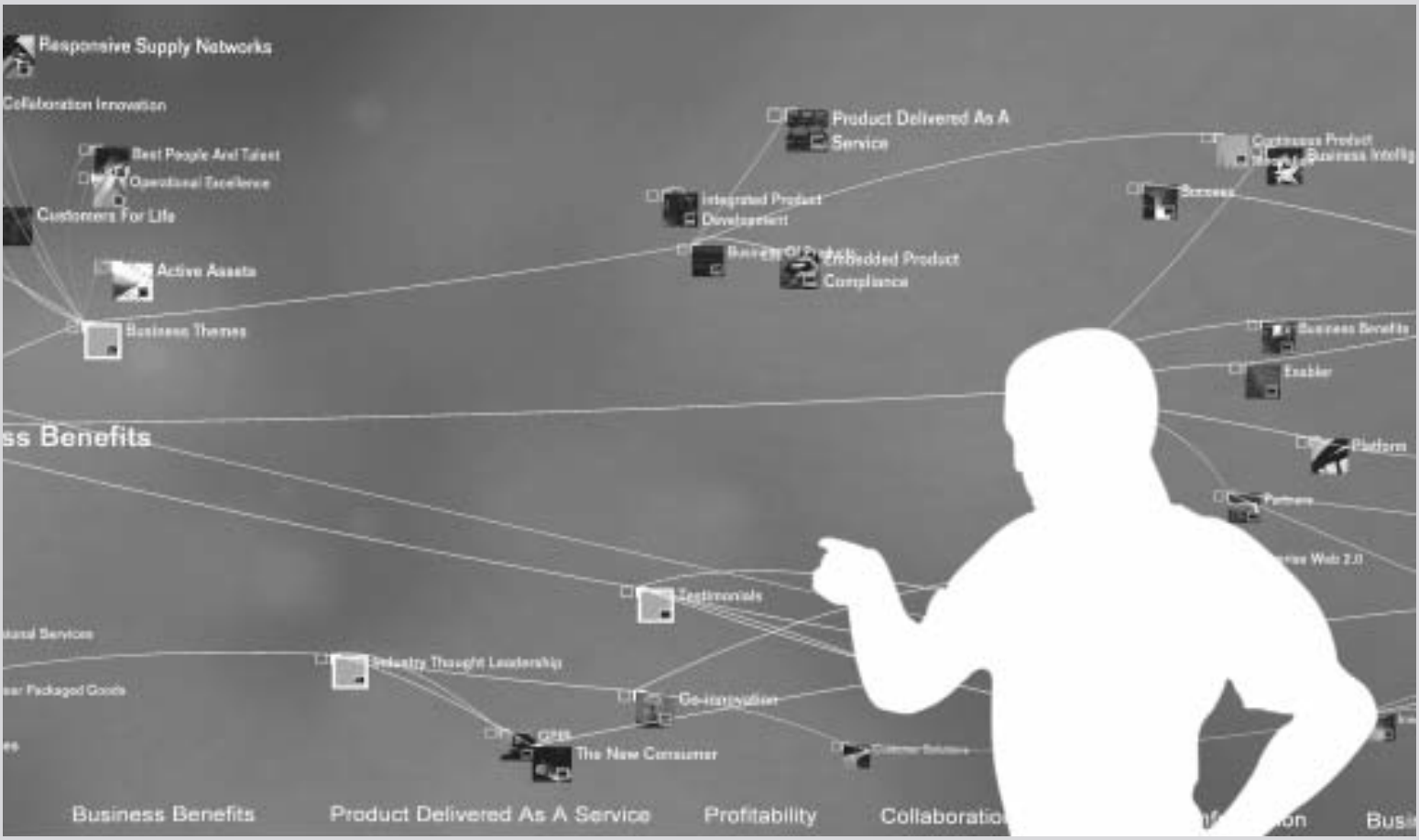

IFRS-KONZERNRECHNUNGSLEGUNG 2007

DER SAP

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

DEM WANDEL EINEN SCHRITT VORAUS

UNSER FAHRPLAN IN DIE ZUKUNFT

Innovation findet längst nicht mehr nur in Forschungs- und Entwicklungslaboren statt. Heutzutage wird von jedem Einzelnen im Unternehmen innovatives Denken verlangt – jeden Tag.

Auch SAP kurbelt das Innovationstempo weiter an und spiegelt damit den rasanten Wandel der gesamten Wirtschaft. Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden diesem Wandel stets einen Schritt voraus sind: durch unsere Technologieplattform, die eine flexible Anpassung von Anwendungen ermöglicht, umfassenden Service und Support und ein breit gefächertes Produktportfolio. Für Unternehmen jeder Größe bieten wir nun Lösungen – und unterstützen die Produktivität der einzelnen Mitarbeiter. Mehr noch, wir kennen die Prozesse von mehr als 25 Branchen im Detail und verfügen über das größte Partnernetz der Branche.

All dies untermauert unsere Position als führender Hersteller von Unternehmenssoftware mit 43.800 Mitarbeitern in über 50 Ländern und rund 46.100 Kunden weltweit.

Auch künftig werden wir den Fortschritt durch die Entwicklung bahnbrechender Technologien und Geschäftsverfahren immer weiter vorantreiben. Dabei gehen wir gezielt auf die Anforderungen einzelner Branchen, Unternehmen oder Mitarbeiter ein. Denn eines bleibt, auch im Wandel: SAP schafft Innovation nach Maß.

INHALT

002 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

003 Konzernlagebericht

065 Konzernabschluss

065 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

066 SAP-Konzernbilanz

068 Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

069 Entwicklung des SAP-Konzerneigenkapitals

070 Konzernkapitalflussrechnung

071 Konzernanhang 2007

151 Sonstige Informationen

151 Finanzkalender

152 Adressen und Publikationen für unsere Aktionäre

153 Impressum

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der SAP AG, Walldorf aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie der International Standards on Auditing (ISA) 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 des Vorstands 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 aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften 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.

Mannheim, den 19. März 2008

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Schindler
Wirtschaftsprüfer

Walter
Wirtschaftsprüfer

KPMG DEUTSCHE TREUHAND-GESELLSCHAFT AKTIENGESELLSCHAFT WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
WIRTSCHAFTS-PRÜFUNGS-GESELLSCHAFT
SIEGEL
BERLIN

KONZERNLAGEBERICHT[1)]

Allgemeine Grundlagen

Der SAP-Konzern

SAP wurde 1972 gegründet und ist heute einer der international führenden Anbieter von Unternehmenssoftware. Gemessen an der Marktkapitalisierung sind wir der weltweit drittgrößte unabhängige Softwarehersteller. SAP betreut mehr als 46.100 Kunden in über 120 Ländern und beschäftigt mehr als 43.800 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 von über 12.000 Entwicklern auf der ganzen Welt hergestellt werden. Mit diesen Lösungen sind Unternehmen in der Lage, ihre Geschäftsprozesse effizient und flexibel zu gestalten und die betriebliche Wertschöpfung nachhaltig zu verbessern. 2007 umfasste unser Lösungsportfolio die Technologieplattform SAP NetWeaver sowie vor allem folgende Softwareanwendungen:

- die SAP Business Suite mit Lösungen zur Unterstützung betrieblicher Prozesse vom Einkauf über die Produktion, die Lagerhaltung und den Vertrieb bis hin zu allen administrativen Bereichen und zur Kundenbetreuung für große Kunden und globale Konzerne,
- branchenspezifische Lösungen für große Kunden und globale Konzerne in mehr als 25 Branchen, darunter die Fertigungs- und Prozessindustrie, Finanzdienstleistungen, Konsumgüterindustrie und Handel, Öffentlicher Dienst und Verwaltung sowie Service und Versorgung,
- die Lösungen SAP Business All-in-One, SAP Business One sowie unser neues Produkt SAP Business ByDesign für kleine und mittelgroße Kunden,
- Lösungen für die sogenannten Business User, die Software hauptsächlich nutzen, um Informationen für strategische Entscheidungen und sonstige Analysen sowie Berichte schnell abzurufen – bei gleichzeitiger Entlastung von administrativen Aufgaben.

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

Wir bilden unsere Aktivitäten im Berichtswesen über die drei Segmente Produkt, Beratung und Schulung ab. Für eine weiterführende Beschreibung der Segmente verweisen wir auf die Textziffer (28) im Konzernanhang.

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 in Bezug auf die folgenden Faktoren getroffen haben: allgemeine wirtschaftliche und branchenbezogene Entwicklung, Möglichkeit zur Einstellung und Bindung von Mitarbeitern, Wettbewerb in der Softwarebranche, Umsetzung der Unternehmensstrategie, Entwicklung und Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen, Möglichkeit zur Nutzung von geistigem Eigentum, regulative und politische Umweltbedingungen, Anpassung an den technischen Fortschritt, Marktakzeptanz unserer Produkte und Dienstleistungen, Terrorgefahren und Kriegsrisiken, Integration erworbener Unternehmen, Erfüllung von Kundenerwartungen und andere Risiken und Unsicherheiten. 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“, „werden“, „Ausblick“ und „Ziele“ 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, gehen wir ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen ein, unter anderem im Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2006 sowie im Jahresbericht Form 20-F für das Jahr 2007, der vor dem 30. Juni 2008 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

[1)] Grafiken und Schaubilder dienen der Veranschaulichung und sind nicht Teil des geprüften Lageberichts.

Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund von neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder aus 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. Auch im Geschäftsjahr 2007 basierten alle zur Steuerung herangezogenen Kenngrößen auf der US-GAAP-Rechnungslegung.

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

- Unser wichtigster 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 softwarebezogene Serviceerlöse in Form von Wartungsumsätzen generieren. Zu den Wartungsleistungen gehören neben dem Kundensupport und der regelmäßigen Wartung der Software auch nicht spezifizierte Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen. Softwarebezogene Serviceerlöse entstehen auch, wenn wir Software als Subskriptionen oder als reine Hosting-Leistung anbieten. Insbesondere die Softwareerlöse ziehen weitere Folgegeschäfte, vor allem Beratung und Schulung, nach sich, die dann zu Serviceerlösen führen.
- Anhand der Kenngröße operative Marge messen wir schließlich die effiziente Gestaltung sämtlicher Leistungsprozesse und die Ertragskraft der Kerngeschäftsfelder (Software, Wartung und andere softwarebezogene Serviceerlöse) der SAP. Um die operative Marge zu ermitteln, wird das Betriebsergebnis ins Verhältnis zu den gesamten von der SAP erzielten Umsatzerlösen gesetzt.
- Um zusätzliche Marktchancen in neuen, noch unberührten Segmenten im Mittelstand zu erschließen, investieren wir seit dem ersten Quartal 2007 über einen Zeitraum von acht Quartalen zusätzlich rund 300 bis 400 Mio. € in den Aufbau eines neuen Geschäftsfelds für SAP Business ByDesign. Den Zeitpunkt und die Höhe der realisierten Investitionen berichten wir quartalsweise, um aufzuzeigen, welchen Anteil an der operativen Marge wir in zusätzliche zukünftige Wachstumschancen reinvestieren.

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

- Das Finanzergebnis gibt insbesondere 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 Sales Outstanding, DSO) eine Rolle.
- Die Konzernsteuerquote entspricht dem Verhältnis des nach US-GAAP ermittelten Ertragsteueraufwands zum Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen.

Die Kennziffer Ergebnis je Aktie umfasst sämtliche operative und nicht operative 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 Hauptversammlung der SAP gegebenen Rückkaufermächtigung Aktienrückkäufe durch. Hierin sehen wir 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. Dabei nutzen wir Planungs- und Kontrollprozesse zur Bereitstellung dieser Kenngrößen und zur Informationsversorgung von Entscheidungsträgern.

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 auf Vertriebsregionen herunter. Über detaillierte Jahresplanungen legen wir das Budget fest, das für das Erreichen unserer Ziele zur Verfügung steht. Interne Umsatz- und Ergebnisprognosen auf Quartalsbasis mit der Möglichkeit von Ad-hoc-Anpassungen runden das Instrumentarium ab, mit dessen Hilfe wir die Umsetzung der strategischen Ziele messen und Planabweichungen feststellen. 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.

Grundlagen der Lageberichterstattung

Unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele basieren grundsätzlich auf nach den US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) ermittelten Werten. Unseren nach US-GAAP erstellten Konzernabschluss reichen wir bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) ein und veröffentlichen wir in unserem Geschäftsbericht. Darüber hinaus verwenden wir für unsere interne Berichterstattung weitere, um Währungseffekte und Sondereinflüsse bereinigte Kennzahlen, die nicht den nach US-GAAP oder IFRS ermittelten Werten entsprechen („Non-GAAP-Kennzahlen"). Ferner publizieren wir US-GAAP-Abschlüsse, um Finanzdaten zur Verfügung zu stellen, die mit den Finanzdaten unserer überwiegend US-amerikanischen Konkurrenten besser vergleichbar sind. Daher verwenden wir für die Lageberichterstattung zusätzlich zu den im IFRS-Konzernabschluss dargestellten Werten auch US-GAAP-Kennzahlen und die nachstehend beschriebenen Non-GAAP-Kennzahlen. Folglich greifen wir insbesondere zur Erläuterung unserer Ertragslage sowie in unserem Ausblick auf 2008 auf die US-GAAP- und Non-GAAP-Kennzahlen zurück.

Non-GAAP-Kennzahlen

Die Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2007 enthält währungsbereinigte Non-GAAP-Kennzahlen, die auf US-GAAP-Kennzahlen basieren. Darüber hinaus sind weitere Non-GAAP-Kennzahlen für den angegebenen Ausblick, der sich auf das Geschäftsjahr 2008 bezieht, enthalten. Dazu gehören der Non-GAAP-Umsatz, das Non-GAAP-Betriebsergebnis, die Non-GAAP-operative Marge sowie Angaben zu währungsbereinigten Veränderungen von US-GAAP-Umsätzen. Unsere Non-GAAP-Kennzahlen werden nicht auf der Basis von US-GAAP- oder IFRS-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher keine US-GAAP- oder IFRS-Kennzahlen. Wie nachfolgend erläutert, können sich diese Non-GAAP-Kennzahlen von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Betriebsergebnis, Konzernergebnis, Cashflow oder anderen IFRS- oder US-GAAP-Kennzahlen gesehen werden. Für das Berichtsjahr und die Vorjahre leiten wir unsere bereinigten Kennzahlen auf die jeweils nächste, durch US-GAAP-Rechnungslegungsstandards definierte Kennzahl über. Ferner ergänzen wir diese Überleitungen um die entsprechenden IFRS-Kennzahlen sowie die Abweichungen zwischen dem IFRS- und dem US-GAAP-Wert.

Non-GAAP-Umsatz, Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge

Wir glauben, dass es für Investoren von Interesse ist, ergänzende Informationen zu vergangenen und zukunftsorientierten Finanzdaten zu erhalten, die unser Management zur Steuerung unseres Unternehmens einsetzt – ergänzend zu den Finanzdaten, die gemäß IFRS und US-GAAP ausgewiesen werden. Der von uns für das Geschäftsjahr 2008 gegebene Ausblick basiert auf Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und der Non-GAAP-operativen Marge, die wir seit Anfang 2008 konsistent für unsere Planung, unsere Prognosen, unsere Berichterstattung, Vergütung und externe Kommunikation verwenden.

Non-GAAP-Umsatz

Umsatzzahlen in diesem Bericht, die als Non-GAAP-Umsatz ausgewiesen sind, unterscheiden sich von den entsprechenden Angaben nach US-GAAP durch die Einbeziehung von Supporterlösen, die als Folge des „Fair Value Accounting" für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects S.A. gemäß US-GAAP nicht als Umsatzerlöse berichtet werden dürfen.

Nach US-GAAP weisen wir die im Rahmen der Akquisition von Business Objects übernommenen Verpflichtungen aus Supportverträgen zum Zeitpunkt der Akquisition zum Fair Value aus. Als Folge hiervon werden unsere US-GAAP-Supporterlöse, unsere US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse und unsere US-GAAP-Umsatzerlöse für die auf die Akquisition von Business Objects folgenden Perioden nicht in voller Höhe die Supporterlöse beinhalten, die Business Objects ausgewiesen hätte, wenn das Unternehmen nicht von SAP übernommen worden wäre.

Die Anpassung unserer Umsatzzahlen zur Eliminierung dieses einmaligen Einflusses verbessert die Transparenz unserer laufenden Ergebnisse, da die Supportverträge üblicherweise Einjahresverträge sind und wir erwarten, dass durch die Verlängerung dieser Verträge Erlöse erzielt werden, die nicht von der Pflicht zur akquisitionsbedingten Fair-Value-Bewertung betroffen sind.

Wir gehen davon aus, dass unsere Non-GAAP-Umsatzzahlen nur begrenzt aussagefähig sind, da die eliminierten Beträge möglicherweise für SAP materiell sind. Daher beurteilen wir unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl der Non-GAAP- als auch der US-GAAP-Umsätze. Wir empfehlen den Lesern dieses Berichts, ebenso vorzugehen und unsere Non-GAAP-Umsätze als Ergänzung zu den nach US-GAAP ermittelten Umsätzen und anderen US-GAAP-Finanzkennzahlen zu verstehen und nicht als Ersatz oder als höherwertige Kennzahlen.

Non-GAAP-Betriebsergebnis, Non-GAAP-operative Marge

Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge, die in diesem Bericht als „Non-GAAP-Betriebsergebnis“ oder als „Non-GAAP-operative Marge“ ausgewiesen werden, unterscheiden sich von dem entsprechenden Betriebsergebnis und der operativen Marge nach US-GAAP durch Einbeziehung der Supporterlöse, die als Folge des „Fair Value Accounting“ für übernommene Supportverträge im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects gemäß US-GAAP nicht ausgewiesen werden dürfen, und durch die Bereinigung akquisitionsbezogener Aufwendungen. Akquisitionsbezogene Aufwendungen umfassen in diesem Zusammenhang:

- planmäßige Abschreibungen auf identifizierbare immaterielle Vermögenswerte, die durch Akquisitionen von Unternehmen oder von geistigem Eigentum erworben wurden,
- Aufwand aus erworbener, im Entwicklungsprozess befindlicher Forschung und Entwicklung,
- im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben anfallende Restrukturierungsaufwendungen, sofern es sich um eine „Exit Activity“ im Sinne des SFAS 146 handelt.

Obwohl akquisitionsbedingte Aufwendungen wiederkehrende Elemente aus früheren Akquisitionen wie Abschreibungen auf akquirierte immaterielle Vermögenswerte beinhalten, umfassen sie auch einen unbekannten Effekt, bezogen auf die Akquisitionen im laufenden Jahr. Diesen unbekannten Effekt können wir nicht genau bestimmen oder planen, bis wir unsere Kaufpreiszuordnung abgeschlossen haben. Weiterhin können akquisitionsbedingte Aufwendungen Einmaleffekte beinhalten, die unsere laufenden operativen Ergebnisse nicht angemessen widerspiegeln. Hinzu kommt, dass das Eliminieren von akquisitionsbedingten Aufwendungen Vergleiche mit den operativen Ergebnissen in der Vergangenheit erleichtert, ebenso wie Vergleiche mit den operativen Margen von solchen Wettbewerbern in unserer Branche, die eine andere Akquisitionshistorie aufweisen.

Wir gehen davon aus, dass unsere Non-GAAP-Ergebnis- und -Margenangaben begrenzt aussagefähig sind, da die bereinigten Beträge möglicherweise für SAP materiell sind. Daher beurteilen wir unser Wachstum und unsere Ergebnisse grundsätzlich unter Berücksichtigung sowohl der Non-GAAP- als auch der US-GAAP-Angaben zu Betriebsergebnis und operativer Marge. Wir empfehlen den Lesern dieses Dokuments, eine vergleichbare Vorgehensweise zu wählen und unsere Non-GAAP-Angaben zu Betriebsergebnis und operativer Marge nur als Ergänzung zu den nach US-GAAP ermittelten Finanzkennzahlen zu verstehen und nicht als Ersatz oder als höherwertige Kennzahlen.

Als Vergleichsbasis für unseren Ausblick auf das Geschäftsjahr 2008 geben wir die Non-GAAP-Umsätze sowie das Non-GAAP-Betriebsergebnis und die Non-GAAP-operative Marge für 2007 an. Diese Werte werden wie folgt zu den nächsten US-GAAP-Angaben übergeleitet:

Mio. €, außer operativer Marge	IFRS-Kennzahl	Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Wert	US-GAAP-Kennzahl	Nach US-GAAP nicht ausgewiesene Business-Objects-Supporterlöse	Akquisitions-bedingte Aufwendungen	Non-GAAP-Kennzahl
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	7.441	– 14	7.427	–	–	7.427
Umsatzerlöse	10.256	– 14	10.242	–	–	10.242
Operative Aufwendungen	– 7.558	48	– 7.510	–	61	– 7.449
Betriebsergebnis	2.698	34	2.732	–	61	2.793
Operative Marge aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten	26,3 %	0,4 %	26,7 %			27,3 %

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 IFRS und US-GAAP zwar Aufschluss, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr werden in diesen Umsatzzahlen jedoch sowohl durch Mengen- und Preiseffekte als auch durch Währungseffekte 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 US-GAAP-Umsatzwachstum an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten US-GAAP-operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben, wenn die in den Konzernabschluss einbezogenen Fremdwährungsabschlüsse nicht mit den Durchschnittskursen des aktuellen Berichtsjahres, sondern mit den entsprechenden Durchschnittskursen des Vorjahres umgerechnet 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 Mengen- und Preisveränderung 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 von Finanzkennzahlen nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Aufwendungen und Konzernergebnis oder anderen IFRS- und 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 2007 gegenüber 2006 – IFRS-Werte	Abweichung zwischen IFRS- und US-GAAP-Wert	Veränderung 2007 gegenüber 2006 – US-GAAP-Werte	Veränderung 2007 gegenüber 2006 – währungsbereinigte US-GAAP-Werte	US-GAAP Währungseffekte
	%	%	%	%	Prozentpunkte
Softwareerlöse	13	0	13	18	– 5
Supporterlöse	11	0	11	15	– 4
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	41	0	41	46	– 5
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	**13**	**0**	**13**	**17**	**– 4**
Beratungserlöse	– 1	0	– 1	2	– 3
Schulungserlöse	7	0	7	11	– 4
Sonstige Serviceerlöse	18	0	18	23	– 5
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	**1**	**0**	**1**	**4**	**– 3**
Sonstige Erlöse	3	0	3	7	– 4
Umsatzerlöse	**9**	**0**	**9**	**13**	**– 4**
Softwareerlöse nach Regionen[1]:					
Region EMEA[2]	14	0	14	15	– 1
Region Amerika	8	0	8	16	– 8
Region Asien-Pazifik-Japan	28	0	28	32	– 4
Softwareerlöse	**13**	**0**	**13**	**18**	**– 5**
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen:					
Deutschland	7	0	7	7	0
Übrige Region EMEA	17	0	17	19	– 2
Region EMEA	13	0	13	14	– 1
USA	7	– 1	6	16	– 10
Übrige Region Amerika	18	0	18	22	– 4
Region Amerika	9	0	9	17	– 8
Japan	10	0	10	21	– 11
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	25	0	25	26	– 1
Region Asien-Pazifik-Japan	19	0	19	24	– 5
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	**13**	**0**	**13**	**17**	**– 4**
Umsatzerlöse nach Regionen:					
Deutschland	5	0	5	5	0
Übrige Region EMEA	13	0	13	14	– 1
Region EMEA	10	0	10	11	– 1
USA	4	0	4	13	– 9
Übrige Region Amerika	12	0	12	15	– 3
Region Amerika	6	0	6	14	– 8
Japan	4	0	4	14	– 10
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	22	0	22	24	– 2
Region Asien-Pazifik-Japan	15	0	15	20	– 5
Umsatzerlöse	**9**	**0**	**9**	**13**	**– 4**
Betriebsergebnis	**8**	**– 2**	**6**	**8**	**– 2**

[1] nach dem Sitz des Kunden
[2] Europa/Naher Osten/Afrika

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaftliche Entwicklung

Die internationale Konjunkturlage hat sich im Jahr 2007 ungeachtet der Turbulenzen an den Finanzmärkten und hohen Rohstoffpreise sowie trotz der Preisrückgänge im Immobiliensektor weiter positiv entwickelt. Diese Einschätzung vertreten sowohl der Internationale Währungsfonds (IWF) als auch die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in ihren Analysen Ende des Jahres 2007. Danach stieg das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP), also die Summe der in allen Ländern erstellten Güter und Dienstleistungen, nach Angaben des IWF um 5,2 %, nach 5,5 % im Jahr 2006. In den Industrieländern rechnet die OECD mit einer Wachstumsrate von 2,7 % im Jahr 2007, während in den Entwicklungs- und Schwellenländern nach Kalkulationen des IWF die wirtschaftlichen Aktivitäten um 8,1 % zugenommen haben.

Dabei wurde der starke konjunkturelle Aufschwung von mehreren Schockwellen getroffen. Die in den USA aufgeflammte Hypothekenkrise löste nicht nur in vielen Ländern eine signifikante Preiskorrektur an den jeweiligen Immobilienmärkten aus, sondern sie traf auch den Finanzsektor empfindlich. So zeigten die Aktienbörsen zum Teil einschneidende Kurseinbrüche, während gleichzeitig die Zinsen am Geldmarkt und die Renditen für weniger bonitätsstarke Kapitalanlagen zeitweise kräftig nach oben schnellten. Zudem litt die Weltwirtschaft unverändert unter den hohen Notierungen für wichtige Rohstoffe, und dies bei Energieträgern ebenso wie bei Metallen, Erzen und landwirtschaftlichen Produkten.

Gleichwohl hat sich die Konjunktur in der Berichtsperiode laut OECD als so robust erwiesen, dass sie diese negativen Einflüsse vergleichsweise problemlos verkraftete. Dies lag, so die OECD, vor allem auch daran, dass der mittlerweile hohe Beschäftigungsgrad in den Volkswirtschaften der Industrieländer das Haushaltseinkommen und den privaten Konsum deutlich steigen ließ und so das Wirtschaftswachstum unterstützte. Hinzu kamen die gute Gewinnsituation und Finanzausstattung der Unternehmen.

Aber auch wenn der Wirtschaftstrend weiter aufwärts verlief, so führten die oben beschriebenen Schocks doch zu einer merklichen Verlangsamung der gesamtwirtschaftlichen Aktivitäten in der zweiten Jahreshälfte 2007. Beispielsweise ging die Wachstumsrate in den Industrieländern für das vierte Quartal 2007 auf 2,6 % pro Jahr zurück, verglichen mit 3,2 % in der entsprechenden Vorjahresperiode. Der IWF sieht die Weltwirtschaft seit der zweiten Jahreshälfte am Beginn einer unsicheren und möglicherweise bedenklichen Phase. Die durch die US-Hypothekenkrise ausgelösten Probleme an den Kreditmärkten seien ernsthaft und hätten die Stimmung an den Märkten insgesamt eingetrübt.

In der regionalen Betrachtung rechnet der IWF für die USA wegen der Unsicherheit der Investoren auf dem Finanz- und Immobilienmarkt mit einem Wirtschaftswachstum im Jahr 2007 von nur noch 1,9 %, nach 2,9 % im Jahr zuvor. In der Europäischen Union geht der IWF hingegen von einem BIP-Wachstum von 3,0 % im Jahr 2007 aus (2006: 3,2 %). Danach lag der Zuwachs in Deutschland bei 2,4 % (2006: 2,9 %). Für die Industrieländer Asiens unterstellt der Währungsfonds sogar einen Anstieg der Wirtschaftsaktivitäten um 4,9 % (2006: 5,3 %). Wachstumstreiber waren aber auch im Jahr 2007 wieder die Schwellenmärkte (Emerging Markets) und Entwicklungsländer; ihr Beitrag zur weltweiten Wirtschaftsleistung stieg im Jahr 2007 – wie auch im Vorjahr – um 8,1 %. Die leichte konjunkturelle Abkühlung hatte auch Auswirkung auf die Entwicklung des Welthandels; dieser wuchs im Jahr 2007 nach IWF mit 6,6 % nicht mehr so kräftig wie im Jahr zuvor (9,2 %).

Branchenentwicklung: Entwicklung des IT-Markts im Jahr 2007

Ungeachtet der Unsicherheit der Konjunkturentwicklung hat die Nachfrage nach IT (ohne Telekommunikation) im Jahr 2007 sogar das Wachstumsniveau des Vorjahres übertroffen. Anhaltende Preisrückgänge bei Hardware führten zu deutlichen Umschichtungen der IT-Budgets zugunsten von Software und IT-Dienstleistungen. Zu dieser Einschätzung kommt das renommierte US-amerikanische Marktforschungsunternehmen IDC. So stiegen in der Berichtsperiode die IT-Umsätze weltweit um 6,9 %, nach 6,3 % im Jahr 2006. Besondere Dynamik im IT-Bereich stellte IDC dabei wieder im Bereich der Standardsoftware (Packaged Software) fest, der im Jahr 2007 ein Wachstum gegenüber der Vorperiode von 8,8 % aufwies, nach 8,0 % im Jahr 2006. Branchen- und anwendungsbezogene Softwarelösungen als Teil des Softwaremarkts zeigten sich mit einem Plus von 7,7 % laut IDC unverändert stark (2006: 7,3 %). Auch der Bereich Services bestätigt mit einem voraussichtlichen Wachstum von 6,2 % (2006: 5,7 %) seine robuste Verfassung.

Laut IDC wurde die geringere Dynamik in den USA vom unverändert freundlichen Geschäft in Europa und vor allem von der wiederholt sehr günstigen Marktentwicklung in den Schwellenmärkten kompensiert. Stark war ebenfalls der Umsatz mit Systeminfrastruktur-Software. Dagegen entwickelte sich in der Berichtsperiode die Nachfrage nach Hochleistungsservern und traditionellen Workstations im Vergleich zu 2006 deutlich schwächer.

Das ebenfalls US-amerikanische IT-Analysehaus Gartner erwartet einen Anstieg der globalen Ausgaben für Informationstechnologie (ohne Telekommunikation) von 9,0 % im Jahr 2007, nach 5,5 % im Jahr 2006.

In der regionalen Betrachtung für das Jahr 2007 sehen IDC und Gartner auf dem nordamerikanischen Markt, auf den etwa 40 % des weltweiten IT-Umsatzes (ohne Software) entfallen, eine Entwicklung, die deutlich unter dem internationalen Durchschnitt lag. So kalkuliert IDC ein Wachstum in Höhe von 6,5 % im Jahr 2007. Messbar war die Verlangsamung besonders auch bei Hardware und Services, wo das Umsatzplus nur noch 5,7 % beziehungsweise 5,6 % betrug. Stark war in Nordamerika weiterhin Software mit einem Umsatzplus von 8,9 % im Jahr 2007. Eine positive Entwicklung sieht IDC auch beim Segment Anwendungen und dort besonders bei Lösungen für den Personaleinsatz, die davon profitieren, dass Unternehmen gegenwärtig verstärkt in Informationsmanagement und Datenanalyse investieren.

Eine günstige Entwicklung im Jahr 2007 stellte IDC ebenfalls für den westeuropäischen IT-Markt fest, auf den etwa 30,9 % des weltweiten IT-Umsatzes entfallen. Hier rechnet das Marktforschungsunternehmen mit einem Anstieg der IT-Nachfrage im genannten Zeitraum von insgesamt 4,8 %. Dieses Ergebnis begründet IDC mit der anhaltend positiven konjunkturellen Situation dieser Region. Osteuropa zeigte sich mit einem Umsatzplus von 17,9 % sogar noch dynamischer, wenngleich die dortigen Verkäufe lediglich 10,4 % des Umsatzes in Westeuropa ausmachten. In den westeuropäischen Ländern nahm der Softwareabsatz in der Berichtsperiode insgesamt um 8,6 % zu, in den osteuropäischen um 14,9 %. Für Deutschland sieht IDC im Jahr 2007 einen Anstieg der IT-Ausgaben von insgesamt 3,8 %. Auch der deutsche Branchenverband BITKOM stellte in der Berichtsperiode eine erfreuliche Geschäftsentwicklung im Bereich Informationstechnologie fest.

Das Szenario für die asiatisch-pazifische Region war nach Analyse von IDC unverändert günstig. So sei der dortige IT-Markt – mit einem internationalen Anteil von knapp 20 % – im Jahr 2007 um 7,5 % gewachsen. Dabei blieben China und Indien mit zweistelligen Veränderungsraten die Wachstumsmotoren dieser Region. Der japanische Markt nahm laut IDC nur um rund 2,6 % zu. Gartner sieht dort allerdings nur ein minimales Plus der IT-Ausgaben von 0,2 % im Jahr 2007.

Geschäftsentwicklung

Leitziel und Strategie

Trends und generelle Richtung

Unser Leitziel und wichtigstes Grundprinzip bleibt unverändert: SAP als Marktführer im entstehenden Markt für Geschäftsprozessplattformen zu etablieren, Geschäftsinnovation durch Informationstechnologie für Firmen und Branchen weltweit zu beschleunigen und so einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Weltwirtschaft zu leisten.

Unternehmen sehen sich heutzutage immer umfassenderen und schnelleren Veränderungen ausgesetzt, die Herausforderungen mit sich bringen, aber auch Chancen bieten. Wertschöpfungsketten in ihrer traditionellen Form mit festen Beziehungen zwischen Abnehmern und Zulieferern brechen weiter auf. An ihrer Stelle entwickeln sich dynamische Netzwerke, in denen die beteiligten Unternehmen verschiedene Kompetenzen übernehmen (Business Network Transformation). Unternehmen, die solche Veränderungen als Chance nutzen und ihre Geschäftsmodelle zum eigenen Wettbewerbsvorteil anpassen, haben bessere Möglichkeiten, dauerhaft auf dem globalen Markt erfolgreich zu sein. Der strategische Einsatz von Informationstechnologie wird hierbei mehr und mehr zu einem zentralen Erfolgsfaktor, nicht nur für große Konzerne, sondern zunehmend auch für mittelständische Unternehmen.

Wir bieten Produkte und Dienstleistungen an, mit denen unsere Kunden Herausforderungen angehen und Chancen erfolgreich nutzen können:

- Beschleunigte Innovation: Wir erwarten, dass IT in den nächsten Jahren eine immer größere Rolle bei der Neugestaltung von Geschäftsmodellen spielen wird. SAP stellt die dafür notwendigen Anwendungen bereit.
- Schnelle Strategieumsetzung: SAP verfügt über jahrzehntelange Erfahrung mit Geschäftsprozessen und branchenspezifischen Anforderungen, die in unsere Softwarelösungen eingeflossen ist. Dieses Fachwissen hilft unseren Kunden, ihrerseits optimale Abläufe und größtmögliche Effizienz zu erzielen. In Kombination mit den SAP-Lösungen auf Basis einer Geschäftsprozessplattform und der serviceorientierten Architektur (Enterprise Service-Oriented Architecture, Enterprise SOA) ermöglicht dies eine wesentlich schnellere Umsetzung neuer Strategien als bisherige Ansätze.

- Belegschaften im Wandel: Mit SAP-Anwendungen sind unsere Kunden in der Lage, ihre Mitarbeiter als wichtigstes Kapital noch wirksamer einzusetzen. Möglich wird dies durch effiziente Personalentwicklung, standortübergreifende Zusammenarbeit bei komplexen Aufgabenstellungen und Unterstützung für global verteilte Belegschaften.
- Gesellschaftliche Verantwortung auf globaler Basis: SAP-Anwendungen unterstützen die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und ermöglichen eine verantwortungsbewusste, transparente, wertorientierte Unternehmensführung, Risikobewertung und Kontrolle.

Zum einen bringen wir diesen Mehrwert unseren Großkunden und Firmen aus dem oberen Mittelstand, indem wir unser traditionelles Kerngeschäft erweitern. Zum anderen etablieren wir zugleich ein neues Geschäftsfeld im unteren Mittelstand.

Erweiterung des traditionellen Kerngeschäfts

Unsere Kundenbasis im traditionellen Kerngeschäft besteht aus globalen Großunternehmen sowie Firmen aus dem oberen Mittelstand (mit 500 bis 2.500 Mitarbeitern). Diese Firmen nutzen entweder die SAP Business Suite oder SAP Business All-in-One, um Geschäftsabläufe zu automatisieren und ihre Unternehmensführung und -steuerung zu optimieren.

Wir entwickeln unser Softwareprodukt SAP Business Suite entlang spezifischer Geschäftsthemen weiter, um unseren Kunden die Schaffung von betriebswirtschaftlichem Mehrwert zu ermöglichen. Zudem stellen wir unseren Kunden verstärkt Lösungen zur Datenanalyse und Entscheidungsvorbereitung zur Verfügung und verbinden strukturierte Informationen in SAP-Systemen mit unstrukturierten Informationen. Unsere Kunden können somit die Produktivität ihrer Mitarbeiter erhöhen und weiteren Mehrwert aus den Investitionen in unsere Lösungen erzielen.

Sämtliche Anwendungen der SAP Business Suite sowie SAP Business All-in-One setzen auf einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen auf. Enterprise SOA mit standardisierten, sofort einsetzbaren Enterprise Services bietet zum einen Flexibilität, zum anderen aber auch Stabilität, Sicherheit und Skalierbarkeit für Unternehmenssoftware und verspricht damit schnelle Innovation durch adaptierte und neue Geschäftsprozesse bei gleichzeitiger Reduzierung der Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO). Um Enterprise SOA in die Realität umzusetzen, ergänzen wir die Technologieplattform SAP NetWeaver um funktionsstarke Enterprise Services. Damit bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, ihre bestehenden IT-Landschaften in eine Enterprise SOA nach dem Prinzip „Enterprise SOA by Evolution“ weiterzuentwickeln. SAP bietet damit eine integrierte Kombination aus Technologie-Infrastruktur und sofort verfügbaren Prozesskomponenten an, die auf umfangreichem Branchenwissen basiert.

In der Zusammenarbeit mit Partnern, Kunden und Entwicklern verbreitern und vertiefen wir unser Lösungsangebot. Im Laufe der Zeit soll Enterprise SOA somit die gemeinsame Grundlage für ein Netzwerk aus Kunden, Partnern und Entwicklern sein, in dem jeder von den Vorteilen profitiert.

Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand

Wir bedienen Kunden im oberen Mittelstand (mit 500 bis 2.500 Mitarbeitern) bereits erfolgreich mit der Softwarelösung SAP Business All-in-One. SAP Business All-in-One ist speziell für Unternehmen geeignet, die weitreichende Branchenfunktionen, Funktionstiefe und spezifische Erweiterungsmöglichkeiten benötigen. Firmen im unteren Mittelstand (mit 100 bis 500 Mitarbeitern) 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 spezifische Funktionstiefe. Viele dieser Firmen sehen ihre Anforderungen weder von traditionellen Softwareangeboten noch von bestehenden On-Demand-Lösungen erfüllt.

Um dieses Marktsegment zu bedienen, haben wir im Jahr 2007 unser Produktangebot um die Softwarelösung SAP Business ByDesign erweitert. SAP Business ByDesign ist eine neue, umfassende Geschäftssoftware, die vier Hauptziele in den Vordergrund stellt: umfassendes Funktionsangebot, Benutzerfreundlichkeit, Anpassungsfähigkeit und geringe Gesamtbetriebskosten. Als On-Demand-Lösung wird SAP Business ByDesign vom Kunden via Internet eingesetzt, verursacht somit wenig Implementierungsaufwand und senkt die IT-Risiken für den Kunden. SAP Business ByDesign enthält Service- und Supportfunktionen und kann vor dem Erwerb kostenfrei getestet werden. Gleichzeitig reduziert sich der Bedarf an eigenen IT-Ressourcen und -Investitionen bei unseren Kunden.

Für Firmen mit weniger als 100 Mitarbeitern bieten wir die Softwarelösung SAP Business One an. SAP Business One ermöglicht eine einheitliche Steuerung der wichtigsten Geschäftsbereiche von Kleinunternehmen, wie Einkauf, Vertrieb und Finanzen.

Wachstumsstrategie

Unser Wachstumspotenzial wollen wir durch folgende Maßnahmen erschließen:

- Organisches Wachstum: Unsere Wachstumsstrategie beruht primär auf der internen Weiterentwicklung unseres Produktportfolios.
- Gemeinsame 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 Vertriebskanäle, um unterschiedliche Markt- und Kundensegmente anzusprechen.
- Gezielte Übernahmen: Ausgewählte strategische Übernahmen werden weiter unser breites branchenspezifisches und -übergreifendes Lösungsangebot um Technologien und Funktionen erweitern, die die besonderen Anforderungen unserer Kunden erfüllen. Um speziell im Bereich analytischer Anwendungen unser Wachstum zu beschleunigen, haben wir Anfang 2008 das Softwareunternehmen Business Objects übernommen. Damit schaffen wir die Basis, um mit weiteren Innovationen den Markt für Business Performance Management anzuführen.

Wesentliche Maßnahmen und Ereignisse

Umsatzziele deutlich übertroffen, Profitabilitätsziele erfüllt

Wir haben im Jahr 2007 in einem unverändert anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld erneut ein deutliches Umsatzwachstum erzielt und zugleich unsere Profitabilitätsziele, gemessen an der operativen Marge, erreicht. Hierzu trugen alle Regionen bei, wobei insbesondere die sogenannten BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) überdurchschnittliche Wachstumsraten aufwiesen. Wir haben unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele für das Jahr 2007 auf US-GAAP-Kennzahlen und Non-GAAP-Kennzahlen ausgerichtet. Daher greifen wir in der nachfolgenden Erläuterung neben den IFRS-Kennzahlen auch auf US-GAAP- und Non-GAAP-Kennzahlen zurück. Sowohl für die Umsatzerlöse als auch für die operative Marge ergaben sich für die Geschäftsjahre 2006 und 2007 keine wesentlichen Unterschiede zwischen den Werten nach IFRS und US-GAAP.

- Mit währungsbereinigten zweistelligen Wachstumsraten in allen Regionen verzeichneten wir ein starkes Unternehmenswachstum, durch das wir unsere Position gegenüber unseren Wettbewerbern weiter stärken konnten. Unsere zu Jahresbeginn auf Basis von US-GAAP veröffentlichten Zielwerte für Software- und softwarebezogene Serviceerlöse haben wir deutlich übertroffen. Der US-GAAP-Software- und softwarebezogene Serviceumsatz stieg im Gesamtjahr 2007 um 13 % gegenüber dem Vorjahr auf 7.427 Mio. € (2006: 6.596 Mio. €; 2005: 5.955 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg der US-GAAP-Software- und softwarebezogene Serviceumsatz um 17 %. Damit übertrafen wir deutlich unseren währungsbereinigten US-GAAP-Zielkorridor, den wir zu Jahresbeginn mit währungsbereinigt 12 % bis 14 % angegeben hatten. Unsere US-GAAP-Softwareerlöse wuchsen im Berichtsjahr um 13 % auf 3.407 Mio. € (2006: 3.003 Mio. €; 2005: 2.743 Mio. €). Der währungsbereinigte Anstieg betrug 18 %. Dies ist das stärkste Wachstum unserer Softwareerlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse seit dem Jahr 2000. Die IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen ebenfalls um 13 % und beliefen sich 2007 auf 7.441 Mio. € (2006: 6.605 Mio. €). Positiv bemerkbar auf unsere Software- und softwarebezogene Serviceerlöse machte sich die steigende Nachfrage unserer Großkunden nach einer Fortsetzung ihrer strategischen Partnerschaft mit der SAP im Rahmen sogenannter Global Enterprise Agreements. Bis zum Ende des Jahres 2007 haben wir elf dieser Subskriptionsverträge mit unseren Kunden abgeschlossen. Hierbei kommt es aufgrund der IFRS- und US-GAAP-Regeln ab dem Abschluss des Vertrags zu einer ratierlichen Realisierung des Umsatzes über mehrere Jahre. Unsere IFRS-Gesamterlöse beliefen sich 2007 auf 10.256 Mio. € (2006: 9.402 Mio. €) und stiegen damit um 9 %. Der US-GAAP-Gesamtumsatz erhöhte sich ebenfalls um 9 % gegenüber dem Vorjahr auf 10.242 Mio. € (2006: 9.393 Mio. €; 2005: 8.509 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse wuchs der US-GAAP-Gesamtumsatz um 13 %.
- Die US-GAAP-operative Marge belief sich auf 26,7 % (2006: 27,4 %; 2005: 27,5 %). Damit erreichten wir unser zu Beginn des Geschäftsjahres gesetztes Profitabilitätsziel, das bei einer operativen Marge zwischen 26,0 % und 27,0 % lag. Die IFRS-operative Marge betrug im Berichtsjahr 26,3 % (2006: 26,6 %).
- Die IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse stiegen in der Region Amerika um 9 %, in der Region Asien-Pazifik-Japan um 19 % und in der Region EMEA um 13 %. Auf Basis von währungsbereinigten US-GAAP-Werten wuchsen in allen drei Vertriebsregionen

unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (bestimmt nach dem Sitz des Kunden) im zweistelligen Prozentbereich. Während die US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in der Region Amerika währungsbereinigt um 17 % wuchsen, verzeichneten wir in den Regionen Asien-Pazifik-Japan und EMEA einen währungsbereinigten Anstieg von 24 % und 14 %. Insbesondere für Russland und Frankreich verzeichneten wir ein deutliches währungsbereinigtes Wachstum der US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse.

- Im Berichtsjahr haben wir mit einem Anstieg von 4 Prozentpunkten erneut weitere Anteile am Gesamtumsatz der Anbieter von Core Enterprise Applications hinzugewonnen. Unser weltweiter Anteil auf der Basis des Software- und softwarebezogenen Serviceumsatzes unter diesen Anbietern erreichte 28,4 % zum Ende des Jahres 2007. Damit liegen wir beachtliche 12 Prozentpunkte vor unserem nächstgrößeren Mitbewerber. Das Gesamtvolumen des Marktes im Bereich Core Enterprise Applications beziffern wir basierend auf Angaben von Branchenanalysten auf rund 36,7 Mrd. US$.
- Im Verlauf des Jahres haben wir entsprechend unseren Ankündigungen unser neues Produkt für den Mittelstand, SAP Business ByDesign, vorgestellt und zahlreiche weiterentwickelte Produkte auf den Markt gebracht. Dazu gehören SAP Customer Relationship Management und SAP GRC Risk Management. Insbesondere die Nachfrage nach SAP ERP 6.0 ist hoch, zum Jahresende setzten mehr als 5.100 Kunden die Anwendung produktiv ein. Ferner wird unsere Technologieplattform SAP NetWeaver von unseren Kunden sehr gut angenommen. Zum Jahresende waren bereits über 29.000 Systeme produktiv.
- Mit unserem Geschäftsmodell für das Volumengeschäft mit mittelständischen Unternehmen waren wir auch 2007 erfolgreich und konnten unsere führende Marktposition festigen. Die Zahl unserer Partner und Kunden im indirekten Vertriebskanal ist stark gestiegen: Unser Mittelstandsprodukt SAP Business All-in-One nutzen rund 11.350 Kunden, was einem Anstieg von 19 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zudem kletterte die Anzahl unserer Vertriebspartner für dieses Produkt gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 um 17 % auf 1.100. Für SAP Business One, unser Produkt für kleine Unternehmen, erhöhten wir die Anzahl der Partner um 4 % auf 1.350. Unsere Partner für SAP Business One bedienten zum Jahresende 17.780 Kunden, was einer Erhöhung um 39 % im Vorjahresvergleich entspricht. Für unser im September 2007 vorgestelltes Produkt SAP Business ByDesign hatten wir zum Jahresende bereits über 150 Kundenprojekte und über 50 Partner.

Lösungs- und Serviceportfolio konsequent erweitert

Auch im Geschäftsjahr 2007 haben wir wieder verschiedene neue oder verbesserte Lösungen in den vier Kernbereichen unseres Produktportfolios – Unternehmensanwendungen, Branchenlösungen, Plattform sowie Angebote für Mittelstand und Business User – auf den Markt gebracht. Einen weiterführenden Überblick über unsere Produktinnovationen und -erweiterungen geben wir im Abschnitt „Entwicklungsergebnisse“ dieses Lageberichts.

Partnernetzwerk erweitert

Im Jahr 2007 haben wir unter anderem folgende zukunftsweisende Partnerschaften geschlossen und Projekte initiiert:

- Mit dem US-Unternehmen Cisco Systems Inc. entwickeln wir gemeinsame Lösungen, die Geschäftsanwendungen und IT-Netzwerke besser aufeinander abstimmen. Diese Lösungen sollen für mehr Flexibilität in Geschäftsnetzwerken zwischen Kunden, Partnern, Lieferanten und Mitarbeitern sorgen, die über heterogene, geografisch verteilte Unternehmens- und IT-Systeme hinweg zusammenarbeiten.
- Mit Misys, einem britischen Spezialisten für Bankensoftware, vermarkten wir gemeinsame Bankensoftware für die internationale Handelsfinanzierung. Das Produkt verbindet über die Technologieplattform SAP NetWeaver die Lösung Misys BankFusion mit zentralen SAP-Komponenten. Finanzinstitute erhalten so eine umfassende Branchenlösung aus einer Hand und können dadurch die Komplexität ihrer IT-Infrastruktur reduzieren.
- Mit Callataÿ & Wouters, einem belgischen Softwareanbieter, kooperieren wir ebenfalls bei einer Softwarelösung für den Bankensektor. Gemeinsam vermarkten wir eine Kernbankenlösung für mittelgroße Finanzinstitute, die Technologie und Software der SAP mit der Softwarelösung Thaler von Callataÿ & Wouters kombiniert und so eine Geschäftsprozessplattform für Banken bietet.
- Mit SunGard Data Systems Inc., einem führenden IT- und Softwareanbieter für Finanzdienstleister und öffentliche Einrichtungen, arbeiten wir gemeinsam an der Erweiterung serviceorientierter Architekturen für Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA) im Bankensektor. Erstes Ergebnis der Zusammenarbeit wird eine sogenannte Asset-Liability-Management-Lösung für das Risiko- und Performance-Management bei Finanzdienstleistern sein. Die neue Partnerschaft unterstützt Geschäftsprozessplattformen für Banken und kombiniert die Stärken der SAP-Anwendungen mit denen der BancWare von SunGard.

- Mit TechniData AG haben wir eine integrierte Softwarelösung entwickelt, die Chemieunternehmen dabei unterstützt, Anforderungen der neuen EU-Verordnung zur Registrierung, Bewertung und Zulassung von Chemikalien (REACH) zu erfüllen. Diese Lösung ist in die bestehende Anwendung SAP Environment, Health & Safety (SAP EH&S) integriert. Damit ergänzt SAP das GRC-Lösungsportfolio. Zudem richten wir ein beratendes GRC Executive Advisory Council ein, das die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden intensivieren wird.
- Mit Vistex Inc., einem US-Softwareanbieter, haben wir ebenfalls unsere Vertriebspartnerschaft erweitert. So vertreiben wir jetzt die Vistex-Softwarelösungen für das Rabatt- und Rückvergütungsmanagement weltweit. Mit Vistex-Lösungen können Lieferanten und Hersteller aus Branchen wie der Konsumgüter- und Lebensmittelindustrie, der Biotechnologie und dem Handel ihr Preis- und Rabattmanagement konsolidieren und weitgehend automatisieren.
- Mit dem US-amerikanischen IT-Dienstleister Computer Sciences Corporation (CSC) schlossen wir eine Allianz, um das Kernbankensystem von CSC durch SAP-Technologie und -Anwendungen zu ergänzen. Die Zusammenarbeit hat das Ziel, Finanzinstituten mehr Flexibilität durch verbesserte Produktivität, optimale Integration von Geschäftsprozessen sowie Möglichkeiten zur IT-Konsolidierung zu bieten.
- Seit Mitte 2007 vermarkten wir die Visiprise-Anwendung zur Fertigungssteuerung, Visiprise Manufacturing, unter dem Namen SAP Manufacturing Execution by Visiprise. Das neue Angebot unterstützt komplexe Fertigungsprozesse durch Funktionen für die Umsetzung von Produktionsvorgaben, Rückverfolgung und das Qualitätsmanagement.
- Ein weltweites Reseller-Abkommen vereinbarten wir mit dem kanadischen Unternehmen Nakisa Inc. Im Rahmen der Vereinbarung integrieren wir grafische Funktionen für die Mitarbeiterverwaltung von Nakisa in die Lösung SAP Human Capital Management (SAP HCM). Die Funktionen unterstützen die grafische Darstellung und Visualisierung der Mitarbeiterorganisation sowie das Talentmanagement zur Besetzung vakanter Schlüsselpositionen.

Übernahmen zur Stärkung des Portfolios

Auch im Geschäftsjahr 2007 haben wir wie angekündigt unser organisches Wachstum um gezielte Akquisitionen zur technologischen und funktionalen Erweiterung unseres Lösungsportfolios ergänzt. Wir haben fünf Unternehmen durch die Übernahme der Anteile akquiriert. Von zwei weiteren Unternehmen haben wir die wesentlichen Wirtschaftsgüter erworben.

- Im Februar akquirierten wir das nicht börsennotierte Unternehmen Pilot Software Inc., einen kalifornischen Hersteller von Anwendungen zur Leistungssteuerung im Unternehmen. Die Software wurde bis zur Übernahme weltweit von 150 Kunden, unter anderem aus den Branchen Handel und Finanzdienstleistungen sowie dem öffentlichen Sektor, eingesetzt. Mit Pilot Software erweitern wir unser eigenes Portfolio analytischer Geschäftsanwendungen. Die Lösungen von Pilot Software liefern dem Management alle Instrumente, um die Leistung eines Unternehmens umfassend zu messen, zu bewerten und durchgängig zu steuern.
- Im Mai erwarben wir das nicht börsennotierte Unternehmen Wicom Communications Ltd., einen führenden Anbieter von Softwarelösungen für Contact Center und Unternehmenskommunikation, die rein auf Internet-Protocol-Telefonie (IP-Telefonie) basieren. Mit der Akquisition bieten wir unseren Kunden künftig die Möglichkeit, Kommunikationstechnologie noch enger in ihre Unternehmenssysteme zu integrieren, Kundenanfragen über alle Kommunikationskanäle effektiver zu bearbeiten und so den Kundenservice nachhaltig zu verbessern. Die Lösung hilft unseren Kunden, bislang isolierte Hard- und Softwarekomponenten zu verbinden, und ermöglicht die zentrale Steuerung verteilter Prozesse und Ressourcen sowie ein konsolidiertes Berichtswesen. Unternehmensbereiche wie Kundenservice, Marketing, Finanzen und Vertrieb können nun besser miteinander verbunden werden und Mitarbeiter mit Kundenkontakt erhalten überall Zugriff auf dieselben Daten und Informationen, unabhängig von ihrem Standort. Über Webservices-basierte Standardschnittstellen kann die Lösung mit SAP CRM integriert werden.
- Des Weiteren schlossen wir im Mai die Übernahme des norwegischen Unternehmens MaXware ab. Zum Zeitpunkt der Akquisition hatte der nicht börsennotierte Anbieter von Identitätsmanagementsoftware weltweit rund 300 Kunden aus unterschiedlichen Sektoren wie Technologie, Fertigung, Rüstung, Energiewirtschaft, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen und öffentliche Verwaltung. Die MaXware-Lösungen ergänzen die Funktionen für Identitätsmanagement der Technologieplattform SAP NetWeaver. Damit erhalten unsere Kunden eine

durchgängige Plattform, die eine system- und prozessübergreifende Verwaltung von Zugriffsrechten erlaubt und die Sicherheit in heterogenen IT-Landschaften in Echtzeit gewährleistet. Die Kombination von MaXwares bewährter und leicht konfigurierbarer Identitätsmanagementlösung mit den Geschäftsanwendungen und der SAP NetWeaver-Technologieplattform eröffnet Firmen mehr Flexibilität bei der Verwaltung von IT-Zugriffsrechten – sowohl im eigenen Unternehmen als auch bei der Zusammenarbeit mit Kunden, Vertriebspartnern und Lieferanten. Ergänzend dazu bietet die SAP-Lösung SAP GRC Access Control umfassende Funktionen und Inhalte für ein durchgängiges Risikomanagement und die Einhaltung gesetzlicher Auflagen.

- Im Juni kauften wir den nicht börsennotierten US-Softwareanbieter OutlookSoft Inc. Mit dem Spezialisten für Finanz- und Leistungsmanagementsoftware ergänzen wir unser Lösungsportfolio für Finanzleiter der Unternehmen und unterstützen sie damit bei der Optimierung der Unternehmensleistung, dem Risikomanagement und der Steuerung finanzieller Wertschöpfungsketten. Die Performance-Management-Lösungen bieten durchgängige Workflows für Finanzprozesse, integrierte Prognoseanwendungen (Predictive Analytics) sowie eine umfassende Sammlung vorkonfigurierter Verfahren und Abläufe für das Leistungsmanagement. Durch die Integration von Web-2.0-Technologien zeichnen sich die Anwendungen durch hohe Bedienerfreundlichkeit aus. Eine breite Palette an Funktionen erleichtert die teamübergreifende Zusammenarbeit.
- Im Oktober akquirierten wir das Lizenz- und Wartungsgeschäft unseres langjährigen Exklusivpartners SAP Arabia LLC. Im Zuge der Übernahme haben wir ausgewählte Vermögenswerte erworben, darunter alle bestehenden Lizenz- und Wartungsverträge mit Kunden, Vertriebsrechte sowie Warenzeichen. Im Rahmen unserer globalen Expansionsstrategie haben wir im ersten Schritt Niederlassungen in Dubai und Saudi-Arabien eröffnet.
- Wir haben im Oktober die Wirtschaftsgüter des nicht börsennotierten indischen Softwareunternehmens YASU Technologies Inc., eines führenden Herstellers von Systemen für das Business Rules Management (BRM), übernommen. Diese Systeme helfen Kunden dabei, Geschäftsregeln zu definieren und umzusetzen. Die Lösungen von YASU Technologies werden als Bestandteil des SAP NetWeaver Composition Environment direkt in die Technologieplattform SAP NetWeaver integriert. Unternehmen erhalten so eine Infrastruktur für ihr BRM und können somit ihre strategischen Ziele konsequent umsetzen. Partner können die neue Lösung direkt in ihre Produktangebote einbinden.
- Im Oktober haben wir bekannt gegeben, sämtliche Anteile an Business Objects erwerben zu wollen. Der Kaufpreis beträgt 42,00 € je Aktie; der Preis je ADS entspricht dem US$-Gegenwert des Preises je Aktie auf der Basis des Wechselkurses zum Zeitpunkt des Vollzugs des Angebots. Das Transaktionsvolumen beläuft sich unter Berücksichtigung der Transaktionsnebenkosten auf etwas mehr als 4,8 Mrd. €. Gemeinsam wollen SAP und Business Objects wertschaffende Lösungen für prozess- und betriebswirtschaftlich orientierte Anwender anbieten. Die Übernahme von Business Objects ist Anfang 2008 erfolgt. Weiterführende Informationen zur Übernahme von Business Objects geben wir im Abschnitt „Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende“ dieses Lageberichts.
- Im November haben wir das nicht börsennotierte Softwareunternehmen Silk Europe N.V., Belgien übernommen. Silk agiert als Wiederverkäufer von OutlookSoft-Software in den Niederlanden und Belgien.

Finanzstärke ermöglicht erneut Kapitalmaßnahmen

Die positive wirtschaftliche und finanzielle Lage der SAP erlaubte uns, auch im Geschäftsjahr 2007 Kapitalmaßnahmen im Sinne unserer Aktionäre durchzuführen:

- Im September 2007 haben wir das Grundkapital der SAP AG von 1.269.040.112 € auf 1.246.040.112 € (entspricht 1.246.040.112 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 €) durch den Einzug von 23 Millionen eigenen Aktien herabgesetzt. Die ordentliche Hauptversammlung der SAP AG vom 10. Mai 2007 hatte den Vorstand zum Erwerb eigener Aktien ermächtigt. Die Ermächtigung sieht zugleich vor, dass die von der SAP AG erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Beschluss der Hauptversammlung eingezogen werden können. Auf Beschluss des Vorstands der SAP AG haben wir 23 Millionen Stückaktien eingezogen; dies entspricht rund 1,8 % des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Kapitalherabsetzung.
- Im Jahresverlauf 2007 kauften wir etwa 27,3 Millionen Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von 36,85 € je Aktie zurück und hatten zum 31. Dezember 2007 über 48,1 Millionen eigene Aktien im Bestand.

Unternehmensstruktur und -organisation

Im Geschäftsjahr 2007 gab es verschiedene wesentliche Änderungen in unserer Unternehmensstruktur und -organisation:

- Am 31. Januar 2007 haben wir das Managementteam des neu geschaffenen globalen Unternehmensbereichs Mittelstand (Small Businesses and Midsize Companies, SME) vorgestellt. Unter der Leitung von Hans-Peter Klaey bündeln wir unsere SME-Ressourcen, um den Mittelstand noch gezielter anzusprechen sowie Geschäftspotenziale für Kunden und Partner zu erweitern.
- Im Februar 2007 verlängerte unser Aufsichtsrat den Vorstandsvertrag von Henning Kagermann bis zum 31. Mai 2009.
- Zum 1. April 2007 verließ unser Vorstandsmitglied Shai Agassi die SAP in gegenseitigem Einvernehmen, um sich verstärkt seinen persönlichen Interessen in den Bereichen Umweltpolitik und alternative Energien sowie weiteren Themen zu widmen.
- Im März 2007 wurde Léo Apotheker, President Customer Solutions & Operations und Vorstandsmitglied, zum stellvertretenden Vorstandssprecher der SAP AG ernannt.
- Im November 2007 erhielten wir als erstes deutsches Unternehmen eine Zertifizierung des Institute of Internal Auditors (IIA) für unsere interne Revision. Das IIA prüfte die Methoden und Prozesse der SAP-Abteilung Global Internal Audit Services (GIAS) auf der Grundlage der „International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing“ und bescheinigte GIAS die Einhaltung aller dieser Standards als im höchsten Maße erfüllt. Die sehr gute Bewertung zeigt, dass die Strukturen, Richtlinien, Verfahren und Prozesse von GIAS den Standards des IIA und der Berufsethik in jeder Weise entsprechen. Damit belegt das externe Gütesiegel ein Höchstmaß an Integrität und untermauert die Vertrauenswürdigkeit unserer internen Revision.

Regionale Präsenz erweitert

Im Verlauf des Jahres 2007 haben wir die regionale Präsenz der SAP an die neuen Bedürfnisse angepasst, vor allem in unseren Vertriebs- sowie in den Forschungs- und Entwicklungseinheiten.

- Mit der Zusammenführung unserer beiden EMEA-Vertriebsregionen EMEA Central und EMEA News in eine gemeinsame Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) wollen wir unser Wachstum bei Großkunden und im Mittelstand intensivieren. Damit liegt nun die Verantwortung für die gesamte Region bei Erwin Gunst, Corporate Officer und Mitglied des SAP Executive Council. Mit der Zusammenführung haben wir die EMEA-Vertriebsorganisation noch stärker auf Wachstumschancen ausgerichtet, die sich aus der Dynamik grenzüberschreitender Geschäftsprozesse ergeben. Ferner wurde Bill McDermott, Corporate Officer und Mitglied des SAP Executive Council, zusätzlich zur Vertriebsregion Amerika die Verantwortung für die Vertriebsregion Asien-Pazifik-Japan übertragen.
- In den Räumen der SAP Labs im kalifornischen Palo Alto haben wir ein neues Entwicklungslabor eröffnet. In dem „SAP Co-Innovation Lab“ werden künftig neue Technologien gemeinsam mit Kunden und Partnern wie Independent Software Vendors (ISVs), Systemintegratoren (SIs) und Herstellern entwickelt. Neben der Entwicklung branchenspezifischer Anwendungen und innovativer Technologien soll das Co-Innovation Lab auch demonstrieren, welche konkreten Wettbewerbsvorteile und Effizienzgewinne sich für Unternehmen durch den Wechsel zu einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA) ergeben. Gründungspartner sind Cisco Systems, Hewlett-Packard Company, Intel Corporation und Network Appliance Inc. (NetApp).
- Auch in Indien erweitern wir unsere Entwicklungseinheit. Bereits im Jahr 2006 definierten wir Indien als strategischen Schwerpunkt und stellten damit zusätzliche Ressourcen für das Land bereit, um unseren Erfolg in diesem Markt konsequent zu vergrößern. Bereits heute sind die SAP Labs in Indien das größte Forschungs- und Entwicklungszentrum der SAP außerhalb Deutschlands. Für die Erweiterung wollen wir bis zum Jahr 2010 rund 1 Mrd. US$ in Indien investieren.

Wichtige Kundenverträge abgeschlossen; Kundenzahl steigt auf über 46.100

Wir konnten im Laufe des Geschäftsjahres 2007 mehr als 8.100 Neukunden gewinnen und haben damit unsere Kundenzahl auf über 46.100 erhöht. Das Jahr 2007 war dabei vor allem von zahlreichen Produktneuheiten und dem stark erweiterten Lösungsangebot für mittelständische Unternehmen geprägt. Mehr als 65 % unserer Kunden ordnen wir mittlerweile diesem Segment zu.

Im Jahr 2007 schlossen wir unter anderem mit folgenden namhaften großen und mittelständischen Kunden Verträge ab:

- Die chinesische Hauptstadt Peking entschied sich, ihre Steuerverwaltung mit SAP zu modernisieren, und integrierte mit SAP NetWeaver Business Intelligence Informationen aus verschiedenen IT-Systemen. So setzte die nationale Steuerbehörde zunächst im Pekinger Bezirk Xicheng die Steuerverwaltungslösung der SAP ein. Das Projekt konsolidiert und vereinfacht die Steuer- und Einkommensverwaltung für über ein Fünftel der wichtigsten Unternehmen des Landes.

- Die AOK, Deutschlands größte gesetzliche Krankenversicherung, erweitert ihre Branchenlösung „oscare“, die auf dem Softwareportfolio SAP for Insurance basiert, um so ihr Leistungsmanagement zu verbessern. Versicherte sollen künftig von kürzeren Bearbeitungszeiten für Leistungen aus Kranken- und Pflegeversicherungen profitieren.
- Unilever, ein weltweit tätiger Konsumgüterhersteller, intensivierte seine langjährige Geschäftsbeziehung zu SAP. Unilever hat als erstes Unternehmen seiner Branche einen allumfassenden, subskriptionsbasierten, strategisch ausgerichteten und durch eine enge Zusammenarbeit geprägten Rahmenvertrag mit weltweiten Nutzungsrechten für unsere Software, ein sogenanntes Global Enterprise Agreement, mit uns geschlossen. Als Eckpfeiler seiner konzernweiten Umorganisation wird Unilever SAP ERP und SAP NetWeaver einsetzen. SAP wird damit zum langfristigen strategischen Partner bei der Einführung einer serviceorientierten Architektur für Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA) und begleitet Unilever durch den gesamten Umstrukturierungsprozess.
- Wal-Mart Stores Inc., international tätiger Einzelhandelskonzern, optimiert seine Finanzprozesse mit der Anwendung SAP ERP Financials. Damit sollen die vorhandenen Systeme von Wal-Mart Stores an den kontinuierlichen Wachstumsprozess von Wal-Mart und die regulatorischen Rahmenbedingungen angepasst werden.
- Die ESPRIT GmbH, internationale Modemarke, wählte SAP ERP als Plattform für ihre weltweiten Einzel- und Großhandelsprozesse. Mit den SAP-Anwendungen plant das Unternehmen, sein internationales Zulieferernetzwerk zu integrieren, die Handels- und Wertschöpfungsprozesse zu optimieren und das weltweite Unternehmenswachstum zu unterstützen.
- Die EDEKA-Gruppe, führender deutscher Lebensmitteleinzelhändler, konsolidiert ihre IT-Aktivitäten jetzt mit Software von SAP. In diesem Zusammenhang werden wir auch Technologiepartner von EDEKA mit einem Planungszeitraum bis zum Jahr 2012. Neben Funktionen aus der Branchenlösung SAP for Retail werden auch SAP ERP und die SAP NetWeaver-Plattform zum Einsatz kommen.
- Vodafone Group Plc., führender Mobilfunkanbieter, erweiterte den mit SAP seit 2005 bestehenden Rahmenvertrag und setzt nun betriebswirtschaftliche Anwendungen und Dienstleistungen auf Basis der Unternehmenssoftware SAP ERP und der SAP NetWeaver-Plattform in seinen weltweiten Konzerngesellschaften ein.
- Hitachi Ltd., weltweit aktiver Hersteller und Anbieter von Elektronikprodukten, entschied sich für die Unternehmensanwendung Warenwirtschaftssystem SAP ERP basierend auf der Technologieprozessplattform SAP NetWeaver. Mit dieser Entscheidung wurde auch ein Globalabkommen vereinbart, nach dem Hitachi umfassenden Zugang zu SAP-Lösungen erhält.
- Dow Corning Corporation, Marktführer bei der Entwicklung von Produkten auf Siliziumbasis, hat sich für den Einsatz von SAP CRM und der SAP NetWeaver-Technologieplattform entschieden. Das Unternehmen integriert damit seine kundenorientierten Geschäftsprozesse in einer einzigen, durchgängigen SAP-Applikationsplattform.
- Mit dem brasilianischen Ingenieurs-, Bau- und Minenkonzern U&M Mineração e Construção S/A haben wir im August 2007 den zehntausendsten Kunden der Mittelstandslösung SAP Business All-in-One begrüßen können. Der Spezialist für Erd- und Grund-, Tage- und Untertagebau nutzt die Lösung des brasilianischen SAP-Partners Procwork zur Integration seiner Geschäftsprozesse sowie als technologisches Fundament seiner regionalen und internationalen Wachstumsstrategie.
- Die Luftfahrtgesellschaft Saudi Arabian Airlines wird SAP-Lösungen einsetzen, um ihr Geschäftsmodell umfassend neu auszurichten. Mit der Zusammenführung von Prozessen werden Geschäftsabläufe des Flugbetriebs, die Buchführung, das Reservierungsmanagement und das Ticketing sowie das Treibstoffmanagement und die technische Dokumentation unterstützt.

Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen ausgeweitet

Die Einführung von Anwendungssoftware in Unternehmen ist oftmals mit erheblichen Investitionen verbunden. Um Unternehmen solche Investitionen zu erleichtern, bietet unser strategischer Partner Siemens Financial Services GmbH (SFS) ein Finanzierungsprogramm für SAP-Lösungen unter dem Namen SAP Financing an. Die Verfügbarkeit des Programms in über 45 Ländern und die Verdopplung der Finanzierungsanfragen im Jahr 2007 gegenüber dem Vorjahr zeugen von einer hohen Marktakzeptanz. Im Jahr 2007 wurde dieses Finanzierungsangebot auf große Unternehmen ausgeweitet. Jedoch wurden über 70 % der Finanzierungen mit mittelständischen Unternehmen – der Hauptzielgruppe von SAP Financing – abgeschlossen. Während im Rahmen dieses Programms bisher vornehmlich Darlehen vergeben wurden, hat SFS das Programm nun um Leasingoptionen erweitert und bietet somit unseren Kunden eine höhere Flexibilität für ihre Finanzierung.

Entwicklung der Ertragslage

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. Den bisherigen Posten „Wartungserlöse" haben wir in „Supporterlöse" und den bisherigen Posten „Software- und Wartungserlöse" in „Software- und softwarebezogene Serviceerlöse" umbenannt. Als zusätzliche Zeile innerhalb der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse haben wir den Posten „Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse" hinzugefügt. Dieser neue Posten beinhaltet Subskriptionserlöse, Softwaremieterlöse, Erlöse aus On-Demand-Angeboten und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse. Subskriptionserlöse werden aus Verträgen vereinnahmt, 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). Softwaremieterlöse entstehen aus Softwaremietverträgen, die ebenfalls Software- und Wartungsumsätze beinhalten, wobei Kunden lediglich Zugang zu aktuell verfügbaren Produkten erhalten. Zu den Erlösen aus unserem On-Demand-Angebot zählen wir zum Beispiel Erlöse aus der SAP-CRM-On-Demand-Lösung sowie aus unserem neuen Mittelstandsprodukt SAP Business ByDesign, sofern wir es Kunden im On-Demand-Betrieb zur Verfügung stellen, und Erlöse aus sonstigen Hosting-Verträgen, bei denen unsere Kunden kein jederzeitiges Kündigungsrecht ohne wesentliche Vertragsstrafen haben. Zu den sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen gehören softwarebezogene Umsatzbeteiligungen, zum Beispiel aus Entwicklungskooperationen. Damit entsprechen die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse der Summe aus Softwareerlösen, Wartungserlösen und Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlösen.

Des Weiteren haben wir den bisherigen Posten „Serviceerlöse" in „Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse" umbenannt. Als zusätzliche Zeile innerhalb der Serviceerlöse haben wir den Posten „Sonstige Serviceerlöse" eingefügt. Dieser neue Posten enthält Erlöse aus nicht obligatorischen Hosting-Leistungen, Application Management Services (AMS) und Vermittlungsprovisionen. Nicht obligatorischer Hosting-Umsatz basiert auf Hosting-Verträgen, die dem Kunden ein jederzeitiges Kündigungsrecht ohne Zahlung signifikanter Vertragsstrafen und das Betreiben der Software auf eigenen Systemen erlauben. Mittels der AMS unterstützen wir die Anwendung nach der Implementierung, um die IT-Lösung des Kunden sowie deren Verfügbarkeit und Leistung zu verbessern und zu optimieren. Vermittlungsprovisionen basieren auf Kommissionszahlungen von Partnern, an die wir Kunden vermittelt haben. Damit entspricht der Posten Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse der Summe aus Beratungserlösen, Schulungserlösen und sonstigen Serviceerlösen.

Neben den veränderten Erlöspositionen haben wir die entsprechenden Kostenpositionen angepasst.

Umsatzerlöse

Wachstumsziel für Software- und softwarebezogene Serviceerlöse deutlich übertroffen

Im Jahr 2007 waren unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele auf US-GAAP- und Non-GAAP-Kennzahlen ausgerichtet. Daher greifen wir in der nachfolgenden Erläuterung unserer Ertragslage sowohl auf IFRS-Kennzahlen als auch auf US-GAAP- und Non-GAAP-Kennzahlen zurück.

Zu Jahresbeginn 2007 setzten wir uns das ambitionierte Ziel, die nach US-GAAP-Rechnungslegungsstandards ermittelten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse im Berichtsjahr ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in einer Spanne von 12 % bis 14 % gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Dabei sind wir davon ausgegangen, dass rund 2 % bis 4 % der gesamten US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse auf US-GAAP-Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse entfallen. Im Jahresverlauf gaben wir zusätzlich an, dass das Wachstum der US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse am oberen Ende der zu Jahresbeginn prognostizierten Spanne liegen würde. Mit einer Steigerung der US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um währungsbereinigt 17 % (nominal 13 %) auf 7.427 Mio. € (2006: 6.596 Mio. €; 2005: 5.955 Mio. €) übertrafen wir diese selbst gesetzten Umsatzziele deutlich. Die IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse beliefen sich 2007 auf 7.441 Mio. € (2006: 6.605 Mio. €) und stiegen damit nominal ebenfalls um 13 %. Mit dem erneut soliden Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse erzielten wir im vierten Jahr in Folge währungsbereinigt zweistellige Wachstumsraten. Der Anteil der Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse an den gesamten Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen lag mit 2,4 % innerhalb der von uns erwarteten Spanne.

Um die eigene Marktposition einzuschätzen, berechnen wir unseren weltweiten Anteil unter den Anbietern von Core Enterprise Applications. Im Vorjahr ermittelten wir den Anteil auf Basis von Softwarelizenzumsätzen. Als Folge der geänderten Struktur unserer Gewinn- und Verlustrechnung verwenden wir beginnend mit dem ersten Quartal 2007 US-GAAP-Software- und softwarebezogene Serviceerlöse als Basis für die Berechnung dieses Anteils. Nach unserer Einschätzung ist diese Messgröße nun der wichtigste Indikator für die Anteilsberechnung. Gestützt auf Angaben von Branchenanalysten beziffern wir den Umsatz von Core Enterprise Applications auf rund 36,7 Mrd. US$. Unser weltweiter Anteil wuchs im Geschäftsjahr 2007 um 4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr auf 28,4 %. Diese Stärkung unserer Marktposition sowie unser gesundes zweistelliges Wachstum sehen wir als Bestätigung unserer Strategie, mit einer klaren und innovativen Produktstrategie, einer fundierten Branchenkenntnis und einem herausragenden Lösungsangebot das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und in langfristige Geschäftsbeziehungen umzuwandeln.

Trotz unserer großen Kundenbasis erzielten wir im Berichtsjahr auf Basis der Vertragsanzahl im Auftragseingang 31 % der Softwareerlöse aus Verträgen mit Neukunden (2006: 31 %; 2005: 33 %). Die Gesamtzahl der Vertragsabschlüsse für Softwarelizenzen mit einem Wert von über 10 Tsd. € stieg um 18 % auf 12.154 Verträge (2006: 10.288 Verträge; 2005: 8.820 Verträge). Damit setzte sich bei einer Erhöhung unseres Auftragseingangs um 10 % der bereits in den Vorjahren feststellbare Trend zu einer größeren Anzahl an Verträgen und kleineren Vertragsvolumina fort.

Softwareerlöse wachsen um 13 %

Unsere IFRS- und US-GAAP-Softwareerlöse wuchsen im Berichtsjahr um 13 % auf 3.407 Mio. € (2006: 3.003 Mio. €; 2005: 2.743 Mio. €). Der währungsbereinigte Anstieg der US-GAAP-Softwareerlöse betrug 18 %. Dies ist das stärkste Wachstum der Softwareerlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse seit dem Jahr 2000.

Supporterlöse steigen um 11 %, Beratungserlöse sinken um 1 %, Schulungserlöse steigen um 7 %

Unsere IFRS-Supporterlöse wuchsen im Berichtsjahr auf 3.852 Mio. € (2006: 3.473 Mio. €) und stiegen damit um 11 %. Nach US-GAAP betrug der nominelle Anstieg der Supporterlöse ebenfalls 11 % und stieg auf 3.838 Mio. € (2006: 3.464 Mio. €; 2005: 3.170 Mio. €). Der währungsbereinigte Anstieg nach US-GAAP betrug 15 %. Wie bereits im Vorjahr schlossen wir auch im Jahr 2007 weitere sogenannte Global Enterprise Agreements mit unseren Kunden ab. Solche als Subskriptionen gestalteten und Software sowie Wartung umfassenden Kundenverträge haben wir im Berichtsjahr mit einem Volumen von etwa 820 Mio. € abgeschlossen, wobei dieses Volumen über einen Zeitraum von mehreren Jahren als Umsatz realisiert wird. Damit betrug die Summe aus US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen 73 % des US-GAAP-Gesamtumsatzes (2006: 70 %), was unserer Zielsetzung entspricht.

Die IFRS-Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse in den Jahren 2007 und 2006 unterscheiden sich nicht von den US-GAAP-Werten. Im Beratungsgeschäft konzentrierten wir uns erneut stärker auf Profitabilität als auf Wachstum. Die Beratungserlöse sanken von 2.249 Mio. € auf 2.221 Mio. € infolge der ungünstigen Veränderung des Wechselkurses um 1 % (2005: 2.071 Mio. €). Währungsbereinigt verzeichneten wir einen Anstieg von 2 %. Unser Schulungssegment profitierte von der erhöhten Nachfrage nach unseren Angeboten für computergestütztes Lernen (E-Learning). Die Schulungsumsätze erhöhten sich im Berichtsjahr von 383 Mio. € auf 410 Mio. € um 7 % (währungsbereinigter Anstieg nach US-GAAP 11 %) (2005: 342 Mio. €). Auf Basis der währungsbereinigten Veränderung nach US-GAAP erreichten wir im dritten Jahr in Folge ein zweistelliges Wachstum der Schulungserlöse. Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse stiegen damit um insgesamt 1 % (nach US-GAAP währungsbereinigter Anstieg 4 %) auf 2.744 Mio. € (2006: 2.728 Mio. €; 2005: 2.484 Mio. €).

Gesamtumsatz steigt um 9 %

Vor allem aufgrund des starken Anstiegs der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse erhöhte sich unser IFRS-Gesamtumsatz um 9 % auf 10.256 Mio. € (2006: 9.402 Mio. €). Nach US-GAAP stieg der Gesamtumsatz ebenfalls um 9 % (währungsbereinigt 13 %) auf 10.242 Mio. € (2006: 9.393 Mio. €; 2005: 8.509 Mio. €). Basierend auf dem währungsbereinigten US-GAAP-Umsatz ist das Jahr 2007 damit unser drittes Jahr in Folge mit einem zweistelligen Zuwachs im Gesamtumsatz. Erstmals erzielten wir einen Jahresumsatz von mehr als 10 Mrd. €.

Steigerung des Umsatzes in allen Regionen

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse nach IFRS der Region Amerika stiegen um 9 % auf 2.507 Mio. € (2006: 2.290 Mio. €). Im Berichtsjahr wuchs der US-GAAP-Umsatz in allen Regionen währungsbereinigt im zweistelligen Bereich. Entsprechend unseren Erwartungen zeigten sich die Regionen Amerika und Asien-Pazifik-Japan dabei wiederholt als Wachstumstreiber. So erzielte die Region

Amerika ein Wachstum der US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 9 % (währungsbereinigt 17 %) auf 2.495 Mio. € (2006: 2.282 Mio. €; 2005: 2.021 Mio. €). Die IFRS-Gesamterlöse in dieser Region stiegen 2007 um 6 % auf 3.589 Mio. € (2006: 3.393 Mio. €). Die US-GAAP-Gesamterlöse in dieser Region stiegen 2007 um 6 % (währungsbereinigt 14 %) auf 3.577 Mio. € (2006: 3.385 Mio. €; 2005: 2.996 Mio. €). Zu diesem Anstieg trug das Geschäft in den USA wesentlich bei. Die IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in den USA stiegen im Berichtsjahr um 7 % auf 1.849 Mio. € (2006: 1.734 Mio. €), die IFRS-Gesamterlöse um 4 % auf 2.717 Mio. € (2006: 2.617 Mio. €). Die US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in den USA stiegen im Berichtsjahr um 6 % (währungsbereinigt 16 %) auf 1.838 Mio. € (2006: 1.726 Mio. €; 2005: 1.553 Mio. €), die US-GAAP-Gesamterlöse um 4 % (währungsbereinigt 13 %) auf 2.706 Mio. € (2006: 2.609 Mio. €; 2005: 2.340 Mio. €). Auch Lateinamerika erreichte bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und den Gesamterlösen zweistellige Wachstumsraten. Dabei zeigten Mexiko und Brasilien ein besonders erfreuliches Wachstum.

Die IFRS- und US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in der Region Asien-Pazifik-Japan wuchsen 2007 um 19 % (währungsbereinigt 24 %) auf 959 Mio. € (2006: 803 Mio. €; 2005: 740 Mio. €). Der IFRS- und der US-GAAP-Gesamtumsatz dieser Region lag mit 1.275 Mio. € um 15 % (nach US-GAAP währungsbereinigt 20 %) über dem Vorjahreswert von 1.107 Mio. € (2005: 994 Mio. €). Besonders erfreulich war dabei die Entwicklung in den Zukunftsmärkten China und Indien mit deutlich über den Konzernwerten liegenden Wachstumsraten bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und dem Gesamtumsatz. Auch Japan verzeichnet einen zweistelligen Anstieg der IFRS- und US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 10 % (nach US-GAAP währungsbereinigt 21 %) auf 340 Mio. € (2006: 308 Mio. €; 2005: 294 Mio. €). Der IFRS- und US-GAAP-Gesamtumsatz in Japan wuchs um 4 % (nach US-GAAP währungsbereinigt 14 %) auf 447 Mio. € (2006: 431 Mio. €; 2005: 406 Mio. €).

Trotz unserer etablierten Marktposition erreichten wir auch in der Region EMEA einen zweistelligen Anstieg des Umsatzes. Dabei betrugen die 2007 in der Region EMEA erzielten IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 3.975 Mio. € (2006: 3.512 Mio. €) und stiegen damit um 13 %. Die Wachstumsrate der US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse im Berichtsjahr lag mit 13 % über dem entsprechenden Zuwachs im Vorjahr. Währungsbereinigt lag der Anstieg bei 14 %. Hierbei erzielten vor allem Russland und Frankreich überdurchschnittliche Wachstumsraten. Die 2007 in der Region EMEA erzielten US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse betrugen 3.973 Mio. € (2006: 3.511 Mio. €; 2005: 3.194 Mio. €). Der IFRS-Gesamtumsatz in der Region EMEA betrug 5.391 Mio. € und lag damit um 10 % höher als der Vorjahreswert von 4.902 Mio. €. Der US-GAAP-Gesamtumsatz in der Region EMEA betrug 5.390 Mio. € und lag damit um 10 % (währungsbereinigt 11 %) höher als der Vorjahreswert von 4.901 Mio. € (2005: 4.519 Mio. €). Die IFRS-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in Deutschland stiegen um 7 % auf 1.433 Mio. € (2006: 1.342 Mio. €). Die US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in Deutschland stiegen um 7 % auf 1.432 Mio. € (2006: 1.342 Mio. €; 2005: 1.237 Mio. €). Den IFRS-Gesamtumsatz in Deutschland steigerten wir um 5 % auf 2.005 Mio. € (2006: 1.908 Mio. €). Den US-GAAP-Gesamtumsatz in Deutschland steigerten wir um 5 % auf 2.004 Mio. € (2006: 1.907 Mio. €; 2005: 1.810 Mio. €).

Betriebsergebnis und operative Marge

Margenziel erreicht

Zum Jahresbeginn haben wir angekündigt, dass 2007 ein Jahr der Investitionen werden sollte, um ein neues Geschäftsfeld rund um SAP Business ByDesign aufzubauen. Vor diesem Hintergrund gaben wir an, rund 1 bis 2 Prozentpunkte der US-GAAP-Marge im Jahr 2007 in zusätzliche Wachstumschancen zu investieren. Als Profitabilitätsziel setzten wir uns die Vorgabe, eine US-GAAP-operative Marge – also das Verhältnis von Betriebsergebnis zu den Umsatzerlösen nach US-GAAP – zwischen 26,0 % und 27,0 % zu erreichen. Mit einer US-GAAP-operativen Marge von 26,7 % (2006: 27,4 %; 2005: 27,5 %) erreichten wir dieses Ziel. Die IFRS-operative Marge betrug im Berichtsjahr 26,3 % (2006: 26,6 %). Entsprechend unseren Erwartungen beeinflussten die angekündigten zusätzlichen Investitionen mit 125 Mio. € unsere US-GAAP-operative Marge negativ in Höhe von 1,2 Prozentpunkten. Grund dafür waren der Aufbau erforderlicher IT-Infrastruktur, der Ausbau des direkten und indirekten Vertriebskanals sowie erweiterte Marketingaktivitäten.

Die operativen US-GAAP-Aufwendungen im Geschäftsjahr 2007 betrugen 7.510 Mio. €, nach 6.815 Mio. € im Vorjahr (2005: 6.172 Mio. €). Die operativen IFRS-Aufwendungen beliefen sich 2007 auf 7.558 Mio. € (2006: 6.899 Mio. €). Der Anstieg im Berichtsjahr sowohl nach

US-GAAP als auch nach IFRS von 10 % resultierte insbesondere aus den gestiegenen Personalkosten als Konsequenz der Erhöhung der Mitarbeiterzahl um 4.668 Vollzeitbeschäftigte sowie durch unsere angekündigten zusätzlichen Investitionen im Zusammenhang mit SAP Business ByDesign.

Parallel zum zweistelligen Wachstum der Summe aus Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen erhöhten sich die US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Servicekosten überproportional um 20 % aufgrund zusätzlich erworbener Drittlizenzen und einer weiteren Verstärkung der Supportkapazitäten auf 1.310 Mio. € (2006: 1.091 Mio. €; 2005: 983 Mio. €). Damit sank die US-GAAP-Software- und softwarebezogene Servicemarge von 83,5 % im Vorjahr auf 82,4 % (2005: 83,5 %). Die US-GAAP-Software- und softwarebezogene Servicemarge wurde im Geschäftsjahr dabei in Höhe von 0,5 Prozentpunkten durch die von uns 2007 angekündigten zusätzlichen Investitionen für SAP Business ByDesign beeinflusst. Die IFRS-Software- und softwarebezogenen Servicekosten beliefen sich 2007 auf 1.350 Mio. € (2006: 1.107 Mio. €) und die IFRS-Software- und softwarebezogene Servicemarge auf 81,9 % (2006: 83,2 %).

Die US-GAAP-Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten betrugen im Berichtsjahr 2.091 Mio. € (2006: 2.073 Mio. €; 2005: 1.925 Mio. €) und stiegen somit um 1 %. Der Anstieg der Kosten ist auf die Einstellung neuer Mitarbeiter im Beratungsbereich zurückzuführen. Die US-GAAP-Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicemarge sank durch eine geringere Auslastung in der Beratung infolge der noch nicht voll produktiven neuen Mitarbeiter in diesem Bereich von 24,0 % auf 23,8 % (2005: 23,5 %). Die US-GAAP-Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicemarge wurde im Geschäftsjahr dabei in Höhe von 0,5 Prozentpunkten durch die von uns 2007 angekündigten zusätzlichen Investitionen für SAP Business ByDesign beeinflusst. Die IFRS-Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten beliefen sich 2007 auf 2.091 Mio. € (2006: 2.101 Mio. €). Die IFRS-Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicemarge stieg von 23,0 % im Vorjahr auf 23,8 %. Der Grund für die gegenläufige Entwicklung zwischen der US-GAAP- und der IFRS-Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicemarge liegt in den um 28 Mio. € höheren IFRS-Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Servicekosten im Jahr 2006 gegenüber dem US-GAAP-Wert. Der Unterschied ist bedingt durch die unterschiedliche Bilanzierung von Festpreisberatungsprojekten in der IFRS- und der US-GAAP-Rechnungslegung.

Die US-GAAP-Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) erhöhten sich im Berichtsjahr um 9 % auf 1.458 Mio. € (2006: 1.335 Mio. €; 2005: 1.089 Mio. €). Die IFRS-Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich 2007 auf 1.461 Mio. € (2006: 1.344 Mio. €). Die US-GAAP-F&E-Quote, gemessen als das Verhältnis von F&E-Aufwand zum Umsatz, ist mit 14,2 % gegenüber dem Vorjahr konstant geblieben. Von der F&E-Quote in Höhe von 14,2 % entfielen 0,3 Prozentpunkte auf die von uns 2007 angekündigten zusätzlichen Investitionen für unser neues Produkt SAP Business ByDesign. Die IFRS-F&E-Quote, gemessen als das Verhältnis von F&E-Aufwand zum Umsatz nach IFRS, ist von 14,3 % im Vorjahr auf 14,2 % gesunken.

Mit einer Erhöhung um 13 % auf 2.162 Mio. € (2006: 1.908 Mio. €; 2005: 1.746 Mio. €) entsprach der Anstieg der US-GAAP-Kosten für Vertrieb und Marketing dem Anstieg der US-GAAP-Umsatzerlöse trotz zusätzlicher Investitionen in den Aufbau des indirekten Vertriebs für unser Produkt SAP Business ByDesign und der Einstellung von Mitarbeitern in diesem Bereich. Die Kosten für Vertrieb und Marketing wurden im Geschäftsjahr dabei in Höhe von 0,4 Prozentpunkten durch die von uns 2007 angekündigten zusätzlichen Investitionen für SAP Business ByDesign beeinflusst. Die IFRS-Kosten für Vertrieb und Marketing stiegen um 13 % von 1.924 Mio. € im Vorjahr auf 2.173 Mio. €.

Die allgemeinen US-GAAP-Verwaltungskosten stiegen im Berichtsjahr im Vergleich zum Umsatz unterproportional um 9 % auf 506 Mio. € (2006: 464 Mio. €; 2005: 435 Mio. €). Ursache für den Kostenanstieg war 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. Die IFRS-Kosten für allgemeine Verwaltung stiegen um 5 % von 477 Mio. € im Vorjahr auf 499 Mio. €.

US-GAAP-Betriebsergebnis steigt um 6 %

Das IFRS-Betriebsergebnis erhöhte sich um 8 % auf 2.698 Mio. € (2006: 2.503 Mio. €) und stieg damit im Vergleich zum IFRS-Gesamtumsatz ebenfalls unterproportional an. Unser US-GAAP-Betriebsergebnis erhöhte sich um 6 % auf 2.732 Mio. € (2006: 2.578 Mio. €; 2005: 2.337 Mio. €) und stieg damit im Vergleich zum Gesamtumsatz unterproportional an. Ursache dafür sind vor allem die zusätzlichen Investitionen rund um SAP Business ByDesign. Der höhere Anstieg des IFRS-Werts im Vergleich zum US-GAAP-Wert im Jahr 2007 ergibt sich aus dem geringeren absoluten Anstieg der operativen IFRS-Aufwendungen von 659 Mio. € im Vergleich zum Anstieg der operativen US-GAAP-Aufwendungen von 695 Mio. €.

Finanzergebnis

Finanzergebnis gestiegen

Im Geschäftsjahr 2007 stieg aufgrund eines höheren Zinsniveaus das Zinsergebnis um 13 % auf 135 Mio. € (2006: 120 Mio. €; 2005: 90 Mio. €). Dagegen haben die Abschreibungen auf Minderheitsbeteiligungen das Finanzergebnis negativ beeinflusst. Das Hedging des STAR-Programms hatte im Berichtsjahr keinen Einfluss auf das Finanzergebnis (2006: 7 Mio. €; 2005: –66 Mio. €). Im Vorjahr erhöhte sich der Zeitwert des zur Absicherung erworbenen STAR-Hedge und führte durch die damit verbundene Aufwertung zu einem unrealisierten Gewinn im Jahr 2006. Einen entsprechenden Effekt gab es im Berichtsjahr nicht. Insgesamt erhöhte sich das Finanzergebnis somit von 122 Mio. € im Vorjahr auf 124 Mio. € (2005: 11 Mio. €).

Vorsteuerergebnis, Ertragsteuern und Konzernergebnis

Vorsteuerergebnis und Konzernergebnis steigen

Der IFRS-Gewinn vor Ertragsteuern wuchs im Berichtsjahr mit 8 % genauso stark wie das IFRS-Betriebsergebnis. Die effektive IFRS-Ertragsteuerquote liegt 2007 mit 32,4 % über dem Vorjahreswert von 29,8 %. Unser US-GAAP-Ergebnis vor Ertragsteuern wuchs im Berichtsjahr mit 6 % genauso stark wie das US-GAAP-Betriebsergebnis. Obwohl die effektive US-GAAP-Ertragsteuerquote im Berichtsjahr durch gestiegene steuerfreie und niedrig besteuerte Einkünfte aus Beteiligungen und Finanzanlagen positiv beeinflusst wurde, liegt sie mit 32,2 % über dem Vorjahreswert (2006: 29,9 %; 2005: 35,2 %). Ursache hierfür ist, dass die Steuerrate im Vorjahr durch Einmaleffekte, die aus dem Abschluss von Betriebsprüfungen in verschiedenen Ländern und aus der Einigung mit Finanzbehörden zu bestimmten steuerlichen Themen resultierten, besonders niedrig war.

Der IFRS-Gewinn nach Steuern wuchs um 4 % und betrug 1.908 Mio. € (2006: 1.836 Mio. €). Der US-GAAP-Verlust aus nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach Steuern beträgt im Berichtsjahr 15 Mio. € (2006: 10 Mio. €; 2005: 6 Mio. €) und resultiert aus der zum Verkauf vorgesehenen Geschäftseinheit TomorrowNow. Anders als nach US-GAAP erlaubt IFRS einen gesonderten Ausweis von nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten nur, wenn ein wesentlicher Geschäftszweig oder ein geografischer Geschäftsbereich veräußert werden soll. Da dies auf die zum Verkauf stehende Geschäftseinheit der SAP nicht zutrifft, weisen wir nach IFRS keinen Verlust aus nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten aus. Somit wuchs das US-GAAP-Konzernergebnis um 3 % und betrug 1.919 Mio. € (2006: 1.871 Mio. €; 2005: 1.496 Mio. €).

Das IFRS-Ergebnis je Aktie, das sich aus dem Gewinn nach Steuern ableitet, liegt mit 1,58 € über dem Vorjahreswert von 1,50 €. Aus dem US-GAAP-Konzernergebnis abgeleitet ergibt sich das US-GAAP-Ergebnis je Aktie, eine der Schlüsselgrößen für Investoren, das im Berichtsjahr mit 1,59 € über dem Vorjahreswert von 1,53 € lag (2005: 1,21 €). Das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten beträgt 1,60 € (2006: 1,53 €; 2005: 1,21 €).

Dividende

Dividende steigt erneut

Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre angemessen am Ergebnis des Geschäftsjahres 2007 und an den erzielten Ergebnissteigerungen beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine im Vergleich zum Vorjahr um 8,7 % erhöhte Dividende von 0,50 € (2006: 0,46 €; 2005: 0,3625 €) zu zahlen. Damit soll die US-GAAP-Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und US-GAAP-Konzernergebnis, 31 % betragen. Sie ist gegenüber dem Vorjahreswert leicht angestiegen (2006: 30 %; 2005: 30 %).

Wird dieser Dividendenvorschlag angenommen, so beträgt die rechnerische Gesamtausschüttung an die Aktionäre unter Berücksichtigung des Bestands an eigenen Aktien zum Jahresende 2007 599,1 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 Dividendenausschüttung für das Jahr 2006 betrug 556 Mio. € (2005: 447 Mio. €). Neben der Ausschüttung haben wir durch die Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2007 1.005 Mio. € (2006: 1.149 Mio. €; 2005: 454 Mio. €) an unsere Aktionäre zurückgeführt.

Entwicklung der Finanzlage

Cashflow-Entwicklung und Liquiditätslage

Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit steigt um 5 %

Die gesunde Ertragsentwicklung der SAP im Geschäftsjahr 2007 wirkte sich auch positiv auf den Cashflow aus operativer Tätigkeit aus. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich vor allem aufgrund der mit dem Konzernergebnis verbundenen gestiegenen Nettoeinzahlungen um 5 % auf 1.932 Mio. € (2006: 1.847 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtsjahr auf 1.391 Mio. € und lag wesentlich über dem Vorjahreswert (2006: 134 Mio. €). Einerseits wurden im Jahr 2007 in Zusammenhang mit der Akquisitionsfinanzierung für Business Objects S.A. Zahlungsmittel in Höhe von 550 Mio. € in verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel der SAP AG umgeschichtet und als Mittelabfluss ausgewiesen. Andererseits fiel im Berichtsjahr der Mittelzufluss aus der Nettoposition der Wertpapiere und sonstigen Finanz- und Geldanlagen gegenüber dem Jahr 2006 deutlich geringer aus, da im Jahr 2006 diese Anlagen in größerem Umfang aufgelöst und umgeschichtet wurden. Ferner fielen die Mittelabflüsse für Akquisitionen etwas höher als im Vorjahr aus.

Aus Finanzierungstätigkeit flossen im Berichtsjahr 1.287 Mio. € (2006: 1.375 Mio. €) ab und damit rund 6 % weniger als im Vorjahr. Die gegenüber dem Jahr 2006 um 24 % erhöhte Dividendenzahlung von insgesamt 556 Mio. € (2006: 447 Mio. €) wurde durch die um 13 % gesunkenen Mittelabflüsse für den Rückkauf eigener Aktien in Höhe von insgesamt 1.005 Mio. € (2006: 1.149 Mio. €) kompensiert.

Konzernliquidität sinkt um 17 %

Der Zahlungsmittelbestand betrug am Ende des Geschäftsjahres 1.608 Mio. € (2006: 2.399 Mio. €) und sank somit um 33 %. Zu dem Rückgang hat die Umschichtung aus der Position Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in die Position Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel in Höhe von 550 Mio. € beigetragen. Bei den Verfügungsbeschränkten Zahlungsmitteln handelt es sich um den Teil der Akquisitionsfinanzierung für Business Objects S.A., der zum Jahresende 2007 im Rahmen des Übernahmeangebots zur Finanzierung aus unseren eigenen Mitteln vorgesehen war. Addiert man zum Zahlungsmittelbestand noch Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel, Kurzfristige Wertpapiere und sonstige Geldanlagen sowie bestimmte nach US-GAAP als kurzfristig und nach IFRS als langfristig ausgewiesene Wertpapiere und sonstige Geldanlagen, ergibt sich eine Konzernliquidität in Höhe von 2.756 Mio. € (2006: 3.330 Mio. €). Die so ermittelte Konzernliquidität ist, bedingt durch die Auszahlungen für Aktienrückkauf, Dividenden und Akquisitionen, geringer als im Vorjahr.

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 bilateralen Kreditlinien und erweiterten somit unseren Finanzierungsspielraum. Im Berichtsjahr nahmen wir die Kreditlinie nicht in Anspruch.

Neben dieser Kreditfazilität verfügte die SAP AG zum Bilanzstichtag 2007 über bilaterale Kreditlinien in Höhe von etwa 599 Mio. € (2006: 599 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2007 und 2006 jeweils nicht vor. Mehrere Tochterunternehmen im SAP-Konzern verfügen über Kreditlinien in lokaler Währung mit einem Gesamtvolumen von 44 Mio. € (2006: 109 Mio. €), die durch Garantien der SAP AG abgesichert sind. Die Kreditlinien dieser Tochterunternehmen wurden zum Bilanzstichtag mit 27 Mio. € (2006: 26 Mio. €) in Anspruch genommen.

Des Weiteren verfügten wir zum Bilanzstichtag 2007 über eine Kreditfazilität in Höhe von 4,45 Mrd. €, die als Garantie bezüglich des öffentlichen Kaufangebots für Business Objects S.A. diente. Im Berichtsjahr nahmen wir die Kreditlinie nicht in Anspruch.

SAP verfügt derzeit über kein Kreditrating durch Rating-Agenturen. Aufgrund der geringen Fremdkapitalquote des Konzerns in Höhe von 36 % (2006: 34 %) hätte eine durch ein offizielles Rating erzielbare Änderung der Kreditkonditionen voraussichtlich keine wesentliche Auswirkung auf die Finanzlage des Konzerns. Das Fremdkapital der SAP besteht zu 86 % aus kurzfristigen Verbindlichkeiten (2006: 86 %) und zu 14 % aus langfristigen Verbindlichkeiten (2006: 14 %). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten bestehen zu 46 % aus der Position Sonstige Verbindlichkeiten (2006: 47 %), zu 22 % aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (2006: 22 %) und zu 15 % aus der Position Passive Rechnungsabgrenzung (2006: 15 %). Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten zu 73 % Sonstige mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten (2006: 73 %) und zu 18 % Verbindlichkeiten aus Steuern (2006: 17 %).

Finanzmanagement

Globales Finanzmanagement wird zentral gesteuert

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

Wichtigstes Ziel ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen. Hierzu nehmen die meisten 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. Über eine syndizierte Kreditlinie in Höhe von 1 Mrd. € sowie weitere bilaterale Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale 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 Währungsexposure (offene, das heißt nicht kursgesicherte Positionen) auf der Basis von Bilanzpositionen und erwarteten Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen wöchentlich 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 nach den erwirtschafteten Software-, Wartungs- und Subskriptionsumsätzen 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 15 Monaten haben. Alle von uns abgeschlossenen Währungssicherungsgeschäfte 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 unter anderem 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 teilweise 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.

Vorschriften für 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, stieg im Jahr 2007 von 34 % im Vorjahr auf 36 %. Unsere überwiegend eigenkapitalbasierte Finanzierung schlägt sich unter anderem darin nieder, dass die Bankverbindlichkeiten zum Ende des Berichtsjahres lediglich 0,27 % der Bilanzsumme betrugen (2006: 0,28 %). Die Eigenkapitalkosten des Konzerns sind im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen.

Der durchschnittliche Zinssatz für verschiedene Bankkredite mit Festzinsvereinbarungen betrug zum 31. Dezember 2007 8,03 % (2006: 8,08 %; 2005: 7,22 %). Hierbei handelt es sich überwiegend um kurzfristige Darlehen, die Tochterunternehmen in verschiedenen Fremdwährungen aufgenommen haben, in denen ein anderes Zinsniveau herrscht.

Entwicklung der Vermögenslage

Vermögenswachstum und Bilanzstruktur

Wir haben unsere Bilanzsumme im Jahr 2007 von 9.332 Mio. € im Vorjahr um 9 % auf 10.161 Mio. € erhöht. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen im Berichtsjahr leicht an, insbesondere bedingt durch die Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Gleichzeitig stiegen die langfristigen Vermögenswerte durch den Erwerb immaterieller Vermögenswerte von Dritten sowie im Rahmen von Akquisitionen. Insgesamt wuchsen die langfristigen Vermögenswerte um 12 % auf 3.977 Mio. € (2006: 3.563 Mio. €).

Die Außenstandsdauer der Forderungen (Days of Sales Outstanding, DSO), die wir rollierend auf Zwölfmonatsbasis ermitteln, sank um zwei Tage auf nun 66 Tage (2006: 68 Tage). Grund dafür ist die weitere Verbesserung unseres Forderungsmanagements im Berichtsjahr.

Das gewachsene Konzernergebnis festigte unsere Eigenkapitalbasis, die im Jahr 2007 um 355 Mio. € gestiegen ist. Trotz des absoluten Anstiegs sank die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr von 66 % auf 64 %, da sich das Eigenkapital gegenüber dem Vorjahr um 6 % erhöhte, während die Verbindlichkeiten um 15 % anstiegen.

Nicht bilanzierte Vermögenswerte

Marktwert des SAP-Eigenkapitals deutlich über dem Buchwert

Nicht bilanzierte (immaterielle) Vermögenswerte bilden die Grundlage für unseren gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. In welchem Ausmaß dies der Fall ist, verdeutlicht ein Vergleich zwischen der Marktkapitalisierung der SAP AG, die zum Bilanzstichtag 2007 44,3 Mrd. € (2006: 51,0 Mrd. €) betrug, und ihrem bilanziellen Eigenkapital in Höhe von 6,5 Mrd. € (2006: 6,1 Mrd. €). Diese Differenz ist insbesondere durch solche immateriellen Vermögenswerte zu erklären, die wir nach geltenden Rechnungslegungsvorschriften nicht oder nicht mit ihren Zeitwerten bilanzieren dürfen. Hierzu gehören beispielsweise unser Kundenkapital (SAP-eigener Kundenstamm und SAP-eigene Kundenbeziehungen), unsere Mitarbeiter und ihr Know-how, unser Partnernetzwerk, unsere selbst entwickelte Software, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die von der SAP entwickelten Marken, allen voran die Marke SAP, sowie unsere Unternehmensorganisation.

Wir haben im Berichtsjahr unternehmensweit unsere Marketingaktivitäten intensiviert, um aktuelle und potenzielle Kunden sowie die Öffentlichkeit noch stärker 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 höheren 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) im Jahr 2007 wie im Vorjahr auf Rang 34. In diesem Jahr stieg unser Markenwert mit 8 % das siebte Jahr in Folge. Interbrand bewertete die Marke SAP mit 10,85 Mrd. US$ (2006: 10 Mrd. US$). Im Vergleich mit anderen deutschen Markenwerten belegten wir damit hinter den Marken Mercedes-Benz und BMW Rang drei.

Das US-amerikanische Magazin Fortune bestätigt diese positive Bewertung in der Rangliste „America's Most Admired Companies". Dort erreichten wir Platz sieben in der Kategorie „Computer Software".

Wertsteigerung bei weiteren immateriellen Vermögenswerten

Auch unser Kundenkapital entwickelte sich positiv: Im abgelaufenen Geschäftsjahr gewannen wir zahlreiche Neukunden in den verschiedenen Marktsegmenten und haben bestehende Kundenverbindungen vertieft. Gemeinsam mit unabhängigen Dienstleistern messen wir regelmäßig die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden. Die Ergebnisse dieser Umfragen zeigen für das Berichtsjahr eine weitere Verbesserung der Loyalität und eine unverändert gute Zufriedenheit unserer Kunden. Weitere Informationen über unsere Neukunden finden Sie im vorangegangenen Abschnitt über die neuen Kundenverträge. Die Maßnahmen zur Wertsteigerung unseres Mitarbeiterstamms und der SAP-eigenen Software erläutern wir in den folgenden Abschnitten zu den Mitarbeitern und zu Forschung und Entwicklung. Mit dem bereits beschriebenen weiteren Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften haben wir den Wert unseres Partnernetzwerks gesteigert.

Wirtschaftliche Lage zum Jahresende

SAP weiterhin in gesunder Verfassung

Nicht zuletzt aufgrund der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2007 präsentierte sich SAP zum Ende des Berichtsjahres weiterhin in einer wirtschaftlich gesunden Verfassung. Hierzu haben neben der positiven Konjunkturentwicklung insbesondere das weitreichende und innovative Lösungsportfolio, hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die starke Marktstellung, effiziente Unternehmensprozesse und die robuste Profitabilitäts- und Liquiditätssituation beigetragen.

Mitarbeiter

Mitarbeiterzuwachs

Erfolgreiche Geschäftsentwicklung lässt Mitarbeiterzahl weiter steigen

SAP stellte im Jahresverlauf 2007 – parallel zur geschäftlichen Entwicklung – zahlreiche hoch qualifizierte Mitarbeiter ein, um den bisherigen Unternehmenserfolg zu sichern und die Grundlage für weiteres Wachstum zu schaffen. Unser Ausblick für das Jahr 2007 basierte auf ursprünglich rund 3.500 neuen Stellen. Im Jahresverlauf gaben wir an, dass sich die Stellenanzahl um die durch Akquisitionen bedingten Einstellungen weiter erhöhen werde. Tatsächlich besetzten wir im Jahr 2007 insgesamt 4.668 Stellen, von denen etwa 500 Stellen auf Akquisitionen entfielen. Ende des Jahres 2007 beschäftigten wir umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte 44.023 Mitarbeiter weltweit (2006: 39.355; 2005: 35.873). Von den 44.023 Mitarbeitern entfallen 14.749 auf Deutschland (2006: 14.214; 2005: 13.916). Von den Neuzugängen entfallen 485 auf Zugänge durch Unternehmenserwerbe.

Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter, von denen rund 30 % Frauen (2006: 30 %) sind, lag im Jahr 2007 bei etwa 37 Jahren (2006: 37 Jahre), die durchschnittliche Firmenzugehörigkeit belief sich auf rund 5,4 Jahre (2006: 5,3 Jahre).

Bedingt durch die Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten stieg im Bereich Software und softwarebezogene Services die Beschäftigtenzahl weltweit um 11 % auf 5.965 (2006: 5.368). In der Forschung und Entwicklung erhöhten wir die Anzahl der Mitarbeiter um 10 % auf nunmehr 12.951 (2006: 11.801). Die Mitarbeiterzahl im Bereich Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services stieg zum Ende des Geschäftsjahres 2007 um 11 % auf 12.785 (2006: 11.518). Im Vertrieb und im Marketing waren zum Stichtag 8.310 Mitarbeiter tätig (2006: 7.082); dies entspricht einem Zuwachs von 17 %. Der Bereich Allgemeine Verwaltung umfasste zum Ende des Berichtsjahres 2.797 Vollzeitstellen (2006: 2.472), was einem Anstieg von 13 % entspricht. Im Bereich Infrastruktur, zu dem wir die interne EDV und die Gebäudeverwaltung zählen, verzeichneten wir einen Mitarbeiterzuwachs von 9 % auf 1.215 (2006: 1.114).

Die meisten unserer Mitarbeiter (54 %) sind in der Region EMEA beschäftigt, 24 % der Mitarbeiter in der Region Amerika und 22 % in der Region Asien-Pazifik-Japan. In der Region Amerika erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 16 %, in der Region EMEA um 6 % und in der Region Asien-Pazifik-Japan um 24 %. Von den 1.520 neuen Vollzeitbeschäftigten in der Region Amerika entfallen 206 auf Akquisitionen. In der Region EMEA stellten wir 1.320 Vollzeitbeschäftigte ein. Von den 1.828 neuen Mitarbeitern im asiatisch-pazifischen Raum stellten wir den überwiegenden Teil in Indien (1.021) und China (476) ein.

Unsere Mitarbeiter stammen aus über 120 Ländern. Wir bekennen uns zur gelebten Vielfalt im Konzern und nutzen das damit verbundene Potenzial. Bei SAP fördern und gestalten wir ein Umfeld, in dem wir die Vielfalt von kultureller und ethnischer Herkunft, Alter, Geschlecht, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität sowie geistigen und körperlichen Fähigkeiten wertschätzen. Unser Global Diversity Office achtet darauf, dass dies so bleibt – und dass der Beitrag jedes Mitarbeiters zum Geschäftserfolg der SAP seine Anerkennung findet. Im Jahr 2007 nahmen 2.010 Mitarbeiter und Führungskräfte an mehr als 185 Schulungen in interkultureller Kompetenz teil. Darüber hinaus boten wir mehr als 200 geschlechterspezifische Workshops an, in denen über 2.200 Männer und Frauen die gegenseitigen Unterschiede besser verstehen und schätzen lernten.

SAP als Arbeitgeber

SAP zum dritten Mal in Folge Deutschlands bester Arbeitgeber

Für uns ist die weltweit erneut hohe Anzahl von Bewerbungen auf Arbeitsplätze bei SAP im Jahr 2007 ein deutliches Zeichen, dass wir ein attraktiver Arbeitgeber sind. Diese Einschätzung bestätigen auch externe Auszeichnungen. So wurde SAP im Wettbewerb „Great Place to Work“ auch im Jahr 2007 wieder 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 umfassendes Programm für Gesundheitsmanagement ausgezeichnet. Die Auszeichnung erfolgt auf Basis von Mitarbeiterbefragungen – das Votum des eigenen Personals ist also entscheidend für eine Platzierung, nicht die Bewertung durch eine Jury. Insgesamt nahmen 198 Firmen jeder Größe und verschiedenster Branchen an der Ausscheidung teil, die das Great Place to Work Institute in Deutschland in Kooperation mit dem Wirtschaftsmagazin

Capital, der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und weiteren Partnern durchführt. Die Mitarbeiterbefragung erfolgte nach einer eigens entwickelten, standardisierten und international eingesetzten Methode durch das Great Place to Work Institute. 343 Mitarbeiter haben bei SAP anonym die rund 60 Fragen zu ihrem Arbeitgeber in den fünf Kategorien Fairness, Teamorientierung, Glaubwürdigkeit, Stolz und Respekt beantwortet. Das Ranking untermauert auch die hohe Bedeutung unserer Unternehmenskultur für die Mitarbeiter der SAP: So wurden Eigenverantwortung zur Erreichung von Kundenorientierung, Innovation und Qualitätsbewusstsein sowie das Streben nach erstklassigen Produkten als entscheidende Kriterien für einen „Great Place to Work" genannt. Der Kriterienkatalog deckt das gesamte Spektrum relevanter Arbeitsaspekte und innerbetrieblicher Beziehungen ab.

Die Identifikation unserer Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen kam auch in unserer weltweiten Personalumfrage zum Ausdruck, die alle zwei Jahre stattfindet:

- 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 SAP als attraktiven Arbeitgeber.

Zudem wurde SAP bei der Umfrage „Absolventenbarometer" – der wichtigsten und größten Studentenumfrage in Deutschland – zum zweiten Mal nach 2006 zu einem der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands insgesamt gewählt. Die Studie wird vom trendence-Institut für Personalmarketing durchgeführt. Unter den IT-Unternehmen erreichten wir Platz eins, nachdem wir 2006 bereits auf Platz zwei lagen.

Auch in der Rangliste der „100 Best Workplaces in Europe" waren wir 2007 wieder vertreten. Des Weiteren kam SAP bei einer vom globalen HR-Services-Unternehmen Hewitt Associates, The RBL Group und Fortune durchgeführten Studie unter die „Top 10 European Companies for Leaders".

SAP Schweiz wurde in der von trendence und der Neuen Zürcher Zeitung durchgeführten Umfrage „Schweizer Absolventenbarometer" zu einem der „Best Employers among Swiss Junior Staff" gewählt.

SAP Labs India nahm zum ersten Mal an der Studie „Great Places to Work" von Businessworld teil und wurde unter die zehn Spitzenplätze auf Platz acht in Indien gewählt. Zudem gewann SAP Labs India den Preis der Indiatimes in der Kategorie „Excellence in Human Resources through Technology". In der jährlichen Studie von Hewitt wurde SAP Australia & New Zealand zum „Best Employer 2006/07" in der Region Australien/Neuseeland gewählt. SAP Japan erreichte in der erstmals in Japan durchgeführten Studie des Great Place to Work Institute einen Platz unter den Top 20.

SAP Canada wurde von Mediacorp Canada Inc. als einer der besten 50 Arbeitgeber 2007 in der Metropolregion Greater Toronto Area ausgezeichnet. Mediacorp führt die Studie „Canada's Top 100 Employers" durch. Die Auswahl der Unternehmen basiert auf Kriterien wie Mitarbeiterkommunikation, Performance Management sowie Schulung und Weiterbildung.

Das Gesundheitswesen der SAP wurde mit dem Unternehmenspreis „Move Europe" gewürdigt, dem ersten europäischen Preis für ausgezeichnetes, ganzheitliches betriebliches Gesundheitsmanagement. Für das SAP-Gesundheitswesen ist es im Jahr 2007 bereits der dritte Preis für ausgezeichnetes betriebliches Gesundheitsmanagement. Move Europe ist die offizielle Initiative der EU-Kommission. Die in 27 Ländern laufende Kampagne wurde in Deutschland vom BKK Bundesverband und der Europäischen Kommission initiiert und verfolgt das Ziel, einen gesunden Lebensstil in der Arbeitswelt sowie den Austausch über betriebliches Gesundheitsmanagement auf europäischer Ebene zu fördern.

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 2007 konsequent in Weiterbildung investiert.

Mit dem Ziel, qualifizierte IT-Nachwuchskräfte für den Standort Deutschland und dabei insbesondere für unsere Zentrale in Walldorf zu gewinnen, haben wir die im Rahmen unserer umfangreichen globalen „Employer of Choice"-Kampagne im November 2006 gestartete Mitarbeiterwerbung an deutschen Universitäten erfolgreich fortgeführt.

So wurden in einem intensiven Auswahlverfahren die 100 besten IT- und Wirtschaftsabsolventen für unser „SAP Future Team“ ermittelt. Unterschiedliche Maßnahmen von einzelnen Hochschulen, wie Mailing-Aktionen, Roadshows und Infotage am Campus, begleiten die Aktion, die Teil einer europaweit angelegten Kampagne war und an verschiedenen Hochschulen und Universitäten in Europa durchgeführt wurde.

Im Rahmen unseres weltweiten Universitätsbündnisses zur Förderung von IT-Talenten sind wir seit Mitte 2007 auch an zwei Universitäten in Rumänien und an der Sofioter Universität in Bulgarien vertreten. Durch unser Universitätsbündnis ermöglichen wir den Studenten den Zugang zu SAP-Software, praktische Erfahrung in einem aktuellen Arbeitsumfeld und den Zugriff auf ein breiteres Spektrum an Lehrmitteln. Gleichzeitig legen wir die Grundlage für eine künftig ausreichende Verfügbarkeit an hoch qualifizierten Mitarbeitern.

Aktienorientierte Vergütungen zur Motivation unserer Mitarbeiter

Nur hoch motivierte 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. Im Jahr 2007 erhielten rund 23.600 SAP-Mitarbeiter STARs; dies sind leistungsabhängig vergebene Wertsteigerungsrechte (Stock Appreciation Rights), deren Wert sich nach der Kursentwicklung der SAP-Aktie richtet. Außerdem erhielten 2.500 Führungskräfte und ausgewählte Leistungsträger 7,0 Millionen Wertsteigerungsrechte aus dem Programm SAP SOP 2007 sowie 0,7 Millionen Wertsteigerungsrechte aus dem Programm Incentive Plan 2010. Mit Aktienkaufprogrammen in 35 Ländern geben wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, vergünstigt SAP-Aktien zu erwerben, und fördern damit das unternehmerische Handeln im Unternehmen.

Forschung und Entwicklung

Ressourceneinsatz in Forschung und Entwicklung

14 % des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert

Unsere derzeit führende Stellung im Markt für betriebswirtschaftliche Unternehmenssoftware können wir nur halten, wenn wir unser Produktportfolio permanent weiterentwickeln. Einen Schwerpunkt unserer Forschung und Entwicklung bildete im Jahr 2007 unser neues Produkt SAP Business ByDesign. Die neue On-Demand-Lösung vervollständigt das Mittelstandsangebot der SAP, das bereits SAP Business One und SAP Business All-in-One umfasst.

Unsere Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich 2007 um 9 % auf 1.461 Mio. € (2006: 1.344 Mio. €). Die F&E-Quote, also der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten am Gesamtumsatz, betrug 2007 wie schon im Vorjahr 14 %.

Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Struktur unserer Mitarbeiter wider. Im Jahr 2007 arbeiteten auf Basis von Vollzeitbeschäftigten 12.951 Mitarbeiter in der Entwicklung (2006: 11.801; 2005: 10.215). Dies entspricht einem prozentualen Anteil von 30 % aller konzernweiten Mitarbeiter und einer Steigerung von 10 % gegenüber der Zahl der Entwicklungsmitarbeiter im Vorjahr. Von diesen Entwicklungsmitarbeitern beschäftigen wir 48 % (2006: 52 %; 2005: 57 %) in Deutschland, 25 % (2006: 22 %; 2005: 18 %) in unseren stark wachsenden Entwicklungszentren in China und Indien; etwa 27 % arbeiten an anderen Standorten (2006: 26 %; 2005: 25 %).

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

Entwicklungsergebnisse

Im Mittelpunkt unserer Produktentwicklung stand im Jahr 2007 die Optimierung unseres Lösungsportfolios. In Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern haben wir zahlreiche Verbesserungen entwickelt und das Leistungsspektrum unserer Software erheblich erweitert. In der Folge entstanden umfangreiche neue Lösungen in den vier Kernbereichen unseres Produktportfolios: Unternehmensanwendungen sowie Branchenlösungen, Plattform, Angebote für Mittelstand und Business User. Durch ergänzende Akquisitionen haben wir unser Produktportfolio abgerundet.

Erweitertes Leistungsangebot im Bereich Unternehmensanwendungen und Branchenlösungen

Neben der Weiterentwicklung der Unternehmensanwendungen der SAP Business Suite und aller Branchenlösungen im Hinblick auf eine serviceorientierte Architektur haben wir unser Leistungsangebot konkret in den folgenden Bereichen optimiert:

- SAP Enterprise Resource Planning (SAP ERP): Zur Jahresmitte 2007 haben wir das zweite Erweiterungspaket für unsere betriebswirtschaftliche Standardsoftware SAP ERP vorgestellt. Zu diesem Paket gehören funktionale und branchenspezifische Ergänzungen für die Medien-, Versorgungs- und Telekommunikationsindustrie sowie für den Handel. Bereits im Dezember 2007 stellten wir das dritte Erweiterungspaket vor. Es umfasst Funktionen für Berichts-, Finanz- und Personalwesen sowie Qualitätsmanagement. Durch diese Erweiterungspakete können Kunden neue Softwarefunktionen mit geringem Aufwand und ohne einen Releasewechsel ihres vorhandenen ERP-Systems nutzen.
- SAP Customer Relationship Management (SAP CRM): Im Dezember stellten wir die neue Version von SAP CRM – unserer Software für das Kundenbeziehungsmanagement – vor. Das neue SAP CRM 2007 bietet zusätzliche Funktionen und Erweiterungen, insbesondere um Angebote in Echtzeit zu bearbeiten, Verkaufsförderungsmaßnahmen zu steuern, Kundenkommunikation mittels E-Mail, Fax und Telefon einheitlich und IP-basiert abzuwickeln sowie um die Controllingmöglichkeiten des Vertriebs zu verbessern. Eine neue, dynamische Benutzeroberfläche mit Web-2.0-Funktionen erlaubt dem Nutzer, die Kundenbetreuung noch individueller zu gestalten. Durch die Übernahme von Wicom, einem führenden Anbieter von IP-basierten Softwarelösungen, und die Integration seiner Produkte in entsprechende SAP-Lösungen verfügen wir nun mit SAP Business Communications Management über ein noch umfangreicheres Softwareangebot in den Bereichen Kundenservice und Unternehmenskommunikation.
- SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM): Im Bereich Produktlebenszyklusmanagement haben wir durch die Weiterentwicklung unserer Lösung die Basis für eine neue Generation von SAP PLM geschaffen. Damit können Fertigungsunternehmen besser auf zwei wesentliche Trends ihrer Branche reagieren: den raschen technologischen Wandel und die Notwendigkeit, sich gemeinsam mit Geschäftspartnern durch Innovationen vom Wettbewerb zu differenzieren. Unternehmen beschleunigen mit SAP PLM zum Beispiel die Einführung neuer Produkte oder arbeiten mit Partnern, Lieferanten und Kunden effizienter zusammen.
- SAP Supply Chain Management (SAP SCM): Mit der neuen Version SAP SCM 2007 und den ergänzenden Modulen SAP Supply Network Collaboration, SAP Extended Warehouse Management, SAP Transportation Management sowie SAP Sales & Operations Planning haben wir das Lösungsportfolio für das Management von Lieferketten erheblich erweitert. So können Kunden beispielsweise die Absatz- und Produktionsplanung vereinfachen und die Zusammenarbeit zwischen einzelnen Bereichen wie Marketing, Produktions-, Absatz- und Finanzplanung deutlich verbessern. Ebenso können Unternehmen nun ihre Handelsprozesse optimieren, die Transparenz der Prozesse steigern und Kosten reduzieren, Überseetransporte optimieren und die Frachtplanung verbessern.
- SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM): Auch eine On-Demand-Lösung für das elektronische Beschaffungswesen ist seit 2007 einsatzbereit. Mit SAP E-Sourcing können Unternehmen Beschaffungsprozesse wie zum Beispiel Onlineauktionen oder Ausschreibungen schnell und kostengünstig durchführen. Neu auf dem Markt sind auch SAP Contract Lifecycle Management und SAP Spend Analytics. SAP Contract Lifecycle Management unterstützt die Vertragserstellung und alle weiteren Phasen des Vertragsmanagements, während SAP Spend Analytics die Analyse von Ausgaben und damit eine effektivere Kontrolle der Beschaffungskosten und der Einhaltung von Richtlinien ermöglicht. Mit SAP SRM lässt sich der gesamte Beschaffungsprozess (Source to Pay) abwickeln.
- SAP Auto-ID Infrastructure: Mit unserer Lösung SAP Auto-ID Infrastructure haben wir eine neue Entwicklungsrunde in der Funkerkennung, der Radio Frequency Identification (RFID), angestoßen. Sie ermöglicht die Nachverfolgung und Authentifizierung von Produkten: Produktinformationen von sensoretikettierten Gegenständen (RFID-Daten) können nicht nur aufgenommen und verarbeitet, sondern auch im speziell dafür geschaffenen SAP Object Event Repository gespeichert und verwaltet werden. Damit lässt sich zu jedem Zeitpunkt exakt feststellen, wo sich ein bestimmtes Objekt gerade befindet.
- SAP Manufacturing: Mit der Akquisition von Factory Logic Ende 2006 haben wir das Angebot für die Fertigungsindustrie um SAP Lean Planning and Operations erweitert. Fertigungsunternehmen können nunmehr ihre Produktion noch besser und flexibler auf die Nachfrage von Kunden abstimmen. Des Weiteren haben Mitarbeiter in den Produktionsstätten mit SAP Manufacturing Integration and Intelligence, das aus der Akquisition von Lighthammer stammt, besseren Zugriff auf personalisierte, entscheidungsrelevante Informationen.

Erweitertes Funktionsspektrum von SAP NetWeaver
SAP NetWeaver ist die offene Integrations- und Anwendungsplattform, die unsere Kunden dabei unterstützt, ihre Total Cost of Ownership (TCO) zu senken. SAP NetWeaver führt Menschen, Informationen und Prozesse über alle organisatorischen und technologischen Grenzen hinweg zusammen. Kunden, die eine Enterprise Service-Oriented Architecture (Enterprise SOA) realisieren möchten, können weitere Komponenten von SAP NetWeaver (beispielsweise SAP NetWeaver Business Intelligence Accelerator oder SAP NetWeaver Master Data Management) einsetzen, um ihre Kernprozesse zu verbessern und zu erweitern. Unsere Technologieplattform SAP NetWeaver haben wir im Jahr 2007 um zusätzliche Funktionen ergänzt. Damit besitzen IT-Verantwortliche eine noch leistungsfähigere strategische Technologieplattform, mit der sie ihre IT-Landschaft standardisieren, konsolidieren und optimieren sowie innovative Geschäftsprozesse entwickeln und integrieren können. Die neuen Funktionen von SAP NetWeaver konzentrieren sich dabei auf die vereinfachte IT-Nutzung für Mitarbeiter, auf eine schnelle Integration von Geschäftsprozessen, das Design von Anwendungen und Geschäftsprozessen sowie das Management relevanter Unternehmensdaten und den durchgängigen Zugang zu ihnen. Kunden können nun noch leichter eine leistungsfähige Geschäftsprozessplattform basierend auf einer serviceorientierten Architektur (SOA) im Unternehmen umsetzen.

- SAP NetWeaver Composition Environment: SAP NetWeaver Composition Environment ist eine standardisierte, schlanke und integrierte Entwicklungs-, Modellierungs- und Laufzeitumgebung. Entwickler und technische Berater können mit ihrer Hilfe die Applikationslogik erweitern und nach den Bedürfnissen der Benutzer neue Sichten und Anwendungen auf Basis von SAP-Software zusammenstellen. Dieses Angebot steht Kunden und Partnern seit Mai 2007 zur Verfügung.
- SAP NetWeaver Process Integration: Im Dezember 2007 lieferte SAP den letzten großen Baustein für eine serviceorientierte Architektur. SAP NetWeaver Process Integration bietet als Weiterentwicklung von SAP NetWeaver Exchange Infrastructure neue Funktionen für die Flexibilisierung von Geschäftsprozessen und die Verwaltung von Enterprise Services. Die Lösung enthält das Enterprise Services Repository als zentrale Einheit zur Definition sämtlicher Enterprise Services sowie deren Lifecycle Management. Eine verbesserte Unterstützung von Standards sowie von Szenarien mit großem Datendurchsatz rundet die neue Version ab.
- SAP NetWeaver Business Rules Management (BRM): Durch die Übernahme von YASU, einem führenden Anbieter von Systemen für das Management von Geschäftsregeln (Business Rules Management), und die Integration seiner Technologie in die Plattform SAP NetWeaver können Unternehmen nun ihre Geschäftsregeln auch in heterogenen IT-Landschaften konsequent auf alle Geschäftsprozesse anwenden und jederzeit anpassen. Mit zentralen Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten lassen sich auch gesetzliche Auflagen besser und zuverlässiger erfüllen.
- SAP NetWeaver Identity Management: Mit der Identitätsmanagementsoftware des im Mai 2007 übernommenen Anbieters MaXware, die in die Technologieplattform SAP NetWeaver eingebunden und weiterentwickelt wurde, können Unternehmen Aufwand und Kosten für die Verwaltung von Zugriffsrechten und Kennwörtern reduzieren.
- SAP NetWeaver Enterprise Search: Seit August 2007 können Kunden die Anwendung SAP NetWeaver Enterprise Search nutzen. Sie ermöglicht dem Wissensarbeiter die Navigation zwischen wichtigen Geschäftsdaten, indem sie einen nahtlosen, sicheren Zugang zu Informationen und Prozessen aus SAP- und Fremdsystemen gewährleistet. Die Anwendung, die für Portale, Desktop-Widgets, mobile Endgeräte sowie E-Mails zur Verfügung steht, ermöglicht den Benutzern den Zugriff auf relevante Informationen innerhalb der gewohnten Arbeitsumgebung. SAP NetWeaver Enterprise Search liefert zuverlässige Suchergebnisse und Vorschläge, die die Rolle des Benutzers im Unternehmen und den betriebswirtschaftlichen Kontext der Suchanfrage berücksichtigen.
- SAP NetWeaver Mobile: Seit Mai 2007 können die ersten Kunden SAP NetWeaver Mobile nutzen. Als Nachfolger von SAP Mobile Infrastructure umfasst die Komponente eine neue skalierbare Middleware, eine vereinfachte Verwaltung von Mobillösungen und verbesserte Sicherheitsfunktionen für mobile Geschäftsprozesse. Mit neuen Entwicklungswerkzeugen können mobile Anwendungen mit minimalem Programmieraufwand bereitgestellt werden. SAP NetWeaver Mobile enthält auch eine plattformunabhängige Laufzeitumgebung für mobile Lösungen, mit denen Mitarbeiter jederzeit und an jedem Ort auf unternehmenswichtige Daten zugreifen und sie verwenden können, sowohl im Online- als auch im Offlinemodus.

Weiterentwicklung unserer Mittelstandslösungen

Für unsere zahlreichen Kunden im Mittelstand haben wir im Geschäftjahr 2007 insbesondere folgende Lösungen und neue Releases entwickelt:

- SAP Business All-in-One: Anfang 2007 haben wir die Marktreife für die nächste Generation der Lösung SAP All-in-One erzielt. Die neue Version, SAP Business All-in-One, basiert auf SAP ERP und SAP CRM und bietet mittelständischen Unternehmen die Vorzüge einer serviceorientierten Architektur (SOA) mit höherer Flexibilität und einfacherer Bedienbarkeit.
  Ergänzend zu SAP Business All-in-One haben SAP-Partner eine Reihe von komplementären Produkten entwickelt. Damit stehen Kunden mehr als 80 unterschiedliche Zusätze zu den Leistungen von SAP Business All-in-One zur Verfügung. Zur Jahresmitte 2007 haben wir der Lösung insgesamt 60 SAP Best Practices hinzugefügt, um die branchenspezifischen Einsatzmöglichkeiten noch weiter zu verbessern. Hierdurch lässt sich die operative Leistungsfähigkeit von SAP Business All-in-One nochmals steigern.
- SAP Business ByDesign: Mit SAP Business ByDesign haben wir eine vollständig neue und umfassende On-Demand-Geschäftssoftware für mittelständische Unternehmen entwickelt. Die Software, die wir im September 2007 dem Markt vorstellten, ergänzt die anderen SAP-Angebote für den Mittelstand. SAP Business ByDesign besitzt ein breites Funktionsspektrum und bietet neben Benutzerfreundlichkeit und hoher Anpassungsfähigkeit auch geringe Gesamtbetriebskosten. SAP Business ByDesign richtet sich an Unternehmen mit rund 100 bis 500 Mitarbeitern, die besonders wachstumsorientiert sind und bisher noch keine integrierte Unternehmenssoftware einsetzen.
- SAP Business One: Im Jahr 2007 haben wir SAP Business One um zahlreiche Kernprozesse ergänzt. So umfasst SAP Business One 2007 neue Finanzfunktionen, von der Abstimmung bis zur Berichtserstellung, sowie Anpassungen an lokale Geschäftsverfahren und Anforderungen. Anwenderfreundliche Oberflächen sorgen für eine bessere Bedienbarkeit und erleichtern den Informationszugriff, während neue, webbasierte Funktionen wie „Web CRM“ und „E-Commerce“ auch Geschäftsabläufe über das Internet ermöglichen. Damit verfügen kleinere Unternehmen über eine integrierte Lösung für alle Anforderungen, die dank ihrer hohen Skalierbarkeit ein dynamisches Wachstum unterstützt.

Portfolio für den Business User konsequent erweitert

Das Lösungsangebot für den Business User haben wir vor allem durch folgende Produktinnovationen erweitert:

- SAP-Lösungen für Governance, Risk and Compliance: SAP GRC Global Trade Services in der Version 7.2 ermöglicht eine bessere Integration aller im- und exportrelevanten Prozesse. SAP Customs Processing for Automated Export Systems (AES), das 2007 die Marktreife erreichte, unterstützt Unternehmen bei der Einhaltung der neuen elektronischen Zollabwicklung in Europa. Die Lösung vereinfacht die elektronische Kommunikation mit den neuen Zollsystemen in der Europäischen Union und lässt sich als Einzellösung oder als Teil der Anwendung SAP GRC Global Trade Services einsetzen. Die neue Version von GRC Process Control unterstützt und vereinfacht mit neuen Funktionen den Management-Zertifizierungsprozess der internen Kontrollen. Die neue Lösung SAP GRC Risk Management stellt nun automatisierte Funktionen bereichsübergreifend für die Risikoplanung, Risikoidentifizierung und -analyse sowie für die Risikoüberwachung zur Verfügung. SAP GRC Access Control erleichtert die Verwaltung und die ordnungsgemäße Erteilung von Zugriffsrechten für IT-Systeme und Informationen.
- Analyseanwendungen Analytic Blueprints from SAP: Mit der Übernahme von Pilot Software haben wir unser Produktportfolio für analytische Geschäftsanwendungen deutlich erweitert. Die neue Technologie ist nun integraler Bestandteil unseres Analyseproduktportfolios. Wir bieten unseren Kunden damit ein Instrumentarium, mit dem sie ihre Geschäftsstrategie über alle Abteilungen hinweg umsetzen können. Folglich werden unsere zentralen Anwendungen wie SAP ERP, SAP CRM oder SAP SCM für unsere Kunden noch attraktiver.
- SAP Strategy Management: Mit der Akquisition von Pilot Software haben wir unser Portfolio an Anwendungen zur Leistungssteuerung im Unternehmen ergänzt. Mit SAP Strategy Management können die drei zentralen Unternehmensbereiche des Business Performance Management – betriebswirtschaftliche Kennzahlen, geschäftliche Initiativen und unternehmerische Ziele – gesteuert und kontinuierlich evaluiert werden.

- SAP Business Planning and Consolidation: Durch den Kauf des Spezialisten für Finanz- und Leistungsmanagementsoftware OutlookSoft haben wir unser Lösungsangebot für die Leiter des Finanzbereichs im Unternehmen (Chief Financial Officers, CFO) erweitert. Mit der integrierten Planungs-, Budgetierungs-, Prognose- und Buchhaltungssoftware stehen nun dem Finanz- und Risikomanagement noch effektivere Kontroll- und Planungsinstrumente zur Verfügung. Auch die Unternehmensanalyse lässt sich so sorgfältiger und detaillierter vornehmen.
- Mobile Business: Vor dem Hintergrund einer stark steigenden Nachfrage nach mobilen Geschäftsprozessen haben wir neue Lösungen entwickelt und bereits bestehende Mobilanwendungen erweitert. Mit dem aktuellen Angebot erhalten Mitarbeiter in Unternehmen über portable Endgeräte von jedem Ort aus umfassenden Zugriff auf alle zentralen Geschäftsprozesse.
- Duet: Die seit 2006 erhältliche Software Duet ermöglicht es dem Wissensarbeiter, aus den vertrauten Microsoft-Office-Anwendungen heraus auf SAP-gestützte Daten und Geschäftsprozesse zuzugreifen. Das im März ausgelieferte Erweiterungspaket (Value Pack) enthält wertvolle neue Szenarien für das Vertriebsmanagement, Reisemanagement und die Absatzplanung. Es vereinfacht die Systemadministration durch zusätzliche Konfigurationstools und unterstützt weitere Sprachen.

Corporate Governance

Corporate-Governance-Grundsätze

Noch bevor im Februar 2002 der Deutsche Corporate Governance Kodex (DCGK) veröffentlicht wurde, hatten wir im Oktober 2001 eigene Corporate-Governance-Grundsätze erstellt. Diese haben wir in der Vergangenheit kontinuierlich überprüft und – soweit erforderlich – an die jeweiligen Änderungen des DCGK angepasst. Bei der letzten jährlichen Überprüfung im Oktober 2007 sind wir zu dem Ergebnis gelangt, dass sich die unternehmensinternen Corporate-Governance-Grundsätze inzwischen in ihren wesentlichen Inhalten mit dem DCGK decken oder durch zwischenzeitlich eingetretene Gesetzesänderungen und Entwicklungen in der Praxis obsolet geworden sind. Durch den Erlass und die stetige Weiterentwicklung des DCGK sowie durch die zunehmende Dichte der gesetzlichen Regelungen ist letztendlich die Notwendigkeit unternehmenseigener Corporate-Governance-Grundsätze entfallen. Im Sinne einer transparenten und insbesondere für ausländische Anleger verständlichen Kommunikation haben wir uns deshalb entschieden, die eigenen Corporate-Governance-Grundsätze nicht fortzuführen. Zukünftig soll allein der DCGK im Mittelpunkt der Corporate-Governance-Kommunikation der SAP stehen. Ausführliche Informationen über die Einhaltung der Empfehlungen und Anregungen des DCGK finden sich insbesondere in der jährlich abzugebenden Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG und im Corporate-Governance-Bericht.

Empfehlungen

Aus der von Vorstand und Aufsichtsrat am 27. Oktober 2007 abgegebenen Entsprechenserklärung ist ersichtlich, dass wir von den insgesamt 81 Empfehlungen des DCGK vier nicht befolgen. Unsere in der Entsprechenserklärung erklärten Ausnahmen von den Empfehlungen des DCGK lauten:

- 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 ist nicht generell ausgeschlossen
- Keine Berücksichtigung der persönlichen Leistung bei der Bemessung der variablen Vergütung des Vorstandsmitglieds

Die Empfehlung gemäß Ziffer 5.4.7 DCGK setzen wir seit der im Dezember 2006 erfolgten Eintragung der entsprechenden Satzungsänderung um. Der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat sowie die Mitgliedschaft in Aufsichtsratsausschüssen werden damit in der Vergütung der Aufsichtsräte berücksichtigt.

Ferner wurden – wie oben bereits erwähnt – 2007 neue Empfehlungen in den DCGK aufgenommen. Diese betreffen im Wesentlichen die Verantwortlichkeit für Compliance, die Regelung der Ressortzuständigkeit in der Geschäftsordnung des Vorstands und die Bildung eines Nominierungsausschusses im Aufsichtsrat gemäß Ziffer 5.3.3 des DCGK. Wir werden den neu aufgenommenen Empfehlungen entsprechen.

Anregungen

Im Juni 2007 wurde der DCGK um eine neue Anregung in Ziffer 4.2.3 ergänzt, wonach beim Abschluss von Vorstandsverträgen darauf geachtet werden sollte, dass Zahlungen an Vorstandsmitglieder bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund einschließlich Nebenleistungen zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags vergüten. Dieser Anregung werden wir nur teilweise folgen. Der Aufsichtsrat der SAP hat dem Gebot der Angemessenheit bei Vereinbarungen über die Vergütung der Vorstandsmitglieder wie auch über Abfindungszahlungen stets Rechnung getragen und wird dies auch in Zukunft tun. Wir sind jedoch der Ansicht, dass es außer in Fällen eines Kontrollwechsels (Change of Control) nicht praktikabel ist, der neuen Anregung zum Abfindungs-Cap folgend in einen Vorstandsvertrag eine Regelung über die Abfindungszahlung bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund aufzunehmen. Eine solche im Vorhinein getroffene Vereinbarung widerspräche der Natur des regelmäßig auf die Dauer der Bestellungsperiode abgeschlossenen und im Grundsatz nicht ordentlich kündbaren Vorstandsvertrags. Zudem ließe sich die im Vorstandsvertrag enthaltene Begrenzung der Abfindungshöhe in den entscheidenden Fällen – jedenfalls faktisch – nicht ohne Weiteres einseitig von der Gesellschaft durchsetzen. Im Falle der vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags werden wir auch zukünftig eine dem Gebot der Angemessenheit entsprechende Abfindungsregelung mit dem betroffenen Vorstandsmitglied vereinbaren und damit dem Gedanken der neuen Anregung des DCGK Rechnung tragen.

Zwei weiteren 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 Abs. 2 DCGK bezieht, hat SAP abgesehen. Wir bezweifeln, dass 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

Da die SAP an der New Yorker Börse (New York Stock Exchange, NYSE) notiert ist, 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 relevanten Corporate-Governance-Grundsätze fort. Hervorzuheben ist die erstmalige Prüfung unseres internen Kontrollsystems im Jahr 2006 gemäß Section 404 des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act. Diese wurde durch unseren externen Abschlussprüfer KPMG durchgeführt und ergab, dass die für den bei der SEC eingereichten US-GAAP Konzernabschluss rechnungslegungsrelevanten Kontrollsysteme zum 31. Dezember 2006 funktionsfähig waren. Auch zum 31. Dezember 2007 wird unser entsprechendes Kontrollsystem von KPMG einer Prüfung unterzogen. Die Prüfung ergab bis zum 19. März 2008 keine Anhaltspunkte dafür, dass es zum 31. Dezember 2007 nicht funktionsfähig war.

Vergütungsbericht

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 offenzulegenden 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 Hasso Plattner und die Herren Panagiotis Bissiritsas, Wilhelm Haarmann, Gerhard Maier und Joachim Milberg 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).

Für die erfolgsunabhängige Vergütung und die Zieltantieme wird ein sogenanntes 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 der SAP für das jeweilige Geschäftsjahr. Die Zahl der im Geschäftsjahr 2007 an die einzelnen Vorstandsmitglieder als aktienorientierte Vergütung ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen legte der Personalausschuss in seiner Sitzung vom 21. März 2007 unter Berücksichtigung des Marktwertes (Fair Value) der Optionen fest.

Für die einzelnen Komponenten der Vorstandsvergütung des Geschäftsjahres 2007 gelten folgende Kriterien:

- Die erfolgsunabhängige Vergütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt.
- Die Höhe der Tantieme ist für das Geschäftsjahr 2007 vom Erreichen der Gesamtunternehmensziele der SAP-Gruppe „Betriebsergebnis nach US-GAAP“, vom Wachstum der währungsbereinigten Software- und softwarebezogenen Umsatzerlöse sowie von der operativen Marge nach US-GAAP abhängig. Die Tantiemenhöhe wurde in der Sitzung des Personalausschusses des Aufsichtsrats vom 12. Februar 2008 nach Prüfung der Zielerreichung festgelegt. Die Auszahlung erfolgt nach der Hauptversammlung der SAP im Juni 2008.
- Die regelmäßige aktienbasierte Vergütung erfolgt durch Ausgabe von virtuellen Aktienoptionen nach den Bedingungen des SAP SOP 2007. Detaillierte Angaben zu Struktur und Maßgaben des SAP SOP 2007 finden sich unter Textziffer (27) des Konzernanhangs.

Im Geschäftsjahr 2006 erhielten die Vorstandsmitglieder zusätzlich eine einmalige aktienbasierte Vergütung durch Zuteilung von Wertsteigerungsrechten des aktienbasierten Vergütungsprogramms „Incentive Plan 2010“. Im Geschäftsjahr 2007 wurden keine derartigen einmaligen Vergütungen gewährt.

Vergütungshöhe

Für das Geschäftsjahr 2007 ergab sich für die einzelnen Mitglieder des Vorstands folgende Vergütung:

Tsd. €	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung	Regelmäßige Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung	
	Gehalt	Sonstiges[1]	Tantieme	Aktienbasierte Vergütung (SAP SOP 2007)[2]	Gesamt
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	728,5	16,0	4.219,7	949,1	5.913,3
Shai Agassi (Mitglied bis 31. 3. 2007)[4]	161,3	3,1	446,8[3]	–	611,2
Léo Apotheker	485,6	59,0	2.813,1	632,7	3.990,4
Dr. Werner Brandt	443,4	41,3	2.568,5	577,7	3.630,9
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	443,4	20,2	2.568,5	577,7	3.609,8
Gerhard Oswald	443,4	14,8	2.568,5	577,7	3.604,4
Dr. Peter Zencke	443,4	28,0	2.568,5	577,7	3.617,6
	3.149,0	**182,4**	**17.753,6**	**3.892,6**	**24.977,6**

[1] Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Aufwendungen für doppelte Haushaltsführung bei ausländischem Dienstsitz, Vergütung aus konzerninternen Aufsichtsratsmandaten
[2] Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt
[3] Die Berechnung der anteiligen Tantieme für die Monate Januar bis März 2007 erfolgt auf Basis der Ist-Tantieme von 2006.
[4] Shai Agassis Tätigkeit als Vorstand (Organtätigkeit) wurde zum 31. März 2007 beendet, sein Beschäftigungsvertrag mit SAP endete am 30. April 2007.
Angaben zu Leistungen aufgrund der vorzeitigen Beendigung des Vertrags sind im Kapitel „Zusagen an den Vorstand für den Fall der Tätigkeitsbeendigung" zu finden.

Die in der obigen Tabelle für die regelmäßige aktienbasierte Vergütung angegebenen Werte resultieren aus den folgenden im Geschäftsjahr 2007 erfolgten Zuteilungen von virtuellen Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2007. In der nachfolgenden Tabelle ist die Gesamtvergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2006 inklusive der zugeteilten Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 sowie der Wertsteigerungsrechte im Rahmen des Incentive Plan 2010 dargestellt.

Tsd. €	Erfolgsunabhängige Vergütung		Erfolgsbezogene Vergütung	Regelmäßige Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung		Einmalige Komponente mit langfristiger Anreizwirkung	
	Gehalt	Sonstiges[1]	Tantieme	Aktienbasierte Vergütung (SAP SOP 2002)[2]	Gesamt vor einmaliger Komponente	Aktienbasierte Vergütung (Incentive Plan 2010)[2]	Gesamt
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	710,7	17,0	2.673,7	949,0	4.350,4	4.680,1	9.030,5
Shai Agassi	474,4	59,5	1.782,5	632,7	2.949,1	3.120,1	6.069,2
Léo Apotheker	473,8	0,3	1.782,5	632,7	2.889,3	3.120,1	6.009,4
Dr. Werner Brandt	432,6	41,3	1.627,5	577,7	2.679,1	1.560,0	4.239,1
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	432,6	20,0	1.627,5	577,7	2.657,8	1.560,0	4.217,8
Gerhard Oswald	432,6	14,8	1.627,5	577,7	2.652,6	1.560,0	4.212,6
Dr. Peter Zencke	432,6	27,7	1.627,5	577,7	2.665,5	1.560,0	4.225,5
					20.843,8		**38.004,1**

[1] Zuschüsse zu Versicherungen, geldwerte Vorteile, Vergütung aus konzerninternen Aufsichtsratsmandaten
[2] Marktwert zum Zuteilungszeitpunkt

Regelmäßige aktienbasierte Vergütung im Rahmen des SAP SOP 2007

	Stückzahl	Marktwert je Recht bei Zuteilung	Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung	Marktwert je Recht zum 31.12.2007	Gesamtwert zum 31.12.2007
		€	Tsd. €	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	118.637	8,00	949,1	8,53	1.012,0
Shai Agassi	–	–	0		
Léo Apotheker	79.093	8,00	632,7	8,53	674,7
Dr. Werner Brandt	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Gerhard Oswald	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
Dr. Peter Zencke	72.216	8,00	577,7	8,53	616,0
	486.594		**3.892,6**		**4.150,7**

Regelmäßige aktienbasierte Vergütung im Rahmen des SAP SOP 2002 sowie einmalige aktienbasierte Vergütung im Rahmen des Incentive Plan 2010 im Jahr 2006

	Regelmäßige aktienbasierte Vergütung			Einmalige aktienbasierte Vergütung			Gesamtwert bei Zuteilung der Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung
	SAP SOP 2002			Incentive Plan 2010			
	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	Gesamt	Stückzahl	Marktwert bei Zuteilung	Gesamt	
		€	Tsd. €		€	Tsd. €	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	35.851	26,47	949,0	188.182	24,87	4.680,1	5.629,1
Shai Agassi	23.901	26,47	632,7	125.455	24,87	3.120,0	3.752,7
Léo Apotheker	23.901	26,47	632,7	125.455	24,87	3.120,0	3.752,7
Dr. Werner Brandt	21.823	26,47	577,7	62.727	24,87	1.560,0	2.137,7
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	21.823	26,47	577,7	62.727	24,87	1.560,0	2.137,7
Gerhard Oswald	21.823	26,47	577,7	62.727	24,87	1.560,0	2.137,7
Dr. Peter Zencke	21.823	26,47	577,7	62.727	24,87	1.560,0	2.137,7
	170.945		**4.525,2**	**690.000**		**17.160,1**	**21.685,3**

Zusagen an den Vorstand für den Fall der Tätigkeitsbeendigung

Altersversorgung

Vorstandsmitglieder erhalten Pensionen von der SAP, wenn sie das Pensionierungsalter von 60 Jahren erreicht 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 Jahreszielgehalts. Anrechenbare Beitragsbemessungsgrenze ist die jeweils gültige jährliche Beitragsbemessungsgrenze (West) in der deutschen gesetzlichen Rentenversicherung.

Für das Vorstandsmitglied Léo Apotheker wurde eine abweichende Vereinbarung getroffen. Der Versorgungsbeitrag für Léo Apotheker, dem nur Altersrentenleistungen zugesagt sind, berücksichtigt dessen Mitgliedschaft in der französischen Sozialversicherung. Für das ehemalige Vorstandsmitglied Shai Agassi besteht eine Anwartschaft im Pensionsplan der SAP America Inc. Der starke Rückgang der Rückstellung im Jahre 2007 basiert darauf, dass die Anwartschaft im Zuge des Ausscheidens von Shai Agassi im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten in den USA abgefunden wurde. Für das Vorstandsmitglied Henning Kagermann wird aufgrund seiner fortgesetzten Vorstandstätigkeit über das 60. Lebensjahr hinaus die Anwartschaft auf Altersrente durch weitere jährliche Finanzierungsbeiträge erhöht.

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.

Tsd. €	Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	Shai Agassi	Léo Apotheker	Dr. Werner Brandt	Prof. Dr. Claus E. Heinrich	Gerhard Oswald	Dr. Peter Zencke	Summe
PBO per 1.1.2006	5.592,1	172,0	462,1	529,4	3.252,4	3.525,8	4.127,5	17.661,3
./. Verkehrswert Plan Assets per 1.1.2006	3.952,4	113,6	579,1	313,8	1.512,3	1.732,5	2.559,7	10.763,4
Rückstellung per 1.1.2006	**1.639,7**	**58,4**	**– 117,0**	**215,6**	**1.740,1**	**1.793,3**	**1.567,8**	**6.897,9**
Veränderung PBO im Jahr 2006	– 257,4	184,8	– 16,7	63,9	– 237,1	– 241,5	– 251,6	– 755,6
Veränderung Plan Assets im Jahr 2006	630,1	132,8	24,3	94,4	251,1	282,6	387,3	1.802,6
PBO per 31.12.2006	5.334,7	356,8	445,4	593,3	3.015,3	3.284,3	3.875,9	16.905,7
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2006	4.582,5	246,4	603,4	408,2	1.763,4	2.015,1	2.947,0	12.566,0
Rückstellung per 31.12.2006	**752,2**	**110,4**	**– 158,0**	**185,1**	**1.251,9**	**1.269,2**	**928,9**	**4339,7**
Veränderung PBO im Jahr 2007	530,5	– 320,9	– 22,9	20,4	– 284,4	– 269,5	– 228,4	– 575,2
Veränderung Plan Assets im Jahr 2007	645,5	– 199,0	27,0	102,5	265,3	301,3	407,9	1.550,5
PBO per 31.12.2007	5.865,2	35,9	422,5	613,7	2.730,9	3.014,8	3.647,5	16.330,5
./. Verkehrswert Plan Assets per 31.12.2007	5.228,0	47,4	630,4	510,7	2.028,7	2.316,4	3.354,9	14.116,5
Rückstellung per 31.12.2007	**637,2**	**– 11,5**	**– 207,9**	**103,0**	**702,2**	**698,4**	**292,6**	**2.214,0**

Die folgende Übersicht zeigt den jährlichen Rentenanspruch, den die Vorstandsmitglieder bei Erreichen des Pensionierungsalters von 60 Jahren auf Basis der bis zum 31. Dezember 2007 erworbenen Ansprüche aus den beitragsorientierten und den leistungsorientierten Versorgungssystemen erhalten würden:

Tsd. €	Stand per 31.12.2007	Stand per 31.12.2006
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	322,7[1)]	289,8
Shai Agassi	13,2	13,5
Léo Apotheker	45,5	45,5
Dr. Werner Brandt	41,0	34,4
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	175,2	165,5
Gerhard Oswald	192,8	184,6
Dr. Peter Zencke	216,9	207,2

[1)] Aufgrund der Vertragsverlängerung über das 60. Lebensjahr hinaus stellt dieser Wert den Rentenanspruch dar, den Henning Kagermann auf Basis der bis zum 31. Dezember 2007 erworbenen Ansprüche nach Auslaufen des jetzigen Vorstandsvertrags am 31. Mai 2009 erhalten würde.

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 2007 Pensionszahlungen in Höhe von 743 Tsd. € (2006: 725 Tsd. €). Zum Jahresende bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder dynamische Pensionsverpflichtungen in Höhe von 11.587 Tsd. € (2006: 12.541 Tsd. €).

Vorzeitige Beendigung des Arbeitsvertrags

Die seit dem 1. Januar 2006 für alle Vorstandsmitglieder einheitlichen Verträge sehen vor, dass die SAP AG im Fall der vorzeitigen Beendigung des jeweiligen Vorstandsvertrags eine Abfindung in Höhe des noch ausstehenden, angemessen abgezinsten Zielgehalts für die gesamte Restlaufzeit des Vertrags 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 Anstellungsvertrags 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 Gewinnabführungsvertrags mit der SAP AG als abhängigem Unternehmen. Ein weiterer Grund für die vorzeitige Beendigung des Vertrags 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 Wettbewerbsverbots 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 angerechnet.

Für Shai Agassi wurden im Rahmen der Auflösung seines Vertrags mit der SAP zum 30. April 2007 entsprechend den oben angeführten Vereinbarungen Zahlungen für die vorzeitige Beendigung des Vertrags und das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in Höhe von insgesamt 3.910,4 Tsd. € vereinbart. Eine Anrechnung der Entschädigung für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot auf die Leistungen der Gesellschaft aus der Altersversorgung erfolgte nicht.

Vom Vorstand gehaltene Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung

Die Mitglieder des Vorstands halten virtuelle Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2007, Wertsteigerungsrechte aus dem Incentive Plan 2010, Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 sowie Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aus dem LTI-Plan 2000, die ihnen in den Vorjahren zugeteilt wurden. Detaillierte Angaben zu Struktur und Bedingungen dieser Pläne finden sich unter Textziffer (27) des Konzernanhangs.

SAP SOP 2007

Die nachstehende Tabelle zeigt die virtuellen Aktienoptionen aus Zuteilungen im Rahmen des SAP SOP 2007 seit Auflage des Programms, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2007 hielten.

Der Ausübungspreis für eine Option entspricht 110 % des Basispreises. Basispreis ist der Durchschnittswert der SAP-Aktie im Xetra-Handel an den ersten 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das jeweilige abgelaufene Geschäftsjahr. Der Aufschlag von 10 % auf den Basispreis dient dazu, dass die Optionen nur dann ausgeübt werden, wenn der Kurs der SAP-Aktie um mindestens 10 % gegenüber dem

Basispreis gestiegen ist. Die zugeteilten Optionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und können erstmals nach einer zweijährigen Sperrfrist zu festgelegten Terminen ausgeübt werden. Alle gehaltenen Optionen waren daher am 31. Dezember 2007 noch nicht ausübbar.

Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2007

	Bestand am 31.12.2007	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2007	Rückstellung zum 31.12.2007
	Anzahl Optionen	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	118.637	8,00	8,53	379,5
Léo Apotheker	79.093	8,00	8,53	253,0
Dr. Werner Brandt	72.216	8,00	8,53	231,0
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	72.216	8,00	8,53	231,0
Gerhard Oswald	72.216	8,00	8,53	231,0
Dr. Peter Zencke	72.216	8,00	8,53	231,0
	486.594			**1.556,5**

Incentive Plan 2010

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 (sogenannte 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 (27) des Konzernanhangs.

Einmalige aktienbasierte Vergütung Incentive Plan 2010

	Ursprünglich zugeteilte Stückzahl	Marktwert je Stück bei Zuteilung	Marktwert je Stück zum 31.12.2007	Rückstellung zum 31.12.2007
	Anzahl der Rechte	€	€	Tsd. €
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	188.182	24,87	8,06	575,3
Shai Agassi	125.455[1]	24,87	8,06	0,0
Léo Apotheker	125.455	24,87	8,06	383,5
Dr. Werner Brandt	62.727	24,87	8,06	191,8
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	62.727	24,87	8,06	191,8
Gerhard Oswald	62.727	24,87	8,06	191,8
Dr. Peter Zencke	62.727	24,87	8,06	191,8
	690.000			**1.726,0**

[1] Die Rechte sind in der Berichtsperiode verfallen.

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 2007 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 eins zu drei 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.

	Ausübungspreise je Aktie	**Bestand am 1.1.2007**		**Ausgeübte Rechte im Jahr 2007**	**Kurs am Ausübungstag**	**Bestand am 31.12.2007**	
	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	22,59	320.000	1,16	320.000	38,7071	–	–
	37,50	200.000	2,13	–		200.000	1,13
	33,55	267.820	3,11	–		267.820	2,11
	46,48	143.404[2]	4,10	–		143.404	3,10
Shai Agassi[1]	22,59	120.000	1,16	120.000	36,805	–	–
	24,78	120.000	1,33	120.000	36,805	–	–
	37,50	112.000	2,13	–		112.000	1,13
	33,55	149.980	3,11	–		149.980	1,33
	46,48	95.604[2]	4,10	–		95.604	1,33
Léo Apotheker	37,50	112.000	2,13	–		112.000	1,13
	33,55	149.980	3,11	–		149.980	2,11
	46,48	95.604[2]	4,10	–		95.604	3,10
Dr. Werner Brandt	37,50	112.000	2,13	–		112.000	1,13
	33,55	149.980	3,11	–		149.980	2,11
	46,48	87.292[2]	4,10	–		87.292	3,10
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	22,59	180.000	1,16	180.000	38,7071	–	–
	37,50	112.000	2,13	–		112.000	1,13
	33,55	149.980	3,11	–		149.980	2,11
	46,48	87.292[2]	4,10	–		87.292	3,10
Gerhard Oswald	33,55	149.980	3,11	–		149.980	2,11
	46,48	87.292[2]	4,10	–		87.292	3,10
Dr. Peter Zencke	22,59	180.000	1,16	180.000	38,7071	–	–
	37,50	112.000	2,13	–		112.000	1,13
	33,55	149.980	3,11	–		149.980	2,11
	46,48	87.292[2]	4,10	–		87.292	3,10
		3.531.480		**920.000**		**2.611.480**	

[1] Shai Agassi kann seine ausstehenden Aktienoptionen aus dem SAP SOP 2002 innerhalb der vereinbarten zweijährigen Nachlauffrist gemäß den geltenden Programmbedingungen ausüben. Die im Jahr 2007 ausgeübten Rechte wurden von Shai Agassi erst nach seinem Ausscheiden als Organmitglied ausgeübt.

[2] Diese Rechte waren am 31. Dezember 2007 noch nicht ausübbar.

In der Berichtsperiode sind keine Rechte verwirkt oder verfallen.

LTI-Plan 2000

Der LTI-Plan 2000 räumte 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 2007 hielten. Die Ausübungspreise für Aktienoptionen aus dem LTI-Plan 2000 bezeichnen die Preise, die bei Ausübung einer Aktienoption zum 31. Dezember 2007 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 eins zu drei 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

	Ausübungspreise je Aktie	**Bestand am 1.1.2007**		**Ausgeübte Rechte im Jahr 2007**	**Kurs am Ausübungstag[1)]**	**Bestand am 31.12.2007**	
	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	20,09	112.128	3,14	–	–	112.128	2,14
	24,41	157.500	4,14	–	–	157.500	3,14
Léo Apotheker	30,16	87.500	5,14	–	–	87.500	4,14
Dr. Peter Zencke	20,09	27.924	3,14	–	–	27.924	2,14
	24,41	73.700	4,14	–	–	73.700	3,14
		458.752				**458.752**	

[1)] Da im Jahr 2007 keine Aktienoptionen aus dem LTI-Plan ausgeübt wurden, entfällt hier die Angabe des Ausübungspreises, da dieser variabel ist und nur am Ausübungstag berechnet wird.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Wandelschuldverschreibungen aus Zuteilungen aus Vorjahren im Rahmen des LTI-Plans 2000, die die Vorstandsmitglieder zum 31. Dezember 2007 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 eins zu drei 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

	Ausübungspreise je Aktie	**Bestand am 1.1.2007**		**Ausgeübte Rechte im Jahr 2007**	**Kurs am Ausübungstag**	**Bestand am 31.12.2007**	
	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren	Anzahl Aktien	€	Anzahl Aktien	Restlaufzeit in Jahren
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	72,58	89.700	3,14	–		89.700	2,14
	47,81	126.000	4,14	–		126.000	3,14
	37,88	360.000	5,14	–		360.000	4,14
Léo Apotheker	83,67	95.400	3,19	–		95.400	2,19
	47,81	120.000	4,14	–		120.000	3,14
	37,88	70.000	5,14	–		70.000	4,14
Dr. Werner Brandt	47,81	20.000	4,14	–		20.000	3,14
	37,88	120.000	5,14	–		120.000	4,14
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	72,58	65.700	3,14	–		65.700	2,14
	47,81	88.000	4,14	–		88.000	3,14
	37,88	200.000	5,14	–		200.000	4,14
Gerhard Oswald	72,58	65.700	3,14	–		65.700	2,14
	47,81	88.000	4,14	–		88.000	3,14
Dr. Peter Zencke	72,58	65.700	3,14	–		65.700	2,14
	47,81	88.000	4,14	–		88.000	3,14
	37,88	200.000	5,14	–		200.000	4,14
		1.862.200				**1.862.200**	

Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen

Im Berichtsjahr und im Vorjahr wurde folgender Aufwand für die von Mitgliedern des Vorstands gehaltenen aktienorientierten Vergütungsinstrumente erfasst:

Tsd. €	2007	2006
Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher)	1.047,5	1.699,1
Shai Agassi	85,8	1.045,8
Léo Apotheker	690,3	1.045,8
Dr. Werner Brandt	601,4	868,6
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	601,4	868,6
Gerhard Oswald	601,4	868,6
Dr. Peter Zencke	601,4	868,6
	4.229,2	**7.265,1**

Aktienbesitz des Vorstands

Kein Mitglied des Vorstands hält mehr als 1 % am Grundkapital der SAP AG. Zum 31. Dezember 2007 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 86.515 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2006 hielten die Mitglieder des Vorstands 287.384 SAP-Aktien.

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2007 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Vorstands bzw. von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
				€
Léo Apotheker	23. 4. 2007	Verkauf von Aktien	120.000	38,5188
	19. 10. 2007	Kauf von Aktien	1.000	38,09
Dr. Werner Brandt	5. 2. 2007	Kauf von Aktien	2.000	35,58
	18. 10. 2007	Kauf von Aktien	1.000	38,20
Prof. Dr. Claus E. Heinrich	15. 8. 2007	Verkauf von Aktien	180.000	38,7071
Prof. Dr. Henning Kagermann	15. 8. 2007	Verkauf von Aktien	292.069	38,7071
	15. 8. 2007	Kauf von Aktien[1)]	27.931	22,5925
Dr. Peter Zencke	15. 8. 2007	Verkauf von Aktien	180.000	38,7071

[1)] Erwerb von Aktien durch Ausübung von Aktienoptionen im Rahmen des Stock Option Plans 2002

Sonstige Angaben zum Vorstand

Im Geschäftsjahr 2007 sowie im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Vorstandsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen ein.

Die Mitglieder von Organen der SAP AG sowie alle Organmitglieder 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 SAP 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 versicherte 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 Vorstands und des Aufsichtsrats für ihre Aufgaben verbessert. Aus diesem Grund erachtet 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. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten 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 3. Juni 2008 über die Dividendenausschüttung werden die Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007 folgende Vergütungen erhalten:

Tsd. €	2007				2006			
	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt	Fester Vergütungsbestandteil	Variabler Vergütungsbestandteil	Ausschussvergütung	Gesamt
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner (Vorsitzender)	75,0	125,0	15,0	215,0	75,0	125,0	15,0	215,0
Lars Lamadé (stellvertretender Vorsitzender seit 10. 5. 2007)	49,0	80,2	2,5	131,7	37,5	62,5	2,5	102,5
Pekka Ala-Pietilä	37,5	62,5	2,5	102,5	37,5	62,5	2,5	102,5
Thomas Bamberger (seit 10. 5. 2007)	25,0	41,7	1,7	68,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Panagiotis Bissiritsas (seit 10. 5. 2007)	25,0	41,7	3,3	70,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Willi Burbach	37,5	62,5	4,2	104,2	37,5	62,5	2,5	102,5
Helga Classen (stellvertretende Vorsitzende bis 10. 5. 2007)	45,8	75,0	2,5	123,3	50,0	100,0	2,5	152,5
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann	37,5	62,5	7,5	107,5	37,5	62,5	7,5	107,5
Peter Koop (seit 10. 5. 2007)	25,0	41,7	1,6	68,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Bernhard Koller (bis 10. 5. 2007)	15,6	26,0	1,0	42,7	37,5	62,5	2,5	102,5
Christiane Kuntz-Mayr (bis 10. 5. 2007)	15,6	26,0	2,1	43,8	37,5	62,5	5,0	105,0
Dr. Gerhard Maier	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn	37,5	62,5	0,0	100,0	37,5	62,5	0,0	100,0
Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr.-Ing. E. h. Joachim Milberg (seit 10. 5. 2007)	25,0	41,7	5,0	71,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Prof. Dr. Dr. h. c. August-Wilhelm Scheer	37,5	62,5	7,5	107,5	37,5	62,5	7,5	107,5
Dr. Barbara Schennerlein (bis 10. 5. 2007)	15,6	26,0	1,0	42,7	37,5	62,5	2,5	102,5
Dr. Erhard Schipporeit	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Stefan Schulz	37,5	62,5	5,0	105,0	37,5	62,5	5,0	105,0
Dr. Dieter Spöri (bis 10. 5. 2007)	15,6	26,0	1,0	42,7	37,5	62,5	2,5	102,5
Dr. h. c. Klaus Tschira (bis 10. 5. 2007)	15,6	26,0	1,0	42,7	37,5	62,5	2,5	102,5
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer (seit 10. 5. 2007)	25,0	41,7	1,7	68,3	0,0	0,0	0,0	0,0
	672,9	**1.118,8**	**76,3**	**1.867,9**	**650,0**	**1.100,0**	**70,0**	**1.820,0**

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

Vom Aufsichtsrat gehaltene Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsratstätigkeit keine Aktienoptionen und keine anderen aktienbasierten 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 Aufsichtsratstätigkeit unabhängig.

Aktienbesitz des Aufsichtsrats

Eine Übersicht über die SAP-Aktien, die vom Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner, vom im Mai 2007 ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglied Klaus Tschira sowie von den Gesellschaften, an denen sie mehrheitlich beteiligt sind, am 31. Dezember 2007 gehalten wurden, ist unter Textziffer (20) des Konzernanhangs dargestellt. Alle übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats hielten sowohl zum Jahresende 2007 als auch zum Vorjahresende jeweils weniger als 1 % der Aktien der SAP AG. Insgesamt hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats am 31. Dezember 2007 128.993.710 SAP-Aktien, zum 31. Dezember 2006 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 262.623.884 SAP-Aktien.

Der SAP sind im Geschäftsjahr 2007 folgende Wertpapiertransaktionen von Mitgliedern des Aufsichtsrats bzw. von bestimmten diesen nahestehenden Personen gemäß § 15a des Wertpapierhandelsgesetzes gemeldet worden:

Transaktionen mit SAP-Aktien

	Datum des Geschäfts	Transaktion	Anzahl	Preis je Stück
				€
Peter Koop	13. 8. 2007	Kauf von Aktien	141	40,231
Dr. Gerhard Maier	30. 10. 2007	Verkauf von Aktien	7.600	37,4157
Helga Classen	10. 12. 2007	Verkauf von Aktien	7.556	35,7999

Sonstige Angaben zum Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2007 und im Vorjahr gewährte SAP keine Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Aufsichtsratsmitglieder und ging keine Haftungsverhältnisse zugunsten dieser Personen 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.

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 folgenden Ausführungen auch Erläuterungen zu den Pflichtangaben:

- Das Grundkapital der SAP AG beträgt 1.246.258.408 € und ist eingeteilt in 1.246.258.408 Stück nennwertlose Stammaktien. SAP-Aktien sind Stückaktien, die auf den Inhaber lauten. Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1,00 €. 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, wobei jeweils ein SAP-ADR eine SAP-Aktie repräsentiert.
- 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 48.064.829 eigene Aktien. Aus eigenen Aktien stehen uns keine Rechte und damit auch keine Stimmrechte zu.
- Der Gründeraktionär und Aufsichtsratsvorsitzende Hasso Plattner hält zum 31. Dezember 2007 durch direkte und (über von ihm beherrschte Gesellschaften und Stiftungen) indirekte Beteiligungen einen Anteil von 10,35 % am Grundkapital der SAP AG. Für weitere Angaben zur Eigentümerstruktur der SAP AG verweisen wir auf den Anhang im Konzernabschluss, Textziffer (20). Über die dort angegebenen Beteiligungen hinaus sind uns sonstige direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, nicht bekannt. Ergänzend sei darauf hingewiesen, dass rund 3,67 % des Grundkapitals der SAP AG von der Deutsche Bank Trust Company Americas treuhänderisch gehalten werden, um einen Handel mit ADRs an der NYSE zu ermöglichen.
- Kein SAP-Aktionär ist durch die Satzung der SAP AG ermächtigt, Mitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden. Auch ansonsten verfügt kein Aktionär über Sonderrechte, die ihm Kontrollbefugnisse verleihen.
- Arbeitnehmervertreter in unserem Aufsichtsrat dürfen bei Abstimmungen über ihre Entlastung keine Stimmrechte aus von ihnen gehaltenen SAP-Aktien 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. Nach der Satzung der SAP besteht unser Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, die gemäß § 84 AktG durch den Aufsichtsrat für eine Zeit von maximal fünf Jahren bestellt werden. Der Aufsichtsrat kann aus dem Kreis der Vorstandsmitglieder 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 2007 bestanden vier genehmigte Kapitalien über insgesamt 480 Mio. €. Detaillierte Informationen zu den einzelnen genehmigten Kapitalien befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss, Textziffer (20).
  Am 10. Mai 2007 hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2008 SAP-Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital 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 zurückerwerben. Hierzu gehören unter anderem der Erwerb zur Abwendung eines schweren, unmittelbar bevorstehenden Schadens von SAP sowie der Erwerb zum Angebot an Mitarbeiter. Weitere Einzelheiten enthält § 71 Abs. 1 Nr. 1–5 AktG. SAP hielt zum 31. Dezember 2007 48.064.829 eigene Aktien. Unser Vorstand ist berechtigt, die eigenen Aktien wiederzuveräußern oder sie einzuziehen. Er 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- oder 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 Befugnisse des Vorstands 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 die 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. Die hierzu beschlossenen bedingten Kapitalien beliefen sich zum 31. Dezember 2007 noch auf insgesamt 108.357.548 €. Zum 31. Dezember 2007 waren insgesamt 12.840.929 Wandlungs- und Bezugsrechte an Teilnehmer der aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegeben, die infolge der im Dezember 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln jeweils zum Bezug von vier neuen Aktien aus bedingtem Kapital berechtigen. SAP ist allerdings berechtigt, diese Rechte alternativ mit eigenen Aktien zu bedienen. Das aktienbasierte Vergütungsprogramm SAP Stock Option Plan 2002 ermächtigte jedoch nur bis zum 30. April 2007 zur Ausgabe von Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG aus dem hierfür geschaffenen bedingten Kapital. Das Nachfolgeprogramm SAP SOP 2007 ist ein virtuelles Aktienoptionsprogramm, in dessen Rahmen lediglich schuldrechtliche Wertsteigerungsrechte ausgegeben werden. Daher können insoweit keine weiteren Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG an Mitarbeiter oder die Mitglieder des Vorstands ausgegeben werden.

- Unsere Satzung enthält keine Bestimmung, die dem Vorstand speziell für den Fall einer Übernahmesituation besondere Befugnisse einräumt.
- Die SAP AG ist an die nachfolgenden wesentlichen Vereinbarungen vertraglich gebunden, an die im Falle eines Kontrollwechsels durch ein Übernahmeangebot Bedingungen 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 sogenannte 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. Wird keine Fortsetzungsvereinbarung getroffen, 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.
  - Daneben hat die SAP AG zur Finanzierung der Übernahme von Business Objects einen bis zum 31. Dezember 2009 befristeten Kreditvertrag über 4,45 Mrd. € abgeschlossen, der eine Change-of-Control-Klausel enthält. Auch diese Klausel verpflichtet die SAP AG, den Banken anzuzeigen, falls 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 von Seiten des Bankenkonsortiums das Recht, die Kreditlinie aufzuheben und die vollständige Rückzahlung der ausstehenden Kreditziehungen zu fordern, wenn Banken, die mindestens zwei Drittel des Kreditvolumens repräsentieren, die Kündigung verlangen.

- In Vereinbarungen zwischen der SAP AG und verschiedenen Banken über bilaterale Kreditlinien, die zum 31. Dezember 2007 einen Umfang von insgesamt 599 Mio. € hatten, haben wir im Rahmen von sogenannten Material-Adverse-Change-Klauseln ein Kündigungsrecht für den Fall eingeräumt, 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 eine der Parteien, zum Beispiel wenn die SAP AG von einem anderen Unternehmen übernommen würde, die Zustimmung der anderen Partei zur Übertragung des Kooperationsvertrags benötigt 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 unseres Risikomanagements, der Transparenz und der Aggregation von Risiken im Rahmen der Berichterstattung haben wir uns für einen unternehmensweit einheitlichen und integrierten Ansatz zum Management von Unternehmensrisiken entschieden. Daher ist das Risikomanagement unternehmensweit in der Organisation Global Governance Risk & Compliance (GRC) mit direkter Berichtslinie zum Finanzvorstand der SAP AG zusammengefasst. Diese 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,
- der Unternehmensleitung regelmäßig über Risiken zu berichten,
- eine risikoangepasste globale Versicherungsstrategie als ein Mittel zur Risikobewältigung zu entwickeln und fortlaufend zu betreuen,
- die Einhaltung der Vorschriften zur Einrichtung und Überwachung eines effektiven internen Kontrollsystems über die Finanzberichterstattung gemäß Section 404 des Sarbanes-Oxley Act zu sichern sowie
- Informationssicherheit zu gewährleisten.

Im Jahr 2006 haben wir erstmals eine Prüfung unseres internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung nach den Anforderungen der Section 404 des Sarbanes-Oxley Act vorgenommen. Diese ergab, dass die für den bei der SEC eingereichten US-GAAP-Konzernabschluss rechnungslegungsrelevanten Kontrollsysteme zum 31. Dezember 2006 funktionsfähig waren. Auch zum 31. Dezember 2007 prüfen wir unser entsprechendes Kontrollsystem. Die Prüfung ergab bis zum 19. März 2008 keine Anhaltspunkte dafür, dass es zum 31. Dezember 2007 nicht funktionsfähig war. Die zentralen Geschäftsprozesse der SAP AG und der wichtigsten Konzerngesellschaften sowie die darin enthaltenen Kontrollen haben wir entsprechend den oben genannten Anforderungen dokumentiert. 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 Bestandteile dieses Risikomanagement-Systems.

Unser Risikomanagement-System basiert auf einem einheitlichen Risikomanagement-Konzept, dem sogenannten Global Risk Management Framework. Dieses Framework, das unter anderem die Einhaltung der Anforderungen des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley Act sicherstellt, haben wir gemäß internationalen Empfehlungen entwickelt und umgesetzt. Das Global Risk Management Framework besteht aus fünf Hauptbestandteilen:

- einer unternehmensweiten, vom SAP-Vorstand erlassenen Risikomanagement-Richtlinie,
- der Risikomanagement-Organisation als Teil der GRC-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 Schadenhöhe 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 erwarteter Schadenhöhe geben wir, basierend auf der konzernweit einheitlichen Risikobewertungsmatrix, eine Einschätzung des Risikos als „hoch“, „mittel“ oder „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 gegenüber dem Vorstand sowie dem 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-Berichtssystems 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 jedoch 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 unwahrscheinlich.
- Wir sind von einer weltweit vernetzten Infrastruktur abhängig. Eine Störung oder ein Versagen unserer internen Systeme oder der lokalen und regionalen Infrastrukturen, auf denen sie aufbauen, könnte uns daran hindern, die Erbringung unserer Dienstleistungen oder den Vertrieb unserer Produkte aufrechtzuerhalten. Naturkatastrophen, Cyber-Angriffe, Terroranschläge, Pandemien und andere Faktoren außerhalb unserer Kontrolle könnten den regulären Verlauf unserer Geschäftstätigkeiten behindern. Sie können sich negativ auf die lokale, regionale, aber auch die weltweite Wirtschaft auswirken und sowohl unsere Investitionsentscheidungen als auch die Investitionsbereitschaft unserer Kunden beeinträchtigen. Unser Hauptsitz mit den Büros der Vorstandsmitglieder, den wichtigsten Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sowie weiteren zentralen Unternehmensfunktionen befindet sich in Baden-Württemberg. Eine Katastrophe, die den Norden Baden-Württembergs betrifft, könnte äußerst schwerwiegende Folgen für unsere Geschäftstätigkeit haben. Entsprechende Katastrophen an anderen wichtigen Standorten wie Bangalore (Indien), Ra'anana (Israel), Tokio (Japan), Newtown Square (USA), Palo Alto (USA), Schanghai (China) oder Singapur würden unsere weltweite Geschäftstätigkeit ebenfalls beeinträchtigen, wenn auch weniger schwer. Das Gebiet, in dem sich unser Hauptsitz befindet, wird im Allgemeinen nicht von Naturkatastrophen heimgesucht; das Risiko von Cyber-Angriffen, Terroranschlägen, weltweiten Pandemien oder eines Störfalls in einem der nahe gelegenen Atomkraftwerke kann jedoch nicht ausgeschlossen werden. Andere Standorte, an denen sich wichtige Entwicklungs- und Infrastruktureinrichtungen der SAP befinden, sind zum Teil häufiger von Naturkatastrophen betroffen. Israel ist darüber hinaus Risiken ausgesetzt, die von der instabilen politischen Lage in der Region herrühren. Eine Katastrophe, in deren Folge wir einen bedeutenden Anteil unserer Mitarbeiter verlieren würden oder die Geschäftstätigkeit an unserem Hauptsitz oder anderen wichtigen Standorten beenden oder unterbrechen müssten, könnte uns daran hindern, unsere regulären Dienstleistungen zu erbringen und den erwarteten Ertrag zu erwirtschaften. Allerdings ist durch eine redundante Datenhaltung und tägliche Datensicherung weltweit gewährleistet, dass unsere zentrale IT-Infrastruktur und die kritischen Unternehmenssysteme nicht wesentlich beeinträchtigt werden. Um mögliche Schäden zu minimieren und eine abgestimmte, effektive Reaktion der Unternehmensleitung zu ermöglichen, leitet die globale GRC-Organisation ein weltweites Business-Continuity-Management-Programm mit dem Ziel, die Funktionsfähigkeit unserer Kernprozesse in Krisensituationen sicherzustellen.

- 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 die allgemeine wirtschaftliche oder politische Lage der einzelnen Länder, das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme, gesetzliche Hürden wie Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Rechtsvorschriften für die Nutzung des Internets oder Richtlinien über die Entwicklung oder Bereitstellung von Software und 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 Anwaltskanzleien, Steuerberatern und 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

- Infolge von Unternehmenszusammenschlüssen, des Erfolgs neuer Entwicklungsmodelle wie der serviceorientierten Architektur (SOA) und neuer Bereitstellungsmodelle wie Software as a Service (SaaS) könnten unsere Mitbewerber Marktanteile hinzugewinnen. In diesem Zusammenhang dringen Großunternehmen wie IBM und Microsoft in unseren Kernmarkt ein und stehen im Bereich SOA im direkten Wettbewerb mit uns. Unsere Wettbewerber arbeiten derzeit untereinander oder mit Drittanbietern zusammen oder könnten solche Kooperationsbeziehungen in Zukunft aufbauen, um ihre Produkte noch gezielter 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 stärkere, etablierte Unternehmen oder neue Mitbewerber genannt werden. Demgegenüber sind wir davon überzeugt, dass wir mit unserem organischen Wachstum und einem wettbewerbsfähigen SaaS-Angebot für den Mittelstand über die richtige Strategie für dieses Wettbewerbsumfeld verfügen. 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 der IT-Branche eine Chance zu einer weiteren Stärkung unserer Marktstellung. Wir können jedoch nicht ausschließen, dass durch einen verschärften Preisdruck am Markt die Gewinnsituation signifikant beeinträchtigt werden kann.
- 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 oder diese Dienstleistungen mithilfe von Fremdanwendungen bereitstellen. 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 Providers (ASP) oder über andere SaaS-Modelle 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 eigene On-Demand-Geschäftsmodelle und -Produktangebote, wie SAP Business ByDesign, entwickelt haben. Unter Berücksichtigung dieser Maßnahmen schätzen wir für die absehbare Zukunft das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung unserer Umsätze und Ergebnisse durch konkurrierende BPO-Anbieter und SaaS-Modelle nach wie vor als unwahrscheinlich ein.

- Einen erheblichen Anteil unserer Umsatzerlöse generieren wir aus unserer großen Bestandskundenbasis. Im Falle nachlassender Zufriedenheit könnten sich unsere Bestandskunden entscheiden, ihre Wartungsverträge nicht zu verlängern, keine neuen Lizenz- oder sonstigen Verträge für weitere Produkte oder Dienstleistungen abzuschließen oder den Umfang ihrer Wartungsverträge herunterzustufen. Dies könnte unsere Umsätze und Ergebnisse signifikant beeinträchtigen. Auf Grundlage unserer sehr soliden Geschäftsentwicklung im Bestandskundengeschäft in den vergangenen Geschäftsjahren und unserer sowohl bei Analysten als auch bei Kunden anerkannten, zukunftsweisenden Technologiestrategie erscheint dies unwahrscheinlich. Darüber hinaus wird die Zufriedenheit unserer Kunden weltweit genau beobachtet, damit wir Tendenzen frühzeitig erkennen und vorbeugende Maßnahmen ergreifen können.

Risiken der Geschäftsstrategie

- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist der weitere Ausbau unserer Marktführerschaft im Mittelstand, indem wir gezielt Mittelstandskunden gewinnen. In diesem Zusammenhang sind die Einführung eines neuen Geschäftsmodells, der Ausbau unseres Partnernetzwerks sowie die Schaffung einer Infrastruktur für das Massengeschäft von größter Wichtigkeit. Diese Maßnahmen zur Gewinnung neuer Marktanteile sind stets mit Risiken behaftet, die sich negativ auf unsere Finanz- und Ertragslage auswirken können, abgesehen von den Risiken, die sich aus der Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte ergeben (vergleiche auch Produktrisiken). In den vergangenen Jahren haben wir bewiesen, dass wir den mit innovativen Konzepten verbundenen Risiken erfolgreich entgegenwirken und unsere Marktführerschaft festigen können. Darüber hinaus sind wir davon überzeugt, dass wir die Anforderungen unserer Kunden in Bezug auf eine schnellere Wertschöpfung durch unsere Produkte, ein minimales Risiko und vorhersagbare Kosten erfüllen können. Deshalb schätzen wir das Risiko einer signifikanten Beeinträchtigung der geplanten Ergebnisentwicklung durch die geplanten Innovationen und neuen Geschäftsmodelle als gering 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 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 Wettbewerbern. Falls diese Partner bei Auslaufen bestehender Vereinbarungen oder Partnerschaften die Zusammenarbeit mit uns nicht fortsetzen, könnten die Vermarktung von und die Nachfrage nach SAP-Software beeinträchtigt werden. Im Zuge der Konsolidierung der Unternehmenssoftwarebranche in den vergangenen Jahren ist es jedoch deutlich einfacher geworden, dieses Risiko abzuschätzen. Wir halten den Eintritt eines Risikos, das 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 unserem Konkurrenten Oracle hinsichtlich des Vertriebs von Oracle-Datenbanklizenzen durch uns, da wir für Oracle der weltweit wichtigste Datenbank-Weiterverkäufer sind.

Personalwirtschaftliche Risiken

- 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. Da alle Unternehmen um hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte konkurrieren, ist der Markt für diese Mitarbeiter hart umkämpft. Wettbewerbsverschärfend wirkt dabei die wachsende Nachfrage nach hoch qualifizierten und erfahrenen Fachkräften (zum Beispiel Experten für IT und Beratung). Sollte eine Vielzahl dieser Mitarbeiter in kurzem Abstand das Unternehmen verlassen und sollten wir keinen entsprechenden Ersatz finden, könnten unsere Geschäfte beeinträchtigt werden. 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 sehen wir aufgrund unserer Attraktivität als Arbeitgeber auch für 2008 wieder ausgezeichnete Chancen, hervorragend qualifizierte Spitzenkräfte mit Potenzial zur Steigerung des Geschäftserfolgs der SAP einstellen zu können. Qualifizierungsangebote und Weiterbildungsmaßnahmen, die unter anderem auch eine umfassende Nachfolgeplanung beinhalten, sowie Zusatzleistungen (leistungsbezogene Vergütungssysteme, arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung, langfristig angelegte Anreizprogramme) sollen diesem Risiko entgegenwirken. Hinzu kommen die gezielte Förderung von Führungskompetenzen durch die Weiterbildung von Führungskräften, Mentoren- und Coachingprogramme sowie besondere Angebote für Spitzenkräfte. Daher schätzen wir das Risiko einer spürbaren Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung durch das Ausscheiden wichtiger Führungskräfte und Mitarbeiter derzeit als gering 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. So haben wir, wie eingangs erwähnt, in den Jahren 2006 und 2007 die Funktionsfähigkeit unserer Kontrollsysteme nach den Bestimmungen des Sarbanes-Oxley Act geprüft. Dennoch kann es trotz größter Bemühungen unsererseits keine Gewähr dafür geben, dass es nicht zu Mängeln bei der Einhaltung bestimmter Vorschriften kommt, zum Beispiel durch betrügerisches oder nachlässiges Verhalten einzelner Mitarbeiter. Aufgrund einer Vielzahl unternehmensinterner Kontrollen erachten wir es als unwahrscheinlich, dass wesentliche Fälle dieser Art in Zukunft eintreten, können dies jedoch nicht vollständig ausschließen. Auftretende Fälle könnten sich 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. Wir halten uns stets über neue gesetzliche Anforderungen auf dem Laufenden und sorgen dafür, dass unsere Mitarbeiter die vorgeschriebenen Standards und unseren Verhaltenskodex (Code of Business Conduct) kennen und einhalten. Im Jahr 2007 haben wir all unsere Programme, die sich auf die Einhaltung von Richtlinien (Compliance) beziehen, in einem zentralen Global Compliance Office zusammengeführt. Ein Chief Global Compliance Officer wurde eingesetzt, um die Einführung unserer Richtlinien sowie entsprechende Weiterbildungs- und Umsetzungsmaßnahmen unternehmensweit zu koordinieren. Die Umsetzungsmaßnahmen werden überwacht und dokumentiert, um Trends zu ermitteln, Risiken zu analysieren und eine einheitliche Anwendung der Richtlinien im gesamten Unternehmen zu gewährleisten.

Kommunikations- und Informationsrisiken

- 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 ernsthaft geschädigt werden. Aufgrund der weitreichenden Maßnahmen, die wir regelmäßig überprüfen, schätzen wir den Eintritt des genannten Risikos als gering ein.

Finanzrisiken

- Unsere Bilanz- und Konzernwährung ist der Euro. 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 2007 negativ auf unser Geschäftsergebnis aus. Wir überwachen potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen kontinuierlich und verfolgen eine konzernweite Risikomanagement-Strategie unter anderem über den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Durch verschiedene Maßnahmen haben wir das Wechselkursrisikomanagement weitgehend bei der SAP AG in Deutschland zentralisiert. Für die SAP AG quantifizieren wir unter Berücksichtigung der genannten Risikosteuerungsinstrumente die Währungskursrisiken der für uns wesentlichen Fremdwährungen (insbesondere US-Dollar, britisches Pfund, japanischer Yen, Schweizer Franken, südafrikanischer Rand, kanadischer Dollar, australischer Dollar) regelmäßig mit der Value-at-Risk-Methode. 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 auf Basis des Währungsexposures (verbleibende offene Positionen unter Berücksichtigung der abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte) ermittelten Value-at-Risk-Wert unserer wichtigsten Fremdwährungen sowohl zum Geschäftsjahresende als auch im Jahresdurchschnitt der Geschäftsjahre 2006 und 2007. Die Berechnungen der Jahresdurchschnitte basieren auf Zahlen zu den betreffenden Quartalsenden. Der Value-at-Risk-Wert war im Jahresdurchschnitt und zum Geschäftsjahresende 2007 bedeutend höher als im Vorjahr. Der Hauptgrund liegt darin, dass die SAP AG den Sicherungszeitraum von zwölf Monaten auf fünfzehn Monate ausgedehnt und mit dem südafrikanischen Rand eine sehr volatile Währung zusätzlich in ihr Risikomanagement aufgenommen hat. Darüber hinaus ist die Volatilität in fast allen der für uns wesentlichen Fremdwährungen deutlich angestiegen. Die Value-at-Risk-Werte haben daher 2007 deutlich zugenommen.

Mio. €	28. Dezember 2007	Jahresdurchschnitt 2007	29. Dezember 2006	Jahresdurchschnitt 2006
Value at Risk	12,4	13,6	3,8	8,5

- 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 Geschäftstätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie den Cashflow auswirken. Um der zunehmenden Bedeutung der Supporterlöse und der Subskriptions- und sonstigen softwarebezogenen Serviceerlöse Rechnung zu tragen, hat das Unternehmen die Steuerungsgröße Wachstum aus Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen eingeführt. Ergänzend zu dem Schwerpunkt neue Lizenzumsätze haben wir weitere produktbezogene Einnahmequellen erschlossen (zum Beispiel Subskriptionsgebühren), die kontinuierliche Erlöse versprechen. Als Schwerpunkte der Unternehmensentwicklung kristallisieren sich folglich Software und softwarebezogene Dienstleistungen heraus, wobei Zusatzangebote wachstumsunterstützend wirken.
- Die Finanzanlagepolitik der SAP basiert auf Regeln für Finanzanlagen, die in einer weltweit für alle Konzerngesellschaften geltenden Treasury-Richtlinie zusammengefasst sind. Gemäß dieser Richtlinie investieren wir nur in Finanzanlagen von Emittenten mit einem Investment Grade Rating. Das gewichtete durchschnittliche Rating unserer Finanzanlagen beträgt „A“. Die Laufzeit der Anlagen ist überwiegend kurzfristig. Wegen der beschriebenen vorsichtigen Anlagepolitik sehen wir aktuell keine nennenswerten negativen Effekte aus der Subprime-Krise, die unverbriefte und verbriefte Immobilienkredite an Schuldner mit minderer oder schlechter Bonität betrifft, auf unsere Finanzanlagen.
- Zur Absicherung zukünftiger Aufwendungen im Zusammenhang mit dem aktienbasierten Vergütungsprogramm 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, übersteigen.

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. Darüber hinaus werden einige Projekte von Dritten geleitet, so dass wir nur eine eingeschränkte Übersicht über bestimmte Faktoren wie Implementierungspläne, Kosten und projektspezifische Problemstellungen haben. Es kann nicht immer mit absoluter Sicherheit ausgeschlossen werden, dass sich Installationsprozesse hinauszögern, Engpässe bei der Verfügbarkeit qualifizierter Berater auftreten oder Projektkosten über die Festpreise hinausgehen, die wir bei einigen Kundenprojekten vereinbaren. Erfolglose Implementierungsprojekte können zu Kundenregressforderungen führen, Imageschäden nach sich ziehen oder zukünftige Einnahmeverluste verursachen. In dieser Risikokategorie verzeichnen wir jedoch bereits seit einigen Jahren aus unterschiedlichsten Gründen einen positiven Trend. Eine signifikante Beeinträchtigung der erwarteten Geschäfts- und Ergebnisentwicklung durch Kundenprojektrisiken ist daher unwahrscheinlich. Einerseits setzen unsere Kunden mittlerweile 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". Andererseits nutzen wir für die Projekte ein nahtlos in die SAP-Projektmanagementmethode integriertes Risikomanagement und sichern durch abgestimmte Risiko- und Qualitätsmanagementprogramme die erfolgreiche Implementierung. Die Risikosteuerung und Risikominimierung in Kundenprojekten ist somit optimal in unser gesamtes Risikomanagement-System integriert. Die Aufwendungen für Kundeneskalationen sind nach wie vor gering, auch wenn sie im Vergleich zur Geschäftsentwicklung gegenüber dem äußerst niedrigen Vorjahresniveau leicht angestiegen sind. 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 ausreichend berücksichtigt. Zusätzlich haben wir uns gegen eine Reihe typischer Haftungsszenarien aus bekannten Projektrisiken in adäquater Höhe versichert. Risiken, die aus der Implementierung durch Partner herrühren, begegnen wir mit Safeguarding Services, der Entsendung von Fachexperten in die betreffenden Projekte und der Pflege enger Beziehungen zu den Unternehmen, die unseren Partnerprogrammen wie SAP Alliance angehören.

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, haben wir bereits vor einigen Jahren einen speziellen Prozess für Produktinnovationen (Product Innovation Life-Cycle Process) eingeführt, der an mehreren Stellen strenge Qualitätskontrollen vorsieht. Zusätzlich ergreifen wir im ersten Jahr nach Markteinführung einer neuen Softwareversion Maßnahmen, um etwaige 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 Kundeneskalationen und Klage-

ansprüche 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.

- Im Lieferumfang unserer Produkte sind Funktionen enthalten, die den Schutz und die Sicherheit der Kundendaten gewährleisten sollen. Jedoch lässt sich ein Trend verzeichnen, nach dem zunehmend Informationssysteme und Softwareanwendungen mit krimineller Absicht und persönlicher Bereicherungsabsicht angegriffen werden. Gleichzeitig 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 Angreifer 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 einer Sicherheitsrichtlinie aus, die eine bestmögliche Integration in die Sicherheitsarchitektur des Kunden unter Ausnutzung der von SAP mitgelieferten Sicherheitsfunktionen ermöglichen soll. Dies wird durch eine eigene Abteilung, die für Produktsicherheit zuständig ist, gewährleistet. Sollte dennoch wider Erwarten ein Sicherheitsproblem innerhalb der SAP-Software bekannt werden, so helfen wir dem Kunden, den Mangel schnellstmöglich zu beheben. Obwohl SAP umfangreiche Sicherheitstests durchführt und bislang keinen wesentlichen Sicherheitsangriffen ausgesetzt war, können Letztere nicht ausgeschlossen werden.
- Wir haben zahlreiche Technologien von Drittanbietern lizenziert und sie in unser Produktportfolio 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 Drittanbietersoftware zu erhalten. Dies kann zu kurzfristigen Substitutionsproblemen und zu wesentlich höheren Entwicklungsaufwendungen der SAP führen. Dieses Risiko erhöht sich, wenn wir ein Unternehmen oder geistiges Eigentum erwerben, dessen Stand an Drittanbieterlizenzen oder Produktstandards nicht dem SAP-Standard entsprechen. Insgesamt schätzen wir das Risiko als gering ein. Dennoch kann eine speziell durch Produkte von akquirierten Unternehmen verursachte Beeinträchtigung unseres Ergebnisses nicht ausgeschlossen werden.
- Ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie besteht darin, unsere Technologieplattform SAP NetWeaver zertifizierten Drittanbietern (Independent Software Vendors, ISVs) als Entwicklungsgrundlage für eigene Anwendungen anzubieten. Wenn es SAP nicht gelingt, eine ausreichende Anzahl an qualifizierten ISVs für die Lösungsentwicklung auf Basis unserer Plattform zu gewinnen, könnte der angestrebte Durchbruch von SAP NetWeaver auf dem Markt verhindert werden. Es besteht auch das Risiko, dass die Mängel minderwertiger Lösungen von ISVs 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. Da wir bereits in der Vergangenheit erfolgreich über 2.000 Lösungen von Drittanbietern für SAP NetWeaver zertifizieren konnten, schätzen wir das Risiko einer Beeinträchtigung unserer Geschäftsentwicklung derzeit als gering ein.

Sonstige Betriebsrisiken

- Unser geistiges Eigentum schützen wir durch zahlreiche Maßnahmen. Dazu gehören beispielsweise die Anmeldung von Patenten und Marken, die Eintragung von Urheberrechten sowie die Umsetzung von Verfahren und Prozessen zum Schutz unserer Betriebsgeheimnisse. Darüber hinaus ergreifen wir, falls erforderlich, rechtliche Maßnahmen gegenüber Dritten, die unserer Ansicht nach unsere Rechte an geistigem Eigentum verletzen. Unsere Lizenz- und Vertraulichkeitsvereinbarungen enthalten entsprechende Bestimmungen. Es lässt sich jedoch nicht garantieren, dass diese Maßnahmen zum Schutz unserer Innovationen ausreichen, um Dritte an einer Verletzung unserer Rechte an geistigem Eigentum

zu hindern. Eine solche Verletzung könnte Schäden verursachen, die rechtlich nicht effektiv geahndet werden können. So bieten beispielsweise die Rechtsordnungen und Gerichte einiger Länder, in denen wir unsere Software vertreiben, keine effektiven Rechtsmittel, um unsere Rechte an geistigem Eigentum durchzusetzen.

- Jede Software enthält zahlreiche Komponenten oder Module für unterschiedliche Funktionen. Einige dieser Funktionen können mit Rechten an geistigem Eigentum verbunden sein. Wir achten die Rechte Dritter an geistigem Eigentum. Im Rahmen unseres Patentprogramms sind wir bereits im Besitz von zahlreichen Patenten und haben diverse Patente für unsere Innovationen angemeldet. Dennoch gibt es keine Garantie dafür, dass wir künftig nicht durch die Patente Dritter von der Nutzung bestimmter Technologien ausgeschlossen werden oder dass wir zur Nutzung dieser Technologien nicht auf ungünstige Lizenzvereinbarungen eingehen oder hohe Lizenzgebühren zahlen müssen. In der Vergangenheit haben uns Dritte der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum beschuldigt und könnten dies auch in Zukunft tun.
- Im Jahr 2007 wurden mehrere Klagen gegen SAP eingereicht. Für weitere Angaben zu schwebenden Rechtsstreitigkeiten und geltend gemachten Schadenersatzansprüchen verweisen wir auf den Anhang im Konzernabschluss, Textziffer (24). Wir sind der Meinung, dass diese Vorgänge auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögens- und Ertragslage sowie unseren Cashflow keinen wesentlichen Einfluss haben werden. Allerdings beinhaltet jedes Gerichtsverfahren potenzielle Risiken und zieht potenziell signifikante Prozesskosten nach sich. Deshalb können wir nicht mit vollkommener Sicherheit ausschließen, dass diese Vorgänge die Geschäftstätigkeit, die Vermögens- und Ertragslage sowie den Cashflow der SAP erheblich negativ beeinflussen. Der endgültige Ausgang aller laufenden Verfahren ist nicht mit Sicherheit vorhersehbar. Wir halten es für wahrscheinlich, zunehmend solchen Klagen ausgesetzt zu sein. Die rechtliche Auseinandersetzung mit begründeten oder unbegründeten Ansprüchen dieser Art kann sehr zeitaufwendig sein und häufig hohe Prozesskosten verursachen. Solche Verfahren können außerdem zur Folge haben, dass die Auslieferung unserer Produkte verzögert wird, der Vertrieb unserer Produkte oder Services gerichtlich untersagt wird, wichtige Produkte umfassend oder teilweise neu entwickelt werden müssen und/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.
- Als Softwareunternehmen legt SAP besonderen Wert auf den Schutz von vertraulichen Informationen und geistigem Eigentum. In diesem Zusammenhang besteht die Gefahr, dass Personen sich unbefugt Zutritt zu unseren Gebäuden und dadurch Zugriff auf schützenswerte Informationen verschaffen, um diese zum Nachteil von SAP zu nutzen. Wir haben eine Reihe von physischen und organisatorischen Maßnahmen etabliert, wie beispielsweise mehrstufige Zugangskontrollen, Kameraüberwachung in allen kritischen Bereichen sowie den Einsatz von Sicherheitsdiensten, um einem unbefugten Zutritt gezielt entgegenzuwirken. Aus diesem Grund schätzen wir das Risiko eines Informationsverlustes durch unberechtigten Zutritt mit wesentlichem Einfluss auf unsere Geschäftsergebnisse als gering ein.
- Unsere Kernprozesse, wie Anwendungsentwicklung, Vertrieb, Kundenbetreuung und Finanzgeschäfte sind stark von unserer IT-Infrastruktur (zum Beispiel von Netzwerk- oder Betriebssystemen) und unseren IT-Anwendungen (beispielsweise SAP ERP oder SAP CRM) abhängig. Ein sicherer und zuverlässiger IT-Betrieb ist daher eine grundlegende Voraussetzung für unseren geschäftlichen Erfolg. Angriffe durch schädliche Computerprogramme oder Viren, Sabotage durch Hacker, Ausfälle bei Umstellungsprozessen (zum Beispiel Upgrades des Betriebssystems oder einer Anwendung), schwere Naturkatastrophen oder ein Versagen der zugrunde liegenden Technologie (beispielsweise des Internets) können einen Ausfall unserer kritischen Infrastruktur bedingen. Dadurch könnten die Systeme bzw. das Netzwerk der SAP oder der Zugriff auf diese durch Kunden oder Lieferanten unterbrochen werden. Solche Zwischenfälle könnten einen signifikanten Ausfall (Nichtverfügbarkeit), eine Veränderung (Verletzung der Integrität) oder eine Weitergabe (Verstoß gegen die Geheimhaltungspflicht) der Dienstleistungen oder Daten von SAP, Kunden oder Partnern zur Folge haben, die Produktionsausfälle, Wiederherstellungskosten sowie Kundenregressforderungen nach sich ziehen. Dies würde unserer Geschäftstätigkeit erheblichen Schaden zufügen. Allerdings wird unsere IT-Infrastruktur durch eine Vielzahl von Abwehrmaßnahmen geschützt. Zu nennen sind hier unter anderem hochmoderne Firewalls, Virenabwehrsoftware, Software zur Feststellung des Eindringens in Rechnersysteme und Hochverfügbarkeitslösungen für unsere IT-Landschaft einschließlich der Infrastrukturen für Entwicklung und Qualitätssicherung. Die IT-Prozesse werden regelmäßig kontrolliert und sind nach ISO 9001 (Qualitätsmanagement) und ISO 27001 (Managementsystem für Informationssicherheit) zertifiziert. So waren unsere wesentlichen EDV-Systeme im Geschäftsjahr 2007 durchschnittlich zu 99,83 % 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 OutlookSoft und der Akquisition von Business Objects. Zu den in den oben genannten Kategorien beschriebenen Risiken ergeben sich für derartige Transaktionen zusätzliche Risiken aus der Integration des übernommenen Unternehmens und der betreffenden Technologien oder Produkte in unsere vorhandenen Technologien und Produkte, eine mögliche Unterbrechung der laufenden Geschäftstätigkeit, der Verlust von wichtigen 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. Hieraus ergibt sich das Risiko einer negativen Auswirkung auf Umsatz und Ertrag. Wir begegnen den Risiken in Bezug auf Akquisitionen durch eine Vielzahl von methodischen und organisatorischen Maßnahmen. Diese reichen von einer ausführlichen technischen, operativen, finanziellen und rechtlichen Due-Diligence-Prüfung des zu erwerbenden Unternehmens oder Wirtschaftsguts und einer vor Abschluss jedes Erwerbs durchgeführten ganzheitlichen Risikobewertung zur Ermittlung wesentlicher Transaktions- und Integrationsrisiken bis zu einer detaillierten standardisierten Integrationsplanung und deren Durchführung durch spezielle Integrationsteams.
- Wie bereits in der Vergangenheit planen wir auch in der Zukunft, uns als Venture-Capital-Geber 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 negativ auf deren Ergebnisentwicklung und damit auf den Wert unserer Investitionen auswirken. 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. Wir wirken diesem Risiko durch eine Diversifikation unseres Portfolios und ein aktives Investitionsmanagement entgegen.

Gesamtrisikoprofil

Unsere Hauptrisiken lagen gemäß der prozentualen Verteilung des Gesamtrisikoprofils 2007 gleichauf in den Risikokategorien Projekt- und Produktrisiken und sonstige Betriebsrisiken. Die Marktrisiken, Risiken der strategischen Planung und personalwirtschaftlichen Risiken lagen im Berichtsjahr gleichauf an zweiter Stelle. Zusammen stellen die zuvor erwähnten Risikokategorien 82 % 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 2007 weiter. Die Risiken des Bereichs „hohes Risiko“ lagen zum Ende des vierten Quartals auf einem Niveau von 2 % (2006: 5 %), die Risiken im Bereich „mittleres Risiko“ sanken im Berichtsjahr auf 13 % (2006: 21 %). Daraus resultierend stieg der Anteil der Risiken der Skalierung „geringes Risiko“ im Laufe des Jahres auf einen Wert von 84 % (2006: 74 %). Nach unserer Überzeugung weisen die vorstehend identifizierten Risiken daher weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Im Gegenteil entwickelte sich das Gesamtrisikoprofil der SAP im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 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 2008 erfolgreich begegnen zu können.

Maßnahmen und Ereignisse nach Geschäftsjahresende

- Im Januar 2008 haben wir Business Objects übernommen und im Februar das Squeeze-out-Verfahren durchgeführt. Business Objects bietet Lösungen im Bereich Business Intelligence (BI) an. Die Analysten von Gartner zählen Business Objects im Leader-Segment der Studie „Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms 2008" zu den führenden Anbietern von BI-Plattformen. Business Objects vertreibt selbst und über ein Partnernetzwerk Technologie, Beratungs- und Schulungsleistungen, um kleinen und großen Unternehmen Informationen sowie Lösungen für Geschäftsentscheidungen anzubieten. Unser neues Tochterunternehmen hat einen zweigeteilten Sitz in San José, Kalifornien (USA) und in Paris. Unter Berücksichtigung der zu erwartenden Transaktionskosten schätzen wir die Kosten für Business Objects auf etwas über 4,8 Mrd. €. In diesen Kosten ist der Nominalwert der ausstehenden Wandelschuldverschreibung von ca. 0,5 Mrd. € enthalten, die wir im Rahmen der Transaktion erworben haben, so dass der auf Eigenkapitaltitel und Derivate entfallende Kaufpreis ca. 4,3 Mrd. € beträgt. Auf der Basis vorläufiger Bewertungen dürften wir im Rahmen der Akquisition Vermögenswerte in Höhe von 1,9 Mrd. € bis 2 Mrd. € erwerben, darunter identifizierbare Immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 0,9 Mrd. € und Zahlungsmittel in Höhe von rund 0,8 Mrd €. Die übernommenen Verpflichtungen einschließlich des Nominalwerts der Wandelschuldverschreibung werden zwischen 1,1 Mrd. € und 1,2 Mrd. € liegen. Der derivative Geschäfts- oder Firmenwert dieser Transaktion wird sich voraussichtlich auf ca. 3,5 Mrd. € belaufen, der nicht steuerlich abzugsfähig sein wird. Vor dem Hintergrund, dass die Bewertung der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und nicht bilanzierten Risiken noch nicht abgeschlossen ist, können sich die angegebenen Werte noch signifikant ändern. Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwertes zu den Berichtssegmenten hängt von der Managementstruktur nach der Übernahme ab und ist noch festzulegen. Die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwertes resultiert allein aus der Tatsache, dass Synergien und Mitarbeiterstamm keine separierbaren immateriellen Vermögenswerte im Sinne des IAS 38 darstellen und daher nicht separat aktiviert werden können.

  Wir erwarten für die Geschäftsjahre ab 2009 positive Auswirkungen auf das gemäß US-GAAP ermittelte Ergebnis je Aktie. Wegen akquisitionsbedingter Einmaleffekte rechnen wir für das Geschäftsjahr 2008 mit einem negativen Einfluss auf das gemäß US-GAAP ermittelte Ergebnis je Aktie im mittleren einstelligen Eurocent-Bereich. Weitere erwartete Auswirkungen der Akquisition von Business Objects auf unseren Umsatz und unser operatives Ergebnis sind im Abschnitt „Operative Ziele 2008" dieses Lageberichts beschrieben. Mit diesem Schritt vereinen wir zwei weltweit führende Unternehmen der IT-Branche. Durch die Zusammenführung von Business-Objects-Lösungen mit unseren eigenen Technologien können wir ein einzigartiges Produktportfolio für Prozessverantwortliche und Entscheidungsträger in Unternehmen anbieten, das ihnen eine umfassende Sicht auf Unternehmensdaten und damit effektive Entscheidungsprozesse ermöglicht. Für diese sogenannten Business User wollen SAP und Business Objects gemeinsam hochwertige Lösungen entwickeln und gleichzeitig ihr Bestandskundengeschäft weiter ausbauen. Eine der wichtigsten Komponenten unserer Wachstumsstrategie ist es, den Umsatz mit neuen Produkten zu steigern und dabei insbesondere die wachsende Nachfrage im Markt der Business User zu bedienen, der aus unserer Sicht ein enormes Potenzial bietet. Durch die Übernahme werden wir unser Wachstum im Business-User-Segment beschleunigen, unsere Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere im Bereich BI-Software, erhöhen und zugleich unserem erklärten Ziel näherkommen, unser Marktpotenzial bis 2010 zu verdoppeln.
- Der SAP-Aufsichtsrat berief im Februar John Schwarz zum 1. März 2008 als siebtes Mitglied in den Vorstand der SAP AG. John Schwarz ist der Vorstandsvorsitzende von Business Objects, einer unabhängigen Geschäftseinheit unseres Konzerns.
- Im Wettbewerb „Great Place to Work" wurde SAP im Februar einmal mehr zu Deutschlands bestem Arbeitgeber gekürt. Damit führen wir das vierte Mal in Folge in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern" die deutsche Bestenliste an.
- Zudem haben wir verschiedene Maßnahmen ergriffen, die eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung fördern sollen.

Ausblick

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Der IWF prognostiziert für das Jahr 2008 eine Fortsetzung des weltwirtschaftlichen Aufwärtstrends, auch wenn die Gefahren für eine konjunkturelle Abkühlung seit der zweiten Jahreshälfte 2007 zugenommen haben. So geht der Währungsfonds von einem Weltwirtschaftswachstum im Jahr 2008 von 4,8 % aus. Fortgesetzt negative Impulse aus den USA, die anhaltenden Korrekturen in den nationalen Immobiliensektoren und die weiterhin hohe Volatilität an den Finanzmärkten trüben das Konjunkturklima nach Einschätzung des IWF ein.

Hinzu kommen erschwerte Finanzierungsbedingungen für Unternehmen in der Folge der Neubewertungen von Risiken und der Konzentration von Kreditvergaben auf bessere Bonitäten. Die OECD sieht zudem weiteren Druck von den Ende 2007 bereits recht hohen Rohstoffpreisen. Dessen ungeachtet unterstellt die OECD für ihre Mitgliedsländer (Industriestaaten) im Jahr 2008 einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 2,3 % und im Jahr 2009 um 2,4 %. Auch die Europäische Zentralbank schreibt im Januar 2008, dass die weltwirtschaftliche Entwicklung insgesamt robust bleibe, da die globalen Auswirkungen der konjunkturellen Abschwächung in den USA durch Wachstumsdynamik an den aufstrebenden Märkten abgemildert würden.

In der regionalen Betrachtung gehen die Wirtschaftsinstitute jedoch von einer höchst unterschiedlichen Entwicklung in den einzelnen Volkswirtschaften aus. Laut IWF sollen in den USA die anhaltende Krise am Hypothekenmarkt und die schwächere Dynamik der privaten Nachfrage das Bruttoinlandsprodukt (BIP), also die in den Vereinigten Staaten erstellten Güter und Dienstleistungen, im Jahr 2008 nur um 1,9 % steigen lassen. Gleichwohl sieht die OECD zum Jahresende 2007 keinen Grund zur Annahme, dass die USA im Jahresverlauf 2008 eine Rezession erleben werden. Die Arbeitslosigkeit werde nur moderat zunehmen und die Inflation rückläufig sein. Auch die EZB zeigt sich Anfang 2008 für die USA grundsätzlich optimistisch.

Auswirkungen hat laut IWF die wirtschaftliche Verlangsamung in den USA aber auf Länder, die mit der US-Volkswirtschaft verwoben sind. Zusätzlichen Herausforderungen sehen sich diejenigen Länder ausgesetzt, in denen die Korrekturen auf den Immobilienmärkten noch nicht abgeschlossen sind. Dies sei in einigen Staaten Westeuropas der Fall, so dass der IWF für die Europäische Union insgesamt von einem Anstieg des BIP im Jahr 2008 von nur noch 2,5 % ausgeht.

Auch für das stark exportorientierte Deutschland rechnet der Währungsfonds für den genannten Zeitraum mit einem Rückgang der Wachstumsrate von 2,4 % im Jahr 2007 auf 2,0 % im Jahr 2008. Die OECD geht davon aus, dass sich die wirtschaftlichen Aktivitäten der Länder in der Euro-Zone – zumindest teilweise – im Jahr 2008 weiter von der Entwicklung in den USA abkoppeln werden. Von dem robusten, sich allerdings abschwächenden weltwirtschaftlichen Wachstum gehen nach Analyse der EZB auf mittlere Sicht weiterhin positive Signale für die Auslandsnachfrage nach Waren und Dienstleistungen des Euro-Währungsgebiets aus.

Dynamischer werden sich nach Einschätzung des IWF im Jahr 2008 die Industrieländer Asiens präsentieren, für die der Fonds ein Wirtschaftswachstum von 4,4 % prognostiziert, für die asiatischen Schwellenmärkte (Emerging Markets) sogar von 8,8 %. Davon entfallen auf China 10,0 % und auf Indien 8,4 %. Die japanische Wirtschaft hingegen soll nach dieser Prognose nur um 1,7 % wachsen.

Laut IWF soll das Welthandelsvolumen zunehmen. Dieses soll im Jahr 2008 um 6,7 % wachsen, die OECD geht sogar von einem Plus von 8,1 % aus und noch einmal von einem gleichen Zuwachs im Jahr 2009.

Entwicklung des IT-Markts: Ausblick auf das Jahr 2008

Das US-amerikanische Analysehaus IDC sieht für den Sektor Informationstechnologie das Jahr 2008 als Phase einer gravierenden Trendumkehr. So rechnet IDC mit einem merklichen Rückgang der Zuwachsraten im IT-Geschäft, insbesondere in den USA. Diese Entwicklung werde die Anbieter veranlassen, verstärkt auf Märkten mit noch nicht ausgeschöpftem Potenzial aktiv zu werden.

Große Anbieter werden sich nach Einschätzung von IDC zudem auf serviceintensive Angebote ausdehnen. Darüber hinaus werde es verstärkt zu Akquisitionen kommen, um die Position in den sogenannten Zielmärkten abzusichern. Dazu gehören neben den Schwellenmärkten und dem Mittelstand vor allem auch Marktsegmente wie „Software on Demand“, Informationsmanagement, Analysesoftware und spezialisierte Dienstleistungen.

In der Folge sieht IDC im Jahresverlauf 2008 einen Zuwachs im IT-Geschäft von nur noch 5,5 bis 6 %, nach 6,9 % in der Berichtsperiode. Am oberen Ende dieses Bandes sieht das US-Marktforschungsinstitut Gartner den Zuwachs im IT-Geschäft (ohne Telekommunikation) im Jahr 2008, den es mit 6,0 % prognostiziert, nach 9,0 % im Jahr 2007. IDC sieht Gefahren für den IT-Markt vor allem in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den USA und insbesondere in der Entwicklung auf dem dortigen Immobilienmarkt. Einbrüche dort könnten zu einer nennenswerten Kürzung der IT-Budgets der Unternehmen führen.

In der regionalen Betrachtung prognostiziert IDC vor diesem Hintergrund für das Jahr 2008 ein Umsatzplus im nordamerikanischen IT-Geschäft (ohne Telekommunikation) von 5,5 %; Gartner geht vom gleichen Zuwachs aus.

Entsprechend größere Dynamik im IT-Geschäft im Jahr 2008 sieht IDC in den Regionen Asien-Pazifik (plus 6,7 %), Osteuropa (plus 12,4 %) und Lateinamerika (plus 12,9 %), wenngleich auch hier gegenüber 2007 meist eine weniger ausgeprägte Expansion zu verzeichnen ist. Die gleiche Tendenz prognostiziert auch Gartner; beide Institute sehen allerdings eine weitere Beschleunigung der Expansion in den lateinamerikanischen Ländern. In Westeuropa rechnet IDC mit einem Anstieg der IT-Verkäufe von 5,9 %, in Deutschland von 5,2 %. Der deutsche Branchenverband BITKOM prognostiziert nach einer Befragung seiner Mitglieder eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung in Deutschland. Gartner rechnet in Westeuropa mit einem Plus von 4,7 % im Jahr 2008 für den IT-Markt (ohne Telekommunikation).

IDC unterstellt im Segment Mittelstand einen Anstieg der Umsätze mit Informationstechnologie von 8 bis 10 % im Jahr 2008. Bislang bestand das Produktangebot für mittelständische Betriebe meist nur in Standardsoftware für Großunternehmen, die entweder geringfügig angepasst oder mit einem Preisnachlass versehen wurde. Nun aber seien die Softwareanbieter verstärkt dazu übergegangen, spezielle, maßgeschneiderte Angebote und Lösungen für dieses Unternehmenssegment zu konzipieren. Diese Strategie verspreche erhebliches Umsatzpotenzial.

Weltweit geht IDC von einem Zuwachs im Geschäft mit Hardware von 5,7 % im Jahr 2008 aus, bei Dienstleistungen (Services) soll dieses Plus 6,3 % betragen. Die Prognose für Standardsoftware (Packaged Software) sieht einen Anstieg der entsprechenden Ausgaben um 8,5 % vor. Spezialisierte Anwendungen (Applications) sollen im Jahr 2008 dagegen nur um 7,5 % zulegen; Gartner hält in diesem Segment allerdings ein Plus von 8,7 % für realistisch. Insgesamt wird aber nach Einschätzung der beiden im IT-Markt führenden Analysehäuser die Dynamik bei Informationstechnologie mittelfristig insgesamt nachlassen. Die Wachstumspotenziale bei Standardprodukten sind nach ihrer Ansicht weitgehend ausgereizt. Nunmehr müssten sich die Segmente für spezialisierte Anwendungen (Software) und spezialisierte Einsatzmöglichkeiten (Hardware) entwickeln.

Voraussichtliche Entwicklung der SAP

Strategische Perspektiven

Es ist unsere strategische Zielsetzung, unsere Marktstellung im traditionellen Kerngeschäft weiter auszubauen und den Aufbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand fortzusetzen. Dies versetzt uns in die Lage, den gesamten Markt für Geschäftssoftware für Unternehmen jeder Art und Größe zu bedienen.

Ausbau unseres traditionellen Kerngeschäfts

Unser traditionelles Kerngeschäft mit globalen Großunternehmen und Firmen des oberen Mittelstands bietet wesentliche Wachstumschancen. Enterprise SOA ist die Grundlage unserer Geschäftsprozessplattform. Auf Basis der Geschäftsprozessplattform bieten wir zusammen mit unseren Partnern ein Netzwerk, das unseren Kunden Wettbewerbsvorteile durch Flexibilität und Effizienz für ihre Geschäftsmodelle und Prozesse erschließt.

Wir wollen unsere Marktführerschaft im traditionellen Kerngeschäft mit globalen Großunternehmen und Firmen des oberen Mittelstands weiter ausbauen. Hierbei gehen unsere Kunden zunehmend langfristige strategische Partnerschaften mit uns ein. Mit der weiterentwickelten SAP Business Suite bieten wir ein Komplettpaket an, das weit über das Funktionsspektrum einzelner Anwendungen hinausgeht. Zudem werden wir Schwerpunktbranchen (wie Finanzdienstleistungen, Handel, öffentlicher Sektor und Kommunikation) gezielt ansprechen. Die Migration unserer Kunden von SAP R/3 zur SAP Business Suite untermauert unsere starke Position.

Durch aktive Unterstützung unserer Lösungs-, Vertriebs- und Dienstleistungspartner in unserem Partnerprogramm SAP PartnerEdge wollen wir das leistungsfähige Netz für unsere Kunden weiter stärken. Über dieses gemeinsame Netzwerk können wir unsere Kunden noch umfangreicher und spezifischer bedienen, wovon auch unsere Partner und wir selbst profitieren werden.

Basis für unser Netzwerk sind Enterprise SOA und die Geschäftsprozessplattform, bestehend aus

- Prozesskomponenten, mit denen Enterprise Services funktionell und wiederverwendbar implementiert werden können,
- dem Enterprise Services Repository, das Geschäftsprozess- und Geschäftsobjektmodelle enthält,
- der Technologieplattform SAP NetWeaver, auf der servicefähige Geschäftsanwendungen aufbauen, und
- dem SAP NetWeaver Composition Environment zur Planung und Entwicklung innovativer Geschäftsprozesse.

Zudem wollen wir im Bereich der Business User verstärkt wachsen. Anwendungsbeispiele sind Lösungen für Datenanalyse, Unternehmenssteuerung, Compliance oder Risikomanagement. Um dieses Wachstum zu beschleunigen, haben wir Anfang 2008 die Firma Business Objects übernommen. Ein erweiterter Benutzerkreis wird auf SAP-Anwendungen zugreifen, zum Beispiel über Office-Anwendungen, wie bei der gemeinsam mit Microsoft entwickelten Software Duet, oder über mobile Endgeräte.

Unsere gemeinsam mit Partnern angebotene Lösung SAP Business All-in-One dient schließlich der Absicherung unserer führenden Position im oberen Mittelstand.

Unsere Marktstellung als weltweit führender Hersteller von Unternehmenssoftware werden wir durch regional noch ausgeglichenere Ergebnisbeiträge und eine weitere Steigerung der Umsatzbeiträge unserer Kernmärkte, aber auch der Wachstumsmärkte, wie etwa in den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien und China), weiter festigen.

Ausbau eines neuen Geschäftsfelds im unteren Mittelstand

Unsere neue umfassende Geschäftsanwendung SAP Business ByDesign richtet sich an Firmen mit rund 100 bis 500 Mitarbeitern, die besonders wachstumsorientiert sind und bisher noch keine integrierte Unternehmenssoftware im Einsatz haben.

Nach Schätzungen der SAP gibt es allein in Deutschland und den USA etwa 60.000 solcher Firmen mit einem weltweiten Gesamtmarktpotenzial von mehr als 15 Mrd. US$ (rund 11 Mrd. €).

Um dieses Umsatzpotenzial im unteren Mittelstand in den folgenden Jahren zu erschließen, investieren wir in den Jahren 2007 und 2008 über einen Zeitraum von acht Quartalen zusätzlich rund 300 bis 400 Mio. € in Vertriebswege, Prozesse, Infrastruktur und Mitarbeiter, die auf neue Kundenbeziehungen und ein größeres, diversifiziertes Partnernetz ausgerichtet sind.

Organisches Wachstum und gezielte Übernahmen

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 weiter in die Entwicklung unserer Produkte investieren. 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.
Um speziell im Bereich analytischer Anwendungen unser Wachstum zu beschleunigen, haben wir die Firma Business Objects übernommen.

Operative Ziele 2008: Profitables Wachstum

Im Jahr 2008 wollen wir das neue Geschäftsfeld für unser Produkt SAP Business ByDesign und das damit verbundene Geschäftsmodell weiter aufbauen. Ferner werden wir uns auf die schnelle Integration von Business Objects und die damit verbundenen künftigen Chancen im Bereich der analytischen Anwendungen konzentrieren.

Wir haben unsere interne Steuerung und unsere operativen Ziele auf US-GAAP- und ab 2008 zusätzlich auf bereinigte US-GAAP-Kennzahlen (Non-GAAP-Kennzahlen) ausgerichtet. Daher geben wir unseren Ausblick primär auf Basis von Non-GAAP-Kennzahlen. Für das Gesamtjahr 2008 geben wir folgenden Ausblick, dem eine erwartete US-GAAP-Steuerrate von 31,0 % bis 31,5 % zugrunde liegt und der auf dem Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten nach US-GAAP basiert:

- Wir rechnen mit einem Wachstum der Non-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse, die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects von rund 180 Mio. € bereinigt sind, in einer Spanne von 24 % bis 27 % (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse) gegenüber dem Vorjahr (2007: 7,427 Mrd. €). Wir gehen davon aus, dass der Anteil des SAP-Geschäfts, ohne den Beitrag der Akquisition von Business Objects, mit 12 bis 14 Prozentpunkten zu diesem Wachstum beitragen wird.
- Wir erwarten, dass die Non-GAAP-operative Marge (ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse), die um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects und akquisitionsbedingte Aufwendungen bereinigt ist, in einer Spanne von 27,5 % bis 28,0 % (Non-GAAP-operative Marge 2007: 27,3 %) liegen wird.
- In unserer Prognose für die Non-GAAP-operative Marge für das Jahr 2008 sind zusätzliche Investitionen in Höhe von rund 175 bis 225 Mio. € (2007: 125 Mio. €) berücksichtigt, um zusätzliche Marktchancen in neuen, noch unberührten Segmenten im Mittelstand wahrzunehmen und ein neues Geschäftsfeld rund um SAP Business ByDesign aufzubauen.
- Wir planen, im Jahr 2008 rund 4.000 Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) einzustellen, wovon voraussichtlich 10 % auf Deutschland entfallen werden. In unserer Prognose sind nicht die durch die Akquisition von Business Objects bedingten Einstellungen von Mitarbeitern enthalten.
- Wir werden auch im Geschäftsjahr 2008 Aktien zurückkaufen und unsere Aktionäre – die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt – durch eine Dividende, die einer Ausschüttungsquote von 31 % entspricht, am Unternehmenserfolg beteiligen.

Die für das Jahr 2008 geplanten Sachinvestitionen ohne Akquisitionen, die voll aus dem operativen Cashflow gedeckt werden können, umfassen vor allem die Fertigstellung neuer Bürogebäude an verschiedenen Standorten. Unsere gesunde Finanzlage soll weiter gestärkt werden.

Dieser Ausblick basiert unter anderem auf den dargestellten Prämissen der 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. Unsere Strategie zielt speziell darauf ab, die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (diese beinhalten Softwareerlöse, Wartungserlöse sowie Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse) zu erhöhen.

Durch den Abschluss unseres Enterprise-SOA-Entwicklungsplans, mittels dessen nun alle SAP-Lösungen auf einer Geschäftsprozessplattform laufen, durch die Einführung von SAP Business ByDesign sowie durch die Übernahme von Business Objects ergeben sich für uns Möglichkeiten, weitere Märkte zu erschließen. Das Gesamtvolumen von Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen der Märkte, in denen wir tätig sind und künftig tätig sein werden, wird so nach unserer Einschätzung von derzeit etwa 36,7 Mrd. US$ auf über 75 Mrd. US$ im Jahr 2010 wachsen.

Wir streben an, die Anzahl unserer Kunden bis 2010 auf etwa 100.000 zu erhöhen.

In unserem neuen Geschäftsfeld mit SAP Business ByDesign sehen wir im Jahr 2010 ein Marktpotenzial in Höhe von rund 1 Mrd. US$ und erwarten ab 2010 jährlich rund 10.000 neue Kunden. Wir gehen davon aus, dass die Marge des neuen Geschäftsfelds an die operative Marge des etablierten Geschäftsfelds herangeführt werden kann. Wir erwarten, dass unser etabliertes Geschäftsfeld in den nächsten Jahren zweistellig wächst.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
für die Geschäftsjahre 2007 und 2006

Mio. €	Anhang	2007	2006
Softwareerlöse		3.407	3.003
Supporterlöse		3.852	3.473
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse		182	129
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse		**7.441**	**6.605**
Beratungserlöse		2.221	2.249
Schulungserlöse		410	383
Sonstige Serviceerlöse		113	96
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse		**2.744**	**2.728**
Sonstige Erlöse		**71**	**69**
Umsatzerlöse	**(5)**	**10.256**	**9.402**
Software- und softwarebezogene Servicekosten		– 1.350	– 1.107
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten		– 2.091	– 2.101
Forschungs- und Entwicklungskosten		– 1.461	– 1.344
Vertriebs- und Marketingkosten		– 2.173	– 1.924
Allgemeine Verwaltungskosten		– 499	– 477
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, netto	**(7)**	16	54
Operative Aufwendungen		**– 7.558**	**– 6.899**
Betriebsergebnis		**2.698**	**2.503**
Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto	**(8)**	**2**	**– 11**
Zinserträge		142	124
Zinsaufwendungen		– 7	– 4
Sonstige finanzielle Erträge		– 10	3
Verlustanteile an assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		– 1	– 1
Finanzergebnis, netto	**(9)**	**124**	**122**
Gewinn vor Ertragsteuern		**2.824**	**2.614**
Steuern vom Einkommen und Ertrag	**(10)**	– 916	– 778
Gewinn nach Steuern		**1.908**	**1.836**
– davon auf Minderheitenanteile entfallend		2	1
– davon den Gesellschaftern der SAP AG zustehend		1.906	1.835
Ergebnis je Aktie in €	**(11)**	**1,58**	**1,50**
Ergebnis je Aktie – voll verwässert in €	**(11)**	**1,58**	**1,49**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SAP-Konzernbilanz
zum 31. Dezember des jeweiligen Geschäftsjahres

Aktiva

Mio. €	Anhang	2007	2006
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**(12)**	**1.608**	**2.399**
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel		**550**	**0**
Wertpapiere und sonstige kurzfristige Geldanlagen	**(12)**	498	483
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**(12)**	182	148
Finanzielle Vermögenswerte	**(12)**	**680**	**631**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	**(13)**	**2.895**	**2.440**
Sonstige Vermögenswerte	**(14)**	**75**	**59**
Steuererstattungsansprüche		**283**	**165**
Aktive Rechnungsabgrenzung		**78**	**75**
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	**(15)**	**15**	**0**
Kurzfristige Vermögenswerte		**6.184**	**5.769**
Geschäfts- oder Firmenwert	**(16)**	**1.426**	**994**
Immaterielle Vermögenswerte, netto	**(16)**	**405**	**264**
Sachanlagen, netto	**(17)**	**1.316**	**1.206**
Anteile an assoziierten Unternehmen	**(12)**	19	18
Finanzanlagen	**(12)**	170	525
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**(12)**	236	290
Finanzielle Vermögenswerte	**(12)**	**425**	**833**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	**(13)**	**3**	**3**
Sonstige Vermögenswerte	**(14)**	**49**	**40**
Steuererstattungsansprüche		**35**	**12**
Latente Steueransprüche	**(10)**	**284**	**177**
Aktive Rechnungsabgrenzung		**34**	**34**
Langfristige Vermögenswerte		**3.977**	**3.563**
Bilanzsumme		**10.161**	**9.332**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Passiva

Mio. €	Anhang	2007	2006
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(18)	**715**	**610**
Ertragsteuerverbindlichkeiten		**341**	**261**
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	82	63
Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	1.378	1.242
Finanzielle und Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	**1.460**	**1.305**
Rückstellungen	(19)	**182**	**181**
Passive Rechnungsabgrenzung	(5)	**477**	**405**
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten	(15)	**9**	**0**
Kurzfristige Verbindlichkeiten		**3.184**	**2.762**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(18)	**10**	**34**
Ertragsteuerverbindlichkeiten		**90**	**67**
Finanzielle Verbindlichkeiten	(18)	6	3
Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	73	70
Finanzielle und Sonstige Verbindlichkeiten	(18)	**79**	**73**
Rückstellungen	(19)	**155**	**179**
Latente Steuerschulden	(10)	**123**	**39**
Passive Rechnungsabgrenzung	(5)	**42**	**55**
Langfristige Verbindlichkeiten		**499**	**447**
Verbindlichkeiten		**3.683**	**3.209**
Grundkapital		**1.246**	**1.268**
Genehmigtes Kapital: 480 Mio. Aktien per 31. Dezember 2007 und 495 Mio. Aktien per 31. Dezember 2006 Ausgegebene und im Umlauf befindliche Aktien: 1.246 Mio. per 31. Dezember 2007 und 1.268 Mio. per 31. Dezember 2006			
Eigene Aktien		**– 1.734**	**– 1.742**
Kapitalrücklage		**347**	**332**
Gewinnrücklagen		**6.925**	**6.368**
Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen		**– 307**	**– 112**
Minderheitenanteile		**1**	**9**
Eigenkapital	(20)	**6.478**	**6.123**
Bilanzsumme		**10.161**	**9.332**

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen
für die Geschäftsjahre 2007 und 2006

Mio. €	2007	2006
Gewinn nach Steuern	**1.908**	**1.836**
Währungsumrechnungsdifferenzen	**– 191**	**– 150**
Im Eigenkapital erfasste Verluste aus beizulegenden Zeitwerten von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	– 2	– 8
Ergebniswirksame Umbuchung von im Eigenkapital erfassten Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	– 1	2
Im Eigenkapital erfasste Verluste aus beizulegenden Zeitwerten von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, netto	**– 3**	**– 6**
Im Eigenkapital erfasste versicherungsmathematische Verluste/Gewinne aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	**– 4**	**22**
Im Eigenkapital erfasste Gewinne aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen	55	41
Ergebniswirksame Umbuchung von im Eigenkapital erfassten Gewinnen aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen	– 43	– 10
Im Eigenkapital erfasste Gewinne aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen, netto	**12**	**31**
Im Eigenkapital erfasste Gewinne aus Cashflow-Hedges zur Absicherung des STAR-Programms	34	23
Ergebniswirksame Umbuchung von im Eigenkapital erfassten Gewinnen aus Cashflow-Hedges zur Absicherung des STAR-Programms	– 42	– 67
Im Eigenkapital erfasste Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung des STAR-Programms, netto	**– 8**	**– 44**
Im Eigenkapital erfasste Währungsverluste aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen	**– 5**	**– 26**
Latente Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	**4**	**– 6**
Summe der direkt im Eigenkapital erfassten Aufwendungen	**– 195**	**– 179**
Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen	**1.713**	**1.657**
– davon auf Minderheitenanteile entfallend	2	1
– davon den Gesellschaftern der SAP AG zustehend	1.711	1.656

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Entwicklung des SAP-Konzerneigenkapitals
für die Geschäftsjahre 2007 und 2006

Mio. €	Grund-kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Andere im Eigenkapital erfasste Wert-änderungen	Eigene Aktien	Den Gesell-schaftern der SAP AG zustehendes Eigenkapital	Minder-heiten-anteile	Eigenkapital
1. Januar 2006	**316**	**352**	**5.796**	**67**	**– 775**	**5.756**	**8**	**5.764**
Gewinn nach Steuern			1.835			1.835	1	1.836
Direkt im Eigenkapital erfasste Aufwendungen				– 173		– 173		– 173
Latente Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				– 6		– 6		– 6
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		18				18		18
Dividendenzahlung			– 447			– 447		– 447
Einziehung eigener Aktien								0
Sonstige Veränderung eigener Aktien		44			– 967	– 923		– 923
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	1	49				50		50
Kapitalerhöhung	951	– 135	– 816			0		0
Übrige Veränderungen		4				4		4
Übrige Veränderungen der Minderheitenanteile								0
31. Dezember 2006	**1.268**	**332**	**6.368**	**– 112**	**– 1.742**	**6.114**	**9**	**6.123**
Gewinn nach Steuern			1.906			1.906	2	1.908
Direkt im Eigenkapital erfasste Aufwendungen				– 199		– 199		– 199
Latente Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				4		4		4
Aktienorientierte Vergütungsprogramme		– 40				– 40		– 40
Dividendenzahlung			– 556			– 556		– 556
Einziehung eigener Aktien	– 23		– 796		819	0		0
Sonstige Veränderung eigener Aktien		12			– 811	– 799		– 799
Ausübung von Aktienoptionen und Wandlungsrechten aus Wandelschuldverschreibungen	1	43				44		44
Übrige Veränderungen			1			1		1
Übrige Veränderungen der Minderheitenanteile			2			2	– 10	– 8
31. Dezember 2007	**1.246**	**347**	**6.925**	**– 307**	**– 1.734**	**6.477**	**1**	**6.478**

Die Entwicklung des SAP-Konzerneigenkapitals ist Bestandteil des Anhangs, Textziffer (20).

Konzernkapitalflussrechnung
für die Geschäftsjahre 2007 und 2006

Mio. €	2007	2006
Gewinn nach Steuern[1)]	**1.908**	**1.836**
Überleitung des Gewinn nach Steuern auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	262	213
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	1	1
Ergebnis aus dem Verkauf von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagevermögen	1	– 2
Ergebnis aus dem Verkauf von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen	– 2	0
Zu- und Abschreibungen auf Finanzielle Vermögensgegenwerte	8	0
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	0	– 40
Effekte aus STAR-Hedging	32	– 51
Aktienorientierte Vergütungsprogramme inklusive Steuervorteile	13	82
Überschüssige Steuervorteile aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen	0	– 3
Veränderung der Latenten Ertragsteuern	8	– 26
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	– 521	– 230
Veränderung Sonstiger Vermögenswerte	– 277	– 193
Veränderung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten	375	140
Veränderung des Rechnungsabgrenzungspostens	124	120
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	**1.932**	**1.847**
Beteiligungsaufstockung bei Tochterunternehmen	– 48	0
Erwerb konsolidierter Unternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	– 672	– 504
Zugänge von Immateriellen Vermögensgegenwerten und Sachanlagen	– 400	– 367
Abgänge von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	27	29
Zahlungsmitteltransfer in Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	– 550	0
Zugänge von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen	– 768	– 2.055
Abgänge von Wertpapieren und sonstigen Geld- und Finanzanlagen	1.025	2.765
Zugänge von Sonstigen finanziellen Vermögenswerten	– 20	– 17
Abgänge von Sonstigen finanziellen Vermögenswerten	15	15
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	**– 1.391**	**– 134**
Dividendenausschüttung	– 556	– 447
Erwerb Eigener Aktien	– 1.005	– 1.149
Ausgabe Eigener Aktien	156	165
Ausgabe neuer Aktien (aktienorientierte Vergütungsprogramme)	44	49
Überschüssige Steuervorteile aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen	0	3
Auszahlungen von Anleihen	0	– 1
Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	0	0
Aufnahme von Finanzellen Verbindlichkeiten	47	44
Tilgung von Finanzellen Verbindlichkeiten	– 48	– 43
Einzahlungen aus der Ausübung derivativer Eigenkapitalinstrumente (STAR-Absicherung)	75	57
Erwerb von derivativen Eigenkapitalinstrumenten (STAR-Absicherung)	0	– 53
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	**– 1.287**	**– 1.375**
Wechselkursbedingte Wertänderungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	– 45	– 4
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**– 791**	**335**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	2.399	2.064
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	**1.608**	**2.399**

[1)] Im Gewinn nach Steuern sind gezahlte Zinsen von 6 Mio. € (2006: 4 Mio. €), erhaltene Zinsen von 142 Mio. € (2006: 124 Mio. €) und gezahlte Steuern von 811 Mio. € (2006: 866 Mio. €) enthalten.

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.
Für weitere Informationen verweisen wir auf Textziffer (21).

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, ist zum 31. Dezember 2007 erstmalig in Anwendung des § 315a HGB nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt. Die Bezeichnung „IFRS" umfasst die gültigen International Accounting Standards (IAS), International Financial Reporting Standards (IFRS) und die dazugehörigen Interpretationen.

Gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 1606/2002 vom 19. Juli 2002 des Europäischen Parlamentes und des Rates haben alle kapitalmarktorientierten Unternehmen mit Sitz in der EU den Konzernabschluss nach den Vorschriften der IFRS aufzustellen. Die Verordnung verpflichtet kapitalmarktorientierte Unternehmen für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2005 beginnen, die Rechnungslegung auf IFRS umzustellen. Für Unternehmen, die für Zwecke einer Notierung außerhalb der EU bereits international anerkannte Standards anwenden, bestand eine Verlängerungsoption bis 2007, von der wir Gebrauch gemacht haben. Zu Vergleichszwecken verlangen die IFRS die Veröffentlichung von Vorjahreszahlen. Dementsprechend ist unser Umstellungszeitpunkt von den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) auf IFRS der 1. Januar 2006.

Wir haben alle Standards und Interpretationen, die zum 31. Dezember 2007 gültig und von der EU übernommen waren, angewendet. Die Auswirkungen der erstmaligen Anwendung der IFRS auf unsere Finanzlage, Vermögenslage und Ertragslage werden im Folgenden beschrieben.

Unsere Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Die Konzernbilanz wurde nach den Vorgaben des IAS 1 Darstellung des Abschlusses aufgestellt. Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir verschiedene Posten der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang gesondert ausgewiesen und erläutert. Die funktionale Währung der SAP AG ist der Euro. Deshalb werden alle Beträge im Konzernabschluss – sofern im Einzelfall nicht anders vermerkt – in Millionen Euro („Mio. €") angegeben.

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 (28)).

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 (34)). 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. Trotzdem können sich durch Fremdwährungsschwankungen, insbesondere in den Währungen US-Dollar, britisches Pfund, japanischer Yen, Schweizer Franken, kanadischer Dollar und australischer Dollar wesentliche Auswirkungen auf unsere Finanzlage und unser operatives Ergebnis ergeben.

Grundlagen für die Umstellung auf IFRS

Der Übergang von US-GAAP auf IFRS erfolgte in Übereinstimmung mit IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards.

Unser Umstellungszeitpunkt auf IFRS ist der 1. Januar 2006. Wie von IFRS 1 gefordert, haben wir alle Grundsätze und Standards, die zum 31. Dezember 2007 verpflichtend anzuwenden waren, für unseren ersten IFRS-Konzernabschluss 2007 einheitlich und retrospektiv für alle veröffentlichten Geschäftsjahre angewendet. Die Abweichungen zum 1. Januar 2006 zwischen den Buchwerten nach IFRS und den Buchwerten der Vermögenswerte und Schulden des US-GAAP-Konzernabschlusses 2005 wurden zum Übergangszeitpunkt direkt im Eigenkapital erfasst. IFRS 1 enthält jedoch bestimmte Befreiungen und Ausnahmen, von denen wir die Folgenden genutzt haben, um unsere Bilanzierungspraxis unter US-GAAP weiterführen zu können:

Unternehmenszusammenschlüsse

Wir haben von dem Wahlrecht des IFRS 1 Gebrauch gemacht und die Klassifizierung von Unternehmenszusammenschlüssen, die vor dem 1. Januar 2006 stattgefunden haben, beibehalten. Der sich aus diesen Unternehmenszusammenschlüssen ergebende Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltete keine weiteren identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte, die nach IFRS herausgelöst und separat hätten ausgewiesen werden müssen. Für ausstehende bedingte Kaufpreisverpflichtungen, deren Zahlung wir als wahrscheinlich eingestuft haben, haben wir die entsprechenden Geschäfts- oder Firmenwerte um diese Beträge angepasst.

Leistungen an Arbeitnehmer

Wir haben das Wahlrecht des IFRS 1, alle vor dem 1. Januar 2006 entstandenen versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste sowie unverfallbaren nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwendungen im Eigenkapital zu erfassen, wahrgenommen. Somit wurden alle versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste, die durch die „Korridorregelung“ unter US-GAAP noch nicht erfasst wurden, im Übergangszeitpunkt erfasst.

Alle versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste unserer leistungsorientierten Pläne, die nach dem 1. Januar 2006 entstehen, werden gemäß IAS 19.93A direkt in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen verrechnet.

Kumulierte Währungsumrechnungsdifferenzen

Wir haben von dem Wahlrecht, die kumulierten Währungsumrechnungsdifferenzen zum 1. Januar 2006 auf Null zu setzen, Gebrauch gemacht. Diese Befreiung von der retrospektiven Anwendung der IFRS wurde für alle Abschlüsse der Töchter, die in einer von der Berichtswährung des Mutterunternehmens abweichenden Währung aufgestellt sind, in Übereinstimmung mit IFRS 1 angewendet. Die bis zu diesem Zeitpunkt aufgelaufenen kumulierten Verluste aus der Währungsumrechung wurden in Höhe von 175 Mio. € erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst.

Überleitungsrechung von US-GAAP zu IFRS und Erläuterungen

Bei der Aufstellung der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2006 und des Konzernabschlusses am Ende des Übergangszeitraums zum 31. Dezember 2006 haben wir unter US-GAAP berichtete Klassifikationen und Bewertungen angepasst. Im Folgenden erläutern wir, wie der Übergang von US-GAAP zu IFRS unsere Vermögenslage, das Eigenkapital, den Gewinn und die Zahlungsströme beeinflusst hat:

Überleitung der Konzerneröffnungsbilanz

Aktiva

Mio. €	Anhang	US-GAAP 31.12.2005	Reklassifizierung	Bewertungs-anpassung	IFRS-Eröffnungs-bilanz 1.1.2006
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(12)	2.064			2.064
Wertpapiere und sonstige kurzfristige Geldanlagen	(12)	1.782			1.782
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(1A)/(12)	0	80		80
Finanzielle Vermögenswerte	(1A)/(12)	1.782	80		1.862
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(13)	2.250			2.250
Sonstige Vermögenswerte	(1A)/(14)	231	– 157		74
Steuererstattungsansprüche	(1A)	0	77		77
Latente Steueransprüche	(1B)	129	– 129		0
Aktive Rechnungsabgrenzung	(1I)/(15)	64		1	65
Kurzfristige Vermögenswerte		6.520	– 129	1	6.392
Geschäfts- oder Firmenwert	(1C)/(16)	626		14	640
Immaterielle Vermögenswerte, netto	(16)	140		– 1	139
Sachanlagen, netto	(1B)/(17)	1.095			1.095
Anteile an assoziierten Unternehmen	(12)	1			1
Wertpapiere und sonstige Geldanlagen	(12)	62			62
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(1A)/(12)	0	437	– 166	271
Finanzielle Vermögenswerte	(12)	63	437	– 166	334
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(13)	1			1
Sonstige Vermögenswerte	(1A)/(14)	473	– 441		32
Steuererstattungsansprüche	(1A)	0	4		4
Latente Steueransprüche	(1B)/(10)	98	129	2	229
Aktive Rechnungsabgrenzung	(1I)/(15)	24		10	34
Langfristige Vermögenswerte		2.520	129	– 141	2.508
Bilanzsumme		9.040	0	– 140	8.900

Passiva

Mio. €	Anhang	US-GAAP 31.12.2005	Reklassifizierung	Bewertungs-anpassung	IFRS-Eröffnungs-bilanz 1.1.2006
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**(18)**	**547**			**547**
Ertragsteuerverbindlichkeiten		**365**			**365**
Finanzielle Verbindlichkeiten	**(1A)/(18)**	0	80		80
Sonstige Verbindlichkeiten	**(1A)/(1C)**	1.280	– 80	14	1.214
Finanzielle und Sonstige Verbindlichkeiten	**(1A)/(1C)/(18)**	**1.280**		**14**	**1.294**
Rückstellungen	**(1E)/(1F)/(1G)/ (1H)/(19)**	**160**		**1**	**161**
Latente Steuerschulden	**(1B)**	**44**	**– 44**		**0**
Passive Rechnungsabgrenzung	**(5)**	**347**			**347**
Kurzfristige Verbindlichkeiten		**2.743**	**– 44**	**15**	**2.714**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**(18)**	**40**			**40**
Ertragsteuerverbindlichkeiten		**41**			**41**
Finanzielle Verbindlichkeiten	**(1A)/(18)**	0	11		11
Sonstige Verbindlichkeiten	**(1A)/(18)**	57	– 11		46
Finanzielle und Sonstige Verbindlichkeiten	**(1A)/(18)**	**57**			**57**
Rückstellungen	**(1E)/(1F)/(1G)/ (1H)/(19)**	**285**		**– 118**	**167**
Latente Steuerschulden	**(1B)/(10)**	**27**	**44**	**– 11**	**60**
Passive Rechnungsabgrenzung	**(5)**	**57**			**57**
Langfristige Verbindlichkeiten		**507**	**44**	**– 129**	**422**
Verbindlichkeiten		**3.250**	**0**	**– 114**	**3.136**
Minderheitenanteile	**(1K)**	**8**	**– 8**	**0**	**0**
Grundkapital		**316**			**316**
Eigene Aktien		**– 775**			**– 775**
Kapitalrücklage		**352**			**352**
Gewinnrücklagen		**5.980**		**– 184**	**5.796**
Kumuliertes übriges comprehensive loss/ Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	**(1J)**	**– 91**		**158**	**67**
Minderheitenanteile	**(1K)**	**0**	**8**		**8**
Eigenkapital	**(23)**	**5.782**	**8**	**– 26**	**5.764**
Bilanzsumme		**9.040**	**0**	**– 140**	**8.900**

Eigenkapitalüberleitung von US-GAAP zu IFRS

Mio. €	Anhang	Überleitung	31.12.2006	Überleitung	Eröffnungsbilanz 1.1.2006
Eigenkapital nach US-GAAP			6.136		5.782
Kumuliertes übriges comprehensive loss nach US-GAAP			– 311		– 91
Kumulierte Währungsumrechnungsdifferenzen	(1J)	174		175	
Gewinne/Verluste aus STAR-Hedges (nach Steuern)	(1F)	– 8		– 27	
Pensionen	(1G)	33		10	
Summe Überleitungsdifferenzen		**199**		**158**	
Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen nach IFRS			– 112		67
Gewinnrücklagen nach US-GAAP			6.589		5.980
Latente Steuern	(1B)	**28**		**4**	
Abschreibung	(1D)	**1**		**0**	
Kundenbezogene Verpflichtungen	(1E)	**– 11**		**0**	
Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen	(1F)	**6**		**42**	
Personalbezogene Verpflichtungen	(1G)				
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		– 48		– 46	
Abfindungszahlungen		– 30		– 19	
Restrukturierungsverpflichtungen	(1H)	**– 2**		**0**	
Sonstige Anpassungen	(1I)	**8**		**10**	
Währungseffekte durch Abgänge von Gesellschaften	(1J)	**2**		**0**	
Kumulierte Währungsumrechnungsdifferenzen	(1J)	**– 175**		**– 175**	
Summe Überleitungsdifferenzen		**– 221**		**– 184**	
Gewinnrücklagen nach IFRS			6.368		5.796
Ausweis der Minderheitenanteile	(1K)	**9**		**8**	
Eigenkapital nach IFRS			**6.123**		**5.764**

(1A) Veränderung der Darstellung der Sonstigen finanziellen Vermögenswerte, der Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten und der Ertragsteuerforderungen

Nach US-GAAP klassifizieren wir Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Ertragsteuerforderungen als Sonstige Vermögenswerte und Sonstige Verbindlichkeiten. Im Gegensatz dazu weisen wir diese nach IFRS gemäß IAS 1 in der Bilanz gesondert aus.

(1B) Latente Steuern

Nach IFRS sind latente Steuern stets als langfristige Positionen auszuweisen, selbst wenn sie in Verbindung mit kurzfristigen Aktiva oder Passiva stehen. Im Gegensatz dazu sind die latenten Steuern nach US-GAAP analog den Positionen zu klassifizieren, für die sie gebildet wurden. Daraus ergibt sich, dass die unter US-GAAP ausgewiesenen kurzfristigen latenten Steuern umklassifiziert und, wie von IAS 1 gefordert, als langfristig klassifiziert wurden.

Da sich aus dem Übergang von US-GAAP zu IFRS Veränderungen in der Bewertung verschiedener Bilanzpositionen ergaben, wohingegen die Steuerwerte beibehalten wurden, haben wir die latenten Steuern im Zusammenhang mit IAS 12 neu berechnet, um diesen Bewertungsdifferenzen zwischen US-GAAP und IFRS Rechnung zu tragen.

Verlautbarungen, die verschiedene Regeln für den Ansatz der latenten Steuern nach US-GAAP und IFRS enthalten, und Umklassifizierungen von Bilanzpositionen (z. B. die Umklassifizierung der Minderheitenanteile in das Eigenkapital) hatten keine Effekte auf die latenten Steuern.

Die Anpassungen der latenten Steuern bei der Umstellung auf IFRS ergaben insgesamt eine Anpassung der Gewinnrücklagen von 4 Mio. € in der Eröffnungsbilanz. Aufgrund des niedrigeren Betriebsergebnisses des nach IFRS erstellten Abschlusses und der daraus resultierenden geringeren Steuerbelastung im Umstellungsjahr erhöhten sich die Gewinnrücklagen um 24 Mio. € im Vergleich zum US-GAAP-Abschluss 2006. Zusätzlich beeinflussten Anpassungen der nicht erfolgswirksam realisierten Wertänderungen die latenten Steuern.

(1C) Geschäfts- oder Firmenwert
Nach IFRS werden bedingte Kaufpreisverpflichtungen (sog. Earn-out-Klauseln) zu dem Zeitpunkt bilanziert, zu dem die Zahlungsverpflichtung wahrscheinlich ist und der Betrag verlässlich bewertet werden kann. Nach US-GAAP werden diese bedingten Kaufpreisverpflichtungen erst im Zeitpunkt der Zahlung bilanziert. Im Ergebnis ist der nach IFRS ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert höher als der nach US-GAAP bilanzierte Geschäfts- oder Firmenwert.

Mit der Anwendung des IFRS 3 haben wir in der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2006 14 Mio. € und im Umstellungsjahr 7 Mio. € bedingte Kaufpreisverpflichtungen als Sonstige Verbindlichkeiten aktiviert.

(1D) Abschreibungen
Überleitungsdifferenzen im Bereich der Abschreibungen ergaben sich im Wesentlichen für aktivierte, noch nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die wir durch einen Unternehmenszusammenschluss erworben haben. Nach US-GAAP aktivieren wir den beizulegenden Zeitwert von noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten und schreiben diesen im Jahr der Aktivierung vollständig ab. Nach IFRS aktivieren wir diese noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekte ebenso, schreiben diese jedoch erst dann ab, wenn die technische Realisierbarkeit erreicht wird. Für die Eröffnungsbilanz waren keine Anpassungen notwendig. Im Umstellungsjahr wurde jedoch ein unter US-GAAP gebuchter Abschreibungsbetrag von 1 Mio. € für ein noch nicht abgeschlossenes Forschungs- und Entwicklungsprojekt, das wir im Rahmen einer in 2006 durchgeführten Akquisition erworben haben, unter IFRS zurückgenommen.

(1E) Fertigungsaufträge und kundenspezifische Verpflichtungen
Nach US-GAAP bilanzieren wir bestimmte Festpreisberatungsprojekte nach dem effektiven Projektfortschritt („Proportional Performance Method"). Dabei bilden wir keine Drohverlustrückstellungen, wenn die geschätzten Gesamtkosten die Umsätze übersteigen, sondern erfassen die Verluste als Aufwand, wenn diese entstehen.

Nach IFRS wenden wir die Bilanzierung nach IAS 11 Fertigungsaufträge für alle Festpreisberatungs-, Entwicklungs- und anderen Projekte, die in den Anwendungsbereich des IAS 11 fallen, an. Nach IFRS ist grundsätzlich die Methode der Teilgewinnrealisierung („Percentage of Completion Method of Accounting") anzuwenden; nur in Ausnahmefällen ist die Methode der gewinnneutralen Ertragsrealisation („Zero Profit Margin Approach") zu nutzen. Grundsätzlich erfüllen unsere Projekte die Voraussetzungen für die Anwendung der Methode der Teilgewinnrealisierung. Daher sind im Verlustfall Drohverlustrückstellungen zu bilden.

Nach IFRS haben wir in der Überleitungsperiode 2006 11 Mio. € für erwartete Drohverluste aus Beratungs- und Entwicklungsprojekten zurückgestellt, die nach US-GAAP nicht gebildet waren. In der Eröffnungsbilanz ergab sich hierfür keine Anpassung.

(1F) Aktienorientierte Vergütungsprogramme
Nach US-GAAP haben wir unsere aktienorientierten Vergütungsprogramme bis zum 31. Dezember 2005 mit dem inneren Wert der Bezugsrechte in Übereinstimmung mit Accounting Principles Board Opinion 25 Accounting for Stock Issued to Employees bilanziert. Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 wenden wir die Marktwertmethode nach Statements of Financial Accounting Standards 123 (revised 2004) Share-based Payment (SFAS 123R) an.

Nach IFRS ist für alle aktienorientierten Vergütungsprogramme die Methode des beizulegenden Zeitwerts zu nutzen. Programme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert am Ausgabetag bewertet. Programme mit Barausgleich werden dagegen zu jedem Bilanzstichtag zum aktuellen beizulegenden Zeitwert bewertet. Ab 1. Januar 2006 sind die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unserer aktienorientierten Vergütungsprogramme unter US-GAAP und IFRS grundsätzlich identisch.

Sowohl für unsere aktienorientierten Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente als auch für solche mit Barausgleich haben wir die Befreiung des IFRS 1 nicht in Anspruch genommen, sondern IFRS 2 Aktienbasierte Vergütung rückwirkend angewendet. Dadurch ergab sich eine Übergangsdifferenz in der Eröffnungsbilanz zwischen der Bewertung der aktienorientierten Vergütungsprogramme mit ihrem inneren Wert und ihrem beizulegenden Zeitwert, die die Gewinnrücklagen um 42 Mio. € erhöhte. Infolge der Sicherung bestimmter aktienorientierter Vergütungsprogramme mit Barausgleich ergab sich allerdings ein gegenläufiger Effekt von 27 Mio. € in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen.

(1G) Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten

Pensionen

Wir haben das Wahlrecht genutzt, alle kumulierten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zum Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS zu erfassen. Infolgedessen sank das Eigenkapital der Eröffnungsbilanz in Summe um 36 Mio. €. Dieser Rückgang setzt sich aus zwei gegenläufigen Effekten zusammen: Während die vollständige Erfassung der leistungsorientierten Pensionspläne zu einer Abnahme der Gewinnrücklagen um 46 Mio. € führte, resultierte die Ausbuchung der unter US-GAAP aktivierten Mindestverpflichtungen aus den Pensionsplänen („additional minimum liability") in einem Anstieg der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen in Höhe von 10 Mio. €.

Nach der erstmaligen Anwendung der IFRS werden wir zukünftige versicherungsmathematische Gewinne und Verluste direkt in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen abbilden (sog. SoRIE-Option im Rahmen der Anwendung von IAS 19). Im Vergleich zu US-GAAP ergab sich am Ende der Übergangsperiode ein Rückgang der Gewinnrücklagen von 2 Mio. € und eine Erhöhung von netto 23 Mio. € in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen. Letzterer Effekt ist vor allem auf die erstmalige Anwendung des SFAS 158 unter US-GAAP zurückzuführen, aufgrund dessen die Erfassung von unrealisierten Pensionsaufwendungen aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten, nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand und anderen Komponenten in Höhe von 20 Mio. € zur Abbildung der gesamten Pensionsrückstellung zum 31.12.2006 nötig war. Da unter IFRS die vollständige Abbildung der leistungsorientierten Pensionspläne bereits in der Eröffnungsbilanz erfolgte, wurde die Erfassung der genannten Aufwendungen unter US-GAAP für IFRS in den Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen wieder zurückgenommen.

Für bestimmte Pensionspläne erfolgte unter IFRS eine andere Kategorisierung als nach US-GAAP. Während unter US-GAAP ein Bruttoausweis erfolgt, muss unter IFRS das mit den Leistungen an Arbeitnehmer in Verbindung stehende Planvermögen mit den entgegenstehenden Verbindlichkeiten verrechnet werden. Im Ergebnis wurde durch die Saldierung der Pensionsverpflichtungen und des ausgegliederten Planvermögens die Bilanzsumme in der IFRS-Eröffnungsbilanz um 146 Mio. € und am Ende der Übergangsperiode um 191 Mio. € gekürzt.

Die Zinsaufwandskomponenten und die erwarteten Renditen des Planvermögens wurden sowohl unter IFRS als auch unter US-GAAP im Betriebsergebnis erfasst.

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses/Abfindungszahlungen

Das deutsche Altersteilzeitprogramm und bestimmte andere Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden nach IFRS und US-GAAP unterschiedlich behandelt.

Der Aufstockungsbetrag der Altersteilzeitrückstellung ist nach IFRS eine Leistung aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Somit sind die zusätzlichen Leistungen für Teilnehmer des Altersteilzeitprogramms sofort bei Abschluss der Altersteilzeitvereinbarung vollständig aufwandswirksam zu erfassen. Da unter IFRS auch Angebote zur Förderung eines freiwilligen vorzeitigen Ausscheidens als Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses eingestuft werden, sind auch für die Altersteilzeitanwärter Rückstellungen für die Aufstockungsbeträge zu bilden, die bis zum Auslaufen des Programms nach bestmöglicher Schätzung des Managements einen Altersteilzeitvertrag wahrscheinlich unterschreiben. Im Gegensatz dazu werden die im Rahmen des Altersteilzeitprogramms zu zahlenden Aufstockungsbeträge unter US-GAAP als Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses eingestuft, so dass Rückstellungen nur für die Zahlungen in der Freistellungsphase für Teilnehmer des Blockmodells zulässig sind, die ab Vertragsabschluss bis zum Ende der Arbeitsphase angesammelt werden.

Infolge der Erhöhung der Rückstellung für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses verringerten sich die Gewinnrücklagen in der Eröffnungsbilanz um 19 Mio. € und um 11 Mio. € in der Übergangsperiode.

(1H) Restrukturierungsverpflichtungen

Unter bestimmten Voraussetzungen sind sowohl Rückstellungen für Restrukturierungsverpflichtungen als auch Rückstellungen für freistehende Mietfläche unter IFRS zu einem früheren Zeitpunkt zu bilden als unter US-GAAP. Dadurch haben sich die Gewinnrücklagen in der Übergangsperiode um 2 Mio. € verringert. In der Eröffnungsbilanz ergab sich hierfür keine Anpassung.

(1I) Übrige Anpassungen

Sowohl nach IFRS als auch nach US-GAAP sind Verbindlichkeiten dann zu erfassen, wenn zur Erfüllung einer gegenwärtigen Verpflichtung ein Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung vorgenommen werden kann. Allerdings ist die Auslegung von „wahrscheinlich" für IFRS und US-GAAP unterschiedlich. Nach IFRS bedeutet „wahrscheinlich", dass mehr für den Abfluss der Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung spricht als dagegen – also eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50 % vorliegt,

wohingegen US-GAAP mit „wahrscheinlich“ eine höhere Eintrittswahrscheinlichkeit verbindet. Aus diesem Grund haben wir unter IFRS Rückstellungen gebildet, die nach US-GAAP nicht anzusetzen waren.

Unsere Mitarbeiterdarlehen beinhalten im Wesentlichen unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Baudarlehen, die mit deren Barwert zu bilanzieren sind. Nach US-GAAP erfassen wir die entsprechende Abzinsung im Zeitpunkt der Gewährung des Darlehens als Personalaufwand. Dahingegen ist für IFRS die Abzinsung bei Darlehensauszahlung als Rechnungsabgrenzung zu aktivieren und erst über die Laufzeit des Darlehens ratierlich als Personalaufwand zu erfassen.

Dadurch erhöhten sich die Gewinnrücklagen in der IFRS-Eröffnungsbilanz im Vergleich zu US-GAAP um 10 Mio. € und um 8 Mio. € am Ende der Übergangsperiode und werden in unserer Überleitungsrechnung als sonstige Anpassungen gezeigt.

(1J) Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen

Die Erhöhung der kumulierten unrealisierten Gewinne und Verluste unter US-GAAP auf den Betrag der Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen unter IFRS ergibt sich aus der Verrechnung der kumulierten Umrechnungsdifferenzen gegen die Gewinnrücklagen (31. Dezember 2006: 174 Mio. €; 1. Januar 2006: 175 Mio. €), der Umbewertung unseres noch nicht erfolgswirksam erfassten STAR-Hedge-Anteils (31. Dezember 2006: –8 Mio. €; 1. Januar 2006: –27 Mio. €) und der Erfassung aller unrealisierter versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste (31. Dezember 2006: 33 Mio. €; 1. Januar 2006: 10 Mio. €).

(1K) Veränderung des Ausweises der Minderheitenanteile und darauf entfallender Gewinne

Nach US-GAAP beinhaltet das Konzernergebnis nur die den Aktionären der SAP AG zurechenbaren Anteile. Daher zeigen wir die Minderheitenanteile als eigene Position sowohl in unserer Konzernbilanz zwischen dem Eigenkapital und den Verbindlichkeiten als auch in unserem Konzernergebnis. Nach IFRS sind die Minderheiten bzw. darauf entfallende Gewinne und Verluste Bestandteil des Eigenkapitals bzw. des Gewinns nach Steuern. Diese Umklassifizierung und die daraus resultierenden Anpassungen ergaben einen Anstieg des Eigenkapitals um 8 Mio. € in der Eröffnungsbilanz und 9 Mio. € am Ende der Übergangsperiode.

Die folgende Tabelle zeigt für die Übergangsperiode die Überleitung unseres US-GAAP-Konzernergebnisses auf den Gewinn nach Steuern, der den Aktionären nach IFRS zusteht:

Überleitung des Jahresgewinns für 2006

Mio. €	Anhang	2006
Konzernergebnis nach US-GAAP		**1.871**
Latente Steuern	**(1B)**	24
Abschreibung	**(1D)**	1
Kundenbezogene Verpflichtungen	**(1E)**	– 11
Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen	**(1F)**	– 36
Personalbezogene Verpflichtungen	**(1G)**	
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		– 2
Abfindungszahlungen		– 11
Restrukturierungsverpflichtungen	**(1H)**	– 2
Sonstige Anpassungen	**(1I)**	– 1
Währungseffekte durch Abgänge von Gesellschaften	**(1J)**	2
Auf Minderheitenanteile entfallender Gewinn	**(1K)**	1
Gesamte Überleitungsdifferenzen		**– 35**
Gewinn nach Steuern nach IFRS		**1.836**

Überleitung der Kapitalflussrechnung

Wir wenden sowohl nach US-GAAP als auch nach IFRS die indirekte Methode für die Ermittlung des Mittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit und die direkte Methode zur Ermittlung des Mittelzuflusses aus Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit an. Für eine Erläuterung der verwendeten Darstellungsmethoden für bestimmte Transaktionen unter IFRS verweisen wir auf Textziffer (3).

Beim Übergang auf IFRS ergaben sich lediglich unwesentliche Effekte auf unsere laufende Geschäftstätigkeit.

Für zusätzliche Erläuterungen zu unserer Kapitalflussrechnung verweisen wir auf Textziffer (21).

(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. SAP konsolidiert keine Zweckgesellschaften (Special Purpose Entity; SPE), da SAP an keiner Zweckgesellschaft finanziell oder anderweitig beteiligt ist.

Alle Unternehmen des SAP-Konzerns erstellen ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember. In allen Jahresabschlüssen fanden in den entsprechenden Berichtsperioden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in Übereinstimmung mit den IFRS Anwendung. Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle wurden eliminiert.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sind in folgender Tabelle dargestellt. Zu den Zugängen bei den konsolidierten Gesellschaften zählt ein neu gegründetes Unternehmen, an dem wir nur 49 % der stimmberechtigten Anteile halten. Der Mehrheitsaktionär hat mit uns einen Vertrag geschlossen, der es uns ermöglicht, das Unternehmen vollständig zu kontrollieren und Nutznießer aller Vorteile daraus zu sein, uns im Gegenzug aber dazu verpflichtet, alle damit verbundenen Risiken zu übernehmen. Daher wird dieses Unternehmen wie alle anderen Gesellschaften voll konsolidiert.

Voll konsolidierte Tochterunternehmen

	Inland	Ausland	Gesamt
31.12.2006	21	94	115
Zugänge	2	24	26
Abgänge	0	– 2	– 2
31.12.2007	**23**	**116**	**139**

Aus der Veränderung des Konsolidierungskreises im Geschäftsjahr 2007 ergaben sich keine wesentlichen Effekte, die eine Vergleichbarkeit mit den Konzernabschlüssen der Vorjahre beeinträchtigen. Die Zugänge beruhen auf Neugründungen (sieben Unternehmen) und Unternehmenserwerben (19 Unternehmen). Die Abgänge aus dem Konsolidierungskreis resultieren aus dem Zusammenschluss von Tochterunternehmen.

Assoziierte Unternehmen

Im Geschäftsjahr 2007 wurden vier Unternehmen, auf deren Geschäfts- und Finanzpolitik wir zwar keinen beherrschenden, aber einen maßgeblichen Einfluss ausüben können („assoziierte Unternehmen"), nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen (2006: fünf Unternehmen).

(3) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Schätzungen und Annahmen

Die Bewertung von Vermögenswerten, 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 historische Informationen und Plandaten als auch Informationen über wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Branchen oder Regionen, in denen wir oder unsere Kunden tätig sind, um die Höhe von Umsatz und Kosten, die Bewertung und Einbringlichkeit von Forderungen sowie die Bewertung von Finanzanlagen, anderen Vermögenswerten, Steuerpositionen, Rückstellungen und Eventualschulden 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 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 wesentliche 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.

Grundlagen der Bewertung

Der Konzernabschluss wurde bis auf folgende Ausnahmen auf der Grundlage der historischen Anschaffungs- oder Herstellkosten aufgestellt:

- Derivative Finanzinstrumente werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Verbindlichkeiten für aktienorientierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

Angaben zu den bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen sind gegebenenfalls im Anhang unter den Textziffern des jeweiligen Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit zu finden.

Unternehmenszusammenschlüsse

Wir bilanzieren den Erwerb von Unternehmen und Geschäftsbetrieben nach der Erwerbsmethode. Zum Erwerbszeitpunkt werden die Anschaffungskosten den identifizierbaren Vermögenswerten, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens zugeordnet. Dabei werden diese Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert bewertet. Ein aus einem Unternehmenserwerb entstehender Geschäfts- oder Firmenwert wird als Vermögenswert mit seinen Anschaffungskosten angesetzt, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über die beizulegenden Nettozeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden ergeben.

Als Teil unserer Umstellung auf IFRS haben wir uns entschieden, Unternehmenszusammenschlüsse nicht neu zu klassifizieren. Für alle Akquisitionen, die vor dem 1. Januar 2006 stattgefunden haben, entspricht der unter IFRS angesetzte Geschäfts- oder Firmenwert den unter US-GAAP bilanzierten Beträgen. Die Anforderungen nach US-GAAP decken sich mit denen des anzuwendenden IFRS 3 nahezu völlig. Unter US-GAAP haben wir die planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte zu Beginn des Jahres 2002 eingestellt.

Währungsumrechnung

Die funktionale Währung unserer Tochterunternehmen ist jeweils die lokale Währung. Vermögenswerte 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 Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen erfasst. Die darin enthaltenen Unterschiede aus der Währungsumrechnung spiegeln die Änderungen seit dem Umstellungsdatum auf IFRS, dem 1. Januar 2006, wider. Beim Abgang eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden die kumulativen Unterschiede aus der Währungsumrechnung, die bis zu diesem Zeitpunkt als Bestandteil der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen abgebildet wurden, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Transaktionen in Fremdwährungen werden in die entsprechenden funktionalen Währungen unserer Tochterunternehmen zu den am Datum der Transaktion gültigen Wechselkursen umgerechnet. In den Einzelabschlüssen der einbezogenen Unternehmen werden monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten 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.

Wechselkurse

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

Gegenwert von 1 €		Mittelkurs am Bilanzstichtag		Jahresdurchschnittskurs	
		31.12.2007	**31.12.2006**	**2007**	**2006**
US-Dollar	USD	1,4721	1,3170	1,3777	1,2611
Britisches Pfund	GBP	0,7334	0,6715	0,6890	0,6800
Japanischer Yen	JPY	164,93	156,93	161,43	147,02
Schweizer Franken	CHF	1,6547	1,6069	1,6446	1,5757
Kanadischer Dollar	CAD	1,4449	1,5281	1,4623	1,4296
Australischer Dollar	AUD	1,6757	1,6691	1,6368	1,6715

Umsatzrealisierung

Unsere Erlöse stammen aus dem Vertrieb von Softwarelizenzen sowie von Support-, Subskriptions-, Beratungs-, Entwicklungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen. Der überwiegende Teil unserer Softwareverträge enthält Support-, viele auch sonstige Serviceleistungen.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Softwarelizenzen werden in Übereinstimmung mit den Anforderungen an den Verkauf von Gütern realisiert. Die Umsatzerlöse werden abzüglich Skonti, Preisnachlässen, Kundenboni und Rabatten ausgewiesen. Um im Falle von Mehrkomponentenverträgen den zu realisierenden Betrag für Softwareumsätze zu bestimmen, folgen wir 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, dessen Anwendung durch IAS 8.10-8.11 erlaubt ist. Sofern ein Mehrkomponentenvertrag vorliegt, erfolgt die Umsatzrealisierung nach der Residualmethode. Dabei werden für noch zu erbringende Wartungs-, Beratungs- oder sonstige Serviceleistungen die in der Zukunft zu realisierenden Umsätze auf Basis von Standardpreisen ermittelt, vom Gesamtvertragswert abgezogen und bei der Leistungserbringung realisiert. Die Standardpreise entsprechen beizulegenden Zeitwerten, 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 vor einem gesonderten Verkauf 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 abgelaufen 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 Supportleistungen vorsieht, werden sowohl die Support- als auch die Lizenzerlöse ratierlich über die Vertragsdauer realisiert. Die gleiche Vorgehensweise wird bei Verträgen mit mehrjährigen Laufzeiten angewendet, sofern die Verträge keine wesentliche Gebühr für die Verlängerung der Supportvereinbarung enthalten. Ist eine solche substanzielle 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 Softwarelizenzen waren in keiner der in diesem Konzernabschluss dargestellten Perioden signifikant.

Wenn eine Vereinbarung mit dem Kunden das Recht auf nicht näher festgelegte künftige Softwareupdates, -upgrades und -erweiterungen sowie technischen Support beinhaltet, wird der Vertrag als Supportleistung behandelt. Supportumsätze werden ratierlich über die Laufzeit des Supportvertrags (im Regelfall ein Jahr) verteilt und in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung als Supporterlöse erfasst. Im Gegensatz dazu werden Vereinbarungen über nicht spezifizierte, künftig zu erhaltende zusätzliche Softwareprodukte als Subskriptionen kategorisiert. Alle Umsätze aus solchen Vereinbarungen werden ab der Lieferung des ersten Produkts ratierlich über die Vertragslaufzeit erfasst. 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 über einen Lizenzvertrag zwischen dem Vertriebspartner und dem Endkunden vorliegt. In der Vergangenheit haben wir Rückgabe- oder ähnliche Rechte akzeptiert, falls der Vertriebspartner dem Endkunden ein solches Recht eingeräumt hatte, ohne jedoch dazu verpflichtet zu sein. Aus diesem Grund grenzen wir Umsätze ab, solange kein Nachweis über einen gültigen Lizenzvertrag ohne Rückgaberechte vorliegt oder solange das Rückgaberecht nicht erloschen ist.

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

Bei zeitlich befristeten Lizenzen wird ein Teil der Gebühren auf Grundlage des geschätzten beizulegenden Zeitwerts der Supportleistungen als Supporterlös klassifiziert.

Erlöse aus Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceleistungen werden realisiert, sobald sie erbracht wurden. Die Realisierung von Beratungsleistungen erfolgt auf der Basis von geleisteten und bewerteten Zeiteinheiten und erstattungsfähigen Auslagen oder nach der Methode der Teilgewinnrealisierung („Percentage of Completion 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 wesentliche 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"). 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 Vertrags zu schätzen, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Auftragskosten, die wahrscheinlich einbringlich sind, realisiert. Falls der Vertrag Komponenten beinhaltet, die originär nicht nach der Methode der Teilgewinnrealisierung zu bilanzieren sind (zum Beispiel Support 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 leistungserbringenden 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 Methode der Teilgewinnrealisierung. Wenn wir nicht über ausreichende Informationen verfügen, um den Leistungsfortschritt zu messen oder die Gesamterlöse und die Gesamtkosten des Vertrags zu schätzen, wird der Erlös nach Projektende, und, sofern zutreffend, nach Abnahme durch den Kunden realisiert.

Annahmen, Risiken und Unsicherheiten, die mit der Anwendung der Methode der Teilgewinnrealisierung einhergehen, haben Auswirkungen auf die Höhe und die zeitliche Verteilung der ausgewiesenen Umsätze und Aufwendungen. Zahlreiche interne und externe Faktoren, unter anderem die direkten Kosten und der Auslastungsgrad, können die Schätzungen beeinflussen. Änderungen der Schätzungen des bei SAP erreichten Fertigungsgrads, der Vertragserlöse und -aufwendungen werden als kumulierte Wertberichtigung der ausgewiesenen Erlöse des betreffenden Vertrags bilanziert.

Erlöse aus Hosting- und anderen On-Demand-Dienstleistungen werden ratierlich über die Laufzeit des entsprechenden Vertrags erfasst. Sie werden gewöhnlich als Sonstige Serviceerlöse klassifiziert und sind in allen dargestellten Perioden nur von untergeordneter Bedeutung.

Auslagen, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, sind in den ausgewiesenen Support-, Beratungs- und Schulungsumsätzen enthalten. Dabei ist für die Zuordnung die Art der Leistungen, für die Auslagen angefallen sind, ausschlaggebend.

Wenn für einen Support- oder Subskriptionskunden eine Einzelwertberichtung gebildet wurde, wird in der Folge Umsatz nur realisiert, wenn die entsprechende Zahlung eingeht.

Alle Erlöse werden abzüglich der einschlägigen Umsatzsteuern erfasst.

Forschung und Entwicklung

Sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten erfassen wir zum Zeitpunkt ihres Anfallens als Aufwand. Entwicklung ist die Anwendung von Forschungsergebnissen oder von anderem Wissen auf einen Plan oder Entwurf für die Produktion von neuen oder beträchtlich verbesserten Produkten vor Beginn der kommerziellen Produktion oder Nutzung. Ein selbst erstellter immaterieller Vermögenswert, der sich aus der Entwicklungstätigkeit ergibt, wird nur dann erfasst, wenn folgende Nachweise erbracht werden können:

1. Es ist möglich, die der Entwicklung des immateriellen Vermögenswerts zurechenbaren Aufwendungen zuverlässig zu bestimmen,
2. die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit der Fertigstellung ist gegeben,
3. künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist wahrscheinlich und
4. die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, um ihn zu nutzen oder zu verkaufen, liegt vor.

Die technologische Realisierbarkeit unserer Software ist erst kurz vor der Marktreife erreicht. Aufwendungen für Entwicklung, die nach dem Erreichen der technologischen Verfügbarkeit entstehen, sind unwesentlich.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Wir erfassen Zuwendungen der öffentlichen Hand, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass wir die damit verbundenen Bedingungen erfüllen und die Zuwendungen erhalten werden. Dementsprechend werden die Zuwendungen zum Realisierungszeitpunkt von den Aufwendungen für die in den Bedingungen festgelegten Aktivitäten abgezogen.

Werbeaufwendungen

Aufwendungen für Werbung sind in den Vertriebskosten enthalten und werden zum Zeitpunkt ihres Anfallens ergebniswirksam erfasst. 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 beizulegender Zeitwert in angemessener Weise bestimmt werden kann.

Mietaufwendungen

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

Ertragsteuern

Latente Steuern erfassen wir nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode („Asset and Liability Method"). Wir setzen aktive und passive latente Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den bilanziellen Wertansätzen für Vermögenswerte und Schulden 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 bzw. angekündigten 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 bzw. in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen, in dem die Steuersatzänderung gesetzlich verabschiedet wird.

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

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

Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Aktienorientierte Vergütungsprogramme umfassen Vergütungspläne mit Barausgleich sowie Vergütungspläne, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt.

Aktienorientierte Vergütungsprogramme, deren Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt, werden mit dem beizulegenden Zeitwert des Eigenkapitalinstruments am Tag der Ausgabe bewertet. Eine Neubewertung in nachfolgenden Perioden findet nicht statt. Der bei Ausgabe der

anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ermittelte beizulegende Zeitwert wird mit einem korrespondierenden Anstieg der Kapitalrücklage über den Zeitraum realisiert, in dem der Anspruch der Mitarbeiter auf die Option unverfallbar wird. Der Betrag, dessen Erfassung als Aufwand erfolgt, wird angepasst, um die eigentliche Anzahl der Aktien wiederzugeben, die letztlich an die Mitarbeiter übergehen. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte erfolgt mittels eines Black-Scholes-Optionspreismodells.

Der beizulegende Zeitwert der Vergütungspläne mit Barausgleich wird über den Zeitraum, in dem die Mitarbeiter das bedingungslose Recht zum Erhalt der Zahlungen erwerben, als Aufwand erfasst. Die Verbindlichkeiten werden entsprechend erhöht. Aktienorientierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich werden bis zu ihrer Bedienung zu jedem Bilanzstichtag mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert bewertet. Jede Änderung des beizulegenden Zeitwerts der Verbindlichkeit wird erfolgswirksam als Personalaufwand erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte der Vergütungsprogramme in einer Sicherungsbeziehung basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

Die Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen enthält den Jahresüberschuss und die Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen.

Die Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen enthalten Währungsumrechnungsdifferenzen, im Eigenkapital erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen, im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges zur Absicherung von Fremdwährungspositionen und der STAR-Programme sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus marktgängigen Schuldtiteln und börsennotierten Beteiligungen, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert wurden. Die Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen, ihre Zusammensetzung und Veränderung werden in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen separat dargestellt.

Ergebnis je Aktie

Wir ermitteln das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich mittels Division des den Anteilseignern der SAP AG zustehenden Gewinns nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der sich 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.

Zahlungsmittel

Zahlungsmittel umfassen Bankeinlagen und liquiditätsnahe Vermögenswerte, deren ursprüngliche Fälligkeit 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.

Marktgängige Schuldtitel sowie börsennotierte, nicht nach der Equity-Methode bewertete Beteiligungen klassifizieren wir im Falle des voraussichtlichen Haltens bis zur Fälligkeit als bis zur Endfälligkeit gehaltene Wertpapiere sowie in allen übrigen Fällen als zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere bewerten wir zu beizulegenden Zeitwerten, sofern diese verfügbar sind. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Marktbewertung von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren weisen wir bis zu deren Verkauf, unter Berücksichtigung von Steuern, direkt in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen aus. Marktübliche Käufe oder Verkäufe werden mit dem beizulegenden Zeitwert am Handelstag erfasst. Wir haben keine Wertpapiere als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert.

Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, bei denen keine Möglichkeit zur maßgeblichen Einflussnahme besteht und deren beizulegender Zeitwert nicht zuverlässig ermittelbar ist, bewerten wir zu Anschaffungskosten. Liegt der beizulegende Zeitwert der Beteiligung nicht nur vorübergehend unterhalb des Buchwertes, erfassen wir die Wertminderung in der Periode erfolgswirksam im Finanzergebnis, in der infolge eines oder mehrerer eingetretener Ereignisse ein objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass sich die erwarteten künftigen Cashflows der Finanzanlage negativ verändert haben.

Alle börsennotierten Beteiligungen und Schuldtitel sowie alle zu fortgeführten Anschaffungskosten abzubildenden Kapitalanlagen überprüfen wir zumindest auf jährlicher Basis – oder früher – auf ihre Werthaltigkeit, wenn wir Kenntnis davon erlangen, dass der Buchwert nicht erzielbar sein könnte. Finanzielle Vermögenswerte sind wertgemindert und werden abgeschrieben, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögensgegenstandes eintraten, ein objektiver Hinweis dafür vorliegt, dass der erzielbare Betrag der Finanzanlage unter dessen Buchwert liegt. Objektive Hinweise sind beispielsweise das Verschwinden eines aktiven Marktes für den betreffenden finanziellen Vermögenswert, eine hohe Wahrscheinlichkeit eines Insolvenzverfahrens oder sonstigen Sanierungsfalls des Schuldners oder einen Vertragsbruch. Bei Fortfall der Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen werden auf Schuldtitel entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Zuschreibungen auf zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitaltitel erfolgen nicht.

Das Nettoergebnis aus Finanzanlagen enthält Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und -aufwendungen, Dividenden sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Dividenden und Zinsen werden bei Realisierung erfasst und nicht im Nettogewinn/Nettoverlust zum Zeitpunkt des Abgangs ausgewiesen. Geld- und Finanzanlagen werden ausgebucht, sofern der Übergang aller Risiken und Chancen erfolgt ist.

At-equity-Beteiligungen

Anteile an assoziierten Unternehmen bewerten wir nach der Equity-Methode. Danach sind die Anschaffungskosten der Beteiligungen in der Folge um das anteilige Jahresergebnis des assoziierten Unternehmens, Eigenkapitalveränderungen des assoziierten Unternehmens sowie um die Abschreibungen auf Vermögenswerte fortzuschreiben, die im Rahmen der Allokation des Unterschiedsbetrags zwischen den Anschaffungskosten und dem Buchwert des Nettovermögens erfasst wurden. Der Überschuss der Anschaffungskosten für Anteile an einem assoziierten Unternehmen, der dessen anteiliges bilanzielles Nettovermögen im Erwerbszeitpunkt übersteigt, wird zunächst Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte beim übernommenen Vermögen zugeordnet. Einen verbleibenden Restbetrag setzen wir als nicht planmäßig abzuschreibenden Geschäfts- oder Firmenwert an.

Wir nehmen eine außerplanmäßige Abschreibung auf unsere Anteile an assoziierten Unternehmen vor, wenn objektive Hinweise vorliegen, dass ein oder mehrere Ereignisse einen negativen Einfluss auf den höheren Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und Nutzungswert hatten.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

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 mittels eines Wertberichtigungskontos auf den geschätzten beizulegenden Zeitwert eines Darlehens ab, wenn wir die vertragsgemäße Rückzahlung als unwahrscheinlich einstufen. Darlehen werden gegen das Wertberichtigungskonto ausgebucht, wenn diese als uneinbringlich zu betrachten sind.

Das Nettoergebnis aus Sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthält Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und –aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. Zinsen erfassen wir, wenn sie realisiert sind und weisen sie nicht als Nettogewinn oder -verlust im Zeitpunkt des Abgangs aus. Sonstige finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern der Übergang aller Risiken und Chancen erfolgt ist.

Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen für Pensionen und aktivierte Zuwendungen an Pensionsfonds setzen wir mit dem versicherungsmathematischen Aktivwert einschließlich Prämienzahlungen und garantierter Zinsen an.

Weiterhin beinhalten die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte unsere derivativen 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 aktienbasierten Vergütungsprogrammen mit Barausgleich (STAR) ein (siehe Textziffer (25)).

Entsprechend IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung setzen wir derivative Finanzinstrumente in der Bilanz mit ihrem beizulegenden Zeitwert an. Sofern die Voraussetzungen zur Bilanzierung der Sicherungsbeziehung des IAS 39 erfüllt sind, designieren wir das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument und dokumentieren die Sicherungsbeziehung. Dies beinhaltet die Art des Risikos, das abgesicherte Objekt und Informationen darüber, wie wir die Effektivität beurteilen.

Die bilanzielle Berücksichtigung der Zeitwertänderungen der Sicherungsinstrumente ist von der Effektivität der Sicherungsbeziehung abhängig. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten, die die Kriterien der Absicherung von Zahlungsströmen erfüllen und deren besicherte Grundgeschäfte noch nicht hinreichend konkretisiert sind, weisen wir in Höhe des effektiven Anteils, nach Abzug von Steuern, als Bestandteil des Postens Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen aus. Die erfolgswirksame Erfassung der vorher im Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen eingestellten Zeitwertänderungen erfolgt zeitgleich mit der Ergebniswirkung des abgesicherten Grundgeschäfts. Den ineffektiven Teil der Gewinne oder Verluste aus der Bewertung des Derivats zum beizulegenden Zeitwert erfassen wir unmittelbar erfolgswirksam. Bei der Ermittlung der Effektivität von Instrumenten zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken eliminieren wir Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, 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 Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nicht erfüllen, bewerten wir in jeder Berichtsperiode zum beizulegenden Zeitwert. Daraus resultierende unrealisierte Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam erfasst.

Eingebettete Derivate werden vom Basisvertrag getrennt und als freistehende Derivate bilanziert, sofern die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des eingebetteten Derivats nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Basisvertrags verbunden sind, ein eigenständiges Instrument mit den gleichen Bedingungen wie das eingebettete Derivat die Definition eines Derivats erfüllen würde und das strukturierte Instrument nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nichtderivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen wir in Höhe des fakturierten Betrags abzüglich Erlösschmälerungen und Wertberichtigungen aus. Wertberichtigungen auf Forderungen basieren auf bestmöglichen Schätzungen der in unserem Forderungsportfolio enthaltenen wahrscheinlichen Forderungsausfälle. Die Höhe der Wertberichtigung bestimmen wir auf Basis eines zweistufigen Ansatzes: Zunächst betrachten wir die Zahlungsfähigkeit einzelner Kunden, indem wir überprüfen, ob objektive Hinweise auf eine mögliche außerplanmäßige Abschreibung vorliegen. Dies ist z. B. dann der Fall, wenn einzelne Kunden sich in finanziellen Schwierigkeiten befinden und/oder zahlungsunfähig sind bzw. Insolvenz beantragt wurde. Anschließend bilden wir für alle übrigen Forderungen 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 diese als uneinbringlich zu betrachten sind. Unverzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr zinsen wir mit dem jeweiligen landesüblichen Marktzinssatz ab. Zinseffekte werden erfolgswirksam erfasst.

Das Nettoergebnis aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthält Wertminderungen und Zuschreibungen, Zinserträge und –aufwendungen sowie Gewinne und Verluste aus dem Abgang solcher Vermögenswerte. 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).

In unserem Posten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auch nicht fakturierte Leistungen aus Beratungsprojekten auf Festpreisbasis sowie auf Zeit- und Materialbasis enthalten. Sie werden auf Basis angefallener Kosten zuzüglich realisierter Gewinne und abzüglich gestellter Rechnungen und realisierter Verluste ermittelt. Sofern von Kunden erhaltene Zahlungen den realisierten Ertrag übersteigen, weisen wir die Differenz als erhaltene Anzahlung unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus.

Sonstige Vermögenswerte

Das sonstige kurzfristige Vermögen setzen wir zu fortgeführten Anschaffungskosten an, die aufgrund ihrer Kurzfristigkeit oder der bereits erfolgten Berücksichtigung von Zinsen dem beizulegenden Zeitwert entsprechen.

Da Vorräte bei uns eine unwesentliche Position sind, sind sie in den Sonstigen Vermögenswerten enthalten. Vorräte umfassen hauptsächlich Büromaterialien und Dokumentationsunterlagen, die wir zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert ansetzen. Die Herstellungskosten umfassen neben Fertigungslöhnen und Materialeinzelkosten auch Material- und Fertigungsgemeinkosten.

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Zur Veräußerung bestimmte, langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen werden in der Bilanz getrennt von anderen Vermögenswerten bzw. Schulden dargestellt. Die Bewertung von zur Veräußerung bestimmten, langfristigen Vermögenswerten erfolgt zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten. Planmäßige Abschreibungen auf zur Veräußerung bestimmte, langfristige Vermögenswerte werden ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung als zur Veräußerung bestimmt ausgesetzt.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Ein Geschäfts- oder Firmenwert entsteht durch den Erwerb von Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung.

Erwerbe vor dem 1. Januar 2006: Als Teil unserer Umstellung auf IFRS haben wir uns entschieden, Unternehmenszusammenschlüsse nicht neu zu klassifizieren. Demzufolge entspricht der Geschäfts- oder Firmenwert dem unter US-GAAP bilanzierten. Unter US-GAAP wurde die Erwerbsmethode angewendet und der Geschäfts- oder Firmenwert wurde bis 2001 planmäßig abgeschrieben. Ab 2002 wurden keine planmäßigen Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert vorgenommen; stattdessen wird er mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit überprüft.

Erwerbe ab dem 1. Januar 2006: Für Akquisitionen am oder nach dem 1. Januar 2006 entspricht der Geschäfts- oder Firmenwert dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs über den beizulegenden Nettozeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens.

Nachfolgende Behandlung: 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 erzielbare Betrag einer Berichtseinheit unter ihren Buchwert gefallen sein könnte. Bei assoziierten Unternehmen ist ein Geschäfts- oder Firmenwert im Buchwert der At-equity-Beteiligung enthalten.

Langfristige immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit einer bestimmbaren Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über ihre geschätzte Nutzungsdauer von zwei bis zwölf Jahren linear abgeschrieben. Wir testen die erworbenen immateriellen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit, sofern bedeutende Ereignisse oder Veränderungen der Umstände Anzeichen dafür liefern, dass der Buchwert des Vermögenswertes oder der Vermögenswertgruppe nicht erzielbar sein könnte. Sämtliche von uns aktivierten immateriellen Vermögenswerte, mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten, verfügen über eine begrenzte Nutzungsdauer und unterliegen deshalb einer planmäßigen Abschreibung.

Wir aktivieren den beizulegenden Zeitwert von noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die im Zuge eines Unternehmenserwerbs übernommen wurden. Dieser beizulegende Zeitwert spiegelt die erworbenen Forschungs- und Entwicklungsbemühungen wider, bei denen die technologische Realisierbarkeit noch nicht erreicht ist. Die Abschreibung dieser aktivierten immateriellen Entwicklungsprojekte beginnt, wenn die Entwicklungsprojekte beendet wurden und die Projekte vermarktungsfähig sind.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet zuzüglich des Zeitwertes der möglicherweise im Abgangszeitpunkt zu erwartenden Abbruchkosten, sofern diese verlässlich geschätzt werden können, und abzüglich der kumulierten Abschreibungen. Fremdkapitalkosten, 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 2007 sowie in den vergangenen Perioden ist der Betrag der aktivierten Fremdkapitalkosten von untergeordneter Bedeutung.

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

	Nutzungsdauer der Sachanlagen
Gebäude	25 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	in Abhängigkeit des Mietvertrags
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.

Wir halten keine Immobilien mit der Absicht, Mieterträge oder finanzielle Wertsteigerungen zu erzielen. Demzufolge klassifizieren wir keine Immobilien als Finanzinvestitionen.

Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Wir überprüfen die Werthaltigkeit unserer langfristigen Vermögenswerte – darunter fallen das Sachanlagevermögen sowie erworbene Immaterielle Vermögenswerte außer Geschäfts- oder Firmenwerte – wenn aufgrund besonderer Ereignisse oder der Veränderung von Rahmenbedingungen die Möglichkeit besteht, dass der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer Gruppe von Vermögenswerten niedriger ist als der erzielbare Betrag. Dabei ist der erzielbare Betrag der höhere aus beizulegendem Zeitwert abzüglich anfallender Verkaufskosten und dem Nutzungswert. Wird für solche Vermögenswerte eine außerplanmäßige Abschreibung als notwendig erachtet, wird sie in Höhe der Differenz zwischen Buchwert und niedrigerem erzielbarem Betrag vorgenommen. In den Berichtsjahren wurde keine außerplanmäßige Abschreibung auf langfristige Vermögenswerte vorgenommen.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Support- und Lizenzverträgen. Die Auflösung und Erfassung als Aufwand erfolgt in der Periode, in der der Vertragspartner die Leistung erbringt. Zusätzlich erfassen wir die Abzinsung der Darlehen an Mitarbeiter als aktive Rechnungsabgrenzungsposten und lösen sie ratierlich als Personalaufwand auf.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Finanzielle und Sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige, nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode bewertet. Eine Designation als erfolgswirksam zum Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten für diese Positionen nehmen wir nicht vor.

Derivate mit einem negativen beizulegenden Zeitwert, die die Voraussetzungen zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nicht erfüllen, werden als zu Handelszwecken gehalten eingestuft und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen bilden wir, wenn eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlicher oder faktischer Natur) gegenüber Dritten aus einem vergangenen Ereignis besteht, die voraussichtliche Höhe des notwendigen Betrags zuverlässig schätzbar und es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung dieser Verpflichtung zu einem Abfluss von Ressourcen führen wird. Die Höhe der Rückstellung passen wir regelmäßig an, wenn uns neue Erkenntnisse oder veränderte Rahmenbedingungen vorliegen. Langfristige Rückstellungen werden mit dem Barwert der erwarteten Erfüllungsbeträge zum Bilanzstichtag angesetzt. Die Abzinsungsfaktoren werden regelmäßig den vorherrschenden Marktzinssätzen angepasst.

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.

Eine Rückstellung für Restrukturierungsaufwendungen wird gebildet, sofern wir einen detaillierten und formalen Restrukturierungsplan aufgestellt haben und die Restrukturierungsmaßnahmen bereits begonnen haben oder angekündigt wurden.

Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Rückstellungen für leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen und andere Verpflichtungen aus Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ermitteln wir auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens nach IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer. Die Rechnungsgrundlagen, die der Ermittlung der Pensionsverpflichtung sowie des Pensionsaufwands zugrunde liegen, führen wir unter Textziffer (19) auf. Als Ergebnis der versicherungsmathematischen Rechnungen für jeden Plan weisen wir einen Vermögensgegenstand oder eine Verbindlichkeit für den über- oder unterfinanzierten Status des jeweiligen leistungsorientierten Pensionsplans aus. Für jeden einzelnen

Pensionsplan klassifizieren wir den Teil der Verbindlichkeit als kurzfristig, zu dem der versicherungsmathematische Gegenwartswert der in der Rückstellung enthaltenen Versorgungsleistung den beizulegenden Zeitwert des zugeordneten Planvermögens übersteigt. Änderungen der Pensionsverpflichtung oder der Planvermögenswerte aufgrund anders als erwartet eingetretener demografischer und finanzieller Daten sowie durch Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen führen zu versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten. Wir erfassen alle versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste erfolgsneutral in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen.

Beitragsverpflichtungen aus beitragsorientierten Plänen erfassen wir bei Fälligkeit als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich erhaltene Vorauszahlungen unserer Kunden für Support-, Beratungs- und Schulungsleistungen sowie abgegrenzte Beträge aus Softwarevereinbarungen, bei denen Kunden Nachlässe auf noch nicht gelieferte Komponenten gewährt wurden. Diese Abgrenzungsposten lösen wir auf, wenn die Kriterien zur Umsatzrealisierung erfüllt sind, beispielsweise wenn die entsprechenden Dienstleistungen erbracht oder die Nachlässe in Anspruch genommen wurden. Für den kurzfristigen Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten erwarten wir eine Auflösung innerhalb der nächsten zwölf Monate.

Eigene Aktien

Eigene Aktien bewerten wir mit ihren Anschaffungskosten und weisen diese als Abzug vom Eigenkapital gesondert aus. Gewinne und Verluste aus einer späteren Weitergabe erfassen wir – nach Ertragsteuern – zugunsten oder zulasten der Kapitalrücklage. Beim Einzug eigener Aktien erfassen wir den, den rechnerischen Nennbetrag übersteigenden Betrag in den Gewinnrücklagen.

Darstellung der Konzernkapitalflussrechnung

Wir weisen Zinsen und gezahlte Steuern genauso wie erhaltene Zinsen und Dividenden im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus. Gezahlte Dividenden werden als Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit berücksichtigt.

Frühzeitige Anwendung von neuen Rechnungslegungsvorschriften

Im November 2006 veröffentlichte der IASB IFRS 8 Geschäftssegmente. IFRS 8 ersetzt IAS 14 Segmentberichterstattung und vereinheitlicht damit, abgesehen von einigen unwesentlichen Abweichungen, die Anforderungen an die Segmentberichterstattung mit SFAS 131 Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information. IFRS 8 verlangt vom bilanzierenden Unternehmen beschreibende Informationen und Finanzkennzahlen zu seinen Geschäftssegmenten. Diese sind Geschäftsfelder, für die separate Finanzkennzahlen verfügbar sind und die regelmäßig von dem Hauptentscheidungsträger des Unternehmens zur Ressourcenallokation überprüft werden. Dabei soll die Segmentberichterstattung die finanziellen Kennzahlen so darstellen, wie sie auch dem Hauptentscheidungsträger intern als Entscheidungsgrundlage zur Verfügung gestellt werden, um das Geschäftsergebnis zu beurteilen und Ressourcen zu allokieren. IFRS 8 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung erlaubt ist. IFRS 8 wurde im November 2007 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und wir haben uns zur frühzeitigen Anwendung entschieden. Für weitere Informationen zur Segmentberichterstattung verweisen wir auf Textziffer (28).

Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften

Im März 2007 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IAS 23 Fremdkapitalkosten. Die wesentliche Änderung des Standards liegt darin, das Wahlrecht, Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, direkt als Aufwand zu erfassen, zu streichen. Daher müssen Unternehmen Fremdkapitalkosten bei qualifizierenden Vermögenswerten als Teil der Anschaffungskosten aktivieren. Ein qualifizierender Vermögenswert ist ein solcher, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchs- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. IAS 23 gilt nicht für die Aktivierung von Fremdkapitalkosten für Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, und für Vorräte, die regelmäßig in großen Mengen hergestellt oder produziert werden, auch wenn der Zeitraum bis zum verkaufsfähigen Zustand beträchtlich ist. IAS 23 gilt erstmals für qualifizierende Vermögenswerte, deren Aktivierungszeitpunkt am oder nach dem 1. Januar 2009 liegt, wobei eine frühzeitige Anwendung gestattet ist. Die Änderungen des IAS 23 wurden noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Da wir auch in

der Vergangenheit Fremdkapitalkosten bei qualifizierenden Vermögenswerten aktiviert haben, wird die Änderung des IAS 23 keinen Einfluss auf unsere Rechnungslegung haben.

Im November 2006 hat der IFRIC Interpretation IFRIC 11 IFRS 2 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen veröffentlicht. IFRIC 11 beschäftigt sich mit Fragestellungen zur Behandlung aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen, bei denen eigene Aktien oder Aktien, die von anderen Konzernunternehmen emittiert wurden, gewährt wurden. Darüber hinaus soll die Interpretation auch auf die Bilanzierung aktienbasierter Vergütungstransaktionen mit Lieferanten, die als Gegenleistung Güter liefern oder Dienstleistungen erbringen, angewendet werden. Die Interpretation ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen. IFRIC 11 wurde im Juni 2007 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir erwarten aus der Anwendung des IFRIC 11 im Geschäftsjahr 2008 keinen wesentlichen Einfluss auf unsere Rechnungslegung.

Im November 2006 hat der IFRIC Interpretation IFRIC 12 Vereinbarungen von Dienstleistungskonzessionen verabschiedet. IFRIC 12 regelt die Bilanzierung und Bewertung von aus sog. Dienstleistungskonzessionen resultierenden Verpflichtungen und Rechten beim Konzessionsnehmer, soweit dies ein privatrechtlich organisiertes Unternehmen ist. Unter den Anwendungsbereich fallen nur solche Konzessionen, durch die staatliche Infrastrukturleistungen auf Privatunternehmen (z. B. Straßenbau, Wasserversorgung) verlagert wurden. Der IFRIC 12 ist anwendbar für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. IFRIC 12 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir glauben nicht, dass der IFRIC 12 auf derzeit bestehende Transaktionen oder Verträge der SAP anwendbar sein wird.

Im Juni 2007 hat der IFRIC die Interpretation IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme veröffentlicht, die die Bilanzierung von Kundenbonusprogrammen in der Form von Bonuspunkten, Flugmeilen oder ähnlichem regelt. Die Interpretation regelt insbesondere, wie und in welcher Höhe Verpflichtungen für noch zu erbringende, vergütungsfreie oder verbilligte Produkte und Leistungen gegenüber Kunden zu bilanzieren sind. IFRIC 13 ist anwendbar für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen, wobei die frühere Anwendung erlaubt ist. IFRIC 13 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir evaluieren derzeit die Effekte der Anwendung der Interpretation auf unsere Rechnungslegung.

Im Juli 2007 wurde vom IFRIC die Interpretation IFRIC 14 IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung verabschiedet. IFRIC 14 geht auf die folgenden drei Problemfelder ein:

- Wann steht einem Unternehmen ein wirtschaftlicher Nutzen aus Rückerstattungen oder herabgesetzten zukünftigen Zuführungen zum Pensionsplan zu?
- Wie beeinflussen Mindestfinanzierungsbeiträge die Verfügbarkeit von Reduktionen oder niedrigeren Zuführungen?
- Wann führen Mindestfinanzierungsbeiträge zum Ansatz einer Verbindlichkeit?

IFRIC 14 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, anwendbar, wobei eine vorzeitige Anwendung möglich ist. IFRIC 14 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir evaluieren derzeit die Auswirkung der Anwendung der Interpretation auf unsere Rechnungslegung.

Im September 2007 wurde vom IASB die Änderung des IAS 1 Darstellung des Abschlusses beschlossen. Das Ziel der Änderungen ist es, den Lesern von Abschlüssen bessere Möglichkeiten für die Analyse und den Vergleich von Finanzinformationen zu geben. IAS 1 legt die allgemeinen Anforderungen an die Darstellung von Abschlüssen, deren Struktur und Mindestgliederungs- und inhaltliche Anforderungen fest. Mit der Änderung des IAS 1 sind weitere, sich daraus ergebende redaktionelle Änderungen anderer Standards und Interpretationen verbunden. Der geänderte IAS 1 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung möglich ist. Die Änderungen des IAS 1 wurden noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung des geänderten IAS 1 keine signifikante Auswirkung auf unsere Rechnungslegung hat.

Im Januar 2008 wurden durch den IASB Änderungen am IFRS 2 Aktienbasierte Vergütung – Ausübungsbedingungen und Annullierungen verabschiedet. Die Änderungen erweitern die Regelungen des IFRS 2 Aktienbasierte Vergütung, um eine einheitliche Auslegung der Begriffe Ausübungsbedingungen und Annullierungen sicher zu stellen. Der geänderte IFRS 2 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden, wobei

eine frühzeitige Anwendung möglich ist. Die überarbeitete Fassung des IFRS 2 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir evaluieren derzeit die Effekte der Anwendung des geänderten Standards auf unsere Rechnungslegung.

Ebenfalls im Januar 2008 wurden vom IASB die geänderten IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse und IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS veröffentlicht. Die Änderungen dieser beiden Standards werden zur Konvergenz von IFRS und US-GAAP in diesen Punkten beitragen, auch wenn weiterhin Abweichungen bestehen. Die geänderten IFRS 3 und IAS 27 sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, anzuwenden, wobei deren gemeinsame frühzeitige Anwendung möglich ist. Die überarbeiteten Fassungen des IFRS 3 und IAS 27 wurden noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir evaluieren derzeit die Auswirkungen der Anwendung der neuen Standards auf unsere Rechnungslegung.

Im Februar 2008 wurden vom IASB Ergänzungen zu IAS 32 Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung – Kündbare Instrumente und Verpflichtungen, die bei Liquidation entstehen beschlossen und verkündet. Mit der Änderung wurde die Darstellung, d. h. die Klassifizierung von kündbaren Finanzinstrumenten und von Verpflichtungen, die lediglich im Liquidationsfall entstehen, in der Bilanz geändert. Infolge der Änderungen werden einige Finanzinstrumente, die derzeit die Definition einer finanziellen Verbindlichkeit erfüllen, als Eigenkapital klassifiziert, weil sie den nachrangigsten Anspruch auf das Nettovermögen des Unternehmens darstellen. Der geänderte IAS 32 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung möglich ist. Die überarbeitete Fassung des IAS 32 wurde noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Wir gehen davon aus, dass die Anwendung des geänderten IAS 32 keine Auswirkung auf die Präsentation oder den Inhalt unserer Rechnungslegung hat.

(4) Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir die ausstehenden Aktien von fünf Unternehmen sowie die einzelnen Wirtschaftsgüter („Asset Deal") von zwei Unternehmen erworben. Die operativen Ergebnisse der erworbenen Unternehmen sind ab dem jeweiligen Akquisitionsdatum in unserem Betriebsergebnis enthalten und belaufen sich auf ca. 5 Mio. €. Dieser Betrag enthält jedoch nicht die Synergien und Anteile am Betriebsergebnis der Tochtergesellschaften, die nach der Akquisition über ihre eigenen Vertriebskanäle ebenfalls die Produkte der akquirierten Unternehmen verkauft haben. Nachfolgend sind die Akquisitionen des Jahres 2007 aufgeführt:

Erworbene Unternehmen	Sektor	Erworbene Anteile	Erwerbsdatum
Pilot Software Inc., Mountain View, Kalifornien, USA	Unternehmen im Privatbesitz Anbieter von analytischen Geschäftsanwendungen	100 %	14. 2. 2007
Wicom Communication Ltd., Espoo, Finnland	Unternehmen im Privatbesitz Anbieter von IP-basierten Softwarelösungen für Contact-Center und Unternehmenskommunikation	100 %	7. 5. 2007
MaXware AS, Lysaker, Norwegen	Unternehmen im Privatbesitz Anbieter von Identitätsmanagement-Software	100 %	21. 5. 2007
OutlookSoft Corp., Stamford, Connecticut, USA	Unternehmen im Privatbesitz Anbieter von Finanz- und Leistungsmanagement-Software	100 %	1. 6. 2007
YASU Technologies Private Ltd., Indien	Unternehmen im Privatbesitz Hersteller von Systemen für das Business Rules Management (BRM)	Erwerb von Wirtschaftsgütern	18. 10. 2007
Arabian Company for Systems, Applications and Products in Data Processing Ltd., Jeddah, Saudi-Arabien	Unternehmen im Privatbesitz Ehemaliger Exklusivpartner für den Verkauf von SAP-Software im Mittleren Osten	Erwerb von Wirtschaftsgütern	31. 10. 2007
Silk Europe N.V., Belgien	Unternehmen im Privatbesitz Wiederverkäufer von OutlookSoft-Software in den Niederlanden und Belgien	100 %	28. 11. 2007

Alle Transaktionen waren einzeln betrachtet nicht wesentlich. Die erworbenen Unternehmen entwickelten und verkauften Software in bestimmten Bereichen, die für uns von strategischem Interesse sind. Angaben, wie diese Akquisitionen unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflusst hätten, wenn die Erwerbe zu Beginn des Geschäftsjahres erfolgt wären, können wir nicht treffen.

Der gesamte Kaufpreis dieser Akquisitionen wurde bar beglichen. Er betrug nach Abzug der erworbenen Barmittel 671 Mio. € und wurde wie folgt aufgeteilt:

Mio. €	Buchwert vor Erwerb	Anpassungen an den beizulegenden Zeitwert	Eröffnungsbilanzwert
Erworbene Aktiva und Passiva			
Kassenbestand, Bankguthaben	9		9
Forderungen	15		15
Sonstige Vermögenswerte	3	4	7
Kurzfristige Vermögenswerte	**27**		**31**
Sachanlagen	3		3
Immaterielle Vermögenswerte	1	172	173
Latente Steueransprüche	8	56	64
Aktiva	**39**		**271**
Lieferanten- und ähnliche Verbindlichkeiten	– 20		– 20
Sonstige Verbindlichkeiten	– 8		– 8
Latente Steuerschulden	– 31	– 6	– 37
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	– 13	7	– 6
Saldo erworbener Vermögenswerte und Schulden	**– 33**	**233**	**200**
Geschäfts- oder Firmenwert (exkl. SAP SI)			480
Kaufpreiszahlung (einschließlich akquisitionsbedingter Nebenkosten)			680
Erworbener Kassenbestand			9
Netto-Zahlungsmittelabfluss für Akquisitionen aus 2007			**671**

Zusätzlich fielen für Akquisitionen aus Vorperioden Nettoauszahlungen für bedingte Kaufpreisverpflichtungen von 1 Mio. € an, so dass sich der gesamte Zahlungsmittelabfluss in Bezug auf Akquisitionen in 2007 auf 672 Mio. € beläuft.

Da die Evaluation der Eventualschulden, die vor Akquisition für Steuern und Kundenverträge bestanden, noch nicht abgeschlossen werden konnte, liegt die finale Kaufpreisverteilung für diese Akquisitionen noch nicht vor.

Im Jahr 2007 erwarben wir die verbleibenden ausstehenden Aktien unserer Tochtergesellschaft SAP Systems Integration AG („SAP SI"). Den Erwerb der Aktien der SAP SI erfassten wir gemäß der Erwerbsmethode. Der in bar bezahlte Gesamtkaufpreis für die 2007 gekauften Aktien an der SAP SI betrug 48 Mio. €. Dabei fand § 327a Abs. 1 AktG („Squeeze-out") Anwendung, wonach wir als Hauptaktionärin, die mindestens 95 % der ausstehenden Aktien hielt, unser Recht ausgeübt haben, die verbleibenden Aktien der Minderheitsaktionäre gegen eine Barabfindung zu erwerben. Der Kaufpreis basierte auf der von SAP vorgeschlagenen Barabfindung von 38,83 € je Aktie. Wir wiesen 9 Mio. € des Gesamtkaufpreises den Minderheiten, 2 Mio. € den identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten und die verbleibenden 37 Mio. € als Geschäfts- oder Firmenwert dem Beratungssegment zu. Der aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

205 Mio. € vom Gesamtwert des in 2007 erworbenen Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von 517 Mio. € sind steuerlich abzugsfähig. Der im Jahr 2007 aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert wurde unseren Segmenten Produkt, Beratung und Schulung in Höhe von 427 Mio. €, 76 Mio. € bzw. 14 Mio. € zugerechnet. In dem bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwert waren keine identifizierbaren immateriellen Vermögenswerte enthalten, die nicht separat aktiviert wurden. Stattdessen resultiert die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwerts allein aus der Tatsache, dass Synergien und Mitarbeiterstamm keine separierbaren immateriellen Vermögenswerte im Sinne des IAS 38 darstellen.

Mit dem Erwerb des Softwarelizenzierungs- und des Supportgeschäfts unseres Exklusivpartners SAP Arabia kauften wir zudem einige Vereinbarungen und Rechte zurück, einschließlich unserer Marke und des bestehenden Vertrags für den Exklusivvertrieb. Die Abwicklung bestehender Rechte und Verträge führte zu einem Verlust von 3 Mio. €, der als Vertriebs- bzw. als Marketingaufwand verbucht wurde.

Bei keinem der genannten Erwerbe stehen den früheren Anteilseignern bedingte Kaufpreiszahlungen zu.

Im Zusammenhang mit den beschriebenen Transaktionen aus dem Jahr 2007 entfielen die folgenden Beträge auf erworbene identifizierbare immaterielle Vermögenswerte:

Identifizierbare immaterielle Vermögenswerte		Geschätzte Nutzungsdauer
	Mio. €	Jahre
Kundenverträge	51	4 bis 12
Rechte an geistigem Eigentum	82	5 bis 10
Vertriebsrechte	37	6
Markennamen	4	1 bis 2
Nicht abgeschlossene Forschungs- und Entwicklungsprojekte	1	Abschreibung über Nutzungsdauer im Anschluss an Fertigstellung
Gesamt	**175**	

Ohne die jeweiligen Unternehmen im Sinne des IFRS 3 akquiriert zu haben, haben wir im Geschäftsjahr 2007 Software und geistiges Eigentum von Dritten in Höhe von 14 Mio. € erworben.

Im Oktober 2007 haben wir mittels eines Übernahmeangebots für die ausstehenden Aktien von Business Objects S.A., (NASDAQ: BOBJ; Euronext Paris ISIN: FR0004026250 – BOB) unsere Erwerbsabsicht bekannt gegeben. Die Akquisition wurde im 1. Quartal 2008 abgeschlossen und stellt eine wesentliche Akquisition dar. Business Objects bietet Lösungen im Bereich Business Intelligence (BI) an. Business Objects vertreibt selbst und über ein Partnernetzwerk Technologie, Beratungs- und Schulungsleistungen, um kleinen und großen Unternehmen Informationen und Lösungen für Geschäftsentscheidungen anzubieten. Das Unternehmen hat einen zweigeteilten Sitz in San José, Kalifornien (USA) und in Paris. Die Aktien werden sowohl an der NASDAQ als auch an der Euronext in Paris gehandelt. Die geplante Akquisition umfasst dabei sowohl ein Übernahmeangebot nach französischem Recht als auch ein Angebot nach amerikanischem Recht für alle Stammaktien von Business Objects, alle American Depositary Receipts („ADRs"), die Stammaktien von Business Objects repräsentieren, sowie alle von Business Objects ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen und Optionsscheine. Laut Übernahmevereinbarung haben wir ein Barangebot in Höhe von 42,00 € je Stammaktie und den gleichen Betrag (42,00 €) in US-Dollar für die ADRs, 50,65 € je Wandelschuldverschreibung und Beträge zwischen 12,01 € und 24,96 € pro Optionsschein in Abhängigkeit vom Ausgabedatum, unterbreitet, wobei der Euro-US-Dollar-Wechselkurs zum Zeitpunkt der Abwicklung der Übernahmeofferte angewandt wurde. Nachdem wir am 21. Januar 2008 mehr als 50 % der Aktien erworben haben, wurde das Übernahmeangebot zu den gleichen Konditionen bis 29. Januar 2008 verlängert. Nach Beendigung der verlängerten Angebotsperiode hatten wir mehr als 95 % der ausstehenden Aktien erworben. Daraufhin haben wir einen „Squeeze-out" eingeleitet, um die Aktien der verbleibenden Aktionäre zu erwerben.

Unter Berücksichtigung der zu erwartenden Transaktionskosten schätzen wir die Kosten für Business Objects auf etwas über 4,8 Mrd. €. In diesen Kosten ist der Nominalwert der ausstehenden Wandelschuldverschreibung von ca. 0,5 Mrd. € enthalten, die wir im Rahmen der Transaktion erworben haben, so dass der auf Eigenkapitaltitel und Derivate entfallende Kaufpreis ca. 4,3 Mrd. € beträgt.

Auf der Basis vorläufiger Bewertungen werden wir im Rahmen der Akquisition Vermögenswerte in Höhe von 1,9 Mrd. € bis 2 Mrd. € erwerben, darunter identifizierbare immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 0,9 Mrd. € und Zahlungsmittel in Höhe von rund 0,8 Mrd. €. Die übernommenen Verpflichtungen einschließlich des Nominalwerts der Wandelschuldverschreibung werden zwischen 1,1 Mrd. € und 1,2 Mrd. € liegen. Der derivative Geschäfts- oder Firmenwert dieser Transaktion wird sich voraussichtlich auf ca. 3,5 Mrd. € belaufen. Vor dem Hintergrund, dass die Bewertung der Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und nicht bilanzierten Risiken noch nicht abgeschlossen ist, können sich die angegebenen Werte noch signifikant ändern. Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu den Berichtssegmenten hängt von der Managementstruktur nach der Übernahme ab und ist noch festzulegen. Die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwerts resultiert allein aus der Tatsache, dass Synergien und Mitarbeiterstamm keine separierbaren immateriellen Vermögenswerte im Sinne des IAS 38 darstellen und daher nicht separat aktiviert werden können.

Während des Geschäftsjahres 2006 haben wir diverse Akquisitionen abgeschlossen, 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 2006 betrugen 497 Mio. € abzüglich 8 Mio. € Barbestände. Wir haben sie wie folgt aufgeteilt: 134 Mio. € auf identifizierbare immaterielle Vermögenswerte mit einer erwarteten Nutzungsdauer zwischen zwei und elf Jahren; 2 Mio. € auf in der Entwicklung befindliche Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben werden und –36 Mio. € auf Schulden. Die verbleibenden 398 Mio. € erfassten wir als Geschäfts- oder Firmenwert. Darüber hinaus passten wir Geschäfts- oder Firmenwerte früherer Akquisitionen in Höhe von 3 Mio. € im Laufe der Wertaufhellungsperiode dieser Akquisitionen an. Der im Jahr 2006 aktivierte Geschäfts- oder Firmenwert entfiel auf die Segmente Produkt, Beratung und Schulung in Höhe von 340 Mio. €, 40 Mio. € und 18 Mio. €.

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. Supporterlöse 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 Softwareerlöse und der softwarebezogenen Erlöse bzw. innerhalb der Softwarekosten und der softwarebezogenen Kosten nicht zwischen den Komponenten Kundensupport und nicht spezifizierten Softwareupgrades, -updates und -erweiterungen.

Subskriptionen sowie andere softwarebezogene Serviceerlöse beinhalten die Erlöse aus Subskriptionen, Softwareverpachtung, On-Demand-Lösungen sowie anderen softwarebezogenen Dienstleistungen. Die Subskriptionserlöse stammen aus Verträgen mit einer Software- und einer Supportkomponente. Laut solchen Vereinbarungen erhält der Kunde für gewöhnlich das Nutzungsrecht für die aktuelle Software sowie nicht näher bestimmte künftige Produkte. Für einen bestimmten Zeitraum – in der Regel fünf Jahre – erhalten wir monatlich eine festgelegte Gebühr. Die Softwareverpachtungserlöse stammen aus Softwareverpachtungsverträgen, die auch Software- und Supportelemente umfassen können. Hier erhält der Kunde allerdings nur ein Nutzungsrecht für aktuelle Produkte. Die Erlöse aus unserem On-Demand-Angebot beinhalten beispielsweise die SAP-CRM-On-Demand-Lösung, alle künftigen On-Demand-Erlöse aus unserem neuen Mittelstandsprodukt SAP Business ByDesign sowie Erlöse aus Hostingverträgen, die der Kunde nicht jederzeit bzw. nicht ohne eine beträchtliche Vertragsstrafe kündigen kann. Im Bereich der softwarebezogenen Dienste stammen unsere Erlöse aus softwarebezogenen Verträgen mit Erlösaufteilung, zum Beispiel unsere Erlösanteile aus gemeinschaftlich entwickelten Produkten. Daher setzen sich die Erlöse aus Software und softwarebezogenen Diensten aus den Softwareerlösen, Supporterlösen und unseren Erlösen aus Subskriptionen und anderen softwarebezogenen Diensten zusammen.

Serviceerlöse setzen sich aus Beratungs- und Schulungserlösen zusammen. Die Beratungserlöse stammen hauptsächlich aus der Implementierungsunterstützung von Kunden im Zusammenhang mit der Installation und Konfiguration unserer Softwareprodukte. Schulungserlöse umfassen Ausbildungsveranstaltungen für Kunden und Partner zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen.

Zu den Erlösen aus sonstigen Serviceleistungen gehören Ertragsströme aus nicht verbindlichem Hosting und Application Management Services (AMS) sowie Empfehlungsgebühren. Die Erlöse aus nicht verbindlichem Hosting basieren auf Hostingverträgen, bei denen die Kunden die Hostingvereinbarung jederzeit kündigen und die Software an ihren Standort verlagern können, ohne aus diesem Grund eine wesentliche Strafe zahlen zu müssen. Unsere Application Management Services helfen, Anwendungen nach ihrer Implementierung zu unterstützen, zu optimieren und zu verbessern. So wird die Verfügbarkeit und Performance der Geschäftsprozesse von Kunden gewährleistet, die sich für eine SAP-zentrierte IT Lösung entschieden haben. Empfehlungsgebühren basieren auf Provisionen von Partnern, an die wir Kunden weiterempfohlen haben. Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse beinhalten unsere Beratungs- und Schulungserlöse sowie die Erlöse aus den sonstigen Services.

Erlöse aus Fertigungsaufträgen werden in Abhängigkeit des Projekttyps den Softwareerlösen und den Supporterlösen zugeordnet. Während der Geschäftsjahre 2007 und 2006 haben wir 559 Mio. € und 584 Mio. € als Erlöse aus Fertigungsaufträgen erfasst. Der Status der laufenden Projekte aus Fertigungsaufträgen stellte sich zum Ende der jeweiligen Periode wie folgt dar:

Mio. €	2007	2006
Informationen beziehen sich nur auf Projekte, die zum Ende des Berichtszeitraums noch nicht abgeschlossen waren		
Kumulierte Kosten (über den gesamten Projektzeitraum)	540	568
Realisiertes Ergebnis (+ Gewinn/– Verlust)	3	52
Erhaltene Anzahlungen	–	–
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo	90	74
Fertigungsaufträge mit passivischem Saldo	81	70
Drohverlustrückstellungen	18	18
Einbehalte	1	2

Sonstige Erlöse resultieren primär aus Marketingveranstaltungen.

Die Aufgliederungen der Umsatzerlöse nach Segmenten und Regionen stellen wir unter Textziffer (28) dar.

Die Rechnungsabgrenzungsposten umfassen hauptsächlich erhaltene Vorauszahlungen für Supportservices und Abgrenzungen von Softwareerlösen. Je nach Verursachung erfolgt die Auflösung der Abgrenzungen von Softwareerlösen durch Realisierung als Software-, Support- oder Serviceumsatz. Für den kurzfristigen Anteil der Rechnungsabgrenzungsposten erwarten wir eine 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)).

(6) Aufwendungen nach Funktionsbereichen

Nachstehend werden Aufwendungen, die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach Funktionsbereichen dargestellt sind, zusätzlich nach wesentlichen Aufwandsarten aufgeschlüsselt.

Dienstleistungen und Materialien

Die Kosten für erworbene Entwicklungs- und Beratungsleistungen sowie Materialien setzten sich wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Aufwendungen für bezogene Leistungen	862	879
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	37	32
	899	**911**

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten enthalten Aufwendungen für Werbung in Höhe von 165 Mio. € (2006: 174 Mio. €).

Personalaufwand/Mitarbeiter

Der in den ausgewiesenen Aufwendungen enthaltene Personalaufwand setzte sich wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Gehälter	3.621	3.325
Soziale Abgaben	447	426
Aufwendungen für Altersversorgung	123	131
	4.191	**3.882**

Im Personalaufwand für die Geschäftsjahre 2007 und 2006 sind Aufwendungen für aktienorientierte Vergütungsprogramme enthalten, die unter Textziffer (27) näher erläutert werden.

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter – umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte – ist in nachfolgender Tabelle nach Funktionsbereichen gegliedert dargestellt:

Mio. €	2007	2006
Software- und softwarebezogene Services	5.764	5.017
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Services	12.325	11.363
Forschung und Entwicklung	12.437	11.333
Vertrieb und Marketing	7.938	6.900
Allgemeine Verwaltung	2.672	2.335
Infrastruktur	1.166	1.105
SAP-Konzern	**42.302**	**38.053**

In Teilzeit beschäftigte Studenten der Berufsakademie sowie Mitarbeiter, die zwar bei uns beschäftigt sind, aber aus verschiedenen Gründen beurlaubt oder freigestellt sind, und Aushilfskräfte sind in den genannten Zahlen nicht enthalten. Die Anzahl dieser Mitarbeiter ist jedoch nicht wesentlich.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Wir haben an Bedingungen geknüpfte Zuwendungen der öffentlichen Hand und ähnliche Zuwendungen in Höhe von 16 Mio. € (2006: 11 Mio. €) entsprechend den entstandenen Kosten in den jeweiligen Funktionsbereichen aufwandsmindernd vereinnahmt. Alle Bedingungen für den Erhalt dieser Zuwendungen wurden erfüllt oder werden mit hinreichender Sicherheit erfüllt. Wir erwarten einen Zufluss von Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 45 Mio. € für Aufwendungen im Bereich Forschung- und Entwicklung (35 Mio. €), Aufwendungen für die Einstellung und Schulung von Personal (1 Mio. €) sowie für Steuervergünstigungen (9 Mio. €), die wir noch nicht vereinnahmt haben, da die Bedingungen von uns noch nicht erfüllt wurden.

(7) Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge setzten sich in den entsprechenden Geschäftsjahren wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Zuführung zu Wertberichtigungen auf Forderungen	0	0
Aufwendungen für Restrukturierung	– 2	– 3
Aufwendungen zur Erzielung von Mieteinkünften	0	0
Übrige betriebliche Aufwendungen	0	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	**– 2**	**– 3**
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	3	43
Erträge aus Mieteinnahmen	5	5
Erträge aus Schadenersatzleistungen	3	2
Übrige betriebliche Erträge	7	7
Sonstige betriebliche Erträge	**18**	**57**
	16	**54**

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 2007 9 Mio. € (2006: 3 Mio. €).

(8) Sonstige Aufwendungen und Erträge

Die Sonstigen Aufwendungen und Erträge setzten sich wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Aufwand aus Wechselkursdifferenzen	– 379	– 255
Übrige Aufwendungen	– 16	– 19
Sonstige Aufwendungen	**– 395**	**– 274**
Ertrag aus Wechselkursdifferenzen	385	251
Übrige Erträge	12	12
Sonstige Erträge	**397**	**263**
Sonstige Erträge/Aufwendungen	**2**	**– 11**

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 Mio. € (1,8 %), des Gewinns nach Steuern um 28 Mio. € (1,5 %) und des Ergebnisses je Aktie um 0,02 € (1,5 %).

Weitere Informationen zu unseren Restrukturierungsaktivitäten sind in Textziffer (19 b) enthalten.

(9) Finanzergebnis

Das Nettofinanzergebnis für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember setzte sich wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Zinsen und ähnliche Erträge	**142**	**124**
– davon aus Finanziellen Vermögenswerten	142	124
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	**– 7**	**– 4**
– davon aus Finanziellen Verbindlichkeiten	– 6	– 3
Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen, netto	240	154
Aufwendungen aus anderen Finanzanlagen und Ausleihungen	– 244	– 157
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus STAR-Hedge	0	7
Verluste aus anderen Finanzanlagen	– 6	– 1
Übriges Finanzergebnis, netto	**– 10**	**3**
Beteiligungsergebnis aus assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	**– 1**	**– 1**
Finanzergebnis, netto	**124**	**122**
Darin enthalten: Nettofinanzergebnis aufgeteilt nach Finanzinstrumenten entsprechend den Kategorien des IAS 39		
– Kredite und Forderungen	2	2
– Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	131	118
– Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	– 7	– 4

Die Zinserträge enthalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben, Wertpapieren sowie sonstigen kurz- und langfristigen Ausleihungen und anderen finanziellen Vermögenswerten.

Sowohl in den Erträgen aus Wertpapieren und Ausleihungen als auch in den Aufwendungen für andere Finanzanlagen und Ausleihungen sind 241 Mio. € (2006: 156 Mio. €) aus der Sicherheitenstellung für bestimmte Kapitalanlagen enthalten, bei denen wir alle erhaltenen Erträge aus den Sicherheiten an den Sicherungssteller weiterleiten. Zinserträge aus diesen Kapitalanlagen enthält der Posten Zinsen und ähnliche Erträge. Wir entscheiden bei Kapitalanlagen im Einzelfall, ob Sicherheiten zu stellen sind. Weder im Jahr 2007 noch 2006 haben wir Vermögenswerte durch die Inanspruchnahme von Sicherheiten erhalten.

Informationen über in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen sowie erfolgswirksame Gewinne und Verluste unserer finanziellen Vermögenswerte enthält Textziffer (12). Angaben zu unseren Sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten sind in Textziffer (18) dargestellt. Weitere Erläuterungen zu den unrealisierten Gewinnen aus dem STAR-Hedge geben wir in Textziffer (25) an.

(10) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der Ertragsteueraufwand des jeweiligen Geschäftsjahres setzte sich wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Laufende Steuern – Inland	498	426
Laufende Steuern – Ausland	410	378
	908	**804**
Latente Steuern – Inland	36	– 15
Latente Steuern – Ausland	– 28	– 11
	8	**– 26**
Ertragsteueraufwand	**916**	**778**

Die laufenden Steuern enthalten 36 Mio. € Steuern für vergangene Geschäftsjahre.

In den Jahren 2007 und 2006 verabschiedete der deutsche Gesetzgeber einige neue Gesetze bezüglich der Unternehmensbesteuerung. Im Jahr 2007 betrifft das insbesondere die Unternehmenssteuerreform 2008, die wesentliche Auswirkungen auf die Besteuerung von Unternehmen hat. Für uns besteht die bedeutendste Änderung in der Reduzierung des deutschen Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %, die am 1. Januar 2008 in Kraft tritt. Diese Änderung wirkte sich 2007 auf die Ermittlung der latenten Steuern aus, da hierbei derjenige Steuersatz anzuwenden ist, der in der Periode gelten wird, in der die abgegrenzten Steuern vermutlich realisiert oder fällig werden.

Die Änderungen in der Steuergesetzgebung im Jahr 2007 sowie die neuen Steuergesetze des Jahres 2006 wirkten sich in den Geschäftsjahren 2007 und 2006 nicht wesentlich auf den Konzernabschluss aus.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen teilte sich wie folgt auf das In- und Ausland auf:

Mio. €	2007	2006
Inland	1.641	1.485
Ausland	1.183	1.129
	2.824	**2.614**

Der effektive Ertragsteuersatz beträgt im Berichtsjahr 32,4 % (2006: 29,8 %). In der folgenden Tabelle wird eine Überleitung der erwarteten Steuerbelastung, ausgehend vom deutschen kombinierten Ertragsteuersatz der Gesellschaft von derzeit 35,49 % (2006: 35,66 %) zur tatsächlichen Steuerbelastung vorgenommen. Dieser kombinierte Ertragsteuersatz setzt sich zusammen aus Körperschaftsteuer (nach Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer) in Höhe von 21,91 % (2006: 21,85 %) zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag hierauf sowie Gewerbesteuer in Höhe von 12,38 % (2006: 12,61 %).

Mio. €	2007	2006
Gewinn vor Ertragsteuern	**2.824**	**2.614**
Erwartete Ertragsteuern 35,49 % in 2007 (35,66 % im Jahr 2006)	1.002	932
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	– 44	– 24
Steuer auf nicht abziehbare Aufwendungen	49	23
Ertragsteueraufwand für Vorjahre	– 18	– 80
Effekt auf steuerfreie Einkünfte	– 77	– 72
Sonstiges	4	– 1
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	**916**	**778**

Die folgende Tabelle zeigt die latenten Steueransprüche und -schulden vor Saldierung für die einzelnen Bilanzpositionen jeweils zum 31. Dezember:

Mio. €	2007	2006
Latente Steueransprüche		
Immaterielle Vermögenswerte, netto	58	14
Sachanlagen, netto	7	8
Finanzielle Vermögenswerte	39	24
Forderungen	76	12
Verlustvorträge	10	0
Pensionsrückstellungen	11	38
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	23	34
Sonstige Rückstellungen	124	140
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	30	33
Sonstige	30	5
Latente Steueransprüche	**408**	**308**
Latente Steuerschulden		
Immaterielle Vermögenswerte, netto	55	36
Sachanlagen, netto	31	24
Finanzielle Vermögenswerte	54	21
Forderungen	15	34
Pensionsrückstellungen	61	16
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	2	9
Sonstige Rückstellungen	5	6
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	3	5
Sonstige	21	19
Latente Steuerschulden	**247**	**170**
Latente Steueransprüche, netto	**161**	**138**

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der latenten Steueransprüche durch das Management erfolgt anhand der Einschätzung, ob es wahrscheinlich ist, dass ein latenter Steueranspruch 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 latenten Steueransprüche, die nach Berücksichtigung der zum 31. Dezember 2007 gebildeten Wertberichtigungen verbleiben, werthaltig sind. Sollte sich das erwartete, zu versteuernde Einkommen für den Vortragszeitraum in Zukunft mindern, würde dies zu einer entsprechenden Minderung der latenten Steueransprüche führen.

Zum 31. Dezember 2007 bestehen bei unseren ausländischen Konzerngesellschaften steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt 114 Mio. € (2006: 48 Mio. €). Für Verlustvorträge in Höhe von 87 Mio. € (2006: 20 Mio. €) haben wir aktive latente Steuern gebildet, da diese gegen zukünftiges zu versteuerndes Einkommen verrechnet werden können. Vom Gesamtbetrag entfallen 73 Mio. € auf

Verlustvorträge für US-State-Tax-Zwecke, von denen 43 Mio. € zwischen 2023 und 2027 und der verbleibende Betrag innerhalb der nächsten 15 Jahre verfallen werden, wenn sie bis zu diesem Zeitpunkt nicht genutzt werden. Weitere 9 Mio. € an sonstigen betrieblichen Verlustvorträgen verfallen, wenn sie nicht innerhalb von ein bis sieben Jahren genutzt werden. Davon verfallen 1 Mio. € in den nächsten ein bis zwei Jahren und 8 Mio. € in drei bis sieben Jahren. Die verbleibenden 32 Mio. € können zeitlich unbegrenzt genutzt werden.

Auf die latenten Steueransprüche wurden zum 31. Dezember 2007 bzw. 2006 Wertberichtigungen in Höhe von 8 Mio. € bzw. 10 Mio. € erfasst, um die latenten Steueransprüche entsprechend den Erwartungen der Realisierbarkeit zu bewerten.

Für zukünftige Steuerbelastungen aus geplanten Gewinnausschüttungen von ausländischen Tochterunternehmen bestehen latente Steuerschulden in Höhe von 17 Mio. € (2006: 9 Mio. €). Diese basieren auf kumulierten geplanten Ausschüttungen in Höhe von 1,34 Mrd. € (2006: 297 Mio. €). Zum 31. Dezember 2007 verfügten wir über weitere in ausländischen Tochterunternehmen thesaurierte Gewinne in Höhe von rund 2,25 Mrd. € (2006: 2,94 Mrd. €), die dauerhaft im Ausland investiert bleiben sollen und für die deshalb keine latenten Steuerschulden gebildet wurden. Aus Praktikabilitätsgründen wurde auf die mit Unsicherheiten behaftete Berechnung von Steuereffekten hierauf verzichtet.

Unter Berücksichtigung der Steuern, die wir gegen bestimmte Eigenkapitalpositionen verrechnet haben, setzten sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für die Geschäftsjahre 2007 und 2006 wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Ertragsteueraufwand aus laufender Geschäftstätigkeit	916	778
In Kapitalrücklage erfasste Steuern vom Einkommen und Ertrag für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	0	– 11
In den Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen erfasste Ertragsteuern	– 4	6
	912	**773**

Angaben zu den Steuereffekten auf die einzelnen Komponenten des Postens Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen machen wir unter Textziffer (20).

(11) 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. Der verwässernde Effekt wird mithilfe der Treasury-Stock-Methode ermittelt. Einige Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen, die im Zusammenhang mit dem SAP AG 2000 Long Term Incentive Plan ("LTI 2000 Plan") und dem SAP Stock Option Plan 2002 ("SAP SOP 2002") gewährt wurden, haben wir nicht in die Berechnung der Ergebnisse je Aktie (verwässert) einbezogen, da die Ausübungspreise der Optionen über den durchschnittlichen Börsenkursen der SAP-Aktie in diesen Berichtsperioden lagen. Solche Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen entsprächen 2007 nach ihrer Wandlung oder Ausübung 37,3 Mio. Stammaktien (2006: 23,6 Mio. Stammaktien). Die ausstehenden Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen sind unter Textziffer (27) aufgeführt.

Mio. €	2007	2006
Den Gesellschaftern der SAP AG zustehender Gewinn nach Steuern	**1.906**	**1.835**
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – unverwässert (Aktienanzahl in Millionen)	**1.207**	**1.226**
Verwässerungseffekt aus Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen (Aktienanzahl in Millionen)	3	5
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl – verwässert (Aktienanzahl in Millionen)	**1.210**	**1.231**
Ergebnis je Aktie – unverwässert in €	**1,58**	**1,50**
Ergebnis je Aktie – verwässert in €	**1,58**	**1,49**

C. Erläuterungen zur Konzernbilanz

(12) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel sowie Finanzielle Vermögenswerte

Die Posten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel sowie Finanzielle Vermögenswerte setzten sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

Mio. €	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente		Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel		Kurzfristige Wertpapiere und Geldanlagen		Anteile an assoziierten Unternehmen		Wertpapiere und Geldanlagen	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Bankguthaben, Schecks, Kassenbestände	**546**	**478**								
Festgelder	**376**	**1.598**			**35**	**19**				
Geldmarktfonds	**686**	**204**								
Geldmarktpapiere	**0**	**119**								
Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel			**550**	**0**						
Fondsanteile (zur Veräußerung verfügbar)					**8**	**0**			**0**	**12**
Auktionsbasierte Geldmarktpapiere					0	155				
Variabel verzinsliche Anleihen „Variable rate demand notes“					0	34				
Sonstige Schuldtitel					449	268			100	448
Schuldtitel (zur Veräußerung verfügbar)					**449**	**457**			**100**	**448**
Börsennotierte Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)					**0**	**4**			**7**	**10**
Nicht börsennotierte Beteiligungen					**6**	**3**			**63**	**55**
Anteile an assoziierten Unternehmen							**19**	**18**		
	1.608	**2.399**	**550**	**0**	**498**	**483**	**19**	**18**	**170**	**525**

Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel

Am 31. Dezember 2007 als Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel klassifizierte Gelder standen im Zusammenhang mit einem Guthaben, das als Sicherheit für die im Rahmen der Akquisition von Business Objects S.A. aufgenommenen Kreditfazilität gestellt wurde. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2007 dienten diese Gelder der Sicherung aller bestehenden und künftigen Rechte aus dem von der Deutschen Bank AG bereitgestellten Darlehen und hätten von dieser in Anspruch genommen werden können, wenn wir einer unserer Verpflichtungen aus dem Kreditvertrag nicht nachgekommen wären. Die Verfügungsbeschränkung wurde im Februar 2008 aufgehoben. Weitere Informationen enthalten die Textziffern (4) und (18).

Schuldtitel und börsennotierte Eigenkapitaltitel

Die Erlöse aus dem Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten beliefen sich für das Geschäftsjahr 2007 auf 45 Mio. € (2006: 199 Mio. €). Der Bruttogewinn aus dem Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten betrug für das Geschäftsjahr 2007 2 Mio. € (2006: 0 Mio. €). Durch diesen Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten haben wir in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen enthaltene, unrealisierte Gewinne in Höhe von 2 Mio. € (2006: 0 Mio. €) und Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von 1 Mio. € (2006: 0 Mio. €) ergebniswirksam umgebucht.

Keine unserer Geld- und Finanzanlagen waren zum Jahresende 2007 und 2006 überfällig. Trotzdem lagen zu diesen Zeitpunkten bei einigen unserer nicht börsennotierten Eigenkapitaltitel Wertminderungen vor.

Die Werte der Schuldinstrumente und börsennotierten Eigenkapitaltitel stellten sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Mio. €	Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere, die nicht in einer Verlustposition sind		Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere, die in einer Verlustposition sind		Beteiligungen und Wertpapiere, gesamt	
	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Gewinne	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Verluste	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Gewinne/Verluste
2007						
Börsennotierte Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)	7	2	0	0	7	2
Schuldtitel (zur Veräußerung verfügbar)	172	0	377	2	549	– 2
Fondsanteile (zur Veräußerung verfügbar)	8	0	0	0	8	0
2006						
Börsennotierte Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)	11	6	3	0	14	6
Schuldtitel (zur Veräußerung verfügbar)	227	1	678	2	905	– 1
Fondsanteile (zur Veräußerung verfügbar)	0	0	12	0	12	0

Die beizulegenden Zeitwerte der börsennotierten finanziellen Vermögenswerte, die sich in einer Verlustposition befanden, werden entsprechend der Dauer der Verlustposition wie folgt untergliedert:

Mio. €	Sonstige Beteiligungen und Wertpapiere in einer Verlustposition			
	Seit weniger als 12 Monaten		Seit mehr als 12 Monaten	
	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Verluste	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierte Verluste
2007				
Börsennotierte Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)	0	0	0	0
Schuldtitel (zur Veräußerung verfügbar)	363	2	14	0
Fondsanteile (zur Veräußerung verfügbar)	0	0	0	0
2006				
Börsennotierte Beteiligungen (zur Veräußerung verfügbar)	3	0	0	0
Schuldtitel (zur Veräußerung verfügbar)	452	1	226	1
Fondsanteile (zur Veräußerung verfügbar)	12	0	0	0

Für das Geschäftsjahr 2007 haben wir auf börsennotierte Eigenkapitaltitel Wertminderungen in Höhe von 1 Mio. € (2006: 0 Mio. €) erfasst und dementsprechend unrealisierte Verluste in Höhe von 1 Mio. € (2006: 0 Mio. €) ergebniswirksam umgebucht, die bis dato im Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen enthalten waren.

Der Bestand an Schuldtiteln zum 31. Dezember 2007 bestand aus erstklassigen Schuldverschreibungen. Der Rückgang der beizulegenden Zeitwerte unserer Schuldtitel ist 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 beizulegenden Zeitwertes zu halten, als auch die Wahrscheinlichkeit, dass der beizulegende Zeitwert den Buchwert der Anlage wieder erreicht.

Nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel

Zum 31. Dezember 2007 betrug der Buchwert aller nicht börsennotierten Eigenkapitaltitel 69 Mio. € (2006: 58 Mio. €). Zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte, nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel, 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 beizulegender Zeitwert existiert. Im Jahr 2007 haben wir zwei Beteiligungen (2006: zwei) mit einem Buchwert zum Veräußerungszeitpunkt in Höhe von 3 Mio. € (2006: 2 Mio. €) verkauft und Gewinne von 0 Mio. € (2006: 0 Mio. €) realisiert. Zum 31.12.2007 beabsichtigten wir, weitere zwei nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel zu verkaufen.

Im Geschäftsjahr 2007 betrugen die Abschreibungen aufgrund dauerhafter Wertminderungen von nicht börsennotierten Eigenkapitaltiteln 6 Mio. € (2006: 1 Mio. €).

Assoziierte Unternehmen

Eine detaillierte Auflistung unserer assoziierten Unternehmen ist in Textziffer (34) dargestellt.

Der Überschuss der Anschaffungskosten für Anteile an den nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen über deren anteiliges bilanzielles Nettovermögen betrug zum 31. Dezember 2007 11 Mio. € (2006: 15 Mio. €) und wurde zunächst Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte beim übernommenen Vermögen zugeordnet. Der Restbetrag wurde als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Obwohl wir weniger als 20 % an den Stimmrechtsanteilen der Beteiligungsunternehmen Procurement Negócios Electronicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien und ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA halten, erfassen wir diese Beteiligungen nach der Equity-Methode, da wir durch das Innehaben von Vorstandsmandaten einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik dieser Unternehmen haben.

In den Jahren 2007 und 2006 lagen weder Wertminderungen noch Wertaufholungen bei unseren assoziierten Unternehmen vor. Demzufolge war keine Zuordnung zu einem Segment erforderlich.

Unser assoziiertes Unternehmen Procurement Negócios Electronicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien mit einem Buchwert von 2 Mio. € wurde in 2007 im Rahmen eines Rechtsstreits mit brasilianischen Steuerbehörden als Garantie verpfändet. Im Fall eines für uns nachteiligen Ausgangs dieses Rechtsstreits, wofür die Wahrscheinlichkeit allerdings als sehr gering eingeschätzt wird, können die brasilianischen Steuerbehörden von der Sicherheitsleistung Gebrauch machen.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Unsere Sonstigen finanziellen Vermögenswerte stellten sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

Mio. €	2007			2006		
	Kurzfristig	**Langfristig**	**Gesamt**	**Kurzfristig**	**Langfristig**	**Gesamt**
Marktwert STAR-Hedges und sonstige Derivate	146	1	147	117	87	204
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung für mitarbeiterfinanzierte Pensionen und Altersteilzeit	0	107	107	0	88	88
Aktivierte Zuwendungen an den Pensionsfonds	0	56	56	0	46	46
Ausleihungen an Mitarbeiter	9	43	52	8	43	51
Forderungen aus Mietkautionen	0	24	24	0	26	26
Forderungen aus Zinsen	15	0	15	11	0	11
Sonstige Forderungen	12	0	12	11	0	11
Ausleihungen an Dritte	0	4	4	1	0	1
Übrige	0	1	1	0	0	0
	182	**236**	**418**	**148**	**290**	**438**

Weitere Informationen zu unseren derivativen Finanzinstrumenten finden sich unter Textziffer (25). Die Ansprüche aus Rückdeckungsversicherungen resultieren überwiegend aus mitarbeiterfinanzierten Pensionsplänen, die unter Textziffer (19a) 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 (19b)) ausgewiesen.

Bei den Ausleihungen an Mitarbeiter handelt es sich im Wesentlichen um un- oder niedrigverzinsliche Baudarlehen in Höhe eines Nennbetrags von 63 Mio. € im Jahr 2007 (2006: 62 Mio. €). Der Effekt aus der Diskontierung der Darlehen an Mitarbeiter auf den Barwert mit dem jeweiligen Marktzins zum Zeitpunkt der Darlehensgewährung belief sich in 2007 auf 11 Mio. € (2006: 11 Mio. €). Der Effekt aus der entsprechenden Aufzinsung betrug 3 Mio. € (2006: 3 Mio. €). Weder Mitarbeitern noch Organmitgliedern haben wir Darlehen im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen oder der Wandlung von Wandelschuldverschreibungen gewährt.

(13) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren Forderungen für bereits erbrachte, jedoch noch nicht fakturierte Lieferungen und Leistungen in Höhe von 162 Mio. € (2006: 145 Mio. €) enthalten.

Die Buchwerte unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich zum 31. Dezember jeweils wie folgt:

Mio. €	2007	2006
Bruttobuchwert	2.957	2.505
Umsatzkorrigierende Sales Allowances	– 38	– 37
Aufwandswirksame Wertberichtigungen auf Forderungen	– 21	– 25
Nettobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**2.898**	**2.443**

Ausleihungen an Dritte werden abzüglich der Wertberichtigung für Kreditausfälle ausgewiesen. Die Wertberichtigung für Kreditausfälle entwickelte sich wie folgt:

Mio. €	2007	2006
Saldo 1.1.	1	16
Verbrauch	0	10
Zuführung	0	0
Auflösung	1	5
Saldo 31.12.	**0**	**1**

Wir nehmen Einzelwertberichtigungen auf sonstige finanzielle Vermögenswerte vor, sobald wir Informationen über finanzielle Schwierigkeiten der Schuldner erlangen. Zum 31. Dezember 2007 gab es keine überfälligen Sonstigen finanziellen Vermögenswerte, die nicht wertgemindert waren. Weitere grundlegende Informationen über Finanzrisiken und die Art des Risikos sind in Textziffer (26) dargestellt.

In den Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen ergaben sich folgende Veränderungen:

Mio. €	2007	2006
Saldo 1.1.	25	73
Verbrauch	– 8	– 5
Zuführung	11	7
Auflösung	– 5	– 48
Währungsdifferenzen	– 2	– 2
Saldo 31.12.	**21**	**25**

Weitere Angaben in Bezug auf die Schätzungsänderung bei der Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen sind in den Textziffern (3) und (7) dargestellt. 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. Auf keinen einzelnen Kunden entfielen im Jahr 2007 und 2006 Umsätze bzw. Forderungen, die 5 % oder mehr des Gesamtumsatzes bzw. der Gesamtforderungen ausmachen.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über das Ausmaß des in unseren Forderungen gegenüber Kunden inhärenten Kreditrisikos:

Mio. €	2007	2006
Forderungen, nicht überfällig und nicht wertberichtigt	2.337	2.004
Forderungen, überfällig und einzelwertberichtigt	33	35
Forderungen, überfällig und auf Portfoliobasis wertberichtigt	587	466
Forderungen, auf Portfoliobasis wertberichtigt und überfällig	587	466
weniger als 45 Tage überfällig	344	273
46 bis 90 Tage überfällig	83	78
91 bis 180 Tage überfällig	57	54
181 bis 365 Tage überfällig	71	37
366 Tage und mehr überfällig	32	24

Bevor Umsätze angesetzt werden, beurteilen wir gemäß SOP 97-2, dem wir in Übereinstimmung mit IAS 8.10-8.11 folgen, die Einbringlichkeit aller Forderungen bei Vertragsabschluss. Aufgrund dieser Vorgehensweise und unserer kurzen Zahlungsfristen gab es zum jeweiligen Bilanzstichtag für nicht überfällige Forderungen keine Hinweise darauf, dass die entsprechenden Kunden ihren Verpflichtungen nicht nachkommen würden.

Die Wertberichtigungspauschale für zweifelhafte Forderungen wird im Fall von überfälligen Forderungen mittels des unter Textziffer (3) beschriebenen zweistufigen Ansatzes ermittelt. Daher werden überwiegend aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten der Schuldner Einzelforderungen in Höhe von insgesamt 33 Mio. € (2006: 35 Mio. €) als wertgemindert klassifiziert. Für die verbleibenden überfälligen Forderungen in Höhe von 587 Mio. € (2006: 466 Mio. €) bilden wir auf Basis homogener Portfolios Wertberichtigungen, die sich nach dem Alter der Forderungen und unseren historischen Forderungsausfällen richten. Kundenforderungen, die mehr als 730 Tage überfällig sind, werden mit einer Wertberichtigung in Höhe von 100 % belegt. Weitere grundlegende Informationen über Finanzrisiken und die Art des Risikos sind in Textziffer (26) dargestellt.

Da der Gesamtbetrag aller Forderungen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten nicht wesentlich war, haben wir die langfristigen Forderungen nicht auf den Barwert diskontiert, da der sich ergebende Abzinsungsbetrag ebenfalls nicht signifikant wäre.

Nach ihrer Restlaufzeit gliederten sich die Forderungen zum 31. Dezember wie folgt:

Mio. €	2007	2006
Kurzfristig	2.895	2.440
Langfristig	3	3
	2.898	**2.443**

Wir haben in den ausgewiesenen Geschäftsjahren keine Forderungsportfolios an Dritte verkauft und keine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als Kreditsicherheiten genutzt.

(14) Sonstige Vermögenswerte

Mio. €	2007			2006		
	Kurzfristig	**Langfristig**	**Gesamt**	**Kurzfristig**	**Langfristig**	**Gesamt**
Sonstige Vermögenswerte	36	49	85	31	40	71
Forderungen aus sonstigen Steuererstattungen	22	0	22	16	0	16
Geleistete Anzahlungen auf Sonstige Vermögenswerte	11	0	11	7	0	7
Vorräte	5	0	5	4	0	4
Übrige sonstige Vermögenswerte	1	0	1	1	0	1
	75	**49**	**124**	**59**	**40**	**99**

Unter den übrigen sonstigen Vermögenswerten sind vornehmlich Gehaltsvorschüsse und Versicherungsansprüche, deren Einzelbeträge unwesentlich sind, ausgewiesen.

(15) Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden

Im November 2007 fassten wir den Entschluss, das Geschäft der TomorrowNow Inc., eine 100%ige Tochtergesellschaft von SAP America Inc. (eine 100%ige Tochter der SAP AG) zu veräußern und uns aus dem Geschäftsbereich Support für Produkte Dritter zurückzuziehen. Mit einigen interessierten Käufern wurden Verhandlungen aufgenommen. Da davon ausgegangen wird, dass die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der TomorrowNow-Gesellschaften aus Europa, Australien und Asien innerhalb der nächsten zwölf Monate verkauft werden, wurden diese daher als zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten klassifiziert und in der Bilanz zum 31. Dezember 2007 gesondert ausgewiesen.

TomorrowNow Inc. stellt eine eigenständige Vermögensgruppe dar, die über separate, von dem Rest des Unternehmens trennbare Cashflows und Betriebstätigkeit verfügt und als Teil des Produktsegments von SAP ausgewiesen wird. Die Hauptklassen der Vermögenswerte und Schulden dieser als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe sind wie folgt:

Mio. €	2007
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	2
Sonstige Vermögenswerte	3
Kurzfristige Vermögenswerte	**5**
Geschäfts- oder Firmenwert	7
Sachanlagen, netto	1
Sonstige Vermögenswerte	1
Latente Steueransprüche	1
Langfristige Vermögenswerte	**10**
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	**15**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1
Sonstige Verbindlichkeiten	3
Aktive Rechnungsabgrenzung	5
Kurzfristige Verbindlichkeiten	**9**
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten	**9**

(16) Geschäfts- oder Firmenwert/Immaterielle Vermögenswerte

Mio. €	Geschäfts- oder Firmenwert	Software und Datenbanklizenzen	Erworbene Technologie	Übrige	Gesamt
Historische Anschaffungskosten					
1.1.2007	**1.091**	**202**	**215**	**38**	**1.546**
Währungsdifferenzen	– 80	– 1	– 12	– 5	– 98
Zugänge aus Akquisitionen	517	0	83	90	690
Sonstige Zugänge	0	65	0	0	65
Abgänge	0	– 2	0	– 2	– 4
Umbuchungen in Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	– 7	0	0	0	– 7
31.12.2007	**1.521**	**264**	**286**	**121**	**2.192**
Kumulierte Abschreibungen					
1.1.2007	**97**	**128**	**52**	**11**	**288**
Währungsdifferenzen	– 2	– 1	– 1	0	– 4
Zugänge	0	26	45	10	81
Abgänge	0	– 2	0	– 2	– 4
Umbuchungen in Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	0	0	0	0
31.12.2007	**95**	**151**	**96**	**19**	**361**
Nettobuchwert 31.12.2007	**1.426**	**113**	**190**	**102**	**1.831**
Gewichtete durchschnittliche Nutzungsdauer in Jahren	N/A	3	5,2	7	5,3
Historische Anschaffungskosten					
1.1.2006	**740**	**160**	**194**	**25**	**1.119**
Währungsdifferenzen	– 50	– 1	– 13	– 3	– 67
Zugänge aus Akquisitionen	401	1	120	16	538
Sonstige Zugänge	0	52	0	0	52
Abgänge	0	– 11	– 85	– 1	– 97
Umbuchungen	0	1	0	0	1
31.12.2006	**1.091**	**202**	**216**	**37**	**1.546**
Kumulierte Abschreibungen					
1.1.2006	**100**	**124**	**109**	**7**	**340**
Währungsdifferenzen	– 3	– 1	– 8	– 1	– 13
Zugänge	0	16	36	6	58
Abgänge	0	– 11	– 85	– 1	– 97
Umbuchungen	0	0	0	0	0
31.12.2006	**97**	**128**	**52**	**11**	**288**
Nettobuchwert 31.12.2006	**994**	**74**	**164**	**26**	**1.258**

Die Zugänge zum Geschäfts- oder Firmenwert resultierten aus unseren Unternehmenserwerben im Jahr 2007 (517 Mio. €). Weitere Erläuterungen zu den Akquisitionen ergeben sich aus Textziffer (4).

Alle Immateriellen Vermögenswerte – mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwertes – haben begrenzte Nutzungsdauern und sind deshalb Gegenstand einer planmäßigen Abschreibung. Sie teilen sich in drei übergeordnete Anlageklassen auf: Software- und Datenbanklizenzen, Erworbene Technologie und Übrige immaterielle Vermögenswerte.

Software- und Datenbanklizenzen dienen überwiegend dem internen Gebrauch; Erworbene Technologie besteht neben gekaufter Software, die in unsere Produkte einfließt aus erworbenen, aber noch nicht abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Zugänge in den Software- und Datenbanklizenzen resultieren aus einzelnen Käufen von Dritten, wohingegen die Zugänge in den Positionen Erworbene Technologie und Übrige immaterielle Vermögenswerte in erster Linie aus Akquisitionen hervorgegangen sind (siehe Textziffer (4)).

Bei den Übrigen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich vor allem um erworbene Markenrechte und Kundenverträge.

Die folgende Tabelle enthält den geschätzten gesamten Abschreibungsaufwand für die zum 31. Dezember 2007 bestehenden Lizenzen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte der nächsten fünf Jahre:

Mio. €	
2008	96
2009	96
2010	71
2011	49
2012	36
nach 2012	55

Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte sind der Beanspruchung entsprechend in den Funktionsbereichen Software- und softwarebezogene Servicekosten, Beratungs-, Schulungs- und sonstige Servicekosten, Forschungs- und Entwicklungskosten, Vertriebs- und Marketingkosten sowie Allgemeine Verwaltungskosten erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde zum Zwecke des Werthaltigkeitstests unseren operativen Segmenten Produkt, Beratung und Schulung zugeordnet. Diese Segmente stellen die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit im Konzern dar, für die der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Steuerungszwecke überwacht wird.

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwertes wurde den folgenden Segmenten zugeordnet:

Mio. € **Segment**	**31.12.2007**	**Davon Zugänge im Jahr 2007**	**31.12.2006**	**Davon Zugänge im Jahr 2006**
Produkt	977	427	624	343
Beratung	409	76	341	40
Schulung	40	14	29	18
Gesamt	**1.426**	**517**	**994**	**401**

Erläuterungen zur Abgrenzung der Segmente finden sich unter Textziffer (28).

Der Impairment-Test für alle drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der künftigen Cashflows, die durch die Weiterführung der jeweiligen Einheit entstehen, ermittelt wird. Wir planen die Cashflows auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse und unseres 3-Jahres-Geschäftsplans. Cashflows der Perioden, die über unseren 3-Jahres-Geschäftsplan hinausgehen, werden mit einer konstanten Wachstumsrate zwischen 1,7 % und 4,0 % (2006: 1,7 % und 3,6 %) fortgeschrieben, die sich aus dem kleineren Betrag der Wachstumsrate des weltweiten Bruttoinlandsprodukts und der durchschnittlichen Wachstumsrate der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit ergibt. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) vor Steuern von 12,12 % und 13,05 % (2006: 10,77 % und 11,65 %) auf den Nutzungswert abgezinst.

(17) Sachanlagen

Mio. €	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen Betriebs- und Geschäftsausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Historische Anschaffungskosten				
1.1.2007	**975**	**1.099**	**109**	**2.183**
Währungsdifferenzen	– 22	– 15	– 2	– 39
Veränderung Konsolidierungskreis	1	3	0	4
Zugänge	81	241	16	338
Abgänge	– 10	– 120	0	– 130
Umbuchungen in Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	– 3	0	– 3
Umbuchungen	83	8	– 91	0
31.12.2007	**1.108**	**1.213**	**32**	**2.353**
Kumulierte Abschreibungen				
1.1.2007	**296**	**681**	**0**	**977**
Währungsdifferenzen	– 7	– 8	0	– 15
Zugänge	32	147	0	179
Abgänge	– 10	– 92	0	– 102
Umbuchungen in Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	– 2	0	– 2
Umbuchungen	0	0	0	0
31.12.2007	**311**	**726**	**0**	**1.037**
Nettobuchwert 31.12.2007	**797**	**487**	**32**	**1.316**
Historische Anschaffungskosten				
1.1.2006	**955**	**1.046**	**43**	**2.044**
Währungsdifferenzen	– 24	– 19	– 1	– 44
Veränderung Konsolidierungskreis	0	4	0	4
Zugänge	33	187	92	312
Abgänge	– 12	– 121	0	– 133
Umbuchungen	23	2	– 25	0
31.12.2006	**975**	**1.099**	**109**	**2.183**
Kumulierte Abschreibungen				
1.1.2006	**287**	**662**	**0**	**949**
Währungsdifferenzen	– 8	– 12	0	– 20
Zugänge	28	128	0	156
Abgänge	– 11	– 97	0	– 108
Umbuchungen	0	0	0	0
31.12.2006	**296**	**681**	**0**	**977**
Nettobuchwert 31.12.2006	**679**	**418**	**109**	**1.206**

Die Zu- und Abgänge unter Anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung resultierten im Wesentlichen aus der Erneuerung und Erweiterung der IT-Infrastruktur und des Fahrzeugbestands im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

In allen dargestellten Geschäftsjahren waren die aktivierten Fremdkapitalkosten nicht wesentlich.

(18) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten

Nach ihrer Restlaufzeit aufgegliedert beliefen sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten wie folgt:

Mio. €	Restlaufzeit				Restlaufzeit			
	bis zu 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre	Wert am 31.12.2007	bis zu 1 Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre	Wert am 31.12.2006
Verbindlichkeiten aus bezogenen Leistungen	688	6	0	694	581	0	0	581
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	27	4	0	31	29	34	0	63
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**715**	**10**	**0**	**725**	**610**	**34**	**0**	**644**
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25	2	0	27	24	0	2	26
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	57	4	0	61	39	1	0	40
Finanzielle Verbindlichkeiten	**82**	**6**	**0**	**88**	**63**	**1**	**2**	**66**
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	1.060	6	49	1.115	948	0	51	999
Verbindlichkeiten aus Steuern	262	0	0	262	220	0	0	220
Übrige Verbindlichkeiten	56	11	7	74	74	12	7	93
Sonstige Verbindlichkeiten	**1.378**	**17**	**56**	**1.451**	**1.242**	**12**	**58**	**1.312**
	2.175	**33**	**56**	**2.264**	**1.915**	**47**	**60**	**2.022**

Sicherheiten für Verbindlichkeiten werden mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte und vergleichbarer Rechte nicht gestellt. Der durchschnittliche effektive Zinssatz für Bankdarlehen betrug für das Jahr 2007 8,03 % (2006: 8,08 %).

Am 5. November 2004 schloss die SAP AG eine Vereinbarung über eine revolvierende 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 2007 und 2006 jeweils nicht vor.

Am 1. Oktober 2007 vereinbarte die SAP AG eine Kreditlinie über 5 Mrd. € mit der Deutschen Bank mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2009. Die Vereinbarung dient der Absicherung des Erwerbsangebots im Zusammenhang mit der Akquisition von Business Objects S.A. und belief sich zum 31. Dezember 2007 auf 4,45 Mrd. €. 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 zuzüglich einer Marge von 0,25 % bis 0,30 % pro Jahr in Abhängigkeit von dem in Anspruch genommenen Betrag. Die Bereitstellungsgebühr beträgt 0,075 % pro Jahr auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag. Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2007 nicht vor.

Im Laufe der Akquisition und mit dem Abschluss des Squeeze-out wurde die Kreditlinie unsererseits auf 2,95 Mrd. € herabgesetzt, was dem Betrag der Inanspruchnahme am 18. Februar 2008 entspricht.

Zusätzlich verfügt die SAP AG zum 31. Dezember 2007 über Kreditlinien in Höhe von 599 Mio. € (2006: 599 Mio. €). Eine Inanspruchnahme lag zum 31. Dezember 2007 und 2006 nicht vor.

Per 31. Dezember 2007 verfügen einige Tochterunternehmen über Kreditlinien, die es ihnen ermöglichen, bis zu einem Betrag von 44 Mio. € kurzfristige Kredite in lokaler Währung zum aktuellen Marktzinssatz aufzunehmen (2006: 109 Mio. €). Zum Ende des Geschäftsjahres 2007 wurden diese Kreditlinien, für die die SAP AG Garantien übernommen hat, von den Tochterunternehmen zu 27 Mio. € (2006: 26 Mio. €) in Anspruch genommen.

(19) Rückstellungen

Nach ihrer Restlaufzeit gliederten sich die Rückstellungen wie folgt:

Mio. €	2007			2006		
	Kurzfristig	**Langfristig**	**Gesamt**	**Kurzfristig**	**Langfristig**	**Gesamt**
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (Textziffer (19a))	1	46	47	1	53	54
Sonstige Rückstellungen (Textziffer (19b))	181	109	290	180	126	306
	182	**155**	**337**	**181**	**179**	**360**

a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für die betriebliche Altersversorgung von Mitarbeitern bestehen bei uns im In- und Ausland sowohl leistungs- als auch beitragsorientierte Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen. Der Bewertungsstichtag der deutschen und ausländischen Pensionspläne ist der 31. Dezember. Für unsere Vorstandsmitglieder existieren individuelle Einzelzusagen. Des Weiteren wenden wir die Vorschriften zur Bilanzierung von Pensionen für weitere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Form von Abfindungsleistungen an, sofern der Plan auf alle Mitarbeiter anzuwenden ist und der Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses nicht relevant ist. Diese Leistungen sind üblicherweise durch Gesetze in bestimmten ausländischen Ländern festgelegt.

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen aus weiteren Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses setzten sich wie folgt zusammen:

Mio. €	2007	2006
Pensionsverpflichtungen für inländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	2	6
Pensionsverpflichtungen für ausländische Pensionspläne (leistungsorientiert)	32	33
Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen	13	15
Leistungsorientierte Pensionspläne, gesamt	**47**	**54**

Pensionsleistungen werden als beitragsorientiert klassifiziert, sofern SAP durch die Zahlung an einen separaten Fonds von allen Verpflichtungen des Pensionplans entbunden ist.

Die Konzernbilanz umfasste per 31. Dezember 2007 und 2006 folgende wesentliche Komponenten in Bezug auf leistungsorientierte Pensionspläne:

Mio. €	2007	2006
Barwert der finanzierten Pensionsverpflichtungen	542	522
Barwert der nicht finanzierten Pensionsverpflichtungen	32	30
Barwert der Pensionsverpflichtungen, gesamt	**574**	**552**
Verkehrswert des Planvermögens	**583**	**544**
Nettowert	**9**	**– 8**
Pensionsrückstellung (nicht-/unterfinanziert)	– 47	– 54
– davon wesentliche Pensionszusagen/-pläne	– 46	– 54
– davon unwesentliche Pensionszusagen/-pläne	– 1	0
Vorausbezahlte Pensionen (überfinanziert)	56	46
– davon wesentliche Pensionszusagen/-pläne	55	46
– davon unwesentliche Pensionszusagen/-pläne	1	0

Leistungsorientierte Pensionspläne und ähnliche Verpflichtungen

Die Höhe der Versorgungszusagen für unsere inländischen Pensionspläne bemisst sich im Wesentlichen nach der Beschäftigungsdauer und der Vergütung der einzelnen Mitarbeiter.

Zusätzlich existiert ein inländischer, mitarbeiterfinanzierter Pensionsplan, für den SAP eine Mindestkapitalrendite garantiert, die der Zusage des Versicherungsunternehmens entspricht. Obwohl das Risiko, dass SAP für eine Rendite, die das Versicherungsunternehmen nicht gewähren kann, haftbar ist, als sehr gering einzustufen ist, sind diese mitarbeiterfinanzierten Pensionspläne nach IFRS nicht als beitragsorientierte Pläne zu klassifizieren. Stattdessen erfolgt eine Berücksichtigung im inländischen Planvermögen und den inländischen Pensionsrückstellungen.

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

Manche unserer ausländischen Tochterunternehmen sind verpflichtet, ihren Mitarbeitern Abfindungszahlungen unabhängig von dem Grund der Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu gewähren. Wir stufen diese Pläne als leistungsorientierte Pläne ein, sofern die gewährten Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ihrem Wesen nach pensionsähnlichen Vereinbarungen entsprechen. Die meisten dieser Verträge enthalten für die Mitarbeiter eine einmalige Abfindungszahlung, die auf Gehalt, Alter und Beschäftigungsjahren zum Zeitpunkt der Kündigung basiert – hierbei spielt der Kündigungsgrund (Pensionierung, freiwilliges oder erzwungenes Ausscheiden) keine Rolle.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Änderungen der Barwerte der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen und des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens aufgeführt. Der Finanzierungsstatus wurde auf die ausgewiesenen Nettobeträge übergeleitet.

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2007	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**
Veränderung der Pensionsverpflichtungen								
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 1.1.	261	225	275	262	16	15	552	502
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Jahr erdienten Ansprüche	5	8	37	36	1	3	43	47
Zinsaufwand	11	9	11	10	1	1	23	20
Arbeitnehmerbeiträge	35	39	3	3	0	0	38	42
Versicherungstechnische Verluste/Gewinne	– 37	– 17	0	– 5	– 1	1	– 38	– 21
Rentenzahlungen	– 2	– 2	– 13	– 9	– 3	– 3	– 18	– 14
Plankürzung/Abgeltung	0	0	– 5	0	0	0	– 5	0
Andere Änderungen	1	– 1	0	1	– 1	0	0	0
Kursdifferenzen	0	0	– 21	– 23	0	– 1	– 21	– 24
Dynamische Pensionsverpflichtungen (DBO) per 31.12.	**274**	**261**	**287**	**275**	**13**	**16**	**574**	**552**
– davon voll/teilweise dotierte Pensionspläne	274	261	265	256	3	5	542	522
– davon nicht dotierte Pensionspläne	0	0	22	19	10	11	32	30
Veränderung des Planvermögens								
Verkehrswert des Planvermögens per 1.1.	255	215	288	246	0	1	543	462
Erwartete Erträge auf das Planvermögen	12	10	21	17	0	0	33	27
Arbeitgeberbeiträge	2	3	52	41	1	1	55	45
Arbeitnehmerbeiträge	35	39	3	4	0	0	38	43
Rentenzahlungen	– 2	– 2	– 12	– 7	– 1	– 1	– 15	– 10
Plankürzung/Abgeltung	0	0	– 4	0	0	0	– 4	0
Andere Änderungen	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungstechnische Verluste/Gewinne	– 30	– 10	– 10	10	0	0	– 40	0
Kursdifferenzen	0	0	– 27	– 23	0	0	– 27	– 23
Verkehrswert des Planvermögens per 31.12.	**272**	**255**	**311**	**288**	**0**	**1**	**583**	**544**
Unter-/Überdeckung des Fonds	**– 2**	**– 6**	**24**	**13**	**– 13**	**– 15**	**9**	**– 8**
Der bilanziell erfasste Betrag gliedert sich in folgende Bilanzpositionen auf:								
Sonstige Forderungen	0	0	55	46	0	0	55	46
Rückstellungen für Pensionen (kurzfristig)	0	0	– 1	– 1	0	0	– 1	– 1
Rückstellungen für Pensionen (langfristig)	– 2	– 6	– 30	– 32	– 13	– 15	– 45	– 53
	– 2	**– 6**	**24**	**13**	**– 13**	**– 15**	**9**	**– 8**

Bei der versicherungsmathematischen Ermittlung unserer Verpflichtungen für die leistungsorientierten Pensionspläne im In- und Ausland sowie bei übrigen, nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses bestehenden Verpflichtungen haben wir an den jeweiligen Bewertungsstichtagen folgende Annahmen (gewichteter Durchschnitt) zugrunde gelegt:

%	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne	
	2007	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**
Abzinsungsfaktor	5,5	4,5	5,0	4,4	5,6	5,1
Gehaltstrend	2–5	2–5	5,0	4,6	4,5	5,3

Der Gesamtaufwand für unsere leistungsorientierten Pensionspläne setzte sich für die Geschäftsjahre 2007 und 2006 jeweils wie folgt zusammen:

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2007	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**
Dienstzeitaufwand	5	8	37	36	1	3	43	47
Zinsaufwand	11	9	11	10	1	1	23	20
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	– 12	– 10	– 21	– 17	0	0	– 33	– 27
Sonstiges	0	0	0	1	– 1	0	– 1	1
Periodenbezogener Nettopensionsaufwand	**4**	**7**	**27**	**30**	**1**	**4**	**32**	**41**

Wir haben folgende versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für leistungsorientierte Pensionspläne direkt in der Position Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen erfasst:

Mio. €	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne		Gesamt	
	2007	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**
Im Eigenkapital erfasster Anfangssaldo der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste	– 9	0	– 10	0	– 1	0	– 20	0
In der Periode erfasste versicherungsmathematische Gewinne (–) und Verluste (+)	– 7	– 9	10	– 10	– 1	– 1	2	– 20
Im Eigenkapital erfasster Endsaldo der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste	**– 16**	**– 9**	**0**	**– 10**	**– 2**	**– 1**	– 18	– 20

Für die Berechnung des Nettopensionsaufwands für die Jahre 2007 und 2006 und die Schätzung des Barwertes der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen sowie des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens für den 31. Dezember 2007 bzw. 2006 wurden folgende, grundlegende versicherungsmathematische Annahmen getroffen (ausgedrückt als gewichtete Durchschnitte für unsere Pensionspläne im Ausland und unsere Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses):

%	Inländische Pensionspläne		Ausländische Pensionspläne		Sonstige leistungsorientierte Pläne	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Abzinsungsfaktor	4,5	4,0	4,4	4,2	5,3	4,6
Erwartete Rendite des Planvermögens	4,3	4,3	7,0	6,9	4,5	4,5
Gehaltstrend	2–5	2–5	4,0	4,5	6,0	5,1

Planvermögen

In Deutschland verwenden wir die Beiträge ausschließlich zum Abschluss von Rückdeckungsversicherungen. Die erwartete Rendite des Planvermögens für unsere inländischen Pensionspläne spiegelt somit die erwartete Verzinsung dieser Versicherungen wider. Die zur Diskontierung verwendeten Zinssätze leiten wir von Anleihen mit sehr guter Bonität ab, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind.

Die erwartete Rendite des ausländischen Planvermögens basiert auf dem gewichteten Durchschnitt der langfristigen Ertragserwartungen für jede einzelne Vermögenskategorie des Gesamtportfolios. Zur Abschätzung der langfristigen Ertragserwartungen 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 zur Diskontierung verwendeten Zinssätze werden aus verfügbaren Zinssätzen hochwertiger Anleihen abgeleitet, bei denen Laufzeit und Auszahlungen kongruent zu unseren Pensionsplänen sind. Die Portfoliostruktur des Planvermögens am 31. Dezember 2007 sowie die Ziel-Portfoliostruktur für das Geschäftsjahr 2008 ergeben sich wie folgt:

%	Ausländische Pensionspläne			
	Ziel-Portfoliostruktur 2008	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag (2007)	Ziel-Portfoliostruktur 2007	Portfoliostruktur zum Bewertungsstichtag (2006)
Vermögenskategorie				
Aktien	55	54	55	58
Festverzinsliche Wertpapiere	35	36	41	40
Immobilien	3	1	3	1
Rückdeckungsversicherungen	5	6	0	0
Andere	2	3	1	1
Gesamt	**100**	**100**	**100**	**100**

Die Anlagestrategien für unsere ausländischen Pensionspläne 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.

Erwartete Dotierung der Pensionspläne und Pensionszahlungen

Die erwarteten Beitragszahlungen für 2008 betragen für die inländischen leistungsorientierten Pensionspläne 2 Mio. € und für die ausländischen leistungsorientierten Pensionspläne 2 Mio. €. Die Beiträge werden wir voraussichtlich durch Barmittel begleichen.

Die in den nächsten zehn Geschäftsjahren zu erwartenden zukünftigen Pensionszahlungen stellen wir in der folgenden Tabelle dar:

Mio. €	Inländische Pensionspläne	Ausländische Pensionspläne	Sonstige leistungsorientierte Pläne	Gesamt
2008	10	11	1	21
2009	5	12	1	17
2010	9	14	1	23
2011	10	16	1	26
2012	11	18	1	29
2013–2017	69	125	5	194

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 2007 Aufwendungen für den Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung in Höhe von 91 Mio. € (2006: 90 Mio. €).

Staatliche Pläne

In Deutschland und einigen anderen Ländern hat der Gesetzgeber Rentensysteme eingerichtet, die vom Staat, von regionalen oder überregionalen Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder anderen Stellen betrieben werden. Unsere Beiträge zu diesen staatlichen Plänen beliefen sich in 2007 auf 96 Mio. € (2006: 90 Mio. €).

(b) Sonstige Rückstellungen

Die Sonstigen Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

Sonstige Rückstellungen

Mio. €	Anfangs-bestand	Zuführung	Erwerb	Inanspruch-nahme	Auflösung	Währungs-effekt	Transfer	Endbestand
Personalbezogene Verpflichtungen								
Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen	134	98	0	– 79	– 51	– 3	0	99
Sonstige personalbezogene Verpflichtungen	112	91	0	– 44	– 40	– 1	0	118
Kundenbezogene Verpflichtungen	39	36	6	– 39	0	– 1	0	41
Restrukturierungsverpflichtungen	8	2	0	– 2	– 1	0	0	7
Garantie- und Serviceverpflichtungen	3	3	0	– 3	0	0	0	3
Übrige Verpflichtungen	10	23	0	– 7	– 3	– 1	0	22
Summe	**306**	**253**	**6**	**– 174**	**– 95**	**– 6**	**0**	**290**
– davon kurzfristig	180	111	6	– 79	– 21	– 3	– 13	181
– davon langfristig	126	142	0	– 95	– 74	– 3	13	109

Die Verpflichtungen im Zusammenhang mit aktienorientierten Vergütungsprogrammen umfassen die Verpflichtungen aus unseren aktienorientierten Vergütungsprogrammen mit Barausgleich: STAR-Programme, Incentive Plan 2010 und SAP Stock Option Plan 2007 („SAP SOP 2007“). Weitere Einzelheiten zu den aktienorientierten Vergütungsprogrammen sind unter Textziffer (27) aufgeführt.

Die übrigen personalbezogenen Verpflichtungen resultieren vor allem aus Rückstellungen für Zeitguthaben, Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Jubiläumsrückstellungen und Altersteilzeitrückstellungen.

Rückstellungen für Garantie und Service betreffen Leistungen, die zukünftig im Rahmen der Gewährleistungszeit zu erbringen sind, oder Arbeiten, die aufgrund unserer Supportverträge anfallen. Wir gewähren für unsere Software in der Regel eine Gewährleistung für einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten und klassifizieren diese Beträge als kurzfristige Rückstellungen. 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 Rückstellungen für Restrukturierungen umfassen Aufwendungen für vorzeitige Vertragskündigungen und für nicht genutzte Mietflächen. Rückstellungen für nicht genutzte Mietflächen resultieren überwiegend aus künftigen Mietzahlungen für langfristige Mietverträge für Büroflächen, für die wir künftig keine Verwendung haben. Unsere Abfindungsleistungen beziehen sich auf einmalige Vorkommnisse. Die Aufwendungen für nicht genutzte Mietflächen und Abfindungen im Rahmen von Restrukturierungen weisen wir in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen, netto aus.

Weitere Rückstellungen bestehen im Wesentlichen für Renovierungen und Rückbauverpflichtungen. Wir erfassen den Barwert dieser Rückstellungen in der Periode, in der die Verpflichtung entstand.

(20) Eigenkapital

Grundkapital

Die Anzahl der per 31. Dezember 2007 ausgegebenen nennwertlosen Stammaktien (einschließlich eigener Aktien) der SAP AG belief sich auf 1.246.258.408 Stück (2006: 1.267.537.248). Auf jede Aktie entfällt ein rechnerischer Nennwert von 1 €.

Durch den Einzug eigener Aktien sank die Zahl der Stammaktien im Jahr 2007 um 23.000.000 Stück (entsprechend: 23.000.000 €). Durch die Ausübung von Options- und Wandlungsrechten, die im Rahmen unserer verschiedenen aktienorientierten Vergütungsprogramme ausgegeben wurden, stand diesem Rückgang eine Zunahme der Stammaktien um 1.721.160 Stück (entsprechend: 1.721.160 €) entgegen. Im Jahr 2006 stieg die Anzahl der Stammaktien um 950.652.936 Stück (entsprechend: 950.652.936 €) durch die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln sowie um 426.491 Stück (entsprechend: 426.491 €) durch die Ausübung von Options- und Wandlungsrechten im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen.

Unsere Aktien verteilten sich per 31. Dezember 2007 auf folgende Eigentümer:

	2007		2006	
	Stammaktien	**Anteil am Grundkapital**	**Stammaktien**	**Anteil am Grundkapital**
	Tsd.	%	Tsd.	%
Hasso Plattner GmbH & Co. Beteiligungs-KG	113.719	9,1	113.719	9,0
Dietmar Hopp Stiftung GmbH	109.869	8,8	109.869	8,7
Klaus Tschira Stiftung gGmbH	78.474	6,3	67.472	5,3
Dr. h. c. Tschira Beteiligungs GmbH & Co. KG	32.831	2,6	63.331	5,0
Hasso Plattner Förderstiftung gGmbH	15.245	1,2	16.062	1,2
DH-Besitzgesellschaft mbH & Co. KG[1)]	6.404	0,5	10.200	0,8
Dr. h. c. Tschira und Ehefrau	3.178	0,3	2.000	0,2
Eigene Aktien	48.065	3,9	49.251	3,9
Streubesitz	838.473	67,3	835.633	65,9
	1.246.258	**100,0**	**1.267.537**	**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 bestehenden Aktionären zum Bezug anzubieten.
- Um bis zu insgesamt 180 Mio. € gegen Bareinlage bis zum 8. Mai 2011 („Genehmigtes Kapital Ia"). Die Aktien sind den bestehenden 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.

Von der Ermächtigung des Vorstands zur Kapitalerhöhung im Rahmen des genehmigten Kapitals haben wir im Geschäftsjahr 2007 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 (27)), von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen. Die nachstehende Tabelle zeigt die Veränderung des bedingten Kapitals in den Geschäftsjahren 2007 und 2006:

Mio. €	**Bedingtes Kapital**
1.1.2006	**53**
Ausübung	– 1
Erhöhung	100
Erhöhung infolge der Kapitalerhöhung	83
Herabsetzung/Aufhebung	– 25
31.12.2006	**210**
Ausübung	– 1
Erhöhung	0
Herabsetzung/Aufhebung	0
31.12.2007	**209**

Der Anstieg des bedingten Kapitals im Jahr 2006 in Höhe von 83 Mio. € resultiert aus der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der oben erläuterten Kapitalerhöhung. Dies führte zu einem Anstieg des bedingten Kapitals im gleichen Verhältnis.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage besteht aus dem bei Ausgabe von Aktien über dem rechnerischen Nennbetrag gezahlten Aufgeld, und resultiert aus der Ausgabe von Stammaktien, aus Transaktionen mit eigenen Aktien als auch aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die einbehaltenen Gewinne nach Steuern aus Vorperioden und Anpassungen aus der erstmaligen Anwendung der IFRS.

Eigene Aktien

Am 10. Mai 2007 hat die Hauptversammlung den Vorstand der SAP AG ermächtigt, bis zum 31. Oktober 2008 bis zu 120 Millionen Aktien der Gesellschaft zu erwerben, mit der Maßgabe, dass die zu erwerbenden Aktien zusammen mit anderen zuvor erworbenen Aktien der Gesellschaft 10 % des Grundkapitals der SAP AG nicht übersteigen. Obwohl eigene Aktien rechtlich als im Umlauf befindlich anzusehen sind, entstehen aus ihnen keine Dividenden- oder Stimmrechte. Wir sind berechtigt, eigene Aktien einzuziehen, wiederzuveräußern, oder zur Bedienung von Bezugs- und Wandlungsrechten zu verwenden, die im Rahmen von aktienorientierten Vergütungsprogrammen ausgegeben wurden. Darüber hinaus sind wir berechtigt, eigene Aktien für den Erwerb von Unternehmen einzusetzen.

Am 31. Dezember 2007 befanden sich 48 Millionen (2006: 49 Millionen) eigene Aktien in unserem Bestand, auf die ein Anteil am Grundkapital in Höhe von 48 Mio. € (2006: 49 Mio. €) oder 3,9 % (2006: 3,9 %) entfällt. Im Geschäftsjahr 2007 haben wir im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms insgesamt 27 Millionen (2006: 28 Millionen) Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von etwa 36,85 € pro Aktie (2006: 40,97 €) erworben. Diese Aktien entsprechen einem Anteil am Grundkapital in Höhe von 27 Mio. € (2006: 28 Mio. €) oder 2,2 % (2006: 2,2 %). Während des Geschäftsjahres haben wir an Mitarbeiter 5 Millionen Aktien (2006: 1 Million Aktien) zu einem durchschnittlichen Kurs von 28,13 € je Aktie (2006: 29,83 €) übertragen. Der verbleibende Rückgang der eigenen Aktien ist auf den Einzug eigener Aktien von 23 Millionen Stück (entspricht 23 Mio. €) im Jahr 2007 zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2007 haben wir keine American Depositary Receipts („ADRs“) erworben (jedes ADR repräsentiert eine Stammaktie der SAP AG). Am 31. Dezember 2007 und am 31. Dezember 2006 befanden sich keine ADRs im Bestand der Gesellschaft.

Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen

Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen setzten sich am 31. Dezember wie folgt zusammen:

Mio. €	Währungs-umrechnungs-differenzen	Marktbewertung von Wertpapieren	Unrealisierte Pensions-aufwendungen	Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges	Gewinne/Verluste aus STAR-Hedges	Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen	Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen
1.1.2006	**0**	**11**	**0**	**– 9**	**24**	**41**	**67**
Veränderungen der Periode, netto	– 150	– 7	13	20	– 29	– 26	– 179
31.12.2006	**– 150**	**4**	**13**	**11**	**– 5**	**15**	**– 112**
Veränderungen der Periode, netto	– 191	– 3	0	10	– 6	– 5	– 195
31.12.2007	**– 341**	**1**	**13**	**21**	**– 11**	**10**	**– 307**

- Währungsumrechnungsdifferenzen umfassen alle Fremdwährungsdifferenzen, die durch die Umrechnung von Jahresabschlüssen unserer ausländischen Tochterunternehmen entstanden sind.
- Marktbewertung von Wertpapieren enthalten die Nettoveränderung des beizulegenden Zeitwertes von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bis zu einer Ausbuchung oder Wertminderung des Postens.
- Unrealisierte Pensionsaufwendungen umfassen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen und ähnlichen Verpflichtungen.
- Gewinne/Verluste aus Cashflow-Hedges beinhalten die Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes aus der Absicherung von Zahlungsströmen in fremder Währung, die sich auf noch nicht ausgeführte abgesicherte Geschäftsvorfälle beziehen.
- Gewinne/Verluste aus STAR-Hedges umfassen die Nettoänderung des beizulegenden Zeitwertes der aus der Absicherung von Zahlungsströmen im Zusammenhang mit dem nicht verrechneten Teil der ausstehenden STARs (siehe Textziffer (25)).
- Währungseffekte aus langfristigen Ausleihungen an verbundene Unternehmen resultieren aus langfristig angelegten Fremdwährungstransaktionen der SAP AG mit ausländischen Tochterunternehmen.

Sonstiges

Die insgesamt 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 am 31. Dezember 2007 handelsrechtlich ausgewiesenen Bilanzgewinn der SAP AG eine Dividende von 0,50 € je Aktie auszuschütten.

In den Jahren 2006 und 2005 betrug die Dividende je Aktie 0,46 € und 0,36 € und wurde jeweils im Folgejahr ausgeschüttet.

D. Sonstige Erläuterungen

(21) Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

Die im Geschäftsjahr 2007 gezahlten Zinsen betrugen 6 Mio. € (2006: 4 Mio. €). Im gleichen Jahr erhielt die Gesellschaft Zinsen in Höhe von 142 Mio. € (2006: 124 Mio. €). Unter Berücksichtigung von Steuererstattungen wurden im Geschäftsjahr 2007 Ertragsteuern von 811 Mio. € gezahlt (2006: 866 Mio. €).

Die oben beschriebenen Posten sind als Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

Unser Cashflow aus Investitionstätigkeit enthält hohe Beträge aus dem Kauf und Verkauf von finanziellen Vermögenswerten. In diesem Posten werden auch der Kauf und Verkauf marktgängiger und sonstiger zur Veräußerung verfügbarer Wertpapiere ausgewiesen.

(22) 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 verletzt. 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 Softwarelizenzverträge normalerweise Gewährleistungsklauseln, die besagen, dass die Software im Wesentlichen im Einklang mit dokumentierten Spezifikationen arbeitet. Diese Klauseln haben eine Gültigkeit für die folgenden sechs bis zwölf Monate ab Lieferung. Unsere Gewährleistungsverpflichtung wird auf Basis von Erfahrungswerten der Vergangenheit gebildet und ist in den Rückstellungen enthalten (Textziffer (19b)).

Angaben zu Haftungsverhältnissen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten befinden sich unter Textziffer (24).

Zum Jahresende 2007 und 2006 bestehen keine Garantien für Finanzverpflichtungen Dritter oder Vertragserfüllungsgarantien für Leistungen Dritter.

(23) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen betrugen am 31. Dezember 2007 850 Mio. € (2006: 849 Mio. €) und bestanden im Wesentlichen aus Verpflichtungen für Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträge in Höhe von 649 Mio. € (2006: 657 Mio. €). Gegenstand der Miet-, Pacht- und Leasingverträge sind hauptsächlich Büroräume, Fahrzeuge sowie Büroausstattung. Zum 31. Dezember 2007 erwarten wir, dass wir in kommenden Geschäftsjahren 16 Mio. € aus Untermietverträgen einnehmen.

Zusätzlich sind am 31. Dezember 2007 finanzielle Verpflichtungen in der Form von Kaufverpflichtungen in Höhe von 97 Mio. € (2006: 74 Mio. €) vorhanden. Diese Verpflichtungen betreffen hauptsächlich den Bau von Bürogebäuden, Büroausstattung sowie Kaufverpflichtungen für Fahrzeuge. Die verbleibenden finanziellen Verpflichtungen in Höhe von 104 Mio. € (2006: 118 Mio. €) beziehen sich auf verschiedene Verträge mit Dritten. In der Vergangenheit sind wir den Kaufverpflichtungen aus unserem Bestellobligo in den meisten Fällen nachgekommen. Finanzielle Verpflichtungen aus unseren Pensionsplänen sind unter Textziffer (19a) aufgeführt.

Die zum 31. Dezember 2007 bestehenden Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Operating-Leasingverträgen gliederten sich wie folgt:

Mio. €	**Miet-, Pacht- und Leasing-verträge**	**Bestell-obligo**
Fällig 2008	157	137
Fällig 2009	119	29
Fällig 2010	98	19
Fällig 2011	80	10
Fällig 2012	58	2
Fällig nach 2012	137	4

Die Mietaufwendungen für das Jahr 2007 betrugen 210 Mio. € sowie 182 Mio. € im Jahr 2006.

Die aktivierten Vermögenswerte und die mit diesen verbundenen Schulden aus Finanzierungsleasingverhältnissen waren in den Jahren 2007 und 2006 von geringem Umfang. Zudem wurden für unsere Finanzierungsleasingverträge keine bedingten Mietzahlungen als Aufwand verbucht und es bestanden keine Untermietvereinbarungen.

(24) Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Rechten an geistigem Eigentum

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 USA 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. Die Gerichtsverhandlung wurde für November 2008 festgesetzt.

Im Oktober 2006 reichte Sky Technologies LLC mit Sitz in den USA („Sky“) eine Klage gegen uns und Oracle in den USA 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. Im Juni 2007 fand ein Gerichtstermin, in dem über die Auslegung der Patentansprüche gesprochen (Markman hearing) wurde, statt. Die Gerichtsverhandlung ist für Oktober 2008 anberaumt.

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 und eines Gebrauchsmusters 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. Im Juli 2007 hat die SAP ihre Klageerwiderung eingereicht, mit der auch die Nichtigkeit des Patents und das Löschungsverfahren des Gebrauchsmusters beantragt worden ist. Die Gerichtsverhandlung hinsichtlich des Verletzungsvorwurfs ist auf den April 2009 verlegt worden. Gerichtstermine hinsichtlich der Nichtigkeits- und Löschungsverfahren sind noch nicht festgesetzt worden.

Im März 2007 reichten die Oracle Corporation mit Sitz in den USA und einige ihrer Tochtergesellschaften („Oracle") eine Klage gegen TomorrowNow Inc. und ihre Mutterunternehmen SAP America Inc., und SAP AG („SAP") in den USA ein. Im Juni 2007 hat Oracle die Klage geändert. Gemäß der geänderten Klage werden Urheberrechtsverstöße, Verstöße gegen den Federal Computer Fraud and Abuse Act und den California Computer Data Access and Fraud Act sowie unlauterer Wettbewerb, vorsätzliche und fahrlässige Störung in Aussicht stehender wirtschaftlicher Vorteile und zivilrechtliche Verschwörung behauptet. In der Klage wird behauptet, dass die SAP proprietäre und urheberrechtlich geschützte Softwareprodukte und anderes vertrauliches Material, das Oracle zur Dienstleistungserbringung für eigene Kunden entwickelt hat, unerlaubt kopiert und sich widerrechtlich angeeignet hat. Die Klage lautet auf den Erlass einer vorläufigen Verfügung auf Unterlassung und die Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes einschließlich der Zahlung eines Strafschadenersatzes. Im Juli 2007 haben die SAP und TomorrowNow ihre Klageerwiderung eingereicht. Der Gerichtstermin ist für Februar 2009 terminiert worden. Ebenfalls im Juni 2007 wurde die SAP davon in Kenntnis gesetzt, dass das US-Justizministerium eine Untersuchung hinsichtlich der genannten Punkte begonnen und von der SAP und TomorrowNow Unterlagen angefordert hat. SAP und TomorrowNow kooperieren und beantworten die ursprünglichen und zusätzlichen Fragen und Dokumentenanforderungen des Justizministeriums.

Im April 2007 reichte die Disc Link Corporation mit Sitz in den USA („Disc Link") gegen uns und 27 andere Beklagte in den USA eine Klage ein. Disc Link behauptet, dass Produkte der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von Disc Link gehaltenen Patents verletzen. SAP und Disc Link haben den Rechtsstreit einvernehmlich mit Zahlung eines Betrags beigelegt, der nur eine unwesentliche Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat.

Im April 2007 reichte die Versata Software Inc., vormals Trilogy Software Inc., („Versata") mit Sitz in den USA eine Klage gegen uns in den USA ein. In der Klage behauptet Versata, dass Produkte und Dienstleistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche von fünf von Versata gehaltenen Patenten verletzen. Mit der Klage macht Versata einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. SAP hat ihre Klageerwiderung im Juli 2007 eingereicht. Ein Gerichtstermin ist für August 2009 festgesetzt worden.

Im Juni 2007 hat die SAP gegen die Emergis Technologies mit Sitz in den USA („Emergis") bei einem Gericht in den USA eine Feststellungsklage eingereicht. Mit der Feststellungsklage beabsichtigt die SAP, durch das Gericht feststellen zu lassen, dass ein Patent von Emergis unwirksam und nicht durchsetzbar ist und dass Produkte und Dienstleistungen der SAP nicht einen oder mehrere Ansprüche aus diesem Patent verletzen. SAP und Emergis haben den Rechtsstreit einvernehmlich mit Zahlung eines Betrages beigelegt, der nur eine unwesentliche Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, Vermögenslage, Ertragslage und unseren Cashflow hat.

Im August 2007 hat die elcommerce. com, Inc. („elcommerce") mit Sitz in den USA gegen die SAP in den USA eine Klage eingereicht. elcommerce behauptet, dass Produkte und Dienstleistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von elcommerce gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage macht elcommerce einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. SAP hat ihre Klageerwiderung im Dezember 2007 eingereicht. Ein Gerichtstermin ist noch nicht festgesetzt worden.

Im August 2007 hat die SAP gegen i2 eine Klage in den USA eingereicht. SAP beschuldigt i2, dass deren Produkte einen oder mehrere Ansprüche aus zwei Patenten der SAP verletzen und klagt auf Zahlung eines nicht konkretisierten Schadenersatzes und eine dauerhafte Unterlassung. i2 hat ihre Klageerwiderung im Oktober 2007 eingereicht. Im März 2008 hat die SAP ihre Klage um ein drittes Patent erweitert, nachdem sie bei Gericht den Antrag eingereicht hatte, die Klage entsprechend zu ändern. Der Gerichtstermin wurde für März 2009 festgesetzt.

Im November 2007 hat die Diagnostic Systems Corp. (DSC) mit Sitz in den USA gegen die SAP und andere Beklagte in den USA eine Klage eingereicht. DSC behauptet, dass Produkte und Dienstleistungen der SAP einen oder mehrere Ansprüche eines von DSC gehaltenen Patents verletzen. Mit der Klage macht DSC einen nicht konkretisierten Schadenersatz und eine dauerhafte Unterlassung geltend. SAP hat ihre Klageerwiderung im Dezember 2007 eingereicht. Ein Gerichtstermin ist noch nicht festgesetzt worden.

Wir bestreiten alle beschriebenen Vorwürfe entschieden. 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. Die gebildeten Rückstellungen sind daher auch weder einzeln noch insgesamt wesentlich. 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. 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.

Andere Rechtsstreitigkeiten

Im Oktober 2006 informierte die Systems Applications Consultants (PTY) Limited mit Sitz in Südafrika („Securinfo") das Management der SAP darüber, dass sie bei dem High Court in Südafrika eine Klage gegen SAP eingereicht hat. Mit der Klage machte 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. Securinfo hat im Mai 2007 die Klage zurückgenommen.

Im Januar 2008 hat Acorn Systems, Inc. („Acorn") mit Sitz in den USA gegen die SAP AG und die SAP Global Marketing („SAP") in den USA eine Klage eingereicht, die im März 2008 geändert worden ist. Mit der Klage wird der SAP Vertragsbruch, Betrug, betrügerische Verleitung zum Vertragsabschluss, fahrlässige Falschdarstellung, widerrechtliche Aneignung von Geschäftsgeheimnissen, Verstöße gegen den Texas Free Enterprise and Antitrust Act von 1983 und unlauterer Wettbewerb vorgeworfen. Mit der Klage wird ein nicht konkretisierter Schadenersatz geltend gemacht, allerdings behauptet Acorn in der Klage einen Schaden in Höhe von mindestens 116 Mio. US-Dollar erlitten zu haben. SAP hat ihre Klageerwiderung im Februar 2008 eingereicht.

Im März 2008 hat die SAP beim Handelsgericht in Brüssel rechtliche Schritte gegen Acorn eingeleitet, mit dem die SAP das Gericht ersucht, unter anderem festzustellen, das die SAP keinen Vertragsbruch begangen und sich keine Geschäftsgeheimnisse von Acorn widerrechtlich angeeignet hat.

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. Die gebildeten Rückstellungen sind daher auch weder einzeln noch insgesamt wesentlich. Allerdings sind diese Rechtsstreitigkeiten mit Unsicherheiten behaftet und unsere gegenwärtige Beurteilung kann sich in der Zukunft ändern.

(25) Derivative Finanzinstrumente

Um das Risiko aus Währungsschwankungen, aus künftigen Cashflows, die im Zusammenhang mit dem STAR-Programm stehen und aus variablen Zinsvereinbarungen zu begrenzen, nutzen wir derivative Finanzinstrumente. Die Buchwerte der derivativen Finanzinstrumente der SAP stellten sich wie folgt dar:

Mio. €	2007	2006
Vermögenswerte		
Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungscharakter (als zu Handelszwecken gehalten eingestuft)	60	15
– davon Devisentermingeschäfte	59	15
– davon Zinsswaps	1	0
Derivative Finanzinstrumente mit Sicherungscharakter (Accounting-Hedge)	87	189
– davon Devisentermingeschäfte	29	18
– davon Aktienoptionen (STAR-Hedge)	58	171
Verbindlichkeiten		
Derivative Finanzinstrumente ohne Sicherungscharakter (als zu Handelszwecken gehalten eingestuft)	– 30	– 10
– davon Devisentermingeschäfte	– 30	– 10
Derivative Finanzinstrumente mit Sicherungscharakter (Accounting-Hedge)	– 1	– 2
– davon Devisentermingeschäfte	– 1	– 2

Devisentermingeschäfte

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Wechselkursänderungen ausgesetzt. Hiervon betroffen sind Forderungen, Verbindlichkeiten und andere Bilanzposten in Fremdwährung sowie künftige auf Fremdwährung lautende Cashflows, die aus antizipierten Geschäftsvorfällen (inklusive konzerninterner Geschäftsvorfälle) resultieren.

Wir begegnen diesem Risiko, sofern es Bilanzposten betrifft, konzernweit in erster Linie mithilfe von Devisentermingeschäften. Wir bilanzieren die von uns verwendeten derivativen Finanzinstrumente normalerweise nicht als Teil einer Sicherungsbeziehung.

Auch die antizipierten konzerninternen Cashflows in Fremdwährung, die aus konzerninternen Lizenzzahlungen resultieren, beinhalten ein Wechselkursrisiko. Die meisten Tochterunternehmen der SAP haben mit der SAP AG Lizenzverträge abgeschlossen, 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 Supportentgelte vor. Dieses Entgelt ist von den Tochterunternehmen innerhalb von 30 Tagen nach Ende des Monats, in dem die entsprechenden Umsätze realisiert wurden, an die SAP AG zu zahlen. Die Abrechnung der konzerninternen Lizenzgebühren erfolgt in der Regel in der lokalen Währung des jeweiligen Tochterunternehmens. Dies führt zu einer Bündelung des Wechselkursrisikos bei der SAP AG in Deutschland, da die Lizenzen auf die jeweilige lokale Währung der Tochterunternehmen lauten, die funktionale Währung der SAP AG jedoch der Euro ist.

Um die erwarteten Fremdwährungszahlungen der ausländischen Tochterunternehmen gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzen wir derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz. Abgesichert werden insbesondere erwartete Cashflows und bestehende konzerninterne Forderungen aus den Ländern, in denen wir umfangreiche Geschäfte tätigen. Hierzu gehören die USA, Großbritannien, Japan, die Schweiz, Kanada und Australien. Die Laufzeiten der eingesetzten derivativen Fremdwährungsinstrumente betragen üblicherweise höchstens 15 Monate. Sie werden gegebenenfalls erneuert, um eine ständige Deckung der zu erwartenden Lizenzzahlungen bis zum Zahlungseingang zu gewährleisten.

Wir sind der Ansicht, dass der Einsatz von Devisenderivaten die vorstehend beschriebenen, aus unserer Geschäftstätigkeit auf internationalen Märkten entstehenden Risiken reduziert und bedienen uns derartiger Instrumente ausschließlich zur Risikoabsicherung und nicht zu Spekulationszwecken.

Derivative Fremdwährungsinstrumente werden in der Konzernbilanz zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Der beizulegende Zeitwert von Fremdwährungsderivaten entspricht dem Betrag, den wir erhalten würden oder zu zahlen hätten, falls die Derivate zum Berichtszeitpunkt aufgelöst würden. Der Wert der Derivate wird auf Basis der betreffenden Wechselkurse der Vertragsparteien, der entsprechenden aktuellen Wechselkurse sowie der geltenden Zinssätze berechnet. Gewinne oder Verluste aus Derivaten, welche die Kriterien zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden nach Abzug von Steuern direkt im Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen ausgewiesen. Sie werden erfolgswirksam aufgelöst, sobald der zugrunde liegende Geschäftsvorfall erfasst wird.

Beim Ausweis von Forderungen aus der konzerninternen Lizenzabrechnung werden die Gewinne oder Verluste aus den zugeordneten Derivaten auf Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto umgebucht. Im Anschluss entstehende zusätzliche Gewinne und Verluste aus diesem Derivat werden bis zum Ablauf oder bis zur vorzeitigen Glattstellung als Sonstige Aufwendungen und Erträge, netto gebucht.

In den Geschäftsjahren 2007 und 2006 wurden keine Gewinne und Verluste aus Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen umgebucht, die aus der Glattstellung von bilanzierten Sicherungsbeziehungen entstanden, weil der Eintritt des abgesicherten Geschäftsvorfalls unwahrscheinlich wurde. Für diese Sicherungsgeschäfte wurden in den Jahren 2007 und 2006 keine Ineffizienzen verzeichnet. Vermutlich werden wir 21 Mio. € der Nettogewinne, die im Geschäftsjahr 2007 direkt als Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen ausgewiesen wurden, im Jahr 2008 ergebniswirksam verbuchen. Alle Währungssicherungskontrakte, die am 31. Dezember 2007 gehalten werden, haben eine maximale Laufzeit von 15 Monaten.

Währungssicherungskontrakte zur Absicherung von Wechselkursrisiken aus erwarteten Zahlungsströmen, welche die Kriterien zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nicht erfüllen, setzen wir am jeweiligen Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert an. Gewinne und Verluste werden ergebniswirksam erfasst.

STAR-Hedges

Um die Zahlungsstromrisiken aus nicht realisierten, verfallbaren STARs abzusichern (siehe Erläuterungen unter Textziffer (27)), erwerben wir Derivate von unabhängigen Kreditinstituten.

Am 31. Dezember 2007 und 2006 dienten die folgenden Derivate der Absicherung der STAR-Programme 2006 und 2005. Um die Vergleichbarkeit mit den anderen Geschäftsjahren zu erreichen, wurden die Zahlen des STAR 2005 um die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei bereinigt.

2007	Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2006	
Kauf/ Verkauf	**Anzahl**	**Ausübungspreis in €**
Kauf	12.000.000	42,12
Verkauf	6.000.000	54,62
Verkauf	3.000.000	67,12
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2007: 2 Mio. €		
	Absicherung von 15,2 Mio. STARs 2005	
Kauf/ Verkauf	**Anzahl**	**Ausübungspreis in €**
Kauf	15.200.000	30,47
Verkauf	7.600.000	42,97
Verkauf	3.800.000	55,47
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2007: 56 Mio. €		

2006	Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2006	
Kauf/ Verkauf	**Anzahl**	**Ausübungspreis in €**
Kauf	12.000.000	42,12
Verkauf	6.000.000	54,62
Verkauf	3.000.000	67,12
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2006: 21 Mio. €		
	Absicherung von 15,2 Mio. STARs 2005	
Kauf/ Verkauf	**Anzahl**	**Ausübungspreis in €**
Kauf	15.200.000	30,47
Verkauf	7.600.000	42,97
Verkauf	3.800.000	55,47
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2006: 132 Mio. €		
	Absicherung von 12,0 Mio. STARs 2004	
Kauf/ Verkauf	**Anzahl**	**Ausübungspreis in €**
Kauf	12.000.000	33,59
Verkauf	6.000.000	46,09
Verkauf	3.000.000	58,59
Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2006: 18 Mio. €		

In den Bedingungen der derivativen Finanzinstrumente werden die acht Bewertungszeitpunkte und die Gewichtungsfaktoren der STAR-Programme berücksichtigt. Ausführliche Erläuterungen hierzu befinden sich unter Textziffer (27). Die Anzahl der Optionen, die an dem jeweiligen Bewertungszeitpunkt verfallen, richtet sich nach dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Gewichtungsfaktor. Das Auszahlungsdatum der Optionen spiegelt das Auszahlungsdatum der durch die jeweiligen Optionen abgesicherten STAR-Programme wider. In der Gesamtbetrachtung zahlen die Finanzinstitute folgende Beträge: Die ersten 12,50 € Wertzuwachs der SAP-Aktie über den Ausübungspreis des STAR werden zu 100 %, die nächsten 12,50 € Wertzuwachs der SAP-Aktie über den Ausübungspreis des STAR werden zu 50 % und jeder 25 € übersteigende Wertzuwachs der SAP-Aktie über den Ausübungspreis des STAR wird zu 25 % vergütet. Die Bedingungen der derivativen Finanzinstrumente sehen zwingend eine Glattstellung durch Barausgleich ohne andere Möglichkeiten der Glattstellung vor. Die Finanzinstrumente weisen wir in der Konzernbilanz unter den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten aus.

Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes, die dem verfallbaren Teil zuzurechnen sind, werden direkt unter dem Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen verzeichnet. Die sich ergebenden passiven latenten Steuern werden separat verbucht. Der direkt im Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen ausgewiesene Betrag wird mit dem in den künftigen Perioden zu erfassenden Personalaufwand verrechnet. Die beizulegenden Zeitwerte der auf die STAR-Programme bezogenen Derivate basieren auf Marktdaten und spiegeln somit die allgemeinen aktuellen Markterwartungen wider.

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir ein Nettoergebnis von 0 Mio. € (2006: Nettogewinn von 7 Mio. €) im Finanzergebnis erfasst. Der Vergütungsaufwand für die STAR-Programme erhöhte sich nach Steuern im Geschäftsjahr 2007 um 31 Mio. € (2006: Verminderung um 44 Mio. €). Der in den Anderen im Eigenkapital erfassten Wertänderungen ausgewiesene Betrag verringerte sich nach Abzug von Steuern um 6 Mio. € (2006: 29 Mio. €).

Für die Geschäftsjahre 2007 und 2006 wurden keine Gewinne und Verluste ergebniswirksam aus dem Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen ausgebucht, die daraus resultierten, dass ein STAR-Hedge beendet wurde, weil das Eintreten des geplanten Geschäftsvorfalls unwahrscheinlich wurde. Für diese Sicherungsgeschäfte wurden in den Geschäftsjahren 2007 und 2006 keine Ineffizienzen verzeichnet. Nach unseren Schätzungen werden 9 Mio. € des Nettoverlusts, der am 31. Dezember 2007 im Posten Andere im Eigenkapital erfasste Wertänderungen enthalten ist, im folgenden Geschäftsjahr in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zinsderivate

Zur Finanzierung des Erwerbs von Business Objects S.A. vereinbarte die SAP AG eine Kreditlinie. Der vereinbarte Zinssatz ist variabel und basiert auf dem EURIBOR als Referenzzinssatz. Zur Absicherung der Zahlungsstromrisiken aus den variablen Zinszahlungen, haben wir „Deal-contingent“ Zinsswaps sowie Swaptions abgeschlossen. Das Volumen dieser Zinsderivate umfasst nur einen bestimmten Teil des Gesamtvolumens der syndizierten Kreditlinie.

Die Gültigkeit der abgeschlossenen (Deal-contingent) Zinsderivate war an das Eintreten des Erwerbs von Business Objects S.A. durch SAP gebunden. Für den Fall, dass SAP Business Objects S.A. nicht erworben hätte, wären die Derivate ohne weitere Verpflichtungen für die SAP AG storniert worden.

Aufgrund der Unsicherheit des Erwerbes von Business Objects S.A. und die sich daraus ergebende Unsicherheit für das Darlehen qualifizierten die Derivate zum Stichtag nicht für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung. Daher wurden die Zinsswaps und die Swaptions zum beizulegenden Zeitwert bewertet und die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts im Finanzergebnis, netto ausgewiesen.

(26) Management finanzieller Risiken

SAP unterliegt verschiedenen finanziellen Risiken. Unsere weltweite Geschäftstätigkeit sowie unsere Investitions- und Finanzierungstätigkeit sind von Änderungen der Wechselkurse, der Zinssätze, der Aktienkurse und der Bonität unserer Vertragspartner betroffen.

Wir überwachen unsere konzernweiten Kredit-, Liquiditäts-, Zins-, Aktienkurs- sowie Wechselkursrisiken und schließen, sofern notwendig, Sicherungsgeschäfte ab. Das Management finanzieller Risiken wird zentral gesteuert und durch interne Richtlinien geregelt.

Wechselkursrisiko

Als global tätiges Unternehmen sind wir im Rahmen unserer operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus Änderungen von Wechselkursen ausgesetzt. Hiervon betroffen sind Forderungen, Verbindlichkeiten und andere Bilanzposten in Fremdwährung sowie künftige Cashflows in Fremdwährung, die aus antizipierten Transaktionen inklusive konzerninterner Transaktionen resultieren (siehe Textziffer (25)).

Anhand des Value-at-Risk-Konzepts berechnen wir regelmäßig unsere Risikopositionen, die aufgrund der Wechselkursschwankungen der wichtigsten, in Textziffer (3) und (25) erwähnten Fremdwährungen, bestehen. Value-at-Risk bezeichnet dabei ein Risikomaß, das erwartete Verluste aus ungesicherten Fremdwährungspositionen auf Grund von Wechselkursrisiken berechnet. Wir kalkulieren hierbei für die wichtigsten Fremdwährungen den möglichen Ver-

lust aus Fremdwährungseinflüssen für eine Haltedauer von zehn Tagen und einem Konfidenzniveau von 99 %. Die nachfolgende Tabelle zeigt den ermittelten Value-at-Risk auf Basis nicht abgesicherter Bilanzpositionen und prognostizierter konzerninterner Lizenzzahlungen in Fremdwährung am Geschäftsjahresende sowie im Jahresdurchschnitt der Geschäftsjahre 2007 und 2006. Die Berechnungen der Jahresdurchschnitte basieren auf den Werten am Quartalsende.

Mio. €	2007		2006	
	31.12.	Jahres-durchschnitt	31.12.	Jahres-durchschnitt
Value-at-Risk	12	14	4	9

Zinsrisiko

Aufgrund der kurzen Laufzeiten unserer Anlagen und der sehr geringen finanziellen Verbindlichkeiten besteht für SAP kein wesentliches Zinsrisiko im Bezug auf finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten (siehe Textziffern (12) und (18)). Die durchschnittliche Restlaufzeit unserer im Anlagevermögen erfassten langfristigen Schuldpapiere beträgt etwa 1,5 Jahre.

Infolge des im Rahmen der Akquisition von Business Objects S.A. aufgenommenen Darlehens werden wir in Zukunft Zahlungsstromrisiken aufgrund der Variabilität der zukünftigen Zinszahlungen ausgesetzt sein. Für weitere Informationen bezüglich unserer, in diesem Zusammenhang vorgenommenen Absicherungsaktivitäten verweisen wir auf Textziffer (25).

Aktienkursrisiko

Wir halten Beteiligungen an börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen – jedoch nicht zu Spekulationszwecken. Die Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen werden auf der Grundlage des aktuellen beizulegenden Zeitwerts laufend beobachtet. Ihr Wert schwankt im Rahmen der Volatilität der weltweiten Aktienmärkte. Ein Rückgang der Aktienkurse zum 31. Dezember 2007 um 20 % würde den Wert unserer Beteiligungen an marktgängigen Wertpapieren um 1 Mio. € senken (2006: 3 Mio. €).

Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen werden einzeln überwacht. Diese Wertpapiere werden zu ihren Anschaffungskosten erfasst, da in der Regel keine beizulegenden Zeitwerte zu ermitteln sind. Die Werthaltigkeit dieser Beteiligungen wird jährlich überprüft.

Kreditrisiko

Im Rahmen bestimmter Finanzierungstätigkeiten und unserer Geschäftstätigkeit sind wir einem Kreditrisiko ausgesetzt, das durch Nichterfüllung von vertraglichen Vereinbarungen seitens unserer Vertragspartner entsteht. Wir begrenzen dieses Risiko durch eine Diversifikation der Geschäftspartner und durch die Festsetzung von Limits, die vorwiegend auf externen Ratings der Geschäftspartner basieren.

Alle Finanzierungsgeschäfte werden mit großen Kreditinstituten abgeschlossen. Dieser Ansatz ist durch detaillierte Richtlinien für das Management finanzieller Risiken gewährleistet. Gegenüber keinem einzelnen Geschäftspartner besteht ein signifikantes Risiko.

Das Kreditrisiko aus unserem operativen Geschäft wird getrennt überwacht, wobei wir uns vornehmlich auf externe Ratings sowie Erfahrungswerte mit den entsprechenden Kunden stützen. Außenstände werden laufend überwacht. Kreditrisiken wird durch Einzelwert- und Portfoliowertberichtigungen Rechnung getragen. Hinsichtlich unseres gesamten betrieblichen Kreditrisikos weisen die Forderungen gegenüber einzelnen Kunden nur einen begrenzten Umfang auf, da unser Kundenstamm groß ist und sich auf zahlreiche Branchen und Länder auf der ganzen Welt verteilt.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten unserer finanziellen Vermögenswerte. Bis zum Berichtszeitpunkt wurden keine bedeutenden Vereinbarungen zur Reduzierung unseres maximalen Kreditrisikos abgeschlossen.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken entstehen aus der möglichen Unfähigkeit, finanzielle Verpflichtungen beispielsweise gegenüber Lieferanten oder Mitarbeitern zu erfüllen. Die konzernweite Liquidität wird im Allgemeinen von der Abteilung Corporate Treasury überwacht. Neben dem Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel verringert SAP das Liquiditätsrisiko durch die Einrichtung von Kreditlinien bei verschiedenen Finanzinstituten.

Die SAP AG verfügt über Kreditlinien von 1 Mrd. € bei einem internationalen Bankenkonsortium. Im Berichtsjahr wurden sie nicht genutzt. Auch in der Zukunft ist keine Nutzung vorgesehen. Zusätzlich standen der SAP AG am Ende des Geschäftsjahres 2007 bilaterale Kreditlinien im Umfang von 599 Mio. € zur Verfügung (2006: 599 Mio. €). Mehrere Tochterunternehmen des SAP-Konzerns unterhielten zudem Kreditlinien in ihrer lokalen Währung. Für diese Kreditlinien hat die SAP AG Garantien übernommen. Diese Kreditlinien wurden nur in sehr geringem Umfang genutzt.

Am 1. Oktober 2007 vereinbarte die SAP AG eine Kreditlinie mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2009 mit der Deutschen Bank. Die Vereinbarung diente ursprünglich der Absicherung des Erwerbsangebots im Zusammenhang mit dem Erwerb von Business Objects S.A. und belief sich zum 31. Dezember 2007 auf 4,45 Mrd. €. Die Inanspruchnahme der Kreditlinie ist nicht an die Einhaltung von Zusatz- oder Nebenvereinbarungen in Form von Finanzkennzahlen geknüpft. Weitere Informationen zu den vereinbarten Kreditlinien finden sich in Textziffer (18).

Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

Wir nutzen in unserem normalen Geschäftsverlauf verschiedene Finanzinstrumente. Die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente der SAP stellten sich wie folgt dar:

Mio. €	2007		2006	
	Buchwert	**Beizulegender Zeitwert**	**Buchwert**	**Beizulegender Zeitwert**
Vermögenswerte				
Finanzielle Vermögenswerte im Anwendungsbereich des IFRS 7				
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Finanzielle Vermögenswerte	633	633	989	989
Kredite und Forderungen				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, inklusive Verfügungsbeschränkte Zahlungsmittel	2.158	2.158	2.399	2.399
Festgelder	35	35	19	19
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	2.898	2.898	2.443	2.443
Mitarbeiterdarlehen	52	52	51	51
Forderungen aus Zinsen	15	15	11	11
Sonstige Forderungen	12	12	11	11
Mietkautionen	24	24	26	26
Ausleihungen an Dritte	4	4	1	1
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	1	1	0	0
Derivate				
Devisentermingeschäfte	88	88	33	33
Aktienoptionen (STAR-Hedge)	58	58	171	171
Zinsswaps	1	1	0	0
Finanzielle Vermögenswerte außerhalb des Anwendungsbereiches des IFRS 7				
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung für mitarbeiterfinanzierte Pensionen und Altersteilzeit	107	107	88	88
Aktivierte Zuwendungen an den Pensionsfonds	56	56	46	46
Verbindlichkeiten				
Finanzielle Verbindlichkeiten im Anwendungsbereich des IFRS 7				
Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	– 694	– 694	– 581	– 581
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 27	– 27	– 26	– 26
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	– 30	– 30	– 28	– 28
Derivate				
Devisentermingeschäfte	– 31	– 31	– 12	– 12
Zusammenfassung der Finanziellen Vermögenswerte und -verbindlichkeiten im Anwendungsbereich des IFRS 7 nach Kategorien entsprechend IAS 39				
Kredite und Forderungen	5.199	5.199	4.961	4.961
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	633	633	989	989
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	60	60	15	15
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	– 30	– 30	– 10	– 10
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	– 751	– 751	– 635	– 635

In der obigen Tabelle geht die Differenz von 86 Mio. € (2006: 187 Mio. €) zwischen der Summe der Buchwerte/beizulegenden Zeitwerte der einzelnen Posten und den gemäß IAS 39 zusammengefassten Kategorien auf die zu Sicherungszwecken gehaltenen Derivate zurück (siehe Textziffer (25)), die zwar als Finanzinstrumente gelten, aber in keine der Kategorien des IAS 39 fallen.

Alle in der obigen Tabelle aufgeführten Finanzinstrumente sind unter den Textziffern (12), (13) und (18) näher beschrieben. Die beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente werden wie folgt bestimmt:

- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Festgelder, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen, Mietkautionen, übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte: Die Buchwerte dieser Anlagen stellen einen Näherungswert für ihren beizulegenden Zeitwert dar. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass der beizulegende Zeitwert vom Buchwert abweichen könnte. Zweifelhaften Forderungen wird durch Wertberichtigungen Rechnung getragen.
- Finanzielle Vermögenswerte und Wertpapiere: Die beizulegenden Zeitwerte marktfähiger Wertpapiere basieren auf den erhältlichen Marktpreisen.
- Ausleihungen an Mitarbeiter und Dritte, Forderungen aus Zinsen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten: Die beizulegenden Zeitwerte dieser Positionen stellen einen Näherungswert für ihren Buchwert dar. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Ausleihungen an Dritte oder Mitarbeiter zinsen wir auf den Barwert ab und wenden dafür den Zinssatz an, den ein Darlehensnehmer bei einem Finanzinstitut für ein ähnliches Darlehen zahlen müsste.
- Derivative Finanzinstrumente: Der Marktwert von Devisentermingeschäften bestimmt sich in Abhängigkeit von den Devisenterminkursen. Der Marktwert der im Zusammenhang mit dem STAR-Hedge abgeschlossenen Derivate sowie der Marktwert der Zinssicherungen basiert auf Marktwerten, die die aktuelle Marktsituation wiedergeben.

Die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Wertpapiere sowie der derivativen Finanzinstrumente werden im Allgemeinen für jeden Vermögenswert auf individueller Basis bestimmt.

(27) Aktienorientierte Vergütungsprogramme

Der gesamte Personalaufwand für aktienorientierte Vergütungsprogramme betrug im Geschäftsjahr 2007 106 Mio. € (2006: 129 Mio. €). Darin enthalten ist ein Gesamtaufwand von aktienorientierten Vergütungsprogrammen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 26 Mio. € (2006: 66 Mio. €). Der korrespondierende Steuereffekt belief sich im Geschäftsjahr 2007 auf 32 Mio. € (2006: 13 Mio. €). Wir haben keine Aufwendungen aus aktienorientierten Vergütungsprogrammen als Vorräte oder Anlagevermögen aktiviert.

a) Aktiensparplan für Mitarbeiter

Im Rahmen von zahlreichen Aktiensparplänen erwerben wir eigene Stammaktien, um diese an unsere Mitarbeiter weiterzugeben. Die Zuschüsse im Rahmen der Rabatte, die den Mitarbeitern im Zusammenhang mit diesen Programmen gewährt wurden, haben wir als Personalaufwand erfasst. Im Allgemeinen beschränken sich solche Rabatte auf bis zu 15 %.

b) Aktienorientierte Vergütungsprogramme mit Barausgleich

b.1) STAR-Programme (Stock Appreciation Rights)

Im März 2007 gewährten wir ausgewählten Mitarbeitern, die nicht am SOP 2007 teilnehmen, rund 18,7 Millionen Wertsteigerungsrechte („2007 STAR"). Im März 2006 waren es etwa 14,1 Millionen STARs („2006 STAR"). Die Einstiegswerte für den STAR 2007 und den STAR 2006 basieren auf dem Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorausgehende Geschäftsjahr und betrugen 35,71 € (STAR 2007) und 42,12 € (STAR 2006). Sowohl die Anzahl der 2006 ausgegebenen STARs als auch die entsprechenden Einstiegswerte spiegeln bereits den Effekt der Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Jahr 2006 wider. Der Wert der STARs wird über einen Zeitraum von zwei Jahren für jedes Quartal ermittelt. Zur endgültigen Bewertung werden die Bewertungen der einzelnen Quartale wie folgt gewichtet:

							Gewichteter Faktor pro Quartal
31. März	30. Juni	30. Sep.	31. Dez.	31. März	30. Juni	30. Sep.	31. Dez.
5 %	5 %	10 %	20 %	10 %	10 %	10 %	30 %

Maßgebend für den Wert des vierten und achten Quartals ist der Betrag, um den der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse während der 20 Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Jahresergebnisse den Einstiegswert überschreitet. Die übrigen Quartalswerte basieren auf dem Wert, um den der Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie während der ersten fünf Börsentage nach dem Tag der Veröffentlichung der SAP-Quartalsergebnisse im Xetra-Handel den Einstiegswert überschreitet. Die Quartalswerte werden unabhängig voneinander gemessen und beeinflussen sich daher nicht gegenseitig.

Der Barauszahlungswert der STARs wird für jedes Quartal wie folgt berechnet: 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 2007 erfolgt in zwei gleichen Raten am 31. März 2009 und am 31. Januar 2010. Die Auszahlung des Wertzuwachses der STARs 2006 erfolgt am 31. März 2008 und am 31. Januar 2009 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 beizulegenden Zeitwerte der STARs am Stichtag für diese Programme Rückstellungen. Der beizulegende Zeitwert der STARs 2007 wurde auf Basis eines Monte-Carlo-Modells bestimmt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte am 31. Dezember wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

Risikofreier Zinssatz	3,99 % bis 4,16 % (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	27,3 %
Erwartete Dividendenrendite	1,37 %

Der beizulegende Zeitwert der STARs 2006 und der STARs 2005 basiert auf aktuellen Marktdaten und spiegelt somit die allgemeinen Markterwartungen wider. Der beizulegende Zeitwert der STARs entspricht dem beizulegenden Zeitwert der Derivate, die wir zur Absicherung des Personalaufwands für den STAR 2006 und 2005 halten, da für die STARs und die Derivate die gleichen Bedingungen gelten. Personalaufwendungen inklusive der Zeitwertänderungen der STARs werden über den Zeitraum erfasst, in dem der Angestellte die entsprechenden Leistungen erbringt („Sperrfrist").

Die Rückstellung für die STAR-Programme beträgt in der Konzernbilanz am 31. Dezember 2007 74 Mio. € (2006: 132 Mio. €). Der STAR-Aufwand wurde durch den STAR-Hedge (laut Textziffer (25)) beeinflusst und betrug daher 54 Mio. € (2006: 58 Mio. €). Die STAR-Rückstellung am 31. Dezember 2007 sowie der entsprechende STAR-Aufwand resultieren aus den STAR-Programmen der Jahre 2007, 2006 und 2005.

2007 zahlten wir an die Mitarbeiter 61 Mio. € für den STAR 2005 und 18 Mio. € für den STAR 2004.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für verfallbare Bezugsrechte aus den STAR-Programmen ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Da der Betrag von künftigen Aktienkursänderungen abhängt, lässt er sich nicht prognostizieren. Der endgültige Auszahlungsbetrag wird beim STAR 2007 über einen verbleibenden Zeitraum von 2,1 Jahren, beim STAR 2006 über 1,1 Jahre und beim STAR 2005 über 0,1 Jahre erfasst.

Im Januar 2007 gewährten wir ausgewählten Mitarbeitern eines Tochterunternehmens rund 0,1 Millionen Wertsteigerungsrechte („Tochterunternehmen-STAR 2006"). Die allgemeinen Bedingungen dieses Programms stimmen im Wesentlichen mit denjenigen des STAR 2006 überein. Dieses Programm wirkt sich nur unwesentlich auf unsere Bilanz und unsere Gewinn- und Verlustrechnung aus. Am 31. Dezember 2007 wurde für diesen STAR eine Rückstellung in Höhe von 0 Mio. € gebildet.

b.2) Incentive Plan 2010

Im Rahmen des Incentive Plan 2010 gewährte unser Unternehmen im Januar 2007 ausgewählten Führungskräften 0,7 Millionen Wertsteigerungsrechte („Rechte"). Der Plan führt unter der Annahme, dass sich die Marktkapitalisierung der SAP AG bis zum 31. Dezember 2010 verdoppelt, zu einer maximalen Ausschüttung von 144,60 € je Wertsteigerungsrecht. Die ausgegebenen Wertsteigerungsrechte 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 2006) multipliziert mit 309.779.165 Aktien (ausgegebene Aktien exklusive eigener Aktien vor Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21. Dezember 2006).

Wie im Incentive Plan 2010 festgesetzt, ergibt sich der Ausübungspreis der Rechte aus dem durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs der SAP-Aktie im Bewertungszeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember eines jeden Jahres multipliziert mit der durchschnittlichen Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien der SAP AG abzüglich der durchschnittlichen Anzahl der eigenen Aktien in der betrachteten Periode. Die relevante tatsächliche Marktkapitalisierung wird jährlich, jeweils im ersten Monat nach dem Zeitraum, für den die Bewertung erfolgt, berechnet und zwar erstmals 2006 und letztmals 2010.

Die Rechte werden nur ausübbar, wenn sich die SAP-Aktie ab der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember 2010 oder, falls die Rechte vor 2010 ausübbar werden, ab der Ausgabe der Rechte bis zum 31. Dezember des Jahres, in dem die letztmalige Bewertung erfolgt, besser als der Goldman Sachs Software Index („GSTI Software Index") entwickelt hat. Um vorzeitig ausübbar zu sein, muss der Ausübungspreis in den Jahren 2006 bis 2009 mindestens 200 % des Einstiegswertes betragen.

Die Rechte enthalten zudem eine Beschränkung, wonach der Personalausschuss des Aufsichtsrats eine Begrenzung der Bezugsrechte beschließen kann, wenn er der Meinung ist, dass dem Inhaber durch die Ausübung ein ungerechtfertigter Gewinn zufiele.

Wenn der Ausübungspreis mindestens 200 % des Einstiegswertes beträgt, erfolgt eine Auszahlung von 144,60 € je Recht. Wenn der Anstieg zwischen dem Einstiegswert und dem Ausübungspreis geringer ist, wird die Auszahlung je Bezugsrecht 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 bis 50	0,00	0	0,00
> 50 bis 80	0,67	20	28,92
> 80 bis 90	3,00	30	43,38
> 90 bis 99,99	5,00	50	72,30
Gesamt		**100**	**144,60**

Im Falle der Auszahlung erhalten die Begünstigten die Zahlung zwölf Monate, nachdem der Personalausschuss den Ausübungspreis festgelegt hat.

Der Incentive Plan 2010 wird nicht durch Aktien bedient, sondern durch Barauszahlung. Daher bilden wir für diese Pläne Rückstellungen. Die Höhe der Rückstellung bemisst sich nach dem beizulegenden Zeitwert der jeweiligen Rechte am Berichtszeitpunkt. Personalaufwendungen werden über den Zeitraum von der Gewährung der Rechte bis zum Ende des Erdienungszeitraums erfasst und an Änderungen der beizulegenden Zeitwerte des Incentive Plan 2010 während des Bemessungszeitraums angepasst.

Der beizulegende Zeitwert der Rechte wird auf Basis eines Monte-Carlo-Modells bestimmt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes am 31. Dezember wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt:

Risikofreier Anlagezinssatz	3,99 % bis 4,36 % (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	29,6 %
Erwartete Dividendenrendite	1,37 %

Die Rückstellung für den Incentive Plan 2010 beträgt am 31. Dezember 2007 3 Mio. € (2006: 2 Mio. €).

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die verfallbaren Bezugsrechte aus dem Incentive Plan 2010 ergibt sich aus dem inneren Wert der Bezugsrechte zum Ausübungszeitpunkt. Der innere Wert hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung und anderen, außerhalb unseres Einflussbereichs liegenden Faktoren ab und kann daher nicht vorhergesehen werden.

b.3) Virtual Stock Option Plan 2007

Im März 2007 gewährte das Unternehmen im Rahmen des SAP Stock Option Plan 2007 („SAP SOP 2007") 7,0 Millionen Wertsteigerungsrechte („virtuelle Optionen"). Der Plan sieht ausschließlich einen Barausgleich vor und gilt nur für Vorstandsmitglieder sowie ausgewählte Führungskräfte und Leistungsträger der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen. Das Programm ersetzt den unten beschriebenen SAP SOP 2002. Der Einstiegswert des SAP SOP 2007 basiert auf dem Durchschnitt der Schlusskurse der SAP-Stammaktie an den 20 Börsentagen nach dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das vorausgehende Geschäftsjahr und beläuft sich auf 35,71 €.

Im Rahmen des SAP SOP 2007 erhalten die Begünstigten virtuelle Optionen auf Basis des Kurses der SAP-Aktie. Durch die Ausübung der virtuellen Optionen erhalten sie das Recht auf einen bestimmten Geldbetrag gemäß der Vorschriften und Bedingungen dieses Plans.

Die virtuellen Optionen, die unter diesem Plan ausgegeben wurden, können erstmals nach einer Sperrfrist von zwei Jahren nach Ausgabe der Option ausgeübt werden. Die virtuellen Aktienoptionen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und verfallen fünf Jahre nach dem Ausgabedatum, falls sie bis dahin nicht ausgeübt würden.

Der Ausübungspreis beträgt 110 % des Einstiegswertes. Daher sind die virtuellen Optionen nur ausübbar, falls der Aktienkurs bei der Ausübung um mindestens 10 % über dem Einstiegswert liegt. Der auszuzahlende Geldbetrag wird bei einem Aktienkurs von 200 % des Ausübungspreises gekappt.

Da der SAP SOP 2007 in bar und nicht durch die Ausgabe von Aktien beglichen wird, wird eine Rückstellung ausgewiesen, die auf dem aktuellen beizulegenden Zeitwert der in Umlauf befindlichen virtuellen Optionen 2007 zum Bilanzstichtag beruht. Der beizulegende Zeitwert der virtuellen Aktienoptionen wird anhand einer binomialen Bewertungsmethode ermittelt. Die erwartete Volatilität basiert auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen mit der entsprechenden Laufzeit und dem gleichen Ausübungspreis. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember basiert auf den folgenden Annahmen:

Erwartete Laufzeit	5 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	3,99 % bis 4,36 % (je nach Laufzeit)
Erwartete Volatilität	31,2 %
Erwartete Dividendenrendite	1,37 %

Am 31. Dezember 2007 wurde für die virtuellen Aktienoptionen des SAP SOP 2007 eine Rückstellung in Höhe von 21 Mio. € gebildet.

Die Höhe der noch nicht erfolgswirksam erfassten Personalaufwendungen für die verfallbaren virtuellen Optionen aus dem SAP SOP 2007 ergibt sich aus ihrem inneren Wert zum Ausübungszeitpunkt. Der innere Wert hängt von der zukünftigen Aktienkursentwicklung und anderen, nicht in unserem Einflussbereich liegenden Faktoren ab und kann daher nicht vorhergesehen werden.

c) Anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

c.1) Stock Option Plan 2002

In der Hauptversammlung am 3. Mai 2002 genehmigten die Anteilseigner der SAP AG den SAP Stock Option Plan 2002 („SAP SOP 2002"), mit dem Mitgliedern des Vorstands der SAP AG, Mitgliedern der Geschäftsführung von Tochterunternehmen und weiteren ausgewählten Führungskräften und Leistungsträgern der SAP AG und ihrer Tochterunternehmen die Möglichkeit eingeräumt wird, Aktienoptionen mit Bezugsrechten auf Aktien der SAP AG zu erhalten. Der SAP SOP 2002 löste den bisherigen LTI-Plan 2000 der SAP AG ab. Im Rahmen des SAP SOP 2002 war der Vorstand ermächtigt, bis zum 30. April 2007 bis zu 19,0 Millionen Aktienoptionen auszugeben. Der SAP SOP 2002 wurde durch den SAP SOP 2007 ersetzt. Im Jahr 2006 wurden die letzten Aktienoptionen im Rahmen des SAP SOP 2002 gewährt.

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 der Aktie der SAP AG an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor Ausgabe der jeweiligen Aktienoption, ermittelt auf der Basis des arithmetischen Mittels der Schlussauktionspreise der 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 zweijährigen Sperrfrist ausgeübt werden.

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 dem Inhaber durch Ausübung der Option ein ungerechtfertigter Gewinn zufiele. Dabei handelt es sich nach der im Plan festgelegten Definition um einen Gewinn, der zusammen mit dem Gewinn vorheriger Ausübungen des Optionsinhabers bezüglich 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 beizulegende Zeitwert der im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen Bezugsrechte wurde zum Gewährungszeitpunkt auf Basis eines Black-Scholes-Merton-Optionspreismodells bestimmt. Für Optionen, die in den Jahren 2006 und 2005 gewährt wurden, beträgt die erwartete Laufzeit 3,5 Jahre. Die erwartete Volatilität basiert bei Optionen, die in den Jahren 2006 und 2005 gewährt wurden, auf der impliziten Volatilität der auf unsere Aktien gehandelten Optionen. Bei Optionen, die zwischen den Jahren 2002 und 2004 gewährt wurden, werden Vergangenheitswerte eingesetzt.

Der Berechnung des beizulegenden Zeitwertes der im Rahmen des SAP SOP 2002 ausgegebenen, anteilsbasierten Options- und Wandlungsrechte wurden folgende Annahmen und Planbedingungen zugrunde gelegt:

	2006
Erwartete Dauer bis zur Ausübung	3,5 Jahre
Risikofreier Anlagezinssatz	3,10 %
Erwartete Volatilität	24,00 %
Durchschnittliche erwartete Dividendenrendite	0,87 %

Die unter dem SAP SOP 2002 gewährten Optionen haben sich im Geschäftsjahr 2007 wie folgt entwickelt:

	Anzahl der ausstehenden Optionen	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Option**	**Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit**	**Aggregierter innerer Wert**
	Tsd.	€	Jahre	Mio. €
Bestand per 31.12.2006	**7.446**	**142,57**	**2,8**	**182**
Gewährt	–	–	–	–
Ausgeübt	1.451	110,87	–	–
Verfallen	182	172,51	–	–
Bestand per 31.12.2007	**5.813**	**149,54**	**2,0**	**41**
Vollständig erdiente Optionen zum 31.12.2007	4.160	135,08	1,5	41

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert am Gewährungszeitpunkt der im Jahr 2006 gewährten Optionen betrug 26,47 €. Der gesamte innere Wert der im Geschäftsjahr 2007 bzw. 2006 ausgeübten Optionen betrug 59 Mio. € (2006: 46 Mio. €). Der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie zu den Ausübungszeitpunkten betrug im Jahr 2007 37,87 € (2006: 41,56 €).

Einen Überblick über den Status der am 31. Dezember 2007 verfallbaren Optionen und die Veränderungen während des Geschäftsjahres 2007 zeigen wir nachstehend:

	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt
	Tsd.	€
Nicht erdient am 1.1.2006	**4.846**	**29,81**
Gewährt	1.842	26,47
Erdient	– 2.000	43,61
Verfallen	– 147	23,21
Nicht erdient am 31.12.2006	**4.541**	**22,59**
Gewährt	–	–
Erdient	– 2.756	20,08
Verfallen	– 132	26,26
Nicht erdient am 31.12.2007	**1.653**	**26,47**

In der folgenden Tabelle sind die Informationen zu den Aktienoptionen aufgeführt, die am 31. Dezember 2007 in Umlauf waren:

	Ausstehende Aktienoptionen			Ausübbare Aktienoptionen	
Spanne der Ausübungspreise	**Anzahl der Aktienoptionen**	**Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit**	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis**	**Anzahl der Aktienoptionen**	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis**
€	Tsd.	Jahre	€	Tsd.	€
90,37–99,13	462.770	0,16	90,37	462.770	90,37
134,30–149,99	3.697.341	1,71	140,68	3.697.341	140,68
185,93	1.653.018	3,10	185,93	–	–
90,37–185,93	5.813.129	1,98	149,54	4.160.111	135,08

Im Geschäftsjahr 2007 wurde für den SAP SOP 2002 insgesamt ein Personalaufwand von 26 Mio. € (2006: 55 Mio. €) erfasst.

Am 31. Dezember 2007 bestanden insgesamt 4 Mio. € noch nicht ergebniswirksam erfasste Kosten, die sich auf verfallbare, nach SAP SOP 2002 gewährte Optionen beziehen. Es wird erwartet, dass diese Kosten über einen Zeitraum von 0,1 Jahren ergebniswirksam erfasst werden.

c.2) Long Term Incentive 2000 Plan

Am 18. Januar 2000 haben die Aktionäre der SAP AG der Einführung des Long Term Incentive Plan 2000 („LTI-Plan 2000“) zugestimmt. Hierbei handelt es sich um ein anteilsbasiertes 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. 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 von vier SAP-Aktien. 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 GSTI Software Index übersteigt. Vom Zeitpunkt der Gewährung an können 33 % der Optionen oder 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 wurden im Rahmen des LTI-Plans 2000 12,3 Millionen Wandlungs- und Bezugsrechte ausgegeben. Die Ermächtigung zur weiteren Ausgabe von Wandlungs- und Bezugsrechten wurde in der Hauptversammlung 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	Mio. €
Aktienoptionen				
Bestand per 31.12.2006	**1.010**	**106,15**	**4,7**	**55**
Gewährt	–	–	–	–
Ausgeübt	– 119	112,33	–	–
Verfallen	– 13	111,14	–	–
Bestand per 31.12.2007	**879**	**109,92**	**3,6**	**28**
Wandelschuldverschreibungen				
Bestand per 31.12.2006	**6.411**	**202,20**	**4,2**	**22**
Gewährt	–	–	–	–
Ausgeübt	– 68	150,98	–	–
Verfallen	– 194	207,12	–	–
Bestand per 31.12.2007	**6.149**	**202,61**	**3,2**	**0**

Sämtliche am 31. Dezember 2007 noch ausstehenden Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen können ausgeübt werden.

In der folgenden Tabelle sind die Angaben zu den Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen aufgeführt, die am 31. Dezember 2007 in Umlauf waren:

	Ausstehende Aktienoptionen			Ausübbare Aktienoptionen	
Spanne der Ausübungspreise	**Anzahl der Aktienoptionen**	**Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit**	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis**	**Anzahl der Aktienoptionen**	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis**
€	Tsd.	Jahre	€	Tsd.	€
59,75–67,04	0	–	–	0	–
75,45–80,36	111	2,14	80,28	111	2,14
97,65	213	3,14	97,65	213	3,14
109,00	5	3,56	109,00	5	3,56
120,64	550	4,14	120,64	550	4,14
75,45–102,64	879	3,64	34,41	879	3,64

	Ausstehende Wandelschuldverschreibungen			Ausübbare Wandelschuldverschreibungen	
Spanne der Ausübungspreise	**Anzahl der Wandelschuld-verschreibungen**	**Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit**	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis**	**Anzahl der Wandelschuld-verschreibungen**	**Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis**
€	Tsd.	Jahre	€	Tsd.	€
131,81–159,99	2.164	4,13	151,60	2.164	151,60
183,67–191,25	2.420	3,14	191,23	2.420	191,23
234,79–247,00	18	2,69	242,09	18	242,09
290,32	1.513	2,14	290,32	1.513	290,32
334,67	34	2,18	334,67	34	334,67
131,81–334,67	6.149	3,23	202,61	6.149	202,61

Im Geschäftsjahr 2007 betrug der gewichtete durchschnittliche Kurs der SAP-Stammaktie 37,97 € (2006: 41,54 €) bei Ausübung der im Rahmen des LTI-Plans 2000 gewährten Optionen sowie 39,14 € (2006: 42,27 €) bei Ausübung der Wandelschuldverschreibungen.

Da alle Optionen des LTI-Plans 2000 bereits im Jahr 2006 unverfallbar waren, ergab sich im Geschäftsjahr 2007 diesbezüglich kein Personalaufwand. Im Geschäftsjahr 2006 haben wir für den LTI-Plan 2000 einen Personalaufwand in Höhe von 11 Mio. € angesetzt.

Der gesamte innere Wert der ausgeübten Aktienoptionen betrug im Geschäftsjahr 2007 5 Mio. € (2006: 27 Mio. €). Im gleichen Jahr belief sich der gesamte innere Wert der ausgeübten Wandelschuldverschreibungen auf 0 Mio. € (2006: 6 Mio. €).

(28) Segmentinformationen

In unserem internen Berichtswesen bilden wir die Unternehmenstätigkeit differenziert ab, zum Beispiel nach Sparte oder Region. Auf Basis dieses Berichtswesens beurteilt unser Vorstand, der als Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker „CODM") für den Erfolg der verschiedenen Geschäftsbereiche und die Allokation der Ressourcen verantwortlich ist, die Geschäftstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten. Da weder die Aufteilung nach Tätigkeitsbereichen noch diejenige nach geografischen Strukturen dominiert, haben wir festgelegt, dass die operativen Segmente nach Tätigkeitsbereichen abgegrenzt werden. Mit den Bereichen Produkt, Beratung und Schulung haben wir drei berichtspflichtige operative Segmente bestimmt, die nach unseren Produkten und Dienstleistungen organisiert sind.

Die Aktivitäten im Produktsegment erstrecken sich auf den Vertrieb und die Lizenzierung unserer Software, die Entwicklung maßgeschneiderter Entwicklungsprojekte für Kunden auf die technische Unterstützung („Support") unserer Software. Das Beratungssegment umfasst zahlreiche fachliche Leistungen, vor allem aber die Unterstützung von Kunden bei der Implementierung von SAP-Software. Das Segment Schulung umfasst Ausbildungsveranstaltungen zur Nutzung unserer Softwareprodukte und zu verwandten Themen für Kunden und Partner.

Die Rechnungslegungsmethoden, die in der Segmentberichterstattung angewendet werden, basieren auf den US-GAAP und können von den unter Textziffer (3) beschriebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IFRS abweichen. Wesentliche Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsmethoden sind unter der Textziffer (1) erörtert. Zudem führen die Unterschiede in der Fremdwährungsumrechnung zu geringen Abweichungen zwischen den Beträgen des internen Berichtswesens und den entsprechenden Angaben im Konzernabschluss.

Für Zwecke der internen Berichterstattung werden Transfers zwischen den einzelnen operativen Segmenten als Reduzierung der Kosten und nicht als interne Umsätze erfasst. Diese Transfers bestehen hauptsächlich darin, dass Mitarbeiter eines Segments auf Projektbasis in einem anderen Segment eingesetzt werden. Transfers zwischen den Segmenten werden einschließlich bestimmter indirekter Gemeinkosten zu den internen Kostensätzen (aber ohne Gewinnmarge) verbucht.

IFRS 8 Operative Segmente, ist auf den Jahresabschluss für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Wir haben uns entschieden, IFRS 8 bereits im Geschäftsjahr 2007 anzuwenden, wie vom Standard ausdrücklich erlaubt.

Segmentumsätze und -ergebnisse sowie andere relevante Segmentinformationen werden nachfolgend dargestellt:

Mio. €	Produkt	Beratung	Schulung	Gesamt
2007				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	7.369	2.369	493	10.231
Sonstige Außenumsätze				25
Konsolidierte Umsatzerlöse				10.256
Segmentbeitrag	4.300	631	209	5.140
Sonstige Segmentaufwendungen				– 2.442
Betriebsergebnis				2.698
Sonstige Aufwendungen und Erträge				2
Finanzergebnis				124
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen				2.824
Sonstige Informationen				
Abschreibungen	– 98	– 33	– 4	
2006				
Umsatzerlöse der operativen Segmente	6.643	2.300	440	9.383
Sonstige Außenumsätze				19
Konsolidierte Umsatzerlöse				9.402
Segmentbeitrag	4.034	596	167	4.797
Sonstige Segmentaufwendungen				– 2.294
Betriebsergebnis				2.503
Sonstige Aufwendungen und Erträge				– 11
Finanzergebnis				122
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen				2.614
Sonstige Informationen				
Abschreibungen	– 86	– 24	– 7	

Umsätze

Da die Segmente auf Basis unserer Produkte und Dienstleistungen klassifiziert sind, stimmen die Beträge der Außenumsätze in den Segmenten Produkt, Beratung und Schulung im Wesentlichen mit den Umsätzen der Bereiche Software- und Softwaredienstleistungen, Beratung sowie Schulung überein, wie sie in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen sind. Die Unterschiede zwischen den Umsätzen der drei berichtspflichtigen Segmente und den entsprechenden Posten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ergeben sich, da wir im internen Berichtswesen Umsätze unabhängig von ihrer Umsatzkategorie demjenigen Bereich zuordnen, in dem die Verantwortung für den entsprechenden Geschäftsvorfall liegt. Daher kann der Umsatz des Segments Schulung Beträge enthalten, die als Umsätze des Softwarebereichs klassifiziert wurden.

Sonstige Außenumsätze betrugen im Geschäftsjahr 2007 25 Mio. € (2006: 19 Mio. €). Sie enthalten unwesentliche Umsätze, die durch Leistungen außerhalb der berichtspflichtigen Berichtssegmente erzielt werden, sowie Währungsumrechnungsdifferenzen.

Segmentergebnis

Das Segmentergebnis berücksichtigt Aufwendungen, die den Segmenten direkt oder sinnvoll zurechenbar sind. Dazu gehören die Produktkosten, die Servicekosten sowie die Vertriebs- und Marketingkosten. Den Segmenten nicht direkt oder nicht in sinnvoller Weise indirekt zurechenbare Aufwendungen wie Verwaltungskosten und andere Aufwendungen des Unternehmens sind im Segmentergebnis nicht enthalten. Entwicklungsaufwand ist im Segmentergebnis nicht berücksichtigt, da unser internes Berichtswesen das Segmentergebnis unter Ausschluss des Entwicklungsaufwands misst. Anteilsbasierte Personalaufwendungen sind für Zwecke des Berichtswesens im Segmentergebnis ebenfalls nicht berücksichtigt.

Die jedem Segment direkt zurechenbaren Abschreibungen sowie der Anteil der Abschreibungen für Gebäude und IT, der den einzelnen Segmenten auf Basis von Mitarbeiterzahlen, genutzter Fläche und anderen Messgrößen zurechenbar ist, sind im Segmentergebnis eingerechnet.

Eine Änderung der Schätzparameter für Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen im Geschäftsjahr 2006 führte zu einem einmaligen Effekt auf die jeweiligen Segmentergebnisse in Höhe von 30 Mio. € (Produkt), 13 Mio. € (Beratung) und 2 Mio. € (Schulung).

Eine detaillierte Aufstellung der nicht zurechenbaren Corporate-Aufwendungen enthält folgende Tabelle:

Mio. €	2007	2006
Nicht zugeordnete Segmentaufwendungen:		
Beiträge der übrigen Unternehmensteile	– 11	– 10
Entwicklungsaufwand – aus Management-Sicht	1.769	1.642
Verwaltungs- und sonstige Aufwendungen – aus Management-Sicht	555	488
Aktienorientierte Vergütungsprogramme	95	99
IFRS-Überleitungsdifferenz	34	75
	2.442	**2.294**

Der oben aufgeführte Entwicklungs- und Verwaltungsaufwand basiert auf einer Einschätzung des Managements und entspricht nicht den korrespondierenden Beträgen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung. Die Abweichungen gehen vornehmlich darauf zurück, dass das Management die Organisationsstrukturen und Kostenstellen stärker berücksichtigt als die Zuweisung der Kosten zu Funktionsbereichen.

Segmentvermögen

Der Vorstand erhält in seiner Funktion als Hauptentscheidungsträger keine Angaben zum Segmentvermögen. Die Aufteilung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf die Segmente zeigen wir in Textziffer (16).

Geografische Angaben

In den nachstehenden Tabellen sind die Außenumsätze nach dem Sitz der Kunden sowie der Tochtergesellschaften aufgegliedert. Zudem ist das Anlagevermögen nach Regionen aufgeschlüsselt.

Mio. €	Umsatzerlöse nach Sitz des Kunden		Umsatzerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Deutschland	2.005	1.908	2.146	2.030
Übrige Region EMEA[1]	3.387	2.994	3.328	2.960
Region EMEA	**5.392**	**4.902**	**5.474**	**4.990**
USA	2.717	2.617	2.702	2.597
Übrige Region Amerika	872	776	865	753
Region Amerika	**3.589**	**3.393**	**3.567**	**3.350**
Japan	447	431	443	429
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	828	676	772	633
Region Asien-Pazifik-Japan	**1.275**	**1.107**	**1.215**	**1.062**
	10.256	**9.402**	**10.256**	**9.402**

[1] Europa, Naher Osten, Afrika

Mio. €	Software und softwarebezogene Serviceerlöse nach Sitz des Kunden		Software und softwarebezogene Serviceerlöse nach Sitz der SAP-Gesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Deutschland	1.433	1.342	1.526	1.421
Übrige Region EMEA[1]	2.542	2.170	2.524	2.170
Region EMEA	**3.975**	**3.512**	**4.050**	**3.591**
USA	1.849	1.734	1.837	1.718
Übrige Region Amerika	658	556	650	534
Region Amerika	**2.507**	**2.290**	**2.487**	**2.252**
Japan	340	308	336	306
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	619	495	568	456
Region Asien-Pazifik-Japan	**959**	**803**	**904**	**762**
	7.441	**6.605**	**7.441**	**6.605**

[1] Europa, Naher Osten, Afrika

Mio. €	Sachanlagen, netto		Immaterielle Vermögenswerte, netto	
	2007	2006	2007	2006
Deutschland	923	858	217	150
Übrige Region EMEA[1]	135	133	36	1
Region EMEA	**1.058**	**991**	**253**	**151**
USA	167	152	138	95
Übrige Region Amerika	13	10	14	18
Region Amerika	**180**	**162**	**152**	**113**
Japan	4	4	0	0
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	74	49	0	0
Region Asien-Pazifik-Japan	**78**	**53**	**0**	**0**
	1.316	**1.206**	**405**	**264**

[1] Europa, Naher Osten, Afrika

Da unser Kundenstamm sehr umfangreich ist, leisten einzelne Kunden keine wesentlichen Beiträge zu unserem Gesamtumsatz.

(29) Organe

Vorstand	Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2007)[1] (mit Ausnahme ehemaliger Vorstandsmitglieder)
Prof. Dr. Henning Kagermann Vorstandssprecher Gesamtverantwortung für die Strategie und Unternehmensentwicklung der SAP, die Produktentwicklung im Großkundensegment, Unternehmenskommunikation, Interne Revision und das Management von Spitzentalenten	Aufsichtsrat der Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, München Board of Directors der Nokia Corporation, Espoo, Finnland (seit 3. Mai 2007)
Léo Apotheker Stellvertretender Vorstandssprecher Vertrieb, Beratung und Schulung, Marketing, Partner Management	Verwaltungsrat der AXA, Paris, Frankreich
Dr. Werner Brandt Finanzvorstand Finanzen und Administration, Shared Services, Patente, Mergers & Acquisitions, SAP Ventures	Aufsichtsrat der LSG Lufthansa Service Holding AG, Neu-Isenburg Aufsichtsrat der QIAGEN N.V., Venlo, Niederlande (seit 20. Juni 2007)
Prof. Dr. Claus E. Heinrich Arbeitsdirektor Globales Personalwesen, Interne IT, SAP-Entwicklungszentren, Interne Geschäftsprozesse	
Gerhard Oswald Globaler Service und Support, SAP Business ByDesign	
John Schwarz (seit 1. März 2008) Chief Executive Officer von Business Objects Business-Objects-Geschäftseinheit einschl. Produktentwicklung, Markteinführungen sowie Service und Support	Board of Directors der Synopsys, Inc., Mountain View, Kalifornien, USA
Dr. Peter Zencke Anwendungsplattform, Forschung, SAP Business ByDesign, SAP Business One	Aufsichtsrat der SupplyOn AG, Hallbergmoos Aufsichtsrat der MeVis Medical Solutions AG, Bremen (seit 22. August 2007)
Shai Agassi (bis 31. März 2007) Produktentwicklung und Technologie, Branchenlösungen, Produkt- und Branchenmarketing	

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2007 oder bis zu dem Datum, an dem die Mitgliedschaft im Vorstand der SAP endete.

[1] Eine Übersicht über die Mitgliedschaften im Aufsichtsrat oder vergleichbaren Organen bei zum SAP-Konzern gehörenden Unternehmen ist auf Anfrage erhältlich.

Aufsichtsrat	Mitgliedschaft in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von nicht zum SAP-Konzern gehörenden Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2007) (mit Ausnahme ehemaliger Aufsichtsratsmitglieder)
Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner[2), 4), 5), 7)] Vorsitzender des Aufsichtsrats	
Lars Lamadé[1), 4), 7)] Stellvertretender Vorsitzender Project Manager Service & Support	
Pekka Ala-Pietilä[5)] Co-founder and CEO Blyk Ltd., London, Großbritannien	Board of Directors der Pöyry Plc, Vantaa, Finnland Board of Directors der CVON Group Limited (UK), London, Großbritannien Board of Directors der CVON Limited (UK), London, Großbritannien Board of Directors der CVON Innovations Limited (UK), London, Großbritannien Board of Directors der Blyk Services Oy, Helsinki, Finnland Board of Directors, CVON Innovation Services Oy, Turku, Finnland (seit 9. Februar 2007) Board of Directors, CVON Future Limited (UK), London, Großbritannien (seit 5. Februar 2007) Board of Directors der HelloSoft Inc., San José, USA (seit 1. Februar 2007)
Thomas Bamberger[1), 3)] (seit 10. Mai 2007) Leiter Operations Global Service & Support Chief Controlling Officer Research & Breakthrough Innovation Chief Controlling Officer Global Service & Support	
Panagiotis Bissiritsas[1), 2), 6)] (seit 10. Mai 2007) Support-Experte	
Willi Burbach[1), 5), 7)] Developer	
Helga Classen[1), 4), 7)] Vorsitzende des Betriebsrates der SAP AG und der SAP Hosting AG & Co. KG	
Prof. Dr. Wilhelm Haarmann[2), 6), 7)] Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Frankfurt am Main	Aufsichtsrat der Aareon AG, Mainz Aufsichtsrat der Vodafone Holding GmbH, Düsseldorf

Peter Koop[1), 5)] (seit 10. Mai 2007) Industry Business Development Expert	
Dr. Gerhard Maier[1), 2), 3)] Development Project Manager	
Dr. h. c. Hartmut Mehdorn[4)] 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. und 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
Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Dr. Ing. E.h. Joachim Milberg[2), 5), 7)] (seit 10. Mai 2007) Vorsitzender des Aufsichtsrats der BMW AG, München	Aufsichtsrat der Bertelsmann AG, Gütersloh Aufsichtsrat der Festo AG, Esslingen Board of Directors der Deere & Company, Moline, Illinois, USA Aufsichtsrat der MAN AG, München (bis 10. Mai 2007)
Prof. Dr. Dr. h. c. mult. August-Wilhelm Scheer[3), 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 Softwaresystemtechnik, Potsdam Aufsichtsrat der Saarbrücker Zeitung Verlag und Druckerei GmbH, Saarbrücken Mitglied des Senats der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V., München Aufsichtsrat der Deutsche Messe AG, Hannover (seit 28. August 2007)
Dr. Erhard Schipporeit[3)] Unternehmensberater	Aufsichtsrat der Commerzbank AG, Frankfurt am Main (bis 31. Januar 2007) Aufsichtsrat der Talanx AG, Hannover Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG, Frankfurt am Main Aufsichtsrat der HDI V.a.G., Hannover Aufsichtsrat der Hannover Rückversicherung AG, Hannover (seit 3. Mai 2007) Aufsichtsrat der Career Concept AG, München (seit 7. Dezember 2007) Board of Directors der TUI Travel PLC, London, Großbritannien (seit 21. Oktober 2007)

Stefan Schulz[1), 5), 6)]
Development Project Manager

Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer[5)]
(seit 10. Mai 2007)
Mitglied des Zentralvorstands der Siemens AG, München

Aufsichtsrat der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München
Aufsichtsrat der Deutsche Messe AG, Hannover
Aufsichtsrat der Infineon Technologies AG, München
Vorsitzender des Verwaltungsrats der Siemens S.A., Lissabon, Portugal
Vorsitzender des Verwaltungsrats der Siemens Ltd., Peking, China
Aufsichtsrat der Siemens Ltd., Mumbai, Indien
Aufsichtsrat der LEONI AG, Nürnberg (seit 3. Mai 2007)

Mitglieder des Aufsichtsrats bis 10. Mai 2007

Bernhard Koller
Leiter Ideenmanagement

Christiane Kuntz-Mayr
Development Architect

Dr. Barbara Schennerlein
Principal Consultant

Dr. Dieter Spöri
Leiter der Konzernrepräsentanz für Bundesangelegenheiten der Daimler AG, Berlin

Dr. h. c. Klaus Tschira
Geschäftsführer der Klaus Tschira Stiftung gGmbH, Heidelberg

Die Angaben gelten per 31. Dezember 2007 oder bis zu dem Datum, an dem die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat der SAP endete.

1) Arbeitnehmervertreter
2) Mitglied des Personalausschusses
3) Mitglied des Prüfungsausschusses
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 Vorstandsmitglieder betrugen im Geschäftsjahr 2007 25 Mio. € (2006: 38 Mio. € inklusive einer zusätzlichen einmaligen anteilsbasierten Vergütung). In diesem Betrag sind erfolgsunabhängige Vergütungen in Höhe von 3 Mio. € (2006: 4 Mio. €) und erfolgsbezogene Vergütungen in Höhe von 18 Mio. € (2006: 13 Mio. €) sowie eine regelmäßige anteilsbasierte Vergütung in Höhe von 4 Mio. € (2006: 5 Mio. €) enthalten. Die regelmäßige anteilsbasierte Vergütung entspricht dem Zeitwert der 486.594 Aktienoptionen (2006: 170.945), die im Geschäftsjahr an Vorstandsmitglieder ausgegeben wurden. Die dynamische Pensionsverpflichtung für die Mitglieder des Vorstands ist im Geschäftsjahr 2007 um 1 Mio. € (2006: 0 Mio. €) auf 16 Mio. € (2006: 17 Mio. €) gesunken.

Der Aufsichtsrat wird vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung am 3. Juni 2008 über die Dividende für seine Tätigkeit Jahresbezüge von insgesamt 2 Mio. € (2006: 2 Mio. €) erhalten. In diesem Betrag sind fixe Bezüge in Höhe von 1 Mio. € (2006: 1 Mio. €), variable Bezüge in Höhe von 1 Mio. € (2006: 1 Mio. €) und Ausschussvergütungen in Höhe von 0,08 Mio. € (2006: 0,07 Mio. €) enthalten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Aufsichtsratstätigkeit keine anteilsbasierten Vergütungen. Sofern Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat anteilsbasierte Vergütungen erhalten, resultieren diese Leistungen aus ihrer Stellung als Arbeitnehmer der SAP AG und sind von ihrer Aufsichtsratstätigkeit unabhängig.

Im Geschäftsjahr 2007 erfolgten Pensionszahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder in Höhe von 1 Mio. € (2006: 1 Mio. €). Am Jahresende 2007 bestanden für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder Pensionsverpflichtungen in Höhe von 12 Mio. € (2006: 13 Mio. €).

Weder im Geschäftsjahr 2007 noch im Jahr 2006 gewährten wir Vorschüsse auf künftige Gehaltszahlungen oder Kredite an Organmitglieder. Wir gingen zugunsten dieser Personen auch keine Haftungsverhältnisse ein.

Am 31. Dezember 2007 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 86.515 SAP Aktien (31. Dezember 2006: 287.384). Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen insgesamt 128.993.710 SAP-Aktien (31. Dezember 2006: 262.623.884).

Detaillierte Informationen zu den Vergütungsbestandteilen sowie zum Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats legt die SAP in ihrem Vergütungsbericht offen, der Bestandteil des Konzernlageberichts und des Jahresberichts Form 20-F ist und auf der Internetseite der SAP abgerufen werden kann.

(30) Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und 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 (29)), zu denen wir gewöhnliche Geschäftsbeziehungen unterhalten. Der Verkauf und Kauf von Software und Dienstleistungen erfolgt dabei zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Nach seinem Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat der SAP AG im Mai 2003 schloss Hasso Plattner einen Beratungsvertrag mit der SAP ab. Der Beratungsvertrag sieht keine Vergütung vor. Uns entstehen aus diesem Beratungsvertrag lediglich Aufwendungen aus der Erstattung der angefallenen Spesen, die in allen berichteten Geschäftsjahren unwesentlich waren.

Hasso Plattner ist alleiniger Gesellschafter der H.P. Beteiligungs GmbH, die wiederum 90 % an der Bramasol Inc., Palo Alto, USA hält. Mit dem SAP-Partner Bramasol generierten wir im Geschäftsjahr 2007 Umsätze in Höhe von 2 Mio. € (2006: 2 Mio. €).

Im März 2005 schlossen wir Verträge mit der Besitzgesellschaft der Multifunktionsarena Mannheim mbH & Co. KG ab, 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 praktiziert in der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft in Frankfurt. Die Entgelte für die Leistungen der HAARMANN Partnerschaftsgesellschaft waren in allen berichteten Geschäftsjahren unwesentlich.

Weder im Geschäftsjahr 2007 noch im Jahr 2006 hat SAP Darlehen an Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vergeben. In den genannten Jahren fanden auch keine Geschäftsvorfälle von wesentlicher Bedeutung zwischen der SAP und ihren unter Textziffer (20) aufgeführten Hauptaktionären statt.

Wie unter Textziffer (12) erläutert, beträgt der Nominalwert der offenen Ausleihungen der SAP an solche Mitarbeiter, die weder dem Vorstand noch dem Aufsichtsrat angehören, insgesamt 63 Mio. € (31. Dezember 2006: 62 Mio. €). Bei den Ausleihungen an Mitarbeiter handelt es sich im Wesentlichen um zinslose oder niedrig verzinste Baudarlehen. Die Abzinsung zum Zwecke der Finanzberichterstattung erfolgt zu aktuellen Marktzinsen. SAP verzeichnet bei Mitarbeiterdarlehen nur unerhebliche Zahlungsversäumnisse. Weder Mitarbeitern noch dem Vorstand haben wir Darlehen im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen oder Wandelschuldverschreibungen gewährt.

(31) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die Aktionäre der SAP AG haben in der Hauptversammlung am 10. Mai 2007 die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main/Berlin (KPMG Deutschland), zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der SAP AG für das Geschäftsjahr 2007 gewählt. Für in den Jahren 2007 und 2006 erbrachte Prüfungsleistungen und weitere Leistungen der KPMG Deutschland und anderer Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbundes sind im SAP-Konzern folgende Honorare angefallen:

Mio. €	2007	2006
Prüfungshonorare	8,3	7,4
Honorare für prüfungsnahe Leistungen	0,2	0,6
Honorare für Steuerberatungsleistungen	0,0	0,1
Honorare für sonstige Leistungen	0,3	0,4
	8,8	**8,5**

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 der KPMG 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 Geschäftsvorfällen sowie mitarbeiterbezogenen Steuerthemen. Zur Kategorie sonstige Leistungen gehören unter anderem Supportleistungen, wie zum Beispiel Schulungs- und Beratungsleistungen zu Themen, die außerhalb der Rechnungslegung und des Steuerwesens liegen.

Für Leistungen der KPMG Deutschland haben wir im Geschäftsjahr 2007 insgesamt einen Aufwand von 2,7 Mio. € (2006: 2,9 Mio. €) erfasst. Davon entfielen 2,5 Mio. € auf Abschlussprüfungen (2006: 2,5 Mio. €) sowie 0,002 Mio. € auf Steuerberatungsleistungen (2006: 0,03 Mio. €) und 0,2 Mio. € auf sonstige Leistungen (2006: 0,4 Mio. €).

E. Sonstige Pflichtangaben nach Deutschem Recht

(32) 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 sind von deutschen Unternehmen zwingend anzuwenden. 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 der SAP AG und der SAP Systems Integration AG (SAP SI) haben in den Geschäftsjahren 2007 und 2006 derartige Entsprechenserklärungen abgegeben. Die Erklärungen sind auf den Internetseiten der beiden Gesellschaften abrufbar.

(33) 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

(34) Anteilsbesitz

Stand 31.12.2007	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2007[1)]	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (–) 2007[1)]	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2007[1)]	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2007[2)]
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
I. Verbundene Unternehmen					
Inland					
SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf	100	2.168.865	518.005	1.092.381	3.479
SAP Systems Integration AG, Dresden[4)]	100	367.143	66.334	451.754	1.582
SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot[5)]	100	91.340	9.258	18.135	243
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt[6)]	100	66.939	1.766	10.274	208
SAP Passau GmbH & Co. KG, Passau	100	9.152	444	444	1
Wicom Communications GmbH, Aschheim[3)]	100	596	18	34	4
Virsa Deutschland GmbH, Walldorf[4)]	100	15	104	– 16	0
SAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	3	2	40	0
SAP Projektverwaltungs und Beteiligungs GmbH, Walldorf[4), 6)]	100	0	26.258	329.591	0
SAP Dritte Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf[4), 6)]	100	0	14.251	504.665	0
SAP Portals Europe GmbH, Walldorf[4)]	100	0	2.776	119.471	0
SAP Investment- und Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	6	35	0
OutlookSoft Deutschland GmbH, Neuss[3), 4)]	100	0	6	– 154	0
SAP Beteiligungsverwaltungs GmbH, Walldorf	100	0	0	107	0
eSAP Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	0	29	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	100	0	0	25	0
SAP Zweite Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf[6)]	100	0	0	25	0
SAP Consulting Beteiligungs GmbH, Walldorf	100	0	– 1	25	0
SAP Portals Holding Beteiligungs GmbH, Walldorf[4)]	100	0	– 6	639.593	0
SAP Erste Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH, Walldorf[6)]	100	0	– 7	804.854	0
SAP Retail Solutions Beteiligungsgesellschaft mbH, Walldorf	100	0	– 604	12.690	0
Europa (ohne Inland)/Naher Osten/Afrika					
SAP (UK) Limited, Feltham, Großbritannien	100	564.583	64.041	136.185	769
SAP France S.A., Paris, Frankreich	100	445.552	34.429	55.226	610
SAP (Schweiz) AG, Biel, Schweiz	100	407.605	65.158	93.569	582
S.A.P. ITALIA Sistemi Applicazioni Prodotti in data processing S.p.A., Mailand, Italien[4)]	100	254.088	22.672	149.355	462
S.A.P. Nederland B.V., ‘s-Hertogenbosch, Niederlande[4)]	100	249.206	44.660	197.720	406
Limited Liability Company „SAP CIS“, Moskau, Russland	100	233.605	31.395	87.569	475
SAP Österreich GmbH, Wien, Österreich	100	200.481	22.700	52.941	455
SAP España Sistemas, Aplicaciones y Productos en la Informática, S.A., Madrid, Spanien[4)]	100	176.533	16.938	103.282	359
SYSTEMS APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (NV SAP BELGIUM SA), Brüssel, Belgien[4)]	100	161.186	13.765	55.426	251
SAP Danmark A/S, Kopenhagen, Dänemark	100	127.693	15.397	25.463	152
Systems Applications Products (Africa) (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika	100	105.044	– 237	85.559	310
SAP Svenska Aktiebolag, Stockholm, Schweden	100	100.884	8.671	20.487	115

Stand 31.12.2007	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2007[1)]	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (–) 2007[1)]	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2007[1)]	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2007[2)]
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP ČR, spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik	100	99.884	15.578	40.196	218
SAP Finland Oy, Espoo, Finnland	100	87.221	10.284	29.814	106
SAP Norge AS, Lysaker, Norwegen	100	64.954	5.599	21.825	88
SAP SSC (Ireland) Limited, Dublin, Irland	100	55.640	1.863	21.987	699
SAP Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100	55.180	6.542	22.073	129
SAP Portugal – Sistemas, Aplicações e Produtos Informáticos, Sociedade Unipessoal, Lda., Paço de Arcos, Portugal	100	55.128	5.766	35.060	129
SAP Portals Israel Ltd., Ra'anana, Israel[4)]	100	52.040	13.294	35.140	284
SAP Hungary Rendszerek, Alkalmazások és Termékek az Adatfeldolgozásban Informatikai Kft, Budapest, Ungarn	100	49.528	2.886	15.704	413
SAP Public Services (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika[4)]	70	42.105	7.519	21.133	31
SAP Labs Israel Ltd., Ra'anana, Israel	100	40.559	1.227	4.837	334
SAP Türkiye Yazilim Üretim ve Ticaret A.S., Istanbul, Türkei	100	35.272	4.471	10.249	52
SAP Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100	32.143	2.346	20.524	127
SAP HELLAS SYSTEMS APPLICATIONS AND DATA PROCESSING S.A., Athen, Griechenland	100	24.449	2.103	1.278	50
SAP Business Services Center Europe s.r.o., Prag, Tschechische Republik	100	21.289	1.902	2.383	325
SAP LABS France S.A.S., Mougins, Frankreich	100	20.217	1.603	8.781	170
Limited Liability Company „SAP Ukraine", Kiew, Ukraine	100	16.547	477	6.329	40
SAP Labs Bulgaria EOOD, Sofia, Bulgarien	100	14.634	613	1.760	440
SAP Slovenia d.o.o., Ljubljana, Slowenien	100	11.065	– 285	4.084	25
SAP Romania SRL, Bukarest, Rumänien	100	10.228	– 219	1.235	45
SAP Middle East & North Africa LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate[3)]	49[7)]	10.088	1.113	62.802	33
SAP Ireland Limited, Dublin, Irland	100	9.030	– 275	– 1.367	17
SAP EMEA Inside Sales S.L., Barcelona, Spanien	100	7.166	281	353	72
SAP BULGARIA EOOD, Sofia, Bulgarien[4)]	100	6.242	459	1.090	9
SAP d.o.o., Zagreb, Kroatien	100	5.592	– 1.320	– 272	20
SAP Kazakhstan LLP, Almaty, Kasachstan	100	5.064	– 315	738	13
SAP West Balkans LLC, Belgrad, Jugoslawien	100	4.825	– 908	147	39
Merlin Systems Oy, Espoo, Finnland[3), 4)]	100	3.973	371	458	20
MaXware AS, Trondheim, Norwegen[3), 4)]	100	3.570	875	16.861	20
TomorrowNow (UK) Ltd., Feltham, Großbritannien[4)]	100	3.448	– 1.237	– 3.001	16
Wicom Communications Oy, Espoo, Finnland[3)]	100	3.205	– 3.429	37.123	46
OutlookSoft Limited, London, Großbritannien[3), 4)]	100	2.721	– 1.226	– 3.413	0
SAP Manage Ltd, Ra'anana, Israel	100	2.662	– 1.342	– 937	31
SAP CYPRUS LTD, Nicosia, Zypern[4)]	100	1.625	– 66	– 2.158	2
TomorrowNow Nederland B.V., Amsterdam, Niederlande	100	1.444	– 913	– 1.033	10
Systems Applications Products Nigeria Limited, Abuja, Nigeria[4)]	100	1.041	157	– 952	4
OutlookSoft Italia S.r.l., Mailand, Italien[3), 4)]	100	1.008	399	– 407	1
OutlookSoft EURL, Paris, Frankreich[3), 4)]	100	727	308	– 1.853	2
SAP Saudi Arabia Software Trading LLC., Riyadh, Saudi-Arabien[3)]	51	630	142	7.436	0
OutlookSoft (Suisse) S.A., Nyon, Schweiz[3), 4)]	100	264	– 236	– 1.831	3
OutlookSoft Nederland, BV, Rotterdam, Niederlande[3), 4)]	100	252	43	85	0
MaXware UK Ltd, Ascot, Großbritannien[3), 4)]	100	168	22	132	0
Silk Europe, NV, Diegem, Belgien[3), 4)]	100	85	– 28	2.126	0
Wicom Communications B.V., DenHaag, Niederlande[3), 4)]	100	75	1	7	1

Stand 31.12.2007	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2007[1)]	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (–) 2007[1)]	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2007[1)]	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2007[2)]
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
SAP UAB (Lithuania), Vilnius, Litauen[3)]	100	59	– 199	54	3
SAP Estonia OÜ, Tallinn, Estland[3)]	100	49	44	47	0
Wicom Communications (UK) Ltd., Guildford, Großbritannien[3)]	100	46	3	1	0
Virsa Systems Limited, Berkshire, Großbritannien[4)]	100	0	156	66	0
SAP Business, Paris, Frankreich[3), 4)]	100	0	0	37	0
Merlin Communications Ltd Oy, Espoo, Finnland[3), 4)]	100	0	0	24	0
SAP Commercial Services Ltd., Valetta, Malta	100	0	0	1	0
SAP Malta Investments Ltd., Valetta, Malta	100	0	0	1	0
Khimetrics LTD, London, Großbritannien[4)]	100	0	0	0	0
SAP Public Services BEE Investment Trust (Pty) Ltd i.L., Johannesburg, Südafrika[4)]	100	0	0	0	0
Ithinqcom (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika[4)]	100	0	0	– 67	0
Wicom Communications AB, Kista, Schweden[3), 4)]	100	0	– 1	10	2
Ambin Properties (Pty) Ltd, Johannesburg, Südafrika[4)]	100	0	– 49	– 321	0
SAP Latvia SIA, Riga, Lettland[3)]	100	0	– 116	138	3
SAP Saudi Arabia Software Services LLC., Riyadh, Saudi-Arabien[3)]	100	0	– 449	23.790	8
Millsgate Holding B.V., Amsterdam, Niederlande[3), 4)]	100	0	0	0	0
Amerika					
SAP America, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA	100	2.501.509	165.731	1.398.187	5.133
SAP Labs, LLC, Palo Alto, Kalifornien, USA[4)]	100	343.474	8.767	71.190	1.467
SAP Canada Inc., Toronto, Kanada	100	342.570	12.377	154.712	1.003
SAP Public Services, Inc., Washington, D.C., USA[4)]	100	257.015	29.328	213.487	253
SAP Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	100	247.924	13.584	63.916	733
SAP Global Marketing Inc., New York, New York, USA	100	177.796	1.526	13.398	342
SAP México S.A. de C.V., Mexiko-Stadt, Mexiko	100	167.084	11.231	33.055	377
SAP Retail, Inc., Scottsdale, Delaware, USA[4)]	100	142.252	12.257	316.249	323
SAP Andina y del Caribe, C.A., Caracas, Venezuela	100	122.832	– 17.902	– 18.882	291
SAP Governance Risk & Compliance, Inc., Fremont, Kalifornien, USA[4)]	100	88.476	27.852	304.150	116
SAP ARGENTINA S.A., Buenos Aires, Argentinien	100	83.083	8.603	14.254	396
SAP International, Inc., Miami, Florida, USA[4)]	100	31.155	2.061	7.155	52
OutlookSoft Corporation, Stamford, Connecticut, USA[3), 4)]	100	29.090	– 4.358	251.621	146
TomorrowNow, Inc., Bryan, Texas, USA[4)]	100	15.588	– 14.385	– 13.202	116
Frictionless Commerce, Inc., Cambridge, Massachusetts, USA[4)]	100	10.476	721	31.782	0
Triversity Corporation, Bristol, Pennsylvania, USA[4)]	100	4.764	715	5.857	0
SAP Government Support and Services, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA[4)]	100	4.061	177	– 737	18
SAP Georgia LLC, Newtown Square, Pennsylvania, USA[4)]	100	1.058	– 849	9.264	0
MaXware, Inc., King of Prussia, Pennsylvania, USA[3), 4)]	100	326	– 76	– 547	0
SAP Properties, Inc., Newtown Square, Pennsylvania, USA[4)]	100	236	– 134	4.862	0
SAP Financial Inc., Toronto, Kanada[4)]	100	0	30.373	– 9.582	0
SAP Investments, Inc., Wilmington, Delaware, USA[4)]	100	0	22.979	526.653	0
Frictionless Foreign Holding Company, Cambridge, Massachusetts, USA	100	0	0	0	0
110405, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA	100	0	– 1	14.190	0
Khimetrics Canada, Inc., Montreal, Kanada[4)]	100	0	– 169	0	0

Stand 31.12.2007	Anteil am Kapital	Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2007[1)]	Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (–) 2007[1)]	Eigenkapital der Gesellschaft 31.12.2007[1)]	Anzahl Mitarbeiter am 31.12.2007[2)]
Name und Sitz der Gesellschaft	%	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	
Asien-Pazifik-Japan					
SAP JAPAN Co., Ltd., Tokio, Japan	100	461.255	34.923	206.604	1.348
SAP Australia Pty Limited, Sydney, Australien	100	224.664	20.700	86.739	465
SAP INDIA PRIVATE LIMITED, Bangalore, Indien	100	211.367	37.369	123.293	1.006
SAP (Beijing) Software System Co., Ltd., Peking, China	100	156.757	14.281	46.842	1.741
SAP Asia Pte Ltd, Singapur	100	118.772	2.815	10.927	515
SAP Labs India Private Limited, Bangalore, Indien	100	117.563	5.793	17.821	3.871
SAP Korea Ltd., Seoul, Korea	100	84.015	7.258	19.045	194
SAP MALAYSIA SDN BHD, Kuala Lumpur, Malaysia	100	40.458	3.995	16.796	135
SAP TAIWAN CO., LTD., Taipeh, Taiwan	100	29.023	3.529	6.390	53
SAP SYSTEMS, APPLICATIONS AND PRODUCTS IN DATA PROCESSING (THAILAND) LTD., Bangkok, Thailand	100	28.934	3.292	24.402	50
SAP HONG KONG CO. LIMITED, Hongkong, China	100	27.289	1.845	7.973	60
SAP New Zealand Limited, Auckland, Neuseeland	100	25.151	1.580	14.907	36
PT SAP Indonesia, Jakarta, Indonesien	100	13.281	4.682	5.856	44
SAP PHILIPPINES, INC., Makati, Philippinen	100	12.143	1.197	7.491	33
TIM System Inc., Seoul, Korea[4)]	100	4.754	906	15.446	31
TomorrowNow Singapore Pte Ltd., Singapur[4)]	100	1.185	– 492	– 1.568	13
TomorrowNow Australia Pty Ltd, Sydney, Australien	100	1.148	– 190	– 284	7
Virsa Systems Private Limited, Chandigarh, Indien[4)]	100	651	182	58	0
SAPMarkets Asia Pacific Solutions Pte Ltd, Singapur	100	0	6.939	104	0
SAP INDIA (HOLDING) PTE LTD, Singapur	100	0	– 10	251	0
II. Assoziierte Unternehmen					
ArisGlobal Holdings, LLC, Stamford, Connecticut, USA[4)]	16	16.438	1.447	6.101	725
Procurement Negócios Eletrônicos S/A, Rio de Janeiro, Brasilien[4)]	17	4.036	48	62	0
Pandesic LLC i.L., Newtown Square, Pennsylvania, USA[4)]	50	0	0	0	0
Greater Pacific Capital (Cayman), L.P., George Town, Cayman Islands	4	Keine Daten verfügbar			

Stand 31.12.2007
Name und Sitz der Gesellschaft
III. Sonstige Beteiligungsunternehmen (Beteiligungsquote ≥ 5 %)
Abaco Mobile, Inc., Alpharetta, Georgia, USA
Apriso Corporation, Long Beach, Kalifornien, USA
Avokia, Inc., Toronto, Kanada
Conformia Software, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA
Dacos Software GmbH, Saarbrücken, Deutschland
Datria Systems, Inc., Englewood, Colorado, USA
Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH, Kaiserslautern, Deutschland
Human Resource Management & Consulting Co., Ltd., Tokio, Japan
Ignite Technologies, Inc., Frisco, Texas, USA
iTAC Software AG, Dernbach, Deutschland
Metallect 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
Ping Identity Corporation, Denver, Colorado, USA
Powersim Corporation, Herndon, Virginia, USA
Questra Corporation, Redwood City, Kalifornien, USA
Realize Corporation, Tokio, Japan
Reva Systems Corporation, Chelmsford, Massachusetts, USA
Selero, Inc., Denver, Colorado, USA
SocialText, Inc., Palo Alto, Kalifornien, USA
Sonoa Systems, Inc., Santa Clara, Kalifornien, USA
SupplyOn AG, Hallbergmoos, Deutschland
T3C, Inc., Sunnyvale, Kalifornien, USA
Venture-Capital Beteiligung GbR mbH, Stuttgart, Deutschland
Virtual Iron Software, Inc., Massachusetts, USA
Visiprise, Inc., Alpharetta, Georgia, USA
VoiceObjects Inc., San Mateo, Kalifornien, USA
Zend Technologies, Ltd., Cupertino, 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.
[2] Zum Stichtag 31.12.2007 einschließlich Geschäftsführer.
[3] Erstmals in den Konzernabschluss einbezogen.
[4] Mittelbar gehalten.
[5] 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.
[6] Gesellschaft mit Ergebnisabführungsvertrag.
[7] Die restlichen Aktien werden von einem Treuhänder gehalten.

Erklärung des Vorstands

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Walldorf, 18. März 2008

SAP AG
Walldorf, Baden

Der Vorstand

Kagermann

Apotheker

Brandt

Heinrich

Oswald

Schwarz

Zencke

Finanzkalender

2008

30. April
Vorläufige Zahlen zum ersten Quartal 2008

3. Juni
Hauptversammlung, Mannheim

4. Juni
Zahlung der Dividende

29. Juli
Vorläufige Zahlen zum zweiten Quartal 2008

28. Oktober
Vorläufige Zahlen zum dritten Quartal 2008

2009

29. Januar
Vorläufige Zahlen zum Geschäftsjahr 2008,
Presse-, Analysten- und Telefonkonferenz

20. Mai
Hauptversammlung, Mannheim

22. 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 (US-GAAP, deutsch, englisch)
- IFRS-Konzernrechnungslegung der SAP (deutsch, englisch)
- Jahresbericht Form 20-F (nur englisch)
- HGB-Rechnungslegung der SAP AG (nur deutsch)
- 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
- 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
- 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

Druck
ColorDruck GmbH, Leimen

Copyright
©2008 SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

Warenzeichen
SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Partner-Edge, ByDesign, SAP Business ByDesign 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.

Konzernzentrale

SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
69190 Walldorf
Deutschland

www.sap.com

50088028

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™