

## 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.

- Unsere zu Jahresbeginn veröffentlichten Zielwerte für Software- und softwarebezogene Serviceerlöse haben wir deutlich übertroffen. Mit währungsbereinigten zweistelligen Wachstumsraten in allen Regionen (bestimmt nach dem Sitz des Kunden) verzeichneten wir ein starkes Unternehmenswachstum, durch das wir unsere Position gegenüber unseren Wettbewerbern weiter stärken konnten. Der 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 Software- und softwarebezogene Serviceumsatz um 17 %. Damit übertrafen wir deutlich unseren Zielkorridor, den wir zu Jahresbeginn mit währungsbereinigten 12 % bis 14 % angegeben hatten.

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 unserer Softwareerlöse ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse seit dem Jahr 2000.

Positiv bemerkbar auf unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse machte sich die steigende Nachfrage unserer Großkunden nach einer Fortsetzung ihrer strategischen Partnerschaft mit 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 Regeln der US-GAAP ab dem Abschluss des Vertrags zu einer rätierlichen Realisierung des Umsatzes über mehrere Jahre. Der Gesamtumsatz erhöhte sich um 9 % gegenüber dem Vorjahr auf 10.242 Mio. € (2006: 9.393 Mio. €; 2005: 8.509 Mio. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse wuchs der Gesamtumsatz um 13 %.

- Die 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.
- In allen drei Vertriebsregionen wuchsen unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (bestimmt nach dem Sitz des Kunden) währungsbereinigt im zweistelligen Prozentbereich. Während die 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 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 Massengeschäft im Mittelstandssegment 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 Callataj & 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 Callataj & 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 Outlook-Soft-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 Lebensmittel-einzelhändler, 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 Technologieplattform 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.