



SPERRVERMERK:

19. Mai 2009, 10:00 Uhr MESZ

- Es gilt das gesprochene Wort -

**Léo Apotheker
Vorstandssprecher
SAP AG**

**Rede auf der
Hauptversammlung der SAP AG**

Mannheim, 19. Mai 2009

1. Begrüßung

Lieber Henning, ich möchte Dir im Namen des Vorstands sehr herzlich danken für Deine außerordentlichen Verdienste um die SAP. Und persönlich danke ich Dir für eine gemeinsame Zeit, die sehr erlebnisreich und sehr erfolgreich war, für unzählige Gespräche, bei denen wir immer eines im Blick hatten: den gemeinsamen Erfolg für unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und unsere Aktionäre.

Ein herzlicher Dank gilt auch Claus und Peter für die gemeinsame Vorstandsarbeit.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie können sich vorstellen, dass ich mir zum Start in dieses neue Amt ein leichteres Jahr gewünscht hätte. Ich kenne die IT-Branche und die SAP zwar schon sehr lange, aber das aktuelle wirtschaftliche Umfeld stellt auch die SAP vor außergewöhnliche Herausforderungen.

Henning hat darauf hingewiesen: Die wichtigste Währung in der Krise heißt Vertrauen. Deshalb ist Kontinuität im Wandel heute besonders wichtig, und deshalb freut es mich sehr, dass wir den Führungswechsel in bewährter SAP-Tradition so reibungslos gestalten konnten.

2. Was bedeutet die Finanz- und Wirtschaftskrise für SAP?

Wir sollten uns das Ausmaß der aktuellen Krise noch einmal vor Augen halten. Für Deutschland wird in diesem Jahr ein Rückgang der Wirtschaftsleistung um 6 % erwartet. Das ist ein dramatischer Einbruch, und im Rest der Welt sieht es leider nicht viel anders aus.

[FOLIE: Dramatische Wirtschaftskrise – Unsicherheit bleibt]

a. Beschränkte Sichtweite

Viel wichtiger aber als der aktuelle Einbruch der Weltwirtschaft ist die anhaltende Unsicherheit. Das besondere Kennzeichen dieser Krise ist die Unsicherheit der Prognosen: Ob U-, V- oder L-Kurve: Die Vorhersagen über Verlauf und Dauer der Krise wechseln fast täglich. Mal gibt es Hoffnungsschimmer, zum Beispiel durch die immensen Summen, die der Staat auf einmal in die Hand nimmt. Aber jeder Silberstreif am Horizont wird schnell wieder durch Schwarzmalerei übertüncht.

Wir wissen über den Fortgang der Krise nur, dass wir nicht sehr viel wissen.

Aber ich bin fest davon überzeugt, dass uns Volatilität und Unsicherheit noch länger erhalten bleiben. Die Weltwirtschaft wird nach dieser Krise nicht mehr die gleiche sein wie vorher. Darauf komme ich später noch zurück.

Die aktuelle Unsicherheit in aller Welt schlägt auch auf unsere Geschäftsperspektiven durch. Die Sichtweite ist deutlich eingeschränkt. Und wer auf Sicht fahren muss, sollte es vorsichtig tun.

b. Bedeutung der Sparmaßnahmen, SAP agiles Unternehmen

Der Vorstand der SAP AG hat daher im letzten Jahr ein umfangreiches Sparprogramm beschlossen. Es war eine schnelle Entscheidung, unmittelbar nachdem wir im dritten Quartal überraschend heftig von den Auswirkungen der Krise getroffen wurden.

Einige hat es irritiert, dass wir so rasch gehandelt haben. Manche haben es als zu frisch empfunden. Aber in der Ausführung hatten die Maßnahmen genau das richtige und notwendige Tempo. Schnelligkeit und Flexibilität sind in einem solchen Umfeld entscheidend. Wer zu lange wartet, muss später noch härtere Maßnahmen ergreifen.

Wir haben uns die Sparmaßnahmen nicht leichtgemacht. Besonders schwergefallen ist uns der weltweite Stellenabbau, den wir im Januar beschlossen haben.

Die Maßnahmen waren aber notwendig, um unsere Handlungsfähigkeit in der Krise zu bewahren. Wer nur reagiert, kann keine neuen Chancen nutzen; nur wer agieren kann, wird als Gewinner aus der Krise hervorgehen.

c. Bedeutung Umsatzwachstum vs. Ergebnis/Marge

Meine Damen und Herren, eine gute operative Marge ist wichtig, um sich als Unternehmen weiter zu entwickeln. Das erwarten unsere Kunden genauso wie Sie als Aktionäre, und natürlich auch unsere Mitarbeiter.

Zugleich müssen wir aber auf kommendes Wachstum ausgerichtet bleiben. Eine gute finanzielle Verfassung ist entscheidend, um schlagkräftig agieren zu können, und die finanzielle Verfassung der SAP ist sehr erfreulich: Wir haben trotz der Krise eine solide Ertragslage, verteidigen sehr erfolgreich unsere Marge und generieren einen guten Cash Flow.

Das erlaubt uns kontinuierliche Investitionen, allen voran in Forschung und Entwicklung, aber auch in smarte Akquisitionen. Solche Investitionen sind gerade in schwierigen Zeiten von großer Bedeutung, weil wir damit jetzt den Grundstein für künftiges Wachstum legen können.

Unsere Innovationskraft treibt unseren Erfolg, und der Vorstand wird alles tun, um diese Innovationskraft zu erhalten und zur richtigen Zeit die richtigen Produkte an den Markt zu bringen.

d. Dank an Mitarbeiter

Die SAP hat die globale Wirtschaftskrise bisher deutlich besser gemeistert als viele andere Unternehmen. Das verdanken wir zuallererst unseren Mitarbeitern, die derzeit aufgrund der Sparmaßnahmen auch Einschränkungen hinnehmen müssen. Sie sorgen Tag für Tag mit außerordentlichem Engagement dafür, dass unsere Kunden die Produkte und Serviceleistungen bekommen, die sie brauchen, und dass die SAP auch in Zukunft erfolgreich ist. Dafür gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mein ganz herzlicher Dank!

3. Ausblick 2009

Was erwarten wir nun für 2009?

[FOLIE: Ausblick – Geschäftsjahr 2009]

2009 ist und bleibt ein außerordentlich schwieriges Jahr. Die Konjunktur belebt sich hier und da ein wenig, aber derzeit sehen wir bis zum Jahresende keine nennenswerte Verbesserung der allgemeinen Wirtschaftslage. Für unsere Umsatzzahlen lässt sich daher keine verlässliche Prognose abgeben.

Stattdessen konzentrieren wir unsere Prognose auf die operative Marge.

Unsere Margenprognose beruht dabei auf der Annahme, dass die software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse in etwa auf Vorjahresniveau liegen werden: zwischen Nullwachstum und 1 % unter dem Vorjahreswert. (Dabei sind die Erlöse um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects bereinigt.)

Unter dieser Annahme erwarten wir für das Geschäftsjahr 2009, dass die operative Marge gemäß Non-GAAP ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse zwischen 24,5 % und 25,5 % liegen wird. (Dieser Wert ist ebenfalls bereinigt um einmalige Abschreibungen auf die abgegrenzten Supporterlöse aus der Akquisition von Business Objects und akquisitionsbedingte Aufwendungen.)

In dieser Prognose sind einmalige Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit dem geplanten Stellenabbau enthalten. Diese Kosten in Höhe von 200 bis 300 Millionen Euro schlagen bei der operativen Marge (Non-GAAP) mit 2 bis 3 Prozentpunkten zu Buche.

4. Erstes Quartal

[FOLIE: Erstes Quartal 2009]

Das erste Quartal war wie erwartet besonders schwierig, denn wir vergleichen uns hier mit einem sehr starken Vorjahreszeitraum vor den Auswirkungen der Wirtschaftskrise.

a. Umsatz

Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse nach US-GAAP konnten im Vergleich zum Vorjahr mit 1,74 Milliarden Euro konstant gehalten werden. Nach Non-GAAP-Regeln gingen sie um 2 % von 1,78 auf 1,75 Mrd. Euro zurück. Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse ergibt sich ein Rückgang um 4 %.

Angesichts der allgemeinen Wirtschaftskrise ist das ein sehr solides Ergebnis.

Die reinen Softwareerlöse sind – Non-GAAP und währungsbereinigt – um rund ein Drittel zurückgegangen. Hierin spiegelt sich die aktuelle Zurückhaltung der Kunden bei größeren Projekten wieder. Der Rückgang wird aber zum großen Teil kompensiert durch einen hohen Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse.

Das beweist die Qualität unserer Kundenbeziehungen als langfristige, strategische Partnerschaften, auf die Henning bereits hingewiesen hat.

b. Marge

Wie schon im vierten Quartal 2008 konnten wir auch im ersten Quartal 2009 eine sehr gute Margenentwicklung vorweisen.

Die operative Marge (Non-GAAP) sank zwar – ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse – um 2,3 Prozentpunkte auf 17,2 %. Darin sind aber bereits Restrukturierungskosten aufgrund der angekündigten Stellenreduzierung enthalten. Diese Kosten von bisher 160 Millionen Euro beeinflussen die operative Marge (Non-GAAP) um 6,6 Prozentpunkte.

Stellt man dies in Rechnung, hat sich die operative Marge also auch im ersten Quartal sehr positiv entwickelt. Dies ist ein deutlicher Erfolg unserer konsequenten Sparmaßnahmen.

c. Weitere Entwicklung 2009

Für den weiteren Verlauf des Jahres haben wir Ende April unseren Ausblick bestätigt. Wir gehen also von einer guten Margenentwicklung aus. Die Marge ist und bleibt in der jetzigen Situation unsere wichtigste Steuerungsgröße und wir gehen davon aus, dass wir die bereinigte operative Marge mittelfristig auf 35% steigern können.

Zugleich wollen wir aber natürlich das Fundament für neues Wachstum legen. Daher bringen wir 2009 – wie in den vergangenen Jahren – eine ganze Reihe von Innovationen in den Markt, um unseren Erfolg als Marktführer nachhaltig zu sichern. Eine kleine Auswahl möchte ich Ihnen kurz vorstellen.

5. Innovation treibt unseren Erfolg

[FOLIE: Innovation treibt unseren Erfolg – Aktuelle Beispiele]

a. SAP Business Suite 7

Anfang Februar haben wir unsere neue Business Suite vorgestellt, die SAP Business Suite 7. Sie ist ein weiterer Meilenstein der Unternehmenssoftware, mit mehr als 150 funktionellen Neuerungen, einer einheitlichen Benutzeroberfläche und integrierten Abläufen über Abteilungs-, Anwendungs- und Firmengrenzen hinweg.

Die SAP Business Suite 7 ist ein exzellentes Beispiel dafür, wie wir unseren Kunden mit einer service-orientierten Architektur möglichst hohen Gegenwert für ihre Investitionen liefern.

b. Branchenlösungen

Hinzu kommen maßgeschneiderte Branchenlösungen.

Zum Einen stellen wir spezielle Pakete bereit (die sogenannten „Best-Run -Now“-Pakete), mit denen unsere Kunden die aktuellen Herausforderungen optimal bewältigen können.

Zum Anderen entwickeln wir ständig neue Lösungen. Zum Beispiel sorgt SAP-Software bei Energieversorgern für die Integration von sogenannten „intelligenten Zählern“. Solche Zähler können zeitgenau den Verbrauch im Haushalt messen. Mit der richtigen Softwarelösung von SAP sind sowohl die Endkunden als auch die Energieversorger in der Lage, Energieerzeugung, -verteilung und -verbrauch möglichst effizient und kostengünstig zu steuern.

c. SAP BusinessObjects Explorer

Innovationen gibt es natürlich auch in unserem SAP BusinessObjects-Portfolio: In der vergangenen Woche haben wir auf der Sapphire den SAP BusinessObjects Explorer vorgestellt.

Mit dieser Software lassen sich gewaltige Datenmengen aus dem ganzen Unternehmen blitzschnell analysieren und verschiedene Szenarien in Echtzeit durchspielen. So können Entscheidungen schneller und besser gefällt werden, was gerade in Krisenzeiten Wettbewerbsvorteile schafft.

d. SAP Business ByDesign

Ein drittes Beispiel: Für den Mittelstand entwickeln wir unsere Lösung SAP Business ByDesign weiter. Im Laufe des Jahres kommen auf Wunsch unserer Testkunden neue Funktionen hinzu, so dass wir das Anforderungsprofil dynamisch wachsender Mittelständler optimal abdecken können. Unsere Herausforderung besteht jetzt darin, Produkt und Geschäftsmodell so zu optimieren, dass wir das angestrebte Volumengeschäft mit der nachhaltigen Profitabilität aufbauen können, die Sie als Aktionäre zu Recht von SAP erwarten.

e. SAP Enterprise Support

Als letztes Beispiel für unsere Innovationskraft möchte ich SAP Enterprise Support erwähnen: In der Presse meistens falsch als „Preiserhöhung“ dargestellt, handelt es sich tatsächlich um ein grundlegende Service-Innovation. SAP Enterprise Support ist ein Wartungsangebot, das in der Softwareindustrie seinesgleichen sucht.

Zusammen mit unserer neuen Wartungsstrategie von 7+2 Jahren bekommen unsere Kunden durch SAP Enterprise Support einen deutlich höheren Investitionsschutz bei insgesamt geringeren Betriebskosten.

Eine allmähliche Anpassung der Wartungskosten an marktübliche Preise schien uns dafür mehr als angemessen. Viele Kunden haben dies akzeptiert und sind vom Mehrwert überzeugt. Von einigen kam – zum Teil auch öffentlich – Kritik; das gilt vor allem in Deutschland, weil hier und in Österreich eine Kündigung bestehender Verträge erforderlich war.

Mit unserem weltweiten Anwendernetzwerk SUGEN haben wir jetzt Leistungskennzahlen vereinbart, um den Mehrwert von SAP Enterprise Support quantitativ festzustellen und diese mit der Preisanpassung zu verbinden. Das ist eine in der Softwarebranche einzigartige Innovation.

In einem kurzen Film möchte ich Ihnen nun vorstellen, was Kunden, die SAP Enterprise Support nutzen, über unser neues Wartungsangebot sagen.

[VIDEO: SAP Enterprise Support]

Sehr geehrte Damen und Herren,
ich glaube diese Aussagen sprechen für sich. Wir sind fest davon überzeugt, dass sich SAP Enterprise Support als neuer Standard erfolgreich durchsetzen wird.

6. Strategische Weiterentwicklung (I): „Clear“

Als Weltmarktführer für Unternehmenssoftware wollen wir unsere Position natürlich auch strategisch weiterentwickeln.

a. Die neue Realität

Wie immer schauen wir dabei zuerst auf unsere Kunden und auf das, was sie heute und in Zukunft brauchen.

Ich habe eingangs gesagt: Die Weltwirtschaft wird nach dieser Krise nicht mehr die gleiche sein wie vorher. Davon bin ich fest überzeugt. Die Krise hat nicht nur vorübergehende Symptome. Sie erzwingt und beschleunigt vielmehr eine grundlegende Neuausrichtung der Art und Weise, wie auf der ganzen Welt gewirtschaftet wird.

Die Unsicherheit, die Unklarheit und große Volatilität, die wir zurzeit erleben, erfordert eine Konzentration auf das genaue Gegenteil: auf Klarheit, und zwar in allem, was wir tun. Klarheit bedeutet für Unternehmen: Mehr Transparenz, mehr Sichtbarkeit und mehr Verantwortlichkeit in allem, was man tut.

b. „Clear Enterprise“

[FOLIE: Strategische Weiterentwicklung – “Clear Enterprise”]

Unser neues Leitbild für ein „Best-Run Business“ ist ein „klares Unternehmen“, im Englischen „Clear Enterprise“. Wir haben dieses Leitbild soeben auf unserer Kundenmesse Sapphire vorgestellt und sehr gutes Feedback erhalten.

Mit einer neuen Anzeigenkampagne gehen wir damit in die Öffentlichkeit. Einige Beispiele dafür sehen Sie hier im Hintergrund.

Unsere Kunden sehen die Notwendigkeit für mehr Klarheit überall: für mehr Transparenz und Offenheit, für bessere Risikoabschätzung, für klare Geschäftsbeziehungen und Prozesse, intern ebenso wie extern über ganze Geschäftsnetzwerke.

c. SAP als Clear Enterprise

Natürlich wollen wir hier selbst Vorbild sein und ein „Clear Enterprise“ werden. Klare Prozesse zum Beispiel sind von großer Bedeutung für mehr Effizienz, aber auch für mehr Flexibilität bei Veränderungen. Und sie sind ebenso wichtig für bessere Kundenbeziehungen.

Denn ein Unternehmen kann nur dann gut funktionieren, wenn Menschen und Prozesse optimal zueinander passen. Je besser die Prozesse, umso bessere Arbeit können unsere Mitarbeiter leisten.

7. Strategische Weiterentwicklung (II): Nachhaltigkeit

Meine Damen und Herren,
ein besonderer Bereich für das Leitbild eines „klaren“ Unternehmens ist das Thema Nachhaltigkeit. Es bedeutet für uns sowohl eine Verpflichtung als auch eine große Chance.

a. Ganzheitliches Verständnis von Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist heute weltweit eine Notwendigkeit, und wird auch als solche erkannt. Das gilt nicht nur aufgrund des Klimawandels. Die ganze Art und Weise unseres Wirtschaftens muss sich hin zu mehr Nachhaltigkeit ändern.

Wir verstehen Nachhaltigkeit daher nicht nur als Umweltthema. Für uns bedeutet Nachhaltigkeit vielmehr, die Gesamtheit der wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Risiken ganzheitlich zu adressieren und die damit verbundenen Chancen zu nutzen.

Der Vorstand hat sich dazu verpflichtet, das Thema Nachhaltigkeit in den kommenden Jahren strategisch voranzutreiben, und hierzu einen „Chief Sustainability Officer“ ernannt.

b. SAP als Vorbild

Unsere Verpflichtung hat dabei zwei Seiten: Zum Einen wollen wir selbst so nachhaltig wie möglich wirtschaften. Dabei kommt natürlich auch unsere eigene Software zum Einsatz.

Wir haben uns verpflichtet, unsere eigenen CO₂-Emissionen bis zum Jahr 2020 auf das Niveau von 2000 zu reduzieren. Das entspricht ungefähr einer Halbierung der Emissionen von 2007.

Im Rahmen unseres gesellschaftlichen Engagements arbeiten wir zusätzlich an zahlreichen sozialen Projekten, die sowohl hier als auch in der dritten Welt die wirtschaftliche Entwicklung fördern.

In unserem interaktiven Nachhaltigkeitsbericht, der vor wenigen Tagen auf unseren Internetseiten publiziert wurde, können Sie sich ein detailliertes Bild von unseren Bemühungen machen.

c. SAP als Lösungsanbieter

[FOLIE: Strategische Weiterentwicklung – Nachhaltigkeit]

Andererseits aber sehen wir ein beträchtliches Marktpotenzial für Softwarelösungen zum Thema Nachhaltigkeit. Wir können damit neue Kunden gewinnen und zugleich die wachsende Nachfrage bei unseren Bestandskunden befriedigen. Die weltweit zunehmende Regulierung wird den Bedarf für solche Lösungen noch weiter erhöhen.

Auf der Sapphire haben wir soeben die erste umfassende Übersicht für Nachhaltigkeitslösungen vorgestellt, an der wir und unsere Partner unser Lösungsportfolio orientieren werden.

Wir sind heute bereits Marktführer in den Bereichen „Environment, Health and Safety“ sowie „Product Stewardship and Safety“. Durch den Zukauf der Firma Clear Standards sind wir nun auch im Bereich Kohlendioxidmanagement gut aufgestellt. Weitere Investitionen in unsere Produktlinien werden folgen.

8. Strategische Weiterentwicklung (III): „Timeless Software“

[FOLIE: Strategische Weiterentwicklung – Unterwegs zur “Timeless Software”]

a. Trends in Technologie, Wirtschaft und Gesellschaft

Daneben gibt es eine ganze Reihe weiterer Entwicklungen, auf die wir uns einstellen müssen.

Aus technologischer Sicht ist es zum Beispiel der Trend zu mehr „on-demand“-Lösungen, also von der vor Ort installierten Software zu Angeboten, die über das Internet wie eine Dienstleistung genutzt werden.

In den Unternehmen wird Zusammenarbeit auch über Unternehmensgrenzen hinaus immer wichtiger. Diese sogenannte „Collaboration“ spielt sich nicht nur mittels E-Mail ab, sondern immer mehr im sogenannten „Web 2.0“ über soziale Netzwerke und interaktive Foren.

Allgemein sehen wir in der Gesellschaft eine wachsende Mobilität, was nicht nur räumlich zu verstehen ist: Auch die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben werden für viele durchlässig: Zum Beispiel wollen Mitarbeiter beruflich die gleichen Endgeräte nutzen können wie privat.

Unternehmenssoftware steht damit vor einer neuen Herausforderung: Statt einem geschlossenen System der Datenverarbeitung wird Offenheit zum entscheidenden Erfolgskriterium für moderne IT-Lösungen.

b. Timeless Software

Mit der Umstellung unseres Portfolios auf eine service-orientierte Architektur haben wir eine entscheidende Voraussetzung dafür geschaffen.

In Zukunft müssen wir aber noch einen Schritt weiter gehen. Unsere Architektur muss offen sein für Innovationen aller Art und unseren Kunden die größtmögliche Wahlfreiheit erlauben.

Wir haben dafür ein Konzept entwickelt, das den Namen „Timeless Software“ trägt – „zeitlos“ in dem Sinne, dass alle Komponenten der IT-Landschaft sich in ihrem eigenen Tempo entwickeln können und zugleich der Zusammenhang des Ganzen gewahrt bleibt.

Dieses Konzept wird schließlich auch die Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells noch weiter verbessern.

9. Schluss

Sehr geehrte Damen und Herren,
das neue Vorstandsteam wird alles tun, um die gegenwärtige Krise zu meistern, damit die SAP am Ende zu den Gewinnern zählt.

SAP ist unter Hennings Führung zu einem in weiten Teilen globalen Unternehmen geworden. Jetzt müssen wir in die nächste Phase der Globalisierung eintreten. Dabei werden wir unsere Wurzeln und die Grundlagen unserer Erfolgsgeschichte nicht verleugnen, sondern sie als Stärke nutzen.

Henning hat zu Recht darauf hingewiesen, dass die Wirtschaft auch eine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft hat – das war in manchen Teilen der Wirtschaft leider in Vergessenheit geraten.

Bei SAP ist das nicht so. Die Wahrnehmung unserer gesellschaftlichen Verantwortung ist Teil unseres Selbstverständnisses. Und wir sind stolz darauf, dass wir mit unserer Arbeit auf der ganzen Welt einen Beitrag zum Wohlstand und für nachhaltiges Wachstum leisten können.

Wir wollen den Interessen aller Stakeholder gerecht werden – allen voran natürlich denen unserer Kunden, unserer Mitarbeiter, und nicht zuletzt natürlich Ihren Interessen, sehr verehrte Aktionäre.

Ich danke Ihnen im Namen des gesamten Vorstands für Ihr Vertrauen in Ihre SAP und die neue Unternehmensführung, die geprägt ist von Kontinuität im Wandel.

Gemeinsam werden wir es schaffen, als Gewinner aus der allgemeinen Krise hervorzugehen.