

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

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

²⁾ Die im Konzernlagebericht dargestellten Beträge je Aktie berücksichtigen die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis von eins zu drei im Rahmen der im Geschäftsjahr 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln. Die Zahlen aus dem Jahr 2005 sind entsprechend angepasst worden.

wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessen hohes Vertrauen zu schenken. Wir übernehmen keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen aufgrund von neuen Informationen, künftigen Ereignissen oder 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 aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten umfasst sämtliche operative und nicht operative Erfolgsbestandteile und bildet die Gesamtleistung des Konzerns ab. Diese Kennziffer basiert auf dem Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten 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 aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten 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.

Nicht auf US-GAAP basierende Kennzahlen

Dieser Konzernlagebericht enthält bereinigte Kennzahlen. Die Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2007 enthält die nicht auf US-GAAP basierenden Kennzahlen Cash Earnings nach DVFA/SG und Free Cashflow sowie währungsereinigte Kennzahlen. Darüber hinaus sind weitere bereinigte Kennzahlen für den angegebenen Ausblick, der sich auf das Geschäftsjahr 2008 bezieht, enthalten. Dazu gehören der Non-US-GAAP-Umsatz, das Non-US-GAAP-Betriebsergebnis und die Non-US-GAAP-operative Marge sowie Angaben zu währungsereinigten Veränderungen von Umsätzen. Unsere bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von US-GAAP-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher keine US-GAAP-Kennzahlen. Wie nachfolgend erläutert, können sich diese bereinigten Kennzahlen von den bereinigten Kennzahlen anderer Unternehmen unterscheiden. Kennzahlen dieser Art sollten deshalb nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatzinformation zu Umsatz, Betriebsergebnis, Konzernergebnis,

Cashflow oder anderen 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.

Non-US-GAAP-Umsatz, Non-US-GAAP-Betriebsergebnis, Non-US-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 US-GAAP ausgewiesen werden. Der von uns für das Geschäftsjahr 2008 gegebene Ausblick basiert auf Non-US-GAAP-Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und der Non-US-GAAP-operativen Marge, die wir seit Anfang 2008 konsistent für unsere Planung, unsere Prognosen, unsere Berichterstattung, Vergütung und externe Kommunikation verwenden.

Non-US-GAAP-Umsatz

Umsatzzahlen in diesem Bericht, die als Non-US-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-US-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-US-GAAP- als auch der US-GAAP-Umsätze. Wir empfehlen den Lesern dieses Berichts, ebenso vorzugehen und unsere Non-US-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-US-GAAP-Betriebsergebnis, Non-US-GAAP-operative Marge

Angaben zum Betriebsergebnis und zur operativen Marge, die in diesem Bericht als Non-US-GAAP-Betriebsergebnis oder als Non-US-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 als Umsatzerlöse 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 unbekanntem Effekt, bezogen auf die Akquisitionen im laufenden Jahr. Diesen unbekanntem Effekt können wir nicht genau bestimmen oder planen, bis wir unsere Kaufpreisuordnung 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-US-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-US-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-US-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-US-GAAP-Umsätze sowie das Non-US-GAAP-Betriebsergebnis und die Non-US-GAAP-operative Marge für 2007 an. Diese Werte werden wie folgt zu den nächsten US-GAAP-Angaben überleitet:

Mio. €, außer operative Marge	US-GAAP-Kennzahl	Nach US-GAAP nicht ausgewiesene Business-Objects-Supporterlöse	Akquisitionsbedingte Aufwendungen	Non-US-GAAP-Kennzahl
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	7.427	-	-	7.427
Umsatzerlöse	10.242	-	-	10.242
Operative Aufwendungen	- 7.510	-	61	- 7.449
Betriebsergebnis	2.732	-	61	2.793
Operative Marge aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten	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 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 Umsatzwachstum an. Ebenso veröffentlichen wir Daten zu bestimmten währungsbereinigten operativen Ergebnisgrößen und -komponenten. Solche währungsbereinigten Veränderungen von Umsatz- und Ergebnisgrößen basieren auf den Werten, die sich ergeben, 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 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 gegen- über 2006 – US-GAAP- Werte	Veränderung 2007 gegen- über 2006 – währungs- bereinigte Werte	Währungs- effekte
	%	%	Prozentpunkte
Softwareerlöse	13	18	- 5
Supporterlöse	11	15	- 4
Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse	41	46	- 5
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13	17	- 4
Beratungserlöse	- 1	2	- 3
Schulungserlöse	7	11	- 4
Sonstige Serviceerlöse	18	23	- 5
Beratungs-, Schulungs- und sonstige Serviceerlöse	1	4	- 3
Sonstige Erlöse	3	7	- 4
Umsatzerlöse	9	13	- 4
Softwareerlöse nach Regionen ¹⁾ :			
Region EMEA ²⁾	14	15	- 1
Region Amerika	8	16	- 8
Region Asien-Pazifik-Japan	28	32	- 4
Softwareerlöse	13	18	- 5
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse nach Regionen:			
Deutschland	7	7	0
Übrige Region EMEA	17	19	- 2
Region EMEA	13	14	- 1
USA	6	16	- 10
Übrige Region Amerika	18	22	- 4
Region Amerika	9	17	- 8
Japan	10	21	- 11
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	25	26	- 1
Region Asien-Pazifik-Japan	19	24	- 5
Software- und softwarebezogene Serviceerlöse	13	17	- 4
Umsatzerlöse nach Regionen:			
Deutschland	5	5	0
Übrige Region EMEA	13	14	- 1
Region EMEA	10	11	- 1
USA	4	13	- 9
Übrige Region Amerika	12	15	- 3
Region Amerika	6	14	- 8
Japan	4	14	- 10
Übrige Region Asien-Pazifik-Japan	22	24	- 2
Region Asien-Pazifik-Japan	15	20	- 5
Umsatzerlöse	9	13	- 4
Betriebsergebnis	6	8	- 2

¹⁾ nach dem Sitz des Kunden

²⁾ Europa/Naher Osten/Afrika

Cash Earnings nach DVFA/SG

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

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

Free Cashflow

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

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

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

Mio. €	2007	2006
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit – fortgeführte Geschäftsaktivitäten	1.950	1.855
Zugänge zum Sachanlagevermögen ohne Zugänge aus Akquisitionen	- 400	- 367
Free Cashflow	1.550	1.488

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 aufgeflammete 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