	23.491	1.821	5.286	49
SAP HELLAS SYSTEMS APPLICATIONS AND DATA PROCESSING S.A, Athen, Griechenland	100	22.294	374	- 846	55
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100	17.593	2.576	7.260	169
SAP Business Services Center Europe s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100	17.128	381	421	248
Limited Liability Company „SAP Ukraine“, Kiew, Ukraine	100	14.123	1.784	6.433	37
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100	12.934	911	- 1.138	19
SAP Slovenia d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100	11.840	497	4.323	26
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	11.404	399	1.075	318
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100	8.904	599	1.046	15
SAP Kazakhstan LLP, Almaty, Kasachstan	100	6.798	507	1.116	15
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100	6.419	709	869	24
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien ⁴⁾	100	4.766	438	631	6
SAP Manage Ltd, Ra'anana, Israel	100	2.883	- 791	409	38
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien ³⁾	100	2.681	64	67	43
TomorrowNow (UK) Ltd., Feltham, Großbritannien ⁴⁾	100	2.663	- 894	- 2.024	14
SAP West Balkans LLC, Belgrad, Jugoslawien ³⁾	100	2.581	1.021	1.076	0
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria ⁴⁾	100	2.046	515	- 1.130	4
SAP CYPRUS LTD, Nicosia, Zypern ⁴⁾	100	1.503	- 1	- 2.118	2
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100	1.025	- 364	- 451	7
Virsa Systems Limited, Berkshire, Großbritannien ^{3), 4)}	100	579	- 247	- 100	0
Khimetrics LTD, London, Großbritannien ^{3), 4)}	100	90	- 17	- 16	0
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta ³⁾	100	0	0	1	0
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta ³⁾	100	0	0	1	0
SAP Public Services BEE Investment Trust (Pty) Ltd i.L., Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100	0	0	0	0
Ithingcom (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100	0	204	- 73	0
Ambin Properties (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika ⁴⁾	100	0	- 104	- 298	0

Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Amerika					
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100	2.510.817	244.053	1.386.355	4.362
SAP Labs, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA ⁴⁾	100	322.513	8.424	70.226	1.438
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100	304.681	3	134.744	880
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100	214.640	17.085	49.898	581
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA ⁴⁾	100	199.590	21.357	226.428	237
SAP Global Marketing Inc., New York, New York, USA	100	166.936	2.167	13.496	315
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	140.245	10.709	25.470	300
SAP Andina y del Caribe, C.A., Caracas, Venezuela	100	103.805	4.341	17.874	239
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100	67.356	3.325	14.111	272
SAP Retail, Inc., Scottsdale, Delaware, USA ^{3), 4)}	100	51.452	16.751	369.390	294
SAP Governance Risk & Compliance, Inc., Fremont, Kalifornien, USA ^{3), 4)}	100	42.793	9.588	308.959	137
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA ⁴⁾	100	26.504	1.161	5.729	49
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA ⁴⁾	100	10.585	- 6.107	369	116
Triversity Corporation, Bristol, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100	8.351	1.577	5.829	0
SAP Government Support and Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100	3.534	- 308	- 982	20
Frictionless Commerce, Inc., Cambridge, Massachusetts, USA ^{3), 4)}	100	2.972	- 3.297	34.489	0
SAP Georgia LLC, Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100	615	492	11.221	0
SAP Properties, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	100	365	- 225	5.572	0
Khimetrics Canada, Inc., Montreal, Kanada ^{3), 4)}	100	59	3	4	0
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada ⁴⁾	100	0	30.819	36.669	0
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA ⁴⁾	100	0	22.860	564.843	0
110405, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100	0	0	15.862	0
Frictionless Foreign Holding Company, Cambridge, Massachusetts, USA ³⁾	100	0	0	0	0
Asien-Pazifik-Japan					
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100	447.999	32.468	182.819	1.239
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100	203.086	15.672	66.905	415
SAP INDIA SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien	100	128.321	34.116	84.723	605
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100	121.564	16.026	34.311	1.265
SAP Asia Pte Ltd, Singapur	100	97.416	4.719	8.335	410
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100	86.047	3.490	11.984	3.250
SAP Korea Ltd., Seoul, Korea	100	81.990	8.578	14.238	180
SAP MALAYSIA SDN BHD, Kuala Lumpur, Malaysia	100	36.218	3.804	13.554	131
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipeh, Taiwan	100	23.644	3.095	14.308	50
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100	22.826	3.151	13.564	39
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100	21.045	2.453	7.224	50
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand	100	19.477	2.896	19.841	32

Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2006 ¹⁾	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (-) 2006 ¹⁾	Eigenkapital der Gesellschaft 31. 12. 2006 ¹⁾	Anzahl Mitarbeiter am 31. 12. 2006 ²⁾
	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100	10.242	1.932	12.307	37
SAP PHILIPPINES, INC., Makati, Philippinen	100	9.633	1.677	5.912	25
TIM System Inc., Seoul, Korea ⁴⁾	100	2.831	73	16.484	32
TomorrowNow Singapore Pte Ltd., Singapur ⁴⁾	100	958	- 838	- 1.142	13
TomorrowNow Australia Pty Ltd, Sydney, Australien ³⁾	100	514	- 97	- 98	7
Virsa Systems Private Limited, Chandigarh, Indien ^{3), 4)}	100	175	- 150	- 113	0
Virsa Systems Australia Pty Ltd, Varsity Lakes, Australien ^{3), 4)}	100	9	214	377	0
SAPMarkets Asia Pacific Solutions Pte Ltd, Singapur	100	0	190	- 7.146	0
Triversity Asia/Pacific PTY Limited i.L., Sydney, Australien ⁴⁾	100	0	0	0	0
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur	100	0	- 12	273	0
II. Assoziierte Unternehmen					
Global Virtual Marketplace GmbH i.L., München, Deutschland	50	0	46	- 750	0
Pandesic LLC i.L., Newtown Square, Pennsylvania, USA ⁴⁾	50	0	0	0	0
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien ⁴⁾	17	10.755	127	162	0
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA ^{3), 4)}	16	22.647	1.994	8.982	575
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., George Town, Cayman Islands ³⁾	6	Keine Daten verfügbar			

Stand 31. 12. 2006

Name und Sitz der Gesellschaft

III. Sonstige Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsquote \geq 5%)

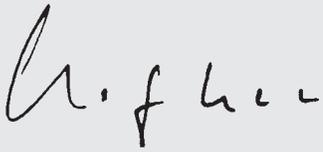
Abaco Mobile, Inc., Alpharetta, Georgia, USA
Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA
Avokia, Inc., Toronto, Kanada
Dacos Software GmbH, Saarbrücken, Deutschland
Datria Systems, Inc., Englewood, Colorado, USA
Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH, Kaiserslautern, Deutschland
Factory Logic, Inc., Austin, Texas, USA
Grau DataStorage AG, Schwäbisch Gmünd, Deutschland
HUBWOO.com SA, Paris, Frankreich
Human Resource Management & Consulting Co., Ltd., Tokio, Japan
Ignite Technologies, Inc., Frisco, Texas, USA
iTAC Software AG, Dernbach, Deutschland
Metallet Corp., Plano, Texas, USA
MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, München, Deutschland
Onventis GmbH, Stuttgart, Deutschland
OpsTechnology, Inc., San Francisco, Kalifornien, USA
Orbian Corporation Ltd., Hamilton, Bermuda, USA
Particle Computer GmbH, Karlsruhe, Deutschland
Powersim Corporation, Herndon, Virginia, USA
Questra Corporation, Reedwood City, Kalifornien, USA
Reva Systems Corporation, Chelmsford, Massachusetts, USA
Realize Corporation, Tokio, Japan
Selero, Inc., Denver, Colorado, USA
SocialText, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA
SupplyOn AG, Hallbergmoos, Deutschland
T3C, Inc., Mountain View, Kalifornien, USA
Venture-Capital Beteiligung GbR mbH, Stuttgart, Deutschland
Visiprise, Inc., Alpharetta, Georgia, USA
VoiceObjects Inc., San Mateo, Kalifornien, USA

- ¹⁾ Diese Werte basieren auf den lokalen US-GAAP Jahresabschlüssen vor Konsolidierung und zeigen daher nicht den Beitrag der Gesellschaft zum Konzernabschluss. Die Umrechnung in die Konzernwährung erfolgt für das Eigenkapital mit dem Stichtagskurs, für Umsatz und Jahresüberschuss/-fehlbetrag mit dem Jahresdurchschnittskurs, jeweils zum 31. 12. 2006.
- ²⁾ zum Stichtag 31. 12. 2006 einschließlich Geschäftsführer
- ³⁾ erstmals in den Konzernabschluss einbezogen
- ⁴⁾ mittelbar gehalten
- ⁵⁾ börsennotiertes Unternehmen
- ⁶⁾ Ein Teil der externen Hosting-Umsätze der SAP ist nicht in dieser Zahl, sondern in den Umsatzerlösen der SAP-Gesellschaften ausgewiesen, die die Hosting-Leistungen vermarkten.
- ⁷⁾ Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag

Walldorf, den 7. März 2007

SAP AG
Walldorf, Baden

Der Vorstand



Kagermann



Agassi



Apotheker



Brandt



Heinrich



Oswald



Zencke

JAHRESABSCHLUSS DER SAP AG – KURZFASSUNG

(Aufgestellt nach den Vorschriften des deutschen HGB)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	2006	2005
	Tsd. €	Tsd. €
Umsatzerlöse	4.124.469	3.780.683
Sonstige betriebliche Erträge	320.160	280.292
Materialaufwand	- 1.406.305	- 1.211.127
Personalaufwand	- 933.466	- 847.484
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	- 119.636	- 206.672
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 1.098.237	- 897.114
Finanzergebnis	706.699	641.154
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.593.684	1.539.732
Steuern	- 409.250	- 468.200
Jahresüberschuss	1.184.434	1.071.532

BILANZ

	31.12.2006	31.12.2005
	Tsd. €	Tsd. €
Immaterielle Vermögensgegenstände	188.452	103.067
Sachanlagen	762.096	673.992
Finanzanlagen	2.308.995	1.749.301
Anlagevermögen	3.259.543	2.526.360
Vorräte	3.634	3.569
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.862.017	1.630.584
Wertpapiere	1.998.316	855.204
Liquide Mittel	874.522	1.704.375
Umlaufvermögen	4.738.489	4.193.732
Latente Steuern	28.465	43.479
Rechnungsabgrenzungsposten	28.551	26.591
Gesamtvermögen	8.055.048	6.790.162
Eigenkapital	5.252.181	4.464.495
Rückstellungen	746.291	856.064
Verbindlichkeiten	2.053.416	1.465.184
Rechnungsabgrenzungsposten	3.160	4.419
Gesamtkapital	8.055.048	6.790.162

Der vollständige, mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der SAP AG wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, dort veröffentlicht und von diesem an das Unternehmensregister weitergeleitet. Er kann als Sonderdruck bei der SAP AG angefordert werden.

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

SAP-KONZERN

(in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	2002	2003	2004	2005	2006
Umsatz und Ergebnis					
Softwareerlöse	2.291	2.147	2.361	2.783	3.072
– davon Region EMEA	1.387	1.245	1.292	1.393	1.531
– davon Region Amerika	629	627	780	1.027	1.149
– davon Region Asien-Pazifik-Japan	275	275	289	363	392
Produkterlöse	4.714	4.716	5.184	5.958	6.605
Umsatzerlöse	7.413	7.025	7.514	8.513	9.402
Produkterlösquote (Produkterlöse in % der Umsatzerlöse)	64 %	67 %	69 %	70 %	70 %
Betriebsergebnis	1.626	1.724	2.018	2.331	2.565
Operative Marge (Betriebsergebnis in % vom Umsatz)	22 %	25 %	27 %	27 %	27 %
Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme	36	130	38	45	99
Akquisitionsbedingte Aufwendungen	26	26	30	34	43
Bereinigtes Betriebsergebnis¹⁾	1.688	1.880	2.086	2.410	2.707
Bereinigte operative Marge ¹⁾	23 %	27 %	28 %	28 %	29 %
Zinsergebnis	25	43	56	90	122
Finanzergebnis	– 555	16	41	10	12
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.108	1.777	2.073	2.316	2.675
Umsatzrendite (Ergebnis vor Ertragsteuern in % vom Umsatz)	15 %	25 %	28 %	27 %	28 %
Eigenkapitalrendite (Konzernergebnis in % vom durchschnittlichen Eigenkapital)	17 %	33 %	32 %	29 %	31 %
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	– 599	– 693	– 757	– 817	– 802
Konzernergebnis	509	1.077	1.311	1.496	1.871
Liquidität und Kapitalflussrechnung					
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1.681	1.499	1.845	1.608	1.847
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	– 326	– 1.193	– 748	– 583	– 134
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	– 936	– 315	– 388	– 555	– 1.375
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	842	839	1.506	2.064	2.399
Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	n/a	n/a	n/a	1.782	931
Konzernliquidität (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente/Wertpapiere und sonstige Geldanlagen); 2002–2004 Liquide Mittel	1.238	2.096	3.197	3.846	3.330
Außenstandsdauer der Forderungen (Days Sales Outstanding – DSO)	87	76	71	68	68

¹⁾ vor aktienorientierten Vergütungsprogrammen und akquisitionsbedingten Aufwendungen

SAP-KONZERN

(in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	2002	2003	2004	2005	2006
Vermögens- und Kapitalstruktur					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.967	1.771	1.929	2.250	2.440
Kurzfristige Aktiva	3.512	5.380	4.850	6.520	6.324
Langfristige Aktiva	2.097	946	2.735	2.520	3.179
Kurzfristiges Fremdkapital (inklusive RAP)	2.397	2.237	2.592	2.743	2.773
Langfristiges Fremdkapital (inklusive RAP und Anteilen anderer Gesellschafter)	339	379	399	515	594
Eigenkapital	2.872	3.709	4.594	5.782	6.136
Bilanzsumme	5.609	6.326	7.585	9.040	9.503
Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme)	51 %	59 %	61 %	64 %	65 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital in % der Bilanzsumme)	49 %	41 %	39 %	36 %	35 %
Investitionen in Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen (inklusive Aktivierungen aus Akquisitionen)	309	275	338	498	908
Abschreibungen auf Sachanlagen und Immaterielle Vermögensgegenstände	221	216	210	204	214
Innenfinanzierungsquote (Abschreibungen in % der Investitionen)	72 %	78 %	62 %	41 %	24 %
Mitarbeiter²⁾ und Personalaufwand					
Mitarbeiter am Jahresende	28.797	29.610	32.205	35.873	39.355
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	29.054	29.098	31.224	34.550	38.053
Personalaufwand	2.965	2.937	2.968	3.372	3.833
Personalaufwand – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme	2.930	2.807	2.930	3.327	3.734
Personalaufwand pro Mitarbeiter – ohne aktienorientierte Vergütungsprogramme in Tsd. €	101	96	94	96	98
Entwicklungsaufwendungen					
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)	909	872	908	1.089	1.335
F&E-Quote (Aufwendungen für F&E in % der Umsatzerlöse)	12 %	12 %	12 %	13 %	14 %
Mitarbeiter im F&E-Bereich am Jahresende ²⁾	7.966	8.854	9.882	11.629	11.801

²⁾ umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte

SAP-KONZERN

(in Mio. €, soweit nicht anders vermerkt)	2002	2003	2004	2005	2006
Kapitalmarktorientierte Kennzahlen					
Ausstehende Aktien am Jahresende in Tausend ³⁾	1.259.852	1.261.656	1.264.016	1.265.832	1.267.537
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien – unverwässert ³⁾	1.252.064	1.243.124	1.243.209	1.239.264	1.226.263
Gewinn je Aktie in € ³⁾	0,41	0,87	1,05	1,21	1,53
Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme je Aktie in € ^{3), 4)}	0,02	0,07	0,02	0,02	0,06
Akquisitionsbedingte Aufwendungen je Aktie in € ^{3), 4)}	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Minderheitsbeteiligungen je Aktie in € ^{3), 4)}	0,33	0,01	0,00	0,00	0,00
Bereinigter Gewinn je Aktie in € ^{3), 5)}	0,77	0,96	1,09	1,25	1,61
Anzahl der gewichteten durchschnittlichen SAP-Aktien – voll verwässert ³⁾	1.255.920	1.245.636	1.248.623	1.243.342	1.231.650
Gewinn je Aktie, voll verwässert, in € ³⁾	0,41	0,87	1,05	1,20	1,52
Dividende je Stammaktie in € ^{3), 6)}	0,15	0,20	0,28	0,36	0,46
Ausschüttungssumme ⁶⁾	186	249	340	447	560
Ausschüttungsquote (Ausschüttungssumme in % des Konzernergebnisses) ⁶⁾	37 %	23 %	26 %	30 %	30 %
Börsenkurs der SAP-Aktie – Geschäftsjahresende in € ³⁾	18,88	33,29	32,85	38,29	40,26
Börsenkurs der SAP-Aktie – Höchstkurs in € ³⁾	44,08	33,50	35,68	39,11	46,86
Börsenkurs der SAP-Aktie – Tiefstkurs in € ³⁾	10,41	16,91	29,03	27,66	34,56
Börsenkapitalisierung am Jahresende in Mrd. €	23,8	42,0	41,5	48,5	51,0
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁷⁾ – Anlagezeitraum 1 Jahr, in %	- 49,04	80,28	- 1,32	17,75	6,00
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁷⁾ – Anlagezeitraum 5 Jahre, in %	- 4,05	2,10	- 3,80	4,96	2,60
Rendite einer Anlage in SAP-Aktien ⁷⁾ – Anlagezeitraum 10 Jahre, in %	29,19	36,75	22,88	15,60	16,90
Cash Earnings nach DVFA/SG	1.374	1.478	1.606	1.783	2.095

³⁾ Die in der Tabelle dargestellten Beträge berücksichtigen die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:3 im Rahmen der Kapitalerhöhung. Die Vorjahreszahlen sind entsprechend angepasst worden.

⁴⁾ nach Steuern

⁵⁾ vor aktienorientierten Vergütungen, akquisitionsbedingten Aufwendungen und Wertminderungen auf Beteiligungen

⁶⁾ für das Jahr 2006 vorgeschlagene Dividende und unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2006

⁷⁾ Annahme: vor 2005 Reinvestition aller Erträge (ohne Steuergutschrift), seit 2005 Reinvestition aller Erträge.

Finanzkalender

2007

20. April

Vorläufige Zahlen zum ersten Quartal 2007

10. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

11. Mai

Zahlung der Dividende

19. Juli

Vorläufige Zahlen zum zweiten Quartal 2007,
Analystenkonferenz

18. Oktober

Vorläufige Zahlen zum dritten Quartal 2007

2008

30. Januar

Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 2007,
Presse-, Analysten- und Telefonkonferenz

28. Mai

Hauptversammlung, Mannheim

29. Mai

Zahlung der Dividende

Adressen

Konzernzentrale

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

Tel. +49 6227 74 74 74
Fax +49 6227 75 75 75
E-Mail info@sap.com
Internet www.sap.com

Die vollständigen Adressen der Landesgesellschaften und Vertriebspartner finden Sie im Internet unter www.sap.com/contactsap.

Bei Fragen zu diesem Geschäftsbericht wenden Sie sich bitte an:

INVESTOR RELATIONS

Europa und Asien:

Tel. +49 6227 74 15 51

Fax +49 6227 74 08 05

E-Mail investor@sap.com

Internet www.sap.de/investor

Nord- und Südamerika:

Tel. +1 877 727 78 62

Fax +1 212 653 96 02

E-Mail investor@sap.com

Internet www.sap.com/investor

PRESSE

Tel. +49 6227 74 63 11

Fax +49 6227 74 63 31

E-Mail press@sap.com

Internet www.sap.de/press

Publikationen für unsere Aktionäre

Die folgenden Publikationen können bei SAP Investor Relations angefordert werden:

- **SAP-Geschäftsbericht** (deutsch, englisch)
- **Jahresbericht Form 20-F** (nur in englischer Sprache)
- **Rechnungslegung der SAP AG** (nur in deutscher Sprache)
- **SAP-Quartalsberichte** (deutsch, englisch)
- **Aktionärsmagazin SAP INVESTOR** (deutsch, englisch)

Alle Dokumente sind auch im Internet unter www.sap.de/investor (deutsch) und unter www.sap.com/investor (englisch) verfügbar. Dort finden Sie auch die wichtigsten Finanztabellen im MS-Excel-Format und weitere Services für Aktionäre.

Umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance haben wir unter www.sap.de/corpgovernance bereitgestellt. Dort finden Sie unter anderem:

- Satzung der SAP
- Corporate-Governance-Grundsätze der SAP
- Entsprechenserklärung der SAP nach § 161 AktG zur Beachtung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- Corporate-Governance-Bericht der SAP
- Geschäftsgrundsätze für Mitarbeiter (Code of Business Conduct)
- Informationen zu den Organen und Organmitgliedern der SAP
- Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften der Organmitglieder (Directors' Dealings)
- Einladungen und Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlungen

Impressum

VERANTWORTLICH

SAP AG
Global Communications

KONZEPT UND REALISATION

Kuhn, Kammann & Kuhn AG, Köln

FOTOGRAFIE

Claudia Kempf, Wuppertal (Titel, Seite 5 und 6)
Wolfram Scheible, Stuttgart (Seite 4)
Uta Rademacher, Berlin (Seite 57)

FOTOGRAFIE REFERENZKUNDEN

Lenovo (Seite 3 bis 6)
Kaupthing Bank (Seite 9 bis 13)
Procter & Gamble (Seite 15 bis 19)
Jon Hicks/CORBIS (Seite 21)
Jose Fuste Raga/CORBIS (Seite 22)
Bruce Sutherland (Seite 23 bis 24)

DRUCK

ColorDruck GmbH, Leimen

COPYRIGHT

©2007 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

WARENZEICHEN

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.



SAP AG

Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland