

## 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 %), wengleich 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. Bisher 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 ausgeglichene 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.

Für das Gesamtjahr 2008 geben wir folgenden Ausblick, dem eine erwartete 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-US-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-US-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-US-GAAP-operative Marge 2007: 27,3 %) liegen wird.
- In unserer Prognose für die Non-US-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 um 4.000 Mitarbeiter (umgerechnet in Vollzeitbeschäftigte) zu wachsen, 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 unsere konsequente Strategie, Überschussliquidität an die Aktionäre zurückzugeben, fortsetzen. Somit beabsichtigen wir auch 2008, Aktien zurückzukaufen und unsere Aktionäre – die Zustimmung der Hauptversammlung vorausgesetzt – durch eine Dividende, die einer Ausschüttungsquote von 31 % entspricht, am Unternehmenserfolg zu 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.