

- 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 sowie 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.

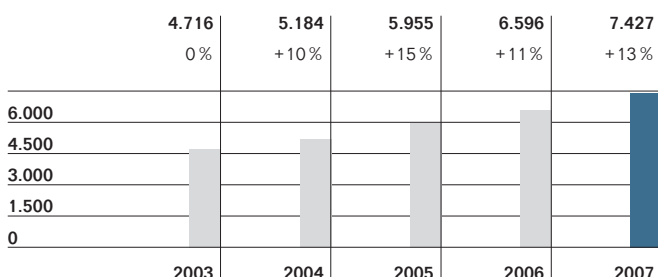
Umsatzerlöse

Wachstumsziel für Software- und softwarebezogene Serviceerlöse deutlich übertrafen

Zu Jahresbeginn 2007 setzten wir uns das ambitionierte Ziel, die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse im Berichtsjahr ohne Berücksichtigung der Wechselkursinflüsse in einer Spanne von 12 % bis 14 % gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Dabei sind wir davon ausgegangen, dass rund 2 % bis 4 % der gesamten Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse auf Subskriptions- und sonstige softwarebezogene Serviceerlöse entfallen. Im Jahresverlauf gaben wir zusätzlich an, dass das Wachstum der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse am oberen Ende der zu Jahresbeginn prognostizierten Spanne liegen würde. Mit einer Steigerung der 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. Mit dem erneut soliden Anstieg der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse 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 2,5 % innerhalb der von uns erwarteten Spanne.

Software- und softwarebezogene Serviceerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



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 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 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.

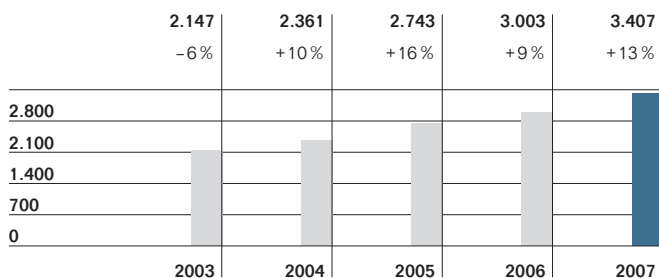
Trotz unserer großen Kundenbasis erzielten wir im Berichtsjahr auf Basis der Vertragsanzahl im Auftragseingang 31 % der Softwareerlöse aus Verträgen mit Neukunden (2006: 31 %; 2005: 33 %). Die Gesamtzahl der Vertragsabschlüsse für Softwarelizenzen mit einem Wert von über 10 Tsd. € stieg um 18 % auf 12.154 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 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 der Softwareerlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse seit dem Jahr 2000.

Softwareerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



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

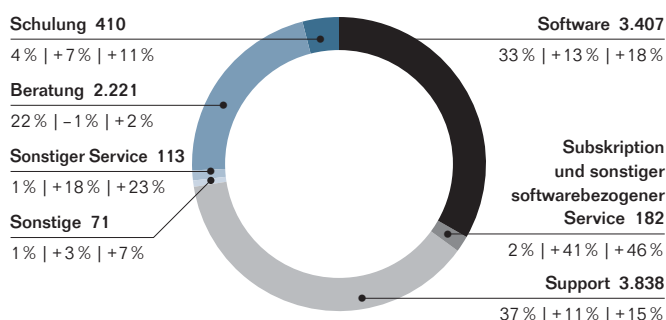
Unsere Supporterlöse wuchsen im Berichtsjahr um 11 % auf 3.838 Mio. € (2006: 3.464 Mio. €; 2005: 3.170 Mio. €). Der währungsbereinigte Anstieg betrug 15 %. Wie bereits im Vorjahr schlossen wir auch im Jahr 2007 weitere sogenannte Global Enterprise Agreements mit unseren Kunden ab. Solche als Subskriptionen 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 Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen 73 % des Gesamtumsatzes (2006: 70 %), was unserer Zielsetzung entspricht.

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. € (2005: 342 Mio. €) um 7 % (währungsbereinigt

11 %). Auf Basis der währungsbereinigten Veränderung erreichten wir im dritten Jahr in Folge ein zweistelliges Wachstum der Schulungserlöse. Die Beratungs-, Schulungs- und sonstigen Serviceerlöse stiegen damit um insgesamt 1 % (währungsbereinigt 4 %) auf 2.744 Mio. € (2006: 2.728 Mio. €; 2005: 2.484 Mio. €).

Umsatz nach Tätigkeitsbereichen

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

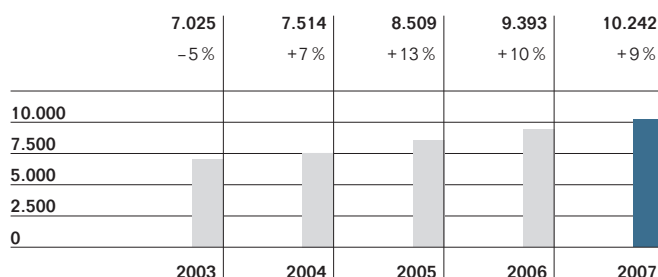


Gesamtumsatz steigt um 9 %

Vor allem aufgrund des starken Anstiegs der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse erhöhte sich unser Gesamtumsatz um 9 % (währungsbereinigt 13 %) auf 10.242 Mio. € (2006: 9.393 Mio. €; 2005: 8.509 Mio. €). Basierend auf dem währungsbereinigten 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. €.

Umsatzerlöse

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



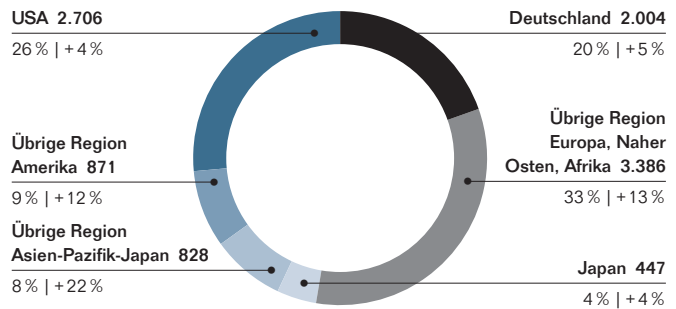
Steigerung des Umsatzes in allen Regionen

Im Berichtsjahr wuchs der 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 Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 9 % (währungsbereinigt 17 %) auf 2.495 Mio. € (2006: 2.282 Mio. €; 2005: 2.021 Mio. €). Die 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 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 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 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 Gesamtumsatz dieser Region lag mit 1.275 Mio. € um 15 % (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 Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse um 10 % (währungsbereinigt 21 %) auf 340 Mio. € (2006: 308 Mio. €; 2005: 294 Mio. €). Der Gesamtumsatz in Japan wuchs um 4 % (währungsbereinigt 14 %) auf 447 Mio. € (2006: 431 Mio. €; 2005: 406 Mio. €).

Umsatzstruktur nach dem Sitz des Kunden

Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Trotz unserer etablierten Marktposition erreichten wir auch in der Region EMEA einen zweistelligen Anstieg des Umsatzes. Dabei lag die Wachstumsrate der Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse im Berichtsjahr 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 Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse betragen damit 3.973 Mio. € (2006: 3.511 Mio. €; 2005: 3.194 Mio. €). Der 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 Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse in Deutschland stiegen um 7 % auf 1.432 Mio. € (2006: 1.342 Mio. €; 2005: 1.237 Mio. €). Den Gesamtumsatz in Deutschland steigerten wir um 5 % auf 2.004 Mio. € (2006: 1.907 Mio. €; 2005: 1.810 Mio. €).

Betriebsergebnis und operative Marge

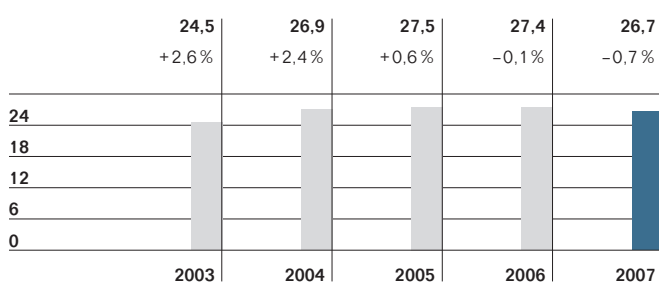
Margenziel erreicht

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 Marge im Jahr 2007 in zusätzliche Wachstumschancen zu investieren. Als Profitabilitätsziel setzten wir uns die Vorgabe, eine operative Marge – also das Verhältnis von Betriebsergebnis zu den Umsatzerlösen – zwischen 26,0 % und 27,0 % zu erreichen. Mit einer operativen Marge von 26,7 % (2006: 27,4 %; 2005: 27,5 %)

erreichten wir dieses Ziel. Entsprechend unseren Erwartungen beeinflussten die angekündigten zusätzlichen Investitionen mit 125 Mio. € unsere 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.

Operative Marge

Prozent | Veränderung zum Vorjahr in Prozentpunkten



Die operativen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2007 betrugen 7.510 Mio. €, nach 6.815 Mio. € im Vorjahr (2005: 6.172 Mio. €). Der Anstieg im Berichtsjahr von 10 % resultierte insbesondere aus den gestiegenen Personalkosten als Konsequenz der Erhöhung der Mitarbeiterzahl um 4.668 Vollzeitbeschäftigte sowie aus unseren angekündigten zusätzlichen Investitionen im Zusammenhang mit SAP Business ByDesign.

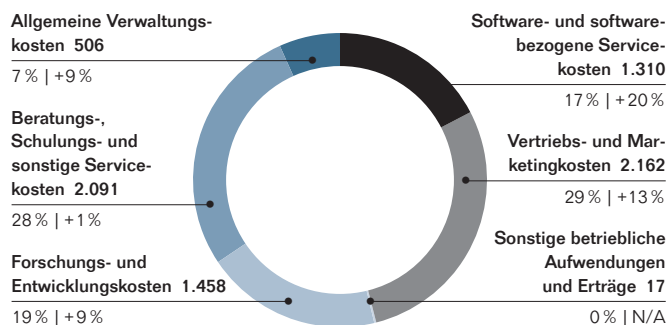
Parallel zum zweistelligen Wachstum der Summe aus Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen erhöhten sich die Software- und softwarebezogenen Servicekosten überproportional um 20 % aufgrund zusätzlich erworbener Drittlizenzen und einer weiteren Verstärkung der Supportkapazitäten auf 1.310 Mio. € (2006: 1.091 Mio. €; 2005: 983 Mio. €). Damit sank die Software- und softwarebezogene Servicemarge von 83,5 % im Vorjahr auf 82,4 % (2005: 83,5 %). Die 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 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 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 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.

Struktur der operativen Kosten

Mio. € | Prozent | Veränderung zum Vorjahr



Die 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 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.

Mit einer Erhöhung um 13 % auf 2.162 Mio. € (2006: 1.908 Mio. €; 2005: 1.746 Mio. €) entsprach der Anstieg der Kosten für Vertrieb und Marketing dem Anstieg der 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.

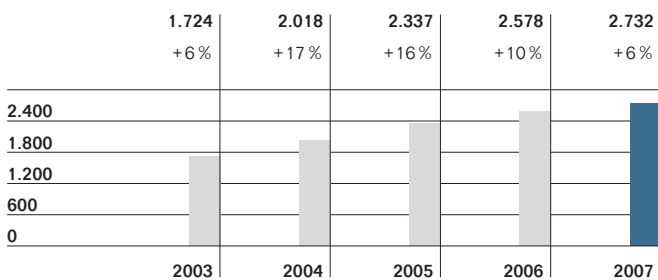
Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen im Berichtsjahr im Vergleich zum Umsatz unterproportional um 9 % auf 506 Mio. € (2006: 464 Mio. €; 2005: 435 Mio. €). Ursache für den Kostenanstieg war der weitere Aufbau von Shared Service Centers, die künftig die Effizienz weiter steigern sollen. Trotz dieses Anstiegs blieb der Anteil dieser Kostengruppe am Umsatz mit 5 % konstant.

Betriebsergebnis steigt um 6 %

Unser 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.

Betriebsergebnis

Mio. € | Veränderung zum Vorjahr



Finanzergebnis

Finanzergebnis gestiegen

Im Geschäftsjahr 2007 stieg aufgrund des 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. 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

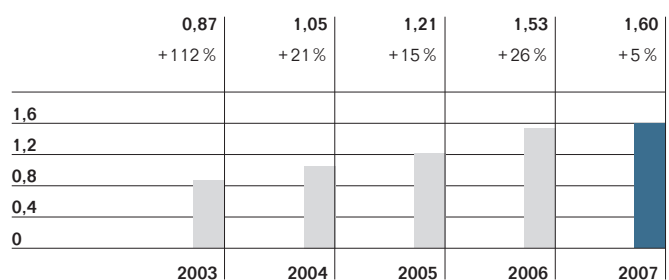
Unser Ergebnis vor Ertragsteuern wuchs im Berichtsjahr mit 6 % genauso stark wie das Betriebsergebnis. Obwohl die effektive Ertragsteuerquote im Berichtsjahr durch gestiegene steuerfreie und niedrig besteuerte Einkünfte aus Beteiligungen und Finanzanlagen positiv beeinflusst wurde, liegt sie mit 32,2 % über dem Vorjahreswert (2006: 29,9 %; 2005: 35,2 %). Ursache hierfür ist, dass die Steuerquote 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 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. Somit wuchs das Konzernergebnis um 3 % und betrug 1.919 Mio. € (2006: 1.871 Mio. €; 2005: 1.496 Mio. €).

Aus dem Konzernergebnis abgeleitet ergibt sich das 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 €).

Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten

€ | Veränderung zum Vorjahr



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 €) an die Aktionäre zu zahlen. Damit soll die Ausschüttungsquote, hier definiert als Verhältnis zwischen Ausschüttungssumme und Konzernergebnis, 31 % betragen. Sie ist gegenüber dem Vorjahreswert leicht angestiegen (2006: 30%; 2005: 30%).

Dividende je Aktie

€ | Veränderung zum Vorjahr



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 Aktienrückkäufe im Geschäftsjahr 2007 weitere 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 fortgeführten Geschäftstätigkeiten aus. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich vor allem aufgrund der mit dem Konzernergebnis verbundenen gestiegenen Nettoeinzahlungen um 5 % auf 1.950 Mio. € (2006: 1.855 Mio. €; 2005: 1.612 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtsjahr auf 1.392 Mio. € und lag wesentlich über dem Vorjahreswert (2006: 132 Mio. €; 2005: 574 Mio. €). Einerseits wurden im Jahr 2007 in Zusammenhang mit der Akquisitionsfinanzierung für Business Objects Zahlungsmittel in Höhe von 550 Mio. € in verfügbare 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. €; 2005: 555 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. €; 2005: 340 Mio. €) wurde durch die um 13 % gesunkenen Mittelabflüsse für den Rückkauf eigener Aktien in Höhe von insgesamt 1.005 Mio. € (2006: 1.149 Mio. €; 2005: 454 Mio. €) kompensiert.